

**ДЎСТЛАР ОРТТИРИШ
ВА ОДАМЛАРГА ТАЪСИР
ЎТКАЗИШ ХУСУСИДА**

**ЎЗИГА НИСБАТАН ИШОНЧНИ
КУЧАЙТИРИШ ВА ОММА
ОЛДИДА ЧИҚИШЛАР ОРҚАЛИ
ОДАМЛАРГА ТАЪСИР
КЎРСАТИШ ҲАҚИДА**

**ХАВОТИРЛАНИШНИ
БАС ҚИЛИШ ВА ЯШАЙ
БОШЛАШ ЙЎЛЛАРИ**

**Дейл
Карнеги**



УЎК 159.923
КБК 88.53
К 28

К 28 Карнеги, Дэйл

Дустлар орттириш ва одамларга таъсир утказиш хусусида. Ўзига нисбатан ишончли кучайтириш ва омма олдида чиқишлар орқали одамларга таъсир кўратиш ҳақида. Хавотирланишни бас қилиш ва яшай бошлаш йуллари (Матн) / Д.Карнеги; таржимон А.Ашуров. — Тошкент: Yungl kitob, 2020. — 672 б.

ISBN 978-9943-6329-2-0

УЎК: 159.923

КБК: 88.53

Бу китоб анча машҳур бўлиб, миллионлаб кишиларнинг яқин ҳамроҳига айланган. Уни ўқиш учун махсус ихтисослик талаб қилинмайди. Китобдаги тамойилларни ҳар қандай киши ўз ҳаётида қўллаши мумкин.

Муаллиф машҳур кишиларнинг ҳаётий тажрибалари, оғир дамларда қўллаган усуллари нечоғлик фойда берганини мисоллар ёрдамида келтириб ўтади. Самимийлик, яхши суҳбатдош бўлиш, одамларни қизиқтириш, хушмуомалалик ва бошқа оддий тамойиллар улкан марраларни эгаллашда самарали таъсир кўрсатишини баён этади.

Китоб ўзида ишонч уйғотишни йўқотган кишилар учун ҳам керакли манбадир. Ундаги тамойилларни эгалласангиз, шахсий фикрингизни ўзгаларга очиқ-ойдин еткази оласиз. Шунингдек, хотирани мустаҳкамлаш, қатъиятли, жасур бўлиш усуллари, доверқли инсонларнинг умр йўлидан ибратли лавҳалар ҳавола этилган.

Китобни ўқиш асосида хавотирсиз яшаш мумкинлигига ҳам амин бўласиз. Ҳаётий фаолиятингиз ва кайфиятингизни юқори даражада тутишни ўрганасиз.

Алхусус, қайта кўриб чиқилган ва тўзатилган нашр асосида тайёрланган бу китоб ҳаётда муваффақиятга эришишни хоҳлаганлар учун.

Таржимон:

Акбарали Ашуров

Шеърий матнлар таржимони:

Абдуқаюм Йўлдошев

Тақризчилар:

Тоҳир Малик, Ўзбекистон халқ ёзувчиси, Ёзувчилар уюшмаси аъзоси,

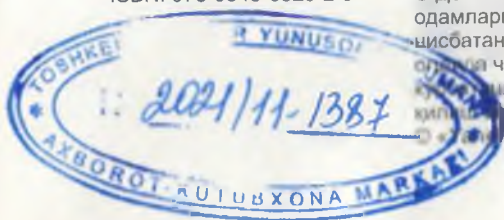
Норкул Бекмирзаев, Ўзбекистон Ёзувчилар уюшмаси аъзоси,

Халқаро антик дунё илмий академияси академиги ва совриндори,

Миршароф Содиқов, Ўзбекистон психологлар уюшмаси аъзоси.

ISBN: 978-9943-6329-2-9

© Дэйл Карнеги. «Дустлар орттириш ва одамларга таъсир утказиш хусусида. Ўзига нисбатан ишончли кучайтириш ва омма олдида чиқишлар орқали одамларга таъсир кўратиш ҳақида. Хавотирланишни бас қилиш ва яшай бошлаш йуллари». Yungl kitob» МЧЖ, 2020.



ДЎСТЛАР ОРТТИРИШ ВА ОДАМЛАРГА ТАЪСИР ЎТКАЗИШ ХУСУСИДА



ҚАЙТА КҮРИБ ЧИҚИЛГАН ВА ТУЗАТИЛГАН НАШРГА СЎЗБОШИ

«Дўстлар орттириш ва одамларга таъсир ўтказиш хусусида» номли китобнинг биринчи нашри 1937 йили чоп этилган. Унинг адади атиги 5 минг нусха эди. На Дейл Карнеги, на ноширлар Саймон ва Шустер бундай уртамиёна рақамдан ошиқча сотишни мулжалламагандилар. Лекин уларни ҳайрон қолдириб, китоб ҳақиқий бестселлер (энг кўп ўқиладиган асар)га айланди ва ўсиб бораётган талабни қондириш учун қайта-қайта чиқаришга тўғри келди. Кейинчалик эса, «Дўстлар орттириш ва одамларга таъсир ўтказиш хусусида» китоби дунё миқёсида энг кўп чоп этиладиган китоблар орасидан ўз ўрнини эгаллади. Унинг мисли қурилмаган муваффақиятига сабаб шуки, китоб инсонларни қизиқтирган энг муҳим масалаларга оид бўлиб, асл эҳтиёжларга мос келади. Китоб ҳеч бир истисносиз Буюк Турғунликдан кейин юзага келган ўзгарувчанликка боғлиқ эмас. Бу, мана, эллик йилдан буён унга бўлаётган доимий талаб билан исботланди.

Дейл Карнеги, инглиз тили таркибига бирорта барқанот иборани киритишдан қўра, миллион доллар ишлаб топиш осонроқ, дейишни яхши қўрарди. «Дўстлар орттириш ва одамларга таъсир ўтказиш хусусида» ибораси ана шундай бўлиб чиқди. Ундан турли мақсадларда фойдаланиб, сиёсий карикатурадан роман ёзишгача бўлган жараёнда иқтибос келтирадилар, ўзгартирадилар, бузук ўхшатмалар қиладилар. Китобнинг ўзи эса деярли барча тилларга таржима қилинган. Ҳар бир янги авлод уни қайтадан кашф этади ва долзарблигини йўқотмаган тамойилларидан фойдаланади.

Шунинг учун қуйидаги савол мантикий қуринади: муҳимлиги ва долзарблигини ҳар бир одамга исботлаган ва исботлашни ҳар куни давом эттираётган китобни қайта кўриб чиқиш ва тўғрилашнинг нима кераги бор? Муваффақиятли сотилаётган китоб устида енгил тажрибалар ўтказишга не ҳожат?

Бу саволга жавоб бериш учун Дейл Карнегининг бутун умри давомида ҳормай-толмай ўз китобига ўзгартиришлар киритиб борганини ёдга олишимиз керак.

«Дўстлар орттириш ва одамларга таъсир ўтказиш хусусида» китоби омма орасида сўзга чиқиш, одамлар ўртасидаги муносабатларни ўргатиш курслари учун дарслик сифати-

да ёзилган ва ҳозиргача шу мақсадларда фойдаланилади. Дейл Карнеги 1955 йил (ўлими)га қадар одамларнинг ўзгариб, ўсиб бораётган эҳтиёжларига жавоб топиш мақсадида мазкур курсларга ўзгартиришлар киритган. Ҳеч ким Карнеги каби жамият ҳаётида янги йўналишлар пайдо бўлишига зийраклик билан муносабат билдира олмаган. У мунтазам равишда услубини яхшилаб мукаммаллаштирди. Оммавий чиқишлар мавзусидаги китобини бир неча бор янгиллади. Агар Дейл Карнеги узоқроқ яшаганида, «Дўстлар орттириш ва одамларга таъсир ўтказиш хусусида» китобига, ўттизинчи йиллардан кейинги ўзгаришларни яхшироқ акс эттириш учун албатта тузатишлар киритган бўларди.

Китобда эслаб ўтилган кўплаб машҳур кишиларнинг номлари биринчи нашр вақтида кўпчиликка яхши маълум эди. Ҳозирги пайтда эса аксар китобхонларга улар нотанишдир. Китобдаги баъзи мисол ва иборалар ғалати туюлиши, замонавий ижтимоий шароитларда викториан даври романлари саҳифаларидаги қўлланишдан чиқиб кетган иборалардек қабул қилинади. Бу эса, умумий таъсирни бироз сусайтириб, китобнинг асл моҳиятига соя солади.

Алхусус, мазкур нашрдан мақсад, китоб замонавий китобхон учун янада аниқроқ ва тушунарли бўлиб, шу билан бирга асосий мазмунида ўзгаришлар рўй бермасин. Китобга аввалги қисқартмалар ва ҳозирги кунга хос мисоллар қўшишдан бошқа «ўзгартиришлар» киритилмаган. Карнегининг ғайратли, эҳтиросли ва зукко услуби, худди ўттизинчи йиллардаги сўзлашув услубидек сақлаб қолинган. Дейл Карнеги худди гапиргандек ёзган: шиддатли, жонли ва ёрқин.

Шунинг учун ҳам унинг китоблари ва ишлари ҳанузгача жонли овозининг куввати билан тўлдирилган. Бутун дунё бўйлаб минглаб кишилар Карнеги курсларида таълим оладилар, улар сони ҳар йили ошиб бормоқда. Минглаб кишилар «Дўстлар орттириш ва одамларга таъсир ўтказиш хусусида» китобини мутолаа қиладилар, ўрганадилар ва ҳаётларини яхшилаб, таъомилларидан фойдаланадилар. Биз шу каби инсонлар учун бироз аниқлаштирилган, тўлдирилган, бенуқсон текширувдан ўтган услублардан иборат янги нашрни тақдим этамиз.

*Дороти Карнеги
(Дейл Карнегининг беваси)*

БУ КИТОБ ҚАНДАЙ ЁЗИЛГАН ВА НИМА УЧУН?

Йигирманчи аср бошидан буён ўтган ўттиз беш йил давомида Америка нашриётлари икки юз мингдан ошиқ турли хил китоблар чоп этди. Уларнинг катта қисми ниҳоятда зерикарли, аксарияти эса сарфланган харажатни қопламади ва зиён келтирди. Мен «катта қисми» дедим? Дунёдаги энг йирик нашриётлардан бирининг президенти менга айтишича, унинг компанияси бу соҳада етмиш беш йилдан бери фаолият курсатаётганига қарамай, чиқарилаётган саккизта китобдан еттитасини зарари билан сотаётган экан.

Унда нима сабабдан мен калтабинлик қилдим ва яна битта китоб ёздим? Нима учун, ёзиб бўлингач, сиз ўзингизни қийнаб уни ўқишингиз керак?

Бу саволлар жўяли бўлиб, уларга жавоб беришга ҳаракат қиламан.

Мен 1912 йилдан бошлаб Нью-Йоркда ишбилармонлар ва бошқа соҳа мутахассисларини тайёргарликдан ўтказадиган курсларни бошқарганман. Дастлаб фақат нотиклик санъатидан дарс бердим. Мазкур курслар катта ёшдаги одамларда иш юзасидан бўладиган музокаралар ёки тингловчилар олдида оммавий чиқиш қилиш учун зарур амалий кўникмаларни ҳосил қилишга мўлжалланган эди. Дастурга илдам тафаккур ва ўзини тутишни машқ қилдириш, фикрларни аниқ ва ишончли ифодалашни ривожлантириш каби масалалар киритилганди.

Бироқ тажрибам ортган сари аста-секин тушундимки, тингловчиларим омма олдида чиқиш маҳоратига доир билимларга ўта муҳтож бўлсалар-да, одамлар билан иш юзасидан ва шахсий муносабатларда мулоқот қилишдек нозик санъат борасида тайёргарлик куришлари улар учун янада кўпроқ аҳамиятга эга экан.

Шунингдек, мунтазам равишда ўзим ҳам шундай билимларга ниҳоятда муҳтожлигимни англаб етдим. Ҳозир яшаб ўтган йилларимга кўз ташлаб, одамлар билан мулоқот пайтида менда кўпинча сабр-тоқат ва идрок зарур даражада етишмаганлигидан саросимага тушаман. Шунга ўхшаш китоб йигирма йиллар аввал қўлимга тушиб қолишини қанчалик хоҳлардим! Бу ҳақиқатан бебаҳо совға бўларди!

Одамлар билан мулоқот қилиш, айниқса, сиз бизнесда машғул бўлганингизда энг асосий муаммони ташкил қилса керак. Лекин бу масала уй бекаси учун ҳам, меъмор ёки муҳандис учун ҳам катта аҳамиятга эга. Бир неча йиллар аввал Карнеги фонди раҳнамолигида ўқитиш услубларини мукаммаллаштириш бўйича ўтказилган тадқиқотлар туфайли улкан аҳамиятга молик далил аниқланди. Кейинчалик бу Карнеги Технологик институтидаги қўшимча изланишларда тасдиқланди. Мазкур тадқиқотлар кўрсатишича, ҳатто машинасозлик каби техник соҳаларда ҳам молиявий муваффақиятнинг 85 фоизи одамлар билан муносабатлар ўрнатиш лаёқатига, яъни шахсий сифатлар, ўзгаларни бошқариш қобилиятига боғлиқ экан. Фақатгина 15 фоизи техника соҳасидаги билимларга бориб тақалади.

Мен кўп йиллар давомида Филадельфиядаги муҳандислар клуби ва Америка муҳандис-электриклар институтининг Нью-Йорк филиалида курслар олиб бордим. Маърузаларимни, яхлит ҳолда ҳисоблаганда, бир ярим мингдан ошиқ муҳандис тинглаган бўлиши мумкин. Улар техник соҳаларда энг юқори иш ҳақини техник тайёргарлиги яхшироқ кишилар олмаслигини англаб етганлари сабабли менинг олдимга келишган, бу узоқ йиллик кузатиш ва шахсий тажрибаларидан чиқарган хулосалари эди. Масалан, биргина машинасозлик, бухгалтерия, архитектура ёки бошқа ҳар қандай мутахассислик бўйича техник тайёргарликка эга бўлган мутахассисни меҳнат бозоридан осонгина топиш ва унга ўртача иш ҳақи тўлаш мумкин. Лекин техник билимларга эга, шу билан бирга ўз фикрини аниқ ифодаладиган, зиммасига масъулият юклайдиган ва одамларни илҳомлантира оладиган мутахассис меҳнати юқори баҳоланади.

Фаолиятининг энг авж палласида Жон Ж.Рокфеллер шундай деган эди: «Одамларга ўзаро таъсир қилиш қобилияти, бу – қанд ёки қаҳва каби сотиб олинадиган маҳсулотдир. Бундай қобилият учун мен дунёдаги мавжуд ҳар қандай нарсага қараганда кўпроқ тўлайман».

Сиз, мамлакатимиздаги ҳар бир коллеж қобилиятларни ривожлантириш курсларини ўз дастурига киритиши керак, деб ҳисобламайсизми? Мазкур қобилият соҳиблари энг юқори иш ҳақи оладилар. Лекин бундай амалий курс утилади-

ган, ҳеч бўлмаганда, битта билим юрти мавжудлиги ҳозиргача менга маълум эмас.

Чикаго университети ва ёшларнинг наслоний иттифоқи бирлашган мактабларида катта ёшдаги кишилар нимани ўрганишни исташларини аниқлаш мақсадида тадқиқот ўтказилди.

Мазкур тадқиқот учун 25 минг доллар сарфланди ва икки йил талаб қилинди. Тадқиқотнинг якунловчи босқичлари Коннектикут штатининг Мериден шаҳрида ўтказилди. Американинг типик шаҳри бўлгани боис ҳам Мериден танланди. Шаҳарнинг катта ёшдаги ҳар бир фуқароси 156 та саволга жавоб бериши керак эди. Улар орасида шундай саволлар ҳам бор эди: «Сиз нима билан шуғулланасиз? Қандай касбий малакаларга эгасиз? Маълумотингиз? Бўш вақтингизни қандай ўтказасиз? Даромадингиз даражаси? Қизиқишларингиз? Интилишларингиз? Ҳаётда қандай муаммоларга дуч келмоқдасиз? Қайси фанларни ўрганишни афзал кўрасиз?» Мазкур тадқиқотнинг кўрсатишича, сўровнома ўтказилган катта ёшдаги аҳоли учун энг муҳими соғлиқ экан. Уларнинг қизиқишлари доирасида иккинчи ўринни одамлар билан мулоқот қилишга боғлиқ масалалар эгаллади. Хусусан, одамларни қандай тушуниш ва уларга ўзаро таъсир қилиш, одамларга қай тариқа ёқиш, уларни ўз нуқтаи назарига ишонттира олиш каби масалалар қизиқиш уйғотарди.

Мазкур тадқиқотни уюштирган қўмита бундай фанни Мерилендда ўтказиш ҳақида қарор қабул қилди. Улар мавзуга доир амалий дарсликни топишга уриндилар, лекин ҳатто синчков саъй-ҳаракатлардан кейин ҳам бунга эриша олмадилар. Ниҳоят, катта ёшдагиларга таълим бериш соҳасида дунё бўйича обрўга эга бўлган энг йирик мутахассисга мурожаат қилишди. Ундан бундай таълим беришда фойдаланиш мумкин бўлган дарслик бор-йўқлигини сўрашди. Обрўли мутахассиснинг жавоби салбий бўлди. «Мен бунинг кераклигини биламан, — деди у, — лекин мазкур дарслик ҳали ёзилгани йўқ».

Камина шахсий тажрибамга кўра, бунинг ҳақиқат эканлигини билардим. Ўзим ҳам узоқ йиллар давомида одамлар ўртасидаги ўзаро муносабатлар бўйича амалий ва долзарб қўлланмани топишни истардим. Бундай китоб йўқлиги туфайли ўзимнинг курсларим учун уни ёзишга уриниб кўрдим.

Мана, ниҳоят, мазкур китоб қўлингизда. Умид қиламанки, у сизга ёқади.

Мазкур китобни тайёрлай туриб, мэн шу масала юзасидан қачонлардир ёзилган барча манбаларни ўқиб чиқдим. Жумладан, газета, журналлардаги мақолалар, оилавий ишлар бўйича суд йиғилишлари ҳисоботлари, ўтмиш ва замонавий файласуфларнинг асарлари билан танишдим. Бундан ташқари тажрибали мутахассис – тадқиқотчини ёлладим. У мэн улгурмаган манбаларни кутубхонада ўрганиш учун бир ярим йил вақт сарфлади. Руҳшунослик бўйича мураккаб томлар, юзлаб газета мақолаларини диққат билан ўқиб чиқди. Шунингдек, турли ёшдаги улуғ арбобларнинг одамлар билан муносабатлари ҳақидаги маълумотларни топиш мақсадида сон-саноксиз таржимаи ҳолларни ўрганди. Биз Юлий Цезардан Томас Эдисонгача бўлган улуғ инсонларнинг ҳаётини ўқиб чиқдик. Мэн биргина Теодор Рузвельтга алоқадор юздан ошиқ китобни мутолаа қилганимизни эслайман. Биз одамларнинг дўст орттириш ёки бошқаларга таъсир кўрсатишда фойдаланган ҳар қандай амалий мақсадга мувофиқ ғояни ахтариб топиш учун вақт ва маблағимизни аямадик.

Шахсан ўзим ўнлаб одамлар билан суҳбатлашдим. Улардан баъзилари бутун дунёга яхши маълум. Масалан, кашфиётчилар Маркони ва Эдисон, сиёсий етакчилар Франклин Д.Рузвельт ва Жеймс Фарли, таниқли тадбиркор Оуэн Д.Янг; киноюлдузлар Кларк Гейбл ва Мери Пикфорд; тадқиқотчи Мартин Жонсон. Бундай мулоқотлардан мақсад – уларнинг ўзгалар билан муносабатларда фойдаланган усулларини аниқлаш эди.

Мэн мазкур барча манбалар асосида «Дўстлар орттириш ва одамларга таъсир ўтказиш» номли суҳбат учун қисқача материал тайёрладим. Мэн «қисқача» дедим. Иш бошлаганимда у ихчам эди, лекин тез орада бир-бир ярим соатлик маъруза даражасида катталашиб кетди. Ушбу маърузамни узоқ йиллар давомида ҳар йили Нью-Йоркдаги Карнеги институтининг катта ёшдаги тингловчилари ҳузурида ўқиб бордим.

Тингловчилардан маърузаларимни амалиётда текшириб кўришларини сўрардим. Иш юзасидан ёки шахсий муносабатларида уни қўллаб, натижалари ва орттирилган тажрибалари ҳақида синфда ҳикоя қилиб беришларига даъват

қилардим. Бу жуда мароқли топшириқ эди! Ўзини камолга етказишга чанқоқ эркак ва аёллар мутлақо янги турдаги лабораторияда ишлаш фикри билан чулғаниб қолишганди. У дунёдаги энг муҳим ва ягона лаборатория бўлиб, одамлар ўртасидаги муносабатларни тадқиқ қилиш мумкин эди.

Бу китоб одатий тарзда ёзилмади. У гўдакнинг тетапоя бўлгани каби ўсиб борди. Катта ёшдаги минглаб одамлар орттирган амалий тажриба асосида улғайди ва ривожланди.

Кўп йиллар аввал биз почта варақасидан катта бўлмаган карточкага босилган қоидалар тўплами билан иш бошлагандик. Кейинги ўқув йилида карточка йириклашди, сўнг буклет, кейин рисолалар туркуми пайдо бўлди. Уларнинг ҳар бири аста-секин катталашиб, варақлари ҳажми ва кўриб чиқиладиган мавзулари бўйича кенгайиб борди. Ниҳоят, ўн беш йиллик тажриба ва тадқиқотлардан кейин шу китоб дунёга келди.

Биз баён қиладиган қоидалар соф назария ёки уйдирма эмас. Улар бенуқсон ишлайди. Қанчалик ақлга сиғмас даражада жарангламасин, шахсан ўзим мазкур қоидалардан фойдаланиш натижасида кўплаб одамларнинг ҳаёти тубдан ўзгарганлигининг гувоҳи бўлганман.

Масалан, курсларимизга қўл остида 314 ходими бўлган бир киши қатнардди. У узоқ йиллар давомида ходимларига кучли босим ўтказар, уларни танқид қилар ва жазоларди. Буни шахсий сифатлари ва мансабини ҳисобга олмай амалга оширарди. У раҳмдиллик, тан олиш ва рағбатлантириш нима эканлиги ҳақида тушунчага эга эмасди. Мазкур китобда баён қилинган тамойилларни ўргангач, бу тадбиркор ҳаёти тарзини кескин ўзгартирди. Ҳозир унинг компанияси ходимлари яхлит бир жамоа каби ишлашади – виждонан ва руҳланган ҳолда. Уч юз ўн тўрт душман уч юз ўн тўрт дўстга айланди. Машғулотларда у фахр билан шундай ҳикоя қиларди: «Авваллари ўзимнинг корхона бўйлаб кетаётганимда, ҳеч ким мен билан сўрашмасди. Ходимларим мени кўриб қолишса, кўзларини четга олиб қочишарди. Ҳозир эса уларнинг барчаси – дўстларим, ҳаттоки қоровул ҳам менга исмимни айтиб мурожаат қилади».

Бу тадбиркор катта даромад ола бошлади. Унинг буш вақти пайдо бўлди. Энг муҳими, бу одам иш фаолияти ва шахсий ҳаётида бахтиёрдир.

Мазкур тамойиллардан фойдаланган аксарият дукондорлар сотув ҳажмини кескин оширдилар. Уларнинг кўпчилиги аввал беҳуда уриниб оча олмаган янги ҳисоб рақамларига эга бўлдилар. Бошқарувчилар қўшимча ваколатлар олдилар ва иш ҳақлари оширилди. Бир бошқарувчининг айтишича, курсларимизда ўрганган қоидаларнинг амалий натижалари туфайли унинг маоши кўтарилган. Филадельфиядаги «Гэс Уоркс» компанияси бошқарувчисини эса, жиззаки бўлгани ва одамларни бошқара олмагани боис, 65 ёшга тўлганида лавозимидан туширмоқчи бўлганлар. Бу курслар эса уни нафақат амали туширилишидан қутқариб қолди, балки мансаб пиллапоясидан кўтарилиши ва ойлик маошининг ошишига ёрдам берди.

Оилавий жуфтликларнинг эри ёки хотини бизда ўқиганидан сўнг ҳаётлари яхши томонга ўзгарганлигини курс охирида буладиган зиёфатларда менга кўп марта айтишди.

Одамлар аксар ҳолларда ўзлари эришган натижаларидан ҳайратга тушадилар. Ҳаммаси мўъжизага ўхшайди. Баъзида навбатдаги машғулотдан сўнг қирқ саккиз соат кутишга сабрлари чидамай, ютуқлари ҳақида хабар бериш мақсадида якшанба кунлари уйимга кўнғироқ қилардилар.

Мазкур тамойиллар ҳақидаги суҳбат бир одамни шунчалик чулғаб олгандики, у бошқа тингловчилар билан муҳокама асносида ярим кечагача қолиб кетди. Суҳбатдошлари кечаси соат учда уйларига тарқалишди. У эса шахсий хатоларини ўйлаб, азбаройи ҳаяжонга тушган эди. Янги ютуқларга эришиш имконияти пайдо бўлганидан шунчалик руҳланиб кетгандики, ухлай олмади. Ўша кеча ва кейинги оқшомда ҳам киприк қоқмади.

Бу одам ким ўзи? У янги русум бўлган ҳар қандай назария ҳақида гаплашиб ўтиришга тайёр чаласавод эдимиз? Асло! У олий маълумотга эга, санъат асарлари савдоси билан шуғулланадиган аслзода, уч тилда бемалол гаплашувчи ва Европа университетларида таълим олган инсон эди.

Мен китобни ёзаётганимда классик маълумотга эга, таниқли оқсуяк, аждодлари узоқ йиллар мобайнида Гогенцоллернларда зобит бўлиб хизмат қилган бир немисдан хат келди. Трансатлантик пароходда ёзган мактубида у чуқур эҳтирос ила ушбу тамойилларнинг қўлланилиши ҳақида ҳикоя қилганди.

Нью-Йоркда кўпдан бери яшовчи, Гарвардни тугатган, баддиплат ва катта гилам фабрикаси бўлган яна бир киши колледжда таълим олган давридаги тўрт йилга қараганда, ун тўрт ҳафталик курсларимизда ўқиб, инсонларга таъсир курсатишнинг нозик савъати ҳақида кўпроқ билиб олганини айтди. Бу бемаъниликми? Кулгилими? Ақл бовар қилмайдими? Сўзсиз, сиз ўзингизга маъқул келган таърифни танлаб, шубҳаланишга ҳақлисиз. Мен шунчаки 1933 йилнинг 23 февралда, пайшанба куни кечқурун Гарвардни тамомлаган, эскиликка ёпишиб олган ва фаолияти мобайнида етарлича муваффақиятга эришган инсон томонидан Нью-Йоркдаги Йель клубининг 600 нафар тингловчиси ҳузурида сўзлаган нутқини ҳеч бир шарҳларсиз сизга етказдим.

«Аслида биз ким бўлишимиздан қатъи назар, – деган эди Гарварднинг таниқли профессори Уильям Жеймс, – эндигина уйғонмоқдамиз. Биз жисмоний ва маънавий имкониятларимизнинг зиғирдек қисмидан фойдаланамиз. Инсон ҳаёти мобайнида кенг маънода ўзи учун ўрнатилган меъёрга, ҳаттоки яқинлаша олмайди ҳам. У, одатда ўзи фойдаланмайдиган турли кучларга эгадир».

Оҳ, «одатда биз фойдаланмайдиган» кучлар! Бу китобдан ягона мақсад – шахсиятнинг шу тарзда мудраб ётган, биз фойдаланмаётган қимматли хусусиятларини топиш, ривожлантириш ва ўзимизга наф келтирадиган даражада фойдаланишга ёрдам беришдир.

«Таълим, – деган эди утмишда Принстон университети президенти бўлган доктор Жон Г.Хиббен, – ҳаётий вазиятларни ечиш усулидир».

Агар сиз қўлингиздаги китобнинг дастлабки уч бобини ўқиб, ҳаётий вазиятларни маълум даражада ечишга тайёр бўлмасангиз, мен уни муаммоларингизни ҳал қила олмайдиган муваффақиятсиз китоб, деб ҳисоблайман. Чунки, «Таълимнинг буюк мақсади, – деб ёзганди Герберт Спенсер, – билим эмас, балки ҳаракатдир».

Сизнинг қўлингиздаги китоб – ҳаракатлар китобидир.

Дейл Карнеги, 1936 йил

МАЗКУР КИТОБДАН ЭНГ ЮҚОРИ ДАРАЖАДА МАНФААТ КЎРИШ БЎЙИЧА ТЎҚҚИЗ МАСЛАХАТ

1. Агар сиз китобдан энг юқори даражада манфаат олмакчи бўлсангиз, ҳар қандай қоида ёки услубдан анчайин муҳим бир мажбурий талабни бажаришингиз зарур. Агар сизда бу сифат бўлмаса, китобни ўрганишга доир минглаб қоидалар ҳам кам наф келтиради. Агар ҳақиқатан шундай муҳим қобилиятга эга бўлсангиз, ундан қандай қилиб юқори даражада фойдаланишга оид маслаҳатларни ўқимасдан ҳам муъжизалар яратишингиз мумкин.

Бу қандай сеҳрли талаб экан? У жуда оддий: одамлар билан мулоқотни ўрганишга бўлган кучли ва жўшқин интилишдир. Шунингдек, мазкур йўналишда ўз қобилиятларини мукаммаллаштириб боришга оид енгиб бўлмас қатъият.

Бундай енгиб бўлмас истакни қай тарзда ривожлантириш мумкин? Мазкур тамойилларга амал қилиш сиз учун қанчалик катта аҳамиятга эгаллигини ўзингизга мунтазам эслатиб туринг. Уларни ўзлаштириш сизнинг бадавлат, туқис, бахтли яшаш ва ўзингизни кенгроқ даражада намоён қилишингизга ёрдам бериши мумкинлигини кўз олдингизга келтиринг. Тинмай такрорлайверинг: «Менинг машҳурлигим, бахтим ва шахс сифатида муҳим ўрин тутишим кўпроқ одамлар билан мулоқот қилиш қобилиятимга боғлиқ».

2. Китоб ҳақида умумий тасаввурга эга бўлиш учун ҳар бир бобни жадал ўқиб бошланг. Шунда кейинги бобга тезроқ ўтиш васвасаси пайдо бўлиши ҳам мумкин. Агар китобни шунчаки эрмак учун ўқимаётган бўлсангиз, бундай иш тутманг. Мақсадингиз одамлар билан мулоқот қилиш қобилиятингизни мукаммаллаштириш экан – орқага қайтинг ва ўша бобни диққат билан қайтадан ўқиб чиқинг. Бу вақтингизни тежайди ва иш самарангизни оширади.

3. Мутлоаа вақтида тўхтанг ва ўқиганларингиз ҳақида мулоҳаза қилиб кўринг. Ҳар бир тавсияни қачон ва қай тарзда қўллашингиз мумкинлигини ўзингиздан сўраб кўринг.

4. Қалам, ручка, маркер билан белгилар қўйиб ўқинг. Сизнинг фикрингизча қўллаш мумкин бўлган тавсияларни учратсангиз, китоб ёнида чизиқ тортинг. Агар бу аъло даража-

даги тавсия бўлса, ҳар жумланинг тагига чизинг ёки бирорта алоҳида белги қўйинг. Чизиш ва белгилар қўйиш мутолаани мароқли машғулотга айлантиради ва кейинчалик такрорлашни тезлаштиради.

5. Мен йирик суғурта компаниясининг иш юритиш бўлимига ўн беш йил мудиралик қилган бир аёлни билардим. У ҳар ойда компания мижозларга таклиф этаётган барча шартномаларни ўқиб чиқарди. Бу ишни ойма-ой, йил сайин бажарарди. Нима учун, нима мақсадда? У тажрибасидан тушуниб етдики, такрорлаш – кўп сонли шартномаларнинг барча қоидаларини пухта эслаб қолишнинг ягона усули экан.

Камина бир вақтлар омма олдиди чиқиб сузлаш ҳақида китоб ёзиш учун икки йил вақт сарфлаганман. Шунга қарамай, китобимда бунгача нима ёзганларимни эслаш учун, вақти-вақти билан уни кўриб чиқишга мажбур бўлдим. Биз унутишимиз мумкин бўлган фурсатнинг тезлиги шу даражада ақлга сигмайди.

Шундай экан, агар сиз ҳақиқий ва давомий натижани қўлга киритишни истасангиз, китобни кўз югуртириб ўқиб чиқиш кифоя, деб ўйламанг. Уни диққат билан охиригача мутолаа қилгандан сўнг, бир неча ой давомида, ҳар ойда кўриб чиқиш учун маълум вақт сарфлашингиз керак. Китобни столингиз устида сақланг. Тез-тез очиб туринг ва ўқинг. Ҳали ишга солмаган улкан имкониятларингиз ҳақида мунтазам равишда мулоҳаза юритинг. Унутманг, мазкур тамойиллардан фойдаланиш уларни фақат мақсадга интилган ҳолда такрорлаш ва амалиётда қўллаш натижасида одатга айланиши мумкин. Бошқа йўли йўқ.

6. Бернард Шоу шундай деган: «Агар одам фақатгина ўқитилса, у ҳеч нимани ўргана олмайди». Шоу ҳақ эди. Ўқиш – фаол жараён. Биз амалиётда ўрганамиз. Шунинг учун, агар сиз ушбу китоб тамойилларини ўзлаштиришни истасангиз, амалда нимадир қилинг. Жажжи имконият пайдо бўлган заҳоти мазкур қоидалардан фойдаланинг. Акс ҳолда уларни тезда унутасиз. Фақат фойдаланилган билим хотирамизда қолади.

Эҳтимол, китобдаги тавсияларни мунтазам қўллаш сизга малол келар. Мен буни биламан, чунки унинг муаллифиман. Шунга қарамасдан, ўзим тарафдори бўлган қоидаларга амал қилиш ўзимга ҳам кўпинча қийинчилик туғдирарди. Ма-

салан, сиз норози бўлсангиз, бошқа кишининг нуқтаи назарини тушунишга уринишдан кўра, танқид қилиш ва айблаш осонроқ. Аксар ҳолларда, мақтов учун асос топишга нисбатан, айб ахтариш ва бошқа киши хоҳлаганидан кўра, ўзингиз ўйлаганингизни айтиш табиийроқдир ва ҳоказо. Шунинг учун, китобни мутолаа қилиш жараёнида ёдда сақланг: сиз шунчаки маълумот олиш учун ўқимаяпсиз. Янги одатларни шакллантиришга уринмоқдасиз. Ва, албатта, ҳаёт тарзингизни ўзгартирмоқчисиз. Бу эса вақт, тиришқоқлик ва кундалик амалиётни талаб қилади.

Шунинг учун бу китобга тез-тез мурожаат қилинг. Уни ўзаро инсоний муносабатлар масаласига доир амалий қўлланма, деб ҳисобланг. Қачонки бирор муайян муаммога дуч келсангиз – бу хоҳ болаларингиз билан муносабатлар, хоҳ умр йўлдошингизнинг нуқтаи назарини ўзгартириш ёки асабийлашган мижозни тинчлантириш бўлсин – сизга табиий туюлган ишни амалга оширишга ошиқманг, беихтиёр ҳаракат қилманг. Одатда, бу хатога олиб келади. Унинг ўрнига китоб саҳифаларига мурожаат қилинг, белгилаб қўйган бўлимларингизни кўриб чиқинг. Кейин эса уларни амалиётда қўллашга уриниб кўринг ва сиз учун қандай муъжизалар яратишини кузатиб боринг.

7. Турмуш ўртоғингиз, болангиз ёки бирор ходимдан ёрдам суранг. Агар у ёки бу тамойилни бузаётганингизни сезганларида, сиздан 10 цент ёки бир доллар олишларини илтимос қилинг. Бу тамойилларни ўрганишни ўйинга айлантиринг.

8. Машғулотларнинг бирида Уолл-стритдаги йирик банк президенти ўз-ўзини камолга етказишга доир юқори самарали тизим ҳақида сўзлаб берди. Бу одам яхши маълумот олмаган бўлса-да, барибир Американинг етакчи молиячиларидан бирига айланди. Ўзининг эътирофича, у тизимга доимий амал қилганлиги туфайли муваффақиятга эришган. Мен бу инсоннинг ҳикоясини хотирамда қолган даражада аниқ баён қилишга уриниб кўраман.

«Кўп йиллар давомида мен барча учрашувлар қайд этиладиган иш кундалигини юритганман. Шанба кунлари кечқурун оилам мен билан боғлиқ ҳеч нимани режалаштирмас, чунки камини бу вақтни ўзимдаги билимларни таҳлил қилиш, кундалик воқеаларни таҳлил қилиш ва хатти-ҳаракатларимни баҳолаш-

га сарфлашимни билишарди. Кечки овқатдан сўнг ёлғиз қолиб, кундалигимни очардим ва ҳафта давомида бўлиб ўтган барча суҳбат, муҳокама ҳамда учрашувлар қайд этилган ёзувларни кўздан кечиардим. Ўзимдан шундай деб сўрардим: «Мен бу гал қандай хатоларга йўл қўйдим?», «Қандай яхши ишларни амалга оширдим, иш самарасини ошириш учун яна нималар қилсам бўларди?», «Орттирилган тажрибамдан қай даражада сабоқ олишим мумкин?» Қайд этилган ёзувларни таҳлил қилар эканман, кўпинча кайфиятим тушиб кетарди. Албатта, вақт ўтган сайин бундай қўпол хатолар камая бошлади. Баъзан у ёки бу тўғри ҳаракат учун, ҳаттоки ўзимнинг елкамга қоқиб қўйгим келарди. Мен мазкур ўз-ўзини таҳлил қилиш ва мустақил ўқиш тизимига йиллар давомида риоя қилдим. Бу эса бошқа барча нарсадан кура кўпроқ наф келтирди.

Мазкур ёндашув қобилиятимни ўстириш ва одамлар билан мулоқот қилишимга улкан ёрдам берди. Мен бундан яхшироқ услубни тавсия қила олмасдим».

Нима учун китобда қайд этилган тамойилларни амалда қўллашда шунга ўхшаш тизимдан фойдаланмаслик керак? Агар сиз шундай қилсангиз, икки барабар наф кўрасиз.

Биринчидан, ўрганиш жараёнига жалб этилган бўласиз. Бу эса қизиқарли ва бебаҳодир.

Иккинчидан, одамларга таъсир кўрсатиш қобилиятларингиз ғоятда ўсганини сезасиз.

9. Ушбу китоб охирида мазкур тамойилларни амалиётга қўллашдаги ютуқларингизни қайд этиш учун бир нечта бўш варақ ажратилган. Аниқ ва лўнда ёзинг. Номлар, саналар, натижаларни кўрсатинг. Бундай ёзувларни қайд этиб бориш сизни келгусида яна фаолроқ ҳаракатлар сари илҳомлантиради. Бир неча йил ўтгач, мазкур қайдларга тўсатдан дуч келганингизда, уларни ўқиш қанчалик қизиқарли бўлади!

Китобдан юқори даражада манфаат кўришингиз учун қуйидагиларни амалга оширишингиз керак:

а. Одамлар билан мулоқотга доир шахсий қобилиятларингизни мукаммаллаштиришга бўлган кучли ва эҳтиросли истакни ривожлантиринг.

б. Кейинги бобнинг мутолаасига ўтишдан олдин ўқилган бобни икки марта мутолаа қилинг.

в. Уқиш вақтида тўхтаб-тўхтаб олинг. Ҳар бир тавсияни қачон ва қай тарзда қўллашингиз мумкинлигини ўзингиздан сўранг.

г. Ўзингиз хоҳлаган муҳим ғоя тағиға чизинг.

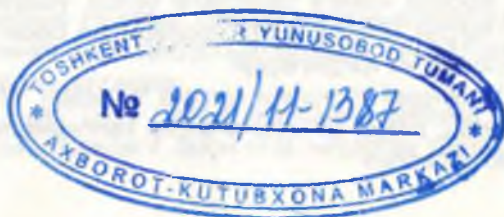
д. Китобни ҳар ойда кўриб чиқинг.

е. Биринчи имконият туғилгандаёқ ушбу тамойилларни қўланг. Китобдан муаммоларингизни ҳар куни бартираф этишда ёрдам берадиган амалий қўлланма сифатида фойдаланинг.

ж. Дўстларингизга китобда баён қилинган тамойилларни бузганингиз учун ҳар сафар сиздан 10 цент ёки бир долларни жарима сифатида ундириб олишларини таклиф қилинг. Уқиш жараёнини ўйинга айлантиринг.

з. Ҳар ҳафтада ушбу китоб тамойилларини урганишга доир жадал ҳаракатларингиз якунини кўриб чиқинг. Йўл қўйилган хатолар, уларни тузатиш, орттирилган тажрибадан қандай сабоқ олинганлиги ҳақида ўзингизга савол беринг.

и. Китоб охиридаги саҳифаларда мазкур қоидаларни қачон ва қай тарзда қўллаганингизни қайд этиб боринг.



I ҚИСМ ОДАМЛАР БИЛАН МУЛОҚОТ ҚИЛИШНИНГ АСОСИЙ УСУЛЛАРИ

1-боб

«Агар асал йиғишни истасанг, арихонани тунтариб қўйма»

1931 йилнинг 7 май куни Нью-Йорк шаҳри қачонлардан бери қўрмаган энг шов-шувли одам ови яқунланганининг гувоҳи бўлди. Бир неча ҳафталик таъқибдан сўнг Кроули исмли гангстер ва қотил изига тушилди. Унинг лақаби «Икки Тўппонча» бўлиб, дарвоқе, ичмас ва чекмасди. Кроули Вест-Энд кўчасидаги маъшуқасининг квартирасида қопқонга тушди.

Юз эллик нафар полициячи ва изқуварлар унинг юқори қаватдаги бошпанасини қўршовга олдилар. Улар томдан тўйнуқ очишди ва «полициячилар қотили» бўлмиш бу одамни кўзни ёшлантирувчи газ ёрдамида ҳайдаб чиқаришга уриниб қўринишди. Шундан сўнг қўшни уйлар томига пулемётлар ўрнатилди ва Нью-Йоркнинг энг чиройли мавзеларидан бирида тўппонча овозлари ҳамда пулемётнинг тариллаши бир соатдан кўпроқ вақт эшитилиб турди. Кроули катта оромкурси орқасига бекиниб олиб, тинимсиз отишаверди.

Бу жангни ҳаяжон оғушидаги ўн минг томошабин кузатиб турди. Нью-Йорк кўчаларида авваллари ҳеч қачон шунга ўхшаш воқеа бўлмаганди.

Кроулини қўлга олишганида полиция комиссари Малруни каллакесар Икки Тўппонча Нью-Йоркнинг бутун тарихи давомида энг хавфли жиноятчи бўлганини айтди: «Кроули киприк қўқмай ўлдиради».

Лекин Кроули ўзини қандай одам ҳисобларди? Бу бизга маълум, чунки полиция у яширинган жойни ўққа тутаяётганида, Кроули «кимга тааллуқли бўлса, ўшаларга» деган мактуб битди. Кроули ёзар, яраларидан оққан қон эса қоғозда кип-қизил из қолдирарди.

У шундай сўзларни қоғозга туширди: «Менинг кўксимда ҳориган, лекин ҳеч кимга зарар келтирмаган раҳмдил юрак уриб турибди».

Бундан сал аввалроқ Лонг-Айлендга кетадиган қишлоқ йўлининг четида Кроулининг ишқий учрашуви тайинланган эди. Кутилмаганда унинг машинаси ёнига полициячи келди ва: «Ҳайдовчилик гувоҳномангизни курсатинг», деди.

Кроули жимгина тўппончасини чиқарди ва ўқлар ёмғири полициячини нобуд қилди. Улар даражада яраланган полициячи йиқилганида, Кроули машинадан сакраб тушди. Посбоннинг филофидан тўппончасини суғуриб олди ва узола тушиб ётган танага яна бир марта ўқ узди. Мана энди бу қотил дил розини изҳор қилмоқда: «Менинг кўксимда ҳориган, лекин ҳеч кимга зарар келтирмаган раҳмдил юрак уриб турибди!»

Кроулини электр курсидаги қатлга ҳукм қилишди. Уни Синг-Сингдаги ўлимга маҳкум этилганлар қамоқхонасига олиб келишганида, «Бу одамларни ўлдирганлигим учун берилган жазо!» деган, деб ўйлаяпсизми? Йўқ, Кроули «Мен ўзимни ҳимоя қилганлигим учун жазоландим», деди.

Гап шундаки, Кроули ўзини ҳеч нимада айбдор ҳисобламасди. Жиноятчининг ўз ҳаракатларини бу тарзда баҳолаши ғалати эмасми? Агар сиз шундай деб ҳисобласангиз, қуйидаги эътирофга қулоқ тутинг: «Мен умримнинг энг яхши йилларини одамларга ҳузур бағишлаш ва вақтларини яхши ўтказишлари учун ёрдам беришга сарфладим. Эвазига эса фақат ҳақорат ва ортидан ов ташкил қилинган кишининг ачинарли ҳаётига эга бўлдим».

Буни Аль-Капоне айтган. Ҳа, айнан ўша Аль-Капоне – жамиятнинг 1-рақамли душмани ва қачонлардир Чикагога даҳшат солган гангстерларнинг энг хавфли бошлиғи. У ўзини қораламасди. Аль-Капоне ўзини жамиятнинг валинеъмати, жамият томонидан тушуниб етилмаган ва тўғри баҳоланмаган мурувватли инсон, деб ҳисобларди.

Худди шунга ўхшаш гапни Ньюаркда гангстерлар ўқидан ҳалок бўлишидан аввалроқ Шульц-голландиялик айтган. Нью-Йоркнинг учига чиққан разилларидан бири бўлган Шульц-голландиялик газетага берган интервьюсида ўзини жамиятнинг валинеъмати, деб даъво қилади. Ўзи айтган эътирофга чин дилдан ишонади.

Бу мавзуда Луис Лоус билан қизиқарли ёзишма олиб борганмиз. У Нью-Йоркдаги ёмон ном чиқарган Синг-Синг

қамоқхонасида узоқ йиллар бошлиқ бўлиб ишлаган. Лоус таъкидлашича, «Синг-Сингнинг камдан-кам жиноятчилари ўзларини ёмон одам деб ҳисоблашар экан. Улар ҳам худди биздек, шунинг учун қилмишларини қандайдир асослаш ва тушунтиришга уринадилар. Бу одамлар сизга нима учун сейфни бузиш ёки тепкини босишга мажбур бўлганларини сўзлаб беришлари мумкин. Аксарияти, ҳатто ўз виждони олдида ижтимоий хилоф ишларини нотўғри ёки мантикий асослар ёрдамида оқламоқчи бўлади. Ўзлари борасида шундай қатъий хулосага келадиларки, гуё уларни умуман қамоққа олиш керак эмас».

Агар Аль-Капоне, Кроули – Икки Тўппонча, Шульц-голландиялик ва бошқа қонхўрлар қамоқхона панжараси ортида бўла туриб, ўзларини мутлақо айбсиз ҳисобласалар, биз билан мулоқотдаги кишилар ҳақида нима дейиш мумкин?

Америкадаги дўконлар тармоғи асосчиси бўлган Жон Уонамейкер шундай деган: «Мен ўттиз йил олдин жаҳл қилиш аҳмоқлик эканини тушундим. Ўзимда шахсий камчиликларим етарлича бўла туриб, тагин Худо одамлар ўртасида ақлий қобилиятларни бир меъёردа тақсимлашда ғамхўрлик қилмаганидан қайғуришим ножоиздир».

Уонамейкер буни эрта тушунди. Бироқ шахсан менинг одамлар қанчалик ҳақ ёки ноҳақ бўлишмасин, юз ҳодисадан тўқсон тўққизтасида ўзларини бирор нарсада айбдор санамасликларини билишим учун чорак аср керак бўлди. Мазкур ҳақиқат кўз олдимда унглалмагунча, бу кўхна дунёда таваккал қилиб судралиб юрганман.

Танқид бефойда, чунки у одамни ҳимояланиш ҳолатига тушириб қўяди ва, одатда, ўзи учун ваз ахтаришга ундайди. Танқид хавфли, чунки у одамнинг иззат-нафсига зарба беради. Шахс сифатидаги кадр-қимматини ҳақоратлайди ва хафагарчиликни келтириб чиқаради.

Бутун дунёга таниқли олим Б.Ф.Скиннер ҳайвон жазоланганида эмас, балки ўзини яхши тутгани учун мукофотланганида ўргатиш жараёни анча тез ва самаралироқ силжишини тажриба асосида исботлаб берди. Кейинги тадқиқотлар мазкур хулосанинг одамлар хулқи учун ҳам тўғри келишини кўрсатди. Шу тарзда, биз танқид қилиб барқарор ўзгаришларга эришолмаймиз ва кўпинча одамларни ранжитиб қўямиз.

Бошқа буюк рухшунос Ганс Сельенинг айтишича: «Биз танбёҳ эшитишдан қанчалик кўрқсак, олқиш олишга шу қадар чанқоқмиз».

Танқиддан келиб чиққан хафалик фирма ходимлари, оила аъзолари ва дўстларни тушқунликка солиши мумкин, лекин ҳеч қачон унинг келиб чиқишига сабаб бўлган вазиятни тўғрилай олмайди.

Оклахоманинг Инид шаҳрида яшовчи Жорж Б.Жонстон қурилиш компанияларидан бирида техника хавфсизлиги бўйича муҳандис бўлиб ишлайди. Ўз мажбуриятларидан ташқари у, ишчиларнинг қурилиш майдончасида каска кийиб юришларини ҳам кузатиши керак. Жонстон, ҳар гал каскасиз юрган ишчини кўрганида раҳбарларга хос оҳангда техника хавфсизлигига риоя қилиш зарурлигини эслатар, бу ҳақда фирма маъмуриятига ахборот берарди. Натижада ишчилар Жонстонга совуқ муносабатда бўла бошлашди ва у олдиларидан кетиши билан кўпинча каскаларини ёчишарди.

Жонстон бошқача ёндашувни қўллашга қарор қилди. Кейинги гал, бир неча каскасиз ишчиларни учратганида, бу бош кийимларнинг қулайлиги ва ўлчами жиҳатдан уларга тўғри келиши билан қизиқди. Сўнг хайрихоҳ оҳангда каскалар жароҳат олишдан сақлашга мўлжалланганини эслатиб ўтди ва иш пайтида доимо уларни кийиб юришни тавсия этди. Натижада ишчилар ранжиш ва норозиликсиз бажонидил қоидага амал қила бошладилар.

Немис армиясида ҳарбий хизматчига бирор ҳодисадан сўнг дарҳол шикоят қилиш ва танқидий фикрларни билдиришга рухсат берилмайди. У ухлаб олиши ва ҳовуридан тушиши зарур. Агар кечиктирмай шикоят қилса жазоланади. Кундалик ҳаётимизда ҳам шунга ўхшаш қоидага амал қилинганида айни муддао буларди. У вайсақи ота-оналар, жанжалкаш хотинлар, сўқагон иш бёрувчилар ҳамда танқидига чидаб бўлмайдиган барча кишиларга нисбатан қўллansa самара берарди.

Тарих саҳифаларида танқиднинг бефойдалигига минглаб мисоллар топишингиз мумкин. Масалан, республикачилар партиясини парчалаб юборган, Оқ уйга Вудро Вильсонни келтирган жанжални олинг. Ўшанда Теодор Рузвельт ва президент Тафт ўртасида тўлиб-тошган фисқ-фасод

биринчи жаҳон урушига кучли таъсир кўрсатган, тарихий ҳодисалар жараёнини ўзгартириб юборган эди. Далилларга кўз югуртирамиз. 1908 йили Оқ уйни тарк этган Теодор Рузвельт президент бўлиб сайланган Тафтни қўллади. Шундан сўнг Рузвельт шер овлаш учун Африкага кетди. Қайтиб келгач, ғоятда фаол ҳаракатини бошлаб юборди: Тафтни консерватизмда айблади, ўзининг номзодини президентлик сайловига учинчи муддатга кўрсатишга уриниб кўрди. Прогрессив партияга асос солиб, республикачилар партиясини салкам барбод қилди. Кейинги сайловларда Уильям Ховард Тафт ва республикачилар партиясини фақатгина икки штат – Вермонт ва Ютада қўлладилар. Бу эса партия фаолиятини бошлаганидан бери энг қақшатқич мағлубият бўлди.

Теодор Рузвельт барчасида Тафтни айблади, лекин президент Тафт ўзини айбдор деб ҳисобладими? Албатта, йўқ. Тафт кўзларида ёш билан такрорларди: «Мен тушунмаяпман, қандай қилиб бундан бошқача йўл тутишим мумкин эди?» Ким айбдор? Рузвельтми ёки Тафт? Очигини айтганда, билмайман ва менга фарқи ҳам йўқ. Мен Теодор Рузвельтнинг танқидий мулоҳазалари Тафтни ноҳақлигини тан олишга мажбур қила олмаганини кўрсатиб ўтмоқчиман, холос. Танқиднинг ягона натижаси шу бўлдики, Тафт ўзини оқлашга уринди ва кўзларида ёш билан такрорлади: *«Мен тушунмаяпман, қандай қилиб бундан бошқача йўл тутишим мумкин эди?»* Ёки Типот-Доумдаги нефть захиралари билан боғлиқ ғавғони олинг. 20-йилларнинг бошида бу ҳақда барча газеталар қаҳр-ғазаб билан ёзди. Жанжал бутун мамлакатни жунбишга келтирди. Америкада ҳали бунга ўхшаш воқеа юз бермаганди. Жанжалга нима сабаб бўлган ўзи? Ҳамма гап АҚШ ҳарбий-денгиз флоти эҳтиёжларига мўлжалланган Элк-Хилл ва Типот-Доум атрофидаги давлат нефть захираларини хусусий фирмаларга ижарага бериш Гардинг ҳукумати ички ишлар вазири Б.Фолл зиммасига юкланганида эди.

Вазир Фолл эркин ким ошди савдоси белгиладими? Асло йўқ. Бунинг ўрнига у фойдали шартномани кечиктирмасдан дўсти Эдвард Л.Догэнига бериб юборди. Догэни нима қилди? У вазир Фоллга «қарз» деб аташни лозим топган 100 минг доллар пул берди. Шундан сўнг вазир Фолл Қўшма штатларнинг денгиз пиёдаларига кўрсатиб ўтилган ҳудудга

етиб келиш ва Элк-Хиллдаги нефть кони ёнида жойлашган қудуқлардан нефть тортиб чиқараётган рақобатчиларни қувиб чиқаришни ўзбошимчалик билан буюрди. Ўз ҳудудларидан найзали милтиқлар остида ҳайдаб чиқарилган рақобатчилар судга югуриб, бу ғавғоли найрангга чек қўйдилар.

Иш шунчалик ёқимсиз тус олдики, натижада Гардинг маъмуриятини ҳалокатга маҳкум этди. Бутун мамлакатда нафрат ҳиссини келтириб чиқарди. Республикачилар партиясини парчаланиш ёқасига олиб келди. Алалоқибат Альберт Фолл панжара ортига тушди.

Фоллга чиқарилган ҳукм ғоятда оғир эди. Бутун тарих мобайнида камдан-кам давлат арбоблари бундай жазоланган. У тавба қилдими? Мутлақо йўқ! Бир неча йилдан сўнг Герберт Гувер ўзининг оммавий маърузасида президент Гардингнинг ўлимига уни дўсти сотганлиги боис руҳи азоблангани ва ташвишлангани сабаб бўлганини бирров эслаб ўтган. Фолл хоним бу сўзларни эшитганида, стулдан сакраб турди, ҳўнграб йиғлаб юборди ва муштларини силкитиб бақирди: «Нима? Фолл Гардингни сотди? Йўқ! Менинг эрим ҳеч қачон ҳеч кимни сотмаган. Ҳатто, мана шу бутун бошли уй олтин билан тўлдирилганда ҳам, Фоллни ҳеч нима бўлмағур ишга мажбур қила олмасди. Эримнинг ўзини сотишди, уни жазоладилар ва чормихга осдилар!»

Худди шундай: айбдор, ўз феъл-атворидан келиб чиқиб, ўзидан бошқа барчани айблашга тайёр бўлади. Биз, барчамиз шунақамиз. Шу боис, агар эртага бизда кимнидир танқид қилиш истаги пайдо бўлса, келинг, Аль Капоне, Кроули – Икки Тўппонча ва Альберт Фоллни эслайлик. Келинг, ниҳоят, танқид почта кабутарига ўхшаб ҳар доим орқага қайтишини англаб етайлик. Яққол тушуниб олайлик, биз тузатиш ва қоралашга уринган одам ҳам, шубҳасиз, ўзини оқлаш ва бунга жавобан ўзимизни айблашга уринади. Ёки, нари борса, беозор Тафт каби шундай дейди: «Мен тушунмаяпман, қандай қилиб бундан бошқача йўл тутишим мумкин эди?»

1865 йилнинг 15 апрель тонгида Форд театри рўпарасида жойлашган арзон хоналардан бирида Авраам Линкольн жон

бераётганди. Уни театрда Жон Уилкс Бутс отган эди. Линкольн ўзи учун ниҳоятда калта, чўкиб қолган каравотда бор бўйича қиялаб чўзилиб ётарди. Каравот тепасида Роза Бонерга тегишли «От ярмаркаси» номли машҳур картинанинг арзон нусхаси илинган, газ чироғи эса хира сариқ нур тартарди. Умр шоми сўнаётган Линкольннинг каравоти тепасида турган ҳарбий вазир Стэнтон: «Бу ерда дунё шу пайтгача ҳали кўрмаган энг идеал раҳбар ётибди», – деди.

Авраам Линкольннинг одамлар билан ўзаро муносабатлардаги ютуғи сири нимада? Мен ўн йил давомида Линкольн ҳаётини ўргандим. Бутун бошли уч йилни «Номаълум Линкольн» номли китобни ёзиш ва қайта кўчиришга бағишладим. Мен Линкольн шахсияти ва оилавий ҳаётини имкон қадар икир-чикиригача ва бутун тафсилотларигача ўргандим, деб ҳисоблайман. Линкольннинг одамлар билан мулоқотда қўллаган усуллари борасида махсус тадқиқот олиб бордим. У бошқаларни танқид қилишга йўл қўярмиди? Ҳа. Линкольн ёшлик йилларида, Индиана штатининг Пижен-Крик водийсида яшаган вақтда, нафақат атрофидагиларни танқид қилган, ҳатто одамларни масхараловчи хат ва шеърлар ҳам ёзган. У бу мактубларни қишлоқ йўллари чеккасида ва топишлари тайин бўлган жойларда қолдириб кетарди. Мазкур хатлардан бири бутун умрга чўзилган хафагарчиликка олиб келди.

Линкольн, ҳаттоки, Иллинойс штатининг Спрингфилд шаҳрида адвокат бўлиб ишлай бошлаганида ҳам ўз мухолифларига очиқ ҳужум қилар ва хатларини газеталарда босиб чиқарарди. Лекин бир куни у қуюшқондан ошириб юборди.

1842 йилнинг кузида Линкольн шуҳратпараст ва тажовузор ҳаракатларга мойил Жеймс Шилдс исмли сиёсатчини масҳара қилди. У Шилдсга атаб заҳархандали памфлет ёзди ва имзосиз хат тарзида «Спрингфилд Жорнэл» газетасида босиб чиқарди. Бутун шаҳар қаҳ-қаҳ отиб кулди. Гап кўтармас ва мағрур Шилдснинг ғазаби қайнаб кетди. У хатни ким ёзганини аниқлади. Сўнг отга сакраб минди, Линкольннинг олдига ётиб келди ва уни дуэлга чақирди. Линкольн уришишни хоҳламасди. У дуэлларга қарши эди, лекин бу гал ўз шаънига зарар келтирмаслик учун яккама-якка олишувдан бош торта олмасди. Қурол танлаш ҳуқуқини Линкольнга тақдим этишди. Унинг қўллари жуда узун бўлгани боис, отлиқлар қи-

личини танлади. Сўнг Уэст-Пойнт битирувчисидан қиличдан фойдаланиш бўйича бир неча сабоқ олди. Белгиланган куни Линкольн ва Шилдс Миссисипи дарёсининг қумлоқ саёз жойида учрашдилар. Рақиблар ҳаёт-мамонт учун жанг қилишга тайёрланишди, лекин энг сўнгги дақиқаларда секундантилар аралашиб, дуэлни тўхтатишди.

Бу Линкольн ҳаётидаги энг нохуш давр эди. Лекин бу унинг учун одамлар билан муносабатлар санъатида бебаҳо сабоқ бўлди. Линкольн бошқа ҳеч қачон ҳақоратловчи хатлар ёзмади. Ҳеч қачон бировнинг устидан кулмади. Уша пайтдан эътиборан ҳеч кимни ҳеч нима учун танқид қилмади.

Фуқаролар уруши чоғида Линкольн бир неча бор Потомак армияси қўмондони вазифасини бажарувчи генералларни алмаштирган ва улардан ҳар бири – Мак-Клеллан, Попп, Бернсайд, Хукер, Мид уни мушкул аҳволга солиб, қўпол хатолар қилишган. Мамлакатнинг ярми бу генералларни ғазаб билан қоралар, лекин Линкольн «барча одамларга нисбатан адоватсиз ва шафқат билан» хотиржамлик сақларди. Унинг яхши кўрган ҳикматли ибораларидан бири: «Айбламанг ва ўзингиз айбдор бўлмайсиз» эди.

Баъзида Линкольн хоним ёки бошқа кимдир жанубликлар ҳақида кескин нимадир деса, Линкольн жавоб берарди: «Уларни танқид қилманг, бунга ўхшаш вазиятларда биз ҳам худди шундай иш тутган бўлардик».

Бироқ бошқаларни танқид қилишга важи бўлган кимса, шубҳасиз, Линкольн эди. Бунга битта мисол келтирамыз. Геттисберг жанги 1863 йил июлининг биринчи уч кунлигида бўлиб ўтган. 4 июль кечаси бутун атрофни сувга бостириб кетган мисли кўрилмаган селдан сўнг генерал Ли жануб йўналишида чекина бошлади. Ли ўзининг мағлубиятга учраган армияси билан Потомак дарёсига етиб келганида, унинг олдида сел сувлари билан тўлиб-тошган оқим ҳайқирмоқда эди. Кечиб ўтиш ҳақида гап бўлиши мумкин эмас, орқаларида – федералларнинг ғолиб армияси турарди. Ли қопқонга тушиб қолди. Чора йўқ. Линкольн бунини тушунди. Унда генерал Ли армиясини асирга олиш ва дарҳол урушни якунлаш учун Самонинг ўзи томонидан юборилган имконият пайдо бўлди. Шунинг учун, тезкор ғалаба умидидан руҳланган Линкольн Мидга ҳарбий маслаҳат чақирмасдан, шу заҳоти гене-

рал Ли армиясига ҳужум қилишни буюрди. Линкольн ўз буйруғини телеграф орқали жўнатди. Кейин эса кечиктирмасдан ҳужум бошлашни талаб қилиб, Мид ҳузурига чопар жўнатди.

Хуш, генерал Мид қандай чора кўрди? У Линкольн талаб қилган буйруқнинг мутлақо аксига қўл урди. Буйруқни риоя этмаган Мид ҳарбий кенгаш чақирди. У иккиланиб турди, сусткашлик қилди. Ўзини оқлаш учун эса телеграфдан турли хил баҳоналарни жўнатарди. Мид жанубликларга ҳужум қилишдан қатъиян бош тортарди.

Охир-оқибат сув пасайди. Ли қопқондан қутулиб чиқди ва ўз армияси билан Патомак дарёсидан ўтиб олди.

Линкольннинг ғазаби қайнади. «Бу нима дегани? – дея хитоб қилди у ўғли Робертга. – Қодир Худойим, ахир бу нима дегани? Қўлларимизни чўзсак бўлди – уларни қўлга олардик. Лекин мен армияни на сўзларим, на хатти-ҳаракатим билан жойидан силжита олдим. Юзага келган вазиятларда ҳар қандай генерал Лини осонгина мағлуб этарди. Агар мен ўша ерга борганимда, ўзим унинг адабини берган бўлардим».

Ҳафсаласи пир бўлган Линкольн Мидга қуйидаги хатни ёзишга утирди. Унутманг, ҳаётининг бу даврида Линкольн ўта даражада эҳтиёткор ва ибораларида босиқ эди. Шунинг учун унинг қалами остидан 1863 йилда чиққан ушбу хат жиддий ҳайфсанга тенг эди.

«Ҳурматли генерал!

Мен сизни, Лининг чекиниши билан боғлиқ муваффақиятсизликни тулиқ англаб етяпсиз, деб ўйламайман. У қўлимизда эди, агар тутиб олганимизда, сўнгги муваффақиятимиз сифатида, бу уруш якунланган бўларди. Юзага келган вазиятда уруш яна номаълум вақтга чўзилади. Сиз хатар юзага келмаган ўтган душанбада Лига ҳужум қила олмадингиз. Энди, Ли қўшинлари дарёнинг жанубий қирғоғида мудофаага турганида ва сиз мазкур операцияда, ўша пайтдаги кучларнинг учдан икки қисmini жалб қилишингизни ҳисобга олиб, буни қай тарзда амалга оширишни мўлжаллаяпсиз? Эндilikда сизнинг бирор аҳамиятга молик натижага эришишингизни тахмин қилиш бемаънилик бўларди. Мен буни кутмайман ҳам. Сиз мислсиз имкониятни қўлдан чиқардингиз. Мен бундан ҳаддан зиёд хафаман».

Фикрингизча, Мид бу хатни ўқиб бўлиб, нима қилди?

Мид мактубни кўрмади ҳам, чунки Линкольн хатни жўнатмади. Бу хат Линкольннинг улимидан сўнг унинг қоғозлари орасидан топилди.

Менинг тахминимча, бу фақат тахминим, бошқа ҳеч нима эмас – Линкольн хатни ёзиб бўлиб, деразага қаради ва ўзига-ўзи шундай деди: «Бир дақиқа. Балки бу тарзда шошилиш керакмасдир? Мен сукунатдаги Оқ уйда ўтириб, ҳеч бир қийинчиликсиз Мидга ҳужумни бошлаш ҳақида буйруқ беришим мумкин. Лекин агар Геттисбергда бўлганимда ва сўнгги ҳафта мобайнида Мид кўришига тўғри келган даражада қонни кўрганимда, кулоқларимни ярадор ва ўлаётганларнинг инграши, қаттиқ кичқириқлари қоматга келтирганида эди, ўшанда, балки, мен ҳам ҳужум қилиш истаги билан ёнмасдим. Агар мен ҳам Мидники каби журъатсиз феъл-атворга эга бўлганимда, эҳтимол, худди у каби иш тутардим. Ҳар ҳолда, имконият аллақачон қўлдан берилди. Мен хатни жўнатсам, юрагимни бушатиб оламан, лекин бу Мидни ўзини қандайдир оқлашга уринишга мажбур қилади. У мени айблашга мажбур бўлади. Бу эса нохуш ҳиссиётларни келтириб чиқаради, Миднинг кўмондон сифатидаги кейинги хизматини шубҳа остига қўяди ва, эҳтимол, истеъфога чиқишга мажбур қилади».

Шунинг учун, мен аввал айтиб ўтганимдек, Линкольн хатни бир четга суриб қўйди. Ахир у ўзининг шахсий аччиқ тажрибасида кескин танқид ва гина-кудурат деярли ҳар доим самара бермаслигига амин бўлганди-да.

Теодор Рузвельтнинг айтишича, у президентлиги даврида бирорта мураккаб муаммога дуч келиб қолса, одатда, стулга суяниб оларкан. Сўнг Оқ уйдаги ёзув столи устида осилиб турган Линкольннинг катта портретига қараб, ўз-ўзидан сўрар экан: «Менинг ўрнимда Линкольн қандай иш тутган бўларди? Бу муаммони қай тарзда ечарди?»

Марк Твен ҳам қуюшқондан чиқиб кетар ва ниҳоятда бўлмағур хатлар ёзарди. Бир куни у жаҳлини чиқарган бир одамга шундай деб ёзган: «Сизга керак бўлгани – дафн маросимида рухсатнома. Мендан илтимос қилганингиз заҳоти, уни олишингиз чорасини кўраман». Бир мусаҳҳиҳнинг «имло ва тиниш белгиларини тузатиш»га урингани учун муҳаррир-

га ёзган бошқа хатида Марк Твен шундай фармойиш беради: «Материални тақдим этилган матнга мос ҳолда босиб чиқаринг. Мусахҳиҳнинг бемаъни таклифлари унинг бумбуш калласида қолиши ҳақида ғамхўрлик қилинг».

Бундай заҳарханда хатлардан кейин Марк Твеннинг кайфияти яхшиланарди. Улар унга ҳовуридан тушишига имкон берар, лекин ҳеч кимга заррача зиён келтирмасди, чунки Марк Твеннинг хотини уларни яширинча отиб юборарди. Бу хатлар ҳеч қачон жунатилмаган.

Сиз ўзингиз ўзгартирмоқчи, тузатмоқчи, яхшироқ одамга айлантирмоқчи бўлган бирор кишини биласизми? Яхши! Аъло! Мен буни бутунлай қўллаб-қувватлайман. Лекин нима учун ўзингиздан бошламайсиз? Худбинлик нуқтаи назаридан олиб қараганда, бу бошқаларни тузатишга уринишдан кўра таққослаб бўлмас даражада фойдалидир. Шунингдек, анча бежавотир ҳам.

Конфуций шундай деган: «Остонангни тозаламай туриб, қўшнингнинг томида қор борлигидан шикоят қилма».

Мен ёш йигитлик чоғимда ва одамларда таассурот қолдиришга уринаётган пайтимда Америка адабиёти уфқида сезиларли сиймо бўлган ёзувчи Ричард Хардинг Дэвисга аҳмоқона хат ёзганман. Ушанда журнал учун ёзувчилар ҳақида мақола тайёрлаётгандим. Дэвисдан иш услуби ҳақида ҳикоя қилиб беришини сурадим. Бир неча ҳафта аввал эса кимдандир остида шундай деб ёзилган хат олгандим: «Айтиб туриб ёздирилган, лекин ўқилмаган». Бу менда кучли таассурот қолдирди. Хат муаллифи жуда нуфузли, банд ва муҳим киши бўлса керак, деб ўйладим. Мен мутлақо банд эмасдим, лекин Ричард Хардинг Дэвисда таассурот уйғотишни жуда истардим, шу боис ўзимнинг қисқа хатимни: «Айтиб туриб ёздирилган, лекин ўқилмаган» деган сўзлар билан якунладим. Дэвис жавоб юборишга қийналиб утирмади. У шунчаки хатимни ўзимга қайтариб жунатди. Тагидаги ёзувим устига кўндаланг қилиб совуққонлик билан: «Сизнинг тарбиясизлигингизнинг чеки йўқ», деб ёзилганди. Мен қўпол хатога йўл қўйдим ва, албатта, таънага лойиқ эдим. Лекин инсонларга хос ранжидим. Хафалигим шу даражада эдики, орадан ўн йил ўтиб, Ричард Хардинг Дэвиснинг ўлими ҳақида билганимда, ягона хотирам – буни

уялиб тан оламан – унинг мени хафа қилганини эслаганим бўлди.

Агар сиз эртага бирор кишини ранжитиш ва дилини оғритиш улғунича ўн йиллаб давом этишини хоҳласангиз, уни аёвсиз танқид қилиш билан шуғулланинг. Бунинг қанчалик асосли эканлигини билишингиздан қатъи назар, шундай қилинг.

Одамлар билан мулоқот қилганда, унутманг, сиз мантиқ қоидаларига амал қилмайдиган жонзотлар билан иш олиб бормоқдасиз. Сиз ҳис-туйғуга берилувчан, хурофотлар чулғаб олган, хатти-ҳаракатлари кеккайиш ва манманлигидан келиб чиқадиган махлуқот билан иш олиб борасиз.

Аёвсиз танқид шунга олиб келдики, гап кўтара олмайдиган Томас Харди узил-кесил бадиий асарлар ёзмай қўйди. У ўз ижоди билан инглиз адабиётини бойитган энг яхши ёзувчи – романчилардан бири эди. Танқид инглиз шоири Томас Чаттертонни ўз жонига суиқасд қилишгача олиб борди.

Ёшлигида хушмуомалалиги билан алоҳида ажралиб турмаган Бенжамин Франклин вақти келиб ўзаро мулоқотларда шунчалик устомон ва моҳир бўлиб кетдики, Американинг Франциядаги элчиси этиб тайинланди. Унинг муваффақияти сири нимада? Франклин қуйидаги қоидага амал қиларди: «Мен одамлар ҳақида ёмон гапирмайман. Уларнинг ҳар бири хусусида фақат ўзим билган ҳамма яхши гапларни айтаман».

Ҳар қандай аҳмоқ танқид қилиши, айблаши ва зорланиши мумкин – кўпчилик аҳмоқлар шундай қиладилар ҳам.

Лекин тушуниш, кечириш учун кучли феъл-атвор ва ўзини тута билиш талаб қилинади.

«Улуғвор одам ўз улуғворлигини кичик одамлар билан муомала қилишида намоён этади», – деганди Карлейл.

Боб Гувер, касбий байрамларида олий учувчилик санъатини намоён этадиган машҳур синовчи-учувчи, Сан-Диегодаги чиқишларидан сўнг уйига, Лос-Анжелесга қайтаётганди. «Флайт Оперейшенс» журналининг ёзишича, уч юз фут баландликда кутилмаганда унинг иккала двигатели ҳам учиб қолди. Гувер устомонлик билан самолётни қўндира олди. Самолёт жиддий шикастланди, лекин ҳеч ким азият чекмади.

Самолётни эсон-омон қўндиргач, Гувер биринчи галда ёқилғини текширди. Натижада иккинчи жаҳон урушидаги самолётига бензин эмас, балки реактив самолётлар учун мўлжалланган энг янги ёқилғи қўйилганига амин бўлди.

Аэродромга қайтганидан кейин, у самолётига хизмат кўрсатган механикни излаб топди. Ёш йигит ўз хатосидан азият чекарди, ҳатто Гувер билан учрашганида йиғлаб юборди. У ҳозиргина қимматбаҳо самолётнинг йўқотилишига сабабчи бўлди, лекин бу хатоси учта одамнинг ҳалокатга дучор қилиши ҳам мумкин эди.

Гувер қанчалар дарғазаб бўлганини кўз олдингизга келтириб кўринг. Бу тажрибали ва синчков учувчи масъулиятсизлик қилган механикнинг бошига қандай ҳақоратлар бўронини ёғдириши мумкинлигини чамалаш мумкин. Лекин Гувер уни уришмади, йигитчанинг шаънига заррача танқидий фикр билдирмади. Аксинча, ёш механикнинг елкасидан қучди ва шундай деди: «Ишонаманки, сен энди ҳеч қачон бундай қилмайсан. Буни исботлаш учун эртага «Ф-51»имни парвозга тайёрлашингни истардим».

Ота-оналар аксар ҳолларда ўз болаларини танқид қилишга мойилдирлар. Агар бу ўринда сиз менинг «Бундай қилманглар» дейишимни кутган бўлсангиз, адашасиз. Мен «Фақат танқид қилишдан *олдин* Америка журналистикасининг классик намунаси бўлган «Оталар нимани унутишадими?» асарини ўқиб чиқинг», демоқчиман.

Мазкур асар биринчи бор «Пиплс Хоум Жорнал»нинг бош мақоласи тарзида нашр этилди. Муаллифнинг руҳсати билан материални қуйида «Ридерз Дайжест»да босилган талқинида келтирмоқчимиз. Унда шундай деб ёзишган:

«Оталар нимани унутишади?» ҳақиқий руҳий ҳолат жўш урган пайтда туғиладиган ва одамлар қалбида акс-садо берадиган асарлар сирасига киради. У бир куни қандайдир нашр саҳифаларида пайдо бўлиб, кейин мунтазам равишда қайта нашр эттирилди ва китобхонлар орасида доимий шуҳрат қозонмоқда. Асар муаллифи У.Ливингстон Ларнеднинг ёзишича, мазкур асар илк марта босиб чиқарилганидан сўнг «бу-тун мамлакатдаги юзлаб газета ва журналларда қайта чоп этилди. У АҚШ ҳудудидан ташқарида ҳам бошқа тилларда шунчалик кўп нашр қилинди. Мен мактаблар, ибодатхона-

ларда маъруза сифатида ўқимоқчи бўлганларга минглаб шахсий рухсатномалар бердим. Ундан сон-саноксиз марта радио ва телекурсатувларда фойдаланишган. Университетларнинг даврий нашрларида тез-тез босиб чиқарилган. Баъзида жуда кичик асар ҳам мисли қўрилмаган муваффақият қозониши мумкин. Бу, шубҳасиз, мазкур воқеага ҳам тааллуқлидир».

Оталар нимани унутишади?

У.Ливингстон Ларнед

Қулоқ сол, ўғлим, мен сен билан ухлаб ётганимда гаплашяпман. Сен жажжи қўлингни лунжинг остига қўйиб олгансан. Тернинг майда томчилари қўриниб турган пешанангга бир тутам оч сариқ сочларинг ёпишиб қолган. Мен сенинг хонангга сездирмай кирдим. Ҳозиргина, бир неча дақиқа аввал, кутубхонада ўтирганимда ва қоғозларимни ўқиётганимда, кутилмаганда мени пушаймонлик тўлкини чулғаб олди. Ҳозир шу ерда, ёнингданман ва сенинг олдингдаги айбимни тан оламан.

Ўғлим, биласанми, ҳозир нима ҳақида ўйлаяпман: бугун мен сенга жаҳл қилдим. Мактабга боришдан олдин яхшилаб ювинмадинг, фақат кир юзингни сочиқ билан артиб ташладинг, деб сени уришдим. Пойафзалингни тозаламадинг, дея танбеҳ бердим. Полга ниманидир тушириб юбординг, деб жаҳл билан сенга бақирдим. Мен нонушта вақтида ҳам қойиш учун баҳона топдим. Сен чойни чайқатиб тукиб қўйдинг. Овқатни яхши чайнамадинг. Тирсакларингни столга қўйдинг. Нонга ёғни ҳаддан ташқари қалин қилиб сурдинг. Мен ишга кетишга тайёрланаётганимда, сен ҳовлида копток тепиб юргандинг. Қўлингни силкитдинг ва: «Хайр, дада!» деб қичқирдинг. Мен эса фақат қовоқларимни уйдим ва: «Қаддингни тик тутишни унутма!» дедим.

Кейин, кечкурун ҳаммаси такрорланди. Уйга қайта туриб, мен сенинг чўкка тушиб шиша шарчаларни ўйнаётганинг, пайпоқларингда тешиклар борлигига қўзим тушди. Сен мenden олдинда кетаётгандинг. Мен бу сен учун қанчалик кам-

ситиш эканлигини ўйлаганим йўқ, ахир барчаси дўстларингнинг кўз ўнгида бўлаётганди. «Пайпоқлар қиммат туради. Агар уларни ўзинг сотиб олганингда асраб-авайлардинг!» Қара-я, ўғлим, буни сенинг отанг айтди!

Кейинроқ, эсингдами, кутубхонада утирганимда, сен журъатсизлик билан олдимга кирдинг ва айбдорона менга қарадинг. Мен қоғозларимдан кўзимни уздим ва ҳалақит берганингдан норози бўлдим. Сен иккиланиб эшик ёнида турардинг. «Сенга нима керак?» – деб кескин сўрадим.

Сен бир сўз демай, тезгина менга отилдинг. Қўлларинг билан бўйнимдан қучоқладинг ва ўпиб қўйдинг. Жажжи қўлларинг мени сиқиб турарди. Шундай муҳаббатни ҳис этдимки, бундай муҳаббатга лиммо-лим қалбингни фақатгина Худойим тўлдириши мумкин эди. Унинг кучи шунчалик эдики, ҳатто менинг илтифотсиз муомалам ҳам камайтира олмасди. Кейин эса сен кетдинг ва мен зинадан юқорига чиқаётган қадамларингни эшитдим.

Нима бўлди, ўғлим, биласанми? Кетганингдан сўнг бир неча дақиқа ўтди ва шу заҳоти қоғозларим қўлларимдан тушиб кетди. Қўрқдим, кучим қолмади. Мен нима қилишга одатланганман? Сени айблаш, сенга танбеҳ беришга одатланганман. Бу ўзингни оддий боладек тутганингга мукофотим эди. Йўқ, мен сени яхши кўраман. Гап шундаки, мен сендан ҳаддан ташқари кўп нарсани истайман, ваҳоланки, сен ҳали боласан. Мен сени ўзимнинг ёшим ўлчовлари билан баҳолайман.

Сенинг феъл-атворингда қанчалик ажойиб, гузал, самимий жиҳатлар бор. Жажжи юрагинг тепалик устидан чиқаётган офтоб нури каби ярқироқ бўлиши мумкин. Буни сен ўзингни ҳам унутиб, олдимга чопиб келганинг, мени қучганинг ва хайрли тун тилаганингдан билса бўлади. Бундан муҳимроқ иш йўқ, ўғлим. Мен сенинг каравотинг ёнига келдим, ўғлим. Қоронғида тиз чўкиб турибман ва жудаям уятдаман!

Лекин бу заиф баҳона. Биламан, агар буни кундузи, уй-ғонганингда айтсам, сен мени тушунмайсан. Лекин эртага мен ҳақиқий ота бўламан! Сенинг дўстингга айланаман. Сен билан бирга азобланаман, кулганингда куламан. Агар тўсатдан аччиқланиб, сени койигим келиб қолса, тилимни тишлайман. Мен дуо каби ўзимга такрорлайман: «У – ҳали бор-йўғи бола, кичкинтой гудак!»

Ўйлашимча, мен сенда катта одамни кўрганман. Сен кун бўйи чарчаб, кўрпа остида ғужанак бўлганча ухлаяпсан ва мен ҳали бола эканлигингни кўряпман. Ахир яқиндагина онанг сени кўлларида кўтариб юрар, сен эса бошингни унинг елкасига кўярдинг. Мен сендан ҳаддан ташқари кўп нарсани истардим, ҳа, ҳа, ҳаддан ташқари кўп”.

Одамларни айблаш ўрнига, келинг, тушунишга уриниб кўрайлик. Келинг, тушунишга уринайлик, нима учун улар ундай эмас, бундай қилмоқдалар? Бу танқид билан шуғулланишдан кўра, анча фойдали ва мароқлироқ. Бу одамда ҳамдardлик, тоқат ва хайрихоҳликни тарбиялайди. «Ҳаммасини тушуниш – ҳаммасини кечиришни англатади».

Доктор Жонсон айтганидек: «Худо ҳам инсонни умрининг сунгги кунигача жазолаш ниятида эмас».

Нима учун буни сиз ёки мен қила олмаймиз?



1-тамойил:

Танқид қилманг, айбламанг, зорланманг.

2-боб

Одамлар билан муомала қилишнинг катта сир

Бирор кишини нимадир қилишга кўндиришнинг дунёда фақат битта усули мавжуд. Шу ҳақда ҳеч ўйлаб кўрганмисиз? Ҳа, ягона усул. У шундан иборатки, одамни нимадир қилишни хоҳлашга мажбур этиш лозим.

Унутманг, бошқа йўли йўқ. Албатта, унга тўппончани тираб, сизга соатини беришга мажбур қилишингиз мумкин. Бўшатаман, деб кўрқитиб, ходимларингизни ишлашга мажбурлаганда ҳам улар айтганингизни бажарадилар, токи сиз кетгунингизча. Калтак ёки дўқ ёрдамида болага истаган нарсангизни бажаришга мажбур қилишингиз мумкин. Лекин бундай кўпол усуллар ўта номақбул натижаларни келтириб чиқаради.

Мен сизни ниманидир бажаришга ишонтиришим мумкин бўлган ягона усул – сизга ўзингиз хоҳлаганингизни қилишни таклиф этишдир.

Сиз нимани истайсиз? Зигмунд Фрейд, бизнинг барча ҳаракатларимиз асосида иккита омил мавжуд, деб ҳисоблаган: жинсий майл ва буюк бўлиш истаги!

Американинг кучли файласуфларидан бири Жон Дьюи бу фикрни бироз бошқача баён қилган. Унинг фикрича, инсон табиатига хос кучли иштиёқ «қадрли бўлиш истаги»дан иборатдир. Бу жуда муҳим. Китобда мазкур мавзуда кўп гаплар айтилади.

Сиз нимани истайсиз? Унчалик кўп эмас, лекин интилишларингиз мақсади бўлган камгина натижага катта сабот билан эришасиз. Кўпчилик одамлар қуйидагиларни истайдилар:

1. Соғлиқ ва ҳаётни сақлаб қолиш;
2. Овқат;
3. Уйқу;
4. Пул ва сотиб олиш мумкин бўлган нарсалар;
5. Улимидан кейинги ҳаёт;
6. Жинсий қониқиш;
7. Болаларининг тинч-осойишталиги;
8. Шахс сифатида муҳим ўрин тутишини ҳис этиш.

Бу истакларнинг деярли барчаси қондирилади. Ҳаммаси, фақат биттасидан ташқари. Бир жушқин интилиш борки, у деярли овқат ва уйқуга эҳтиёж каби зарур ва қатъийдир. Бу, Фрейд айтганидай, «буюк бўлиш истаги»дир. Дьюи эътироф этганидек, «қадрли бўлиш истаги»дир.

Бир куни Линкольн ўз хатини: «Ҳамма хушомадни яхши кўради» сўзлари билан бошлади. Уильям Жеймс шундай деган: «Инсон табиатининг энг муҳим хусусияти – кадр-қимматига яраша баҳоланишига бўлган енгилмас истагидир». Эътибор беринг, у шунчаки «истак», «кучли истак» ёки, ҳатто «жушқин истак», демади, «кадр-қимматига яраша баҳоланишига бўлган енгилмас истак», деди.

Мана у, инсон қалбининг азоб берувчи қондириб бўлмас очлиги. Кимда ким бу руҳий очликни қондиришдек ноёб қобилятга эга бўлса, одамлар қалбига якка ўзи эгалик қилади. «Ҳатто, гурков ҳам унинг улимидан укинади».

Ўз қадрини сезишга интилиш инсонни ҳайвондан фарқлайдиган хусусиятлар ичида энг муҳим омиллардан бирidir. Буни мисолда кўрсатамиз. Мен болалигимда Миссу-

суратини таниқли сиёсатчилар, спортчилар, кино ва телевидение юлдузлари ёнида кўрганида, фахр ҳиссини туяди. Қамоққа тушиб қолишдек нохуш истиқбол эса жуда олисдай туюлади».

Агар сиз шахсий қадр-қиммат ҳиссига қай тарзда эришаётганингизни сўзласангиз, мен кимлигингизни айтиб бераман. Бу феъл-атворингизни аниқлайди. Масалан, Жон Ж.Рокфеллер Хитой пойтахти Пекинда миллионлаб камбағалларни даволашга мўлжалланган шифохона қуриш учун маблағ бериб, ўзининг муҳим шахс эканлиги ҳиссига эга бўлди. Бу муҳтож одамларни Рокфеллер ҳеч қачон кўрмаган, ҳеч қачон кўрмайди ҳам. Дилинжер эса, аксинча, босқинчига айланиб, банкларни талаб, одамларни ўлдириб, шахсий аҳамият ҳиссига эришди. ФҚБ агентлари орқасидан қувиб юрганларида, у Минессота штати фермаларидан биридаги уйга бостириб кирди ва қичқирди: «Мен Диллинжерман!» Жамиятнинг 1-рақамли душмани эканлигини англаб етиш далили уни ғурурга тўлдирарди. Кейин шундай деди: «Мен сизга ёмонлик қилмайман, лекин мен Диллинжерман!»

Ҳа, Рокфеллер ва Диллинжер ўртасидаги ягона жиддий тафовут – ўз шахсий аҳамият ҳиссига қандай усулда эришганларидадир.

Машҳур одамлар буни англаб етишга эришиш учун қай тарзда курашганликлари ҳақида тарихда қизиқарли мисоллар кўп. Ҳатто Жорж Вашингтон ўзини «Ҳазрати олийлари Қўшма штатлар президенти», деб аташларини хоҳлаган, Колумб эса «океан адмирали ва Ҳиндистон вице-қироли» унвонини беришларини сўраган. Буюк Екатерина «Император ҳазрати олияларига» деб мурожаат қилинмаган хатларни очишни ҳам истамасди. Линкольн хоним, Оқ уйнинг бекаси бўлганида, Грант хонимга урғочи йўлбарсдай ташланди ва хитоб қилди: «Менинг ҳузуримда, ҳали таклиф қилмасимдан аввал утиришга қандай ҳаддингиз сиғди?»

1928 йили Америка миллионерлари муз билан қопланган тоғ тизмалари ўзларининг номи билан аталиши шартига кўра адмирал Бэрднинг Антарктикага йўналган экспедициясини молиявий таъминладилар. Виктор Гюго эса унча-мунча эмас, балки Париж шаҳри ўзининг номига ўзгартирилишига интилган. Ҳаттоки Шекспир, буюкларнинг буюги, авлоди

учун герб сотиб олиш орқали ўз номига дабдаба қўшмоқчи бўлган.

Баъзан одамлар ҳамдardликни чорлаш, эътиборни жалб этиш ва қадрини сездириш учун ўзларини касал ва ожиз қўрсатиб, муғомбирлик қиладилар. Масалан, Мак-Кинли хонимни олайлик. У ўзининг эри, Қўшма штатлар президентини муҳим давлат ишларига аҳамият бермасдан, соатлаб каравотга суянган ҳолда рафиқасини кучоғида ухлаш учун кўндиришга мажбур қиларди. Бу билан шахсий аҳамият ҳиссига эга бўларди. У ўзининг диққат-эътиборга бўлган чанқоғини шифокор тишларини даволаётганида, эри ёнида ўтиришини талаб қилиб қондирарди. Бир куни Мак-Кинли хоним эри давлат котиби Жон Хэй билан учрашиш учун кетишга мажбур бўлиб, шифокор олдида ёлғиз қолдирганида, жанжал чиқарган.

Ёзувчи Робертс Райнхарт хоним соппа-соғлом, ғайратли бир ёш аёлнинг ўз қадрини ҳис этиш мақсадида ўзини ожиз касалмандга айлантирганлиги ҳақида менга айтиб берган.

«Бир куни бу аёл қандайдир, эҳтимол, ёшига боғлиқ ёқимсиз муаммога дуч келди, — деб ҳикоя қилади Райнхарт хоним. — Йиллар ёлғизликдан қутулишга борган сари камроқ умид қолдириб ўтарди.

У тўшакка ётиб қолди ва ўн йил давомида кекса онаси парвариш қилди. Онаизор овқат солинган патнисларни учинчи қаватга чиқар ва ортига олиб тушарди. Охир-оқибат онаси зўриқишга чидай олмади ва ўлди. Бемор бир неча ҳафта мобайнида оч қолди. Кейин турди ва расо яшай бошлади».

Баъзи нуфузли мутахассисларнинг таъкидлашича, одамлар шафқатсиз реал дунёда эришолмаган шахсий аҳамият ҳиссига телбаларча ширин хаёлларнинг афсонавий дунёсида эга бўлиш учун, ҳақиқатан ҳам, ақлдан озишлари мумкин экан. Қўшма штатлар шифохоналарида руҳий касалликдан азият чекаётган беморлар сони қолган барча беморларнинг умумий сонидан ошиқ.

Ақлдан озишнинг сабаби нимада?

Ҳеч ким бундай қийин саволга жавоб беришга қодир эмас. Лекин биз биламизки, баъзи касалликлар, масалан, захм бош мия ҳужайраларини емириш, шикастланиш ва ақлдан озишга олиб келиши мумкин. Руҳий касалликларнинг

ярмига яқини ҳақиқатан бош мия ҳужайралари шикастланиши, организмнинг заҳарланиши, жароҳат каби жисмоний сабабларга кўра келиб чиқиши айтилади. Лекин шунга ўхшаш ҳодисаларнинг иккинчи ярми бош мия ҳужайраларида бирор-бир органик бузилишларнинг пайдо бўлишига сира боғлиқ эмаслиги билан одамни ҳайратлантиради. Бундай беморлар вафотидан сунг жуда кучли микроскоплар ёрдамида текширилганда, мия тўқималари худди бизникидай соғлом эканлиги аниқланган.

Хўп, улар нега ақлдан озишди экан?

Мен бу саволни энг машҳур клиникалардан бирининг бош шифокорига бердим. Мазкур соҳадаги тадқиқотлари учун энг юқори унвон ва фахрий мукофотларни олган мазкур мутахассис одамларнинг ақлдан озиш сабабларини билмаслигини менга очиқ-ойдин айтди. Буни ҳеч ким аниқ билмайди. Лекин, шунга қарамай, у ақлдан озган кўпгина одамлар реал ҳаётда эриша олмаган шахсий аҳамият ҳиссига телбалик ҳолатида эришишини маълум қилди. Кейин қуйидаги воқеани айтиб берди:

«Ҳозирги вақтда мен турмуш қурган пайтда ҳаёти фожиали бўлган бир аёлни даволаяпман. У севги, жинсий қониқиш, болалари ва жамиятда обрўга эга бўлишни истарди, лекин ҳаёт умидларини оқламади. Бу аёлни эри севмасди. Ҳатто, у билан бир дастурхонда овқатланишни истамас, овқатини тепадаги хонасига олиб келишга мажбур қиларди. Аёл на болаларга, на жамиятда обрўга эга бўлди. Ва ақлдан озди. Энди у тасаввурида – эри билан ажрашган ва қизлик фамилиясига қайтган. Инглиз зодагонига турмушга чиққанига ишонади ва ўзини Смит хоним деб аташларини талаб қилади.

Фарзандларга келганда эса, ҳар куни янги боласи туғилгандай туюлади. Ҳар гал, олдига кирганимда, хурсандчилик билан хабар беради: «Доктор, бу кеча мен фарзанд кўрдим».

Ҳаёт унинг барча орзу кемаларини воқеликнинг тошлари-га уриб парчалаган. Қуёшнинг ёрқин нурлари билан ёритилган телбаликнинг хаёлий оролларида эса барча кемалари шамол ҳамроҳлигида, елканларини чаққон ҳилпиратиб, бандаргоҳга эсон-омон етиб келмоқда.

Бу фожиами? Билмадим. Аёлнинг шифокори менга шундай деди: «Агар бу мижознинг руҳий соғлиғини қайтариш

қўлимда бўлганида, мен асло уриниб кўрмасдим. Ҳозир у анчайин бахтиёр». Агар баъзилар ўз қадрини ҳис этишни шунчалик иштиёқ билан истаб, бунинг учун ақлдан озсалар... Тасаввур қилиб кўринг, ақлдан озишнинг бу томонини тўғри тушуниб, биз қанчалик ажойиб натижаларга эришишимиз мумкин.

Чарльз Шваб йилига 1 миллион доллардан ошиқ маош оладиган Америка ишбилармонлари орасида биринчилардан эди (ўша пайтда даромад солиғи бўлмай, ҳафтасига 50 доллар маош оладиган киши муваффақият қозонган ҳисобланарди). 1921 йили Эндрю Карнеги Швабни Қўшма штатларнинг янги ташкил қилинган пўлат қуйиш компаниясига биринчи президент сифатида ишга қабул қилди. Ушанда Швабнинг ёши атиги ўттиз саккизда эди (кейинчалик Шваб бу компанияни тарк этиб, оғир дамларни бошдан кечираётган Бетлехем пўлат қуйиш компаниясини бошқарди ва Американинг энг сердаромад компанияларидан бирига айлантирди).

Нима учун Эндрю Карнеги Швабга бир йилда миллион доллар ёки кунига уч минг доллардан зиёд пул тўлаган? Нима учун? Балки Шваб даҳо бўлгандир? Йўқ. Эҳтимол, у пўлат ишлаб чиқариш ҳақида бошқалардан кўпроқ билар? Бўлмаган гап. Чарльз Шваб ўзининг аксарият ходимлари пўлат ишлаб чиқариш борасида ундан кўпроқ билишларини мўнға айтган. Швабнинг эътирофича, бундай юқори маошни унга одамлар билан муомала қилиш қобилияти учун тўлашган. Мен ундан, буни қандай амалга оширганини сўрадим. Швабнинг сирини ўзининг шахсан баёнида келтираман. Бу сўзлар ҳар бир уй ва мактаб, ҳар бир дўкон ва муассасада бронзада ўйиб абадийлаштирилиши керак. Болалар вақтини лотин феълларининг тусланиши ёки Бразилияда йилига бир ёғадиган ёгинларни ёдлаш учун эмас, айнан мана шу сўзларни ёд олишга сарфлашлари лозим.

Агар биз амал қилсак, мазкур сўзлар ҳаётимизни таниб бўлмас даражада ўзгартириб юборади:

«Мен ғайрат-иштиёқ уйғотишни энг қадрли сифатим, деб ҳисоблайман, – деди Шваб. – Бу – одамнинг қадр-қимматини тўғри баҳолаш ва рағбатлантириш асосида унда жам бўлган энг яхши ҳислатларни ривожлантириш усулидир.

Инсон иззат-нафсига ҳеч нима раҳбарлар томонидан қилинган танқиддек кучли зарба бера олмайди. Мен ҳеч қачон ҳеч кимни танқид қилмайман. Одамларни меҳнатга ундайдиган сабабга таянаман. Шунинг учун уларни мақташга ҳаракат қиламан, ишларидан камчилик ахтаришни жуда ёмон кўраман. *Агар менга нимадир ёқиб қолса, таҳсинда самимий ва мақтовда сахийман».*

Шваб айнан шу тарзда иш тутарди. Оддий одам нима қилади? Айнан тескарисини қилади. Агар унга нимадир ёқмаса, ходимларига бақиради, мабодо ёқса, лом-мим демайди. Эски қушиқда куйланганидек:

*Мен бир гал қилдим хато,
Гап бўлдим, йиллаб ҳатто.
Гарчанд бор ютуқларим,
Мақтовга кўникмадим.*

«Мен дунёнинг турли бурчакларидаги кўплаб нуфузли одамлар билан танишганман, — деди Шваб. — Уларнинг мартабаси қанчалик аҳамиятга молик ва баланд бўлмасин, шунга ишонч ҳосил қилдимки, танқиддан кўра мақтов таъсирида яхшироқ ишлаб, кўп куч сарфлаганлар».

Очиғи, Швабнинг гапидан келиб чиқсак, Эндрю Карнегининг фавқулодда муваффақияти сабаби ана шунда экан. Карнеги хизматдошларини кўпчилик орасида ҳам, шахсий суҳбатларда ҳам мақтаган. У ёрдамчиларини, ҳатто ўзининг қабр тошида ҳам эътироф этишни истади. Ўзи учун шундай эпитафия (қабр тоши устига битиладиган ёзув) ўйлаб топди: «Бу ерда атрофига ўзидан кўра ақллироқ одамларни тўплай олган одам ётибди». Одамларни самимий ва юқори баҳолаш Жон Ж.Рокфеллернинг муомала борасидаги муваффақияти сирларидан бири бўлган. Масалан, унинг шерикларидан бири, Эдвард Т.Бедфорд Жанубий Америкада кучмас мулк сотиб олишда хатога йўл қўйиб, фирмага миллион доллар миқдорида зарар келтирганида, Жон Ж.Рокфеллер уни танқид қилиш учун барча асосларга эга эди. Лекин бундай қилмади — Бедфорд қўлидан келган барча ишни қилишини билгани боис масалага нуқта қўйилди. Аксинча Рокфеллер мақташ учун ваз топди. У Бетфордни сарфлан-

ган маблағнинг 60 фоизини сақлаб қолганлиги билан табрик-лади. «Жуда ажойиб, – деди у, – биз бу ерда, юқорида ҳар доим ҳам бунчалик пухта ҳаракат қила олмаймиз».

Менинг архивимда газетадан қирқиб олинган бир воқеа ҳақида ёзилган. Гарчанд у ўйлаб топилган бўлса-да, ибрат олинадиган гаплар бор. Шунинг учун мисол келтираман.

Мазкур оддий воқеада айтилишича, бир фермер аёл ўзининг оиласидаги эркакларга оғир жисмоний меҳнатдан сўнг уйга қайтганларида кечки овқатга катта миқдорда пичан таклиф қилади. Улар аччиқланиб, ақлдан озган-озмаганини сўраб қичқира бошладилар. «Нима гап? – деди аёл. – Сизларга пичан ёқмаслигини мен қаердан билай? Мана, йигирма йилки, мен барчангиз учун овқат тайёрлайман. Шунча вақт мобайнида у сизларга ёқадими-йўқми, бир оғиз айтмадингиз».

Бир неча йил аввал олимлар аёлларнинг ўз эрларидан кетиб қолиш сабабларини тадқиқ этдилар. Нима деб ўйлайсиз, аёлларни бунга мажбур қилган асосий сабаб нима эди? «Муносиб баҳоланиш йўқлигида». Мен гаров ўйнашим мумкин, агар қочиб кетган эркакларга нисбатан ҳам шундай тадқиқот ўтказилганида, натижа худди шундай бўларди. Жуда кўплаб ҳолатларда биз эримиз (ёки хотинимиз)ни шунчаки назарда тутилган нарсасидай қабул қиламиз. Уларни қадрлашимизни ҳеч қачон кўрсатмаймиз.

Курс тингловчиларидан бири менга хотинининг илтимоси ҳақида айтиб берди. У ибодатхонага қатнайдиган аёллар билан бирга ўз-ўзини камолга етказиш тўғрисида шуғуллана бошлади. Кейин эридан феъл-атворида мавжуд бўлган ва агар ўзгартирилса, ҳаёти янада яхшиланишига ёрдам берадиган олтита хислатини санаб беришини илтимос қилди. Тингловчим шундай дейди: «Мен бундай илтимосни эшитиб ҳайрон бўлдим. Очигини айтганда, хотинимда ўзгартиришни хоҳлаган олти хислатни санаб беришим осонроқ. Худойим, у эса менда улардан мингтасини санаб бериши мумкин эди. Ҳар ҳолда бундай қилмадим. Мен ундан ўйлаб кўришга вақт сўрадим ва эрталаб жавоб беришга ваъда бердим. Эртаси куни жуда барвақт турдим. Гул дўконига кўнғироқ қилдим ва хотиним учун олтита катта алвон атиргул буюрдим. Гулдаста орасига хат солиб қўйдим: «Сенда мен ўзгартиришни хоҳла-

ган бирорта ҳам хислат йўқ. Мен сени қандай бўлсанг, шундайлигингча севаман».

Кечқурун, уйга қайтиб келганимда, фикрингизча, мени эшик олдида ким кутиб олди? Ҳақсиз! Хотиним. У салкам йиғларди. Менинг ниҳоятда хурсанд бўлганим ҳақида айтишим ортиқча, чунки хотинимнинг илтимосига жавоб бермаган, уни танқид қилмаган эдим.

Якшанба куни биз ибодатхонага бордик. У ерда хотиним дугоналарига топшириқ натижалари ҳақида сўзлаб берди. Кейин аёллардан бири ёнимга келди ва шундай деди: «Бу мен эшитган жавоблар ичида энг яхшиси бўлди». Айнан ўшанда мен мақтов сўзлари қанчалик кучга эга эканлигини тушундим.

Бродвейни қойил қолдириб, ҳайратлантирган, продюсерлар орасида энг истеъдодли бўлган Флоренц Зигфельд «Америка қизини шарафлаш» каби нозик қобилияти туфайли обрўга эришди. Зигфельд кўп марта кўзга сира ташланмайдиган, сахнада ҳеч ким иккинчи бор кўришни истамаган қизни танлар ва уни сахнада шайдо қилувчи, сирли ва йўлдан оздирувчи орзуга айлантирарди. Ишонч ва мақтовнинг бутун кучини билган Зигфельд аёллар билан муомалада шу қадар хушмуомала эдики, фақат шунинг ёрдамида уларнинг ўзларини ҳақиқий гўзаллар деб ҳис этишларига эришарди.

Омилкор Зигфельд кордебалет раққослари маошини ҳафтасига ўттиз доллардан бир юз етмиш беш долларгача оширди. Унга тантилик бегона эмасди. Масалан, варьетанинг илк томошаси куни Зигфельд труппанинг барча аъзоларига табрик телеграммаларини жўнатар экан, ҳар бирини «Америка гўзали» атиргулларига кўмиб ташлади.

Бир вақтлар мен, ўша пайтда русум бўлганидай, олти кеча-ю кундуз рўза тутмоқчи бўлдим ва оч юрдим. Бу қийин эмас экан. Олтинчи кун охирига келиб, иккинчи кун адоғидагига қараганда, камроқ оч қолдим. Лекин, менга ҳам, сизга ҳам, агар яқинлари ёки ходимларини олти кун давомида овқатсиз қолдирсалар, ўзларини жиноятчи деб ҳисоблайдиган одамлар борлиги маълум. Аммо айни замонда улар олти кун, олти ҳафта ва, ҳатто олтмиш йил мобайнида ўша кишиларни ўз қадр-қимматларидан жудо бўлишга йўл қўядилар. Ваҳоланки одамлар овқатга бўлгани каби қадр-қимматга кучли эҳтиёж сезадилар.

Ўз замонасининг машхур актёрларидан бири Альфред Лант «Венада бирлашиш» спектаклида бош ролни ўйнаган. У шундай деганди: «Мен, ҳаммасидан кўра, кўпроқ шахс сифатида ҳурматимни билиш учун овқатга муҳтож бўламан».

Биз дўстларимиз, болаларимиз ва ходимларимизнинг жисмоний кучларини қўллаб-қувватлаймиз, лекин ўз қадрини билишларида уларни камдан-кам ҳолда қувватлаймиз! Биз қоринларини тўйғазиб олишлари учун ростбиф (қовурма гўшт) ва картошка берамиз, лекин эътироф этувчи сўзлар айтишни унутиб қўямиз. Бу сўзлар эса, уларнинг хотирасида тонгги юлдузлар мусиқаси каби узоқ жаранглаб туради. Пол Харви ўзининг «Бу шундай юз беради» номли радио-эшиттиришида инсоний хислатларга самимий баҳо бериш ҳаётини ўзгартириб юборгани ҳақида ҳикоя қилиб берди. У радиотингловчиларга қуйидагиларни сўзлади: кўп йиллар аввал, Стиви Моррис Нью-Йоркда яшаганида, ўқитувчиси ундан синф хонасидаги сичқонни тутиб олишда ёрдам сўради. Кўряпсизми, мураббий шу тарзда, Стиви Моррисда синфдаги бошқа ҳеч кимда бўлмаган ноёб табиий қобилият борлигини эътироф этди. Унда ўткирлиги жиҳатидан ноёб эшитиш иқтидори бор эди. Бу Стивининг қуриш қобилиятига дахлдор нуқсонни тўлдирарди. Ўшанда биринчи марта Стивнинг ғайритабиий эшитиш қобилияти кадр-қимматига яраша баҳоланди. Орадан кўп йиллар ўтиб, у айнан шу воқеа янги ҳаётининг дебочаси бўлганини эслаган. Стиви Моррис қобилиятини ўстириш ва такомиллаштириш билан шуғуллана бошлади. Ниҳоят, 70-йиллардаги энг таниқли қушиқчи ва бастакорлардан бирига айланди. У Стиви Уандер тахаллуси билан фаолият олиб борди.

Мазкур сатрларни ўқиган баъзи китобхонлар, эҳтимол, бирдагина шундай дейишлари мумкин: «Эски ашула! *Мақтов! Хушомад!* Мен буларнинг барчасини синаб кўрганман. Улар, жуда бўлмаса, ақлли одамларга таъсир қилмайди».

Албатта, зийрак одамларга камдан-кам ҳолларда хушомад билан таъсир ўтказиш мумкин. У қуруқ, худбин ва риёкордир. Хушомад одамлар билан муомалада ёрдам бермаслиги керак, одатда, ёрдам бермайди ҳам. Очиғи, баъзилар эътирофга шунчалик қонмайдиган даражада ташнаки, худди

очликдан улаётган одам ут ёки чувалчангни егандай нимани бўлмасин ютиб юбораверади.

Хатто, қиролича Елизавета ҳам хушомадга уч эди. Бош вазир Бенжамин Дизраэли кўпинча қироличага хушомад қилганини тан олган. Ўзининг сўзларига қараганда, у қироличага қўпол хушомад қилган. Лекин Дизраэли бепоён Британия империясини бошқарган энг назокатли, чапдаст ва устомон одамлардан бири эди. У ўз соҳасида дохиёна қобилиятларга эга бўлган. Дизраэлига ёрдам берган омил сиз ёки менга ёрдам бериши шарт эмас. Охир-оқибат, хушомад сизга фойдадан кўра кўпроқ зарар келтиради. Хушомад қалбаки пуллар каби сохтадир. Хушомад алал-оқибат сиз учун албатта муаммолар келтириб чиқаради, агар унинг ҳисобига кимнингдир рағбатини сотиб олмоқчи бўлсангиз.

Қадр-қимматни тан олиш билан хушомад ўртасида қандай фарқ бор? Жавоби оддий. Тан олиш самимий, хушомад эса иккиюзламачиликка асосланган бўлади. Биринчиси юракдан чиқади, иккинчиси эса фақат сўзлар орқали ифодаланади. Биринчиси – беғараз, иккинчиси – худбинларча. Биринчисида ҳамма қойил қолади, иккинчисида – айблайди.

Яқинда мен Мехико шаҳридаги Чапультепек саройида Мексика қаҳрамони, генерал Альвар Обрегон бюстини кўрдим. Бюст тагида унинг файласуфона доно ҳикмати ўйиб ёзилганди: «Сизга ҳужум қилаётган душманлардан эмас, балки хушомад қилаётган дўстлардан қўқинг».

Йўқ! Йўқ! Ва яна йўқ! Мен сизларга хушомад қилишни маслаҳат беришдан йироқман. Асло. Мен янги ҳаёт тарзи ҳақида сўз юритяпман. Такрорлашга ижозат беринг. *Мен янги ҳаёт тарзи ҳақида сўзлаяпман.*

Қирол Георг V Букингем саройидаги ўз хайъатига тегишли хона деворларида олтита ҳикматни акс эттиришни буюрди. Улардан бири шундай жаранглайди: «Мени арзон мақтовни қабул қилишга ҳам, тарқатишга ҳам ўргатманг». Арзон мақтов, бу – хушомад. Бир пайтлар мен хушомад сўзининг таърифини ўқиганман. Эҳтимол, шуни эслаш керақдир. У қуйидагича: «Хушомад – одамга айнан ўзи ҳақида уйлаётганини айтишдан иборатдир».

Ральф Уолдо Эмерсон шундай деган: «Сиз қайси тилда гапирманг, ҳар доим аслида ким эканлигингизни айтасиз, холос».

Агар бизнинг қиладиган ишимиз — бир-биримизга хушомад бўлганида, барчамиз тезда бунга қуникар ва мазкур жаҳада мутахассис бўлиб кетардик.

Агар бирор муайян муаммо ҳақида уйламаётган бўлсак, одатда, вақтимизнинг тўқсон беш фоизини ўзимиз ҳақимизда уйлашга сарфлаймиз. Лекин, буни бироз бас қилиб, суҳбатдошимизнинг яхши хислатлари ҳақида уйлай бошласак, бундай арзон ва сохта хушомадни ишлатишга ҳожат қолмасди. Уни сиз ҳали айтмасингиздан билиб олсак бўлади.

Қадр-қимматни тан олиш, бу — одамлар кундалик ҳаётида одатда аҳамият бермайдиган яхши фазилатдир. Биз кўпинча ўғлимиз ёки қизимизни яхши баҳолари учун мақташни унутиб қўямиз. Биринчи марта пирог пиширгани ёки қуш уясини ясаганида, руҳлантиришга вақтимиз бўлмайди. Болаларга ҳеч нима ота-онасининг хайрихоҳона қизиқиши ва қўллашидай катта мамнуният келтирмайди.

Кейинги гал, агар сизга клубдаги юмшоқ гушт ёқиб қолса, аъло иши учун бош ошпазга миннатдорчилик билдириб қўйинг. Чарчаганига қарамасдан, сиз билан илтифотли муносабатда бўлган сотувчига ҳам ташаккур билдиринг.

Сўзларингизни сира маъқулламаётган тингловчилар олдида чиқиш қиладиганда ишончсизлик ҳиссини енгиб ўтишингиз жуда қийин. Буни ҳар қандай вазир, маърузачи ёки нотик билади. Бундай профессионаллар учун одилона бўлган жиҳат идора ва дўконлар хизматчилари, завод ишчилари, шунингдек, дўстларимиз ва оила аъзоларимиз учун икки баравар адолатли бўлади. Ўзаро муносабатларда унутманг — сиз қадр-қимматларига кўра баҳоланишга ўта муҳтож одамлар билан муомала қилмоқдасиз.

Қадр-қимматга яраша баҳолаш — одамлар билан муомалада қўлланиладиган қонуний тўлов воситасидир. У барчага тўланиши керак.

Сиз иш юзасидан бўладиган кундалик учрашувларингизда ҳамма вақт дўстона миннатдорчиликнинг чакноқ изларини қолдиришга ҳаракат қилинг. Улар дўстона муносабатлар асоси бўлгани ва кейинги ташриф чоғида сизга яхши хизмат қилганини кўриб, ҳайрон қоласиз.

Хафагарчилик одамларни мутлақо ўзгартирмайди, боз устига, бировни ранжитишнинг зарурияти ҳам йўқ. Мен эски

ҳикматни қирқиб олдим ва ҳар куни кўз олдимда туриши учун, кўзгуга осиб қўйдим.

Унда шундай дейилади: «Бу йўл менга фақат бир марта берилган. Шунинг учун одамларга ҳозир қилишим мумкин бўлган яхшиликни адо этиш, намоён этажак самимийликни кўрсатишимга ижозат бер. Буларни орқага қолдирмаслик ва уларга эътибор беришимга ижозат бер. Чунки мен ҳеч қачон бу йўлдан бошқа юрмайман».

Эмерсон айтганидек: «Мен учратган ҳар бир одам нимаси биландир мендан устун ва шу маънода ундан ўрганишим мумкин». Агар бу Эмерсонга нисбатан одилона бўлса, сиз ва менга нисбатан минг баравар одилона бўлмайdimи? Келинг, ўзимиз, ютуқларимиз ва истакларимиз ҳақида ўйлашни бас қилайлик. Келинг, бошқаларнинг ижобий томонларини баҳолашга уриниб кўрайлик ва хушомад ҳақида унутайлик. Олқишларимизни виждонан ва самимий билдирайлик. «Олқишларимизда самимий ва мақтовда саҳий» бўлайлик. Ўшанда одамлар сўзларимизни қадрлай бошлайдилар. Бу сўзларни хотиралари хазинасида сақлайдилар ва умрбод такрорлайдилар, ҳатто сиз унутиб юборганингизда ҳам.



2-тамойил:

Мақтовларингизни виждонан ва самимий билдилинг.

3-боб

«Ким бунӣ уддаласа, дунёни забт этади.

Ким эплай олмаса, ўз йўлини ёлғизликда давом эттиради»

Мен ёзда кўпинча балиқ овлаш учун Мэнга бораман. Шахсан ўзимга қаймоқли қулупнай жуда ёқади, лекин қандайдир ғалати сабабларга кўра, балиқлар чувалчангни яхши кўришини билиб олдим. Шунинг учун балиқ овига чиққанимда шахсий қизиқишларим ҳақида ўйлаб ўтирмайман. Қармоққа қаймоқли қулупнайни эмас, балки чувалчанг ёки чигиртка иламан. Шу хўрак билан балиқларни чорлаб, таклиф қиламан: «Бунӣ татиб кўришни хоҳлайсанми?»

Нима учун одамларни ҳам ўзимизга ана шундай соғлом ёндашув ёрдамида жалб қилиб бўлмайди? Иккинчи жаҳон уруши вақтида Буюк Британия бош вазири Ллойд Жорж худди шу тарзда йўл тутди. Ундан ҳарбий даврнинг қолган барча етакчилари – Вильсон, Орландо ва Клемансолар унутилган пайтда қандай қилиб ҳокимият тепасида қолганлиги ҳақида сўрашди. У, агар буни биттагина изоҳ билан тушунтириб бўлса, ҳуракни балиқнинг таъбига қараб танлаш заруриятини англаб етганим учун, деди.

Биз нимани ишташимиз ҳақида гапиришнинг нима кераги бор? Бу – болаларча хулқ-атвор. Бемаънилик. Албатта, сизни истаганларингизни олиш қизиқтиради. Бу доимий ташвишингиз нишони бўлади. Лекин бу ўзингиздан ташқари ҳеч кимни безовта қилмайди. Биз, барчамиз эса сизга ўхшаймиз: истаганимизни олишга қизиқамиз. Шунинг учун дунёда одамларга таъсир ўтказишда *улар истаётгани* ва бунга қандай қилиб яхшироқ эришиш ҳақида гапиришдан афзалроқ усул йўқ.

Эртага, кимнидир нимадир қилишга кўндириш керак бўлса, шу ҳақда унутманг. Агар, масалан, болаларингиз чекмаслигини истасангиз, уларга панд-насихат қилманг. Сиз шуни истаётганингиз ҳақида эмас, балки сигарета чекиш уларга футбол билан шуғулланиши ёки юз метрга югуришига халақит беришини яққол тушунтиринг. Болалар билан иш олиб борасизми, бузоқлар ёки шимпанзе биланми, қатъи назар, ана шуни унутманг. Масалан, бир куни Ралф Уолдо Эмерсон ва ўғли бузоқни молхонага ҳайдаб кирмоқчи бўлишди. Улар фақат ўз истаклари ҳақида ўйлаб, оддий хатога йўл қўйдилар: Эмерсон бузоқни итарар, ўғли эса тортқиларди. Лекин бузоқ ҳам айнан уларнинг ишини такрорларди: ўз истагига кўра, қайсарлик қилиб ўтлоқдан кетишни истамасди. Шунда ирландиялик оқсоч аёл ота-боланинг қандай мушкул аҳволга тушиб қолганларини кўрди. У очерк ва китоб ёзишни билмасди, лекин ҳар ҳолда мазкур вазиятда Эмерсонга нисбатан бузоқ нима хоҳлаётганини англашга кўпроқ ақли етди. У бузоқ нима истаётгани ҳақида ўйлади. Жониворнинг оғзига бармоғини тикди ва сўришига имкон берди, кейин эса молхонага оҳиста олиб кирди.

Сиз туғилган кунингиздан бери қўл урган барча ҳаракатларингизни нимадир истаганингиз учунгина амалга ошир-

гансиз. Дёйлик, Қизил Хоч жамиятига қилган каттагина хайриянгизни қандай изоҳлаш мумкин? Бу борада ҳам умумий қоидадан бошқа мустасно ҳолат йўқ. Сиз ёрдам беришни хоҳлаганингиз учун хайрия қилдингиз. Ажойиб, бегараз, Худога ёқадиган иш қилмоқчи бўлдингиз: «...сиз буни биродарларимдан бирига қилганингиз учун, Менга қилдингиз» (Матф. 25-боб 40-варақ).

Агар бундай олижаноб ишни адо этиш истаги сиз учун пулга нисбатан камроқ аҳамиятга эга бўлганида ҳеч қачон хайрия қилмасдингиз. Албатта, сиз буни рад этган тақдирингизда уят ҳиссини сезмаслик ёки мижозингиз сўрагани учун адо этишингиз мумкин. Аммо шак-шубҳасиз шуни айтиш мумкинки, сиз эҳсон қилдингиз, чунки ниманидир хоҳладингиз.

Гарри А. Оверстрит ўзининг «Инсон феъл-атвориға таъсир ўтказиш» номли панднома китобида шундай деган эди: «Ҳаракатга сабаб энг чуқур инсоний истаклардир... Бизнес, уй, мактаб ёки сиёсатда кимгадир у ёки бу ишни бажартириш учун ишонтиришга уринаётган одамга энг яхши маслаҳат қуйидагича: аввало шундай қилинги, ўша одамни нимадир олишдек жўшқин истак чулғасин. Ким буни уддаласа, дунёни забт этади. Ким эплай олмаса, йўлини ёлғизликда давом эттиради!»

Соатиға икки цент маош олиш билан иш бошлаган шотландиялик камбағал йигитча Эндрю Карнеги кейинчалик хайр-эҳсонга 365 миллион доллар сарфлади. У одамлар феъл-атвориға таъсир ўтказишнинг ягона усули – уларнинг истаклари ҳақида гапиришни эрта қўлга киритди. Эндрю мактабга бор-йўғи тўрт йил қатнаган бўлса-да, одамлар билан муомала қилиш санъатини эгаллади.

Буни мисолларда тушунтирамиз. Унинг келини икки ўғли ҳақида ниҳоятда ташвишланарди. Улар Йель университетида таҳсил олишар ва ўз ташвишлари билан шунчалик банд эдиларки, узоқ вақт жим бўлиб кетдилар. Онасининг хавотирланиб ёзган хатиға сира эътибор бермай, уйга мактуб битишни унутиб қўярдилар.

Шунда Карнеги бу йигитчалардан, ҳатто илтимос қилмай туриб, дарҳол жавоб олиши мумкинлигини айтди ва юз долларга гаров ўйнашни таклиф қилди. Унинг таклифи қабул қилинди. Карнеги жиянларига деярли ҳеч қандай аҳамиятга

устунига шундай деб қайд этдим: «Рақс зали буш» ва тушунтирдим: «Бу ҳолда зални рақс кечалари ва йиғилишлар учун ижарага бериб, даромад олишингиз мумкин. Катта даромад, чунки бундай тадбирлар учун туланадиган ижара ҳақи маърузалар курсини ўтказишга нисбатан анча юқоридир. Агар мен мавсумда рақс залини йигирма кечага ижарага олсам, бу, шубҳасиз, сиз учун фойдали бизнесдан жудо бўлишни англатади.

Келинг, «Зарарлар»ни куриб чиқайлик. Биринчидан, сиз даромадингизни менинг ижара ҳақим ҳисобига тулдириш ўрнига уни камайтиряпсиз. Амалда эса, бутунлай йўқотиб қуймоқчисиз, чунки мен сиз сураётган маблағни тулай олмайман. Маърузаларимни бошқа жойда ўтказишга мажбур бўламан.

Бундан ташқари, масаланинг сиз учун ноқулай яна бир жиҳати мавжуд. Мазкур маърузалар меҳмонхонангизга жуда қўплаб маълумотли ва маданиятли одамларни жалб қилмоқда. Бу эса сиз учун яхшигина реклама, шундай эмасми? Амалда, сиз газеталардаги рекламалар учун беш минг доллар сарфласангиз ҳам, барибир меҳмонхонангизга менинг маърузаларимга тўплаганчалик одамни жалб эта олмайсиз. Меҳмонхонангиз учун эса бу жуда катта аҳамиятга эга, тўғрими?»

Шу ҳақда айтиб, мен юқоридаги икки ҳолатни «Зарарлар» устунига ёзиб қўйдим ва варақни бошқарувчига бердим. Кейин шундай дедим: «Агар «Фойдалар» ва кутилаётган «Зарарлар»ни диққат билан ўрганиб чиқиб, менга якуний қарорингизни билдирсангиз, яхши бўларди».

Кейинги кунни мен бошқарувчидан хат олдим. Унда ижара ҳақи уч юз фоиз ўрнига фақат эллик фоизга оширилгани айтилганди.

Эътибор беринг, мен бу чегирмага ўзим нимани истаётганимни бирор марта шама қилмай эга бўлдим. Ҳар доим бошқалар нима хоҳлаётгани ва бунга қандай эга бўлишлари мумкинлиги ҳақида гапирдим.

Фараз қилайлик, мен одамлар бундай вазиятда одатий иш тутишганига кўра ёндашсам, нима бўларди? Меҳмонхона бошқарувчисининг хонасига бостириб кирар ва шундай дердим: «Бунга қандай тушуниш мумкин? Сиз барча чипта-

лар аллақачон босиб чиқарилгани, керакли эълонлар илинганини олдиндан била туриб ижара ҳақини уч баравар оширяпсизми? Уч баравар! Бу ақлга сиғмайди! Бемаънилик! Мен бунча пул туламайман!»

Кейин нима бўларди? Қизғин баҳсда биз қуюшқондан чиқардик. Бунинг қандай тугашини биласизми? Мен, ҳатто, агар уни ноҳақлигига ишонтира олганимда ҳам, ғурур орқага чекинишини қийинлаштирган бўларди. Одамлар билан муомала қилишнинг нозик санъати масаласида қачонлардир берилган энг яхши маслаҳатлардан бирини мисол келтираман. «Агар муваффақиятнинг бирор бир сири бўлса, — деган эди Генри Форд, — бу бошқа одамнинг нуқтаи назарини тушуниш ва муаммони нафақат ўзи, балки унинг ҳолатидан ҳам кура олиш қобилиятидир». Бу сўзлар шу қадар топиб айтилганки, мен яна такрорламоқчиман: *«Агар муваффақиятнинг бирор бир сири бўлса, бу бошқа одамнинг нуқтаи назарини тушуниш ва муаммони нафақат ўзи, балки унинг ҳолатидан ҳам кура олиш қобилиятидир».*

Бу шунчалик оддий, шу қадар ойдинки, ҳар бир киши биринчи назардаёқ мазкур сўзларнинг ҳаққонийлигини тан олиши керак. Лекин сайёрамиздаги тўқсон фоиз одам ўз вақтининг тўқсон фоизида буни инкор этиб келади.

Мисол керакми? Эртага эрталаб столингиз устидаги хатларни ўқиб чиқинг. Ана шунда куплаб мактублар соғлом фикр талаб қиладиган бу ўзгармас қонунни бузаётганига амин бўласиз. Масалан, қуйидаги хат бутун дунё бўйлаб ўз филиалларига эга бир реклама агентлигининг радиореклама бўлими бошлиғи томонидан ёзилган. Мазкур хат мамлакатнинг маҳаллий радиостанциялари бошқарувчиларига юборилган (менинг ҳар бир хатбошига муносабатим қавс ичида баён қилинган).

**Жаноб Жон Бланкка
Бланквилл, Индиана**

Ҳурматли жаноб Бланк!

Бизнинг ... компаниямиз радиореклама соҳасида етакчилик мавқеини сақлаб қолишни истайди.

(Сизнинг компаниянгиз нимани исташи кимни қизиқтиради? Мени ўзимнинг муаммоларим ташвишлантиради. Банк мени гаров бўйича уйимни сотиб олиш ҳуқуқидан маҳрум қилмоқда. Боғимдаги шира атиргулларни йўқ қияпти. Кеча фонд бозорида акциялар тушиши рўй берди. Бугун эрталаб мен соат саккизу ўн бешда жўнайдиган поездга кечикдим. Кеча Жонслар оиласи мени рақсга боришга таклиф қилмади. Шифокор эса қон босимим ошаётгани, менда невроз ва қазғоқ борлигини айтмоқда. Хўш, буларнинг барчасидан кейин нима юз берапти? Мен эрталаб асабийлашган ҳолда ишга келаман. Хатларни кўздан кечираман ва Нью-Йорклик қандайдир нотавоннинг компанияси истаклари ҳақидаги сафсатасини топаман. Ажабо! Агар у хати менда қандай таассурот қолдиришини фараз қилганида, реклама бизнесидан қочиб кетар ва қўйлардаги зараркунандаларни йўқотувчи суюқлик ишлаб чиқариш билан шуғулланган бўларди.)

Агентлигимиз реклама эълонлари бутун мамлакат радиостанциялари фаолиятининг асоси бўлиб қолди. Рекламаларимизни жойлаштириш учун имкон қадар қулай вақтни танлаганмиз. Шу боис, мана, бир неча йилки, бошқа реклама агентликлари уртасида биринчи ўринни эгаллаб келмоқдамиз.

(Сиз энг юқорида жойлашган улкан ва бой компаниясиз, шундайми? Хўш, нима бўпти? Сиз «Женерал Моторс», «Женерал Электрик» ва Америка қўшма штатлари армиясининг бош штаби билан бирга олганда буюк бўлганингизда ҳам, мен тупурдим. Агар, жилла курса, товўқчалик ақлингиз бўлганида, мени сиз эмас, балки ўзимнинг буюк эканлигим қизиқтиришини англаб етардингиз! Сизнинг мисли қурилмаган ютуқларингиз ҳақидаги барча мулоҳазаларингиз мени фақатгина ўзимни кичик ва арзимас, деб ҳисоблашга мажбур қилади.)

Биз радиостанциялар фаолияти ҳақидаги энг янги маълумотларга асосланиб, ҳисоб-китобларимизни энг юқори даражада олиб боришни истаймиз.

(Сиз истайсиз! Сиз истайсиз! Сиз ғирт – эшаксиз. Мени сиз ёки Қўшма штатлар президентининг нималарни хоҳлаши қизиқтирмайди. Сизга биринчи ва охири марта айтишга ижозат беринг – мени фақат ўзимнинг нималарни ишташим

қизиқтиради. Сиз эса аҳмоқона хатингизда бу ҳақда бир оғиз ҳам гапирмаганиз.)

Юқорида айтилганларни ҳисобга олиб, компаниямизни ҳар ҳафтада радиостанциянгиз иши ҳақида жўнатадиган маълумотлар рўйхатининг биринчи қаторига киритиб қўйинг. Мазкур маълумотлар энг мақбул ҳисоб-китоб асосида эфир вақтини захиралаш учун ҳар қандай фойдали тафсилотлардан иборат бўлиши мумкин.

(«Биринчи қатор»! Сурбетликнинг чеки йўқ! Аввал ўз компаниясининг ютуқлари ҳақида мақтаниб, мени ўзимни нотавон сезишга мажбур қилишмоқда. Кейин эса, ҳатто «илтимос» сўзини айтмасдан, ўзларини қандайдир «биринчи қатор»га киритиб қўйишни таклиф этишмоқда.)

Хатимизни кечиктирмай тасдиқлашингиз ва радиостанциянгиз фаолияти ҳақидаги энг сўнгги маълумотларни жўнатишингиз ўзаро манфаатли бўлиши мумкин.

(Тўнканинг ўзи! Сиз менга бутун мамлакат буйлаб, худди кузги япроқлардай учиб кетадиган, юзлаб купайтирилган арзимас хатлардан бирини жўнатяпсиз. Тагин мендан уйим, гаровим, боғим, соғлиғимга алоқадор муаммолар бўлиб турган бир пайтда безбетлик билан расмий сўровингизни олганимни шахсий хат билан тасдиқлашимни сўраяпсиз. Қолаверса, буни «кечиктирмай» амалга оширишимни сўраяпсиз. «Кечиктирмай» дегани нима? Мен сиздан камроқ банд эмаслигимни билмайсизми? Ёки, ҳар ҳолда, менга шундай деб уйлаш ёқимли. Лекин, агар сиз шу масалани кутарган экансиз, нимага асосланиб менга буйруқ беряпсиз? Шундай бўлса-да, сиз муносабатларимиздаги «ўзаро фойдали» жиҳат ҳақида тилга олдингиз. Ниҳоят сиз мен ҳақимда ҳам уйладингиз. Лекин манфаатларим нимада аниқ намоён бўлиши негадир тушунарли эмас.)

Ҳурмат билан

Жон Доу,

радио реклама бўлими бошлиғи

P.S, «Блэнквилл Жорнел»дан кучириб олинган матн, шубҳасиз, сизни қизиқтиради. Эҳтимол, уни радиостанциянгизда узатарсиз.

(Нихоят, хат сунгида бўлса-да, сиз менинг муаммоларимни ечишга ёрдам бериши мумкин бўлган масалани қайд этдингиз. Нима учун ана шундан бошламадингиз. Уни энди гапиришдан нима маъно бор? Реклама билан машғул киши, шундай сафсатадан фойдаланган экан, миясига нимадир бўлган. Сизга «радиостанция иши ҳақидаги энг сунги маълумотлар» тўғрисидаги хат эмас, балки қалқонсимон безингиз учун бир шиша йод керак.)

Агар реклама билан умрбод шуғулланган ва одамларни нимадир харид қилишга ишонтириш соҳасида ўзларини профессионал ҳисоблаган мутахассислар шундай хат ёзса, қас-соб, нонвой ёки автомеханикдан нима кутса бўлади?

Мана, яна бир хат. Уни мазкур курс тингловчиси Эдвард Вермиленга йирик темир йўл станцияси бошлиғи ёзиб юборган. Ўқиб чиқинг, кейин мен бу саволга жавоб бераман.

«А.Зерегаз Санз, Инк».

28 Франт Стрит

Бруклин, Нью-Йорк, 11201

жаноб Эдвар Вермилен эътиборига

Жаноблар!

Бизнинг темир йўл станциямиз юкларни қайта ишлашни яхши уддалай олмаяпти, чунки узлуксиз ишлаб чиқариш тушлиқдан кейинги вақтга тўғри келмоқда. Бу эса станцияда юкларнинг тўпланиб қолиши, иш вақтидан кейин ишлаш, юк транспортининг ушланиши, баъзи ҳолларда юкларни ўз вақтида жўната олмасликка сабаб бўлмоқда. 10 ноябрда сизнинг компаниянгиз бизга 510 ўриндан иборат юк партиясини жўнатди. У станциямизга соат 16.40 да етиб келди.

Биз юкнинг кечикиши билан боғлиқ муаммоларни ҳал қилишда сизларнинг ёрдамингиздан умидвормиз. Юқорида таъкидлаб ўтилганидек, агар катта партияда юк жўнатилса, машиналарнинг станцияга вақтлироқ келиши ёки юкларнинг бир қисмини кейинги куни келтириш чораларини куришингизни истардик. Мазкур тизимнинг афзаллиги шундаки, у юк машиналарингизни тезроқ бўшатишимиз, юкларингиз олинган куни қайта ишланишига кафолат беради.

Самимият билан

Ж.Б , станция бошлиғи

«А.Зерегаз Санз, Инк» компаниясининг савдо-сотиқ буй-ича менежери жаноб Вермилен ушбу хатни олгач, қуйидаги шарҳ билан менга жунатди:

«Бу хат бизга қутилганидан кўра акс таъсир кўрсатди. Мактуб бошида темир йўл станцияси дуч келаётган қийинчиликлар баён қилинган, бу эса, очигини айтганда, бизни қизиқтирмайди. Кейин эса ёрдам беришимизни илтимос қилишган. Бу биз учун ноқулай бўлиши мумкинлиги ҳақида уйлашмаган ҳам. Ниҳоят, мактубнинг охириги хатбошида, агар ёрдам берсак, юкларни қайта ишлаш тезлашиши ва станцияга келган куниёқ жунатилиши кафолатига эга бўлишимиз эслатиб ўтилган.

Бошқача айтганда, биз энг охириги галда эслаб ўтилганмиз. Хат якунида ҳамкорликдан кўра кўпроқ қарама-қаршилик руҳи келиб чиқади».

Келинг, бу хатни қандай қилиб ёзиш мумкинлигини кўриб чиқайлик. Вақтни бизнинг муаммоларимиз ҳақидаги бекорчи гапларга сарфлаш керак эмас. Генри Форд айтишича, «бошқа одамнинг нуқтаи назарини тушуниш ва муаммони нафақат ўзи томонидан, балки унинг ҳолатидан туриб куриш» керак.

Мана, хатни яхшилаш усулларида бири. Эҳтимол, у энг яхшиси эмасдир, лекин биринчи талқиндаги матндан ёмон эмаслиги аниқ.

**Жаноб Эдвар Вермиленга,
«А.Зерегаз Санз, Инк».
28 Франт Стрит
Бруклин, Нью-Йорк, 11201**

Ҳурматли жаноб Вермилен.

Сизнинг компаниянгиз, мана, ун тўрт йилдан бери бизнинг доимий мижозимиз ҳисобланади. Шубҳасиз, бунинг учун сиздан жуда миннатдормиз. Биз доимо сизга ўз вақтида ва самарали хизмат кўрсатишга ҳаракат қиламиз. Компаниянгиз, шубҳасиз, шунга муносиб.

Лекин, афсуски, агар машиналарингиз, масалан, 10 ноябрдаги каби йирик юк партияларини кун охирида олиб келса, биз мажбуриятларимизни керакли тарзда бажара ол-

маймиз. Сабаби, бошқа куплаб мижозлар ҳам юкларини кун адоғида олиб келадилар. Табиийки, оқибатда станцияда юк тупланиб қолади. Бу эса компаниянгиз юкларини тушириш, баъзан эса, ҳатто жунатилишининг кечикишига ҳам сабаб бўлади.

Бу яхши эмас, тушунамиз, лекин муаммони ҳал этиш мумкин. Агар компаниянгиз юкларни эрталаб жунатиш имконини топса, юк машиналарингиз туриб қолмасди. Юкларингиз шу заҳоти қайта ишланар, бизнинг ишчиларимиз эса одатдаги вақтда уйга келиб, кечки овқатда сизлар ишлаб чиқарган макарон ва уградан татиб, лаззатланган бўлардилар.

Юкларингиз станцияга қай вақтда етиб келишидан қатъи назар, биз уларни тезроқ қайта ишлаш учун барча чораларни куришга тайёрмиз.

Сизнинг бандлигингизни тушунамиз. Шу боис жавоб ёзишга ўзингизни уринтирмаслигингизни илтимос қиламиз.

**Ҳурмат билан,
Ж.Б , станция бошлиғи**

Нью-Йорк банкларидан бирида ишлаган Барбара Андерсон ўғлининг соғлиги ёмонлиги туфайли Аризона штатидаги Феникс шаҳрига кўчишга қарор қилди. У бизнинг курсларда ўрганган усуллардан фойдаланиб, Феникс шаҳрининг ун иккита банкига қуйидагича хат жунатди:

Ҳурматли жаноблар.

Менинг банкдаги ун йиллик иш тажрибам сизнинг тезкор ривожланаётган банкингизда қизиқиш уйғотиши мумкин.

Нью-Йоркнинг «Бэнкерз Траст Компани» банкида турли вазифаларда ишлаган амалий ишим давомида мен барча банк операцияларини бажариш тажрибасига эга бўлдим. Жумладан, депозит жамғармалар, кредитлар, қарзлар ва иш юритиш билан боғлиқ операцияларни ўргандим. Ҳозирги кунда мазкур банкда бўлим бошлиғи вазифасида ишламоқдаман.

Мен май ойида Феникс шаҳрига кўчмоқчиман ва банкингиз равнақига ёрдам беришимга ишончим комил. Унғача 3 апрелда Феникс шаҳрида бўламан ва имкониятдан фойда-

ланиб, банкингиз ривожига қай тарзда ҳисса қўшишим мумкинлигимни айтиб бераман.

**Ҳурмат ила
Барбара Л.Андерсон**

Нима деб ўйлайсиз, Андерсон хоним хатига жавоб олди-ми? Уни ўн икки банкдан ўн биттаси суҳбатга таклиф қилди. Хоним бўлғуси иш жойини танлаш учун яхши имкониятни қўлга киритди. Нима учун? Гап шундаки, Андерсон хоним хатида ўзининг истаклари ҳақида эмас, балки банк ривожига қандай қилиб ёрдам бериши мумкинлиги ҳақида ёзган эди. Диққат-эътиборни ўзининг муаммоларига эмас, уларникига жамлаганди.

Бугун савдо бўйича минглаб агентлар қийинчилик билан ўз нонини ишлаб топишмоқда. Нега? Сабаби шуки, улар фақат ўзларининг истаклари ҳақида ўйлашади. На сиз ва на менинг ҳеч нима сотиб олишни хоҳламаётганимизни тушунишмайди. Агар биз хоҳлаганимизда, кўчага чиққан ва ўзимизга керакли харидни амалга оширган бўлардик. Лекин сотувчи ҳам, харидор ҳам ўз муаммоларини ҳал қилишга қизиқади. Савдо агенти ўзларининг хизмати ёки моли қандай қилиб бизнинг муаммоларимизни ёчишга ёрдам беришини кўрсата олса, сотиш учун кўп уринмаса ҳам бўлади, чунки биз, ўзимиз унинг молини харид қиламиз. Харидорга у ёки бу молни бировнинг тиқиштириши эмас, ўзи сотиб олаётганини ҳис этиш ёқади.

Лекин кўпгина савдо агентлари бир умр савдо билан шуғуллансалар-да, молни сотиш жараёнига харидорнинг нуқтаи назаридан қарашга уринмайдилар. Масалан, узоқ йиллар муқаддам мен Катта Нью-Йорк марказидаги хусусий уйларнинг кичик мавзеси бўлган Форест-Хиллсда яшардим. Бир куни, станцияга шошилиб турганимда, кўп йиллардан бери бизнинг ҳудудда кўчмас мулк савдоси билан шуғулланадиган агентни учратиб қолдим. У Форест-Хиллсни яхши билгани боис, сувоқ қилинган уйимнинг тузилиши ҳақида савол бердим. Мени уйимнинг сувоғи остида тўр ёки ичи ковак ғишт борлиги қизиқтирарди. У эса бу ҳақда билмаслиги ва ўзимга шундоқ ҳам аён бўл-

ган маълумотни айтди: мен Форест-Хилл уй-жой ассоциациясидан билиб олишим мумкин экан. Кейинги куни эрта-лаб ўша агентдан хат олдим. У менга керакли маълумотни бердими? Бу ҳақда бир дақиқа ичида телефон орқали билиб олиши мумкин эди. Лекин бундай қилмади. У мазкур маълумотни телефон орқали билиб олишим мумкинлигини такрорлади, холос. Кейин эса ўзимни суғурта қилдириш илтимоси билан мурожаат этди.

У менга эмас, ўзига ёрдам беришдан манфаатдор эди.

Алабама штатининг Бирмингем шаҳрида яшовчи Ж.Ховард Лукас битта компаниянинг икки агенти бир хил вазиятда ўзларини қандай тутганлари ҳақида ҳикоя қилиб берди:

«Бир неча йил аввал мен кичик компания бошқарувчилари жамоасида эдим. Ёнимда йирик суғурта компаниясининг туман бўлими жойлашганди. Унинг ҳар бир агенти учун ўз ҳудуди белгиланган бўлиб, фирмамизни икки агент назорат қиларди. Уларни Карл ва Жон деб атаيمان.

Бир куни эрталаб Карл бизнинг офисга кирди ва компанияси раҳбарлар учун ҳаёт суғуртасининг янги турини жорий қилганини эслатиб ўтди. У, агар биз бу суғурта билан қизиқсак, тула-тўқис маълумотларни тақдим этишини айтди.

Ўша куниёқ, кафедан қайтаётган Жон бизни кўчада кўриб қолди ва қичқирди: «Ҳой, Люк, тўхта, менда сен учун ажойиб янгилик бор!» У олдимизга югуриб келди. Сўнг компанияси айнан шу бугун раҳбар ходимлар учун ҳаёт суғуртасининг янги турини жорий қилганини ҳаяжонланган тарзда айта бошлади (бу ҳақда иттифоқо Карл ҳам маълум қилганди.) Жон бизнинг биринчилардан бўлиб расмийлаштиришимизни хоҳларди. У суғурта шартлари ҳақида муҳим маълумотларни етказди ва қуйидаги сўзлар билан якунлади:

«Бу – суғуртанинг мутлақо янги тури. Шу боис, мен эртага сизларнинг олдингизга бош офисдан мутахассис олиб келмоқчиман. У бу ҳақда сизларга батафсил тушунтиради. Сиз ҳозир аризаларни тулдиришингиз мумкин. Мендаги ҳужжатларда мутахассис учрашувга тайёрланишингизга ёрдам берадиган қўшимча маълумотлар бор».

Биз ҳали мазкур суғурта тури ҳақида деярли ҳеч нима билмаслигимизга қарамай, унинг ғайрати бу полисни расмий-

лаштиришга кучли истак пайдо қилди. Янги полис шартлари билан танишганимизда, Жон айтиб ўтган таърифлар тасдиқланди. У нафақат ҳар биримизни суғурталади, балки кейинчалик суғуртанинг умумий миқдорини икки бараварга оширди ҳам.

Бундай шартномани Карл ҳам тузиши мумкин эди, лекин у бизни қизиқтиришга сира уринмади».

Дунёда фақат ўзининг шахсий манфаатини ўйлайдиган тамагир одамлар куп. Шу боис бошқаларга бегараз ёрдам беришга ҳаракат қиладиган бундай ноёб кишилар катта устунликка эга. Уларнинг рақобатчилари кам.

Оуэн Д.Янг, Американинг таниқли ҳуқуқшуноси ва энг омадли ишбилармонларидан бири, бир куни шундай деган: «Ўзларини ҳар доим бошқалар ўрнига қўядиган ва улар онгининг ишлаш механизмини тушуниш қобилиятига эга кишилар ўз келажаклари ҳақида хавотирланмасалар ҳам бўлади».

Сиз қўлингиздаги китобни ўқиш натижасида ҳеч бўлмаса битта ҳақиқатни билиб олинг. Агар ўзингизда доимо бошқаларнинг нуқтаи назарини ҳисобга олиш ва ҳар қандай вазиятни уларнинг кўзи билан кўриш қобилиятини шакллантирсангиз, бу мавқе-мартабангизда муҳим поғонага айланиши мумкин.

Бошқа кишининг нуқтаи назарини ҳисобга олиш ва нимагадир қизиқишини уйғотишга интилиш уни сизнинг манфаатингиз ва ўзининг зарари учун нимадир қилишга ундаб, қўғирчоқ қилиш дегани эмас. Музокаралар ўзаро манфаатли бўлиши керак. Жаноб Вермиленга ёзилган мактубда жунатувчи ҳам, олувчи ҳам унда баён этилган таклифдан ютдилар. Бу китобда эслатиб ўтилган бошқа воқеада банк ҳам, Андерсон хоним ҳам наф кўришди: банк қимматли ходимга, Андерсон эса яхши ишга эга бўлди. Жон Лукасга суғурта полисини сотган воқеада ҳам ўтказилган битим туфайли улар иккаласи ютди.

«Бошқада кучли истак уйғотиш» усулини қўллаш натижасида купчилик фойда кўрганининг яна бир мисоли «Шелл Ойл» компаниясида сотиш ишлари бўйича ҳудудий менежер бўлиб ишлаган Майкл Э.Уидден воқеаси билан боғлиқ. У Род-Айленд штатининг Уорвик шаҳрида истиқо-

мат қиларди. Майкл ҳудудда энг яхши сотувчи бўлишга интилар, лекин битта бензин куйиш станцияси ишни орқага тортарди. Мазкур станцияни у ерда тозалик ва тартибни сақлашга заррача истаги бўлмаган кекса киши бошқарарди. Станция шу қадар ачинарли аҳволда эдики, ёқилғи сотиш анча камайиб кетди.

Ёқилғи куйиш станцияси менежери Майклнинг аҳволни ўнглаш тўғрисидаги илтимосларини эшитмасди. Ниҳоят, бирортаям натижа бермаган кўп сонли чақириқ ва суҳбатлардан сўнг Майкл менежерга ўзининг ҳудудидаги янги «Шелл» станциясини кўрсатишга қарор қилди.

Мазкур станция жиҳозлари ва тозалиги менежерда кучли таассурот қолдирди. Кейинги гал Майкл яна унинг станциясига келганида, ҳамма жой саранжом-саришта бўлиб, тозалигидан ялтирарди. Бензин сотуви эса кескин ўсди. Орқада қолаётган энг охири станциядаги аҳволнинг ўнгланиши, ниҳоят Майклнинг ўз мақсадига етиши ва энг яхши сотувчи бўлишига имкон берди. Барча суҳбат ва панд-насиҳатлар фойдасиз бўлиб чиқди. У кекса менежерда фақат кучли жонланишни уйғотиш орқали ўз мақсадига эришди. Замонавий станцияни кўрган менежер ўзида ҳам шундай тартиб ўрнатишга қарор қилди. Натижада иккаласи ҳам ютди: Майкл ҳам, менежер ҳам.

Кўпчилик коллежларда маълумот олади. У ерда Вергилий ва олий математика сирларини ўргатишади, лекин ҳеч ким уларга шахсий онги қандай ишлаши ҳақида гапирмайди. Масалан, мен бир вақтлар коллежларнинг ёш битирувчиларига нотиқлик санъати бўйича маърузалар курсини ўқидим. Улар кондиционерлар ишлаб чиқарувчи йирик «Кэрриер Корпорэйшн» компаниясига ишга кираётгандилар. Курс тингловчиларидан бири бошқаларни буш вақтларида баскетбол билан шуғулланишга ишонтирмоқчи бўлди. Унинг фикрлари умумий тарзда қуйидагича эди: «Мен баскетбол ўйнашга келишларингни хоҳлайман. Баскетбол ўйнашни яхши кўраман, лекин бир неча марта спорт залига борганимда, у ерда ўйинчилар жуда кам экан. Кеча икки ёки уч кишидан иборат яхшигина жамоа тузилди. Ҳатто кўзимнинг тагини кукартиришди. Мен шу тарзда баскетбол ўйнашни хоҳлайман».

У сизнинг истагингиз ҳақида ярим оғиз сўз бўлса ҳам айтдимиз? Сиз, масалан, ҳеч ким қатнамайдиган спорт залига мутлақо бормоқчи эмассиз. Унинг нима хоҳлаши билан ишингиз йўқ. Кузингизнинг таги кукаришини ҳам истамайсиз. Лекин у, агар сиз спорт залига қатнасангиз, истакларингизга эришингиз мумкинлигини курсата олмасмиди? Албатта, курсата оларди. У баскетбол билан шуғулланиш сизга теткилик, бўриларча иштаҳа, тиниқ ақл, қувноқ кайфият бахш этишини айтиши мумкин эди. Буларнинг барчаси баскетбол ўйнаш туфайли бўларди.

Профессор Оверстритнинг доно маслаҳатини такрорлаймиз: *«Аввал шундай қилингни, бошқа киши нимадир олишга жўшқин қизиқиб қолсин. Буни уддалаган одам бутун дунёни забт этади, эплай олмаган киши эса йўлини ёлғизликда давом эттиради!»*

Ўқув курсимиз тингловчиларидан бири кичик боласидан ташвишланарди. Боланинг вазни яхши ўсмас, иштаҳаси йўқ эди. Ота-онаси бундай вазиятларда одат бўлиб қолган усуллардан фойдаланишар: уни койишар, панд-ўғитлари билан безор қилишарди: «Онанг ановини, мановини ейишингни хоҳлайди. Отанг сенинг катта ва кучли бўлишингни истайди».

Бола уларнинг барча илтимослари ва ўғитларига эътибор берармиди? У қумлоқ пляждаги қум заррасига бўлгандек ҳам эътибор қаратмади. Бироз бўлса-да, соғлом фикрлайдиган ҳар қандай одам уч яшар бола ўттиз ёшли эркекнинг важларини тингламаслигини тушунади. Лекин отаси айнан шунга умид қиларди. Бу эса бемаънилик бўлиб, ва ниҳоят, ота тушунди. Ўзига шундай деди: «Бола нима хоҳлайди? У ва менинг истакларимни қандай боғласа бўлади?»

Ота шу тарзда фикрлай бошлаганидан сўнг масалани ҳал этиш осонлашди. Бола Бруклиндаги уйлари олдида уч гилдиракли велосипедда учини яхши кўрарди. Сал нарида эса ундан кучлироқ уришқоқ бола яшарди. Бу шумтака ундан велосипедини тортиб олар ва ўзи учарди. Боланинг кўз ёшларини оқизиб, онасига югуриши тушунарли. Бўлган воқеани эшитиб, она кучага чиқар ва велосипедни ўғлига олиб берарди. Бу воқеа деярли ҳар куни такрорланарди.

Хуш, кичкинтой нимани истарди? Бу саволга жавоб бериш учун Шерлок Холмс бўлиш шарт эмас. Унинг ғурури, ғазаби, ўз аҳамиятини сезишга интилиши – барча инсонлар феъл-атвориға хос кучли ҳиссиётлар – уни қасос олишга ундарди, ўзини хафа қилган болани калтаклашни орзу қиларди. Ана шунда отаси, агар у онаси тайёрлаган овқатларни еса, бундай кун етиб келишини айтди. Овқатланиш муаммоси бартараф этилди. Бу бола исмалоқ, нордон карам, тузланган скумбрия (кичикроқ денгиз балиғи), яъни нимаики беришса, барини ея бошлади. Ота-онасининг гапига кўра, уни тез-тез хафа қиладиган уришқоқ бола устидан ғалаба қозониш учун.

Бу муаммони ҳал қилиб бўлгач, ота-она бошқасини ечишга киришдилар: болада тўшакни ҳўллаб қўйиш одати бор эди.

У бувиси билан ётарди. Эрталаб уйғониб бувиси чойшабни ушлаб кўрар ва: «Жонни, кечаси яна қилиб қўйибсан, қара», дерди Бунга бола жавоб берарди: «Бу мен эмас! Бу сиз!»

Уни койишар, тарсаки туширишар, уялтиришар, бундай қилишини истамасликларини мудом такрорлашар, лекин ҳеч қайси чора ёрдам бермасди. Ота-она яна ўз олдига савол қўйди: «Қандай қилсак, боланинг ўзи бунни қилмасликни истаб қолади?»

У нимани хоҳларди? Биринчидан, бувисига ўхшаб тунги қўйлак эмас, балки дадаси каби пижама кийишни хоҳларди. Набирасининг тунги қилиқлари бувисининг жонига текканди. Шу боис, яхши томонга ўзгаришини ўйлаб, неварасига шоду хуррамлик билан пижама сотиб олишга рози бўлди. Иккинчидан, бола ўзининг шахсий каравотига эга бўлишни хоҳларди. Бувиси бунга ҳам қаршилиқ қилмади.

Она ўғли билан бирга Бруклиндаги универмага борди. У ерда сотувчига кўз қисиб деди: «Мана бу ёш жентльмен баъзи жиҳозларни сотиб олишни истайди». Сотувчи сўради: «Йигитча, қандай ёрдамим керак?» Катта одамларга хос бундай муомала боланинг ўз аҳамиятини сезишига имкон берди. У оёқ учларида кўтарилди. Бу билан бир неча сантиметрга баландланди ва деди: «Мен ўзимга каравот сотиб олишни хоҳлайман».

Сотувчи онасига ёқиб қолган каравотни (у яна куз қисиб қўйганди) курсатди ва айнан шуни харид қилишни болакайга маслаҳат берди.

Кейинги кун и каравот етказиб берилди. Кечкурун отаси ишдан келгач, бола эшик ёнига югуриб келди ва қичқирди: «Дада, дада! Бу ёққа келинг, қаранг, мен ўзимга қандай каравот сотиб олдим!»

Ота каравотга қаради ва Чарльз Шваб тавсиясига мос равишда, янги каравотга муносиб баҳо берди ва мақтовда сахий бўлди. Кейин эса ўғлидан сўради: «Энди, ўйлашимча, сен бу каравотда балиқ овламасанг керак?»

«Албатта, бундай қилмайман!» Бола ваъдасида турди, чунки унинг иззатталаблиги қўзғатилган эди. Бу унинг шахсий каравоти, ахир! Ўзи сотиб олган. Яна эркакларникидек ҳақиқий пижама. У ўзини катталардек тутмоқчи эди. Шундай қила бошлади ҳам.

Бошқа ота, у ҳам курсларим тингловчиси, муҳандис-телефончи К.Т.Датчмен эрталаблари ўзининг уч ёшли қизини нонушта қилдиrolмасди. Бундай вазиятлардаги барча усуллар – илтимос, пўписа, танбеҳ ҳеч қандай натижа бермасди. Ота-она ўйланиб қолди: «У эрталаб нонушта қилишни хоҳлаши учун қандай чора топиш мумкин?» Кичкина қизча онасига тақлид қилиш, ўзини катта ва вояга етган, деб ҳисоблашни яхши кўрарди.

Бир кун и эрталаб уни стулга чиқариб қўйиб, ўзи учун нонушта тайёрлашига рухсат беришди. Кейин энг керакли пайтда, қизи кастрюлда бўтқа аралаштираётганида, ота ошхонага кирди. Отасини кўриб қолиб, қизча деди: «Дада, қаранг, бугун нонуштага бўтқа бўлади!»

Қизча ҳеч қандай илтимоссиз икки ҳисса бўтқа еди, чунки бу унга қизиқарли эди. Қизалоқ шахсий аҳамиятини ҳис этди. Бўтқа пиширишда ўзини ифодалаш учун кенг майдон топди.

Уильям Уинтер шундай деган: «Ўз дунёқарашини ифодалаш инсон табииатининг етакчи эҳтиёжидир». Келинг, руҳшуносликдаги билимларимизни иш юзасидан кечадиган муносабатларда қўллайлик. Агар сизда ажойиб гоё пайдо бўлса, бошқаларга бу ақлингиз меваси эканлигини тушунтириш урнига, уни билдирмай ҳамкасбларингизга ташлаб

қўйинг ва, ўзимиз уйлаб топганмиз, дейишларига имкон беринг. Агар шундай деб ҳисобласалар, уларга ёқиб қолади ва бажонидил ундан фойдаланадилар. Унутманг: «Аввал шундай қилинги, бошқа одам ниманидир олишга бўлган жўшқин истакка чулғансин. Буни уddалаган одам бутун дунёни забт этади, эплай олмаган киши эса йўлини ёлғизликда давом эттиради!»



3-тамойил:

Бошқа одамда жўшқин истак уйготинг.



ХУЛОСА

1-тамойил:

Танқид қилманг, айбламанг, шикоят қилманг.

2-тамойил

Олқишингизни виждонан ва самимий билдиринг.

3-тамойил:

Бошқа одамда жўшқин истак уйготинг.

II ҚИСМ ОДАМЛАРГА ЁҚИШНИНГ ОЛТИ УСУЛИ

1-боб

Шундай қилинг ва сизни ҳамма жойда самимий кутиб олишади

Дўстларга эга бўлиш учун ушбу китобни ўқиш шартмикан? Яхшиси, бутун дунёга машҳур буюк дўст орттирувчининг усулларини ўрганиш осонроқ бўларди. У ким? Сиз уни эртага кўчада учратиб қолишингиз мумкин. Унгача уч одим қолганда, думини ликиллата бошлайди. Агар тўхтасангиз ва силаб қўйсангиз, жон-жаҳди билан муҳаббатини кўрсатишга уринади. Ўшанда аъло даражада биласизки, унинг сизга бўлган майлини ташқи тарафдан ифодалашида ҳеч қандай яширин сир йўқ: у сизга уй сотмоқчи эмас ва сиз билан мутлақо турмуш кўрмайди ҳам.

Ит, бу — ўзининг яшаши учун меҳнат қилиши керак бўлмаган ягона ҳайвон эканлиги ҳақида ҳеч ўйлаб кўрганмисиз? Товуқ тухум қўйиши, сигир сут бериши, канарейки сайраши керак. Ит эса фақатгина сизга бўлган беғараз садоқати туфайли кун кўради.

Эсимда, беш ёшда тулганимда, отам менга эллик-сентага кичкина малпа кучукча сотиб олиб берди. У менинг болалигимни шодлик ва бахтга тулдирди. Ҳар куни соат тўрт яримда ўзининг митти кўзларини сўқмоқдан узмай уй олдида, ҳовлида утирар ва мени кутарди. Товушимни эшитган ёки қалин буталар орасидан мактабга тушлик солиб борадиган сумкамни кўрган заҳоти қувноқ сакрашлари ва шодон акиллаши билан мени қутлаш учун тепаликка қараб ўқдай учарди. Унинг номи Типпи бўлиб, мен билан беш йил мобайнида ҳамиша бирга бўлди. Лекин даҳшатли бир тунда — мен буни ҳеч қачон унутмайман — мендан уч одим нарида яшин тегиб ўлди. Типпининг ҳалокати мен учун ҳақиқий фожиа бўлди.

Бечора Типпи, сен ҳеч қачон психологияга оид китобларни ўқимагансан. Бунга муҳтож ҳам эмасдинг. Қандайдир ажойиб ҳиссиёт сенга айтардики, инсонларга самимий қизиқиш билдириб, бошқаларда ўзингга нисбатан қизиқиш уйғотишга икки йил қатъият билан урингандан кўра, икки

ойда ўзингга кўпроқ дўст орттиришинг мумкин. Бу иборани такрорлашга ижозат беринг. Одамларга самимий қизиқиш билдириб, ўзингизга нисбатан икки йил қатъият билан қизиқиш уйғотишга уринишдан кўра, икки ойда кўпроқ дўст орттиришингиз мумкин. Сизу биз бутун ҳаёти давомида битта қўпол хатога йўл қўядиган қўплаб одамларни биламиз: улар атрофдагиларни ўзларига нисбатан қизиқиш туғдириш учун мажбурлашга интилишади.

Бу ҳеч қандай натижа бермайди. Одамлар сиз билан қизиқшмайди. Улар эрталаб, кундузи ва кечаси фақат ўзлари билан қизиқадилар.

Нью-Йорк телефон компанияси телефон сўзлашувларида қайси сўз кўпроқ ишлатилишини аниқлаш мақсадида тадқиқот ўтказди. Топпингиз: бу 1 шахс кишилиқ олмоши «мен», «мен», «мен». Мазкур сўз 500 та телефон сўзлашувида 3900 марта ишлатилган. «Мен», «мен», «мен», «мен»...

Сиз ўзингиз ҳам суратга тушган гуруҳ расмини курганингизда, энг аввало кимни излайсиз?

Агар сиз қизиқиш уйғотиш учун одамларда таассурот қолдиришга уринсангиз, ҳеч қачон ҳақиқий, самимий дўстлар топа олмайсиз. Дўстларни, ҳақиқий дўстларни бу тарзда топиб бўлмайди.

Наполеон бундай усулни қўллашга уринган. У Жозефина билан бўлган охириги учрашувида шундай деган: «Жозефина, омад менга дунёдаги барча одамларга нисбатан кўпроқ кулиб боққан; лекин айни соатда мен фақатгина сенга ишонишим мумкин». Бироқ, тарихчилар Наполеоннинг ҳаттоки унга бўлган ишончи ҳам ўзини оқлаганига шубҳа билдирадилар.

Веналик таниқли руҳшунос Альфред Адлернинг «Ҳаёт сизга нимани англатиши мумкин» номли китоби бор. Мазкур китобда у ёзади: «Айнан биродарларига қизиқиш билдирмайдиган одам ҳаётда энг катта қийинчиликларга дуч келади ва бошқаларга энг катта зарар етказади. Айнан шу каби одамларнинг қўлидан ҳеч вақо келмайди». Руҳшунослиқдан ўнлаб илмий китобларни ўқиш ва ўзимиз учун муҳим ҳолатни топа олмаслик мумкин. Альфред Адлернинг мазкур таъкиди шунчалик чуқур маънога эгаки, мен уни алоҳида ажратиб такрорлайман:

Айнан биродарларига қизиқиш билдирмайдиган одам ҳаётда энг катта қийинчиликларга дуч келади ва бошқаларга энг катта зарар етказади. Айнан шу каби одамларнинг қўлидан ҳеч вақо келмайди.

Бир вақтлар мен Нью-Йорк университети қошидаги кичик ҳикоялар ёзишга ўргатадиган адабий курсларда шуғулланганман. Машғулотлардан бирида етакчи адабий журналлардан бирининг муҳаррири маъруза қилди. У таҳририятга юборилаётган ўнлаб ҳикоялардан бирини таваккал олиши ва бир неча хатбошини ўқиб, муаллиф одамларни яхши куриш ёки кўрмаслигини айтиб беришини таъкидлади. «Агар муаллиф одамларни яхши кўрмаса, одамлар ҳам унинг ҳикояларини яхши кўрмайдилар», деди у.

Бу тажрибали муҳаррир маърузаси давомида биздан ўз панд-насихатлари учун ўз сўраш мақсадида икки бор тўхталди. «Мен сизларга дин тарғиботчилари айнан айтадиган гапларни такрорлаяпман. Лекин унутманг, агар сиз китобхонларда муваффақият қозонишни истасангиз, одамлар билан қизиқишингиз керак».

Агар мазкур таъкид адабий меҳнат учун адолатли бўлса, одамлар билан мулоқот қилишда икки карра адолатлидир.

Говард Тёрстон охириги марта Бродвейда томоша кўрсатганида мен унинг артистлик кийимхонасида бир кечани ўтказдим. Тёрстон – сеҳргарларнинг тан олинган қироли. У қирқ йил давомида ўз гастроллари билан бутун дунёни кезиб чиқди ва томошабинларни кўзбоғловчилик санъати билан қойил қолдирди. Тёрстоннинг томошаларини олтимиш миллиондан ортиқ одам кўрди, даромади эса деярли икки миллион доллар бўлди.

Мен Тёрстондан муваффақияти сирини очишни сурадим. Бунга мактаб маълумотининг мутлақо алоқаси йўқ. Чунки у кичкиналигида уйдан қочиб кетган, дайдилик қилган, юк вагонларида юрган, пичан ғарамларида тунаган, тиланчилик қилган ва вагон тирқишларидан кўрган эълон ёзувларига қараб саводини чиқарган.

Балки, у сеҳргарлар ичида доноси бўлгандир? Йўқ. Тёрстон менга кўзбойлоқчилик ҳақида юзлаб китоб ёзилгани ва ўнлаб одамлар у қанча билса, шунча билишларини айтди. Лекин Тёрстон бошқаларда бўлмаган икки хислатга эга

эди. Биринчидан, у саҳнада ўзини тутишни биларди. Томошаларни саҳналаштиришнинг ҳақиқий устаси эди. У инсон табиатини биларди. Тёрстоннинг барча ҳаракатлари – ҳар бир ишораси, оҳанги, қошларининг қимирлаши – барчаси олдиндан пухта машқ қилинган, ҳар бир ҳаракати – сонияларгача ҳисоб-китоб қилинганди. Бундан ташқари, Тёрстон одамларга нисбатан самимий қизиқиш билдирарди. У менга аксар кўзбойлоқчилар залга назар ташлаб, ўзларига: «Мен бу ерда тўпланган соддаларни ҳеч бир қийинчиликсиз алдай оламан», дейишларини айтган. Лекин Тёрстон мутлақо бошқача усулдан фойдаланар, ҳар гал саҳнага чиқишдан олдин ўзига шундай дерди: «Мен одамлардан бу ерга келганлари учун миннатдорман. Улар менга мос усуллар билан кун кўришимга имкон бермоқдалар. Мен уларга қўлимдан келган энг яхши ҳунарларимни кўрсатаман».

Тёрстон ҳар бир томошасидан олдин ичида: «Мен томошабинларимни яхши кўраман. Мен томошабинларимни яхши кўраман» деб такрорлашини айтган. Бу кулгили туюляптими? Буни бемаънилик деб ҳисоблайсизми? Сиз хоҳлаганингизча ўйлашингиз мумкин. Лекин мен барча замонларнинг энг таниқли кўзбойлоқчиларидан бирининг сўзларини ҳеч бир изоҳларсиз етказяпман.

Пенсильвания штатининг Норт-Уоррен шаҳрида яшаган Жорж Дайк ўттиз йилдан кўпроқ ишлаган автоустахонани бекитишга мажбур бўлди. Чунки айнан устахона жойлашган ердан тезкор автомагистраль қурилаётганди. Тез орада бу нафақахўрнинг бекорчи ҳаёти жонига тегди. Жорж вақти-вақти билан скрипка чалиб турди ва тажрибали скрипкачилар билан суҳбатлашди. У ўзини камтар, дўстона тутди. Аста-секин ҳар бир таниш мусиқачининг ўтмиши ва қизиқишлари ҳақида кўпроқ билиб борди. Гарчанд унинг ўзи скрипкани олий даражада чала олмаса-да, айнан маҳоратини оширишга бўлган интилиши скрипкачилар орасида кўплаб дўстлар орттиришига имкон берди. Танловларда қатнаша бошлади ва тез орада АҚШ шарқий қисмида «кантри» услуби мусиқаси ишқибозлар орасида танилди. Уни Кинзуа округилик Жорж-Чийиллатувчи Амакижон деб аташди. Биз Жорж Амакижон ҳақида эшитганимизда, унинг ёши етмиш иккида бўлиб, ҳаётининг ҳар бир дақиқасидан лаззатланарди. Бу инсон ўзида бошқалар-

га нисбатан барқарор қизиқишни ривожлантирди. Куплаб одамлар уларнинг вақти аллақачон батамом ўтиб кетди, деб ҳисоблаган вақтда у ўзи учун янги ҳаёт яратди.

Теодор Рузвельтнинг мисли қурилмаган машҳурлиги сири ҳам шундан иборат. Уни, ҳатто хизматкорлар ҳам яхши қуришарди. Рузвельтнинг хизматкори, Жеймс Э.Эймос, у ҳақида китоб ёзди: «Теодор Рузвельт – ўз хизматкорининг қаҳрамони». Китобда сабоқ бўладиган бир воқеа мисол келтирилади:

«Бир куни менинг хотиним президентдан оқ каклик ҳақида сўрай бошлади. Бу қушни ҳеч қачон кўрмаганди. Президент уни батафсил таърифлаб берди. Бир оздан кейин коттежимизда телефон жиринглади (Эймос ва хотини Рузвельтнинг Ойстер-Бейдаги мулкига тегишли кичикроқ коттежда яшардилар). Хотиним гўшакни кўтарди ва шахсан Рузвельтнинг овозини эшитди. «Мен сизларга коттежингиз олдида оқ каклик сайр қилиб юрганини айтиш учун қўнғироқ қиялпман, – деди президент. – Деразадан қарасангиз, уни қуришингиз мумкин». Бундай икир-чикирлар унга хос эди. Ҳар гал, коттежимиз ёнидан ўтаётиб, биз билан албатта саломлашарди: «Ау, Энни! Ау, Жеймс!» Бу шу қадар дўстона муносабат белгиси эди».

Бундай одамни хизматкорлар қандай қилиб севмасликлари мумкин? Умуман, бирор киши уни севмаслиги мумкинми?

Бир куни Рузвельт, президент Тафт ва хотини қаергадир кетганларида, Оқ уйга келди. У Оқ уйнинг барча хизматкорлари билан самимий саломлашди. Рузвельт барчанинг исми, шу жумладан, идиш-товоқ ювувчиларни ҳам биларди. «Элис исмли ошпаз аёлни қуриб қолиб, – ёзади Арчи Братт, – «ҳали ҳам ўзингизнинг маккажўхори нонингизни ёппасизми?» деб сўради. Элис баъзида хизматкорлар учун маккажўхори нони ёпиши, бироқ тепадагилардан ҳеч ким уни емаслигини айтди.

«Бу уларнинг ёмон дидидан дарак беради. Мен бу ҳақда учрашув вақтида президентга айтаман, – деди баланд овозда ва аниқ қилиб Рузвельт.

Элис ликопчада бир булак маккажўхори нонини олиб келди. Рузвельт бу нонни йўл-йўлакай чайнаб, йўлда учраган боғбонлар ва ишчилар билан саломлашиб, ўз хонасига кетди.

У ҳар бир кишига аввал одатланганидек мурожаат қиларди. Оқ уйда қирқ йил бош хизматкор бўлиб ишлаган Айк Хувер кўзларида ёш билан деди: «Дарҳақиқат, бу сўнгги икки йилдаги ягона бахтли кунимиз эди. Ҳеч биримиз уни юз долларлик пулга алмаштирмасдик».

Оддий одамларга бўлган худди шундай самимий эътибор Нью-Жерси штатининг Четэм шаҳрида яшаган савдо менежери Эдвард М.Сайксга доимий мижозни ушлаб қолишига ёрдам берган. «Мен кўп йиллар аввал Массачусетсда «Жонсон энд Жонсон» фирмаси маҳсулотини сотиш билан шуғулланардим, — ҳикоя қилди у. — Мижозларимдан бири Хингэмдаги дорихона ҳўжайини эди. Ҳар гал у ерга кирганимда, содали сув ва дори сотувчиси билан бир неча дақиқа суҳбатлашар, шундан сўнг буюртма олиш учун дорихона ҳўжайини ҳузурига йўл олардим. Лекин бир куни ҳўжайин, бундан кейин «Жонсон энд Жонсон» маҳсулотларини харид қилмаслиги, чунки дўконидида озиқ-овқат маҳсулотлари ва нархи туширилган маҳсулотларни сотиб, дорихона маҳсулотлари савдосини эса тугатмоқчи эканлигини айтди. Мен дўкондан ўқдай учиб чиқдим ва кайфиятим ниҳоятда бузилган кўйи бир неча соат давомида шаҳар бўйлаб кездим. Кейин барибир қайтишга, жилла қўрса, дўкон ҳўжайинига аҳволимизни тушунтирмоқчи бўлдим. Ортимга қайтгач, одатдагидай содали сув ва дорилар сотувчиси билан саломлашдим. Кейин дўкон ҳўжайинининг ёнига кўтарилдим. У мени хуш табассум билан кутиб олди, сўнг эса буюртмани икки баравар оширди. Мен ҳайрон бўлдим. Суҳбатимиздан кейин ўтган бир неча соат ичида нималар юз берганини билмасдим. Шу ҳақда сўрадим. У содали сув сотувчи ёш йигитни кўрсатиб, шундай деди: «Бу йигит сиз кетганингиз заҳоти олдимга келди ва дўконга кирганингизда ўзи ва ишчилар билан саломлашадиган камдан-кам менежерлардан бири эканлигингизни айтди. У сизнинг бошқаларга нисбатан иш юзасидан бўладиган муносабатларга кўпроқ лойиқ эканлигингизни ҳам таъкидлади». Дўкон ҳўжайини содали сув сотувчисининг гапига кириб, бизнинг мижозимиз бўлиб қолишга кўнди. Мен ўзгаларга самимий қизиқиш, бу — савдо соҳаси ходими, қолаверса, ҳар қандай киши эгаллаши шарт бўлган энг муҳим фазилат эканлигини унутмайман.

Шахсий тажрибамдан англаб етдимки, самимий қизиқиш ёрдамида ҳар қандай кишини, ҳатто иш билан ниҳоятда банд одамни ҳам сизга эътибор, вақт ажратиш ва ёрдам беришга ишонтириш мумкин. Буни қуйидаги мисол орқали тушунтиришга ижозат беринг.

Мен кўп йиллар аввал Бруклин санъат ва фанлар институтида бадий асарлар ёзишни урганиш бўйича маърузалар ўқиганман. Биз тингловчиларимизга Кэтлин Норрис, Фэнни Хэрст, Айда Тарбелл, Элберт Пейсон Терхьюн ва Рупер Хьюз каби машҳур муаллифларни маъруза ўқишлари учун таклиф қилмоқчи бўлдик. Уларга хат ёзар эканмиз, асарларидан шавқ-завқ олаётганимиз, тажрибалари ва адабий маҳорат сирлари билан ўртоқлашишга қизиқаётганимизни қайд этдик.

Ҳар бир мактубни юз элликка яқин талаба имзолади. Биз, уларнинг жиддий маъруза тайёрлаш учун, ҳаддан ташқари банд эканликларини тушунишимизни ҳам эслатгандик. Шунинг учун ўз ишларида қўллайдиган усулларга доир саволлар рўйхатини қўшиб, жавоб беришларини илтимос қилдик. Бундай ёндашув ёзувчиларга ёқди. Кимга ҳам ёқмасин? Шу боис, улар ишларини ташлаб, бизга ёрдам бериш учун Бруклинга ташриф буюришди.

Мен юқоридаги усулга амал қилган ҳолда, Теодор Рузвельт ҳукуматидаги молия вазири Лесли М.Шоу, Тафт ҳукуматидаги адлия вазири Жорж У.Уикершэм, Уильям Женнингс Брайан, Франклин Рузвельт ва бошқа кўплаб таниқли кишиларни нотиқлик санъати бўйича курсларимдаги талабаларга маъруза ўқишга кундира олдим.

Биз, барчамиз, ким бўлмайлик — қассобми, нонвойми ёки, ҳатто тахтда ўтирган қиролми — бизга қойил қолганларни яхши кўрамиз. Масалан, Германия кайзерини олайлик. Биринчи жаҳон уруши ниҳоясида у, эҳтимол, бутун дунёда ҳамма энг нафратланадиган одам бўлгандир. Кайзер жон сақлаш учун Голландияга қочиб кетгач, ҳатто ўзининг халқи ҳам ундан юз ўгирди. Кайзерга бўлган нафрат шунчалик кучли эдики, миллионлаб одамлар бурда-бурда қилиб юборар ёки гулханда ёққан бўлишарди. Бундай қаҳр-ғазабнинг энг авжида кичкина болакай кайзерга оддий ва самимий, яхшилик ва тасаннога тўла хат юборди. У, бошқалар нима деб ўйлашларидан қатъи назар, ҳамиша, ҳар доим ўз императори

– Вильгельмни яхши кўриб қолишини ёзган эди. Кайзерга бу хат чуқур таъсир қилди ва болани меҳмонга чақирди. Бола-кай онаси билан бирга келди, кейинчалик кайзер бу аёлга уйланди. Бола дўстлар орттириш ва одамларга таъсир ўтказиш ҳақида китоб ўқиши шарт эмасди. У буни ич-ичидан ҳис этган эди.

Агар биз дўстлар орттиришни истасак, келинг, бошқалар учун ҳам нимадир қилайлик. Бу вақт, қувват, беғаразлик ва ғамхўрликни талаб қилади. Герцог Виндзорский Уэльс шахзодаси эканлигида, Жанубий Америка бўйлаб саёҳатни режалаштирганди. Ушбу мамлакатлар тилида нутқлар сўзлай олиш имкониятига эга бўлиш учун эса, бир неча ойни испан тилини ўрганишга сарфлади. Шу боис ҳам Жанубий Америка аҳолиси уни яхши кўриб қолди.

Мен узоқ йиллардан бери дўстларимнинг таваллуд санасини аниқлаш билан шуғулланаман. Буни қандай амалга ошираман? Мен астрология (илми нужум)га мутлақо ишонмасам ҳам, суҳбатдошимдан туғилган куни, феъл-атвори ва мойилликлари ўртасида бирор алоқа борлигига ишониш-ишонмаслигини сўрайман. Кейин таваллуд куни ва туғилган оyi ҳақида суриштираман. Агар, масалан, бу 24 ноябрь бўлса, ичимда бир неча бор такрорлайман: «24 ноябрь, 24 ноябрь». Суҳбатдошим угирилган пайтда, мен мазкур сана ва унинг исмини ёзиб оламан – кейинроқ ён дафтарчамга киритиб қўйиш учун. Ҳар йилнинг бошида, ушбу саналарни кўзга ташланадиган қилиб столимдаги таквимга белгилаб қўяман. Дўстларимдан бирининг туғилган куни келганида эса, унга хат ёки телеграмма жўнатаман. Бу кутилмаган ёқимли воқеага айланади! Шундай ҳолатлар юз берадики, мен уни табриклаган дунёдаги ёлғиз одам бўлиб чиқаман.

Агар биз дўстлар орттиришни истасак, келинг, одамларни хурсандчилик ва шавқ-завқ билан қутлайлик. Агар сизга кимдир кўнғироқ қилса, қуйидаги усулни қўлланг: «Алло» сўзини шундай оҳангда талаффуз қилинги, суҳбатдошингиз кўнғироқ қилганидан қанчалик хурсанд эканлигингизни англаб олсин. Кўпгина компаниялар ўз ходимларини кўнғироқ қилганларга қизиқишни таратиб турувчи қувноқ овозда қутлашга махсус ўргатади. Телефон орқали боғланган киши

компания унга ғамхўрлик намойиш қилаётганини ҳис этади. Эртага қўнғироққа жавоб бераётганингизда, шуни унутманг.

Бошқаларга қизиқишни намойиш этиш сизнинг нафақат дўстлар орттиришингизга ёрдам беради, балки шерикларда компаниянгиз билан доимий ҳамкорлик қилишга мойиллик ҳам уйғотади. Шимолий Америка Миллий банкининг Нью-Йорк бўлими ахборот эълонларидан бирида мазкур банк омонатчиси Мэделин Роуздейлнинг хати босилганди. Мана у:

«Мен банкингиз ходимларига юксак баҳо бермоқчи эдим. Уларнинг ҳар бири ниҳоятда хушмуомала, зийрак ва илтифотли. Сиз тасаввур қила олмайсиз, узоқ навбатда туришдан сўнг кассирнинг хушмуомала овозини эшитиш қанчалик ёқимли!

Ўтган йили менинг онамни беш ойга шифохонага ётқизишди. Ушанда банкингизга тез-тез ташриф буюришимга тўғри келар, менга ғазначи Мари Петручелло хизмат қиларди. У ҳар доим онамнинг соғлиги билан қизиқарди».

Ўйлашимча, Роуздейл хонимнинг ушбу банк хизматларидан фойдаланишни давом эттиришига ҳеч кимда шубҳа бўлмаса керак.

Нью-Йоркдаги йирик банклардан бирининг ходими Чарлз Р.Уолтерсга бир корпорацияга дахлдор махфий маъруза тайёрлаш топширилганди. Уолтерс мазкур масала бўйича маълумот олиши мумкин бўлган биргина инсонни билар, бу одам — компания президенти эди. Уолтерс унинг хонасига кирганида, эшикдан ёш аёл бош суқди ва президентга бугун ҳам бирорта марка йўқлигини айтди.

«Мен ўн икки яшар ўғлим учун почта маркаларини йиғман», — изоҳ берди президент. Уолтерс ташрифининг мақсадини баён қилди ва саволлар бера бошлади. Компания президенти мужмал ва ноаниқ жавоб қайтарар, фақат умумий иборалар билан қутулиб қоларди. У жавоб беришни очиқчасига хоҳламас, рўйи-рост гапиришга ҳеч нима мажбур қила олмайдиганга ўхшарди. Суҳбат қисқа ва самарасиз ўтди.

«Очиғини айтганда, мен нима қилишни билмасдим, — дейди Уолтерс машғулотлардан бирида тингловчиларга. — Лекин кейин котибанинг марка ва президентнинг ўн икки яшар ўғли ҳақидаги сўзларини эсладим. Бундан ташқари, ташқи алоқалар бўлимимизда марка йиғишлари ва еттита

дөнгиз билан ўралган барча қитъалардан келадиган хатлардаги маркалар ёдимга тушди.

Кейинги куни мен унинг қабулхонасига кирдим ва ўғли учун маркалар келтирганимни ётказишларини илтимос қилдим. Нима деб ўйлайсиз, мен кўтаринки кутиб олиндимми? Бўлмасам-чи! У, ҳатто конгрессга номзоди қўйилганида ҳам, қўлларимни бунчалик илҳом билан сиқмаган бўларди. Президентнинг юзи нур сочар ва хайрихоҳлик таратиб турарди. «Менинг Жоржимга мана бу жуда ёқади, – деди у маркаларни эҳтиёткорлик билан тахлаётиб. – Бунисига қаранг! Ахир хазина-ку!»

Биз ярим соат мобайнида маркалар ҳақида гаплашдик ва ўғлининг фотосуратларини кўрдик. Кейин эса президент бир соатдан ошиқ мени қизиқтирган масала бўйича тўлиқ маълумот берди. Ваҳоланки, бунга шама қилганим ҳам йўқ. Президент ўзи билганлари ҳақида айтиб берди, кейин эса қўл остидагиларни чақирди ва уларни ҳам саволга тутди. Шундан сўнг ҳамкорларига бир неча марта қўнғироқ қилди. У мени далил ва рақамлар, ҳисобот ва ёзишмаларга кўмиб ташлади. Газетачилар тили билан айтганда, бу шов-шувли муваффақият деб аталарди».

Мана бошқа мисол.

Филадельфиялик кичик К.М.Кнафл узоқ йиллар мобайнида намунали дўконлар тармоғига эга бўлган йирик фирмадан кўмир ётказиб бериш бўйича буюртмага эришишга уринарди. Лекин компания ёқилғини бошқа шаҳардаги таъминотчидан харид қилишни давом эттирар, бунинг устига машиналар ёқилғини Кнафл идораси рўпарасидан олиб ўтарди. Бир куни машғулотлардан бирида у тингловчилар олдида намунали дўконлар ҳақида қаҳр-ғазаб билан гапирди, уларни миллат учун иснод, деб атади.

Шундай бўлса-да, барибир ижроия директори нима учун бу компанияга нисбатан сотув ташкил этмаётганидан ҳайрон эди.

Мен унга бошқача услубни қўллашни таклиф этдим. Қисқа қилиб айтганда, қуйидаги воқеа юз берди. Биз тингловчилар ўртасида намунали дўконларнинг ўсиши мамлакатга фойдадан кўра кўпроқ зарар келтириши мавзусида мунозара ташкил қилдик. Мен Кнафлга қарама-қарши томонда

туришни таклиф этдим. У намунали дўконлар ўсиши тарафдорларини ҳимоя қилишга рози бўлди. Кейин эса шунчалик ёмон кўрадиган компания ижроия директорининг ҳузурига йўл олди.

«Мен бу ерга кўмир сотиш учун эмас, бир хизмат юзасидан келдим». Сўнг унга бўлғуси маърузаси ҳақида ҳикоя қилиб берди ва шундай изоҳлади: «Мен бу ерга ёрдам бериш мақсадида ташриф буюрдим. Чунки сиз, ўйлашимча, бошқалардан кўра мени кўпроқ маълумот билан таъминлашингиз мумкин. Мен мунозарада ғалаба қозонишни жудаям истаيمان. Шу боис, агар ёрдам берсангиз, жудаям миннатдор бўлардим».

Кнафлнинг сўзларига қараганда, кейин шундай бўлган: «Мен ундан роппа-роса бир дақиқа вақт ажратишини илтимос қилдим. Фақатгина шу шартга кўра, мен билан гаплашишга рози бўлди. Ташрифим мақсадимни айтганимдан сўнг, у мени ўтиришга таклиф қилди. Биз роппа-роса бир соату қирқ етти дақиқа гаплашдик. Шундан сўнг яна бир бошқарувчи, намунали дўконлар тармоғи ҳақидаги китоб муаллифи таклиф этилди. У, намунали дўконлар тармоғи одамларга яхши хизмат кўрсатади, деган нуқтаи назар тарафдори бўлиб, юзлаб аҳоли учун қилаётган ишидан хурсанд эди. Гапираётганида кўзлари чақнар ва, тан олиш керакки, мени бу муаммога мутлақо янгича қарашга мажбур қиларди. Шу тарзда каминанинг мазкур масалага муносабатини тўлиқ ўзгартирди. Кетаётганимда эса, эшиккача кузатиб қўйди, қўлини ёлкамга қўйиб, мунозарада омад тилади. Яна келишим ва натижалар ҳақида айтиб беришимни сўради: «Баҳорнинг охирларида келишингизни илтимос қиламан. Мен компаниянгизга кўмир буюртма қилмоқчиман».

Бу мен учун мўъжизага тенг эди. Ижроия директорининг ўзи кўмир сотишимизни таклиф қилди. Ваҳоланки, мен томонимдан ҳеч қандай илтимос бўлмаганди. Мен икки соат ичида ўн йиллик самарасиз уринишга нисбатан кўпроқ натижага эришдим. Сабаби шуки, мен ўзим ва маҳсулотимга қизиқтириш ўрнига, унга ва унинг муаммоларига қизиқиш билдиргандим».

Лекин бу борада ҳеч қандай янгилик бўлгани йўқ, жаноб Кнафл. Чунки аллақачон, Исо туғилишидан юз йил муқад-

дам, Римнинг атоқли шоири Публий Сир айтган: «Бошқалар бизга нисбатан қизиқиш билдирганида, биз улар билан қизиқамиз». Қизиқиш билдириш – бу ўзаро бошқа инсоний муносабат қоидаларига ҳам тааллуқли – самимий бўлиши керак. У нафақат қизиқиш билдираётган кишига, балки қизиқиш йўналтирилган одамга ҳам наф келтирсин. Бу икки томонлама ҳаракатланиш кўчаси бўлиб, иккала томон ҳам наф кўради.

Бизнинг Нью-Йорк, Лонг-Айленддаги курсларимизда шуғулланган Мартин Гинзберг тиббий ҳамшира унга нисбатан самимий қизиқиш билдириб, ҳаётига қандай кучли таъсир кўрсатганини айтиб берди:

«Ўшанда Шукроналик куни бўлиб, ёшим ўнда эди. Мен шаҳар госпитали палатасида ётар, эртаси кунига тайинланган мураккаб суяк операциясини кутардим. Операциядан сўнг узоқ вақт тўшака михланиб қолишим, оғриққа дуч келишим, тузалишим узоқ муддат давом этишини тушунардим. Отам ўлган, биз онам билан кичкина ҳужрада ишсизлик нафақаси ҳисобига яшардик. Ўша куни онам менинг олдимга – шифохонага келолмасди.

Кун чексиздай туюлар, мен ёлғизлик, умидсизлик ва кўрқувни чуқур ҳис этардим. Онам уйда ёлғизлиги, мёндан хавотирланаётганини билардим. Мутлақо ёлғиз, пулсиз, ҳатто ўзига кечки байрам овқатини тайёрлашга ҳам имкони йўқ. Кўзларим ёшга тўлди. Бошимни ёстиқ тагига тикдим, кўрпа ёпиниб олдим ва унсиз, лекин аччиқ-аччиқ йиғладим. Ўзимни шунчалик нохуш сезардимки, бутун аъзои баданим оғирди.

Йиғимни эшитиб, ёнимга амалиётчи ҳамшира келди. У кўрпани очди ва кўз ёшларимни арта бошлади. Кейин эса мёнга ёлғизлиги, уйда оиласи билан байрамни кутиш ўрнига ишлаши кераклигини айтди. Биргаликда тушлик қилишни таклиф этди. Сўнг икки патнисда курка гушти бўлаклари, картошка бўтқаси, қайла ва ширинлик тановули учун музқаймоқ олиб келди. Мени тинчлантириш учун гаплашиб ўтирди. Кундузи соат тўртда навбатчилиги тугаса ҳам ёнимда, тунги ўн биргача, яъни ухлаб қолгунимча қолди.

Мен ўшандан бери Шукроналик кунини кўп марта кутаман, лекин ҳар сафар ўн яшар боланинг қалбини умидсизлик, кўрқув ва танҳоликка тўлдирган ўша кунни эслайман.

Азобларимни енгиллаштирган нотаниш инсоннинг тафти ва мулойимлигини ёдга оламан».

Агар ўзгалар сизни севишини истасангиз, агар ҳақиқий дўстлар топмоқчи бўлсангиз, бошқалар ва, айтиб дамда, ўзингизга ҳам ёрдам беришни хоҳласангиз, қуйидаги тамо-йилга амал қилинг:



1-тамойил

Бошқа одамларга нисбатан самимий қизиқиш билдиринг.

2-боб

Илк бор яхши таассурот қолдиришнинг оддий усули

Нью-Йоркдаги тушликлардан бирига меросхўр аёл таклиф қилинган эди. У барчада яхши таассурот қолдириш-ни жудаям истарди. Шу боис мўйна, олмос ва марваридлар учун жуда кўп пул сарфлади. Лекин ўзининг норозилик ва худбинликни таратиб турган юз ифодасини ўзгартириш учун ҳеч нима қилмади. У ҳар бир кишига маълум бўлган жиҳат – кишининг юз ифодаси кийимига қараганда кўпроқ аҳамиятга эга эканлигини тушунмасди.

Чарльз Шваб ўзининг табассуми миллион доллар тури-шини менга айтган. Эҳтимол, бу таъкид ҳақиқатдир, чунки унинг ўзига хослиги, ўзига тортиши, одамларга ёқиш қоби-лияти барча фавқуллоҳда ютуқларининг асосий омилидир. Швабнинг энг ажойиб хислатларидан бири – одамларни ўзи-нинг мафтункор табассуми билан сеҳрлаб қўяди.

Ишлар сўзларга қараганда очиқ-ойдин кўриниб туради, табассум эса хабар беради: «Сиз менга ёқасиз. Сиз билан суҳбатлашиш мен учун ёқимли. Сизни кўрганимдан хурсандман».

Айнан шу боис, одамлар итларни яхши кўрадилар. Чунки бу жониворлар сизни кўрганида хурсандликдан шунчалик ирғишлайдики, терисидан сакраб чиқиб кетишга ҳам тайёр бўлади. Шу боис, табиийки, биз ҳам уларни кўрганда қувонамиз.

Бола табассуми ҳам худди шундай таъсир кўрсатади.

Шифокор ҳузурига борган ҳар қандай киши, албатта, қабулни кутиб ўтирган мижозларнинг маъюс юзларини кўради. Миссури штатининг Рейтаун шаҳрида яшовчи ветеринар шифокор Стефен К.Спраул қабулхонасига ўзининг тўрт оёқли эркатойларини эмлатиш учун кўплаб одамлар келган оддий баҳор кунини эслайди. Ҳамма жим эди, эҳтимол, қабулхонада «вақтни бекор ўтказган»дан кўра, бирор муҳимроқ иш билан шуғулланиш мумкинлиги ҳақида фикр юритишгандир. Машғулотлардан бирида ветеринар шундай деди: «Бир ёш аёл тўққиз ойлик чақалоғи ва мушукчаси билан кириб келганида, хонамга олти ёки етти киши навбатда турарди. У тасодифан қабулни кутиш заруриятидан бошқаларга нисбатан кўпроқ чуқур ташвишга тушган бир жентльменнинг ёнига ўтириб қолди. Бироз вақт ўтгач, кичкинтой унга қаради ва шундай табассум қилдики, буни фақат болалар қилишга қодир. Бу жентльмен нима қилди? Худди мен ёки сиз қилишимиз керак бўлганидек иш тутди: жавоб тариқасида табассум ҳадя этди. Тез орада у ва ёш аёл ўртасида аёлнинг боласи ва набиралари ҳақида мулоқот бошланди. Бироз вақт ўтгач, суҳбатга бутун навбатдагилар қўшилиб кетди. Бу ерда яқиндагина кезиб юрган зерокиш ва кескинлик ўз ўрнини ёқимли суҳбатга бўшатиб берди». Агар инсон самимий табассум қилмаётган бўлса-чи? Унинг табассуми ҳеч кимни алдай олмайди. Агар биз табассум сунъий эканлигини кўрсак, нафратланамиз. Бу ерда эса мен ҳақиқий, самимийлик таратувчи табассум ҳақида сўз юритяпман. Бундай табассум ўзаро инсоний муносабатлар бозорида жуда қиммат туради.

Мичиган университети профессори руҳшунос Жеймс В. Макконел табассумнинг аҳамиятини шундай тушунишини айтган: «Табассум одамларни яхшироқ бошқариш, яхшироқ ўргатиш ва маҳсулотни яхшироқ сотишга ёрдам беради. У бахтли болаларни тарбиялайди. Юзнинг нохуш ифодасидан кўра табассум анча кўп маълумот беради. Айнан шу боис у рағбатлантириш, жазолашдан кўра, ўқитишнинг самарали омили ҳисобланади».

Нью-Йоркдаги йирик универмагнинг ходимлар бўйича менежери ишга маъюс юзли фалсафа докторини олгандан кўра, ўрта маълумоти бўлмаган, лекин жозибадор табас-

сумга эга сотувчини бажонидил қабул қилишга тайёр эканлиги ҳақида менга айтган.

Табассум, ҳатто кўринмаса ҳам, катта кучга эга. Қўшма штатларнинг барча бурчакларидаги телефон компаниялари «Телефондаги суҳбатларнинг таъсир кучи» дейилувчи махсус дастур ишлаб чиққан. Улар бу дастурни телефон орқали молларини сотадиган ва хизматларини таклиф этадиган ходимларга тавсия қилади. Дастурда телефон орқали суҳбат чоғида табассум қилиш тавсия этилади. Гап шундаки, сизнинг табассумингиз овозингиз орқали таъсир кўрсатади.

Огайо штати Цинциннати шаҳридаги компаниянинг компьютер бўлими бошлиғи Роберт Крайер ноёб бир мутахассисни қай тарзда топишга эришганини айтиб берган:

«Менга зудлик билан компьютер бўйича дипломли мутахассис зарур эди. Ниҳоят, бу ишга идеал тарзда мос келувчи ёш йигитни топдим. У Пардью шаҳридаги университетни тугатаётганди. Мен бу йигит билан бир неча бор телефонда суҳбатлашдим ва бошқа бир нечта компаниялардан таклиф тушганини билиб олдим. Мазкур компанияларнинг аксарияти бизникога нисбатан кўпроқ ва яхшироқ танилган ҳам эди. Лекин, у айнан менинг таклифимни қабул қилди. Иш бошлагач, мен нега айнан бизни танлагани билан қизиқдим. Бироз ўйланган ёш йигит жавоб берди: «Бошқа компаниялар менежерлари мен билан худди навбатдаги битимни тузаётгандай совуқ оҳангда гаплашишди. Сиз билан гаплашганимда эса, самимий ва хурсанд эканлигингизни сезиб, компаниянгиз ходими бўлишимни истаб қолдим». Ишонаверинг, мен ҳозиргача телефон суҳбатлари чоғида табассум қиламан».

Каучук савдоси билан шуғулланувчи йирик компаниялардан бирининг директорлар кенгаши раиси менга, агар иш лаззат бағишламаса, инсон камдан-кам ҳолда муваффақиятга эришишига ишонч ҳосил қилганини айтди. Бу таниқли саноатчи, фақат матонатли меҳнат билан истаклар амалга ошишига йўл очиш мумкин, деган эски маталга унчалик ишонмайди. «Мен ишини бажонидил бажарганлиги туфайли муваффақият қозонган куплаб кишиларни биламан. Шунингдек, агар ёлланиб ишга кирсалар, нима бўлганини ҳам кўрганман. Иш уларга ҳузур-ҳаловат бағишламас ва омадсизликка учрар эдилар», дейди у.

Агар бошқалар сиз билан бажонидил мулоқот қилишларини истасангиз, ўзингиз ҳам улар билан худди шу тарзда мулоқотда бўлишингиз зарур. Мен минглаб ишбилармон кишилардан ҳафта давомида юзларида табассум билан юришлари, кейин эса таассуротлари ҳақида ўртоқлашишларини илтимос қилганман. Бу қай даражада иш беради? Келинг, кўрамиз. Мана, Нью-Йорк фонд биржаси брокери Уильям Б.Штайхардтнинг хати. У билан юз берган воқеа ягона бўлмай, умумий йўналишни ҳам акс эттиради.

«Ўйланганимга ўн саккиз йил бўлганди, – ёзади Штайхардт. – Бу вақт мобайнида мен камдан-кам ҳолларда хотинимга табассум қилганман. Баъзида эса эрталаб тушакдан турганимдан токи ишга кетгунимча унга йигирмата ҳам сўз айтмаганман. Ваҳоланки, бутун Бродвейдаги энг эзма одам эдим.

Сиз илтимос қилгач, табассум асосида тажриба ўтказмоқчи бўлдим. Бунга бир ҳафта ажратдим. Кейинги тонгда, мен таранаётиб, кўзгуда ўзимнинг бадқовоқ аксимни кўрдим ва шундай дедим: «Билл, сен бугун мана шу хўмрайган башарадан қутулишинг ва табассум қилишинг керак. Буни ҳозироқ бошлайсан». Нонушта пайтида хотинимга: «Хайрли тонг, азизам», дедим ва табассум қилдим.

Сиз, «эҳтимол, қаршингиздаги инсон ҳайрон бўлар», деб огоҳлантирган эдингиз. Лекин унинг ҳолатига етарлича баҳо бермаган экансиз. Менинг саломим хотинимни айнан мушкул аҳволга солиб қўйди. У тамомила ҳайратга тушган эди. Мен энди ҳамиша табассум қилишим, буни ҳар тонг амалга оширишимни айтдим.

Феъл-атворимдаги бундай ўзгариш шунга олиб келдики, ўтган йилга нисбатан, мана шу икки ой мобайнида ҳаётимизда кўплаб қувончли воқеалар юз берди. Мен ишга кетаётиб, лифт ходимига табассум билан: «Хайрли тонг», дейман, дарбонга кулиб қўяман. Пул алмаштираётганимда, метрода чипта сотувчисига табассум қиламан. Биржа залида, менинг қулишимни ҳеч қачон кўрмаган одамларга ҳам жилмаяман.

Тез орада барча-барча менга жавобан табассум қилишни пайқадим. Мен ҳузуримга шикоят билан келган кишиларни дўстона кутиб оламан. Уларни табассум билан тинглайман ва муаммолар ечимини топиш анча осон эканлигига

амин бўламан. Табассум менинг куплаб доллар пул ишлаб олишимга ёрдам беради.

Мен билан бирга идорада бошқа брокер ҳам фаолият курсатади. Унинг қўл остида клерк (майда хизматчи) бўлиб, ёқимтой ёш йигит. Мен эришган натижаларимдан шунчалик руҳланиб кетдимки, бу йигитга одамлар билан муносабатлар ҳақидаги фалсафам ҳақида гапириб бердим. Шунда у биринчи бор мени кўрганида, ниҳоятда мижғов одам, деб уйлаганини тан олди. Мана, яқиндагина ўз фикрини ўзгартирди. У табассум мени жозибали одам қилиб кўрсатишини айтди.

Бундан ташқари, мен бошқаларни танқид қилишдан воз кечдим. Ўзгаларни айблашдан тийилдим ва гапларини маъқуллаб, мақтовни баён қила бошладим. Нима исташим ҳақида гапиришни тўхтатиб, ҳар қандай ҳолатга бошқа одамнинг нуқтаи назаридан қарашга интиламан. Буларнинг барчаси, сира муболағасиз айтишим мумкин, ҳаётимни кескин ўзгартириб юборди. Мен бахтлироқ, бадавлатроқ бўлдим, дўстларим кўпайди. Бу эса, пировардида, ҳақиқатан ҳам, улкан маънога эга ягона натижадир».

Сизнинг кайфиятингиз йўқми, табассум қила олмайсизми? Нима бўпти? Энг аввало, жилмайишга ўзингизни мажбур қилинг. Агар ёлғиз бўлсангиз, бироз хуштак чалиш, ниманидир минғирлаб ёки куйлашга уриниб қуринг. Ўзингизни бахтли одамдай тутишга урининг ва бу кайфиятингизнинг чоғ бўлишига олиб келади. Гарвард университети профессори Уилям Жеймс шундай деган:

«Кўпчиликка ҳиссиётлар ҳаракатлардан олдин келади-гандай туюлади. Ҳақиқатда эса улар ёндош ҳолда бўлади. Шу боис, биз кўпроқ даражада иродага тобе ҳаракатларимизни назорат қилиб, ўзимизга унчалик буйсунмайдиган ҳиссиётларимизга бевосита таъсир ўтказишимиз мумкин».

Шундай қилиб, ҳаётингизни шодиёналарга буркашнинг қандайдир сабаблари бўлмаса, бунинг ягона усули – хушчақчақ кўринишга эга бўлишдир. Ўзингизни гўё хуш кайфият тарк этмагандай тутинг.

Бу дунёда барча бахт излайди. Уни топишнинг ягона тўғри йўли – фикрларни назорат қилишга ўрганишдан иборатдир. Бахт-саодат ташқи шарт-шароитларга эмас, инсоннинг ички ҳолатига боғлиқ.

Сиз кимлигингиз, қаерда эканлигингиз ёки нима қилаётганингиз учун бахтли ёки бахтсиз эмассиз. Ҳаммаси бу ҳақда нималарни ўйлаётганингизга боғлиқ. Масалан, иккита одам бир жойда бўлиши, бир тарзда иш қилиши, бир хил миқдорда пулга эга бўлиши, бир хил ҳурматга эга бўлиши, лекин барибир биттаси бахтли, иккинчиси эса бахтсиз бўлиши мумкин. Нима учун? Чунки улар ўз мавқеига нисбатан турли нуқтаи назарга эгадирлар. Мен кондиционерлар билан жиҳозланган Нью-Йорк, Чикаго ёки Лос-Анжелес офисларида ишлаётганларга нисбатан тропик қуёш жазирамаси остида ерга ўзларининг ибтидоий қуроллари билан тер тукиб, ишлов бераётган камбағал деҳқонларнинг бахтли юзларини кўпроқ кўрганман.

Шекспирнинг айтишича, яхши ва ёмон деган таъриф фақатгина бизнинг баҳо беришимизда мавжуд.

Эйб Линкольн бир вақтлар «аксарият одамлар ўзлари қанчалик бахтли бўлишга қарор қилган бўлсалар, шу даражада бахтлидирлар», деган эди. У ҳақ. Бир куни мен Нью-Йоркдаги Лонг-Айленд вокзалининг зинасидан кўтарила туриб, мазкур иборанинг ёрқин намунаси бўладиган воқеа гувоҳига айландим. Рўпарамдан ҳасса ва қўлтиқтаёқларга таяниб, катта қийинчилик билан зинадан кўтарилаётган ўттиз ёки қирқ нафар ногирон болаларга кўзим тушди. Бир болани кўтариб олишганди. Мен уларнинг кулаётгани ва қувноқлигидан ҳайратда эдим. Уларни кузатиб бораётган одам билан суҳбатлашдим. «Ҳа, албатта, — деди у, — бошида, бола бир умр ногирон бўлиб қолишини тушунгач, у оғир руҳий ҳолатда бўлади. Лекин, бу жараён ўтиб кетгач, одатда тақдирга тан беради ва соғлом болалар каби у ҳам бахтли инсонга айланади».

Бу болалар олдида бошимни эггим келди. Улар менга ҳеч қачон эсдан чиқмайдиган сабоқ беришганди.

Танҳоликда алоҳида хонада ишлаш сизни ёлғизлик ҳиссига чулғаб қолмай, компания ходимлари орасидан дўстлар топиш имкониятидан ҳам маҳрум этади. Мексиканинг Гвадалахара шаҳрида яшовчи сеньора Мария Гонсалес билан худди шундай бўлган. У компаниянинг биргалашиб ишлайдиган ходимларига ҳавас қиларди. Улар доимо бир-бирлари билан қизғин гаплашишар, кулишарди. Янги ишининг илк ҳафталарида залда ўтирган ишчилар ёнидан ўтаётган Мария уялиб, кўзини олиб қочар ва четга қарарди.

Бу бир неча ҳафта давом этди ва бир куни у ўзига деди: «Мария, ходимлар олдинга келишини кутишнинг нима кераги бор? Сен, ўзинг улар билан танишишинг керак». Кейинги гал ювиниш хонасига кетаётганида, Мария дўстона табассум ила йўлақда учратган ходимларнинг барчасига: «Салом, ишлар қалай?» деди. Натижа узоқ куттирмади. Ҳамма унга жавобан табассум қилди ва у билан саломлашди. Мариянинг кўплаб янги танишлари, тез орада эса янги дўстлари ҳам пайдо бўлди. Яшаш ва ишлаш ёқимли, мароқлироқ эди.

Эссенавис ижодкор ва ношир Эльберт Хаббартнинг доно маслаҳатини чуқур мулоҳаза билан ўқиб чиқинг, лекин унутманг, уни шунчаки мутолаа қилиш етарли эмас, ҳаётингизда қўллашингиз керак.

«Ҳар гал кўчага чиқаётганингизда иягингизни кутаринг. Бошингизни баланд тутинг ва имкон қадар чуқурроқ нафас олинг. Офтоб нурига тўйининг. Дўстларни табассум ила қутланг ва ҳар бир қўл беришларга қалбингизни бағишланг. Сизни нотўғри тушунишларидан қўрқманг. Душманлар ҳақида ўйлашга бир дақиқа ҳам вақтингизни сарфламанг. Нимани истаётганингизни аниқ белгилаб олишга ҳаракат қилинг. Кейин эса сира иккиланмай тўппа-тўғри мақсадингиз сари одимланг. Улкан ва қойилмақом режаларингиз ҳақида ўйланг. Ана шунда аста-секин, вақтга қараб ўйлаганларингизни амалга ошириш учун ҳар қандай имкониятдан онгсиз равишда фойдаланишга интилаётганингизни сезиб қоласиз. Худди бостириб келаётган тўлқиндан керакли барча нарсани ушлаб қолиб ўсаётган маржон каби. Агар тасаввурингизда ўзингиз хоҳлаган қобилиятли, жиддий, пухта одам сиймосини яратсангиз, фикрларингиз соат сайин сизни ана шу тимсолга олиб боради. Фикр бирламчи. Керакли руҳий ҳолатни сақлаб туринг. Бу эса дадил, самимий ва хушчақчақ яшаш демакдир. Тўғри фикрлаш – яратувчанлик демакдир. Истак ҳамма нарсани яратади ва ҳар бир астойдил ибодат ижобат бўлади. Биз юрагимиз интилган нарсаларга ўхшаб кетамиз. Бошингизни кутаринг ва елкаларни ростланг. Шубҳаларни йўқотинг...»

Қадимги хитойликлар ҳаётни чуқур тушунишлари билан ажралиб туришган. Уларнинг сиз ва мен ёдлаб олишимиз керак бўлган матали бўлган. У шундай жаранглайди: «Дўкон очишдан аввал табассум қилишга ўрганинг».

Сизнинг табассумингиз яхши ниятларингиздан дарак беради. У табассумингизни кўраётган барча кишиларнинг ҳаётини ёритиб юборади. Сизнинг табассумингиз унлаб бадқовоқ, норози ва ёқимсиз башараларни учратган одам учун булутлар орасидан ёриб чиқаётган қуёш нурига ўхшайди. Табассум, айниқса иш билан банд, мижозлари, ўқитувчилари, ота-оналари ёки болаларига алоқадор муаммолари бўлган одамларга фойдалидир. Сизнинг табассумингиз уларга ҳали умид борлиги, дунёда хурсандчилик мавжудлигини тушунишга ёрдам беради.

Узоқ йиллар аввал Нью-Йоркдаги бир универсал дўкон Рождество байрамидаги харидорларнинг оқими пайтида сотувчилар ишини енгиллаштириш учун газетада оддий ҳаётий фалсафадан иборат қуйидаги эълонни жойлаштирди:

Рождестводаги табассум баҳоси

У текин, лекин кўп нарсани тўхфа этади.

Ким уни олса, давлатманд бўлади, ким берса, камбағаллашиб қолмайди.

У лаҳзалиқдир, хотирада эса гоҳо абадий қолади.

Усиз уддалайдиган бой одам йўқ. У бой қила олмайдиган даражада камбағал одам ҳам мавжуд эмас.

У уйни бахт-саодатга тўлдиради. Иш юзасидан ҳамкорликдаги хайрихоҳликка имкон яратиб, дўстона муносабатлардан дарак беради.

У чарчаганларга куч бағишлайди. Жасоратдан маҳрум бўлганларни руҳлантиради. Ғамга ботганларга хурсандчилик олиб келади. У – табиат томонидан барча муаммоларни ҳал қилиш учун яратилган воситадир.

Лекин уни харид қилиб бўлмайди, сўраб олиб бўлмайди. Қарзга ололмайсан, ўғирлаб ололмайсан. Чунки у, агар биров томонидан берилмаса, ҳеч нимага арзимайди.

Агар рождество югур-югурларининг сўнгги дақиқаларида сотувчиларимиздан бирортаси сизга жилмайишга қодир бўлмаса, унга табассумларингиздан бирини қолдиришингизни сўраймиз.

Чунки ҳеч ким табассумидан бошқа ҳеч вақоси қолмаган одамчалик табассумга муҳтож эмас!



2-тамойил:
Табассум қилинг.

3-боб

Агар буни амалга оширмасангиз, сизни кўнгилсизликлар кутади

Анча вақт илгари, 1898 йили Нью-Йорк штатининг Рокленд графлигида фожиали воқеа юз берди. Бир оилада бола ўлди ва қўшнилари дафн маросимига бориш учун тайёргарлик кўраётгандилар. Жим Фарли отни қўшиш учун отхонага кетди. Ерни қор қоплаган, қарсиллаган совуқ эди. От бир неча кундан бери бекор турарди. Уни сув ичиш учун тоғора ёнига олиб боришганида, ўйноқлаб орқа оёқлари билан тепинди. Бу зарба Жим Фарли учун ҳалокатли яқун топди. Шундай қилиб, кичкина Стоуни-Поинт қишлоғида яна битта дафн маросими бўлиб ўтди.

Жим Фарлидан беваси, уч ўғли ва суғурта тарзида бир неча юз доллар қолди. Катта ўғли Жим ўн ёшда бўлиб, ғишт заводида ишлай бошлади. У қум ташир, қолипларга тукар ва қуёшда қуриётган ғиштларни ағдариб қўярди. Жимнинг яхши маълумот олиши учун имконияти бўлмади, албатта. Лекин у табиатан одамларни ўзига жалб қилиш қобилиятига эга эди. Шу боис, вояга етгач, сиёсат билан шуғуллана бошладди. Аста-секин одамлар исмини ёдлаб қолиш қобилиятини ривожлантирди.

Жим Фарли ҳеч қандай маълумот олмади, лекин қирк олти ёшида тўртта коллеж унга илмий даража берди. Жим Фарли демократик партиянинг миллий қўмитаси раиси ва Қўшма штатларнинг почта вазири бўлди.

Бир вақтлар мен ундан интервью олиб, муваффақияти сири нимада эканлигини сўраганман. «Матонатли меҳнатда», – жавоб берди у. Мен эътироз билдирдим: «Сиз ҳазиллашяпсиз!»

Шунда у муваффақиятининг сири ҳақидаги фикрим билан қизиқди. «Менимча, ҳамма гап ўн минг кишининг исмини билишингизда», – дедим мен.

«Сиз ноҳақсиз, – деди у. – Мен эллик минг кишининг исмини биламан».

Бу ерда хато йўқ. Айнан шу қобилияти 1932 йилда Фарлининг Франклин Д.Рузвельт сайлов олди штабини бошқарганида, жамоаси президентлик сайловида ғолиб чиқишига ёрдам берди. У гипс ишлаб чиқариш концернида буюртма тўпловчи вакил ва Стоуни-Пойнтда ўз-ўзини идора қилиш идораси ходими сифатида ишлаган йилларида исмларни ёдлаш бўйича ўз тизимини яратди.

Бошида бу жуда содда тизим эди. Янги таниш пайдо бўлиши билан Фарли қуйидагича иш тутар: унинг тўлиқ исми, оиласидаги тафсилотлар, касби ва сиёсий томондан нимани афзал кўришини аниқларди. Фарли умумий манзарани ташкил этадиган барча жиҳатларни ёдлаб оларди. Кейинги гал, бу одамини, ҳатто бир йилдан кейин учратганида ҳам, унинг кўлини сиқиб, оиласи билан қизиқиши ва боғидаги атиргуллар ҳақида савол бериши мумкин эди. Шу боис Фарлининг тарафдорлари кўпайганига ҳайрон қолмаса ҳам бўлади!

Рузвельтнинг президентлик сайлов компанияси бошлангунча бир неча ой мобайнида Жим Фарли бир кунда юзлаб хат ёзар ва уларни ғарбий ва шимоли-ғарбий штатларга жўнатарди. Кейин ўзи сафарга отланди. Йигирма кунда ун икки минг миль масофани босиб ўтиб, йигирмата штатда бўлди. У ерларга турли йўллар билан етиб борди: икки ғилдиракли извош, поезд, автомобиль ёки қайиқда. Фарли бирор шаҳарга ташриф буюрар, аҳолиси билан нонушта, тушлик, чой ёки кечки овқат вақтида учрашар ва улар билан чин дилдан суҳбатлашарди. Сўнг яна йўлга отланарди.

Шарқий қирғоқ бўйидаги уйига қайтгач, ўзи борган ҳар бир шаҳарга хат жўнатарди. Мазкур шаҳарнинг бирорта одамига ёзилган хатда, у суҳбатлашган барча кишиларнинг исми қайд этилган рўйхатни жўнатишни илтимос қиларди. Якуний рўйхат минглаб исмлардан иборат бўларди: ундаги ҳар бир киши Жим Фарлидан шахсий ва, айтиш керакки, хушомадлироқ мактуб олишга сазовор бўларди. Барча хатлар қуйидаги сўзлар билан бошланарди: «Азизим Билл!» ёки «Азизам Жейн!», тугаши эса ҳамиша қатъий «Жим» бўларди.

Жим Фарли ҳаётининг дастлабки босқичидаёқ одатда одамлар, бутун дунёдаги турли-туман бошқа исмлардан

кўра фақат ўз исми билан кўпроқ қизиқишларини тушунди. Сиз исмни эслаб қолиб, осонгина қўллаб, унга нозик ва жуда самарали илтифотда бўласиз. Лекин, агар бехосдан унутиб қўйсангиз ёки нотўғри айтсангиз, ноқулай ҳолатга тушиб қоласиз. Масалан, бир пайтлар мен Парижда нотиқлик санъати бўйича маърузалар ўқиганман. Ўшанда шаҳарда яшовчи барча америкаликларга таклифнома ёздим. Таклифномаларни ёзув машинкасида ишловчи француз аёллари ёзишлари керак эди, лекин уларнинг инглиз тилидаги билими унчалик яхши эмас, шу боис топшириқни бажараётиб, исмларни ёзишда кўплаб хатоларга йўл қўйдилар. Бунга жавобан Париждаги йирик Америка банки филиали менежери ўзининг исми нотўғри ёзилганлиги борасида менга кескин хат жўнатди.

Баъзан кимнингдир исмини эслаб қолиш мушкул бўлади, айниқса талаффузи қийин бўлса. Бундай вазиятда кўпчилик уни мутлақо ишлатмайди ёки ёдлаб қолишга уриниш ўрнига, қисқароқ вариантини ишлатишга ҳаракат қилади. Сид Леви маълум вақт мобайнида Никодемус Пападулос исмли мижоз билан ишлаган. Кўпчилик одамлар уни оддийгина «Ник» дейишарди.

Леви қуйидагини айтиб берди: «Мен унинг ҳузурига ташриф буюришдан олдин, атайлаб овоз чиқариб, исмини бир неча бор такрорладим. Сўнг саломлашаётиб, тўлиқ ҳолда: «Хайрли кун, жаноб Никодемус Пападулос» дедим. У хайратга тушди ва бир неча дақиқа мобайнида тили калмага келмади. Ниҳоят, гапира бошлади ва кўзларида ёш йилтиллади: «Жаноб Леви, бу мамлакатда ўтказган бутун ўн беш йил мобайнида, ҳали ҳеч ким менинг исмимни, ҳатто тўғри айтишга ҳам уринмаган».

Эндрю Карнеги муваффақиятининг сири нимада? Бу инсонни «пўлат қироли» дейишар, лекин у пўлат ишлаб чиқариш ҳақида жуда кам биларди. Карнеги қўл остида пўлат ишлаб чиқариш ҳақида анча кўп биладиган юзлаб одамлар хизмат қиларди. Лекин у одамлар билан мулоқотда удаларди, бу эса бой-бадавлат бўлишига имкон берди. Ҳали ёшлик йилларидаёқ ташкилотчилик қобилияти ва раҳбарлик истеъдодини намоён қилди. У ўн ёшга етганидаёқ, одамлар ўз исмларига катта аҳамият беришларини тушунди ва кўпчиликнинг хайрихоҳли-

гига эришиш учун бу кашфиётидан фойдалана бошлади. Масалан, ҳали кичкиналигида ва Шотландияда яшаган вақтида, у она қуён боқа бошлади. Тез орада қуёнчалари қупайиб кетди, лекин уларни боқишнинг имкони йўқ эди! Ана шунда Эндрюнинг миясига ажойиб ғоя келди. У қўшни болаларга, агар улар қуёнчаларни беда ва қоқи ўт билан боқсалар, бу жониворларни ҳар бирининг исми билан номлашини айтди.

Режа ажойиб иш берди ва бу Карнегининг хотирасида бир умрга қолди. Кейинчалик, мазкур руҳий усулни бизнесда қўллаб, миллионлар ишлаб топди. Масалан, у пулат рельсларни Ж.Эдгар Томсон президентлик қилган Пенсильваниядаги темир йўл компаниясига сотмоқчи бўлди. Эндрю Карнеги Питтсбургда улкан металлургия комбинатини қурди ва унинг номини «Эдгар Томсон номидаги металлургия комбинати», деб атади.

Ана энди топишмоқни топинг: Пенсильваниянинг темир йўл компаниясига рельслар керак бўлиб қолганида, уйлашингизча, кимга буюртма берилди? Сирсгами? Робакками? Йўқ. Яна уриниб кўринг.

Карнеги ва Пульман ўртасида ухлаб кетиладиган темир йўл вагонларини ишлаб чиқаришда етакчилик учун жиддий кураш кетди. «Пулат қироли» яна болалиқда қуён боққан пайтдаги тажрибасига мурожаат қилди.

Эндрю Карнеги бошқарадиган марказий транспорт компанияси Пульманнинг компанияси билан кураш олиб борарди. Карнеги ва Пульман «Юнион Пасифик» компаниясининг ухлаб кетиладиган темир йўл вагонларини ишлаб чиқаришга оид буюртмасини олиш учун ҳаракат қилишарди. Улар бир-бирларини бозордан суриб чиқаришга интилишар, нархни пасайтиришар, бу эса даромад олишга бўлган барча имкониятларни йўққа чиқарарди.

Карнеги ҳам, Пульман ҳам Нью-Йоркка «Юнион Пасифик» компанияси директорлари кенгаши йиғилишига боришди. Бир куни кечқурун улар «Сент Николас» меҳмонхонасида учрашиб қолдилар. Карнеги деди: «Хайрли кеч, жаноб Пульман. Мабодо сизда, биз ўзимизни тузалмайдиган икки аҳмоқ каби тутаетгандек таассурот уйғонмаяптими!»

«Бу билан нима демоқчисиз?» – ажабланди Пульман.

Шунда Карнеги ўзининг режаси ҳақида сўзлаб берди: икки компанияни бирлаштириш. У, агар бир-бирларига қарши эмас, балки бирлашиб ишласалар, қандай устунликка бўлишлари ҳақида қизиқарли қилиб тасвирлади. Пульман эътибор билан тинглади, лекин таклиф қилинаётган ғояга унчалик ишонмади. Ниҳоят у сўради: «Янги компания қандай номланади?» Карнеги зудлик билан жавоб берди: «Пульманнинг ухлаб кетадиган люкс вагонлар ишлаб чиқариш компанияси», яна қандай бўлиши мумкин?»

Пульманнинг юзи ёришиб кетди. «Менинг хонамга юринг, – таклиф қилди у. – Бу масалани муҳокама қилайлик». Мазкур суҳбат саноат ривож тарихига кирди.

Эндрю Карнеги муваффақиятлари сирларидан бири – дўстлари ва ишдаги ҳамкорларининг исмларини ёдда сақлаш ва ҳурмат қилиш эди. У заводдаги кўплаб ишчиларнинг исмларини ёддан айта оларди. Шунингдек, Карнеги пулат қуйиш компаниясига шахсан раҳбарлик қилган вақт мобайнида компания фаровонлигига зарар етказадиган бирорта ҳам иш ташлаш бўлмаганлиги билан фахрланарди.

Техас штати савдо палатаси раиси Бентон Лавнинг таъкидлашича, корпорация ўсгани сайин одамлар ўртасидаги муносабатлар совуқлашиб борар экан. «Уларни жонлантириш усулларида бири – у ерда ишлайдиганларнинг исмини ёдлаб олиш. Менга исмларни ёдда сақламаслигини билдирган раҳбар, айнан шу сўзлари билан касбий бурчларини ҳам ёдлай олмаслигини айтади. Бундай раҳбар ўз режаларини кум устида қуради».

Калифорния штатининг Ранчо-Палос-Вердес деган жойида яшайдиган TWA компанияси стюардессаси Карен Киш самолётдаги йўловчилардан имкон қадар кўпроғининг исмини эсда сақлаш одатини эгаллаган. Карен парвоз вақтида уларга исмлари билан мурожаат қилиб, жуда кўплаб марта миннатдорчиликларга эга бўлди – бевосита ва аэрокомпания раҳбарияти юборган хатлар қуринишида.

Йўловчилардан бири шундай деб ёзган: «Мен маълум вақт мобайнида TWA компаниянгиз хизматларидан фойдаланмагандим. Энди эса фақат шу компаниянинг самолётларида учаман. Мазкур компания мижозларда, биринчи галда,

шахсни кўради. Мен учун эса бу жуда катта аҳамиятга эга». Одамлар ўз исмлари билан шунчалик фахрланадиларки, улар ҳар қандай йўл билан номларини абадийлаштирмоқчи бўладилар. Тажрибали, ҳаёти давомида кўпни кўрган П.Т.Барнум ўғли йўқлигидан жуда афсусланарди, чунки ҳеч ким унинг исмини мерос қилиб ололмасди. Шу боис ҳам Барнум набирасига Барнум – Силли номини олиши учун 25 минг доллар таклиф қилди.

Кўп юз йилликлар давомида оқсуяк ва пулдор кишилар рассом, мусиқачи, ёзувчи ва шоирларга асарларини уларнинг номи билан аташлари учун пул тўлашган.

Кутубхона ва музейлар исмлари авлодлар хотирасидан йўқ бўлиб кетиши ҳақида ўйлашни ҳам истамайдиган одамлардан жуда бой коллекциялар қабул қилади. Айнан шундай тарзда Нью-Йорк халқ музейи Астор ва Ленокс коллекцияларини олди. Метрополитен музейи эса келажак авлодлар учун Бенжамин Олтмен ва Ж.П.Морган номларини сақлаб қолди. Деярли ҳар бир черков пул маблағларини эҳсон қилган одамлар номи битилган сурат соладиган рангли ойналар билан безатилган. Талай университетлар шаҳарчасидаги бинолар уларнинг қурилиши учун йирик маблағ тиккан одамларнинг исмлари номини олган.

Аксариятимиз исмларни ёдлаб қололмаймиз. Сабаби оддий: биз уларни диққатни жамлаб, такрорлаш орқали хотирамизда мустаҳкамлаш учун кўракли вақтни ҳам, кучни ҳам тополмаймиз. Ўзимизни жуда бандмиз деб оқлаймиз.

Бироқ биз, ҳар ҳолда, одамлар исмини, ҳатто учрашишга тўғри келган автомеханикнинг исмини эслаб қолиш учун вақт топган Франклин Д.Рузвельтчалик банд бўлмасак кўрақ.

Масалан, Крайслер компанияси оёқлари фалажлиги туфайли оддий машинадан фойдалана олмайдиган Рузвельт учун махсус буюртма асосида автомобиль тайёрлади. У Оқ уйга В.Ф.Чемберлен ва механик томонидан ётказиб келинди. Жаноб Чемберленга тегишли қўлимдаги хатда унинг Рузвельт билан учрашувдан олган таассуротлари ёзилган:

«Мен президент Рузвельтга кўп сонли махсус мосламалар билан жиҳозланган автомобиль ҳайдашни ўргатдим. У эса мёнга одамларни бошқаришдек нозик санъатни ўргатди.

Биз Оқ уйга етиб келганимизда, президент аъло кайфийатда бўлиб, ниҳоятда илтифотли ва қувноқ эди. У менга исмим билан мурожаат қилди. Ўзимни эркин сездим. Жаноб Рузвельтнинг мен кўрсатишим ва айтиб беришим зарур бўлган нарсаларга қизиқиши зўр эди. Бу менда катта таассурот қолдирди. Автомобилнинг тузилиши уни фақат қўллар ёрдамида бошқаришга имкон берарди. Машинани томоша қилиш учун бир неча одам тўпланди ва Рузвельт шундай деди: «Менинг ўйлашимча, бу ажойиб: тугмани боссанг бас, машинага жон киради. Уни куч ишлатмасдан бошқариш мумкин. Ажойиб конструкция! Уни нима ҳаракатга келтиришини мен билмайман. Агар бўш вақт топганимда, албатта қисмларга ажратиб ташлаган ва қандай ишлашини кўрган бўлардим».

Рузвельтнинг дўстлари ва ёрдамчилари машинага қойил қолганларини айтишганида, у шундай деди: «Жаноб Чемберлен, мен сизга ушбу машинани қайта ишлашга сарфлаган вақтингиз ва саъй-ҳаракатингиз учун чуқур миннатдорчилик билдираман. Сиз улкан ва мураккаб ишни амалга оширдингиз». У радиаторга, орқани кўриш учун қўшимча кўзгу ва соатга, чироқлар ва салон қопламасига ижобий баҳо берди. Ҳайдовчи ўриндиғи ҳам жуда қулай эканлигини айтиб ўтди ва машина юкхонасига унинг монограммаси ёзилган жомадонларни солиб қўйганимизни маъқуллади. Бошқача айтганда, жаноб Рузвельт машинани қайта ишлашда менинг узоқ вақт бош қотирганимни англади. Шу боис ҳар бир қисмни алоҳида диққат билан кўздан кечирди. Шунингдек, бунга Рузвельт хоним, Перкинс хоним, меҳнат вазири ҳамда ўз котибининг ҳам эътиборини тортди. У, ҳатто кекса ҳабаш – дарбонни ҳам суҳбатга жалб этди: «Жорж, мен сенинг, айниқса мана бу жомадонларга ғамхўрлик қилишингни истардим».

Машинани бошқаришга оид дарс тугагач, Рузвельт мен томонга бурилди. Кейин деди: «Ҳа, жаноб Чемберлен, мен Федерал захира бошқармасини ўттиз дақиқа кутишга мажбур қилдим. Ишга бориш вақти бўлди, деб ўйлайман».

Мен билан бирга Оқ уйга меҳаник келган эди. У Рузвельтга таништирилди. Рузвельт меҳаникнинг исмини фақат бир марта эшитди. Бу йигит жуда уятчан бўлиб, шунча вақт мобайнида четда турди. Лекин кетишдан аввал, президент кўзлари билан уни излаб топди, қўлларини сиқди, исми билан

муружаат қилди ва Вашингтонга келгани учун миннатдорчилик билдирди. Бу шунчаки расмий хушмуомалалик эмасди. Рузвельт нимани уйласа, шуни гапирарди. Мен буни сездим.

Нью-Йоркка қайтиб келганимдан сўнг, бир неча кун ўтгач, мен президент Рузвельтнинг дастхати туширилган фотосурат олдим. Кичкина хатда эса менга яна миннатдорчилик билдирилган ва кўрсатилган ёрдамим учун ташаккур изҳор этилганди. Рузвельт бунга қандай вақт топганлиги мен учун мутлақо жумбоқ бўлиб қолмоқда».

Франклин Д.Рузвельт билардики, суҳбатдошнинг яхши муносабатига эришишнинг энг оддий, ошкора ва энг муҳим усулларида бири – унинг исмини ёдда сақлаб қолиш ва қадрини ҳис этишга имкон беришдир. Ҳа, шундай, лекин кўпчилик шундай йўл тутармикан?

Бизни бошқа кишилар билан таништиришганда, бир неча дақиқа мобайнида муҳим аҳамиятга молик суҳбат олиб борамиз. Хайрлашаётганда эса, уларнинг ҳатто исмларини эслаб қололмаймиз. Бу ўнта ҳолатдан бештасида рўй беради.

Сиёсатчи ўзлаштириб олиши шарт бўлган биринчи сабоқлардан бири: «Давлат арбобининг донолиги шундан иборатки, у ўз сайловчисининг исмини ёдда сақлаши керак. Унутиш ўзининг ҳам унутулишга маҳкум бўлганини англатади».

Одамларнинг исмларини ёдлаб қолиш қобилияти иш юзасидан бўладиган ва жамоатчилик муносабатларида ҳам, худди сиёсатдагидай, муҳим аҳамият касб этади.

Франция императори ва буюк Наполеон Бонапартнинг жияни Наполеон III ўзининг қироллик бурчларидан ташқари, ҳар бир учратган одамнинг исмини эслай олишини фахр билан гапирарди.

У қандай усулларни қўллаган? Жуда оддий. Агар исми англиз олмаса, сўрарди: «Кечирасиз, сиздан илтимос, исмингизни такрорласангиз, мен яхши эшитмадим». Агар исм ғайриоддий бўлса, ҳарфлаб талаффуз қилишни илтимос қиларди.

У мулоқот чоғида суҳбатдошининг номини бир неча бор атайлаб ишлатар ва исмини бу одамнинг сифатлари, юз ифодаси ва умумий кўриниши билан боғлашга уринарди. Агар мазкур шахс алоҳида эътиборга молик бўлса, Наполе-

он яна давом эттирарди. Император аъло ҳазратлари ёлғиз қолгани заҳоти бу одамнинг исмини бир варақ қоғозга ёзар, маълум вақт диққат билан ўрганар ва хотирасида қайд этарди, кейин эса варақни йиртиб ташларди. Шу тарзда, у икки хил хотирани ишга соларди: кўриш ва эшитишни.

Буларнинг барчасига вақт керак, лекин Эмерсон айтганидай: «Майда қурбонликлардан яхши одатлар келиб чиқади».

Мулоқотда фойдаланишда одамларни эслаб қолиш нафақат қироллар ва йирик раҳбарлар учун, балки ҳаммамиз учун муҳимдир. Индиана штатидаги «Женерал Электрик» компаниясида ишлаган Кен Ноттингэм, одатда, завод ошхонасида тушлик қиларди. Кен овқат тарқатувчи аёлнинг юзидаги норози қиёфага эътибор берди. «У икки соатлар атрофида сэндвичлар тайёрлайди, мен шунчаки бир мижозиман, холос. Ўзимга нима кераклигини айтдим. У кичкина тарозида бир бўлак дудланган чўчка гуштини тортди ва нон устига қўйди. Устидан салат барги ва бироз қовурилган картошка ташлади ва менга узатди.

Кейинги куни мен яна навбатда турдим. Яна ўша аёл, яна ўша норози қиёфа. Лекин бу гал унинг кўксидagi номи ёзилган карточкага эътибор бердим. Мен табассум қилдим ва дедим: «Салом, Юнис», кейин эса ўзимга керакли егуликларни санаб ўтдим. У тарози ҳақида унутди, дудланган чўчка гуштининг қалин бўлагини кесди. Салат баргидан роса учтасини босди ва устидан қовурилган картошка қўйганди, бўлаклари патнисга тушиб кетди».

Биз инсон номи ўз ичига олган *сеҳрни* унутмаслигимиз лозим. Исм тўлиқ ва танҳо унга, фақат унга тегишли эканлигини тушунишимиз керак. Исм – одамнинг ўзига хослик рамзидир. У – ноёб. Бизнинг бир-биримизга узатаётган ахборот ёки бераётган саволларимиз, агар бирор кишининг исмига бориб тақалса, алоҳида аҳамият касб этади. Исм сеҳри, бизнинг официант ёки юқори мартабали раҳбар билан гаплашишимиздан қатъи назар, бир хил таъсир кўрсатади.



3-тамойил:

Унутманг, қайси тилда айтилмасин, инсон учун ўз исмининг жаранглаши ёқимли ва ниҳоятда муҳимдир.

4-боб

Яхши суҳбатдош бўлишнинг осон усули

Бир неча йил аввал мен бридж ўйнаб вақтимни ўтказишни яхши кўрардим. Аслида бридж ўйнай олмайман. Улфатларимиз орасида ҳам бу ўйинни билмайдиган бир ҳам аёл бор эди. Суҳбат жараёнида мен бир пайтлар, ҳали Лоуэлл Томас радиога ўтганига қадар, унинг менежери бўлиб ишлаганим ва саёҳатлар ҳақидаги курсатувлари учун материаллар тайёрлашга ёрдам бериб, бутун Европани кезиб чиққаним борасида айтдим. Аёл деди: «О, жаноб Карнеги, сиз борган жойларингиз ва нималарни кўрганингиз ҳақида менга, албатта, сўзлаб беришингиз керак!»

Биз диванга жойлашдик ва у яқинда эри билан Африкага бўлган сафардан қайтганини эслаб ўтди. «Африка! – хитоб қилдим мен. – Бу шунчалик қизиқарли! Мен ҳамиша Африкага боришни истардим, лекин Жазоирда 24 соат бўлганимни ҳисобга олмаса, бунга сира эришолмадим. Айтинг-чи, сафарда бўлганингизда йирик ҳайвонларни кўрдингизми? Сизга ҳавас қилса бўлади! Илтимос қиламан, менга Африка ҳақида сўзлаб беринг».

У қирқ беш дақиқа гапирди. Мендан бирор марта ҳам қарда бўлганим ва нималарни кўрганим хусусида сўрамади. Саёҳатларим ҳақидаги ҳикоямни эшитишни истамасди ҳам. Унга ўзи ва саёҳатлари ҳақида гапирганларини тинглайдиган қизиқувчан тингловчи керак эди.

Лекин бунда бирор бир ғайриоддийлик борми? Йўқ. Аксарият одамлар шундай.

Масалан, Нью-Йорклик бир ноширнинг қабул чоғида мен таниқли ботаник олимни учратиб қолдим. Авваллари ботаниклар билан сира гаплашмагандим. У билан суҳбатимиз ниҳоятда мароқли кечди. Мен олимнинг экзотик ўсимликлар, янги навлар чиқариш бўйича тажрибалари, бинолардаги қишки боғларга алоқадор суҳбатини ниҳоятда эътибор бериб тингладим (у, ҳатто оддий картошка ҳақида ҳам кўплаб қизиқарли маълумотларни гапириб берди). Менинг ихчамроқ қишки боғим бор эди. Суҳбатдошим боғбонлик муаммоларимни ҳал қилиш учун бир қатор фойдали маслаҳатлар берди.

Юқорида айтганимдек, буларнинг барчаси қабул маросимида бўлди. У ерда яна унлаб меҳмонлар бор эди, лекин мен барча одоб қоидаларини буздим. Бошқа ҳеч кимга эътибор бермай, бир неча соат мобайнида фақат ботаник билан суҳбатлашдим.

Ярим тунда, ҳамма билан хайрлашиб кетишга чоғланганимда бу олим уй эгасига ўғирилди ва менинг шаънимга бир неча ёқимли мақтовлар айтди. Унинг эътирофича, мен «суҳбатни қизитиб турар», уни-буни қила оларканман. Охирида эса менинг «энг қизиқарли суҳбатдош» эканлигимни айтди.

Қизиқарли суҳбатдош? Қизиқ. Лекин мен деярли бир оғиз ҳам гапирмадим. Ҳатто, хоҳлаганимда ҳам, ҳеч нима дея олмасдим. Бунинг учун суҳбат мавзусини ўзгартиришим керак эди. Чунки ботаника соҳасидаги билимларим, дейлик, пингвинлар анатомияси соҳасидан чуқурроқ эмасди.

Лекин барибир баъзи ёндашувларни қўлладим: тингладим. Буни ниҳоятда эътибор билан амалга оширдим. Чунки суҳбат мавзусига чинакамига қизиқиш сезардим. Суҳбатдошим илғади ва, табиийки, бу унинг учун ёқимли эди. Дикқат билан тинглаш – суҳбатдошингизга энг олий баҳо бериш, демакдир. «Фақат камдан-кам одамларгина, – деб ёзганди Жек Вудфорд «Севгидан беҳабарлар» китобида, – завқли эътиборда яширинган хушомадга бардош бера оладилар». Лекин мен янада илгариларим. Мен нафақат хурсанд ҳолда тингладим, балки «маъқуллашда самимий ва мақтовларда саҳий бўлдим».

Мен унга суҳбатдан улкан қониқиш ва фойда олганимни айтдим. Ҳақиқатан шундай. Унга ўзи билганича маълумотларга эга булишни исташимни айтдим. Ҳақиқатан шундай эди. Мен у билан далаларни кезишни хоҳлашимни айтдим. Ҳақиқатан шундай. Мен биз яна учрашишимиз кераклигини айтдим. Ҳақиқатан ҳам буни истардим.

Шундай қилиб, ўзим ҳақимда яхши суҳбатдош сифатида таассурот туғдирдим. Аслида эса унинг суҳбатни давом эттириши учун рағбатлантирувчи яхши тингловчи эдим, холос.

Иш юзасидан бўладиган суҳбатда муваффақиятга эришишнинг махфий сири нимада экан? Гарварднинг собиқ президенти Чарльз В.Элиотнинг ҳисоблашича, «иш юзасидан кечадиган музокараларда муваффақиятга эришиш-

нинг ҳеч қандай сири йўқ... Сиз билан гаплашаётган кишига фавқулодда эътибор бериш жуда муҳимдир. Суҳбатдошининг ҳеч нима фавқулодда диққат-эътибор каби ўзингизга оғдира олмайди».

Элиотнинг ўзи суҳбатдошни тинглашнинг тан олинган устаси, деб ном қозонганди. Американинг биринчи улур романнависларидан бири Генри Жеймс эслайди: «Доктор Элиотнинг тинглаш жараёнини шунчаки сукут сақлаш деб аташ мумкин эмас. Бу фаолият тури. У умуртқаси тик ҳолда ҳаракатсиз ўтирар, қўллари тиззаларида бўларди. Фақатгина бош бармоқлари бир-бирининг атрофида гоҳ тез, гоҳ секинроқ айланарди. У суҳбатдошининг юзига қарар ва нафақат қулоқлари, балки кўзлари билан ҳам тинглаётгандай туюларди. Элиот сизнинг у ёки бу вазиятда нима дейишингиз кераклигини тушуниб, маъноли равишда ва диққат билан тингларди... Суҳбат якунида суҳбатдошда ўзи айтган барча гаплар Элиотнинг фикрини акс эттиради, деган таассурот пайдо бўларди».

Бу равшан, шундай эмасми? Тушуниш учун Гарвардда тўрт йил ўқишингиз шарт эмас. Лекин бизга бинолар ижараси учун катта пул тиккан, фойда кўриб маҳсулотларни сотиб олган, пешлавҳаларни ажойиб тарзда жиҳозлаган, кейин эса тинглаш ҳақида заррача ҳам тушунчага эга бўлмаган сотувчиларни ишга ёллаган универсал дўконлар хўжайинлари маълум. Бундай сотувчилар харидорларнинг гапини бўлади-лар, баҳслашадилар, мижозлар асабини бузадилар, қисқаси, уларга бу дўконга қайтиб келмасликлари учун барчасини қиладилар.

Чикагодаги бир универсал дўкон сотувчисининг суҳбатдошини тинглай олмаслиги туфайли, сал бўлмаса, бу ерда ҳар йили бир неча минг доллар сарфлайдиган доимий харидоридан ажралиб қоларди.

Чикагодаги курсларимиз тингловчиси Генриетта Дуглас хоним дўкондан арзонлаштирилган нархда пальто сотиб олди. Уйга келгач, пальто астари йиртиқлигини кўрди. Кейинги куни у дўконга равона бўлди ва сотувчидан пальтони алмаштириб беришини илтимос қилди. Сотувчи тинглаб ҳам ўтирмади. «Сиз пальтони арзон нархда сотиб олдингиз, — деди у ва деворга осиглиқ турган эълонни кўрсатди. — Ўқиб кўринг!» Эъ-

лонда шундай деб ёзилганди: «Сотилган мол қайтариб олинмайди». «Сиз харид қилинган молни қайтариб беролмайсиз. Астарини ўзингиз тикиб олинг», – деди сотувчи.

«Лекин бу сифатсиз мол-ку!» – эътироз билдирди Дуглас хоним.

«Бунинг аҳамияти йўқ, – деди сотувчи. – Мол қайтариб олинмайди».

Ғазабланган Дуглас хоним энди дўконга ҳеч қачон келмасликни ўйлаб, кетмоқчи бўлиб турганди, бўлим маъмури чақириб қолди. У Дуглас хоним кўп йиллардан бери уларнинг мижози эканлигини биларди. Дуглас хоним бўлиб ўтган воқеани айтиб берди.

Маъмур уни диққат билан тинглади, пальтони кўрди, кейин эса шундай деди: «Нархи арзонлаштирилган моллар қайтариб олинмайди. Бу қоида мавсум охирида қолиб кетган моллардан халос бўлишимиз учун жорий қилинганига қарамай, сифатсиз молларга тааллуқли эмас. Биз, албатта, астарни таъмирлаймиз ёки алмаштирамиз. Қолаверса, агар сиз хоҳласангиз, пулингизни қайтариб беришимиз мумкин».

Нақадар турлича ёндашув! Агар менежер келиб қолмаганида, эҳтимол, дўкон, бир умрга доимий мижозини йўқотган бўларди.

Тинглай олиш нафақат бизнесда, балки оилавий муносабатларда ҳам муҳим. Нью-Йорк штатининг Гудзон ёқасидаги Кротонидан бўлган Милли Эспозито болалари у билан гаплашишни истаганларида диққат-эътибор беришни қоида қилиб олганди. Бир куни кечқурун у ўғли Роберт билан ошхонада ўтирганди. Ишлари ҳақида қисқача сўзлаб берган Роберт деди: «Ойи, биламан, сиз мени жуда яхши кўрасиз-а?»

Эспозита хоним бу сўзлардан жуда тўлқинланиб кетди ва деди: «Албатта, яхши кўраман. Нима, шубҳанг борми?»

Роберт жавоб берди: «Йўқ, буни аниқ биламан, чунки қачон сиз билан гаплашишни истасам, мени тинглаш учун доим ишларингизни бир чеккага қўясиз».

Энг учига чиққан танқидбоз ҳам, агар сабр-тоқатли ва хайрихоҳ тингловчига дуч келса, ҳовуридан тушиб, ювошлигини намоён этади. Бундай тингловчи, ҳатто асабийлашган айбситувчи ўз танқидининг нишонига йўлбарсдай ташланганида ҳам сукут сақлайди. Масалан, бир неча йил аввал

Нью-Йоркдаги телефон компанияси ўз тарихи мобайнида энг баджаҳл мижозга дуч келди. Бир куни бу одам мижозлар билан ишлаш бўлими бошлиғини ҳам уришиб ташлади. У бундай ишларни аъло даражада уддалар, телефон симларини таг-туғи билан юлиб ташлайман, деб кўрқитарди. Нотўғри ҳисобланган дея даъво қилиб, туловдан ҳам бош тортарди. У газетага ёзган, аҳолига хизмат кўрсатиш компаниясига сон-саноксиз шикоятлар жўнатган ва телефон компаниясига қарши бир неча суд жараёнларини бошлаб юборган эди.

Ниҳоят, компания раҳбарияти «осойишталикни бузувчи» бу мижознинг ҳузурига низоларни ҳал этиш бўйича энг тажрибали мутахассисни жўнатди. У эса тиниб-тинчимаган мижознинг бор гапни айтиб олишига имкон берди. Телефон компанияси вакили сабр билан тинглади. Ўз ҳамдардлиги ва тушунганини ифодалаш учун, онда-сонда «ҳа» сўзини кўшиб турди.

«Бу одам ҳамма ёқнинг тўс-тўполонини чиқарди, мен эса уни деярли уч соат тингладим, — дейди у мазкур китоб муаллифи ўтказган машғулотлардан бирида. — Шундан сўнг яна ҳузурига бордим ва тағин тингладим. Тўрт марта мулоқотда бўлдим ва тўртинчи суҳбат охирига келиб у ташкил этаётган ташкилотнинг таъсисчиларидан бирига айландим. Бу ташкилотни «Телефон тармоғи абонентларини ҳимоя қилиш ассоциацияси», деб атади. Мен мазкур ассоциация аъзосиман ва ҳозир, билишимча, унинг ягона аъзосиман, жаноб Х.ни ҳисобга олмаганда.

Мен тинглар ва суҳбат вақтида у тилга олган ҳар бир масала бўйича ҳамдардлигимни билдирардим. Бу одам ўзи билан шу тарзда гаплашган бирорта ҳам телефон компанияси вакилини учратмаган эди. У менга нисбатан аста-секин дўстона муносабатда бўла бошлади. Биринчи учрашувда ташрифим мақсади ҳақида, ҳатто гапирмагандим ҳам. Бу ҳақда иккинчи, учинчи учрашувда ҳам айтилмади, лекин тўртинчи учрашувдан кейин иш тўлиқ ҳал бўлди. У барча ҳисоб-китоблар бўйича тўлиқ пул тўлади. Қолаверса, телефон компанияси билан кечган низодан бери биринчи марта кўнгилли равишда ўзининг шикоятларини қайтариб олди. Шикоятлар аҳолига хизмат кўрсатиш бўйича комиссияга

қўйилганди. Шубҳа йўқки, жаноб Х. ўзини муқаддас бурчи — ушсизларча эксплуатация қилинаётган фуқароларни ҳисоб қилиш бўлган салб юриши қатнашчиси, деб ҳисобларди. Ҳақиқатда эса, у фақат ўз қадрини ҳис этишни истарди. Бошида бунга фаол норозилиги ва шикоятлари билан эришмоқчи бўлди. Лекин компания вакили билан суҳбат натижасида ўз қадрини ҳис эта бошлагани заҳоти, тасаввур қилган барча норозиликлари тутун каби тарқаб кетди».

Бу кўп йиллар аввал рўй берган. Бир куни эрталаб «Детмернинг жун маҳсулотлари» (кейинчалик мазкур компания тикув корхоналарига жун газламаларини етказиб берувчи ийрик таъминотчига айланди) компанияси асосчиси Жупиан Ф. Детмернинг кабинетида дарғазаб мижоз бостириб кирди. «Бу мижознинг биздан бироз қарзи бор эди, — изоҳ беради жаноб Детмер. — Биз, гарчанд, хато қилаётганини билсак ҳам, у инкор этарди. Кредит бўлими эса тўлаш учун ҳисоб-китобларни кўрсатди. Бир неча эслатмани олган мижоз жомадонлари билан Чикагога келган ва зудликда офисимга отланган. У менга нафақат кўрсатилган ҳисоб-китоб бўйича тўламаслиги, балки, умуман, компаниямиздан мол олиштиб олиш учун бир доллар сарфламаслигини ҳам айтмоқчи эди.

Мен бу мижоз нимаики демасин, диққат билан тингладим. Гапини бўлиш истагимни тийдим. Феъл-атворнинг бундай йўли ҳеч қачон яхшиликка олиб келмаслигини тушуниб, бор гапни айтиб олишига имкон бердим. Ниҳоят, у ҳовуридан тушди. Тинглаш қобилиятига эга бўлгач, хотиржам равишда додид: «Мен сизнинг ҳаммаси ҳақида бизга айтиш учун Чикагога атайлаб келганингиздан миннатдорман. Менга катта илтифот кўрсатдингиз. Кредит бўлимимиз сизга кўнгилсизликлар келтирган экан, ўрнингизда бошқа мижозлар ҳам бўлиши мумкин эди. Бунга эса йўл қўйиб бўлмайди. Ишонинг, айтган гапларингиз сиздан кўра, мен учун муҳимроқ».

У мендан ҳар қандай жавоб зарбасини кутган бўлиши мумкин, фақат бундай сўзларни эмас. Уйлашимча, бироз алфасласи пир бўлди. Бу одам Чикагога «бир-икки оғиз ширин сўз» айтиш ниятида келган, мен эса баҳслашиш ўрнига, кўрсатган хизмати учун миннатдорчилик билдирдим. Қарзи ўчирилиши ва тушунмовчилик аниқланишига

ишонтирдим. Чунки у жуда тартибли инсон ва фақатгина битта ҳисобни назорат қилиши керак, бизнинг компаниямизда эса ходимлар томонидан назорат қиладиган ўнлаб ҳисоблар бор. Шунинг учун хатони у эмас, биз қилганимиз эҳтимоли кўпроқ.

Унга ҳиссиётларини яхши тушунаётганим ва, агар ўрнида бўлганимда, мен ҳам шубҳасиз шуни ҳис этишимни айтдим. Энди бизнинг маҳсулотимизни сотиб олмасликка қарор қилгани учун, шу соҳада ишлаётган баъзи компанияларни тавсия қилмоқчи эканимни таъкидладим. Аввал, бу мижоз Чикагога келганида, биз, одатда, бирга овқатланардик. Шу боис бу гал ҳам уни тушликка таклиф қилдим. Мижоз истар-истамас рози бўлди, лекин тушликдан қайтиб келганимизда, шу вақтгача қилган буюртмалари ичидан энг йирик буюртмани берди. Сўнг уйга хотиржам қайтди. Ишларни худди биз каби виждонан олиб боришни кўзлаб, ўзининг барча ҳисобларини кўриб чиқди, йўқолиб қолган суммани топди ва тўлов чеки билан узрлар илова қилинган хатни бизга жўнатди.

Кейинчалик, ўғли туғилганида, иккинчи исми (*middle name*)ни Детмер деб қўйди. Токи вафотига қадар – йигирма икки йил давомида менинг дўстим ва компаниямиз мижози бўлиб қолди».

Кўп йиллар аввал бир камбағал бола, голландиялик муҳожир бўлкахона ойналарини ювиб, оиласига ёрдам берарди. Оила шунчалик қашшоқ эдики, у ҳар куни кўчада аравачалардан тўкилиб қолган кумирларни теришига тўғри келарди. Бу бола, уни Эдвард Бок деб аташарди, бутун ҳаёти мобайнида олти йилгина мактабга қатнаган. Лекин, пировардида, шундай бўлдики, у бутун Америка журналистикаси тарихидаги энг муваффақиятли журнал муҳаррирларидан бирига айланди. Бунга қандай эришди? Бутун ҳикоя ҳаддан ташқари кўп вақтни олади, лекин унинг мартабаси ўса бошлаганини бир қанча сузлар билан қайд этиш мумкин. Эдвард ушбу боб тамойилларидан фойдаланган ҳолда илк қадамларини қўйди.

У ун уч ёшга тулганида мактабдан кетди ва «Вестерн Юнион» компаниясига курьер бўлиб ишга кирди, лекин маълумот олишни давом эттириш фикри бир дақиқа ҳам уни тарк этмади. Бундай имкониятга эга бўлмагани боис, Бок мустақил би-

ним орттиришга киришди. У йўлкира чипталаридан тежади, машхур одамларнинг таржима ҳоли бўлган энциклопедияни сотиб олишга етарли пул тўпламагунча тушлик қилмай юрди. Кейин мутлақо ғайритабиий ишга қўл урди: машхур одамларнинг ҳаёти ҳақидаги мақолаларни ўқиб, уларнинг болалик йиллари ҳақида қўшимча маълумотларни юбориш тўғрисида илтимосномалар ёзди. Бок тинглашни билар ва улуғ одамлардан ўзлари ҳақида кўпроқ маълумот айтиб беришларини сўрарди. У генерал Жеймс А.Гарфилдга (ўша пайтда президентликка номзодини қўйган) йўллаган хатида, болагинингизда чиндан ҳам каналда шатакчи бўлиб ишлаганмисиз деб сўради. Гарфилд жавоб берди. Бок генерал Грантга мактуб ёзди ва бирорта жанг ҳақида ҳикоя қилиб беришини сўради. Генерал унинг учун харита чизди, ўн тўрт ўшли бу болани тушликка таклиф қилди ва бутун оқшом у билан суҳбатлашди. Тез орада «Вестерн Юнион» компаниясининг чопари мамлакатнинг кўплаб машхур кишилари билан ёзишиб турадиган бўлди: Ральф Уолдо Эмерсон, Оливер Уэнделл Холмс, Лонгфелло, Авраам Линкольннинг беваси, Луиза Мей Олкотт, генерал Шерман ва Жефферсон Девис. Бок улар билан нафақат ёзишиб турарди, бу машхурларнинг кўпчилиги таътил вақтида уни бажонидил ҳузурига чақирарди. Бундай ҳаётий тажриба унда бебаҳо сифат: ўз кучига ишонч уйғотди. Бокни барча машхурлар илҳомлантирдилар, унга ўзларининг орзуга интилишлари ва иззатлабликларини юқтирдилар. Бу эса ўсмирнинг келажагини шакллантирди. Буларнинг барчаси, мен яна такрорлайман, фақат биз муҳокама қилаётган тамойиллардан фойдаланиш туфайли мумкин бўлди.

Юзлаб машхурлардан интервью олган журналист Айзек Ф.Маркоссон айтишича, кўпчилик эътиборсиз тинглагани боис яхши таассурот қолдира олмайди. «Улар ўзларининг нима дейишлари кераклиги ҳақидаги ўйлар билан шунчалик бандки, гапираётган кишини эшитмайдилар... Ўта машхур одамлар, эзмаларга нисбатан, яхши эшита оладиганларни афзал кўришларини айтишган. Лекин яхши тинглаш худди бошқа яхши сифатлар каби жуда кам учрайди». Яхши тингловчилар нафақат машхурлар, балки оддий одамлар томонидан ҳам қадрланади. Ўз вақтида «Ридерс дайжест» жур-

нали «кўпчилик шифокорни чақиради, аслида эса фақатгина тингловчига муҳтождир», деб ёзган.

Фуқаролар урушининг энг оғир пайтида Линкольн Иллинойс штатининг Спрингфилд шаҳрида яшовчи кекса дўстига хат ёзди ва уни баъзи муаммоларни муҳокама қилиш учун Вашингтонга келишга таклиф қилди. Кекса кўшни Оқ уйга ташриф буюргач, Линкольн у билан қулларни озод қилиш декларациясининг мақсадга мувофиқлиги ҳақида бир неча соат гаплашди. Линкольн масаланинг барча «тарафдор» ва «қарши» томонларини кўриб чиқди, кейин эса хатлар ва газеталарни ўқий бошлади. Улардан баъзилари қуллар озод этилмаётгани учун, бошқалари эса, аксинча, қуллар озод бўлишидан хавфсираб, Линкольнни танқид қиларди. Кўп соатлик суҳбатдан кейин, Линкольн ўзининг кекса дўсти билан хайрлашди. Унга хайрли тун тилади ва ортига – Иллинойсга жўнатиб юборди. Лекин ошнасининг қуллар масаласи бўйича фикри билан қизиқмади ҳам. Шунча вақт мобайнида фақат Линкольннинг ўзи гапирди. Суҳбат унинг фикрларига қандайдир аниқлик киритди. «Бизнинг мулоқотимиздан сўнг, Линкольн ўзида ёнгиллик сезгандай туюлди», – дейди бу кекса дўст. Линкольнга маслаҳат эмас, мутлақо очиқ гаплаша оладиган дўстона кайфиятдаги, оққўнгил тингловчи керак эди, холос. Мушкул вазиятларда биз, барчамиз айнан шуни хоҳлаймиз. Бор-йўғи шуни! Одатда, асабийлашган мижозга ҳам, норози ходимга ҳам, ранжиган дўстга ҳам шу керак бўлади.

Бизнинг замонда Зигмунд Фрейд улкан тингловчилик қобилиятига эга эди. Фрейдни учратган кишилардан бири унинг суҳбатдошни тинглаш одатини шундай тасвирлайди: «Мен шунчалик ҳаяжонга тушдимки, буни ҳеч қачон унута олмасам керак. Унда мен бошқа одамларда учратмаган хислатлар бор эди. Ҳеч ким диққатни бу тарзда жамлаш қобилиятига эга эмасди. Бу мутлақо «тешиб юбуровчи назар»га ўхшамасди». Унинг кўзларида мўминлик ва меҳрибонлик чарақлаб турарди. Овози паст ва ёқимли эди. У деярли имо-ишора қилмасди. Лекин менга ажратган эътибори ва ҳар доимгидек фикрларимни аниқ баён қила олмаганимга қарамай, оққўнгиллик билан тинглагани мутлақо ғайритабиий эди. *Бу тарзда тинглаш инсон учун нима эканлигини тасаввур ҳам қилолмайсиз».*

Агар одамлар сиздан қочишлари, орқангиздан кулишлари ва, ҳатто нафратланишларини истасангиз, маслаҳатимга амал қилинг: ҳеч кимни узоқ тингламанг. Ўзингиз ҳақингизда тинимсиз гапиринг. Агар каллангизга бирор фикр келиб қолса, суҳбатдошингиз жумлани якунлашини кутишнинг ҳожати йўқ, қўрқмасдан сўзини бўлинг, гапига аралашинг.

Сиз шундай одамлар билан танишмисиз? Мен, афсуски, танишман, лекин энг қизиғи, уларнинг кўпчилиги анча таниқли кишилар.

Бу инсонлар шунчаки ўзининг шахсий «мен»и ҳақида қайғуриш билан заҳарланган. Улар шахсий аҳамият ҳисси билан сармаст ҳақиқий мижғовлардир.

Нукул ўзи ҳақида гапирган одам нукул ўзи ҳақида ўйлайди. «Фақат ўзлари ҳақида ўйлайдиганлар умидни узса бўладиган даражада саводсиздир, — деган эди Колумбия университети президенти Николас Мэррей Батлер. — Улар, қанча китоб ўқишмасин, барибир саводсиз».

Шундай экан, агар яхши суҳбатдош бўлишни истасангиз, диққат билан тинглашни ўрганинг. Қизиқарли бўлиш учун, қизиқувчан бўлинг. Суҳбатдошингизга унинг жавоб бериши ёқадиган саволлар бering. Бошқаларни ўзлари ва ютуқлари ҳақида гапиришга унданг.

Ёдингизда бўлсин, суҳбатдошингиз, сиз ва муаммоларингиздан кўра, ўзи ва ўзининг муаммоларига юз барабар кўп қизиқади. Бундай одам учун ўзининг тиш оғриғи миллионлаб одам ўлган Хитойдаги очликдан муҳимроқ. Бўйнига чиққан чипқон эса, уни Африкада бўлиб ўтган қирқта ер силкинишидан ҳам кўпроқ қизиқтиради. Кейинги гал суҳбатга киришганингизда ана шу ҳақда унутманг.



4-тамойил

Яхши тингловчи бўлинг. Бошқаларни ўзлари ҳақида гапиришга рағбатлантиринг.

5-боб

Одамларни қандай қилиб қизиқтириш ҳақида

Теодор Рузвельт ҳузурига ҳеч бўлмаса бир марта ташриф буюрган одамни унинг билимлари кенглиги ва хилма-хиллиги ҳайрон қолдирарди. Рузвельт ҳамиша нима ҳақида гапиришни билар, меҳмоннинг қандай касбда ишлашининг аҳамияти йўқ эди: бу одам ковбой, отни минишга ургатувчи, Нью-йорклик сиёсатчи ёки дипломат бўлиши мумкин эди. Лекин Рузвельт буни қандай қиларди? Жавоби оддий. Рузвельт ҳар гал, ташриф буюрувчини кутаётганида, бир кун олдин кечгача эртанги суҳбатдошни қизиқтириши мумкин бўлган саволларни ўрганиб чиқарди.

Гап шундаки, Рузвельт, барча раҳбарлар каби, инсон қалбига энг ишончли йўл у купроқ қадрлайдиган нарсалар ҳақидаги суҳбатда жо бўлишини биларди.

Уильям Лайон Фелпс, улуғ эссенавис ва Йель университетининг адабиёт бўйича профессори, бу сабоқни эрта ўзлаштириб олди.

«Мен саккиз ёшлигимда, дам олиш кунларини Хаузатоник дарёси бўйидаги Стратфордда яшайдиган холам Либби Линслиникида ўтказгандим, – деб ёзади у «Инсон табиати» номли эссесига. – Бир куни ўрта яшар одам келди. У холам билан салом-алик қилгач, менга эътиборини қаратди. Ўша пайтда кемаларга жудаям қизиқардим. Бу одам улар ҳақида шунчалик кўп билар эканки, айтган гаплари ниҳоятда қизиқ кўринди. У кетгач, роса энтикканман. Қандай одам-а! Холам унинг Нью-йорклик адвокат эканлиги, кемаларга мутлақо бефарқлиги, бу масалага заррача қизиқмаслигини айтди. «Ундай бўлса, нима учун фақат кемалар ҳақида гапирди? – сўрадим мен.

«Чунки, у – жентльмен. Кемаларга қизиқишингни билди. Шу боис сенда қизиқиш уйғотадиган ва ёқадиган мавзуда гапирди. У ёқишга ҳаракат қилди».

«Холамнинг бу иборасини ёдда сақлайман», – қўшиб қўйди Уильям Лайон Фелпс.

Мен мазкур бобни ёзаётганимда, столимдаги бойскаутлар ҳаракатининг фаол қатнашчиси Эдвард Л.Чалифдан келган хатга назар ташладим. Мана ундаги сатрлар: «Бир

куни менга ёрдам керак бўлиб қолди. Европада бойскаутларнинг катта слёти бўлиши керак эди. Мен йирик корпорациялардан бирининг президенти бойскаут-болаларимнинг йул харажатларини тўлаб беришини хоҳлардим.

Бахтимга, бу инсон билан учрашишдан олдин бир вақтлар бир миллион долларга чек ёзиб бергани, чек тўлангач эса, рамкага солиб, хонасига осиб қўйгани ҳақида билиб қолдим.

Шу боис илк бор хонасига кирганимда, менга ўша чекни кўрсатишини илтимос қилдим. Бир миллионлик чек! Мен шу пайтгача бирортаям киши бундай чек ёзиб берганини билмаслигим, болаларга, ҳақиқатан ҳам, бир миллионлик чекни кўрганимни айтмоқчи эканимни билдирдим. У бажонидил чекни кўрсатди. Мен завқ билан тикилдим ва ҳўжайиндан ёзилиш тарихини сўзлаб беришини илтимос қилдим».

Эътибор беринг, жаноб Чалиф суҳбатни бойскаутлар, Европадаги слёт ёки ўзига нималар кераклигидан эмас, бошқа одамни қизиқтирган мавзудан бошлади. Натижа ҳам шунга яраша бўлди: «Ҳа, айтмоқчи, мен билан қайси масалани муҳокама қилмоқчи эдингиз?»

Ана шунда мен муаммомиз моҳиятини сўзлаб бердим.

Ҳайратланарлиси, у менга нафақат кераклича маблағ ажратди, балки янада катта ишга қўл урди. Мен Европага фақат битта болани жўнатишни сўрагандим, у эса беш нафарини юборди, ўзимни ҳам қўшди. Бундан ташқари, менга минг долларлик аккредитив (маълум миқдорда пул бериш ҳақида омонат касса, банк ва шу каби муассасалар томонидан бошқа шундай муассасаларга кўрсатма берилган ҳужжат) очди. Сўнг Европада етти ҳафта бўлишимизни тайинлади. Шунингдек, ўзининг Европадаги филиаллари раҳбарларига, уларнинг ёрдамидан фойдалана олишимиз учун, тавсия хати ёзиб берди. Пировардида эса бизни шахсан ўзи Парижда кутиб олди ва шаҳарни кўрсатди. Ўшандан кейин баъзи бойскаутларимизнинг оилалари моддий муаммоларга дуч келганида, уларни ишга жойлаб қўйди. Бу инсон ҳозиргача биз билан муносабатларини узмайди.

Агар мен унинг қизиқишлари ҳақида билмаганимда ва суҳбатимиз олдидан қизиқтира олмаганимда, муаммони ҳал қилиш ўн баравар оғир кечган бўларди».

Бу усул иш юзасидан кечадиган муносабатларда қадр-қиммат касб этадими? Келинг, кўрайлик. Нью-Йоркда нон, бўлка маҳсулотларининг улгуржи савдоси билан шуғулланувчи «Дюверной ва ўғиллари» компаниясида ишлаган Генри Ж.Дюверной билан бўлиб ўтган воқеани олайлик.

Жаноб Дюверной Нью-Йоркдаги бир меҳмонхонага нон сотишга уринарди. У тўрт йил давомида ҳар ҳафта меҳмонхона менежерига кўнғироқ қилди. Бу менежер қатнашган барча жамоат тадбирларида ҳам иштирок этди. У, буюртмага эришиш учун, ҳатто меҳмонхонадан хонани ижарага ҳам олган эди. Лекин барча уринишлар зое кетди.

«Шунда мен, – дейди жаноб Дюверной, – одамлар ўртасидаги ўзаро муносабатларга доир масалаларни ўрганиб, услубни ўзгартиришга қарор қилдим. Бу одамнинг қизиқишлари доираси ва унга нималар иштиёқ туғдириши мумкинлигини аниқламоқчи бўлдим.

Энг аввало, унинг «Америка меҳмонхоналари ишқибозлари» деб аталувчи меҳмонхоналар бошқарувчилари жамиятининг аъзоси эканлигини билиб қолдим. Қолаверса, мен қизиққан менежер жамиятнинг энг фаол аъзоларидан бири экан. Бу унинг мазкур жамият президенти, шунингдек, халқаро меҳмонхоналар ишқибозлари жамиятининг президенти этиб сайланишига ҳам сабаб бўлди. Яна аниқлашимча, бу одам мазкур жамиятнинг барча анжуманларида (улар қаерда ўтказилишидан қатъи назар) иштирок этарди.

Мен уни эртаси куни кўриб қолганимда, ўша жамият ҳақида гап бошладим. Жавоб қандай бўлди, деяпсизми? Бу қандайдир ғайритабиий ҳол эди! У менга ярим соатга яқин ишқибозлар фаолияти ҳақида самимий ғайрат билан ҳикоя қилиб берди. Аниқ бўлдики, бу шунчаки хобби эмас, балки ҳаётининг ҳақиқий жону дили! Хонасини тарк этишимдан олдин, у менга ўз ташкилоти аъзолигини «сотди».

Ўша пайтда мен нон, бўлка маҳсулотлари сотиш истагим ҳақида ҳеч нима демадим. Бир неча кундан сўнг эса менга меҳмонхона ресторанининг директори кўнғироқ қилди. У маҳсулотларим намуналари ва нархлари билан келишимни илтимос қилди.

«Чолни қандай қилиб кўндирдингиз, мен билмайман, – деди директор, – лекин у сиздан сотиб олишга қарор қилди!»

Ўйлаб кўринг-а! Мен буюртма олишга уриниб, тўрт йил мулозамат қилдим. Агар қизиқишлари ва севимли мавзусини аниқлашга уринмаганимда, ҳозиргача буни давом эттира-верардим».

Мериленд штатининг Хагерстаун шаҳрида яшаган Эдвард Э.Гарриман ҳарбий хизматни тугатгач, ўша штатдаги гузал Комберленд водийсига кучиб кетмоқчи бўлди. Афсуски, у ерда иш масаласи оғир эди. Гарриман Комберленддаги кўплаб компаниялар Р.Ж.Фанкхаузер исмли ғалати кишига тегишли эканлиги ёки унинг томонидан назорат қилинишини билиб олди. Бу одамнинг жуда тез бойиб кетиши Гарриманни ҳам қизиқтириб қўйганди. Бироқ, Фанкхаузердан иш топиш мумкин эмаслиги маълум эди.

«Мен бир неча кишилар билан суҳбатлашдим, – деб ёзади жаноб Гарриман. – Натижада унинг асосий қизиқишлари ҳокимият ва пулга интилишдан иборат эканлигини аниқладим. Фанкхаузернинг ҳузурига фақат содиқ котибаси орқали кириш мумкин экан. Мен унинг қизиқишлари ва ҳаётий тамойилларини яхшилаб ўргандим. Фақатгина шундан кейин кутилмаганда қабулхонада пайдо бўлдим. У жаноб Фанкхаузерга ўн йилдан буён сидқидилдан хизмат қиларди. Менинг Фанкхаузерга молиявий ва сиёсий фойда келтириши мумкин бўлган таклифим борлиги котиба томонидан хурсандчилик билан кутиб олинди. Мен бу ташаббусимда унинг иштирок этиши мумкинлигини ҳам шама қилиб ўтгандим. Котиба жаноб Фанкхаузер билан учрашувимизни ташкиллаштирди.

Хўжайиннинг улкан офиси менда катта таассурот қолдирди. Мен тўғридан-тўғри иш ҳақида сўрамоқчи эмасдим. Жаноб Фанкхаузер нақшлар билан безатилган улкан стол ортида утирарди. Мен ҳузурига кирганимда, у гулдираган овозда сўради: «Сиз менга нималарни етказмоқчисиз?»

«Жаноб Фанкхаузер, – дедим мен, – ўйлашимча, мен сизга пул ишлаб олишга ёрдам беришим мумкин». У дарҳол ўрнидан турди ва катта чарм креслони кўрсатиб, утиришга таклиф этди. Мен таклифларимни баён қилдим ва буни амалга оширишга имкон берадиган тажрибамни ҳам қистириб ўтдим. Бундан ташқари, таклифларимнинг амалга ошиши Фанкхаузернинг шахсий муваффақияти ва молиявий

равнақиға қай даражада ёрдам бериши мумкинлиги ҳақида сўзлаб бердим.

Эр-жи, кейинроқ уни шундай деб атадим, дарҳол мени ишга қабул қилди. Биз биргаликда йигирма йилдан ошиқ ишладик. Бу корхона иккинчи уйим бўлиб қолди. Биз, иккаламиз ҳам равнақ топдик».

Агар сиз суҳбатдошингизни қизиқтирган мавзуда сўз юритсангиз, иккала томон ҳам фойда кўради. Узаро касбий муносабатлар соҳасидаги энг яхши мутахассислардан бири Ховард З.Херциг ҳамиша ана шу тамойилга амал қилган. Бу нима берди, деган саволга жавоб бераркан, жаноб Херциг, ҳар бир суҳбатдан сўнг қониқиш ҳиссидан ташқари, ҳаёт янада яхши ва мароқли бўлаётганини ҳис этаётганини айтган. Энг муҳими ана шу.



5-тамойил:

Суҳбатдошингизни қизиқтирган мавзуда гапиринг.

VI боб

Қандай қилиб тезда одамларга ёқиб қолиш мумкин?

Мен, буюртма хатни жўнатиш мақсадида, ўттиз учинчи ва саккизинчи кўчалар кесишган жойдаги почта бўлимида навбатда турардим. Шунда почта хизматчиси ўз ишини истар-истамас бажараётганига эътибор қаратдим. Хатжилдни тарозида тортиш, марка ва қайтим бериш, тулов қоғозини тўлдириш, йил сайин шундай. Ичимда дедим: «Мен хизматчига ёқишга ҳаракат қилиб кўраман. Бунга эришиш учун, шубҳасиз, ёқимли нимадир дейишим керак, лекин ўзим ҳақимда эмас, балки у ҳақида». Шу боис ўзимдан сўрадим: «Бу одамда мени самимий равишда ҳайрон қолдирадиган нима бор?» Баъзан мазкур саволга жавоб бериш қийин, айниқса иш нотаниш кишига таллуқли бўлса. Лекин айтилишига бари осон бўлиб чиқди. Мен ҳайрон қолдирадиган самимий ҳолатни шу заҳоти кўрдим.

Хизматчи хатжилдимни тортиб кўраётганида, завқ билан таъкидладим: «Менинг сочим ҳам сизникидай қуюқ бўлишини хоҳлардим!»

У менга қаради. Нигоҳида бироз ҳайрат, юзида эса та-
бассум нур сочиб турарди. «Ҳа, лекин ҳозир сочларим унча
яхши эмас! Олдин кўрганингизда эди», – деди уялиб. Мен
эса сочлари аввалги гузаллигини бироз йўқотган бўлса-да,
ҳозир ҳам жуда яхши кўринишини айтдим. У ниҳоятда мам-
нун бўлди. Почта хизматчиси билан лутфан бир-икки дақиқа
гаплашдик. Пировардида эса у: «Менинг сочларим кўпчи-
ликка ёқади!» – деди.

Гаров ўйнайман, ўша куни бу одам ошхонага қанот чиқа-
риб, учиб борган. Гаров ўйнайман, кечкурун бу ҳақда хоти-
нига айтиб берган. Гаров ўйнайман, у кўзгуда ўзига боққан
ва шундай деган: «Менинг сочларим ҳақиқатан ҳам қуюқ».

Бир куни мазкур воқеа ҳақида маърузамда айтиб бердим.
Шунда кимдир мендан сўради: «Сиз ундан нима истаган
эдингиз?»

Мен нима истагандим!!! Мен нима истагандим!!!

Агар биз шу қадар ўзимиз билан бўлиб қолсак, эвази-
га нимадир ундиришга уринмай, одамларга ҳеч бўлмаса
бироз бахт ҳадя этмасак нима бўлади? Маълум даража-
да уларнинг қадр-қимматини тан олмасак, унда, шубҳасиз,
муваффақиятсизликка маҳкуммиз ва бунга бутунлай муно-
сибмиз.

Мен бу йигитдан ҳеч қандай моддий манфаат истамас-
дим, албатта. Баҳоси йўқ нарсани истардим ва буни олдим.
Мен шунчаки бир нарса берганимни ҳис этдим. Шунингдек,
у эвазига ҳеч нима бера олмасди. Мана шу ҳиссиёт сизнинг
хотирангизда ҳали анча узоқ яшайди.

Одамлар феъл-атворининг бир муҳим қонуни мавжуд.
Агар биз унга амал қилсак, ҳеч қачон фалокатга учрамай-
миз. Қолаверса, бу қонунга риоя этиб, кўплаб дўстлар орт-
тирамиз ва бахтли яшаймиз. Лекин уни бузганимиз заҳоти,
чексиз муаммоларга дуч келамиз. Мазкур қонунда шундай
дейлади: *ҳамиша шундай қилки, одамлар ўз қадрини ҳис
этсинлар*. Жон Дьюи, аввал эслаб ўтганимиздай, «ўз қадри-
ни ҳис этиш истаги инсон табиатининг чуқур эҳтиёжи ҳисоб-
ланади», деган. Профессор Уильям Жеймс таъкидлаган:
«Инсон табиатининг энг муҳим хусусияти – қадрига яраша
баҳоланишга хос енгиб бўлмас интилишдир». Камина аввал
айтиб ўтганимдек, айнан ўша енгиб бўлмас интилиш бизни

хайвонлардан ажратиб туради. Айнан шу енгиб бўлмас интилиш тамаддуннинг ўзини яратди.

Минг йиллар давомида файласуфлар инсон мулоқоти қоидалари ҳақида фикр юритганлар. Бунинг натижасида фақат битта қатъий қоида туғилди. У биз яшаётган дунё каби кўхнадир. Икки ярим минг йил муқаддам Зардушт ўз издошларини Эронда бунга ўргатган. Йигирма тўрт аср аввал Конфуций Хитойда тарғиб қилган. Даосизм асосчиси Лао-цзи бу ҳақда ўз шогирдларига Хань водийсида гапирган. Айнан шу ҳақиқатни Муқаддас Ганг соҳилларида Будда Исо туғилишидан беш юз йил аввал тарғиб қилган. Исо Масих эса мазкур ҳақиқатни бир фикр билан ифодалаган: *«Ҳар қандай ҳолатда ҳам одамларга ўзингга қандай муносабатда бўлишларини истаганингдек муносабатда бўл»*.

Сиз мулоқот қилаётган одамларингиз томонидан мақтов сўзларини эшитмоқчимисиз? Уларнинг ҳақиқий кадр-қимматингизни тан олишларини истайсизми? Сиз жажжи оламингизда шахсий аҳамиятингизни ҳис этмоқчимисиз? Арзон ёлғон хушомадни эшитишни хоҳламайсиз, лекин кадр-қимматингизнинг самимий баҳосини олишни-чи? Чарльз Шваб айтганидек, дўстларингиз ва хизматдошларингиз «ўз баҳосида самимий ва мақтовларга сахий» бўлишларини хоҳлайсизми? Буни ҳамма истайди.

Шундай экан, келинг, бу олтин қоидага амал қилайлик ва бошқаларга ўзимиз олишни истаганимизни берайлик.

Қандай? Қачон? Қаерда? Жавоби шу: ҳар доим ва ҳамма жойда.

Висконсин штатининг О'Клэр шаҳарчасидан бўлган Давид Ж.Смит бир вақтлар совуқ ичимликлар савдосига масъул вазифада ишлаган. У машғулотлар чоғида, хайрия концертида ҳал қилишга тўғри келган нозик вазият ҳақида сўзлаб берди.

«Мен концерт бошланишидан олдин кечқурун паркка етиб келдим. Совуқ ичимликлар дукончаси ёнида нохуш кайфиятдаги ўрта ёшли икки нафар хонимга кўзим тушди. Улар ўзларини ичимлик сотувчиси деб ҳисоблашарди. Нима қиларимни билмай турганимда, ҳомий қўмита аъзоларидан бўлган бир хоним пайдо бўлди. У менга пул сақлайдиган кутичани топшириб, мазкур ҳудуддаги ишларни зиммамга

олганим учун миннатдорчилик билдирди. Кейин Роза ва Жейн хонимларни ёрдамчилар сифатида таништириб, ортига қайтди.

Бизнинг ўртамизда сукут вужудга келди. Ҳаммамиз жим эдик. Мен пул солинадиган қутича ўзига хос ҳокимият рамзи эканлигини тушунардим. Уни Розага узатдим ва ҳеч қачон пул билан муомала қила олмаганимни, шу боис, агар бу ишни ўз зиммасига олса, яхши бўлишини айтдим.

Шундан сўнг Жейндан ичимликлар қуйиш топширилган икки ўсмирга содали сув қуйиш қурилмаси қандай ишлашини кўрсатишини сўрадим. Ишнинг бу йўналишини назорат қилишини айтдим.

Кеча ажойиб ўтди. Роза пуллар билан бажонидил шуғулланди. Жейн ўсмирларни бошқарди. Мен эса концертдан мазза қилдим».

Мазкур қоидаларга амал қилиш ва ўзгалар қадр-қимматини тан олиш учун Франциядаги элчи ёки далада зиёфат ташкил этиш кўмитасининг раиси бўлишни кутишингиз шарт эмас. Сиз ҳар кун муъжиза яратишингиз мумкин.

Агар, масалан, официант сиз буюрган қовурилган картошка ўрнига картошка бутқасини олиб келса, шундай деганингиз маъқул: «Безовта қилганим учун узр, лекин мен қовурилган картошкани яхши кўраман». Официант, эҳтимол: «Бажонидил алмаштириб бераман», дейиши мумкин. Чунки сиз унга ҳурмат билдирдингиз.

«Безовта қилганим учун узр», «марҳамат қилинг», «агар эътирозингиз бўлмаса», «рахмат» каби иборалар одамларни яраштириб, турмушдаги бир хилликни безайди. Бундан ташқари, сизнинг яхши тарбия кўрганингизни билдиради.

Масалан, Холл Кейннинг «Насроний», «Судья», «Мэн оролида яшовчи одам» каби романларини олайлик. Бу китобларни миллионлаб кишилар ўқишган. Кейн темирчининг ўғли эди. Умри мобайнида кўп ўқимади, лекин ўз ҳаётини дунёнинг энг бадавлат ёзувчиси сифатида якунлади.

Холл Кейн сонет ва балладаларни яхши кўрарди, Данте Габриел Россетти шеърларига маҳлиё эди. У, ҳатто Россетти асарларининг бадий қимматига муносиб баҳо берувчи мақола ҳам ёзган. Бу мақола нусхасини муаллифнинг ўзига жўнатди. Унинг боши кўкка етди ва, эҳтимол, ўзига

шундай дегандир: «Менинг қобилиятларим ҳақида шундай юксак фикрга эга бўлган бу йигитчанинг ўзи ҳам фавқулодда қобилиятларга эга бўлса керак». Россетти темирчининг ўғлини Лондонга таклиф қилиб, унга котиблик ишини тавсия этди. Бу эса Холл Кейн ҳаётидаги бурилиш нуқтаси бўлди, чунки янги вазифаси ўша замон ёзувчилари билан учрашишга имкон берарди. Уларнинг маслаҳат ва қўмақларидан руҳланиб, ўзини шон-шухратга олиб келган йўлга кирди. Унинг Мэн оролидаги Грибз қасри дунёнинг барча бурчакларидан келган саёҳатчилар учун гўё Маккага айланди, бойлиги қўплаб миллион долларга етди. Лекин, ким билади, у қашшоқлик ва ҳеч кимга маълум бўлмасдан ўлиб кетиши ҳам мумкин эди, агар таниқли одамга қойил қолгани ҳақида эссе ёзмаганида.

Бундай куч, мутлақо ғайритабиий куч чин юракдан чиқаётган самимий баҳода намоён бўлади. Россетти ўзини аҳамиятли ҳисоблаган. Бунинг ажабланарли жойи йўқ. Деярли ҳар бир киши ўзини аҳамиятли, бунинг устига ниҳоятда аҳамиятли, деб ҳисоблайди. Агар кимдир одамларга ўз қадрини сезишларига имкон берганида қўпчиликнинг ҳаёти жиддий равишда ўзгариб кетиши мумкин эди.

Калифорниядаги маърузалар курсимизни олиб борувчи Рональд Ж.Роулэнд санъат ва ҳунар бўйича ҳам дарс беради. У ҳунарни ибтидосидан бошлаб ўрганаётган ўқувчиси Крис ҳақида бизга ёзиб юборди.

«Крис – жуда ювош, уятчан ва ўзига ишонмайдиган бола. У аслида лойиқ бўлганига нисбатан камроқ эътибор қаратилаётган ўқувчилар тоифасига киради. Мен чуқурлаштирилган курслар ҳам ўтаман. Уларни ўрганиш ҳуқуқига сазовор бўлиш керак, чунки бу ўзига хос имтиёз ҳисобланади.

Чоршанба куни Крис тиришқоқлик билан шуғулланди, машғулотга ниҳоятда қаттиқ киришди. Мен ундан, чуқурлаштирилган курсга ўтиб ўрганишни истайсанми, деб сўрадим. Бу ҳақда эшитган Криснинг юз ифодасини тасвирлаш қийин. 14 ёшли йигитча ўзини йиғидан зўрға тийиб турарди.

«Менми, жаноб Роулэнд? Сиз мени шунга муносиб деб ҳисоблайсизми?

«Ҳа, Крис, сен, шубҳасиз, муносибсан».

Синфдан чиқишимга тўғри келди, чунки кўзларимга ёш қуйилганди. Ўша куни, дарсдан сўнг синфдан чиқиб кетаётган Крис икки дюймга ўсгандай кўринди. Мовий кўзлари чақнарди. У менга қаради ва ишонч билан деди: «Раҳмат, жаноб Роулэнд». Крис менга ҳеч қачон унутилмайдиган сабоқ берди: ҳар биримизнинг ботинимизда қадримизни ҳис этиш истаги яшайди. Буни унутмаслик учун, мен: «Сен аҳамиятлисан» деган плакатни осиб қўйдим. Муҳим ҳақиқатни эслатиб турувчи мазкур плакат барчага кўриниб туради, жумладан, ўзимга ҳам. Шубҳасиз, ҳақиқат шундан иборатки, сиз учратган деярли ҳар бир одам, ўзини нимадир, сиздан албатта, устун ҳисоблайди. Унинг қалбига энг тўғри йўл – ҳаётда муҳим урин тутишини самимият билан, хушомад қилмасдан тан олишингизни билдиришдан иборатдир.

Эмерсоннинг сўзлари эсингиздами: «Мен учратган ҳар бир одам нимадир мендан устун ва шу маънода ундан ўрганишим мумкин». Энг ҳайратланарлиси шундаки, ўз муваффақиятлари билан фахрланишга асослари кам одамлар мавжуд ютуқларни купинча ҳовлиқмалик ва такаббурликка алмаштирадilar. Шекспир айтган:

*«...Бироқ қисқа муддатли, оний лаҳзалик
Улуғликка бурканган одам
Шу қадар ўзига ишонадики
Ойнадек муртлигин унутиб қўйиб.
У Осмон олдида ёвуз маймундай
Қийшанглаб, қилиқлар қиларки, ҳатто
Фаришталар тепасида йиғлаб юборар...»*

Мен сизларга курсларимга қатнашган уч тадбиркор ўз билимини қандай қилиб улкан муваффақият билан амалий фаолиятида қўллагани ҳақида ҳикоя қилиб бермоқчиман.

Коннектикутлик ҳуқуқшунос жаноб Х. (у қариндошлари туфайли ўз исмини атамасликни илтимос қилган) билан бўлиб ўтган воқеани кўриб чиқайлик.

Жаноб Х. машғулотларга қатнай бошлаганидан сўнг кўп ўтмай, рафиқаси билан бирга автомобилда Лонг-Айлендга қариндошлариникига жўнади. Хотини уни холаси билан

қолдириб, ўзи оиланинг кичик аъзоларидан бирини қургани кетди. Жаноб Х. олган билимларини амалиётда қай тарзда қўллаётгани ҳақида семинарда маъруза қилиши керак эди. Шу боис, кекса хоним билан суҳбатда бироз тажриба орттирмоқчи бўлди. У ўзини қойил қолдирадиган нимадир топиш мақсадида, уйни томоша қила бошлади.

«Агар адашмасам, бу уй тахминан 1890 йилда қурилган-а?» – деб сўради у.

«Ҳа, – жавоб берди хотинининг холаси, – уйнинг ҳақиқий қурилган санаси».

«У менга ўзим туғилган уйни эслатади, – деди жаноб Х. – Яхши уй. Жой кўп. Бундай уйлар энди қурилмайди».

«Сиз ҳақсиз, – маъқуллади кекса хоним. – Ҳозирги кунда ёшларга уйнинг гузаллиги аҳамият касб этмайди. Уларга фақат кичкина уй керак. Кейин эса автомобилларида қаергадир кетадилар».

«Уй эмас, эртак, – давом эттирди у ва хотиралар туфайли овози нозик титради. – Бу уй муҳаббат ила қурилган. Эрим иккаламиз уй қуриб бўлингунча кўп йиллар орзулар қанотида учганмиз. Бизда архитектор бўлмаган, уй тарhini ўзимиз режалаштирганмиз».

Шундан кейин хоним жаноб Х.га бутун уйни кўрсатди. У эса саёҳатлардан олиб келинган, бир умр ардоқланган кўплаб буюмларга қойил қолганини самимий изҳор қилди. Улар орасида Пейсли шахридан келтирилган шол рўмоллар, эски инглиз чой идишлари, вежвуд чинниси, француз каравотлари ва стуллари, Италия расмлари, бир пайтлар француз қасрида осиғлиқ турган ипак гиламлар бор эди. Жаноб Х.га уйни кўрсатиб бўлган кекса хоним уни гаражга олиб борди. У ерда блокларда «Паккард» русумли автомобиль осилиб турарди. Аъло сифатли! «Бу машинани эрим вафотидан бироз аввал сотиб олганди, – деди оҳиста у. – Ўлиmidан сўнг мен бирор марта ҳам ҳайдамадим... Сиз яхши буюмларни қадрлар экансиз, шунинг учун бу машинани сизга совға қилмоқчиман».

«Йўқ, йўқ, қўйсангиз-чи! – норозилик билдирди у. – Мени гангитиб қўйдингиз. Мен сизнинг сахийлигингизни қадрлайман, албатта, лекин буни қабул қила олмайман. Ахир қариндошингиз эмасман. Қолаверса, янги машинам бор. Сизнинг

бу «Паккард»ингизга эга бўлишни орзу қилган хеш-ақрабларингиз эса куп».

«Қариндошлар! – хитоб қилди у. – Ҳа, бу машинага эга бўлиш учун менинг улимимни кутаётган қариндошларим бор. Лекин бундай бўлмайди».

«Агар уни қариндошларингизга беришни истамасангиз, эски автомобилларни харид қилувчи савдогарга осонгина сотишингиз мумкин».

«Уни сотиш? Сиз мени бу машинани сотади, деб уйла-япсизми? Эри хотини учун харид қилган машинада мутлақо бегона одамнинг юришига хотиржам қарай олади, деяпсизми? Сотиш мутлақо мумкин эмас. Мен уни сизга бермоқчиман. Сиз чиройли буюмларнинг фарқига борасиз».

У яна бир марта бош тортмоқчи бўлди, лекин холани хафа қилиши мумкин эди. Катта уйда Пейсли шахридан олиб келинган шолрумоллар ва француз осори атиқалари ҳақидаги хотиралари куршовида ёлғиз қолган бу кекса аёл, биров бўлса-да, эътиборга муҳтож эди. У бир вақтлар ёш ва гузал бўлиб, шайдолари куп эди. Бор муҳаббатини мана шу уйнинг қурилишига бағишлади, бутун Европадан керакли анжомлар йиғиб, жиҳозлади. Энди эса, кексайиб ёлғизликда яшар, биров инсоний ҳарорат, жиндек самимий олқиш керак, лекин буни ҳеч ким унга бермасди. Худди тундаги ёруғлик нуридай ҳарорат, олқишни ҳис этганида эса, миннатдорчилиги чек-чегара билмади. У буни ифодалашнинг ягона йулини топди: қалбан қимматли бўлган «Паккард»ни совға қилишга қарор қилди.

Бошқа воқеани кўрайлик. Уни Нью-Йорк штатининг Рай шахрида манзара меъморчилиги билан шуғулланадиган «Льюис энд Валентайн» фирмаси бошқарувчиси доктор М.Макмагон айтиб берган:

«Дўстлар орттириш ва одамларга таъсир ўтказиш» семинарида машғулотлар бошлангач, куп ўтмай, мен таниқли судьянинг уйида иш олиб бораётгандим. Хужайин менга альп атиргули ва манзарали ўсимликларни қаерда экиш бўйича баъзи йул-йўриқларни берди.

«Жаноб судья, сизнинг жуда яхши хоббингиз бор, – дедим ана шунда. – Мен ажойиб итларингизга қойил қолдим.

Уйлашимча, сиз Мэдисон-сквер Гардендаги кургазмаларда кўплаб мукофотлар олгансиз».

Лаҳзалик фикрнинг самараси мутлақо ғайритабиий бўлди.

«Ҳа, итлар менга катта қониқиш бағишлайди, — деди судья. — Итхонамни кўришни истамайсизми?»

У менга итлари ва улар олган совринларни кўрсатиш учун деярли бир соат вақтини сарфлади. Ҳатто, итларнинг шажарасини кўрсатиб, жониворларнинг ақлли ва чиройлилиги қай даражада аجدодларига боғлиқлигини тушунтириб берди.

Ниҳоят, мендан қизиқсиниб сўради: «Сизнинг кичкина болаларингиз борми?»

«Ҳа, ўғлим бор», — дедим мен.

«Яхши, балки у кучукчаси бўлишини истар? — сўради судья.

«Албатта, хурсандчиликдан боши кўкка етарди!»

«Жуда ажойиб, мен унга биттасини совға қиламан».

Судья менга кучукчани қандай овқатлантиришни тушунтира бошлади. Кейин жим бўлиб қолди. «Сиз барибир унутиб қўясиз. Яхшиси, ёзиб бераман». Судья уйга кириб кетди. Кучукчанинг шажараси ва уни қандай боқиш ҳақидаги йуриқномани машинкада ёзиб чиқди. Кейин менга бир неча юз доллар турадиган кучукчани топширди. Бунга судьянинг суҳбатлашиш учун сарфлаган қимматли бир соату қирқ беш дақиқа вақтини ҳам қўшинг. Барчаси мен унинг хоббиси ва ютуқларига қойил қолганимни намойиш қилганим туфайли бўлди.

Узининг «Кодак» фотоаппарати орқали доврўқ қозонган Жорж Истмен кинофильмлар суратга олиш имконини берадиган шаффоф тасмани кашф этди.

Бу юзлаб миллион долларлик бойлик орттириши ва дунёнинг энг таниқли ишбилармонларидан бирига айланишига ёрдам берди. Лекин, ҳатто ҳайратомуз ютуқларига қарамасдан, у ҳам, сиз ёки мен каби, ҳеч бўлмаса ўз фазилатларига шама қилинишга муҳтож эди.

Масалан, Истмен Рочестер Истмен номидаги мусиқа мактаби ва Килбурн-Холл театри қурилиши билан банд бўлганида, ўша вақтда «Сьюпириор Ситинг» компанияси президенти бўлган Жеймс Адамсон мазкур бинолар учун театр оромқурсиларига буюртма олмақчи эди. Архитекторга қўнғироқ қилган Адамсон Истмен билан Рочестерда учрашишга келишди.

Адамсон фирмага келганида, архитектор шундай деди: «Мен сизнинг мазкур буюртмани олмоқчи эканингизни билман. Лекин, очигини айтай, агар Истменнинг беш дақиқадан кўп вақтини олсангиз, ҳеч қандай имкониятингиз бўлмайди. У, ниҳоятда синчков ва жуда банд. Шунинг учун тезроқ таклифингизни айтинг ва чиқиб кетинг».

Адамсон худди шундай қилмоқчи бўлди.

Хонага таклиф қилишганида, у бир тўп қоғоз устида бош эгиб ўтирган Истменга кўзи тушди. Ташриф буюрганларни пайқаб, жаноб Истмен қаддини ростлади. У кўзойнагини ечди ва: «Хайрли тонг, жаноблар, қандай ёрдамим тегиши мумкин?» дея уларга қараб юрди.

Архитектор Адамсонни таништиргач, у сўз қотди: «Мен қабул қилишингизни кутаётганимда, жаноб Истмен, идорангизга қойил қолдим. Бундай бинода ишлашдан бош тортмаган бўлардим. Мен бино ичини дарахтлар билан безаш бўйича шуғулланаман, лекин ҳеч қачон бундай ажойиб идорани қурмаганман».

Жорж Истмен жавоб берди: «Сиз менга деярли унутиб қўйганларимни эслатдингиз. Ажиб безак, шундай эмасми? Уни қурган пайтларида, ниҳоятда хурсанд бўлганман. Лекин ҳозир ишларим шунчалик кўпки, баъзан ҳафталаб хонага эътибор бермайман».

Деворга яқинлашган Адамсон ёғоч-тахта бўйлаб қўлини юргизди: «Инглиз эмани, шундай эмасми? Тузилишидан қуриниб турибди. Италияники бошқача».

«Ҳа, – бош ирғади Истмен. – Англиядан олиб келинган. Дарахтларнинг қимматли турлари билан шуғулланувчи мутахассис дўстим мен учун атайлаб шуни танлаган».

Шундан сўнг Истмен Адамсонга хонасини кўрсатди. Хонанинг нисбатлари, ранг гаммалари ҳақида сўзлаб берди, ўймакорлик ишини намойиш қилди. Шунингдек, меҳмон эътиборини ўзи ишлов беришда қатнашган бошқа бадиий безакларга қаратди. Улар хона бўйлаб айланиб, ёғоч ишловидан завқланишди ва дераза ёнида тўхтадилар. Жорж Истмен инсоният ривожига улуши сифатида қўрдирган бир неча биноларни хотиржам санаб ўтди: Рочестер университети, шифохона, гомеопатик (катта микдори кишини касал қилдиган дорилардан оз-оз бериб даволайдиган) госпиталь,

етимхона ва болалар шифохонаси. Жаноб Адамсон Истмен ўз маблағидан инсоният мушкулотини енгиллатиш мақсадида беғараз фойдаланаётганига астойдил тан берди. Кейин Жорж Истмен шиша жавонни очди ва бир инглиздан сотиб олган илк кашфиёти – фотоаппаратини олди.

Адамсон Истмендан бизнесдаги дастлабки уринишлари ҳақида батафсил сўради. У катта ҳаяжон билан болаликда камбағал яшаганлари, бева қолган онаси бировларнинг уйини тозаллагани, ўзи эса суғурта компаниясида майда хизматчи бўлиб ишлаганини сўзлаб берди. Истмен мудом қашшоқликка тушиб қолиш қўрқуви остида яшаган ва онасининг ишламаслиги учун имкон даражада пул ишлаб топишга қарор қилган. Адамсон сўрашда давом этди ва Истменнинг қуруқ фотопластинкалар устидаги дастлабки синовлари, кун бўйи идорада ишлаб, туни билан тажрибалар ўтказгани, уйқуга фақат кимёвий реакция вақтидагина маълум дақиқа вақт ажратгани, баъзан уч суткалаб кетма-кет кийимини ечмай ишлагани ва шу ҳолда пинакка кетгани ҳақидаги ҳикоясини диққат билан тинглади.

Жеймс Адамсон Истменнинг хонасига соат ўндан ўн беш дақиқа ўтганда таклиф қилинганди. Бунинг устига ўз таклифи ҳақида беш дақиқада сўзлаб бериши кераклиги ҳақида огоҳлантирилганди. Лекин бир, сўнг икки соат ўтди, улар эса ҳануз гаплашардилар.

Нихоят, Жорж Истмен Адамсонга деди: «Мен охириги марта Японияда бўлганимда, у ердан бир нечта стул олиб келдим. Уни солярий (куёш ваннаси қабул қиладиган жой)га қўйдим. Лекин офтобда уларнинг бўёғи кучиб кетди. Кейинги кунни шаҳарга бордим, бўёқ сотиб олдим ва стулларни бўйдим. Менинг қандай бўяганимни кўришни истамайсизми? Жуда яхши. Уйимга кетдик, тушлик қиламиз ва сизга ўша стулларни кўрсатаман».

Тушлиқдан сўнг жаноб Истмен Адамсонга Япониядан келтирилган стулларни кўрсатди. Бу жиҳозлар икки доллар ҳам турмас, лекин мультимиллионер Жорж Истмен уларни ўзи бўяганлиги билан фахрланарди.

Стулларга бўлган буюртма 90 минг долларни ташкил этди. Нима деб ўйлайсиз, буюртмани ким олган экан: Жеймс Адамсонми ёки унинг бирорта рақобатчиси?

Мазкур танишувдан сўнг токи жаноб Истменнинг улими-гача улар Адамсон билан дўст бўлиб қолдилар.

Клод Марэ, Франциянинг Руан шаҳридаги ресторан эгаси ҳам тажрибали ходими ишдан бўшаб кетмаслиги учун мазкур тамойилдан фойдаланган. Бу аёл унинг қўл остида беш йилдан буён ишлар, корхонада муҳим фаолият юритар, аниқроғи, Клод Марэ ва йигирма бир кишидан иборат ходимлар штати ўртасида боғловчи бўғин эди. Ишдан бўшаш ҳақида ариза олганида, жаноб Марэ ниҳоятда ранжиди. У ҳикоя қилади: «Бизнинг муносабатларимиз яхши эди. Бу ходимамиз иш шароитларидан қониқади, деб ҳисоблаганим учун, ниҳоятда ҳайрон қолдим ва хафа бўлдим. Бу аёл нафақат фаол ходима, балки дўст ҳам эди. Эҳтимол, шу боис, унга ҳаддан ташқари ўрганиб қолгандирман. Шу сабабли, буни ресторанимдаги ўз-ўзидан маълум жараёндай қабул қилган ва бошқаларга нисбатан талабчанроқ бўлганман. Мен ходиманинг истагига рози эмасдим, албатта. Аввало, унинг асосларини эшитишим керак эди. Ходимани бир чеккага олиб чиқдим ва дедим: «Паллет, тушунишинг керак, мен сенинг ишдан бўшашингга рози бўлолмайман. Сен мен учун ресторандан кам аҳамиятга эга эмассан». Бу эътирофни барча ходимлар олдида яна такрорладим. Сўнг уйимга таклиф қилдим ва унинг ресторанда ишлаши оилам учун ҳам ниҳоятда муҳим эканлигига ишонтирдим.

Паллет аризасини қайтариб олди. Бугун мен унга аввалгидан ҳам кўпроқ ишонаман. Паллетни тез-тез рағбатлантириб, иши мен учун ҳам, ресторан учун ҳам жуда муҳим эканлигини такрорлайман ва буни намоён этаман».

«Одамларга ўзлари ҳақида гапиринг, – деганди Британия империясининг энг нозик сиёсатчиларидан бири Дизраели. – Одамларга ўзлари ҳақида гапиринг ва улар сизни соатлаб тинглайдилар».



6-тамойил

Одамни унинг шахсий аҳамиятига ишонтиринг ва буни самимий адо этинг.



ХУЛОСА

Одамларни ўзига жалб қилишнинг олти усули.

1-тамойил

Бошқа одамларга самимий қизиқиш билдиринг.

2-тамойил

Табассум қилинг.

3-тамойил

Унутманг, исми қайси тилда талаффуз қилинмасин, бу ўша инсон учун ёқимли ва ниҳоятда муҳимдир.

4-тамойил

Яхши тингловчи бўлинг. Бошқаларни ўзлари ҳақида гапиришларига унданг.

5-тамойил:

Суҳбатдошингизни қизиқтирган мавзу ҳақида гапиринг.

6-тамойил

Одамни ўзининг шахсий аҳамиятига ишонтиринг ва бунини самимий адо этинг.

III ҚИСМ

СИЗНИНГ НУҚТАИ НАЗАРИНГИЗНИ ҚАБУЛ ҚИЛИШЛАРИ УЧУН НИМА ҚИЛИШ КЕРАК?

1-боб

Баҳсда галабага эришиб бўлмайди

Биринчи жаҳон уруши тугаганидан сўнг кўп ўтмай, бир куни кечқурун мен Лондонда бебаҳо сабоқ олдим. Ўшанда сэр Росс Смитнинг менежери бўлиб ишлардим. Уруш пайтида сэр Росс Смит, австралиялик учувчи – ўз ишининг устаси, Фаластинда жанг қилган. Тинчлик эълон қилинганидан сўнг кўп ўтмай, у ўттиз кунда ер шарининг ярмини учиб ўтиб, барчани қойил қолдирди. Ҳали ҳеч ким мазкур жасоратга журъат қилмаганди. Бу ҳақиқий шов-шувга сабаб бўлди. Австралия ҳукумати Росс Смитга эллик минг доллар мукофот берди. Англия қироли эса уни дворянлик унвонига муносиб кўрди ва Смит маълум вақт бутун Британия ҳамдўстлигида энг машхур одам бўлди. Мен сэр Росс шарафига берилган зиёфатга таклиф қилингандим. Тушлик чоғида ёнимда ўтирган киши шодлантирадиган воқеани ҳикоя қилиб берди. Унда қуйидаги иқтибосдан фойдаланди: «гарчанд ақлимиз бошқача тарзда белгилаган бўлса-да, Худо ниятимизни ижобат эттиради...»

Бу киши мазкур матнни, Библиядан олинган, деб эслатиб ўтди. У ноҳақ эди. Мен аниқ билар, бунга заррача шубҳам йўқ эди. Ана шунда, аҳамиятимни ҳис этиш ва устунлигимни кўрсатиш учун, ўзимни ўзим судья қилиб тайинладим. Суҳбатдошим хоҳлайдими-йўқми, сира уйлаб ўтирмасдан, хатосини тузатмоқчи бўлдим. Аммо у қатъий туриб олди: «Нима? Шекспирдан? Мумкин эмас! Бемаъни гап! Бу иқтибос Библиядан. Мен қатъий ишонч билан айтяпман».

У менинг ўнг томонимда ўтирар, чап тарафда эса эски дўстларимдан бири Франк Гэммонд бор эди. Жаноб Гэммонд кўп йиллар Шекспир ижодини ўрганган, шунинг учун мен ва мухолифим масалага ойдинлик киритиш учун унга мурожаат қилдик. Гэммонд бизни эшитди, стол тагидан мени оёғи билан туртиб қўйди. Кейин эса деди: «Дейл, сен хато қилипсан, бу жаноб эса ҳақ. Мазкур иқтибос Библиядан».

Кечкурун, уйга қайтаётиб, мен Гэммонддан ўпкаладим: «Фрэнк, сен ўша жумла Шекспирдан эканлигини яхши биласан-ку».

«Шубҳасиз, – жавоб берди у, – «Гамлет», бешинчи парда, иккинчи сахна. Лекин биз байрам қабулида меҳмон эдик. Кимгадир хато қилаётганини исботлашнинг нима кераги бор? Ахир сени ёқтирмай қолади-ку! Нима учун унга ўз шахсини сақлаб қолишига имкон бермаслик керак? Ўша одам бу борадаги фикрингга қизиқди, деб ўйлайсанми? Эшитишни ҳам хоҳламади. Баҳслашишнинг нима ҳожати бор? Ўткир бурчаклардан ҳамиша қоч».

Гэммонд менга унутилмас сабоқ берди. Ахир, мен нафақат ўша баҳслашган одамни бир неча ёқимсиз дақиқаларни бошдан кечиришга мажбур қилдим, балки дўстимни ҳам ноқулай аҳволга солдим. Агар бундай мунозарага киришмаганида, зиёфат қанчалик яхши ўтган бўларди.

Мазкур сабоқ менга катта фойда берди, чунки баҳслашишни жуда яхши кўрардим. Болалигимда акам билан ҳар қандай масалада тортишаверардим. Коллежга кирганимда, мантиқ ва баҳс-мунозара санъатини ўрганганман, нотиклар беллашувида иштирок этганман. Мен Миссурида туғилганман, у ерда эса баҳслашишни яхши кўрадилар. Кейинчалик Нью-Йоркда баҳс олиб бориш ва уни асослаш санъатини ўрганганман. Шундай вақтлар бўлганки, ҳозир уялиб тан оламан, мазкур масалага доир китоб ёзиш фикри туғилган. Бу вақт мобайнида томонлар келтирган минглаб асосларни тинглаб, ўзим ҳам бир неча бор мунозаралар иштирокчиси бўлганман, натижаларни кузатганман. Пировардида шундай хулосага келдим: дунёда баҳсда ёнгиб чиқишнинг фақат битта ягона усули бор – ундан қочиш. Мунозарадан қочинг, худди шақилдоқ илон ёки ер қимирлашидан қочгандай.

Ўнта вазиятдан тўққизтасида баҳс шундай тугайдики, иккала томон ҳам ўзининг мутлақ ҳақлигига янада кўпроқ амин бўлади.

Баҳсда ғалаба қозониш амри маҳол. Мунозарада ғалаба қозонишингиз мумкин эмас. Агар ютқазган бўлсангиз, ютқазгандирсиз, мабодо устун келганингизда ҳам, барибир ютқазгансиз. Нима учун? Фараз қилайлик, сиз баҳсда рақибингиз устидан ғалаба қозондингиз, унинг барча далилларини рад эт-

дингиз. Унинг *non compos mentis* эканлиги (ақли жойида эмаслиги)ни исботладингиз.. Хуш, кейин-чи? Кайфиятингиз аъло! Уники-чи? Сиз суҳбатдошингизни норасолигини ҳис этишга мажбур қилдингиз. Иззат нафсига зарба бердингиз. Сизнинг ғалабангиз унинг учун аччиқ бўлади. Барча биладики:

*Баҳсу мунозарада енгилган одам
Ўзининг ҳақлигига ишонур абад.*

Кўп йиллар аввал курсларимга Патрик О'Хара қатнаша бошлади. У яхши маълумот ололмаган, лекин баҳслашишни жудаям хуш кўрарди. Бир вақтлар ҳайдовчи бўлиб ишлаган, юк машиналарини сота олмагани туфайли менинг ҳузуримга келган. Патрикка бир неча савол бериб, унинг ҳамиша мижозлари билан баҳслашиши ва жанжаллашишини тушундим. Агар ўзига тўқ харидор Патрикнинг машинаси ҳақида бирор номақбул гап айтса, у қутуриб кетар, мижозни шу заҳоти бурда-бурда қилиб ташлашга тайёр эди. Ўша кунлари Патрик баҳсларда ғолиб эди. «Мен кўпинча уйга шундай фикр билан қайтардим: «Бопладимми ўша нухани!» Албатта, бопладим, лекин унга ҳеч нима сота олмадим».

Менинг вазифам Патри О'Харани гапиришга ўргатиш эмас, балки айнан тескарисини – унда суҳбатдан тийилиш ва оғзаки мунозаралардан қочиш кўникмасини ишлаб чиқиш эди.

Патрик О'Хара Нью-Йоркдаги «Уайт Мотор» компаниясининг энг яхши ходимларидан бирига айланди. Бунга қандай эришди? Патрикнинг ҳикояси:

«Агар мен идорада харидордан: «Нима? «Уайт Мотор?» Уларнинг сифати ёмон. Мен бу машиналарни текинга ҳам олмасдим. Агар «Оти – Нима – Эди» компаниясидан харид қиламан», деган сўзларни эшитсам, бунга жавобан: «Оти – Нима – Эди» компанияси яхши юк машиналарини сотади. Улардан харид қилиб, туғри қиласиз. Бу юк машиналарини ажойиб фирма ишлаб чиқаради, у ернинг сотувчилар малакали», дейман.

Ана шунда мижознинг рад этиш учун имконияти қолмайди. Баҳслашишга асос йўқ. Ҳатто «Оти – Нима – Эди» компанияси энг яхши», деса ҳам, мен барибир рози бўламан ва у

тўхташга мажбур бўлади. Ахир, шундоғам рози бўлганимдан кейин кун бўйи «У энг яхши, энг яхши», деб такрорламайди-ку! Шундан сўнг «Оти – Нима – Эди» компанияси ҳақида унутамиз ва бизнинг компаниямизда нима яхши эканлиги борасида гапирга бошлаймиз.

Авваллари рақобатчи компания ҳақидаги мақтов сўзлари менинг жаҳлимни чиқарарди. «Оти – Нима – Эди» компаниясига қарши далиллар келтириб, тортиша бошлардим. Баҳс кучайгани сари, менда енгиб чиқиш имконияти камроқ қоларди. Харидор баҳслашгани сайин, рақобатчимиздан машина сотиб олишга ўзини кучлироқ ишонтирарди. Ҳозир ортимга ўгирилиб, ҳайрон қоламан, қандай қилиб нимадир сота олган эканман. Мен ҳаётимнинг қайтмас йилларини баҳс-тортишувлар ва гап талашишларга йўқотганман. Энди жим тураман. Бу ўз мевасини бермоқда».

Донишманд Бен Франклин бир замонлар шундай деган: «Агар сиз баҳслашсангиз ва жаҳлингиз чиқса, баъзида ғалаба қозонишингиз мумкин. Лекин бу ғалаба ҳеч қандай натижа олиб келмайди. Чунки сиз ҳеч қачон мухолифингизнинг розилигига эриша олмайсиз».

Шундай экан, ўзингиз ҳал қилинг. Нимани афзал кўрасиз: хужакурсинга мавҳум ғалабага эришишними ёки суҳбатдошингизнинг яхши ниятиними? Ахир унисига ҳам, бунисига ҳам камдан-кам ҳолатда бирданига эришилади.

Бир пайтлар «Бостон Транскрипт» журналида маъноли шеър босилиб чиққанди:

*Бу ерда Уильям Жей мангу уйқуда,
Гарчанд кучли бўлса ҳам енгилди у-да.
Чархлаб турса ҳамки баҳсларда тилин
Жей ғолиб келолмади ажалдан лекин.*

Сиз ўз нуқтаи назарингизни ҳимоя қилиб, мутлақо ҳақ бўлишингиз мумкин. Рақибингиз қарашларини ўзгартиришга келганда эса, турган гапки, муваффақият қозона олмайсиз. Айнан шу боис, сизнинг ғалабангиз кўпроқ мағлубиятни эслатади.

Даромад солиғи йиғиш бўйича маслаҳатчи Фредерик С.Парсонс давлат солиқ нозири билан бир соат тортишди.

Гап тўққиз минг доллар ҳақида кетаётганди. Жаноб Парсонс тўққиз минг долларни «ишончсиз қарзлар» моддаси бўйича ўтказиш кераклигини таъкидларди. «Ахир уларни ҳеч қачон олиб бўлмайди, шунинг учун уларга солиқ солиш керак эмас», деб ҳисобларди у. «Қанақасига ишончсиз қарз бўлсин?! – эътироз билдирди нозир. – Йўқ, улардан солиқ олиниши керак».

«Бу нозир совуқ, манман ва ўжар одам эди, – ҳикоя қилди жаноб Парсонс. – Мен барча асосларни ишлатиб бўлдим, далиллар унда ҳеч қандай таассурот қолдирмасди... Биз қанчалик баҳслашсак, унинг шу қадар қайсарлиги тутарди. Мен баҳсни тўхтатиш, суҳбат мавзусини ўзгартириш ва унга нисбатан яхши муносабатда эканлигимни сезишига имкон беришга қарор қилдим.

Шундай дедим: «Бу сиз ҳал қилишингизга тўғри келган муҳим ва қийин масалаларга нисбатан унчалик аҳамиятли эмас, деб уйлайман. Мен солиққа тортиш бўйича китобларни мустақил ўқиганман ва билимларим китоблардан олинган. Сиз эса бу муаммоларни жонли тажриба асосида ўргангансиз. Мен баъзида сизникидай ишим бўлишини хоҳлаб қоламан. Кўп нарса ўрганган бўлардим». Мен бу эътироф орқали сира муғамбирлик қилмаётгандим.

Нозир оромкурсида ростланди. Гавдасини орқага ташлади. Сўнг ўзи фош қилишига тўғри келган қаллобликлар ҳақида ҳикоя қилиб, ишига алоқадор узоқ суҳбат бошлади. Бора-бора у ўзини дўстона тута бошлади, ниҳоят, менга болалари ҳақида гапириб берди. Кетиш олдидан эса, муаммоларим ҳақида ўйлаб кўриши ва бир-икки кундан сўнг жавобини айтишини маълум қилди.

Орадан уч кун ўтгач, у олдимга кирди. Менинг солиқ декларациямга ҳеч қандай ўзгартиришлар киритмасликка қарор қилганини айтди.

Бу солиқ нозири инсон табиатининг энг кўп учрайдиган заифликларидан бирини намоиш этди. У ўзининг шахсий аҳамиятини ҳис этмоқчи бўлди, лекин жаноб Парсонс баҳслашганида, кескин ифодалар ёрдамида мавқеини кўрсатишга уринди. Лекин мақсадига етган заҳоти, аҳамияти тан олингач, баҳс тўхтади. Унинг ўз шахсига бўлган баҳоси ортди ва ёқимтой, сермулозамат одамга айланди.

Будда айтган: «Нафратни нафрат билан эмас, фақат муҳаббат ёрдамида бартараф этиш мумкин». Ўзаро тушунмовчилик баҳс-мунозара йўли билан эмас, фақатгина келишувга қаратилган дипломатик ҳаракат ва бошқа кишининг нуқтаи назарини тушуниш орқали ҳал қилинади.

Бир кун Линкольн ёш армия зобитини хизматдоши билан баҳслашгани учун койиди. «Ўз имкониятларидан юқори даражада фойдаланишни мақсад қилган бирорта ҳам одам баҳс-тортишувларга вақтини сарфламаслиги керак, — деди Линкольн. — Янада камроқ вақтни бундай баҳслар натижасида келиб чиқадиган нохуш кайфият ва эсанкирамаслик каби муаммоларни ҳал қилишга, сарфлаш мумкин. Ҳуқуқларингиз муҳолифингизники даражасида бўлган улкан масалаларни ечишда бошқаларга ён босинг. Майдаларида ҳам ён босинг, гарчанд ҳақ эканингизни билсангиз ҳам. Ўз ҳуқуқингизни ҳимоя қилиб, тишланишдан даволангандан кўра, итга йўл берган яхшироқ. Ҳатто, итни ўлдирганингизда ҳам бу сизни тишланишдан халос қилмайди».

«Парчалар ва иборалар» номли мақолада («Economic Press») келишмовчиликнинг баҳсга айланиб кетмаслигини қандай бартараф этиш ҳақида гап кетади:

Келишмовчиликдан қўрқманг. Мазкур иборани унутманг: «Икки ҳамкор ҳамма вақт бир-бири билан келишаверса, улардан бири ошиқчадир». Агар сиз муаммонинг қайсидир томонини унутиб қўйсангиз, бунга эътиборингизни қаратган одамдан миннатдор бўлинг. Балки, зиддиятнинг келиб чиқиши хато қилиб бўлмасдан олдин уни тузатишингизга имкон берар.

Ички сезги билан олган биринчи таассуротингизга танқидий муносабатда бўлинг. Бизнинг келишмовчиликка нисбатан биринчи муносабатимиз, бу — ҳимоядир. Эҳтиёт бўлинг. Хотиржамликни сақланг ва илк таъсир кучига берилманг. У сизга зарар келтириши мумкин.

Кайфиятингизни назорат қилинг. Унутманг, инсон шахсиятига унинг жаҳлини чиқариш қанчалик осонлигига қараб баҳо берадилар.

Аввал тингланг. Муҳолифингизга гапини айтиб олишига имкон беринг. Сўзини бўлманг. Қаршилиқ кўрсатманг, ҳимояланманг, баҳслашманг. Буларнинг барчаси тўсиқ ҳосил

қилади. Ўзаро тушуниш йўлларини излаб топишга урининг. Бир-бирингизнинг нуқтаи назарингизни англаб етмай, муаммони чуқурлаштирманг.

Қизиқишларингиз кесишадиган нуқтани изланг. Мухолифингизни тинглаб бўлгач, ўзаро қизиқишларингиз доираси, бир-бирингиз билан келишадиган масалаларни топинг.

Софдил бўлинг. Хатоларингизни тан олинг ва бу ҳақда виждонан айтинг. Хатоларингиз учун кечирим сўранг. Бу сизга мухолифингизни қуролсизлантириш ва унинг ҳимояланиш даражасини пасайтиришга ёрдам беради.

Мухолифингиз ғояларини ўйлаб қуриш ва диққат билан ўрганиб чиқишга ваъда беринг. Ваъдангизда туринг. Мухолифларингиз ҳақ бўлиши мумкин. Мазкур босқичда, баҳслашишни давом эттиргандан кўра, мухолифларнинг далилларини ўйлаб қуришга рози бўлган яхшироқ. Зеро, шундай вазиятга тушиб қолишингиз ҳам мумкинки, улар ўша вақтда «Биз бу ҳақда айтмоқчи эдик, лекин сиз эшитмадингиз» деб танбеҳ беришади.

Масалани муҳокама қилишга қизиқиш билдиргани учун, мухолифингизга самимий миннатдорчилик билдиринг. У билан келишмаслик учун вақт сарфлаган ҳар қандай одам, мазкур муаммони ҳал қилишда сиздан кам даражада қизиқмайди.

Ҳаракат қилишдан аввал, муаммони ўйлаб қуришлари учун томонларга вақт беринг. Барча далилларни баён қилиш учун, учрашувни кейинроққа ёки бошқа кунга кучиринг.

Учрашувга тайёрланаётганда, ўзингизга бир нечта кескин савол беринг:

Мухолифингиз ҳақ бўлиши мумкинми? Қисман ҳақми? Унинг қарашлари ёки далилларида мантиққа тўғри келадиган бирор-бир ижобий жиҳат борми? Менинг нуқтаи назарим муаммодаги кескинликни пасайтирадими? Норозилигим уни камайтирадими? Менинг муносабатим мунозарага киришган кишини узоқлаштирадими ёки яқинлаштирадими? Нуқтаи назарим атрофдагиларнинг мен ҳақимдаги фикрини кучайтирадими? Ғалаба қозонаманми ёки мағлубиятга учрайманми? Ғалаба учун мен қай даражада тулашимга тўғри келади? Ушбу қарама-қаршилик ҳаракатсизлигим туфайли ҳал этилиши мумкинми? Бу оғир вазият менга имконият берадими?

Операда энг баланд овозга эга Йэн Пирс хотини билан никоҳда салкам эллик йил яшаган. Бир куни у шундай де-ганди: «Биз куп йиллар муқаддам шартнома тузганмиз ва ғазабимиз қай даражада эканлигига қарамасдан унга риоя қиламиз. Бир киши бақирганида, иккинчиси эшитиши керак. Чунки, икки одам бақирса, мулоқот эмас, балки шовқин ва зарарли тебранишга эга бўлиш мумкин».



1-тамойил

Баҳсда енгишнинг фақатгина битта усули бор – ундан қочиш.

2-боб

Душман орттиришнинг ишончли усули. Қандай қилиб бунга йўл қўймаслик мумкин?

Теодор Рузвельт президентлигида, агар у мавжуд вазиятнинг 75 фоизида ҳақ бўлганида, ошиғини истамаслигини баён қилганди. Агар бу XX асрнинг энг улуғ инсонларидан бири эришишни хоҳлаган энг яхши натижа бўлса, сиз ёки мен ҳақимда нима дейиш мумкин? Агар сиз мавжуд вазиятнинг 55 фоизида ҳақ эканингизга ишончингиз комил бўлса, Уолл-стритга боринг ва кунига бир миллиондан ишлаб олинг. Агар бундай ишонч бўлмаса, бошқаларга хато қилаётганларини айтишнинг не ҳожати бор?

Сиз одамларнинг хато қилишаётганини сузлардан кура, қарашингиз, овозингиз оҳанги ёки имо-ишоралар ёрдамида яққолроқ билдиришингиз мумкин. Лекин, агар кимгадир хато қилаётганини айтсангиз, уни ўзингиз билан келишишга мажбур қила оласизми? Ҳеч қачон! Сабаби, сиз бу одамнинг ақлий қобилиятлари ва бамаънилигини шубҳа остига қўйдингиз, унинг иззат нафси ва ўзини ўзи ҳурмат қилишига тўғри зарба бердингиз. Бу эса сизга нисбатан жавоб бериш истagini келтириб чиқаради. Лекин у ўз нуқтаи назарини ўзгартиришни ҳеч қачон истамайди. Сиз Платон ёки Иммануил Кант асарларидан олинган мантикий далилларни ёғдиришингиз мумкин, лекин фикрини ўзгартира олмайсиз. Чунки сиз унинг ҳис-туйғуларига тегиб кетдингиз.

Суҳбатни ҳеч қачон: «Мен сизга у ёки буни исботламоқчиман», деган ибора билан бошланган. Бу суҳбатдошга: «Мен сиздан ақллироқман. Сизга фикрингизни ўзгартирадиган гап айтмоқчиман», деганга ўхшаш бўлади. Бу, энди, даъват. Даъват эса сизга қаршилиқ кўрсатишга ундайди. Суҳбатдошингиз, ҳали масала моҳияти юзасидан гапирмасангиз-да, сиз билан жанг қилишни истайди. Ҳатто, энг қулай шароитларда ҳам одамларни фикридан қайтариш жуда қийин. Масалани чигаллаштиришнинг нима кераги бор? Ўзингизга қўшимча қийинчиликлар яратишга не ҳожат?

Агар сиз ниманидир исботламоқчи бўлсангиз, бу ҳақда ҳеч кимга айтманг. Буни шунчалик нозиклик ва усталик билан қилинги, ниятингизни ҳеч ким тушунмасин. Мазкур фикр Александр Поп томонидан қисқача ифодаланган:

*Одамларга ўргат, ки эътибор беришмасин
Ва мавҳумликни сира буюклик дейишмасин.*

Уч юз йиллар аввал Галилей шундай деганди: «Одамга ниманидир ўргатиш мумкин эмас. Буни ўз ичидан топишга ёрдам бериш мумкин, холос».

Лорд Честерфил ўғлига айтишича:

*«Эпласанг, бошқалардан бўлгин оқилроқ,
Буни уларга ҳечам айтмагил бироқ»*

Сукрот Афинадаги издошларига такрорлаган: «Мен фақат ҳеч нимани билмаслигимни биламан».

Мен Сукротдан ақллироқ бўлишдан умидвор эмасман, албатта. Шунинг учун одамларга хато қилаётганларини айтишни бас қилишим керак. Аминманки, бу шунга арзийди.

Агар кимдир сизнинг гапингизга нисбатан хато фикр айтса, ҳатто, бунинг нотўғрилигини аниқ билсангиз ҳам, қуйидаги сузлар билан бошлаган маъқул эмасми: «Айтишим керакки, ўзим бошқача уйлайман. Балки хато қилаётгандирман, бу менда тез-тез бўлиб туради. Агар хато қилсам, албатта тузатиб қўйинг. Келинг, далилларга мурожаат этайлик». Аслида эса: «Мен, эҳтимол, хато қилаётгандирман», «Бу менда тез-тез бўлиб туради», «Келинг, далилларга мурожаат

этайлик» ибораларида қандайдир сеҳр бор. Агар сиз: «Мен, эҳтимол, хато қилаётгандирман. Келинг, далилларга мурожаат этайлик», десангиз, ҳеч ким, ҳеч қачон ва ҳар қандай вазиятда ҳам эътироз билдирмайди.

Тингловчилардан бири мижозлар билан ишлашда мазкур ёндашувдан фойдаланиб кўрди. У Монтана штатининг Биллингс шаҳридаги «Дож» компанияси дилери Харольд Райнке эди. Харольднинг айтишича, автомобиль бизнесидаги шафқатсиз кураш купинча уни мижозлар шикоятига тааллуқли ишларда ён бермасликка мажбур қиларди. Бу унинг лов этиб аччиқланиши, мижозларнинг йўқотилиши ва ҳаётда умуман қониқмасликка олиб келарди.

Машғулотларда у куйидагиларни сўзлаб берди:

«Мен бу боши берк куча эканлигини тушуниб, бошқача ёндашувни қўллашга уриндим. Мижозларга тахминан шундай дейишга қарор қилдим: «Бизнинг дилерлик муносабатларимизда шунчалик кўп хатога йўл қўйилганки, мен аксарият ҳолларда уят ҳиссини сезаман. Агар сизга нисбатан хато қилган бўлсак, бу ҳақда айтинг».

Бундай ёндашув жуда лол қолдирар ва мижоз, ўз фикрини баён қилиб бўлгач, бизнинг муаммомизни ҳал этишга анча оқилона ёндашарди. Қолаверса, ўзаро тушунишга бўлган интилишим учун бир неча мижоз менга миннатдорчилик билдирди. Улардан икки нафари эса, янги машиналаримизни харид қилишлари учун, дўстларини олиб келди. Бу бозорда рақобат жуда кучли, бизга бундай мижозлар зарур. Ўйлайманки, барча мижозлар нуқтаи назарини ҳурмат қилиш, улар билан ўзаро дипломатик мулоқот қилиш рақобатчилик курашимизда ёрдам беради».

Сиз ноҳақлигингизни тан олиб, ҳеч қачон қийин вазиятга тушиб қолмайсиз. Бу барча баҳсларга якун ясайди. Рақибингизнинг худди сиз каби ўзаро муносабатларда софдил, очик ва сабрли бўлишига туртки беради. Бу уни ўзи ҳам хато қилиши мумкинлигини тан олишга мажбур қилади.

Агар сиз кимдир хато қилаётганини аниқ билсангиз ва бу ҳақда юзига айтсангиз, нима бўлади? Келинг, бунини мисолда кўриб чиқайлик. Яқинда Нью-Йорклик ёш адвокат, уни жаноб С. деб атайдик, Қўшма штатлар Олий судида жуда жиддий иш жараёнида («Люстгартен»нинг «Флеет Корпорейшн»га

қарши ишида) сўзга чиққан. Бу иш катта миқдордаги пулларга оид бўлиб, ҳуқуқий меъёрларни жиддий куриб чиқишни талаб этарди.

С.нинг маърузаси вақтида Олий суд аъзоларидан бири унга деди: «Денгиз вазирлиги қонунига кура, даъво муддати олти йилдан иборат, шундай эмасми?»

Жаноб С. жим бўлиб қолди. Суд аъзосига бир неча лаҳза қараб турди. Кейин эса кескин овозда сўз қотди: «Судья жаноблари, денгиз вазирлиги қонунига даъво муддати умуман кузда тутилмаган».

«Улик сукунат пайдо бўлди, – дейди жаноб С. машғулотлардан бирида. – Залдаги ҳарорат ҳам нолга тушиб қолгандай эди. Мен ҳақ эдим. Судья хато қилаётганди. Бу ҳақда айтдим. Лекин унинг дўстона майлига эришдимми? Йўқ. Мен ҳали ҳам «қонун мен томонда эди», деган фикрдаман. Бундан ташқари, энг яхши нутқимни сўзладим. Лекин уни ишонтира олмадим. Мен яхши маълумот олган ва машҳур одамга хатосини кўрсатганимда, кечириб бўлмас хатога йул қўйдим».

Камдан-кам одамлар ўз фикрларида мантиққа амал қиладилар. Бизнинг кўпчилигимиз ноҳолис ва нотўғри тушунчага эгамиз. Аксариятимиз хато фикрларга ортиқ даражада буйсуниб, рашк, шубҳа, қўрқув, ҳасад ва кибрга тулганмиз. Кўпчилик кишилар ўз дини, соч турмаги, сиёсий тузум ёки севимли актёри борасидаги фикрларини ўзгартиришни истамайдилар. Шунинг учун, агар сиз кимгадир ноҳақ эканини айтмоқчи бўлсангиз, ҳар тонг нонушта олдидан қуйидаги сўзларни ўқишингизни илтимос қиламан. У Жеймс Робинсоннинг «Тафаккур такомили» номли панд-насиҳат йуналишидаги китобидан олинган.

«Биз баъзида монеликсиз ва ҳеч бир кечинмаларсиз ўз нуқтаи назаримизни ўзгартирамиз, лекин ноҳақлигимизни айтишса, бу қаҳр-ғазаб ва қаршилиқ кўрсатиш истагини келтириб чиқаради. Биз ўз маслагимизнинг шаклланишига жиддий эътибор бермаймиз, лекин кимдир уни тортиб олмоқчи бўлса, унга нисбатан изоҳлаб бўлмайдиган кучли интилиш сезишимиз ва ажралишни истамаслигимиз ойдинлашади. Шубҳа йўқки, биз учун ғояларнинг ўзи эмас, балки хавф остига қўйилган шахсий аҳамият ҳиссимиз қадрлидир... Кич-

кинагина «меники» сузи инсоний муносабатларда муҳим аҳамият касб этади, уни тўғри ҳисобга олиш доноликнинг бошланишидир. Бу сўзнинг кучи ўзгармас бўлиб, қайси вазиятда қўлланишига боғлиқ эмас. Масалан, «менинг» туш-лигим, «менинг» итим, «менинг» уйим ёки «менинг» отам, «менинг» мамлакатим ёки «менинг» Худойим. Биз нафақат соатимиз вақтни нотўғри кўрсатаётгани ёки машинамиз эскилигини эшитганимизда ғазабланамиз, балки Марсдаги каналлар, Эпиктет исмининг талаффуз этилиши, салицин-нинг тиббий қадри ёки Саргон I ўлими санаси борасидаги фикримиз шубҳа остига олинганда ҳам аччиқланамиз. Биз қачонлардир ҳақиқат деб қабул қилган маслагимизга ишонишда давом этишга мойилмиз. Агар кимдир уни шубҳа остига олса, ўша «ҳақиқат»га илгаригидек амал қилишимиз учун сабаб излашга мажбур қилганидан қаттиқ ғазабланамиз. Буларнинг барчаси шунга олиб келадик, далиллаш деб атаганимиз – биз аввалгидай ўз маслагимизга амал қилишда давом этишимиз учун баҳона излашга уринишдан бошқа ҳеч нима эмас».

Таниқли руҳшунос Карл Рожерс ўзининг «Шахснинг шаклланиши» номли китобида шундай деб ёзади:

«Мен учун ўзимга бошқа одамни тушунишга имконият бериш муҳим аҳамиятга эга. Сизни, эҳтимол, бундай ёндашув ҳайрон қолдирар? Ўзимизга бошқаларни тушунишга имкон беришимиз керакми? Ҳа, – мен шундай деб уйлайман. Бизнинг ўзгалардан эшитган кўплаб таъкидларга бўлган биринчи муносабатимиз – таъкидлар моҳиятини тушуниш эмас, балки кўпроқ баҳоимиз ёки мулоҳазамиздир. Агар кимдир ўз ҳиссиётларини ифодаласа, нуқтаи назари ёхуд ишончини баён қилса, биз дарҳол баҳо беришга мойилмиз: «тўғри», «бу – тентаклик», «бемаънилиқ», «бу – нотўғри», «бу – яхши-мас». Ўзимизга мазкур иборанинг бошқа одам учун ҳақиқий аҳамиятини *аниқ тушунишга* камдан-кам ҳолда имкон берамиз».

Бир куни уйим учун пардалар керак бўлди. Мен интерьер бўйича мутахассис хизматидан фойдаландим. Аммо ҳисоб-китобни кўргач, очиқ-ойдин хафа бўлдим.

Орадан бир неча кун ўтиб, бир таниш аёл уйимизда меҳмон бўлди ва пардаларни кўриб қолди. Мен туланган пулни

айтдим ва у тантанали равишда хитоб қилди: «Қанча? Бу даҳшат! Сени алдашган!»

Бу ростми? Ҳа, у бор ҳақиқатни айтди, лекин бундай ҳақиқат кимни ҳам хурсанд қиларди? Шунинг учун, мен бор-йўғи инсон бўлганим учун, ҳимояланишга уриндим. Энг яхши молни арзон сотиб олиш мумкин эмаслиги, дид билан тай-ёрланган сифатли молни таннархидан паст баҳода харид қилиш нотўғрилиги ва ҳоказоларни айтдим.

Кейинги куни меникига бошқа таниш аёл келди. У пардаларга қойил қолди. Худди шунақасини сотиб олмоқчилигини айтиб, бундай ажойиб санъат асарини харид қилиш учун имконияти йўқлигидан афсусланди. Менинг муносабатим мутлақо бошқа томонга ўзгарди. «Тўғриси айтганда, мен ҳам бундай харидга йўл қўя олмайман, — дедим. — Ҳаддан ташқари қиммат туладим. Пардаларга буюртма берганимдан пушаймонман».

Биз хато қилганимизда, ўз-ўзимизга тан олишимиз мумкин. Агар биз билан мулойим ва хушмуомалалик билан гаплашилса, бошқалар олдида ҳам иқрор бўлишимиз, ҳатто самимий тарзда мазкур масалага кенгроқ қарай олганимиз учун фахрланишимиз мумкин. Фақат, хатоларимизни беандишалик билан кўрсатишга уринишмаса бас.

Фуқаролар уруши даврининг америкалик энг таниқли ношири Хорас Грили Линкольн сиёсатига қарши кескин чиқишлар қиларди. У Линкольнга қарши ташкил этган шафқатсиз таъналар ёғдириш кампанияси ўзаро келишувга мажбур этади, деб ҳисобларди. Ой сайин куч борица Линкольнга мантикий далилларини ёғдирди, уни ҳақорат ва истехзолар билан безор қилди. Грили, ҳатто Линкольнга қарши дарғазаб шахсий хуружларидан иборат кескин, истехзоли мақола ҳам ёзди. Мақола айнан Бут машъум ўқини узган кечада босиб чиқарилди.

Лекин бу дарғазаб наштар санчишлар қандай натижа берди? Улар Линкольнни келишувга мажбур қилдими? Бекор гап! Ҳақорат ва истехзолар ҳеч қачон исталган натижага олиб келмайди.

Агар сиз одамлар билан муносабатда бўлиш, феъл-атворингизни назорат қилиш ва шахсингизни шакллантириш бўйича бир нечта ажойиб тавсиялар олишни истасангиз,

Бенжамин Франклиннинг таржимаи ҳолини ўқиб чиқинг. У инсон ҳаёти ҳақида қачонлардир ёзилган энг ҳайратомуз тарихлардан бири, Америка адабиётининг классикасидир. Бен Франклин баҳслашишдек жирканч одатни тарк этгани ва Америка тарихидаги энг қобилиятли, хушмуомала ва устомон одамлардан бирига айлангани ҳақида ёзган. Бир куни, Бен Франклин ҳали тажрибасиз йигитча бўлган даврида, бир квакер, эски дўсти, Франклинни чеккага тортди ва уни аччиқ ҳақиқатдан иборат жиддий танқид остига олди. Дўсти тахминан қуйидагиларни айтди:

«Бен, сен мутлақо чидаб бўлмайдиган даражадасан. Фикрларинг сен билан муроса қилмаган барча кишиларни таҳқирлайди. Улар шу қадар ҳақоратомуз шаклда айтиладики, мазмуни ҳеч кимни қизиқтирмайди. Дўстларинг сен йўқлигингда хурсанд бўлишади. Сен шунчалик кўп биласанки, ҳеч ким эътироз билдира олмайди. Қолаверса, бунга ҳеч ким уринмайди ҳам. Чунки ҳар қандай уриниш уни ноқулай аҳволга солиб қўяди ва мисли кўрилмаган зўриқишни талаб қилади. Шунинг учун, сен ҳеч қачон ҳозир билганингдан ошиқроқ билолмайдиганга ўхшайсан, бу эса жуда кам».

Бен Франклин ҳақида менга маълум бўлган ажойиб тафсилотлардан бири унинг юқоридаги шафқатсиз танқидни қандай қабул қилгани билан боғлиқ. У эшитган сўзларининг ростлигини тан олиш ёшида бўлган. Шунингдек, жамиятдаги обрўсига доғ тушириши мумкинлиги ва ҳаётий режаларини амалга оширишда муваффақиятсизликка учрашини тушуниб етиш даражасида ақлли эди.

«Мен ҳар қандай фикримни бошқаларникига тўғридан-тўғри қарама-қарши қўйиш ва ўз нуқтаи назаримни ҳимоялашда манманликдан қочишни ўзимга қоида қилиб олдим, — деб ёзади Франклин. — Ҳатто, сўз бойлигимдан узил-кесил гапни англатадиган «албатта», «шубҳасиз» каби ибораларни чиқариб ташладим. Ўрнига эса «менинг фикримча», «ўйлайманки», «менга шундай туюлади», «айни пайтда менинг назаримда» каби ибораларни қўллай бошладим. Кимдир менга хато туюлган фикрида қатъий туриб олса, кескин қарама-қарши фикр билдириш ва таъкидларининг бемаъни эканини дарҳол айтиш лаззатидан ўзимни маҳрум қилдим. Бунинг ўрнига жавобимни унинг нуқтаи на-

зари маълум бир вазият ёки ҳолатларда тўғри бўлиши мумкинлиги, лекин айти пайтда масаланинг талқинидан бироз фарқ қилаётгандай туюлганини айтишдан бошлайман. Тез орада мулоқотнинг мазкур усули афзал эканини тушундим, чунки иштирокидаги суҳбатлар бироз ёқимлироқ муҳитда ўта бошлади. Ўз нуқтаи назаримни баён қилишдаги боадаблик шунга олиб келдики, фикримни бажонидил ва камроқ эътирозлар билан қабул қила бошлашди. Агар хатоларим топилса, камроқ хафа бўлдим. Лекин ҳақ бўлсам, бошқаларни нотўғри таъкидларидан воз кечиш ва фикримга қўшилишларига ишонтириш осонроқ кечарди.

Шу зайлда баҳс-мунозараларга мойиллигимни енгиш ва феъл-атворнинг янги услубига ўзимни зўрлаб ўргатишимга тўғри келди. Бора-бора бу ўзим учун шу қадар одатийлик ва табиийлик касб этди. Назаримда, шу эллик йил мобайнида менинг, ҳатто бир кун бўлса-да, узил-кесил гапирганимни ҳеч ким эшитмаган бўлса керак. Ўйлайманки, айнан шу одатим туфайли (табиатимдаги ажралиб турадиган бошқа хусусият – ҳалоллигимдан кейин) мен ватандошларим ўртасида катта обрў орттирдим. Улар янги муассасалар очиш ёки эскиларини ўзгартириш ҳақидаги фикрларимга қулоқ солишарди. Бу одат ўзим иштирок эта бошлаган жамоатчилик кенгашларида ҳам таъсир қўламимнинг ошишига ёрдам берди. Гарчанд мен ёмон нотиқ бўлиб, чиройли гапира олмасам, сўз танлашда кўпинча қийналиб, ҳар доим тўғри талаффуз қилмасам-да, лекин одатда ҳақлигимни исботлардим».

Бен Франклин услубини иш юзасидан бўладиган муносабатларда қай тарзда қўллаш мумкин? Келинг, иккита мисолни кўриб чиқайлик.

Шимолий Каролина штатининг Кинг-Малруни шахридан бўлган Кэтрин А.Оллред тикувчилик фабрикасида муҳандислик қиларди. Машғулотларимиздан бирида у нозик муаммоларни бизда ўрганишга қадар ва кейин қандай ҳал қилганини ҳикоя қилиб берди.

«Менинг вазифамга рағбатлантириш тизимини яратиш, унинг фаолиятини назорат қилиш ва рағбатлантирувчи туловлар меъёрини ишлаб чиқиш кирарди. Бу операторлар меҳнат самарадорлигининг янада юқорироқ бўлишига мод-

дий томондан қизиқиши учун керак эди. Биз йигирилган ипнинг икки ёки уч туридан фойдалаганимизда аввалги тизим яхши ишларди. Лекин имкониятларимизни кенгайтиргач ва йигирилган ип турларини ўн иккитагача кўпайтиргач, эски тизим меҳнатнинг адолатли тўловини таъминлай олмади. Маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайтиришга рағбатлантирувчи омил яратилмади. Мен оператор ишига ҳар қандай муайян вазиятда ишлатиладиган йигирилган ип турига қараб тўланадиган маош тизимини ишлаб чиқдим. Йиғилишда шу тизим ҳақида сўз юритиб, раҳбариятга асослаб бермоқчи бўлдим. Уларга хатоларини кўрсатдим ва меҳнатга ҳақ тўлашнинг мавжуд тизими адолатсиз эканлигини айтдим. Шунингдек, таклифим барча муаммоларни ҳал қилиши мумкинлигини тушунтирдим. Натижа қандай? Мулойим қилиб айтганда, барбод бўлдим! Мен шахсий тизимим ҳимояси билан шунчалик банд эдимки, уларнинг эски тизимда муаммолар мавжудлигини тан олишларига заррача имконият қолдирмадим. Масала ёпилди.

Бир неча машғулотдан сўнг мен хатоларимни жуда яхши англаб ўтдим. Кейинги кенгашда сўз олдим ва чиқишимни «Сизнинг фикрингизча, мавжуд тизимда қандай камчиликлар бор?» деган савол билан бошладим. Биз ҳар бир бандни муҳокама қилдик. Мен барчага тизимни модернизация қилишнинг энг яхши усуллари тўғрисида фикр билдиришларини таклиф этдим. Аста-секин ғояларимни татбиқ этиб бордим. Шундай қилдимки, тизимимни ўзлари «ишлаб чиқдилар». Кенгаш охирида аслида мен таклиф этган тизимни улар катта иштиёқ билан қабул қилишди.

Энди аминманки, агар кимгадир хато қилаётгани айтилса, ижобийлик касб этмайди. Бу, аксинча, ишга етарлича зарар келтириши мумкин. Сизнинг муваффақиятингиз уни ўзини-ўзи ҳурмат қилишдан маҳрум этиш бўлади, холос. Ҳар қандай мунозара вақтида ёқимсиз шахсга айланасиз».

Кейинги мисолни кўриб чиқамиз (унутманг, буларнинг бари минглаб бошқа одамлар бошидан кечирган типик воқеалардир). Р.В.Кроули Нью-Йоркдаги қурилишлар учун ёғоч анжомлар ишлаб чиқариш билан шуғулланадиган компанияда сотувчи бўлиб ишларди. У узоқ йиллар давомида ёғоч анжомлари бўйича тажрибали нозирларга хатоларини исбот-

лаб берганини баён қилди. Кроули баҳсларда ғолиб чиқар, лекин ҳеч нимага эришмасди. «Бу шунинг учунки, ёғоч анжомлари бўйича нозирлар худди бейсбол ўйинларидаги ҳакамларга ўхшарди, — дейди Кроули. — Улар қарор қабул қилсалар, кейин ўзгартирмайдилар».

Жаноб Кроулининг фирмаси минглаб долларни йўқотаётганини кўра бошлади ва бу ўзи ғолиб бўлган баҳслар туфайли эди. У машғулотларимда қатнашар экан, муносиб хулоса чиқарди. Кроули кураш усулини ўзгартириш ва баҳслашишни тўхтатишга қарор қилди. Натижа қандай бўлди? Кроули курс тингловчиларидан бирига қуйидагиларни айтиб берди:

«Бир куни эрталаб идорамда телефон жиринглади. Қандайдир одам асабийлашиб, унинг заводига юборган ёғоч-тахталаримиз мутлақо яроқсизлигини айтди. Фирмаси вагонни бушатишни тўхтатиб, уларни завод ҳовлисида дарҳол олиб чиқиш бўйича чоралар кўришни талаб қилди. Ёғоч-тахталарнинг чорак қисми тушириб бўлинган, лекин у, маҳсулотларнинг 55 фоизи талаб қилинган кўрсаткичдан паст, деб туриб олган эди. Бундай шароитда юк қабул қилишдан бош тортишлари табиий, албатта.

Мен зудлик билан заводга жўнадим. Йўлда мавжуд вазиятдан чиқиб кетиш йўллари ҳақида бош қотирдим. Авваллари бундай вазиятда ёғоч навини аниқлашга доир қоидаларни кўрсатар, ёғоч-тахта бўйича нозирларникидан кам бўлмаган билимларим асосида мижозларни ёғоч-тахталар нави талаб қилинган кўрсаткичга мос келиши, текширув вақтида қоидаларни нотўғри қўллаганларини ишонтиришга уринардим. Бу сафар эса курсда ўрганган тамойиллардан фойдаланишга қарор қилдим.

Заводга етиб боргач, харид қилиш агенти ва ёғоч-тахта бўйича нозирнинг кайфияти нохушлигини, иккаласи ҳам баҳслашиш ва ўз нуқтаи назарини ҳимоя қилишга шай эканлигига амин бўлдим. Биз бушатилаётган вагон ёнига келдик. Мен бу иш қай тарзда амалга оширилаётганини кўриш мақсадида, бушатишни давом эттиришни илтимос қилдим. Шунингдек, нозирдан, худди аввалгидек, сифатсиз ёғоч-тахталарни бир четга, яроқсизларини бошқа томонга тахлашни сурадим.

Бироз вақт ишини кузатгач, у, ҳақиқатда тартибга ҳаддан ташқари қатъий амал қилаётгани ва қоидаларни нотўғри тушунганини англай бошладим. Биз оқ қарағай етказиб бераётган эдик. Мён нозир дарахтларнинг қаттиқ навларини баҳолашга яхши тайёрлангани, лекин оқ қарағай билан ишлаш борасида билим ва тажрибаси етарли эмаслигини англардим. Оқ қарағай – севган мавзум, лекин унинг ёғоч-тахталар сифатини аниқлаш усулига нисбатан эътироз билдиришим керакмикан? Асло. Мён кузатишни давом эттирдим ва у ёки бу тахтани нима учун яроқсизга чиқаргани билан қизиқиб, охишта саволлар бера бошладим. Нозирнинг хато қилаётганини эса ҳечам билдирмадим. Саволларга тутганимнинг сабабини изоҳлар эканман, келгусида уларнинг фирмасига мавжуд талабларга тўла мос келадиган ёғоч-тахта жўнатиш истагимиз борлигини таъкидлаб қўйдим.

Дўстона оҳангда саволлар бериб, ҳамкорлик муҳити ва уларнинг фирмасига тўғри келмаган тахталарнинг асосли равишда яроқсизга чиқарилаётганини мунтазам эслатиб турдим. Бундай ёндашув фойда берди – нозир мёнга мойиллик билдирди. Биз бир-биримизни тушунгач, кескинлик ўрнини илиқлик эгаллади.

Мён ниҳоятда эҳтиёткорлик билан, эҳтимол, улар яроқсизга чиқарган айрим тахталар нави аслида сотиб олинган маҳсулот талабларига жавоб бериши мумкинлиги ҳақида айтдим. Балки, мақсадларига эришиш учун бироз қимматроқ тахта керақдир? Мулоҳазаларимни шу фикрга мосладим. Ўта эҳтиёткорона иш тутдим, бу ерда муаммо кўряпти, деб ҳисоблашига асос бермадим. Аста-секин нозирнинг ёндашуви ўзгарди. У оқ қарағай билан ишлаш борасида етарли тажрибага эга эмаслигини тан олди. Сўнг вагондан туширилаётган ҳар бир тахтага доир саволлар бера бошлади. Мён у ёки бу тахта-ёғочлар нави нима учун талабларга тўғри келишини тушунтирдим. Бу уларнинг мақсадларига зид бўлса, қабул қилмасликлари мумкинлигини такрорладим. Ниҳоят, у талаб қилинган ёғоч-тахталар навини нотўғри курсатиб, биз эмас, ўзлари хато қилганини тушунди.

Натижада, мён кетгандан сўнг, нозир бутун бошли юкни яна бир маротаба куриб чиқди ва уни тўлиқ қабул қилди. Биз юкнинг ҳаммаси учун ҳақ олдик.

Андак назокат, бошқа одамнинг хатосини курсатишдан тийилишга булган қатъият компаниямизнинг йирик миқдордаги пулини сақлаб қолишга ёрдам берди. Аслида фирмаимиз нуфузини пул ифодасида баҳолаш жуда қийин булса-да, биз уни ҳам ҳимоя қила олдик».

Мартин Лютер Кингдан, у урушга қарши инсон бўла туриб, ҳарбий-ҳаво кучлари генерали Даниэл «Чеппи» Жеймсга қандай қилиб қойил қолиши мумкинлиги ҳақида сўрашди. Ўшанда Жеймс қора танли ҳарбий хизматчилар орасида энг юқори мартабали киши эди. Доктор Лютер шундай деб жавоб берди: «Мен одамларга ўзимнинг эмас, уларнинг тамойиллари асосида баҳо бераман».

Генерал Роберт Е.Ли конфедерация президенти Жефферсон Дэвис билан кечган суҳбатда қўл остидаги бир зобитга аъло тавсиф берди. Мазкур суҳбатда иштирок этган бошқа зобит ниҳоятда ҳайратланди: «Генерал, биласизми, сиз ҳозиргина юксак баҳо берган зобит ашаддий душманингиз ҳисобланади. У сизни чўқиш учун ҳеч қандай имкониятни қўлдан бермайди». «Ҳа, — жавоб берди генерал Ли, — лекин президент мёндан зобит борасидаги фикримни сўради, унинг мён ҳақимда нималарни ўйлашини эмас». Дарвоқе, мазкур бобда мён янгилик кашф қилганим йўқ. Икки минг йил муқаддам Исо Масиҳ айтган: «Рақибинг билан тезроқ яраш».

Исо Масиҳ туғилишидан 2200 йил аввал Миср фиръавни Ахтой ўғлига шундай доно маслаҳат берган: «Ўстомон бул, бу мақсадинга эришишинга ёрдам беради». Мазкур маслаҳат бугун ҳам ўта долзарбдир.

Бошқача айтганда, мижозингиз, хотинингиз ёки ғанимингиз билан баҳслашманг. Уларга хато қилаётганларини айтманг, уларнинг жаҳлини чиқарманг. Ўстомон бўлинг.



2-тамойил:

*Ўзганинг фикрини ҳурмат қилинг. Ҳеч қачон:
«Сиз ноҳақсиз», деманг.*

3-боб

Агар ҳақ бўлмасангиз, буни тан олинг

Менинг уйимдан бир дақиқа юриб чиқиладиган жойда мутлақо қўл теккизилмаган ўрмоннинг бир қисми сақланиб қолган. Баҳорда бу ерда қорағат (смородина) оппоқ бўлиб гуллайди, олмахонлар ин қуради ва болаларини катта қилади. Бегона ўтлар эса отларнинг бўйига беллашади. Бу бокира ўрмон «ўрмон парк» деб аталади. Эҳтимол, у Колумб Американи кашф этган вақтдаги ўрмонлардан кам фарқ қилар. Мен бу паркка кўпинча ўзимнинг кичкина бостон бульдогим – Рекс билан сайр қиламан. Рекс ювош ит. Биз паркда бошқаларни камдан-кам учратганимиз боис, уни тумшуғбоғсиз ва занжирсиз олиб юраман.

Бир куни паркда ўз ҳукмбардорлигини намоиш қилишни истайдиган отлиқ полициячини учратиб қолдик.

«Ким сизга итни занжирсиз ва тумшуғбоғсиз қўйиб юборишга рухсат берди? – қойий бошлади у мени. – Бу қонуннинг бузилиши эканлигини билмайсизми?»

«Ҳа, биламан, – дедим мен мурса оҳангида. – Лекин итим бу ерда ҳеч кимга ҳеч қандай зарар етказмайди, деб ўйлагандим».

«Сиз ўйлагандингиз! Сиз ўйлагандингиз! Қонун сизнинг ўй-фикрларингизга мутлақо тупуради. Ит олмахонни ғажиб ташлаши ёки болани тишлаб олиши мумкин. Бу гал сизни қўйиб юбораман, лекин агар итингиз яна занжирсиз ва тумшуғбоғсиз чопиб юрганини кўрсам, унда ҳаммасини судьяга тушунтирасиз».

Мен итоаткорлик билан қоидаларга риоя қилишга ваъда бердим.

Ҳақиқатан, бир неча дақиқа мобайнида шундай қилдим. Рекс тумшуғбоғни ёмон кўрарди. Шунинг учун таваккал иш тутдик. Бироз вақт ҳаммаси яхши кетди, аммо кейин бизда муаммолар пайдо бўлди.

Бир куни кундузи Рекс билан тепаликда чопиб юрганимизда ногаҳон тўриқ арғумоқда қироллардай ўтирган полициячини кўриб, ҳушим бошимдан учди. Рекс олдинги томонда бўлиб, тўппа-тўғри полициячига қараб югурарди. Мен қўлга тушганимни жуда яхши тушундим. Шу

боис, полициячининг гап бошлашини кутмай, ўзим мурожаат қилдим:

«Зобит, сиз мени жиноят жойида қўлга туширдингиз. Мен айбдорман. Менда баҳона ва сабаб йўқ. Чунки, ўтган ҳафтада, агар итим занжирсиз ва тумшуғбоғсиз сайр қилса, мени жаримага тортишингиз ҳақида огоҳлантирган эдингиз».

«Ҳечқиси йўқ, – дўстона жавоб берди полициячи, – сиз кимсасиз жойда кичкина итингизнинг эркинликда чопишига имкон бериб, уни қўйиб юборишни ўзингизга эп қургансиз. Тушунаман».

«Ҳа, шундай, – жавоб бердим мен, – лекин бу қонуннинг бузилиши-ку!»

«Бундай кучукча бировга зарар етказиши қийин, – эътироз билдирди полициячи».

«Лекин ит олмахонни ғажиб ташлаши мумкин», – дедим мен.

«Қўйсангиз-чи, сиз бунга ҳаддан зиёд жиддий қараяпсиз, – қўл силтади у. – Нима қилиш кераклигини мен айтаман. Уни тепалик ортида, кўзим тушмайдиган жойда бушатиб юборинг ва биз бу ҳақда унутамиз».

Бу полициячи, барча одамлар каби, ўзининг муҳим шахс эканлигини ҳис этишни хоҳларди. Шу боис, ўзимни айблай бошлаганим – нафсониятини қондиришнинг ягона йўли – мурувват билан илтифот қилишдан иборат эди.

Фараз қилайлик, мен ўзимни ҳимоя қилишга уринганимда-чи? Якуни қандай бўларди? Агар қачонлардир полициячи билан баҳслашиб қўрган бўлсангиз, буни биласиз. Лекин мен жангга киришиш ўрнига, унинг мутлақо ҳақлиги, ўзимнинг эса ноҳақлигимни тан олдим. Тез, очикчасига ва ғайрат билан тан олдим. Иш иккала томоннинг хурсандчилиги билан тугади: мен унинг томонида бўлдим, у эса – мен томонда. Лорд Честерфильд ҳам, эҳтимол, бор-йўғи бир ҳафта олдин мени суд билан қўрқитган бу отлиқ полициячалик илтифотли бўла олмасди.

Агар ҳар қандай вазиятда ҳам бизни нимададир айблашларини билсак, илгарилаб кетиш ва биринчи бўлиб ён босган яхшимасми? Айбловларни бировнинг оғзидан эшитгунча, ўзини-ўзи танқид қилиш анча осон эмасми, нима деб ўйлайсиз?

Ўз шаънингизга бошқа одам айтмоқчи бўлган барча ҳақоратларни ёғдиринг. Буни у шундай имкониятга эга бўлгунича бажаринг. Ана шунда олижаноб ва ҳамиша ҳаммасини кечирувчи ҳолат устун келади. Мен билан Рекс отлиқ полициячини учратиб қолган воқеадагидай, барча хатоларингиз қуйи даражага келтирилади.

Савдо-сотиқ рекламаси рассоми Фердинанд Уоррен мазкур усулдан жанжалкаш ва инжиқ мижознинг эътиборини қозонишда фойдаланган.

«Реклама ёки нашриёт учун расмлар чизаётганингда, ниҳоятда батартиб ва аниқ бўлишинг керак, — деганди жаноб Уоррен, ўз тарихини ҳикоя қила туриб. — Айрим бадиий муҳаррирлар буюртмалари кечиктирилмай тайёр бўлишини талаб қиладилар. Бундай вазиятларда баъзи кичик хатоларга йўл қўйилиши эҳтимоли бор. Мен, агар кичикроқ хато топса, доимо ҳузурланадиган бир бадиий муҳаррирни билардим. Таҳририятдан кўпинча ўта дарғазаб ҳолда кетардим. Мени танқид эмас, балки қўлланилаётган усуллар ғазаблантирарди. Яқинда бу инсон учун битта шошилиш буюртмани бажардим. У менга кўнғироқ қилди ва тезда таҳририятга келишимни буюрди, чунки ишимга доир баъзи муаммолар пайдо бўлганди. Таҳририятга боргач, айнан ўзим кўрққан ҳолатга дуч келдим. Муҳаррир ниҳоятда тажовузкорона кайфиятда бўлиб, мени танқид қилиш имконияти туғилганидан хурсанд эди. Шу боис зарда билан нима учун уни, буни қилганимни сўради. Мен машғулотларда ўрганганим — ўз-ўзини танқид қилиш услубини қўллашга қарор қилдим. Шундай деб гап бошладим: «Жаноб Фалончи, агар айтганларингиз туғри бўлса, демак, мен хато қилганман. Буни ҳеч қачон оқлаб бўлмайди. Биласиз, анчадан бери сиз учун расмлар тайёрлайман, хатоларга йўл қўймаслигим керак. Мен ўзимдан уялиб кетяпман».

У дарҳол мени ҳимоя қилишга киришди: «Ҳа, сиз ҳақсиз, лекин, пировардида, бу унчалик жиддий хато эмас. Бу фақат...»

Мен унинг сўзини бўлдим: «Ҳар қандай хато қимматга тушиши мумкин. Қолаверса, у ҳамиша кўнғилсиздир».

Муҳаррир сўзимни бўлишга уриниб кўрди, лекин мен бунга йўл қўймадим. Ажойиб эди! Ҳаётимда биринчи марта ўзимни-ўзим танқид қилар ва бу менга ёқарди:

«Аттанг, бироз эътиборлироқ бўлишим керак эди. Сиз кўп буюртмалар бериб, менинг ишим энг юқори сифатли чиқишига муносибсиз. Шунинг учун расмни қайта ишламоқчиман».

«Йўқ! Йўқ! – норозилик билдирди у. – Заррача бундай ниятим йўқ». Шундан сўнг ишимни мақтаб қўйди. Фақат арзимас ўзгартиришлар киритиш нияти борлигини айтиб, кичик хатоим фирмаси учун аҳамиятсиз эканлигига ишонтирди. Шунингдек, бу буюртманинг хавотирланишга арзимайдиган қисми эканлигини айтди.

Менинг ўз-ўзимни танқид қилишга тайёрлигим муҳаррирни қуролсизлантирган эди. Буни тушликка таклиф қилиш ва хайрлашиш олдидан менга чек ва кейинги буюртмани бериш билан якунлади».

Ўз хатоларини тан олиш ҳар қандай кишига маълум даражада қониқиш беради, у мардликни талаб қилади. Бу айбдорлик ҳиссини бартараф этиб қолмай, аксар ҳолларда хато туфайли юзага келган муаммони ечишга ёрдам беради.

Ҳар қандай телба ўз хатоларини ҳимоя қилишга уриниб қуриши мумкин, кўпгина аҳмоқлар шундай қиладилар ҳам. Лекин инсон ўз хатоларини тан олса, бу олижаноб тантана ҳисси билан тўлиб, уни одамларнинг асосий тўдасидан юқорироққа кўтаради. Масалан, тарих саҳифаларида Роберт Е. Ли билан боғлиқ энг ажойиб воқеалардан бири келтирилади. У ўзини Пикетнинг Геттисбергдаги ҳужуми барбод бўлгани учун айблаганди.

Пикетнинг ҳужуми, шубҳасиз, ғарб дунёсидаги барча ҳужумлардан энг ёрқини ва жонлиси эди. Генерал Жорж Е. Пикетнинг ўзи ҳам жонли чеҳра эгаси эди. Унинг узун жингалак қўнғир сочлари деярли елкаларига тегиб турар ва итальян компанияси вақтидаги Наполеон каби, деярли ҳар куни жанг майдонидан жушқин севги мактубларини ёзарди.

Июлнинг ўша фожиали кунида содиқ қўшинлари қутлашар, Пикет эса, виқор билан фуражкасини чап қулоғи томон суриб, енгиллик ва қандайдир латофат ила отини федерал қўшинлар томон соларди. Аскарлар унинг орқасидан эргашдилар. Улар елкама-елка, саф кетидан сафланиб боришар, жанговар байроқлари ҳилпирар, милтиқларининг найзалари эса қуёшда ялтирарди. Ғаройиб томоша. Дадил ҳужум.

Жанубликлар яқинлашувини кузатаётган федерал аскарлар орасида ҳайрат шивирлари эшитилди.

Пикет қўшинлари илдам олға силжишарди. Енгил йўртиш ила мевали боғлар, маккажўхори даласини ортда қолдириб, ўтлоқ ва жарликни кесиб ўтдилар. Бу вақт мобайнида тўплар уларга қараб қақшатқич ўт очиб турди. Лекин қўшин сабот ва муқаррарлик билан олға юраверди. Кутилмаганда Семитри-Рижнинг тош деворлари ортидан шимолликларнинг пиёдалари кўтарилди. Бу ерда пистирма бўлиб, ҳимоясиз жанубликларга оловли ёмғир ёғдирилди. Тепаликни аланга чулғаб олди. Бу қирғинбарот, ҳақиқий вулқон эди. Бир неча дақиқадан сўнг Пикет бригадасидаги барча командир ва беш минг нафар аскардан тўрт минги ҳалок бўлди.

Охирги ҳужум вақтида қўшинларни бошқарган генерал Левис Л.Армистед олға ташланди. У тош тўсиқдан сакраб ўтди ва учига фуражка илинган қиличини силкитиб қичқирди: «Найзабозликка, йигитлар!» Қўшинлар унинг ортидан эргашдилар. Улар девор мудофаасини енгиб ўтдилар, милтиқ найзаларини душманларига санчдилар. Милтиқ қўندоклари билан уларни мажақладилар ва Семитри-Риж узра жанубликларнинг жанговар байроқларини тикдилар.

Тўғри, байроқлар у ерда фақат лаҳзаларгагина ҳилпиради, лекин бу конфедерациянинг шон-шўҳрати ва энг юксак ютуқли лаҳзалари эди.

Пикетнинг ёрқин ва қаҳрамонона ҳужуми, ҳар ҳолда, хотиманинг муқаддимаси бўлди. Ли тўлиқ мағлубиятга учради. У Шимолга ёриб ўта олмас, буни биларди. Жануб барбод бўлганди.

Ли шунчалик ғамга ботган, шу қадар хижолатда қолгандики, истеъфога ариза берди. Конфедерация президенти Жефферсон Девисдан ўрнига «ёш ва қобилиятлироқ одам»ни тайинлашни илтимос қилди. Агар Ли Пикет ҳужумининг ҳалокатли натижаси учун жавобгарликни яна кимнингдир зиммасига юкламоқчи бўлганида, ўнлаб усулларни топиши мумкин эди. Масалан, дивизиялар командирлари унинг умидларини оқламади ёки отлиқлар кечиқиб, ҳужум қилаётган пиёдаларга ёрдам кўрсатмади ёки у иш бўлмади, бу режа кўнгилдагидек чиқмади.

Лекин Ли айбни бошқага юклаш борасида ҳаддан ташқари олижаноб эди. Мағлубиятга учраган ва тузиб кетган Пикет қўшинлари жанубликларнинг жойига қайтиб келганида, Роберт Ли якка ўзи уларнинг олдига чиқди ва ўзини аёвсиз танқид қилувчи нутқ билан мурожаат қилди: «Барчаси менинг айбим туфайли руй берди. Мазкур жангни мен ва фақат мен бой бердим».

Бутун тарих мобайнида камдан-кам генераллар бундай иқрорлик учун ўзларида жасорат ва ирода кучини топганлар.

Элберт Хаббарт қачонлардир бутун мамлакат унга қизиққан энг ғалати муаллифлардан бири эди. Унинг аччиқ истехзолари купинча кескин норозилик келтириб чиқарарди. Лекин Хаббарт одамлар билан мулоқотда ноёб маҳоратга эга бўлиб, купинча душманларни дўстга айлантирарди. Масалан, қайсидир асабийлашган ўқувчи унга қандайдир мақола маъқул келмагани ҳақида ёзса ва мактубини унинг шаънига ҳақоратли сўзлар билан тугатса, Хабарт тахминан қуйидаги мазмунда жавоб берарди:

«Агар жиддий ўйлаб кўрилса, ўзимга ҳам барча қайдларим маъқул келавермайди. Кеча ёзганларим бугун ёқмай қолади. Мен шу масала юзасидан сизнинг фикрингизни билганимдан хурсандман. Кўйинги гал, агар яқин атрофда бўлсангиз, албатта ҳузуримга кириңг. Биз барча икир-чикирларни муҳокама қиламиз. Юзлаб милялар орқали сизга дўстлик қўлини узатаман.

Хурмат билан Хаббарт».

Сиз билан шу тарзда муомалада бўлган одам ҳақида нима дея оласиз? Агар биз ҳақ бўлсак, келинг, бошқаларни хушмуомалалик ва одоб билан ўз нуқтаи назаримизга оғдиришга уриниб кўрайлик. Хато қилганимизда эса, бу – агар ўзимизга нисбатан виждонан ёндашсак, ҳайратомуз даражада жуда кўп учраб туради – хатоларимизни ўйлаб утирмасдан иштиёқ билан тан олайлик. Ишониш, эҳтимол, қийин бўлса ҳам, айтай, мазкур усул нафақат ажойиб натижалар беради, балки маълум вазиятларда ўзини ҳимоя қилишга уринишдан кўра, анча ёқимлидир.

Кўҳна иборани унутманг: «Муштлашиш билан кўп натижага эга бўлмайсан. Ён босиб, кутганингдан кўпроғига эришасан».



3-тамойил:

Агар ноҳақ бўлсангиз, бунинг тез ва узил-кесил тан олинг.

4-боб

Бир томчи асал

Агар жаҳлингиз чиққан бўлса, бировга икки оғиз «ёқимли сўз» айтиб аламингизни олсангиз, ҳузурланасиз ва ҳовурингиздан тушасиз. Ҳуш, унинг ҳоли нима бўлади? Уша одам ҳам ҳузурланадими? Душманлик ва тажовузкорлигингиз сиз билан унинг келишишига ёрдам берадими?

«Агар сиз ёнимга муштларингизни сиқиб келсангиз, – деганди Вудро Вильсон, – ваъда бераманки, бунга жавобан менинг муштарим ҳам сиқилади. Лекин ёнимга ташриф буюриб, «Келинг, бамаслаҳат ўтириб гаплашамиз. Агар қарашларимиз фарқ қилса, тафовутлар сабабини аниқлаймиз», десангиз, бир-биримиздан унчалик йироқ эмас эканмиз. Бу фақат арзимас масалада келиша олмаслигимиз, туташ нуқталаримиз куплигини англатади. Агар сабр қилсак, келишишни истасак, муросага эришишимиз мумкин экан».

Вудро Вильсоннинг ибораси ҳаётийлигини ҳеч ким кичик Жон Ж.Рокфеллер каби баҳолай олмайди. 1915 йили Колорадода ҳаммадан кура купроқ Рокфеллердан нафратланишган. Америка саноати тарихидаги энг қонли иш ташлашлардан бири икки йил мобайнида штатни ларзага солиб турди. Даҳшатли йиллар эди ушанда. Жанговар ва душманона кайфиятдаги шахтёрлар «Колорадо Фюел Энд Йрон Компани»дан иш ҳақларини оширишни талаб қилишарди. Вазият шу даражага етдики, жиҳозлар синдира бошланди ва Рокфеллер қўшин чақирди. Ишчилар орасида қурбонлар бўлди: уларга қарата ўқ узилган, баъзиларининг танаси илма-тешик бўлиб кетганди.

Шундай вазиятда, яъни нафрат уфуриб турганга ўхшаш вақтда, Рокфеллер иш ташловчилар унинг нуқтаи назарини қабул қилишларига уриниб кўрмоқчи бўлди. Бунга эришди ҳам. Қандай қилиб? Бу – бутун бошли ҳикоя.

Рокфеллер бир неча ҳафта ичида иш ташловчилар билан муносабатларни тиклади. Кейин эса уларнинг вакилларига юзма-юз бўлиб, нутқ сузлади. Мазкур нутқ биринчи суздан охиргигача – нотиқлик санъати дурдонасидир. Натижа ҳайратланарли бўлди. Рокфеллернинг нутқи уни ютиб юборишга шай очикдан-очик нафрат тўлқинларини тинчитди ва тарафдорларини купайтирди. Рокфеллер далилларни шу қадар дўстона оҳангда баён қилдики, шахтёрлар ишга қайтдилар ва шиддатли жангга сабаб бўлган иш ҳақининг оширилиши ҳақида бошқа эсламадилар.

Мана, ўша ажойиб нутқнинг бошланиши. Унинг нақадар дўстона кайфиятга тўла эканига эътибор беринг. Унутманг, Рокфеллер бир неча кун аввал уни ёввойи олма дарахтига осмоқчи бўлган одамлар билан гаплашган. Ҳатто, шифокорлар олдида нутқ сузлаганида ҳам, бунчалик илиқ ва дўстона сузларни топа олмасди. Мазкур нутқ «мен бу ерда турганимдан *фахр туйғусини* ҳис этмоқдаман», «мен кўпчилигингизнинг *оилангизда* бўлдим, болаларингиз ва хотинларингиз билан танишдим», «биз энди бегоналардек эмас, *дўстлардек* учрашмоқдамиз», «*дўстона* муҳит», «бизнинг *умумий қарашларимиз*», «мен фақат *илтифотли* таклифингиз туйфайли бу ердаман» каби иборалар билан чақнарди.

«Бугун ҳаётимда ҳақиқий байрам, – деб бошлади ўз нутқини Рокфеллер. – Тақдир менга биринчи бор мазкур буюк компаниянинг ишчи-хизматчилари, муҳандис ва бошқарувчилари вакиллари тўпланганда учрашиш имконини берди. Сизларни ишонтириб айтаманки, ҳозир бу ерда турганимдан фахр ҳиссини туймоқдаман. Мен бу кунни умримнинг охиригача унутмайман. Агар ҳозирги учрашув икки ҳафта олдин бўлганида, кўпчилигингиз мени мутлақо танимаган ва мен ҳам сизлардан фақат айримларингизни таниган бўлардим.

Лекин менда жанубий кўмир ҳавзаларининг барча бурчакларига бориш ва уйда бўлмаганлардан ташқари, ҳамма билан гаплашиш имкони туғилди. Аксариятингизнинг *оилаларингизда* бўлдим, болаларингиз ва хотинларингиз билан танишдим. Биз энди бегоналардай эмас, дўстлардек учрашмоқдамиз. Мен умумий қизиқишларимизни ўзаро дўстона муҳитда муҳокама қилиш учун имконият пайдо бўлганидан хурсандман.

Айни дамда компания бошқарувчилари, ишчи-хизматчи ва муҳандислари вакилларининг йиғилишида иштирок этяпман. Сизларнинг илтифотли таклифингиз туфайли шу ердаман. Сабаби, мен на улар, на булар тоифасига кириш шарафига эгаман. Шунга қарамай, мустаҳкам алоқани ҳис этмоқдаман. Ахир, ҳозир мен маълум маънода, акциядорларнинг ҳам, директорларнинг ҳам вакилиман».

Наҳотки мазкур нутқни душманларни дўстга айлантиришдек нозик санъатнинг ёрқин мисоли деб бўлмаса?

Фараз қилайлик, Рокфеллер бошқача ҳолатни эгаллаганида, шахтёрлар билан баҳслаша бошлаганида нима бўларди? Уларни компаниянинг аҳволи ҳақидаги аниқ далилларга кўмиб ташлаганида, турли оҳанг ва шамалардан фойдаланиб, ноҳақ эканликларини айтганида-чи? Фараз қилайлик, у мантиқнинг барча қонунларини қўллаб, ишчиларнинг ноҳақлигини исботласа. Кейин нима бўларди? Ишчиларнинг ғазоби кучаяр, норозилиги ортарди. Тартибсизликлар эса янги куч билан такрорланарди.

Агар инсоннинг юраги сизга мойил бўлмаса ва ёқтирмасликка лиммо-лим бўлса, ҳатто дунёдаги мавжуд барча мантикий ҳийлаларни қўллаб ҳам, уни ўз нуқтаи назарингизни қабул қилишга ишонтира олмайсиз. Суриштираверадиган барча ота-оналар, қаттиққўл раҳбарлар ва зolim эрлар, шунингдек, жанжалкаш хотинлар унутмасликлари керакки, одамлар ўз фикрларини ўзгартиришни истамайдилар. Уларни сиз ёки мен билан келишишга мажбурлаб бўлмайди, лекин бунга майин ва дўстона тарзда ундаш мумкин. Буни мулойим ва дўстона тарзда амалга оширинг.

Аслида мазкур фикрни юз йиллар аввал Линкольн айтган. У шундай деган эди: «Бизнинг аждодларимиз, бир томчи асал бир бочка қатронга нисбатан кўпроқ асаларини жалб этади, деб тўғри айтишган. Бу одамлар учун ҳам адолатли. Агар сиз бошқалар ортингиздан эргашишини истасангиз, ўзингизнинг, аввало, ҳақиқий дўст эканингизга ишонтиринг. Бу қалбни жалб этадиган ўша асал томчисидир ва нималар дейишингиздан қатъи назар, унинг онгига буюк ва энг қисқа йўлни очиб беради».

Саноат корхоналари раҳбарлари иш ташловчиларга нисбатан дўстона бўлиш фойдалироқ эканини тасдиқлашла-

ри мумкин. Масалан, «Уайт Мотор» компаниясининг 2500 ишчи ва хизматчилари иш ташлаб, иш ҳақини ошириш ва касба уюшмасини ташкил этиш талаби билан чиққанларида, компания президенти Роберт Ф.Блэк ғазабига эрк бермади. У сиёсий тизимлар ҳақида гапирмади, фош этмади ва уларнинг хавф-хатари ҳақида таҳдид қилмади. У иш ташловчиларни мақтай бошлади. Кливленд газеталарида хат бостириб чиқарди ва «ишларини тинч тўхтатганлари» учун ишчиларга миннатдорчилик билдирди. Иш ташлаш мақсадида турган ишчиларнинг зерикаётганини курган Блэк йигирматача бейсбол таёғи ҳамда қўлқопларини сотиб олди ва уларни ялангликда бейсбол ўйнашга таклиф қилди. Кегли ўйини ишқибозлари учун эса кегель ўйналадиган жойни ижарага олди.

Жаноб Блэк дўстона ҳолатни эгаллади, бу эса дўстона муносабатни пайдо қилди. Шунинг учун ишчилар супурги, белкурак, ахлат учун аравачалар билан қуролланиб, завод ҳудудида ётган гугурт, қоғоз парчалари ва сигарет қолдиқларини тера бошладилар. Буни тасаввур қилиш қийин: иш ҳақини ошириш ва касба уюшмаси тан олинishi учун курашаётган иш ташловчилар завод ҳудудини тартибга келтирдилар. Уларнинг Америкада узоқ вақт қизғин давом этган ҳуқуқлари учун кураши аввал бундай ҳолатни кўрмаганди. Узаро бир қарорга келиш учун бир ҳафта керак бўлди. Томонлар келди ва иш ташлаш бекор қилинди. Шу билан ҳеч қайси томон нохуш ҳиссиётлар ёки ғазабни ҳис этмади.

Дэниел Уэбстер судда қачонлардир сўзга чиққан энг омадли адвокатлардан бири эди. Лекин у ўзининг, ҳатто энг ишончли далилларини ҳам муросага келтирувчи қуйидаги иборалар билан бошлаган: «Бу масалани суд ҳал қилади», «Бу ҳақда, балки, ўйлаб кўриш керакдир», «Мен ишонаманки, сиз мазкур далилларни назардан четда қолдирмайсиз», «Инсон табиатини сиздек билувчи одам учун бу далилларни тушуниш жуда осон». У мажбурламасди, ҳеч қачон босим ўтказиш усулларини қўлламас, ўз фикрини бошқага ўтказишга уринмасди. Уэбстер муомалада ҳамиша майин ва дўстона эди. Хотиржам ва самимий гапирар, бу унинг машҳур булишига ёрдам берди.

Сизнинг, балки, ҳеч қачон иш ташлашни тўхтатиш ёки судда нутқ сузлашингизга тўғри келмас, лекин, эҳтимол, уйингиз-

нинг ижара ҳақини камайтиришни истаб қоларсиз. Бу вазиятда дўстона ёндашиш ёрдам берадими? Келинг, кўрайлик.

Қасби муҳандис бўлган О.Л.Страуб ижара ҳақини камайтиришларини истарди. Лекин уй эгаси гапга қунмайдиган одам эканлигини биларди. «Мен унга ижара муддати тугагач, уйдан кетишимни айтиб хат ёздим, — деб ҳикоя қилганди жаноб Страуб машғулотларда. — Очиғини айтганда, буни мутлақо истамасдим. Мен ижара ҳақи камайтирилган тақдирда қолишни хоҳлардим. Бироқ вазият умидни узса бўладиган даражада эди. Бошқаларнинг уринишлари бехуда кетди. Умумий фикрга кўра, уй эгаси билан муроса қилиш ҳаддан ташқари қийин эди. Шундай бўлса-да, ўзимга шундай дедим: «Мен курсларда одамлар билан мулоқот қилишни ўрганияпман. Шунинг учун билимларимни синаб кўраман ва улар қандай иш беришини текшираман».

Страуб ва унинг котиби хатни олишгани заҳоти ҳузуримга келишди. Улар билан эшик олдида дўстона саломлашдим. Мен — меҳрибонлик ва самимиятнинг шундоқ ифодаси эдим. Сухбат бошида ижара ҳақи юқори эканлиги ҳақида гапириб ўтирмай, балки бу уй менга жуда ёқиб қолганини айтдим. Ишонинг, мен «баҳо беришда самимий ва мақтовларда саҳий» эдим. Унга бинони яхши сақлагани учун миннатдорчилик билдирдим. Бу ерда яна бир йил қолишни истаганимни, лекин имкониятим йўқлигини айтдим.

Афтидан, уй эгасини ижарада яшовчилардан ҳали ҳеч ким бундай кутиб олмаган. У бу ҳақда нима деб ўйлашни деярли билмасди. Менга ўзининг муаммолари ҳақида гапирганда бошлади ва ижарада яшайдиганлардан нолиди. Улардан бири ўн тўртта хат ёзган, баъзиларида ошкора ҳақоратлар бор эди. Бошқаси эса, агар пастки қаватда яшаётган киши хуррак отмасликка мажбур қилинмаса, шартномани бекор қилиши билан қўрқитарди. «Яшаш шароитларидан мамнун сиздек одамга эга бўлиш қандай яхши», — деди у. Кейин эса, мен, ҳатто сўрамасам ҳам, ижара ҳақини биров камайтиришни таклиф қилди. Лекин менга янада туширилган нарх керак эди, шу боис имкон даражасида тулашим мумкин бўлган миқдорни айтдим. У сўзсиз рози бўлди. Кетаётганида эса, ўгирилиб мёндан сўради: «Сизга ҳеч қандай таъмир керак эмасми?»

Агар мен ҳам ижара ҳақини бошқалар қўллаган усулда камайитиришни талаб қилганимда, шубҳасиз, муваффақиятсизликка учраган бўлардим. Менга бошқаларга нисбатан дўстона, хайрихоҳ, ҳушёр ёндашиш ёрдам берди».

Пенсильвания штатининг Питсбург шаҳрида яшовчи Дин Вудкок маҳаллий электр компаниясида бўлим бошлиғи ва-зифасида ишлаган. Унинг ходимлари баланд симёғочда ўрнатилган жиҳозни таъмирлашлари керак эди. Бундай иш бошқа бўлим томонидан амалга оширилар, яқинда Вудкок бўлимига топширилганди. Унинг ходимлари тегишли ма-лакага эга бўлсалар-да, бироқ мазкур ишни биринчи бор қилишлари эди. Барча қизиқиш билдирди, буни қай тарзда бажаришларини кўрмоқчи эдилар. Жаноб Вудкок, унинг бир неча менежерлари ва бошқа бўлимлар ходимлари ишни ку-затиш учун келдилар. Симёғочнинг энг тепасида икки киши ишлар, уларнинг ҳаракатини кўплаб одамлар кузатиб ту-рар, атрофда эса ёнгил ва юк машиналари турарди. Вудкок ўгирилиб, кўча охиридаги машинадан фотокамерали одам тушаётганини кўриб қолди. Бир оздан сўнг у иш жараёни-ни тасвирга ола бошлади. Коммунал хизматлар соҳасида ишлаётган компаниялар уларга жамоатчилик қандай муно-сабатда эканига катта эътибор беради. Вудкок мазкур жа-раён фотосуратларда қандай акс этишини тасаввур қилиб кўрди: атиги икки киши уддалайдиган ишни ўнлаб одамлар бажармоқда. Бу эса, маблағни бехуда сарфлашдир. Вудкок буни тушунди ва тезда сураткаш томон юрди.

«Сиз бизнинг ишимизга қизиқиб қолдингиз, шекилли?» — деди у.

«Ҳа, бу, айниқса, онам учун янада қизиқарли бўлади. Унда компаниянгизнинг акциялари бор. Бу кўзини очади. Эҳтимол, пулни нотўғри тиккандирман, деб ўйлар. Мен кўп йиллардан бери сизникига ўхшаш компаниялар кўплаб ошиқча ишларни амалга оширишини айтганман. Ҳозир кура-ётганим фикримни тасдиқлайди. Эҳтимол, бу фотосуратлар газеталарга ҳам ёқиб қолар», — жавоб берди у.

«Айнан шундай кўринади ҳам, тўғрими? Агар сизнинг ўр-нингизда бўлсам, мен ҳам худди шундай деб ўйлаган бўлар-дим. Лекин ҳозирги вазият...» Дин Вудкок бу иш унинг бўли-мида биринчи бор амалга оширилаётгани, шу боис барча

менежер ва бошқарувчилар катта қизиқиш билдиргани, бошқа пайтда эса бор-йўғи икки киши бажаришини тушунтира бошлади. Сураткаш камерасини йиғиштирди. Вақт топгани ва вазиятни тушунтиргани учун миннатдорчилик билдириб, жаноб Вудкокнинг қўлини сиқиб қўйди.

Жаноб Вудкокнинг дўстона муносабати компанияни муҳокама қилишдан қутқариб, шаҳарда обрусини сақлаб қолишга имкон берди.

Нью-Гемпшир штатининг Литтлтон шаҳрида яшовчи бошқа тингловчимиз Жеральд Х.Уинн бизга ўзининг дўстона муносабати туфайли зарарни қоплашга эришганини сўзлаб берди.

«Бу эрта баҳорда, ҳали ер бутунлай юмшамаган вақтда бўлганди, — ҳикоя қилди у. — Бизда йилнинг мазкур мавсумига хос бўлмаган жуда кучли жала ёғиб ўтди. Одатда сув қувурлари ва йўл ёқасидаги махсус оқавалардан оқиб кетадиган ёмғир сувлари бу гал ўз оқимини ўзгартириб, мен яқиндагина қурган янги уй томон ёпирилди.

Сув уйимни айланиб ўта олмасди. У пойдеворнинг бетон поли тагига ёриб кириб, пойдеворни вайрон қилди ва ертўлани босди. Оқибатда печка ва иссиқ сув иситкични ишдан чиқарди. Таъмир баҳоси икки минг долларни талаб қилар, менда бундай зарар қўришга оид суғуртам йўқ эди.

Тез орада мен жойлашган ҳудуддаги инфратизимлар эгаси уйим зарарланишининг олдини оладиган жала канализацияси ўтказмаганини билиб қолдим.

У билан учрашмоқчи бўлдим. Офисига бора туриб, йигирма беш дақиқа мобайнида вазиятни таҳлил қилдим. Машғулотлар пайтида ўрганган тамойилларни эслаб, қаҳр-ғазаб арзирли натижа бермаслигига амин бўлдим. Етиб боргач, хотиржамликни сақлаб турдим. У билан суҳбатни Карибда ўтказган таътилим ҳақидаги ҳикоя билан бошладим. Кейин, қулай фурсат келганини сезгач, сув уриб кетиши туфайли юз берган «кичкина» муаммони эслатиб ўтдим. У уйимдаги носозликларни бартараф этиш учун харажатларнинг бир қисmini тўлашга тезда рози бўлди.

Бир неча кундан сўнг олдимга келди. Келтирилган зарарни тўлаш, қолаверса, келажакда бундай муаммоларнинг олдини олиш учун жала канализациясини ўрнатишини айтди.

Гарчанд менинг уйим, мазкур ҳудуд инфратузилмаси эгасининг эътиборсизлиги туфайли зарар кўрган бўлса-да, агар суҳбатни дўстона оҳангда бошламаганимда, уни зарарни тўлиқ тўлашга кўндириш қийин кечган бўларди».

Кўп йиллар аввал, мен, ялангоёқ болакай Миссури шимоли-ғарбидаги қишлоқ мактабига ўрмон орқали қатнаб юрганимда, қуёш ва шамол ҳақидаги эртакни ўқиганман. Қуёш ва шамол ким кучлироқ эканлиги ҳақида баҳслашади. Шамол шундай дейди: «Мен ҳаммадан кучли эканимни исботлайман. Пастдаги ёнгисиз кенг кийим кийган чолни кўряпсанми? Кел, гаров ўйнаймиз, мен уни сендан кўра тезроқ тезроқ кийимини ечишга мажбур қиламан».

Қуёш булутлар ортига бекинди ва шамол ҳақиқий торнадо даражасига етгунча эсаверди. Лекин қанча кучли увилласа, чол шунчалик уст кийимига ўралаверди.

Ниҳоят шамол тинди ва таслим бўлди. Шунда қуёш булутлар ортидан чиқди ва чолга дўстона кулиб қўйди. Чол пешанасидаги терни артди ва тезда уст кийимини ечди. Офтоб самимийлик ва дўстлик ҳамиша куч ва ғазабдан қудратлироқ эканини шамолга айтди.

Бир томчи асал бир бочка қатрондан кўра кўпроқ асаларипарни жалб қилишини тушунган одамлар яхши муносабат ва дўстлик устунлигини ҳар куни намойиш қиладилар.

Мерилэнд штатининг Лютөрвилл шаҳрида яшовчи Ф.Гейл Коннор буни ўз автомобилени учинчи бор техник хизмат кўрсатиш станциясига таъмирга топширганида исботлади. Мазкур автомобиль бор-йўғи тўрт ой аввал шу станциядан сотиб олинганди. Мана у машғулотда айтиб берган воқеа:

«Суҳбатлар, турли далил, ҳатто жанжал ҳам техник хизмат кўрсатиш бўлими менежерини менинг муаммоимни ҳал қилишга ишонтира олмасди. Шунда автомобиллар қўйилган залга кирдим ва сотиш маркази эгаси бўлган киши билан гаплашиш истагим борлигини айтдим. Унинг исми Уайт экан. Мен ўзимни таништирдим ва бу ердан аввал машина сотиб олган дўстларимнинг тавсиясига кўра автоулов харид қилганимни тушунтирдим. Марказда нархлар яхшилиги, хизмат кўрсатиш даражаси мақтовга сазоворлигини айтишганини маълум қилдим. Мени тинглаб, жаноб Уайт мамнун жилмаярди. Унга техник хизмат кўрсатиш бўлимида дуч келган му-

аммоим ҳақида айтиб бердим ва қўшиб қўйдим: «Сиз, эҳтимол, обруйингизга доғ туширадиган ҳар қандай вазиятдан хабардор бўлишни истасангиз керак?» Жаноб Уайт менга мазкур муаммога эътибор қаратганим учун миннатдорчилик билдирди ва ҳал қилишга ишонтирди. У нафақат шахсан бу ишимда иштирок этди, балки автоуловим таъмирда турган вақтда менга машина ҳам бериб турди».

Исо Масих таваллудидан олти юз йил олдин подшо Крез саройида Эзоп исмли грек яшарди. У ўз исмини абадийлаштирган масаллар ёзди. Мазкур масаллар ҳозирги кунгача ўз аҳамиятини йўқотмаган. Улар ҳақиқатдан иборат бўлиб, Бостонда ҳам, Бирменгемда ҳам, худди йигирма олти аср аввалги кўҳна Афинадагидек адолатлидир.

Қуёш шамолдан кўра одамни устки кийимини тезроқ ечишга мажбур қилиши, нафратдан кўра дўстоналик ва қадр-қимматга яраша баҳолаш одамлар фикрини тезроқ ўзгартириши мумкин. Линкольн нима деганини унутманг: «Бир томчи асал бир бочка қатрондан кўра кўпроқ асаларини жалб қилиши мумкин».



4-тамойил:

Суҳбатни дўстона бошланг.

5-боб

Сукротнинг сир

Одамлар билан суҳбатлашганда, гапни фикрларингиз бир жойдан келиб чиқадиган масалалар муҳокамасидан бошланг. Сизларни бирлаштирадиган гапларни таъкидлайверинг, буни ҳамиша давом эттиринг. Имкони бўлса, бир мақсадга интилаётганда нуқтаи назарларингиздаги фарқ унинг моҳиятига эмас, балки масалани ечиш усулига боғлиқлигига аҳамият беринг.

Шундай қилинги, суҳбатдошингиз мулоқот бошидаёқ «ҳа» деб, сиз билан келишсин. Суҳбатни имкон қадар шундай олиб боринги, муҳолифингиз «йўқ» сўзини айта олмасин. «Йўқ» жавоби, профессор Оверстритнинг таъкидлашича, энг жиддий тўсиқ ҳисобланади. «Йўқ» деганингизда,

сизга хос такаббурлик ўзингизга содиқ бўлиб қолишингизни талаб қилади. Кейинчалик, эҳтимол, «йўқ» жавобини беришга шошилганингизни тушунарсиз, лекин, шунга қарамасдан, нафсониятингиз ундан воз кечишга йўл қўймайди! Бир марта ниманидир айтиб қўйиб, унга содиқ қолишингиз кераклигини англайсиз. Демак, суҳбат бошидаги ижобий жавоб катта аҳамиятга эга экан.

Саводхон нотиқ суҳбатдоши мулоқот бошидаёқ бир неча бор «ҳа» дейишига эришади. Шу тарзда калласидаги руҳий жараёнга маълум йўналиш берилади ва у келишишни хоҳлаб қолади. Бу бильярд соққасининг ҳаракатига ўхшайди: агар маълум йўналиш бўйича ҳаракатланаётган бўлса, уни йўналишидан оғдиришда бироз уриниш зарур, лекин орқага йўналтириш учун эса янада каттароқ куч керак.

Мазкур жараённинг руҳий механизми ниҳоятда тушунарли. Одам «йўқ» деса ва буни самимий ифодаласа, нафақат қисқагина сўз айтади, балки қандайдир катта иш қилади. «Йўқ» сузи бутун организм – ички секреция безлари, асаб ва мушак тизимларининг қаршилиқ кўрсатишига тайёргарлик кўрадиган алоҳида жараённи келтириб чиқаради. Одатда кимдир сиздан четлашаётгани ёки буни амалга оширмакчи эканини сезиш мумкин. Унинг организмидаги асаб ва мушак тизимлари ҳимояни қўллайди ва муҳофазаланишга тайёрлайди. Аксинча, «ҳа» деганда эса, юқорида баён қилинган жараён ишга тушмайди, организм ҳамкорлик ва келишувга эришишга тайёр туради. Демак, биз суҳбатдошимизни мулоқот бошида «ҳа» сузини қанчалик кўп айтишга мажбур қилсак, унинг фикри якуний таклифимизда жамланиши эҳтимоли юқорироқ бўлади.

«Ҳа» жавобини олиш – жуда оддий. Лекин биз бунга нақадар бепарвомиз! Одамлар кўпинча суҳбатни қарама-қаршилиқларни қайд этиш билан бошлаб, ўз аҳамиятини ҳис этишга эришадилар, деган тасаввур пайдо бўлади.

Лекин, шундай қилсангизу, талаба, мижоз, бола, эрингиз ёки хотинингиз суҳбат бошидаёқ «йўқ» деб жавоб берса, бундай тажовузкор инкорни тасдиққа айлантириш учун сизга донолик ва фариштанинг сабри керак бўлади.

Суҳбатда «ҳа», «ҳа» деб жавоб берадиган усулни қўллаш «Гринвич Сейвинг Банк» кассири Жеймс Эберсонга йўқотиб

қўйилиши мумкин бўлган миқдори банк билан ҳамкорлик қилишга қўндиришга ёрдам берди.

«Бу одам ҳисоб рақамини очмоқчи эди, — дейди жаноб Эберсон. — Мен унга қўндириб бериши учун бланкимизни узатдим. Баъзи саволларга бажонидил жавоб ёзди, лекин айримларига жавоб беришдан бош тортди.

Мен одамлар ўртасидаги ўзаро муносабатларни ўрганганимга қадар бошқача фикрда эдим. Банкка ахборот тақдим этмаслик миқдор учун ҳисоб рақами очишимизни рад этишга олиб келишини айтардим. Уят бўлса-да, тан оламан, аввал бир неча бор шундай қилганман ҳам. Табиийки, мазкур кескин талаб қайфиятимни кутарар, бу ерда ким ҳўжайинлиги, банк қоидалари ва йўриқномаларини бузиб бўлмаслигини намоён этарди. Лекин, бундай ёндашув хайрихоҳлик муҳити ва миқдоримиз бўлишни истаган одамнинг шахсий аҳамиятини вужудга келтирмасди.

Ўша куни эрталаб мен бироз соғлом фикр юритишга қарор қилдим. Банк эмас, балки миқдорнинг истаклари ҳақида гаплашмоқчи бўлдим. Қолаверса, мен аввал бошданок миқдорнинг «ҳа» дейишига жиддий эришмоқчи эдим. Шу боис у билан муроса қилдим ва тақдим этишдан бош тортаётган маълумот мажбурий эмаслигини айтдим.

«Келинг, фараз қилайлик, — дедим мен, — сиз вафот этган пайтда банкимиздаги ҳисобингизда пул қолди. Бу пуллар қонун бўйича ҳаққи бўлган яқин қариндошингизга ўтказиб берилишини истамайсизми?»

«Ҳа, шубҳасиз, истаيمان», — жавоб берди у.

«Нима деб ўйлайсиз, — давом этдим мен, — сиз ўлган тақдирда истагингизни хатосиз ва тез бажаришимиз учун яқин қариндошингизнинг исмини бизга маълум қилсангиз яхши бўлмайдими?»

Ва яна: «Яхши бўлади, ҳа» — деди у.

Йигитчанинг дийдаси юмшади. Бу маълумотларни биз учун эмас, балки ўзи учун сўраганимизни тушунгач, қарорини ўзгартирди. Банкдан кетишидан олдин менга нафақат барча маълумотларни берди, балки таклифимга кура «траст» ҳисоб рақамини ҳам очди. Мазкур ҳисобдан манфаатдор сифатида онасини кўрсатди. Бу борада ҳам барча саволларга бажонидил жавоб берди.

Мен пайқадимки, аввал бошданоқ мижоздан «ҳа», «ҳа» жавобларига эришиб, унинг келишмовчиликлар сабабини деярли унутишига эришдим. Мижоз барча таклифларимга рози бўлганидан хурсанд эди».

«Вестингхауз Электрик Компани» савдо агенти Жозеф Эллисон қуйидаги воқеани айтиб берди: «Мен савдо билан шуғулланадиган ҳудудда компаниямиз иш муносабатларини амалга оширишни истаган бир киши бор эди. Аввалги агент ўн йил давомида унга қўнғироқ қилган, лекин ҳеч вақо сота олмаган. Мен ҳам астойдил ишга киришгач, бу кишига уч йил қўнғироқ қилдим, бироқ ҳаракатларим самарасиз якун топди. Ниҳоят, телефон музокаралари ва шахсий учрашувларга сарфланган ўн уч йилдан сўнг унга бир нечта мотор сота олдик. Агар ҳаммаси яхши бўлса, бир неча юзта моторга буюртма кутишимиз мумкин эди. Режаларим шундай эди.

Мен ҳаммаси яхши бўлишидан шубҳаланмасдим. Шунинг учун уч ҳафтадан сўнг кутаринки кайфиятда унинг ҳузурига ташриф буюрдим.

Бош муҳандис саломлашгач, ҳайрон қолдирадиган гапни айтди: «Эллисон, мен қолган моторларни сотиб ололмайман».

«Нега? – ҳайратландим мен. – Нима бўлди?»

«Гап шундаки, сизнинг моторларингиз ишлаш вақтида ҳаддан ташқари қизиб кетади. Уларга қўл теккизиб бўлмайди».

Мен, агар баҳслаша бошласам, ҳеч қандай натижага эриша олмаслигимни билардим. Ўз мақсадимга жуда узоқ муддат мобайнида эришмоқчи эдим. Шунинг учун ундан «ҳа», «ҳа» жавобини олиш ҳақида ўйлай бошладим.

«Яхши, келинг, кўриб чиқайлик, жаноб Смит, – дедим мен. – Фикрингизга юз фоиз қўшиламан. Агар бу моторлар ишлаш вақтида ҳаддан ташқари қизиб кетса, уларни сотиб олмаганингиз маъқул. Сизга электр техникаси анжомлари ишлаб чиқарувчилар миллий уюшмаси томонидан белгиланган андазалардан юқори даражада қизиб кетмайдиган моторлар керак, шундайми?»

У рози бўлди. Мен биринчи «ҳа»жавобига эга бўлдим.

«Уюшма қоидаларига кўра, агар мотор тузилиши меъёрларга мос келса, у ўрнатилган хона ҳароратига нисбатан 32 градусдан ошиқ қизимаслиги талаб қилинади. Шундайми?»

«Ҳа, – деди у, – худди шундай, лекин сизнинг моторларингиз ҳарорати анча ошиқ».

Мен у билан баҳслашмадим. Шунчаки сўрадим: «Хонангиз ҳарорати қанча?»

«Тахминан 33 градус», – жавоб берди у.

«Яхши, – дедим мен, – агар хонадаги ҳарорат 33 градус бўлса, унга яна 32 градусни қўшамиз ва 65 градусга эга бўламиз. Сиз 65 градусли сув қўл теккизмайдиган даражада иссиқ эканини сезасизми?»

Жаноб Смит яна кўнишга рози бўлди.

«Унда, – дедим мен, – яхшиси, ишлаётган моторларга қўл теккизмаслик яхши эмасми?»

«Сиз ҳақсиз, шекилли», – муросага келди бош муҳандис. Биз яна бироз гаплашдик. Кейин у котибасини чақирди. Биз тахминан 35 минг долларлик буюртмага эга бўлдик.

Менга кўп йилларни сарфлаш ва минглаб долларлик фойдани йўқотишга тўғри келди. Бу токи баҳслашиш наф бермаслиги ва муаммога суҳбатдошнинг нуқтаи назаридан қараш, уни «ҳа» дейишга ишонтириш сезиларли анча фойда келтиришини англаб етмагунимча шундай бўлди. Қолаверса, бу қиёсланмайдиган даражада мароқли эди».

Бизнинг Калифорния штати Окленд шаҳридаги курсларимизнинг ҳомийси Энди Сноу дукон эгаси доимо уни «ҳа», «ҳа» дейишга ундагани учун доимий мижозга айланганини ҳикоя қилиб берди. Эдди камон билан ов қилишга қизиқиб қолди ва камонлар, камон ўқлари ҳамда қўшимча анжомларни сотиб олишга анча маблағ сарфлади. Унинг акаси, дуконга ташриф буюриб, камонни ижарага олмоқчи бўлди. Сотувчи бундай хизмат турларини тақдим этмасликларини айтди. Шунинг учун Эдди худди шундай бошқа дуконга кўнғироқ қилди.

Эддининг ҳикояси: «Менинг кўнғироғимга ёқимли эркак овози жавоб берди ва камон ижараси ҳақидаги саволимга мутлақо бошқача жавоб олдим. У бундай хизмат турини тақдим эта олмасликлари, чунки имконлари йўқлигини айтиб афсусланди. Кейин мендан: «Аввал ҳам камонни ижарага олганмисиз? – деб сўради. «Ҳа, бир неча йил аввал», – жавоб бердим мен. У, эҳтимол, камон ижараси учун 25 – 30 доллар тулаганлигимни эслатди. Мен яна «ҳа» дедим. Ке-

йин у, сиз тежашга мойил одамлар тоифасига кирасизми, деб сўради. Табиийки, мен «ҳа» дедим. Сунг у камон ва барча зарур анжомлар тўплами 34 доллар 95 цент туришини ва мен шу тарзда ижара ҳақидан атиги 4 доллар 95 цент ошиқроқ тўлаб, камонни харид қилишим мумкинлигини тушунтирди. Айнан шу сабабга кўра, камонни ижарага бермай қўйганларини изоҳлаб, мендан, бу тўғрими, деб сўради. Яна «ҳа» дедим ва охир-оқибат камон тўпламини харид қилдим. Ундан яна бир нечта анжом ҳам сотиб олдим ва шу фурсатдан бошлаб доимий мижозига айландим».

Сукротни «Афина сўнаси» ҳам дейишар, у буюк файласуфлардан бири эди. Сукрот бутун башарият тарихида камдан-кам одам қилган ишга қўл урди: инсон тафаккури жараёнини кескин ўзгартирди. Мана, энди, вафотидан йигирма тўрт аср ўтгач, уни баҳслашувлар дунёсини ўзгартирган энг доно инсонлардан бири деб ҳисоблашади.

Сукротнинг усули қандай эди? У одамларга хато қилаётганларини айтганми? Йўқ, фақат Сукрот эмас. У бундай қилмас, ниҳоятда ақлли эди. Сукротнинг, ҳозирги вақтда «сукротча усул», деб аталувчи усули суҳбатдошдан «ҳа» жавобини олишдан иборат эди. У мухолифини келишишга мажбур этадиган саволлар берарди. Сукрот суҳбатдошидан тасдиқловчи кўплаб «ҳа» жавобларини олишни давом эттирар, охир-оқибат мухолифи бир неча дақиқа аввал қаҳр-ғазаб билан баҳслашган мулоҳазага кўнишга мажбур бўларди.

Кейинги гал кимнингдир ноҳақлигини айтишга тўғри келганда, кекса Сукротни эсга олайлик. Суҳбатдошимизни «ҳа» жавобини беришга мажбур қиладиган мулойим саволга тутаилик.

Хитойликларда: «Майин қадам босаётган киши узоқ йўлни енгади» мақоли кўҳна шарқ донишмандлигини акс эттириши бежиз эмас.



5-тамойил:

Мулоқот бошидан суҳбатдошни «ҳа» дейишга унданг.

6-боб

Нолийдиганлардан қандай қутулиш мумкин?

Аксарият одамлар, бошқаларни ўз томонига оғдиришга уриниб, ҳаддан ташқари кўп гапирадilar. Бошқаларнинг гапириб олишларига имкон беринг. Улар муаммолари ва ишлари ҳақида сиздан кўра кўпроқ биладилар. Шунинг учун саволлар беринг, майли, ўзлари гапиришсин.

Агар келиша олмасангиз, эҳтимол, сизда унинг гапини бўлиш васвасаси пайдо булар. Бундай қилманг. Бу хавфли. Улар сизга мутлақо эътибор бермайдилар, чунки ҳали айтадиган кўплаб шахсий ғоялари бор. Шунинг учун диққат билан ва астойдил тингланг. Самимий бўлинг. Уларни ўз ғояларини тулиқ айтиб олишларига рағбатлантиринг.

Бундай ёндашув бизнесда қандайдир натижалар берадими? Келинг, кўрайлик. Қуйида уни қўллашга *мажбур бўлган* бир савдо вакилининг ҳикояси мисол келтирилади.

Американинг йирик автомобиль ишлаб чиқарувчиларидан бири ўзининг йиллик эҳтиёжига тенг жилдбоп газламаларнинг йирик партиясини харид қилиш туғрисида музокаралар олиб бораётганди. Учта йирик тикув фабрикаси жилдбоп газламалар намуналарини тайёрлади. Барчаси автомобиль компанияси томонидан ўрганиб чиқилди ва ҳар бир фабрикага белгиланган куни уларнинг вакилларига мазкур шартнома бўйича якуний таклиф киритиш имкони берилиши ҳақида хат жўнатилди.

Фабрикалардан бирининг вакили Г.Б.Р. учрашув утадиган шаҳарга ларингит (томоқ оғриғи)нинг ўткир хуружи билан келди. «Буюртмачи раҳбарият билан учрашиш навбатим келганида овозим йўқолиб қолди, – дейди жаноб Р. курс тингловчиларига. – Зўрға гапирар, шунда ҳам пичирлашдан нари ўтмасдим. Мени газлама бўйича муҳандис, харидлар бўйича менежер, савдо директори ҳамда компания президенти ўтирган хонага таклиф қилишди. Ўрнимдан турдим ва нутқ сузлашга қаҳрамонларча уриниб кўрдим, лекин томоғимдан фақат ҳўштак овозлари чиқарди.

Уларнинг барчаси стол атрофида ўтиришарди. Қўғозга шундай деб ёздим: «Жаноблар, мен овозимни йўқотиб қўйдим. Гапира олмайман».

«Сизнинг урнингизга мен гапираман», – деди президент. У намуналаримни кўрсатди ва уларнинг фазилатларини айтиб берди. Бу қизғин мунозарага сабаб бўлди. Компания президенти, менинг номимдан гапирганлиги сабабли, ҳолатимни эгаллади. Иштироким фақатгина босиқ табассум, бош иргаш ва имо-ишоралардан иборат бўлди.

Бундай ғайритабиий музокараларнинг натижаси менинг фойдамга хизмат қилди. Шу тариқа умумий қиймати 1 миллион 600 минг доллар бўлган ярим миллион ярд жилдбоп газлама етказиб беришга буюртма олдик. Бу мен қачонлардир эришган буюртмалар орасида энг йириги эди.

Биламан, агар товушимни йўқотмаганимда, мазкур шартномани қўлдан чиқарардим. Гап шундаки, менда уз нутқимни тузиб чиқиш борасида нотўғри мулжал бор эди. Мутлақо тасодиф юз берди, лекин айнан шу туфайли, бошқаларнинг гапиришига имкон бериш қанчалик фойдали эканлигини билиб олдим».

Ўзгаларнинг гапиришларига имкон бериш нафақат бизнесда, балки оилавий масалаларда ҳам ёрдам беради. Барбара Уилсон билан қизи Лаура ўртасидаги муносабатлар шиддат билан ёмонлашиб борарди. Лаура болалигида ювош ва самимий қизалоқ эди, лекин вояга етгач, феъл-атвори ўзгарди. У одамови бўлиб қолди, баъзан эса хулқида, ҳаттоки тажовузкорлик сезиларди. Уилсон хоним қизига танбеҳ берар, кўрқитар, баъзан жазоларди ҳам, лекин ҳаммаси беҳуда эди.

«Шундай кун келдики, – ҳикоя қилади Уилсон хоним машғулотлардан бирида, – ҳафсалам пир бўлди. Лаура менга қулоқ солмади, дарсини тайёрламай, дугонасиникига кетиб қолди. Қайтиб келганида, эҳтимол, авваллари бунинг минг марта қилганимдек, унга ташланишга тайёр эдим, лекин бунинг учун шунчаки кучим ҳам йўқ эди. Мен фақат қарадим ва маъюс ҳолда дедим:

«Менга айт-чи, Лаура, нималар бўляпти ўзи, нима?»

Лаура ҳолатимни тушунди ва секингина деди: «Сиз, ҳақиқатан ҳам, бу ҳақда билмоқчимисиз?» Мен бош иргадим ва Лаура аввалига журъатсиз, кейин эса борган сари берилиб сўзлай бошлади. Очиғи, авваллари ҳеч қачон қизим-

ни тингламаганман. Доимо у ёки буни қилишни айтганман. Лаура фикрлари, туйғулари ва орзулари билан ўртоқлашишга чоғланса, гапини бўлардим. Мен унга раҳбар-она сифатида эмас, ёши билан боғлиқ барча муаммоларини ишониши мумкин бўлган яқин дўст сифатида кераклигимни тушуна бошладим. Лаурани эшитиш ўрнига фақат ўзим гапирганман. Мен ҳеч қачон уни тингламаганман.

Шу фурсатдан бошлаб Лаура ўзи ўйлаган барча масалалар ҳақида мен билан гаплаша бошлади. У яна дилкаш одамга айланди».

Нью-Йорк газеталаридан бирининг молия бўлимида улкан тажриба ва фавкулдда қобилиятга эга бўлган кишини ишга таклиф қилувчи жуда катта эълон пайдо бўлди. Бу эълонга бошқалар қатори Чарльз Т.Кубеллис ҳам жавоб берди. У газетада курсатилган манзилга хат юборди. Бир неча кундан кейин Кубеллисни суҳбатга чақиришди. У мазкур компанияни ташкил қилган киши ҳақида имкон қадар маълумот тўплаб, бир неча соатни Уолл-стритда ўтказганди. Суҳбат чоғида эса қуйидаги сўзларни айтди: «Мен бундай тарихга эга компанияга алоқадор бўлганимдан бениҳоя ғурурланаман. Сиз унга йигирма саккиз йил аввал асос солганингиз ва фақатгина хонангиз ҳамда стенографчи ходимангиз бўлганини биламан. Ҳақиқатан ҳам шундайми?»

Деярли ҳар бир омадли тадбиркор бир вақтлар қисматига тушган оғир синовлар ҳақида эслашни яхши куради. Бу одам ҳам шундан мустасно эмасди. У ишни 450 доллар ва оригинал ғоя билан бошлагани ҳақида гапира бошлады. Умидсизлиги ва атрофдагиларнинг истехзоси билан курашиш қанчалик қийин бўлгани, якшанба ва байрам кунларида ҳам ун икки-ун олти соатлаб ишлашига тўғри келгани ҳақида ҳикоя қилиб берди. Ниҳоят, энди, барча қийинчиликларни енггач, Уолл-стритнинг энг обрўли тадбиркорлари унга маълумотлар ва маслаҳатлар учун мурожаат қиладилар. Бу инсон ўз компанияси тарихи билан фахрланарди. У ҳаммаси ҳақида бажонидил ҳикоя қиларди. Ниҳоят, жаноб Кубеллисга иш тажрибаси ҳақида бир неча юзаки саволлар бериб, у вице-президентлардан бирини чақирди ва деди: «Мен ўйлайманки, биз излаган одам айнан шу киши».

Жаноб Кубеллис иш берувчининг барча ютуқлари ҳақида билиб олишга уринди. Кубеллис бошқа кишига, унинг муаммоларига нисбатан қизиқиш билдирди ва узидан кура кўпроқ гапиришига ёрдам берди. Буларнинг барчаси яхши таассурот қолдирди.

Калифорния штатининг Сакраменто шаҳрида яшовчи Рой Г. Бредли қарама-қарши муаммога дуч келди. У сотиш бўйича яхши мутахассис бўлган бир кишининг ўзини-ўзи Бредли фирмасига ишга киришга кўндирганлиги гувоҳига айланди. Рой қуйидагиларни гапириб берди:

«Биз – кичик брокерлик фирмаси шифохона хизматлари, тиббий суғурта ва нафақа тўловлари каби қўшимча тўловларга йўл қўя олмаймиз. Шу боис, вакилларимиз мустақил агентлар сифатида ишлашади. Биз йирикроқ рақобатчиларимиз каби рекламага пул тика олмаслигимиз сабабли вакилларимизни ҳатто реклама баёнлари билан ҳам таъминламаймиз.

Ричард Прайор бизнинг фаолиятимиз йўналишида зарур тажрибага эга эди. У билан биринчи суҳбатни ёрдамчим ўтказди. У Прайорга ишимизга боғлиқ баъзи салбий ҳолатларни айтиб ўтганди. Хонамга кирганида, жаноб Прайор бироз эсанкираб қолганди. Мен ишимизнинг устун томонларидан бири – унинг мустақил контрагент бўлиши кераклиги, шу тарзда, амалда мустақил ҳаракат қилиши мумкинлигини айтдим.

Биринчи суҳбатдан сўнг Прайор фирмаимиз ҳақида пайдо бўлган салбий таассуротларини ўзгартиришга уриниб, айнан устунликлар ҳақида гапира бошлади. Назаримда, у бир неча бор иш ҳақида ўйлаб, ўзига-ўзи гапираётгандек туюлди. Мен вақти-вақти билан у ёки бу ғояни ташлаб қўймоқчи бўлардим. Лекин суҳбат поёнига етганида, Прайорнинг фирмамда ишлашга ўзини ишонтира олганига амин бўлдим.

Мен яхши тингловчига айландим ва гапириш имконини фақат Дикнинг ўзига бердим. Шу боис, у ишимизнинг барча устун жиҳатлари ва камчиликларини тўғри баҳолай олди ва ўз-ўзига чақирикдай туюлган ижобий хулосага келди. Биз Дикни қабул қилдик, у фирмаимизнинг ажойиб вакилига айланди».

Ҳатто, дўстларимиз ҳам бизнинг мақтанишимизни эшитгандан кўра, ўзларининг ютуқлари ҳақида сўзлаб беришни афзал кўрадилар.

Француз файласуфи Ларошфуко шундай деган: «Агар сиз ўзингизга душман орттирмоқчи бўлсангиз, дўстларингиздан устун бўлинг. Агар дўстларга эга бўлишни истасангиз, майли, улар сиздан устун бўлсинлар».

Нима учун? Гап шундаки, агар дўстларингиз сиздан устун бўлишса, ўз аҳамиятларини ҳис этадилар. Лекин, агар биз улардан устун бўлсак, жилла қурса, баъзи бирлари норасоликларини ҳис этиб, ҳасад қиладилар.

Ишга жойлаш бўйича маслаҳатчи Г.Генриетта Нью-Йоркдаги «Мидтаун Персоннел» агентлиги ходимлари орасида кўпроқ нуфузга эга. Лекин ҳар доим ҳам шундай бўлмаган. Агентликда иш бошлаган дастлабки ойларда Генриетта ҳеч ким билан дўстона алоқалар ўрната олмади. У ҳар куни мижозларни ишга жойлаштиришдаги ўзининг ютуқлари, янги ҳисоб рақамларини очгани, умуман, нимаики қилган бўлса, барчасини айтиб, мақтанаверди.

«Мен аъло даражада ишлар, бу билан фахрланардим, – ҳикоя қилди Генриетта машғулотлардан бирида. – Лекин хизматдошларим фавқулудда ютуқларимдан хурсанд бўлиш ўрнига, мени ёмон кўрадиганга ўхшардилар. Мен эса яхши кўришларини, ҳақиқатан ҳам, уларнинг дўстлари бўлишни истардим. Машғулотларда бир неча тавсияларни эшитганимдан сўнг, ўзим ҳақимда кам гапириб, ҳамкасбларимни кўпроқ тингладим. Уларнинг ҳам таъриф тавсифлайдиган ютуқлари бор. Мақтанишимни эшитиш эмас, балки ўз ютуқлари ҳақида гапиришлари кўпроқ ёқарди. Энди, гап сотишга вақтимиз бўлганида, ҳамкасблардан ютуқлари ҳақида сўрайман, ўзимники ҳақида эса, фақатгина сўрашганида гапирман».



6-тамойил:

Майли, суҳбатдошингиз кўпроқ гапирсин.

7-боб

Ҳамкорлик ўрнатиш

Сиз тайёр ликопчада тақдим этилган фикрдан кура, каллангизда туғилган ғояга кўпроқ ишонишга мойил эмасмисиз? Агар шундай бўлса, ғоянгизни бошқаларнинг калласига тиқиштиришнинг нима ҳожати бор? Сухбатдошингизга шунчаки ғояни ташлаб қўйиш ва қолганини ўзи ўйлаб топишига имкон бериш яхшироқ эмасми?

Филадельфиядаги автомобиль салонида савдо-сотик менежери бўлиб ишловчи Адольф Зельц курсларим тингловчиси бўлган. Унинг ўз ишига нисбатан қизиқишни йўқотган ва кўнгли совиган автомобиль сотувчиларига ахлоқий далда беришига тўғри келди. Зельц йиғилиш ўтказди ва сотувчиларга мурожаат қилиб, ундан нимани аниқ кутишларини айтишларини илтимос қилди. Улар гапиргани сари ғояларини доскага ёзиб борди. Кейин эса шундай деди: «Мендан кутган барча талабаларингизни бажараман. Энди эса, мен сизлардан нима кутаётганимни айтишларингизни сўрайман». Жавоблар тезда олинди: қонун-қоида чегарасидан чиқмаслик, виждонлилик, ташаббускорлик, келажакка ишониш, дўстликни ва ҳар куни саккиз соат ғайрат билан ишлашни! Йиғилиш ҳар бир кишининг ишга нисбатан янги туртки олиши билан тугади. Бир сотувчи эса кўнглилли равишда ҳар куни ўн тўрт соатдан ишлашга рози бўлди. Сотув ҳажми кескин ошди.

«Ходимлар мен билан ўзига хос ахлоқий шартнома тузишди, – деди жаноб Зельц. – Мен мажбуриятларимни адо этар эканман, улар ҳам ўз мажбуриятларини бажаришга қатъий қарор қилгандилар».

Ходимларнинг талаб ва истакларига бағишланган суҳбат айнан ишда муҳтож бўлган туртки вазифасини бажарди.

Ҳеч ким ўзига бирор бир молни тиқиштиришлари ёки нимадир қилишни буюришларини ёқтирмайди. Бизга кўпроқ ўз хоҳишимизга кура сотиб олаётганимиз ёки фикримизга мос равишда ҳаракат қилаётганимизни ҳис этиш ёқади. Биз истакларимиз, эҳтиёжларимиз ва фикрларимиз ҳақида сурашларини ёқтирамыз.

Масалан, Южин Уэссон билан бўлиб ўтган воқеа. У бу ҳақиқатни англашдан аввал минглаб воситачилик пуллари-

ни йўқотди. Жаноб Уэссон студиялар ва тўқимачилик фабрикаларига кийим моделлари хомаки нусхаларини сотарди. Уч йил давомида ҳар ҳафта Нью-Йоркдаги бир етакчи модельернинг ҳузурига кирар, ўзининг хомаки нусхаларини сотиб олишни таклиф қиларди. «У мен билан учрашишдан ҳеч қачон бош тортмасди, — дейди жаноб Уэссон, — лекин ҳеч нима сотиб ҳам олмасди. Ҳар доим эскизларимни диққат билан кўриб чиқар, кейин эса шундай дерди: «Йўқ, Уэссон, ўйлашимча, бугун ҳам бизда натижа чиқмайди».

Худди шу каби 150 омадсиз уринишлардан сўнг Уэссон қандайдир берк ҳалқага тушиб қолганини тушунди. Бу ҳалқадан чиқиб кетиш керак эди. Шу боис, янги ғояларга эга бўлиш ва ишга янги турткини ҳис этиш учун, бир кечани одамлар хулқ-атвориға таъсир этиш усуллариғни ўрганишга бағишлади.

Ниҳоят, у янги ёндашувни қўллаб кўришга қарор қилди. Ўзи билан ярим дюжина (олтитача) тугалланмаган расмларни олди ва харидор томон йўл олди. «Мен сиздан бироз илтифот кўрсатишингизни сўрайман, — деди у. — Мана бир неча тугалланмаган эскиз. Сизга ёқиши учун, уларни қай тарзда яхшироқ тугатишим мумкинлигини айтиб, ёрдам беролмай-сизми?»

Харидор бироз вақт расмларга жим қараб турди. Ниҳоят деди: «Буларни менга қолдилинг, Уэссон. Икки кундан кейин келинг».

Уэссон уч кундан кейин келди. У таклифларни эшитди ва студияга қайтиб, хомаки нусхаларни харидорнинг истагига мос равишда тугатиб қўйди. Натижа қандай? Уларнинг барчаси қабул қилинди.

Кейин бу харидор Уэссонга яна ўнлаб эскизларни буюртма қилди. Улар ҳам харидорнинг фикрига қараб бажарилди. «Кўп йиллик омадсизликларим сабабини тушундим, — деди Уэссон. — Мен ўзимнинг фикримдан келиб чиққан ҳолда харидор эҳтиёжини белгилаб, уни сотиб олишга ишонтирмоқчи бўлган эканман. Кейин эса ёндашувимни бутунлай ўзгартирдим ва ғояларини менга беришини сўрадим. Натижа шунга олиб келдики, энди у ўзини мазкур расмлар яратувчиси, деб ҳисоблайди ва ҳақиқатан ҳам шундай. Мен харидорга сотишим керак эмас. Унинг ўзи харид қилади».

Мазкур усул кимгадир тақдим этилган ғоя муаллифи айнан унинг ўзи эканлигини ҳис этишига имкон беради. У нафақат бизнес ва сиёсатда, балки оилавий ҳаётда ҳам самаралидир.

Оклахома штатининг Талси шаҳрида истиқомат қилувчи Пол М.Дэвис бу усулни қандай қўлагани ҳақида ҳикоя қилиб берди.

«Бир куни оиламиз билан мамлакат бўйлаб энг қизиқарли саёҳатда бўлдик. Мен анчадан бери Геттисберг яқинидаги жанг майдони ва Филадельфиядаги Мустақиллик саройи каби тарихий масканларни, шунингдек, пойтахтни куришни орзу қилардим. Рўйхатдаги юқори қаторларда Форж водийси, Жеймстаун ва колониячиларнинг Уильмсбургдаги қайта тикланган қишлоғи ҳам турарди.

Мартда хотиним Нэнси ёзги таътил чоғида биз борадиган жойлар масаласида баъзи ғоялари борлигини айтди. У Нью-Мехико, Аризона, Калифорния ва Невадани тилга олди. Нэнси бундай саёҳатни бир неча йилдан бери орзу қиларди. Турган гапки, биз бирваракайига барча жойда бўлолмасдик.

Қизимиз Энни коллежнинг тарих курсини тугатган, мамлакат ҳаётига таъсир кўрсатган ҳодисаларга катта қизиқиш билан қарарди. Мен ундан кейинги таътилни тарихий жойларда ўтказиш масаласида муносабатини сўрадим. Энни жуда яхши бўлишини айтди.

Орадан икки кун ўтиб, кечки овқатга ўтирганимизда, Нэнси, агар биз рози бўлсак, ёзги таътилни шарқий штатларда ўтказишимиз мумкинлигини эълон қилди. Бу Энни учун ҳам, бошқалар учун ҳам ажойиб саёҳат бўлишини айтди. Ҳеч ким эътироз билдирмади, албатта».

Рентген ускуналарини ишлаб чиқариш билан шуғулланувчи бир фабрика эгаси Бруклиндаги йирик госпиталь билан шартнома тузиш учун руҳшуносликнинг айнан шу қонунларидан фойдаланди. Мазкур госпиталь маъмурияти қўшимча бино қурдирар ва рентген бўлимини техниканинг сўнгги талаблари бўйича жиҳозлаш учун ускуналар сотиб олмоқчи эди. Рентген бўлими мудир доктор Л. ускуналар сотиш ҳақидаги таклифларга кўмиб ташланган, ҳар бир компания ўзининг ускуналарини мақтарди.

Шундай бўлса-да, ишлаб чиқарувчилардан бири устаси фаранг чиқиб қолди. У одамлар билан муомала борасида бошқалардан кўра кўпроқ билар, шундай хат ёзганди:

«Яқинда бизнинг фабрикамизда рентген ускуналари ишлаб чиқариш бўйича янги йўналиш ишга туширилди ва омборимизга биринчи партия келиб тушди. Мазкур ускуналар мукамал бўлмай, биз бу ҳақда биламиз ва уларни замонавийлаштиришни истаймиз. Агар сиз ушбу ускуналар билан танишиш учун вақт топсангиз ва замонавийлаштириш борасида ўз фикрларингизни айтсангиз, бениҳоя миннатдор бўлардик.

Сизнинг ниҳоятда банд эканингизни билганимиз боис, кўрсатилган вақтда машинамизни юборишга тайёремиз».

«Мен бу хатни олгач, ҳайрон қолдим, – деди доктор Л. тингловчиларга. – Иккинчи томондан эса мамнун бўлдим. Шу чоққача бирорта ҳам рентген ускуналари ишлаб чиқарувчилар менга маслаҳат учун мурожаат қилишмаганди. Мен ўзимнинг муҳим шахс эканлигимни ҳис этдим. Ўша ҳафтада кечкурунлари жуда банд бўлсам-да, ускуналарни кўриш учун, барибир битта учрашувни бекор қилдим. Ускуна имкониятларини қанчалик кўп ўргансам, менга шунчалик ёқиб бораётганини аниқ тушундим.

Мазкур жиҳозларни менга сотиш учун ҳеч ким уриниб ҳам кўргани йўқ. Бу ғоя, яъни госпиталь учун ускуналар сотиб олиш фикри меники эканлигини ҳис этардим. Уларнинг ажойиб иш тарзи ҳақиқатан ҳам ўзига жалб қилди. Мен шу ускуналарни ўрнатишга буюртма бердим».

Ральф Уолдо Эмерсон «Ўзига ишонч» эссесига шундай деб таъкидлаган: «Биз даҳо инсоннинг ҳар қандай асарида ўзимизнинг қабул қилинмаган шахсий фикрларимизни пайқаб қоламиз. Улар бизга улуғвор либослар ва биров бегона кийимларга бурканиб қайтади».

Полковник Эдвард М.Хауз Вудро Вильсон президентлиги даврида ички ва ташқи сиёсат масалаларини ҳал қилишда улкан таъсир кучига эга эди. Вильсон, одатда, махфий масалаларни ўз кабинети аъзолари иштирокида эмас, айнан ўзи билан ҳал қилинишини афзал қўрарди.

Президентга таъсир ўтказиш учун полковник Хауз қандай усулдан фойдаланган экан? Бахтимизга биз бу ҳақда би-

ламиз. Хаузнинг ўзи мазкур сирни «Сэтерди Ивнинг Пост» газетасидаги мақоласида иқтибос тарзида келтирган Артур Д.Хауден Смитга очган.

«Мен президент билан танишганимдан сўнг, — дейди Хауз, — кўрдимки, уни бирор ғояга мойил қилиш учун, бу ғояни йўл-йўлакай эслатиб ўтиш осонроқ экан. Фақат сезиларли даражада аниқ айтиш керак. Бу президентнинг мазкур ғоя устида мустақил фикр юритиши учун керак. Мазкур тамойил биринчи марта тасодифан иш берди. Мен Оқ уйда эдим ва президент маъқулламаётган сиёсатни қўллашга уни ишонтирмоқчи бўлдим. Лекин бир неча кундан кейин тушлиқда хайрон бўлдим, чунки президент менинг таклифимни ўзиникидай қилиб айтаётганди».

Хауз унинг гапини бўлдимми? «Бу сизнинг ғоянгиз эмас, меники», — дедими? Албатта, йўқ. Кимдир айтиши мумкин-дир, лекин Хауз эмас. У ҳаддан ташқари ақлли эди. Шунинг учун Вильсонга, бу ғояни ўзиники, деб ҳисоблашига ижозат берди. Бундан ташқари, Хауз яна бир ёндашувга қўл урди. У омма ўртасида мазкур ғояга қойил қолганини айтди. Келинг, унутмайлик, биз муомала қиладиган барча, шу жумладан, Вудро Вильсон ҳам, одамларга хос барча хислатлардан холи эмас. Келинг, шунинг учун полковник Хауз усулини қўлла-лайлик.

Канаданинг Нью-Брюнсуик вилоятидан бўлган бир одам бу усулни мен билан мулоқотда қўллади ва доимий мижозига айланишимга эришди. Мен балиқ овлаш ва каноэда сузиш учун бир неча кунни Нью-Брюнсуикда ўтказмоқчи эдим. Саёҳат бюросига хат ёздим ва тегишли маълумотлар ҳақида сўрадим. Исмин ва манзилим мижозлар рўйхатига киритилди. Почта қутимга сайёҳлик лагерлари ва йўлбошловчилардан келган ўнлаб хат, ёзма мулоҳаза ва тавсиялар ёғилди. Менинг бошим қотиб қолди, қай бирини танлашни билмасдим. Лекин битта лагерь эгаси росманасига оқилона иш тутди. У менга ўз лагерида бўлган Нью-Йорклик кишиларнинг телефон рақамлари ва исмларини жўнатиб, уларга қўнғироқ қилишим ҳамда ўзимни қизиқтирган маълумотларни билиб олишимни таклиф этди. Ҳайратланарли жиҳати шундаки, рўйхатдагилардан бири кўзимга таниш эди. Мен у билан

боғландим ва таассуротлари ҳақида сўрадим. Кейин эса бориш куним ҳақида хабар қилиб, лагерга телеграмма жўнатдим. Қолган барча мутасаддилар ўз хизматларини таклиф этишган, лекин фақат шу одам ўзимнинг ҳаракат қилишимга имкон берганди. У ютиб чиқди.

Икки ярим минг йил муқаддам хитойлик донишманд Лао-Дзи мазкур китоб ўқувчилари ҳозир ҳам амал қилса бўладиган фикрни айтган: «Дарёлар ва денгизлар юзлаб тоғ оқимлари сувлари билан тўлади, чунки улардан пастда туради. Шунинг учун ҳам тоғ оқимларига ҳукмронлик қилади ва улардан ўлпон олади. Донишманд ҳам, одамлардан юксакроқ бўлишни истаб, ўзини улардан пастга қўяди. Олдинда бўлишни истаганида эса, орқароққа қўяди. Гарчанд у одамлардан юқорида бўлса-да, устунлигини ҳис этмайдилар. Улардан олдинда бўлса ҳам, буни ўзларининг кадр-қимматини камситиш, деб ҳисобламайдилар».



7-тамойил:

Суҳбатдошингизга гоянғиз унга тегишли деб ҳисоблашига имкон беринг.

8-боб

Ажойиб натижаларга эришишига имкон берувчи формула

Унутманг, бошқалар тўла-тўқис ҳақ бўлмасликлари мумкин. Лекин ўзлари бундай деб ҳисобламайдилар. Уларни айбламанг. Ҳар қандай телба айблаши мумкин. Уларни тушунишга ҳаракат қилинг. Ҳатто, донолик, сабр-тоқат ва фавқулодда қобилиятга эга кишилар ҳам шу тарзда иш тутишга уринадилар.

Одамнинг у ёки бу ҳаракатни қилишига қандайдир сабаб бўлади. Ўша сабабни топсангиз, ҳаракатлари ва, эҳтимол, шахсиятига калитни қўлга киритган бўласиз. Ўзингизни самимий равишда унинг ўрнига қўйиб кўришга урининг. Агар: «Мен шу инсоннинг ўрнида бўлганимда, ўзимни қандай ҳис этар, нима қилган бўлардим?» деб сўрасангиз, вақт ва асабларингизни тежайсиз. Чунки «биз сабабга қизиққанимизда, натижасидан камроқ даражада норозиликни намоён эта-

миз». Бундан ташқари, сизнинг одамлар билан муомала қилиш қобилиятингиз кескин ошади.

«Бир дақиқага тўхтанг, — дейди Кеннет М.Гуд «Одам олтинга айланиши учун нима қилиш керак» китобида, — бир дақиқага тўхтанг ва ишингизга астойдил қизиқишингизни қолган барча масалаларга енгил хавотирингиз билан солиштиринг. Кейин, англаб етингки, дунёдаги барча кишилар ҳам айнан шуни ҳис этадилар! Ана шунда, сиз ҳам худди Линколь ва Рузвельт каби инсонлараро муносабатлар учун ягона мустаҳкам асосни топасиз: бошқалар билан бўладиган ўзаро муносабатлардаги муваффақият уларнинг нуқтаи назарини самимий ҳисобга олишингизга боғлиқ».

Нью-Йорк штатининг Хемпстед шаҳрида яшовчи Сэм Дуглас хотинига танбеҳ берарди. Унинг уй олдидаги ўтлоққа ҳаддан ташқари кўп вақт сарфлаши — чопиқ қилиши, ўғит солиши, ҳафтасига икки марта ўт ўришини айтиб ёзғарарди. Бироқ ўтлоқ, улар бу уйга тўрт йил аввал кўчиб келганидан кўра, яхшироқ эмасди. Турган гапки, хотини хафа бўлар, эри ҳар сафар дакки берганида, кайфияти бузиларди.

Курсларимиздаги сабоқлардан сўнг жаноб Дуглас шу чоққача ўзини аҳмоқона тутганини тушунди. Хотинига тоза ҳаводаги бундай иш ёқиши ва, эҳтимол, аслида меҳнатсеварлиги учун мақтов кутаётганлиги унинг калласига келмасди.

Бир куни кечки овқатдан сўнг хотини бегона ўтларни чопиқ қилмоқчи эканини айтди ва ёрдам беришни сўради. Дуглас аввалига бош тортди, кейин эса, барчасини уйлаб кўриб, хотинига кўмаклашди. У ошкора хурсанд эди. Эр-хотин ғайрат билан ишлаб, ёқимли суҳбат асносида вақтларини хушҳол ўтказдилар.

Ўшандан сўнг Дуглас хотинига тез-тез ёрдам бера бошлади ва ўтлоқнинг ажойиб кўриниши учун мақтаб кўядиган бўлди. У, гарчанд ер бетондай қаттиқ бўлса ҳам, хотини ақлга бовар қилмас ишни қилганини айтарди. Натижа қандай бўлди? Уларнинг ҳаёти бахтга бурканди, чунки Дуглас вазиятга хотинининг нуқтаи назаридан қарашни ўрганган, бунга, ҳатто гап шунчаки бегона ўтлар ҳақида кетганида ҳам риоя қиларди.

Доктор Жеральд С.Ниренберг ўзининг «Инсонлар томон йўл» китобида шундай изоҳ беради: «Самарали суҳбат бош-

қа кишининг ғоялари ва ҳиссиётларини ўзингизники каби муҳим деб ҳисоблаганингизда пайдо бўлади. Сиз суҳбатдошингиз онгини ғояларингиз учун очишига ёрдам беришингиз мумкин. Бунинг учун суҳбатни муайян мақсадни кўзлаб бошлаш керак. Фикрларингизни ундан эшитмоқчи бўлганларингизни ҳисобга олган ҳолда ифодалашингиз ва суҳбатдошнинг нуқтаи назари томонидан туришингиз, уни қўллашингиз керак».

Мен доимо уйим ёнидаги истироҳат боғида сайр қилиш ва отда юришни яхши кўрадим. Гарчанд эманни қадимги друидлар каби эъзозлай олмасам-да, лекин ҳар йили ёзда ёнғин туфайли ёш эман дарахтлари ва навқирон ўрмон бёҳуда йўқ қилинаётганини кўрганимда жуда хафа бўламан. Бу ёнғинлар сабабчиси мутлақо чёкувчилар эмас. Улар деярли ҳар доим дарахтлар тагида гулхан ёққан, унда сосиска қовурган ёки тухум пиширган ўсмирларнинг эҳтиётсизлиги туфайли юз беради. Баъзан ёнғинлар шу қадар кучли бўладики, ўт ўчирувчи бригадаларни чақиритишга тўғри келади.

Истироҳат боғига кириш жойида ўрмонда ўт ёққан тартиббузарнинг жарима ва қамоқ жазосига тортилиши ҳақида хабар берувчи белги қўйилган. Лекин у одам кам бўладиган жойда турибди, камдан-кам киши кўради. Боғдаги тартибни назорат қиладиган отлик полициячи эса ўз вазифасини астойдил бажармайди, шунинг учун ҳар ёзда ёнғинлар юз беради. Бир куни мен полициячига ўрмонда ёнғин бўлаётгани, у жуда тез тарқалаётганини айтиб, ўт ўчириш жамоасига хабар беришини илтимос қилдим. Лекин посбон мутлақо бефарқ ҳолда бу ўзига тааллуқли эмаслигини, ёнғин унинг ҳудудида юз бермаганини таъкидлади!

Мен шунчалик умидсизликка тушдимки, шу фурсатдан эътиборан отда сайр қила туриб, худди жамоатчилик мулкани кўриқлаш бўйича жамоатчилик қўмитаси каби мустақил ҳаракат қила бошладим.

Аввалига, ўйлашимча, ҳаракатларим бошқаларнинг нуқтаи назарини ҳисобга олмасди. Дарахтлар тагида ёнаётган гулханни кўрганимда, шунчалик хафа бўлар, хайрли ишни қилишга шунчалик интилардимки, натижада нотўғри иш тутардим. Мен болаларнинг олдида отда келар, гулхан ёққанлари учун уларни қамоққа тикишлари мумкинлиги-

ни айтар, буйруқ оҳангида учиришларини талаб қилардим. Агар бош тортсалар, қамоқ жазоси билан қўрқитардим. Мен шунчаки ўз туйғуларимни намоиш этар, аммо бошқаларнинг нуқтаи назари ҳақида ўйламасдим.

Натижа қандай бўлди? Улар айтганларимни истар-истамас қилишар, норозилик билдиришарди. Кетганимдан сўнг эса, бутун боққа ўт қўйиш мумкинлиги ҳақида сира хавотирга тушмасдан яна гулхан ёқишлари ҳеч гап эмасди.

Вақти келиб мен инсоний муносабатлар ҳақида сал кўпроқ била бошладим. Бироз муомалали ва ўзгалар фикрини ҳисобга олишга мойилроқ бўлдим. Буйруқ бериш ўрнига, ёниб турган гулхан олдига келиб, тахминан шундай деб гап бошлардим:

«Дам оляпсизми, болалар? Кечки овқатга нима тайёрламоқчисиз? Мен ҳам болалиқда гулхан ёқишни яхши кўрардим, ҳозиргача яхши кўраман. Лекин бу истироҳат боғида хавфли. Биламан, сизлар сира ёмон иш қилмоқчи эмассизлар, лекин бошқалар бунчалик эҳтиёткор эмас. Улар сиздан ўрнак олиб, гулхан ёқишади, кетаётганларида эса, учиришни унутадилар. Натижада қуриган барглар, кейин эса дарахтлар ёниб кетади. Агар эҳтиёт бўлмасангиз, бу ерда умуман дарахт бўлмайди. Гулхан ёққанингиз учун, сизларни қамашлари мумкин. Лекин мен сизларга панд-насиҳат ўқиш ва вақтни яхши ўтказишга ҳалақит беришни истамайман. Сизлар ҳозирнинг ўзида қуриган баргларни оловдан узоқроққа йиғиб қўя олмайсизми? Яна бир илтимос, кетаётганларингизда олов устига тупроқ тукинг, уни кўпроқ сочинг. Кейинги гап эса, дам олишга қарор қилганингизда, тепалиқдаги қумлоқда гулхан ёқсангиз бўлмайди-ми? У ерда мутлақо хавф йўқ. Раҳмат. Яхши дам олинглар!»

Мутлақо бошқача ёндашув! Болалар сира ранжимасдан бажонидил рози бўлишарди. Буйруққа бўйсунушга ҳеч ким мажбурламас, нафсониятларига ҳам тегмасди. Улар хуш кайфиятда қолардилар. Мен ҳам, масалани болаларнинг нуқтаи назарини ҳисобга олган ҳолда ҳал қилганим учун, яхши кайфиятимни сақлаб қолардим.

Вазиятга бошқа кишининг кўзи билан қарасангиз бас, кўпгина шахсий муаммоларингиз кескин бўлмай қолади.

Австралиянинг Янги Жанубий Уэльс штатида яшовчи Элизабет Новак машина учун тўловни олти ҳафтага кечиктирди.

«Жума куни компаниянинг ҳисобларимни олиб боровчи ходими билан ёқимсиз телефон суҳбати бўлди, – ҳикоя қилади Элизабет. – У, агар душанба куни эрталабгача 122 доллар тўламасам, компания томонидан чоралар кўрилиши ҳақида огоҳлантирди. Мен дам олиш кунларида бунча маблағни топа олмасдим. Шунинг учун душанба куни эрталаб ўзимни энг нохуш ҳолатларга тайёрладим. Хафа бўлмасликка ҳаракат қилиб, вазиятга компания ходимининг нуқтаи назаридан қарадим. У билан суҳбатда келтирган ташвишларим учун астойдил узр сўрадим. Муаммоларим кўплигини айтдим, чунки тўловни биринчи бор кечиктирмаётгандим. Ходимнинг овоз оҳанги дарҳол ўзгарди ва анча-мунча катта муаммоларга дучор бўлган мижозлар борлигини билдирди. Кейин мижозларнинг ўта қўполлиги, алдашгани, аксар ҳолларда гаплашмасликка ҳаракат қилишганига доир бир неча воқеани сўзлаб берди. Мен уни жимгина тинглар, барча муаммолари ҳақида айтиб олишига имкон берардим. Шундан сўнг, гарчанд ҳеч қандай шама қилмасам-да, пулнинг ҳаммасини тўлашим унчалик муҳим эмаслигини айтди. Ой охиригача 20 доллар, қарзни эса, имкониятим бўлганида тўласам, кифоя қиларкан».

Эртага, кимдандир гулханни ўчириш, молингизни сотиб олиш ёки хайрия қилишни сўрашдан аввал тўхтанг. Кўзларингизни юминг ва вазиятга суҳбатдошингизнинг нуқтаи назаридан қаранг. Ўзингиздан сўранг: «Нима учун бу одам шу ишни қилишни исташи керак?» Вақт талаб этса-да, бундай ёндашув душман орттирмаслик, асабларни асраб, камроқ куч сарфлаб, самарали натижага эришишга ёрдам беради.

Мен иш юзасидан учрашадиган одамнинг олдига боришдан аввал унга нима дейишим кераклиги, унинг қандай жавоб бериши, қизиқишлари, ташрифимнинг сабаблари ҳақида билишим керак. Бу инсоннинг қай алфозда гапиришларини аниқ тасаввур қилмай туриб ҳузурига киришдан кўра, идораси олдида икки соат ўйланиб юришни афзал биламан.

Қўлингиздаги китобни ўқиш асносида атиги битта тамоийилни ўзлаштирсангиз: ҳамиша бошқа кишининг нуқтаи назарини ҳисобга олишга интилангиз, вазиятга ўзга инсон ни-

гоҳи билан қарасангиз ва масалага фақат шахсий мулоҳаза асносида таянмасангиз, бу мартабангизда энг муҳим босқич бўлиши мумкин.



8-тамойил:

Вазиятга бошқа одамнинг нуқтаи назаридан самимий қарашга урининг.

9-боб

Ҳар бир одам нимани истайди?

Баҳс-мунозараларни тўхтатадиган, асабийлашишни сундирадиган, бошқаларни самимий ва эътиборли тингловчига айлантирадиган сеҳрли сўзларни билишни ким хоҳламайди, дейсиз?

Ҳамма хоҳлайди. Яхши. Мана бу сўзлар: «Мен сизни нималар ҳақида ўйлаганингиз учун мутлақо айбламайман. Ўрнингизда бўлганимда, мен ҳам, шубҳасиз, худди сиздек ўйлаган бўлардим».

Бундай жавоб, ҳатто энг ўжар суҳбатдошнинг нуқтаи назарини ҳам юмшатади. Мутлақо ишонаверинг, агар бошқа одамнинг ўрнида бўлганингизда сиз ҳам, албатта, худди у каби ўйлаган бўлардингиз. Мисол учун, Аль Капонени олайлик. Фараз қилайлик, сиз худди Аль Капоненикидай жисмоний тузилиш, мижоз ва ақлни мерос қилиб олгансиз. Фараз қилайлик, сизда худди шундай ҳаётий вазиятлар ва худди шундай ҳаётий тажриба бор. Ўшанда сиз ҳам худди у каби бўлардингиз. Сизнинг, дейлик, шақилдоқ илон эмас, одам эканлигингизга ягона сабаб — ота-онангиз шақилдоқ илон бўлишмаган.

Ким бўлишингиз алоҳида хизматларингиз туфайли эмас. Агар асабийлашган, мантикий фикрламайдиган одамни учратиб қолсангиз, билингки, шундайлигига у ҳам айбдор эмас. Бечорага раҳм қилинг. Унга хайрихоҳ бўлинг. Ўзингизга шундай денг: «Худога шукр, чунки У мени бошқача яратган!»

Сиз учратган кишиларнинг тўртдан уч қисми ҳамдардликка ташна. Уларнинг чанқоғини қондиринг, ана шунда сизни яхши кўриб қоладилар.

Ёдимда, бир куни мен «Кичкина аёллар» муаллифи Луиза Мей Элкотт ҳақида радиоэшиттириш тайёрлагандим. Унинг Массечусетс штати Конкорд шаҳрида яшагани ва ўлмас китоблар ёзганини билардим. Лекин радиоэшиттиришда мен негадир Конкорд шаҳрини Нью-Гемпшир деб юбордим. Агар Нью-Гемпшир номини фақат бир марта айтганимда, эҳтимол, сезилмай қолган бўларди, лекин, афсуски, мен уни икки марта айтдим.

Шундан сўнг заҳарханда мазмундаги хат ва телеграммалар оқимига ғарқ бўлдим. Улар қаршилиқ кўрсатишга заррача имконияти бўлмаган мендек одамни ёввойи арилар галаси сингари чақарди. Кўплаб хатларда муаллифлар ўз қаҳр-ғазабини баён қилишар, баъзилари эса жуда ҳақоратли эди. Британия колониялари даврини эслайдиган бир хоним, айниқса, аёвсиз савалаганди. У Массачусетс штатининг Конкорд шаҳрида туғилган, ҳозир Филадельфияда яшаркан. Аёлнинг мактубидаги қоралашлари шунчалик ғазаб билан тулгандики, гўё мен Олкотт хонимни Янги гвинейлик одамхўр деб айблагандай эдим. Хатни ўқиётганимда ўзимга-ўзим шундай дедим: «Худого шукрки, бу аёлга уйланмаган эканман». Менда жавоб хати ёзиш ва гарчанд географик жойни айтишда хато қилган бўлсам-да, аёлга одоб-ахлоқнинг оддий қоидаларини унутгани, бундан-да қўпол хато қилганини айтиш истаги пайдо бўлди. Хатни ҳуди шу тарзда бошлашни режалаштирдим. Кейин енг шимариб, нимаики ўйлаган бўлсам, барчасини айтишга қарор қилдим. Лекин бунга қўл урмадим. Ўзимни қўлга олдим. Бундай жавобни фақатгина тийиқсиз аҳмоқ ёзиши мумкинлиги, айнан аксарият аҳмоқлар шу тариқа иш тутишини тушундим.

Ахир, мен улардан юқорироқ туришни истардим. Шу боис, аёлнинг адоватини дўстона муносабатга ўзгартиришга қарор қилдим. Бу мен киришмоқчи бўлган жуда қийин вазифа, ўзига хос ўйин эди. Ўзимга шундай дедим: «Охир-оқибат, агар унинг ўрнида бўлганимда, эҳтимол, мен ҳам худди шундай муносабат билдирган бўлардим». Шунинг учун аёлнинг нуқтаи назарини тушунганимни айтишга қарор қилдим. Филадельфияга борганимда, мен унга кўнғироқ қилдим. Суҳбат тахминан қуйидаги мазмунда бўлди:

Мен: – Фалончи хоним, сиз менга бир неча ҳафта олдин хат ёзгандингиз. Бунинг учун миннатдорчилик билдирмоқчи эдим.

У: – (яхши маълумот олган ва тарбия курган аёлнинг қатъий овози) Ким билан гаплашиш шарафига эгаман?

Мен: – Сиз мени танитайсиз. Менинг исмим Дейл Карнеги. Бир неча ҳафта аввал сиз Луиза Мэй Олкотт ҳақидаги радиоэшиттиришни тинглагансиз. Ушанда мен Олкотт Нью-Гемпшир штатининг Конкорд шаҳрида яшаган деб, кечириб бўлмас хатога йул қўйдим. Бу аҳмоқона хато ва мен сиздан узр сўрамоқчиман. Вақт топиб, хат ёзиб юборганингиз сизнинг жуда катта илтифотингиз бўлди.

У: – Сизга шундай хат ёзганим учун кечиринг, жаноб Карнеги. Ҳаддимдан ошиб кетдим. Мен кечирим сўрашим керак.

Мен: – Йўқ, йўқ, сиз ҳечам кечирим сўрайдиган иш қилганингиз йўқ. Мен кечирим сўрашим керак! Билмаганларимни ҳар бир ўқувчи билиши шарт. Мен ўша эшиттиришдан кейинги якшанбада радио орқали узр сўрадим. Ҳозир эса буни сизга нисбатан шахсан амалга оширмоқчиман.

У: – Мен Массачусетс штатининг Конкорд шаҳрида туғилганман. Аждодларим икки аср давомида танилган. Мен шу штатда таваллуд топганимдан фахрланаман. Сизнинг Олкотт хоним Нью-Гемпширда яшаган, деган сўзларингиз жудаям хафа қилди. Лекин ўзимнинг хатимдан уялиб кетяпман.

Мен: – Ишонтириб айтаманки, мен сиздан кўпроқ хафа бўлдим. Сиз каби юксак мартаба ва маданиятга эга инсонлар радиога ёзиш учун унчалик вақт топавермайдилар. Умид қиламанки, агар яна бирор хатоимни топсангиз, менга хат ёзасиз.

У: – Биласизми, сизнинг танқидимга бўлган муносабатингиз менга жуда ёқди. Мулоқотда ёқимли инсон бўлсангиз керак.

Шундай қилиб, бу аёлдан узр сўраганим ва нуқтаи назарига хайрихоҳ бўлганим сабабли, унинг ўзи кечирим сўради ҳамда ҳолатимни тушунди.

Мен ҳиссиётларимга эрк бермаганим ва ҳақоратга яхшилик билан жавоб берганимдан қониқиш олдим. Унга ёқишга эришганимдан сўнг эса, Ниагара шаршарасига сакрашни маслаҳат бергандан кўра, ҳаддан зиёд кўп мамнуният ҳис этдим.

Қачонлардир Оқ уйни эгаллаган кишиларнинг барчаси деярли ҳар куни ўзаро муносабатларнинг анчайин мушкул муаммоларини ҳал этиш заруриятига дуч келадилар. Президент Тафт ҳам бундан мустасно эмасди. У шахсий тажрибасида ёвуз ҳиссиётларнинг аччиқ таъмини бартараф этишда хуш кўриш нақадар катта кучга эга эканини тушунди. Тафт «Ишлаётган ахлоқ» китобида ҳафсаласи пир бўлган ва иззатталаб онанинг ғазабини қай тарзда пасайтиришга эришганлиги ҳақида қизиқарли мисол келтиради.

«Эри маълум сиёсий таъсирга эга бўлган вашингтонлик бир хоним, – деб ёзганди Тафт, – ўғлини бир мансабга олиш учун мени олти ҳафта мобайнида кўндиришга уринди. У кўп сонли сенатор ва конгресс аъзоларининг қўллашига эришди. Аёл улар ҳамроҳлигида ҳузуримга келди ҳамда етарлича ғайрат билан ўғлининг номзодини қўллашларини кузатиб турди. Лекин бу амал махсус тайёргарликни талаб этарди. Шу боис мазкур мансабни тасарруф қиладиган бюро бошлиғининг тавсиясига амал қилдим ва бошқа бировни тайинладим. Кейин эса аёлдан кўрнамакликка қўл урганим ва уни бахтли қилиш учун бармоғимни ҳам қимирлатишни истамаганим ҳақида хат олдим. Шикоят давомида аёл штат делегацияси билан катта иш олиб боргани ва делегация камина алоҳида қизиқиш билдирган маъмурий қонун лойиҳасига тўла овоз берганини эслатиб ўтганди. Бунинг учун унга шу тарзда миннатдорчилик билдирибман.

Юқоридагига ўхшаш хатни олганда, энг аввало, бундай беодоб ва ўзини тутолмайдиган одамни тартибга чақириш ҳақида ўйлай бошлайсан. Мазкур ҳолатда сиз тезда керакли раддияни тайёрлашингиз мумкин. Лекин етарлича ақлли бўлсангиз, жавобингизни стол тортмасига солиб қўясиз. Раддияни икки кунлардан кейин олинг – бундай хатларни, одатда, икки кундан сўнг жўнатиш керак ва сиз уни жўнатмайсиз. Мен ҳам айнан шундай қилдим. Кейин ўзим уддалайдиган энг хушмуомала мактубимни ёздим. Хатда унинг она сифатида қанчалик умидсизликка тушганини англаганим, лекин бу мансабга бировни тайинлаш ҳуқуқига эга эмаслигим, аксинча махсус тайёргарликка эга одамни танлашим, шу тахлит, бюро раҳбарининг тавсиясига амал қилишим кераклигини ёздим. Аёлга ўғли ҳозирги пайтда

эгаллаб турган лавозимида унинг ишончини оқлашига умид билдирдим.

Лекин мен тавсия қилган номзод бирданига маъқулланмади. Бироз вақт ўтгач, яна битта хат олдим. У гарчанд ўша дастхатда битилган бўлса-да, гўёки хонимнинг эри номидан ёзилганди. Хатда қайд этилишича, амалга ошмаган орзулари натижасида келиб чиққан асаб касаллиги туфайли хоним ётиб қолган ва ошқозон саратони билан оғир касалланган. Мен тақдим қилинган номзодни қайтариб, ўгли билан алмаштириб, хонимнинг соғлигини тиклай олмасми-канман? Яна битта хат юборишга мажбур бўлдим. Унда ташхис нотўғри қўйилганига умид билдириб, хотинининг оғир хасталиги туфайли ҳамдардлигимни, лекин ҳозирги пайтда таклиф этилган номзодни қайтариб олиш мумкин эмаслигини ёздим. Ниҳоят, мен томондан таклиф этилган номзод тасдиқланди. Икки кундан кейин эса Оқ уйда концерт уюштирилди. Биринчи бўлиб президент кутиб олган жуфтлик айнан ўша эр-хотин бўлди. Ваҳоланки, аёл *in articulo mortis* (лотинча – ўлим қучоғида) ётганди».

Жей Мэнгем Оклахома штатининг Талса шаҳрида лифт ва эскалаторга хизмат кўрсатиш билан шуғулланувчи компания вакили эди. Мазкур компания Талса шаҳридаги йирик меҳмонхоналардан бирининг эскалаторларига хизмат кўрсатишга доир шартномага эга эди. Меҳмонхона менежери, меҳмонларга ноқулайлик келтирмаслик учун, эскалаторларни икки соатдан ошиқ тўхтатишни хоҳламасди. Зарур бўлган таъмир, ҳеч бўлмаганда, саккиз соатлик ишни талаб қилар, компания эса ҳар доим ҳам меҳмонхона учун қулай пайтда жўнатадиган махсус малакали механикларга эга эмасди.

Жаноб Мэнгем бу ишни бажариш учун юқори малакали механикни топди. У меҳмонхона менежерига кўнғироқ қилди ва эътирозларини тинглаб ўтиришга вақтини кетказмай деди:

«Рик, биламан, меҳмонхонанг ҳамма вақт меҳмонларга тўла. Сен эскалаторларнинг тўхташ вақти кам бўлишини истайсан. Хавотирингни тушунаман. Биз шартларингни бажариш учун қўлимиздан келганини қиламиз. Лекин, фикримизча, агар ҳозир зарур ишлар бажарилмаса, эскалаторда жиддий носозликлар пайдо бўлади. Бу эса эскалаторни узоқроқ

муддатга тўхтатишга олиб келади. Биламан, сен эскалатор ишини бир неча кунга тўхтатишни хоҳламайсан».

Менежер эскалаторни бир неча кунга тўхтатгандан кўра, саккиз соат тўхтатиш афзаллигини тан олишга мажбур бўлди. Жаноб Мэнгем менежернинг ўз мижозларига ноқулайликлар яратмаслик истагини тўғри тушунаётганини кўрсатди. Бу эса уни ҳеч бир қаршиликсиз осонгина ўз томонига оғдиришига ёрдам берди.

Сол Гурок, эҳтимол, Американинг энг яхши импресариоси (артист вакили) бўлган. Деярли ярим аср мобайнида машҳур артистлар: Шаляпин, Айседора Дункан ва Павлова билан ишлаган. Жаноб Гурокнинг менга айтишича, у кизиққон юлдузлар билан ишлаш вақтида орттирган илк сабоқларидан бири улар хулқининг барча ғайриоддийликларини тушуниш, тушуниш ва яна бир бор тушуниш экан.

Гурок уч йил давомида Фёдор Шаляпиннинг импресариоси бўлди. Шаляпин «Метрополитен» томошабинларини шавқ-завққа тулдирадиган ажойиб бас овозли буюк қўшиқчилардан бири эди. У доимо муаммолар келтириб чиқарарди. Шаляпан ўзини эркатоё бўлаётган тутади. Жаноб Гурок бу одамга бекиёс таъриф берган: «У барча соҳаларда мутлақо чидаб бўлмас даражада эди».

Масалан, Шаляпин концерт бўладиган куни тушга яқин жаноб Гурокка қўнғироқ қилиши ва шундай дейиши мумкин эди: «Сол, мен ўзимни жуда ёмон сезяпман. Томоғим худди хом бифштексга ўхшайди. Мен бугун кечкурун куйлай олмайман». Жаноб Гурок у билан баҳслашдими? Албатта, йўқ. Гурок бу тарзда иш тутган импресарио артистлар билан умумий тил топа олмаслигини биларди. Шунинг учун дарҳол Шаляпин яшайдиган меҳмонхонага келар ва унга ачиниш сўзларини ёғдирарди. «Афсус, – дерди у хафа бўлиб. – Эсизгина! Бечорагинам менинг! Бундай аҳволда сен ашула айтолмайсан, албатта. Мен ҳозироқ томошани бекор қиламан. Бу сенга икки минг долларга тушиши мумкин, лекин обрўйинг олдида арзимас гап».

Шаляпин чуқур хўрсиниб дерди: «Балки, кейинроқ кирганинг яхшимикан. Бешда кел, кўрамиз, мен ўзимни қандай сезаркинман».

Соат бешда жаноб Гурок яна меҳмонхонага келди ва яна

Шаляпинга ачиниш сўзлари билан гапирди. Шаляпин хўрсиниб, деди: «Балки, сал кейинроқ келганинг маъкулдир. Мен, эҳтимол, ўзимни яхшироқ ҳис этарман».

Соат еттидан ўттиз дақиқа ўтганда буюк бас ниҳоят куйлашга кўнарди. Лекин битта шарт билан, яъни жаноб Гурок концерт олдидан Шаляпин кучли шамоллаб қолгани ва овози унчалик яхши эмаслигини эълон қилиши керак эди. Жаноб Гурок албатта шундай дейишини айтиб, Шаляпинни алдар, чунки бу машҳур артистни саҳнага чиқишга мажбур қиладиган ягона усул эди.

Доктор Артур И.Гейтс «Таълим психологияси» китобида ёзади: «Барча одамлар, бир биологик тур вакиллари сифатида, ҳамдардликка ташна. Бола ўзининг лат еган жойини бажонидил кўрсатади ёки ачиниш сўзларини эшитиш учун атайлаб у ер-бу ерини кўкартиради ёки тирнаб олади. Айнан шу мақсадда катталар ҳам... ўзларининг лат еган жойларини кўрсатадилар. Улар бахтсиз ҳодисалар, касалликлари ва айниқса жарроҳлик операциялари тафсилотлари ҳақида гапирадилар. Ва... бахтсизлик рўй берганида, хоҳ у муайян, хоҳ хаёлий бўлсин, одамларнинг ўзларига ачинишга бўлган интилиши деярли оммавий тусга айланди».

Шу боис, агар бошқа одам сизнинг нуқтаи назарингизга оғишини истасангиз, амалда қуйидаги тамойилни қўланг:



9-тамойил:

Ўзгаларнинг гоёлари ва истакларига ҳамдардлик билдиринг.

10-боб

Бу чақирик барчага ёқади

Мен Жесси Жеймс яшаган ҳудудга яқин жойда туғилганман. У ерда ҳозир ҳам Жеймснинг ўғли истиқомат қилади. Бу Миссури штатида. Мен уларнинг Кирнидаги фермаларида бўлганман. Хотини айтган ҳикоялар орқали Жессининг поездларни талагани, банкларни умаргани, кейин эса, қарзлари бўйича бадалларини тўлай олишлари учун пулларни қўшни фермаларга сахийлик билан тарқатганини билиб олдим.

Эҳтимол, Жесси Жеймс ўзини қалбан Голландиялик – Шульц, Кроули – Икки Тўппонча, Аль Капоне ва бошқа куплаб уюшган жиноятчи тўдаларнинг чуқинтирилган оталари каби юксак ғояларга амал қилувчи ҳисоблагандир. Лекин далил далилликча қолади – сизга дуч келган барча кишилар ўзлари ҳақида юқори фикрга эга. Улар ўзларини нозик ва бегараз деб ҳисоблашни хоҳлайдилар.

Ж.Пирпонт Морган ўзининг таҳлилий мақоласида таъкидлаганки, одам, одатда, у ёки бу ишни қилиши учун икки сабабга эга бўлади: бири – ташқи кўринишидаги жозиба, иккинчиси эса – аслиятдир. Одамнинг ўзи ҳақиқий сабаб асосида иш кўради. Лекин бунга кўпам эътиборимизни қаратавермаслигимиз керак. Чунки, биз, барчамиз қалбан юксак ғоялар эгаси бўла туриб, ишларимизнинг ташқи жозибадорлиги афзаллиги ҳақида ўйлаймиз. Шу боис, одамни ўзгартириш учун, уни олижаноб сабабларга даъват қилинг.

Бу бизнес учун ҳаддан ташқари хаёлий тасаввур эмасми? Келинг, кўрайлик. Масалан, «Фаррел-Митчелл» компаниясидан бўлган Гамильтон Ж.Фаррелл билан бўлиб ўтган воқеани олайлик. У Пенсильвания штатининг Гленолден шаҳрида яшаган. Фарреллнинг уйини ижарага олувчилардан бири норозилик баён қилар ва кучиб кетажани айтиб қўрқитарди. Ижара ҳақидаги шартнома муддати тугашига ҳали уч ой бор. Шунга қарамасдан, ижарачи шартнома бандларидан қатъи назар, дарҳол уйни бушатиши ҳақида огоҳлантириш хати ёзди.

«Улар менинг уйимда бутун қиш давомида яшадилар, – деди жаноб Фаррелл машғулотларда. – Бу эса йилнинг энг қиммат даври. Мен уйни нархларнинг мавсумий пасайишигача ижарага беришим қийинлигини билардим. Даромадларим қисқариб бораётганини кўрарканман, ғазабдан ўзимни йўқотдим.

Мазкур вазиятда, агар одатдаги тарзда ҳаракат қилганимда, ижарачининг олдига борган ва шартномани диққат билан ўқиб чиқишини таклиф қилган бўлардим. Унга, агар кетса, тўрт ойлик ижара ҳақини тўлиқ тўлаши кераклиги, бунга ҳаққим борлиги ва пулни қонун доирасида талаб қилишимни эслатишим турган гап эди.

Лекин мен ҳиссиётларга берилмаслик ва бошқача усулни қўллашга қарор қилдим. Шунинг учун қуйидаги тарзда бош-

ладим: «Жаноб Доу, – дедим унга, – менга сизнинг ниятларингиз маълум, лекин ҳали ҳам кетишингизга ишонмайман. Хоналарни ижарага бериш соҳасида ишлаган йилларим мобайнида тўплаган тажрибам мени одамлар табиатини тушунишга ўргатди. Мен ваъдангизда туриш кўлингиздан келишини дарҳол англадим. Ва амалда сизга шунчалик ишонаманки, бир ўйин таклиф қилишим мумкин.

Мана менинг таклифим: қарорингиз ижросини бир неча кунга кечиктиринг ва яна бир карра ҳаммаси ҳақида ўйлаб кўринг. Агар олдимга шу ойнинг биринчи санасигача, яъни ижара ҳақини тўлайдиган вақтингизга қадар келсангиз ва кетиш ҳақидаги қарорингизда туриб олсангиз, аҳдингизни қатъий деб ҳисоблайман. Мен кўчишингизга рози бўламан ва ўзимнинг фикрим хатолигини тан оламан. Лекин ҳали ҳам сизнинг бир сўзли одам эканлигингиз ва ўзаро имзолаган шартномамизни бажаришингизга ишонаман. Охир-оқибат, бизнинг ким бўлишимизни ўзимиз танлаймиз: одамми ёки маймун?»

Кейин нима бўлди? Ижара ҳақини тўлаш вақтида у келди ва пулни тўлади. Эр-хотин бу масалани муҳокама этиб, қолиш ҳақида қарор қилишганди. Улар вазиятдан чиқиб кетишнинг ягона йўли – шартнома муддати тугашини кутиш, деган хулосага келгандилар».

Лорд Нортклифф бир газетада босиб чиқишларини истамаган ўзининг фотосуратини кўриб қолди ва муҳаррирга хат ёзди. У мазкур фотосурат ёқмаганлиги учун бундан буён уни босмасликларини илтимос қилдими? Йўқ, у олижаноброқ сабабларга мурожаат қилди. У барчамиз оналикка нисбатан ҳис этадиган ўша ҳурмат ва муҳаббатни кўмакка чақирди. Нортклифф шундай деб ёзди: «Илтимос, энди бу суратимни босиб чиқарманг. Онам уни яхши кўрмайди».

Кенжа Ж.Ж.Рокфеллер, фоторепортёрлар болаларимни ҳаддан ташқари кўп расмга туширмоқдалар, деб ҳисоблади. Бунинг тўхтатиш учун олижаноброқ сабаблардан фойдаланди. У: «Мен бу суратларни бостириб чиқаришларининг истамайман», – демади. Рокфеллер болаларга зарар келтирмасликка оид чуқур ўрнашиб қолган туйғуга даъват қила бошлади. У шундай деди: «Бунинг нима эканини тушунасиз. Баъзиларингизнинг фарзандларингиз бор ва бо-

лалар атрофида шов-шув кутариш уларга зарар келтиришини биласиз».

Камбағал оиладан чиққан Сайрес Х.К.Кэртис, кейинчалик уни миллионерга ва «Сэтэрдей Ивнинг Пост» ҳамда «Лейдиз Хоум Жорнэл» эгасига айлантирган ақл бовар қилмас фаолиятининг бошларида ўз ходимларига бошқа журналларга хос маош тўлашга қодир эмасди. У юқори малакали муаллифларни фақатгина пул учун жалб қила олмасди. Шу боис олижаноброқ сабабларга мурожаат қилди. Масалан, Кэртис ҳатто, ўлмас асар – «Кичик аёллар» муаллифи Луиза Мэй Олкотни ҳам, у шухрат чўққисида бўлган пайтда, ўз журнали учун ёзишга кўндирди. Кэртис бунга юз долларлик чекни шахсан Олкотт хонимга эмас, балки хайрияларини юборишни афзал кўрадиган хайрия ташкилотига жўнатишни таклиф қилиб эришди.

Албатта, шубҳа билан қарайдиган китобхон айтиши мумкин: «Бу омиллар Нортклифф, Рокфеллер ёки юракни эзадиган романлар ўқувчисига иш бериши мумкин. Лекин мен ҳисоб-китоб бўйича тўлашимни мажбур қиладиган ўша қайсар йигитларга қандай таъсир кўрсатишни билишни истардим».

Эҳтимол, сиз ҳақдирсиз. Лекин ҳар қандай вазият ва барча кишилар учун бирваракайига иш берадиган тавсиялар мавжуд эмас. Агар сиз эришган ютуқларингиздан қониқсангиз, ниманидир ўзгартиришга уринишга не ҳожат? Мабодо қониқмаган бўлсангиз, нима учун тажриба қилиб кўрмаслик керак?

Ҳар ҳолда, сизга курсимизнинг собиқ тингловчиси Жеймс Л.Томас ҳикоя қилиб берган ҳаётий воқеа ёқади, деб ўйлайман.

Автомобиль компанияларидан бирининг олти нафар мижози техник хизмат кўрсатиш бўйича ҳисоб-китобни тўлашдан бош тортди. Улардан ҳеч қайси умумий миқдорга талашмас, лекин ҳар бири тўловнинг муайян қисми асоссиз қўшилганини таъкидларди. Барча ҳолатларда мижозлар ўз имзолари билан иш бажарилганини тасдиқлаган эдилар. Шу боис фирма эътирозлари ўринли эканига ишончи комил бўлиб, улардан ҳисоб-китобни тўлиқ тўлашларини талаб қиларди. Бу биринчи хато эди. Кредит бўлими ходимлари тўланиши

керак бўлган қарзларни ундириш учун куйидаги ишларни амалга оширдилар. Уларнинг уринишлари самарали бўлди, деб ўйлайсизми?

1. Кредит бўлими ходимлари ҳар бир мижоз билан учрашиб, кечиктирилган қарзларни тулашлари шартлигини туғридан-туғри айтишди.

2. Улар ҳеч бир шамасиз компаниялари мутлақо ва шубҳасиз ҳақлиги, шунинг учун мижозлар мутлақо ва шубҳасиз ноҳақ эканликларини таъкидлашди.

3. Улар компаниялари автомобиллар ҳақида ундан кўра бекиёс даражада кўпроқ билиши ва бу борада баҳсга ўрин йўқлигига шама қилишди.

4. Натижа: баҳс юзага келди.

Юқоридаги усуллардан бирортаси томонларни яраштириш, ҳисоб-китоблар бўйича туловга эришишга ёрдам берди, деб ўйлайсизми? Бу саволга ўзингиз жавоб беришингиз мумкин.

Қарама-қаршиликлар шу даражага етдики, кредит бўлими бошлиғи гапга кўнмайдиган мижозларга қарши кенг кўламли суд ишини бошламоқчи бўлди. Яхшиям, муаммо бош менежернинг қулоғига чалиниб қолди. Менежер мижозларнинг кредит тарихини ўрганди ва улар ҳар доим ўз вақтида ҳисоб-китобни қилганликларини аниқлади. У айти пайтда пул ундириш борасида қандайдир қўпол хатога йўл қўйилганлигини тушунди. Шунда менежер Жеймс Л.Томасни чақирди ва бу масала билан шуғулланишни топширди. Жаноб Томас амалга оширган ишларини шундай тасвирлайди:

«1. Менинг мақсадим ҳам муддати ўтиб кетган қарзларни ундиришдан иборат бўлиб, талабларимиз мутлақо асосли эканини билардим. Лекин, мижозлар билан учрашганда, бу ҳақда бир оғиз ҳам гапирмадим. Мен ташрифимнинг боиси компания бажарилган ишлар ҳажми ва қилинмаган юмушлар ҳақида билишни истаётганлигида эканлигини айтдим.

2. Токи мижозлар нуқтаи назарини эшитмагунимча, ҳеч нима таклиф қилмаслигимни аниқ тушунтирдим. Компания ҳам ҳисоб-китобни тақдим этишда хато қилиши мумкинлигини кўшимча қилдим.

3. Мен ҳозир гап улар ҳаммадан кўра кўпроқ биладиган машиналари ҳақида кетаётганини, шунинг учун бу масалада энг муҳим нуфузли шахс эканликларини айтдим.

4. Мен уларнинг гапиришларига имкон бердим ва ўзлари истаган даражада қизиқиш ҳамда тушуниш билан тингладим.

5. Ниҳоят, ақл билан фикрлай бошлагач, бутун ишни уларнинг адолатни тушуниш нуқтаи назаридан тақдим этдим. Мен улугвор сабабларга мурожаат қилдим. «Биринчидан, бу масала билан етарли даражада шуғулланишмагани ҳақида етказмоқчиман, – дедим мен. – Ходимларимиздан бири сизларга ноқулайликлар туғдирди, хафа қилди ва кайфиятингизни бузди. Бу бошқа такрорланмаслиги керак. Мен бўлиб ўтган ишдан жудаям таассуфдаман ва компания вакили сифатида сизлардан узр сўрайман. Мазкур масала юзасидан фикрингизни тинглаётганимда, адолатли эканингиз ва сабр-тоқатингиз менда катта таассурот қолдирди. Энди сизларнинг сабр-тоқатингиз, беғаразлигингизни ҳисобга олган ҳолда, биз учун ҳам баъзи ишларни адо этишингизни сўрамоқчиман. Сизлар буни ҳаммадан кўра яхшироқ қилишингиз мумкин, ҳаммадан яхши тушунасиз ҳам. Мана, ҳисоб-китобингиз. Мен ўзингизни компаниямиз президенти ўрнига қўйиб, тасаввурингизда амалга оширилган ишларни ҳисобга олган ҳолда, унга ўзгартиришлар киритишингизни илтимос қиламан. Лекин бу масалани ҳал этишни ўзларингизга қолдирмоқчиман. Нима десангиз, шу бўлади».

Нима деб ўйлайсиз, ҳисоб-китоб ўзгардимиз? Шубҳасиз, бу унга катта қониқиш туғдирди. Мазкур ҳисоб-китоблар 150 дан 450 АҚШ долларигача чиқарилганди, лекин мижозлар бу имкониятдан ўзларига фойда келтирадиган тарзда фойдаландиларми? Ҳа, биттаси фойдаланди! Фақатгина биттаси баҳсларга сабаб бўлган миқдорни тўлашни истамади. Лекин қолган бештаси компания тарафига ўтди. Энг қизиғи, кейинги икки йил мобайнида олти кишининг барчаси биздан янги машиналар сотиб олди!

«Шахсий тажрибамдан аминманки, – дейди жаноб Томас, – агар мижоз ҳақида маълумот олишнинг имкони бўлмаса, келгуси ҳаракатлар учун ягона тўғри асос бор. Бу – унинг самимий, виждонли, ишончга сазовор эканлиги ва ҳақиқатга мос келишига ишониб барча ҳисоб-китобларни тўлашга тайёрлигини фараз қилишдир. Бошқача айтганда, одамлар виждонли ва ўз мажбуриятларини бажаришга тайёрдир-

лар. Мазкур қоидадан мустасно ҳолатлар кам учрайди. Мен аминманки, ҳатто сизни алдамоқчи бўлганлар ҳам, агар уларни виждонли ва адолатли ҳисоблаётганингизни ҳис этишга имкон берсангиз, аксар ҳолларда ўз мажбуриятларини виждонан адо этадилар».



10-тамойил:

Олижаноб сабабларга мурожаат қилинг.

11-боб

Буни кинода ҳам, телевидениеда ҳам қилишади.

Сиз нега қилмайсиз?

Кўп йиллар аввал Филадельфиянинг «Ивнинг Бюллетин» газетаси таъналарга дуч келди. Натижада унинг атрофида қораловчи миш-мишлар пайдо бўла бошлади. Реклама берувчиларга бу газета рекламани ҳаддан ташқари кўп босгани, янгиликларни кам эълон қилгани учун газетхонлар эътиборини тортмай қўйганини айтишди. Миш-мишларга чек қўйиш учун шошилиш чоралар куриш зарур эди.

Лекин айнан қандай чоралар?

У қўйидагича бажарилди.

Бир кун ичида газетада нашр қилинадиган барча ахборотлар рукнларга бўлинган ҳолда битта китоб тарзида чиқарилди. Китобнинг номи «Бир кун» бўлиб, 307 саҳифадан иборат, яъни оддий китобда қанча бўлса, шунча ҳажмда чоп этилганди. Лекин газетада ушбу барча ахборот маълумотлари бор-йўғи бир сонда босиб чиқарилар, китоб нархида бир неча долларга эмас, балки атиги бир неча центга сотиларди.

«Бир кун» китобининг нашр этилиши «Ивнинг Бюллетин» газетасида ўқувчилар учун жуда кўплаб қизиқарли манбалар борлигини яққол курсатди. Бу саҳифаларда қандай ишлар қилингани ҳақида узоқ суҳбатлар ва рақамлардан ҳам кўра кўпроқ самара берди ва катта қизиқиш уйғотди.

Ҳозир самарали ва таъсирчан қарорлар вақти етиб келган. Ҳаққоний далиллар ҳақида шунчаки гапириш етарли эмас. Улар ёрқин, қизиқарли ва яққол намоёиш қилиниши керак. Сиз режиссёрлик қобилиятини намоён этишингиз ло-

зим. Кинода ҳам, телевидениеда ҳам шундай қилишади. Сиз ҳам, агар ўзингизга эътиборни жалб қилмоқчи бўлсангиз, буни адо этишингиз шарт.

Пештахталарни безаш ишлари билан шуғулланувчи му-тахассислар кўргазмалилик одамларга қанчалик кучли таъ-сир қилишини яхши билишади. Масалан, каламушлар учун янги заҳар ишлаб чиқарувчилар дилерларга ўз маҳсулотла-рини намойиш қилиш мақсадида иккита ҳақиқий каламуш бўлган стендни тақдим этдилар. Мазкур намойиш тахтаси қўлланилган бир ҳафта мобайнида сотув ҳажми одатдагига нисбатан беш бараварга ошди.

Тижорий телевидение товар сотишда театр усулларини кенг қўллайди. Кечқурун рекламани кузатинг ва ҳар бир ре-лама ролиги қандай элементлардан иборат эканини таҳлил қилинг. Ана шунда кўрасизки, бир компанияда ишлаб чиқа-рилган тиббий кислота нейтрализатори синов пробиркасида кислота рангини ўзгартиради, бошқасида ишлаб чиқарил-гани эса аксинча. Совун ёки кир ювиш кукуни навларидан бири кўйлақдаги кирни яхши ювади, иккинчиси эса ювмай-ди. Сиз реклама қилинаётган русумдаги машина кескин му-юлишларда чиройли ва ишончли бурилаётганини кўрасиз. У афзалликларини узундан-узоқ ҳикоядан кўра яққолроқ на-мойиш этади. Реклама роликларидаги одамларнинг бахтли чехралари уларга таклиф этилаётган мол ёқаётганидан да-рак беради. Буларнинг барчаси реклама қилинаётган мол-нинг афзалликларига урғу беради ва мол ҳақиқатан ҳам со-тиб олинади.

Сиз ҳам ўз бизнесингиз ёки ҳаётингизнинг бошқа ҳар қандай жабҳасидаги ғояларингизни саҳналаштиришингиз мумкин. Бу осон. Виржиния штатининг Ричмонд шаҳридаги «ЭнСиА» («Нэшнл Кэш Режистер») компаниясида ишловчи Жим Йеманс сотишни таъсирчан ташкил этилган саҳналашти-риш ёрдамида амалга оширгани ҳақида бизга сўзлаб берди.

«Мен ўтган ҳафтада озиқ-овқат дўконига кирдим ва у ерда эски касса аппаратлари турганини кўрдим. Дўкон эгасининг ёнига бордим ва: «Сиз ҳар бир мижозга хизмат курсатиш вақтида, тўғри маънода айтганда, пулни отиб юбормоқда-сиз», – дедим. Шундан сўнг ерга бир ҳовуч танга ташладим. Дўкон эгаси дарҳол эътиборини менга қаратди. Албатта, сўз-

ларимнинг ўзиёқ унинг эътиборини тортиши керак эди, лекин ерга тушаётган тангалар жаранги барча ишини йиғиштириш ва мени тинглашга мажбур этди. Мен бу одамдан дўкондаги эски касса аппаратларини алмаштиришга буюртма олишга муваффақ бўлдим».

Бундай усуллар оилавий ҳаётда ҳам қўл келади. Утмишда ошиқ ўз маҳбубасига оила қуришни таклиф қилишда фақат севиши ҳақидаги сўзларни айтиш билан кифояланганми? Йўқ! У тиз чўккан. Бу рост гапираётганини англатган. Ҳозирга келиб биз оила қуришни таклиф қилишни чўкка чўкмасдан изҳор этамиз. Аммо аёлларнинг қулини суровчи аксарият талабгорлар муносабатларни романтик вазиятда ойдинлаштиришга ҳаракат қилишади.

Саҳналаштириш бизга ўз мақсадимизга эришишга имкон яратиб, болалар билан мулоқотда ҳам иш беради. Алабама штатининг Бирмингем шаҳрида яшовчи Кичик Жо Б.Фант болалари – беш яшар ўғли ва уч яшар қизини ўз уйинчоқларини йиғиштиришга сира мажбур қила олмади. Шунинг учун «поезд» номли ўйинни ўйлаб топди. Ўғли Жон капитан Кейси Жонс исмли машинистга айланиб, «паровоз», яъни уч ғилдиракли велосипедни бошқарарди. Унга эса Жанетга тегишли вагон уланар ва ҳар куни кечкурун «кумир» билан тўлдиришарди. Шу тарзда болалар уйдаги барча уйинчоқларни йиғиштиришар, буни ҳеч бир панд-насиҳатсиз, баҳслашмай, дуқ-пўписасиз бажаришарди.

Индиана штатининг Мишауоки шаҳрида яшовчи Мэри Кэтрин Вулф ишда муаммоларга дуч келди. У бу ҳақда раҳбари билан муҳокама қилмоқчи бўлди. Душанба куни эрта-лаб бошлиқ билан учрашишга уринди, лекин унинг ниҳоятда бандлиги, қабулига ҳафта ўрталарида кириш учун котиба орқали навбатга ёзилиш кераклигини айтишди. Котиба ҳам бошлиқнинг иш жадвали жуда тиғизлигини тасдиқлар экан, чора топишга уриниб қуришини айтди. Вулф хоним кейинги воқеаларни қуйидагича баён қилади:

«Мен бутун ҳафта мобайнида котибадан жавоб ололмадим. Қачон сўрамай, у бошлиқ нима учун учрашолмаслиги борасида қандайдир баҳоналар топарди. Жума куни ҳам аниқ жавоб эшитмадим. Ваҳоланки, бошлиқ билан учрашиш ва дам олиш кунларигача муаммоларимни муҳокама қили-

шим ниҳоятда зарур эди. Шу боис ўз-ўзимдан у билан қандай учрашишим мумкинлиги ҳақида сўрадим.

Ниҳоят, чора ўйлаб топдим. Бошлиққа бутун ҳафта мобайнида қанчалик бандлигини тушунишим ҳақида расмий хат ёздим. Шунингдек, у билан учрашиш ва муаммоларимни муҳокама қилиш ниҳоятда муҳимлигига эътиборини қаратдим. Хатга матн шакли ва қайтариб жўнатиладиган манзил ёзилган конвертни солдим. Ва мазкур формани ўзи тўлдириши ёки буни котибага буюриши, кейин менга беришларини илтимос қилдим. Мен юборган шакл қуйидагича эди:

Вулф хоним, мен сизни _____ (сана) _____ да (вақт) қабул қилишим мумкин ва ... дақиқа вақтимни ажрата оламан.

Эрталаб соат 11 да хатни кириш ҳужжатлари ётган папкага солиб қўйдим. Соат 2 да ўзимнинг хатлар келадиган қутимни кўрдим: унда хат бор эди. Мен юборган шакл бошлиқнинг қўли билан тўлдирилганди. У кундузи қабул қилиши ва ўн дақиқа вақт ажратишини ёзганди. Шу тарзда бошлиқ билан учрашдим. Биз бир соатдан ошиқ гаплашдик ва мен муаммоларимни ҳал қилдим.

Агар у билан учрашишим кераклигини бунчалик ёрқин ва яққол тасаввур қилмаганимда, эҳтимол, ҳозиргача қабулини кутган бўлардим».

Жеймс Б.Бойтон бозордаги мавжуд аҳвол ҳақида батафсил ҳисобот тайёрлаши лозим эди. Унинг фирмаси кольд-крем (юз ва қўл терисини юмшатадиган мой)нинг энг оммабоп навларидан бирини ишлаб чиқарувчи компания учун бозор ҳолатига доир бутун тафсилотларни ўз ичига олган маърузага тайёргарликни яқинда тугатган эди. Энди шошилинч равишда бозордаги рақобат билан боғлиқ маълумотлар талаб қилинарди. Потенциал мижоз эса реклама бизнеси соҳасидаги энг йирик экспертлардан бири эди.

Бойтоннинг илк уриниши ўша заҳоти муваффақиятсизликка учради:

«Мен биринчи ташрифим чоғида тадқиқотлар ўтказиш усуллари ҳақидаги самарасиз мунозаранинг иштирокчиси бўлдим. Биз иккаламиз ҳам баҳслашардик. У ноҳақлигимни айтар, мен эса ёндашувим тўғрилигини исботлашга уринардим. Охир-оқибатда мен енгиб чиқдим, лекин вақт тугаган, учрашувни тўхтатиш керак эди. Ҳеч қандай натижа бўлмади.

Иккинчи гал мен жадваллар, рақамлар ва маълумотлар ҳақида гапирмадим. Бу сафар далилларни ёрқин ва жонлироқ тақдим этишга қарор қилдим. Хонасига кирганимда, у телефонда гаплашаётганди. Сухбатни тугатгунча жомадонни очдим ва столининг устини кольдрем солинган ўттизта банка билан тўлдириб ташладим. Барча навлар унга таниш бўлиб, рақобатчиларнинг маҳсулоти эди. Мен ҳар бир банкачага бозорни ўрганиш бўйича ўтказилган тадқиқот натижалари ёзилган ёрлиқни ёпиштириб қўйдим. Барчаси қисқа ва ифодали тарзда баён қилинганди.

Хўш, кейин нима юз берди? Бошқа баҳслашилмади. Қандайдир, мутлақо янги нарса пайдо бўлди. У бирин-кетин банкачаларни қўлига олиб, ёрлиқлардаги ёзувларни ўқий бошлади. Кейин дўстона муҳокамага ўтдик. У қўшимча саволлар берар ва катта қизиқиш билдирарди. Аввалига далилларимни баён қилишим учун ўн дақиқа вақт берди. Кейин ўн, йигирма, қирқ дақиқа, бир соат ўтди, биз эса ҳали ҳам гаплашардик. Мен яна ўша, биринчи учрашувда баён қилган далилларимга қайтдим. Лекин бу гал режиссёрлик қобилиятларимни ишга солиб, «саҳналаштириш»ни ташкил қилдим ва якуний натижада фарқ жуда катта бўлди.



11-тамойил:

Ўз гоёларингизни ёрқин, таъсирчан ва жонли тарзда тақдим этинг.

12-боб

Агар бошқа усуллар самара бермаса, бунисини қўллаб кўринг

Чарльз Швабнинг қўл остида бир цех бошлиғи ишлар, унинг ишчилари белгиланган ишлаб чиқариш нормасини бажаришмасди.

«Нега бундай бўляпти? – сўради у. – Нима учун сиздай қобилиятли ишчи смена топшириғи бажарилишига эришолмаяпти?»

«Билмадим, – жавоб берди цех бошлиғи. – Мен келишиш ва шошилтиришдан тортиб танбех, ишдан бўшатиш ҳақидаги пўписагача турли-туман усулларни қўллаб кўрдим. Лекин

ҳеч қайси чора ёрдам бермаяпти. Улар шунчаки ишлашни истамаяптилар».

Бу суҳбат кун охирида, яъни тунги иш сменаси бошланиши арафасида бўлаётганди. Шваб цех бошлиғидан бир булак бўр сўради. Кейин эса, яқинида турган ишчига мурожаат қилиб, сўради: «Бугун цехингизда нечта қуйма тайёрланди?»

«Олтита».

Шваб индамасдан полга «6» рақамини ёзди ва чиқиб кетди.

Тунги смена ишчилари ишга келиб, полдаги рақам нима ни англатишини сўрадилар.

«Бугун завод ҳўжайинининг ўзи келди, – жавоб беришди кундузги смена ишчилари. – У кундузги смена тайёрлаган қуймалар ҳақида сўради. Биз «олтита» деб жавоб бердик. Ҳўжайин буни полга бўр билан ёзиб қўйди».

Кейинги куни эрталаб кундузги смена иш бошлаётганида, полга бўр билан ёзилган катта «7» рақамини кўришди. «Демак, тунги смена ўзини биздан яхшироқ ҳисоблар эканда?» Яхши, улар тунги сменага кўрсатиб қўядилар! Ишчилар ғайрат билан ишга киришишди ва смена охирида катта «10» рақамини ёзиб қўйишди. Иш юришгандан-юришди. Тез орада оқсаётган цех ишлаб чиқариш курсаткичлари бўйича заводдаги барча цехларни орқада қолдириб кетди.

Бу воқеада қандай усул қўлланилди?

Чарльз Швабнинг ўзи бу ҳақда шундай деган: «Энг муҳими, рақобатни ривожлантиришдир. Ана шунда ҳаммаси жойида бўлади. Мен бунинг замирида ғаразли пулга ташналикни эмас, бошқалардан устунлик қилиш истагини англайман».

Бошқалардан устунлик қилиш истаги! Чақириқ! Жангга даъват! Ишга одамнинг жанговар руҳини жалб этишнинг ишончли усули.

Теодор Рузвельт даъватсиз ҳеч қачон Қўшма штатлар президенти бўлолмасди. Кубадан келган «Довюрак чавандоз» шу заҳоти Нью-Йорк штати губернаторлиги сайловида қатнаша бошлади. Мавжуд қонунларга кўра, муҳолифат энди унинг мазкур штат фуқароси эмаслигини эълон қилди. Қўрқиб кетган Рузвельт сайловлардан бош тортмоқчи бўлди. Шунда Нью-Йорк штатидан сенатор бўлган Томас Колльер Плэтт унга чақириқ ташлади. Колльер кутилмаганда

Рузвельтга бурилиб, жарангдор овозда қичқирди: «Бу нима-си? Сан-Хуан қаҳрамони ожиз бўлиб чиқдими?»

Рузвельт курашни давом эттирди, кейин нима бўлганини эса тарих дарсликларидан ўқиб олинг. Бу чақириқ нафақат унинг ҳаётини, балки бутун миллат тақдирини ўзгартириб юборди.

«Барча кишилар қўрқувни ҳис этадилар. Лекин мардлар уни енгилари ва баъзан ўлимга қараб бўлса-да, доимо ғалаба сари олға қадам ташлашлари мумкин» – Кўхна Греция подшо гвардиясининг шиори ана шундай эди. Ўзининг қўрқувига нисбатан ташланган даъватдан кучлироқ нима бўлиши мумкин?

Эл Смит Нью-Йорк губернатори эканлигида бир одамни айнан шундай – ўзига чақириқ ташлаши керак бўладиган вазиятга қўйди. Ўша вақтда Иблис оролида жойлашган, нохуш ном қозонган Синг-Синг қамоқхонаси бошлиқсиз қолди. Унинг деворлари ортидаги тартибсизлик ва жанжаллар ҳақидаги миш-мишлар вақти-вақти билан ҳибсхона деворлари орасидан тарқалиб турарди. Қамоқхонани бошқариш учун Смитга кучли одам керак эди. У ким бўлиши мумкин? Смит бу ишга Нью-хэмптонлик Льюис Э.Лоузни таклиф этди.

«Синг-Сингни бошқаришга нима дейсиз? – қувноқ оҳангда сўради у ёнида турган Лоуздан. – У ерга тажрибали одам керак».

Лоуз довдираб қолди. У Синг-Синг қамоқхонасида қандай хавф-хатар яширинганини биларди. Бу сиёсий кўринишдаги вазифа эди. Лоузнинг тақдири сиёсий ўйинларга боғлиқ бўлиб қоларди. Қамоқхона бошлиғи вазифасидаги одамлар тез-тез алмаштириб туриларди. Фақат биттаси уч ҳафтагина чидаб тура олганди. Шунга қарамасдан, бу ўзига мартаба яратиш имконияти эди. Таваккал қилиш керакмиди? Лоузнинг иккиланаётганини сезган Смит, оромкурсига суянди ва кулиб қўйди, «Ҳой, йигит, – деди у, – мен сенинг қўрқувингни тушунаман. Бу қизиқ турган маскан. У ерда фақат кучли одам ушланиб қолиши мумкин».

Охир-оқибат Лоуз рози бўлди. У ўз замонасининг энг машҳур қамоқхона бошлиғи бўлиш учун қолди. Лоузнинг «Синг-Сингда 20 000 йил» китоби юз минглаб ададда сотилган. Унинг иштирокидаги радиоэшиттиришлар ва қамоқхона

ҳаёти ҳақидаги ҳикоялари ўнлаб кинофильмлар учун манба бўлиб хизмат қилди. Лоуз жиноятчиларни «одамлаштириш» ғояси тарафдори эди ва бу қамоқхона ислоҳотини ўтказишда мўъжизалар яратарди. Лоуздан ўрнак олинг ва энг машаққатли ишни бажаришга киришинг. Ана шунда саъй-ҳаракатларингиз муносиб баҳоланади.

«Мен ҳеч қачон пул тулаш, фақатгина пул тулаш яхши одамларни бирлаштиришини кўрмаганман, – дейди шиналар ва резина техникаси маҳсулотлари ишлаб чиқариш билан шуғулланувчи машҳур «Фaeйрстоун» компаниясининг асосчиси Харви с Фаейрстоун. – Ўйлашимча, бунининг ўзи амалга оширади».

Йирик олим Фредерик Херцберг ҳам худди шундай фикр билдирди. У турли-туман – завод ишчисидан тортиб йирик бошқарувчиларгача бўлган мутахассисларнинг ишга муносабатларини чуқур тадқиқ қилди.

Сизнинг фикрингизча, ишга қизиқтирувчи энг асосий омил нима? Пулми? Яхши шарт-шароитми? Қўшимча тўловларми? Йўқ, юқорида санаб ўтилганларнинг ҳеч қайси эмас! Одамлар учун энг қизиқтирувчи асосий омил – ишнинг ўзи ҳисобланади. Агар иш чулғаб олса ва қизиқтирса, ишчи уни бажаришга интилади ва юқори натижага эришиш учун туртки олади.

Муваффақиятга эришган ҳар қандай одам ўзининг жараёнининг ўзини яхши кўради. Бу ўз ғоясини ифодалаш учун имкониятдир. Сенинг нимагадир арзишинг, бошқалардан яхши бўлишинг ва ғалаба қозонишингни исботлаш имкониятидир. Бу югурувчиларни стартга чиқиш, пирогларни тез ейиш ёки узок вақт симёғочда ўтириш бўйича мусобақалашига даъват қиладиган жараёндир. Бошқадан устун келишга бўлган жўшқин истак. Ўз аҳамиятини ҳис этишга бўлган жўшқин истак.



12-тамойил:

Чақиринг ташланг.



ХУЛОСА

Кимдир сизнинг нуқтаи назарингизни қабул қилиши учун нима қилиш керак?

1-тамойил:

Баҳсда енгиб чиқишнинг фақат битта усули мавжуд – баҳсдан қочиш.

2-тамойил:

Бошқа одамнинг фикрини ҳурмат қилинг.
Ҳеч қачон: «Сиз ноҳақсиз», деманг.

3-тамойил:

Агар сиз ноҳақ бўлсангиз, буни тез ва узил-кесил тан олинг.

4-тамойил:

Суҳбатни дўстона бошланг.

5-тамойил:

Суҳбатнинг энг аввалида суҳбатдошингизни «ҳа» дейишга унданг.

6-тамойил:

Майли, суҳбатдошингиз кўпроқ гапирсин.

7-тамойил:

Суҳбатдошингизга гоёнгиз унга тегишли деб ҳисоблашига имконият беринг.

8-тамойил:

Вазиятга бошқа кишининг нуқтаи назаридан самимий қарашга интилинг.

9-тамойил:

Ўзгаларнинг гоёлари ва истакларига нисбатан хайрихоҳлик билдиринг.

10-тамойил:

Олижаноб сабабларга мурожаат қилинг.

11-тамойил:

Ул гоёларингизни ёрқин, таъсирчан ва жонли тарзда тақдим этинг.

12-тамойил:

Чақирик ташиланг.

IV ҚИСМ
ОДАМЛАРНИ БОШҚАРИНГ:
ЎЗГАНИНГ ИЗЗАТ НАФСИГА ТЕГМАСДАН ВА ҲАЗАБИНИ
ҚЎЗҒАТМАСДАН ФИКРИНИ ҚАНДАЙ ЎЗГАРТИРИШ МУМКИН?

1-боб

**Агар сиз хатони кўрсатмоқчи бўлсангиз,
шундай бошлашингиз керак**

Кэлвин Кулиж президентлиги даврида бир дўстимни меҳмон сифатида Оқ уйдаги уикендга таклиф қилишди. У ерда дўстим президентнинг ўз котибаларидан бирига шундай деганини эшитиб қолди: «Бугун эгнингизда ажойиб кўйлак кийибсиз, унда ниҳоятда дилбар кўриняпсиз».

Эҳтимол, бу «индамас Кэл»нинг бутун умри давомида котибага айтган энг узоқ давом этган хушодади бўлгандир. Мазкур илтифот шу қадар ғалати ва кутилмаганда бўлдики, котиба қизариб кетди ва хижолат тортди. Кейин Кулиж деди: «Уялиш керак эмас. Мен буни кайфиятингизни кўтариш учун айтдим. Энди эса, тиниш белгиларига бироз эътиборлироқ бўлишингизни истардим».

Унинг усули, эҳтимол, бироз жундир, лекин руҳшунослик нуқтаи назаридан мутлақо ажойиб эди. Гап шундаки, ёқимсиз гапларни ҳамма вақт фазилатларингиз эслаб утилганидан кейин эшитиш осонроқдир.

Сартарош мижозининг соқолини олишдан аввал унинг юзларини совунлайди. 1896 йилда президент лавозими учун курашаётганда Мак-Кинли ҳам худди шундай иш тутди. Уша куни республикачилар партиясидан бўлган бир атоқли сиёсатчи сайлов олди нутқини тайёрлади. Унинг шахсий фикрича, мазкур нутқ Цицерон, Патрик Генри ва Даниель Уэбстерникдан анча яхши эди. Бу йигит ўлмас маърузасини Мак-Кинлига жўшқинлик билан ўқиб берди. Нутқда ҳақиқатан ҳам ижобий томонлар бор, лекин умуман олганда, маъруза сифатида ярамасди. Мак-Кинли муаллифнинг ҳис-туйғуларига тегиб кетишни истамади. У йигитнинг ғайратини сундирмай, «йўқ» дейиши керак эди. Буни қанчалик устомонлик билан қилганини кўринг.

«Дўстим, бу қойилмақом, жуда ажойиб нутқ, — деди Мак-Кинли. — Ҳеч ким бундан яхшироқ ёзмаган бўларди. У кўплаб вазиятларга мутаносиб бўлиши мумкин, лекин ҳозирги муайян вазиятга тўғри келармикан? Маърузадаги нуқтаи назарингизда соғлом фикрлар мавжуд, лекин мен уни партия қарашларини ҳисобга олган ҳолда кўриб чиқишим керак. Сиз уйингизга боринг ва кўрсатмаларимга мос равишда қайтадан ёзинг. Сўнг бир нусхасини менга жўнатинг».

Йигит худди шундай қилди. Мак-Кинли унинг нутқини кўк қалам билан белгилаб чиқди ва муаллифга қайта ёзишга ёрдам берди. Мазкур муаллиф сайлов кампаниясининг энг яхши нотиқларидан бирига айланди.

Мана, Авраам Линкольн томонидан ёзилган иккинчи машҳур мактуб (биринчи хати Биксби хонимга йўллаган бўлиб, Линкольн жангда унинг беш ўғли ҳалок бўлганлиги туфайли ҳамдардлик билдирганди). Эҳтимол, Линкольн бу хатни беш дақиқада ёзиб бўлгандир, бироқ 1926 йили у очиқ кимошди савдосида 20 минг долларга сотилган. Дарвоқе, мазкур миқдор Линкольннинг ярим асрлик заҳматли меҳнати туфайли тўплаган барча маблағидан кўп эди. Ушбу иккинчи хат фуқаролар урушининг энг оғир даврида, 1863 йил 26 апрелда генерал Жозеф Хукерга ёзилган. Линкольннинг генераллари бошқарган шимолликлар армиялари ун саккиз ой мобайнида бир мағлубият кетидан бошқасига учраётганди. Омадсиз, бемаъни, аҳмоқона хунрезлик. Миллат ваҳимали қўрқув оғушида эди. Минглаб аскарлар хизматдан қочишди. Ҳатто, сенатор-республикачилар ўз норозиликларини баён қилиб, Линкольндан истеъфога чиқишини талаб қилдилар. «Биз ҳозирги пайтда ҳалокат бўлганимиз, — деб ёзганди Линкольн. — Яратганнинг ўзи бизга қарши чиқди, деган таассурот пайдо бўлмоқда. Дегирли умид йўқ». Бу хат ана шундай бедаво умидсизлик ва алғов-далғов даврида ёзилган.

Мен ўша мактубни келтирмоқдаман. Мазкур хат бутун миллат тақдири унинг фаолиятига боғлиқ бўлган пайтда Линкольн ўзар генералга таъсир ўтказишга ҳаракат қилганини кўрсатади.

Эҳтимол, у Линкольн президентлиги давридаги энг кескин хат бўлгандир. Эътибор беринг, Линкольн аввалига ге-

нерал Хукер хизматларини санаб ўтади, шундан кейингина қўпол хатолари ҳақида тилга олади.

Албатта, генерал қўпол хатолар қилди, лекин Линкольн буни ўз номи билан атамайди. У юмшоқроқ ва устомонроқ ибораларни қўллайди. Линкольн ёзади: «Бир неча омиллар борки, улар борасида мен сизнинг ҳаракатларингиздан унчалик қониқмадим». Қаранг, нақадар назокат! Нақадар устомонлик!

Мана ўша, генерал Хукерга йўлланган хат:

«Мен сизни Потомакдаги армия қўмондони вазифасига тайинладим. Албатта, буни ётарлича асосли сабабларга таяниб қилдим. Лекин шунга қарамасдан, билишингиз муҳим, деб ўйлайман — бир неча омиллар борки, улар борасида мен сизнинг ҳаракатларингиздан унчалик қониқмадим.

Сизни жасур ва моҳир аскар деб ҳисоблайман. Бу менга, шубҳасиз, ёқади. Шунингдек, касбингизни сиёсат билан аралаштириб юбормайсиз, деб ҳисоблайман ва бунда ҳақсиз. Сиз ўзингизга ишонасиз, бу эса фаолиятингиз йўналиши учун жуда қимматли фазилатдир.

Сиз иззатталабсиз ва бу, агар ақл доирасидан чиқиб кетилмаса, салбийдан кўра кўпроқ ижобий хислатдир. Лекин мен ўйлайманки, армия генерал Бёрнсайд қўмондонлиги остида бўлган вақтда сиз жиззакилингизга кўра ҳаракат қилгансиз, унинг ишини юқори даражада қийинлаштиргансиз. Бу мамлакат ва армиямизнинг энг обрўли ва муносиб зобитларидан бирига катта зарар келтирди.

Менда сизнинг яқинда «армияга ҳам, ҳукуматга ҳам диктатор талаб этилади», деганингиз ҳақида маълумот бор. Бу ишончли маълумот. Сиз ўз мансабингизга ушбу ибора туфайли эмас, аксинча унга хилоф равишда тайинланганингиз тушунарли.

Диктатурани фақат муваффақиятга эришган генералларгина ўрнатишган. Айни дамда мен сиздан жанг майдонида музаффарият кутиб қоламан. Улар эвазига диктатура ўрнатишга таваккал қилишим мумкин.

Ҳукумат, худди барча қўмондонларга нисбатан қилганидай, ўзида мавжуд бор кучларини ишга солиб, сизга ёрдам беради. Мендаги жуда жиддий хавф шундаки, сиз аввал армияда қўмондонликка нисбатан тарқатган танқид ва ишонч-

сизлик муҳити энди ўзингизга ҳам зарар қилади. Сизга ёрдам бераман ва имконим даражасида ишончсизликни бартараф этишга кўмаклашаман.

На сиз, на Наполеон, агар у бирдан тирилиб қолганида, бундай муҳит ҳукм сурган армияда муваффақиятга эриша олмасдингиз. Шундай экан, ҳозирги пайтда ўйланмаган қадамлардан тийилишингиз керак. Ўйланмаган қадамлардан тийилинг, лекин ғайрат ва эҳтиёткорлик билан олға юринг ва биз учун ғалаба қозонинг».

Сиз Кулиж ҳам, Мак-Кинли ҳам, Линкольн ҳам эмассиз. Сиз учун билиш қизиқарли – бундай ёндашиш кундалик иш юзасидан бўладиган масалаларни ҳал қилишда иш берармикан? Келинг, мисолларни таҳлил қилайлик. Масалан, Филадельфиядаги «Уорк» компаниясидан бўлган жаноб В.П. Гоу билан рўй берган воқеани олайлик.

Бу компания Филадельфияда йирик офис биносини қуриш ва кўрсатилган аниқ муддатда пардозлаш ишларини тугатиш бўйича шартнома тузганди. Ҳаммаси яхши кетаётганди, бино деярли тугатилганди, аммо кутилмаганда бинонинг олд томонига узун бронза безакларини ётказиб берувчи компания қовун тушириб қўйди. У буюртмани вақтида ётказиб беролмаслигини хабар қилди. Нима? Бутун курилиш тўхтаб қолади! Кятта жарима! Улкан зарарлар! Ҳаммаси биргина одам туфайли! Шаҳарлараро телефон музокаралари бошланди. Баҳс-мунозаралар! Баланд овоздаги суҳбатлар! Барчаси бефойда. Шундан кейин, «бронза шер»нинг ошёнида жанг қилиш учун, жаноб Гоуни Нью-Йоркка жўнатишди.

«Бруклинда сизникига ўхшаш фамилияли бошқа одам йўқлигини биласизми? – савол берди Гоу, ўзини фирма президенти таништирганидан сўнг. Президент ҳайрон бўлди: «Йўқ, бу ҳақда билмасдим».

«Гап шундаки – давом этди жаноб Гоу, – бугун эрталаб поезддан тушдим ва манзилингизни топиш учун телефон китобига назар солдим. Бруклиннинг телефон китобида бундай фамилияли ягона одам сиз экансиз».

«Бу ҳақда заррача тасаввурга эга эмасдим», – деди президент. У телефон китобини олди ва катта қизиқиш билан ўзининг фамилияси ёзилган саҳифани очди. «Ҳа, менинг фамилиям ғаройиб, – фахрланиб деди президент. – Аждо-

димиз Голландиядан келган, Нью-Йоркка деярли икки аср аввал қўним топган».

У бир неча дақиқа мобайнида оиласи ва аждодлари ҳақида гапирди. Президент ҳикоясини тугатганида, жаноб Гоу ишлаб чиқаришнинг улкан миқёси, мазкур компаниянинг ўзи бориб қурган бир қатор заводлардан ижобий жиҳатдан ажралиб туриши ҳақида айтиб ўтди.

«Бу мен қачонлардир қурган бронза маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи энг бенуксон корхоналардан бири. У жуда яхши қурилган», – эътироф этди жаноб Гоу.

«Мен бутун умримни шу ишни яратишга сарфладим, – деди президент. – Бу билан фахрланаман. Заводни қуриб чиқишни истамайсизми?»

Завод бўйлаб саёҳат чоғида жаноб Гоу ишлаб чиқариш технологиясини мақтади. Уларнинг маҳсулоти рақобатчиларникидан нима учун ва қанчалик устун эканлиги ҳақидаги фикрлари билан ўртоқлашди. У эътиборини ғалати конструкциядаги баъзи машиналарга қаратди ва президентдан уларни ишлаб чиқаришга ўзи жорий қилгани ҳақидаги жавобни олди. Президент машиналарнинг ишлаши ва қандай маҳсулот ишлаб чиқаришини узоқ кўрсатди. Кейин, бирга тушлик қиламиз, деб туриб олди. Шу пайтгача, эътибор беринг, жаноб Гоу ташрифининг асосий сабаби ҳақида бир оғиз ҳам гапирмаганди.

Шундан сўнг фирма президенти деди: «Энди эса, келинг, иш билан шуғулланайлик. Табиийки, мен сизнинг нега келганингизни биламан, лекин учрашувимиз бу қадар ёқимли бўлади, деб уйламагандим. Сиз Филадельфияга қайтишингиз мумкин. Ваъда бераман, бошқа буюртмаларни тўхтатиб бўлса-да, сизларнинг маҳсулотингиз ўз вақтида ишлаб чиқарилади ва жўнатилади».

Жаноб Гоу, ҳатто илтимос қилмасдан ҳам, барча хоҳлаганларига эришди. Заводнинг маҳсулотлари вақтида етиб келди. Бино қурилиши шартномада кўрсатилган муддатда якунланди.

Агар жаноб Гоу бундай вазиятларда одатда фойдаланиладиган «тешиб ўтиш» усулини қўлаганида, шу иш юз берармиди?

Федерал кредит иттифоқининг Нью-Жерси штати Форт-Монмаут бўлими минтақавий менежери Дороти Врублевски

ходимларидан бирининг иш самарадорлигини қай тарзда оширганлиги ҳақида машғулотда бизга сузлаб берди:

«Яқинда биз ёш аёлни ғазначи вазифасига синов муддати билан ишга олдик. У мижозлар билан жуда яхши ишлар, молиявий операциялар бўйича банк ҳужжатларини аниқ ва тезкор равишда расмийлаштирарди. Муаммо кун охирида, якун ясашни талаб қиладиган вақтда келиб чиқарди.

Касса бўлими бошлиғи олдимга келиб, бу аёлни ишдан бўшатишни қатъий тавсия этди: «У ҳаммани ушлаб турибди, чунки якунни жуда секин чиқаради. Мен буни қандай бажариш кераклигини бир неча бор кўрсатдим, лекин тушунмаяпти. Аёлни бўшатиш керак».

Эртаси куни мен кун давомида яна унинг молиявий ҳужжатларни тез ва ўз вақтида расмийлаштираётгани, мижозлар билан жуда хушмуомала муносабатда бўлаётганини кўрдим. Лекин, иш куни тугаган заҳоти, якун ясашни эплай олмаётгани аниқланди. Мен унинг ёнига бордим. Аёл ошкора асабийлашар, жуда хафа эди. Мен уни мижозлар билан хушмуомала бўлгани ва аниқ, тезкор иши учун мақтаб қўйдим. Кейин якун ясашда қўллайдиган усулимизни яна бир бор кўриб чиқишни таклиф қилдим. Аёл менинг ишонч билдираётганимни сөзгани заҳоти, йуриқномаларимга осонгина амал қила бошлади ва операцияни тезда уддалади. Ўшандан буён унинг ишида ҳеч қандай муаммо учрамаяпти».

Суҳбатни чиройли ибора билан бошлаш тиш шифокорининг тишни даволашдан олдин новокаин билан укол қилишига ўхшайди. Новокаин оғриқни пасайтиради, чунки барибир тишни бурғулашга тўғри келади. Шунинг учун доно раҳбар қуйидаги табдирдан фойдаланади:



1-тамойил:

Суҳбатни суҳбатдошни мақташ ва унинг кучли томонларини самимий тан олишдан бошланг.

2-боб

Танқидий фикр билдириш, лекин суҳбатдошнинг
нафратидан қутулиб қолиш йўли

Бир куни Чарльз Шваб ўз заводи цехларидан бири орқали ўтиб кетаётганди, бир неча ишчиларнинг чекаётганига кўзи тушди. Улар айнан «Чекилмасин!» деб ёзилган тахтача тагида тургандилар. Шваб тахтачани кўрсатиб: «Нима, сизлар ўқишни билмайсизларми?» – дедими? Йўқ, Шваб бундай дейиши мумкин эмас эди. У ишчилар ёнига келди ва ҳар бирига бир донадан сигара бериб деди: «Агар буни кўчада чексангиз, жуда миннатдор бўлардим». Ишчилар қондани бузганларини билишса-да, лекин Швабнинг ҳаракати уларни лол қолдирди. Чунки Шваб уларни нафақат танқид қилди, балки ўз аҳамиятларини ҳис этишга имкон бериб, кичкина совға улашди. Сиз шундай одамни ёмон кўра олармидингиз?

Жон Уэнемейкер ҳам худди шу усулни қўллаган. Одатда у ҳар куни Филадельфиядаги ўзининг улкан универмагини айланиб чиқарди. Бир куни сотувчини кутиб турган харидорни кўриб қолди. Ҳеч ким унга заррача эътибор бермасди. Сотувчилар қаерда эдилар? Улар пештахтанинг нариги бурчагида бамайлихотир суҳбатлашишарди. Уэнемейкер ломим демасдан, пештахта ортига ўтди ва харидорга ўзи хизмат кўрсатди. Кейин харидни ўраш учун сотувчиларга берди ва йўлини давом эттирди.

Давлат миқёсидаги расмий мансабларни эгаллаб турган шахслар қабулларига кириш ўта қийин бўлгани боис, кўпинча танқидга дуч келадилар. Улар ниҳоятда банд, баъзан ҳақиқатан ҳам олдиларига кириш қийин. Чунки бошлиқларга ортиқча иш юклашдан чўчиган котибалар келганларни ичкарига киритмайдилар.

Карл Лэнгфорд узоқ йиллар давомида Флорида штатининг Диснейленд биринчи бўлиб қурилган Орландо шаҳрида шаҳар мэри вазифасида ишлаган. Лэнгфорд ходимларига одамларнинг ҳамма вақт ўз ҳузурига киришга ҳақлари борлигини таъкидларди. У «очиқ эшиклар» сиёсатини олиб бораётганини айтар, шунга қарамай, шаҳар аҳолиси котибалар ва маъмурларнинг қалин тўсиғи туфайли мэр қабулига кира олмасди.

Охир-оқибат Лэнгфорд бу муаммонинг ечимини топди. У хонасининг эшигини олиб ташлади! Ходимлари шеф нима демоқчи эканини энди тушундилар. Шу фурсатдан эътиборан, яъни эшик рамзий тарзда олиб ташлангач, мэр ўзи эълон қилаётган сиёсатга росманасига амал қила бошлади.

Ҳатто, оддийгина «лекин» боғловчисини «ва» боғловчисига алмаштириш ҳам кўпинча одамни ҳақоратламай, жаҳлини чиқармасдан унинг нуқтаи назарини ўзгартириш ва шу орқали муваффақият қозониш имконини беради.

Аксарият кишилар танқидий мулоҳазаларини самимий мақтовдан бошлайдилар. Кейин эса «лекин» зидлов боғловчисини қўйиб, суҳбатдош шаънига танқидий мулоҳаза билан тугатадилар. Масалан, фарзандимизнинг дарсни ўзлаштиришига эришиш учун шундай дейишимиз мумкин: «Биз аслида сён билан фахрланамиз, Жонни. Бу семестрда ижобий ўзгаришга эришганинг катта гап. Лекин, агар алгебра билан пухтароқ шуғулланганингда, натижаларинг бундан ҳам яхшироқ бўларди».

Мазкур вазиятда Жонни «лекин» сўзини эшитгунича руҳланиб турган бўлиши мумкин. Кейин унда иборанинг биринчи қисмига нисбатан шубҳа туғилиши эҳтимолдан холи эмас. Жонни учун мақтов алгебрадаги натижалари борасида айтилган танқидий мулоҳазанинг фақатгина кириш қисми бўлиб қолади.

Агар сиз, юқорида айтилгандек, оддийгина қилиб «лекин»ни «ва»га алмаштирсангиз, буни осон өнгиб ўтиш мумкин. Мазкур вазиятда ибора шу тарзда янграйди: «Биз аслида сён билан фахрланамиз, Жонни. Бу семестрда ижобий ўзгаришга эришганинг катта гап ва кейинги семестрда худди шундай тиришқоқлик билан шуғуллансанг, алгебрадан ҳам натижаларингни яхшилайсан». Энди Жонни мақтовни қабул қилади, чунки унинг алгебрадаги натижалари бўйича танқидий фикр йўқ. Биз унинг эътиборини муаммога билвосита йўл билан жалб этдик. Жонни умидларимизни оклаши эҳтимоли бор.

Хатоларга бу тарзда эътиборни билвосита жалб қилиш мўъжизалар яратиши мумкин. Биз холис айтилган танқидга жиддий муносабат билдирадиган ҳиссиётли одамларга дуч келсак, шундай бўлади.

1887 йил 8 мартда гапга чечанлиги билан машҳур бўлган Генри Уорд Битчер вафот этди. Унинг бушаб қолган ўрнига руҳоний Лаймен Эббот таклиф қилинди. Эббот келаси якшанба куниёқ маъруза қилиши керак эди. У барча қобилиятларини кўрсатмоқчи бўлди ва шунинг учун ўзининг хутбасини, худди Флобер ўз асарлари устида ишлагандай, узоқ ёзди. Сўнг қайта кўчирди ва сайқаллади. Кейин эса хотинига ўқиб берди. Хутба, кўпчилик олдиндан ёзилган нутқлар каби, ҳеч нимага арзимасди. Агар хотини унчалик оқила бўлмаганида, шундай дейиши мумкин эди: «Лаймен, сенинг ёзганинг – жуда ёмон! У ҳеч вақога ярамайди. Ҳамма ухлаб қолади. Бу энциклопедия мақоласига ўхшайди. Сен тузукроқ ёзишинг керак, ахир кўп йиллардан бери хутба ўқийсан-ку! Барча авлиёлар ҳақи, одамлар тилида сўзлай бошласанг бўлмайдами? Нима учун ўзингни бунча нотабий тутяпсан? Агар ёзганларингни ўқисанг, ўзингни шарманда қиласан».

У худди шу гапларни айтиши мумкин эди. Агар шундай деганида, нима бўлишини сиз биласиз. Аёл ҳам биларди. Шу боис ҳам, бу хутбадан «Норт-Америкэн Ревью» учун ажойиб мақола чиқишини шунчаки эътироф этди. Бошқача айтганда, аёл хутбани мақтади. Шу билан бирга уни тинглаб бўлмаслигига майин шама қилиб қўйди. Лаймен Эббот хотинининг шамасини тушунди, қўлёмасини йиртиб ташлади. Хутбасини эса, қўлёмадан фойдаланмай, ўзининг сўзларидан фойдаланиб ўқиди.

Бу – ўзгалар хатосини тўғрилашнинг амалий усули бўлиб:



2-тамойил:

Кishi эътиборини унинг хатоларига билвосита жалб қилишдир.

3-боб

Сўхбатни ўзингизнинг шахсий хатоларингизни эслаб ўтишдан бошланг

Менинг жияним Жозефина Карнеги Нью-Йоркка келди ва котибам бўлиб ишлай бошлади. Унинг ёши ўн тўққизда бўлиб, уч йил аввал ўрта мактабни тугатганди. Бизнесдаги

иш тажрибаси ноль белгисидан сал ошиқроқ эди. Вақт-соати етиб, Жозефина ўз касбини қойилмақом тарзда эгаллади ва Суэцдан ғарброкда энг яхши мутахассислардан бирига айланди. Лекин бошида, юмшоқроқ қилиб айтганда, ундан малакасини ошириш талаб этиларди. Бир куни, мен Жозефинанинг ишини танқид қилишдан олдин ўзимга-ўзим дедим: «Шошма, Дейл Карнеги, шошма. Сен Жозефинадан икки баравар каттасан. Иш тажрибанг ун минг карра зиёд. У ёки бу масалага оид нуқтаи назаринг, иш моҳиятини тушунишинг, ташаббускорлигинг унда мавжуд, деб бўладими? Буни қандай фараз қиласан? Шошма, Дейл, ун тўққиз ёшда ўзинг қандай эдинг? Ўзингни ҳақиқий эшақдай тутмасмидинг? Хатоларинг-чи? Уларга қандай йўл қўйганинг эсингдами?»

Шу ҳақда виждонан ва холис ўйлаб курганимдан сўнг, Жозефинанинг ун тўққиз ёшдаги ўртача бали айнан шу ёшимдаги балимдан юқориқроқ эканини тан олдим. Лекин бу, афсус билан тан оламан, Жозефина учун таскин бўлолмасди.

Энди, Жозефинанинг эътиборини қилган хатоларига қаратмоқчи бўлсам, одатда шундай дейдиган бўлдим: «Жозефина, сен мана бу ерда хатога йўл қўйдинг, лекин, Худо шоҳид, мен бундан ҳам кўп хатолар қилганман. Соғлом ақл туғма равишда берилмайди. У тажриба билан бирга келади ва сен менинг ёшимдагига нисбатан, яхшироқсан. Мен шу қадар телбаларча ва аҳмоқона хатолар қилганманки, шунинг учун сени ёки бошқа бировни танқид қилишга заррача истасим йўқ. Ўйлаб кўр-чи, мана бундай ёки ундай қилинса, яхши бўлмасмикан?»

Хатолар ҳисобини гапни ўзи ҳам бундан кам хато қилмагани ва мукамалликдан йироқлигини тавозе билан тан олиб бошлаган одамдан эшитиш анча осонроқ.

Канаданинг Манитоба вилояти Брэндон шаҳрида яшовчи муҳандис Э.Г.Диллистоуннинг янги котибаси билан боғлиқ муаммолар келиб чиқди. У имзолашга олиб келадиган, ўқиб ёздирилган хатлардаги ҳар бир варақда икки-учтадан имловий хатолар учрарди.

Жаноб Э.Г.Диллистоун муаммони қандай бартараф этгани ҳақида сўзлаб берди:

«Мен, аксарият муҳандислар каби, инглиз тили грамматикаси ва имлоси борасида унчалик кучли эмасман. Кўп

йиллардан бери хато қиладиган сўзларимни тезроқ топиш учун махсус луғат дафтаримга киритиб бораман. Котибам хатоларни пухтароқ текшириш ва луғатдан фойдаланиш тўғрисидаги кўрсатмаларимни бажармаётгани маълум бўлгач, мен бошқачароқ ёндашувни қўладим. Кейинги хатда хатоларни кўрганимда, котибанинг ёнига ўтирдим ва дедим: «Мана бу сўз қандайдир бошқача кўриняпти. Бу мен доим хато қиладиган сўзлардан бири. Шунинг учун бир вақтлар мана бу дафтарни юрита бошлаганман (шундай деб хато сўз ёзилган саҳифани очдим). Мана у. Ҳозир мен имлога жуда жиддий қарайман, чунки одамлар хатларимга қараб баҳо беришади. Улар назарида, имловий хатолар бизнинг касбий фазилатларимизни ерга уради.

Билмадим, котиба менинг тизимимдан нусха олдимми ёки йўқми, лекин ўша суҳбатдан сўнг хатлардаги имловий хатолар анча камайди».

1909 йилда ажойиб тарбия олган поляк князи Бернард фон Бюлов ҳам мазкур усулни қўллаш заруриятини англаб етди. Фон Бюлов Германиянинг империя канцлери эди, тахтни эса манман ёки димоғдор деб аталган Вилгельм II эгаллаб турарди. У Германиянинг сўнгги кайзери бўлиб, ўз армияси ва флотини яратган, дунёда уларга тенг келадигани йўқ, деб мақтанарди.

Кейин қандайдир мутлақо ҳайратланарли воқеа юз берди. Кайзер мисли кўрилмаган мавзуда гапирди. Бу эса бутун қитъани ларзага солди ва бутун дунёда миш-мишларнинг болалаб кетишига олиб келди. Вазият шу билан чигаллашгандики, кайзер ўзининг аҳмоқона, худбин, тутуриқсиз мулоҳазаларини ошкора айтганди. У мазкур фикрларни Англияда меҳмон сифатида бўлганида билдирди ва «Дейли Телеграф»да босиб чиқариб, подшоҳ ҳазратларига хос лутф қилди. Масалан, кайзер Англияга нисбатан дўстона ҳиссиётлар сақланиб қолган ягона немис эканлиги; Япониядан келаятган хавфга қарши флот қургани; у ва фақат у Англияни рус ва француз қўшинлари босқинидан қутқаргани; айнан ўзи ишлаб чиққан режа инглиз лорди Робертсга Жанубий Африкада бурларни енгишда ёрдам бергани ва ҳоказо, ҳоказоларни гапирди.

Охириги юз йилларда Европанинг тож кийган бирорта подшоҳи тинчлик даврида бундай сўзларни айтмаганди.

Бутун қитъа бузилган ари уясидек ҳаракатга келди. Англия ғазабнок эди. Нёмис давлат арбоблари карахт бўлиб қолгандилар. Ҳамманинг ҳайрати авжига чиққан пайтда, кайзер ваҳимага тушиб қолди ва империя канцлери фон Бюловга айбни ўз бўйнига олишни таклиф қилди. Ҳа, кайзер барчаси учун жавобгарликни айнан фон Бюлов зиммасига олишини, бу гапларни айтишга маслаҳат бергани ҳақида эълон қилишини хоҳларди.

«Лекин ҳазрати олийлари, – норозилик билдирди фон Бюлов, – менимча, хоҳ Германия ёки Англияда бўлсин, бирорта киши, менинг сиз, ҳазрати олийларига бундай маслаҳат берганимни фараз ҳам қилмаса керак».

Фон Бюлов шу сўзларни айтгани заҳоти, катта хато қилганини тушунди. Кайзер ғазабланиб кетди.

«Нима, сиз мени эшак деб ҳисоблайсизми? – бақирди у. – Мен, нима, сиз қила олмаган шундай хатоларга қўл уришим мумкинми?»

Фон Бюлов тушундики, кайзерни айблашдан аввал, бошида уни мақташ керак эди. Лекин энди ортга қайтиб бўлмайди. Шу сабабли, у ҳал қилиш мумкин бўлган ишларнинг энг яхшисини амалга оширди: танқид қилгандан сўнг, мақтаб кўйди. Ва муъжиза юз берди.

«Мен бундай деб ўйлашдан йироқман, – деди у ҳурмат билан. – Ҳазрати олийлари мендан кўп соҳаларда устун. Нафақат қирғоқ ва денгиз кучлари соҳасидаги билимлар борасида, балки, табиий фанларда ҳам. Мен доим сиз, ҳазрати олийларининг барометр ишлаши, симсиз телефон ва рентген нурлари борасидаги изохларингизни ҳайрат билан тинглаганман. Уят бўлса-да айтишим мумкинки, мен табиий фанлар билан мутлақо таниш эмасман. Кимё ва физика ҳақида заррача тушунчам йўқ. Ҳатто энг оддий табиий ҳодисаларни ҳам тушунтириб беролмайман. Лекин, – давом этди фон Бюлов, – буни тарихни билишим ва, эҳтимол, сиёсий соҳадаги баъзи қобилиятларим билан, айниқса дипломатия билан қоплайман».

Кайзернинг кайфияти яхшиланди. Фон Бюлов уни мақтади. Фон Бюлов уни кўкларга кўтарди ва ўзини ерга урди. Энди кайзер кечириши мумкин эди. «Мен сизга айтмаганмидим, – завқ билан хитоб қилди у, – биз ажойиб тарзда бир-биримизни

тўлдирамиз, деб? Биз доимо бирга бўлишимиз керак, шундай қиламиз ҳам!» У фон Бюловнинг қўлини сиқди, буни бир неча бор қилди. Кейинроқ эса, ўша куннинг ўзида шу қадар тўлқинланиб кетдики, муштларини шиддат билан силкитиб, эълон қилди: «Агар мен бирор киши фон Бюловга қарши чиққанини курсам, унинг башарасини бөжаб қўяман!»

Фон Бюлов вақтида керакли сўзларни топа олди ва ўзини қутқарди. Лекин, қанчалик устомон бўлмасин, битта хатога йўл қўйди. У суҳбатни Вилгельмнинг аҳмоқлиги ва бу одамни назорат қилувчи одам кераклигига шама қилишдан эмас, ўзининг камчиликлари ва кайзернинг рад қилиб бўлмас фазилатларидан *бошлаши* зарур эди.

Фон Бюловнинг ўзини камситган, кайзерни эса улуғлаган бир неча гапи димоғдор ва таҳқирланган амалдорни содиқ дўстга айлантирди. Тасаввур қилиб кўринг, агар биз кундалик ишларимизда ўз фазилатларимизни биров ер урсак, суҳбатдошимизникини эса улуғлаб таъкидласак, қандай таъсир кўрсатади? Бу усул тўғри қўлланилса, ўзаро муносабатларда ҳақиқий мўъжизалар яратиши мумкин.

Биз шахсий хатоларимизни, ҳатто, тузатилмаганлари бўлса ҳам, тан олиб, бошқа кишининг феъл-атворини ўзгартира оламиз.

Бунга Мериленд штатининг Тимониум шаҳрида яшовчи Клэрэнс Церхузен сўзлаб берган воқеа мисол бўлиши мумкин. У ўғли баъзан чекиб туришини билиб қолганди.

«Дэвиднинг чекишини истамасдим, албатта, — дейди жаноб Церхузен. — Лекин онаси ва мен чекардик. Биз доим унга ёмон ўртак бўлганмиз. Мен Дэвидга тахминан унинг ёшида чека бошлаганим, никотин хўжайинимга айланиб қолгани ва ҳозир менга сигарета билан хайрлашиш қанчалик қийин эканини тушунтирдим. Йуталишим, атрофдагиларнинг асабига тегишимни айтдим. Дэвидга унинг ўзи ҳам яқиндагина мендан чекишни ташлашни илтимос қилганини эслатдим. Мен ўғлимни мажбурламадим, пўписа қилмадим ва огоҳлантирмадим. Фақатгина бу тузоққа қандай тушиб қолганим, ҳозир қай аҳволда эканимни айтиб бердим, холос.

Ўғлим бу ҳақда биров вақт уйлаб кўрди ва мактабни тугатгунча чекмасликка қарор қилди. Йиллар ўтди, Дэвис чекмади, келажакда ҳам чекиш нияти йўқ.

Бу суҳбатдан сўнг менинг ўзим ҳам чекишни ташлашга қарор қилдим ва оилам кўмагида муваффақиятга эришдим».

Яхши раҳбар қуйидаги тамойилга амал қилади:



3-тамойил:

*Аввал шахсий хатоларингиз ҳақида гапиринг.
Фақат шундан кейингина бошқа одамни
танқид қилинг.*

4-боб

Ҳеч ким буйруқни ижро этишни ёқтирмайди

Бир куни мен Ида Тарбелл хоним билан тушлик қилиш шарафига муяссар бўлганман. У – америкалик энг тажрибали биографлардан бири. Мен Ида Тарбеллга мазкур китобни ёзаётганим ҳақида айтдим. Шундан сўнг, одамлар билан яхши муносабатлар қуриш қобилияти фавқулодда муҳим фазилат эканлиги борасида суҳбатлашдик. У Оуэн Д.Янг таржимаи ҳоли устида ишлаётганида Янг билан битта идорада уч йил бирга ишлаган одамдан эшитганларини ҳикоя қилиб берди.

Ўша кишининг таъкидлашича, у уч йил мобайнида жаноб Янг бирор кишига тўғридан-тўғри буйруқ берганини эшитмаган экан. Янг буйруқ бермаган, аксинча таклиф қилган. Масалан, ҳеч қачон: «Уни ёки буни қилинг» ёхуд «Уни ёки буни қилманг» демаган. Қўли остидагилар билан муносабатларини қуйидаги иборалар ёрдамида олиб борган: «Мана бу вариантни кўриб чиқолмайсизми?» ёки «Ҳозирги вазиятда мана бу иш беради, деб ўйлайсизми?» Кўпинча, хатни ёздириб бўлгач, шундай дерди: «Бу ҳақда нима деб ўйлайсиз?» Янг ёрдамчиларидан бири тайёрлаган хатни кўра туриб, шундай дейиши мумкин эди: «Агар манови гапни мана бу тарзда ўзгартирсак, балки, яхши бўлармиди?» У доимо одамларнинг мустақил ишлашларига имкон берарди. Ҳеч қачон ёрдамчиларига топшириқни бажариш усулларини ўргатмасди: улар ишлаб, шахсий хатолари асосида ўрганардилар.

Бошқаришнинг бундай усули одамга ўз хатоларини осонликча тузатишга имкон беради. Мазкур усул нафсониятга

төгмайди ва шахсий аҳамиятини ҳис этишга имкон беради. Бундай усул ҳамкорликни рағбатлантиради ҳамда қарама-қаршилик учун шароит туғдирмайди.

Кескин буйруқ орқали пайдо бўлган хафалик ҳисси узоқ вақт давомида яшаши мумкин. Ҳатто, буйруқ нобоп ишларни ўзгартиришга қаратилган бўлса ҳам шундай бўлади. Пенсильвания штатининг Вайоминг шаҳридаги коллеж ўқитувчиси Дэн Сантарелли машғулотларда бизга бир воқеани сўзлаб берди. Талабалардан бири машинасини тўхташ жойига нотўғри қўйиб, мактаб устахонасига киришни тўсиб қўйган. Коллеж ўқитувчиларидан бири синфга бостириб кирди ва асабийлашиб сўради: «Кимнинг машинаси ўтиш жойини тўсиб турибди?» Машина эгаси бўлган талаба аниқлангач, ўқитувчи бақирди: «Тезда машинангни йўқот, бўлмаса уни сим арқонга улаб, узоқроққа элтиб қўяман».

Албатта, талаба ноҳақ эди: машина белгиланмаган жойга қўйилганди. Лекин ўқитувчи нафсониятга тегадиган сўзларни айтгани учун нафақат ўша талаба кек сақлади, балки қолганлар ҳам ҳар томонлама унинг ишини қийинлаштира бошладилар.

Ўқитувчи бошқа усулни танлаши мумкинмиди? У дўстона тарзда: «Кимнинг автомобили ўтиш жойини тўсиб турибди?» деб сўраса бўларди. Кейин эса, агар машина олиб қўйилса, бошқа автоуловлар ҳам устахона яқинига келиши мумкинлигини айтганида, талаба бажонидил автоуловини бошқа жойга элтиб қўярди. На ўзи, на дўстлари ўкинч ва аламни ҳис этардилар.

Саволни тўғри қўйиш нафақат буйруқни юмшатади, балки аксарият ҳолларда савол берилган кишида ижодий изланиш пайдо қилади. Агар одамлар қарор танлашда иштирок этсалар, буйруқни бажаришга кўпроқ мойил бўладилар. Жанубий Африканинг Йоханнесбург шаҳридаги аниқ ўлчамли эҳтиёт қисмлар ишлаб чиқарувчи кичик фабрика бошқарувчиси Йэн Макдональднинг жуда катта буюртмачи билан шартнома тузиш имконияти пайдо бўлганида, у тегишли муддатга улгура олмаслигига ишонган эди. Ишларнинг аввалги ҳажми ва янги буюртмагача бўлган қисқа муддат, илк қарашда, янги буюртмани бажаришга киришиш учун сира имконият қолдирмасди. Лекин, ишчиларни қистовга олиш, ўнг ва чапга

кўрсатмалар бериш ўрнига, у умумий мажлис чақирди. Вазиятни тушунтирди ҳамда мазкур буюртманинг бажарилиши фабрика ва ҳар бир ишчи учун нимани англатиши ҳақида изоҳ берди. Кейин эса ишчиларни саволга тутди:

«Бу буюртмани бажариш учун нималар қилишимиз мумкин?»

«Буюртмани бажаришга имкон берадиган усуллар борми?»

«Иш соатларини ўзгартириш ёки буюртма бажарилишига ёрдам бериш учун ишчилар мажбуриятини бошқача тақсимлашнинг имконияти борми?»

Ишчи ва хизматчилар жуда кўплаб таклифлар киритдилар ҳамда ундан буюртма ижросини зиммасига олишни талаб қилдилар. Улар буюртмани бажара оламиз, деб қарор қилдилар. Бу ишонч мақсадларига эришиш ва маҳсулотни ўз вақтида етказиб беришга имкон берди. Самарали иш юритмоқчи бўлган раҳбар қуйидагидан фойдаланади:



4-тамойил:

Буйруқ ўрнига саволлар беринг.

5-боб

Бошқаларга ўз обрўсини сақлаб қолиш имконини беринг

Кўп йиллар аввал «Женерал Электрик» компанияси но-зирининг бир масалани ҳал қилишига тўғри келди: бўлим бошлиғи Чарльз Штейнмецни вазифасидан олиш талаб этиларди. Электрга боғлиқ барча масалаларни моҳирона бажарган Штейнмец техник ҳисоб-китоб бўлимини бошқара олмаётганди. Лекин компания бу одамни ерга урмоқчи эмасди. Уни қадрлашар, кўнгли ўта нозик эканини билишарди. Шу боис, Штейнмец учун янги лавозим ташкил этишга қарор қилинди. Уни «Женерал Электрик» компаниясининг маслаҳатчи-муҳандиси этиб тайинлашди. Мансаб янгича номланар, лекин амалда ўзининг олдинги ишини бажариши режалаштирилганди. Техник ҳисоб-китоблар бўлими эса бошқа кишига топширилди.

Штейнмец ҳам «Женерал Электрик» раҳбарияти каби бахтиёр эди. Компания жуда мулойимлик билан ва жанжалсиз иқтидорли, ҳиссиётга берилувчан ходимини бир мансаб-

дан бошқасига ўтказиб қўйди ҳамда ўз обрўсини сақлаб қолишига имкон берди.

Бошқаларга ўз обрўсини сақлаб қолишларига имкон беринг! Бу ниҳоятда муҳим, бу ҳаётий даражада муҳим! Лекин орамизда камдан-кам киши бу ҳақда ўйлаб кўрган.

Биз ўзгаларнинг ҳиссиётларига эътибор бермай, тинмай ўз мақсадларимиз сари интиламиз. Атрофимиздаги одамларнинг хатосини топиб, уларга дўқ уриб, болани тенгдошлари олдида ёки ходимни хизматдошлари кўз ўнгиде танқид қилиб, олға силжиймиз. Кимнингдир иззат нафсига текканимизга заррача эътибор бермаймиз. Ваҳоланки, бир неча дақиқа ўйлансак, бошқа одамнинг ҳолатини самимий тушунаётганимизни англатадиган икки оғиз сўз айтсак, унинг руҳий азобларини анча енгиллаштирган бўлардик.

Келинг, агар ходимимизни ишдан бўшатиш ёки унга ҳайфсан эълон қилишга тўғри келганида, ана шуни унутмайлик. «Ходимларни бўшатиш ҳеч кимга ҳузур бағишламайди. Бўшаш эса янада камроқ лаззат келтиради» (бу солиққа тортиш бўйича дипломли ҳисобчи А.Грейнджер менга жунатган хатдан парча).

«Биз, асосан, мавсумий ишлаймиз, – ёзади у. – Шунинг учун жон боши солиғи йиғиб бўлингач, ходимларни бўшатишимиз керак. Уларни бўшатиш билан шуғулланиш компаниямизда ҳеч кимга ёқмайди. Шу сабабли, бизда мазкур масалаларни тезкор ҳал этиш тартиби ишлаб чиқилган. Одатда бу қуйидагича амалга оширилади: «Ўтиринг, жаноб Смит. Солиқ тўлаш тугади. Энди сиз учун бизда иш йўқ. Сиз бу ерга ишлар тиғиз пайтда қабул қилинганингизни тушунасиз, албатта ва ҳоказо, ҳоказо». Бундай сўзлардан кейин одамларнинг ҳафсаласи пир бўлади. Уларнинг иззат нафсига зарба берилади. Аксарияти бир умр бухгалтерия билан шуғулланади ва ўзи билан шу тарзда иш тутган фирмага нисбатан ижобий ҳиссиётлари қолмайди.

Яқинда мен мавсумий ходимларимизни сал бошқача назорат билан шахсий фазилатларини кўпроқ ҳурмат қилган ҳолда бўшатишга уриниб кўрдим. Уларнинг бутун қиш давомида қилган ишлари натижаларини диққат билан ўрганиб чиққанымдан сўнг, ҳар бири билан учрашдим. Мен қуйидагига ўхшаш гапни айтардим: «Жаноб Смит, сиз аъло даражада ишладингиз

(агар ҳақиқатан ҳам шундай бўлса). Бу гал биз сизни Ньюаркка жўнатдик, у ерда ишлаш эса жуда қийин. Шунга қарамай, топшириқни аъло даражада уддаладингиз. Фирмамиз сиз билан фахрланишини маълум қилмоқчимиз. Билимларингиз чуқур ва қаерда ишланган, юксак натижаларга эришишингиз мумкин. Фирма сизга ишонади, сиз ҳақингизда ўйлайди. Сиз ҳам бизни унутмаслигингизни истардик».

Натижа қандай бўлди? Одамлар анча кўтаринки кайфиятда кетишарди. Бушатилганларига қарамай, шахсий қадр-қимматларининг ҳақоратланиш ҳисси пайдо бўлмасди. Агар бизда улар учун иш бўлганида, иш жойларини сақлаб қолишларини тушунардилар. Бу кишиларнинг хизматиға эҳтиёж пайдо бўлганида, улар бажонидил ишлашга келадилар».

Курсимиздаги машғулотлардан бирида икки тингловчи хатоларни тўғридан-тўғри кўрсатишнинг салбий оқибатларига нисбатан киши обрўсини сақлаб қолгандаги ёндашув қандай ижобий натижаларга олиб келишини муҳокама қилишди.

Пенсильвания штатининг Хэррисберг шаҳридан бўлган Фред Кларк ўзи фаолият кўрсатган компанияда рўй берган бир воқеани сўзлаб берди: «Ишлаб чиқариш кенгашларимизнинг бирида вице-президент цех усталаридан бирига аниқ вазифа топширди. У носозликлар учун цех бошлиғига айбни юклаш мақсадида тажовузокрона гапирарди. Цех бошлиғи эса ҳамкасблари олдида ноқулай аҳволга тушиб қолишни истамас, мужмал жавоблар берарди. Бу шунга олиб келдики, вице-президент ўзини тута олмади. У цех бошлиғига ташланди ва уни ёлғончиликда айблади.

Бир неча дақиқа ичида иш юзасидан бўладиган барча муносабатларга путур етди. Малакали мутахассис ҳисобланган цех бошлиғи энди амалда биз учун керак бўлмай қолди. Бир неча ойдан сўнг у ишдан бўшади ва рақобатчимизга ишга кирди. У ерда, фикримча, ўз бурчини яхши бажараётган бўлса керак».

Бошқа тингловчи Анна Маццоне ҳам ишдаги можаро ҳақида сўз юритди. Эътибор беринг: натижа муаммони ҳал қилишдаги тўғри ёндашувни танлашга боғлиқ! Маццоне хоним, озиқ-овқат компаниясининг маркетинг бўйича мутахассиси, ўзининг биринчи катта топшириғини олди. У синов тариқасида янги маҳсулотнинг сотувларини ўтказиши керак эди.

«Мен сотув натижаларини олгач, қаттиқ ўйга ботдим, — дейди Маццоне хоним. — Режалаштиришда жиддий хатога йўл қўйгандим. Шунинг учун барчасини қайтадан такрорлаш талаб этиларди. Вазият чигал эди. Сабаби, мен олинган натижаларни эълон қиладиган мажлисгача, бошлиғим билан фикрлашиш имкониятига эга эмасдим.

Маълумотлар ҳақида сўрашганида, қўрқувдан титрадим. Ҳушимдан кетиб қолмаслик учун, бор кучимни ишга солдим. Ўзимни қўлга олиб, йиғламасликка қарор қилдим. Аёллар жуда ҳиссиётли, бошқарув ишини удалай олмайдилар, деган гапни эшитишни истамасдим. Мен қисқача маъруза қилдим ва йўл қўйган хатоим туфайли кейинги йиғилишгача бозорни такрорий ўрганишим зарурлигини айтдим. Бошлиғим мени койишини кутиб, жойимга ўтирдим.

Қизиқ, у уришиш ўрнига бажарилган ишлар учун менга миннатдорчилик билдирди. Янги лойиҳа устида ишлаш вақтида хатоларга йўл қўйилиши табиий ҳол эканини айтиб, янги тадқиқот компания учун аниқ ва муҳим бўлишига ишонч билдирди. У менга ишониши, қўлимдан келган барча ишни қилганимни айтди. Хатоим сабаби қобилиятимнинг йўқлигида эмас, балки тажриба етишмаслигида эканини таъкидлади. Буларнинг барчасини ҳамкасбларим олдида айтди.

Мажлис тугаганида, мен аъло кайфиятда, бошимни мағрур тутиб кетардим. Бундан буён ҳеч қачон бошлиғимга панд бермасликка қатъий қарор қилгандим».

Хатто, сиз ҳақ бўлиб, бошқа одам эса, сўзсиз, ноҳақ бўлганида ҳам, агар обрўсига путур ётказсангиз, фақатгина унинг ўзига-ўзи берган баҳосини туширасиз, холос. Афсонавий француз ёзувчиси Антуан де Сент-Экзюпери ёзганидек: «Одамни унинг кўзи ўнгида камситадиган мавзуда гапириш ёки нимадир қилишга ҳаққим йўқ. Менинг у ҳақдаги фикрим эмас, унинг ўзи ҳақидаги фикри аҳамиятга эга. Одамнинг кадр-қимматини ҳақоратлаш — жиноят қилиш демакдир».

Ҳақиқий раҳбар ҳар доим қуйидагини қўллайди:



5-тамойил:

Одамга ўз обрўсини сақлаб қолишига имконият беринг.

6-606

Ўзгаларни қай тарзда муваффақиятга руҳлантириш мумкин?

Менинг бир дўстим бўлиб, исми Пит Барлоу эди. У циркда ишлар, пони ва итлар иштирокида томоша кўрсатарди. Пит бир умр цирк ва кўчманчи театрлар билан бирга дарбадарлик қилган. Мен унинг янги итни ўз томошаси учун тайёрлаётганини томоша қилишни яхши кўрардим. Ушанда, агар ит топшириқни сал яхшироқ бажарса, Пит силаши ва мақташи, унга гўшт бериши ва муваффақиятидан ҳайқириб хурсанд бўлишини сөздим. Бунда ҳеч қандай янгилик йўқ. Ҳайвон ўргатувчилар мазкур усулдан юз йиллардан бери фойдаланадилар. Қизиқ, нима учун биз соғлом ақл манбаларига амал қилмаймиз ва ҳайвонларни ўргатишда қўлланиладиган усулдан одамларни ўзгартиришда фойдаланмаймиз? Нима учун қамчи ўрнига гўшдан фойдаланиб бўлмайди? Нима учун айблов ўрнига мақтовдан фойдаланиш мумкин эмас? Келинг, ҳатто озгина муваффақият учун ҳам мақтайлик.

Рухшунос Жесс Лэйр ўзининг «Мен юлдузларни бонарвон уролмайман, болақай, лекин борим шу» номли китобида шундай шарҳ беради: «Мақтовнинг инсон онгига таъсирини усиз ўсимлик гуллаб-ўла олмайдиган қўш нурига қиёслаш мумкин. Одамлар ҳам худди шундай. Лекин биз, аксариятимиз бениҳоя тайёргарлик билан бошқаларга танқиднинг совуқ шамолини йўллаймиз, мақтовнинг қуёшли тафтини эса истар-истамас жўнатамиз». Менинг ўтмишимда бир неча мақтов сўзлари келажагимни бутунлай ўзгартириб юборган вақтлар бўлган. Сиз билан шундай ҳол рўй бермаганми? Мақтов одамга мўъжизакор таъсир қилгани ҳақида тарихда кўплаб ёрқин мисоллар мавжуд. Масалан, узоқ йиллар аввал ўн яшар бола Неполдаги фабрикада ишларди. У қўшиқчи бўлишни орзу қиларди, лекин биринчи ўқитувчиси ҳовурини тушириб қўйди: «Сен куйлай олмайсан, — деди у. — Мутлақо овозинг йўқ. Сенинг овозинг шамолнинг увиллашига ўхшайди».

Лекин боланинг онаси, камбағал деҳқон аёл уни қучоқлади ва мактаб қўйди. Она фарзандининг куйлаш қобилиятига шубҳа қилмаслигини айтди. Бунга ишончи комиллиги ва ютуқлари шундоқ кўриниб турганини таъкидлади. У ўғлининг

ашула дарсларига пул тўлаш учун ялангоёқ юрар, пулни төжарди. Онасининг мақтови ва далдалари боланинг ҳаётини ўзгартириб юборди. Унинг исми Энрико Карузо бўлиб, ўз замонасининг энг улуғ ва энг машҳур опера қўшиқчисига айланди.

Ўн тўққизинчи аср бошида Лондонда ёзувчи бўлишни орзу қилган ёш йигитча яшарди. Атрофда нимаики бўлмасин, унга қаршидай таассурот туғиларди. Бола бор-йўғи тўрт синфни тугатди. Унинг отасини қарзи эвазига қамаб қўйишди. Бу ёш йигитча очлик азоблари билан таниш эди. Ниҳоят, у этик мойи солинган банкаларга ёрлиқлар олимлайдиган иш топди. Бола каламушлар қайнаб турган өртўлада ишлар, Лондон харобаларидаги дайдилар билан қоронғу чордоқда тунарди. У ўз қобилиятларидан шунчалик гумонсирардики, масхара қилишларидан кўрқиб, биринчи қўлёзмасини почта қутисига тунда ташлади. Нашриётлар барча ҳикояларини рад этишди. Ниҳоят, унинг ҳикояси қабул қилинган буюк кун етиб келди. Шуни айтиш керакки, ўша ҳикояси учун йигитча бир шиллинг ҳам олмади, лекин муҳаррир уни мақтади. Муҳаррир ўз олқишини изҳор қилди. Йигитча шунчалик ҳаяжонда эдики, кўзларида ёш билан кўчаларда бемақсад дайдиб юрди. Биринчи ҳикоясининг нашр этилиши туфайли олган олқиши ва мақтови унинг бутун ҳаётини ўзгартириб юборди. Агар ана шу руҳланиш бўлмаганида, эҳтимол, ўсмир бутун умрини каламушлар қайнаб ётган фабрикада ўтказиши мумкин эди. Балки, сиз бу йигитча ҳақида эшитдиргандирсиз? Унинг исми – Чарльз Диккенс.

Лондонлик бошқа бола атторлик дўконда сотувчилик қилиб кун кўрарди. У соат бешда туриши, дўконни супуриши ва тер тўкиб, кунига ўн тўрт соатдан ишлаши керак эди. Иш куни ҳолдан тойдирар, бола ишини бутун қалби билан ёмон кўрарди. Икки йил ўтди ва у бошқа чидай олмай қолди. Бир куни эрталаб ўрнидан турди ва нонушта қилмай онасининг олдига кетди. Онаси бошқаларнинг рўзғор ишларини бажарувчи аёл бўлиб ишларди. Бола ўн беш миль юриб борди.

У умидсизлик туфайли ақлдан озаёзганди. У онасига ялинди. У йиғлади. У, агар шу дўконда ишлашга қолса, ўзини ўлдиришини айтди. Кейин ўзининг собиқ мактаб ўқитувчисига узундан-узоқ хат ёзди. Унда ҳаёти барбод бўлгани ва

яшашни истамаётганини қайд этди. Кекса ўқитувчи собиқ ўқувчисини биров мақтади ва уни нафақат сотувчи сифатида ишлаш учун ақлли ва яроқли деб ишонтирди, балки ўқитувчи бўлиб ишлашга таклиф қилди. Бу мақтов боланинг келажагини ўзгартирди ва инглиз адабиёти тарихига кучли таъсир кўрсатди. Бола сон-саноксиз бестселлерлар ёзди ва қалами билан миллионлаб доллар ишлаб топди. Сиз, эҳтимол, бу ижодкор ҳақида эшитгандирсиз? Унинг исми – Герберт Уэллс бўлади.

Б.Ф.Скиннер таълимотининг асосий мазмуни – танқид ўрнига мақтов ишлатишдир. Замонамизнинг улуғ руҳшуноси бўлган бу одам ҳайвонлар ва одамларда ўтказилган тажрибалар ёрдамида қуйидагини кўрсатиб берди: «Агар танқид қуйи даражага туширилиб, мақтов юқори даражага чиқарилса, одамлар кўпроқ яхши ишларни амалга оширадилар. Салбий жиҳатларга кам эътибор берилиши туфайли эса, инсон табиатининг бу қирралари борган сари камроқ намоён бўлади».

Шимолий Каролина штатининг Роки-Маунт шаҳрида яшовчи Жон Рингельспо мазкур усулни болалар билан мулоқотда қўлади. Уларнинг оиласида, кўпчилик бошқалар каби, ота-оналар болалари билан бақир-чақир, ҳақорат ва маломатлар ёрдамида муомала қилишарди. Аксар хонадонлардаги каби, ҳар бир суҳбатдан сўнг болалар яхши томонга ўзгармас, аксинча анча ёмонроқ бўлишарди. Бу ота-оналарига ҳам тааллуқли эди. Мазкур масалани ҳал қилишнинг иложи йўқдай туюларди. Жаноб Рингельспо машғулотларимизда ўрганган тамойилларни қўлламоқчи бўлди. «Биз уларни хатолари учун койиш ўрнига мақташга қарор қилдик, – дейди у. – Бу осон эмас экан, чунки болаларимизда фақат ёмон жиҳатларни қўришга одатланиб қолгандик. Мақтовга муносиб нимадир топиш жуда қийин эди. Барибир буни уйддаладик ва аста-секин, кун сайин болалар шўхликлари билан камроқ асабимизга тегадиган бўлишди. Баъзи бир чидаб бўлмас қилиқлари эса мутлақо йўқола борди. Улар бизнинг мақтовларимизни йиға бошлаган ва қандайдир яхши иш қилишга жон-жаҳдлари билан уринардилар. На хотиним, на мен ишона олардик. Туғри, бу унчалик узоқ давом этмади, лекин шунга қарамай, янги муносабатларимиз ўрнашиб

бўлгач, уларнинг даражаси аввалгидан анча баланд эди. Энди олдингидай муносабат билдиришга ҳожат йўқ, чунки болалар ёмондан кўра кўпроқ яхши ишлар қилардилар. Буларнинг барчаси болалар хулқидаги бироз яхшиланишни ҳам мақтов билан мукофотлаганимиз туфайли бўлди. Биз уларни тўполонлари учун майда-чуйда инжиқликларимиз билан қийнамай қўйдик».

Бу тамойил ишда ҳам амал қилади. Калифорния штатининг Вудленд-Хиллз шаҳрида яшовчи Кейт Роупер ундан компаниясидаги бир вазиятни ҳал қилишда фойдаланди. Роупер бир куни босмахонадан жуда юқори сифатли материал олди. Лекин уста уни тайёрлаган ёш матбаачидан норози эди. Уста ёш йигитнинг ишга нисбатан салбий муносабатда эканини айтар, бўшатиб юбориш ҳақида жиддий ўйларди.

Юзага келган вазиятдан хабар топган жаноб Роупернинг ўзи босмахонага борди ва ёш ишчи билан гаплашди. У яқинда олинган ишнинг юқори сифатидан жуда қониққанини айтиб, бу сўнги кўрганлари орасида энг яхшиси эканини қўшиб қўйди. Ёш ишчининг ишини нима учун ажойиб ҳисоблашини батафсил тушунтириб берди.

Нима деб ўйлайсиз, бу сўзлар йигитчанинг компанияга бўлган муносабатига таъсир қилдимикан? У икки кунда ўзгарди. Бўлиб ўтган суҳбат ҳақида бошқа ишчиларга сўзлаб берди ва компания ишини нақадар кадрлашини ҳам қўшиб қўйди. Шу кундан бошлаб у компанияга нисбатан содиқ бўлиб қолди ва ўз бурчини тиришқоқлик билан бажара бошлади.

Жаноб Роупер ёш ишчига нафақат «Сен аъло ишляпсан» деган мақтов сўзларини айтди, балки иши нима учун бунчалик юқори сифатда эканини атайлаб тушунтирди. Айнан фақатгина иш учун мақтаб қўйгани эмас, ишгача унинг муайян ютуқларини кўрсатиб ўтганлиги учун мақтагани катта аҳамиятга эга бўлди. Ҳамма ўзини мақташларини ёқтиради, лекин мақтов аниқ бўлса, шунчаки кайфиятни кўтариш учун айтилган оддий сўзлар ҳисобланмай, балки қандайдир улкан воқелик касб этади. Унутманг, биз, барчамиз мақтов ва тан олинишга чанқоқмиз, бунга эга бўлиш учун қўлимиздан келганини қилишга тайёرمىз. Лекин ҳеч ким иккиюзламачиликни яхши кўрмайди. Такрорлашга ижозат беринг: китобда баён қилинган тамойиллар фақатгина юракдан чиқсагина

иш беради. Мен ҳийла ва айёрликлар тизимини ишлаб чиқарганим йўқ. *Янги ҳаёт тарзи одамларни қандай ўзгартириши мумкинлиги ҳақида сўз юритяпман.* Агар сиз ва мен атрофимиздаги одамларни уларнинг яширин имкониятларини амалий жиҳатдан татбиқ этишга руҳлантира олсак, шунчаки ўзгартиришдан кўра, кўпроқ натижага эришишимиз мумкин. Уларни том маънода ўзгартириб юборсак бўлади. Бу муболағами? Унда Американинг энг улуғ руҳшуноси ва файласуфи Уильям Жеймсинг доно сўзларига қулоқ тутинг:

«Биз аслида билишимиз керак бўлганига нисбатан, эндигина уйғоняпмиз. Жисмоний ва руҳий имкониятларимизнинг фақатгина зиғирдек қисмини ишлатамиз. Кўнг маънода олганда, инсон ҳаёти мобайнида ўзи учун белгиланган чегараларга ҳам яқинлаша олмайди. У, одатда, ўзи ишлата олмайдиган турли хил кучларга эга». Ҳа, одатда, айнан сиз, ўзингиз ишлатмайдиган турли хил кучларга эгасиз. Эҳтимол, ётарли даражада ишлата олмайдиган кучлардан бири – одамларни мақташ ва яширин имкониятларини руёбга чиқариш сари руҳлантиришга қаратилган сەҳрли қобилиятингиздир.

Танқид қобилиятларнинг ўсишини секинлаштиради. Мақтов – уларни ривожлантириш усулидир. Одамларни самарали бошқара олиш учун қуйидагидан фойдаланинг:



В-тамойил:

Одамларни энг кичик ютуқлари учун ҳам мақтанг, уларнинг ҳар бир омадли қадамини маъқулланг. «Баҳо беришда самимий ва мақтовда сахий бўлинг».

7-боб

Одамларга яхши обрў қозонишлари учун имкон беринг

Агар шу вақтгача топшириқларни виждонан бажарган ишчи вазифаларини яхши уддалай олмаса, нима қиласиз? Сиз уни бўшатишингиз мумкин, албатта, лекин бу ҳеч нима хал қилмайди. Бундай ишчини танқид қиларсиз, бироқ бу, одатда, норозиликни келтириб чиқаради. Индиана штатининг Лоуэлл шаҳридаги йирик компаниянинг хизмат кўр-

сатиш менежери Генри Хенке қуйидаги муаммога дуч келди. Тажрибали механикнинг иши ўта қониқарсиз бўлиб қолди. Жаноб Хенке унга ҳайфсан бермади ёки бўшатиш билан қўрқитмади. Бунинг ўрнига механикни ўз идорасига чақирди ва самимий гаплашди.

«Билл, сен ажойиб механиксан, – деди у. – Бу иш билан узоқ йиллардан буён шуғулланасан. Кўплаб машиналарни таъмирлагансан, мижозлар доимо мамнун бўлишган. Биз, ҳатто бир неча миннатдорчилик ҳам олганмиз. Лекин сўнгги пайтларда сустроқ ишлай бошладинг, олдингидай сифатли эмас. Аввал ажойиб механик бўлгансан ва, уйлайманки, ҳозирги фаолиятингни кўриш мен учун қанчалик оғир эканини тушунасан. Эҳтимол, биз биргаликда юзага келган вазиятдан чиқиб кетиш йўлини топармиз».

Биллнинг айтишича, у буюртмалар бажарилиши сифати пасайганини пайқамаган. Лекин топширилган ишни яхши билиши ва ўз вазифасини пухта бажаришга уринишига бошлиқни ишонтирган.

Билл ваъдасида турдими? Ишончингиз комил бўлсин, у вазифасини уддалади. Тез орада тезкор ва виждонан ишлай бошлади. Жаноб Хенке Биллга яхши обрў қозониши учун шундай имкон яратгандики, унинг самарали ишлашдан бошқа иложи қолмади.

«Одам, одатда, агар сизни ҳурмат қилса, бажонидил ортингиздан эргашади, – деганди Самуэль Воклен «Болдуин» локомотивларини ишлаб чиқариш заводи директорлиги пайтида. – Уни қандайдир қобилиятлари учун ҳурмат қилишингизни кўрсатганингизда ҳам шундай бўлади». Қисқа қилиб айтганда, агар кимдасиниманидир ўзгартиришни истасангиз, айнан сиз истаганингиз аввалдан унда бордай иш тутинг. Шекспир ёзган: «Агар сенда, ҳақиқатан ҳам ҳиммат бўлмаса, ёлғондакам шундай бўлишга урин». Сиз одамда шакллантиришни истаган сифат тасаввур қилиб кўрилиб, кейин эса унга очиқ айтилса, эҳтимол яхши бўларди. Одамларга яхши обрў қозонишлари учун имкон беринг ва улар буни ишда исботлаш учун қўлларидан келганини қилиб, умидингизни оқлайдилар. Жоржет Леблан ўзининг «Хотиралар. Метерлинк билан биргаликдаги ҳаётим» китобида бельгиялик уятчан Кулойим (Золушка)нинг мисли кўрилмаган ўзгариши

ҳақида ёзган: «Менга ёнимизда жойлашган меҳмонхонадан оқсоч қиз овқат олиб келарди. Унинг исми Мари бўлиб, идиш ювувчи эди. Мари ўз ишини идиш ювишдан бошлаган экан. У фавқулодда бадбашара, ҳақиқий махлуқ эди: ғилайкўз, оёқлари қийшиқ, ташқи ва ички томондан ҳам шунчалик кўримсиз. Бир куни Мари ўзининг қизил панжалари билан макарон солинган ликопчани ушлаб турганида, мен туғридан-туғри дедим: «Мари, сен ўзингда қандай хазина яширишиб ётганини билмайсан». Унда ўз ҳиссиётларига эрк бермаслик одати бор эди. Мари фалокат келтириб чиқаришдан кўрқиб, заррача ишора қилмай, бир неча лаҳза қотиб қолди. Кейин ликопчани столга қўйди ва хўрсиниб, соддапарча деди: «Мадам, мен ҳеч қачон бунга ишонмайман». У шубҳаси ҳақида айтмади, ҳеч қандай савол ҳам бермади. Шунчаки ошхонага қайтди ва менинг сўзларимни такрорлади. Овозида шу қадар куч ва ишонч жарангладики, ҳеч ким унинг устидан кулишга журъат эта олмасди. Ўша кундан бошлаб Марини ҳурмат қила бошлашди. Лекин энг ҳайратомуз ўзгаришлар унинг ботинида юз берди. Мари ўзида беҳисоб хазиналар борлигига ишонди. Юзи ва танасини астойдил парвариш қила бошлаб, бир умрга йўқолиб кетгандек туюлган ёшлигига қайтди ва чиройи яна барқ урди.

Орадан икки ой ўтгач, у хўжайинининг жиянига турмушга чиқаётганини эълон қилди. «Мен ҳақиқий хоним бўламан», – деди Мари ва бутун ҳаётини ўзгартириб юборган ўша бир неча сўз учун менга миннатдорчилик билдирди». Жоржет Леблан Мари – идиш ювувчига обрў тухфа этди ва қиз шунга муносиб бўлишга ҳаракат қилиб, ҳаётини тубдан ўзгартирди.

Флорида штатининг Дейтона-Бич шаҳридаги озиқ-овқат компаниясининг сотиш бўйича мутахассиси Билл Паркер ўзининг фирмаси ишлаб чиқара бошлаган янги маҳсулотдан умиди катта эди. Лекин йирик озиқ-овқат бозори менежери уни сотишдан воз кечганида, умидлари чиппакка чиқди. Паркер рад этиш сабаблари устида узоқ бош қотирди. Сўнг иш куни охиригача яна дўконга бориб, масалани ижобий ҳал қилмоқчи бўлди.

«Жек, – деди у, – эрталабки суҳбатимиздан сўнг мен сенга янги маҳсулотимизни етарлича тавсифлаб бермаганимни тушундим. Бу ҳақда баён қилишим учун бироз вақт ажрат-

санг, жуда миннатдор бўлардим. Мен ҳамиша сенинг суҳбатдошни тинглашга тайёрлигинг ва фикрларинг кенглигини ҳурмат қиламан. Бу янги омилларни ҳисобга олиш, керак бўлса, ўз нуқтаи назарингни ўзгартиришингга ёрдам берар».

Жек Паркерни тинглашдан бош тарта олармиди? Йўқ, чунки у ўз обрўсига муносиб бўлишни истарди.

Ирландиянинг Дублин шаҳрида яшовчи тиш шифокори Мартин Фитцхью бир куни эрталаб мижозларидан бири оғиз чайиш учун ишлатиладиган стаканчаларнинг металл тутқичи унчалик тоза эмаслигини айтганида, довдираб қолди. Тўғри, мижозлар металл тутқичдан эмас, стаканчалардан фойдаланадилар, лекин хонада тоза бўлмаган анжомнинг бўлиши шифокорлик касбига тўғри келмасди.

Мижоз кетгач, доктор Фитцхью хонасига қайтди ва Брижитга жажжи хат ёзди. Брижит унинг офисини ҳафтада икки марта тозалайдиган фаррош эди.

«Қимматли Брижитим.

Мен сизни камдан-кам кўраман. Шу сабабли хоналарни тозалаб, биз учун қилаётган аъло ишингиз эвазига миннатдорчилик билдирмоқчиман. Албатта, ҳафтада икки соат ишлаш етарли эмаслигини тушунаман. Шунинг учун, агар бирор қўшимча иш қилишингизга тўғри келса, масалан, стаканчаларнинг металл тутқичини ювмоқчи бўлсангиз, бунинг учун яна ярим соат ишлашингизни илтимос қиламан. Турган гапки, бу иш учун алоҳида ҳақ тўланади».

«Кейинги куни идорага кирганимда, столим топ-тоза эди, шунингдек, оромкурси ҳам ялтирарди – дейди доктор Фитцхью. – Стаканчаларнинг хромланган тутқичи товланарди. Мен фаррошга яхши обрў қозониши учун имконият яратдим ва у буни сақлаб қолишга уринди. Шу сабабли аввалгидан анча кўп ишлади. Мазкур юмушларни бажаришга қўшимча қанча вақт кетказди? Табиийки, бир дақиқа ҳам кетказгани йўқ».

Эски мақолни эсланг: «Кучукка ёмон лақаб қўй – бошинг ташвишдан чиқмай қолади». Лекин уни яхши ном билан атасангиз, кўринг, нима чиқаркан!

Нью-Йоркнинг Бруклинида яшовчи туртинчи синф ўқитувачиси Рут Хопкинс хоним машғулотларнинг биринчи кунда синф журнаlinesи кўриб чиқди. Янги чорак туфайли пайдо

булган қувноқ кайфияти сўнди ва ташвишга айланди. Гап шундаки, бу йил унинг синфида Томми Т. ўқиши керак эди. У эса бутун мактабда танилган «ёмон бола». Томми учинчи синфда ўқиган пайтида ўқитувчиси ҳамкасблари, мактаб директори ва тинглашга тайёр барча кишиларга нолирди. У нафақат дарсларда бемаза қилиқлар қилар, синфда жиддий муаммолар келтириб чиқарар, балки доимий тарзда тартибни бузарди. Болалар билан уришгани-уришган, қизларни масхара қилади, ўқитувчиларга нисбатан қўпол. Вояга етгани сайин ёмонлашаётгандай туюларди у. Томмининг биргина ижобий қирраси – мавзуни тез тушуниши ва мактаб дастурини осон ўзлаштириши эди.

Хопкинс хоним дарҳол «Томми муаммоси»ни ҳал қилишга киришди. У янги ўқувчилари билан саломлашаётганида, ҳар бири ҳақида бир неча оғиз яхши сўз айтиб ўтди: «Рози, кўйлагинг шу қадар ажойибки», «Алиса, эшитишимча, сен яхши расм чизар экансан». Навбат Томмига келганда, унинг кўзларига қаради ва деди: «Менинг фикримча, Томми, сен табиятан – ҳақиқий етакчисан. Умид қиламанки, сен синфимизнинг тўртинчи синфлар ўртасида биринчи ўринни эгаллашига ёрдам берасан».

Бу таъкид кун мобайнида бир неча бор такрорланди. Ўқитувчи Томмини барча қилган ишлари учун мақтади. Унинг хулқи ижобий томондан ўзига таъриф бераётганини айтди. Томми бундай обрўни оқлаши керак эди. Айнан шу боис, тўққиз ёшли бола бор имкониятини ишга солди.

Сиз бировнинг нуқтаи назари ёки хулқини ўзгартиришга оид раҳбар дуч келадиган қийинчиликларни муваффақиятлар тарзда енгмоқчимисиз? Унда қуйидагидан фойдаланинг:



7-тамойил:

Одамлар ҳақида яхши фикр билдиринг. Ана шунда улар фикрингизга муносиб бўлишга интиладилар.

8-боб

Хатони тузатиш осон, деган тасаввур пайдо қилинг

Менинг бир дўстим, қирқ ёшли буйдоқ, унаштирилди. Унинг қайлиғи, гарчанд сал кечроқ бўлса ҳам, рақсдан бир неча дарс олишга кўндирди. «Менинг рақс тушишни ўрганишим нима учун кераклиги ёлғиз Худога аён, – деди дўстим бу ҳақда айтиб бераркан. – Чунки йигирма ёшимдагидай рақс тушардим. Биринчи рақс ўргатувчим барчасини нотўғри қилаётганим ва ҳаммасини унутишим, рақс тушишни қайтадан ўрганишим кераклигини айтганида, эҳтимол, мутлақо ҳақ бўлгандир. Унинг сўзлари дарсга бўлган қизиқишимни йўқотди ва биз машғулотларга нуқта қўйдик.

Кейинги ўқитувчим, эҳтимол, ёлғон гапиргандир, лекин менга ёқарди. У гап орасида бироз эскича рақс тушишим, лекин рақс асослари яхши ўрганилгани, бир нечта янги ҳаракатларни ўрганишим унчалик қийин бўлмаслигини эслатиб ўтди. Биринчи ўқитувчи, хатоларимни кўрсатиб, мени довдиратиб қўйганди. Иккинчиси эса аксинча иш тутди: мени мунтазам равишда мақтаб, барча хатоларимни кам даражага туширди. «Сизда туғма ритм ҳисси бор, – ишонтирарди у, – болаликдан рақс тушишга иқтидор кўриниб турибди». Соғлом ақлим менинг ўртача раққос бўлганлигим, ҳозир ҳам шундайлигимни айтиб турар, лекин қалбимнинг қайсидир қатида, балки, янги ўқитувчим тўғри эътироф этаётгандир, деган фикр бор эди. Унга ширин сўзлари учун ҳақ тўлардим, албатта. Лекин масалага шу нуқтаи назардан ёндашишнинг нима кераги бор?

Ҳар ҳолда менда «ритм ҳисси борлиги»ни эшитгач, яхшироқ рақс тушганимни биламан. Бу мени руҳлантирар, умид бағишлар ва малакамни ўстириш истагини пайдо қиларди».

Болангиз, турмуш ўртоғингиз, ходимингизга аҳмоқ ёки қандайдир масалада фаҳми етмаслиги, бирор вазифани бажариш учун қобилияти йўқлиги, ҳаммасини нотўғри бажараётганини айтиб кўринг. Бу билан ундаги мукамаллаштишга бўлган барча рағбатлантирувчи омилларни йўққа чиқарасиз. Лекин, агар сиз бошқача усулни қўлласангиз: мақтовда са-

хий бўлсангиз, вазифани мураккаблаштирмасангиз, унга ва кучига ишонишингиз, юксак натижага эришиш учун қобилияти борлиги, фақат уларни ривожлантириш кераклигини англатсангиз, мукаммаллашишга интилиб, машғулотларни тонггача тўхтатмайди.

Бу усулни инсоний муносабатлар соҳасида ажойиб омилкор бўлган Лоуэлл Томас ҳам қўллаган. У шундай қилардики, ўзингизга нисбатан ишонч ҳис этардингиз, ботинингизда жасорат ва ишонч пайдо бўларди. Масалан, мен бир вақтлар дам олиш кунларини жаноб Томас ва рафиқаси билан ўтказдим. Якшанба куни кечқурун улар каминда ёнаётган ўтинлар қасир-қусури остидаги дўстона муҳитда бридж ўйнашни таклиф қилдилар.

Бридж ўйнаш! Йўқ, ҳечам-да! Фақат мен эмас! Бу ўйин борасида ҳеч нақони билмайман. Бридж мен учун ҳамиша жумбоқ бўлиб келган. Йўқ, йўқ, мутлақо мумкин эмас!

«Нима учун хоҳламаяпсан, Дейл? Бу жуда оддий-ку, — деди Лоуэлл. — Хотира ва мияни бироз ишлатиш талаб қилинади, холос. Сён ахир хотира ҳақида мақолалар ёзгансан. Ана шу фикрларингни, мана, амалда қўллаб кўр. Бу айнан сен учун қизиқарли бўлган машғулот».

Ва, нима юз берганини англаб ҳам улгурмай, ҳаётимда биринчи бор бридж ўйнайдиган стол олдида турардим. Мен Лоуэллнинг гапига кўндим. Бунга мазкур ўйинга нисбатан туғма қобилиятларим борлиги ва унинг қийин эмаслиги ҳақида айтганлари сабаб бўлди.

Бридж борасидаги суҳбат менга Эли Калберстонни эслатди. У бридж ҳақида бир нечта китоб ёзган. Улар ўнлаб тилларга таржима қилинган ва миллионлаб ададда сотилган. Қолаверса, Калберстоннинг айтишича, агар ёшгина бир аёл бу ўйинга қобилияти борлигини айтганида, бридж билан ҳеч қачон профессионал даражада шугулланмаган бўларди. У 1922 йили Америкага келиб, фалсафа ва социологиядан дарс бермоқчи бўлди, лекин иш тополмади. Кейин кўмир сотишга киришди, аммо муваффақиятга эришмади. Сўнг қаҳва сотишга уринди, яна муваффақиятсизлик.

Калберстон баъзида бридж ўйнар, лекин бир кун келиб бошқаларни бу ўйинга ўргатиши хаёлига ҳам келмаганди.

У мазкур ўйинда мукамалликдан йироқ, қолаверса, жуда қайсар эди. Ҳаммани саволларга кўмиб ташлаш, ўйнаб бўлингач, ўйинларни узоқ таҳлил қилиш одати туфайли ўзига шерик топиши қийинлашиб қолди.

Вақти келиб, Калберстон бридж ўргатувчи яхши аёлни учратди. Унинг исми Жозефина Диллон эди. Калберстон севиб қолди ва унга уйланди. Жозефина ҳар бир ўйинни диққат билан таҳлил қилишга ўргатди ва уни қарта ўйинининг ҳақиқий даҳоси бўлишига имкониятлари мавжудлигига ишонтирди. Айнан шу мақтов, Калберстон эътирофига кўра, бридж ўйинининг профессионал ўйинчисига айланишига сабаб бўлган.

Огоайо штатининг Цинциннати шаҳридаги курсларимиз ходимларидан бири Клэрэнс М.Жоннинг айтишича, омад учун рағбатлантириб тургани боис, ўғлининг ҳаёти мутлақо ўзгариб кетган. Бунга йўл қўйган хатоларини тузатиш осонлигини ишонтира олгани ҳам ёрдам берган.

«1970 йилда ўн беш ёшли ўғлим Дэвид мен билан яшаш учун Цинциннатига келди. Унинг ҳаёти оғир эди. 1958 йилда автомобиль ҳалокати туфайли Дэвиднинг боши жиддий шикастланган, пешанасида даҳшатли чандиқ қолганди. 1960 йилда мен унинг онаси билан ажрашдим. Дэвид онаси билан Далласга кўчиб кетди ва ўша ерда яшай бошлади. Далласда ўн беш ёшгача ўсишдан орқада қолаётган болалар ўқийдиган махсус синфда таҳсил олди. Эҳтимол, мактаб раҳбарияти унинг пешанасидаги чандиқ туфайли мия жароҳати борлигини ўйлаб, оддий мактаб дастурини ўзлаштира олмайди, деб ҳисоблагандир. Дэвид тенгдошларидан орқада бўлиб, бор-йўғи еттинчи синфда ўқир, кўпайтириш жадвалини билмасди, бармоқларида ҳисоблар ва қийинчилик билан ўқирди.

Дэвиднинг бир жиҳати яхши эди: у радиоприёмник ва телевизорларни кавлашни ёқтирарди. Келажакда телевизорларни таъмирлаш устаси бўлишни хоҳларди. Мен уни мақтар ва бундай касб эгаси бўлиш учун математикани яхши билиш кераклигини ўқтирардим. Бу фанни яхши ўрганиб олишга ёрдам бермоқчи бўлдим. Биз кўпайтириш, бўлиш, қўшиш ва айириш учун мўлжалланган махсус тўртта карточкалар тўпламини сотиб олдик. Масалаларни

биргаликда кўриб чиқар, тўғри жавоб берилган карточкаларни ажратиб қўярдик. Дэвид хато қилганида, мен унга тўғри жавобни айтардим, карточкани эса такрорлаш зарур бўлган дастага қўшиб қўярдик. Биз такрорлаш зарур бўлган дастада бирорта ҳам карточка қолмагунча шуғулланардик. Дэвид тўғри жавоб берганида, мен жон-жаҳдим билан уни мақтардим, айниқса, агар аввал шу масалада хато қилган бўлса. Ҳар кеча, токи барчасини ўрганиб олмагунимизча, такрорлаш дастасидаги барча карточкаларни такрорлардик. Ҳар кеча вақтга қараб, тезликни ўлчаб, жавоб беришни машқ қилардик. Мен унга, агар саккиз дақиқа ичида барча карточкаларга тўғри жавоб берса, кечкурунлари шуғулланишни бас қилишимизга ваъда бердим. Дэвиднинг назарида бунга мутлақо эришиб бўлмасди. Биринчи кечада 52 дақиқа кетди, иккинчисида – 48, кейин 45, 44, 42, ниҳоят, 40 дақиқа. Биз жавоб беришга кетган вақтнинг ҳар бир қисқаришини байрам қилардик. Мен хотинимни таклиф қилар ва иккаламиз Дэвидни қучоқлар, рақс тушардик.

Ой охирига келиб, у барча жавобларни пухта билар, буни саккиз дақиқадан камроқ вақтда бажарарди. Агар натижани бироз яхшилашга эришса, машқни такрорлашни илтимос қиларди. У ўзи учун, ўқиш осон ва қувноқ бўлиши мумкин, деган фантастик кашфиётни яратди.

Табиийки, Дэвиднинг математикадан ўзлаштириши кескин яхшиланди. Кўпайтиришни билсанг, математикани ўрганиш қанчалик осонлиги ҳайратланарли. У ўзининг кундалигида математикадан «тўрт» баҳосини кўриб, ҳаяжонга тушди. Аввал сира бундай бўлмаганди. Мисли кўрилмаган тезликда бошқа ўзгаришлар ҳам юз бера бошлади. У яхши ўқиб, расм чизишга бўлган қобилиятини ҳам намойиш қилди.

Бироз кейинроқ физика ўқитувчиси Дэвидга тажриба ўтказишни топширди. У дастаклар ҳаракатини намойиш этувчи мураккаб синов устида иш бошлади. Бунинг учун нафақат расм чизиш, балки моделларни йиғиш ва амалий математикани ҳам билиш талаб қилинарди. Дэвиднинг тажрибалари мактабда биринчи ўринга муносиб топилиб, шаҳар танловига тақдим этилди. Сўнг Цинциннати шаҳри ўқувчилари орасида учинчи ўринни эгаллади».

Ҳа, худди шу тарзда юз берди.

Бор экан-да, йўқ экан, тенгдошларидан икки йил орқада қолаётган, «ақли заиф» ва бошидаги тешик орқали мияси оқиб кетган, дейилган, синфдошлари «Франкенштейн» деб атаган бир бола яшаган экан. У бошқалардан ёмон ўқимаслиги ва юксак натижага эришиши мумкинлигини кутилмаганда пайқаб қолди. Кейин нима рўй берди? У саккизинчи синфнинг иккинчи чорагидан сунг ўқув йили охиригача доимо энг сара ўқувчилар рўйхатида бўлди ва аълочиларнинг миллий жамиятига сайланди. Бир куни, ўқиш осон эканини аниқлаган бола ўзининг бутун ҳаётини ўзгартирди.

Бошқаларга ўзларини тузатишларига ёрдам бермоқчи бўлсангиз, қуйидагини унутманг:



8-тамойил:

Одамларни рағбатлантиринг. Йўл қўйилган хатони тузатиш осон, деган тасаввур пайдо қилинг.

9-боб

Одамлар сизнинг хоҳишингизни хурсандчилик билан бажаришлари учун нима қилиш керак?

Анча аввал, 1915 йили, Америка даҳшатли қурқув оғушида эди. Бир йилдан ошиқ вақтдан буён Европа мамлакатлари бир-бирини йўқ қилар, бу инсониятнинг бутун қонли тарихи мобайнида мисли қурилмаган миқёсда рўй бераётганди. Умуман олганда, тинчлик бўладими ўзи? Буни ҳеч ким билмасди. Лекин Вудро Вильсон қатъий равишда тинчлик ўрнатишга уриниб кўрди. У уришаётган Европа мамлакатлари раҳбарлари билан музокаралар олиб бориш учун махфий сиёсий топшириқ асосида ўз шахсий вакилини юборди.

Тинчлик ҳимоячиси, давлат котиби Уильям Женнингс Бриан бор кучи билан Европага интиларди. У улуғвор топшириқни бажариш ва ўз номини абадийлаштиришга имкони борлигини тушунарди. Лекин Вильсон мазкур ишни бажа-

ришга бошқа одамини, ўзининг яқин дўсти ва маслаҳатчиси полковник Эдвард М.Хаузни муносиб деб топди. Аммо, Хаузга яна бир нозик топшириқ – бу нохуш хабарни Брианга, уни ранжитмасдан етказиш буюрилганди.

«Тинчлик элчиси сифатида Европага мен бораётганимни билган Брианнинг жудаям хафа бўлгани кўриниб турарди, – деб ёзганди полковник Хауз ўз кундалигида. – У мазкур топшириқни ўзи бажаришни мўлжаллаганини айтди... Мен, президент фикрича, бу вазифани расмий тарзда бажариш эҳтиётсизликка олиб келиши, Брианнинг ташрифи ҳаддан зиёд эътиборни тортиши ва Европада бўлиши сабаблари ҳақида албатта савол туғилиши мумкинлигини тушунтирдим...»

Шамани тушундирганими? Аслида Хауз мазкур топшириқни адо этиш учун Бриан ҳаддан зиёд юқори мартабани эгаллаб турганини айтди. Бриан қоникди. Эҳтиёткор ва ҳаётий тажрибаси катта бўлган полковник Хауз одамлар билан бўладиган муносабатларда бир муҳим қоидага амал қиларди: *Доимо шундай қилгинки, бошқа инсон таклифингни хурсандчилик билан бажарсин.* Вудро Вильсон, ҳатто ўз кабинетига Уильям Жиббс Мак-Адни таклиф қилганида ҳам шу қоидага амал қилган. Мазкур таклиф ўз-ўзидан олий даражада шарафли эди, лекин Вильсон шундай тарзда амалга оширдикки, бу Мак-Ад учун икки карра шарафли бўлди. Мак-Ад шундай ҳикоя қилади:

«У (Вильсон) «кабинетни тузиш» учун шуғулланаётгани ва, агар мен молия вазири вазифасини эгалласам, жуда хурсанд бўлишини айтди. Бу инсон ўз фикрларини ажойиб тарзда баён қилиш қобилиятига эга эди. Шундай таассурот туғилдики, гўё, агар мен унинг шарафли таклифини қабул қилсам, катта илтифот кўрсатган бўламан».

Афсуски, Вильсон ҳар доим ҳам бундай назокатга риоя қилмаган. Агар у доимий равишда хушмуомалаликка амал қилганида, тарих бошқача бўлиши мумкин эди. Масалан, Вильсон АҚШ номидан Миллатлар иттифоқига кириш ҳақидаги декларацияни имзолаганида, сенат ҳам, республикачилар партияси ҳам сира хурсандчилик билдирмади. Вильсон тинчлик конференциясига республикачилар партиясининг Элихью Рут, Чарльз Эванс Хьюз, Генри Ки-

бот Лож каби таниқли етакчиларини бирга элтишдан бош тортди. Улар ўрнига ўз партиясининг мутлақо нотаниш одамларини олиб борди. Вильсон республикачиларни менсимади. У Миллатлар иттифоқига кириш нафақат ўзи, балки уларнинг ҳам ғояси деб ҳисоблашга, мазкур воқеа иштирокчилари бўлишларига имкон бермади. Одамлар билан ўзаро муносабатлардаги бундай кўпол хатолар оқибатида Вильсоннинг мартабасига путур етди. У соғлиғини йўқотди ва умрини қисқартирди. Фаолияти эса шунга олиб келдики, Америка дунё тарихини ўзгартириб, Миллатлар иттифоқидан чиқди.

«Шундай қилгинки, одам сенинг истагингни адо этишдан бахтиёр бўлсин» усулидан фақат давлат арбоблари ва дипломатлар фойдаланмайдилар. Индиана штатининг Форт-Уэйен шаҳрида яшовчи Дэйл О.Феррьер ўз ўғлига топширилган ишни қандай қилиб бажонидил бажаришга ёрдам бергани ҳақида сўзлаб берди.

«Жефф майса ўрувчининг ишини тўхтатмаслик учун нок дарахтидан тушган меваларни териши керак эди. Бола бу ишни ёмон кўрар, аксар ҳолларда бажармасди. У шунчалик хоҳлаб-хоҳламай ишлардики, майса ўрувчи тез-тез тўхтаб, қолиб кетган нокларни теришга мажбур бўларди.

Мен уни қойиш ўрнига, бир куни шундай дедим: «Жефф, кел, битим тузамиз. Ҳар бир нок тўлдирилган сават учун сенга бир доллардан тўлайман. Лекин ишни тугатганингдан кейин, қолдирган ҳар бир нок учун бир доллардан ушлаб қоламан. Хўш, розимисан?» Англаганингиздай, у нокларни битта қолдирмай терди. Менинг бу меваларни Жек дарахтлардан узиб олмаётганини ҳам кузатишимга тўғри келди».

Мен тингловчилар олдида маъруза ўқишга доир кўплаб таклифларни рад этишга мажбур бўлган одамни биламан. Гарчанд таклиф билдирган кишилар дўстлари ва қайсидир маънода у қарздор бўлган кишилар бўлса ҳам сўзга чиқишга кўнмасди. Лекин мен назарда тутган киши шу қадар устомонлик билан бош тортардики, таклиф қилувчи, жилла қурса, унинг рад этганидан мамнун бўларди. Бу одам қандай уддаларди? У нафақат ўзининг ниҳоятда бандлигини айтар, балки, таклиф учун миннатдорчилик билдириб, қабул

қила олмаганидан афсусланар ва, албатта, бошқа бирор кишини тавсия этарди. Яъни, умидсизликка тушишлари учун вақт бермас, суҳбатдошнинг эътиборини зудлик билан таклифни қабул қилиши мумкин бўлган бошқа нотиққа қаратарди.

Курсларимизнинг Ғарбий германиялик тингловчиси Гюнтер Шмидт ўз қарамоғида бўлган бир озиқ-овқат дўконига ишчи аёл ҳақида ҳикоя қилиб берди. У мол турган тоқчаларга нарх ёзилган қоғозларни ёпиштираётиб совуққонлик қиларди. Бу эса харидорларда тушунмовчилик ва норозиликлар келтириб чиқарарди. Эслатишлар, ҳайфсан ва баҳслар кор қилмасди. Ниҳоят, жаноб Шмидт аёлни ўз ҳузурига чақирди. Унга барча дўконлардаги нархларнинг ёпиштирилишини кузатишни топшириб, бу иш учун жавобгар эканини айтди. Янги мажбуриятлар ишчи аёлни бутунлай ўзгартирди ва шу фурсатдан эътиборан ўз ишини виждонан бажара бошлади.

Болаликми? Эҳтимол. Аммо, бу Наполеонга Фахрий легионини тузгани, 15.000 нафар аскарни мукофотлагани, 18 генералига «Франция маршали» унвонини бергани ва қўшинларини «Буюк Армия» дейишни буюрганида айтишган сўзнинг айнан ўзи. Наполеонни урушда қорайган фахрийларга «ўйинчоқлар тарқатгани учун» танқид қилишганида, у шундай жавоб берди: «Эркакларга ўйинчоқлар ёқади».

Наполеон унвон ва ваколатларни тарқатиш усулини муваффақият билан қўллаган. Сиз ҳам шу тарзда иш тутишингиз мумкин. Масалан, Нью-Йоркнинг Скардейлидан бўлган дўстим Эрнест Жент хонимни майсазоридида чопиб юрадиган ва ўтни пайҳон қиладиган болалар доимо безор қилишарди. Жент улар билан жанжаллашиб кўрди, лекин бу фойда бермади. Шунда у энг учига чиққан безорини лавозимга тайинлади ва махсус ваколатлар беришга қарор қилди. Жент ўша болани «изқувар» қилиб тайинлади ва майсазордан ҳеч кимнинг юрмаслигини назорат қилишни топширди. Шу билан муаммони ҳал қилди. Унинг «изқувари» қўшни ҳовлида олов ёқди, темир чивикни қиздирди ва «майсазорга кирган ҳар қандай кишини куйдираман», деб кўрқитди.

Самарали ҳаракат қилишга интиланган раҳбар бошқа одамнинг нуқтаи назари ёки ҳулқини ўзгартириш учун зарур бўлган кўйидаги тамойилларни унутмаслиги керак:

1. *Самимий бўлинг. Бажариб бўлмайдиган ишни ваъда қилманг. Фойдангизни унутинг ва бошқаларнинг манфаати ҳақида ўйланг.*

2. *Бошқа кишидан нималарни иштаингизни аниқ билинг.*

3. *Ўзингизни ўзга одамнинг ўрнига қўя билинг. У аслида нима хоҳлашини ўзингиздан сўраб кўринг.*

4. *Сизнинг таклифларингиз асосида иш тутаётган киши қандай фойдалар олиши ҳақида ўйланг.*

5. *Манфаатларингиз ва ўзганинг эҳтиёжлари ўртасидаги боғлиқликни аниқланг.*

6. *Кимдандир нимадир сўрамоқчи бўлсангиз, илтимосни шундай шаклда баён қилингки, у бундан шахсан фойда олишини англаб етсин.*

Биз қисқа буйруқ беришимиз мумкин: «Жон, эртага буюртмачилар келишади. Омборимиз эса тартибсиз. У ерни супур, молларни тоқчаларга ёйиб қўй, пештахтадаги чангни арт». Ваҳоланки, айнан шу ғояни қилинган ишдан Жон қандай манфаат олишини кўрсатувчи бошқа сўзлар билан ҳам ифодаласа бўлади. Унга шундай дейишимиз мумкин: «Жон, қилиниши керак бўлган иш бор. Агар ҳозир бажарилмаса, кейин керак бўлмайди. Эртага омборларимизни кўриш учун бир нечта буюртмачи келади. Мен уларга омборни кўрсатмоқчиман, лекин у ер тартибсиз. Агар омборни супуриб, молларни тоқчаларга ёйиб қўйсанг, чангни артсанг, меҳмонларда яхши таассурот пайдо қилардик. Сен эса компаниямиз имиджини шакллантиришда иштирок этган бўлардинг».

Жон илтимосни астойдил бажарадими? Эҳтимол, у бениҳоя шодланмас, лекин ўзи қандай манфаат олишини билган ҳолда бу топшириқни бажариши ёқимлироқ кечади. Жон омбор йиғиштирилгандан кейин унинг қандай кўриниш касб этишидан фахрланадими? Шу ва Жоннинг компания имиджи яхшиланишидан манфаатдорлигини англаб, бу топшириқни астойдил ва виждонан бажаришини ҳам кутишимиз мумкин. Қолаверса, иш албатта бажарилиши кераклиги, шунинг учун кейин эмас, ҳозир адо этиш яхшироқ

эканлиги айтилди. Бу ҳам қўшимча рағбатлантирувчи омил бўлади.

Албатта, юқоридагидек тарзда мурожаат қиладиган одам доимо ижобий муносабат билдиришини кутиш гўллик бўларди. Лекин кўп марталаб текширилган тажриба кўрсатадики, мазкур усулни қўллаб, бошқа одамнинг нуқтаи назарини ўзгартиришингиз эҳтимоли кўпроқ. Агар уни қўлламасангиз, бундай ўзгаришга эришишингиз эҳтимоли кам бўлади. Турган гапки, муваффақиятга эришиш эҳтимолининг ўн фоизга ўсиши сизнинг раҳбар сифатида фаолиятингиз самарасини оширади. Бу эса мазкур усулни қўллашдан кўрадиган фойдангиздир. Агар сиз қуйидаги тамойилни қўлласангиз, истагингизни бажаришлари эҳтимоли кўпроқ бўлади:



9-тамойил:

Шундай қилинганки, сизнинг илтимосингизни одамлар хурсандчилик билан бажаришсин.



ХУЛОСА

Раҳбар бўлиш нимани англатади?

Раҳбар иши кўпинча одамлар фикри ва хулқини ўзгартириш зарурияти билан боғлиқ. Қуйида бунга эришишга доир айрим маслаҳатлар берилган:

1-тамойил:

Гапни мақтов ва суҳбатдошнинг кучли томонларини тан олишдан бошланг.

2-тамойил:

Киши эътиборини унинг хатоларига билвосита қаратинг.

3-тамойил:

Аввал шахсий хатоларингиз ҳақида суз юритинг ва фақат кейин бошқа кишини танқид қилинг.

4-тамойил:

Бўйруқ бериш ўрнига саволлар беринг.

5-тамойил:

Одамга ўз обрўсини сақлаб қолишига имконият беринг.

6-тамойил:

Бошқаларни кичик муваффақиятлари учун мақтаб, ҳар бир омадли қадамини маъқуланг. «Баҳо берганда самимий ва мақтовда сахий» бўлинг.

7-тамойил:

Одамлар ҳақида яхши фикр билдиринг. Ана шунда улар фикрингизга мос келишига интиладилар.

8-тамойил:

Одамларни рағбатлантиринг. Йўл қўйилган хатони тўғрилаш осон деган тасаввур пайдо қилинг.

9-тамойил:

Шундай қилингки, сизнинг илтимосингизни хушнудлик билан бажарсинлар.

ЎЗИГА НИСБАТАН ИШОНЧНИ
КУЧАЙТИРИШ ВА ОММА ОЛДИДА
ЧИҚИШЛАР ОРҚАЛИ ОДАМЛАРГА
ТАЪСИР КЎРСАТИШ ҲАҚИДА



1-БОБ

**ҚАНДАЙ ҚИЛИБ ЎЗИДА ЖАСОРАТ ВА
ИШОНЧНИ КУЧАЙТИРИШ МУМКИН?**

1912 йилдан бери беш юз мингдан ошиқ эркак ва аёл менинг усулларим қўлланилган нотиқлик санъати курсларини тамомлашди. Уларнинг аксарияти бу фанни нима учун ўргана бошлагани ва курсни тугатгач, қандай натижага эришишдан умид қилаётгани ҳақида ёзганди. Ҳар бири ўз шахсий нуқтаи назарини баён қилган, лекин кўпчиликда асосий ундовчи ҳаёт тарзининг сабаб ва асослари ҳайратомуз тарзда бир-бирига мос келарди. «Менинг ўрнимдан туришим ва гапиришимга тўғри келганда, — деб ёзади улардан бири, — шунчалик сиқиламан ва шу қадар қўрқув қамрайдики, аниқ фикрлай олмайман. Фикрларимни бир жойга йиғолмайман, айтмоқчи бўлганларимни унутамаман. Шу боис, ўзимда ишончни ривожлантириб, хотиржамликни эгалламоқчиман. Шундай қилишим керакки, кўпчилик олдида гапираётганда, фикрлаш қобилиятига эга бўлай. Мантиқан фикрлашни ўрганишим зарур. Мен, шунингдек, иш пайтида бўладими ёки клубдами, ўз фикрларимни аниқ ва ишончли тарзда ўтказишни эгалламоқчиман». Тахминан шу каби фикрни минглаб одамлар билдиришган.

Мана, аниқ мисол. Бир неча йил аввал, дейлик, жаноб Д.У.Гент менинг Филадельфиядаги нотиқлик санъати курсларимга қатнай бошлади. Машғулотлар бошланганидан кўп ўтмай, у мени бирга нонушта қилиш учун саноатчилар клубига таклиф этди. Гентнинг ёши анча катта бўлиб, фаол ҳаёт тарзини олиб борарди. Унинг шахсий фирмаси бўлиб, диний жамоасида етарли обрўга эга, жамоатчилик ишларида фаол қатнашарди.

Тушлик пайтида, у мен томонга энгашиб, шундай деди: «Менга бир неча бор турли йиғилишларда нутқ сўзлашни таклиф қилишган, лекин бирор марта ҳам эплай олмадим. Сабаби, ҳаяжонлана бошлайман, миямдаги барча фикрлар йўқолиб кетади. Шунинг учун бир умр тингловчилар олдида чиқмасликка ҳаракат қиламан. Лекин айти пайтда мен коллежнинг васийлик кенгашига раис этиб сайланганман. Ундаги йиғилишларда раислик қилишим ва қандайдир сўзларни

айтишим керак... Нима деб ўйлайсиз, мен гапиришни ўргана оламанми, бунга ёшим халақит бермайдими?»

«Сизни менинг нуқтаи назарим қизиқтирадими? — дедим мен. — Буни ўрганишингизга мутлақо ишончим комил. Бироз амалиёт утасангиз ва курсатилган тавсияларга диққат билан ёндашсангиз, гапиришни ўзлаштириб olasиз». Гент менга ишонишни хоҳлар, лекин бундай келажак унга ниҳоят даражада умидбахшдай туюларди. «Ўйлашимча, бу сўзларни фақат одоб юзасидан айтяпсиз. Сиз шунчаки менга далда бермоқчисиз», — унинг овозида мунг бор эди.

Гент курсларни тамомлади. Биз маълум вақт бир-биримизни кўрмадик. Кейин учрашдик ва яна саноатчилар клубида нонушта қилдик. Залнинг худди ўша бурчагида, худди аввалги стол атрофида ўтирдик. Мен унга бўлиб ўтган суҳбатни эслатдим ва, сўзларимни ҳалиям умидбахш ҳисоблаяпсизми, деб сўрадим. Бунга жавобан жаноб Гент чўнтагидан қизил муқовали ён дафтарчасини чиқарди ва маърузалари рўйхати ҳамда саналарини кўрсатди.

«Мен нутқ сўзлашга қодирлигимни тушуниб, мамнуният ҳис этипман. Маърузамнинг жамоатчиликка фойдали эканини англаш — ҳаётимни хурсандчиликка тўлдирадиган воқеалар сирасига киради», — кулиб қўйди у.

Бизнинг учрашувимиздан сал аввал Вашингтонда куролсизланиш масалалари бўйича анжуман ўтказилаётганди. Унда Буюк Британия бош вазири ҳам иштирок этиши ҳақида хабар тарқалди. Филадельфия баптистлари жаноб Гентга телеграмма жўнатиб, ўзларининг шаҳрида бўлиб ўтадиган оммавий митингга нутқ сўзлашини илтимос қилишди. Буюк Британия бош вазирини митинг қатнашчиларига таништириш шаҳарнинг барча баптистлари орасидан айнан жаноб Гентга топширилганди.

Эътибор беринг, бу атиги уч йил аввал мен билан бир стол атрофида ўтирган ва вақти келиб тингловчилар ҳузурида маъруза ўқиши ёки ўқий олмаслиги ҳақида фикримни сўраган одам эди!

Балки, унинг омма олдида нутқ сўзлаш санъатини ўзлаштириш тезлиги одатдагидан фарқ қилар? Ундай эмас, бу каби мисоллар юзлаб топилади. Мана улардан биттаси. Бир неча йил аввал Бруклиндаги шифокор — уни, дейлик, док-

тор Кэртис деб атаймиз — қишни Флоридада «Паҳлавонлар» бейсбол жамоаси машқ қиладиган майдон яқинида ўтказган. У бейсболнинг ашаддий ишқибози бўлиб, кўпинча мазкур жамоа машғулотларини кўришга борарди. Кэртис тез орада «Паҳлавонлар»нинг барча аъзолари билан дўстона алоқалар ўрнатди ва улар шарафига берилган зиёфатга таклиф қилинди.

Қаҳва ва ёнғоқ тортишгандан сўнг баъзи фахрий меҳмонлардан жамоа ҳақида «бир неча оғиз гап» айтишни сўрашди. Раиснинг илтимоси жаноб Кэртисни довдиратиб қўйди: «Бугун орамизда доктор Кэртис ҳам бор ва мен ундан спортчи — бейсболчилар соғлиғи ҳақида сўзлаб беришни илтимос қиламан».

У мазкур масала юзасидан гапира олармиди? Шубҳасиз, Кэртис бунинг учун тегишли барча тиббий билимларга эга, чунки гигиена муаммолари билан шуғулланар ва ўттиз йиллик амалиёти бор эди. У ёнида ўтирган суҳбатдош билан тун бўйи тўхтамай шу мавзуда гапириши мумкин. Лекин ўрнидан туриш ва кам сонли тингловчилар олдида сўзлаш — мутлақо бошқача вазифа. Бу Кэртисни деярли фалаж қилиб қўйди, юраги ҳаддан ташқари қаттиқ ура бошлади. Гап шундаки, у ҳаётида бир марта ҳам жамоат олдида сўзламаганди. Барча фикрлари шу заҳоти учиб кетди.

Нима қилиш керак? Иштирокчилар чапак чалишарди ва Кэртис барчанинг диққат марказига айланди. У гапиришни истамаётганини англатиб, бошини чайқаб қўйди, лекин бу чапак ва илтимосларни янада кучайтириб юборди. Ҳар томондан: «Доктор Кэртис! Гапиринг! Гапиринг!» деган овозлар эшитиларди. Илтимослар борган сари баланд ва қатъийроқ чиқа бошлади.

Кэртис чинакамига мушкул аҳволга тушди. У кам сонли тингловчилар олдида гапиришни ҳам эплай олмасди. Шунинг учун ўрнидан турди, дўстларига тесқари ўгирилди. Сўнг мислсиз хижолат ва ҳўрланишни ҳис этганча, бир оғиз гапирмасдан хонадан чиқиб кетди.

Бруклинга ташриф буюргач, у шу заҳоти менинг нотиқлик санъати курсларимга қатнай бошлади. Бунга ҳайрон қолмаса ҳам бўлади. У уятни ҳис этгани ва хижолатпазлик туфайли гапириш қобилиятини йўқотишни истамасди.

Кэртис шу даражада машғулотларга киришдики, энг тиришқоқ тингловчилардан бирига айланди. Унинг ўқишга бўлган муносабати жуда жиддий эди. Кэртис сўзга чиқишни ўрганишни хоҳлар, узил-кесил шу қарорга келганди. У маърузаларга пухта тайёрланарди. Чарчоқ нималигини билмай амалиёт ўтар, барча машғулотларга мунтазам қатнашарди.

Натижа ўзини узоқ куттирмади: у ўзининг энг ардоқли орзу-умидларидан ҳам ошиб тушадиган муваффақиятларига ҳайрон қолди. Бир неча машғулотлардан сўнг маъруза пайтида сезадиган ҳаяжони камайди, ўзига бўлган ишончи эса, аксинча, ошди. Икки ой ўтди ва Кэртис гуруҳдаги энг яхши нотиққа айланди. Тез орада унга бошқа жойларда ҳам маъруза ўқиш ҳақида таклифлар туша бошлади. Кэртис ҳиссиётлардан лаззатланиб, тингловчилар олдида чиқиш қилаётганида кутаринкилик сеза бошлади. У ўзининг тобора кўпайиб бораётган дўстларидан фахрланарди.

Республикачилар партиясининг Нью-Йорк сайлов олди қўмитаси аъзоларидан бири доктор Кэртиснинг омма олдидаги маърузасини эшитиб, уни ўз шаҳрида партиясини тарғиб этишга таклиф қилди. Мазкур сиёсатчи, агар бу ажойиб нотиқ атиги бир йил аввал тингловчилар олдида тили айланмай қолгани учун зиёфатни тарк этганини билганида, қанчалик ҳайрон қолган бўларди!

Тингловчилар олдида сўзлаётганда ўзида ишонч, жасорат, хотиржамлик ва аниқ фикрлаш қобилиятини ишлаб чиқиш унчалик қийин эмас. Ваҳоланки, кўплаб одамлар бу жараёни қийин ҳисоблашади. Бу, ҳатто фақат айрим фавқуллодда одамларга бериладиган иқтидор ҳам эмас. Бу қайсидир жиҳатдан гольф ўйинидаги маҳоратни эслатади. Ҳар қандай одам, агар истаги кучли бўлса, ўзининг бундай яширин имкониятларини ривожлантириши мумкин.

Сиз тингловчилар ҳузурида тик туриб сўзлаётганда стулда ўтириб гапирганга нисбатан яхшироқ фикрлай олмайсиз – шундай деб ҳисоблашга бироз бўлса-да асос борми? Шубҳасиз, бунга асос йўқ. Ҳақиқатда, тингловчилар ҳузурида гапираётганда, ҳаттоки яхшироқ фикрлай оласиз. Уларнинг иштироки сизни қамчилаб туриши, сизда руҳий кутаринкилик пайдо қилиши керак. Жуда кўплаб нотиқлар тингловчиларнинг мавжудлиги сўзловчини илҳомлантирадиган омил

эканлиги, бу уни аниқ, сермахсулроқ фикрлашга мажбур қилишини айтишлари мумкин. Бундай пайтларда, ваъзгўй Генри Уорд Бичер айтганидек, нотиқ, ҳатто мавжудлигини ўйлаб кўрмаган фикрлар, далиллар, ғоялар онгда «тўсатдан учиб чиқади». Уларни ушлаб олиш ҳамда гапириш керак. Худди шундай ҳодиса сиз билан ҳам рўй бериши керак. Агар ўқишда тиришқоқлик кўрсатсангиз, бу эҳтимолдан холи эмас.

Лекин шунини аниқ билишингиз керакки, машқ ва амалиёт сизни тингловчилар олдидаги кўрқувдан халос этади, ўзингизга ишонч ва жасорат беради. Бу кейинчалик феъл-атворингизнинг доимий хусусияти бўлиб қолади. Сиз билан бўлиб ўтган воқеа ўта мураккаб ҳодиса, деб ҳаёлингизга келтирманг. Ҳатто, ўз замонасининг энг гапга чечан нотиғига айланган одам ҳам фаолияти бошида худди шундай кўрқувни ҳис этган, худди шу тарзда тортинчоқликдан қийналган.

Ҳаёти мобайнида кўплаб воқеаларни бошдан кечирган сиёсий арбоб Уильям Женнингс Брайан илк чиқишларида тиззалари қалтираганини айтган.

Марк Твен биринчи маърузасини ўқиётганида оғзи пахтага тўлгандай, томир уриши эса худди совринли мусобақада иштирок этгандек туюлган.

Генерал Грант Висксбургни забт этди. Унинг раҳбарлиги остида ўша замоннинг энг буюк армияларидан бири зафар қозонди. Лекин Грант нутқ сўзлашга уринганида, шахсан таъкидлашича, «фикрлаш жараёни бузилиши»га ўхшаш ҳолатни ҳис қилган.

Франциянинг энг улуғ сиёсий нотиғи Жан Жорес депутатлар палатаси йиғилишларида роса бир йил жим ўтирган. Ниҳоят ўзида куч топган ва биринчи нутқини сўзлаган.

«Мен илк бор омма орасида нутқ сўзлашга уринганимда, ишонаверинг, аҳволим ачинарли эди, — дея тан олганди Ллойд Жорж. — Бу шунчаки гап эмас, айти ҳақиқат. Тилим бўғзимга ёпишиб қолганди. Бир оғиз ҳам гапира олмаганман».

АҚШда фуқаролар уруши бўлаётган вақтда Англияда юнионистлар тарафидан қулларни озод қилиш учун курашган таниқли инглиз давлат арбоби Жон Брайт биринчи нутқини қишлоқдаги мактаб биносидан сўзлаган. У йўлда ке-

таётганида, муваффақиятсизликдан қўрқиб, ниҳоятда асабийлашган. Ёнидаги шеригидан, агар нутқ сўзлаётганида ҳаяжони ҳаддан зиёд сезилиб қолса, чапаклар билан далда бериб туришини ялиниб сўраган.

Ирландиялик таниқли сиёсий арбоб Чарльз Стюарт, аксининг гувоҳлик беришича, тингловчилар олдида илк чиқишлари вақтида ниҳоятда ҳаяжонланарди. Бундай пайтда купинча муштарини қаттиқ сиқар, тирноқларини кафтига ботирар ва қонатиб юборарди.

Дизраэлининг тан олишича, парламентнинг қуйи палатасида биринчи бор нутқ сўзлагандан кўра, кавалерия полкини ҳужумга бошлаши осонроқ экан. Унинг илк маърузаси муваффақиятсиз чиққан. Шеридан билан ҳам худди шундай воқеа юз берган.

Аксарият инглиз нотиқлари илк нутқида омадсизликка учрашган. Шунинг учун, агар ҳозир ёш нотиқ илк маърузасини қойилмақом тарзда уйдalasа, бу парламентда ёмон аломат ҳисобланади. Шундай экан, дадил бўлинг!

Мен кўплаб нотиқлар фаолиятининг босқичларини таҳлил қилганман. Уларга қўлдан келганча кўмак бериб, тингловчининг дастлабки ҳаяжон ва асабий изтиробни ҳис этганидан мамнун бўламан. Омма олдида нутқ сўзлаш ҳамиша масъул иш ҳисобланади. Нотиқ, ҳатто, атиги йигирматача одам иштирокидаги кенгашда қатнашаётган бўлса-да, бироз асабий зўриқиш, руҳий таъсир ва ҳаяжонни ҳис этади. У худди тизгинларини тортиб турган зотдор от каби ҳаяжонда бўлиши керак. Икки минг йил муқаддам ўлмас Цицерон айтганидек, ҳар қандай ҳақиқатда муносиб нутқ ҳаяжон билан айтилиши керак.

Нотиқлар радиода нутқ сўзлаганларида ҳам купинча худди шундай туйғуларни ҳис этадилар. Чарли Чаплин радиода чиқиш қилганида, нутқлари ҳамиша аввалдан ёзилган бўларди. Ким-ким, лекин у омма олдида гапиришга кўникканди. 1912 йили Чаплин «Мюзик холлдаги кеча» комедияси билан бутун мамлакатни кезиб чиқди. Унгача Англияда профессионал театрда ишлаганди. Лекин деворлари юмшоқ ашёлар билан қопланган хонага кирганида ва микрофонга қараганида, ошқозонида Атлантиканинг февраль пўртаналаридаги каби буронни ҳис этди.

Машхур киноактёр ва режиссёр Жеймс Керквуд ҳам худди шундай туйғуларни бошдан кечирган. У сахна монологининг ҳақиқий устаси эди, лекин кўринмас тингловчилар олдида нутқ сўзлаб бўлиб, радиостудиядан чиқаётганида, пешанасидаги терни артарди. «Бродвейдаги ҳар қандай премьерара, — тан олади Керквуд, — бунинг олдида ҳолва, гўё болалар эрмаги».

Баъзилар, одамлар олдида қанчалик кўп чиқиш қилишмасин, нутқ сўзлашдан аввал ҳамиша маълум тангликни ҳис этадилар. Гапира бошлаганларидан бир неча сония ўтгач, бу ҳиссиёт йўқолади.

Ҳатто Линкольн ҳам, омма олдида нутқ сўзлаётганида, хижолат чекарди. «Бошида у жуда ўнғайсиз эди, — дейди Линкольннинг адвокатлик идорасидаги шериги Герндон. — Муҳитга мослашиш учун жуда кўп уриниш талаб қилинади, деган ҳаёлга борарди. У биров вақт ўзида сезилиб турган журъатсизлик ва ҳаяжон билан курашар, бу эса ишончсизликни кўшиб қўярди. Мен бундай лаҳзаларга кўп гувоҳ бўлар ва жаноб Линкольнга ачинардим. Аввалига унинг овози кўпол, чинқироқ ва ёқимсиз эшитиларди. Ўзини тутиш услуби ва буй-басти, хумрайган, сарғишроқ юзи, ундаги ажинлар, нутқ сўзлаётган вақтидаги ғалати гавда ҳаракатлари — барчаси унга қаршидай туюларди, лекин бу қисқа вақт давом этарди». Бир неча дақиқа ўтгач, назоратни қўлига олар, ўзига хос самимийлик, илиқ қалб ва эътибор билан сўзлай бошларди.

Бундай ҳодиса сиз билан ҳам юз бериши мумкин. Сиз яхши нотиқ бўлишга интилишдан юқори даражада фойдаланишингиз, бунга тез ва муваффақиятли равишда эришингиз учун тўрт қоидага амал қилишингиз зарур.



1-қоида:

Кучли ва қатъий равишда интилинг.

Бу сиз тахмин қилгандан анча муҳим аҳамият касб этади. Агар ўқитувчи қалбингизни кўриб, мақсадга эришишдаги истагингиз кучини аниқлаганида, ўқишда қанчалик тез натижаларга эришишингиз мумкинлигини айтиб бериши мумкин

эди. Сиз суст бўлиб, истагингиз кучли бўлмаса, ўқишдаги юксалиш ҳам шунга яраша кечади. Лекин манбани ўзлаштиришда ғайрат кўрсатиб, мақсадингиз сари астойдил одимласангиз, дунёдаги ҳеч нима олға силжишингизни тўхтата олмайди.

Мустақил равишда ғайрат билан шуғулланинг. Бунинг кўп томонлама фойдалилигини англаб етинг. Ўзингизда катта ишонч ҳосил қилиш ва тингловчилар олдида ишончли нутқ сўзлай олиш сиз учун қандай аҳамиятга эга эканлиги ҳақида ўйлаб кўринг. Бу доллар ва центларга айлантирилганда нимани англатиши ҳақида мулоҳаза юритинг. Бу сиз учун ижтимоий нуқтаи назардан қандай аҳамиятга эгаллиги борасида мулоҳаза юритинг. Янги дўстлар орттириш, шахсий таъсир кўламингиз кенгайиши ва раҳбар лавозимларини эгаллаш имконияти ҳақида ўйлаб кўринг. Омма олдида нутқ сўзлаш қобилияти сиз ўйлаб кўрган ёки тасаввур қилган ҳар қандай бошқа фаолиятдан кўра раҳбарлик лавозимлари сари тезроқ йўл оча олди.

«Ҳар қандай одам эгаллаши мумкин бўлган лаёқат, — деганди Чонси М.Депью, — яхши сўзлай олиш каби қисқа фурсатда мартаба яратиш ва шу тарзда тез тан олинишга имкон беролмайди».

Филип Д.Армор, миллионер бўлгач, шундай деган: «Мен буюк сармоядор бўлгандан кўра, буюк нотик бўлишни афзал кўрадим».

Бундай мақсадга деярли ҳар бир маълумотли одам интилади. Эндрю Карнеги ўлиmidан сўнг унинг қоғозлари орасидан ўттиз уч ёшида бир умрга мўлжаллаб тузган режаси топилган. Ўша вақтда у икки йилдан кейин йилига эллик минг доллардан ишлаб топишга қодир бўлишни режалаштирган. Шунга кўра, ўттиз беш ёшида барча ишларни йиғиштириб, Оксфорд университетига кириш, жиддий маълумот олиш ва «оммавий нутқларга алоҳида эътибор қаратиш»ни режалаштирган.

Бу қобилият сизга бериши мумкин бўлган қониқиш, хурсандчилик ҳақида ўйлаб кўринг. Мазкур китоб муаллифи дунёни кўп кезган, ҳаётининг талай соҳаларида бой тажриба орттирган. У биладики, омма олдида нутқ сўзлаб, одамларни ўз фикри билан келишишга даъват этишдек чуқур ички

қониқиш ҳосил қилишга имкон берувчи фаолият турлари жуда кам.

У сизга куч-қудратингизни ҳис этишга ёрдам беради, қобилиятларингиздан фахрланишга имкон яратади. У сизга ҳаммадан олдинда ва юқорироқда бўлишга имкон беради. У қандайдир сەҳрли ва деярли унутилмас жозибага эга. «Нутқ бошлашдан икки дақиқа олдин мен сўзлашдан кўра, саваланишга кўпроқ тайёр эдим, — тан олганди бир нотиқ. — Лекин уни тугатишга икки дақиқа қолганида, жим бўлишдан кўра, ўқейишни афзал билардим».

Баъзилар мақсадга етиш учун саъй-ҳаракат талаб қилинганда, жасоратни йўқотадилар ва бошлаган ишларини якунламай тўхтайдилар. Шунинг учун доимо омма олдида сўзлаш сиз учун қандай аҳамият касб этиши ҳақида ўйланг. Ўзингизни қўйилган мақсад сари кучли равишда қизиқтириб боринг. Ўқиш учун ғайрат кўрсатишингиз керак, бу эса сизни муваффақият сари олиб боради. Ҳафтанинг бир кунини кўлингиздаги китобни ўқишга бағишланг. Мухтасар қилиб айтганда, машғулотлар учун ўзингизга имкон қадар қулай шарт-шароит яратинг. Иложи борица чекинишни қийинлаштиринг.

Юлий Цезар легионлари Галлиядан Ла-Манш орқали нотаниш ерларга ўтганларида (бу ерлар ҳозир Англия деб аталади), у ўз қўшини ғалабасини таъминлаш учун қандай қадам қўйган? Цезар жуда оқилона иш тутганди: аскарларга Дуврнинг бўр қояларида тўхташга буйруқ берилди. Улар денгизга икки юз фут баландликдан қараб, бу ерга олиб келган кемалари аланга ичида эканлигига кўзлари тушди. Бу қўшин душман ҳудудида бўлиб, қитъа билан боғлаб турган сўнгги восита оловда ёниб кетди, чекинишнинг иложи йўқ. Фақат битта йўли қолганди: олға юриш ва ғалабага эришиш. Улар айнан шундай қилдилар. Ўлмас Цезарнинг руҳий ҳолати кучи ана шундай эди. Нима учун сиз ҳам ўзингизда шундай руҳий куч топиб, тингловчилар олдидаги бесамар қўрқувни енгишга йўналтирмайсиз?



2-қоида:

Нутқингиз мавзусини узил-кесил аниқлаб олинг.

Нотик маърузаси ҳақида ўйлаб, олдиндан режалаштириб, нима ҳақида гапиришни билиши керак. Акс ҳолда, тингловчилар ҳузурида гапираётганида ўзида ишончни ҳис эта олмайди. Мазкур ҳолда у кўзи ожиз одамни етаклаб кетаётган кўрга ўхшайди. Бундай киши масъулиятсизлиги учун ноқулайлик, айбдорлик ва уятни ҳис этишга маҳкумдир.

«1881 йилнинг кузида мени штат қонунчилик палатасига сайлашди, — деб ёзади ўзининг «Таржимаи ҳоли»да Тедди Рузвельт. — Мен барча депутатлар орасида ёши бўлиб чиқдим. Аксарият ёш ва тажрибасиз депутатлар билан рўй бергани каби, менинг ҳам мустақил нутқ сўзлашга ўрганишим ўта қийин эди. Ана шунда кекса, катта тажрибага эга ҳамшаҳаримнинг маслаҳати жуда асқотди. У герцог Веллингтон (шубҳасиз, бу инсон ҳам кимнингдир иборасини такрорлагандир) жумласини мисол келтирди: *«Фақат нимадир дейишга ишончинг комил бўлганида ва нутқинг мавзусини қатъиян билганингда сўзга чиқ. Шу ҳақда гапир ва жойингга ўтир»*.

«Кекса ва катта тажрибага эга ҳамшаҳар» Рузвельтга ҳаяжонга қарши курашишдаги бошқа восита ҳақида ҳам айтиши керак эди. У қўшиб қўйиши лозим эди: «Агар маъруза қилаётган вақтингда қандайдир ҳаракатларни бажарсанг, масалан, тингловчиларга ниманидир кўрсатсанг, столни сурсанг, деразани очсанг, китоблар жойини ўзгартирсанг, хижолатпазликни енгишинг осонроқ кечади. Мақсадга йўналтирилган ҳар қандай жисмоний ҳаракат сенга ўзингни ишончлироқ ҳис этишга ёрдам бериши мумкин».

Очиғини айтганда, мазкур ҳаракатларни амалга ошириш учун ҳар доим ҳам баҳона топиш осонмас, лекин бу — маслаҳат. Уддаласангиз, фойдаланинг. Фақат буни дастлабки чиқишларингизда амалга оширинг, чунки бола юришни ўрганиб бўлгач, стулни ушламайди.



3-қоида:

Ўзингизга ишонинг.

Американинг таниқли руҳшуносларидан бири профессор Уильям Жеймс шундай деб ёзганди: «Биринчи қарашда ҳаракат ҳиссиётдан кейин келадиганга ўхшайди, лекин аслида

ҳаракат ва ҳиссиёт бирга келади. Шунинг учун биз бевосита орқа томондан бошқариладиган ҳаракатни назорат қила туриб, ирода таъсирига кўпам берилавермайдиган ҳиссиётларни билвосита бошқара оламиз.

Шундай қилиб, агар сиз тетикликни йўқотган бўлсангиз, ўзингизга далда берадиган ягона онгли усул — тетикдай ўтириш ва бардамликка лиммо-лимдек гапиришдир. Агар бундай ҳаракат ҳам тетиклик бахш этмаса, бошқа ҳеч нима сизга ёрдам беролмайди.

Инчунин, мард бўлиш учун, сиз аслида ҳам мардлардек ҳаракат қилинг. Бунинг учун иродангизни муштингизга жамланг. Ўшанда, эҳтимол, қўрқув хуружи ўз ўрнини ботирликка бўшатиб берар».

Профессор Жеймс маслаҳатидан фойдаланинг. Одамлар олдида нутқ сўзлаш вақтида жасоратни ишлаб чиқиш учун ўзингизни худди марддек тутинг. Лекин, агар нутқ сўзлашга тайёргарлик кўрмасангиз, ҳар қанча ҳаракат қилманг, улар сизга фойда бермайди. Агар нутқингиз предмети аниқ тасаввур қилсангиз, дадил ҳолда ўрнингиздан туринг ва чуқур нафас олинг. Тингловчилар ҳузурига чиққунча ўттиз сония мобайнида чуқур нафас олинг. Кислороднинг қўшимча оқими бардамлик ва мардонаворлик бағишлайди. Буюк тенор Ян Решке бундай нафас олиш ҳақида сўз юритиб, «унга ўтириб олишингиз» мумкинлиги ва ҳаяжон аришини айтган.

Барча замонларда ҳамма жойда одамлар мардликка қойил қоладилар. Шунинг учун, қанчалик ҳаяжонланманг, қўрқмай олдинга чиқинг, хотиржам туринг ва ўзингизни худди нимадир ёқимлидек тутинг. Қаддингиз тик бўлсин. Тингловчиларингиз кўзига тўғри қаранг. Шу қадар ишонч билан сўзлай бошлангки, гўёки уларнинг барчаси сиздан қарздор бўлиб қолгандек туюлсин. Иш пайтида қуйидагича тасаввур қилинг: улар бу ерга қарзларини тўлаш муддатини узайтиришингизни сўраб ялиниш учун тўпланишган. Бу сизга яхши рухий таъсир ўтказади.

Асабийлашиш, костюмнинг тугмаларини қадаш ва ечиш, мунчоқларга тинимсиз тегиниш ва ҳовлиқмалик билан қўлларни ҳаракатлантириш керак эмас. Агар ўзингизни асабий ҳаракатлардан тўхтата олмасангиз, қўлларингизни орқан-

гизга утказинг. Қўл ва оёқларингиз бармоқларини яширинча равишда қимирлатинг.

Одатда, нотик мебель орқасига бекинмаслиги керак. Лекин нутқ сўзлай бошлаган вақтда стол ёки стул ортида бўсангиз ёки чўнтагингиздаги тангани сиқиб турсангиз, бу ўзингизни ишончлироқ тутишга ёрдам беради.

Тедди Рузвельт мардлик ва ишончни ўзида қандай қилиб шакллантирди? У туғма мард ва қўпол феъл-атворга эга эдими? Мутлақо бундай эмас. «Болалигимда мен касалмандлигим ва кўрслигим билан ажралиб турардим, — тан олади у «Таржимаи ҳоли»да. — Шунинг учун ёшлигимни асабий ва ўзига ишонмаган йигитча сифатида кутиб олдим. Нафақат вужудим, балки қалбимни ҳам қийинчилик ва сабот билим машқ қилдиришимга тўғри келди».

Бахтимизга, у ўзини қандай қилиб ўзгартирганини бизга сўзлаб берган: «Болалигимда Марриетнинг китобидаги бир лавҳа мени кучли ларзага солган. Кичикроқ инглиз ҳарбий кемаси капитани китоб қаҳрамонига қандай қилиб жасур бўлиш ҳақида гапириб беради. Капитан бошида ҳеч қандай хавф йўқдай тутиш учун ўзини қўлга олиш кераклигини тушунтиради. Орадан анча вақт ўтгач, у ҳақиқатан ҳам мардликка эга бўлади. Бунга, аслида кўрқувни ҳис этганида ҳам, ўзини мардларча тутгани учун эришади.

Мен айнан шу назарияга амал қила бошладим. Бошида менда ҳаммаси кўрқувни келтириб чиқарарди: кўнғир айиқлардан тортиб асов отлар ва қуролланган босқинчиларгача. Лекин ўзимни кўрқмагандай тутардим ва аста-секин кўрқув йўқолди. Кўпчилик одамлар, агар хоҳласалар, худди шундай натижага эришишлари мумкин».

Сиз ҳам, агар истасангиз, бунга эришишга қодирсиз. «Урушда, — деганди маршал Фош, — энг яхши ҳимоя ҳужум ҳисобланади». Шунинг учун кўрқувларингизга ҳужум қилинг! Улар билан жанг қилинг, уларни енгинг. Ҳар бир жажжи имкониятдан фойдаланиб, жасоратингиз билан енгинг!

Тасаввур қилинг, сиз хатни эгасига топшириши керак бўлган чопарсиз. Бизни чопарнинг ўзи кам қизиқтиради, хатнинг мазмуни қизиқарлироқ. Моҳият ана шунда. Диққатимизни ўша жиҳат тортиши керак. Ана шу ҳақда ўйланг. Уни беш бармоғингиздай билинг. Унга ишонинг. Кейин эса ишонч ва

қатъият билан гапиринг. Шу тарзда иш тутинг ва тез орада тегишли ҳолатга эга бўласиз, ўзингизни қўлга оласиз.



4-қоида:

Амалда татбиқ этинг! Амалда татбиқ этинг! Амалда татбиқ этинг!

Бу бобда айтилиши керак бўлган сўнги қоида, шубҳасиз, энг муҳими ҳисобланади. Сиз, ҳатто аввал ўқиганларингизнинг барчасини унутсангиз ҳам, қуйидагини ёдда сақланг: нутқ сўзлашда ўзингизда ишончни шакллантиришнинг биринчи ва ягона бехато усули, бу — нутқ сўзлашдир. Аслини олганда, пировардида ҳаммаси битта муҳим қоидага бориб тақалади. Бу амалиёт ўтказиш, амалиёт ўтказиш ва амалиёт ўтказишдан иборат. Бу *sine qua non* — бутун ўқишнинг қатъий шартидир.

«Ҳар қандай янги одам, — огоҳлантиради Рузвельт, — журъатсизлик деб аталувчи иллатдан анча йироқ ва кучли асабий ҳаяжонланишда намоён бўладиган «айиқ касали» билан оғриб қолиши мумкин. Мазкур ҳолат ҳар бир одамда тингловчилар олдида биринчи бор нутқ сўзлаётгани, илк бор кийикни кўргани ёки жанг майдонида ўқлар ёмғири остида қолганида рўй бериши кутилади. Бундай вазиятларда одам жасорат намоёиш қилиши шарт эмас, балки ўзини қўлга ола билиши зарур. Бу қобилиятни эса доимий амалиёт асосида шакллантириш мумкин. Инсон ўзини мунтазам назорат қилиб, ҳиссиётларини мукамал даражада назорат қилишни ўрганиб олиши лозим. Бу кўп даражада, доимий уриниш ва кўп марталаб ирода кучини намоёиш этиш ёрдамида шакллантириладиган одат ишидир. Агар инсон яхши имкониятга эга бўлса, ирода кучининг ҳар бир намоён қилиниши унга қўшимча куч беради».

Сиз тингловчилар олдидаги қўрқувдан халос бўлмоқчимисиз? Келинг, қўрқув нимадан келиб чиқишини кўрайлик. «Қўрқувнинг илдизи нодонлик ва ишончсизликдадир», — деб ёзади профессор Робинсон ўзининг «Онгнинг шаклланиши» китобида. Бошқача айтганда, қўрқув ўзига етарлича ишонмасликдан келиб чиқади.

Ўз навбатида ишончсизликнинг сабаби нимада? У сизнинг мавжуд имкониятларингизни билмаслигингиз туфайли пайдо бўлади. Бу билмасликка эса етарлича тажриба йўқ-

лиги сабабдир. Сиз омадли равишда тажриба орттира олсангиз, у қўрқувни йўқ қилади. Қўрқув июль қуёши остидаги тунги туман каби буғланиб кетади.

Шубҳасиз, скрипка чалишни ўрганиш учун, скрипка чалиш керак, бунга ҳеч ким эътироз билдирмайди. Ахир сиз етарлича узоқ вақтдан бери ушбу китобни ўқияпсиз. Энди уни бир четга қўйиш ва амалий машғулотларга киришиш вақти етмадимикан?

Мавзу танланг. Бунда ўзингизга маълум билимларга оид соҳани афзал билинг ва уч дақиқали кичик нутқ тузинг.

Уни кўп марталаб ўқиб, машқ қилинг. Кейин, имкон қадар, мазкур нутқ мўлжалланган одамлар ёки дўстларингиз олдида нутқ сўзланг ва кучингизни аяманг.



Хулоса

1. Минглаб тингловчилар мазкур китоб муаллифига нотиқлик санъатини нима учун ўргана бошлагани ҳақида хат ёзишган. Машғулотлар тугагач, нимага эга бўлишни умид қилаётганларини ҳикоя қилиб беришган. Кўпчиликда асосий ундовчи сабаб қўйидагича: асабийликни енгиб, нутқ сўзлаш вақтида аниқ фикрлаш қобилиятига эга бўлиш. Ҳар қандай тингловчилар олдида эркин ва ишончли гапириш.

2. Мазкур қобилиятни шакллантириш етарлича осон. Бу, ҳатто айрим фавқулодда шахсларга тақдир инъом этадиган истеъдод ҳам эмас. Нимаси биландир, голъф ўйинидаги эпчилликка ўхшайди. Ҳар қандай одам бу қобилиятни ривожлантириши мумкин, агар етарли равишда кучли интилишни намоён қилса.

3. Аксарият тажрибали нотиқлар алоҳида киши билан суҳбатлашишдан кўра, тингловчилар олдида яхшироқ гапирадилар. Тингловчилар эътибори улар учун рағбатлантирувчи омил бўлади ва илҳом беради. Агар китобда баён қилинган маслаҳатларга аниқ амал қилсангиз, сиз ҳам, вақти келиб, шундай қобилият эгасига айланасиз. Шу тариқа омма олдидаги кейинги нутқингизни бажонидил кутасиз.

4. Ўз ҳолатингизни қандайдир фавқулодда ҳодиса деб ҳисобламанг. Кўпгина таниқли нотиқлар фаолияти бошида уятчан бўлишган ва тингловчилар аудиторияси уларда ҳаддан ташқари қўрқувни келтириб чиқарган. Бу Брайан, Жан Жорес, Ллойд Жорж, Чарльз Стюарт Парнелл, Жон Брайт, Дизраэли, Шеридан ва кўплаб бошқалар билан юз берган.

5. Сиз қанчалик кўп нутқ сўзламанг, бошлашда ҳаммаша бирмунча хижолат бўласиз. Бу нутқ сўзлай бошлагач, бир неча дақиқа ўтгани заҳоти йўқолади.

6. Мазкур китобдан юқори даражада фойдаланиш учун, қуйидаги тўрт қоидага амал қилишингиз зарур:

А. Кучли ва саботли истак билан шугулланинг. Бундай машғулотлардан оладиган кўплаб фойдали жиҳатларни санаб чиқинг. Ўзингизда руҳий кўтаринкилик яратинг. Мазкур машғулот молиявий ва ижтимоий соҳада, сизнинг обрўйингиз ошиши ва раҳбарлик вазифаларини эгаллаш нуқтаи назаридан нима бериши мумкинлиги ҳақида ўйлаб кўринг. Унутманг, сизнинг олға силжиш суръатингиз истагингиз кучига боғлиқ.

Б. Нутқ сўзлашга тайёранинг. Агар тингловчиларга нималар дейишни қатъий равишда билмасангиз, ўзингизда ишонч ҳис эта олмайсиз.

В. Ўзингизни ишончли тутинг. «Жасур бўлиш учун, — деганди профессор Жеймс, — ўзингизни аслида ҳам жасурдек тутинг. Иродангизни бир муштга тўпланг. Ана шунда қўрқув хуружи, шубҳасиз равишда, ўз ўрнини жасоратга бўшашиб беради». Тедди Рузвельт айнан шу усулда қўнғир айиқлар, асов отлар ва қуроланган босқинчилар олдидаги қўрқувни енгганини тан олган. Сиз ҳам мазкур руҳий усулни қўллаб, тингловчилар олдидаги қўрқувни енгишингиз мумкин.

Г. Амалиёт ўтказинг. Бу энг муҳим шартдир. Қўрқувнинг илдизи нодонлик ва ишончсизликда. Ишончсизлик мавжуд имкониятларингизни билмасликдан келиб чиқади. Бу билмасликка эса тажриба етишмаслиги сабаб бўлади. Шунинг учун омадли равишда тажриба орттириб боринг. Ана шунда барча қўрқувларингиз йўқолади.

2-БОБ

ЎЗИГА ИШОНЧ ТАЙЁРГАРЛИККА БОҒЛИҚ

1912 йилдан бошлаб ушбу китоб муаллифи ўз ишининг устаси сифатида ҳар йили олти мингга яқин маърузани тинглаган ва танқид қилган. Мазкур нутқларни талабалар эмас, турли соҳалардаги мутахассис ва тажрибали ишбилармонлар сўзлашган. Муаллиф тўпланган тажриба натижасида бўлажак нутққа тайёргарлик кўриш кераклигига қатъий амин бўлди. Нутқнинг мавзуси ҳақида аниқ тасаввур пайдо қилиш талаб этилади. У нотиқни жуда кучли ҳаяжонлантириши ва айтиладиган ғоялардан иборат бўлиши керак. Дарҳақиқат, сиз онгли равишда нимадир айтиши мумкин бўлган, фикрлари ва ҳиссиётларини ақлингиз ва қалбингизга ётказишга уринаётган нотиққа мойиллигингизни намойиш қиласиз, шундай эмасми? Нотиқ маҳорати сирининг ярми — ана шунда.

Нотиқ ана шундай ақлий ва ҳиссий ҳолатда турганида, битта муҳим тафсилот аниқланади: унинг нутқи дарёдай оқади. Нутқ эркин ва осон кечади. Яхши тайёрланган маъруза — аллақачон айтилган нутқ, дегани.

Биринчи бобда айтилганидек, кўпчилик учун бундай тайёргарлик, асосан, ўз кучига ишонч ҳосил қилиш, жасорат ва ўзини тутта билишни ҳис этиш учун талаб қилинади. Аксарият кишилар маъруза тайёрламай, бу билан машъум хатога йўл қўядилар. Сиз жангга кирсангизу, порохингиз нам тортиб қолган, патронларингиз пахтавон бўлса ёки умуман қуролсиз бўлсангиз, қўрқув ва ҳаяжонни ёнгишдан қандай умид қилиш мумкин? Бундай нотиқларнинг тингловчилар олдида нутқ сўзлаётганида, эркинликни ҳис этмасликлари ажабланарли эмас.

«Ўйлайманки, — деди Линкольн Оқ уйда иш бошлагач, — мён ҳеч қачон ҳеч нимани айта олмайдиган, хижолат бўлиб гапирадиган даражада кекса одам бўлмайман».

Агар ўзингизда ишонч ҳосил қилмоқчи экансиз, нима учун бу йўналишда одимлаб бўлмайди? Апостол Иоанн, мукамал севги қўрқувни қувади, деб ўргатган. Нутққа мукамал тайёрланиш ҳам ана шундай таъсир кўрсатади. Вебстер тенг даражада на ёмон тайёргарлик кўриб, на чала кийиниб нутқ сўзлашга қодир эмаслигини айтган.

Биз нима учун нутқ сўзлашга пухтароқ тайёрланмаймиз? Нима учун? Айримлар уни қандай қилиб оқилона ўтказиш ҳақида тасаввурга эга эмас. Бошқалар эса тайёргарлик йўқлигини вақт етишмаслиги билан изоҳлашади. Мазкур бобда биз айнан шу масалаларни батафсил кўриб чиқамиз.

Тўғри тайёргарлик

Нутққа тайёргарлик нима? Китоб ўқишми? Бу тайёргарликнинг бир усули, лекин энг яхшиси эмас. Китоб ўқиш ёрдам бериши мумкин, лекин нотиқ китоблардан турли хил «консервалаб қўйилган» фикрларни топиш ва дарҳол ўзиникидай қилиб узатишга уринса, нутқда нимадир етишмай қолади. Тингловчилар, эҳтимол, аниқ нима етишмаётганини тушунмасликлари мумкин, лекин шунга қарамай, улар нотиқнинг сўзларига бефарқ қоладилар.

Мана, мисол. Бироз вақт аввал мазкур сатрлар муаллифи Нью-Йорк банклари раҳбарлари гуруҳи билан нотиқлик санъати бўйича машғулотлар олиб борган. Табиийки, иш билан банд бўлган бу одамларнинг машғулотларга яхши тайёрланишга кўпинча вақтлари етмасди. Ҳаёти мобайнида уларнинг ҳар бири ўз шахсий назарлари тизимини яратган, шахсий тажриба тўплаган ва ҳаммасини ўз нуқтаи назари юзасидан кўриб чиқишарди. Бу, аслини олганда, уларнинг қирқ йил давомида нутқлари учун маълумот тўплаганини англатади. Лекин баъзилари буни қийинчилик билан тушунишарди. Улар дарахтлар ортидаги ўрмонни кўрмасдилар.

Бу гуруҳ билан бўладиган машғулотлар жума кунлари кечқурунлари соат бешдан еттигача ўтказиларди. Бир куни бир жаноб — уни, масалан, жаноб Жексон деб атайдик, соат тўрт яримда нутқ сўзлаши учун ўзида мавзу йўқлигини аниқлади. У шаҳар атрофидаги банкда ишларди. Шунда офисидан чиқди. Газета дўконидан «Форбс» журналинини сотиб олди. Машғулотлар ўтадиган Федерал захира банкига кетаётганида, метрода «Сизда улгуришингиз учун фақат ўн йил бор» номли мақолани ўқиди. Қизиқиш уйғотгани учун эмас, балки машғулотда нутқ сўзлаши учун манба кераклиги боис ўқиб чиқди.

Бир соатдан сўнг у тингловчилар ҳузурида мазкур мақолада қуриб чиқилаётган масала юзасидан ишончли ва қизиқарли нутқ сўзлашга уриниб кўрди. Муқаррарлигига шубҳа қилинмайдиган натижа қандай бўлди? У нутқининг мавзусини англаб етмади, ўзлаштириб олмади. Фақат нутқ сўзлашга уринди. Мазкур сўз бирикмаси иш моҳиятини аниқ ифода-лайди. Унда ўз ифодасини сўзларда топишга уринган бирор-та ҳам фикр пайдо бўлмади. Бу ҳақда ўзини тутиш услуби ва гап оҳанги яққол далолат берарди. У мақола ўзига таъсир кўрсатганидан кўра купроқ таассуротни тингловчиларда ҳосил қилишга умид қилса бўлармиди? У муаллиф нимани айтиётганини таъкидлаб, нуқул мақолани эслатарди. «Форбс» журнали номини тез-тез айтиб турди, лекин ўзининг шахсий фикрини деярли ифода қилмади.

Айнан шу боис, ушбу китоб муаллифи унга тахминан қуйидаги сўзларни айтди: «Жаноб Жексон, биз ўзимизга номаълум бўлган мақола муаллифига қизиқиш сезмаяпмиз. У бизнинг орамизда йўқ. Муаллифни кўрмаяпмиз. Бизга мазкур масала юзасидан бошқа кимдир нима деганини эмас, ўзингизнинг фикрингизни сўзлаб беринг. Ҳикоянгизни жаноб Жексоннинг фикрлари билан тўлдириб боринг. Ушбу масала юзасидан келгуси гал нутқ сўзлаганингиз маъқул бўлмайди-ми? Мақолани қайта ўқиб чиқинг ва ўзингизга муаллифнинг фикрига қўшиламанми, йўқми, деб савол беринг. Агар қўшилмасангиз, буни очиқ айтинг ва бизга сабабини тушунтириб беринг. Агар қўшилсангиз, унинг нуқтаи назарини англаб етинг ва буни тасдиқлаш учун шахсий тажрибангиздан мисоллар келтиринг. Шундай қилайликки, мазкур мақола шахсий нутқингиз учун асос бўлиб қолсин».

Жаноб Жексон бу таклифни қабул қилди. Мақолани яна бир бор ўқиб чиқди ва муаллиф фикрига қўшилмаслиги ҳақидаги хулосага келди. У эндиги маърузасига метрода тайёрланмади. Нутқ аста-секин Жексоннинг онгида туғила бошлади. У шахсий мулоҳазалари маҳсули бўлди, ривожланиб борди, ўсди ва худди шахсий боласидай шаклга эга бўла бошлади. Жексоннинг нутқи кундузи ва, ҳатто бу ҳақда камроқ уйлайдиган тунда ҳам доимий равишда мукамаллашиб борди. Янги фикр унда газетани ўқиётган вақтда, тўғри келадиган мисол эса дўсти билан суҳбат жараёнида

пайдо бўларди. Унинг нутқи мавзуси кенгайиб, чуқурлашаверди. Ҳафта давомида буш вақтларида уйлаб юргани учун тафсилотлар аниқлаб бориларди.

Кейинги гал жаноб Жексон нутқ сузлаганида, бироз хирмон кутарди: ўз қўллари билан қазилган кўмир, шахсан қирралаган олмос. У, айниқса мақола муаллифининг фикри билан келишолмагани боис, ишончли гапирарди. Унчалик катта бўлмаган келишмовчиликлар — энг яхши рағбатлантирувчи омилдир.

Бир ҳафта давомида битта одам томонидан бир мавзуда сузланган иккита нутқ ҳайратланарли даражада бир-биридан фарқ қилди! Бу тўғри ўтказилган тайёргарлик натижасидир.

Мана бошқа мисол. Бир жаноб, уни жаноб Флинн деб атайлик, Вашингтонда нотиқлик санъатини ўрганаётганди. Унинг бир нутқи пойтахтимизга бағишланганди. Флинн шошилиш равишда қандайдир реклама рисоласини қуриб чиқди ва ундаги манбадан фойдаланди. Унинг нутқи яхши тайёргарлик қўрилмагани боис, жонсиз янграгани тушунарли. Мавзу керакли тарзда уйлаб чиқилмаган ва нотиқни илҳомлантирмасди. У бор манбани ўзи орқали ўтказмас, мавзу юзасидан гапиришга табиий эҳтиёж сезмасди. Нутқи равшанлик, дид ва қизиқишдан мосуво эди.

Муваффақиятга маҳкум нутқ

Икки ҳафтадан сўнг жаноб Флиннинг қалбини тубигача жунбишга солган воқеа юз берди: жамоатчилик гаражидан машинаси ўғирлаб кетилди. У полицияга мурожаат этди, мукофот ваъда қилди — лекин барча саъй-ҳаракати бесамар кетди. Полиция, гарчанд бундан бир ҳафта аввал жаноб Флинн машинасини тўхташ жойида ўн беш дақиқа ортиқ қўгани учун уни жаримага тортган бўлса ҳам, жинойтчилар олдида амалда ожиз эканлигини тан олди. Жаноб Флинн ниҳоятда ғазабланди. Полициячилар жинойтчиларни тутмайдилар, балки автомобилчиларга жарима соладилар! У қутуриб кетди. Мана энди нутқ сузлаш учун реклама рисоласидан олингани эмас, ҳаётнинг ўзи тақдим этган мавзу бор эди. Бу

Флиннинг шахсан ўзига дахлдор бўлиб, қизиқиш уйғотмоқда. У Вашингтон ҳақидаги нутқида ўз фикрларини бир-бирига зўрға боғларди, лекин мазкур вазиятда, оғзини очса бас, полиция шаънига айбловлар, худди Везувий вулқонидаги лава каби отилиб чиқарди.

Бундай нутқ камдан-кам муваффақиятсизликка учрайди, у айнан муваффақиятга маҳкум. У етарли даражада англа-ниши керак бўлган шахсий ҳаётий тажрибага асосланган.

Ҳақиқий тайёргарлик нима?

Доно фикрларни кўчириш ва уларни ёдлаб олишни нутққа тайёргарлик деб аташ мумкинми? Йўқ. У сизни кам ҳаяжон-лантирадиган тасодифий фикрларни тўплашдан иборат бўла оладими? Албатта, йўқ.

Ҳақиқий тайёргарлик сизнинг фикрингиз, ғояларингиз, ишончингиз, асосларингизни тўплашни назарда тутаяди. Ахир сизда улар бор-ку! Улар ҳар куни уйғонганингиз ва, ҳатто тушингизда ҳам пайдо бўлади. Сизнинг бутун ҳаётингиз, худди денгиз бўйидаги тошчалар каби, енгингизни тўлдириб боровчи ҳиссиёт ва таассуротларга лиммо-лим. Нутққа ҳақиқий тайёргарлик фикрларни уйлаш, тарбиялаш, улардан қизиқарлироғини танлаш, хотира иши, кейин эса ушбу фикрларга жило бериш, сўзлардан ўзига хос қурама яратиш учун тартибга солишни англатади. Бу қийин ишга ўхшамайди, аслида ҳам шундай. Фақат диққатни бир жойга жамлаш ва муайян мақсадга мўлжаллаб фикрлаш керак.

Дуайт Л.Муди диний тафаккур тарихига кирган ўз маърузаларини қандай тайёрлаган?

«Менинг сирим йўқ, — жавоб берди у мазкур саволга. — Ҳар гал, янги мавзу пайдо бўлганда, унинг номини катта хатжилдга ёзаман. Бундай хатжилдлар менда кўп. Агар, ўқиётганимда, эътиборга лойиқ ва ўзим белгилаб қўйган мавзуларга доир ниманидир учратиб қолсам, ёзиб олганимни мос келадиган хатжилдга жойлаштираман ва қолдираман. Ён дафтарчам ҳар доим ёнимда ва агар кимнингдир маърузасида мазкур масалани ёритадиган фикрни топсам, ёзиб қўяман, кейин эса уни ҳам хатжилдга соламан. Буларнинг

барчаси бир йил ва ундан ортиқ вақт у ерда туриши мумкин. Мен янги маърузага тайёрланаётганимда, тўплаган барча битикларимни чиқараман. Улар шахсий кузатувларимни тўлдиради ва менда ҳар доим етарлича манба бўлади. Бундан ташқари, мен эски маърузаларим устида ишлашни тўхтатмайман, нимадир қўшаман ёки олиб ташлайман. Шунинг учун улар ўз долзарблигини йўқотмайди».

Йель мактаби декани Брауннинг доно маслаҳати

Йель илоҳиёт мактаби юз йиллик юбилейини нишонлаётганида, унинг декани, доктор Чарльз Рейнольдс Браун ваъз санъати ҳақида туркум маърузалар ўқиди. Ушбу маърузалар худди шу ном остида Нью-Йоркнинг «Макмиллан» нашриёти томонидан китоб шаклида нашр этилди.

Ўттиз йилдан ортиқ вақт мобайнида доктор Браун ҳар ҳафта ваъз тайёрлаган. Бундан ташқари, у бошқаларга ўргатар, мазкур масала юзасидан бамаъни маслаҳатлар бера оларди. Ким бўлишидан қатъи назар, 91 оят ҳақида фикрлаётган руҳоний ёки касаба уюшмаси ҳақида нутқ сузлаётган пойафзалчи фабрика эгаси бўладими, бу маслаҳатлар қимматлидир. Шунинг учун мен доктор Браун айтганларидан матн келтиришга журъат этаман:

«Матн ва мавзуингиз моҳиятини англаб етинг. Токи пишиб етилмай, қалбингизда акс-садо топмагунча, уларнинг моҳиятини ўрганиб боринг. Сиз реал ҳаётнинг барча энг кичик ҳолатлари пишиб етилиши ва ривожланиши учун қулай шароитлар яратиб, қизиқарли фикрлар ҳосилини йиғиб оласиз...

Бу жараён узоқ вақтни олса, янада яхши. Сиз якшанба маърузасига тайёргарликни деярли тугатаётган бўлсангиз, уни шанба тонгигача қолдирманг. Агар руҳоний қандайдир ҳақиқатни бир ой, ярим йил ёки бир йил омма ҳузурида ваъз айтишдан олдин ўйлаб юришга лаёқатли бўлса, янги фикрлар ўсиб чиқаётганини пайқайди. Оқибатда бой ҳосил йиғиб олади. У кўчада, поездда кетаётиб ёки ўқишдан ҳориган кўзларини юмганида ҳам ўша ҳақда ўйлаши керак.

Албатта, тун ҳам фикр юритиш учун қулай пайт. Лекин агар руҳоний ўз ибодатхонаси ва ваъзи ҳақидаги фикрла-

рини каравот пардаси ортида қолдирса яхши бўлади. Чунки черков минбари ваъз учун яхши, аммо уйқу учун тўғри келмайди. Бироқ мен баъзан тун ўртасида тўшақдан сакраб турар ва эрталаб эсимдан чиқиб кетмаслиги учун миямга келган фикрларни ёзиб қўярдим...

Сиз маърузангиз учун манба тўплаш билан банд бўлганингизда, унинг матни ва мавзусига доир миянгизга келган барча маълумотларни қайд этиб қўйинг. Аввалига матнни қандай тушунсангиз, шундай ёзинг. Кейинчалик сизда пайдо бўладиган барча тасаввур ва фикрларни қайд этинг.

Фақат уларнинг мазмунини англатиш учун, фикрларингизни қисқа, бир неча сўз билан ёзинг. Ақлингиз эса, сиз энди худди ҳеч қачон қўлингизга китоб олишга тўғри келмагандек ҳар қандай янги фикрларни изласин. Шу тарзда тафаккурингизни ўстиришни ўрганиб борасиз. Шу даражага етасизки, фикрларингиз янги, оригинал ва ижодий қувватга тўлиб боради...

Миянгизда тобора туғилаётган фикрларни ёзаётганда, бошқалар ёрдамидан фойдаланманг. Ақлингиз ривожини учун улар ёқут, олмос ва энг тоза олтиндан кўра қимматлироқдир. Янги фикрларни қоғоз парчалари, эски хатлар орқасига, хатжилд парчалари, ўрама қоғозларга ёзиш афзалроқ. Қўлингизга нимаки тушса, барчасидан фойдаланинг. Бу ёзув қоғозининг чиройли тоза варақларига ёзгандан кўра яхшироқ. Гап оддий тежамкорликда эмас: бундай қоғозларни тартибга солиш ва турларга бўлиш осон кечади.

Ҳамиша миянгизга келган барча фикрларни ёзиб, улар ҳақида уйлаб кўриш учун кучингизни аяманг. Бу сиз амалга оширишингиз мумкин бўлган энг муҳим фикрлаш жараёнидан биридир. Мазкур усул туфайли онгингиз ҳақиқий ижодий қудратга эга бўлади...

Сиз узингизга қониқиш ва тингловчиларга янада кўпроқ фойда берадиган маърузалар айнан юрагингиздан чиққанини тушуниб етасиз. Бу маърузалар — суягингиздан олинган суяк, танангиздан олинган тана. Улар ижодий уринишингиздан ҳосил бўлган. Бировларнинг фикридан олинган маъруза сал янгиланган иккинчи нав молга ўхшайди. Жонли сўзлар билан суғорилган ваъзлар ибодатхонада Яратганга ҳамду сано ўқиган ҳолда жаранглайди. Улар одамлар қалбига ки-

риб боради ва юқорига интилиш, бурчларини мардонавор адо этишларига ёрдам беради. Айнан шу каби маърузаларни ҳақиқий, уларни баён этаётган одамнинг жонли кучи билан яратилган дейиш мумкин».

Линкольн нутқларига қандай тайёрланган?

Линкольн ўз маърузаларига қандай тайёрланган? Бахтимизга бизга баъзи фактлар маълум. Сиз куйида унинг усули билан танишар экансиз, декан Браун Линкольн ўттиз йил муқаддам қўллаган усулларни тавсия қилганини билиб olasиз. Линкольн энг машхур нутқида доҳиёна айтган: «Агар уйни ичидан бўлсангиз, у қулаб тушиши мумкин. Мен ўйлайманки, ярми қўллар, ярми озод одамлардан иборат мамлакат ҳукумати ҳам узоқ туролмайди». Мазкур нутқ кундалик ишларни бажариш вақтида ўйланган. Линкольн тушлик қилган, кўчада сайр қилган, молхонадаги сигирни соғган... Эски қўлранг шарфга ўраниб, қўлида савати билан гўшт ёки баққоллик дўконига борган. Унинг кичкина ўғли ёнида пилдираб тинимсиз гапириб, саволлар берарди. Болакай отасининг ориқ бармоқларидан тортиб, инжиқлик қилар, жавоб олишга самарасиз уринарди. Лекин Линкольн, уни унутиб, бўлғуси нутқи ҳақидаги ўз фикрларига ғарқ бўлиб кетмоқда эди.

Баъзан нутқ ҳақида ўйлаш ва англаш вақтида, у алоҳида ибораларни эски хатжилд, қоғоз халталар бўлаклари, хуллас, қўлига тушган барча нарсага ёзиб қўярди. Буларнинг барчаси шляпага солинар ва нутқ тайёрлаш ёки нашр қилдириш учун ўтириш, ёзувларни тартибга солиш, уларни кўриб чиқишга имконият пайдо бўлмагунча ўша ерда ётарди.

1858 йилдаги мунозаралар вақтида сенатор Дуглас ҳамма жойда бир хил нутқни сўзларди. Линкольн эса ҳар доим маърузага тайёрланган ҳолда юрарди. У уйда мулоҳаза қилар, ҳамиша, эскисини такрорлагандан кўра, янгисини гапириш осонроқ, деб ҳисобларди. Маъруза мавзуси тобора янги тафсилотларга бойиб, янада чуқурроқ бўларди.

Оқ келишидан сал аввалроқ Линкольн конституциялар ва унга нутқининг матнини олди. Қўлида фақат ана шу ёрдамчи манбаларга эга бўла туриб, Спрингфилддаги ҳеч ким ҳалақит

бермайдиган дукон устида жойлашган ўзининг қоронғи, зах хонасига бекиниб олди. У ерда президентлик лавозимини эгаллаш муносабатига бағишланган маърузасини ёзди.

Линкольн ўзининг Геттисберг мурожаатини қандай тайёрлаган? Афсуски, бу борада ёлғон маълумотлар юрарди. Ҳақиқий тарихи эса ниҳоятда қизиқарли. У қуйидагича.

Геттисберг ҳарбий қабристонидаги ишларни бошқараётган комиссия уни муқаддаслаштириш маросимини тантанали ўтказмоқчи бўлди ва Эдвард Эверетга нутқ сўзлашни таклиф қилди. У Бостондаги пастор, Гарвард университети президенти, Массачусетс штати губернатори, Қўшма штатлар сенатори, Англиядаги элчи, давлат котиби эди. Қисқаси, барчанинг тан олишича, Американинг энг қобилиятли нотиғи! Тантаналар аввал 1863 йилнинг 23 октябрга мўлжалланганди.

Жаноб Эверет жуда оқилона иш тутди: бундай қисқа вақт мобайнида нутққа яхши тайёрланиб бўлмайди, деб сўзга чиқишдан бош тортди. Шу муносабат билан маросим бир ойга кечиктирилди. Тайёрланишга вақт бериш учун маросимни 19 ноябрда ўтказиш белгиланди. Нутқ сўзлашгача бўлган охириг уч кунни Эверет Геттисбергга ўтказди, жанг майдонида бўлди ва у ерда бўлиб ўтган барча тафсилотлар хотирасида тикланди. У жангнинг бориши ҳақида ўзида ба-тафсил тасаввур пайдо қилди.

Конгресснинг барча аъзолари, президент ва унинг ҳукумати аъзоларига очилиш маросимида қатнашиш учун таклифномалар жўнатилди. Кўпчилик таклифни рад этди ва комиссия аъзолари Линкольннинг розилик берганини эшитиб, ҳайрон бўлишди.

Улар Линкольндан нутқ сўзлашни илтимос қилишлари керакмиди? Буни ният ҳам қилганлари йўқ. Баъзилари, бундай тайёргарлик учун Линкольннинг вақти етишмайди, деб эътироз билдиришарди. Лекин унинг вақти бўлганда ҳам, шу мавзуда нутқ сўзлашга қодирмиди? Ҳа, шубҳасиз, Линкольн қўллик борасидаги мунозарада муваффақиятли иштирок этиши ёки табрик билан Купер иттифоқига мурожаат қилиши мумкин эди. Ҳали ҳеч ким унинг тантанали нутқини эшитмаганди. Жуда масъулиятли маросим, таваккал қилиб бўлмайди. Линкольндан нутқ сўзлашни сўраш керакми ёки

йўқми? Узоқ ўйладилар. Агар келажакни кўра олганларида, ўз қобилияти билан уларда шубҳа уйғотган ўша инсон энг унутилмас ва ҳар жиҳатдан тан олинган нутқ сўзлаганини курган бўлардилар!

Охир-оқибат комиссия аъзолари барибир, гарчанд кечикиб бўлса ҳам, Линкольнга илтимоснома жўнатишди. Бунини шундай ифодалашди: «мазкур воқеага тўғри келадиган баъзи фикрларни айтиш». Ҳа, айнан шундай ёзилган эди: «мазкур воқеага тўғри келадиган баъзи фикрларни айтиш». Тасаввур қилиб кўринг, президентга шундай деб ёзишди!

Линкольн пайсалга солмасдан тайёргарликни бошлаб юборди. У Эдвар Эверетга хат ёзди. Кейин эса, фотоательега бораётиб бу таниқли олимнинг нутқ матни, кўл ёзмасини олди. Сўнг навбат кутиб турганида ўқиб чиқди. Линкольн ҳар куни мудом ўз нутқи ҳақида ўйлади. Оқ уйдан ҳарбий вазирликка бораётганида ва орқага қайтаётганида, ҳарбий вазирликда чарм кушеткада сўнгги телеграф хабарларини кутиб чўзилиб ётганида шу хусусда мулоҳаза юритди. У ўз нутқининг қораламасини бир варақ қоғозга ёзди ва баланд ипак цилиндри (шляпаси)да солиб юрди. Линкольн тинимсиз мулоҳаза юритган сари, унинг нутқи ўзи учун равшанроқ намоён бўла бошлаганди. Охириги якшанба куни, сўзга чиқишдан олдин у Ноа Бруксга шундай деди: «Нутқнинг охириги варианты ҳали ёзилгани йўқ. Ҳар қандай вазиятда ҳам унинг устида ишлаш керак. Мен уни икки ёки уч марта қайта кўчирдим, лекин қониқиш ҳосил қилишим учун, яна бир марта кўриб чиқишим керак».

Линкольн Геттисбергга маросим очилиши арафасида кечкурун келди. Кичкина шаҳарча тўлиб-тошганди. Одатда, аҳолиси 1300 кишидан иборат шаҳар аҳолиси бирданига ўн беш мингга кўпайиб кетди. Пиёдалар йўлакчаси оломонга тўлган, ўтиб бўлмас, одамлар ифлос тош йўлдан юришарди. Олти оркестр мусиқаси эшитилиб турар, тўда «Жон Браун жасади» қўшиғини куйларди. Одамлар Линкольн тўхтаган жаноб Уиллс уйи олдида тўпланишди. Уни чақириб, нутқ сўзлашини илтимос қилардилар. Бунга жавобан Линкольн бир неча оғиз сўз айтди, сўзларида назокатдан кўра дангаллик кўпроқ эди. У одамларга эртанги кунгача нутқ сўзлаш истаги йўқлигини билдирди. Маълумки, ўша кеча Линкольн яна бир бор ўз нутқига «ишлов берди». У, ҳатто давлат котиби Сью-

ард тўхтаган қўшни уйга ҳам борди ва танқидий фикрларини эшитиш учун нутқини ўқиб эшиттирди.

Кейинги кун нонуштадан сўнг Линкольн яна ўз нутқи устида ишлашни давом эттирди. Токи эшикни тақиллатиб, маросимда ўз жойини эгаллаш вақти бўлганини айтмагунларигача ишлайверди. Президент орқасидан одимлаган полковник Каррнинг айтишича, маросим бошланганида, «президент эгарда тўғри ўтирар ва бундай вазиятда армия бош қўмондони қандай кўриниши керак бўлса, шу тарзда намоён бўлганди. Маросим жонланганида, олдинга энгашди, қўллар жонсиз осилиб қолди ва боши қуйи эгилди. У ўз ўйлари билан банддай туюларди».

Фараз қилишимиз мумкинки, Линкольн, ҳатто ўша вақтда ҳам ўнлаб ўлмас жумлалардан иборат кичик нутқига охириги жило бериш ҳақида ўйлаган.

Линкольннинг ўзини кам қизиқтирган баъзи нутқлари омадсиз чиққанига шак-шубҳа йўқ. Лекин гап қўллик ва бирлашиш ҳақида кетганда, у тингловчиларга мисли кўрилмаган куч билан таъсир кўрсата оларди. Нима учун? Гап шундаки, Линкольн мазкур масалалар ҳақида тинмай ўйлар, улар уни чуқур ҳаяжонлантирарди.

Иллинойс штати қовоқхонасининг битта хонасида у билан бирга тунаган бир одам эрталаб уйғониб, Линкольн ўз каравотида ўтиргани, назари деворга қаратилганини кўрди. Линкольннинг нутқидаги биринчи сўзлари шундай бўлган: «Қўллар ва озод одамларни бирлаштирган бундай ҳукумат узоқ туролмайди».

Исо Масих ўз ваъзларига қандай тайёрланган? У ҳамма-ни тарк этарди. Исо Масих мулоҳаза юритар, саҳрода ёлғиз кезар, қирқ кеча ва қирқ кундуз ўз фикрларига ғарқ бўларди. «Исо ўша пайтдан ваъз қила бошлади», — хабар беради авлиё Матфей. Тез орада у дунёдаги энг машҳур ваъзларидан бири — Тоғдаги ваъзи билан чиқиш қилди.

«Буларнинг барчаси қизиқарли, — эътироз билдиришингиз мумкин сиз, — лекин менда нотиқлик санъати билан ўз номимни абадийлаштириш истаги йўқ. Мен фақат вақти-вақти билан оддий маърузалар қилмоқчиман».

Ҳақсиз, биз ҳам сизга нима кераклигини яхши тушунамиз. Ушбу китоб аниқ мақсадни кўзлайди — бундай масалани ҳал

қилиш олдида турган сиз ва бошқа одамларнинг мақсадларига эришишларига ёрдам беради. Лекин сизнинг нутқингиз, нечоғли мураккаблигидан қатъи назар, янада яхшироқ бўлиши мумкин. Бунинг учун маълум даражада ўтмишдаги таниқли нотиқларнинг усулларидан фойдаланиш зарур.

Нутққа қай тарзда ҳозирлик кўриш керак?

Ўқув машқлари учун қандай мавзулар кўпроқ тўғри келади? Сизда қизиқиш уйғотадиган барча мавзулар! Қисқача нутқингизда ҳаддан ташқари кенг доирадаги масалаларни кўрсатишга уриниб, бошқаларнинг хатосини такрорламанг! Бир ёки икки йўналишни олинг. Уларни керакли тарзда кўриб чиқишга ҳаракат қилинг. Агар буни қисқа нутқда эплей олсангиз, жуда яхши бўлади.

Ишдан бўш вақтда батафсил кўриб чиқишга имконият бўлиши учун, нутқ мавзусини олдиндан аниқланг. Етти кунни шу ҳақда ўйлаб кўришга бағишланг. Етти кеча миянгизда сақланг. Шундай қилингки, сиз у ҳақдаги ўйлар билан ухлаб қолинг. Эрталаб соқол олаётиб, ванна қабул қилаётганда, машинада шаҳар марказига кетаётганда, лифт, нонушта, иш юзасидан бўладиган учрашувни кутаётганда, шим дазмоллаётиб, у ҳақда ўйланг. Дўстларингиз билан муҳокама қилинг. Уни суҳбат мавзусига айлантиринг.

Ўз олдингизга мавзуга оид саволларни қўйинг. Агар, дейлик, сиз ажралиш ҳақида сўзга чиқадиغان бўлсангиз, унинг сабаблари, иқтисодий ва ижтимоий оқибатлари, бу муаммо билан курашиш усуллари, ажралиш қонунларини бир хиллаштириш ҳақида ўзингизга саволлар беринг. Нима учун бундай нуқтаи назар тарафдори эканлигингизни тушунтиринг. Ажрим ҳақидаги қонунлар умуман керакми? Қўйди-чиқдиларни тақиқлаб қўйиш шартми? Ажралиш жараёнини мураккаблаштириш зарурми? Ёки аксинча, осонлаштирган маъқулми?

Фараз қилайлик, сиз нотиқлик санъатини ўрганаётганингиз сабабини айтиб беришингиз керак. Шундай саволларни олдингизга қўйинг: менинг қийинчиликларим нимадан иборат? Нима олишни мўлжаллаяпман? Мен авваллари омма олдида

гапирганманми? Айнан қачон? Қаерда? Бу қандай бўлганди? Нима сабабдан, ишбилармон киши учун гапириш фойдали, деб ҳисоблайман? Мен ўзига ишонадиган, ўзини бошқара оладиган, ишончли гапириш қобилияти туфайли савдо ёки сиёсат соҳасида олға силжиган одамларни биламанми? Бу каби муҳим фазилатлари йўқлиги туфайли, ҳеч қачон катта муваффақиятга эриша олмайдиган бошқа кишиларни биламанми? Аниқ гапиринг, лекин ҳақиқий исмларни келтирманг.

Агар, тингловчиларга мурожаат қила туриб, икки-уч дақиқа мобайнида у ёки бу масала юзасидан муайян фикрлаб, гапира олсангиз, буни илк нутқларингизда эришиш мумкин бўлган юқори натижа деб ҳисоблаш мумкин. Турган гапки, «Нима учун мен нотиклик санъатини ўрганяпман?» каби мавзу жуда осон. Агар сиз манбани танлаб, тартибга солишга бироз вақт ажратсангиз, ҳеч нимани қолдирмаслигингизга шубҳа қилмасангиз бўлади. Чунки шахсий кузатувлар, истаklar ва тажрибангиз ҳақида гапириб берасиз.

Бошқа тарафдан, келинг, фараз қилайлик, сиз ўз машғулотиңгиз ёки касбингиз ҳақида сўзлашга қарор қилдингиз. Бундай нутққа тайёргарликни қай тарзда бошлайсиз? Ахир сизда мазкур мавзу бўйича улкан манба бор. Вазифангиз уни танлаб олиш ва тартибга солишдан иборат. Уч дақиқада улгуришни режалаштирманг. Бундай қилиш мумкин эмас, акс ҳолда маърузангиз умумий ва узук-юлуқ бўлиб қолади. Мавзунинг фақат бир жиҳатига тўхталинг, уни ривожлантириш ва кенг тақдим этишга урининг. Масалан, сиз нима учун айнан шу иш билан шуғулланаётганиңгиз ҳақида гапириб беришингиз мумкин. Бу тасодикий рўй бердимми ёки мақсадга кўра қилганмидингиз? Йўлингиз бошида енгиб ўтишга тўғри келган қийинчилик, омадсизлик, умид ва муваффақиятлар ҳақида сўзлаб беринг. Ҳикоянғиз қизиқарли бўлиши учун, тингловчилар олдида ўзингизнинг асл ҳаётиңгиз панорамасини очинг, шахсий тажрибангизга асосланинг. Ҳақиқий воқеалар билан боғлиқ ҳикоя, агар унда ўз-ўзини кўрсатиш ва ортиқча иззат-талаблик бўлмаса, катта қизиқиш уйғотади. Бундай нутқ деярли муқаррар равишда муваффақият қозонади.

Ёки ишингизга бошқа томондан қаранг: қай даражада қийинчиликларга дуч келяпсиз? Бу соҳада иш бошлаётганларга қандай маслаҳатлар беришингиз мумкин?

Сиз тақдир рўбарў қилган одамлар ҳақида, уларнинг софдиллиги ёки ғирромлиги ҳақида сўзлаб беришингиз мумкин. Олдингизда турган масалалар, ютуқлар, инсон табиятини тушуниш борасида эришганларингиз ҳақида гапиринг. Касбингизнинг икир-чикирлари, бу борадаги тафсилотлар бошқалар учун қизиқарли бўлмаслиги мумкин. Лекин, агар гап одамлар, муайян шахслар ҳақида кетса, нишонга уришингиз, ҳикоянгиз бошқаларга ёқиши эҳтимоли кўпроқ. Энг муҳими, уни ҳақиқатдан мосуво маърузага айлантириб юборманг. Бу зерикарли. Ҳикоянгиздан аниқ мисоллар ва умумлаштирувчи низомлардан иборат қават-қават пирогга ўхшаш нимадир ясанг. Муайян вазиятлар ва сизнинг нуқтаи назарингизда улар қай даражада улкан ҳақиқатни тасдиқлай олиши ҳақида ўйланг. Шунга ишонч қиласизки, мавҳумликдан кўра, муайян мисоллар осонроқ эсда қолади, улар ҳақида гапириш анча осон. Бу омиллар ҳикоянгизга жонлилик бахш этади, уни ёрқинроқ қилади.

Мазкур масалада бир муаллиф ўзига хос тарзда ёндашган. Б.Э.Форбснинг фирма раҳбарлари масъулиятни ўз ҳамкорларига беришлари кераклигини исботлаган мақоласидан парча келтираман. Муайян одамлар ҳаёти ҳақида ҳикоя қилаётган мисолларга эътибор беринг:

«Бизнинг кўплаб замонавий корпорацияларимиз аввал бир кишидан иборат бўлган. Лекин уларнинг аксарияти бу босқичдан ўсиб кетди. Ҳар қандай йирик ташкилот ўзига хос «бир одамнинг узайтирилган мияси» ҳисобланади. Лекин савдо фаолияти ва саноат шундай ривожланиш палласига етдики, ҳатто энг иқтидорли одам ҳам бошқарувга ёрдам бериш учун ўзига ақлли шерикларни ишга жалб қилишга мажбур.

Бир куни Вульворт менга узоқ йиллар давомида корхонасини асосан ўзи бошқарганини гапириб берганди. У соғлиғига зарар етмагунча бошқарган. Вульворт узоқ ҳафталарни шифохона каравотида ўтказиб, муҳим қондани англаб етди: иш гуллаб-яшнаши ва тараққий этиши учун, бошқарувчилик вазифаларини ёрдамчилари билан баҳам кўриш керак экан.

Кўп йиллар давомида «Бетлехем Стил» компанияси бир киши раҳбарлик қилган корпорация намунаси эди. Ҳаммасини Чарльз Шваб бошқарарди. Лекин аста-секин Южин Ж.Грейс улкан муваффақиятларга эриша борди ва ниҳоят,

чуян масаласида яхшироқ тушуна бошлади. Швабнинг ўзи кўп марталаб унинг етакчилигини омма олдида тан олган.

«Истмен Кодак» компаниясини бошида, асосан, Жорж Истмен бошқарган, лекин унинг самарали ишлайдиган ташкилий тизимни тузишга ақл етди. Чикагодаги барча йирик консерва ишлаб чиқарувчи компаниялар асос солинганидан бошлаб шунга ўхшаш ўзгаришларни бошдан кечирган.

Йирик корхонага айланган «Стандарт Ойл» компанияси, кенг тарқалган фикрга зид ҳолда, бир киши раҳбарлик қиладиган ташкилот эмасди.

Ж.П.Морган, гарчанд улуғвор шахс бўлса ҳам, улар билан ўз бурчларини бўлишиш учун, қобилиятли шерикларни танлаш зарурияти борлигига ишончи комил эди.

Ҳали, якка раҳбарлик қилиш тамойилидан кечишдан кўра корхонани барбод қилишни афзал биладиган иззатталаб раҳбарларни учратиш мумкин. Шундай бўлса-да, замонавий операциялар миқёсини ҳисобга олиб, улар ҳам бурчларини бошқалар билан бўлишишга мажбурдирлар».

Баъзилар ўз ишлари ҳақида гапирганда, фақат ўзларини қизиқтирган мавзу доирасида сузлаб, кечириб бўлмас хатога йўл қўядилар. Ахир нотик фақат ўзи эмас, балки тингловчиларининг ҳам нимага қизиқишларини тушуниши керакмасмиди? Шахсан ўзи уларни қизиқтиришга уриниб кўриши мақсадга мувофиқ эмасми? Агар, масалан, у ёнғинга қарши суғурта сотса, тингловчиларга мол-мулкни ёнғиндан қандай сақлаб қолиш ҳақида гапириб бериши шартмасми? Агар банк ходими бўлса, молия ёки сармоялар соҳасида нималар қилиш кераклигини маслаҳат бериши тўғри эмасмикан?

Маърузага тайёрлаётганда, тингловчиларингизни ўрганинг, уларнинг эҳтиёжлари ва истаклари ҳақида ўйланг. Бу баъзида муваффақиятнинг ярмини ташкил этади. Айрим мавзуларни тайёрлашда қандайдир адабиётни ўқиш, бу борада бошқалар нимани ўйлашларини англаб етиш яхши самара беради. Лекин ўқишни ўз шахсий фикрингиз захирасини тугатганда бошланг.

Бу ниҳоятда муҳим. Фақат шундагина кутубхонага боринг ва кутубхоначига сиздан нималар талаб қилинишини айтиб беринг. Қайси мавзуга тайёрланаётганингизни бекитманг ва ёрдам кўрсатишини илтимос қилинг. Агар тадқиқот ишлари

билан шуғулланишга одатланмаган бўлсангиз, қай даражада қимматли манбалар пайдо бўлишига ҳайрон қоласиз. Эҳтимол, бу сизнинг мавзунгиз бўйича китоб ёки муҳокама қилишга арзигулик фикр ва тезислар ёки юз йиллик бошидан бери нашр қилинаётган турли мавзудаги журнал мақолалари бўлар? Кўрсатиб ўтилган даврий нашрлар маълумотномаси «Информацион манбалар альманахи», «Бутун дунё альманахи», энциклопедия ва бошқа ахборотларга эга ўнлаб нашрлар — булар устахонангиз учун иш қуролларидир. Улардан фойдаланинг.

Ортиқча билимлар сир

Ўлимидан сал аввалроқ Лютер Бербанк шундай деган: «Мен битта ёки иккита энг яхши намунани олиб қолиш учун миллионлаб ўсимликларни етиштирганман, қолган ёмонларини эса кейин йўқ қилганман». Оммавий нутқни ҳам таҳминан шу усулда тайёрлаш: ортиқча манбани тўплаб бориш ва кераклисини ажратиб олиш керак.

Юзта фикр топинг ва улардан тўқсонтасини ташлаб юборинг.

Нутқингизда фойдаланишингиз мумкин бўлганидан кўпроқ манба, кўпроқ маълумот тўпланг. Мазкур қўшимча ишни маҳоратингизга қўшимча ишонч ҳосил қилиш учун бажаринг. Бу қўшимча ишни онгингиз, кайфиятингиз, фикрингиз, баён қилиш усулингизга таъсир кўрсатадиган ҳаракатни кўзлаб бажаринг. Бу тайёргарликнинг энг муҳим омилидир. Лекин нотиқлар нутқ сўзлашда ҳам, шахсий суҳбатларда ҳам бунга эътибор бермайдилар.

«Мен моллар сотишни юзлаб агентларга ўргатаман, — дейди Артур Данн. — Уларнинг кўпчилигида аниқланган камчилик — ўз моли ҳақида имкон қадар кўпроқ билиш заруриятини тушунмасликдир. Буни мол сотилиши бошланишидан олдинроқ билиш зарур.

Идорамга келган савдо агентлари, мол ҳақида маълумот ва харидорга нима дейиш кераклиги борасида билиб олиб, дарҳол ишга тайёрлигини айтадилар. Бундай агентларнинг аксарияти, ҳатто бир ҳафта ҳам ишлай олмади ва янада кўпроғи — қирқ саккиз соатга ҳам чидаш бермади.

Озиқ-овқат маҳсулотларини сотиш бўйича мутахассисларни ўқитиш ва тайёрлаш вақтида мен уларни у ёки бу маҳсулот бўйича ҳақиқий мутахассисга айлантиришга уриндим. Уларни АҚШ қишлоқ хўжалиги вазирлиги томонидан махсус нашр этиладиган ва маҳсулотлардаги намлик, оқсиллар, углеводлар, ёғлар миқдори баён қилинган маълумотлар, сотиши керак бўлган маҳсулотлар таркибини ўрганишга мажбур қилардим. Ушбу маълумотни ёдлаш, кейин имтиҳон топширишлари шартлигини айтардим. Уларни ўз молларини бошқа агентларга «сотиш»га мажбур қилардим ва буни ҳаммадан яхши бажарган мутахассис мукофот оларди.

Мазкур тайёргарлик даврида мен кўпинча сабрсиз кишилардан қуйидаги сўзларни эшитардим: «Баққоллик дўкониде буларнинг барчаси ҳақида харидорга ҳикоя қилиб бериш учун менинг ҳеч қачон вақтим бўлмайди. Харидор ниҳоятда банд. Агар мен оқсил ва углеводлар ҳақида сўзлай бошласам, эшитмайди ҳам, эшитганида ҳам, нима деяётганимни тушунмайди». Бунга жавобан мен дердим: «Бу маълумотларни сиз харидор учун эмас, ўзингиз учун олмоқдасиз. Агар молингиз ҳақида батафсил билсангиз, сизда баён қилиш қийин туюлмаган ҳиссиёт туғилади. Кучли ижобий қувват ва ишончга эга бўласиз, сизга йўқ деб бўлмайди, сиз шунчаки енгилмасга айланасиз».

Мазкур сатрлар муаллифи кўп йиллар аввал Парижда бўлганида, «Стандарт Ойл» компанияси тарихининг яхши билимдони Ида Тарбелл хоним «Макклүрс» компанияси асосчиси С.С.Макклүрнинг телеграф орқали унга трансатлантик кабель ҳақида мақола буюргани ҳақида сўзлаб берди. У Лондонга борди, асосий кабелни ётқизиш бўйича европалик раҳбар билан суҳбатлашди ва топшириқни бажариш учун етарлича маълумот тўплади. Лекин шу билан тўхтаб қолмади. Унга ортиқча маълумот керак эди. Тарбелл хоним Британия музейида намойишга қўйилган барча турдаги кабелларни ўрганди. Кабеллар тарихи бўйича китобларни ўқиди. Ҳатто Лондон чеккасидаги заводларда бўлди ва кабель ишлаб чиқарилиши билан танишди.

Нима учун у мақолада фойдаланиши мумкин бўлганидан ўн карра кўп маълумот тўплади? Тарбелл хоним ортиқча маълумот қўшимча ишонч бағишлаши учун қилди. Унга маъ-

лум бўлган, лекин мақолада акс эттирилмаган маълумотлар ўзи ёзган озгина битикни янада ишончли ва ёрқинроқ қилди.

Агар руҳшунос Эдвин Жеймс Кэттелл тингловчиларининг умумий сони тупланса, уттиз миллиондан ортиқ одам ҳосил бўлади. Лекин у бир вақтлар менга айтганидек, агар ҳар гал маърузадан сунг ўзини сира қизиқарли сузлай олмадим, деб койимаганида, кейинги нутқлари муваффақиятли чиқмаслиги мумкин эди. Нима учун? Чунки у туплаган бой тажриба ёдга солганидек, фақат нотиқнинг тингловчиларга айтиш имконидан кўпроқ маълумотга эга бўлган нутқни яхши деб аташ мумкин.



Хулоса

1. Нотиқнинг ўз фикрини тингловчиларга етказишдаги самимий интилиши ва бунга амалга оширишга бўлган ички эҳтиёжи муваффақиятни деярли тўлиқ кафолатлайди. Яхши тайёрланган нутқ — ундан тўққиз фоиз даражада аллақачон айтилган нутқ дегани.

2. Нутққа тайёрланиш нимани англатади? Бир неча иборани қозоғга юзаки ёзиб олишми? Уларни ёдлашми? Мутлақо бундай эмас. Ҳақиқий тайёргарлик ички қувватдан фойдаланиш, шахсий фикрларини танлаш ва тартибга солиш, шахсий маслакни ишлаб чиқиш ва сайқал беришни талаб этади. Масалан, Нью-Йорклик жаноб Жексон «Форбс» журналидан ўқиган бошқа одамнинг фикрини баён қилмоқчи бўлганида, омадсизликка учради. Лекин у мазкур мақолани ўз нутқига асос қилиб олиб, шахсий фикрларини баён қилгани ва шахсий мисолларини келтирганида, муваффақият қозонди.

3. Нутқни уттиз дақиқада тайёрлашга уринманг. Бу пирог эмас, уни буюртма учун «пишириб» бўлмайди. Нутқ ўсиши даркор. Ҳафта бошида мавзунини аниқлаб олинг. Бўш вақтингизни шу ҳафтада мулоҳаза юритишга бағишланг. Кечаси ҳам, кундузи ҳам унга эътибор қаратиб, ўйлаб юринг. Дўстлар билан суҳбатларда муҳокама қилинг. Уни мулоқотлар мавзусига айлантиринг. Мавзу борасида ўзингизга турли хил саволлар беринг.

Миянғизда пайдо бўлган барча фикр ва мисолларни қозон парчаларига ёзиб боринг ва тиним билмай изланинг. Ғоя, фикр, мисоллар қутилмаганда ва турли вақтларда пайдо бўлиши мумкин: ювинаётганда, шаҳар марказига кетаётиб, ресторанда тушликни қутаётганинғизда. Линкольн худди шу усулни қўллаган. Мазкур усулни деярли барча таниқли нотиқлар ишлатишган.

4. Нутқ мавзусини мустақил тушуниб етиб, кутубхонага боринг. Агар вақтинғиз бўлса, мавзуга оид адабиётлар билан танишинг. Эҳтиёжларингиз ҳақида кутубхоначига маълум қилинг. Унинг сизга катта ёрдами тегиши мумкин.

5. Мўлжалинғиздан анча кўпроқ манба тўпланг. Лютер Бербанкдан ўрнак олинг. У алоҳида хусусиятларга эга бир ёки иккита ўсимлик танлаб олиш учун кўпинча миллионга ўсимликни етиштирган. Танлаб олинган юзта фикрдан тўқсончасини танилаб юборинг.

6. Билимлар захирасини яратиш сиз фойдаланишга қодир бўлгандан анча кўпроқ миқдорда манба тўплаш ва юқори ҳажмига эга бўлишни англатади. Маърузага тайёрланаётганда, Артур Данн ўзининг озиқ-овқат маҳсулотлари сотувчи агентларини ўқитишда фойдаланган усулдан, шунингдек, Ида Тарбелл трансатлантик кабелни ётқизиш ҳақидаги мақолани ёзганда қўллаган усулдан фойдаланинг.

3-БОБ

ТАНИҚЛИ НОТИҚЛАР НУТҚЛАРИГА ҚАНДАЙ ТАЙЁРГАРЛИК КЎРГАНЛАР?

Мен Нью-Йоркнинг «Ротари» клубидаги нонуштада иштирок этганман. У ерда асосий нотиқ таниқли давлат амалдори эди. Бу мансаб эгасига юқори амали обрў яратар ва биз аввалдан унинг нутқини тинглашни бажонидил кутаётгандик. Амалдор ўз идорасининг фаолияти ҳақида сўзлаб беришни ваъда берганди. Бу эса, Нью-Йоркнинг деярли ҳар қандай ишбилармонида қизиқиш уйғотганди.

Нотиқ ўз мавзусини аъло даражада, ҳатто тингловчиларга айтиб бермоқчи бўлганидан анча кўпроқ биларди. Лекин нутқининг режасини тузмади, манбани танлаб олмай, тартибга ҳам солмади. Шунга қарамасдан, бу амалдор тажрибасиз одамларга хос жасорат ила ўйламасдан маърузасини бошлаб юборди. У нутқининг якуний мақсади ҳақида тушунчага эга бўлмаса-да, лекин барибир орқа-олдига қарамасдан ҳаракат қиларди.

Қисқа қилиб айтганда, бу амалдорнинг миясида чалкашлик ҳукмрон эди. Айтаётганлари ҳам худди шундай таассурот туғдирарди. У музқаймоқдан бошлади, кейин шўрва берди, сўнг — балиқ ва ёнғоқларни. Охирида эса бизга шўрва, музқаймоқ ва дудланган сельд балиғи аралашмасидан иборат қандайдир таом таклиф қилиб, якунлади. Бундай нотаваонликни мен ҳали ҳеч қачон кўрмагандим.

У тайёргарликсиз гапиришга уриниб кўрди. Кейин ноиложликдан чўнтагидан бир даста қоғоз чиқарди, мазкур ёзувларни котибаси тайёрлаб берганини тан олди. Бунга ҳеч ким шубҳа қилмасди. Лекин ёзувларда ҳам, худди темир-терсак ортилган вагондаги каби, тартибсизлик ҳукмрон эди. Қоғозда нималар ёзилганини аниқлаш ва чалкаш вазиятдан чиқиб кетиш учун у варақ кетидан варақни кўриб чиқар, асабийлашарди. Бу одам худди бирор ишни дўндиргандек гапиришга уринарди. Лекин бунинг иложи йўқ эди. У узр сўради, бир стакан сув беришларини илтимос қилди. Қалтираётган қўли билан стаканни олди, яна бир неча чалкаш ибораларни айтди, такрорлай бошлади, яна ёзувларни титкилайверди. Нутқининг ҳар бир дақиқаси уни янада ожиз,

янада паришонхотирга айлантирарди. Ҳаяжондан пешанасини даструмолча билан артаётганда, қўли қалтираётгани кўриниб турарди.

Биз залда ўтирарканмиз, унинг муваффақиятсизлиги гувоҳи бўлдик. Бу одамга қайғудош бўлиб, бирга азият чекардик. Биз ҳам кучли хижолатда эдик. Лекин нотиқ ўжарлигича қолди ва мулоҳазакорликка зид равишда нутқини давом эттираверди. У ёзувларида чалкашиб гапирар, кечирим сўрар, сув ичарди. Фақат бари тезлик билан муваффақиятсизлик томон кетаётганини тушунмасди. Ниҳоят, у ўзининг самарасиз нутқини тугатиб ўтирганида барчамиз енгил нафас олдик.

Мазкур нутқ тингловчиларни мисли қўрилмаган ноқулайликни ҳис этишга мажбур қилди. Мен ҳеч қачон бирорта нотиқни бундай шармандали, ачинарли вазиятда кўрмагандим. У ўз нутқини, Руссо айтганидек, севги мактубига ухшатиб тузди: нима демокчилигини билмасдан бошлади, нималарни ёзганини англаб етмасдан тугатди.

Мазкур масал маъноси шундай: «Батартиб феъл-атворга эга бўлмаган билимлар кучайиб, одам миясида катта чалкашликларга олиб келади». Герберт Спенсер шундай деган.

Ақли расо одам ҳеч қачон лойиҳасиз уй қуришни бошламайди. Қандай қилиб нутқни режасиз ёки ҳеч бўлмаганда тахминий таърифи берилмаган умумий ғоясиз бошлаш мумкин?

Омма олдида нутқ сўзлаш, бу — маълум бир мақсад ва унга сари юриладиган йўналиши бор саёҳатдир. Йўлни билмаган киши, одатда, ҳеч қаерга етиб бормайди.

Мен нотиқлик санъатини ўрганувчилар тўпланадиган барча синфларнинг кириш жойига Наполеоннинг сўзлари ёзиб қўйилишини истардим. Бир футдан кам бўлмаган катта ҳарфлар билан: «Ҳарбий санъат — фақатгина ҳисоблаб чиқилган ва пухта ўйлаб қўрилган натижаларга эришиш мумкин бўлган фан».

Бу ибора оммавий нутқларга ҳам тааллуқли. Нотиклар шуни англаб етадиларми? Агар англасалар, мазкур қоидага амал қиладиларми? Йўқ, йўқ ва яна бир марта йўқ. Кўпгина нутқларда вермишель порциясидаги каби тартибсизлик бор.

Маълум фикрлар тўпламини қандай қилиб самарали тарзда бир тизимга келтириш мумкин? Агар сиз бу фикрлар

мазмунини билмасангиз, саволга жавоб бериш мумкин эмас. Мазкур муаммо доимий равишда янги. Бундай саволни ҳар қандай нотик ҳар доим ўзига ўзи бериши керак. Жавобни эса ҳар гал қайтадан излаш лозим.

Ўзгармас қоидалар йўқ. Лекин барибир нутқни тартибга солиш бизнинг нуқтаи назаримизга кўра, нима эканлигини аниқ мисолларда намоиш қилишимиз мумкин.

Мукофот олган нутқ қандай тузилишга эга эди?

Куйида кўп йиллар аввал кўчмас мулк билан шуғулланган компаниялар директорлари кенгашининг миллий уюшмасида сўзланган бир нутқ матни билан танишишингиз мумкин. У турли шаҳарларда ўқилган йигирма еттита бошқа маърузалар орасида ғолиб деб топилиб, биринчи мукофотга сазовор бўлди. У бугун ўқилганида ҳам ғолиб бўларди. Мазкур нутқ муайян тузилишга эга, аниқ ва жонли намоиш қилинган кизиқарли далилларга бой. У аниқ ғоя касб этган. У ҳаётга тула. Ушбу нутқ уни ўқишлари ва урганишларига лойиқ.

«Жаноб раис, дўстлар!»

Бундан бир юз қирқ тўрт йил муқаддам менинг она шаҳрим Филадельфияда мамлакатимиз — Америка Қушма Штатлари турган пойдеворга асос солинганди. Шунинг учун бундай тарихга эга шаҳар Америка руҳи билан суғорилгани, у нафақат мамлакатимизнинг йирик саноати марказига, балки бутун дунё миқёсида катта ва гузал шаҳарлардан бирига айланганига ҳайрон қолмаса бўлади.

Филадельфия аҳолиси икки миллион киши атрофида; шаҳарнинг ер майдони Милуоки ва Бостон, Париж ва Берлиннинг умумий саҳнига тенг. Шаҳар эгаллаб турган 130 квадрат милдан саккиз минг акрга яқин энг яхши ерлар гузал парклар, хиёбон ва яйловлардан иборат. Бу шаҳримиз аҳолисининг дам олиш ва кўнгил очиш учун етарлича жойга эга бўлиши ва ҳар бир америкалик яшашга лойиқ шароитларда истиқомат қилиши учун қилинган.

Филадельфия, дўстларим, йирик, тоза ва чиройли шаҳар, лекин, бундан ташқари, шаҳримиз ҳамма жойда дунёнинг буюк устахонаси сифатида машҳур. Бундай деб аталиши-

га сабаб — 400 минг кишидан иборат ишчиларнинг улкан армияси 9200 та саноат корхонасида ишлайди. Улар ҳар ўн дақиқада юз минг долларлик фойдали маҳсулот яратадилар. Бир таниқли мутахассис статистика бўйича ажойиб сўзларни келтиради. Жун ва чарм маҳсулотлари, трикотаж, туқимачилик маҳсулотлари, фетр шляпалар, майда-чуйда металл маҳсулотлари, дастгоҳлар, аккумуляторлар, пўлат кемалар ва бошқа кўплаб маҳсулотларни ишлаб чиқиш бўйича Филадельфия билан тенглаша оладиган бошқа шаҳар йўқ экан. Бизнинг заводларимиз кундузи ва кечаси ҳар икки соатда битта локомотив ишлаб чиқаради. Мамлакатимиз аҳолисининг ярмидан кўпи Филадельфияда ишлаб чиқарилган трамвайларда юради. Фабрикаларимизда бир дақиқада мингта сигара ишлаб чиқарилади. Ўтган йил мобайнида 115 та трикотаж фабрикамизда мамлакатимизнинг ҳар бир эркаги, аёли ва ҳар бир боласи учун икки жуфтдан узун пайпоқ маҳсулотлари ишлаб чиқарилган. Шаҳримиздаги гилам ишлаб чиқаришнинг умумий ҳажми Буюк Британия ва Ирландиядагидан кўпроқ. Бизнинг иқтисодиётимиз савдо ва саноат соҳаси шунчалик ривожланганки, банкларнинг ўтган йилги ўзаро ҳисоб-китобининг умумий миқдори ўттиз етти миллиард долларни ташкил этди. Ушбу маблағ мамлакатимиздаги «Озодлик» заёмининг барча облигацияларини сотиб олишга етади.

Лекин, дўстлар, гарчанд биз саноатимизнинг ажойиб ютуқлари, шунингдек, шаҳримизнинг мамлакат миқёсида тиббиёт, санъат ва маорифнинг йирик марказларидан бирига айланганидан жуда ғурурлансак ҳам, Филадельфияда дунёнинг ҳар қандай бошқа шаҳрига нисбатан хусусий қарамоғдаги уйлар кўплигидан янада кўпроқ фахрланамиз. Бизда 397 мингта уй мавжуд. Улар йигирма беш фут майдонда бир қатор қилиб тизилса, узунлиги 1881 миляни ташкил этади ва Филадельфиядан съездлар саройи орқали ҳозир биз турган жойга, Канзас-Сити ва ундан сўнг Денвергача боради.

Мен эътиборингизни алоҳида жиддий ва муҳим далилга қаратмоқчиман. Ушбу ўнлаб уйларда шаҳримизнинг оддий меҳнаткаш кишилари яшайди. Улар мазкур уйларда истиқомат қилишади. Инсонга уйи турган жой ва тепасидаги бошпана тегишли бўлганида эса, у социализм ёки большевизм

каби ҳар қандай дёнғиз орти касаллигига қарши иммунитет ҳосил қилади.

Филадельфияда Европа намунасидаги анархизмнинг ўсиши учун ётарли шароит йўқ. Чунки бу ерда туғилган ва аждодларимиздан бизга ўтган айнан ўша азалий америкача руҳ мазкур уйлар, ўқув юртлари ва улкан саноатимизни яратди. Филадельфия — бизнинг буюк мамлакатимиз онаси ва америкача озодликнинг асл манбаидир. Бу ерда Американинг биринчи байроғи тайёрланган; айнан шу ерда қўшма штатларнинг биринчи конгресси йиғилиши бўлиб ўтган; бу шаҳарда ўн минглаб ватандошларимизни руҳлантириб турган ва Американинг энг қадрланадиган табарруқ Озодлик қўнғироғи бор. Айнан шу боис, бизнинг муқаддас вазифамиз олтинга сажда қилиш эмас, деб ҳисоблаймиз. Бунини, Яратганнинг иродасига кўра, Вашингтон, Линкольн ва Теодор Рузвельт ҳукумати бутун инсониятни руҳлантирувчи вазифани бажара олиши учун, Америка руҳини тарқатиш ва озодлик машъаласи оловини тутиб туришда, деб ўйлаймиз».

Келинг, мазкур нутқни таҳлил қилиб кўрайлик. У бизга маъруза тузилишининг англаб етиш ва нима учун бу тарзда таъсир кўрсатишига доир саволга жавоб беради. Мазкур нутқда муқаддима ва хотима борлигидан бошлайлик. Бу маърузанинг ноёб жиҳати бўлиб, камдан-кам учратамиз. Нутқ биринчи сўзлардан қадамба-қадам тўхтамай, тиним билмай олға юради. Унда ортиқча сўзлар йўқ, муаллиф вақтни бекор кетказмайди.

Мазкур нутқда янги қараш ва муаллифнинг шахсий фикрлари сезилади. У шаҳар ҳақидаги ҳикоядан бошланади ва нотиқ, эҳтимол, бошқа маърузачилар билмайдиган далилларни келтиради. Нотиқ ўзининг шахри миллат бешиги эканини эътироф этади. Унинг шахри — дунёнинг энг йирик ва гузал шаҳарларидан бири экани ҳақида айтади. Қолаверса, бундай умумий ва сийқа таъкид ўз-ўзидан таъсир қилмайди. Муаллиф бунини тушунган ҳолда, тингловчиларга Филадельфиянинг улкан майдонини тасаввур қилишга имкон беради. У шаҳарнинг «Милуоки ва Бостон, Париж ва Берлиннинг умумий саҳнига тенг» майдонни эгаллашини айтади. Бу қандайдир аниқ, муайян ва қизиқиш уйғотадиган омил. Бу зўр таъсир кўрсатади ва хотирада қолади. Бу статистик маълум

мотларнинг бутун бошли саҳифасидан кура далилни яхшироқ англаб етишга имкон беради.

Кейин нотик Филадельфия «ҳамма жойда дунёнинг буюк устахонаси сифатида маълум» эканини айтади. Бироз бўртиришдай туюлади, шундай эмасми? Тарғиботга ўхшайди. Агар муаллиф дарҳол бошқа бандга ўтганида, бунга ҳеч ким амин бўлмасди. Лекин у бошқача йўл тутди: Филадельфияда ишлаб чиқариш бўйича дунёда биринчи ўринда турувчи маҳсулотларни санаб ўтди. Яъни, жун, тери маҳсулотлари, трикотаж, газлама моллари, фетр шляпалар, майда-чуйда темир буюмлар, дастгоҳлар, аккумуляторлар, пулат кемалар. Буни энди тарғибот деб бўлмайди, шундай эмасми?

Филадельфияда «кундузи ва кечаси ҳар икки соатда... заводлар битта локомотив ишлаб чиқаради. Мамлакатимиз аҳолисининг ярмидан кўпи Филадельфияда ишлаб чиқарилган трамвайларда юради».

«Мен бу ҳақда билмасдим, — деб ўйлайди тингловчи. — Балки, бугун ана шундай трамвайларнинг бирида келгандирман? Шаҳримиз трамвайларни қаердан сотиб олишини эртага билиб олиш керак».

«Бир дақиқада мингта сигара... мамлакатнинг ҳар бир эркаги, аёли ва ҳар бир боласи учун икки жуфтдан узун пайпоқ маҳсулотлари ишлаб чиқарилган».

Бу тингловчиларга янада кучлироқ таъсир кўрсатади. «Эҳтимол, менинг севимли сигараларим ҳам Филадельфияда ишлаб чиқарилгандир... оёғимдаги пайпоқлар ҳам? Шундан сўнг нотик қандай иш тутади? У яна орқага қайтадими ва Филадельфия эгаллаб турган майдон ҳақида гапириб, тингловчиларга айтишни унутган маълумотларни келтира бошлайдими? Мутлақо бундай эмас.

У бир мавзунини тулиқ кўриб чиқади ва унга мавзуга қайтишнинг ҳожати йўқ. Бунинг учун сизга миннатдорчилик билдирамиз, жаноб нотик. Туннинг ғира-шира пайтида учиб юрган кўршапалак каби, у масаладан бунисига қараб юурса, тингловчи фикрлар тизимини мутлақо йўқотади ва миясида ҳақиқий чалкашлик пайдо бўлади. Лекин аксарият нотиклар шундай қиладилар. Бўлимларни 1, 2, 3, 4, 5 тартибида кетма-кет кўриб чиқиш ўрнига, худди майдондаги ўйинчиларни 27, 34, 19, 2 деб атаётган футбол жамоаси сардори каби иш тутадилар.

Қолаверса, бундай нотиқ янада ёмонроқ иш тутади, масалаларни қуйидаги тартибда қуриб чиқади: 27, 34, 27, 19, 2, 34, 19. Бизнинг нотиқ эса, вақтни йўқотмай, орқага қайтмай, ўнга ҳам, сўлга ҳам бурилмай, ўз нутқида эслаб ўтган локомотивларнинг бири каби, жадвал бўйича олға интилади.

Лекин у, мана, ўз маърузасининг энг заиф жойига етиб келди. Нотиқ Филадельфия «мамлакат миқёсида тиббиёт, санъат ва маорифнинг йирик марказларидан бирига айлангани»ни эътироф этди. Бу фақат баёнот ва у дарҳол бошқа масалага ўтади. Мазкур далилни жонлантириш, ёрқин намоиш қилиш, тингловчилар хотирасига муҳрлаш учун фақатгина ўн бешта сўздан фойдаланади. Бу ўн бешта сўз қирқ саккиз сўздан тузилган иборада ғарқ бўлади. Шубҳасиз, мазкур ёндашув иш бермайди. Инсон мияси пўлат қопқонга ўхшаш эмас. Нотиқ мазкур масалага ҳаддан зиёд кам вақт ажратди. У умумий қилиб, ниҳоятда ноаниқ гапирар, бу ерда мавзу ўзига ҳам қизиқарли эмаслиги сезилиб турарди. Шунинг учун мазкур ибора тингловчига деярли таъсир қилмайди. Нима учун бу вазиятда нотиқ шундай қилди? У, Филадельфиянинг дунё устахонаси деган вақтдаги усулни қўллаб, мазкур масалага батафсилроқ тўхталиши мумкинлигини тушунарди. Ҳа, у биларди. Лекин, шу билан бирга, танлов шартларига кўра, нутқ сўзлаши учун фақатгина беш дақиқа вақти борлигини ҳам биларди. Шунинг учун қўп гапирса, бу ёки бошқа бирор масалани чултоқ қилиб қўйишга мажбур бўларди.

Филадельфияда «дунёнинг ҳар қандай бошқа шаҳарига нисбатан хусусий қарамоғдаги уйлар янада кўпроқ». Нотиқ ушбу ибораси тингловчиларга таъсир кўрсатиши ва ишончли бўлишига қандай эришди? Биринчидан, у рақамни кўрсатиб ўтди: 397 минг. Иккинчидан, бунга таъсирчанлик бағишлаб, қуйидагини айтди: «улар йигирма беш фут майдонда бир қатор қилиб тизилса, узунлиги 1881 миляни ташкил этади ва Филадельфиядан съездлар саройи орқали биз турган жойга, Канзас-Сити ва ундан сўнг Денвергача боради».

Тингловчилар, эҳтимол у айтиб ўтган рақамларни ҳали нутқини тугатгунча унутиб юборгандирлар. Лекин улар нотиқ яратган тимсолни эсдан чиқардиларми? Бу деярли мумкин эмас.

Далилларнинг совуқ кундалик ҳаёти ҳақида гапириш етарли. Унда гапга чечанлик гули ўсиб чиқмайди. Бу ерда нотик тингловчини юқори даражада руҳлантирмоқчи, уларнинг қалбига таъсир кўрсатмоқчи, ҳиссиётларини алангалантирмоқчи бўлди. У хусусий уйларга эгалик қилиш шаҳар аҳолисида қандай руҳий кайфият пайдо қилиши ҳақида гапириб, Филадельфиядаги хусусий уйлар масаласига ҳиссиётларни киритмоқчи бўлади. Шунинг учун маърузани тугатаётганида, тингловчилар қалбида акс-садо берадиган омиллар ҳақида гапирди. У шаҳар аҳолиси учун мазкур уйларга эгалик қилиш ҳуқуқининг аҳамиятига тўхталиб ўтди. «Социализм ёки большевизм каби ҳар қандай денгиз орти касаллиги»ни қоралади.

У Филадельфияни «америкача озодликнинг ҳақиқий манбаи» сифатида кўкларга кўтаради. Озодлик! Ҳақиқатан сеҳрли маънога эга сўз. У ҳиссиётларга тўла. Озодликдан лаззат олиш учун миллионлаб одамлар ўз ҳаётларини аямадилар. Бу ибора ўз-ўзидан яхши, лекин ҳар бир инсон қалбида муқаддас титроқ пайдо қиладиган муайян тарихий воқеалар ва ҳужжатлар эслатиб ўтилгани боис, унинг жозибадорлиги, таъсирчанлиги кўп мартага ошади... «Бу шаҳарда Американинг биринчи байроғи тайёрланган; айнан шу ерда қўшма штатларнинг биринчи конгресси йиғилиши бўлган; бу ерда Мустақиллик декларацияси имзоланган... Озодлик кўнғироғи... муқаддас вазифаси... америкача руҳнинг тарқатилиши... Яратганнинг иродасига кўра, Вашингтон, Линкольн ва Теодор Рузвельт ҳукумати бутун инсониятни руҳлантирувчи вазифани бажара олиши учун... озодлик машъаласи оловини тутиб туриш...» Бу ҳақиқатан ҳам бутун бошли нутқдаги ҳиссий жўшқинликнинг олий нуқтасидир.

Нутқнинг тузилиши ҳақида эътироф этиш етарлидир. Лекин барча кучли жиҳатларига қарамасдан, агар нотик ҳиссиётларсиз, кўтаринкиликсиз, шижоатсиз сузлаганида, у барибир муваффақиятсиз чиқиши, тингловчиларга таъсир кўрсатмаслиги мумкин эди. Бу нотик маъруза матнига ҳам, унинг тузилишига ҳам қалбини бағишлади. Унинг сўзлари ҳиссиёт билан суғорилган. У қалб тубидан келаётган кўтаринкилик билан гапирди. Шу боис, мазкур нутқ биринчи мукофот ва Чикаго кубогини олганига ҳайрон қолмаса ҳам бўлади.

Доктор Конуэлл ўз нутқларини қандай режалаштирган?

Мен энг яхши нутқ тузиш ҳақидаги саволга беҳато жавоб беришга қодир универсал қоидалар йўқлиги ҳақида гапириб ўтгандим. Ҳамма маърузага ёки кўплаб нутқларга тўғри келадиган тайёр режалар, схемалар ёки жадваллар мавжуд эмас. Бироқ биз айрим вазиятларда қўлланилиши мумкин бўлган бир нечта нутқ режаларини мисол келтирамиз. «Олмослар замини» номли машҳур китоб муаллифи марҳум доктор Рассел Х.Конуэлл ўзининг кўплаб нутқларини қуйидаги режага асосан тузганини менга айтиб берган:

1. Далилларни қайд этиш.
2. Ушбу далиллар асосида ўз нуқтаи назарини баён қилиш.
3. Ҳаракатларга ундаш.

Кўпчиликнинг ҳисоблашича, қуйидаги режадан фойдаланиш жуда фойдали ва нотикни рағбатлантиради:

1. Бирорта камчиликни кўрсатиш.
2. Уни тузатиш усулларини кўрсатиш.
3. Бу борада ёрдам бериш ҳақида илтимос қилиш.

Ёки бошқа усулга риоя қилиш мумкин:

1. Мана, тузатилиши керак бўлган вазият.
2. Бунинг учун қандайдир ишларни қилишимиз керак.
3. Сиз қандайдир сабабларга кўра ёрдам қилишингиз лозим.

Нутқнинг яна бир қисқа режаси:

1. Қизиқиш уйғотиш ва эътиборни жалб этиш.
2. Ишонч қозониш.
3. Ихтиёрингизда бўлган далилларни баён қилиш, тингловчиларга таклифингизнинг ижобий томонларини тушунтириш.
4. Одамларни ҳаракатга ундайдиган мавзуларга мурожаат қилиш.

Машҳур одамлар ўз нутқларини қандай тузганлар?

Собиқ сенатор Алберт Ж.Бевериж «Омма олдида нутқ сўзлаш санъати» номли кичик ва жуда керакли китобчани ёзган.

«Нотик ўз маърузаси мавзусини мукаммал билиши керак, — дейди унда таниқли сиёсатчи. — Бу масалани нафақат бир томонлама кўриб чиқадиган, балки бошқа жиҳатлари ҳақида маълумотларга эга бўлган, унинг барча қирраларини ёрита оладиган бутун мавжуд манбаларни йиғиш, тартибга солиш, ўрганиш, англаб етишни билдиради. Бундан ташқари, нутқда эҳтимоллар ёки асоссиз таъкидлар эмас, балки муайян далиллар кўриб чиқиладиганини пухта билиш керак. Ҳеч нимани рост деб қабул қилманг.

Шунинг учун барча маълумотни текшириш ва аниқлаш зарур. Шубҳасиз, бундай ёндашув муаммони пухта ўрганиб чиқишни тақозо этади. Хўш, нима бўпти? Ахир сиз ватандошларингизга маълумотларни тақдим этиш, уларни ўргатиш, маслаҳат бериш билан банд эмасмисиз? Улар сизнинг фикрингиз билан ҳисоблашишларини хоҳламайсизми?

Бирор бир масалага дахлдор далилларни тўплаб, тартибга келтириб, улар нима деяётганини ўзингиз учун ҳал қилинг. Ана шунда нутқингиз ўзига хослик касб этади ва тингловчиларга таъсир кўрсатади. У ҳаётийлик касб этади ва ишончлироқ бўлади. Унда сизнинг шахсиятингиз ўз аксини топади.

Шундан сўнг фикрларингизни қоғозга ёзинг. Буни юқори даражада аниқлик билан ётарлича мантикий тарзда амалга оширинг». Бошқача айтганда, нутқ мавзусининг барча қирраларини ёритадиган далилларни баён этинг, кейин ушбу мавжуд манбани ойдин ва аниқ кўрсатувчи хулоса ясанг.

Вудро Вильсондан маърузага тайёрланаётганида қандай усуллардан фойдаланиши ҳақида сўришганида, қуйидагиларни айтади:

«Мен, аввало, нутқда тилга олмоқчи бўлган масалалар рўйхатини аниқлайман. Кейин эса ўзаро мантикий алоқаларни ҳисобга олган ҳолда, уларни фикран жойлаштириб чиқаман. Бу — нутқим ўзагидир. Кейин матнга шартли белгилар қўйиб чиқаман. Бу кўп вақтни тежайди ва мен одатда айнан шуни қўллайман. Кейин машинка ёнига ўтираман ва матнни қайтадан тераман. Бу иш мобайнида жумлаларни ўзгартираман, тил ва бадиий услубларни тўғрилайман, маълумот қўшаман».

Теодор Рузвельт ўз нутқларини фақат ўзига хос бўлган усулда тайёрларди. У барча далилларни пухталиқ билан

йиғар, ўрганар, уларни баҳолар, аҳамиятини аниқлар, якуний ва ўзгартириш мумкин бўлмаган хулосага келарди.

Кейин ёзувлари қайд этилган ён дафтари билан солиштириб, нутқини айтиб туриб ёздирарди. Бу ишни жонлилик бағишлаш, ўз-ўзидан пайдо бўлган фикрларни бериш ва матнга қувват тўлдириш учун ҳам тез бажарарди. Шундан сўнг қайта ёзилган матнни ўқир, тузатиш ва қўшимчалар киритарди. Баъзи ёзувларни ўчириб, хатоларни тўғрилар, қалам билан кўплаб белгилар қўяр ва яна қайтадан барчасини ўқиб ёздирарди. «Менинг ютуқларим замирида, — деган эди у, — фақат доимий тинимсиз меҳнат, барча ақлий қобилиятларимдан фойдаланиш, пухта режалаштириш ва узоқ давом этадиган тайёргарлик ётади».

Рузвельт тез-тез танқидчиларни таклиф этар ва қай тарзда ўқиб ёздирётганини тинглашни илтимос қилар ёки кўпинча ўз нутқлари матнларини ўқиб берарди. Улар билан ўзининг фикрида собит туришни муҳокама қилишдан узил-кесил бош тортарди: аллақачон қарор қабул қилган ва у якуний! Рузвельт нутқнинг мазмунини ҳақида эмас, балки тингловчилар томонидан қандай қабул қилиниши ҳақидаги фикрларни эшитмоқчи бўларди. У машинкада ёзилган матнни қайта-қайта ўқир, қисқартирар, тузатар ва янгиларди. Газета саҳифаларида пайдо бўладиган нутқлари ана шу тарзда тайёрланарди. Рузвельт уларни ёдлаб олмасди. Унинг нутқлари тайёргарликсиз ва кўпинча шундай бўлардики, сўзланган нутқи баъзи жиҳатлари билан матбуотда эълон қилинганидан фарқ қиларди. Лекин ўқиб ёздириш ва нутқ тузатилишининг ўзи нутққа аъло тайёрланиш ҳисобланарди. Бу унинг матнни яхши англаб етиш, шунингдек, кўриб чиқиладиган масалалар тартибини ёдда сақлаб қолиш, кейин эса силлиқ ва ишончли гапиришига имкон берарди. Рузвельт ўз фикрларини қойилмақом равишда баён қиларди. Агар тайёргарлик бошқача тарзда ўтказилганида, бу жараён қийин кечарди.

Инглиз физиги сэр Оливер Лож менга ўз нутқларини айтиб ёздирганини айтган (аввал асосий мазмун, кейин кенгайтирилгани, ниҳоят тингловчиларга тақдим этилиши керак бўлган якуний вариант). Шу тарзда машғулотларга ажойиб усулда тайёргарликни кашф қилган.

Нотиқлик санъатини ўзлаштираётганларнинг аксарияти ўз нутқининг магнитофон ёзувини эшитишни маъқул ҳисоблашади. Шундаймикан? Ҳа, албатта, лекин бу баъзида сизни маърузангиз борасидаги хом хаёллардан маҳрум этади ва хатоларни тузатишга ёрдам бермайди. Шунга қарамай, мазкур машқ бағоят фойдали бўлиб, мен уни бажаришни тавсия этаман.

Агар режалаштираётган сўзларингизни олдиндан ёзиб боришни амалда қўллаётган бўлсангиз, бу сизни мулоҳаза юритишга мажбур қилади, фикрларингизни равшанлаштириб, уларни яхшироқ ёдлаб қолишга имкон беради. Мазкур ёндашув фикрлашдаги тартибсизликни қуйи даражага олиб келади, уларни баён қилиш усулингизни яхшилади.

Бенжамин Франклин ўзининг «Таржимаи ҳоли»да гапириш услубини қандай мукаммаллаштиргани, нутқ равонлигини ишлаб чиққани ва фикрларни тартибга солиш усулини ўзлаштирганини баён этган. Унинг ҳаёти тарихи классик адабий асарга айланди, лекин мазкур турдаги китоблардан фарқли ўлароқ, уни ўқиш жуда қизиқарли, осон. Бу оддий ва равшан инглиз тилининг деярли намунасидир. Ҳар бир бўлғуси нотиқ ва адабиётчи ўзига фойдали ва қониқарли шундай асар борасида ўйлаб кўриши керак. Ўйлайманки, сиз қуйидаги парчани ўқиб, қониқиш оласиз:

«Ўша вақтларда мен «Томошабин»нинг тарқоқ томини топиб олдим. Бу учинчи том эди. Олдин ҳеч бирини кўрмагандим.

Уни харид қилдим. Бошидан-охиригача бир неча бор ўқиб чиқдим ва қойил қолдим. Услубини ўхшаши йўқ деб ҳисобладим ва имкон қадар унга тақлид қилишга қарор қилдим. Бунинг учун ҳар бир жумла мазмунини акс эттириб, баъзи очерклар конспектини туздим. Кейин бир неча кун ўтгач, китобга қарамай, дастлабки матнни тиклашга уриниб кўрдим. Ҳар бир жумла мазмунини худди асл нусада қилингани каби тўлиқ ва батафсил баён қилдим. Бунинг устига, мос келадиган ибораларни ишлатдим. Шундан сўнг «Томошабин»нинг ўзим тузган вариантини асли билан солиштирдим ва баъзи хатоларимни топиб, уларни тузатдим. Шу тарзда сўз захирамни кенгайтирдим, уларни эслай олиш ва қўллаш қобилиятимни фаоллаштирдим. Ўйлай-

манки, шеър ёзишни давом эттирганимда, бунга аввалроқ эришишим ҳам мумкин эди. Гап шундаки, бу мени бир мазмунга эга бўлган, лекин шеърӣй вазнга мос келиши учун узунлиги билан фарқ қиладиган ёки қофияга тўғри келиши учун турлича жаранглайдиган сўзларни ишлатишга мажбур қилган бўларди. Қолаверса, мен бундай турли сўзларни қаттиқ ёдлаб олган ва ҳужайин каби ўз ихтиёримга кўра қўллаган бўлардим. Шунинг учун «Томошабин»да босилган баъзи ҳикояларни шеърӣй шаклда тасаввур қилиб кўрдим. Насрдаги асл мазмунини унутганимда эса, уларни қайтадан ёзиб чиқдим.

Баъзида мен ёзувларимни сочиб юборардим. Бир неча ҳафтадан сўнг жумлаларни тугаллаб, ҳикояларни якунлаб, барчасини тартибга келтиришга астойдил уринардим. Бу мени мантиқӣй фикрлашга ўргатиши керак эди. Кейин ишимга асл нусхани солиштириб, кўплаб хатолар топар ва тузатардим. Баъзан, бироз бўлса-да, баён қилиш усулимни яхшилашга эришдим, деб ўзимга таскин берардим. Бу мени руҳлантириб юборар, вақти келиб, эҳтимол дурустроқ инглиз ёзувчисига айланарман, деб ўйлашга имкон берарди. Бунга бутун қалбим билан интилардим».

Ёзувларингиздан қарта теринг

Олдинги бобда ёзувлар юритиш тавсия этилганди. Турли ғоя ва мисолларни қоғоз парчаларида баён этиб, мавзулар бўйича боғламлар тайёрланг. Улардан пасьянс (қарта ўйини тури) теринг. Умуман олганда, сизнинг нутқингизга биринчи галда энг катта боғламлар мос келиши керак. Кейин ҳар бир боғламни бир нечта бошқа кичикроқ боғламларга бўлинг. Токи тоза дон билан қолгунингизча бегона ўтларни ажратинг, лекин доннинг бир қисмини, ҳатто қолганини ҳам ташлаб юборишга тўғри келади. Инсофли нотиқ тўпланган маълумотнинг фақат камгина қисмини маърузасида ишлатади. Нутқ сўзлаш бошлангунича манбани кўриб чиқиш ва саралаш керак, аммо кейин ҳам нутқда баён қилинган ғоялар ҳақида, уни яхшилаш ва қўшимча сайқаллаш имконияти борасида фикр юритишингиз мумкин.

Одатда, яхши нотиқ маърузани якунлаётиб, у тўрт вариантда мавжудлигига амин бўлади: тайёрланган, айтилган, газетада босиб чиқарилган ва ниҳоят, уйга келаётганида ми-ясида туғилган. У айнан шу вариантни гапиришни истаган бўларди.

«Нутқ сўзлаётганда ёзувлардан фойдаланишим керакми?»

Линкольн тайёрланмасдан ажойиб гапира оларди. Лекин, Оқ уйга қадам босгач, нутқи норасмий мурожаатдан иборат бўлса-да, кабинет аъзоларига ҳеч қачон олдиндан пухта тайёрланган ёзма матнсиз сўзламасди. У президент қасамёди маросимидаги нутқини ўқиб бериши керак эди, албатта. Бундай турдаги тарихий давлат ҳужжатларини аниқ таърифлаш ниҳоятда муҳим бўлиб, тайёрламасдан гапириш мумкин эмас. Лекин Линкольн ўзининг қадрдон Иллинойсида нутқ сўзлаганида, ҳатто ёзувлардан ҳам ҳеч қачон фойдаланмаган. «Улар доимо тингловчиларда чарчоқ ва саросимани келтириб чиқаради», — деб ҳисобларди у.

Очиғини айтганда, бу борада баҳслашиб бўлмайди. Ахир нотиқ кўлидаги қоғоз варақлари унинг нутқига тахминан ярим бараварга қизиқарлилик бағишламайдими? Бу нотиқ ва тингловчилар ўртасидаги қимматли алоқа ва яқинликни бузмайдими? Мазкур жараён юз бераётган воқеалар сунъийлигининг нотабий ҳиссини келтириб чиқармайдими? Ахир бу тингловчиларнинг нотиққа нисбатан ўзига ишончи ва мазкур масала юзасидан чуқур билимга эга эканига бўлган ишончига зарар етказмайдими?

Яна бир бор такрорлайман — сиз нутққа тайёрланиш чоғида батафсил ва кенг қўламли ёзишмалар олиб боришингиз керак. Эҳтимол, ёлғиз қолиб, ўз-ўзингизга нутқ сўзлаганингизда, улардан фойдаланишни истаб қоларсиз. Балки, бу ёзувларнинг чўнтагингизда борлиги тингловчилар олдида чиққанингизда ўзингизни янада эркинроқ тутишга ёрдам берар. Лекин, пульман вағонидаги болға, арра ва болта каби, уларни фақат авария ҳолатларида ишлатиш зарур. Яъни поезд ҳалокатга учраганда, тулиқ ишдан чиққанда, ҳаёт учун хавф-хатар мавжуд бўлганида ёки ҳалокат хавфи борлигида.

Агар сизга ёзувлар албатта зарур бўлса, уларни мумкин қадар қисқа қилинг ва катта қоғоз варағига йирик қилиб ёзинг. Маъруза ўқийдиган залга ҳаммадан олдин келинг ва қоғозни столдаги қандайдир китоблар орасига бекитиб қўйинг. Зарурият туғилганда нутқингиз жараёнини у билан солиштириб боринг, лекин бу ҳийлангизни тингловчилардан бекитишга ҳаракат қилинг.

Бироқ, юқорида айtilган гапларга қарамасдан, баъзи вазиятларда ёзувлардан фойдаланиш мақсадга мувофиқдир. Масалан, айрим нотиқлар биринчи нутқлари вақтида шунчалик ҳаяжонга тушадиларки, шу қадар ўзларини йўқотиб қўядиларки, тайёр маърузаларини эслашга қодир бўлмайдилар. Ўшанда нима юз беради? Улар пухта тайёрланган матнларини унутиб, нутқ мавзусидан четга чиқиб кетадилар, яъни, текис йўлдан буриладилар ва ботқоққа ботиб қоладилар. Илк қадам босаётган нотиқлар қўлларида қисқа ёзувларни ушлаб туришса бўлмайдими? Ахир бола ҳам, атак-чечак одимлаётганида, мебелни ушлаб туради, лекин бу узоқ давом этмайди.

Нутқ матнини сўзма-сўз ёдлаб олманг

Нутқни ёдлаб олманг ва уни сўзма-сўз ёдлашга уринманг. Бунга кўп вақт кетади ва ўзининг ортидан ҳалокатни олиб келади. Менинг огоҳлантиришимга қарамасдан, мазкур сатрларни ўқиётганлардан баъзилари барибир шунга уриниб кўрадилар. Агар бу ҳол юз берса, тингловчилар олдида ўз жойини эгаллагач, нима ҳақида ўйлаб бошлашаркан? Ўз маърузалари мазмуни хусусидами? Йўқ, улар нутқларидаги барча ибораларни аниқ эслашга уриниб кўришади. Нимани айтиш кераклиги ҳақида эмас, олдин нима бўлгани борасида ўйлашади. Шу тарзда, фикрнинг табиий ривожини орқага буриб юборадилар. Уларнинг нутқи сунъий, жонсиз, ифодасиз бўлиб қолади, унда инсоний ҳарорат сезилмайди. Мён бундай бефойда машғулотга вақт ва қувватингизни сарфла-маслигингизни илтимос қиламан.

Дейлик, сиз иш юзасидан бўладиган муҳим суҳбатга кетаётганингизда унинг мазмунини ёдлаб олмайсиз-ку! Бу шундоқ ҳам тушунарли. Сиз бўлғуси суҳбатнинг асосий ғоя-

ларини ўзингиз учун аниқ таърифлаб бўлмагунча мулоҳаза юритасиз. Эҳтимол, қандайдир ёзувлар битарсиз, баъзи кўшимча манбаларни варақларсиз. Ўзингизга шундай дейсиз: «Мен мана бу масалалар ҳақида гапираман. Нима қилиш кераклиги борасида сўз юритаман ва нима учун... эканлигини тушунтираман». Шундан сўнг ўзингиз учун далилларни санаб чиқасиз ва уларни аниқ мисоллар билан тасдиқлайсиз. Ахир сиз иш юзасидан бўладиган суҳбатга шундай тайёрланмайсизми?! Нутқни тайёрлашда ҳам шу тарзда соғлом иш тутса бўлмайdimи?

Генерал Грант Аппоматокс посёлкасида

Ли таслим бўлиш шартларини ёзма равишда жунатишни Грантдан илтимос қилди ва шимолликлар қуроли кучлари қумондони генерал Паркердан унга патқалам ва қоғоз олиб келишини сўради.

«Патқалам қоғозга текканда, — ёзади Грант ўзининг «Хотиралар»ида, — таслим бўлиш шартларини баён қилиш учун биринчи сўзни излаб тополмадим. Миямда фақатгина умумий тасаввур бор эди. Мен англашилмовчилик бўлмаслиги учун уни тўлиқ равшанлик билан ифода қилмоқчи эдим».

Генерал Грант, сиздан биринчи сўзни билиш талаб этилмасди. Сизда эътиқод бор эди. Сизда қоғозда имкон қадар аниқроқ баён қилишни жушқин истаган фикрлар бор эди. Бунинг натижаси ўлароқ сизнинг деярли одатий сўзларингиз ҳеч бир уринишсиз ёзма нутқ шаклга кирди. Ҳар қандай одам бундай қоидага амал қилиши мумкин. Агар сизда бунга шубҳалар бўлса, кимнидир ерга қулатинг. У ўрнидан турганида, изтиробга солаётган туйғуларини ифодалаши учун сўз қидириши шарт эмаслиги аниқ бўлади.

Гораций икки минг йил аввал қуйидаги сатрларни ёзган:

Ёзишдан аввал батартиб фикрлашни ўрган!

Сўзлар эса фикр ортидан ўз-ўзидан келади.

Қандай фикрларни айтмоқчи бўлганингизни аниқ белгилаб олгач, нутқингизни бошидан-охиригача машқ қилинг.

Буни чой қайнагунча, кучада кетаётганда ёки лифтни кутиб турганингизда, фикран амалга оширинг. Буш хонага киринг ва нутқингизни зўр бериб, имо-ишоралар орқали овоз чиқариб, жонли ва ғайрат билан сўзланг.

Кентерберилик руҳоний Нокс Литтл маърузанинг асл моҳияти диндорларга ваъзхон фақатгина уни олти марта айтганидан кейин тўлиқ етиб бориши ҳақида гапиришни яхши кўрарди. Агар сиз ўз нутқингизни ҳеч бўлмаганда, шунча марта машқ қилсангиз, унинг мазмуни тингловчилар томонидан қабул қилинади, деб умид қила оласизми? Машқ қилаётганингизда, тингловчилар олдида турибман, деб ўйланг. Буни имкон қадар ёрқин тасаввур қилинг. Ана шунда ҳақиқатан ҳам нутқ сўзлаганингизда, аввал сўзлагандай, таассурот пайдо бўлади.

Нима учун фермерлар Линкольнни «ҳаддан ташқари дангаса» деб ҳисоблашган?

Сиз бундай усулларни қўллаб, нутққа тайёрланиш учун кўпгина таниқли нотиқларга тақлид қиласиз. Ллойд Жорж, ўзининг қадрдон Уэльс шаҳридаги мунозара клуби аъзоси бўла туриб, баъзан қишлоқ кўчаларида айланиб юрар ва дарахтлар, симёғочларга қараганча имо-ишоралар орқали ўз нутқини ирод қиларди. Ёшлигида Брекенрижга ўхшаш бирор нотиқни тинглаш учун, Линкольн баъзан ўттиз-қирқ миля нарига пиёда жўнаб қоларди. Шундан сўнг уйга жуда кучли ҳаяжонда ва қатъий равишда нотиқ бўлиш истаги билан тўлиб қайтарди. У бу орзусидан руҳланар, далада ишчиларни тўплар, тўнка устига чиқиб, улар олдида нутқ сўзлар, воқеаларни ҳикоя қилиб берарди. Хўжайинлари ниҳоятда норози бўлишарди, «бу маҳаллий Цицерон ҳаддан ташқари дангаса, унинг ҳазиллари ва ҳикоялари бошқа ишчиларни йўлдан уради», деб таъкидлашарди.

Ўзининг эркин гапира олиш қобилиятини Асквит Оксфорддаги ўзи фаол аъзо бўлган қавмнинг мунозара клубида орттирди. Кейинчалик у шахсий мунозара клубини ташкил этди. Турли мунозара жамиятларида қатнашиш Вудро Вильсон, Генри Уорд Бичер ва қудратли Беркнинг нутқ сўзлаш-

ни урганишига ёрдам берди. Антуанетта Блекуэлл ва Люси Стоун айнан шу йўлдан боришган. Ёшларнинг насронийлар уюшмаси бўлими қошидаги адабий жамият Элихью Рутга минбарни тақдим этди ва у бу ерда нотиқлик санъатидан амалиёт ўтади.

Таниқли нотиқларнинг шаклланиш йўллари кўзатсангиз, барчаси бир хил босқичдан ўтганини билиб olasiz: улар машқ қилишган. **МАШҚ ҚИЛИШГАН.** Ким кўпроқ машқ қилса, катта ютуқларга эришади. Бу бизнинг курсимиз тингловчиларига ҳам тааллуқли.

Бунга вақт етишмайдими? Жозеф Чотдан ўрнатқилинган. У эрталаб газета сотиб олар ва ҳеч ким халақит бермаслиги учун юзини газета билан бекитиб оларди. Лекин ҳар хил бемаъни хабар ва ғийбатлар ҳақида ўқиш ўрнига, ўзининг нутқлари ҳақида мулоҳаза юритар, уларни режалаштирарди.

Чонси М.Депью темир йўл компанияси президенти ва АҚШ конгресси сенатори сифатида фаол ҳаёт юритарди. Лекин бу барибир унинг ҳар куни кечқурун нутқ сўзлашига монелик қилмасди. «Мен маърузаларим ишимга халақит беришига йўл қўймасдим, — дерди Депью. — Барча нутқларимни уйда, ишдан қайтиб келгач тайёрлардим».

Бизнинг ҳар биримиз бир кунда бир неча соатдан бўш вақтга эгамиз. Бу вақтдан ўз ихтиёримизга кўра фойдаланамиз. Дарвин, соғлиғи яхши бўлмагани боис, ишга уч соатдан ошиқ вақт сарфлай олмасди. Уни йигирма тўрт соатнинг уч соатини оқилона ишлатиш машҳур қилди.

Теодор Рузвельт президентлиги пайтида ҳар тонг кўплаб ташриф буюрувчилар билан суҳбатлашарди. Лекин шунга қарамай бундай учрашувлардан холи вақтида ўқийдиган китоби бор эди.

Агар сиз ишларингиз билан ниҳоятда банд бўлиб, вақт етишмаслигини ҳис этсангиз, Арнольд Беннетнинг «Бир кеча кундузда қандай қилиб 24 соат яшаш» китобини ўқинг. Ундан эллик варағини йиртиб олинг, чўнтагингизга солинг ва бўш вақтингизда ўқинг. Мен бу китобни худди шу тарзда икки кунда ўқиб чиқдим. У сизга вақтни тежаш ва кунингиздан оқилона фойдаланиш ҳақида айтиб беради.

Сиз дам олишингиз ва доимий ишларингиздан чалғишингиз керак. Нотиклик санъати билан шуғулланиш сиз учун чалғиш ва дам олишга айлансин. Уларни уйинга айлантиринг ва уйингизда оилангиз билан биргаликда тайёргарликсиз ижро этинг.



Хулоса

1. Наполеон «Ҳарбий санъат – фақатгина ҳисоблаб чиқилган ва ўйлаб кўрилган натижага эришиладиган фан», деган. Бу ҳарбий ҳаракатларга тегишли бўлгани каби омма олдидаги нутқларга ҳам тааллуқлидир. Омма ҳузуридаги нутқ – маълум бир мақсад ва унга борадиган йўналишга эга саёҳатдир. Йўлни билмайдиган киши, одатда, ҳеч қаерга етиб бормайди.

2. Фикрларни тартибга солиш ва ҳар қандай нутқ тузишга имкон берувчи бекат, қатъий қоидалар йўқ. Ҳар бир нутқни тайёрлаш вақтида ўзига хос алоҳида муаммолар юзага келади.

3. Нотик қайта тўхтамаслик учун куриб чиқиладиган масалани батафсил очиб бериши керак. Бунга мисол тариқасида махсус мукофотга сазовор бўлган Филадельфияга бағишланган нутқни келтириш мумкин. Ўзини қаерга қўйишни билмай тунги гира-ширадаги кўршапалак каби бир саволдан иккинчисига югуриши керак эмас.

4. Марҳум доктор Конуэлл кўплаб нутқларини қўйидаги режа асосида тузган:

а. Далилларни қайд этиш;

б. Ушбу далиллар асосида ўз нуқтаи назарини баён қилиш;

в. Ҳаракатларга ундаш.

5. Эҳтимол, сиз учун нутқнинг қўйидаги режаси фойдали бўлиб чиқар:

а. Бирор-бир камчиликни кўрсатиш.

б. Уни тузатиш усулларини кўрсатиш.

в. Бунга ёрдам беришни илтимос қилиш.

б. Мана нутқнинг яна бир ажойиб режаси:

а. Қизиқиш уйғотиш ва эътиборни жалб этиш.

б. Ишонч қозониш.

в. Ихтиёрингиздаги далилларни тингловчиларга баён этиш, таклифнингизнинг ижобий томонларини тушунтириб бериш.

г. Одамларни ҳаракатларга ундайдиган рағбатлантирувчи омилларга мурожаат қилиш.

7. Собиқ сенатор Альберт Ж.Бевериж маслаҳат берганидек, нотик маърузада кўрилатган масаланинг барча томонларига оид маълумотни тартибга солиши, урганиши, англаб етиши керак. «Бу далилларни исботланг, — деганди у. — Уларнинг ҳақиқатин далил эканлигига амин бўлинг. Кейин эса қандай хулосага олиб келишини ўзингиз учун ҳал қилинг».

8. Линкольн ўз хулосаларини нутққа қадар математик аниқлик билан ўйлаб оларди. У қирқ ёшида, сафсаталарни топиш ва хулосаларини намоёни қилиш учун конгресс аъзоси бўлган вақтда Евклидни ўрганган.

9. Теодор Рузвельт нутқ тайёрлаётганида барча далилларни пухталиқ билан излаб топар, уларни баҳоларди. Кейин маърузасини тез ўқиб ўздирарди. Машинкада ёзилган матнни тўғриларди. Сўнг якуний вариантини яна ўқиб ўздирарди.

10. Имкони бўлса, нутқингизнинг магнитофон (аудио) ёзувини тайёрланг ва уни тингланг.

11. Қогоздан ўқилган нутқ тингловчилар қизиқишини эллик фоизга камайтиради. Бундан қочинг. Муҳими, ўз нутқингизни ўқиманг. Тингловчилар буни қийинчилик билан «ҳазм қилишади».

12. Нутқни ўйлаб бўлиб, тартибга солиб, кўчада кетаётганда, хаёлан машқ қилиб кўринг. Бўш хонага киринг ва имо-ишоралар орқали уни бошидан-охиригача овоз чиқариб, жонли сўзланг. Рупарангизда тингловчилар ўтиришибди, дея тасаввур қилинг. Машқни қанчалик кўп бажарсангиз, ҳақиқий тингловчилар олдида ўзингизни шунчалик ишончли тута оласиз.

4-БОБ

ХОТИРАНИ ҚАНДАЙ ЯХШИЛАШ МУМКИН?

«Уртача одам табиат томонидан унга туғма берилган хотиранинг потенциал имкониятларидан ун фоизга яқинини ишлата олади, — деганди таниқли руҳшунос профессор Карл Сишор. — Қолган туқсон фоизи ишламай туради, чунки улар эслаб қолишнинг табиий қонунларига амал қилмайди».

Сиз ана шу «уртача одам»лар тоифасига кирасизми? Агар жавобингиз ижобий бўлса, демак, ижтимоий ҳамда иш юзасидан бўладиган муносабатларда қийинчиликларга дуч келасиз. Шундай экан, мазкур бобни ўқиш ва қайта ўқиш сиз учун қизиқарли ва фойдали машғулот бўлади. Унда эслаб қолишнинг табиий қонунлари баён қилинади, тушунтирилади. Бу қонунларни иш юзасидан бўладиган ва ижтимоий муносабатлар ҳамда омма олдидан нутқ сузлашда қандай қўллаш мумкинлиги ҳақида ҳикоя қилинади.

Бу «эслаб қолишнинг табиий қонунлари» ўта оддий. Бор-йўғи учта бўлса-да, ҳар қандай «эслаб қолиш тизими» уларга асосланган. Қисқа қилиб айтганда, бу — *таассурот, такрорлаш ва ассоциация* (тасаввур, ҳис-туйғу, фикр ва шу кабиларнинг бир-бирини эслатадиган ўзаро боғланиши).

Эслаб қолишнинг биринчи қондаси хотирангизда қайд этишга интилаётган нарсга ҳақида чуқур, ёрқин ва узоқ сақланадиган таассурот олишга бўлган заруриятдан иборат. Бунинг учун фикрингизни бир жойга тўпланишингиз зарур. Теодор Рузвельт ўзи билан учрашган одамларни ҳайрон қолдирарди. Лекин кўпинча унинг таассуротлари сувдаги қоғозга эмас, балки пўлатга ўйиб солинган нақшга ўхшашлиги билан изоҳланади. Доимий машқ қилишлар унга энг ноқулай шароитларда ҳам диққатини жамлай олиш қобилиятига эга бўлишга ёрдам берди. 1912 йили миллий прогрессив партиянинг Чикагодаги съезди вақтида, Рузвельтнинг штаб қароргоҳи «Конгресс» меҳмонхонасида жойлашганди. Унинг деразаси тагида оломон тўпланганди. Улар байроқлар ва шиорларни силкитганча қичқирардилар: «Биз Теддини истаймиз! Биз Теддини истаймиз!» Оломоннинг ўкириши, оркестр шовқини, боши-кеди йўқ навбатда турган сиёсатчилар, кечиктириб бўлмайдиган йиғилиш ва маслаҳатлар — барча-

си оддий одамни ақлдан озишгача олиб келиши мумкин эди. Лекин Рузвельт ўзининг хонасидаги тебранма креслосида утирар ва юнон тарихчиси Геродотни ўқиш билан банд эди. У Бразилиянинг кимсасиз ҳудудларида саёҳат қила туриб, кечқурунлари тунаш жойига зўрға етиб келарди. Бирорта тарвақайлаган дарахт тагидан ўзига куруқ жой топиб, йиғма курсини жойлаштирарди. Сўнг Гиббоннинг «Рим империяси таназзули ва ҳалокати тарихи» асарини олар, вақтни бекор ўтказмай, эътиборини шунчалик ўқиш билан банд қилардики, на ёмғир, на лагерь ҳаётининг югур-югурига эътибор берарди. Бундай одам ўқиганларини эслаб қолиши ҳайратланарли эмасми?

Беш дақиқа мобайнида диққатни аниқ мақсад сари кучли жамлаш ақлий чалкашликнинг туманли ғуборида сарсон бўлиб юрган кунларга нисбатан мислсиз даражада катта самара беради. «Бир соатлик фаол иш чала уйқуда ўтказилган йилларга нисбатан кўпроқ фойда келтиради», — деб ёзганди Генри Уорд Бичер, «Мен энг муҳим бир жиҳатни тушундим, — дейди «Бетлехем стил» компанияси президенти Южин Грейс (унинг йиллик даромади йилига бир миллион доллардан ошиқ). — Уни ҳар куни ва ҳар қандай вазиятда қўллашлайман. Мен диққатимни айни вақтда қилинаётган ишга қаратаман».

Бу кучнинг, шу жумладан, хотира кучининг сирларидан биридир.

Нима учун гилос дарахтини пайқашмади?

Томас Эдисонда йигирма етти нафар ёрдамчи ишларди. Улар ярим давомида ҳар куни чироқлар ишлаб чиқарувчи цех ва заводнинг Нью-Жерси штати Менло-Парк шаҳридаги бош биносини бирлаштирувчи йўлдан юришди. Йўл ёқасида гилос дарахти ўсарди, лекин ўша йигирма етти кишининг барчасини сўровдан ўтказган Эдисон улардан ҳеч бири гилоснинг мавжудлиги ҳақида тасаввурга ҳам эга эмаслигини билиб қолди.

«Ўртача одамнинг мияси кўзимиз кўрадиган нарсаларнинг мингдан бирини ҳам қабул қила олмайди, — дея қизгин

ва жушқин таъкидлаганди Эдисон. — Бизнинг кузатиш қобилиятимиз чинакамига қанчалик ривожланмагани деярли ақлга сиғмайди».

Ўртача одамни икки ёки учта дустингиз билан таништинг. Орадан икки ҳафтадан сунг у ўша одамларнинг исмини унутиб қуйиши эҳтимолдан холи эмас. Ҳуш, нима учун? Гап шундаки, унда уларга нисбатан керакли даражада қизиқиш бўлмаган, шу боис диққат билан қарамаган. Эҳтимол, сизга хотираси ёмонлигини айтар. Лекин бундай эмас, у шунчаки етарли даражада кузатувчан эмас. Ахир бу одам туманда суратга ололмагани учун фотоаппаратга эътироз билдирмайди-ку, лекин шунга қарамасдан, ноаниқ ва хира таассуротлар онгида сақланиб қолинишини истайди. Бунинг иложи йўқлиги тушунарли.

«Нью-Йорк Уорлд» журнали асосчиси Жозеф Пулитцер узининг тахририятида ишлайдиган барча ходимларнинг столи устига қуйидаги ёзувли тахтачаларни маҳкамлаб қўйди:

кузатувчанлик

кузатувчанлик

кузатувчанлик

Сиздан ана шу талаб қилинади. Янги танишингизнинг исмини туғри эшитиш талаб этилади. Қатъият курсатинг, керак бўлса, яна қайтадан исмини айтишини ундан илтимос қилинг. Исм-фамилияси қандай ёзилиши билан қизиқиб кўринг. Унга бу ёқади, сиз эса диққатингизни жамлаб, исмини ёдингизда сақлаб қоласиз. Шу тарзда аниқ ва равшан таассуротга эришасиз.

Линкольн нима учун овоз чиқариб ўқиган?

Линкольн болалигида қишлоқ мактабида таҳсил олган. Мактаб поли рандаланмаган тахталардан қилинган, деразалари мой суртилган дафтар варақлари билан «ойналанган» эди. Барча учун атиги битта дарслик мавжуд бўлиб, ўқитувчи уни овоз чиқариб ўқир, ўқувчилар ортидан жўр бўлиб дарсни такрорлардилар. Тинимсиз шовқин туфайли қўшнилари бу мактабни «вайсақи» деб атадилар.

Ана шу «вайсақи»да Линкольннинг одати шаклланди. Бу одат унда бир умрга сақланиб қолди: нимани эслаб қолишни

истаса, доимо овоз чиқариб ўқирди. Эрталаб Спрингфилддаги адвокатлик идорасида диванга ётиб олар, оёғини ёнидаги стулга қўйганча овоз чиқариб газета ўқирди. «У ниҳоятда асабимга тегар, деярли чидаб бўлмасди, — дея ҳикоя қилган Линкольннинг шериги. — Бир куни мен нега бу тарзда ўқиши билан қизиқдим. У шундай жавоб берди: «Мен матнни овоз чиқариб ўқиганимда, мазмунини иккита сезги органи қабул қилади. Биринчидан, ўқиётганимни кўраман, иккинчидан, ўқилган матнни эслаб эшитаман ва мустаҳкамроқ ёдлаб қоламан».

Линкольн ниҳоятда кучли хотирага эга эди. «Менинг ақлим, — дерди у, пўлат вараққа ўхшайди. Унга бирор нарсани ёзиш жуда қийин, лекин бу уддаланса, деярли ўчириш мумкин эмас».

Керакли маълумотни эслаб қолиш учун Линкольн иккита сезги аъзосининг кучидан фойдаланарди. Сиз ҳам шундай қилишга уриниб кўринг.

Энг мақбул йўл — эслаб қолинаётган нарсани нафақат кўриш ва эшитиш, балки пайпаслаш, ҳидлаш, таъмини татиб кўришдан иборатдир.

Лекин, муҳими, кўриш. Инсон кўриш орқали идрок қилишга мўлжалланган. Кўз нимани кўрган бўлса, барчаси узоқ вақт ёдда сақланади. Биз кўпинча одамнинг исмини эмас, юзини эслаб қоламиз. Мияга борадиган кўз нервлари қулоқларникига қараганда йигирма марта қалинроқ. Хитойликлар шундай дейишади: «Юз марта эшитгандан бир марта кўрган маъкул».

Яхшироқ эслаб қолиш учун исмлар, телефон рақамлари, маъруза мазмунларини ёдлаб боринг. Ёзганларингизни кўриб чиқинг. Кўзингизни юмиб, уларни оловланиб турган ҳарфлар шаклида тасаввур қилинг.

Марк Твен қоғозсиз нутқ сўзлашни қандай ўрганди?

Кўриш хотирасидан фойдаланиш Марк Твеннинг узоқ вақт мобайнида нутқ сўзлашига ҳалақит берган ёзма қайдлардан воз кечишини таъминлади. Мана унинг «Херперс Мэгэзин» журнали саҳифаларида чоп этилган ҳикояси:

«Нима-нима, лекин саналарни эслаб қолиш қийин, чунки улар рақамлардан иборат, рақамлар эса бир хил. Уларни бир-биридан ажратиш, хотирада сақлаш қийин. Рақамлар — сурат эмас ва кўз диққатни тўхтатиб туриш мумкин бўлган бирор нарсани топа олмайди. Лекин суратлар саналарни эслаб қолишда ёрдам бериши мумкин. Улар деярли барчасини эслаб қолиш учун ёрдам беришга қодир, айниқса, ўзингиз рақамларни чизсангиз. Энг муҳими, суратларни айнан сиз чизишингиз керак. Бу борада мен шахсий тажрибага эгаман.

Ўттиз йил аввал мен ҳар куни кечқурун ёд бўлиб кетган маърузани ўқир, ҳар кеча адашмаслик учун қайдлар ёзилган варақча мурожаат қилардим. Бу қайдлар маърузадаги сатр бошининг биринчи сўзларидан иборат эди. Улар ун битта эди. Тахминан шундай:

Бу ҳудудда об-ҳаво...

Ўшанда ... одати мавжуд эди.

Лекин Калифорнияда ... эшитмаган эди.

Бор-йўғи ун битта қайд. Маърузанинг ўзига хос режаси. У менга нутқим пайтида бирор нарсани унутиб қўймасликка ёрдам берарди. Лекин қоғозда ёзилган мазкур сатрчалар бир-бирига жуда ўхшаб кетар ва ягона манзара яратмасди. Мен уларни ёддан билсам ҳам, лекин баён қилишдаги тартибини сира эслаб қололмасдим. Шунинг учун доим маърузамнинг матнларини текшириб кўришга мажбур бўлардим. Бир куни уларни сира топа олмадим. Мен ҳис этган даҳшатни тасаввур ҳам қила олмайсиз. Ўшандан бери навбатдаги маъруза вақтида ноқулай аҳволга тушиб қолмаслик учун яна қандайдир усулни кашф қилишим керак, деган хулосага келдим. Шундай иш тутдим: мазкур иборалардаги биринчи ўнта ҳарфни улар маъруза вақтида келиши керак бўлган тартибда ёдда сақлаб қолдим — Б. Ў. Л. ва ҳоказо. Кейин уларни сиёҳ билан тирноқларимга ёздим ва минбардаги ўрнимни эгалладим. Лекин бу усул муаммони ҳал қилмади. Мен маълум вақт мобайнида бирин-кетин бармоқларимга қарадим, лекин кейин адашиб кетдим. Ҳозиргина қайси бармоқда тўхтаганимни ишонч билан аллақачон аниқлай олмасдим. Ахир мен ҳарфга қараганимдан сўнг уни ялаб қўя олмасдим-да! Гарчанд бу энг ишончли усул бўлса-да, тингловчиларимда

ҳаддан ташқари қизиқиш пайдо қиларди, зеро уларнинг назарида маърузадан кўра кўпроқ тирноқларимга қизиқаётганлигим эътиборларини тортиши мумкин эди. Шундан сўнг икки ёки уч киши кўлларимга нима бўлгани ҳақида сўрашди. Ана шунда менда суратлардан фойдаланиш ғояси туғилди! Бу азобларимга чек қўйди. Мен қалам билан икки дақиқада чизиб ташлаган олтита расм ун битта бошланғич иборадан барчасининг ўрнини босди. Бу жуда ажойиб эди! Расмларни дарҳол ташлаб юбордим, чунки мен хоҳлаган дақиқада кўзларимни юмиб, уларни ҳаёлан қайта ярата олишимга мутлақо шубҳа қилмасдим. Ушандан бери йигирма беш йил ўтди. Маъруза мазмуни аллақачон – йигирма йиллар аввал миямдан чиқиб кетган, лекин суратлар хотирамда қолган ва мен улар бўйича бутун маърузани тиклашим мумкин».

Бир куни мен хотирага бағишланган маърузани ўқиётгандим. Унда мазкур боб маълумотидан кўпроқ фойдаланмоқчи бўлдим. Бунинг учун бобларни алоҳида суратлар шаклида тасаввур қилдим. Бақираётган оломон ва шовқин солаётган оркестр орасида тарихга оид китоб ўқиётган Рузвельтнинг ҳаёлий тимсолини яратдим. Томас Эдисонни гилос дарахти ёнида кўрдим. Ҳаёлий назарим билан овоз чиқариб, газета ўқиётган Линкольннинг суратини чиздим ва унинг овозини эшитдим. Мен тирноқларидаги ҳарфларни ялаб ташлаётган Марк Твенни ва унга қараб турган тингловчиларни тасаввур қилдим.

Бу суратлар кетма-кетлигини қандай тарзда ёдлаб қолдим? Тартиб рақамига қарабми — биринчи, иккинчи, учинчи, тўртинчи, деб? Йўқ, бу ҳаддан ташқари қийин бўларди. Шунинг учун мен тартиб рақамларини ҳам суратларга айлантирдим ва маъруза парчаларидаги суратларни тартиб рақами билан боғладим.

«One» (бир) сўзи жаранглаши жиҳатидан «gun» (югуриш, чопиш)ни эслатади. Шунинг учун биринчи тартиб рақамни пойгачи отга бердим. Кейин эса китоб ушлаган Рузвельтни пойгачи от устида тасаввур қилдим.

«Two» (икки) «zoo» (зоопарк)ни эслатади. Мен ўзимча айиқ қафасидаги гилос дарахти ва унга қараётган Эдисонни тасаввур қилдим.

«Three» (уч) «tree» (дарахт)га ўхшайди ва овоз чиқариб газета ўқиётган Линкольн дарахт шохидан жой эгаллаган.

«Four» (тўрт) «door» (эшик)ни эслатади ва Марк Твен очик эшик ёнида қотиб турибди. У суянган ҳолда маъруза ўқияпти ва тирноқларидаги сиёҳ рақамларни ялаб ташламоқда.

Биламан, мазкур сатрларни ўқиётганларнинг аксарияти учун бу усул бемаъниликдай туюлади. Аслида ҳам шундай ва унинг ютуғи ҳам ана шунда. Гап шундаки, айнан ғалати ва бемаъни туюлган нарсалар анча осон эсда қолади. Агар мен маъруза масалалари тартибини фақатгина тартиб рақамига кўра эслаб қолишга уринганимда, эҳтимол, тез чалкашиб кетган бўлардим. Ҳозиргина баён қилган усулим эса чалкашликка деярли йўл қўймайди. Мен маърузанинг учинчи лавҳаси мазмунини эсламоқчи бўлсам, дарахт шохида нима борлиги ҳақида савол бериш кифоя қилар, шу заҳоти кўз олдимда Линкольн тимсоли пайдо бўларди.

Асосан эслаб қолишга қулай бўлиши учун, мен ҳозиргина намойиш қилганимдек, ўзимга номлари рақамлар билан ҳамоҳанг бўлган биринчи йигирмата рақамдан кўриш тимсолларини яратдим. Агар сиз бундай сурат-рақамларни эслаб қолишга ярим соат вақт сарфласангиз, фақатгина бир марта йигирмата моддадан иборат рўйхатни эшитиб, уни аниқ кетма-кетлик ёки тарқоқ ҳолда такрорлай оласиз. Бу сиз қайси мавзу саккизинчи рақам остида, қайси ўн тўртинчи, қай бири учинчи рақам остида турганини айтиб беришга қодир эканлигингизни англатади.

Уриниб кўринг ва худди шу каби суратларни ўйлаб топинг. Шубҳасиз, бу сизга қизиқарли туюлади.

«Янги аҳд» каби китобни қандай ёдлаб олиш мумкин?

Қоҳирадаги ал-Азҳар университети — дунёда энг йирик илм даргоҳларидан бири. Бу мусулмон ўқув юртида йигирма бир минг талаба ўқийди. Қуръонни ёддан билиш — абитуриентлар учун мажбурий шарт. Қуръон ўз ҳажми жиҳатидан «Янги аҳд» (лот. *Novum Testamentum*)га тўғри келади. Инжилни овоз чиқариб ўқиш учун уч кун керак!

Хитой талабалари (уларни «ўқувчи болалар» деб ҳам аташади) кўплаб хитой диний ва мумтоз асарларини ёддан айтиб бериш орқали қандай қилиб мисли кўрилмаган нати-

жаларга эриша оладилар? Улар бунӣ такрорлаш — «ёдлаб олишнинг иккинчи қонуни» ёрдамида амалга оширадилар.

Агар сиз етарлича кўп такрорласангиз, деярли чексиз ҳажмдаги манбани ёдлаб олишингиз мумкин. Ёдда сақламоқчи бўлган маълумотингизга яна ва яна қайтинг. Ундан фойдаланинг. Уни қўлланг. Янги сўзни суҳбатда ишлатинг. Агар исмини эслаб қолмоқчи бўлсангиз, янги танишингизни исмини айтиб чақиринг. Омма олдидagi нутқингизда фойдаланмоқчи бўлганларингиз ҳақида гапиринг. Амалиётда қўлланилган билимлар хотирада яхши сақланади.

Қандай такрорлаш мазмунга эга?

Лекин фақатгина кўр-кўрона ва юзаки ёдлаб олишнинг ўзи етарли эмас. Чуқур мулоҳаза билан, ақлнинг яхши маълум бўлган баъзи хусусиятларига мутаносиб равишда такрорлаш талаб этилади. Профессор Эббингхауз талабаларга «дейюкс», «квали» ва шунга ўхшаш маъносиз сўзларнинг узун рўйхатини ёдлашни таклиф қиларди. У талабалар бундай сўзларни уч кун мобайнида ўттиз саккиз марта такрорлаганларида эсда сақлаб қолишларини аниқлади. Агар бир кун давомида олтмиш саккиз марта такрорласалар ҳам ёдлаб олишаркан. Бошқа психологик тестлар натижасида ҳам бир неча бор шунга ўхшаш натижалар пайдо бўлган.

Бу бизнинг хотирамиз иш механизмини очиб берувчи муҳим кашфиётдир. Бу мустаҳкам ёдлаб олмагунча, тинимсиз матнни такрорлаган одам уни оқилона вақт оралиқларидан кейин ёдлаган кишига нисбатан икки баравар кўпроқ вақт ва куч сарфлашини англатади.

Ақлнинг бундай хусусияти икки омилга боғлиқ. Биринчидан, такрорлашлар ўртасидаги оралиқларни бизнинг ботиний онгимиз тасаввур, ҳис-туйғу, фикр ва шу кабиларнинг бир-бирини эслатадиган ўзаро боғланишларни мустаҳкамлаш учун ишлатади. Профессор Жеймс қуйидаги фикрни айтганида, мутлақо ҳақ эди: «Биз сузишни қишда ўрганамиз, конькида учишни эса ёзда». Иккинчидан, ишдаги таънаффуслар миямизга ҳаддан ташқари зўриқшдан халос бўлишга ёрдам беради. «Минг бир кеча» таржимони сэр Ри-

чард Бертон йигирма етти тилда эркин гаплаша олар. Лекин у чет тилини ўрганиш учун бир уринишда ун беш дақиқадан кўп вақт ажратмаганини айтган, «чунки бундан кейин мия соф тарзда идрок этишни йўқотади».

Албатта, энди шуни билгач, ҳеч бир соғлом фикр юри-тувчи одам нутққа тайёрланишни охирги кунга қолдирмайди. Акс ҳолда, у ўз миясининг имкониятларидан фақат ярмини ишлата олиши мумкин.

Лекин биз қандай унутишимизга доир кашфиёт жуда фойдалидир. Кўп маротабалик руҳий тажрибалар кейинги ўттиз кунга қараганда, биринчи саккиз соатда ёдлаб олинган манбани кўпроқ йўқотишимизни кўрсатди. Зўр таъсир қолдирувчи ўзаро нисбат! Шунинг учун иш юзасидан бўладиган учрашув, мактабдаги ота-оналар кўмитаси мажлиси, клубдаги йиғилиш, шунингдек, бевосита нутқ олдидан манбаларни кўриб чиқишни унутманг. Далилларни эсланг, хотирангизни янгиланг.

Линкольн мазкур усулнинг аҳамиятини яхши тушунар ва ундан фойдаланарди. Геттисбергда ундан олдин обрўли олим Эдвард Эверет нутқ сўзлади. Линкольн Эверетнинг узоқ давом этган маърузасини тугатаётганида «ошкора асабийлаша бошлади. Бундай ҳолат унинг нутқи бошқа нотиқ маърузасидан кейин келса рўй берарди». У шошилинич равишда кўзойнагини тақиб, чўнтагидан нутқи матнини олди ва хотирасини янгилаш учун ўқишга тутинди.

Профессор Уильям Жеймс яхши хотира сирини очади

Эслаб қолишнинг биринчи икки қонуни ҳақидаги барча маълумотлар ана шу. Учинчи қонун — *ассоциация*, яъни тасаввур, ҳис-туйғу, фикр ва шу кабиларнинг бир-бирини эслатадиган ўзаро боғланиш қонуни, қолаверса, эслаб қолишнинг ажралмас шартидир. У аслида хотира иши механизмини ҳам изоҳлайди.

«Бизнинг миямиз фаолияти, — дейди профессор Жеймс, — асосан, ассоциацияларнинг ўзаро ҳаракати механизми-дан иборатдир. Фараз қилайлик, бироз сукутдан сўнг мен ўзимга буйруқ оҳангида шундай дейман: «Эсла! Эсла!» Хо-

тира бу буйруқни бажарадимиз, утмиш сиймосини чиқара оладимиз? Албатта, йўқ. У ҳаракатсиз бўлади ва олдингизга «Нимани аниқ эслаш талаб этилади?» деган саволни қўяди. Қисқа қилиб айтганда, бу унга ҳаракатланиш учун *йўналиш* бериш кераклигини англатади. Шундай экан, агар у сизнинг туғилган санангиз, нонуштадаги таомномангиз ёки мусиқа гаммасидаги ноталар тартибини эслатишини айтсам, бу ҳолда эслашга бўлган қобилиятингиз кечиктирмасдан талаб этилган натижани беради. Сабаби шуки, белгиланган *йўналишга* амал қилиб, хотира мумкин бўлган саволларнинг кенг қўламини танлаб олади. Агар энди мазкур ҳодиса қандай юз беришига эътибор қаратсангиз, хотира «ҳаракати» *йўналиши* кўпинча сиз эслаётган нарса билан узвий боғлиқ эканини дарҳол тушунасиз. «Менинг таваллуд санам» сўзлари бевосита муайян сана, ой ва йил билан боғлиқ. «Бугун эрта-лаб, нонушта» жумласи эса бошқа барча хотираларни четга суриб, фақатгина «қаҳва, қуймоқ» сўзларига олиб келади. Худди шу тарзда «мусиқали гамма» сўзлари хотирамиз омборхонасидан до, ре, ми, фа, соль, ля, си, до сўзлари билан бирга жойлашган. Ҳақиқатан ҳам, ассоциация қонунлари ҳиссиётларнинг ташқи таъсири остида ўзгармасдан, фикрлаш жараёнингизнинг бутун ривожини бошқаради. Онгда пайдо бўладиган барча жараён ўз вақтида унга *киритилиб*, ўша ерда пайдо бўлган захира билан ўзаро ҳаракатлана бошлайди. Бу барча жараёнга тааллуқли: хотираларингиз, фикрларингизга... Эслаб қолиш қобилияти ўсиши ассоциацияларнинг тартибга солинган тизимига асосланган. Унинг иш самараси ўша ассоциацияларнинг иккита тавсифи билан аниқланади. Биринчидан, уларнинг узоқ яшаши, иккинчидан, улар сони билан.

Шу тарзда, «яхши хотира сири» биз эслаб қолаётган ҳар бир далил учун турли хил кўп сонли ассоциацияларни ярата олиш қобилиятидан иборатдир. Лекин бундай ассоциацияларнинг яратилиши айнан шу далил ҳақида биз қатъий равишда ўйлаётганимизни англатади. Мухтасар қилиб айтганда, иккита бир хил ахборот олган одамдан қай бири *ўша маълумотлар ҳақида кўпроқ мулоҳаза юритса* ва бироз тартиблироқ тизимни шакллантира олса, ўша яхшироқ хотирага эга бўлади.

Далилларни қандай қилиб ўзаро боғлаш мумкин?

Нима ҳам дердик, буларнинг барчаси аъло, лекин аслини олганда, бизга маълум бўлган далиллардан бундай тартибга солинган тизимни қай тарзда шакллантириш мумкин?

Жавоби битта: уларнинг аҳамиятини аниқланг, маъзини чақинг. Дейлик, агар ўзингиз учун янги бирор далил маъзини чақа туриб, олдингизга қуйидаги саволларни қўйсангиз, жавоб топиш шундай тизимни яратишга ёрдам беради. Қуйида ўша саволлар берилмоқда:

- а) Нима учун шундай?
- б) Нима учун бундай бўлди?
- в) Қачон бундай бўлади?
- г) Қаерда бундай бўлади?
- д) Ким буни шундай деди?

Агар нотаниш одамнинг биз учун янги ҳисобланган фамилияси оддий бўлса, шу фамилияли танишимизнинг фамилияси билан бошлашимиз мумкин. Аксинча, у ғалати бўлса, имкониятдан фойдаланиб, бу ҳақда ўзига айтишимиз мумкин. Янги танишимиз ўзининг фамилияси ҳақида кўпинча бажонидил сўзлаб беради. Мазкур боб устида ишлаётганимда, мени қандайдир Сотер хоним билан таништиришди. Фамилиянинг ғайриоддий эканини айтиб, мен хонимдан қандай ёзилишини сўрадим.

«Ҳа, — деди у, — менинг фамилиям ҳақиқатан ҳам ғалати. Юнонча «халоскор» сўзидан келиб чиққан». Кейин у менга эрининг келиб чиқиши Афинадан бўлгани, қариндошлари ўша ерда ҳукуматнинг юқори мансабларини эгаллаб тургани ҳақида ҳикоя қилиб берди. Айтиш керакки, одамлар ўз фамилияси ҳақидаги суҳбатга мамнуният билан киришади. Уларни эслаб қолиш учун кўпинча суҳбатни мен бошлардим.

Янги танишингизнинг ташқи кўринишини диққат билан ўрганинг. Кўзлари ва сочлари рангига эътибор беринг, юз тузилишига разм солинг. Кийинишига қаранг. Гапириш услубига қулоқ тутинг. Ташқи қиёфаси ва ўзига хослиги ҳақида аниқ ва равшан таассуротга эга бўлинг, кузатувларингизни унинг фамилияси билан боғланг. Кейинги гал бу ёрқин таассуротлар, шу билан бирга ўша кишининг фамилияси ҳам онгингизда яна пайдо бўлади.

Баъзан ким биландир бир неча бор учрашиб, унинг исмини эмас, нима билан шуғулланиши ёки касбини ёдда сақлаган вақтингиз бўлганми? Гап шундаки, инсон машғулотлари тури етарлича аниқ ва муайян мазмунга эга. Бу худди ёпишқоқ малҳамли мато (пластир) баданга тармашганга ўхшаб хотирангизда сақланиб қолади. Муайян мазмунга эга бўлмагани эса тунука томга тушган дул каби четга сакраб кетади. Шунинг учун, фамилияни ёдлаб қолиш учун бирорта жумлани ўйлаб топиб, уни касбининг тури билан боғланг. Бу усул, шубҳасиз, юқори самарага эга. Масалан, яқинда бир-бирига нотаниш йигирмата одам Филадельфиянинг Пенсильвания атлетик клубида тўпланди. Ҳар биридан ўрнидан туриш, ўзини таништириш ва касбини айтишни илтимос қилишди. Кейин мазкур барча маълумотлар бир жумлага бирлаштирилди ва тез орада барча иштирокчилар бир-бирининг фамилиясини билишарди. Кейинги учрашувлар вақтида улар ҳар бир шеригининг исми ва касбини биладиган бўлиб чиқди, чунки ўртада алоқалар ўрнатилган эди. Бу кишилар бир-бирлари билан елимлангандай эдилар.

Қуйида бироз қўполроқ гаплардан тузилган ана шундай боғламалар намуналари берилмоқда:

Жаноб Ж.Бэйлсес (Beyless), асфальт савдоси: «Асфальтни ишлат ва камроқ тўла» («камроқ тўла» деганни англатадиган ва жаранглаши жиҳатидан биринчи ҳарфни ҳисобга олмаганда, фамилия билан ўхшаш «pay less» сўзи қўлланилмоқда»).

Жаноб Томас Девери (Devery), босмахона ишлари: «Ҳар бир одам Девери босмахонаси маҳсулотларига эҳтиёж сезади» (Devery фамилиясининг биринчи ҳарфсиз «every» «ҳар бир» сўзига фонетик ўхшашлиги назарда тутилган).

Жаноб Томас Фишер (Fisher), қўмир таъминоти: «У қармоқ билан қўмир буюртмаларини тутмоқда» (фамилиянинг «fisher» (балиқчи) сўзи билан фонетик ўхшашлиги қўлланмоқда).

Саналарни қайси йўл билан эслаб қолса бўлади?

Хотирада аллақачон мустаҳкам ўрнашиб қолган муҳим тарихий воқеаларни саналар билан боғлаб ёдлаш мумкин. Масалан, америкалик учун Сувайш канали 1969 йилда ишга

тушгани туғрисидаги фактни ундан биринчи кема АҚШда фуқаролар уруши тугагандан тўрт йил кейин утгани ҳақидаги маълумотга қараганда эслаб қолиш анча қийинроқ. Агар америкалик Австралиядаги биринчи манзилгоҳга 1788 йилда асос солинганини эслаб қолмоқчи бўлса, бу сана, эҳти мол, унинг хотирасидан машинанинг яхши қотирилмаган мурвати каби чиқиб кетади. Лекин имкониятлар анча ошиши мумкин, агар у 1776 йилнинг 4 июли билан боғланса, шу билан бирга, мустақиллик декларацияси бундан ун икки йил олдин қабул қилингани эсланса. Шу тарзда, хотира яхши қотирилган мурват каби керакли маълумотни яхши ушлаб тура олади.

Агар телефон рақамини эслаб қолиш керак бўлса, бу тамойил яхши иш беради. Масалан, уруш вақтида мазкур сатрлар муаллифининг телефон рақами 1776 эди. Буни ҳар бир одам эслаб қолиши мумкин. Агар сиз телефон компаниясидан 1492, 1861, 1865, 1914, 1918 каби рақамларни олсангиз, дўстларингиз, сизга қўнғироқ қилиш учун телефон маълумотномасини очиб ўтиришлари шарт эмас. Телефон рақамингиз 1492 эканлигини шунчаки айтсангиз, унутиб қўйишлари мумкин, лекин, фараз қилайлик: «Менинг телефон рақамим 1492, уни эслаб қолиш осон — Америка Колумб томонидан кашф қилинган йил», десангиз, бу уларнинг хотирасида қолади.

Тушунарлики, австралиялик, канадалик, янги зеландиялик, россиялик китобхонлар 1776, 1861, 1865 рақамларини ўз тарихларининг муҳим саналари билан боғлайдилар.

Қуйидаги рақамларни эсда қандай осон сақлаб қолиш мумкин?

- а) 1564 — Шекспир туғилган йил.
- б) 1607 — Жеймстаунда инглизларнинг Америкадаги биринчи манзилгоҳларига асос солинган йил.
- в) 1819 — қиролича Виктория туғилган йил.
- г) 1807 — Роберт Э.Ли туғилган йил.
- д) 1789 — Бастилия ишғол қилинган йил.

Шубҳасиз, агар сиз биринчи учта штат номини уларнинг федерацияга кириш тартибида шунчаки юзаки такрорласангиз, толиқасиз. Лекин бирор-бир тарих билан боғлашга уринсангиз, тез ва ҳеч бир қийинчиликсиз эслаб қоласиз. Охи-

рига етганингизда текшириб кўринг. Уша ўн уч штат номини уларнинг федерацияга кириш тартибини сақлаган ҳолда санаб бера оласизми, йўқми:

«Бу шанба куни рўй берди. Делаверлик (штат номи) ёш бир хоним ҳордиқ чиқариш учун Пенсильвания (штат номи) темир йўли поездига чипта сотиб олди. У ўзининг сафар жомадонига Нью-Жерсида (штат номи) сотиб олган свитерини солди ва Коннектикутдаги (штат номи) дугонаси Жоржия (штат номи) олдига борди. Кейинги куни эрталаб уй бекаси ва меҳмон Мессадаги (Массачусетс штати) черковда ибодат қилдилар. Черков Мерилендда (штат номи) эди. Кейин улар уйга Жанубий темир йўл тармоғи (Жанубий Каролина штати) орқали поездда қайтдилар. Нью-йорклик (штат номи) қора танли ошпаз аёл дудлаган чўчка гўштини (Нью-Дэмпшир штати) татиб кўрдилар. Тушликдан сўнг Шимолий темир йўл тармоғи (Шимолий Каролина штати) поездига утирдилар ва оролга жунаб кетдилар (Род-Айленд штати)».

Нутқ режасини қай тарзда ёдда сақлаш мумкин?

Бизни нимадир ҳақида ўйлашга ундовчи иккита сабаб мавжуд. Бизнинг фикрлаш жараёнимиз *ташқи омил* туфайли ёки аввал *аллақачон онгимиз таркибига кирган нарсалар* (ассоциация) билан боғланиш орқали «ишга тушади». Омма олдигаги нутқларга нисбатан олинганда бу, биринчидан, баён қилишда бирор бир ташқи омил, дейлик, ёзувлардан фойдаланиб, бизга керакли кетма-кетликка амал қилиш имконини беради. Аммо, қоғозга қараб сўзлаётган нотик тингловчиларга ёқмайди. Иккинчидан, сиз хотирангизда мустаҳкам ўрнашиб қолган нарсалар билан ассоциатив алоқалар ўрнатиб, ўз нутқингиз бандларини эслаб қолишингиз мумкин. Уларни шундай мантиқий тартибда жойлаштириш керакки, иккинчи банд қонунга мувофиқ биринчидан келиб чиқсин. Учинчиси худди бир хона эшиги иккинчисига олиб боргани каби, шунчалик табиий — иккинчидан ўтсин.

Бу оддийдек туюлади, лекин янги одам учун тингловчилар қаршисида ваҳимага тушиб фикрлаши фалаж бўлиб қолиши мумкинлигини ҳисобга олсак, бундай усулни қўллаш

осон кечмайди. Лекин маълумотни баён қилишда кетма-кетликка эришишга имкон берувчи бир усул мавжуд, яъни маънога эга бўлмаган иборани қўллаш. Масалан, сигир, сигара, Наполеон, уй ва диний мазҳаблар каби мавзуларни эслаб қолиш қийинми? Уларни мана бундай маъносиз гап ёрдамида бир ҳалқага боғлашга уриниб кўрамиз: «Сигир сигара чекди ва шохи билан Наполеонни илиб олди, уй эса диний мазҳаблар билан бирга бутунлай ёниб кетди».

Энди бу жумлани кўлингиз билан бекитинг. Сўнг нутқнинг учинчи, бешинчи, тўртинчи, иккинчи, биринчи моддаси мавзусини эсланг.

Бу усул иш берадими? Ҳа, иш беради. Мен буни ўз хотирасини яхшилашни истаганларга маслаҳат бераман. У ҳар қандай соҳадаги ғояларни яхлит нарсага боғлашга ёрдам беради. Боз устига ибора қанчалик бемаъни бўлса, уни ёдлаш шунчалик осон кечади.

Муваффақиятсизлик ёқасида турган бўлсангиз, нима қилиш керак?

Келинг, фараз қилайлик, барча тайёргарлиги ва эҳтиёткорлигига қарамай, ибодатхона жамоаси олдида ваъз ўқиётган нотiq кутилмаганда айтмоқчи бўлган барча сўзларини унутиб қўйди. У тингловчилари олдида ҳаракатсиз ва тек қотиб турибди. Ҳавас қилиб бўлмайдиган ҳолат. Уни худбинлик минбарда ушлаб турибди ва мағлубиятини тан олиб, кетишига йўл қўймаяпти. Агар нафас ростлашига ўн-ўн беш сония вақти бўлганида, нимани сўзлаши кераклигини эсларди. Лекин унинг учун тингловчилар олдида ана шу ўн беш сония жим туриш ҳам ҳалокатга тенгдир. Нима қилиш керак? Яқинда америкалик таниқли сенатор шундай вазиятга тушиб қолганида, тингловчилардан «овозим зал охиригача яхши эшитилаяптими, етарлича баландликда сўзлаяпманми?», деб сўради. Аслида, сенатор ўтирганларнинг барчаси яхши эшитаётганини билар, бу саволга жавоб қизиқтирмасди. Уни вақтдан ютиш имконияти ташвишлантирарди. Нафасини қисқа сонияда ростлаб олиш нима дейишини эслаш ва нутқини давом эттиришига имкон берди. Лекин, эҳтимол, сиз

учун фикрларингиз кириб қолган боши берк кучадан чиқишнинг энг яхши воситаси қуйидаги усул бўлиши мумкин: янги гапни охирги сўз ёки сўнгги иборангиз ғоясидан бошланг. Шу тарзда, Теннисон ирмоғи каби оқаётган сўзларингиз ва фикрларингизнинг чексиз занжирини ҳосил қила оласиз.

Буни шундай амалга ошириш мумкин. Тасаввур қилайлик, нотик бизнесда муваффақият қозониш усуллари ҳақида гап-пира туриб, қуйидаги иборадан сўнг боши берк кучага кириб қолди: «Ходим, одатда, ишга чинакам қизиқмагани туфайли мансаб пиллапояларидан кўтарила олмайди. У намойиш этмайдиган омил — ташаббусдир».

Сўнгги сўз «*ташаббус*». Шунинг учун кейинги жумлани шу сўздан бошланг. Эҳтимол, нимадан бошлашингиз ва нима билан тугатишингиз ҳақида тасаввурга эга эмасдирсиз. Шундай бўлса-да, бошлайверинг. Зеро, тўлиқ муваффақиятсизликдан кўра, омадсиз ибтидо яхшироқ.

«Ташаббус янги, яъни ҳеч кимнинг ўғитисиз мустақил ҳаракатни англатади».

Бу унчалик буюк кузатиш эмас ва тарихга кириши гумон. Лекин ҳар ҳолда сукут хуружидан кўра яхшироқ, тўғрими? Бу гапнинг сўнгги сўзи — *угит*. Яхши, ана шу сўздан янги иборани бошлаймиз.

«Тинимсиз ўғитлар, кўрсатмалар, буйруқлар мустақил фикрлашни истаган ходимларнинг шунчалик асабига тегадики, буни, ҳатто тасаввур ҳам қилиб бўлмайди».

Яна битта ибора тайёр. Энди кейинги қадамни босиш керак: *тасаввур* ҳақида нимадир дейиш лозим.

«Тасаввур — шуни намойиш қилиш талаб этилади. Олдиндан кўра билиш, орзу қилиш. Сулаймон, «олдиндан кўра билишсиз халқлар ҳалок бўлади», деган».

Иккита ибора ҳамирдан қил суғургандай айтилди. Қўрқмасдан олға.

«Бизнесдаги ўрни учун ҳар йили ҳалок бўладиган одамлар сони кишини афсуслантиради. Мен «афсус» сўзини келтиришимга сабаб, агар улар ўз фирмаларига биров содиқроқ бўлиб, хийла кўпроқ иззатталаблик ва шавқ-завқ кўрсатганларида, муваффақиятни омадсизликдан ажратиб турувчи чизикни босиб ўтишарди. Лекин ютқазганлар буни ҳеч қачон тан олишмайди».

Ва ҳоказо... Нотиқ шунга ўхшаш сийқаси чиққан ибораларни ўйлаб ўтирмасдан гапиради. Шу билан бирга, у ўз нутқининг кейинги банди ва бошида нима демоқчи эканлиги ҳақида зўриқиб фикрлаши керак. Маърузадаги жумлаларни бир-бирига чексиз ҳалқа мисоли боғлайдиган мазкур усул, агар узоқ давом этса, нотиқни қопқонга тушириб қуйиши, уни олхўри пудинги таъми ёки канарейкалар нархи ҳақида гапиришга мажбур қилиши мумкин. Лекин барча камчиликларга қарамасдан, мазкур усул хотиранинг вақтинчалик йўқотилиши натижасида ноқулай аҳволга тушиб қолган одамга ажойиб тарзда ёрдам бериши мумкин. Фикр етишмаслиги туфайли ўлаётган кўплаб нутқларни шу тарзда ҳаётга қайтаришнинг имкони бўлган.

Биз барча турдаги маълумотларни эслаб қолишни яхшилаш олмаймиз

Мен ушбу бобда ёрқин таассуротлар олиш *усуллари-ни* қай тарзда яхшилашимиз, ихтиёримиздаги далилларни бир-бирига ўзаро боғлай олишимиз ва такрорлашни амалий-роқ қилишимиз ҳақида кўрсатиб ўтдим. Лекин хотира иши фикран боғланишга асосланган. Шундай экан, профессор Жеймс айтганидек, «хотиранинг маълумотни ушлаб қолиш қобилиятини яхшилашга ёрдам берадиган усуллар мавжуд эмас; фақатгина маълумотларни тасаввур, ҳис-туйғу, фикр ва шу кабиларнинг бир-бирини эслатадиган ўзаро боғланиш белгиларига кўра бирлаштирувчи махсус тизимларни эслаб қолишни яхшилаш мумкин».

Масалан, агар биз ҳар куни Шекспирдан битта матн парчасини ёдлаб борсак, адабий асарлардаги иқтибосларни эслаб қолиш қобилиятимизни мисли кўрилмаган тарзда яхшилашимиз мумкин. Ёд олинган ҳар бир янги матн онгда бошқа иқтибослар билан фикран алоқага киришади. Лекин, ҳаттоки бутун Шекспирни – «Ҳамлет»дан «Ромео»гача ёддан билиш ҳам пахта бозори ёки Бессемернинг чуяндан кремний олиш жараёни ҳақидаги маълумотларни эслаб қолишга ёрдам бера олмайди.

Келинг, такрорлайлик. Агар биз мазкур бобда баён қилинган тамойилларни қўлласак, эслаб қолиш усулларини

яхшилаймиз, унинг самарасини оширамиз. Лекин бу тамо-йилларни қўллаймизми ёки йўқми, сон-саноқсиз далиллар-ни эслаб қолиш, дейлик, бейсбол уйини ҳақидаги маълумот фонд биржасига оид манбани эслаб қолишга ёрдам бера олмайди. Бир-биридан узоқ соҳалардаги маълумотларни фикран боғлаш мумкин эмас. Унутмайлик, «бизнинг миямиз — бу, аслида, тасаввур, ҳис-туйғу, фикр ва шу кабиларнинг бир-бирини эслатадиган ўзаро боғланишини яратиш маши-насидир».



Хулоса

1. «Ўртача одам ўз хотираси имкониятларидан 10 фоизини ишлатади, — деганди таниқли руҳшунос Карл Сишор. — Қолган 90 фоизи ҳаракатсиз туради. Чунки у эслаб қолишнинг табиий қонунларига амал қилмайди».

2. «Эслаб қолишнинг бундай қонунлари» учта: таас-сурот, такрорлаш ва ассоциация (тасаввур, ҳис-туйғу, фикр ва шу кабиларнинг бир-бирини эслатадиган ўзаро боғланиши).

3. Эслаб қолаётган предметингиз ҳақида чуқур ва кучли таассурот олишга ҳаракат қилинг. Бунинг учун қуйидагилар талаб этилади:

а) диққатни бир жойга жамлаш (Теодор Рузвельт хо-тирасининг сири ана шунда);

б) диққат билан кузатиш ва предмет ҳақида ҳаққо-ний таассурот олиш. Фотоаппарат туманда расмга ололмайди. Худди шу каби, сизнинг миянгиз ҳам ги-ра-шира таассуротларни эслаб қолишга қодир эмас;

в) турли хил таассуротлар олиш ва эслаб қолиш учун Линкольн овоз чиқариб ўқирди. У бир вақтнинг ўзида қабул қилиш учун кўриш ва эшитиш аъзоларини ишга жалб қиларди;

г) кўриш таассуроти энг асосий омил ҳисобланади, биринчи галда шунга интилинг. Кўздан мияга борадиган нервлар қулоқдан мияга борадиганларга нисбатан йигир-ма марта йўгонроқ. Марк Твен ўз маърузасининг тур-ли бобларини эслаб қолиш учун ёзувлардан эмас, сурат-

лардан фойдаланганида ўз нутқининг кетма-кетлигини эслаб қолишга эришди.

4. Хотиранинг иккинчи қонуни – такрорлаш. Минглаб муслмон талабалар ҳажми тахминан «Янги аҳд»га тенг бўлган Қуръоннинг бутун матнини хотирасида сақлайдилар. Улар буни кўп марталаб такрорлаш туфайли эслаб қоладилар. Биз ҳар қандай маълумотни ёдлашимиз мумкин, агар уни етарлича тез-тез такрорлаб турсак. Шу билан бирга қуйидагиларни унутмаслик керак:

а) бир «дарс»да мустаҳкам эслаб қолишга уриниб, тинимсиз такрорламанг. Матнни икки марта ўқинг, четга олиб қўйинг, кейин яна ва яна унга қайтинг. Маълум бир оралиқлардан сўнг бундай ўқиш бир «дарс»дагидан кўра, икки марта тезроқ эслаб қолишга имкон беради.

б) биз ниманидир эслаб қолиб, биринчи саккиз соат мобайнида кейинги ўттиз кунлик маълумотни унутиб қўямиз. Шунинг учун нутқ сўзлашдан сал олдин ёзувларингизни яна бир бор кўриб чиқинг.

5. Хотиранинг учинчи қонуни – ассоциация, яъни, тасаввур, ҳис-туйғу, фикр ва шу кабиларнинг бир-бирини эслатадиган ўзаро боғланиши. Эслаб қолинаётган далилнинг бошқаси билан ассоциациясини топиш уни ёдлаб қолишнинг ягона усулидир. «Онда пайдо бўладиган барча нарса бир вақтлар унга киритилган, у ерда пайдо бўлиб эса, мавжуд захира билан ўзаро ҳаракатга киришади, – дейди профессор Жеймс. – Олинган далиллар устида кўпроқ мулоҳаза юритадиган ва улар ўртасида мустаҳкам алоқа ўрнатадиган одам яхши хотирага эга бўлади».

6. Ушбу далилни бошқалари билан қандай ассоциациялар боғлаб турганини аниқлай туриб, далил ҳақида ҳар томонлама ўйланг. Қуйидаги саволларга жавоб беринг: «Нега бундай?», «Қандай қилиб бундай бўлди?», «Қачон бундай бўлди?», «Қаерда бундай бўлди?», «Ким буни шундай деди?»

7. Нотаниш одамнинг фамилиясини эслаб қолиш учун унга фамилияси ҳақида савол беринг, масалан, ёзилиши ҳақида ва ҳоказо. Ташқи кўринишига диққат билан назар ташланг. Фамилияси ва чехраси ўртасида алоқани

топишга урининг. Касбининг туруни аниқланг ва Пенсильвания атлетик клубида бўлгани каби унинг фамилияси ва касби ўртасида алоқа ўрнатадиган маъносиз иборани ўйлаб топишга ҳаракат қилинг.

8. Саналарни эслаб қолиш учун уларни ўзингизга маълум бўлган атоқли саналар билан фикрий алоқасини аниқланг. Масалан, Шекспирнинг уч юз йиллик юбилейи АҚШдаги фуқаролар уруши даврига тўғри келади.

9. Нутқингиз бўлимларини баён қилишнинг кетма-кетлигини эслаб қолиш учун уларни мантиқан амал қилиш тартибида қўйиб чиқинг. Бундан ташқари, маърузангизнинг асосий бўлимларини курсатиш учун бирорта маъносиз иборани ўйлаб топишингиз мумкин. Масалан: «Сигир сизга чекди ва Наполеонни шохи билан илиб олди, уй эса диний мазҳаблар билан бирга бутунлай ёниб кетди».

10. Агар барча эҳтиёт чоралари самарасиз бўлиб чиқса ва сиз кутилмаганда нутқингизнинг кейинги матнини унутиб қўйсангиз, нима қиласиз? Муқаррар ҳалокатдан иборангизнинг охирги сўзини янги иборанинг биринчи жумласи сифатида ишлатиб қутулиш мумкин. Кейин токи нутқингизнинг навбатдаги боби эсингизга келмагунча, бемалол гапирсангиз бўлади.

5-БОБ

ОММА ОЛДИДАГИ НУТҚ МУВАФФАҚИЯТИНИ
ТАЪМИНЛАЙДИГАН АСОСИЙ ЭЛЕМЕНТЛАР

Мен мазкур сатрларни 5 январда, сэр Эрнест Шеклтон улимига бир йил тўлганида ёзипман. У «Ахтарувчи» номли ажойиб кема бортида ҳалок бўлди. Бу кема Арктикани тадқиқ этиш учун жанубга кетаётганди. «Ахтарувчи» бортига кутарилган ҳар бир одам дарҳол мис тахтачага қайд этилган қуйидаги сўзларга эътиборини қаратарди:

*Лаънатласа ҳамки телба оломон,
Ўзингни бошқариб туравер, сокин.
Коинотга эмас, ўзингга ишон,
Ва эътиқодсизларнинг кечир гуноҳин.*

*Ҳали фурсат етмади, кутгил ишониб,
Ёлғончилар билан тенг бўлмагин асло.
Кечиримли бўл, лекин кечира туриб
Қуринма бошқалардан оқил ва доно.*

*Орзу қули бўлмай, орзу қила бил,
Фикрга сиғинмай қил мушоҳада;
Омад-ҳақоратни барабар кутгил,
Унутма, уларнинг саслари сохта.*

*Нодонларга ёқмоқлик учун муттаҳам
Сўзингни бузганида ўзни тут хоксор.
Бутун ҳаётинг барбод бўлганида ҳам
Ҳаммасини бошидан бошлашинг даркор.*

*Меҳнат қилиб барча топганинг шошқин
Умид-ла таваккал қилишни эпла.
Омад келмадими, сен яна йўқсил,
Фақат ютқизиқдан ҳеч афсус чекма.*

*Кўксинг аллақачон бўшаб, ҳувиллаб,
Ёниб битганида, Ироданг алҳол
«Юр!» дегани маҳал юрак, тан, асаб –
Барисин ўзингга бўйсундира ол.*

*Шоҳлар ила суҳбат маҳал оддий бўл,
Оломон-ла гурунг чоғи туғрисўз.
Дўст-у душман билан бирдай софдил бўл,
Ана шунда улар сени этишар эъзоз.*

*Қара, соат-кунлар тез өлиб ўтар,
Ҳар бир оний лаҳзанг мазмунга тўлсин, —
Шунда буткул дунё измингда бўлар,
Шунда асл Инсон бўласан, ўғлим!*

Р.Киплинг

Шеклтон мазкур шеър ҳақида: «Мана «Ахтарувчи»нинг ҳақиқий руҳи», — деганди. Ҳақиқатан ҳам Жанубий қутбга етмоқчи ёки омма олдида нутқ сузлаш вақтида ўзида ишонч уйғотмоқчи бўлган одам ана шундай руҳий шижоатни қўлга киритиши керак.

Лекин, афсуски, бундай руҳ нотиклик санъатини ўрганишга киришган ҳар кимга ҳам хос эмас. Кўп йиллар аввал, энди-гина устозлик фаолиятимни бошлаганимда, турли хил кечки ўқув юртларига ўқишга кирган жуда кўплаб талабаларнинг тез чарчаб қолиши ва мақсадига етмай ўқишни йиғиштириб қўйиши ҳайрон қолдирарди. Бундай талабалар шу қадар кўпки, бу инсон табиатини салбий томондан тавсифлаб, ҳайрон қолдиради, шунингдек, афсуслантиради.

Шу ерда китобим деярли ярмига етиб келди ва тажрибам кўрсатишича, баъзи китобхонларнинг ҳафсаласи пир бўлган, чунки улар тингловчилар олдидаги қўрқувни енгиш ва ўзида ишонч орттиришга эриша олмадилар. Нима ҳам дердик, жуда ачинарли ҳол, чунки: «Сабрга эга бўлмаганларга нақадар раҳминг келади! Лаҳзада ярани тузатиб бўлармиди?» — деганди бир куни Шекспир.

Қатъиятни кўрсатиш зарур

Янги машғулоти, масалан, француз тили, гольф ўйини ёки нотиклик санъатини ўргана туриб, биз ҳеч қачон тинимсиз олға силжимаймиз. Муваффақият бизга доимий равишда келмайди. Янги даражага қутилмаган сакраш ва кескин олға

ташланишлар натижасида эришамиз. Баъзан мақсад сари етарли силжишимиз биров вақтга тўхтайди. Ҳаттоки орқага қадам ташлашимиз, шу чоққача эришганларимизни йўқотишимиз мумкин. Бир жойда депсиниш ёки орқага қайтиш каби бундай даврлар руҳшуносликка яхши таниш бўлиб, «ўқитишнинг эгри чизикларидаги ясси тоғ» деб аталади. Нотиқлик санъатини ўрганувчилар баъзан ҳафталаб улардан бирида меҳмон бўлишлари мумкин. Машаққатли меҳнатга қарамай, улар жойида тураверадилар. Заифлар умидсизликка тушишади ва машғулотларни ташлайдилар. Кучлилар олға юришади ва шундай пайт келадики, кутилмаганда ва онгсиз равишда кескин олға силжийдилар. Улар самолёт каби ясси тоғдан кўтариладилар. Бирдан табиийлик ва ишончга эга бўладилар.

Ушбу китобда аввал бир неча бор таъкидланганидек, лаҳзалик кўрқув, ҳаяжон ва асабийлик кўпинча нутқнинг илк дақиқаларида ҳамроҳ бўлиши мумкин. Лекин сиз қатъият кўрсатиб, кўп ўтмай уларнинг барчасини енга оласиз — энг биринчисидан ташқари, аммо у ҳам жуда қисқа бўлади. Бир неча кириш иборалари сизга ўзингизни қўлга олишингизга имконият беради. Шубҳасиз, нутқ ўзингизга ҳузур бағишлайди.

Ўжарликни намойиш этинг

Бир куни ҳуқуқшунос бўлишга интилаётган бир ёш йигит, маслаҳат беришни илтимос қилиб Линкольнга хат юборди. Линкольн қуйидагича жавоб ёзди:

«Агар сизнинг қонунни ўрганиш ниятингиз қатъий бўлса, ишнинг ярми қилинган, деб ҳисобланг... Ҳеч қачон унутмангки, муваффақиятга эришишдаги қатъиятингиз ҳаммасидан муҳимроқдир».

Линкольн нима деётганини биларди. У бунга ўз тажрибасида синаган. Бутун умри давомида мактаб партасида, умумий ҳисоблаганда, бир йилдан ошиқ ўтирмаган. Китоблар-чи? Линкольннинг ҳикоя қилишича, у уйдан эллик миля узоқда топиши мумкин бўлган ҳар қандай китобни қарзга олиб турган. Ёш Линкольн, одатда, китобни ўчоқ ёруғида уй ҳодалари орасидаги тирқишга қўйиб ўқирди. Қуёшнинг илк нурлари

билан уйғониб, яна китобни қўлига олар ва саҳифа кетидан саҳифа ўқирди.

У бирор-бир нотиқнинг маърузасини эшитиш учун йигирма-ўттиз миляни пиёда босиб ўтарди. Уйга келиб эса, имконияти бўлган жойда нутқ сўзлашни машқ қиларди: далада, ўрмонда, Жентривиллдаги Жонснинг баққоллик дўкони олдидаги оломон қаршисида... У Нью-Сейлем ва Спрингфилддаги адабий жамият ва мунозара клубларига аъзо бўлди. Худди сиз ҳозир қилганингиздай, ўзини қизиқтирган барча масалаларда нутқ сўзлашдан амалиёт ўтади. Линкольн аёллар ҳузурида норасолик ҳиссини сезар, ўз қобиғига ўралиб, жим бўлиб қоларди. У Мэри Тодднинг кўнглини овлаб юрган пайтларида, баъзан сўз тополмай, меҳмонхонада тортинчоқлик билан ўтирар ва фақатгина маҳбубасининг гапираётганини эшитарди, холос. Лекин бу одам амалий машқлар ва мустаҳкам ўқиш туфайли ажойиб нотиқлик қобилиятларига эришди. Бу қобилиятлар шунчалик даражада эдики, у сенатор Дуглас каби кўп ўқиган одам билан мунозарага кириша олди. Айнан Линкольн ўзининг президентликка қайта сайланиши муносабати билан Геттисбергда сўзлаган нутқида гапга чечанликнинг шундай чўққиларига эришдики, бутун инсоният тарихи мобайнида камдан-кам одам бунга сазовор бўлган. Шунинг учун Линкольн ўзи дуч келган қийинчилик ва азобли курашларни унутмай: «Агар сиз қонунни ўрганишга қатъий ният қилган бўлсангиз, ишнинг ярми бажарилган, деб ҳисоблайверинг», деганига ҳайрон қолмаслик керак.

Теодор Рузвельтнинг кабинетида Авраам Линкольннинг ажойиб портрети осийлиқ турган. «Менга кўпинча мураккаб ва чалкаш масалаларни ҳал қилишга тўғри келарди, — деганди Рузвельт. — Ана шунда Линкольннинг портретига қарар, бундай вазиятда у қандай йўл тутишини тасаввур қилишга уринардим. Сиз ҳайрон қолишингиз мумкин, лекин, очиги, менинг қарор қабул қилишим осонроқ кечарди».

Рузвельтдан ўрнак олинг. Агар сиз доводирав, нотиқлик санъатини эгаллашга бўлган курашдан воз кечиш арафасида турган бўлсангиз, чўнтагингиздан Линкольннинг сура-ти туширилган 5 долларни олинг. Ўзингиздан, бу вазиятда у қандай иш тутарди, деб сўранг. Ахир жавобини биласиз-ку!

Стивен А. Дуглас АҚШ сенатига сайловларда ғолиб бўлганида, Линкольн ўз тарафдорларига «битта ва юзта мағлубиятдан сунг ҳам таслим бўлмаслик керак»лигини айтган.

Сизнинг уринишларингиз мукофотсиз қолмаслигига ишонинг

Мен истардимки, ҳафта давомида ҳар куни нонушта олдидан ёнингизда Гарвард университетининг машҳур руҳшуноси Уильям Жеймс сўзлари ёзилган китоб очилган турсин. Қуйидаги иборани тўлиқ эслаб қолмагунча, уни столнинг устида тутинг: «Бирорта ёш йигит ўзи олган маълумоти даражасидан хавотирга тушмаслиги керак. Боз устига, қайси фанни ўргангани мутлақо муҳим эмас. Иш кунининг ҳар бир соатидаги ҳалол меҳнат, бу — юқори якуний натижа кафолатидир. У қайси мутахассисликни танлаган бўлмасин, бир ажойиб тонгда ўз замонасининг энг билимдон одами сифатида уйғонишига бемалол ишониши мумкин».

Энди, мен машҳур профессорнинг фикрига таянишим мумкин бўлганида, ўзимга шундай дейман: «Агар сиз виждонан ва иштиёқ билан нутқ сўзлаш санъатини ўргансангиз ва ўйлаб амалиётда қўлласангиз, бир кун келиб, ўз шахрингиз ёки қишлоғингизнинг энг яхши нотиғига айланасиз». Мазкур вазиятда сиз тўлиқ асос билан шундай натижага эришишни мўлжалласангиз бўлади.

Сизга хомхаёлдай туюлиши мумкиндир, лекин шунга қарамасдан, бу *мавжуд жараённинг ҳақиқий аҳволини тўлиқ акс эттиради*. Шундай бўлса ҳам истисноларсиз иш битмайди. Ақл-салоҳияти ва руҳий қуввати етарли бўлмаган, ўз шахсий фикрларидан мосуво одам маҳаллий миқёсдаги Даниел Вебстер бўла олмайди, лекин *мантиқ доирасида* бу таъкид тўғридир.

Мана, аниқ мисол. Нью-Жерси штатининг собиқ губернатори Стоукс Трентондаги нотиқлик санъати мактабининг навбатдаги битирувчилари шаънига уюштирилган зиёфатда қатнашди. У мазкур тадбирда чиқиш қилган ўқувчиларнинг нутқи вакиллар палатаси ва Вашингтон сенатидаги маърузалардан сира кам эмаслигини айтди. Трентондаги нутқлар бундан бир неча ой муқаддам тингловчилар олдидаги муз-

латиб қўядиган қўрқув туфайли бир неча сўзни боғлай олмаган ишбилармонлар томонидан айтилганди. Нью-Жерси штатидан бўлган ушбу тадбиркорлар замонавий Цицеронлар бўлишга тайёрланишмаган, лекин бир ажойиб тонгда ўз шаҳарларининг энг яхши нотиқларидан бирига айланишди. Сизнинг нотиқлик санъатини эгаллашдаги муваффақиятингизни иккита шарт аниқлаб беради: табиий қобилиятларингиз ва олдингизга қўйган мақсадга эришиш ниятингиз.

«Деярли ҳар бир соҳада жўшқин қизиқиш ёрдам беради. Агар сизнинг самарага эришиш ниятингиз етарлича даражада кучли бўлса, унга эришингизга шубҳа йўқ. Истасангиз, бой ёки олим, ёки юксак руҳий сифатларга эга бўлишингиз мумкин», — деганди профессор Жеймс.

Профессор Жеймс ҳаққоний равишда қўшиб қўйиши мумкин эди: «Сиз ўзига ишонган нотиқ бўласиз, агар ҳақиқатан шунини истасангиз».

Менда минглаб ўқувчилар бўлган. Мен уларнинг ўзларига нисбатан ишонч орттириши ва омма олдида нутқ сўзлашга уринаётганларини диққат билан кузатганман. Мақсадга эришганлари орасида жуда камлари буюк қобилиятларга эга эди. Одатда, бу шаҳар кучасида учратадиган оддий одамлар бўларди. Лекин гап шундаки, улар қатъият, уjarликни намоён этдилар. Баъзан шундай бўлардики, қобилиятли ўқувчилар ўқишга нисбатан совиб қолишар ёки пул ортидан қувиш шунчалик кўп вақтларини олардики, жиддий натижаларга эришолмасдилар. Лекин тиришқоқлик ва мақсадга интилувчанликни намоёйиш қилишса, ҳаммадан ўзиб кетишарди.

Одамлар орасида ҳамиша шундай бўлади. Бу омиллар савдо ва фаолиятнинг бошқа соҳаларида ҳам юз беради, шундай эмасми?

Тўнгич Рокфеллер, бизнесдаги муваффақиятнинг биринчи ва асосий шarti, бу — сабр, деб ҳисобларди.

Маршал Фош дунёнинг энг буюк армияларидан бирини ғалабага олиб келди. У ўзининг ягона фазилати ҳеч қачон ноумид бўлмаслик маҳорати бўлганини айтган.

1914 йилда французлар Марнега чекинганларида, генерал Жоффри қўл остида икки миллионли армия бўлган генералларига тўхташ ва чекиниш ҳақида буйруқ берди. Икки кун ўтгач дунё тарихидаги энг муҳим жанглардан бири бошлан-

ганда, Жоффрнинг марказий фронтига қумондонлик қилган генерал Фош унга уруш тарихида из қолдирган шундай хабарни жўнатди: «Марказ ва ўнг қанотдаги қўшинлар чекинмоқда. Вазият аъло. Ҳужум қиламан».

Мазкур ҳужум Парижни қутқариб қолди.

Шунинг учун, агар сиз қийин вазиятга тушиб қолсангиз, сира умид бўлмаса, марказ ва ўнг қанотдаги қўшинларингиз чекинса, демак, «Вазият аъло!» Ҳужум қилинг! Ҳужум қилинг! Ана шунда энг катта бойлигингизни сақлаб қоласиз: жасорат ва ўзингизга ишончни!

«Ёввойи Кайзер» чўққисига кўтарилиш

Бир неча йил аввал, биз дўстим билан Австрия Альпларидаги «Ёввойи Кайзер» деб аталувчи чўққига кўтарилмоқчи бўлдик. Бедоёкнинг йўлкурдаткичи кўтарилиш қийинлиги ва альпинист-ишқибозларга йўл бошловчи кераклигини англатарди. Дўстим иккимизнинг йўл бошловчимиз йўқ — биз ишқибоз эканлигимиз шубҳа уйғотмасди. Шунинг учун бир киши, муваффақият қозонишингизга ишончингиз комилми, деб сўради.

«Шубҳасиз!» — жавоб бердик биз.

«Нима учун бундай деб ҳисоблайсиз?» — сўради у.

«Бошқалар йўлкурдаткичсиз эпладилар-ку, — дедим мен. — Демак, амалда мумкин экан. Мен ҳеч қачон мағлубият ҳақида ўйлаб, ишга киришмайман».

Албатта, камина бу соҳада янги одам эдим, лекин инсон нимага уринмасин, хоҳ омма олдидagi нутқ, хоҳ Эверестни забт этиш бўлсин, у фақат ғалаба ҳақида ўйлаши керак. Ички кайфият ана шундай бўлиши керак.

Муваффақият ҳақида ўйланг. Ўзингизни тингловчилар олдида нутқ сўзлаётгандек ва ўзингизни тўлиқ қўлга олгандек тасаввур қилинг. Сиз бунга қодирсиз. Муваффақиятнингизга ишонишингиз керак. Агар ишончингиз мустаҳкам бўлса, муваффақиятга эришиш учун зарур ишни адо этасиз.

Адмирал Дюпон ўз жанговар кемаларини Чарстон бандаргоҳига киритмаганини изоҳлаган ўнга яқин сабабларни

келтирди. Адмирал Фаррагут унинг изоҳини диққат билан тинглади ва деди:

«Лекин сиз яна бир сабабни айтмадингиз».

«Қандай?» — сўради адмирал Дюпон.

«Сиз буни қилишингизга ишонмасдингиз».

Ўзига ишончнинг ортиши — омма олдида чиқишни машқ қилиш орқали муваффақиятга бўлган ишончни мустаҳкамлайди. У — кўплаб ўқувчилар эга бўладиган энг қимматли омил. Бу эса ишда муваффақиятга эришиш учун энг қимматли қоида ҳисобланади.

Ғалабага бўлган интилиш

Мен қуйида марҳум Элберт Хаббарднинг доно маслаҳатини мисол келтирмоқчиман. Агар уни амалиётда қўлласангиз, бахтли бўласиз ва ишларингиз юришиб кетади.

«Ҳар гал кучага чиққанда, иягингизни кутаринг, бошингизни баланд тутинг. Имкон қадар чуқур нафас олинг; қуёш нурига тўйининг. Табассум ила дўстларни қутланг ва ҳар бир қўл сиқишга қалбингизни бағишланг. Сизни нотўғри тушунишларидан қўрқманг. Душманлар ҳақида ўйлаб, бир дақиқа вақтингизни кетказманг. Нима қилмоқчи эканингизни аниқ белгилаб олинг, кейин эса сира иккиланмай мақсадингиз сари тўғри одимланг. Улкан, ажойиб режаларингиз ҳақида ўйланг. Вақт ўтиши билан ҳар қандай имкониятдан фойдаланмоқчи бўлаётганингизни сезиб қоласиз. Ўзингизни иқтидорли, жиддий, ишонарли одам қиёфасида тасаввур қилинг. Ана шунда фикрларингиз соат сайин сизни мақсадга яқинлаштириб боради. Фикр — бирламчидир. Керакли руҳий ҳолатни сақланг, бу эса мардларча, самимий ва хушчақчақ яшашни англатади. Тўғри фикрлаш — яратиш демақдир. Истак барчасини яратади, ҳар бир астойдил ибодат ижобат бўлади. Биз қалбларимиз интилган нарсасига ўхшаймиз. Бошингизни кутаринг ва елкаларингизни ростланг. Шубҳаларни улоқтиринг...»

Наполеон, Веллингтон, Ли, Грант, Фош — барча улуғ саркардалар тан олишича, армиянинг ғалабага интилиши ва зафар қозонишга бўлган ишончи ҳаммасидан муҳим бўлиб, муваффақиятни таъминлайди.

«Тўқсон минг мағлуб фақатгина ғалабага нисбатан ишончини йўқотгани, тушкунликка тушгани ва жанговар руҳи сингани учун тўқсон минг ғолиб олдида чекинади», — деганди маршал Фош.

Бошқача айтганда, чекинаётган бу тўқсон минг аскар жисмонан енгилгани йўқ. Улар жанговар руҳи сингани, жасорат ва ўзига ишончини йўқотгани учун енгилди. Бундай армия барбод бўлишга маҳкумдир. Бундай одам ҳам ҳалокатга маҳкум.

Биринчи жаҳон уруши вақтида АҚШ ҳарбий-денгиз кучлари бош капеллани (руҳонийси) Фрейзер ҳарбий руҳоний бўлишни истаганлар билан суҳбатлашган. Ундан ҳарбий флот руҳонийси вазифасини муваффақиятли бажариш учун қандай хислатларга эга бўлиши зарурлиги ҳақида сурашганида, шундай жавоб берди: «Худонинг иродаси билан берилган қобилият, зийраклик, руҳий куч ва жасурлик».

Омма олдида нутқ сўзлашда ҳам ана шундай фазилатлар керак бўлади. Мана бу сўзлар шиорингиз бўлиб қолсин. Роберт Сервиснинг мазкур шеъри жанговар маршингизга айлансин:

*Ёввойи урмонда адашганингда,
қўрқувдан титраган чоғинг гудакдек,
Ўлим кўзларингга типпа-тик боқса,
сурбетларча иржайиб қўйса,
Жароҳатлар сенинг кучингни олган,
бу ўйинда энди сен танлар бир ўл:
Туппончани олиш ва... бари тамом.
Ва-лекин эркаклик шаъни дейдики:
«Жанг қилавер сўнги томчи қонгача!»
Ва худкушлик буткул этилади ман.
Азоб ва очликда енгилмоқ осон,
Лек тақдирни олмай бир чақага ҳам
Фақат олға юриш қанчалар мушкул...*

*Толдингми ҳаётдан — разил ўйиндан? Уял.
Сен ҳали ёшсан-ку, оқил ва жасур.
«Куп ғовлар, тўсиқлар бўлган!» —
Биламан, лек нега кўзларингдан шаршара оқар?
Тишларингни қис, олға қадам бос ва кураш!*

Ишон, қатъият сенга шу кунда ҳам беражак ёрдам!
Қўрқма, ошна, ғам чекма.
Ирода, кучингни муштга жойла, улим — оддий йўл,
Мушқули бошни мағрур кўтариб юрмоқ.

Ҳалок бўлдим, дея изоҳ бериб, ўкириб ҳаром қотмоқ осон.
Жилпанглаб судралиб, эмаклаб юриш осон.
Лек душманлар қўшаганда, зулматда умид кўринмаганида,
Улкан оламда курашишдан юксакроқ аъмол йўқ.
Сен ҳар жангдан, олишувдан синиб,
каптакланиб чиқишингни уйлама,
жароҳатлар қуйига тортади.
Эгилма, дадил бўл — ахир яшашдан воз кечиш жуда унғай.
Яшашни давом эттириш — мана шуниси мушқул.



Хулоса

— Ҳар қандай ишни ўрганиш — у хоҳ гольф ўйини, хоҳ француз тили ёки нотиклик санъати бўлсин, аста-секин рўй беради. Биз қутилмаган сакраш ва шиддатли силташлар орқали олга ҳаракатланамиз. Шунинг учун кўпинча ҳафталаб бир жойда депсиниб қоламиз ёки, ҳатто орқага тисариламиз ва ўрганганларимизни унутиб қўямиз. Таҳсилдаги тўхташнинг бундай босқичларини руҳшунослар «ўқитишнинг эгри чизикларидаги ясси тоғ» деб аташади. Гарчанд биз астойдил ишласак ҳам, бундай «ясси тоғ»да туришимиз узоққа чўзилиши мумкин, токи яна кўтарилишни бошлагунча. Баъзилар, ўқитишнинг бундай қизиқарли хусусияти ҳақида билмай туриб, «ясси тоғ»да руҳан чўкадилар ва ўқишни ташилайдилар. Бу эса катта афсус-надоматларни келтириб чиқаради. Агар улар ўқиш ва амалиётни давом эттиришса, аэроплан каби бир кун кескин олга юрган бўлишар, ниҳоятда қисқа вақт мобайнида мисли кўрилмаган муваффақиятларга эришардилар.

— Нутқ бошланиши олдидан маълум асабий хавотир ҳар доим ҳамроҳингиз бўлиши мумкин. Лекин қатъи-

ятни намоён қилсангиз, кўп ўтмай уларнинг барчасини енга оласиз — энг биринчисидан ташқари. Қолаверса, илк қўрқув ҳам нутқ бошлангандан бир неча сония ўтгач, йўқола бошлайди.

— Профессор Жеймс ёшлар фанларни ўрганиш қобилиятларидан шубҳаланмасликлари кераклиги ҳақида гапирган. Ҳар қандай талаба, агар машгулотларга виждонан қатнаса, «ажойиб тонгда ўз авлодининг энг билимдон кишиларидан бири сифатида ўйғонишига тўла ишониши мумкин». Гарвард университетининг машҳур олими томонидан айтилган руҳият ишининг бундай қонунияти сизга ҳам, нутқ сўзлашни ўрганишига бўлган интилишингизга ҳам тааллуқлидир. Бунда шубҳага ўрин йўқ. Ўқишда муваффақиятга эришган одамлар, одатда, оддий қобилиятларга эга бўлишган. Бундан ташқари, қатъият ва мақсадга эришишига бўлган саботли далилликка эгадирлар. Улар чекинмаганликлари боис, муваффақиятга эришдилар.

— Нотиқлик санъатидаги ютуқлар ҳақида ўйланг. Ана шунда бунга эришиш учун нима керак бўлса, ўшани қиласиз.

— Агар саросимага тушиб қолсангиз, мушкул вазиятларда Линкольннинг портретига қараган Тедди Рузвельт каби иш тутинг. «Бундай ҳолатларда Линкольн нима қилган бўларди?» деб ўзидан сураган Тедди Рузвельтдан ибрат олинг.

— Биринчи жаҳон уруши вақтида АҚШ ҳарбий-денгиз кучлари бош капеллани ҳарбий руҳоний сифатида муваффақиятли хизмат қилиш учун зарур бўлган сифатларни еттига сўз билан ифодалаган. Қандай дейсизми? «Оллоҳдан берилган қобилиятлар, зийраклик, руҳ кучи ва жасорат».

6-БОБ ЯХШИ НУТҚ СИРИ

Биринчи жаҳон уруши тугагач, кўп ўтмасдан мен Лондонда икки ака-ука сэр Рокк ва сэр Кейт Смитлар билан танишиб қолдим. Бундан сал аввал улар тарихда биринчи бор Лондондан Австралияга парвозни амалга оширишганди. Смитлар Австралия ҳукуматининг эллик минг доллар миқдордаги мукофотини олишди. Бу парвоз бутун Британ империясида катта шов-шувни келтириб чиқарди. Қирол уларга дворянлик унвонларини берди.

Таниқли кинотасвирчи, капитан Харли ака-укалар билан учиб ўтишнинг бир қисмини амалга оширди ва тасвирга туширди. Мен уларга парвоз ва сафар таассуротлари ҳақидаги суратлар безатилган маърузани тайёрлашда ёрдам бердим, шунингдек, нутқ сўзлаш санъатига ўргатдим. Смитларнинг Лондондаги маърузалари тўрт ой давом этиб, филармония залида бўлиб ўтди. Битта маъруза — кундузи, иккинчиси — кечқурун.

Иккала ака-уканинг ҳам таассуротлари бир хил: битта самолётда дунёнинг ярмини учиб ўтишган. Уларнинг матнлари деярли сўзма-сўз бир хил, лекин шунга қарамай, негадир маърузалари ҳар хил бўларди.

Ҳар бир нутқ сўз билан ифодалаб бўлмайдиган нимадандир иборат ва ўша нимадир ўз ролини уйнайди. Бу унинг тингловчига қандай етказиб берилишидир. «Ахир гап сизнинг нимани гапиришингизда эмас, уни қандай етказаётганингизда».

Бир куни Падеревский концертида менинг ёнимда бир қиз ўтирганча қўлидаги ноталар орқали Шопеннинг мазуркаси (поликча рақс ва мусиқа) ижросини кузата бошлади. У ҳайратда эди. Ўйлаб ўйига етолмасди: нега айнан бу асарнинг ўзи томонидан ижро этилиши оддий бўлиб чиқадию, Падеревскийнинг ижроси кўтаринки, мукаммал, ажойиб ва жозибадор? Бу саволга жавоб топа олмасди. Ахир Падеревский ҳам ёнимда ўтирган қизнинг қўлидаги ноталарни чалаётганди. Лекин гап ноталарда эмас, балки унинг ижросида эди. Сир ижрога қўшаётган ҳиссиётлари, артистлик маҳорати, шахсий тароватида яширинганди. Ўрта даражадаги одам ва даҳо ўртасидаги тафовут ҳам ана шунда.

Бир куни улуғ рус рассоми Брюллов ўқувчисининг этюдини тўғрилаётганди. Расм тўғрилаб бўлингач, шогирд ҳайрат билан деди: «Сиз унга биров тегдингиз холос, лекин у мутлақо узгарди!»

«Санъат мана шу *салгина*дан бошланади», — жавоб берди Брюллов. Бу сўзлар нотиклик санъати, тасвирий санъат ва Падеревский ижроси учун ҳам бир хилда адолатлидир.

Айнан шу ҳолат сўзларни талаффуз қилганда ҳам юз беради. Инглиз парламентида бир эски мақол машҳур: *гап нимани гапираётганларида эмас, қандай гапиришаётганда*. Бу ибора жуда қадим замонда, ҳали Англия Римнинг узоқ колонияларидан бири бўлганида, Квинтилиан томонидан айтилганди. Кўплаб эски маталлар каби уни ҳам *cum grano salis* — «бир зарра туз» билан қабул қилиш керак. Лекин яхши тақдим этилганида, ҳаттоки ўртача нутқ ҳам кучли таъсир ўтказиши мумкин. Мен кўп марталаб коллежлардаги танловларда ҳар доим ҳам энг яхши манбага эга нотиқ ғалаба қозонавермаганининг гувоҳи бўлганман. Ғалабага манбаси ҳамманикидан яхши жаранглайдиган даражада яхши сўзловчи нотиқ кўпроқ эришган.

Бир куни лорд Морли очикча сурбетлик билан шундай деганди: «Нутқда учта омил аҳамиятга эга: ким гапириши, қандай гапириши ва нимани гапириши». Бу бўрттиришдай туюладими? Ҳа, маълум даражада, лекин унда ҳақиқат бор.

Эдмунд Берк шу қадар мукаммал, асосланган ва ажойиб маърузалар ёзгандики, ҳозир улар мамлакат коллежларининг ярмида мумтоз намуналар сифатида ўрганилади. Лекин Беркнинг ўзи ёмон нотиқ эди. У қобилиятдан мосуво, яхши гапиролмас, қизиқарли ва ишончли чиқиш қила олмасди. Шу боис, Беркни парламентнинг қуйи палатасида «тушликка қўнғироқ» деб аташарди. У гапира бошлаганида, палата аъзолари йуталиб, оёқларини дўппиллата бошлар, кўпчилик залдан чиқиб кетарди.

Агар сиз қўлингиз ёрдамида кучингиз борица бирор кишига қарата пўлат қобикли ўқ отсангиз, ҳатто унинг кийимини ҳам йирта олмайсиз. Лекин порохни шам билан ёқсангиз, ўқ қарағай ёғочини тешиб ўтади. Афсуски, шам ва порох усулидаги кўпгина нутқлар шавқ-завқсиз айтилган пўлат қобикли

яхши маърузага қараганда кучли таъсир ўтказди. Шунинг учун нутқингизни қандай баён қилаётганингизга жиддий эътибор беринг.

Нутқ услуби нима?

Агар сиз универсал дўкондан мол сотиб олсангиз, уни уйингизга қандай етказиб беришади? Ҳовлига ташлаб кетишадими? Харидни етказиб бериш уни харидорга топширишни аниқлатмайдими?

Почтачи, одатда, телеграммани бевосита йўлланган одамга топширади. Лекин нотиқлар ҳам ҳар доим шундай қила оладиларми?

Мана, минглаб нотиқлар хулқ-атворининг типик мисоли.

Бир вақтлар мен Швейцария Альпларининг ёзги курорти Мюрренда дам олгандим. Ўшанда лондонлик бир компания мўҳмонхонасида яшадим. Одатда мазкур компания дам олувчиларга маъруза ўқиш учун ҳар ҳафтада иккита нотиқни юнатарди. Аввал таниқли инглиз адибаси ташриф буюрди. Унинг маърузаси «Романнинг келажаги» ҳақида эди.

Бундан аёл мавзунини ўзи танлаб олмаганини айтди. Шундай экан, у билан ўзида қизиқиш уйғотмаган мавзу ҳақида гапирган. Аёл апил-тапил, узук-юлуқ қайдлар ёзди ва тингловчиларга заррача қизиқиш билдирмай нутқ сўзлади. У одамларнинг боши узра қарар, баъзан ёзувларига назар ташлаб қўяр, баъзида эса ерга қарарди. Аёл лоқайд қўринишда турар, оҳангдан маҳрум овозда гапирар, сўзлари худди ҳавосиз бўшлиқ каби залда муаллақ қоларди.

Бундай чиқишни мутлақо нутқ деб бўлмайди. Ўз-ўзи билан суҳбат, холос. Бу ерда зал билан алоқа йўқ. Нутқ муваффақиятли чиқиши учун эса, айти шундай алоқа зарур. Тингловчилар нотиқ ўз фикрлари ва туйғулари орқали нимадир йўллаётганини ҳис этишлари керак, у онгларига етиб, қалбларида акс-садо беради. Мен ҳозиргина айтиб ўтган нутқ худди шундай муваффақият билан сувсиз Гоби саҳросида ҳам сўзланиши мумкин эди. У нотиқ жонли одамларга эмас, балки қумтепаларга мурожаат этаётгандек таассурот пайдо қиларди.

Манбани етказиб бериш жуда осон, шу билан бир вақтда жуда қийин ҳам. Бу кўпинча амалиётда нотўғри талқин этилади ва амалга оширилади.

Яхши нутқ сири

Нутқ қандай бўлиши кераклиги ҳақида жуда кўплаб бемаъни ўғит ва сафсаталар ёзилган. Уни қандайдир сирли мартабага кўтариб, турли қонун ва маросимлар билан сайқаллаб қўйганлар. Гапиришнинг эскича жимжимадор усули, аҳмоқона алаҳсираш нутқларга кўпинча мутлақо салбий кўриниш бағишлайди. Кутубхона ёки китоб дўконига борган ишбилармон кишилар у ердан «нотиклик санъати» ҳақидаги ўнлаб китобларни топадилар, лекин текшириб қўрилганда, улар мутлақо бефойда бўлиб чиқади. Таълим дастурлари тараққиётига қарамай, баъзи ўқув юртларида ҳозиргача Вебстер ва Ингерсоллнинг дабдабали нутқларини ифодали қўиб боришга мажбур қилмоқдалар. Ушбу маърузалар Вебстер хоним ва Ингерсолл хонимлар шляпачалари каби шунчалик эскирган ва шу қадар замондан орқададир.

Фуқаролар уруши давридан бери АҚШда мутлақо янги нотиклик мактаби пайдо бўлди. Нутқ телеграмма каби оддий ва равшан бўлди. Ҳозир тингловчилар юз йиллар аввал кенг тарқалган жимжимадор гапларга тоқат қила олишмайди. Замонавий тингловчилар, хоҳ иш юзасидан буладиган кенгашдаги ўн беш киши, хоҳ кўчадаги минглаб одам бўлсин, нотик худди бир киши билан сўзлашгандай гаплашишларини хоҳлашади.

Худди шу усулда, лекин бироз каттароқ куч билан, акс ҳолда тинглашмайди. Табиий кўриниши учун қирқ нафар тингловчи олдида нутқ сўзлаётган нотик бир киши билан суҳбатдагига қараганда кўпроқ қувват сарфлаши зарур. Худди том тепасидаги ҳайкал каби — у ҳам ердаги кузатувчига одам бўйи барабар кўриниши учун улкан катталиқда бўлиши керак.

Марк Твен Невада конларининг биридаги ҳудудда маърузасини тугатганида, ёнига кекса ишчи келди ва сўради: «Бу сизнинг суҳбат чоғидаги *табиий* оҳанглариңизми?» Тингловчиларга айнан шу «*табиий* оҳанглар» ва озгина шавқ-завқ керак.

Сиз хайрия фондининг қўшма йиғилишида Жон Генри Смит билан суҳбатдагидай гапиринг. Аслини олганда, фонд аъзолари — бу бир нечта Жон Генри Смитдир. Ўзаро мулоқотда ҳам бир бири билан суҳбатлашганда қўллаган усуллар мақбулдир.

Мен юқорида бир ёзувчи аёлнинг маърузасини тасвирлаб бергандим. Орадан бир неча кун ўтгач, худди ўша пайтда таниқли физик сэр Оливер Лож нутқини тинглашга мушарраф бўлганман. У «Атомлар ва дунёлар» мавзусида сўз юритди. Лож махсус тажриба ва тадқиқотлар ўтказиб, мазкур масалаларни эллик йилдан зиёд вақт ўрганган. У қалбидан чиқаятган сўзларни гапирди, улар ҳаётининг бир қисми бўлиб, Лож бу ҳақда айтишни жудаям хоҳларди. Худога шукр, у ўзининг вазифаси — атомлар ҳақида аниқ ва ишонарли гапириш кераклигини унутиб қўйди. Лож бизга ўзи кўраётганларини кўрсатиш ва ҳис этаётганларини ҳис қилишимизга имкон бериш борасида самимий эди.

Натижа қандай бўлди?

Маъруза ажойиб чиқди. Барчага кучли таъсир қилди. Маърузада шахсият кучи ва у эришган натижалар аҳамияти сезилиб турарди. Лож ажойиб қобилиятларга эга эди. Лекин мен ишончманки, у ўзини мутлақо нотиқ деб ҳисобламасди. Ўша шунга асосланки, нутқини тинглаганлардан фақат баъзилар Ложни нотиқ деб ҳисоблаганлар.

Агар мазкур китоб ўқувчиси, яъни сизнинг нутқ сўзлашинидаги тўғри келса ва тингловчилар сизни менинг ўқувчим деб шубҳа қилиш даражасида амалга оширсангиз, бу каминага салбий обрў келтиради. Истардимки, нутқингиз табиийлиги тайёргарлигингизни сездириб қўямасин. Яхши ювилган дераза ойнаси эътиборни тортмайди, у фақат ёруғликни ўтказди. Бу яхши нотиққа ҳам тааллуқли. У шунчалик табиийки, тингловчилар гапириш усуллари пайқамайдилар, фақат нутқининг мавзусига эътибор берадилар.

Генри Форд тилсими

«Менинг барча машиналарим мутлақо бир хил, — деганди уларнинг яратувчиси Форд, — лекин мутлақо бир хил одамлар йўқ. Ҳар бир янги ҳаёт — бетакрордир. Шу пайтгача

куёш остида ҳеч қачон бир хил инсонлар дунёга келмаган, ҳеч қачон бўлмади ҳам. Ҳар бир ёш йигит ўзи ҳақида айнан шундай ўйлаши керак. У бошқалардан ажратиб турадиган ўша ўзига хослик учқунини ўзида излаб топиши ва бор кучи билан алангалатиши керак. Жамият ва мактаб бу учқунни учиришга уриниб кўриши мумкин, чунки ҳаммани бараварлаштирмоқчи бўлишади. Мен эса шундай дейман: учқуннинг учиб қолишига йўл қўйманг. У муваффақиятингизнинг ягона мавжуд асосидир».

Бу ҳақиқий нотик учун икки карра тўғри. Дунёда сизга ўхшаш киши йўқ. Юз миллионлаб одамлар иккита кўз, бурун ва оғизга эга, лекин улардан ҳеч бири сизникига ўхшаш юз кўриши ва сиздай фикрлаш тарзига эга эмас. Камдан-кам киши, агар табиий гапирсангиз, ўз фикрини сиздай ифода қила олиши мумкин. Бошқача айтганда, сиз ўзига хосликка эгасиз. Уни авайланг. Эҳтиёткорлик билан ривожлантиринг. Айнан шу омил нутқингизни кучли ва самимийроқ қиладиган учқундир, «бу муваффақиятингизнинг ягона мавжуд асосидир».

Сэр Оливер Ложнинг нутқи ўзгаларникидан фарқ қилар, чунки унинг ўзи ҳам бошқалардан фарқ қиларди. Ложнинг фикрларини баён қилиш усули унинг ўзига хослигининг бир қисми эди, дейлик, соқоли ёки тепакаллиги каби. Агар Ллойд Жоржга тақлид қилишга уринганида, у нотўғри ёндашган, нутқи муваффақиятсизлик билан тугаган бўларди.

1858 йилда Иллинойс прерия (чўл)ларидаги бир неча шаҳарда сенатор Стивен Дуглас ва Авраам Линкольн ўрта-сида Америка тарихидаги энг машҳур мунозара бўлиб ўтди. Линкольннинг бўйи баланд ва беўхшов эди. Дуглас – пастроқ ва келишган. Уларнинг фикрлаш усуллари ва шахсий фазилатлари ҳам ташқи кўринишлари каби фарқ қиларди.

Дуглас – оқсуякларга хос одатлари бўлган маълумотли киши. Линкольн – меҳмонларни битта пайпоқда кутиб олиши мумкин бўлган ёғоч кесувчи. Дуглас нозиклик билан имо-ишоралар қиларди, Линкольн – қўпол. Дуглас мутлақо қуруқ одам, Линкольн латифалар айтишда тенги йўқ эди. Дуглас таққослашларни камдан-кам ишлатар, Линкольн ҳамиша ўхшатишларни қўллар ва мисоллар келтирарди. Дуглас ди-моғдор ва сўзи ўтадиган феъл-атворга эга эди, Линкольн – камтар ва кўнгилчан. Дуглас ёрқин фикрларди, Линкольн

— анча амалийроқ. Дуглас кескин гапирарди, Линкольн эса — кийла секин, хотиржамроқ, чуқурроқ ва бироз уйлаб.

Бу икки одам, ўзларидаги тафовутга қарамай, яхши нотиқ бўлишган. Чунки иккаласи ҳам ўзларидаги ўзига хосликни сақлаб қолиш учун етарлича жасорат ва соғлом фикрга эга эди. Бири иккинчисига тақлид қила бошлаганида, даҳшатли муваффақиятсизлик кутган бўларди. Уларнинг ҳар бири, ўз иқтидорларини юқори даражада қўллаб, ўзига хос ва кучли нотиқ бўла олишди. *Сен ҳам шундай йўл тут.*

Маслаҳат бериш осон, лекин бу маслаҳатларга амал қилиш ҳам осонми? Албатта, йўқ. Маршал Фош ҳарбий санъат ҳақида шундай деган: «Аслида бу жуда осон, лекин, афсуски, амалда қийин».

Тингловчилар олдида нутқ сўзлаш вақтида табиийликка фақат амалиёт орқали эришиш мумкин. Буни актёрлар билишади. Болалигингизда, тўрт ёшда бўлганингизда, эҳтимол, агар уриниб кўрганингизда, саҳнага чиқишингиз ва тингловчиларга ниманидир бемалол «айтиб беришингиз» мумкин эди. Лекин, буни йигирма тўрт ёки қирқ тўрт ёшингизда қилмоқчи бўлсангиз-чи? Сизнинг тўрт ёшдаги осойишта табиийлигингиздан нима қолди? Балки уни сақлаб ҳам қолгандирсиз, лекин гаров уйнаб айтаманки, сиз эркин бўла олмайсиз. Робот каби механик овозда гапирасиз ва шиллиқ қурт каби ўл чиганогингизга бекиниб оласиз.

Одамларни ўз фикрларини баён қилишга ўргатишдан муддао — уларда маълум қўшимча фазилатларни ишлаб чиқишдир. Бу эса биринчи галда озод бўлишни, эмин-эркинликни, агар сизни бирор киши уриб йиқитганида, муносабат билдирганингиз каби табиий гапира олиш қобилиятини назарда тутати.

Мен нотиқларни кўп марталаб маърузасининг ўртасида тўхтатганман. Улардан «одам тилида гапириш»ни ўтиниб сўраганман. Бу нотиқларга ўргатиш, ўз фикрларини табиий баён қилишга уринганларимдан сўнг кечкурун уйга ҳаддан зиёд толиққан ҳолда келганман. Лекин, ишонинг, бу сизга туюлгандай, осон эмас.

Бироз алоҳида табиийлик билан баён қилиш усулини ишлаб чиқишнинг ягона усули, бу — амалиётдир. Амалий машғулотлар пайтида, агар қийналганингизни сезсангиз,

тўхтанг ва ўзингизга фикран шундай денг: «Ҳой, қулоқ сол, нима гап? Уйғон. Одам бўл!» Кейин залнинг охири қаторларида утирган кўриниши оддий бирор кишини танланг ва унга мурожаат қилиб гапиринг. Бошқаларни унутинг. Уша одам билан *суҳбатлашинг*. У савол бермоқда, сиз эса жавоб қайтаряпсиз. Шундай деб тасаввур қилинг. Агар у сизга мурожаат қилганида ва жавоб беришингизга тўғри келганида, бу дарҳол ва шак-шубҳасиз оддий ва табиий гапиришингизга олиб келарди. Айнан шундай деб фараз қилинг.

Қуйидаги усулни ҳам қўллашингиз мумкин: овоз чиқариб савол бериш ва уларга жавоб қайтариш. Масалан, нутқ ўртасида шундай деб сўрашингиз мумкин: «Сиз исботларни эшитмоқчимисиз? Марҳамат, мен ишончли далилларга эгаман. Мана, қулоқ солинг...» Ва ўзингиз қўйган саволга жавоб қайтаришни бошланг. Бу усулни табиий бажариш мумкин. У маърузангизга ранг-баранглик бахш этади, нутқингиз тушунарли, ёқимли ва жонлироқ бўлади. Сизга самимият, ғайрат ва чуқур эътиқод ҳам ёрдам бериши мумкин. Инсон ўз ҳис-туйғулари таъсирида бўлганида, ҳақиқий «мен»и намоён бўлади. Тўсиқлар йўқолади. Ҳиссий кўтаринкилик барча тўсиқларни олиб ташлайди. Инсон ички сабаблар туфайли (спонтан) ҳаракат қилади. У ички сабабларга кўра (спонтан) гапирди. У чекланган. Демак, манбани баён қилиш усули ҳақидаги масалани муҳокама қилиш натижасида, мазкур китобда кўп марталаб таъкидланган хулосага келамиз: *нутққа қалбни бағишлаш керак*.

Декан Браун Йель илоҳиёт мактабида ваъз санъатига бағишланган маърузасида шундай деган: «Мен бир дўстимнинг Лондондаги черков маросимида иштирок этганини ҳеч қачон унутмайман. Ваъзни Жорж Макдональд ўқиган. Уша тонгда у яҳудийларга мактубдан ўн биринчи бобни ўқиганди. Ваъз вақти етиб келганида эса, шундай деди: «Барчангиз бу ҳудудий одамлар ҳақида эшитгансиз. Мен сизларга дин ҳақида гапиришга уринмайман. Буни анча яхши уддалайдиган профессор-илоҳиётчилар бор. Мен бу ерда сизларнинг ишонишингизга ёрдам бериш учун турибман».

Шундан сўнг бу одамнинг абадий ҳақиқатга ишончидан дарак берувчи содда, самимий ва улуғвор сўзлари айтилди. *У ўз сўзларига қалбини берди. Мазкур сўзларнинг бунча-*

лик таъсир ўтказишига сабаб шуки, уларни айтган одам ҳақиқатан ҳам гўзал қалбга эга эди.

«У қалбини берди». Мана сир нимада. Лекин, биламан, бундай маслаҳатлар ҳаммабоп эмас. Улар мавҳум ва ноаниқ деб тасаввур қилинади. Одатда, тингловчи аниқ ва тушунарли маслаҳатлар олишни истайди, у аниқ ниманидир хоҳлайди. Тингловчига автомобиль ҳайдаш қоидалари каби қоидалар керак.

Мана унга нима керак ва мен шуни беришни истардим. Ушанда иккаламизга ҳам осон бўларди. Бундай қоидалар мавжуд, лекин битта камчилиги бор: улар иш бермайди. Улар нутқни ҳар қандай табиийлик, ички сабаблардан маҳрум этади, уни жонсиз ва қуруқ қилиб қўяди. Мен бунини яхши биларман, ёшлигимда уларга амал қилишга уриниб, кўп куч сарфлаганман. Ушбу саҳифаларда сиз уларга ўхшаш қоидаларни топмайсиз, чунки, Жош Биллингс ҳазиллашиб айтганидек, «нотўғри нарсани яхши билишдан маъно йўқ».

Сиз нутқларингизда ушбу қоидалардан фойдаланасизми?

Қуйида нутқингизга табиийлик бағишлаб, аниқ ва жонлироқ сўзишига имкон берувчи баъзи усулларни кўриб чиқамиз. Менда бу ҳақда ёзиш-ёзмаслик ҳақида шубҳа бор эди. Ахир кимдир хитоб қилади: «Мана гап нимада экан! Ўзингни бунини бажаришга мажбурласанг бас, ҳаммаси яхши бўлади». Йўқ, бундай эмас. Сиз бу йўл билан ўзингизни ёғоч қўғирчоққа айлантасиз.

Кечагина дўстларингиз билан суҳбатда мазкур қоидаларнинг кўпидан фойдалангансиз. Бунини худди кечаси тунги овқат ҳазмидай, онгсиз равишда амалга оширгансиз. Улардан худди шу тарзда фойдаланиш керак. Бошқа усул мавжуд эмас. Бу нутқларингизда амалий тажриба ортгани сарини намоён бўлиб боради.



1-қоида:

Муҳим сўзларга урғу беринг ва бошқаларини уларга бўйсундиринг.

Биз суҳбатда сўздаги битта бўғинга урғу қўямиз. Қолганларида эса худди кўчадаги тиланчилар олдидан ўтиб кетган такси каби тўхтамай одимлаймиз. Масалан, Массачусетс, баХт, жоЗиба, муҲИт. Гапда ҳам тахминан шундай бўлади. Унинг ичидан битта ёки иккита сўз Нью-Йоркнинг Бешинчи кўчасидаги осмонўпар «Эмпайр Стёйт Билдинг» каби юксалиб туради. Мен бу ерда ғалати ёки ноёб ҳодисани таърифламайман. Ўзингиз тинглаб кўринг. У атрофингизда бўлиб, сиз кеча юз ёки минг марта амалга оширгансиз. Эртага юз марта ҳам бажарасиз.

Мана мисол: йирик ҳарфлар билан ёзилган сўзларга урғу бериб, қуйидаги жумлани ўқинг ва қолганларини тез талаффуз қилинг.

«Мен ўзимнинг барча ташаббусларимда МУВАФФАҚИЯТГА ЭРИШГАНМАН, чунки шунга ИНТИЛГАНМАН. МЕН ҲЕЧ ҚАЧОН ИККИЛАНМАГАНМАН ва бу менга инсониятнинг қолган қисми устидан УСТУНЛИК берди».

Наполеон

Мазкур сатрларни бошқача ўқиш мумкин. Эҳтимол, қайсидир нотиқ шундай ҳам қилар. Урғу қўйишнинг ўзгармас қоидалари йўқ. Барчаси муайян вазиятларга боғлиқ.

Қуйидаги шеърни овоз чиқариб ўқинг. Уларни шундай ифодали ўқингки, маъноси аниқ ва ишонарли бўлсин. Муҳим сўзларни ўз-ўзидан ажратганингиз, қолганларига тезгина кўз югуртириб чиққанингизни сезмадингизми?

*Ютқазаман дея уйласанг,
Ҳақиқатан шундай бўлади.
Журъат қила олмайман десанг,
Айтганинг юз беради чиндан.
Уйнамоқчи булсанг-у, лекин
Ишонмасанг ғолиб келишга
Дуч келасан шундай якунга.
Курашларда мудом музаффар
Эпчил ҳамда кучли одамлар.
Лекин эрта ё кеч ютади
Омадига ишонган одам.*

«Эҳтимол, феъл-атворда энг муҳими мустаҳкам қатъият бўлиб чиқар. Зўр инсон бўлиш ёки ўзи ҳақида муносиб хотири қолдиришга уринаётган йигит нафақат йўлидаги минглаб тусиқларни олиб ташлаши, балки минглаб муваффақиятсизлик ва мағлубиятлардан ўтиб, ғалабага эришишга тайёр бўлмоғи керак».

Теодор Рузвельт



2-қоида:

Овоз тембрини ўзгартиринг

Сиз суҳбат вақтида овозингиз тембрини ўзгартирасиз. Гоҳ биров баланд, гоҳ пастроқ товушда гапирасиз. У доимо дөнгиз сатҳи каби ўзгариб туради. Нима учун шундай қиласиз? Ҳеч ким билмайди ва бунга қизиқмайди. Сиз эса, шубҳасиз, яхши натижага эришасиз. Бунинг учун ҳеч қачон ўқимагасиз, болаликдан шу қобилиятга эгасиз, унга истингизга қарши ўлароқ, ўз-ўзидан эга бўлгансиз. Лекин омма олдидagi нутқ чоғида, эҳтимол, овозингиз Невада штатидаги шўрхок чўл манзарасини эслатиб, зерикарли, ифодасиз, бир нилдаги оҳангга эга бўлар.

Агар сиз ифодасиз ва баланд овозда гапира бошлаганингизни сезсангиз, бир лаҳза тўхтанг. Ўзингизга шундай дөнг: «Сен худди ёғоч кўғирчоқдай гапиряпсан. Бу одамлар билан суҳбатлаш. Одамга ўхшаб гапир. Ўзингни чегарала».

Ўз-ўзини бу тарзда ишонтириш ёрдам берадими? Эҳтимол, у сиз учун биров фойдали булар. Биров тўхтаб олишининг ўзи ижобий натижа беради. Фақатгина амалиёт бундай вазиятдан чиқиб кетиш йўлини кўрсатади.

Сиз кутилмаганда товушингизни пасайтириб ёки баландлатиб, танлаган ҳар қандай ибора ёки сўз, боғингиздаги яшил лавр бошқа ўсимликлардан фарқ қилгандай, матнда ажралиб туришига эришингиз мумкин. Бруклинлик таниқли руҳоний – доктор С.Паркс Кэдмөн кўпинча шу усулни қўллаган. Сэр Оливер Лож, Брайан, Рузвельт ҳам шундай қилишган. Дөярли ҳар бир яхши нотиқ шу тарзда иш тутлади.

Куйида келтирилган жумлаларни ўқий туриб, бошқача ёзилган сўзларни жуда паст овозда талаффуз қилишга урининг. Нима юз беради?

«Менда фақат битта фазилат бор – ҳеч қачон умидсизликка тушмайман».

Маршал Фош

«Таълимнинг буюк мақсади – билим эмас, балки ҳаракатдир».

Герберт Спенсер

«Менинг ёшим саксон олтида. Ҳаётим мобайнида одамлар, юзлаб инсонларнинг муваффақият чўққисига эришганини кўрганман. Бунинг учун зарур бўлган омилларнинг энг асосийси – *эътиқоддир*»

Кардинал Гиббонс



3-қоида:

Нутқнинг суръатини ўзгартиринг.

Болалар ва биз, катталар, оддий суҳбат вақтида доимо нутқимиз суръатини ўзгартирамиз. Бу қониқиш бағишлайди. У табиий бўлиб, онгсиз равишда рўй беради, нутқимизни ифодалироқ қилади. Аслини олганда, бу у ёки бу фикрни таъкидлашга имкон берувчи энг яхши усуллардан биридир.

Уолтер Б.Стивенс ўзининг Миссури штати тарих жамияти томонидан нашр этирилган «Репортёр Линкольн ҳақида» номли китобида Линкольн ўзининг сўзларига алоҳида ишончлилик бағишлаш учун мазкур усулдан фойдаланганини ҳикоя қилган.

Линкольн бир неча шиддатли гаплардан сўнг, таъкидламоқчи бўлган сўз ёки иборага яқинлаша туриб, нутқини секинлаштирар, керакли сўзга кучли урғу берарди. Кейин эса ўз фикрини тез, худди чақмоқдай якунларди... У бир ёки иккита сўзга шунчалик узоқ тўхталардики, бунинг учун кейинги аҳамиятга эга бўлмаган ўнлаб сўзларга сарфланган вақт кетарди».

Мазкур усул ҳамиша тингловчилар эътиборини тортарди. Мана бир мисол. Мен ўз нутқларимда кўпинча кардинал Гиббонснинг ибораларидан бирини келтирардим. Жасорат ҳақидаги фикрга урғу бермоқчи бўлар, бунинг учун таъкидланадиган сўзларда кўпинча секинлашардим. Уларни оҳиста талаффуз қилар, ўзим ҳам уларнинг таъсири остида бўлган-

дай гапирардим. Аслида ҳам шундай эди. Илтимос, бу жумлани овоз чиқариб ўқинг. Юқоридаги усулдан фойдаланишга уриниб, нима келиб чиқишига эътибор беринг.

Кардинал Гиббонс ўлимидан бироз олдин шундай деган: «МЕНИНГ ЁШИМ САКСОН ОЛТИДА. Ҳаётим мобайнида одамларнинг, ЮЗЛАБ КИШИЛАРНИНГ МУВАФФАҚИЯТ ЧЎҚҚИСИГА ЧИҚҚАНИНИ кўрганман. Бунинг учун зарур омиллар ичида ЭНГ АСОСИЙСИ – ЭЪТИҚОДДИР. БУЮК ИШНИ ФАҚАТ ЖАСОРАТЛИ ОДАМ ҚИЛАДИ».

«Ўттиз миллион доллар» сўзини миқдори арзимас кўриниши учун тез ва йўл-йўлакай талаффуз этинг. Ана энди «ўттиз минг доллар» денг, буни секин, ҳиссиёт билан айтинг, гўё сиз бу миқдорнинг катталигидан ҳаяжонга тушгандай гапиринг. Ўттиз минг ўттиз миллиондан кўпроқдай таассурот пайдо қила олмадингизми?



4-қоида:

Муҳим гоядан олдинги ва кейинги тўхталиш.

Линкольн кўпинча ўз нутқини тўхтатиб қўярди. Буни муҳим фикрга яқинлашганида ва тингловчилар онгида мустаҳкамлаб қўйишга интилганида амалга оширарди. У бироз олдинга эргашар, уларнинг кўзига тик қараб, бирмунча вақт жим қоларди. Нутқ пайтидаги бундай кутилмаган сукунат ногаҳоний товуш каби таъсир кўрсатарди – у тингловчилар эътиборини тортарди. Барча диққат билан кейин нима бўлишини кутарди. Масалан, Дуглас билан кечган машҳур мунозара якунида, ҳаммаси Линкольннинг мағлубиятидан дарак бериб турганида, у маърузасини ўзгача таъсир қиладиган маъюслик ҳолатига туширар ва вақти-вақти билан ўзининг эски дилгирлик одатига бериларди. Якуний нутқларидан бирида Линкольн кутилмаганда «жим бўлиб қолди ва доимий тўкилмаган ёшларга тўладай чарчоқ кўзлари билан кўплаб ярим бепарво, ярим дўстона юзларга қараб, бироз сўзсиз турди. Гўё улар умидсиз курашда кучларидан маҳрум бўлгандек, қўлларини кўксига чалиштириб, ўзига хос равон овозда деди:

«Дўстларим, Қўшма Штатлар сенатига судья Дуглас ёки менинг сайланишим аҳамият касб этмайди. Биз бугун сизнинг олдингизга қўйган ўша буюк масала ҳар қандай одам-

нинг шахсий манфаатлари ёки сиёсий тақдиридан кўра ниҳоятда муҳимдир. Дўстларим, — Линкольн яна тўхтаб олди, тингловчилар унинг ҳар бир сўзини илиб олишарди, — мазкур масала судья Дуглас ҳам, мен ҳам ўзимизнинг ожиз ва тушунарсиз сўзларимиз билан дунёни тарк этганимизда ҳам энг зарур ва долзарб бўлиб қолаверади».

«Бу оддий сўзлар, — ҳикоя қилади Линкольн биографларидан бири, — ва уларнинг қандай талаффуз қилиниши одамлар қалбида чуқур ўрнашиб қолди».

Линкольн алоҳида ажратмоқчи бўлган ибораларидан кейин ҳам тўхтаб оларди. У сўзларни урғу билан кучайтирар, уларнинг маъноси тингловчиларга етиб боргунча ва ўз ишини қилгунча кутиб, жим турарди.

Сэр Оливер Лож ўз нутқларида кўпинча тўхтаб оларди. Муҳим фикрларни баён қилишдан аввал ҳам, кейин шундай қиларди. У, ҳатто бир иборада уч-тўрт тўхталар, лекин буни эркин ва ўз-ўзидан қиларди. Сэр Оливернинг нотиқлик усуллари махсус ўрганаётган одамгина буни сезиши мумкин эди...

«Сенинг сукутинг ҳам, — деганди Киплинг, — маънодор бўлади».

Нутқ онгли равишда ишлатилганда, сукут ҳам асл олтинга айланади. Гарчанд бошловчи нотиқлар бундан фойдаланмасалар ҳам, мазкур амалий восита ҳаддан ташқари катта аҳамият касб этади. Холмёнинг «Фойдали маслаҳатлари»дан қуйида келтириладиган парчада мен нотиқ муваффақиятли равишда тўхталишни қўллаши мумкин бўлган жиҳатларни кўрсатиб ўтганман. Мен бу ўринда тўхталиш мумкинлигини назарда тутяпман. Тўхталиш ўрнини аниқлаб берадиган қатъий қоидалар йўқ. Барчаси нотиқ қайси ғояни ажратмоқчи эканлиги, унинг мизожи ва кайфиятига боғлиқ. Бугун нутқнинг бир жойида тўхталиш, эртага эса — айнан шу нутқнинг бошқа жойида буни амалга ошириш мумкин.

Аввал парчани тўхталишсиз ўқиб чиқинг, кейин мен кўрсатган тўхталишларга амал қилиб, қайтадан ўқинг. Олинган натижани баҳоланг.

«Савдо, бу — жанг (тўхташ: тингловчилар ЖАНГ ҳақидаги фикрни ўйлаб кўрсинлар) ва унда фақатгина ҳақиқий жангчилар ғалаба қозонишлари мумкин (тўхташ: тингловчиларга буни англаб етишга имкон бөринг). Эҳтимол, буни

маъқулламасмиз, лекин мазкур вазиятни биз яратмаганмиз ва уни ўзгартира олмаймиз (тўхташ). Савдо аталмиш (тўхташ) ишни бошлаётиб, жасур бўлинг. Акс ҳолда (тўхташни биров чўзинг), сиз доимо мўлжалга хато урасиз (тўхташ). Ким копток узатишдан кўркса, у халигача ҳеч қачон гол урмаган (тўхташ: яна фикрингизни англаб ётишга имкон беринг). Айнан коптокни ўйинга киритиш ёки гол бўладиган копток узатишни уддалаган одам ғалабага ётиша олади (узок тўхташ: бу одам ҳақида нима демоқчи эканлигингизга эътиборни жалб қилинг). Айнан у қалбидаги енгилмас қатъият билан мақсадга эришади».

Қуйидаги жумлаларни овоз чиқариб ўқинг ва англаб ётинг. Сиз қаерда ўз-ўзидан тўхталишингизга эътибор беринг.

«Американинг буюк саҳроси Айдахода ҳам, Нью-Мексикода ҳам, Аризонада ҳам эмас. У ўртача одамнинг шляпаси остида жойлашган. Американинг буюк саҳроси жуғрофий тушунчадан кўра, кўпроқ ақлий мазмундаги нарсадир».

Ж.С.Нокс

«Башар болалари бахтсизлигига қарши универсал восита мавжуд эмас, лекин ҳаммасидан кўра, ошкоралик унга яқин туради».

Профессор Фоксуэлл

«Мен икки зотга ёқишим керак — Парвардигори Олам ва Гарфилдга. Гарфилд билан шу ерда яшашим лозим. Парвардигори Олам билан эса — нариги дунёда».

Жеймс А.Гарфилд

Эҳтимол, нотик менинг кўрсатмаларимга амал қилар, лекин барибир кўплаб хатоларга йўл қўяди. Унинг омма олдидаги нутқи худди шахсий суҳбатга ўхшаши мумкин, лекин шу билан бирга ёқимсиз овоз, грамматик хатолар билан гапириши, ўзини бёўхшов тутиши, қўполлик қилиши ва бошқа талай ёқимсиз ишларга қўл уриши мумкин. Гап шундаки, одамнинг ҳар кунлик муомаласини ҳам тузатиш зарур. Ўзингизнинг табиий муомала услубингизни сайқаллаб боринг, кейин эса ундан маърузаларингизда фойдаланинг.



Хулоса

1. Нутқда сўзларнинг ўзидан ташқари қандайдир аҳамиятига эга жиҳат бор. Бу фикрларингизни тингловчиларга қандай етказишингиздир. «Сизнинг нимани гапирётганингиз эмас, қандай гапирётганингиз муҳим».

2. Аксарият нотиқлар тингловчиларига эътибор бермайдилар, уларнинг боши ўзга ёки ерга қарайдилар. Натижада, нотиқлар ўзлари билан гаплашяпти, деган таассурот пайдо бўлади. Уларда тингловчилар билан алоқа йўқ. Бундай ёндашув суҳбатга ҳалокатли таъсир кўрсатади. Шунингдек, омма олдидаги нутқни ҳам ҳалок қилади.

3. Нутқ пайтида манбани яхши тақдим этиш – бу, биринчи галда, суҳбат оҳанглари ва бироз босим остидаги табиийликдир. Хайрия фондининг қўшма йиғилишида, худди Жон Генри Смит билан сўзлашгандек, гапиринг. Ахир, аслини олганда фонд аъзолари – бу бир нечта Жон Генри Смитлардир.

4. Ҳар бир киши нутқ сўзлашга қодир. Агар бунга шубҳангиз бўлса, текшириб куринг: ўзингиз билган энг саводсиз одамни ерга қулатинг. У турганида, шубҳасиз, шундай нутқ сўзлайдики, бирор марта ҳам тутилмайди. Биз тингловчилар олдида нутқ сўзлаётганингизда худди шундай табиийликни сизга сингдирмоқчимиз. Мазкур қобилият фақатгина амалий машғулотлар орқали шакллантирилади. Бошқалардан андаза олманг. Агар сиз ички сабаб туфайли, ўз-ўзидан гапирсангиз, ноёбсиз. Нутқингизни ўзига хос чиқишга айлантиринг, унга фикрларни баён қилишнинг шахсий услубини киритинг.

5. Тингловчилар билан худди улардан сўзларингизга жавоб кутгандай гаплашинг. Агар тингловчилар саволлар берганида, сизнинг нутқингиз ютиб чиққан буларди. Шунинг учун уларни саволлар бераётгани, ўзингизнинг эса нутқингиз орқали жавоб бераётганингизни тасаввур қилинг. Овоз чиқариб айтинг: «Сиз сўранг, бу менга қаердан маълум? Шундай деб жавоб бераман...» Мазкур усул чегараланган. Сизнинг сўз бойлигингиз

расмий бўлмайди ва бу нутқингизга илиқлик ва самимийлик бағишлайди.

6. Сизнинг сўзларингиз қалбингиз тубидан чиқиши керак. Ҳар қандай қоидалардан кўра, чинакам самимий ҳиссиётлар нутқ учун кўпроқ фойдалидир.

7. Биз одатдаги суҳбатда гайриихтиёрий равишда қўллайдиган тўртта усул мавжуд. Лекин аксарият одамлар омма олдидаги нутқ вақтида улардан фойдаланишмайди.

а) Сиз жумлалардаги муҳим сўзларга урғу берасизми, уларга бошқа номуҳимларини бўйсундирасизми? Барча сўзлар, шу жумладан, кўмакчи ва боғловчиларни бир хил урғуда талаффуз этасизми ёки «МассаЧУсестс» сузини талаффуз этганингиздай, оҳанг билан иборанинг бир қисмига урғу бериб гапирасизми?

б) Кичкина бола суҳбат вақтида қилганидай, сизнинг овозингиз тембри кўтарилиб ёки пасайиб, ўзгарадими?

в) Нутқингиз суръати ўзгарадими? Гаплардаги муҳим аҳамият касб этмайдиган сўзларни тез талаффуз қиласизми, ажратмоқчи бўлган сўзларингизда нутқингизни секинлатасизми?

г) Ўзингиз учун муҳим бўлган гоёларни ажратиб учун тўхтаб оласизми?

7-БОБ

НУТҚ ВАҚТИДА ЎЗИНИ ТУТИШ УСЛУБИ ВА НОТИҚ ШАХСИЯТИ

Бир куни Карнеги технология институти юз нафар таниқли ишбилармонга ақлий ривожланиш даражасини текшириш учун тестлар таклиф қилди. Улар уруш вақтида армияда қўлланилган тестларга ўхшаш эди. Натижага кўра, муваффақиятга эришишда юксак ақл-заковатдан кўра шахсият каттароқ аҳамият касб этади, деган хулоса чиқарилди.

Бу таъкид ишбилармон, таълим соҳаси ходими, эркин касб одами, шу жумладан, нотиқ учун ҳам муҳим аҳамиятга эга.

Тайёргарликни ҳисобга олмаганда, омма олдидаги нутқнинг муваффақият қозонишида шахс сезиларли аҳамият касб этади. Элберт Хаббард шундай деганди: «Нотиқлик санъатида сўзлардан кўра услуб муҳимдир». Аниқроғи эса, услуб қўшув ғоялар. Лекин шахсият, бу – қандайдир ноаниқ ва чап бериб кетадиган, бинафша ҳиди каби таҳлил қилиб бўлмас жабҳадир. У ўзида барча инсоний фазилатларни: жисмоний, маънавий, ақлий, руҳий, нимани афзал куриши, мойилликлари, мизожи, фикрлаш хусусияти, қуввати, тажрибаси, маълумоти даражаси, унинг бутун ҳаётини мужассамлаштирган.

Инсон шахси хусусиятлари ирсият ва атроф-муҳитга боғлиқ. Уни ўзгартириш ёки яхшилаш ниҳоятда мушкул. Лекин барибир, агар биров уриниб кўрилса, маълум даражада ривожлантириш, кучайтириш ва унга жозибадорлик бериш мумкин. Ҳар ҳолда, биз табиатнинг бу ғалати ҳодисасидаги мавжуд яширин имкониятлардан юқори даражада фойдаланишга уриниб кўрсак бўлади. Мазкур масала ҳар биримиз учун ниҳоятда катта аҳамиятга эга. Шахснинг мукаммаллашиш имкониятлари етарлича чегараланган бўлса-да, лекин уларни муҳокама ва тадқиқ қилиш учун етарлича кенгдир.

Агар сиз шахсиятингиз фазилатларидан юқори даражада фойдаланмоқчи бўлсангиз, тингловчилар ҳузурига яхши дам олиб чиқишингиз керак. Нотиқ чарчаган бўлса, у аудиторияга мўъжизали таъсир ўтказолмайди, эътиборини ҳам жалб қила олмайди. Нутққа тайёргарлик ва режа ишлаб чиқишни сўнгги лаҳзаларга қолдириб, кенг тарқалган хатога йўл қўйманг. Бу шунга олиб келадики, сиз қўлдан бой берилган вақт ўрнини

қоплаш учун ниҳоятда тез ишлай бошлайсиз. Натижада организмнингизда катта миқдорда токсинлар йиғилади, мия чарчади. Бу эса нутқнинг секинлашуви, ҳаётини фаолликнинг пасайиши, актив зўриқиш ва асабийликка олиб келади.

Агар сиз, масалан, соат тўртда қўмита йиғилишида муҳим чиқиш қилишингиз керак бўлса, имкониятга қараб, биров таъминоти қилишингиз ва дам олишингиз зарур. Жисмоний ва актив ҳаракат, оғир вазиятлик — бу ўша пайтда сиз учун шарт бўлган омиллардир. Машҳур қўшиқчи Жералдин Фаррат кўпинча янги танишларини хижолатга қўяди — у эрта хайрлашар, меҳмонларни кеча охиригача эри билан суҳбатлашишга қолдириб, жўнаб кетарди. Жералдин артистдан нима талаб қилишини биларди.

Мадам Нордиканинг гапига қараганда, примадонна бўлиш, бу — аёлларга ёқадиган барча жиҳатлар: уйин-кулги, дўстлар, тансиқ таомлардан воз кечишдир.

Сиз муҳим хабар билан нутқ сўзлашингиз керак бўлганида, турли овқатланишга ҳаракат қилинг. Канарейка каби мейвёрида овқатланинг. Генри Уорд Бичер якшанба кунлари кечки соат бешда одатда сутли крекер (печенье)ларни танаффул қилар, кейин бошқа ҳеч нима емасди.

«Агар мен кечқурун қўшиқ айтсам, тушлик қилмайман, — дорди мадам Мельба. — Соат бешларда қандайдир ёнгил овқатланаман. Масалан, балиқ, жуҳа ёки пиширилган олмали «ширин гўшт», кейин — бир стакан сув. Опера ёки концертдан сўнг уйга қайтганимда, ниҳоятда оч бўлардим».

Мен, Мельба ва Бичер бунчалик ақлли иш тутган, деб сира ўйламагандим. Профессional нотикликни эгаллагач, бир кун тўғиб овқатланганимдан сўнг икки соатлик нутқ сўзламокчи бўлганимда, бунга амин бўлдим. Орттирган тажрибам шуни кўрсатдики, аввал балиқ филеси, сўнгра французча қовурилган картошкали бифштекс, салат, сабзавотлар, шунингдек, мева ёки ширинлик истеъмол қилиб, бир соатдан сўнг муваффақиятли нутқ сўзлаш мумкин эмас экан. Миямни қувват билан таъминлаш керак бўлган қон пастга — ошқозонга тушиб кетади. У ерда эса қувватимни бифштекс ва картошкани ҳазм қилишга сарфлайман. Падеревский, агар концерт олтидан истаганча еганида, ичидаги махлук қилиб чиқиши, ҳаттоки бармоқлари учидаги қувватни

ҳам тортиб олиши, натижада ижросини ифодасиз қилиб қўйишини айтганида, ҳақ эди.

Нима учун бир нотиқ иккинчисидан яхшироқ?

Қувватингизни сақланг. У мўъжизавий таъсирга эга. Биринчи галда, нотиқлар ва оммавий нутқлар бўйича ўқитувчиларга энг муҳим фазилатлар бўлган ҳаётий куч, жонлилик ва ғайратни сингдиришни истаган булардик. Одамлар, худди кузги экинлар даласидаги ғозлар каби, дарҳол серғайрат нотиқ, яъни ўзига хос тирик динамо – машина атрофида тупланиб оладилар. Мен мазкур қоида ўз тасдиғини топганига нотиқларнинг Лондондаги Гайд-паркда нутқ сўзлаганларида гувоҳ бўлганман.

Мармар арк ёнидаги майдончада турли-туман нотиқлар тупланишади. Исталган якшанбада куннинг иккинчи ярмида бу ерга келиш ва рим папасининг доктрина (назария)сини тушунтираётган католикни кўриш мумкин. Карл Маркснинг иқтисодий назариясини тарғиб қилаётган социалист ёки муслмонлардаги кўп хотинлиликни асослаб бераётган ҳинднинг ҳам тинглайсиз ва ҳоказо. Битта нотиқни юзлаб одамлар тинглайди, иккинчисини эса – фақатгина кичик тўда. Нима учун? Турли нотиқларнинг жозибадорлиги ҳар доим ҳам нутқ мавзусига боғлиқми? Йўқ. Бу кўпинча нотиқнинг ўзига алоқадор: у маърузаси мазмунига қанчалик қизиқса, бинобарин, ўзи ҳам тингловчиларга қизиқарли бўлади. Унинг сўзларида ҳаёт ва қалб кўпроқ. У – ҳаётий куч-қувват манбаидир. Бундай нотиқлар ҳамisha эътиборни тортадилар.

Кийим сизга қандай таъсир қилади?

Университет ректори ва руҳшунос одамларнинг катта гуруҳига, кийим уларга қандай таъсир қилишига доир саволга жавоб беришни сўрашди. Гарчанд бу таъсир кучини сўз билан ифодалаш қийин бўлса-да, барчалари яхши ташқи кўриниш ва бекаму кўст либос, шунингдек, буни англаш ва ҳис этиш уларга таъсир қилишида яқдил эдилар. Бу кўпроқ

ишонч бағишлайди, ўз-ўзига ҳурматни оширади. Уларнинг айтишича, яхши кийинганларида, муаммоларни ҳал қилиш ва муваффақиятга эришишлари осонроқ кечар экан.

Кийим бундай таъсирни уни кийганларга утказади.

Тингловчиларга-чи?

Агар нотиқ ёмон дазмолланган шим, ғижим костюм ва тузиб кетган пойафзал кийган эркак бўлса, нима бўлади? Костюмининг кўкрак чўнтагидан авторучка ва қалам, ён киссаларидан эса газета кўринса-чи? Чўнтаклари трубка ва тамаки қутисидан дўппайиб турган бўлса, қандай таассурот қолади? Ёки нотиқ-аёл минбар тагидан тунги кўйлаги кўринаётган юбкада чиқса, қўлида нималардир солинган беўхшов сумка бўлса? Мен кўп бора илғашимча, тингловчилар бундай нотиққа унинг ўзига хос тарзда кам даражада ҳурмат кўрсатадилар. Эҳтимол, улар, нотиқ худди ўзи тарангандай фикрлайди, фикрлари ҳам тозаланмаган пойафзалидай хира, дёб ўйлашар.

Генерал Грант нимадан афсусланган?

Генерал Ли Аппоматоксдаги суд биносига ўз армиясининг таслим бўлганини эълон қилиш учун кирганида, эғнида бенуқсон янги мундир, ёнида эса ноёб ишланган шпага (қиличсимон найза) бор эди. Грант эса мундирсиз ва шпагасиз, аскар кўйлаги ва шимида эди. У ўз хотираларида шундай деб ёзган: «Мен, эҳтимол, бўйи олти фут бўлган, бенуқсон мундирдаги чақмоқдай кийинган одам ёнида жуда ғалати кўринган бўлсам керак». Грант бутун умри давомида бундай тарихий воқеага муносиб равишда кийинмаганидан афсусланган.

Вашингтондаги қишлоқ хўжалиги вазирлиги тажриба фермасида бир неча юз ари уясига эга. Ҳар бир уя катталаштириб кўрсатадиган улкан ойна билан таъминланган. Уянинг ичи тугмани босган ҳолда электр нури билан ёритилади. Шундай экан, исталган вақтда, кундузи ҳам, кечаси ҳам бу ариларни батафсил кўриш мумкин. Нотиқ ҳам гўёки катталаштириб кўрсатадиган шиша остида тургандай бўлади: у прожекторлар билан ёритилган, барчанинг назари унга

тадиган даражада яқин туриши керак. Лекин бир-биридан турт фут масофада утирган, ҳаттоки мингта одам бўлса ҳам бўм-бўш залдай таассурот қолдиради... Тингловчиларингизни бир жойга тўпланг, ўшанда юқори даражада ҳаракат қилиб, уларни ишонтира оласиз».

Катта аудиторияда одам ўзига хослигидан маҳрум бўлиши, оломоннинг бир қисмига айланиб қолиши мумкин. Бу вазиятда у ўзига хосликни сақлаб қолишдан кўра, таъсирчанликка осон берилади. Олти киши билан тинглаган пайтида қизиқиш билдирмаган фикрларга кула бошлайди ва чапак чалади. Одамларни якка шахс эмас, балки яхлит бир организм эканлигида ҳаракатга мажбур қилиш анча осон. Масалан, жангда одамлар доимо энг хавфли ва телбаларча мақсадга эришишга ҳаракат қилишади – улар бирга бўлишни истайдилар. Охирги уруш вақтида немис аскарлари баъзан бир-бирларининг қўлини ушлаб, жангга кирганлар.

Оломон! Оломон! Оломон! Бу жуда қизиқарли. Барча халқ ҳаракатлари ва ислохотлари оломон психологиясини ҳисобга олган ҳолда амалга оширилган. Эверет Дин Мартин бу мавзуда «Оломон хулқ-атвори» номли мароқли асар ёзган.

Кичикроқ гуруҳдаги тингловчилар учун кичикроқ хонани танлаш керак. Тингловчиларни катта залда ўтирғизгандан кўра, кичикроқ хонани стуллар билан зич тўлдирган маъқул. Агар сиз тингловчиларингиз бутун зал бўйлаб жойлашганини кўрсангиз, улардан олдинга ўтиш ва ўзингизга яқинроқ ўтиришларини илтимос қилинг. Буни нутқ бошлангунча амалга оширинг.

Фақат аудитория нисбатан катта ва баландроқда туриш зарурияти пайдо бўлганида, минбардан гапиринг. Тингловчиларингиз билан баб-баравар бўлиб, уларнинг ёнида туринг. Расмий муҳитдан қочинг. Самимий алоқа ўрнатинг ва нутқингизни суҳбатга айлантинг.

Майор Понд дераза ойналарини уриб синдирарди

Хонадаги ҳаво тоза бўлишини назорат қилинг. Омма олдидаги нутқ вақтида кислород ҳам бўғиз, томоқ ва кичик ҳалқум каби муҳимдир. Агар залда ҳаво етишмаса, Цице-

роннинг гапга чечанлиги, мюзик-холлдаги «Роккетс» ансамблининг барча аёллари жозибаси ҳам тингловчилар эътиборини жалб этиб туриши шубҳали. Шунинг учун, мен бошқа нотиқлар билан бирга нутқ сўзлаганимда, деярли ҳар доим маърузадан олдин тингловчилардан ўринларидан туриш, бир-икки дақиқа дам олиш ва хонани шомоллатиш учун, деразаларни очишни илтимос қиламан.

Майор Жеймс Б.Понд Генри Уорд Бичернинг ташкилотчиси сифатида ўн тўрт йил бутун Қўшма Штатлари ва Канада бўйлаб саёҳат қилган. Бу пайтда бруклинлик ваъзхон машҳурлигининг чўққисида эди. Тингловчилар келгунча Понд Бичернинг нутқи ўқилиши керак бўлган зал, ибодатхона ёки театрнинг ёритилиши, ўриндиқлари, ҳарорати ва ҳаво алмашинувини синчковлик билан текшириб чиқарди. Понд зарур бўлганда бировга бақириб ҳам қўядиган инжиқ, жанжалкаш ва кекса ҳарбий хизматчи номини қозонганди. Шунинг учун, агар зал ҳаддан ташқари иссиқ ёки дим бўлиб, у деразаларни оча олмаса, китоблар учар ва ойнани чил-чил қиларди. У, Спержен каби, «Худонинг марҳаматидан сўнг ваъзхонга кислород зарур», деб ҳисобларди.

Юзингизда... ёруғлик бўлсин

Агар сиз спиритизм (арвоҳлар билан сўзлашиш) сеансларини ўтказмасангиз, зални имкон қадар яхши ёритинг. Узатишдан қўл кўринмайдиган хонада иштиёқ келтириб чиқаришдан кўра, беданани қўлга ўргатиш осонроқ.

Дэвид Беласконинг театр режиссураси ҳақидаги мақолаларини ўқинг. Ана шунда нотиқ тўғри ёритилишнинг муҳим аҳамияти ҳақида ҳеч нима билмаслигига гувоҳ бўласиз.

Ёруғлик юзингизга қаратилган бўлсин. Одамлар сизни кўришни исташади. Юзингиз имо-ишораларнинг энг арзимас ўзгаришларини ҳам ифодалашнинг ажралмас ва муҳим қисми ҳисобланади. Баъзан бу ўзгаришлар сиз айтадиган сўзлардан кўра кўпроқ аҳамиятга эга. Агар чироқ остида турган бўлсангиз, юзингизда соя бўлиши мумкин, лекин олдингиздаги ёритиш асбоби юзингизни ёритишни таъминлаб, ёғду беради. Шунинг учун маъруза бошлашдан

олдин юқори даражада қулай ёритиш жойини топиш оқило-на иш бўларди.

Саҳнада ошиқча анжомларнинг кераги йўқ

Нутқ пайтида стол атрофида утиришнинг ҳожати йўқ. Сизни бор бўйингизча қуришни истайдилар. Тулиқроқ қуриб олиш учун, тингловчилар ҳатто бўйинларини чўзадилар. Нутқ олдидан кимдир эзгу мақсадда саҳнага сув солинган графин ва стакан қўяди. Лекин, томоқ қуришидан қутулиш учун, сиз бир чимдим туз ёки лимон бўлагини истеъмол қилишингиз керак. Ана шунда сулак худди Ниагара шаршараси каби оқа бошлайди. Сув ҳам, графин ҳам, шунингдек, одатда минбарни банд қилиб турадиган бошқа бефойда анжомларнинг ҳам кераги бўлмайди.

Бродвейдаги автомобиль фирмаларининг машиналари сотиладиган салонлар жуда жозибатор, яхши режалаштирилган ва қуриш учун ҳузур бағишлайди. Париждаги йирик атторлик моллари ва заргарлик фирмалари дўконлари ҳашаматли ва юксак бадийи безаги билан ажралиб туради. Нима учун? Гап шундаки, бу даромад келтиради. Бундай фирмага нисбатан одам купроқ ҳурмат ва ишонч ҳис этади. Айнан шу сабабга қўра, нотиқ ҳам томошабинга ёқимли таъсир ўтказадиган фонда нутқ сўзлаши лозим. Менинг нуқтаи назаримга қўра, мебелнинг мутлақо бўлмаслиги энг мақбул ечимдир. Нотиқнинг орқасидаги ҳеч нима тингловчи эътиборини жалб қилмаслиги керак. Унинг ён-верида ҳам ҳеч нима турмаслиги лозим. Туқ кук духобадан парда осиб қўйиш тавсия этилади.

Хўш, маърузачи ортида нима туради? Одатда у ерда жуғрофий хариталар, диаграммалар ва жадваллар илинган бўлади. Баъзан эса куплаб чанг босган стуллар туради, баъзилари тўнтариб қўйилган, устма-уст тахланган. Искирт қуриниш! Барчасини йўқ қилиш керак.

Генри Уорд Бичер шундай деган эди: «Одам – омма олдида чиқиб сўзлашнинг энг муҳим қисмидир». Шундай экан, нотиқ саҳна узра Швейцариянинг зангори осмони фониди қор билан қопланган Юнгфрау чўққисидай юксалиб турсин.

Саҳнада бирорта ҳам меҳмон бўлмасин

Бир куни мен Онтарио провинциясининг Лондон шаҳрида бўлганимда, у ерда Канада бош вазири нутқ сузлаганди. Кутилмаганда узун таёқ кутариб олган фаррош бир деразадан иккинчисига ўтганча хонани шамоллата бошлади. Нима юз берди? Деярли барча тингловчилар бир муддат нотиқни тингламай қўйиб, худди фаррош муъжиза яратаётгандай, диққат билан уни кузата бошлашди.

Тингловчилар ҳаракатдаги предметларга қараш васвасасидан қутула олмайдилар ёки унга қарши курашишни *истамайдилар*. Агар нотиқ бу ҳақиқатни ёдида сақласа, у ўзини баъзи кўнгилсизликлар ва нокерак ўқинчдан сақлаб қола олади.

Биринчидан, нотиқ бармоқларини айлантирмаслиги, кийимини тортиб қўймаслиги ва бошқа асабий ҳаракатларни қилмаслиги керак. Бу ҳаракатлар тингловчиларни унинг нутқидан чалғитади. Мен Нью-Йорк залларидан бирида тингловчиларнинг ярим соат давомида минбарни тақиллатаётган нотиқнинг қўлини кузатишганини эслайман.

Иккинчидан, нотиқ тингловчиларини шундай жойлаштириши керакки, уларнинг эътибори маърузадан чалғимасин. Ўтирган жойларидан залга кечикиб кираётганларни кўра олмасинлар.

Учинчидан, саҳнадаги нотиқнинг ёнида ҳеч ким бўлмасин. Бир неча йил аввал Реймонд Робинс Бруклинда маърузалар ўқиди. Ўшанда бошқалар билан бирга мени ҳам саҳнага таклиф қилишди. Мен, бу нотиққа нисбатан ҳурматсизлик бўлади, деб бош тортдим. Биринчи кечадаёқ саҳнадагиларнинг кўпчилиги курсида нотинч ўтиргани, оёқларини чалиштиргани ва ҳоказоларни пайқадим. Ҳар гал, таклиф қилинганлардан бирортаси қандайдир ҳаракат қилса, тингловчилар нотиқдан чалғиб, ўз назарини унга қаратишарди. Мен бу ҳақда Робинсга айтиб бердим ва кейинги кечаларда саҳнада ҳеч ким бўлмади.

Дэвид Беласко саҳнага қизил гуллар қўйишни тақиқларди, чунки улар ҳаддан ташқари эътиборни тортади. Нима учун нотиқ қандайдир бесаранжом одамнинг тингловчиларга юзма-юз ўтиришига йўл қўйиши керак? У бунга йўл қўймаслиги лозим, соғлом фикрлаганда, йўл қўймайди ҳам.

Утириш санъати

Маъруза бошлангунча нотиқ юзини тингловчиларга қаратиб утирмагани маъқул. Аудиториянинг куз унгида эски эмас, балки янги экспонат сифатида пайдо бўлган яхши эмасми?

Лекин, агар биз утиришимиз керак бўлса, буни қандай қилишни билишимиз керак. Сизнинг инглиз този ити ухлашга тайёрланаётиб, айлана ҳаракатлар қилгани каби, атрофга аланглаб, стул қидирган одамларни куришингизга тўғри келган, албатта. Улар ўз ўқи атрофида айланишади, кейин эса, ниҳоят, стул топганларида, назоратни йўқотиб, бир қоп қум каби унга таппа ташлайдилар.

Утиришни билган одам стулга орқасини ўгиради. Курсини оёқлари билан пайпаслаб топади ва енгил, зуриқишсиз оҳиста ўтиради. Шу билан бирга танасининг ҳар бир ҳаракатини назорат қилади.

Вазминлик

Биз бироз аввал кийим ёки заргарлик буюмларини тортқиламасликни маслаҳат бергандик, чунки бу тингловчи эътиборини чалғитади. Лекин яна бир бошқа сабаби ҳам бор. Бундай хулқ-атвор тингловчиларда сизни ожиз ва ўзингизни етарлича назорат қила олмайдигандек таассурот пайдо қилади. Ҳар бир ошиқча ҳаракат сиз ҳақингиздаги таассуротга соя солади. Холис ҳаракатлар йўқ. Бу мутлақо тўғри. Шунинг учун хотиржам тулинг ва ҳаракатларингизни бошқаринг. Бу сиз ҳақингизда руҳан ва жисмонан вазмин деган таассурот пайдо қилади.

Саҳнага чиқиб, сўз бошлашга шошилманг. Бу ҳар бир ҳаваскорни ажратиб турувчи хусусиятдир. Чуқур нафас олинг. Тингловчиларга назар ташланг, шовқинни эшитиб тўхтанг ва тинчланишларини кутинг. Кўкрагингизни таранг қилинг, буни саҳнага чиқишдан олдин ҳам қилсангиз бўлади. Ёлғиз бўлганингизда, ҳар куни машқ қилинг. Буни нутқ пайтида ҳам ўз-ўзидан адо этишни ўрганиб оласиз.

«Агар ун кишини олсак, — деб ёзади Лютер Х.Галик ўзининг «Фаол ҳаёт» номли китобида, — улардан, ҳатто биттаси

ҳам яхши кўринишга имкон берувчи бўй-бастга эга эмас... Бўйнингизни ёқангизга тақанг. Мен ҳар куни куйидаги машқни бажаришни тавсия этаман: секин ва чуқур нафас олинг, шу билан бирга бўйнингизни ёқага тақанг ва шундай тутиб туринг. Мазкур машқ, ҳатто куч билан бажарилса-да, сизга зиён етказмайди. Бундай машқдан мақсад – орқангизнинг бевосита елкалар ўртасидаги қисмини тўғрилашдир. Бу кўкрак қафасингиз ҳажмини кенгайтиради».

Қўлларни қандай тутиш керак? Уларни унутишга ҳаракат қилинг. Қўллар тана бўйлаб ёнларга туширилса, яхши бўлади. Улар сизга банан шодасидай туюлса, кимдир эътибор беради ёки қизиқади, деб ўйламанг. Энг яхшиси, қўлларнинг бўшашган ҳолда ёнларингизда осилиб туришидир. Бу унга камроқ эътиборни жалб этади, ҳатто энг ашаддий танқидчи ҳам сиздан айб топа олмайди. Қолаверса, сиз қўлларни эркин ва бемалол ҳаракатлантирасиз, зарур бўлганда, нутқингизга имо-ишораларни қўшишингиз мумкин.

Лекин тасаввур қилиб кўринг, сиз ўта ҳаяжондасиз. Қўлларингизни орқангизга қилиб, чўнтакка тикиб ёки минбарга қўйиб, хижолатпазликни енгаман, деб ҳисоблайсиз. Бундай вазиятда нима қилиш керак? Соғлом фикрланг. Мен ўз замонасининг кўплаб буюк нотиқлари маърузаларини тинглаганман. Уларнинг аксарияти нутқ сўзлаётиб қўлларини чўнтақларига солганлар. Брайан, Чонси М.Делью, Тедди Рузвельт шундай қилган. Ҳатто Дизраэли каби нозик дидли олифта ҳам бундай лаззатдан ўзини маҳрум қила олмасди. Агар хато қилмасам, бунинг натижасида осмон узилиб ерга тушмас, об-ҳаво маълумотларига кўра, эртаси куни тонгда қуёш ўз вақтида чиқарди.

Агар нотиқнинг тингловчиларга айтадиган гапи бўлиб, буни бошқаларнинг завқини келтирадиган даражада ишонч билан етказса, қўллари ёки оёқлари билан қандай ҳаракатлар қилишининг катта аҳамияти йўқ. Унинг мясида кўплаб ғоялар бўлиб, юраги ҳаяжондан титраб турса, бу барча жузъий майда-чуйдалар, одатда, улкан аҳамият касб этмайди. Охир-оқибатда, омма олдидаги маърузаларда энг муҳими қўллар ва оёқлар ҳолати эмас, руҳият ҳисобланади.

Бемаъни ноз-карашмаларни имо-ишоралар деб бўлмайди

Буларнинг барчаси бизни аксар ҳолларда суиистеъмолик мавзуси бўладиган имо-ишоралар масаласига олиб келади. Мен омма олдида нутқ сўзлаш борасидаги биринчи сабоғимни Урта Ғарбдаги бир коллеж президентида олганман. Агар хотирам панд бермаса, мазкур сабоқ асосан имо-ишораларга тааллуқли эди. У нафақат менга фойда келтирди, балки салбийлик касб этди. Менга, қўл кафтининг ичкарига қаратилган ҳолда ёнда эркин осилиб туриши, бармоқлар ярим мушт ҳолатида сиқилгани, бош бармоқ эса оёққа тегиб туриши керак, деб ўргатишган. Қўлни нафис эгри чизик ҳосил қилган ҳолда, қандай кўтариш кераклиги, бирин-кетин кўрсаткич бармоқ, кейин ўртанчаси ва, ниҳоят, жимжилоқни ростлаш, қўл панжаси билан классик силташни қай тарзда амалга ошириш лозимлигини айтишган.

Мазкур ҳаракатлардан сўнг қўл яна оёқ бўйлаб ўз ҳолатига қайтиши учун, шунга ўхшаш нозик ва ортиқча эгри чизикни адо этиши керак. Қўлларнинг бутун рақси кўпол ва ўйлаб топилгандай кўринар, унда бамаъни табиийлик йўқ эди. Мени бирорта соғлом фикрлайдиган одам сира қилмаган ишларни бажаришга ўргатишган. Бу ҳаракатларда ўзимга хослигим акс этиши учун ҳеч нима қилинмасди. Ҳеч ким менда табиий имо-ишоралардан фойдаланишимга қизиқмасди. Ҳеч ким бу жараёни жонлантириш, уни янада табиийроқ қилиш, одамларга ўхшаб гапиришим ва ҳаракат қилишимга халақит бераётган ўргимчак турини узиб ташлашга ёрдам бермасди. Мазкур барча жараён, ёзув машинкаси ишини эслатиб, ғайритабиий бажариларди. Ўтган йилги куш уясидай жонсиз, худди Панч ва Жуди нутқи каби бемаъни тарзда.

XX асрда бундай бемаъни ғалати қилиқларни ўргатишганига ақл бовар қилмайди. Лекин бир неча йил аввал имо-ишоралар ҳақида бутун бошли китоб нашр қилинди. Унда одамларни автоматларга айлантеришга уриниб қурилган. Ибораларни етказишда қўлланиладиган имо-ишоралар, қайси вазиятда қўлни баланд кўтариш, қайсисида урта даражада, қайси вазиятда пастроқ тутиб туриш ва қўл бармоқларини қай тарзда жойлаштириш ҳақида айтилган. Мен синф олдида бир пайтда йигирма киши турганининг гувоҳи

булганман. Уларнинг барчаси ушандай китоблардан бир хил жимжимадор нутқ матнини ўқиганлар. Бир хил жойда айнан ўхшаш имо-ишораларни бажаришар, барчаси бир хил, шу билан бирга бемаъни таассурот қолдирарди. Мазкур усул шунга олиб келдики, аксар одамлар бу имо-ишораларни қўллашга анча шубҳа билан қарай бошладилар. Массачусетсдаги йирик коллежнинг декани билим юртида нотиқлик санъати курси йўқлиги, чунки бу ишга ҳали онгли ёндашишни ўргатадиган услубни учратмаганини айтган. Мен бу нуқтаи назарга тамомила қўшиламан.

Имо-ишоралар ҳақида ёзилганларнинг ундан туққизта-си мутлақо бефойда. Бу фақатгина аъло сифатли оқ қоғоз ва босмаҳонанинг яхши қора бўёғи сарфланишидир, холос. Ҳар қандай китобий имо-ишора шунчалик самарасиз бўлиши эҳтимолдан холи эмас. Имо-ишоралар табиий бўлиши, қалб ва ақлдан чиқиши, маърузада тилга олинадиган сўзга қизиқиш уйғотиши керак. Шунингдек, у тингловчиларни сизнинг нуқтаи назарингизга қўшилишга ундаши лозим. Ниҳоят, имо-ишора асосида шахсий сезгиларингиз бўлиши зарур. Самимийликнинг бир мисқоли панд-насихатнинг тоннасидан қимматлироқдир. Имо-ишорани костюм каби кийиб бўлмайди. У ички ҳолатни бўсалар, санчиб оғриш, кулги ва денгиз касаллиги каби ташқи тарзда ифодалайди.

Одам имо-ишоралари унинг тиш чўткаси каби шахсий фойдаланиш анжоми бўлиши керак. Одамлар бир-бирларидан фарқ қиладилар. Агар улар ўзларини табиий тутсалар, имо-ишоралари ўзига хослигини акс эттиради. Ҳатто икки-та одамни ҳам бир хил имо-ишора қилишга ўргатиш мумкин эмас. Тасаввур қилинг, кимдир баланд бўйли, узоқ ўйланадиган бесунақай Линкольнни тез гапирувчи, шиддаткор ва хушбичим Дуглас каби имо-ишоралар қилишга мажбурлашга уриниб кўрса. Бу мутлақо бемаъни кўринган бўларди.

«Линкольн, — унинг биографи ва шериги адвокат Герндоннинг сўзларига кўра, — қўлларидан кўра, кўпроқ боши билан имо-ишора қиларди. Бирорта таъкидига урғу бериб, бошини ғайрат билан ҳаракатлантирарди. Баъзида худди тез аланга оладиган буюмга электр учкунларини ташлагандай, қўли билан кескин ҳаракат қиларди. Унда айрим нотиқлар каби қўлларини силкитиш ва олдидаги ҳавони чопиш одати йўқ

эди. Линкольн ҳеч қачон таассурот қолдиришга уринмасди... У гапиргани сайин, хулқ-атвори кўпроқ эркинлик касб этар, ҳаракатлари ҳам эмин-эркин, охир-оқибатда, ҳатто назокатли бўлиб қоларди. Линкольн ниҳоятда табиий, кучли ўзига хосликка эга ва бағоят ҳурматга сазовор кўринарди. У дабдабалилик, тантанаворлик, ғашга тегадиган иборалар ва муғомбирликдан нафратланарди. Ўз фикрини тингловчиларга уқтираётганида, ўнг қўлининг узун қоқ суякли бармоғи мазмун ва маъно манбаига айланарди. Хурсандлиги ёки қаноатини кўрсатиш учун, баъзан қўлларини кафтларини тепага тутган ҳолда, эллик даража остида юқорига кўтарарди. Гуёки ўзига хуш келган тимсолни кучмоқчидай таассурот пайдо бўларди. Лекин агар у кучли ғазабни ифодаламакчи бўлса, масалан, қўлликни айблаганида, муштга тугилган икки қўли кескин осмонга кўтариларди. Ғазабнинг олий даражаси шу тарзда ифодаланарди. Бу энг таъсирчан, унинг нафратини нимаики келтириб чиқарса, барчасини йўқ қилиш ва чанг-тўзонга айлантиришга бўлган букилмас қатъиятини англатувчи имо-ишоралардан бири эди. Линкольн ҳамиша ўзини тик тутар, ҳеч қачон бир оёғини иккинчисидан олдинроққа чиқармасди. Ҳеч қачон ҳеч нимага тегмас ва ҳеч нарсага таянмасди. Нутқ пайтида гавда ҳолатини камдан-кам ўзгартирарди. Ҳеч қачон баландпарвоз гапирмас, саҳнада у ёқдан-бу ёққа юрмасди. Қўлларида дам бериш мақсадида кўпинча бош бармоғини юқорига қаратган ҳолда чап қўли билан костюмининг ағдарма ёқасини тутиб олар, ўнг қўли эса имо-ишоралар қилиш учун эркин бўларди». Сен-Годен Линкольн ҳайкалинини айнан шу ҳолатда яратган. Мазкур ёдгорлик Чикагонинг Линкольн паркида турибди.

Линкольннинг услуби шундай. Теодор Рузвельт бироз дадил, қизиққон, фаолроқ бўлган. Юзида айни пайтда ҳис қилган туйғулари акс этган, мушти маҳкам тугилган, бутун танаси катта ифодага эга бўларди. Брайан кўпинча кафти очиқ қўлини олдинга чўзарди, Гладстон стол ёки кафтига мушти ёрдамида қаттиқ урар ёки оёғи билан кучли депсинарди. Лорд Розбери одатда ўнг қўлини кўтариб, кескин туширарди. Унинг фикр ва маслакларида куч устунлик қилар, бу эса имо-ишораларига ифодалилиқ ва ихтиёрлик бағишларди. Ихтиёрлилик... Ҳаётийлик... Айнан уларда *summum bonum*,

ҳаракатнинг олий эзгулиги мужассамланган. Беркнинг имо-ишоралари серқирра ва ўта беўхшов эди. Питт қўлларини «масхарабоздай» айлантирарди. Сэр Генри Ирвинг бир оёғида оқсар, юриш-туришлари ноодатий эди. Лорд Маколей бесўнақай ҳаракатланарди. Граттан ва Парнелл ҳақида ҳам шуни айтиш мумкин.

«Буни, эҳтимол, шундай изоҳлаш мумкиндир, – деганди лорд Керзон Кембриж университетида сузлаган парламентдаги гапга чечанлик мавзусидаги нутқида, – барча буюк нотиқлар имо-ишоралар бўйича ўз шахсий тизимини яратишган. Буюк нотиққа, албатта, жозибали ташқи қуриниш ва нозик муомала ёрдам беради, лекин у алоҳида гузаллиги билан ажралиб турмаса, ҳаракатлари қўпол бўлса, барибир катта аҳамият касб этмайди».

Кўп йиллар аввал мен машҳур Жипси Смитнинг маърузасини тинглаганман. Минглаб одамларни динга олиб кирган бу инсоннинг ниҳоятда гапга чечанлигидан ҳайратга тушганман. У кўплаб ишоралардан фойдаланар, бу шунчалик табиий эдики, Смит уларни ўзи нафас олаётган ҳаво каби сезмасди. Буни фақат орзу қилиш мумкин.

Агар мазкур тамойилларга амал қилсангиз, сиз билан ҳам худди шу ҳодиса юз беради. Мен сизга имо-ишоралар бўйича қандайдир қатъий қоидаларни бера олмайман, чунки имо-ишоралар нотиқнинг мизожи, тайёргарлик даражаси ва илҳоми, шахсий сифатлари, нутқининг мавзусига, тингловчилар табиати ва муайян вазиятларга боғлиқ.

Фойдали тавсиялар

Шунга қарамасдан, сизга нафи тегиши мумкин бўлган бир қатор тавсияларни келтириш фойдали булар.

Бир хилликдан қочиш учун битта ишорани такрорлай-верманг. Тирсақларингизни кескин ҳаракатланторманг. Нутқ пайтида елкалар ҳаракати тингловчиларда яхши таассурот қолдиради.

Имо-ишораларингизни ҳаддан ташқари тез узиб қўйманг. Агар фикрингиз муҳимлигини таъкидлаш учун курсаткич бармоқингизни кутарсангиз, бу ишорани ибора охиригача тутиб

туришдан кўркманг. Кўпинча мазкур қоидага амал қилинмайди, бу эса нотикларнинг одатий қўпол хатоси ҳисобланади. Шу туфайли иборанинг ифодали тизими бузилади: майда масалалар аҳамияти ошади, ҳақиқий муҳим масалалар эса уларга нисбатан бемаънидай туюлади.

Нутқ пайтида фақат табиатингизга боғлиқ имо-ишораларни қўлланг. Лекин машқ чоғида, агар зарурат туғилса, ўзингизни имо-ишоралардан фойдаланишга мажбур этинг. Атайлаб имо-ишоралар қилинг ва тез орада бу табиий ода-тингизга айланади.

Китобни ёпинг. Дарслик бўйича имо-ишора қилишни ўрганиб бўлмайди. Нутқ пайтида ўзингизнинг шахсий инти-лишларингизга таянинг. Бу борада улар йўриқчидан кўра, ишончлироқ маслаҳатчидир.

Агар имо-ишоралар ҳақида айтилганлардан бирортасини эслаб қолмаган бўлсангиз, хотирангизда фақат бир нарсани сақланг. Одам айтажак сўзлари билан ниҳоятда банд бўли-ши мумкин. У фикрлари билан ўртоқлашишни истаса ва бу нияти ўзи ҳақида унутиб қўядиган даражада кучли бўлса, ихтиёрий тарзда гапириб, ҳаракатлана бошласа, имо-ишо-ралари ва нутқ услуби деярли нуқсонсиз кечади, гарчанд уларни махсус ўрганмаган бўлса ҳам. Нотўғри деб ўйла-сангиз, бирор кишини уриб ағдаринг. У ўрнидан турганида нутқини гапга чечанлик нуқтаи назаридан деярли бенуқсон деб ҳисоблаш мумкинлигига амин бўласиз.

Мазкур сатрлар эса, менинг фикримча, нутқ сўзлаш бора-сида айтилган ҳикматлардан энг яхшисидир:

Бочкани тўлдиринг.

Тиқинни уриб чиқаринг.

Табиатга беринг йул.



ХУЛОСА

1. Карнеги технология институти томонидан ўтказилган тест натижалари муваффақиятга эри-шишда юксак ақлдан кўра, шахс катта аҳамият касб этишини кўрсатди. Бу бизнесмен учун ҳам, нотик

учун ҳам муҳимдир. Лекин инсон шахсияти шунчалик сезилмас, тутқич бермас ва сирлики, уни ривожлантириш учун деярли тавсиялар бериб бўлмайди. Ушбу роббинг баъзи тамойиллари сизга шахсингизнинг мавжуд имкониятларидан юқори даражада фойдаланиш имконини беради.

2. Агар чарчаган бўлсангиз, нутқ сўзлашингиз шартмас. Дам олинг, кучингизни тикланг, қўшимча қувват тўпланг.

3. Нутқ олдидан тўйиб овқатланмаслик керак.

4. Қувватингизни камайтириши мумкин бўлган ҳеч қандай амалга қўл урманг. Унда сеҳрли хусусиятлар бор. Сергайрат нотик — одамлар учун тортишиш маркалидир. Улар, худди ёввойи гозлар кузги бугдой даласига талпингандек, унга интиладилар.

5. Озода ва дид билан кийининг. Яхши кийинганингизни англаш ўзингизга нисбатан ҳурматни оширади, ишончингизни мустаҳкамлайди. Агар нотикнинг шими дазмолланмаган, оёқ кийими тозаланмаган, сочлари таралмаган бўлса, кўкрак чўнтагидан авторучка ва қалам чиқиб турса, чиройли кўринмайди. Аёл кишининг лаш-лушларга тула сумкаси бўлса, тингловчилар ҳам унга нисбатан кам ҳурмат кўрсатадилар.

6. Табассум қилинг. Тингловчилар олдида уларни кўришдан хурсанддай юз ифодаси билан чиқинг.

«Ухшаш нарсга ўзига ўхшашни яратади, — деб ёзади «Инсон хулқига қандай таъсир кўрсатиш мумкин» китобида профессор Оверстрит. — Агар бизни тингловчимиз қизиқтирса, у ҳам бизга қизиқиш билдиради, деб ҳисоблашга асос бор. Кўплаб вазиятларда, ҳали биринчи сўзни айтмасимиздан, бизни қабул қилишади ёки рад этадилар. Шунинг учун хулқимиз тингловчиларда ижобий жавобни келтириб чиқаришига ишончимиз комил бўлиши керак».

7. Тингловчиларни бир жойга тўпланг. Залнинг турли бурчакларида ўтирган одамларга таъсир ўтказиш жуда қийин. Кичикроқ хонадаги одам ёлғизликда ёки ярим бўш залда бўлганида, шубҳа ёки эътироз келтириб чиқарган гапга кулади, чапак чалади ёки уни маъқуллайди.

8. Агар сиз кичик гуруҳ тингловчилари учун сўзга чиқсангиз, кичикроқ хона маъқул. Баланд жойда эмас, тингловчилар билан бир даражада турунг. Нутқингиз бироз дилкаш, норасмий бўлсин, ундан суҳбат ясанг.

9. Хонани шамоллатишни таъминланг.

10. Яхши ёритиш ҳақида гамхўрлик қилинг. Шундай ҳолатни эгаллангки, ёруғлик юзингизга йўналтирилиб, юз қиёфангиз тингловчиларга кўриниб турсин.

11. Тингловчилардан ўзингизни қандайдир мебель жиҳозлари билан тўсиб олманг. Стол-стулларни бир четга суриб қўйинг. Саҳнани кўпинча ерда ётадиган турли хунук анжомлар ва эски-тускилардан озод қилинг.

12. Агар саҳнага меҳмонларни таклиф қилсангиз, улар баъзида қимирлай бошлайдилар. Заррача ҳаракат ҳам ҳар гал тингловчиларингиз эътиборини тортади. Улар талвасага бериладилар ва ҳар қандай ҳаракатланаётган буюм, ҳайвон ёки одамга назар ташлайдилар. Шундай экан, ҳаётингизни мураккаблаштириш ва рақобат яратишининг нима кераги бор?

8-БОБ

НУТҚНИ ҚАНДАЙ БОШЛАШ КЕРАК?

Бир куни мен Шимолий-Ғарбий университетнинг собиқ президенти Линн Гарольд Хаудан нутқ сўзлаш амалиётида нотик сифатида ўзи учун қандай сабоқ олганини сўрадим. У бир дақиқа ўйлаб, жавоб берди: «Тингловчилар эътиборини жалб этиш учун нутқ бошланишини юқори даражада қизиқарли қилиш керак». Герольд маъруза тайёрлай туриб, олдиндан режа тузар ва унга деярли ҳар бир сўзни қўшарди – маърузасининг дастлабки ибораларидан тортиб якунийсигача. Жон Брайт, Гладстон, Вебстер, Линкольнлар шундай қилишган. Соғлом фикр ва тажрибага эга деярли ҳар бир нотик худди шу тарзда йўл тутади. Бошлаётганлар ҳақида нима дейиш мумкин? Улар буни камдан-кам ҳолда қўллайдилар. Нутқни бундай режалаштириш учун кўп вақт кетади, у ақлий қувват ва ирода кучи сарфланишини талаб қилади. Мулоҳаза юритиш – қийин жараён. Томас Эдисон ўзининг заводлари деворига сэр Жошуа Рейнольдснинг куйидаги ибораси ёзилган тахтачаларни осиб қўйган: «Одам ақлий ишнинг оғир меҳнатидан қочишга ёрдам берувчи ҳар қандай ҳисдан фойдаланади». Ёш, тажрибасиз одам эса, одатда, бирдан эсига тушиб қолишдан умид қилади. Натижада ўра ва ўнқир-чўнқирлардан сакраб ўтиб, йўл бўйлаб зўрға судралиб боради.

Мархум лорд Нортклифф ҳафталик маош оладиган хизматчидан Британия империясидаги энг бой ва нуфузли газета соҳибигача бўлган йўлни босиб ўтган. У ўқиб чиққан барча китобларидан кўра, Паскалнинг бир ибораси муваффақият йўлида кўпроқ наф берганини айтганди. Мазкур ибора: «Олдиндан сеза билиш – бошқариш демақдир».

Сиз нутқингизни режалаштираётганингизда, бу беназир шиор ёзув столингиз устида туриши керак. Нутқ бошланишини олдиндан кўришга уриниб кўринг. Ана шунда ўткир ақл билан минбарга кўтариласиз ва айтаётган ҳар бир сўзингизни яхши англай оласиз. Маърузангизга сўнгги нуқта қўйилиб, ҳеч нимани ўзгартириб бўлмаганда, у қандай таассурот қолдиришини олдиндан кўра билишга уриниб кўринг.

Арасту замонидан бери нотиклик санъати бўйича китобларда нутқ уч қисмга бўлинган: кириш, маъруза ва хулоса.

Яқин вақтларгача нотиқ шошмасдан, кабриолетда оҳиста кетаётгандай суръатда кириш қилиши мумкин эди. Муқаддимада тингловчиларга янгиликлардан хабар бериб, уларнинг вақтини чоғ қиларди. Юз йил аввал у нутқда маълумот йўқлигини тўлдирав ва бугун газета, журналлар, радио, телевидение, телефон ва кино бажараётган ишни адо этарди.

Бугун вазият тубдан ўзгарди. Дунё бошқача бўлиб қолди. Ўтган юз йиллик мобайнида қилинган кашфиётлар шунга олиб келдики, ҳаёт суръати Валтасар ва Навуходоносордан ҳозирги кунларгача бўлган бутун даврдагига нисбатан кўпроқ тезлашди. Биз автомобиллар, самолётлар, радио, телевидение туфайли тезда манзилимизни ўзгартирамиз, маълумотларни жадал оламиз. Нотиқ ҳам вақтнинг тўхтаиб бўлмайдиган суръатидан ортда қолмаслиги керак. Агар муқаддимадан бошлашни режалаштирсангиз, менга ишонингиз мумкин, у афишадан узун бўлмаслиги лозим.

Замонавий тингловчиларга муқаддимага нисбатан шундай муносабат ёқади: «Сиз нимадир демокчимисиз? Яхши. Лекин чўзманг, буни тез, сафсатасиз қилинг. Ошиқча сўзларнинг кераги йўқ! Далилларни баён қилинг, шу етади».

Вудро Вильсон конгрессга сув ости уруши борасидаги ультиматум каби муҳим масала юзасидан мурожаат этар экан, ўз нутқининг мавзусини эълон қилди. У тингловчилар эътиборини оддий ибора ёрдамида жалб этди: «Менинг бурчим мамлакатимиз ташқи сиёсий муносабатларида юзага келган вазият ҳақида сизларга бор ҳақиқатни айтишдир».

Нью-Йоркдаги «Пенсильвания» жамиятида сўзга чиққан Чарльз Шваб ишнинг моҳияти ҳақида иккинчи оғиздаёқ гапира бошлади: «Ҳозир америкаликларнинг ақлини биргина савол банд қилиб турибди: «Иш юзасидан фаолликнинг пасайишига сабаб нима ва келажақда бизни нималар кутмоқда?» Мен шахсан умид билан қараш тарафдориман...»

«Нэшнл кэш режистер» компаниясининг савдо директори ўз нутқи муқаддимасида тингловчиларга атиги учта ибора билан мурожаат этди. Мазкур иборалар осон қабул қилинар, чунки умид-ишончга тўла эди: «Агар заводларингиз мўрисидан тутун чиқиб турса, бу сизларда буюртма борлигини англатади. Ёзнинг охириги икки ойи мобайнида мўрилар кўчадан сезиладиган даражада кучли тутамади. Оғир кунлар

ўиди, иш фаоллиги ортмоқда ва биз сизга илтимос билан мурожаат қилмоқдамиз. Илтимосимиз оддий, лекин қатъий: «упроқ тутун бўлсин!» Бошловчи нотиқлар бу каби қисқа ва жўшқин мақтовга сазовор нутқ сўзлай олишармикан? Одатда, кўпчилик тажрибасиз нотиқлар ўз маърузаларини икки йўлдан бири билан бошлайдилар. Уларнинг иккаласини ҳам муваффақиятли деб бўлмайди. Келинг, кўриб чиқайлик.

Нутқ бошида «кулгили воқеа» аталмиш жумлани жойлаштиришдан эҳтиёт бўлинг

Афсусга лойиқ қандайдир сабабларга кўра, илк нутқ сўзлаётган нотиқ ўзини гапга уста бўлиш керак, деб ҳисоблайди. Эҳтимол, у ўз тавсифига кўра, энциклопедия каби жиддий, юмор ҳиссидан мутлақо маҳрумдир. Шунга қарамасдан, маърузасининг биринчи сўзларини айта бошлаган лаҳзада, негадир ўзида Марк Твеннинг руҳи сингиб қолган, деб ўйлай бошлайди. Ана шу ишонч туфайли нутқининг бошида қандайдир кулгили воқеани ҳикоя қилишга уринади, айниқса қабулдан кейин чиқиш қилаётган бўлса. Натижада нима келиб чиқади? Гаров ўйнашим мумкинки, ҳикоянинг ўзи ҳам, янги чиққан ҳажвчининг баён қилиш усули ҳам луғат томидай оғир вазнли бўлади. Унинг ҳикояси муваффақиятсизликка маҳкум. Гамлет айтганидай, ҳикоя «зерикарли, сийқаси чиққан, саёз ва бефойда» бўлиб чиқади. Агар ҳикоячи чиптага пул сарфлаган тингловчилар олдида нутқ сўзлай туриб, шунга ўхшаш бир неча хатога йўл қўйса, омма ғазаблана бошлайди ва нотиқни ҳуштак чалиб қувади. Лекин, одатда, тингловчилар нотиқни хуш кўрадилар. Шунинг учун хайрия мақсадида биров кулиб қўйган бўладилар, лекин қалбан ношуд нотиққа самимий ачинадилар, чунки бехосдан унинг муваффақиятсизлиги гувоҳи бўладилар! Тингловчилар ўзларини ҳам нокулай сезадилар. Сиз ўзингиз бундай омадсизликка гувоҳ бўлмаганмисиз?

Нотиқ учун энг мураккаб, ноёб ва энг қийин санъат, бу – оммани кулдиришдир. Ҳазил – оддий эмас, у шахс билан боғлиқ. Унутманг, ҳикоянинг ўзи камдан-кам ҳолда кулгили бўлади. Ҳаммаси уни қандай ҳикоя қилиб беришга боғлиқ.

Юз одамдан тўқсон тўққизтаси Марк Твенни машҳур қилган воқеаларни айтиб беришга уриниб, муваффақиятсизликка учрайди. Иллинойс штатининг саккизинчи суд округи қовоқхоналарида Линкольн ҳикоя қилиб берган воқеаларни ўқиб чиқинг. Улар бу жойдан узоқ масофада яшайдиган одамларни жалб қилган. Одамлар мазкур воқеаларни туни билан тинглаганлар, баъзида кулгидан курсидан ағанаб тушганлар. Уларни овоз чиқариб, оилангиз аъзоларига ўқиб беринг ва қаранг: табассум пайдо қилармикан?

Мана Линкольнга улкан муваффақият келтирган яна бир воқеа. Нима учун сиз уни айтиб беришга уринмайсиз? Лекин, илтимос, тингловчиларсиз, ўзингиз учун.

«Бир куни Иллинойс штатининг ифлос кўчаларидан уйга қайтаётган йўловчи жалага дуч келиб қолди. Тун чўккан, зимистон эди. Ёмғир шунчалик кучли ёғардики, гўё осмоннинг таги тешилгандай эди. Қоронғиликни ёриб чиққан чакмоқ чакнардди. Атрофда дарахтлар қулагани кўриниб турарди. Гумбир-гумбир қулоқни батанг қиладиган даражада эди. Ниҳоят, момақалдироқ шундай гулдурадики, ночор йўловчи умрида бундай кўрқинчли даҳшатга учрамаганди. У тиз чўкиб қолди. Авваллари ҳеч қачон ибодат сўзларини айтмаганди, лекин бу ерда, диққати ошиб, шоша-пиша пичирлади: «Э, раҳмдил Худо, Сендан ўтинаман, ёруғликни сал кўпроқ ва гумбурлашни салгина камроқ юбор!»

Эҳтимол, сиз ноёб тўхфа – ҳазил ҳиссига эга бўлган одамлардан биридирсиз? Агар шундай бўлса, ўзингиздаги ҳисни имкон қадар барча усуллар асосида ривожлантиринг. Ушанда омма томонидан уч баравар самимийроқ кутиб олинасиз. Лекин бошқача иқтидорга эга бўлсангиз, Чонси М.Депью ридосини кийишга уриниш номаъкул иш. Ҳатто, айтиш мумкинки, бу давлат нуқтаи назаридан жиноят бўларди.

Агарда сизда қачонлардир М.Депью, Линкольн ёки Жоб Хежеснинг нутқлари билан танишиш имконияти пайдо бўлса, у ерда, айниқса нутқ бошида ҳар хил воқеалар камлиги ҳайрон қолдирса керак. Эдвин Жеймс Кэттелл менга ҳеч қачон кулдириш мақсадида қизиқарли воқеаларни сўзлаб бермаганини айтган. Бундай воқеалар бирор-бир таъкидни намойиш қилишда яхшидир. Ҳазил, бу – торт устидаги шакар-қиём, шоколадли қатлам, лекин тортнинг ўзи эмас.

Қўшма штатлардаги энг яхши мутойибачи – нотиқлардан бири бўлган Стрикленд Жиллилан ўз нутқининг биринчи уч дақиқасида ҳеч қандай воқеани баён этмаслик қондасига амал қилган. Агар уста шундай иш тутган бўлса, унда биз ҳам, уйлайманки, мазкур усулни танлаб, хато қилмаймиз.

Хўш, бундан чиқадики, нутқимизнинг боши юки оғир, ланж ва фавқулодда тантанали бўлиши керакми? Ҳечам ундай эмас. Тингловчиларни ўйноқи йўсинга созланг. Бу вазиятга доир қандайдир маҳаллий одатларни эслаб утинг ёки нутқингиз бошини олдинги бирорта нотиқ маърузаси билан боғланг. Бирор-бир номуносиб воқеага эътиборни қаратинг. Уни бўрттиринг. Бундай ҳазиллар Пэт ва Майк, қайнона ёки эчки ҳақидаги эски латифалардан кўра қирқ баравар муваффақиятлироқдир.

Лекин, афтидан, тингловчиларда қувноқ кайфият уйғотишнинг энг тезкор йўли – ўзингиз ҳақингизда қизиқарли воқеани сўзлаб беришдир. Масалан, кулгили ёки мураккаб вазиятга тушиб қолганингиз ҳақида сўзлаб беринг. Бу шу заҳоти залда енгил муҳит яратади. Эскимосларда, ҳатто оёғини синдириб олган одам ҳам кулги келтириб чиқаради. Хитойликлар иккинчи қаватдан тушиб кетиб, чилпарчин бўлган итни кўриб, ҳиринглайдилар. Биз бироз раҳмдилроқмиз, лекин кимдир шляпасини тутиб олаётиб йиқилса ёки банан пучоғига сирғалиб кетса, юзимизда табассум пайдо бўлади.

Деярли барча нотиқлар муқояса қилиб бўлмайдиган нарсани таққосласалар, истисносиз табассум пайдо қилишлари мумкин. Масалан, бир журналист «болаларни, қориндан тайёрланган овқатни ва демократларни ёқтирмаслиги»ни ёзганида, шундай иш тутган.

Англиядаги сиёсий маърузаларидан бирида Редьярд Киплинг тингловчиларни кулдириш учун оқилона иш тутган. У латифалар сўзламади, балки шахсий тажрибаси ҳақида ҳикоя қилиб берди ва ҳазил билан солиштириб бўлмайдиган нарсани таққослади:

«Ҳурматли лордлар, хонимлар ва жаноблар!

Мен ёшлигимда Ҳиндистонда яшаганимда ўзим ишлаган газетада жиной ишлар ҳақида ёзардим. Бу мароқли эди. Мазкур иш қалбаки пул ясовчилар, камомадга йўл қўйганлар, қотиллар ва бошқа шу турдаги «ишбилармон – спортчилар»

(кулги) билан яқинроқ танишишимга имкон берди. Айрим ҳолларда суд мажлиси учун ҳисобот тайёрлаб бўлганимдан сўнг турмада жазо муддатини ўтаётган дўстларимни йўқлаб борардим (кулги). Мен қотиллик учун умрбод қамалган бир одамни эслайман. У ўз ҳаёти тарихини сўзлаб берди: «Менга кулоқ солинг, — деди бу жинойтчи, — агар инсон тўғри йўлдан оғиб кетса, бир иш орқасидан иккинчисини тортиб келади. Бу унинг яна тўғри йўлга чиқиб олиши учун, кимнидир ўлдиришга мажбур бўлгунича давом этади (кулги). Ҳозирги ҳукумат ҳам айнан шундай аҳволда (кулги ва маъқуллаш овозлари)».

Уильям Говард Тафт «Метрополитен лайф иншуренс» компанияси раҳбар таркибининг йиллик зиёфатида эркин муҳитни ярата олди. Бу ҳазил ҳам, тўпланганларга нозик хушомад ҳам эди:

«Жаноб президент, «Метрополитен лайф иншуренс» компанияси ходим жаноблари!

Мен тахминан тўққиз ой олдин уйда бўлгандим. У ердаги зиёфатда бир жентльменнинг кўтаринкилик билан сўзлаган нутқи катта таассурот қолдирди. У зиёфатларда нутқ сўзлаш бобида улкан тажрибага эга бўлган дўсти билан маслаҳатлашганини айтиб берди. Бундай маърузалар учун зиёли, яхши маълумотга эга, лекин бироз кайфи бор (кулги ва чапаклар) тингловчилар тўғри келар экан. Бу ерда айтишим керакки, сизнинг аудиториянгиз мен нутқ сўзлаганлар ичида энг яхшисидир. Тўғри, сизлар айтиб ўтилган шартларнинг охиргисига тўғри келмайсиз (қарсаклар), лекин, ўйлайманки, унинг ўрнини «Метрополитен лайф иншуренс» руҳи эгалласа керак (узоқ давом этган қарсаклар).

Кечирим сўрашдан бошланг

Нотиқнинг маъруза бошидаги иккинчи қўпол хатоси одатда: «Мен нотиқ эмасман... Нутққа тайёр эмасман... Менинг айтадиган гапим йўқ...» каби кечиримлар сўрашдан иборатдир.

Бундай қилиш мутлақо мумкин эмас! Киплинг шеърларидан бирида шундай дейилган: «Кейинги ҳаракатда маъно йўқ». Тингловчилар нутқ бошида нимага дуч келишса, тингловчиларда айнан шундай таассурот қолади.

Ҳар қандай ҳолатда, агар тайёргарлик кўрмаган бўлсангиз, баъзилар сиз ёрдам бормасангиз ҳам бунга эътибор берадилар. Бошқалар эса пайқашмайди. Сиз қайси сабабга кўра уларнинг эътиборини бу масалага қаратмоқчисиз? Нутққа тайёргарлик кўрмаганингизни айтиб ёки плитангизда тасодифан пайдо бўлиб қолган эски таомни тингловчиларга тақдим этиб, уларни ошкора ҳақорат қилишнинг нима кераги бор? Қайтараман, бу зинҳор мумкин эмас! Биз сизнинг кечирим сўрашингизни эшитишни истамаймиз. Бу ерда қизиқарли маълумот олиш учун ўтирибмиз. *Қизиқтиришингиз* учун ўтирибмиз, шуни эслаб қолинг. Тингловчилар олдига чиққанингизда, уларнинг эътибори табиий ва муқаррар равишда сизга қаратилган бўлади. Уни кейинги беш сония мобайнида сақлаб қолиш осон, лекин кейинги беш дақиқа давомида – қийин. Агар уларнинг эътиборини сақлаб қололмасангиз, қайтариш икки баравар қийин бўлади. Шу боис, нутқни биринчи жумлада қизиқарли хабар билан бошланг.

Иккинчиси, учинчисида эмас, биринчисида, энг БИРИНЧИСИда!

«Буни қандай қилиш керак?» – мантиқий савол. Тан олиш керакки, бу жуда қийин масала. Манба танлаётганингизда, айланма, тор сўқмоқлардан ўтишга тўғри келади, чунки кўп нарсa тингловчилар, мавзу, маълумот, муайян вазият ва ҳоказоларга боғлиқ. Шунга қарамасдан, биз барибир умид қиламиз. Кейинчалик мисоллар билан таъминланадиган тавсиялар сизга маълум маънода фойда келтиради ва қадрли бўлади.

Қизиқиш уйғотинг

Қаранг, Хоуэл Хили Филадельфиянинг «Пенн атлетик» клубидаги нутқини қандай бошлаган. Сизга шундай бошлаш ёқадими, у бир зумда эътиборингизни жалб қиладими?

«Саксон икки йил аввал, айти шу пайтда, Лондонда абадийликка маҳкум китобча чиқди. Кўпчилик уни «дунёдаги энг буюк кичик китоб» деб атади. Китобча пайдо бўлган заҳоти, Стрэнд ёки Пэлл-Мэллда учраб қолган танишлар бир-биридан сўрашарди: «Сиз уни ўқиб чиқдингизми?» Жавоби му-

дом шундай буларди: «Аллақачон ўқиб чиқдим, Худо уни асрасин».

Китоб нашр қилинган куни мингта нусхаси сотилди. Икки ҳафтада талаб ўн беш мингтага етди. Ўшандан бери у са-ноқсиз равишда қайта нашр қилинди. Бир неча йил аввал Ж.П.Морган ушбу китоб қўлёзмасини катта пул эвазига со-тиб олди. Ҳозирги пайтда мазкур қўлёзма унинг бошқа бе-баҳо бойликлари билан бирга Морганнинг Нью-Йоркдаги ку-тубхонаси деб аталадиган энг ажойиб суратлар галереясида сақланмоқда.

Бутун дунёга машҳур бўлган бу асар қайси китоб экан? У Диккенснинг «Рождество қушиғи»дир.

Сиз буни муваффақиятли бошлаш деб ҳисоблайсизми? У эътиборингизни тортдими, қизиқишингиз кучайдими? Нима сабабдан? Қизиқишингизни жўштиргани ва сизни кескинлик-да ушлаб тургани учун эмасми?

Эҳ, бу қизиқиш! Ким бу туйғуни ҳис этишга мойил эмас?

Ўрмонда бир соат бўлганимда атрофимда учиб, шунчаки қизиқиш туфайли мени кузатган қушларни кўрганман. Альп-нинг баланд тоғларида устига чойшаб ёпиб, эмаклаб юргани учун, тоғ эчкиларининг қизиқишини уйғотган бир овчини биламан. Қизиқиш туйғусини итлар, мушуклар, барча жони-ворлар, шу жумладан, ҳаммага маълум бўлган *genus home* – инсон зоти ҳам ҳис этади.

Шундай бошлангки, аввалданоқ тингловчиларда қизиқиш уйғонсин. Ана шунда сизни диққат билан тинглайдилар.

Ушбу сатрлар муаллифи полковник Томас Лоуренс ва унинг Арабистондаги саргузаштлари ҳақидаги маърузасини шундай бошларди: «Ллойд Жорж полковник Лоуренсни за-монамизнинг энг романтик ва ёрқин шахсларидан бири деб ҳисоблашини айтган».

Бундай бошлаш икки устунликка эга. Таниқли инсон фик-рини мисол келтириш, биринчидан, ҳар доим ўзига катта эътиборни тартади, иккинчидан, тингловчиларда қизиқиш пайдо қилади. «Нима учун романтик ва нима учун йирик? – беихтиёр савол пайдо бўлади. – Мен аввал бу инсон ҳақида ҳеч нима эшитмаганман... У қандай буюк иш қилган?»

Лоуэлл Томас эса айнан ўша полковник Томас Лоуренс ҳақидаги ўз маърузасини мутлақо ўзгача бошларди:

«Мен Қуддусдаги Кристиан-стрит бўйлаб кетаётгандим, шарқ ҳукмдорининг ажойиб либосини кийиб олган одамни учратдим. У ёнига эгри олтин қилич тақиб олганди. Бундай қиличларни фақатгина Муҳаммад пайғамбар авлодлари тақиб юрадилар. Лекин бу одам мутлақо арабга ўхшамасди. Унинг кўзлари мовий рангда эди, арабларнинг кўзлари эса қора ё жигарранг бўлади».

Бундай бошлаш эътиборингизни тортади, шундай эмасми? Сиз, албатта, яна ниманидир эшитмоқчи бўласиз. Бу одам ким эди? Нима учун арабларга ўхшаб кийинарди? У нима билан шуғулланарди? Кейин нима бўлди?

Ўз нутқини «Замонавий дунёда ўн етти мамлакатда қуллик мавжудлиги сизга маълумми?» деган савол билан бошлайдиган бир нотиқ нафақат қизиқиш уйғотар, балки тингловчиларни хижолат қилиб қўярди: «Қуллик? Бизнинг замонда? Ўн еттита мамлакатда? Бўлиши мумкин эмас. Қайси мамлакатлар экан? Улар қаерда жойлашган?»

Аксар ҳолларда тергов ҳақида сўзлаб ва сабабини билишга кучли истак пайдо қилиб, тингловчиларни қизиқтириб қўйиш мумкин. Масалан, менинг курсларим тингловчиларидан бири шундай бошлады:

«Яқинда қонунчилик ташкилотларидан бирининг аъзоси ғалати гапни айтди. Итбалиқларнинг ҳар қандай мактаб биносига икки миля масофада қурбақага айланишини тақиқлайдиган қонун қабул қилиш керак экан».

Ўзингизни қулгидан тия олмайсиз, албатта. Бу ҳазилми? Ҳақиқатан бўлганми? Ҳа. Нотиқ бу қандай рўй берганини туншунтиради.

«Сатердей-ивнинг пост» журналида «Гангстерлар билан бирга» сарлавҳали мақола чоп этилди. У шундай бошланади:

«Гангстерларда ташкилий тузилмалар мавжудми? Қандай? Қай тарзда?..»

Гувоҳи бўлганингиздек, муаллиф бу сўзлар орқали гангстерлар қандай ташкил этилгани борасида сизда қизиқиш пайдо қилмоқда. Омма олдида нутқ сўзлашни истаган ҳар бир одам журналистларнинг китобхон эътиборини тез жалб қилиш усулларини ўрганиши лозим. Сиз у ерда нутқлар матнidan қўра анча кўпроқ маълумот топасиз.

Тарихдан бошланг

Бизга, айниқса нутқ сузловчининг шахсий таассуротлари билан ўртоқлашгани ёқади. Рассел Э.Конуэлл «Олмос тула ерлар» маърузасини олти минг мартадан ошиқ ўқиган ва ундан миллионларни ишлаб олган. Ҳаддан ташқари машхурликка эга бўлган мазкур нутқ қандай бошланган экан?

«1870 йилда биз Тигр дарёсидан пастга қараб сузиб кетаётгандик. Бағдодда Персеполь, Ниневия ва Бобилни кўрса-тиши учун йўл бошловчи олдик...»

Кейин ҳикоя кетади. Айнан шу эътиборни жалб қилади. Бундай бошлаш деярли бехатодир. У муваффақиятсиз бўлиши эҳтимолдан йироқ. Воқеалар ривожланиш жараёнида кўрсатилади. Улар ривожланади. Воқеалар ўзгаришларга тула. Биз уларни кузатамиз, кейин нима бўлишини билишни истаймиз.

Қуйида «Сатердей ивнинг пост» сонларидан бирида чоп этилган икки ҳикоянинг биринчи жумлалари келтирилмоқда.

1. «Тўппонча ўқининг кескин овози сукунатни бузди».

2. «Июль бошларида Денвернинг «Монвью» меҳмонхонасида оддий, лекин кутилиши мумкин бўлган мутлақо ноодатий воқеа юз берди. У бошқарувчи Гебелда шу қадар қизиқиш уйғотдики, бу ҳақда «Монвью» ва яна ўнга яқин бошқа меҳмонхоналар эгаси Стив Фарадейга у навбатдаги текширувга келганида, ҳикоя қилиб берди».

Эътибор беринг, мазкур жумлалар ҳаракатга тула. Улар бутун бошли ҳикояга маълум йўналиш беради, қизиқиш уйғотади. Сиз давомини ўқиш ва кўпроқ билишни истайсиз. Аслида гап нимада эканини аниқлашни истайсиз.

Ҳатто тажрибасиз янги нотиқ ҳам шу тарзда баён этишдан бошлаши ва тингловчиларда қизиқиш уйғотиши мумкин.

Қандайдир аниқ ўрнатилган мисолдан бошланг

Ўртамиёна тингловчиларнинг узоқ вақт мавҳум таъкидларни қабул қилиши ниҳоятда қийин. Ўрнатилган мисолларни қабул қилиш қийин бўлмас даражада осон кечади.

Мен бунга уриниб кўрганман. Нотиқнинг аввал бошда умумий таснифдаги бир неча баёнот қилиши керакдай туюлади. Маъруза бошида мисол келтиринг, қизиқиш пайдо қилинг, кейин эса нутқингизни умумий ҳолатлар билан давом эттиринг.

Бундай усулни қўллаш намунаси сифатида олтинчи боб боши тўғри келади, шу бобга мурожаат қилинг. Сиз ҳозир ўқиётган бобда қандай усул қўлланган?

Кўргазмали манбадан фойдаланинг

Эҳтимол тингловчилар эътиборини жалб қилиш учун бирор-бир буюмни намоиш қилишдан кўра жўнроқ усул йўқдир. Ҳатто ёввойилар, ақли заифлар, бешикдаги чақалоқлар, дўкон пешлавҳасидаги маймунлар ва кўчадаги итлар ҳам бундай қизиқтирувчи усулга эътибор беради. Баъзан уни, ҳатто энг ҳурматли тингловчиларга нисбатан ҳам муваффақият билан қўллаш мумкин. Масалан, филадельфиялик С.С.Эллис маърузаларидан бирини кўрсаткич ва бош бармоғи билан боши узра тангани тутиб туриш билан бошлади. Барча иштирокчилар эътибор қаратишгани тушунарли. Шундан кейин у сўради: «Бирорта тингловчининг кўчадан мана шундай танга топишига тўғри келганми? Тангани топган бахтли одам уни тақдим этганида, қурилиш учун бепул жой олиши ёзилган...» Кейин нотиқ бундай ноқонуний ва қаллоблик ҳийла-найрангларино фош қилишга киришарди.

Савол қўйинг

Эллис қўллаган ибтидода яна бир ижобий жиҳат бор. Унинг нутқи дебочасида тингловчини ўйланиш ва маърузачи билан ҳамкорлик қилишга ундайдиган савол турибди. Эътибор беринг, «Сатердей ивнинг пост» газетасидаги гангстерларга бағишланган мақола дарҳол биринчи учта жумлада қўйилган иккита саволдан бошланади: «Гангстерларда ташкилий тузилма мавжудми? Қандай? Қай тарзда?..»

Ҳақиқатан бу каби муҳим саволларнинг қўйилиши тингловчилар онгини очишга имкон берадиган энг осон ва

ишончли усуллардан бири ҳисобланади. Агар бошқа усуллар ёрдам бермаса, сиз ҳар доим уни қўллашингиз мумкин.

Маъруза бошида бирор одам нутқидан иқтибос келтирса бўлмайдими? Машҳур кишиларнинг фикри доимо диққатни жалб этади. Шунинг учун яхши матн парчаси ҳаммасидан кўра нутқ бошланишига тўғри келади. Сизга муваффақиятли савдо фаолияти ҳақидаги мунозаранинг дебочаси ёқадими?

«Тақдир бизга саҳийлик билан совғалар ёғдиради, баъзиларга – пул, бошқаларга – ҳурмат ва обрў, фақат бир нарсадан ташқари, – дейди Элберт Хаббард. – У – ташаббус. Ташаббус нима ўзи? Сизга жавоб бераман: ташаббус шундан иборатки, одам керакли ишни бажаради, гарчанд бу ҳақда ҳеч ким илтимос қилмаган бўлса ҳам».

Бундай бошлаш мақтовга лойиқ. Биринчи гап қизиқишни келтириб чиқаради. У олға силжитади, биз кўпроқ билишни истаймиз. Агар нотиқ «Элберт Хаббард» исмидан кейин усталик билан тўхтаб олса, бу кутиш ҳиссини кучайтиради. Нима учун «тақдир бизга саҳийлик билан совғалар ёғдиради, баъзиларга – пул, бошқаларга – ҳурмат ва обрў?» Бу ҳақда тезроқ айтиб беринг. Биз, эҳтимол, бошқа нуқтаи назар тарафдоридирмиз, лекин барибир, бу борада нима ўйлашингиз ҳақида гапириб беринг. Иккинчи жумла шу заҳоти масаланинг моҳиятини очиб беради. Учинчи гапда тингловчиларни мунозарада иштирок этиш, фикрлаб кўриш, қандайдир чоралар кўришга таклиф этувчи савол берилади. Бу тингловчиларга жуда ёқади. Жуда ёқади! Тўртинчи жумлада ташаббусга таъриф берилади... Бундай муқаддимадан сўнг нотиқ айтилганларга мисол келтириб, ўз ҳаётидан бир воқеани ҳикоя қилиб беради.

Нутқингиз мавзусини тингловчиларнинг ҳаётий муҳим қизиқишлари билан боғланг

Нутқингизни тўғридан-тўғри тингловчиларнинг қизиқишига алоқадор фикр билан бошланг. Бу маъруза бошлашнинг энг яхши усулларида бири. У, шубҳасиз, эътиборни тортади. Биз ўзимизга тўғри ва чуқур дахлдор бўлган ишларга жуда қизиқамиз.

Бу тавсия соғлом мақсадга асосланган, шундай эмасми? Лекин амалиётда мазкур усул камдан-кам қўлланилади. Масалан, мен бир нотиқнинг мунтазам тиббий куриклар зарурияти ҳақидаги нутқини эшитганман. У маърузасини нимадан бошлади? Инсон ҳаётини узайтириш масалалари билан шуғулланувчи институт фаолияти ҳақида гапиришдан! У мазкур институт тузилиши, кўрсатадиган хизматлари ҳақида сўзлади. Бемаънилик. Тингловчиларимизга қандайдир компаниянинг иш тамойиллари ҳақида билишнинг мутлақо қизиғи йўқ. Лекин одамлар ўзларига ҳамиша ва жуда чуқур қизиқадилар.

Бу асосий жиҳат тан олинса бўлмайдими? Мазкур иш тингловчилар учун ниҳоятда зарур эканлиги нега кўрсатилмайди? Шундай маълумотдан бошласа бўлмайдими: «Сиз, суғурта компаниялари маълумотларига кўра, умрингиз қанчалигини биласизми? Ҳаётни суғурта қилиш мутахассислари ҳисоблашича, умрингиз узоқлиги ҳозирги ёшингиз ва саксон йил ўртасидаги фарқнинг учдан икки қисмига тенг экан. Дейлик, агар сиз ўттиз беш ёшда бўлсангиз, бу рақам ва саксон йил ўртасидаги тафовут қирқ бешга тенг. Мазкур муддатнинг учдан иккиси, яъни яшаш учун яна ўттиз йил қолганини чамалаб кўрганмисиз? Бу етарлими? Албатта, йўқ! Биз, барчамиз узоқроқ яшашни истаймиз. Лекин суғурта компаниялари маълумотлари миллионлаб воқеалар таҳлилига асосланган. Бизда уларни нотўғри деб исботлашга умид борми? Ҳа, бор, агар сиз зарур эҳтиёж чораларига амал қилсангиз. Бу мақсад сари қўйиладиган биринчи қадам тиббий курик ҳисобланади...»

Агар мунтазам тиббий текширувлар зарурияти тушунтирилса, тингловчи бундай хизмат кўрсатиш билан шуғулланувчи бирорта муассасага қизиқиш билдириши мумкин. Лекин нутқни мазкур муассаса ҳақидаги мавҳум ҳикоядан бошлаш жуда қўпол хато ҳисобланади!

Бошқа мисолни кўриб чиқайлик. Бир тингловчи ўрмонларни асраш кераклиги ҳақидаги нутқининг бошида тахминан шундай деди: «Биз, америкаликлар, ўзимизнинг миллий бойликларимиз билан фахрланишимиз керак...» Шундан сўнг ёғоч захираларини ўринсиз сарфлаётганимиз ҳақида далиллар келтирди бошлади. Лекин нутқнинг бошланиши ёмон

бўлди, ҳаддан ташқари умумий, ўта ноаниқ. У тингловчиларга бу масаланинг улар учун аҳамиятини етказиш борасида ҳеч нима қилмади. Залда босмахона ходими бўлиб, ўрмонларнинг йўқ қилиниши муайян аҳамиятга эга. Тингловчилар орасида банк бошқарувчиси ўтирарди. Ўрмонларнинг йўқ қилиниши жамиятимиз фаровонлигига ҳам таъсир қилади... ва ҳоказо. Шундай экан, нима учун нутқни шундай бошлаш мумкин эмас: «Мен кўриб чиқмоқчи бўлган масала сизнинг бизнесингизга алоқадор, жаноб Эпплби. Сизникига ҳам, жаноб Сол. Очиғини айтганда, маълум даражада у озиқ-овқатлар нархи ва уй ҳақига ҳам таъсир қилади. Мазкур масала бутун мамлакат фаровонлиги ва равнақига тааллуқли».

Масаланинг бу тарзда қўйилиши ўрмонларимиз сақланиши муҳимлигини бўрттириб кўрсатадими? Мен бундай деб ўйламайман. Бу тўғридан-тўғри Элберт Хаббарднинг «мавзуни қизиқарли тақдим этиб, келажакни чизиб бериш ва кўрсатиш» заруриятидан иборат ғоясини акс эттирган буларди.

Ҳайрон қолдирадиган далилларнинг ўзига тортиш кучи

«Журналдаги яхши мақола, — дейди таниқли даврий нашр асосчиси С.С.Маклюр, — бу ҳаяжонлар туркумидир».

Улар кундузги мудроқларимизни қоқиб туширади. Бизни ортидан эргаштиради ва эътиборимизни тартади.

Мана, баъзи мисоллар. Балтиморлик Н.Д.Баллантайн «Радио мўъжизалари» номли нутқини қуйидаги сўзлаб билан бошлади: «Нью-Йоркдаги дераза ойнасида юрган пашша қадамлари товушини радиодан узатиш мумкинлиги ва у Ниагара шаршараси шовқинини эслатиб, қаердадир Марказий Африкада гулдураши мумкинлигини тушунасизми?»

Нью-Йоркдаги «Гарри Ж.Жонс» компаниясининг президенти Гарри Ж.Жонс жинойтчилик муаммолари ҳақидаги нутқини шундай ибора билан бошлади: «Бизнинг жинойтчилик бўйича қонунчилигимиз ижроси, Қўшма штатлар олий судининг собиқ бош судьяси Уильям Хоуард Тафтнинг гапига қараганда, тамаддун учун шармандалиқдир».

Бундай бошлаш нотиққа икки томонлама ютуқ беради: ҳуқуқ масалалари бўйича обрули одамнинг фикри катта қимматга эга. Бундан ташқари, у эътиборни тартади.

Бир вақтлар Филадельфиядаги оптимистлар клуби президенти бўлган Пол Гиббонс ўзининг «Жиноятчилик ҳақида» нутқини тингловчилар диққатини тортадиган қуйидаги таъкидлар билан бошлади:

«Америкаликлар – маданиятли дунёдаги энг учига чиққан жиноятчилардир. Бу таъкид қанчалик ғайритабиий туюлмасин, ҳақиқатан ҳам шундай. Огайо штатининг Кливленд шаҳрида бутун Лондондагига нисбатан олти марта кўпроқ қотиллик юз берди. Аҳоли сонини ҳисобга олган ҳолда бу ерда Лондондагига нисбатан бир юз етмиш барабар кўпроқ талончилик рўй беради. Кливлендда ҳар йили бутун Англия, Шотландия ва Уэльсни қўшиб ҳисоблаганда ҳам қиёслаб бўлмайдиган даражада кўпроқ одамлар талончилар қурбонига айланадилар. Сент-Луисда ҳар йили бутун Англия ва Уэльсдагига нисбатан кўп қотиллик қайд этилади. Нью-Йоркда Франция, Германия, Италия ёки Британия оролларига кўра кўп одам ўлдирилади. Жиноятчи жазосиз қолаётгани афсусланарли. Қотилнинг ўлим жазоси олиш имконияти юздан бирга тўғри келади. Агар сиз одам ўлдирсангиз, осилишдан кўра, саратон касаллигидан ўлиш имкониятингиз ўн барабар кўпроқдир».

Мазкур муқаддимани бемалол муваффақиятли деб ҳисоблаш мумкин, чунки бу сўзларга етарлича куч ва жиддийлик сарфланган. Улар ҳаққоний ва долзарб тарзда жаранглайди. Лекин менинг жиноятчилик ҳақидаги тахминан шундай мисоллар билан бошланадиган бошқа нутқларни ҳам тинглашимга тўғри келган. Ушбу маърузаларнинг бошланиши ўртамиёна кўринарди. Нима учун? Сўзлар. Сўзлар. Сўзлар. Техник жиҳатдан камчиликларсиз тузилган, лекин уларда нотиқ қалби сезилмасди. Маълумотни етказиш усули нутқнинг барча кадр-қимматини йўққа чиқарарди.

Бемалолликка ўхшаш бошланишнинг қадри

Сизга шундай бошлаш ёқадими, агар ёқса, нима учун? Мэри Е.Ричмонд Нью-Йорк сайловчи аёллар лигасининг йиллик мажлисида мурожаат билан чиқди. Мазкур мажлис баҳолатга етмаганлар никоҳига қарши қонун ишлаб чиқарилаётган пайтда ўтаётганди:

«Кеча менинг поездим бу ердан узоқ бўлмаган шаҳарчадан ўтиб кетаётганида, анча йил аввал ўша жойда уюштирилган бир никоҳ тўйини эсладим. Мазкур штатдаги кўплаб никоҳлар каби буниси ҳам қанчалик шошма-шошарлик билан тузилган бўлса, шунчалик фожиали тугаган эди. Мен сўзимни ушбу воқеани ҳикоя қилишдан бошламоқчиман ва баъзи тафсилотларни эслаб ўтаман.

Ҳаммаси 12 декабрда бошланди. Ўша куни ўрта мактабнинг ўн беш ёшли ўқувчи қизи яқиндаги коллежда ўқийдиган ўсмир билан танишди. Йигит эндигина балоғат ёшига етганди. 15 декабрь куни, яъни атиги 3 кундан сўнг, улар қардандир никоҳга лицензия топишди — қизнинг ёши ўн саккизда, шундай экан, ота-онасидан рухсат сўраш шарт эмас онт ичишди. Муниципалитет (ўз-ўзини идора қилиш органи) дан лицензия олиб, дарҳол руҳонийга мурожаат қилдилар (қиз католик динида эди). Руҳоний уларни никоҳлашдан бош тортди. Кейин, балки руҳоний орқали бўлса керак, онаси қизининг турмушга чиқаётганини билиб қолди. Лекин, уни топунича, мурасага келтирувчи судья бу жуфтликнинг бошини бир-бирига қовуштирди. Ёшлар меҳмонхонага жўнадилар. У ерда икки сутка бўлдилар, кейин эса йигит қизни батамом ташлаб кетди».

Шахсан менга бундай бошланиш жуда ёқади. Энг биринчи гап жуда муваффақиятли чиққан. У қизиқарли хотиралар ҳақида гапиради. Биз тафсилотларни эшитмоқчимиз. Кимнингдир ҳаёти ҳақидаги қизиқарли ҳикояга қулоқ тутмоқчимиз. Бундан ташқари, барчаси ҳақиқатга ўхшайди. Мазкур воқеада илмийлик, расмиятчилик, уйдирма йўқ... «Кеча менинг поездим бу ердан узоқ бўлмаган шаҳарчадан ўтиб кетаётганда, анча йиллар аввал ўша жойда уюштирилган бир никоҳ тўйини эсладим». Бу сўзлар табиий ва эркин, улар инсонларга хос тарзда жаранглайди. Бир одам иккинчисига қизиқарли воқеани ҳикоя қилиб бераётгандай таассурот тугдирилади. Бу ҳар қандай тингловчиларга ёқади. Лекин, тингловчилар ғайритабиий ва ўйлаб чиқарилган тафсилотларни қабул қилмасликлари мумкин. Биздан санъатни яшира олиш санъатини эгаллаш талаб этилади.



ХУЛОСА

1. Нутқни бошлаш қийин. Бу ниҳоятда муҳим, чунки тингловчининг мияси ҳали чарчамаган бўлади. У айтганларингизни етарлича осон қабул қилади. Маърузанинг бу босқичини етарлича баҳоламаслик жиддий оқибатларга олиб келиши мумкин. Нутқ бошини аввалдан пухта режалаштириш керак.

2. Муқаддима қисқа бўлиб, икки-уч иборадан ортмасин. Ундан мутлақо воз кечиш ҳам мумкин. Камроқ сўзлардан фойдаланинг, масаланинг моҳиятидан бошланг. Ҳеч ким қариш бўлмайди.

3. Янгилар кўпинча кулгили воқеалардан сўзлаш ёки кечирим сўрашдан бошлашади. Иккала вариант ҳам, одатда, муваффақиятсиздир. Камдан-кам, жуда камдан-кам одам латифани эплаб айтиб бериши мумкин. Одатда, нотиқнинг бунга уриниши тингловчиларни хурсанд қилмайди, аксинча хижолатга қўяди. Воқеалар шунчаки эмас, мавриди билан ҳикоя қилиниши керак. Юмор, бу – торт устидаги шакар – қиём, лекин тортнинг ўзи эмас. Ҳеч қачон кечирим сўраманг, одатда бу тингловчиларни ҳақоратлаб, чарчатади. Лунда қилиб гапиринг ва тезда жойингизга қайтинг.

4. Нотиқ қўйидаги усулларни қўлласа, зумда тингловчилар эътиборини жалб қилади:

а) қизиқиш уйғотиш (Диккенснинг «Рождество қўшиғи» китоби);

б) ҳаммага ёқадиган оддий ва қизиқарли воқеани айтиб бериш (мисол учун: «Олмосга тўла ерлар» маърузаси);

в) аниқ ўрнак бўладиган мисол келтириш (мазкур китобнинг олтинчи боби боши);

г) бирор-бир буюмни кўрсатиш (уй қуриш мумкин бўлган ерга эгалик ҳуқуқини берадиган танга);

д) савол бериш (масалан: «Ораларингиздан бирор киши йўлакдан шундай тангани топиб олганми?»);

е) таассурот қолдирадиган матн парчасини келтириш (мисол учун: Элберт Хаббарднинг ташаббус ҳақидаги нутқида келтирилган иқтибос);

ж) нутқ тўғридан-тўғри тингловчиларнинг энг муҳим эҳтиёжларига алоқадор эканлигини кўрсатади («Сизнинг умрингиз узоқлиги ҳозирги ёшингиз ва саксон йил ўртасидаги фарқнинг учдан иккисига тенг. Агар мунтазам тиббий текширувдан ўтиб турсангиз, узоқроқ яшашингиз мумкин» ва ҳоказо);

з) ҳайрон қолдирувчи далилларни келтириш (мисол учун: «америкаликлар — маданиятли дунёдаги энг учига чиққан жиноятчилар», деган таъкид).

5. Ҳаддан зиёд расмий муқаддимага йўл қўйманг. Узоқ ва пухта тайёргарлик кўрганингизни тингловчиларга кўрсатманг. Нутқ эркин, ўз-ўзидан юзага келган, табиий туюлиши керак. Агар сиз яқинда рўй берган ёки ҳозиргина бўлиб ўтган воқеалар ҳақида гапирсангиз, шундай самарага эришишингиз мумкин (мисол учун: «Кеча менинг поездим бу ердан узоқ бўлмаган шаҳарчадан ўтиб кетаётганида, анча йил аввал ўша жойда уюштирилган бир никоҳ тўйини эсладим»).

9-БОБ

НУТҚНИ ҚАНДАЙ ЯКУНЛАШ КЕРАК?

Сиз нутқингизнинг қайсидир қисмида тажрибангиз бор-йўқлигини билишни истайсизми? Маҳоратингиз ёки камчиликларни намоёни қилишни-чи?

Бошида ва охирида. Театрга алоқадор одамлар орасида эски матал юради. У, шубҳасиз, актёрларга тегишли бўлиб, тахминан шундай жаранглайди: «Уларга сахнага чиқиши ва кетишига қараб баҳо берадилар».

Боши ва охири! Бу деярли барча ишда оғир. Ахир жамоатчилик фаолиятида ҳам энг катта қийинчилик чиройли пайдо бўлиш ва ундан-да чиройлироқ кетишда эмасми? Иш юзасидан кечадиган мулоқотда суҳбатдошнинг ихлосини қозониш аввал бошида, муваффақият қозониш эса суҳбат охирида қийин бўлади.

Якуний муваффақиятга эришиш нуқтаи назаридан маърузанинг якунланиши, ҳақиқатан, кўп аҳамиятга эга. Нотиқнинг нутқ охирида айтган сўзлари маъруза тугаганидан кейин ҳам тингловчиларнинг қулоқларида жаранглаб туради. Эҳтимол, уларни бошқаларидан кўра узоқроқ ёдда сақлаб қоладилар. Лекин янги нотиқлар якуннинг муҳимлигини англаб етишмайди. Уларнинг нутқи ниҳоясида анча камчиликлар бўлади.

Бу борада энг кўп учрайдиган хатолар нималардан иборат? Келинг, баъзиларини кўриб чиқамиз ва бартараф этиш йўллариини излаймиз.

Биринчидан, қуйидаги тарзда якун ясайдиган нотиқлар бор: «Менинг ушбу масала юзасидан сизга айтмоқчи бўлган барча гапларим мана шулардан иборатдир. Шунинг учун, эҳтимол, шу ерда сўзимни тугатарман». Бу якун эмас, балки хато. Унда ҳаваскор кўриниб турибди. Бу хатони деярли кечириб бўлмайди.

Агар сизнинг айтадиганингиз шу бўлса, нима учун охириги иборалардан сўнг ортиқча сўзларсиз жойингизга ўтирмайсиз? Маърузангизни шу йўл билан тугатмоқчи эканингизни эслатиш шартми? Жойингизга боринг, айтганларингиз ҳақиқатми-йўқми, буни хотиржам ва одоб билан тингловчиларнинг ўзлари аниқлаб олишларига имкон беринг.

Айтадиганини айтиб бўлган, аммо қандай якунлашни билмайдиган нотиқлар бор. Жош Биллингс ҳукизни шохидан эмас, думидан ушлаш кераклигини айтганди шекилли, чунки бу вазиятда уни қўйиб юбориш осонроқ бўлади. Ҳукизни шохидан тутиб олган нотиқ ундан қочмоқчи бўлади, лекин қанча уринмасин, бекиниш учун, муносиброқ девор ёки дарахтни топа олмайди. Шунинг учун барчаси, ўзи ҳақида нохуш таассурот қолдириб, сەҳрланган ҳалқада айланиши ва такрорлайвериши билан якунланади.

Хўш, бунинг чораси нимада? Якунни олдиндан режалаштириш керак, деб ўйламайсизми? Сиз аллақачон тингловчилар қаршисидан жой олиб, асабий зўриқишни ҳис этаётганингизда, барча фикрларингиз айтажак сўзларингизга қаратилганида, нутқингиз якунини ўйлаб топишга уриниш ақлданми? Соғлом фикр маъруза якунини дам олаётиб, ҳеч қаерга шошмаётганингизда тайёрлаш кераклигини кўрсатмоқда.

Ҳатто Вебстер, Брайт, Гладстон каби инглиз тилини мукамал биладиган машхур нотиқлар ҳам маъруза якунини аввалдан ёзиш ва деярли ёдлаб олиш заруриятини қадрлашарди.

Агар тажрибасиз нотиқ улардан ибрат олса, ҳеч қачон афсусланмайди. У пировардида қайси фикрларни айтмоқчи эканлигини аниқ белгилаб олиши керак. Якун бир неча бор машқ қилиниши лозим. Ҳар гал бир хил сўзларни ишлатиш шарт эмас, лекин фикрларингиз аниқ ибораларда жамланган бўлиши керак.

Матнни баъзан нутқ давомида тайёргарлик кўрмасдан анча ўзгартириш, баъзан тингловчиларнинг таъсир кучини ҳисобга олиб, сезиларли даражада қисқартиришга тўғри келади. Шу боис, якуннинг икки-учта вариантини олдиндан тайёрлаб қўйиш мақсадга мувофиқдир. Биттаси тўғри келмаса, бошқасини қўллаш мумкин. Айрим нотиқлар якунга умуман етиб бора олмайдилар. Уларнинг гаплари нутқнинг қандайдир ўртасида тез ва дудмол бўлиб қолади. Ёқилғиси тугаб, бир неча ноилож силтанишлардан сўнг батамом тўхтаб қолган автомобилдаги ҳолат юзага келади. Авария! Аниқки, бу ерда пухтароқ тайёргарлик, кўпроқ амалий тажриба, яъни ёқилғи бакида кўпроқ бензин бўлиши талаб этилади.

Аксарият тажрибасиз нотиқлар ўз маърузаларини кескин тўхтатиб қўядилар. Уларда равонлик ва хотима етишмайди.

Нутқларида якун йўқ: кутилмаганда гапиришни тўхтатадилар. Бу эса тингловчиларга нохуш таъсир қилади, улар минбарда ҳаваскор турганини англайдилар. Бундай нотиклар сиз билан ҳозиргина дўстона суҳбатлашиб, кутилмаганда ўрнидан сакраб туриб, хонадан чопиб чиқиб кетган одам каби иш тутадилар.

Линкольндай нотик ҳам президентлик вазифасини бажаришга киришишда сўзлайдиган нутқнинг қораламасида хато қилган. Мазкур нутқ оғир пайтларда сўзланган. Ғазаб ва нафратнинг қора булутлари аллақачон унинг боши узра қуюқлашар, бор-йўғи бир неча ҳафтадан сўнг мамлакат низо ва вайронагарчилик гирдобига ғарқ бўларди. Линкольн жанубий штатлар аҳолиси учун мўлжалланган нутқида қуйидагиларни айтмоқчи эди: «Фуқаролар урушини бошлаш ҳақидаги муаммони ҳал қилиш сизларнинг қўлингизда, норози ватандошларим, айнан сизларнинг қўлингизда. Ҳукумат сизларга ҳужум қилмайди. Агар сиз биринчи бўлиб бошламасангиз, биз низога йўл қўймаймиз. Сиз ҳукуматни йўқ қилишга Самога қасамёд қилмагансиз, лекин мен уни ҳимоя қилишга онт ичганман. Сиз унга ҳужум қилишдан ўзингизни тийишингиз мумкин. Мен эса уни ҳимоя қилиш заруриятидан бўйин товлай олмайман. Шунинг учун мен эмас, сиз ҳал қилишингиз керак: тинчликми ёки қилич?»

Линкольн ушбу нутқни ўз вазири Сьюардга кўрсатди. У маъруза якуни ҳаддан ташқари кескин, очиқдан-очиқ ифвогарона чиққанлигини одилона айтди. Сьюард нутқ якунини ўзи ўзгартиришга уриниб кўрди ва икки хил матн тайёрлади. Линкольн улардан бирини маъқуллади. Унча аҳамиятга эга бўлмаган ўзгартиришлар киритиб, ўзининг биринчи матнидаги охириги учта жумлани янгиллади. Натижада президентлик вазифасини адо этишга киришиш вақтидаги биринчи нутқи кескинликдан маҳрум бўлди ва тинчликсеварлик, ҳақиқий гўзаллик ва шеърий риториканинг асл намунаси юзага келди.

«Мен нутқимга сўнгги нуқтани қўймоқчи эмасман. Биз – душман эмас, дўстлармиз. Душман бўлишимиз керак эмас. Эҳтирослар жунбишга келиши мумкин, лекин улар дўстлик ришталаримизни узмаслиги керак. Ҳар бир инсон қалби, бепоеън мамлакатимиздаги ҳар бир жанг майдони ва ҳалок бўлган қаҳрамонлар қалби билан боғлаб турувчи

хотиранинг сирли торлари қайтадан жаранглай бошлайди. Бу мамлакатимизнинг илоҳий ҳимоячиси тегингани заҳоти, албатта, рўй беради».

Тажрибасиз нотиқ маърузаси якунини тўғри «*ҳис этиш*» ни ўзида қай тарзда ишлаб чиқа олади? Бу борада юзаки қоидалар ёрдам берадими? Йўқ. Маданият каби, мазкур масала ҳам жуда нозик. Бу олтинчи туйғу билан, деярли ички туйғу билан ҳис этилади. Нотиқ фақат якуннинг уйғунлиги ва моҳирлигини *ҳис этиб*, муваффақиятга умид боғлаши мумкин. Бироқ бу *ҳиссиёт* ривожланиш хусусиятига эга. Таниқли нотиқлар ўз мақсадларига эришишда фойдаланган бундай усулларни ўрганиб, кўникмани ривожлантириш мумкин.

Уэльс шаҳодасининг Торонтодаги Империя клубида сўзлаган нутқи якунига эътибор беринг: «Жаноблар, мен ўзим ҳақимда бунчалик узоқ гапирганим учун, чегарадан чиқиб кетдим, деб ўйлайман. Лекин сизларга, Канадада сўзлашга мушарраф бўлган энг катта аудиторияга шуни етказмоқчиманки, мен мавқеим ва шу сабабли ўзимга тушадиган масъулият ҳақида ўйлайман. Ишонтириб айтишим мумкинки, бу улкан масъулият ва ишончингизни оқлаш учун, мен ҳамиша астойдил ҳаракат қиламан».

Бу нутқни кўр одам тинглаганида ҳам, унинг якунланганини *ҳис этган* буларди. Мазкур маъруза боғланмаган арқон каби ҳавода тебраниб тургани йўқ. У равон якунланди.

Машҳур доктор Гарри Эмерсон Фосдик Женевада якшанба куни Миллатлар Лигасининг VI ассамблеяси очилишидан кейин Авлиё Пётр соборида нутқ сўзлаган. У қуйидаги мавзунини танлаганди: «Қилични ушлаган қиличдан ҳалок бўлади». Қаранг, маърузанинг сўнгги сўзлари қанчалик чиройли, улуғвор ва кучли жарангламоқда:

«Биз Исо Масих ва урушни яраштира олмаймиз – масаланинг моҳияти ана шунда. Ҳозирги кунда бу масала дунё насронийлари виждонини ташвишга солиши керак. Уруш – бутун инсониятни ўраб олган жамиятнинг энг буюк ва ҳалокатли гуноҳидир. У аслида насронийлик ғоясига бутунлай зиддир. Уни олиб бориш усуллари ва оқибатлари Исо қарши турган барча нарсаларни намойиш қилади, ҳақиқатан ҳам у айтганларидан ҳеч нарса йўқ. У Худо ва одам ҳақидаги ҳар қандай насроний доктринасини қатъий равишда рад этади.

Буни ерда ақл билан яратилган энг ашаддий даҳрийлик фанидан ҳам кўра қатъийроқ бажаради. Насронийлик черкови буюк замонамизнинг ушбу энг буюк ахлоқий муаммосини ҳал этиш билан ўзи шуғулланиши керак эмасми? У узоқ ождодларимиз давридагидай яна бир бор замонавий дунёнинг бутпарастларига қарши курашнинг аниқ тамойилларини таърифлаб бериши ва қарама-қарши курашаётган томонларини қўллашдан воз кечиб, миллатчилик тепасида Худо салтанатини кўтариши ва барча мамлакатларни тинчликка даъват этиши керак эмасми? Бу ватанпарварликни рад этиш эмас, аксинча, уни улуғлаш бўларди.

Ушбу дақиқаларда, мен бу ерда, мазкур баланд гумбаз остидаги меҳмоннавоз жойда туриб, америкалик сифатида, ўз ҳукуматим номидан гапира олмайман. Лекин, америкалик ва насроний сифатида, миллионлаб ватандошларим номидан гапиришим, биз дуолар қиладиган, афсуски, қатнаша олмайдиган буюк хизматларингизда улкан муваффақият тилашим мумкин. Биз ўша мақсад – дунёни яратувчи тинчликка эришишга интилиб, кўп қиррали иш олиб бормоқдамиз. Ҳали ҳеч қачон ишлашга арзийдиган бундай буюкроқ мақсад бўлмаган. Агар аксини танласак, инсоният сира дуч келмаган даҳшатли фожаия юз беради. Маънавият салтанатидаги Худонинг қонуни физика салтанатидаги бутун олам тортишиш қонунига ўхшаш: у барча одамлар, барча халқлар учун барабар: «Қилични ушлаган қиличдан ҳалок бўлади».

Лекин бу барча яқунлар Линкольннинг иккинчи бор президентликка киришиш вақтида сўзлаган нутқи поёнидаги улуғвор овозлар ва худди органда ижро этилгандай жарангдор оҳангсиз тўқис бўлмасди. Оксфорд университетининг фахрий ректори граф Керзон Кеддлестонский мазкур нутқ ҳақида шундай деган: «У инсоният кучи ва хазинасини бойитади... У – нотиқлик санъати дурдонаси, салкам илоҳий гапга чечанлик намунасидир».

«Бизнинг қалбларимиз даҳшатли фалокат – урушнинг тезроқ тугашини сўраб ибодат қилмоқда. Бироқ, агар Худо лозим топса, бу қўлларнинг оғир меҳнати туфайли икки юз эллик йил мобайнида яратилган барча бойликлар йўқ қилинмагунча ва қамчи зарбаси туфайли томган ҳар бир томчи қон, уч минг йил олдин айтилгандек, қилич зарбаси

билан интиқом олинмагунча давом этиши мумкин. Бу бизни «Худонинг жазоси адолатли ва тўғри», дейишга мажбур қилади.

Келинг, барчага нисбатан адоватсиз, лекин шафқат ва ўз ишимизга бўлган барқарор ишонч билан, чунки бунга Худо гувоҳлик бермоқда, ўзимизга тегишли масалани ҳал этишга олға интилайлик. Уруш йиллари машаққатлари ва жудоликларини кўтариб чиққанлар ва жангда ҳалок бўлганлар, бевалар ва етимлар ҳақида ғамхўрлик қилайлик. Келинг, биз ва бошқа халқлар орасида адолатли ва мустаҳкам тинчлик ўрнатишга ёрдам берадиган барча ишларни амалга оширайлик».

Менимча, сиз инсон айтиши мумкин бўлган нутқнинг энг ажойиб якуни билан танишдингиз.

Шундай баҳога розимисиз? Яна қандай нутқ бу қадар инсонпарварлик, самимий муҳаббат ва раҳм-шафқатга тўла?

«Ҳа, Геттисбергдаги нутқ улуғворликка тўла, — дейди Уильям Э.Бартон «Авраам Линкольн ҳаёти» китобида, — лекин, унинг сўзлари улуғворлик руҳининг ҳақиқий чуққиларига интилгандир...

Авраам Линкольннинг мазкур нутқи унинг ақли ва юсак руҳий даражасидан далолат беради».

«Уни илоҳий дostonга ўхшатиш мумкин, — деб ёзганди Карл Шурц. — Америка президенти ҳеч қачон бундай сўзларни Америка халқига айтмаган. Америка ҳали ҳеч қачон қалби тубида бундай сўзларни топган президентга эга бўлмаган».

Қолаверса, сиз, фикримча, президент Вашингтонда ёки бош вазир Оттава ёки Канберрада қилгандай унутилмас нутқ сўзламоқчи эмассиз. Биз қандайдир жамоатчилик фаолиятига жалб қилинган баъзи гуруҳ одамларида оддий нутқни якунлаш муаммосига дуч келамиз. Сиз буни амалга оширишингиз мумкин? Келинг, шу мавзуда фикр юритайлик. Баъзи фойдали тавсияларни ишлаб чиқайлик.

Нутқингизнинг асосий мазмунидан келиб чиқиб хулоса ясанг

Ҳатто уч-беш дақиқалик маърузада ҳам нотик шунчалик кўп масалани тилга олиб ўтиши мумкинки, тингловчилар нутқнинг асосий мазмуни ҳақида аниқ тасаввурга эга бўл-

майдилар. Лекин буни ҳамма нотиқ ҳам тушунавермайди. Кўпчилиги эса улар учун мутлақо аниқ мазмун худди шу тарзда тингловчиларга ҳам тушунарли бўлмаслигини яхши англамайди.

Нотиқ бироз вақт мобайнида ўз ғоялари устида фикр юритди, лекин бу тингловчиларга мутлақо маълум эмас. Мазкур ғоялар уларга сочма ўқдай санчилади. Баъзи нотиқлар ғояларни тилга олиб ўтишлари мумкин, лекин, одатда, кўпчилик уларнинг ёнидан тўхтамай ўтиб кетади. Тингловчиларга эса, Ягога ўхшаб, фақатгина «кўп нарсаларни унутмаслик, лекин ҳеч нимани аниқ эслаб қолмаслик» қолади, холос.

Айтишларича, ирландиялик бир сиёсий арбоб нутқлар борасида шундай маслаҳат берган: «Аввал тингловчиларга айтмоқчи бўлганларингизни айтиб, кейин эса уларга айтиб бўлганларингиз ҳақида гапириб беринг». Ўйлаб кўрилса, унчалик ёмон эмас. Ҳақиқатан, жуда кўп ҳолатда «ҳикоя қилиб бўлинган нарса ҳақида ҳикоя қилиш» тавсия қилинади. Лекин буни хулоса тарзида қисқа ва жўшқин амалга оширинг.

Мана яхши мисол. Чикаго темир йўл компаниясининг раҳбар ходимларидан бўлган бир нотиқ ўз маърузасини шундай якунлади:

«Қисқа қилиб айтганда, жаноблар, ушбу блокираторни шарқий, ғарбий ва шимолий бўлимларда қўллашда орттирилган тажриба қўл келади. Унинг ҳаракати негизида асос солинган юқори тамойиллар, ҳалокатларнинг олдини олиш натижасида бир йил иқтисод қилинган маблағни кўриб чиқамиз. Буларнинг барчаси мазкур мосламани темир йўлимизнинг жанубий бўлимида дарҳол ишга туширишни энг жиддий ва қатъий тарзда тавсия қилишга имкон беради».

Унинг нима қилганига эътибор бердингизми? Сиз буни нутқнинг бошқа қисмларида айтганларини, ҳатто эшитмай туриб ҳам, кўришингиз ва ҳис қилишингиз мумкин. Бор-йўғи эллик тўрт сўздан иборат бир неча жумлада у ўз нутқининг барча асосий қоидаларига хулоса ясади.

Мазкур хулосани фойдали, деб ўйлайсизми? Агар сизнинг нуқтаи назарингизга мос келса, бу усулдан фойдаланинг.

Ҳаракатга ундаш

Юқоридаги матн парчаси – ҳаракатга ундашдан иборат маъруза якунининг ажойиб намунасидир. Нотиқ баъзи ҳаракатларни: блокираторни темир йул компаниясининг жанубий бўлимида қўллашни истаганди. Бу даъват иқтисод қилинадиган маблағни, шунингдек, темир йуллардаги ҳалокатлар сонини қисқартиришни ёдга солишга асосланган. Нотиқ ҳаракатларга муҳтож эди ва у бунга эришди. Мазкур машқ нутқи эмасди. У темир йул компанияси директорлари кенгашида янгради ва узи даъват қилганига эришди: блокиратор урнатилди.

Қисқа самимий хушомад

«Янги замонлар келишини яқинлаштириш учун Пенсильвания штати янги ҳаракат бошида турмоғи керак. Пенсильвания йирик темир ва пўлат ишлаб чиқарувчи ҳисобланади. Унинг ҳудудида дунёдаги энг йирик темир йул компанияси жойлашган. Мазкур штат қишлоқ хужалиги маҳсулотларини ишлаб чиқариш бўйича учинчи ўринда. Ушбу штат – иқтисодий тизимимизнинг ҳал қилувчи элементиدير. Ҳали ҳеч қачон мазкур штатда бундай улкан истиқболлар, олдинга чиқиши учун унда ҳозиргидай имкониятлар бўлмаган».

Бу Чарльз Швабнинг Нью-Йорқдаги «Пенсильвания» жамиятида сўзлаган нутқининг якуни эди. Тингловчилар қониқиш, хурсандчилик, келажакка ишончни ҳис этдилар. Якунлашнинг мазкур усули мақтовга лойиқ, лекин амалийлик касб этиши учун, у самимий бўлмоғи лозим. Бу ерда ҳеч қандай хушомад, тасодиф йўқ. Самимийликдан маҳрум якун сохта янграйди. У тингловчилар томонидан қалбаки танга каби қабул қилинади.

Ҳазил хотима

«Сиз нутқингизни тугатганингизда, майли, улар кулишсин», – маслаҳат берганди Жорж Коуэн. Агар сиз шунга эришсангиз ва керакли материалга эга бўлсангиз, ажойиб.

Лекин буни қай тарзда қилиш керак? Гамлет айтганидек, мана масала нимада. Буни ҳар ким ўзича қилиши керак.

Ллойд Жорж муҳим тантанали воқеа – Жон Уэсли вафотига доир методистлар (протестантлар) черкови йиғилишида нутқ сўзлаганида, унинг тингловчилари кулишини тасаввур қилиш қийин эди.

Лекин, Ллойд Жорж буни нақадар оқилона эплагани ва нутқи якуни қанчалик равон ва чиройли бўлганига эътибор беринг:

«Мен унинг қабри таъмирини сизлар қўлингизга олганингиздан хурсандман. Бу мақтовга лойиқ. У, айниқса исқиртлик ва ифлосликни ёмон кўрарди. Менимча, Уэсли шундай деган: «Ҳеч қачон методистлар орасида жулдурвоқилар бўлмасин». Айнан у туфайли, сиз ҳеч қачон бундайларни учратмагансиз (кулги). Уэсли қабрини қаровсиз қолдириш икки баравар кўрнамаклик бўлади. Сиз, албатта, у чиқиб кетаётганида, эшик ёнига югуриб келган ва «Сизни Худо сийласин, жаноб Уэсли» дея хитоб қилган дербширлик қизчанинг сўзларини эслайсиз. Бунга жавобан у шундай деди: «Агар сенинг юзинг ва пешбандинг тоза бўлганида, дуоларинг катта қимматга эга бўларди» (кулги). Исқиртликка нисбатан Уэсли ана шундай муносабатда эди. Унинг қабрини қаровсиз қолдирманг. Агар Уэсли қабрини шундай аҳволда кўрганида, дунёдаги ҳамма нарсадан кўра кўпроқ ранжиган бўларди. Ғамхўрлик қилинг. Ушбу қабр хотирадан ўчмас ва муқаддасдир. Сиз унга жавобгарсиз (қарсақлар)».

Шеърӣ якун

Ҳаммасидан яхшиси ҳазил ёки шеърӣ якундир. Ҳақиқатан ҳам, агар сиз якун учун мос шеър топсангиз, аъло иш бўларди. Бу нутққа кўнгилдаги ифор ва ўзига хослик бериб, уни қадр-қимматга тўлдиради, жозибадор қилади.

Сэр Гарри Лодер «Ротари» клубининг Эдинбургдаги америкалик делегатлар съездида ўз нутқини шундай якунлади:

«Ўйингизга қайтгач, менга табрикнома жўнатынг. Агар буни қилмасангиз, ўзим сизга хабар жўнатаман. Сиз олган табрикнома мендан эканини билиш олиш қийин эмас,

чунки унда марка бўлмайди (кулги), лекин унда куйидаги ёзилган бўлади:

*Йиллар ўтаверар кун ўтгандайин,
Дунёда барига бордир интиҳо.
Бироқ, тан бер, вақтга бўлмайди таслим
Юрак ўти – севги гултожи асло.*

Бу шеър – Гарри Лодер ва, шубҳасиз, унинг нутқи оҳангига ҳамоҳангдир. Шу боис, ушбу муайян воқеада яқун ажойибдир. Агар «Ротари» клубининг бошқа биров расмийроқ ва босиқроқ аъзоси бу шеърни ўз нутқининг якунида ўқиганида, сунъий кўринар, тингловчиларни маърузани катта истехзо билан кутиб олишларига мажбур қилган бўларди. Мен нотиклик санъатини қанчалик ўргатганим сари, одамлар ва ҳар қандай ҳаётини вазиятга тўғри келадиган қоидалар йўқлигини шунчалик тушуниб бораман. Ахир кўп нарсаси муҳокамада тилга олинган мавзу, вақт, жой ва одамнинг ўзига боғлиқ. Ҳар бир киши, Авлиё Павел айтганидек, «ўзини қутқариш чорасини кўриши лозим».

Бир мутахассиснинг Нью-Йоркдан кетиши сабабли уюштирилган хайрлашув зиёфатига таклиф қилинганим ёдимда. Нотиклар бирин-кетин унинг шарафига мақтов сўзлари ёғдириб, янги фаолиятига муваффақият тилардилар. Ҳаммаси бўлиб ўн иккига яқин нутқ сўзланди, лекин улардан фақат биттаси мутлақо унутилмас яқунга эга бўлди. Айнан у шеър билан ниҳояланганди. Нотик кетаётган одамга ўғирилди ва ҳаяжон билан хитоб қилди: «Майли, нима ҳам дердик, хайр, омад! Мен сенга ўзинг истаган барча нарсани тилайман!

*Юрагимга қўлим теккизгум аста
Шарқнинг асл ўғлони мисол,
Аллоҳ хавотиринг йўқотсин сенинг,
Қайга борма, қайдан ўтмасин йўлинг,
Хурмо дарахти соясида
Киприкларинг жуфтлашсин учун,
Кундузи ишлаб, оқшом ором олиб
Аллоҳ муҳаббатин чексиз жамлашинг учун.
Юрагимга қўлим теккизгум аста*

*Шарқнинг асл ўғлони мисол,
Аллоҳ хавотиринг йўқотсин сенинг».*

Бруклиндаги «Л.А.Д. Моторс» компаниясининг вице-президенти Ж.А.Эббот ўз ходимлари олдида тўғрилиқ ва ҳамкорлик мавзусида чиқиш қилди. У маърузасини Киплинг қаламига мансуб «Жунглининг иккинчи китоби» асаридаги жарангдор сўзлар билан яқунлади:

*Мана сизга Яшаш Учун Кураш Қонуни –
ва у осмон янглиғ бузилмас,
Бўри унга амал қилгани-чун, тирикдир;
риоя этмадими, ўлади.
Худди чирмовуқ каби икки томонга ўсиб,
Қонун ўралади;
Тўда кучи Бўри бўлиб яшагани учун,
Бўри қудрати – қадрдон тўда.*

Агар сиз шахрингиздаги кутубхона ходимларига қайсидир масала бўйича нутқ тайёрлаётганингизни ва маълум бир фикрни асослаш учун шеърлардан парча саралаш зарурлигини тушунтирсангиз, керакли маълумотни танлашга ёрдам беришади. Масалан, Бартлеттнинг маълумотнома шаклидаги «Таниш парчалар» асарини.

Библиядан олинган иқтибос кучи

Агар сиз нутқингизда Муқаддас китобдаги парчалардан фойдалансангиз, омадингиз келади. Бундай иқтибос тингловчиларга кучли таъсир қилади. Таниқли молиячи Фрэнк Вандерлип Антанта мамлакатларининг АҚШга қарзлари масаласига бағишланган нутқи охирида шу усулдан фойдаланган:

«Агар биз талабларимизнинг том маънода бажарилишини мажбур қилиб туриб олсак, мақсадга эришолмаймиз. Худбинларча талаб қилсак, пул эмас, нафрат оламиз. Агар биз олийҳимматлик, айниқса, ақлли олийҳимматликни намойиш қилсак, ўзимизга қарзларни қайтаришимиз мумкин. Айнан ўша, биз шу тарзда бажарган яхши иш биз йўқотгандай туюлгандан кўпроқ нарсани беради. «Кимки ўз қалбини сақлаб

қолмоқчи бўлса, уни йўқотади, ким ўз қалбини Мен ва Инжил учун йўқотса, уни сақлаб қола олади» (Марк, 9-боб 35-бет).

Кульминация

Кульминация – нутқни якунлашнинг етарлича оммалашган усулидир. Кўпинча уни амалга ошириш қийин. Чунки ҳар доим ҳам барча нутқ сўзловчилар ва чиқишларга тўғри келавермайди. Лекин, рисоладагидек амалга оширилганда, кульминация кучли таъсир кўрсатади. Унинг кучи гапдан-гапга ҳаракатланган сари ошиб боради. Кульминацияга яхши мисол учинчи бобда келтирилган: Филадельфиядаги нутқ.

Линкольн Ниагара шаршараси ҳақидаги маърузасининг қораламасини тайёрлаётганида, кульминацияни қўллаган. Эътибор беринг, қиёслаш кучи Ниагара ёшини Колумб, Исо Масих, Мусо, Одам Ато даври билан таққослашда кульминацияга етиб, аста-секин қандай ортиб боради:

«Биз асрлар қаърига кириб бормоқдамиз. Колумб илк бор китъамизни ахтариб бошлаган. Исо хоч азобларини тортган. Мусо Исроилни Қизил денгиздан ўтказган. Яна узоқроқ давр, Одам Ато Худо томонидан яратилган – ва ўша, Ниагара шаршараси ҳозиргидай ўкирган пайт... Суяклари бутун Америка бўйлаб сочилиб, қирилиб кетган қадимий улкан ҳайвонлар ҳам худди биз ҳозир унга боқиб турганимиздай, Ниагарага қараган. Биринчи ирқ одамларининг тенгдоши, биринчи одамдан ёши катта бўлган Ниагара ҳам, худди ўн минг йил аввалгидай, кучли ва серсувдир. Мамонтлар ва мастадонтлар ер юзидан шунчалик узоқ ўтмишда йўқолиб кетганки, фақат улкан скелет қолдиқлари бир вақтлар яшагани, улар ҳам Ниагарага қараганидан дарак беради. У эса мана шу вақт мобайнида ўзининг ҳеч қачон қуримаган, музламаган ва оқимини тўхтатмаган сувларини оқизган».

Худди шу усул Уэнделл Филлипс томонидан у Туссен-Лувртур ҳақида гапирганида қўлланган. Мазкур якун нотиклик санъати бўйича китобларда кўп келтирилади. У, гарчанд фикрлашимизнинг амалий тузилиши учун бироз рангдорроқ туюлса-да, қизиқиш уйғотади. Мазкур нутқ эллик йиллар аввал ёзилган. Уэнделл Филлипс Жон Браун ва Туссен-Лу-

Агар нотик уз маърузасини ҳозирги асримизнинг тезкор суръатига мослаб қисқартирмаса, тингловчиларга ёқмайди. Уни қатъиян қабул қилмасликлари мумкин.

Ҳаттоки тарслик Авлиё Савл хатога йул қуйган. У ваъз ўқиётганида тингловчилардан бири, «Евтих исмли йигит» пинакка кетган. Ҳатто, деразадан қулаб тушиб, шикастланишига оз қолган. Лекин, ким билади, эҳтимол, Савл шундан кейин ҳам ваъз ўқишни давом эттиргандир?

Мен маълумоти бўйича шифокор бўлган бир нотиқнинг Бруклиндаги университет клубида сўзлаган нутқини эслайман. Зиёфат анчадан буён давом этаётганди. Куп нотиқлар сўзга чиққанди. Шифокорнинг навбати тунги соат иккида етиб келди. Агар у одоб ва хушмуомалаликка эга бўлганида, бир неча керакли ибораларни айтар ва биз уй-уйимизга тарқаб кетардик. Шундай йул тутдими? Асло! Қирқ беш дақиқа мобайнида тирик ҳайвон организмини ёриб текширмаслик ҳақида гапирди. Ҳали ярмига етмасдан тингловчилар, унинг жим бўлиши учун, Евтих каби деразадан қулаб тушиши ва бирор жойини синдириб олишини тилай бошладилар.

Жаноб Лоример «Сатердей ивнинг пост» журнали муҳаррири эканлигида туркум мақолаларни шуҳрат чўққисига чиққанида тўхтатган. Бундай қилишнинг нима кераги бор?

«Шунинг учунки, авжга чиқишдан кейин тезда зерикаш пайдо бўлади», – деганди Лоример. Бу доно қонуннинг омма олдида сўзланадиган маърузаларга ҳам алоқаси бор. Нутқингизни тингловчилар тинглашга чанқоқ бўлиб турганида тўхтатинг.

Исо Масихнинг тоғдаги буюк ваъзи беш дақиқа вақтни олган. Геттисбергдаги нутқ бор-йўғи ўнта жумладан иборат бўлган. Ҳаёт Китобидан оламнинг бутун яралиш тарихини мутолаа қилиш учун, тонгги газетадаги қотилликка оид мақолани ўқишга нисбатан камроқ вақт кетади... Қисқа қилинг! Қисқа қилинг!

Ньяса архиепископи доктор Жонсон Африканинг ибтидоий халқлари ҳақида китоб ёзган. У қирқ беш йил ўша ерда яшади ва уларни ўрганди. Докторнинг гапига қараганда, агар нотиқ гвангвара қишлоғи йиғилишида нутқини чўзиб юборса, тингловчилар: «Иметоша!» деб қичқириб («Бас, етар!» дегани), уни жим бўлишга мажбур қиларкан. Айтишларича,

нотикқа нутқ сўзлаши учун, бир оёғида қанча вақт тура олса, шунча вақт берилар экан. У кутарган оёғининг бош бармоғи орага теккани заҳоти, жим бўлиши керак. Оддий тингловчилар кўпроқ одоб ва босиқликни намойиш қиладилар, гарчанд узун нутқларни африкаликлардан кам ёмон кўрмасалар ҳам.

*Бас, унутма улар тақдирин,
Лек барибир ёдингдан чиқар.
Воизлар ҳам буни билишсин,
Билиш асло қилмайди зарар.*



ХУЛОСА

1. Якун ҳақиқатан ҳам нутқнинг энг муҳим қисми ҳисобланади. Охирида айтилгани хотирада узоқроқ қолади.

2. Нутқингизни: «Бу масала юзасидан айтмоқчи бўлганларим тахминан мана шулар. Эҳтимол, шу жойда тўхтатарман», деган сўзлар билан якунламанг. Якунланг, лекин бу ҳақда тингловчиларга айтманг.

3. Якунни, Вебстер, Брайт ва Гладстон қилганидай, пухта ва олдиндан тайёрланг. Машқ қилинг. Нутқ якуни равон бўлсин. Уни ўтқир қиррали чақиртош каби, чала ва бўлакланган ҳолда қолдирманг.

4. Маърузани якунлашнинг таклиф этиладиган етти варианты:

а) хулоса ясаш ва нутқингизнинг асосий бандларини такрорлаш;

б) ҳаракатга ундаш;

в) тингловчига самимий хушомад қилиш;

г) уларда кулги пайдо қилиш;

д) ўринли шеърий сатрларни ўқиш;

е) Муқаддас китобдан иқтибос келтириш;

ж) кульминация қурмоқ;

5. Нутқингиз учун яхши дебоचा ва яхши якун топинг. Уларни ажратиб турган жумлаларни қисқартиринг. Унутманг: «Шуҳрат чуққисидан кейин тезда зерикиш пайдо бўлади».

10-БОБ

НУТҚ МАЗМУНИНИ ҚАЙ ТАРЗДА ОЙДИНЛАШТИРИШ МУМКИН?

Иккинчи жаҳон уруши вақтида таниқли англиз епископи Кэмп-Апдтондаги саводсиз аскарлар олдида нутқ сўзлади. Улар жангга жўнатилаётганди, лекин ҳеч бири нима учун ўлимга юборилаётганини заррача тушунмасди. Мен биламан, чунки ўзларидан бу ҳақда сўрагандим. Нутқ масаласига келсак, у худди шундай муваффақият билан бўлар-бўлмас космогоник назария ҳақида ҳам тантанали чиқиш қилиши мумкин эди. Лекин барибир зални ҳеч ким тарк этмади: бутун маъруза давомида қуролланган ҳарбий полициячилар ҳар бир эшик ёнида турар ва ҳеч кимнинг чиқиб кетишига имкон беришмасди.

Мен бу епископнинг нотиклик қобилиятини пастга урмоқчи эмасман. Агар у маълумотли тингловчилар ҳузурида нутқ сўзлаганида, эҳтимол, муваффақиятли чиқарди. Лекин мазкур вазиятда, аскарлар учун нутқ сўзлаб, шармандаларча омадсизликка учради. Бу одам аудиторияни билмас, шубҳасиз, ўз нутқининг мақсади, унга қандай етишиш усуллари ҳақида ҳам кам тасаввурга эга эди.

Биз маъруза мақсади ҳақида гапирганимизда, нимани назарда тутамиз? Шуниси аниқ: ҳар бир нутқ, нотик англаб етадимми-йўқми, бундан қатъи назар, ўз олдида тўртта асосий мақсаддан бирини қўяди:

1. *Бирор масалага аниқлик киритиш;*
2. *Таассурот пайдо қилиш ва ишонтириш;*
3. *Ҳаракатга ундаш;*
4. *Вақтни чоғ қилиш.*

Келинг, бир неча аниқ мисолларни кўриб чиқайлик.

Механикага қизиққан Линкольн ўз вақтида кемаларни саёзликдан олиб чиқиш механизмини кашф этди ва патент олди. Ушбу механизм моделини тайёрлаётганида, адвокатлик идорасига яқинроқ устахонада ишларди. Мазкур механизм ишлаб чиқаришга жорий қилинмади, лекин Линкольн унинг потенциал имкониятлари борасида жуда юқори фикрда эди. Дўстлари идорасига моделни кўргани келишганда, у иш тарзини тушунтирарди. Асосий мақсад – бу масалага ойдинлик киритиш эди.

Линкольн Геттисбергдаги ўлмас нутқини сўзлаганида, биринчи ва иккинчи бор президентликка киришишдаги маърузасида ёки Генри Клей ҳақида завққа тўлиб гапириб, унинг улими борасида қайғурганида – нутқларининг асосий вазифаси таассурот уйғотиш ва ишонтиришдан иборат эди. Маслак аниқликни талаб этиши тушунарли, лекин мазкур ҳолатда айнан ойдинликка эришиш унинг асосий вазифаси бўлган.

Суддаги маърузаларида Линкольн ўзига керакли ҳукми чиқартиришга уринарди. Сиёсий чиқишлар қилганида, сайловчилар овозини олишни истарди. Унинг нутқлари мақсади – *ҳаракат эди*.

Президент бўлиб сайланишидан икки йил аввал Линкольн янги кашфиётлар ҳақида маъруза тайёрлади. Нутқдан мақсад – тингловчилар кўнглини чоғ қилиш эди. Лекин, афтидан, у муваффақият қозона олмади. Аслида, маърузачи-оммалаштирувчилик касби фақат кўнглини қолдирди. Бир шаҳарчада унинг маърузасига бирорта ҳам одам келмади.

Лекин Линкольннинг юқорида эслаб ўтилган бошқа нутқлари шуҳрат қозонди. Нима учун? Гап шундаки, бундай вазиятларда у мақсадни кўра оларди. Қаерга қандай боришни биларди. Кўпгина нотиқлар айнан шуни билмасликлари сабабли, мулоҳазаларининг калавасини йўқотиб, мушкул вазиятга тушиб қолардилар.

Масалан, мен Нью-Йоркдаги эски отчопарда америкалик конгресс аъзосини ҳуштак чалиб обрўсизлантиришгани, нутқини тўхтатишга мажбур қилганларининг гувоҳи бўлганман. Чунки у ўзи англамаган ҳолда, маърузасининг бош мақсади сифатида аниқликни танлаганди. Бу уруш вақтида рўй берди. Конгресс аъзосининг нутқи мавзуси Қўшма штатлар урушга қандай тайёргарлик кўраётганига бағишланганди. Тўпланганлар изоҳ тинглашни истамасдилар. Улар кўнгилхушликни хоҳлардилар. Тез тугатади, деган умидда ўн-ўн беш дақиқа мобайнида сабр ва одоб билан тинглашди, лекин бу ҳодиса рўй бермади. Нотиқ сўзлари ва фикрларида чалкашиб, гапиришда давом этарди. Тингловчиларнинг тоқати тугади. Улар ортиқ чидолмасдилар. Кимдир масхара қилиб, чапак чала бошлади. Бошқалар қўллашди. Лаҳза ўтгач, минглаб одамлар ҳуштак чалишар ва бақирарди. Тин-

гловчилар кайфиятини тушуниш борасида алоҳида ақл-салоҳиятга эга бўлмаган нотик давом эттиришга қарор қилди. Бу аудиторияни жунбишга келтирди. Кураш аланга олди. Уларнинг тоқатсизлиги ғазабга айланди. Тингловчилар уни жим бўлишга мажбурлашга қарор қилдилар. Охир-оқибат, конгресс аъзосининг сўзлари кутурган оломон шовқин-суронида чуқиб кетди. Энди йигирма фут масофадан ҳам ҳеч нима эшитиб бўлмасди. Уни қаршилиқ кўрсатишни тўхтатиб, хўрлаганча минбардан тушишга мажбур қилишди.

Бу қайғули тажрибадан ибрат олинг. Мақсадингизни англаб етинг. Нутққа тайёрланишдан олдин уни имкон қадар аниқ белгиллаб олинг. Унга қандай эришишингиз мумкинлигини англаб етинг. Кейин эса моҳирона ва усталик билан одимланг.

Аниқлик кўпроқ бўлиши учун қиёслашдан фойдаланинг

Аниқлик ҳақида. Аниқликнинг муҳимлиги ва унга етишиш мураккаблигини инобатга олинг. Ирландиялик қандайдир шоир кечада ўз дostonларини ўқиган, лекин тингловчиларнинг ундан бири у нима ҳақида гапирганини тушунмаган. Минбардан туриб ёки дўстлар даврасида нутқ сўзлаётган кўплаб кишилар менга ўша шоирни эслатади.

Сэр Оливер Лож университетлар ва омма учун нутқ сўзлаш борасида қирқ йиллик тажрибага эга. Бу инсон билан нотиклик санъати асосларини муҳокама қилганимизда, у, биринчидан, *«билим ҳажми ва тайёргарлик даражаси»*ни, иккинчидан, *«манба баёнида аниқликка эришишга йўналтирилган уринишлар»* аҳамиятини алоҳида ажратиб кўрсатди.

Франко-прус урушининг энг бошида генерал Фон Мольтке ўз зобитларига шундай деган: «Ёдингизда тутинг, жаноблар, ҳар қандай нотўғри талқин қилиниши мумкин бўлган буйруқ нотўғри талқин этилади».

Наполеон бундай хавф мавжудлигини тан оларди. У қатъий туриб, ўз котибларига буюрарди: «Аниқроқ гапиринг! Аниқроқ гапиринг!»

Шогирдлари Исо Масихдан нима учун ҳикоятлар билан гапиришини сўрашганида, у шундай жавоб берган: «Улар

кўриб туриб, кўрмайдилар ва эшитиб туриб эшитмайдилар ва фаҳламайдилар» (Матф. 13-боб).

Тингловчи ёки тингловчиларга тушунарсиз мавзу ҳақида гапираётганингизда, сизни Исодан яхшироқ тушунишларидан умид қила оласизми? Бу эҳтимолдан узоқ. Нима қилиш керак? Бундай вазиятда У қандай йўл тутди? Жоиз бўлган қарорлардан оддийси ва табиийси топилди: тушунарсиз нарсани маълум нарсалар билан қиёслаб тушунтирди. Осмон Салтанати нимага ўхшайди? Бу ҳақда фаластинлик саводсиз деҳқонлар нимани билишлари мумкин эди? Исо уни ганиш предмет ва ҳодисаларда тасвирлаб берди:

«Осмон Салтанати аёл ҳали ачимасдан туриб ҳамма нарсани уч ўлчам унга солган хамиртурушга ўхшайди»...

Яна «Осмон Салтанати яхши марваридларни ахтараётган савдогарга ўхшайди...»

Яна «Осмон Салтанати денгизга ташланган турга ўхшайди...» (Матф. 13, 33, 45, 47-боблар).

Бундай қиёслашлар уларнинг фаҳми учун тушунарли ва осон эди. Уни ҳар куни хамиртурушдан фойдаланадиган уй бекалари, ҳар куни денгизга тур ташлайдиган балиқчилар, марварид билан иш олиб борган савдогарлар тинглаганлар.

Худонинг ғамхўрлиги ва яхшилигини Довуд қандай тушунтирди?

«Худо – Чўпоним менинг. Мен ҳеч нимага муҳтож бўлмайман: у мени ҳосилдор далаларда асрайди ва сокин сувларга олиб боради» (Довуд ояти, XII).

Ҳосилдор далалар – деярли саҳро бўлган бу мамлакатда... Одамлар ва қўйлар ичиши мумкин бўлган сокин сувлар... Ҳа, чўпон халқи бундай сўзларни тушуна оларди.

Мана ушбу тамойилни қўллашнинг ёрқин ва қисман анча қизиқарли мисоли. Бир неча киши Библияни Африка экватори ерларида яшовчи бир қабила шева­сига таржима қилмоқчи бўлди. Улар қуйидаги гапга етиб келдилар: «... мени ювинтирасан ва мен қордан оппоқ бўламан» (Довуд ояти, 50). Бефойда. Бемаънилик. Маҳаллий аҳолига ҳеч қачон февраль тонгининг бирор кунида йўлакни қордан тозалашга тўғри келмаганди. Уларнинг тилида, ҳаттоки қорни аташ учун сўз йўқ эди. Бу одамлар қор билан қатроннинг фарқини билишмас, лекин тушликка кокос ёнғоғини ташлаш учун неча

марталаб пальмаларга чиққандилар. Шу боис, нотаниш нарсани таниш нарса билан қиёслашга қарор қилдилар. Таржима бундай бўлди: «... ювинтирасан мени ва мен кокос ёнғоғи этидан оқроқ бўламан». Мазкур вазиятда бундан яхшироғини ўйлаб топиш даргумон эди, шундай эмасми?

Мен Миссури штати Уорренсбург шаҳарчасидаги ўқитувчилар коллежида бир географнинг Аляска ҳақидаги нутқини тинглаганман. Унинг маърузасида аниқлик етишмас, тингловчилар учун қизиқ эмас, чунки африкалик кунгиллилардан фарқли ўлароқ, ўзининг сўзлари тингловчиларга қизиқарли бўлиши ҳақида ўйламасди. Масалан, у Алясканинг умумий майдони 590 804 квадрат миля, аҳоли сони эса 64356 кишига тенг эканини айтди.

Оддий одамга ярим миллион квадрат миля нимани англатади? Жуда кам нарсани. У квадрат милялаб ҳисоблашга ўрганмаган. Тасаввури ҳеч қандай манзара яратмайди. У 500 минг квадрат миля тахминан Мэн штати ёки Техас штати майдонига тенг эканлиги ҳақидаги тушунчага эга эмас.

Фараз қилайлик, нотиқ Алясканинг қирғоқбўйи ва ороллари билан биргаликдаги узунлиги экватор узунлигидан ортиқ эканини, майдони эса Вермонт, Нью-Гемпшир, Мэн, Массачусетс, Род-Айленд, Коннектикут, Нью-Йорк, Нью-Жерси, Пенсильвания, Дэлавер, Мэриленд, Ғарбий Виржиния, Шимолий Каролина, Жанубий Каролина, Жоржия, Флорида, Миссисипи ва Теннеси штатлари майдонларидан ортиқ эканлигини айтди. Бу вазиятда тингловчилар Аляска ҳудудининг катталиги ҳақида етарлича аниқ тушунча олмасмидилар?

Нутқ сўзловчи штат аҳолиси 64356 киши эканини айтди. Бу одамларнинг ўртасидан биттаси ҳам нотиқнинг аҳоли сони ҳақидаги келтирган рақамларни беш, балки, бир дақиқадан ортиқ хотирасида сақлай олмайди. Нима учун? Чунки «олтмиш тўрт минг уч юз эллик олти» сони тез талаффуз қилинади, у тингловчилар томонидан етарлича аниқ қабул қилинмайди, ундан қоладиган из қирғоқбўйи қумидаги из каби, ғира-шира ва ноаниқдир. Кейинги тўлқин бостириб келгани заҳоти йўқолиб кетади. Эҳтимол, ушбу рақамни тўпланган одамларга яхши таниш бирор нарса билан боғлаб эсга олиш оқилона иш бўлармиди? Масалан, Миссури штатининг тингловчилар яшайдиган шаҳарчага яқин жойда Сент-Жозеф

шаҳри борлиги айтилса бўлар эди. Кўпчилик тингловчилар у ерда бўлишган. Аляска аҳолиси эса ўша вақтда Сент-Жозеф аҳлидан ўн минг одамга кам эди. Албатта, Аляска ҳақида гапираётганда, бу масалани нутқ сузланаётган шаҳар билан боғлаш яхшироқ бўларди. Агар нотик: «Аляска Миссури штатидан беш баравар катта, лекин Аляска аҳолиси Уорренбург аҳолисидан бор-йўғи ўн уч баравар ошиқ» деб айтганида, тингловчилар учун анча тушунарлироқ бўларди.

Қуйидаги мисолларни кўриб чиқинг ва ўйлаб кўринг, сизга «а» варианты аниқроқ туюладими ёки «б»ми?

а. Бизга энг яқин юлдуз ўттиз беш триллион миля масофада жойлашган.

б. Дақиқасига бир миля тезликда кетаётган поезд бизга энг яқин юлдузга қирқ саккиз миллион йилда етиб борган бўларди. Агар ўша юлдузда қўшиқ янграганида, оҳанги Ерда уч миллион саккиз юз минг йилдан кейин эшитилган бўларди. Ер ва ўша юлдуз оралиғида тортилган ўргимчак уяси толаси ёки вазни беш юз тоннага етарди.

а. Дунёдаги энг катта черков – Авлиё Пётр Соборининг узунлиги 232 ярддан иборат, эни эса – 384 фут.

б. Унинг катталиги тахминан иккита устма-уст қўйилган Вашингтондаги Капитолий биноси тенг.

Сэр Оливер Лож маълум тайёргарликка эга бўлмаган тингловчилар учун атомнинг ҳажми ва табиати ҳақида гапирганида, шу усулдан фойдаланган. Мен унинг Европадаги тингловчиларга Ўрта Ер денгизида қанча томчи сув бўлса, бир томчи сувда ҳам шунча атом борлигини айтганини тинглаганман. Тингловчиларнинг аксарияти бир ҳафтадан ошиқ вақт мобайнида Гибралтардан Сувайш каналигача саёҳат қилаётгандилар. Нутқ мавзусини янада яхшироқ тушунтириш учун, у бир томчи сувда бутун сайёрамиздаги майсаларчалик атом борлигини айтди.

Ричард Хардинг Дэвис Нью-Йоркдаги тингловчиларига ҳозир масжид жойлашган Авлиё София ибодатхонаси «Бешинчи авенюсидаги театр залидек» катта эканини айтган. Унинг эътирофича, Бриндизи агар орқасидан кирилса, Лонг-Айленд-Ситига ўхшайди.

Нутқларингизда ана шу усулдан фойдаланинг. Агар буюк эҳром кўринишини келтираётган бўлсангиз, унинг баландли-

ги тўрт юз эллик бир футга тенг эканини айтинг. Кейин тингловчилар ҳар куни кўрадиган бирор бино билан таққосланг. Уларга эҳром пойдеворида қанча шаҳар мавзёларини жойлаштириш мумкинлигини айтинг. Тингловчиларга эҳромни суюқлик билан тўлдириш мумкин бўлган заллар сони билан қиёсламанг, галлонлар ёки минглаб баррель ҳақида гапирманг. Баландлик ўлчамини футларда гапирмай, балки, дейлик, шу залдан бир ярим баравар баландлигини айтинг. Массофани миляларда кўрсатгандан кўра, уни темир йўл станциясидан бирор кўчагача бўлган масофа билан қиёслаган маъқул эмасми?

Махсус атамаларга йўл қўйманг

Фараз қилайлик, сиз ҳуқуқшунос, шифокор, муҳандис ёки тор соҳадаги мутахассиссиз. Одамлар билан суҳбатлашаётганда, ўз ишингизнинг икир-чикирлари ҳақида сўзлашдан икки карра эҳтиёт бўлинг.

Мен алоҳида эҳтиёткорлик ҳақида гапиряпман. Фаолиятим тақозосига кўра, мутлақо муваффақиятсизлик билан тугаган юзлаб турли нутқларни тинглаганман. Улар айнан шу сабабга кўра муваффақиятсизликка учраган. Аниқ далил шуки, нотиқлар муайян ихтисосликларини тингловчилар тушунмаслигини мутлақо ҳисобга олишмайди. Натижа қандай бўлади? Уларнинг маърузаси тартибсиз кечади. Бир фикрдан иккинчисига сакраб ўтиб, шахсий тажрибасини акс эттирадиган, фақат ўзларига таниш атамаларни баён қиладилар. Лекин билимсизлар учун уларнинг нутқи июнь ёмғирларидан сўнг Айова ва Канзас штатларидаги ҳайдалган маккажўхори далаларини босган Миссури сувларидек деярли «тиниқ».

Бундай нотиқ нима қилиши керак? У Индиана штатининг собиқ сенатори Беверижнинг қуйидаги маслаҳатини ўқиши ва ҳисобга олиши зарур:

«Мана буни амалда қўллаган маъқул: иштирокчилар орасидан энг овсар кўринган одамни танлаб, сўзларингизга қизиқишга мажбур қилиш учун, барча кучни сарфланг. Бунга аниқ фикрлаш ва далилларингиз равшанлиги ёрдамида эри-

шиш мумкин. Маърузага ота-онаси билан бирга келган бола ёки қизчага гапирган янада яхшироқ.

Нутқингизнинг, ҳатто уни англаб, маърузадан сўнг такрорлашга қодир бўлган бола учун ҳам тушунарли бўлишига эришинг. Буни аниқ бажаришга уриниб кўришингизни ўзингизга, агар истасангиз, баланд овозда тингловчиларга айтинг.

Мен бир шифокорнинг маъруза вақтида «диафрагмал нафас олиш, шубҳасиз, ичак перистальтикаси (ошқозон ва ичакларнинг тулқинсимон керилиш ёки сиқилиш ҳаракатлари)га ёрдам беради ва организм ҳолатига ижобий таъсир кўрсатади» деганини эшитганман. Бу жумла билан ўз изоҳини якунлаб, кейинги бандга ўтмоқчи эди. Мен уни тўхтатдим. Тингловчилардан кимлар диафрагмал нафас олиш билан бошқача нафас олиш турлари ўртасидаги фарқни, инсон организми учун алоҳида фойдаси нимада эканини сурадим. Ким перистальтика нималигини яхши тушунса, қўл кўтаришини илтимос қилдим. Сўров натижалари шифокорни ҳайрон қолдирди.

У яна сўзлай бошлади ва қуйидагиларни айтди: «Диафрагма, бу — кўкрак қафасининг пастки деворчасини ўпка ва қорин бўшлиғи юқори деворчаси асосига айлантирадиган ингичка мушак. Агар диаграмма пассив бўлса, бу кўкрак билан нафас олишда рўй беради, у тўнқарилган товоқчани эслатиб, эгилган ҳолатда туради.

Қорин билан диафрагмал нафас олишда бу эгилган мушак деярли ясси бўлмагунча пастга туша бошлайди. Сиз қорин мушаклари камарингизни сиқаётганини ҳис этишингиз мумкин. Диафрагманинг бундай пасаювчи босими қорин бўшлиғининг юқори қисмида жойлашган аъзолар: ошқозон, жигар, ошқозон ости бези, талоқ ва қуёш ўрилмаси (қоринда туташган вегетатив нервлар тизими)ни ишқалаб, кучайтиради. Ҳар бир нафас чиқаришда ошқозон ва ичак, яна ишқаланиб, диафрагмага ёпишади. Бу ишқаланиш организмнинг тозаланиш жараёнига ёрдам беради.

Кўпинча айнан ичак турли касалликларга сабаб бўлади. Агар ошқозон ва ичак керакли тарзда диафрагмал нафас олиш ёрдамида «машқ қилдирилса», одатда ҳазм қилиш тизимидаги бузилишлар, ич қотиши, организмнинг ўз-ўзини заҳарлаш белгилари йўқолиб кетади».

Линкольннинг аниқлиги сир

Линкольн ҳамиша ўз далилларини тингловчиларга тушунарли тарзда баён қилишга интиларди. У конгрессга юборган биринчи мактубида «шакар билан қопланган» иборасини ишлатди. Давлат босмахонаси директори ва Линкольннинг оилавий дўсти жаноб Дефриз мазкур ибора Иллинойсдаги тайёрланмаган нутққа тўғри келиши, бундай тарихий ҳужжатда эса ҳаддан ташқари оддий кўринишини айтди.

«Гап бундай, Дефриз, – жавоб берди Линкольн, – агар сен, одамлар бу сўзни тушунмайдиган вақт келади, деб ўйласанг, мен уни алмаштираман. Ҳозирча, майли, қолаверсин».

Бир куни Линкольн Нокс коллежи директори доктор Гулливерга қандай қилиб оддий тилга «ишқибозлик»ни ишлаб чиққанини ҳикоя қилиб берди: «Менинг хаёлимга болалигимдаги бир хотира жонланади. Ушанда, кимдир мен тушунмайдиган тилда гаплашса, ҳамиша жаҳлим чиқарди. Бошқа ҳеч нимадан аччиқланмасам-да, лекин бу жиғибийрон қиларди. Ҳозиргача шундай. Эсимда, кечқурун, қўшнилари отам билан суҳбатини эшитиб қолиб, ўзимнинг кичкина ётоқхонамда ёлғиз қолардим. Мен учун тушунарсиз бўлган баъзи ибораларнинг аниқ маъносини тушунишга уриниб, хонани қадамлаб ўлчардим. Бунга туннинг анча қисми кетарди. Ухлашга уринар, лекин ухлолмасдим. Ўзим тушунмаган иборанинг маъносини топмагунимча тинчимасдим. Топдим деб ўйлаганимда эса, уни ҳар қандай бола тушунадиган оддий тилда баён қилишга уринардим. Кўп марталаб такрорлаганимдан сўнг хотиржам бўлардим. Шундай қилиб, у ҳозир ҳам ўзимда яшайдиган ҳақиқий ишқибозликка айланган».

Ишқибозлик? Ҳа, Нью-сейлемлик синф раҳбари Грэм бу интилишни айнан *ишқибозлик* деб гувоҳлик беради: «Шундай бўлардики, Линкольн у ёки бу фикрни баён қилишнинг учта талқинидан бирини соатлаб танларди».

Етарлича тушунмасликнинг энг кўп учрайдиган сабабларидан бири: одамлар ўзлари нима демоқчи эканликларини етарлича тасаввур қила олмасликларидир. Ноаниқ таассуротлар! Мужмал, бетайин ғоялар! Натижа нимаям бўларди? Бундай ғуборда уларнинг онги ҳақиқий туман шароитидаги фотоаппа-

ратдан яхшироқ ҳаракат қила олмайди. Биз, Линкольн каби, ҳар бир ноаниқлик ёки дудмаллик борасида ўйлаб қуришимиз зарур. Биз унинг усуллари қўллашимиз керак.

Кўриш идрокдан фойдаланинг

Кўздан мияга борадиган асаблар йўғонлиги, тўртинчи бобда айтилганидек, қўлоқлардан мияга борадиган асабларникидан анча ортиқдир. Илмий маълумотлар тасдиқлашича, биз учун кўриш таассуротлари эшитишга қараганда, йигирма беш баравар муҳимроқ экан. Қадимий Хитой мақолида айтилганидек: «Юз марта эшитгандан бир марта кўрган маъқул». Шундай экан, сизни тушунишлари учун, нутқингиз равшан, ғояларингиз яққол бўлиши керак.

«Нэшнл кэш режистер» компанияси президенти Жон Г.Паттерсон айнан худди шу тарзда иш тутарди. Унинг «Систем» журнали учун ёзган мақоласида ишчилар ва савдо агентларини ўқитишда ўзи қўллаган ёндашувлари ҳақида ҳикоя қилинади:

«Мен фақат биргина сўзлар орқали тушуниб, доимий эътиборга эришиб бўлмайди, деб ҳисоблайман. Кучли ёрдамчи восита талаб қилинади. Нутқ учун нима тўғри, нима нотўғри эканлигини кўрсатадиган расмлар яхши кўмакчи бўлиши мумкин. Диаграммалар оддий сўзларга қараганда ишончли, иллюстрациялар эса диаграммаларга нисбатан ишончлироқ. Нутқингизнинг ҳар бир бўлими расмлар билан асосланиб, сўзлар уларни бир-бири билан боғлашга хизмат қилса, ажойиб бўларди. Мулоқот учун кўргазмалар тасвирнинг аҳамияти, айтган сўзларимдан кўра, анча муҳимроқ эканлигини аллақачон тушуниб етганман.

Кичикроқ кулгили расмчалар ниҳоятда самарали... Мен улардан фойдаланиш тизимини, ўзига хос, «суратли суҳбатлар»ни ишлаб чиқдим. Масалан, доллар белгиси акс этган доирача пул бирлигини англатади, доллар белгиси бўлган қоп эса — йирик миқдордаги пулни. Одамларнинг оддийгина юз тасвири анча яхши таъсир кўрсатади. Доирача чизинг, ичига кўзлар, бурун, оғиз ва қўлоқларни белгилаш учун бир неча чизиқларни акс эттиринг. Чизиқларни у ёки бу томонга

букиб, юзга турли хил ифода берса бўлади. Ҳаётдан орқада қолган одам лабларининг бурчаклари пастга қаратилган ҳолда тасвирланиши мумкин. Ғайратли ва замонавий инсоннинг лаб чизиклари юқорига кутарилган бўлади. Бу расмлар оддий, лекин карикатурачи-рассом қобилиятини чиройли расм солиши эмас, балки ғояни ёрқин ифода қила олиши аниқлаб беради.

Ёнма-ён турган, пуллар солинган бири катта, иккинчиси кичик қоп, табиийки, икки йўлни англатади: тўғри ва нотўғри. Агар сиз тўғри йўлни танласангиз, кўп пулга эга бўласиз, нотўғриси эса кам пул олиб келади. Бундай расмларни маъруза пайтида тез чизишни ўрганиб олсангиз, тингловчилар эътиборини нутқингиздан чалғиш хавфини бартараф қиласиз. Уларнинг изоҳларингизга эргашишларига шубҳаланмасангиз ҳам бўлади. Қолаверса, бу кулгили расмлар хуш кайфият уйғотади.

Мен кўпинча бир рассом ёрдамидан фойдаланардим. Ундан мен билан цехларда юриши ва сездирмасдан нотўғри бажарилган барча ишлар расмини чизиб боришини илтимос қилардим. Бу хомаки чизмалар ҳақиқий расмларга айланарди. Мен ишчиларни тўплар ва уларнинг қайси босқичда ҳа-тога йўл қўйганларини аниқ кўрсатиб берардим. Стереоскоп ҳақида эшитгач, мен дарҳол уни сотиб олдим ва расмларни деворга тушира бошладим. Бу қоғоздаги расмлардан кўра самаралироқ эди. Уйлашимча, мен дунёдаги энг биринчи кино ускуналардан бирининг эгаси бўлганман. Айни дамда ихтиёримизда кўплаб кинофильмлар ва 60 мингдан ортиқ стереоскопик слайдлар сақланаётган катта бўлим бор».

Ҳар қандай предмет ёки воқеани бу тарзда чизиб бўлмайди, албатта. Лекин, имкон қадар, шу усулни қўллаш зарур. У эътиборни тортади ва кўпинча тушунишни яхшилайдди.

Рокфеллер стол устидаги тангаларни ташлаб юборган

Рокфеллер «Колорадо фьюэл энд айрон» компаниясининг молиявий аҳволини яққол тасвирлаб бериш учун, қандай қилиб кўриш идрокидан фойдаланган? У бу ҳақда «Систем» журнаliga сўзлаб берган:

«Мен кўплаб ишчилар, гўёки Рокфеллерлар мазкур компаниядан улкан даромадга эга, деб ҳисоблаётганларини билиб қолдим. Чунки бу ҳақда атрофдаги барча одамлар гапиришарди. Мен уларга «Колорадо» билан алоқадор ун тўрт йил мобайнида мазкур компания акцияларимиздан келган даромад бўйича бизга бир цент ҳам туламаганини яққол кўрсатиб, аҳволни тушунтирдим.

Учрашувда унинг молиявий аҳволини лўнда қилиб намоиш қилдим. Бунинг учун стол устига бир нечта танга қўйдим. Кейин улар орасидан ишчилар маошини тасвирлаётганини олиб ташладим, бу компаниянинг асосий бурчи ҳисобланарди. Шундан сўнг хизматчилар маошини англатадиган яна бир нечта тангани олиб ташладим, қолганлари директорлар маошини тулашга кетди. Акциялар эгалари учун стол устида битта ҳам танга қолмади. Мен сўрадим: «Жаноблар, биз шерик бўлган ушбу компанияда учта шерик даромадларнинг ҳаммасини олса, улар катта ёки кичиклигидан қатъи назар. Тўртинчиси эса ҳеч нимага эга бўлмаса, бу адолатданми?»

Чиқишларингизни аниқ, лўнда, ойдин ва равшан қилинг. Тасаввурда ботаётган қуёш фонидаги буғу шохларидай аниқ ва равшан манзара чизинг.

Масалан, «ит» сўзи тасаввурингиздаги у ёки бу даражада мазкур ҳайвоннинг муайян тимсолини келтириб чиқаради, эҳтимол спаниел, скотч-терьер, сенбернар ёки шпиц зотли итни. Эътибор беринг, агар «бульдог» деганимда, бу сўзнинг аниқлиги унинг хаёлий тимсолига катта аниқлик беради. «Холдор бульдог» сўз бирикмаси эса янада кўпроқ ифодали манзарани бермайдими? Сиз «қора шотланд пониси» десангиз, бу шунчаки «от» дегандан кўра ифодалироқ эмасми? «Оёғи синган оқ бентам хўрози» ибораси тасаввурингизда «уй паррандаси» каби мужмал сўз бирикмасидан кўра қиёслаб бўлмайдиган даражада аниқ ва равшан манзарани яратади.

Муҳим ғояларни турли сўзлар билан такрорланг

Наполеон, такрорлаш нутқ санъатида ягона жиддий таъмоийл эканлигини айтган. У, агар масала моҳиятини ўзи англамаса, бу бошқаларга ҳам тушунарли бўлмаслигини

биларди. Янги ғояларни тушуниш учун вақт кераклиги, шунингдек, уларга эътиборини қаратиши зарурлигини тушунарди. Қисқа қилиб айтганда, у ғояларни такрорлаш лозимлиги, лекин турли сўзлардан фойдаланиш кераклигини биларди. Тингловчилар буни маъқулламасликларини етарлича англарди. Лекин, агар ғояларни такрорлаш янги сўзлар ёрдамида амалга оширилса, янги сўзлар танлаб олинса, тингловчилар ҳеч қачон буни такрорлаш, деб ҳисобламайдилар.

Аниқ мисолни кўриб чиқамиз. Мархум жаноб Брайан шундай деганди: «Сиз бирор-бир масалани ўзингиз англаб етмаган бўлсангиз, бошқаларга тушунтиролмайсиз. У сизга қанчалик ойдин бўлса, бошқаларга шу қадар тушунарли тарзда етказа оласиз». Бу парчада сўнги ибора биринчи фикрнинг такрори, холос. Лекин сўзлаётганингизда, такрорлаш эканлигини сезишга улгурмайсиз. Сизда муҳокама мавзуси ойдинроқ бўлгани ҳақида ҳиссиёт қолади, холос.

Мен машғулотлар чоғида, агар нотиқ юқорида келтирилган такрорлаш усулини қўллаганида, анча ойдин ва ёрқинроқ нутқлар қилганини кўп эшитганман. Тажрибасизлар ундан деярли фойдаланмайдилар. Афсус!

Умумий тушунчалар ва аниқ мисоллардан фойдаланинг

Нутқингизни намоён этишнинг энг ишончли ва оддий усулларида бири умумий тушунчалар ва аниқ мисоллардан фойдаланишдир. Яъни, биринчи ҳолатда қандайдир умумийлик назарда тутилади, иккинчисида – қандайдир муайянлик.

Ана шу фарқ ва мазкур усулларни қўллашни мисолда кўрсатиш мумкин. Қуйидаги таъкидни кўриб чиқамиз: «Жуда катта пул ишлаб топадиган эркин касблар кишилари мавжуд».

Бу таъкид тушунарлими? Сиз нотиқ нимани назарда тутганини аниқ тушундингизми? Йўқ. Нотиқнинг ўзи ҳам тингловчилар онгида нима пайдо бўлишига етарлича ишончи комил эмас. Масалан, Озарк тоғларида яшайдиган қишлоқ шифокори, эҳтимол, тасаввурида кичикроқ шаҳарчада истиқомат қилувчи ва даромади беш минг долларлик оилавий врач тимсолини яратар. Кончи-муҳандис, балки, йилига юз

минг доллар ишлаб топаётган ҳамкасблари ҳақида ўйлар. Келтирилган таъкид ўта ғира-шира ва ноаниқ. Муаллиф «жуда катта катта пул» ҳақида гапирганда, қайси касбларни назарда тутганини аниқ тушунтириш керак.

«Қўшма штатлар президентида кўпроқ пул ишлаб топадиган адвокатлар, профессионал боксчилар, бастакорлар, романчилар, драматурглар, рассомлар, актёрлар, қўшиқчилар бор».

Тушунарли, бу сафар тингловчи нотиқ нима демоқчи эканлиги ҳақида бироз аниқроқ тасаввурга эга бўлади. Лекин муайян аниқлик бўлмади. Фақат умумий тушунчалар ишлатилди, тафсилотларсиз. У «қўшиқчилар» деди, лекин ҳеч қайси қўшиқчининг исмини эсга олмади – Роза Понсел, Кирстен Флегстад ёки Лили Понсни.

Шунинг учун бу таъкид ҳали ҳам бироз кўп ёки кам даражада мужмалдир. Биз намоёиш қилиш учун аниқ мисолни эслай олмаимиз.

Лекин бундай мисол келтириш нотиқнинг вазифаси эмасми? Муайян мисоллардан фойдаланиш, қуйида қилингандай, таъкидга кўпроқ аниқлик киритмайдими?

«Йирик адвокатлар Сэмюэл Антермейер ва Макс Стюэр йилига миллион доллар топадилар. Маълумки, Жек Демпси ҳар йили ярим миллионга етадиган даромад қилади. Қора танли саводсиз боксчи Жо Луис йигирма ёшида йилига беш юз минг доллардан кўпроқ пул ишлаб топарди. Айтишларича, регтайм услубидаги мусиқа сайқали Ирвинг Берлинга ҳар йили ярим миллион доллар келтирар экан. Сидней Кингслининг пьесалари учун оладиган гонорари ҳафтасига ўн минг доллардан иборат. Герберт Уэллс ўз таржимаи ҳолида адабий асарлари учун уч миллион доллар олганини ёзган. Диего Риверанинг расмлари унга ҳар йили ярим миллион долларга яқин даромад келтирарди. Катарина Карнелл кинога тушиш учун ҳафталик беш минг долларлик гонорардан кўп марталаб воз кечган».

Мана энди тингловчиларда нотиқ нима демоқчи эканлиги ҳақида аниқ ва ёрқин тасаввур бор.

Лунда, аниқ ва қатъий бўлинг. Бу нафақат нутқингизни ойдинлаштиради, балки унга салмоқ, ишончлилик беради ва уни қизиқарлироқ қилади.

Тоғ эчкисига тақлид қилманг

Бир вақтлар ўқитувчилар олдида нутқ сузлаётган профессор Уильям Жеймс маъруза фақатгина битта масалага бағишланиши кераклигини англаб, нутқини тўхтатди. Маъруза бир соатдан бери давом этаётганди. Яқинда эса мен уч дақиқа ичида тингловчилар эътиборини ўн битта турли масалага қаратмоқчи бўлган қандайдир нотиқни тингладим. Бу ҳар бир масалага ўн олти ярим сония ажратилганини англатади.

Ақлли одам бундай бемаъни уринишга йўл қўймайди. Шубҳасиз, мен ноиложликлар ҳақида гапирмоқдаман, лекин бундай хатога йўл қўйишга мойиллик, гарчанд унчалик аниқ бўлмаса-да, деярли ҳар бир бошловчида учрайди. У сайёҳга Парижнинг диққатга сазовор жойларини бир кун мобайнида кўрсатмоқчи бўлган «Кук» компанияси гидига ўхшайди. Шундай муваффақият билан ярим соатда Америка табиий тарихи музейи кўргазмалари билан танишишга уриниб кўриш мумкин. Сиз на аниқ тасаввур, на қониқиш оласиз. Айнан шу сабабга кўра, кўпгина нутқлар мавҳум бўлиб кўринади. Нотиқ унга ажратилган вақт мобайнида жаҳон рекордини ўрнатишга уринаётгандай туюлади. У тоғ эчкисига хос тезлик ва эпчиллик билан масаладан-масалага сакраб ўтади.

Кўпгина нутқлар учун муҳим бўлган омил, бу – мухтасарлик. Шунинг учун мос равишда манбаларингизни қисқартиринг. Масалан, касаба уюшмалари ҳақида гапирганда, ажратилган олти дақиқадан уч дақиқаси мобайнида уларнинг пайдо бўлиши сабаблари, иш услублари, келтирган фойда ва саноатда қандай қилиб ижтимоий низоларни ҳал қилиш мумкинлиги ҳақида гапириш керак эмас. Йўқ, яна бир марта йўқ! Агар сиз барибир буни қилишга уринсангиз, тингловчилардан ҳеч ким маърузангиз ҳақида етарлича аниқ тасаввур ололмайди. Ҳаммаси аралашиб кетиб, ғира-шира, узук-юлуқ ва ҳаддан ташқари мавҳум бўлади.

Эҳтимол, касаба уюшмаси ишининг бирор йўналишини танлаб олиш ва барча тафсилотларини кўриб чиқиш оқилона бўлар. Шубҳасиз, бундай нутқ бутун бир нарсани ифода-

лайди. У тушунарли бўлади, тингловчилар томонидан енгил қабул қилинади ва эсда қолади.

Агар битта мавзу доирасида бир неча йўналишни куриб чиқиш керак бўлса, нутқ охирида айтилганларга хулоса ясаган маъқул. Бу қандай қилинади? Қуйида ушбу дарс хулосасини ўқиб чиқинг. У муҳокама қилинаётган ғояни ойдинроқ ва аниқроқ қиладими?



ХУЛОСА

1. Нутқнинг равшанлигига эришиш муҳим, лекин бунни қилиш жуда қийин ҳам. Исо Масиҳ одамларни маталар билан ўқитган, чунки улар, «куриб туриб, кўрмайдилар ва эшитиб эшитмайдилар ва англамайдилар».

2. Исо нотаниш нарсаларни таниш буюмлар билан тушунтирган, таниш предмет ва ҳодисалар билан қиёслаган. Осмон Салтанатини хамиртуруш, денгизга ташланган тўр, марварид ахтараётган савдогарларга ўхшатган. «Бор ва сен ҳам шундай қил». Тингловчиларга Алясканинг катталиги ҳақида аниқ тасаввур бериш учун, квадрат милялардаги майдони хусусида хабар бериш керак эмас. Яхшиси, унинг майдонида жойлаштириш мумкин бўлган штатларни санаб ўтиш ва аҳоли сонини нутқ сўзлаётган шаҳар аҳолиси билан солиштирган маъқул.

3. Касбингиздан йироқ бўлган одамлар билан гаплашаётганда, махсус атамалардан фойдаланманг. Линкольндан ибрат олинг ва фикрларингизни, ҳаттоки бола ҳам тушунадиган тарзда содда баён қилинг.

4. Нутқингиз мавзуси ўзингизга мутлақо тушунарли эканига ишончингиз комил бўлиши керак.

5. Тингловчиларнинг куриш идрокидан фойдаланинг. Имкони бўлганда, экспонатлар, расмлар, суратлардан фойдаланинг. Аниқ бўлинг. «Ўнг кўзи устида қора доғи бўлган фокстерьер»ни назарда тутганингизда «ит» деманг.

6. Нутқингизнинг асосий ғояларини такрорланг, шу билан бирга бошқа ибораларни қўланг. Тингловчилар

сезмайдиган даражада гапни ўзгартиринг, фикрингизни такрорланг.

7. Мавҳум таъкидингизни расм ва сураатлар, яхшиси, аниқ мисоллар билан ойдинлаштиринг.

8. Бирваркайига бир нечта масалани кўриб чиқманг. Қисқа нутқда катта мавзунинг икки-уч бўлимини керакли тарзда ёрита оламан, деб ўйламанг.

9. Нутқингизни сиз томондан кўриб чиқилган масалаларнинг қисқача хулосаси билан якунланг.

11-БОБ

ТИНГЛОВЧИЛАРДА ҚАЙ ТАРЗДА ҚИЗИҚИШ УЙЎТИШ МУМКИН?

Сиз ҳозир шу саҳифани ўқияпсиз; назарингиз қаратилган қоғоз варағи етарлича оддий, шундай эмасми? Аввал ҳам сон-саноксиз марта худди шундай саҳифаларни кургансиз. Ҳозир у сиз учун қизиқарли эмас, зерикарли, лекин бирор-та ғалати гап айтилса, шубҳасиз, қизиқиш, билдирасиз. Келинг, кўрайлик! Бу саҳифа яхлитга ўхшайди, лекин аслида у, кўпроқ ўргимчак толасига монанд. Физика мутахассиси-га у атомлардан иборатлиги маълум. Лекин улар қанчалик майда? Ўнинчи бобда бир томчи сувда Ўрта Ер денгизида қанча томчи бўлса, шунча атом, бир томчи сувда сайёра-мизда қанча майса бўлса, шунча атом мавжудлиги айтилган эди. Бу қоғоз варағи атомлари қандай материалдан ташкил топган? Улар янада майдароқ заррачалар – электронлар ва протонлардан иборат. Электронлар атом марказида жойлашган протонлар атрофида айлана ҳаракатлар қилади ва улар, нисбатан айтганда, Ой билан Ергача бўлган масофада туради. Мана шу митти коинотда электронлар тахминан бир сонияда ўн минг миля тезликда ўз орбиталари бўйлаб ҳаракатланади. Шундай қилиб, қўлингиздаги ушбу варақ электронлари, уни ўқий бошлаган пайдан бери, Нью-Йоркдан Токиогача бўлган масофани босиб ўтди...

Эҳтимол, сиз икки дақиқа олдин бу қоғоз варағини ҳаракатсиз, зерикарли ва ҳаётдан маҳрум деб ўйлагандирсиз. Аслида у ижод сирларидан бири, қувватнинг ҳақиқий бўрони.

Агар сизда айни пайтда қизиқиш пайдо бўлса, бунинг сабаби, янги ва ғайритабиий далилни билиб олганингиздир. Одамларда қандайдир масалага қизиқиш уйғотишнинг сирларидан бири айнан шундан иборат. Бу биз ҳар куни мулоқотда қўллашимиз зарур бўлган жиддий ҳақиқат. Қандайдир мутлақо янги нарса қизиқиш пайдо қилмайди; бизни қандайдир мутлақо эски нарса ҳам жалб қила олмайди. Биз эски нарса ҳақида қандайдир янгилик эшитишни истаймиз. Масалан, иллинойслик фермерда Буржедаги собор ёки Мона Лизани тасвирлаш билан қизиқиш уйғота олмайсиз. Бу унинг учун қандайдир ҳаддан ташқари янгилик ва аввалги қизиқишлари билан боғлиқ эмас. Лекин уни голландиялик фермерлар

денгиз сатҳидан пастда жойлашган ерларига қандай ишлов беришлари, тўсувчи каналлар қазилари, дарвоза вазифасини бажарувчи кўприклар қуришлари ҳақидаги ҳикоя билан қизиқтириб қўйишингиз мумкин. Иллинойслик фермерингиз голландиялик фермерлар қишда сигирларни ўзлари яшайдиган уйда сақлашлари ва сигирлар вақти-вақти билан тўр пардалар орқали дераза ортида ёғайтган қорни томоша қилиши ҳақидаги ҳикояни оғзи очилиб тинглайди. У сигирлар ва деворлар ҳақида билади, лекин бу – эски нарс ҳақида қандайдир янгилик. «Тўр пардалар! Сигирлар учун! – хитоб қилади у. – Қойил!» Бу ҳақда дўстларига ҳикоя қилиб беради.

Мана яна битта мавзу. Парчани ўқийтганда, эътибор беринг, унинг мазмунини сизда қизиқиш уйғотадими? Агар қизиқтурса, жавоб беринг, нима учун?

Олтингугурт кислотаси сиз учун қанчалик муҳим?

Кўпгина суюқликлар миқдори пинта, кварта, галлон ёки бареллар билан ўлчанади. Винони, одатда, квартада ўлчаймиз, сутни – галлон, қуюқ шиннини – барелда. Янги нефть қудуғи очилганида, унинг ҳар кунлик унумдорлиги фалон баррель нефтни ташкил қилади, деймиз. Лекин шунча миқдорда ишлаб чиқариладиган ва фойдаланиладиган суюқлик борки, унинг ҳажмини ўлчаш учун тонналар ишлатилади. Бундай суюқлик – олтингугурт кислотасидир.

Биз унга ҳар куни дуч келамиз. Агар олтингугурт кислотаси бўлмаганида, машинангиз ўчиб қолган ва ҳаммамизнинг яна от ёки кабриолетга ўтиришимизга тўғри келарди. Чунки олтингугурт кислотаси керосин ва бензинни тозалашда кенг ишлатилади. Усиз иш кабинетингиз, тушлик қиладиган столнингиз ва кечаси ётоқхонага борадиган йўлакни ёритувчи электр чироқларни ишлаб чиқариб бўлмасди.

Эрталаб ваннадаги сувни очиш учун, никелланган кранни бурайсиз. Уни ишлаб чиқариш учун ҳам олтингугурт кислотаси талаб қилинади. У сизнинг эмаль билан қопланган ваннангизни ишлаб чиқариш учун ҳам зарур. Сиз ювинадиган совун кислота таъсирига дучор бўлган ёғлардан тайёрланади... Сочингиз сиздан аввал олтингугурт кислотаси билан

танишган. Сочлар учун ишлатиладиган тароқни олтингургурт кислотасиз тайёрлаб бўлмайди. Сизнинг устарангиз, шубҳасиз, тоблангандан кейин кислота билан дориланган.

Сиз ич кийимни киясиз ва устки кийимни қадайсиз. Бўёқларни ишлаб чиқариш ва оқартириш учун, олтингургурт кислотаси керак. У, эҳтимол, тугмаларни ишлаб чиқаришда ҳам қўлланилиши мумкин. Тери ошловчи ундан пойафзалларингиз чармига ишлов беришда фойдаланган. Биз оёқ кийимни тозалаётганимизда олтингургурт кислотаси яна хизматимизда бўлади.

Нонушта вақтида чашка ва ликопчани оласиз. Агар улар оппоқ рангда бўлмаса, тайёрлаш жараёнида олтингургурт кислотаси қўлланилган бўлади. Ундан идишларга зарҳал бериш ва турли расмларни туширишда фойдаланилади. Сизнинг қўлингиздаги қошиқ, пичоқ ва санчки ҳам уларни кумуш билан қоплашда олтингургурт кислотаси солинган ваннада чўмилиб чиққан.

Балки, нон ва кулчатоиларингиз ёпилган буғдой ҳам фосфат ўғитлар ёрдамида етиштирилгандир. Бу ўғитлар олтингургурт кислотаси қўлланиб ишлаб чиқарилган. Агар суюқ шинни қўшилган гречиха нонларини еётган бўлсангиз, билингки, олтингургурт кислотасисиз қуюқ шинни тайёрлаб бўлмайди...

Демак, кун давомида ҳар бир қадамимиз олтингургурт кислотаси билан боғлиқ экан. Сиз нимаики қилманг, усиз иложи йўқ. Бу кислотасиз жанговар ҳаракатлар олиб бориш ва тинч замонда яшаш мумкин эмас. Одамлар учун шунчалик муҳим бўлган мазкур модда уларга мутлақо номаълум эканлигига ишониб бўлмайди... Аммо бу аини ҳақиқат.

Дунёда энг қизиқарли уч нарса

Сайёрамиздаги одамларни қайси уч нарса кўпроқ қизиқтиради, деб уйлайсиз? Жинсий ҳаёт, мулк ва дин. Биринчиси бизга ҳаётни яратишга ёрдам беради, иккинчиси — уни қўллаб-қувватлашга, учинчиси эса ўзга дунёдаги ҳаётга умид бағишлайди.

Лекин биз айнан *узимизнинг* жинсий ҳаёт, *ўз* мулкимиз, *ўзимизнинг* динимизга қизиқиш билдирамыз. Бизнинг қизиқишларимиз шахсий «менимиз» атрофида айланади.

Бизни «Перуда васият тузиш» ҳақидаги мавзу қизиқтирмайди, лекин «шахсий васиятни қандай тузиш» мавзусига қизиқиш билдирамыз. Ҳиндлар дини бизни шунчаки қизиқиш туфайли қизиқтириб қолиши мумкин, лекин биз *ўзимизга* ўзга оламда абадий роҳат-фароғатга кафолат берадиган динга чуқур қизиқиш намойиш қиламыз.

Ҳозирда марҳум бўлган лорд Нортклиффдан одамларда нима қизиқиш пайдо қилиши ҳақида сўрашганида, у икки оғиз сўз билан жавоб берди: «Уларнинг ўзлари». Ким – ким, лекин Нортклифф бу саволга жавобни билиши керак, чунки у Буюк Британиядаги энг бой газета соҳиби эди.

Сизни қандай одам эканлигингиз қизиқтирадими? Қизиқ масалани кўриб чиқишни бошлаймиз. *Сиз* ҳақингизда гап бошлаймиз. *Сизга* асл моҳиятингизни кўзгуда акс эттириш ва қандай бўлсангиз, шундайлигингизча кўриш имконияти берилади. Хаёлларингиз мавзуларига эътибор беринг. Хаёл ҳақида гапирганимизда, нимани назарда тутамиз? Майли, бу борада профессор Жеймс Харви Робинсон ўз сўзини айтсин. Мана унинг «Оннинг шаклланиши» китобидан олинган иқтибос: «Фикрлаш жараёни барчамизга бедор вақтимизда давом этадигандек туюлади. Кўпчилигимиз биламизки, биз тушимизда ҳам ўйлаймиз, лекин тушимиздаги фикрлар бироз бемаъни кўринишда бўлади. Биз амалий муаммоларни ҳал қилишда озод бўлганимизда, ҳозирги пайтда хаёл деб аталадиган нарса билан банд бўламиз. Бу фикрлашнинг табиий ва афзал биладиган усулидир. Биз фикрларимизга ўз оқими бўйича оқишга имкон берамиз. Уларнинг ҳаракат йўналиши умидларимиз ва кўрқувларимиз, ихтиёрсиз истакларимиз, уларнинг рўёбга чиқиши ёки кўнгил совиши: биз нимани афзал кўришимиз ва ёқтирмаслигимиз, севгимиз ва нафратимиз мавзусига боғлиқ.

Биз учун ўзимиздан кўра қизиқарлироқ нарса йўқ. Бизнинг, жиддий назоратимиз ва раҳбарлигимиздан озод, барча фикрларимиз муқаррар «менимиз» атрофида жамланган бўлади. Бу йўналишнинг ўзимизда ва бошқа одамларда қай тарзда амалга ошишини кузатиш қизиқарли ва таъсирлидир. Биз, назокат ва олижанобликка амал қилиб, бу ҳақиқатга эътибор бермасликка ўрганамиз, лекин фақат шу ҳақда ўйлаб кўришга журъат қилсак, у шу заҳоти, чошгоҳ пайтидаги қуёшдай чақнай бошлайди.

Бизнинг хаёлларимиз феъл-атворимизнинг асосий кўрсаткичидир. Уларда моҳиятимиз, рўй берган ўзгаришлар, кўпинча яширин ва унутилган ўтмиш хотиралари акс этади... Шубҳа йўқки, хаёлларимиз ўз-ўзини улуғлаш ва оқлашга бўлган мустаҳкам мойилликни намойиш қилаётган фикр юритишимизга таъсир кўрсатади. Бу эса, аслида, уларнинг асосий мақсадидир».

Демак, унутманг, тингловчилар уй ва хизмат ишларидан бўш вақтини ўзлари ҳақидаги фикрлар, ўзларини оқлаш ва улуғлашга сарфлашади. Унутманг, одатда, одам ошпази кетиб қолганида, Италиянинг Қўшма штатларга бўлган қарзидан кўра кўпроқ хавотирланади. Одамни Жанубий Америкадаги инқилобга қараганда, устаранинг ўтмас тиғи кўпроқ ранжитади. Тиш оғриғи аёлларда Осиёдаги ярим миллион одам ҳаётини олиб кетган зилзиладан кўра кўпроқ салбий ҳиссиётлар пайдо қилади. Унинг шаънига айтилган хушомадлар инсоният тарихидаги энг буюк ўнта одам ҳақидаги ҳикоядан кўра кўпроқ лаззат бағишлайди.

Қандай қилиб яхши суҳбатдош бўлиш мумкин?

Кўпгина одамларнинг ёмон суҳбатдош бўлишларига сабаб шуки, улар фақат ўзлари учун қизиқарли мавзуда гапирадилар, лекин бошқалар учун бу, кўпинча, фавқулодда зерикарли туюлади. Аксинча иш тутинг. Шундай қилинги, одам ўз қизиқишлари, бизнеси, гольфдаги ютуқлари, муваффақиятлари ҳақида гапирсин. Агар сиз бирорта она билан суҳбатлашсангиз, гап, албатта, унинг болалари ҳақида кетади. Шундай қилинг ва диққат билан тингланг, ўшанда суҳбатдошингизга ҳузур бағишлайсиз. Натижада, ҳаттоки бор-йўғи бир нечта сўз айтсангиз ҳам, сизни яхши суҳбатдош деб ҳисоблай бошлайдилар.

Филадельфиялик Гарольд Дуайтнинг оммавий маърузалар бўйича курс битирувчилари шарафига уюштирилган зиёфатдаги чиқиши муваффақиятли бўлган. У дастурхон атрофида ўтирган ҳар бир иштирокчи ҳақида ҳикоя қилди. Улардан ҳар бирининг ўқув бошида қандай гапиргани, ютуқлари хусусида сўзлади. Турли тингловчиларнинг нутқлари, муҳо-

кама қилинган маърузалари мавзуларини эслатиб ўтди. Баъзиларининг алоҳида хусусиятларини айтиб, тақлид қилди. Бу эса барчада кулги ва мамнуният уйғотди. Дуайт шундай манбага эга бўла туриб, муваффақиятсиз чиқиш қилиши мумкин эмасди. Бу маъруза учун мутлақо бенуқсон маълумот эди. Дунёдаги бошқа бирорта мавзу иштирокчиларда бу қадар қизиқиш пайдо қила олмасди. Жаноб Дуайт инсонлар табиатини тушунарди.

Икки миллион китобхоннинг ишончини қозонган ғоя

Бир неча йил аввал «Америкен мэгэзин» журналининг адади мисли қўрилмаган даражада ошиб кетди. Бу нашриёт соҳасидаги шов-шувлардан бирига айланди. Унинг сирини мада эди? Топишмоқнинг жавоби ҳозирда марҳум Жон М.Сидалл ғоясида эди. Мен у билан танишганимда, журналининг қизиқарли одамлар таржимаи ҳоли бўлимини бошқарарди. Мен Сидалл учун бир неча мақолалар ёзгандим. Бир кун у мен билан узоқ гаплашди.

«Одамлар худбин бўлиб, асосан, ўзларига қизиқадилар, — деди у. — Уларни темир йўлларда давлат мулкчилиги масаласи камроқ қизиқтиради. Лекин қандай усулда муваффақиятга эришиш, кўпроқ иш ҳақи олиш, соғлиқни сақлашни билишлари ниҳоятда муҳимдир.

Агар мен шу журнал муҳаррири бўлганимда, тишларга қандай ғамхўрлик қилиш, ванна қабул қилиш, ёзда уйни қай тарзда салқинлатиш, яхши ишга жойлашиш ҳақида маълумотлар берган бўлардим. Хизматчилар билан муомала қилиш, уй сотиб олиш, хотирани қандай яхшилаш, имло хатоларисиз ёзиш ва ҳоказо маълумотларни етказардим. Одамлар доимо ўзгалар ҳаётига доир ҳикояларга қизиқиш билдиришган. Шунинг учун мен бирорта бой одамдан қандай қилиб кўчмас мулк савдосида миллион ишлаб олганини ҳикоя қилиб беришини сўраган бўлардим. Таниқли банк бошқарувчилари ва турли корпорациялар президентларига мурожаат этиб, оддий хизматчидан қудрат ва бойлик чўққиларига кўтарилганликлари ҳақида сўзлаб беришни илтимос қилардим».

Тез орада Сидалл муҳаррир этиб тайинланди. Уша вақтда журнал арзимас ададда чиқар, нисбатан қониқарсиз ҳисобланарди. Сидалл айнан ўзи айтганидек қилди. Натижа қандай бўлди? Фавқулодда ажойиб. Журнал адади кескин ошди ва икки юз мингга етди, кейин уч юз минггача, сўнг тўрт юз, беш юз минг нусха... Журнал одамларни қизиқтирадиган маълумотларни чоп эта бошлади. Тез орада ҳар ойда миллион киши сотиб оладиган бўлди, кейин – бир ярим миллион ва, ниҳоят, икки миллион одам. Шундан кейин ҳам адад куп йиллар ошиб борди. Сидалл ўз ўқувчиларининг худбин манфаатларига мос мақолаларни чоп этарди.

Доимий қизиқиш уйғотадиган маъруза манбаси

Эҳтимол, тингловчилар учун нарса ва ғоялар ҳақидаги ҳикоянгизни тинглаш зерикарли бўлар, лекин сиз одамлар хусусидаги ҳикоялар билан уларнинг эътиборини жалб қилишингиз мумкин. Эртага миллионлаб кишилар бутун Америка бўйлаб бир-бирлари билан суҳбатлашишади: девор орқали қўшнилари билан, чой ва тушлик пайтида ва ҳоказо. Асосан нима ҳақида гаплашадилар? Шахслар ҳақида. Фалон киши бу ҳақда гапирди. Писмадон хоним ундай қилди. Камина фалончининг ундай-бундай қилганини кўрганман. У биржада мўмай пул топади ва ҳоказо.

Мен Қўшма штатлар ва Канадада ўқувчилар олдида куп бор нутқ сўзлаганман. Орттирган тажрибам тезда уларнинг қизиқишини одамлар ҳақидаги ҳикоялар билан мустаҳкамлашга ўргатди. Мен умумий иборалар билан гапира бошлаганим ва умумий мавзуларни тилга олганим заҳоти, қандайдир Жонни стулда типирчилай бошлар, қандайдир Томми афтини бужмайтирар, Билли исмли яна биров эса йўлак орқали ниманидир отарди.

Бир куни мен Парижга келган америкалик бир гуруҳ тадбиркорлардан муваффақиятга қандай эришиш мумкинлиги мавзусида фикр билдиришларини илтимос қилдим. Уларнинг аксарияти анъанавий фазилатларни мақтай бошлади. Ваъзхонлик қилиб, панд-насиҳат бериб, тингловчиларни зериктирди (дарвоқе, яқинда радиодан шунга ўхшаш мавзуда

таниқли америкалик ишбилармоннинг нутқини тингладим. У ҳам айнан шундай қилди. Клубларнинг аёл аъзолари ва маърузачилари ҳам худди шундай хатоларга йўл қўядилар).

Мен машғулоти тўхтатдим. Тингловчилар номидан тadbиркорларга шундай йўсинда мурожаат қилдим: «Бизга насиҳат беришларини истамаймиз. Бу ҳеч кимга ёқмайди. Унутманг, сизнинг нутқингиз бизни қизиқтириши керак, акс ҳолда нима дейилмасин, бефарқ қолаверамиз. Қолаверса, дунёдаги энг қизиқ мавзулардан бири – олижаноб ва яхши миш-мишлардир. Шунинг учун бизга ўзингизга таниш бир-икки киши ҳақида сўзлаб берсангиз.

Тушунтириб беринг-чи, нима учун улардан бири муваффақиятга эришди, иккинчиси эса омадсизликка учради? Бизга бу ҳақда эшитиш ҳузур бағишлайди, ҳикоянгиз ёдимизда қолади. Эҳтимол, у биз учун фойдали бўлар. Сиз учун умумий тавсифдаги узундан-узоқ маърузаларни ўқигандан кўра, бундай воқеаларни ҳикоя қилиб бериш ҳам анча осон бўлади».

Курс тингловчиларидан бирига ўзи ва тингловчиларини қизиқтириш ҳар доим қийин кечарди. Бир куни у маслаҳатга амал қилди ва бизга икки курсдоши ҳақида ҳикоя қилиб берди. Улардан бири шунчалик тежамкор эдики, турли дўконлардан кўйлақлар сотиб олиб, қиёсий жадваллар тузарди. Энг яхши ювиладиган кўйлақлар қаердан харид қилингани, қайси энг чидамли, самарали эканлигини ёзиб борарди. У доимо центлар ҳақида ўйларди. Техника коллежини тугатгач, ўзининг қобилиятлари ҳақида юқори фикрда эди. У ўртоқлари каби оддий поғоналардан аста-секин кўтарилиш учун фаолият бошлашни истамади. Битирувчиларнинг учинчи учрашувига келиб, ҳали ҳам кўйлақларни ювиш жадвалларини тузар, қандайдир фавқулодда омадни кутарди. Лекин у сира келмади. Ўшандан бери йигирма беш йил ўтди. Бу одам, ҳафсаласи пир бўлиб, ўзини хафа қилинган, деб ҳисоблаб, кичик мансабни эгаллаб турибди.

Бундай ҳаётий муваффақиятсизлик билан қиёслаш учун нотик бошқа ҳамкасбининг ҳайратомуз даражадаги мавқеи ҳақида ҳикоя қилиб берди. У киришимли ва барча яхши кўрадиган йигит эди. Кейинчалик ҳаётида иззатталаблилик ва ўй-фикрлари кўламининг кенглигини намойиш қилди,

фаолиятини эса оддий чизмакашликдан бошлади. Бу йигит ўзининг олға силжишига ёрдам берадиган заррача имкониётни қўлдан бермасди. Айни шу вақтда Буффалода панамерика кўргазмасини ўтказиш бўйича ташкилий ишлар ўтказилаётганди. У ерда қобилиятли муҳандислар керак бўлишини биларди. Шунинг учун Филадельфиядаги ишидан бўшади ва Буффалога кўчиб ўтди. Яхши ташқи кўриниш ва хушмуомала бўлгани сабабли, тез орада бир нуфузли сиёсатчи билан танишиб қолди. Улар ўзаро ҳамкорликда пудрат ишлари билан шуғуллана бошладилар. Телефон компанияси учун ўлкан ишни адо этдилар ва у шу фирмага катта маош билан ишга қабул қилинди. Бу йигит миллионлаб пул ишлаб топди ва «Уэстерн юнион» компаниясининг энг асосий эгаларидан бирига айланди.

Бу тингловчининг қизиқарли ва жонли, одамлар ҳақидаги кўплаб кулгили ва таъсирчан кузатувларидан иборат нутқининг шунчаки қисқача баёни... У тинмай гапирди, авваллари эса, ҳатто уч дақиқалик маъруза учун ҳам манба топа олмасди. Маърузасини тугатганида, ўзи ҳайрон қолди, чунки ярим соат ўтганди. У шунчалик қизиқарли гапирдики, ҳеч ким вақт қандай ўтганини сезмай қолди. Бу биринчи ҳақиқий зафарли ғалабаси эди.

Мазкур воқеа деярли ҳар бир кишига фойда келтириши мумкин. Агар одамлар учун қизиқарли воқеалар қўшилса, ҳар қандай оддий маъруза ҳам қиёслаб бўлмас даражада яхши якун топади. Нотиқ фақат баъзи муаммоларга тўхтаб ўтиши, уларни намойиш қилиш учун аниқ мисоллар келтириши лозим. Нутқни бундай қуриш усули ҳамиша тингловчиларнинг эътиборини тортади.

Маърузада тилга олинган воқеаларда кураш, унинг мақсадлари ва эришилган ғалабалар ҳақида ҳикоя қилиш керак. Ҳар қандай жанг ва кураш бизни ниҳоятда қизиқтиради. Дунё севганни севади, деган эски матал бор. Бундай эмас. Бутун дунё қарама-қаршилиқни яхши куради. Биз икки нафар севиб қолган одам қандай қилиб бир аёлнинг мойиллигини қозонишга уринаётганини кўришни истаймиз. Деярли ҳар бир роман, журналдаги ҳикоя ёки мелодрама бунга мисол бўлиши мумкин. Барча тўсиқлар бартараф этилганда ва қаҳрамон ўз маҳбубасини бағрига босганида, томошабин-

лар шляпа ва пальтоларини кия бошлайдилар. Ҳозиргина хунграб йиғлаётган аёллар беш дақиқадан сунг барчасини унутиб, ғийбатга ўтадилар.

Деярли барча журналлар нашри шу схема бўйича ёзилган. Шундай қилинги, китобхон қаҳрамон ёки қаҳрамон қизни севиб қолсин. Қиз ёки йигит етишиб бўлмайдигандек туюлган бирор мақсадга эҳтирос билан интилсин. Қаҳрамон ёки қаҳрамон қиз курашларда қандай қилиб ўз мақсадига эришганини кўрсатинг.

Тадбиркор ёки «эркин рассом» қай тарзда курашгани ва қандайдир енгиб бўлмас тусиқни бартараф этгани ва ғолиб чиққанлиги доимо ғайрат ва қизиқиш уйғотади. Бир журнал муҳаррири менга ҳар қандай инсоннинг реал ҳаёти воқеаси ҳамisha қизиқиш уйғотишини айтган. Агар одам курашган бўлса — ким бун қилмаган — унинг ҳаёти тарихини тўғри ҳикоя қилиб бериш қизиқиш пайдо қилади. Бунга ҳеч қандай шубҳа йўқ.

Аниқ бўлинг

Бир вақтлар менинг курсларимда бир пайтнинг ўзида фалсафа доктори ва оддий йигит — Британия ҳарбий-денгиз флотига ўттиз йил хизмат қилган денгизчи шуғулланишганди.

Нозик дидли олим университет профессори, унинг курсдоши, кўпни кўрган денгизчи эса кичикроқ фургон соҳиби эди. Бу ғалати туюлиши мумкин, лекин университет профессорининг нутқидан кўра фургон эгасининг маърузаси катта муваффақиятга эга бўларди. Нима учун? Профессор инглиз тилини мукамал билар, услуби сайқалланганди. У маданиятли ва нозик дидли, фикрлари мантикий ва ойдин эди. Лекин маърузаларида муҳим омил — аниқлик етишмасди. Улар ҳаддан ташқари мужмал, ниҳоятда мавҳум эди. Фургон соҳиби эса, вақтни кетказмай, дарҳол масала моҳияти ҳақида гапирарди. Аниқ, лўнда нутқ. Унинг ғайрати ва ўзига хос тили билан тўлдирилган бу фазилат маърузаларини қизиқарли ва жозибадор қиларди.

Юқоридаги мисол университет профессорлари ва фургон соҳибларига хос бўлгани учун келтирилгани йўқ. Бу — қи-

зиқиш уйғотиш қобилияти олинган маълумотга боғлиқ эмаслиги ва мазкур қобилиятга ўз фикрларини аниқ ва лўнда баён қилиш бахтига мушарраф бўлганлар эгалик қилишларини англатади.

Мазкур тамойил шунчалик катта аҳамиятга эгаки, уни эслаб қолиш учун, бир неча мисол билан тасдиқлаймиз. Умид қиламизки, сиз уни ҳеч қачон унутмайсиз ва унга амал қиласиз.

Тингловчини кўпроқ нима қизиқтиради: Мартин Лютер болалигида «ўжар ва итоатсиз» бўлгани ҳақидаги хабарми ёки ўқитувчилар «ҳар куни ўн беш марта» хивич билан савалашганини шахсан тан олишими? «Ўжар ва итоатсиз» каби сўзлар эътиборни кам тортади, лекин зарба сонини санаётган овоз дарҳол қизиқиш уйғотади.

Авваллари таржимаи холларда умумий тавсифдаги жуда кўп маълумотлар бериларди. Арасту буни тўғри равишда «ақли заифлар учун бошпана» деб атаган. Ҳозирги кунда, янги усулга кўра, муаллиф изоҳ талаб қилмайдиган аниқ далилларни беради. Эски ёндашувга амал қиладиган биограф, дейлик, Жон Доуни «камбағал, лекин виждонли оилада» туғилган, деб ёзади. Янги усулга амал қилган ҳолда Жон Доунинг отаси, ҳатто бир жуфт калиш сотиб олишга пули бўлмагани, қорда, оёқлари нам тортмаслиги ва музлаб қолмаслиги учун, пойафзалларини қоп тикиладиган мато билан ўраб олганини айтиш керак.

Бироқ, камбағаллигига қарамасдан, у ҳеч қачон сутга сув қўшмаган, қари отни сотаётганида ёш ва чопқир демаган. Бу далилларнинг ўзи отасининг «камбағал, лекин виждонли» эканлигидан дарак беради, тўғри эмасми? Унинг «камбағал, лекин виждонли» бўлганини маълум қилишдан кўра, шу тарзда ёзиш қизиқарлироқ.

Агар замонавий муаллифлар бу усулни қўлласалар, у замонавий нотиқларга ҳам тўғри келади.

Яна бир мисолни кўриб чиқамиз. Фараз қилайлик, сиз тингловчиларга Ниагара шаршарасининг улкан қуввати ҳар куни беҳуда сарфланаётганини айтмоқчисиз. Бу ибора айтилди, кейин, қўшимча равишда, сиз, агар ундан фойдаланилганда олинган даромадлар истеъмол молларни харид қилишга йўналтирилса, кўплаб одамларга озуқа ва кийим беришни

маълум қилишингиз мумкин. Бундан нутқ биров жозибали ва қизиқарлироқ бўладими? Албатта, йўқ. Лекин, эҳтимол, қуйида келтириладиган вариант яхшироқ эшитилар?

Ушбу парча Эдвин С.Слоссоннинг «Дейли сайенс нью буллетин» журналидаги мақоласидан олинган.

«Бизга, мамлакатимизда бир неча миллион одам қашшоқликда яшайди ва оч, деб айтишади, лекин айтиш пайтининг ўзида Ниагара шаршараси ҳар соатда 250 минг буханка нон нархига тенг қувватни беҳуда сарфламоқда. Ҳар соатда олти юз мингта янги тухум жардан қулаётгани ва пастда улкан қуймоққа айланаётганини тасаввур қилиб кўриш мумкин. Биз кўп чит йўқотаяпмизки, у Ниагара эни билан – тўрт минг фут мато бўларди. Бундай оқимдан иборат китоблар бир-икки соатда Карнеги кутубхонасини яхши нашрларга тўлдириши мумкин эди. Шунингдек, улкан универсал дўкон ҳар куни қуйига қараб Эри қулигача сузиб бораётгани ва бир юз олти миш фут баландликдан қулаб тушаётгани, барча моллари билан чилпарчин бўлаётганини ҳам тасаввур қилиш мумкин. Мазкур манзара одамларда мисли қўрилмаган қизиқиш уйғотар ва биз ҳар куни кузатаётганларимиздан қимматроқ турмаган бўларди. Лекин пастга қулаётган сув қувватидан фойдаланишга қарши одамлар ҳам топилади».

Сўзлар билан тасвирлаш

Тингловчилар қизиқишини уйғотиш ҳақида гап кетганда, фавқулдда муҳим бир усул бор. Лекин ундан фойдаланилмайди. Одатда, нотиқ мазкур усулнинг борлигини билмайди ҳам. Эҳтимол, бу ҳақда у чинакамига ўйлаб ҳам кўрмагандир.

Мен манзара ва тимсоллар яратишда сўзлардан фойдаланиш имконини берадиган усул ҳақида гапиряпман. Тингловчилар тасаввурида ёрқин тимсоллар ҳалқасини чизаётган нотиқни тинглаш осонроқ. Бу сиймолар уларнинг хаёлий назари олдидан сузиб ўтади. Лекин, агар нотиқ мужмал гапирса, сийқаси чиққан иборалар ва хира рамзлардан фойдаланса, тингловчилар ўйкуга кетишади.

Тимсоллар. Тимсоллар. Тимсоллар. Улар учун пул тўлаш керак эмас. Улар сиз нафас олаётган ҳаво кабидир. Уларни

Чингизнинг ҳикоянгиз ёки суҳбатингиз бўйлаб сочиб юборинг. Ана шунда тингловчиларда қизиқиш пайдо қиласиз ва кўпроқ даражада унга таъсир қила оласиз.

Масалан, «Дейли сайенс нью буллетин»дан келтирилган Нилгара ҳақидаги юқорида келтирилган парча.

Сўзлар – тимсолларга қаранг. Деярли ҳар бир жумла ўн икки билан тўлдириб ташланган. Худди Австралиядаги ёввойи қуёнлардай кўп: икки юз эллик минг буханка нон, шаршира пастига қулаб тушаётган олти юз минг тухум, улкан қуймоқ, эни тўрт минг фут оқим бўлиб оқаётган чит, китоблар оқим бўлиб кетаётган Карнеги кутубхонаси, қояларга урилиб чилпарчин бўлаётган улкан универсал дўкон, пастга тўкилиб оқаётган сув.

Бунга ўхшаш ҳикоя ёки мақола кинотеатрнинг кумушранг экранидан рўй бераётган воқеа каби эътиборни тортади.

Ўзининг услуб фалсафаси ҳақидаги машҳур қисқа эсседа Герберт Спенсер ёрқин сиймоларни келтириб чиқарадиган сўзларнинг биринчи даражали аҳамиятига аплақачон эътиборини қаратган:

«Фикрлаш жараёни умумий мулоҳазаларга эмас, балки муайян тушунчаларга асосланган... Биз сўз бойлигимиздан: «бирор бир мамлакатнинг жиноят бўйича қонунлари мажмуаси ҳам, у ерда яшайдиган халқнинг одатлари ва ўйин-кулгилари қанчалик шафқатсиз ва жоҳил бўлса, шунчалик ваҳшиёна бўлади» каби жумлаларни чиқариб ташлашимиз керак. Уни қуйидаги гап билан алмаштириш мумкин: «Одамлар ҳукиз ва гладиаторлар жангидан қай даражада лаззат олсалар, осиш, ёқиш ва қийноққа солиш каби жазоларни қўллайдилар».

Арилар мураббо солинган банка атрофида айлангани каби, Библия варақлари ва Шекспир асарлари ҳам таъсирчан иборалар билан тўлдирилган. Масалан, бирор мукамал нарсани яхшилашга уринилса, бир нарса ошиқча бўлиб қолишини шунчаки таъкидлаш оддий бўларди. Бу фикрни Шекспир қандай ифодалаган? У тимсолни қўллади ва бу ибора абадийликка дохил бўлди:

...Олтин ўн сўмликни зарҳаллаш,

Ва лилияга ёғупа суртмоқ,

Музни ялтиратиш, бинафшага атир сепмоқ...

Нима учун, деган саволимга, у шундай жавоб берди: «Менда, нотиқ ўзи гапираётган мавзуга маъруза охирида кўпроқ қизиқди, деган таассурот пайдо бўлди. Менинг илҳомим ва қизиқишим ҳамisha нотиққа боғлиқ».

Бу ҳамма билан юз беради. Шуни унутманг.



ХУЛОСА

1. Бизни оддий нарасадаги гайриоддийлик қизиқтиради.

2. Асосий қизиқишимиз — бизнинг ўзимиз.

3. Бошқаларнинг ўзлари ва қизиқишлари ҳақида гапиришга уринишни рағбатлантирадиган ва суҳбатдошни эътибор билан тинглашга қодир бўлган одам яхши суҳбатдош ҳисобланади.

4. Миш-мишлар ёки муайян одамлар ҳақидаги ҳикоялар ёрдамида деярли ҳар доим тингловчилар эътиборини жалб қилиш ва ушлаб туриш мумкин. Тингловчилар учун қизиқ бўлган мисоллар — ҳикоялар илова қилинган бир неча масала нотиқнинг муҳоама мавзуси бўлиши керак.

5. Аниқ ва лўнда гапиринг. «Камбагал, лекин виждонли» услубида гапирадиган нотиқлардан ибрат олманг. Мартин Лютер болалигида тарбияси оғир ва ўжар бола бўлганини шунчаки қайд этиш етарли эмас. Бу ҳақда айтинг, кейин эса уни «бир кунда ўн беш марталаб» савалашганини қўшиб қўйинг. Мазкур мисол таъкидингизни нафақат ойдинлаштиради, балки унга таъсирчанлик бағишлаб, янада қизиқарлилиқ касб этади.

6. Ҳикоянгиз ёки нутқингиз бўйлаб тингловчилар тасаввурида манзараларни чиза оладиган иборалар ва уларда тилсолларни пайдо қиладиган сўзларни сочиб ташланг.

7. Қизиқиш юқумлидир. Агар нотиқ мавзуга қизиқса, бу қизиқиш тингловчиларда ҳам пайдо бўлади. Лекин мавжуд қоидаларни юзаки қўллаш тингловчилар эътиборини жалб қилишга имкон бермайди.

12-БОБ УСУЛНИ МУКАММАЛЛАШТИРИНГ

Бир ишсиз ва қашшоқ инглиз Филадельфия кучаларида иш ахтариб юрарди. У шаҳардаги таниқли тадбиркор Пол Гиббонснинг идорасига кирди ва ўзини охиригача эшитиб кўришни илтимос қилди. Ташқи кўриниши унчалик яхши бўлмаган бу одамни Гиббонс ишончсизлик билан тинглади. Унинг кийими бироз эскирган ва тўзиганди. Бу одамнинг бутун кўриниши молиявий инқирозни бошдан кечирганидан дарак берарди. Қисман қизиқувчанликка, қисман раҳмга амал қилган Гиббонс уни тинглашга рози бўлди. Бошида бу одамга бир дақиқадан ошиқ вақт сарфламасликка қарор қилганди, лекин дақиқа сотага айланди, лекин суҳбат давом этарди. Якуни шундай бўлдики, Гиббонс «Диллон Рид» компаниясининг Филадельфиядаги бўлим бошқарувчиси вазифасини эгаллаб турган Роланд Тейлорга кўнғироқ қилди. Натижада шаҳарда энг таниқли молиячилардан бири бўлган Тейлор нотаниш одамни тушликка чорлаб, унга тўғри келадиган иш топиб берди. Омадсиздай кўринган киши бунчалик қисқа вақт мобайнида қандай қилиб шунчалик муҳим таниш-билиш орттира олди? Сир қуйидагича: бу инглиз тилини билиши туфайли эди.

Гап шундаки, Оксфордни тугатиб, у Америкага иш юзасидан топшириқ билан келди. Топшириқ бутунлай барбод бўлди. Натижада бу одам танг аҳволда, дўстларсиз ва пулсиз қолди. Лекин у она тилида шунчалик бенуқсон ва чиройли гапирардики, суҳбатдошлари тез орада тўзиб кетган бошмоғи, эскирган пальтоси ва юзидаги ўсиб кетган соч-соқоли ҳақида мутлақо унутардилар. Ўз фикрларини баён қилиш усули унга энг яхши билармон намояндалар ҳузурига рухсатнома вазифасини бажарди.

Бу воқеа маълум бир даражада ғайритабиийдир, лекин у муҳим ҳақиқатни намоён этади. Яъни: бизни ҳар куни нутқимизга қараб баҳолашади. Талаффуз қиладиган сўзларимиз дидимиз даражасини билдиради. Синчков суҳбатдош уларга қараб жамиятнинг қайси доираларида аралашиб юришимиз ҳақида хулоса чиқаради. Бизнинг нутқимиз маълумотимиз, маданиятимиз даражасини кўрсатади.

Биз атрофдаги олам билан узаро таъсир қилишнинг турт-та усулига эгамиз. Одамлар нима қилишимиз, қандай кўри-

нишимиз, нима дейишимиз ва буни қандай амалга оширишимизга қараб биз ҳақимизда фикрга эга бўладилар. Лекин барибир жуда кўпчилик ўз луғат бойлигини бойитиш, улар маъносининг турли фарқларини тушуниш ва аниқ, лўнда гапиришни ўрганишга ҳатто уриниб кўрмай, ўзларининг узун ҳаётий йўлларида борадилар. Улар ўзларида фикрларини сийқаси чиққан ибора – қолиплар билан баён қилиш одатини ишлаб чиқадиладар. Нутқлари саёз ва ўзига хослигини акс эттирмаслиги ажабланарли эмас. Улар кўпинча талаффузнинг анъанавий қоидаларини, баъзан эса грамматиканинг жиддий қоидаларини ҳам бузишлари ажабланарли эмас. Ҳатто, илмий даражаси бор одамлар ҳам шундай хатоларга йўл қўядилар. Маблағ етмагани туфайли маълумот олишни тўхтатишга мажбур бўлганлар ҳақида нима дейиш мумкин?

Бир куни, кўп йиллар аввал, мен Римнинг Колизейида ўйчан турганимда, Англия колонияларининг биридан бўлган нотаниш инглиз ёнимга келди. У ўзини таништирди ва Абадий шаҳар ҳақидаги таассуротлари билан ўртоқлаша бошлади. Уч дақиқа ҳам ўтмагандики, нутқида кўпол грамматик хатолар пайдо бўлди. Ўша тонгда у ўрнидан туриб, пойафзалини тозалади ва учрашиши керак бўлган одамлар ва ўз ҳурмати учун ярқираб турган кийим кийди. Лекин ўзининг инглиз тилига сайқал бериши ва хатосиз гапириши учун ҳеч нима қилмади. У, масалан, агар аёл билан гаплашаётганида, шляпасини кўтариб қўймаса, уятни ҳис этган бўларди, лекин грамматик хато қилгани ва инжиқ суҳбатдошининг эшитиш қобилиятини ҳақорат қилганидан мутлақо уялмади. Буни, ҳатто сезмади ҳам. Мана шу билан ўзини билдириб қўйди ва жамиятда қандай ўрин эгаллашини кўрсатди. Бу одамнинг тилни бузиб гапириши маданияти етишмаслигини шак-шубҳасиз бутун оламга маълум қилди.

Ўттиз йилдан ортиқ Гарвард университети президенти вазифасини эгаллаган доктор Чарльз У.Эллиот шундай деган: «Мен фақат битта ақлий муваффақиятни ҳар қандай инсон маълумотининг асосий қисми деб ҳисоблайман, яъни: она тилини аниқ ва тўғрилаб ишлатишни». Бу муҳим фикр. Ўйлаб кўринг.

Савол беришингиз мумкин, қай тарзда тили бурро бўлиш, чиройли ва аниқ гапириш мумкин? Бахтимизга, бу борада ҳеч қандай сир ва айёрлик йўқ. Усулнинг ўзи сир эмас.

Линкольн ундан ҳайратомуз муваффақият билан фойдаланарди. Америкада ҳеч ким ҳеч қачон сўзларни шунчалик муваффақиятли бирлаштира олмаган, ҳеч қачон насрда бу қадар мислсиз мусиқани ярата олмаган: «Хусуматсиз ва барчага ҳамдардлик билан». Балки саводсиз дурадгор ва бирор жиҳати билан ажралиб турмаган аёлнинг ўғли ҳисобланган Линкольнда табиатан гапириш қобилияти бўлгандир. Бундай фараз учун етарлича асослар йўқ. У конгрессга сайланганидан кейин, расмий сўровномани тўлдирар экан, маълумоти ҳақидаги саволга битта сўз билан жавоб ёзган: «етарлимас». Линкольн бутун умри давомида бир йил ҳам мактабга қатнамади. Унинг ўқитувчилари кимлар эди? Кентукки ўрмонларида Захария Бирни ва Калёб Хазел, Индиана штатининг Пижин-Крик шаҳарчасида Эзел Дорси ва Эндрю Кроуфорд — бир посёлкадан иккинчисига кўчиб юрадиган сайёр кўчманчи-педагоглар. Улар ўқиш, ёзишлари ва ҳисоб учун бир бўлак сон гўшти, бир қоп маккажўхори ёки буғдой тўлашга тайёр бир неча ўқувчиларни топишар ва катта қийинчилик билан тирикчилик учун зарур маблағни ишлардилар. Линкольн улардан ўзининг камтарона билимлари, келгуси ўқиши учун илҳом олди. У шунчалик кичик ёрдамни атрофидагилардан ҳам оларди.

Линкольн сўзлашган Иллинойс штатининг саккизинчи суд округидаги фермерлар ва савдогарлар, адвокатлар ва суд жараёнидаги томонлар сўзнинг сөхрли қобилиятига эга эмасдилар. Лекин Линкольн — бу эслаб қолишга лойиқ муҳим жиҳат — фақатгина ақлий имкониятлари ўзига тенг ёки қуйи-роқда турганлар билан муомала қилган эмас. Унинг ақл-заковат намояндалари, қўшиқчилар ва барча замонлар шоирлари орасида дўстлари бор эди. Линкольн Бернс, Байрон ва Брауннинг асарларидан бутун саҳифаларни ёддан биларди. У Бернс ҳақида маъруза ёзди. Байрон шеърларининг бир томи кабинетида, иккинчиси эса уйда турарди. Кабинетидаги нусхаси шунчалик кўп ўқилгандики, у дарҳол «Дон Жуан» достони жойлашган саҳифадан очиларди. Ҳатто, Оқ уйда фуқаролар урушининг фожиали кунларида, унинг кучлари зўриққанидан охириги меъёрга етиб, юзида чуқур ажинлар пайдо бўлганда ҳам, вақт топар ва кўпинча тўшагида Гуднинг шеърларини ўқирди. Баъзан, кечаси уйғониб, ўзига

кўпроқ ёққан шеърларни мутолаа қиларди. Тунги куйлак ва шиппақда ўрnidан турар, барча хоналар оша котибининг олдига шовқинсиз борар ва унга шеър кетидан шеър ўқий бошларди. Линкольн президент бўла туриб, Шекспир асарларидан катта парчаларни ёддан ўқишга вақт топар, у ёки бу жойини бирор актёр ўқиётганини қабул қила олмас, асарнинг ўз талқинини таклиф этарди. «Эҳтимол, ҳар қандай китобхон махсус тайёргарликсиз ўқигани каби, мён Шекспирни шунчалик кўп ўқирман, — деб ёзганди у актёр Хөккетга. — Мён «Қирол Лир», «Ричард III», «Генрих VIII», «Ҳамлет»ни ўқийман. Айниқса, «Макбет»ни яхши кўраман. Ажойиб асар!»

Линкольн шеърятни астойдил севарди. У нафақат шеърларни ёд олар, уларни дўстлари, оммага ўқир, балки ўзи ҳам ёзишга уринарди. Ўзининг катта дostonларидан бирини синглизининг тўйида ўқиб берди. Көйинчалик, өтук инсон бўлганида, шеърлари билан бутун бир дафтарни тўлдирди, лекин ўз асарларидан шунчалик уялардики, энг яқин дўстларига ҳам ўқишга бермасди.

«Бу мактаб кўрмаган одам, — деб ёзади Робинсон «Линкольн адабиётчи сифатида» китобида, — ўз ақлини ҳақиқий адабиёт намуналари билан тўлдирди. Сиз уни даҳо ёки иқтидорли инсон деб аташингиз мумкин. Ким деб атаманг, маънавий ривожининг бутун жараёни профессор Эмертоннинг Эразм Роттердамский маълумоти ҳақида айтган гапга мос келади: «У аллақачон мактабни тугатди. Энди ўз билимларини ўқишнинг ягона самарали усули билан такомиллаштирарди: чөксиз билим олиш ва уларни амалда қўллашга мўлжалланган кучли қуввати асосида».

Индиана штатининг Пинжин-Крик фермаларида маккажўхори арчиган ва кунига бир цент эвазига чўчкаларни сўйган бу қишлоқи одам Геттисбергга дунёда энг чиройли сўзланган чиқиш қилди. Ўша жангда бир юз етмиш минг киши қатнашганди. Етти минг ҳалок бўлди. Шунга қарамасдан, Линкольн ўлиmidан кўп ўтмасдан Чарлз Самнер Линкольн нутқи ўша жанг ҳақидаги хотира йўқолиб кетмагунча туради, шундай вақт келадики, бу жангни мазкур нутқ туфайли эслашади, деган. Мазкур башоратнинг тўғрилигига ким шубҳа қилади?

Эдвард Эверет Геттисбергга икки соат гапирди, лекин у айтган барча сўзлар унутилиб кетган. Линкольн икки дақиқа-

дан кам чиқиш қилди. Мазкур нутқ сузланаётган вақтда уни расмга олмоқчи бўлишди, лекин суратчи ибтидоий фотоаппаратини ўрнатиб, созлагунича Линкольн нутқини якунлади.

Инглиз тили нақадар юксакликка эришиши мумкинлигини кўрсатиш учун ҳам Линкольннинг мурожаати бронзада қуйилиб, Оксфорд кутубхонасида ўрнатилган. Нотиқлик санъатини ўрганаётган ҳар бир киши ушбу нутқни ёддан билиши керак. Мана у:

«Саксон етти йил аввал бизнинг оталаримиз бу қитъада янги эркин, умумий тенглик тамойилини ҳурмат қиладиган миллат пайдо бўлишига асос солдилар. Ҳозир бу ёки ҳар қандай бошқа қонунлар бўйича яшаётган ва келажакдан умид қиладиган миллат яшашга муносиб ёки муносиб эмаслигини кўрсатиб берадиган буюк фуқаролар урушини олиб бормоқдамиз. Мана шу ерда, шу жойда ўша урушнинг энг буюк жангларида бири бўлиб ўтган. Биз бу ерда ҳаётимиз учун ўз жонини қурбон қилганларни дафн этиш учун турибмиз. Ниятларимиз тўғри ва муҳимдир. Лекин, қатъий талабдан келиб чиқиб, бу ерни бу ерда яшаган ва биздан кетган, биз учун қурашган ўша мардлардан ортиқ на табаррук, на машҳур қила оламиз. Улар аллақачон бу жойни қиёслаб бўлмайдиган даражада ортиқроқ табаррук қилиб кетдилар. Биз бунга бирор нимадир қушиш ёки камайтиришдан ожизмиз. Дунё сузларимизни деярли эшитмайди ва тез орада унутиб юборади, лекин улар қилган ишларни ҳеч қачон эсдан чиқармайди. Энди биз, яшаётганлар мана шу жанг майдонида ҳалок бўлганлар ҳал қилиш ҳуқуқи учун қурашган ўша тугалланмаган ишларни ҳал этишимиз зарур. Биз ўзимизни олдимизда турган ушбу буюк масалани бажаришга бағишлашимиз керак. Айнан ўша, ўз жонларини ор-номус учун фидо қилганлардан, улар шунчалик садоқат билан хизмат қилган ўша ишга содиқликни қабул қилишимиз лозим. Ишонч билан айтишимиз керакки, бу инсонлар ўз жонларини беҳуда фидо қилганлари йўқ ва бизнинг миллат Худога эътиқод ила қайтадан тикланади ва озодликка эга бўлади. Халқ томонидан ва халқ учун тузилган халқ ҳукумати ҳеч қачон ер юзидан йўқолиб кетмайди».

Одатда, Линкольн нутқининг юқоридаги ўлмас якуний иборасини ўзи ёзган деб ҳисобланади. Лекин бу ҳақиқатга тўғри келадими? Линкольннинг адвокатлик ишлари бўйича шериғи Герндон мазкур нутқдан бир неча йил аввал унга

Теодор Паркер нутқлари туплами нусхасини берган. Линкольн уни ўқиб чикди ва қуйидаги сўзларнинг тагига чизиб қўйди: «Демократия – бутун бошли халқ устидан ва бутун бошли халқ учун амалга ошириладиган бутун бошли халқнинг тўғридан-тўғри ўз-ўзини бошқаришидир». Теодор Паркер мазкур иборани Вебстердан олган бўлиши мумкин. У бундан тўрт йил аввал Хейнга ёзган машҳур жавобида шундай деган: «Халқ учун ва халқнинг ўзи томонидан тузилган халқ ҳукумати халқ олдида жавобгардир». Эҳтимол, Вебстер мазкур иборани ўттиз йил муқаддам президент Жеймс Монродан олгандир. Жеймс Монро уни қаердан олган? Монро туғилишидан беш юз йил аввал Уиклиф Библия таржимасининг сўзбошида шундай деган: «Бу Библия халқ томонидан ва халқ учун тузилган халқ ҳукумати учундир». Уиклиф туғилишидан анча аввал, Исо Масих таваллудидан тўрт юз йил олдин, Клеон ўзининг Афина фуқароларига қаратилган нутқида «халқ ёрдамида ва халқ учун бўлган халқ бошқаруви» ҳақида гапирган. Клеон бу фикрни қаердан олган деган саволга жавоб эса узоқ асрлар қаърида яширинган.

Янгилик қанчалик ноёб! Ҳатто буюк нотиқлар ҳам китоб ўқиш олдида қанчалик қарздорлар!

Китоблар! Мана сир қаерда! Ўзининг сўз бойлигини бойитиш ва кенгайтириш билан банд бўлган одам ўз миясини сон-саноксиз китоблардаги сатрлар билан тўлдириши керак. «Кутубхонада ўтирганимда, мени ягона афсуслантирадиган жиҳат ҳаётнинг ҳаддан ташқари қисқа эканлигини ўйлашимда эди, – деганди Жон Брайт. – Мен шундоқ олдимда ақл-заковатим учун керак бўлган неъматлардан тўлиқ лаззатланишга, ҳаттоки умид ҳам қила олмасдим». Брайт ўн беш ёшида мактабни ташлаб, пахта йигирув фабрикасига ишга кирди. Ўқишни давом эттира олмади. Шунга қарамасдан, у инглиз тилини мукаммал билиши билан ажралиб турадиган, замонасининг энг ёрқин нотиқларидан бири бўлди. Брайт Байрон ва Милтон, Водсворт ва Уитвөр, Шекспир ва Шелли асарларидан йирик парчаларни ўқиган, ўрганган, дафтарларга кучирган ва ёд олган. У сўз бойлигини бойитиш учун йилига бир марта «Йўқолган жаннат» асарини қайта мутолаа қиларди.

Чарльз Жеймс Фокс ўз услубини мукаммаллаштириш учун Шекспирни овоз чиқариб ўқирди. Гладстон ўзининг

кабинетини «осойишталик қасри» деб атар, у ерда ўн беш мингта китоб бор эди. У Бахтиёр Августин, епископ Батлер, Данте, Арасту ва Ҳомер асарлари катта ёрдам кўрсатганини тан олган. «Илиада» ва «Одиссея» уни қойил қолдирган. У Ҳомер замонаси ва шеърояти ҳақида олти китоб ёзди.

Кенжа Питт грек ёки латин матнининг бир-иккита саҳифасини кўриб чиқар, кейин эса уни она тилига таржима қиларди. Буни ҳар куни, ўн йил давомида амалга оширди ва «ўзида тўғри танланган ва аниқ кўрилган сўзлар ёрдамида фикр баён қилишнинг деярли мукаммал қобилиятини шакллантирди».

Демосфен машҳур тарихчининг юксак ва таъсирчан сўзини эгаллаш учун Фукидиднинг «Тарих» асарини саккиз марта қўлда кучирди. Натижада нимага эришди? Унинг асарларини икки минг йилдан кейин ўз услубини мукаммаллаштириш учун Вудро Вильсон муталаа қилди. Асквит епископ Беркли китобларини ўқиш унинг учун энг яхши ўрганиш деб ҳисоблаган.

Теннисон ҳар куни Библияни ўрганган. Толстой кўп марта-талаб Инжилдаги узун парчаларни ёдлаб олмагунча қайта-қайта ўқиган. Рескиннинг онаси уни ҳар куни Библиядан узун бобларни ёд олишга, бир йил ичида эса бутун китобни овоз чиқариб ўқишга мажбур қиларди. «Ҳар бир бўғин, қийин исмлар, барчасини, Ҳаёт Китобидан тортиб Апокалипсисгача». Рескиннинг ўзи ҳисоблашича, адабий диди ва услубини айнан шу тартиб ва ҳар кунлик иш туфайли ривожлантирган.

Р.Л.С. ҳарфлари инглиз адабиётида энг машҳур дейишадди. Роберт Луис Стивенсон, аслини олганда, ёзувчилар учун ёзувчи бўлган. У ўзини машҳур қилган мафтункор услубга қандай эришди? Стивенсон бу ҳақда шундай деган: «Мен ҳар доим ўзимга кўпроқ ёққан китоб ёки парчани ўқиганимда ва унда устанинг қўли ёки қандайдир алоҳида кучни сезсам, дарҳол стол ёнига ўтирар ва ҳозиргина ўқиганларимга тақлид қилишга уринардим. Лекин буни эплай олмас, қандай бажаришни ҳам билмасдим. Шунда ҳаммаси бошидан бошланар ва мен яна муваффақиятсизликка учурардим. Бундай омадсизлик мени ҳар доим таъқиб этарди. Лекин, самарасиз уринишларга қарамасдан, ҳеч бўлмаганда, асар композицияси ва қисмларининг ўзаро нисбати, ритми, уйғунлигига доир маълум тажриба орттирдим.

Шу тарзда мен кунт билан Хэзлит, Лэм, Водсворт, сэр Томас Браун, Дэфо, Хоторн, Монтенюга тақлид қилдим.

Сизга ёқадими ёки йўқми, лекин ёзишга йўл шу орқали ўтади. Мазкур машқлар менга ёрдам берган-бермаганини билмайман, лекин шу йўлдан борардим. Китс ҳам шу тарзда ёзишни ўрганган, ваҳоланки, у нозик услуб бўйича ўзини тенглардан деб ҳисобламайди.

Бундай таклидларнинг буюк аҳамияти шундаки, ўқувчи учун қўл етмас жойда баркамол намуна ярқираб туради. Майли, у синаб кўрсин. Муваффақиятсизликка учраши мумкиндир, лекин кўҳна ва жуда тўғри мақолда айтилганидек, омадсизлик – муваффақият сари ягона йўлдир».

Машҳур исмларни келтириш ва у ёки бу одамлар ҳақида ҳикоя қилиш етар. Сир маълум. Линкольн адвокатлик фаолиятида муваффақият қозонишни истаган бир ёш йигитга шундай деб ёзганди: «Бунга фақат битта йўл билан эришиш мумкин: китобларни ўқиш ва пухта ўрганиш. Иш, иш, иш – энг муҳими шу».

Қандай китобларни? Бошланишига Арнольд Беннетнинг «Қандай қилиб суткасига йигирма тўрт соат яшаш мумкин» асарини олинг. Бу китоб сизга худди совуқ душ каби қувват беради. Ундан энг қизиқарли объект ҳақида кўплаб маълумот оласиз: ўзингиз ҳақингизда. Ҳар куни қанчалик кўп вақтни беҳуда сарфлашингиз, бундай беҳуда исрофгарчиликдан қандай қутулиш ва тежаб қолинган вақтдан қай тарзда фойдаланиш мумкинлиги ҳақида билиб оласиз. Бу китоб атиги бир юз уч саҳифадан иборат. Уни сира қийинчиликсиз бир ҳафтада ўқиса бўлади. Ҳар тонгда йигирма варағини юлиб олинг, чўнтагингизга солинг. Шу кундан бошлаб тонгги газеталарни йигирма ёки ўттиз дақиқа эмас, фақатгина ун дақиқа ўқинг.

«Мен газеталарни ўқишдан воз кечдим, уларнинг ўрнига Тацит ва Фукидид, Ньютон ва Евклидни ўқидим, – деб ёзганди Томас Жефферсон. – Энди ўзимни мисли кўрилмаган даражада бахтли ҳис қилмоқдаман». Наҳотки сиз Жефферсон каби иш тутиб ёки ҳеч бўлмаса эрталаб газета ўқишга кетадиган вақтни икки баравар камайтириб, тез орада бахтли ва ақллироқ бўламан, деб ўйламасангиз? Наҳотки, ҳеч бўлмаса бир ой шундай қилиш, тежалган вақтни эса яхши китоб мутолаасига сарфлашга уриниб кўрмайсиз? Нима учун бу саҳифаларни лифт, автобус, буюртирилган тушлик ёки учрашув бошланишини кутаётганда ўқиб бўлмайди?

Йигирма саҳифани ўқиб, уларни яна китоб орасига қўйинг ва кейинги бўлагини йиртиб олинг. Бутун китоб ўқиб бўлингач, китобни резина тасма билан бирлаштиринг. Бу ҳолда йиртилган варақлар йўқолиб кетмайди. Ахир китоб кутубхонангиз токчаларида чанг босиб ётгандан кура, уни шу тарзда йиртиб, ундаги ғояларни ўзлаштириш яхшироқ.

Сиз «Қандай қилиб суткасига йигирма тўрт соат яшаш мумкин» асарини ўқиб бўлиб, бу муаллифнинг бошқа асарларига ҳам қизиқиб қоласиз. «Инсон машинаси»ни ўқишга уриниб кўринг. У сизни ўзаро мулоқотда хушмуомала бўлишга ўргатади. Шунингдек, вазминликни ишлаб чиқиш ва ўзингизни идора қилиш қобилиятини ривожлантиришга ёрдам беради. Мен бу китобларни нафақат мазмуни туфайли, балки улар ёзилган тили учун тавсия қиламан, чунки у сўз бойлигингизни бойитади ва соф ҳолга келтиради.

Яна баъзи бошқа китобларни тавсия қиламан: Фрэнк Норриснинг «Саккизоёқ» ва «Ўпқон» асарлари. Булар Американинг энг яхши романларидир. Биринчисида Калифорния қишлоқ аҳлининг тартибсизликлари ва фожиалари ҳикоя қилинади. Иккинчиси эса Чикаго товар биржасидаги «айиқлар» ва «ҳўкизлар» ўртасидаги жангга бағишланган («Айиқлар» ва «ҳўкизлар» — биржа чайқовчилари). Томас Хардининг «д'Эрбервиллар наслидан бўлган Тэсс» асари ҳам энг ажойиб китоблардан бири. Бундан ташқари, Ньюэлл Дуайт Хиллиснинг «Одамнинг жамиятдаги қадр-қиммати» ва профессор Уильям Жеймснинг «Ўқитувчилар билан суҳбат» асарини ўқиш мумкин. Рўйхатингизга Андре Моруанинг «Шеллининг ҳаёти», Байроннинг «Чайльд Гарольд саёҳатлари» ва Роберт Луис Стивенсоннинг «Эшак билан саёҳат» каби китобларини киритиб қўйинг.

Ральф Уолдо Эмерсон кундалик йўлдошингиз бўлсин. Ундан машҳур «Ўзига ишонч» эссесини тақдим этишини илтимос қилинг. Майли, Эмерсон қулоғингизга ўзининг сайқаланган, текширилган ибораларини пичирласин:

«Қалбинг тубида туғилган маслакни баён қил ва у барча учун мазмун бахш этади. Чунки вақт ўтади ва бизда пайдо бўлган фикрларни Даҳшатли суд карнайлари дунё бўйлаб ёядилар. Ҳар биримиз қалбимиз овозига қанчалик ишонмайлик, барибир Мусо, Платон, Мильтондаги китобий донолик

ва кундалик фикрларга эътибор бермаганлари ва атрофдагилари эмас, ўзлари ўйлаганлари ҳақида гапиришгани бизни кўпроқ ҳайратлантиради. Одам қўшиқчилар ва башоратчилардан чиқаётган нурдан эмас, балки унинг қалбини ичидан ёритаётган нур шуълаларини аниқлаши ва тутишни ўрганиши лозим. Биз эса фикрларимизнинг бефарқларча сўнишига имкон берамиз, чунки бу фикрлар миямизга келган-да. Даҳонинг ҳар бир сўзида ўзимиз йўқотган фикрларни илғаб оламиз: улар бизга совуқ улуғворлик оғушида қайтадилар. Буюк асарлар берадиган энг ибратли сабоқ айнан шундан иборат: улар бизни ҳиссий тарзда пайдо бўлган таассуротга оғишмасликка ўргатади. Айниқса, барча жўр бўлиб, қарама-қарши фикрни айтган пайтда. Агар бу таассуротдан воз кечсак, эртага қандайдир нотаниш одам ўзимиз ўйлаган ёки ҳис этганимизни исботлаб берса, биз уялган ҳолда биров тасдиқлаган шахсий фикримизда туришимизга тўғри келади.

Ҳар бир инсоннинг маънавий ҳаётида шундай лаҳза келадики, у баъзи нарсаларга ишонч ҳосил қилади. Яъни, ҳасад нодонликдан туғилиши; тақлид – ўз жонига қасд қилиш эканлиги; истайдими-йўқми, белгиланган қисмат билан муро са қилиши кераклиги; олам ноз-неъматларга қанчалик бой бўлмасин, агар ўзига ажратилган бир парча ерга ишлов бермаса, нонга эга бўлмаслигига амин бўлади. Унга ато этилган кучларнинг табиатда ўхшаши йўқ. Нимага қодирлигини билиш фақат ўзига берилган. Бу эса фақат ўзини синаб қурганида аниқланади».

Лекин яхшисини биз барибир кейинга қолдирдик. Бу қандай китоблар ва уларнинг муаллифи ким?

Сэр Генри Ирвингдан юзта энг яхши китоб рўйхатини тuzиб беришни сўрашганида, шундай деб жавоб берди: «Унга-ча менга иккитасини ёд олишимга рухсат беринг – Библия ва Шекспирни». Сэр Генри ҳақ эди. Жаҳон адабиётининг икки буюк манбаидан ўрганинг. Узоқ ва тез-тез ўрганиб боринг.

Кечки газетани бир чеккага суриб қўйинг ва хитоб қилинг: «Шекспир, кел. Бу оқшом менга Ромео ва унинг Жульеттаси, Макбет ва унинг шуҳратпарастлиги ҳақида гапириб бер».

Юқоридаги маслаҳатларга амал қилиб, нимага эга бўласиз? Фикрларингизни баён қилиш усулингиз қадам-бақадам, сезилмасдан, лекин муқаррар равишда яхши ва нафисроқ

була бошлайди. Сизда аста-секин йўлдошларингизнинг шуҳрати, мукаммаллиги ва улуғворлиги акс эта бошлайди. «Менга нимани ўқиётганингни айтгин, — деганди Гёте, — ана шунда сенинг кимлигингни айтиб бераман».

Ўқишнинг мен таклиф қилган ушбу дастурини бажариш учун бироз ирода талаб қилинади. Шунингдек, вақтингизни пухтароқ тежашингиз керак... Масалан, Эмерсон ва Шекспир китобларининг чўнтакка сиғадиган шаклини сотиб олишингиз мумкин.

Марк Твеннинг махфий усули

Марк Твен сўз ишлатишдаги мислсиз қобилиятларни ўзида қандай ривожлантира олди? У ёшлигида дилижанс (пассажи́р ва почта ташийдиган арава)да Миссуридан Невадагача борган. Бу саёҳат жуда кўп вақтни олди ва ўта толиқтирадиган бўлди. Ўзи билан бирга озиқ-овқат захираларини, баъзан эса йўловчилар учун ҳам, отлар учун ҳам сув олишга тўғри келарди. Ваҳоланки, ортиқча юк фалокатга сабаб бўлиши мумкин эди. Юк олиб бориш учун хизмат ҳақи юкнинг ҳар бир унцияси (ўлчов бирлиги)дан ундириларди. Шунга қарамасдан Марк Твен ўзи билан Вебстернинг тўлиқ луғатини олганди. Бу луғат биргаликда тоғ доволари ва қуёш куйдириб турган саҳролардан ошиб ўтди, талончилар ва ҳиндулар тўлиб-тошган жойларда бўлди. У сўзлар ҳукмдори бўлмоқчи эди. Ўзига хос жасорат ва соғлом ақл билан керакли қадамларни қўя бошлади.

Питт ҳам, лорд Четем ҳам луғатни икки марта ўқишган. Улар ҳар бир саҳифа ва ҳар бир сўзни ўрганишган. Броунинг ҳар куни луғатни синчиклаб ўқир, бу машғулотни ёқимли ва фойдали деб ҳисобларди. Линкольн «луғатни ғира-ширада ўқирди, — дея ёзишган унинг биографлари Николи ва Хей. — Бу ишни матн куриб бўлмайдиган пайтгача қиларди». Бу истисно ҳолат эмас. Ҳар бир машҳур ёзувчи ва машҳур нотик худди шундай қилган.

Вудро Вильсон инглиз тилини маҳорат билан эгаллаганди. Унинг меросидаги баъзи нарсалар, масалан, Германияга қарши уруш ҳақидаги декларация боблари, шубҳасиз, адабиётда муносиб саҳифани эгаллайди. Вильсоннинг ибора-

ларни қандай тузишни ўргангани ҳақидаги ҳикоясига эътибор бериш:

«Отам уйдагилардан ҳеч биримизга нотўғри гапиришга рухсат бермасди. У болалари суҳбат чоғида йўл қўйган ҳар қандай хатони дарҳол тузатар, нотаниш сўзни ўша заҳотиёқ тушунтириб беради. Агар суҳбатда яхшироқ эслаб қолиниши керак бўлган сўзни қўлласак, у бизни тақдирларди».

Гапларининг аниқ қурилиши ва гузал услуби учун мақтовларга сазовор бўлган Нью-Йорклик бир нотик яқинда бўлиб ўтган суҳбатда бу қобилиятининг сирини очди. У ҳар гал, мулоқот ёки ўқиш пайтида нотаниш сўзни учратиш қолганида, махсус дафтарга ёзиб қўярди. Кейин уйкуга кетиш олдидан луғатни қўриб чиқар ва янги сўзни ўзининг луғат таркибига қўшарди. Агар кун давомида етарли миқдордаги сўзларни тўплай олмаса, Ферналднинг «Синонимлар, антонимлар ва олд кўмакчилар» китобидан бир-икки саҳифа қўриб чиқарди. Унда тўлиқ алмашилиши мумкин бўлган сўзлар маъносини белгилаб қўярди. «Ҳар куни – янги сўз» – унинг шиори шундай эди. Йил давомида фикрни баён қилишнинг уч юз олтмиш бешта куралини ўзлаштириб оларди. Бу янги сўзлар кичкина ёзув дафтарчасида тўпланар, кундузи эса бўш вақтларида уларнинг маъносини қўриб чиқарди. Бу одам у ёки бу янги сўзни уч марта такрорлаганидан сўнг фаол қўллай бошлаганига эътибор берди.

Сиз ишлатаётган сўзларнинг романтик тарихлари

Луғатдан нафақат сўзларнинг маъносини аниқлаш, балки унинг келиб чиқишини билиб олиш учун ҳам фойдаланинг. Одатда сўз тарихи ва келиб чиқиши унинг маъноси аниқланганидан кейин қавс ичида берилади. Сиз доимий ишлатадиган сўзлар зерикарли ва маъносиз бирикмалар деб ўйламанг. Улар ҳаёт ва романтикага тўладир. Масалан, «Баққолга қанд борасида телефон қил» каби оддий иборани ишлатиб, турли хил тиллар ва тамаддундан олинган сўзларни қўллайсиз.

Масалан, «телефон» сўзи иккита юнон сўзидан ҳосил қилинган, *телеф* – «узоқ» ва *фон* – «товуш». «Баққол» (инглиз тилида *grosser*) сўзи эски француз «*grossier*» сўзидан келиб чиққан. У эса, ўз навбатида – латинча «*grossarius*», яъни «улгуржи сотадиган одам» деган сўздан пайдо бўлган.

«Шакар» сўзи инглиз тилига французчадан кириб келган. Французлар уни испан тилидан олганлар, улар эса ўз навба-тида араблардан. Араблар форслардан олишган. Форсча «ша-көр» сўзи санскритча «каркара» – «ширинлик»дан олинган.

Сиз бирор компанияда ишлашингиз ёки унга эгалик қи-лишингиз мумкин. «Компания» сўзи эски французча «ком-паньон» сўзидан олинган бўлиб, қуйидагини англатади: «com» «е» олд кўмакчи ва «panis» – «нон», яъни сиз би-лан нонни бўлишиб ейдиган одам. Шундай қилиб, «компан-ия» – бирлашиб, ўзларига нон топадиган одамлар уюш-маси, «salary» (иш ҳақи) сўзи айнан «туз сотиб олинадиган пул» (salt)ни англатади. Бу пул Рим аскарларига берилган ва улардан бири ўзлари олган барча пулни «salarium» деб атаган. Шу тарзда орадан замонлар ўтиб, Англияда катта ҳурмат қозонган сўз пайдо бўлди. Қўлингизда сиз китобни (инглизчасига «book») ушлаб турибсиз. Унинг айнан маъ-носи «beech» – бук, бук дарахти ёғочи. Узоқ йиллар аввал англосаклар бук дарахти тахтачаларида ёзганлар. Доллар сўзи айнан «водий»ни англатади, чунки илк бор долларлар ун олтинчи асрда Авлиё Йоахим водийсида зарб қилинган.

«Январь» сўзи (инглизчасига *January*) Римда яшаган этрусс темирчисининг исмидан олинган. У эшик қулфи ва зулфинларини яшаш, билан шуғулланарди. Улимидан сўнг бутпарастлар бу одамни ўз худоларига айлантирдилар ва уни турли томонга қараган иккита юз билан тасвирладилар. Бу эшикларни очиш ва ёпиш билан боғлиқ эди. Шунинг учун ҳам икки йил орасидаги ой январь (*January*) номини олди, яъни Янус ойи. Айнан шунинг учун, «январь» деганда, биз эрамиздан минг йил олдин яшаган темирчи ва унинг Янус исмли хотинини эслаймиз.

Еттинчи ой, июль (*July*) Юлий Цезарь шарафига қў-йилганди. Шунинг учун император Август орқада қолишни истамай, кейинги ойни ўз шарафига атади. Лекин у пайтда саккизинчи ойда ўттиз кун бор эди, император Август эса унинг номи билан аталган ой Юлий Цезарь шарафига ном-ланган июлдан кам бўлишини истамасди. Шунинг учун у февраль ойини бир кунга қисқартирди ва бир кунни август-га қўшди. Бугун сиз бундай шуҳратпараст ўғрилиқнинг на-тижасини уйингиз деворида осиглиқ турган тақвимда кўриб

турибсиз. Сўзларнинг келиб чиқиш тарихи ҳақиқатан ҳам қизиқарли.

Катта луғатдан қуйидаги сўзларнинг келиб чиқиш тарихини излаб топишга ҳаракат қилинг: *абажур, атлас, бойкот, кесарь, улкан, келишув, молия, ойпараст, саросима, сэндович, бошоқли ғалла ўсимликлари*. Уларнинг манбаини аниқланг. Бу мазкур сўзларни икки барабар ёрқин ва қизиқарлироқ қилади. Шунда уларни катта иштиёқ ва қизиқиш билан қўллай бошлайсиз.

Бир гапни бир юз тўрт марта қайта кўчиринг

Энг нозик маъноларни ифодалаб, фикрингизни аниқ баён қилишга ҳаракат қилинг. Ҳатто, энг тажрибали ёзувчиларнинг ҳам буни қилишлари осон эмас. Фанни Херст менга ўз таклифларини баъзида эллиқдан юз мартагача қайта кўчирганини айтган. Сўхбатимиздан бир неча кун олдин эса у бир жумлани бир юз тўрт марта кўчирган. Мейбл Герберт Урнер бир неча газеталарда чоп этилиши керак бўлган қисқача ҳикоядаги битта гапни қисқартириш учун бир кун кетишини айтганди.

Мураббий Морриснинг айтишича, Ричард Хардинг Дэвис ўз фикрларини аниқ ифодалайдиган сўзларни тинимсиз излаган.

«У ёзган ҳар ибора ниҳоят даражада аниқ эди. Мазкур жумла саноқсиз иборалар орасидан «энг кучлилар яшайди» тамойили асосида танлаб олинганди. У гаплар, сатрбоши, варақлар, ҳаттоки бутун ҳикояни бир неча марталаб қайта кўчирган. Агар автомобилнинг дарвоза олдида бурилишини кўрсатмоқчи бўлса, бу ҳаракатни шу қадар узундан-узоқ ва барча икир-чикирлари билан батафсил тасвирлардики, энг синчков одам ҳам пайқамасди. Кейин ўзи шундай қийинчилик билан эслаган тафсилотларни бирин-кетин четга суриб қўярди. Ҳар гал ўзига-ўзи савол берарди: «Манзара қолдимикан?» Агар қолмаган бўлса, у ҳозиргина четга суриб қўйган тафсилотни тиклар ва бошқаларини қисқартирарди. Геркулесга хос бундай уринишларни фақат ҳикоялари ва романтик воқеаларни ҳар доим безаб турадиган ёрқин ва аниқ сиймо – манзаралар қолмагунча давом эттирарди».

Сўз устида бунчалик пухта ишлаш учун бизнинг аксариятимизда вақт ҳам, истак ҳам йўқ. Бундай мисоллар таниқли

ёзувчиларнинг фикрини баён қилиш ва ифодалаш усулига қанчалик аҳамият берилганини тушуниш учун берилган. Биз сизга илҳом бахш этиш, тилни фаолроқ қўллашга ундамоқчимиз. Нотиқ ҳар бир айтган иборасидан сўнг айнан шу фикрнинг нозик томонларини акс эттиришни ўйлаб ўтириши шарт эмас. Бироқ кундалик мулоқотда у фикрни аниқ баён қилиш қобилиятини ривожлантириб бориши лозим. Буни токи ички сабаб туфайли амалга оширишни ўрганмагунча, давом эттириши керак. Аслида шундай қиладими? Йўқ.

Айтишларича, Мильтон саккиз минг, Шекспир эса ўн беш мингдан сўздан фаол фойдаланган экан. Инглиз тилининг белгиланган луғати тўрт юз эллик минг сўздан иборат, салкам ярим миллион. Лекин олинган маълумотларга кўра, одам ўртача икки мингга яқин сўздан фойдаланади. У бироз микдордаги феъллар, етарлича боғловчи сўзлар, камгина отлар ва бир неча сийқаси чиққан сифатларни ёдда сақлаб қолади. Ўзида фикрларни аниқ ва бەхато баён қилиш қобилиятини ишлаб чиқиш учун, ақли ҳаддан ташқари танбал ёки бошқа кундалик ишлар билан банд.

Натижада нима бўлади? Мана, мисол. Бир вақтлар мён Колорадо ясси тоғидаги Катта водий ёнида бир неча унитилмас кунни ўтказганман. Ўшанда бир аёл кун мобайнида чау-чау зотли ит, мусиқаси асари, инсон феъли ва энг Катта водий ҳақида гапирганда, фақат битта сифатдан фойдаланганини тинглаганман. Аёл ушбу барча отлар билан фақат биттагина «ажойиб» сифатини ишлатди.

У қандай гапириши керак эди? Роженинг «Сўзлар хазинаси» луғатидан «Ажойиб» сўзининг синонимларини топиб, фойдаланиш мумкин эди. Бу унинг тўлиқ «Сўзлар ва ибораларнинг мукаммал луғати» асарининг қисқартирилган нашридир. Мазкур китоб улкан фойда келтиради! Шахсан мён столим устида турган бу китобсиз ҳеч қачон матн устида ишлашга киришмайман. Мён уни одатдаги луғатдан кўра ўн марта кўпроқ varaқлайман.

Роже мазкур китобни ёзиш учун кўп йиллик оғир меҳнати-ни бағишлади! Агар у сизда бўлиб, ёзув столингиздан муносиб жой эгалласа, сиз учун арзон бўйинбоғ баҳосида ишлай бошлайди. Бу кутубхона тоқчасида чанг босиб ётадиган китоб эмас. У доимий фойдаланиладиган қўлланма. Ўз маърузала-

рингиз учун фикрларингизни қайд этаётганда ва сайқал бераётганингизда, унинг хизматидан фойдаланинг. Қўмитангиз учун хат ёздирётганда, маъруза тайёрлаётганда фойдаланинг. Бу китобни ҳар куни varaқланг. У сузлар ёрдамида икки-уч карра муваффақиятли ишлашингизга имкон беради.

Сийқаси чиққан иборалардан фойдаланманг

Нафақат аниқликка эришиш, балки фикрларингизни ўзига хос янги тилда баён этишга ҳаракат қилинг. Нуқтаи назарингизни айтишдан қўрқманг. Масалан, Нух тўфонидан биров кейин қандайдир ўзига хос одам биринчи бор «бодрингдай совуқ» қиёсини ишлатди. Ўша пайтда у янгилиги туфайли, жуда ажойиб жарангларди. Эҳтимол, ҳатто машҳур Валтасаров базми замонасида ҳам бу ибора ҳали ўзининг энг қадимий янгилигини сақлаб қолган ва зиёфатлардаги нутқ учун тўғри келгандир. Шунча йиллар ўтгач, ўзига хосликка даъвогарлик қилаётганлардан қайси бири буни ҳозир такрорлашга журъат қила олади?

Қуйида мен совуқни ифодалайдиган бир неча муқояса-ни мисол келтираман. Улар бодринг билан оддий қиёслашга нисбатан кам даражада чиройли эмас, лекин, шу билан бирга, ўзига хос ва янгироқдир.

Қурбақадай совуқ.

Тонгги грелкадай совуқ.

Зулфин ҳалқасидай совуқ.

Қабр сағанасидай совуқ.

Гренландия музликларидай совуқ.

Лойдай совуқ (Колприж).

Тошбақадай совуқ (Ричард Камберленд).

Қор уюмидай совуқ (Аллан Каннингем).

Туздай совуқ (Жеймс Хьюнкер).

Чувалчангдай совуқ (Морис Матерлинк).

Тонгги шафақдай совуқ.

Куз ёмғиридай совуқ.

Ҳали ҳафсалангиз борлигида совуқлик даражасини нимага қиёслашингиз мумкинлиги ҳақида ўйлаб кўринг. Ўзига хос бўлишдан қўрқманг.

Уларни пастроқда ёзинг....

... дай совуқ.

... дай совуқ.

... дай совуқ.

... дай совуқ.

Бир куни мён Кетлин Норрисдан, қандай қилиб услубни яхшилаш мумкинлиги ҳақида сўрадим. «Мумтоз ношир ва шоирларни ўқинг, – жавоб берди у. – Асарларингиздан сийқаси чиққан иборалар ва эснашга сабаб бўлувчи сўзларни аямасдан чиқариб ташланг».

Журнал муҳаррирларидан бири мёнга, агар ҳикояда кўп ишлатилавериб, сийқаси чиққан икки-уч иборани топса, уни, ҳатто ўқимасдан, муаллифга қайтаришини айтди. Сабаби, фикрларни ифодалашда ўзига хосликнинг йўқлиги фикрларда ҳам ўзига хослик мавжуд эмаслигидан дарак беради.



ХУЛОСА

1. Биз атроф олам билан ўзаро боғланишнинг фақат тўртта усулига эгамиз. Одамлар биз ҳақимизда нима қилаётганимиз, қандай кўринишимиз, нималарни гапирётганимиз ва буни қай тарзда амалга ошираётганимизга қараб хулоса чиқарадилар. Фикрларимизни баён қилиш усулимизга кўра, баҳо берадилар! Гарвард университети ректори вазифасида ўттиз йилдан ортиқ ишлаган доктор Чарльз У.Эллот шундай деган: «Мен ҳар қандай киши маълумотининг асосий қисми сифатида фақат битта ақлий ютуқни тан оламан. Бу айнан: она тилини аниқ ва беҳато ишлатишдир».

2. Сизнинг фикрларингизни баён қилиш усулингиз кўп томонлама мулоқот доиранингизга боғлиқ. Линкольндан ибрат олинг ва адабиёт усталари билан танишинг. Кечқурунлари, худди у қилгандай, Шекспир ва бошқа буюк шоирлар ва нашр усталарини ўқинг. Уларни мутолаа қилинг. Ана шунда ақлингиз аста-секин, лекин муқаррар равишда бойийди. Сизнинг фикрларни баён қилиш усулингиз буюк дўстларингиз фикрларини баён этиш усулини бироз даражада акс эттиради.

3. «Мен газеталарни ўқишдан воз кечдим. Уларни Тацит ва Фукидид, Ньютон ва Евклид билан алмаштирдим, — деб ёзганди Томас Жефферсон. — Энди ўзимни қийинлаб бўлмас даражада бахтлироқ сезмоқдаман». Нима учун ундан ибрат олмаймиз? Газеталарни ўқишдан мутлақо воз кечиш керак эмас, лекин уларга ажратилган вақтни икки барабар қисқартирса бўлади. Тежалган вақтни жиддий адабиёт мутолаасига сарфланг. Ҳар бир китобдан йигирма-ўттиз варагини йиртиб, чўнтагингизда олиб юринг ва буш вақтингизда ўқинг.

4. Столингиз устидаги лугат билан ўқинг. Ундан нотаниш сўзларни ахтаринг. Яхши эслаб қолиш учун, улардан фойдаланишга ҳаракат қилинг.

5. Ўзингиз қўллаётган сўзларнинг келиб чиқиш тарихи билан шугулланинг. Уларнинг тарихи ёрқин, чиройли ва ниҳоятда романтикдир.

6. Сийқаси чиққан ва гашига тегадиган иборалардан қочинг. Фикрларингизни аниқ ифодалашга ҳаракат қилинг. Столингиз устида доимо Роженинг «Сўзлар ва ибораларнинг мукамал лугати» бўлсин. Уни тез-тез варақлаб туринг. Назарингизни хурсанд қилаётган барча нарсани «ажойиб» деб атаманг. Агар «ажойиб» сўзи ўрнига унинг синонимларини ишлатсангиз, фикрларингизни аниқ ва ўзига хосроқ баён қила оласиз. Масалан: маҳлиё қилиб қўядиган, дилбар, мафтункор, кўркем ва ҳоказо.

7. «Бодрингдай совуқ» иборасига ўхшаш кўп ишлатилгани туфайли сийқаси чиққан қийинлашлардан фойдаланманг. Янгилликка интилинг, ўзингизнинг қийинлашларингизни яратинг. Ўз йўлингиздан боришдан қўрқманг.

ХАВОТИРЛАНИШНИ БАС ҚИЛИШ ВА ЯШАЙ БОШЛАШ ЙЎЛЛАРИ



Лоуэлл Томасга — бу китобни ўқишга зарурияти бўлмаган инсонга бағишланади

МУҚАДДИМА

МАЗКУР КИТОБ ҚАНДАЙ ЁЗИЛГАН ВА НИМА УЧУН?

Бундан ўттиз беш йил аввал мен Нью-Йоркдаги энг бахтсиз йигитлардан бири эдим. Нонимни юк машиналари сотиш билан топардим. Мен машинани нима ҳаракатланишга мажбур қилишини билмасдим. Бу ҳақда билишни истамасдим ҳам. Мен ишимдан нафратланардим. Сувараклар билан бирга яшаётган 56-Вест стритдаги хонамдан ҳам жирканардим. У ерда деворда бўйинбоғларим осиглиқ тургани, эрталаб тозасини олаётганимда, сувараклар ҳар томонга қочгани ҳамон эсимда. Мен сувараклар куп бўлган арзон кафе ва ифлос ресторанларда овқатланишни ҳам ёмон кўрардим.

Кечқурунлари кимсасиз хонамга қайтарканман, умидсизлик, хавотир, алам ва норозилик туфайли келиб чиққан бош оғриғидан азият чекардим. Мен норози эдим, чунки коллежда ўқиб юрган пайтимда ўйлаб юрган барча умидларим даҳшатга айланганди. Шу ҳам ҳаётми? Мен завқланиб орзу қилган саргузаштми шу? Бу нимаси, бутун ҳаётим ўзим ёмон кўрадиган иш, сувараклар бор хона, бемаза овқат солинган ликопча ва порлоқ келажакка заррача умидсиз утаверадими? Мен, ахир, китоблар ўқиш ва ёзиш учун буш вақт ҳақида орзу қилганман. Ахир, китоб ёзиш ҳақида талабалик йилларимдан ҳаёлимда ғужғон ўйнаган.

Билардимки, агар ёмон кўрадиган ишимдан кетсам, ҳеч нима йўқотмасдим, куп нарсаса эга бўлардим. Мен бойликдан лаззатланишни хоҳламас, ҳаётдан лаззатланишни истардим. Лўнда қилиб айтганда, мен Рубикон (узил-кесил бир тўхтама келиш маъносида қўлланилади – *таржимон*) га етиб келгандим, қарор қабул қилиш вақти етганди. Ҳаётининг бошида купчилик ёш инсонлар бундай ҳолатга дуч келишади. Алхусус, мен келажакимни бутунлай ўзгартириб юборган қарорни қабул қилдим. Мазкур ёндашув шунга олиб келдики, ҳаётимнинг кейинги ўттиз беш йилини бахтли ва

таъминланган ҳолда ўтказдим. Бу ҳақда, ҳатто энг хаёлий орзуларимда ҳам тасаввур қила олмагандим.

Мен шундай тўхтамга келдим: ёмон кўрадиган ишимдан кетаман ва кечки мактабда дарс бериб кун кўраман. Ахир, тўрт йил мобайнида Миссури штати Уорренсберг шаҳридаги давлат педагогик коллежида таҳсил олганман. Ўқитувчилик дипломим бор. Шундай қилсам, ўқиш, маърузаларга тайёрланиш, роман ва ҳикоялар ёзиш учун кундузи бўш вақтим пайдо бўлади. Мен «ёзиш учун яшаш ва яшаш учун ёзиш»ни истардим.

Кечки мактабда нимадан дарс берсам экан? Мен ортимга қараб, коллеждаги тайёргарлигимга баҳо бердим. Бизнес ва ҳаётда ўзим учун омма олдида нутқ сўзлаш соҳасидаги тайёргарлигим амалий аҳамиятга эга эканлигини тушундим. Қолган барча фанлар камроқ аҳамият касб этади. Нима учун? Чунки бу курс менга тортинчоқлик, ишончсизлигимни енгиллашга ёрдам берди ҳамда ўзимда жасорат, тиришқоқликни пайдо қилди. Шунингдек, тушундимки, одамларни фақатгина ўзлари ўйлаганини кўрқмасдан айта оладиган кишилар бошқара олишар экан.

Мен Колумбия ва Нью-Йорк университетлари қошидаги кечки курсларга нотиқлик санъати ўқитувчиси бўлиб ишлаш учун ариза бердим, лекин улар ўз талабаларини каминанинг ёрдამисиз ўқита олишларини айтишди. Бироз ҳафсалам пир бўлди, лекин ҳозир бундан миннатдорман, чунки мен ёшлар насроний уюшмаси (ЁНУ)нинг кечки мактабларида ўқитувчи бўлиб ишлай бошладим. У ерда тезда муайян натижаларга эриша олдим.

Бу жуда мураккаб вазифа эди! Катта ёшдаги одамлар машғулотларга диплом ёки ижтимоий обрў-эътибор учун келишмасди. Уларнинг ягона мақсади ўз муаммоларини ҳал қилиш эди. Бу одамлар иш юзасидан бўладиган кенгашларда кўрқув туфайли ҳушдан кетиб қолмай гапиришни ўрганмоқчи эдилар. Ишбилармонлар мардлик, жасорат тўплаш учун кўчада уч соат ер тепкилаб турмасдан, тезда оғирқарвон мижозлар билан музокаралар олиб боришни ўрганмоқчи эдилар. Улар ўз ишларида олға силжимоқчи эдилар. Оилалари учун кўпроқ даромад қилишни чамалагандилар. Улар ўқиш ҳақини бўлиб тўлаганлари сабабли, агар машғулотлар

самара бермаса, шунчаки тўловни тўхтатардилар. Бундан ташқари менинг ўзим ҳам даромаддан фоиз олардим. Демак, агар нимадир ишлаб олмоқчи бўлсам, амалий натижаларга эришишим керак эди.

Уша вақтларда мен ўта ноқулай шароитларда ишлайман, деб ўйлардим. Ҳозир эса, бебаҳо амалий тажриба олганимни англайман. *Мен ўқувчиларимни илҳомлантиришим зарур эди. Уларга муаммоларини ҳал этишга ёрдам беришим лозим эди. Дарсни шундай тарзда олиб боришим керак эдики, ҳар бир сабоқ ўқувчиларимда муаммоларини ҳал қила олишларига ишонч уйғотсин. Дарсларим уларни машғулотларни давом эттиришга ундаши керак эди.*

Мен бу ишга жуда қизиқиб қолгандим. У менга ёқарди. Бизнес кишилари ўзларида ишончни қанчалик ривожлантиришгани ва кўпчилиги нақадар қисқа фурсатда хизмат пиллапоясидан кўтарилгани, иш ҳақларига қўшимча пул олишгани мени ҳайрон қолдирарди. Машғулотлар натижалари, ҳатто энг кўтаринки умидворликдан ҳам ошиб тушарди. Ишга жойлашаётганимда ЁНУ менга бир кунлик машғулот учун беш доллар тўлашга рози бўлмаганди, лекин кўп ўтмай, улар даромаддан фоиз сифатида менга ўттиз доллар тўлай бошлашди. Аввалига фақат нотиклик санъатини ўргатдим, лекин йиллар ўтгани сайин бу одамлар дўст орттириш ва одамларга таъсир ўтказиш қобилиятини ривожлантиришга ҳам муҳтож эканликларини тушундим. Лекин мен ўзаро инсоний муносабатларнинг муносиб қўлланмасини топа олмадим. Шунинг учун уни ўзим ёздим. Бу дарслик ёзилди — тўғрироғи, у одатдаги усул билан ёзилмаганди. У ўқувчиларимнинг тажрибаси асосида ўсди ва аста-секин шаклланди. Мен бу дарсликни «Дўстлар орттириш ва одамларга таъсир ўтказиш хусусида» деб номладим.

У фақат курс тингловчилари учун мўлжалланганди. Бундан ташқари, мен яна тўртта китоб ёздим, улар ҳақида камдан-кам одам эшитган. Шунинг учун дарслигим шу қадар машҳур бўлиб кетишини тахмин ҳам қилмагандим. Мен, эҳтимол, замонамизнинг энг ҳайрон қолган муаллифларидан бири бўлсам керак.

Йиллар ўтгани сари катта ёшдаги одамлар дуч келадиган яна бир бошқа муҳим муаммо — хавотирланиш борлигини

тушундим. Тингловчиларимнинг мутлақ кўпчилиги у ёки бу соҳанинг профессионаллари эди. Улар орасида бошқарувчилар, сотиш бўйича мутахассислар, муҳандислар, ҳисобчилар бор эди. Бу одамлар биргаликда барча касб ва фаолият турларини ифодаларди. Тингловчиларимнинг аксарияти ўз ҳаётида муаммоларга дуч келишган! Машғулотларга аёллар ҳам қатнашарди. Улар орасида ишбилармон аёллар ҳам, уй бекалари ҳам бўлиб, муаммолари мавжуд эди! Аён бўлдики, менга хавотирланишга қарши курашишга доир қўлланма керак. Яна худди аввалгидек шундай манба топишга ҳаракат қилдим. Мен Нью-Йоркнинг 5-авеню ва 42-стрит бурчагидаги катта халқ кутубхонасига бордим. Мазкур кутубхона каталогининг ХАВОТИРГА оид бўлимида фақатгина йигирма иккита китоб кўрсатилганига ҳайрон қолдим. Мен, шунингдек, ҚУРТЛАР бўлимида бир юз саксон тўққизта китоб номи кўрсатилганидан ҳайратга тушдим. Қуртлар ҳақидаги китоблар хавотир мавзусидаги қўлланмалардан деярли тўққиз марта кўп! Қизиқ-а? Хавотирланиш — инсоният дуч келадиган энг муҳим муаммолардан бири эканлиги туфайли, сиз, эҳтимол, ҳар бир мактаб ва ҳар бир коллежнинг ўқитиш дастурига «Хавотирланишни бас қилиш услублари» номли курс киритилган деб ўйларсиз. Мен эса бу фанни қайсидир коллежда ўқитишганини ҳеч қачон эшитмаганман. Шу боис, Дэвид Сибери «Хавотирдан қандай қилиб муваффақиятли фойдаланиш мумкин?» номли китобида қуйидагиларни ёзганига ҳайрон бўлмаймиз: «Биз катта ҳаётга, худди китоб қурти рақсга тайёргарлик кўрмагандай, тайёргарликсиз қадам қўямиз».

Натижа қандай бўлади? Мана бундай: шифохонадаги ўринларнинг ярмидан кўпини асабий ва ҳиссий муаммолар туфайли касалликларга дучор бўлганлар эгаллаб олишади.

Мен Нью-Йорк халқ кутубхонасидан топилган ўша йигирма иккита китобни кўриб чиқдим. Бундан ташқари, бошқа даргоҳлардан топган хавотир ҳақидаги китобларни ҳам сотиб олдим. Лекин улар орасида машғулотларимда фойдаланишим мумкин бўлган бирорта ҳам манба йўқ эди. Шунинг учун бундай дарсликни ўзим мустақил равишда ёзишга қарор қилдим.

Бу китобни ёзишга тайёргарликни етти йил аввал бошладим. Мен нима қилдим? Барча замонларда яшаган файла-

суфларнинг хавотир мавзусидаги фикрларини ўқиб чиқдим. Бундан ташқари, Конфуцийдан Черчиллгача бўлган юзлаб таржимаи ҳолларни ўргандим. Фаолиятнинг кўплаб соҳаларида муваффақият қозонган унлаб одамлар билан суҳбатлашдим. Улар орасида Жек Демпси, генерал Умар Бредли, генерал Марк Кларк, Генри Форд, Элеонора Рузвелт ва Дороти Дикс бор эди. Лекин бу фақат бошланиши.

Шунингдек, мен таниқли одамлар билан суҳбатлашиш ва ўқишдан кўра муҳимроқ яна баъзи бир ишларни қилишга уриндим. Беш йил мобайнида хавотирланишга қарши курашиш муаммолари билан шуғулланадиган лабораторияда ишладим. Курсларимиз худди шундай лаборатория бўлиб, билишимча, бутун дунё миқёсида шу турдаги биринчи ва ягона лаборатория эди. Биз тингловчиларимизга хавотирланишни бас қилишга доир бир қатор тавсиялар берар, мазкур тавсиялардан ҳаёти мобайнида фойдаланиш, кейин эса натижалари ҳақида синфда сўзлаб беришларини илтимос қилардик. Шунингдек, бошқа тингловчилар ўзлари ўтмишда қўллаган шахсий усуллари ҳақида айтиб беришарди.

Бунинг натижаси ўлароқ, мен «Хавотирланишни қандай бартараф этдим?» туркумидаги ниҳоятда кўплаб ҳикояларни тингладим. Шунингдек, мавзуга оид юзлаб бошқа манбаларни ўқидим. Уларнинг баъзилари менга почта орқали етиб келди, бошқаси — АҚШ ва Канаданинг икки юз туқсонта шахрида ўтказиладиган курс машғулотларимизда совринли уринларни эгаллаганди.

Қўлингиздаги китоб кимсасиз оролда ёзилмаган. Шундай экан, у хавотирни енгиш йўллари ҳақидаги масалани назарий жиҳатдан куриб чиқмайди. Мен минглаб одамларнинг хавотирни бартараф этишгани ҳақида ҳикоя қиладиган енгил, аниқ далиллар баён қилинган китоб ёзишга уриндим. Бу китоб амалий фаолиятга мўлжалланган бўлиб, шубҳа уйғотмайдиган жиҳати ана шунда.

Мамнуният билан айтишим мумкинки, сиз китобда қандайдир ҳаёлий «жаноб Б» ёки қандайдир «Мэри ва Жон» ҳақидаги ҳикояларни учратмайсиз. Айрим истисноларни ҳисобга олмаганда, унда муайян исмлар ва одамларнинг манзиллари келтирилган. Китоб ҳақиқатга йўғрилган, ҳужжатларга асосланган.

«Фан текширилган андазалар рўйхатидир», — деганди француз файласуфи Валери. Мазкур китоб хавотирланишдан қутилишнинг вақт томонидан текширилган айнан шундай андазаларидан иборат. Шунга қарамай, мен сизни огоҳлантирмоқчиман: бу китобда ҳеч қандай янгилик топмайсиз, лекин, одатда, одамлар фойдаланмайдиган куплаб жиҳатлар ҳақида билиб оласиз. Бундай вазиятда сиз ҳам, мен ҳам сира янгиликка муҳтож эмасмиз. Биз, барчамиз одобнинг «олтин қондаси» ва Тоғдаги ваъзни ўқиганмиз. Муаммомиз билимда эмас, балки ҳаракат йўқлигидадир. Ушбу китобдан мақсад қадимий улкан ҳақиқатлар мажмуини кўкларга кутариш, такрорлаш, мисолларда кўрсатиш, тартибга солиш, бошқача сўзлар билан айтиш ва ҳаётингизда амалга ошириш учун нимадир қилишга сизни мажбурлашдан иборатдир.

Турган гапки, сиз бу китобни қандай ёзилганини билиш учун қўлингизга олганингиз йўқ. Ҳаракат қилмоқчисиз. Яхши, келинг, бошлаймиз. Сиздан катта илтимос, аввал дастлабки қисмини ўқинг. Ўзингизда янги куч пайдо бўлганини сезмасангиз ва хавотирланишга чек қўйиш, яшашни бошлаш учун мислсиз кутаринкилик ҳис этмасангиз, китобни ахлат челагига улоқтиринг. Бу китоб сиз учун эмас.

Дейл Карнеги

I ҚИСМ

ХАВОТИРЛАНИШ ҲАҚИДА БИЛИШИМИЗ КЕРАК БЎЛГАН АСОСИЙ ДАЛИЛЛАР

1-боб

«Бугунги кун оралиғи»да яшанг

1871 йилнинг баҳорида бир ёш йигит китобни қўлига олди ва келгусидаги ҳаётига катта таъсир қилган йигирма иккита сўзни ўқиди. Бу ўспирин Монреаль шаҳар шифохонасида тиббиётни ўрганаётган талаба эди. Унинг хавотирланиши учун бир неча асоси бўлиб, имтиҳонларни топшириш борасида ташвишланар, кейин нима қилиш, қаерга бориш, тиббий амалиётини қандай ташкил қилиш, қай тарзда пул топиш ҳақида қайғурарди.

Қарангки, бу йигитга 1871 йилда ўқиган йигирма иккита сўз ёрдам берди ва замонасининг машҳур врач-терапевтига айланди. У бутун дунёга таниқли Жон Хопкинс тиббиёт мактабига асос солди. Кейинчалик Британия империясидаги энг юксак унвон билан тақдирланди ва Оксфордда қироллик тиббиёт профессори бўлди. Унга қиролнинг ўзи дворянлик унвонини инъом этди. Улимидан сўнг эса бу инсон ҳақида 1466 саҳифадан иборат икки томлик улкан китоб ёзилди.

Унинг исми сэр Уильям Ослер эди. Мана, Ослернинг 1871 йил баҳорида ўқиган сўзлари. Томас Карлейл томонидан ёзилган йигирма иккита сўз унинг ўз ҳаётини хавотирга сарфламасдан яшаб ўтишига ёрдам берди. Мана, уша сўзлар: «Фақат ҳозирги пайтда қилиш мумкин бўлган ва муайян ишларни адо этинг. Сизнинг вазифангиз ноаниқ олис келажакни кўришга уринишда эмас, балки ана шундан иборатдир».

Орадан қирқ икки йил ўтиб, илиқ баҳор оқшомида, университет шаҳарчаси майсазорлари гуллаётган лолаларга бурканганида, сэр Уильям Ослер Йель университети талабалари олдида нутқ сўзлади. Ўзининг айтишича, кўпчилик бу тўртта университет профессори, машҳур китоб муаллифини «алоҳида хусусиятга эга ақл соҳиби» деб ўйлар экан. Лекин, Ослернинг гапига қараганда, мутлақо бундай эмас. Ослер яқин дўстлари унда «анча ўртача ақлий қобилиятлари» бор-

лигини билишларини айтди. Хуш, Ослер муваффақиятининг сири нимада? У «бугунги кун оралиғи»да яшаганлиги ту-файли ўз фаолиятида муваффақиятга эришганини эътироф этди. Ослер нимани назарда тутганди? Мазкур нутқдан бир неча ой аввал у катта океан кемаси бортида Атлантика ум-монини кесиб ўтганди. Капитан кема бошқариладиган жой-да туриб, тугмачани боса оларди. Ўша заҳоти механизмлар шовқини эшитилар ва кеманинг турли қисмлари бир-бири-дан сув ўтмайдиган бўлмаларга ажратиларди.

«Сизлардан ҳар бирингиз ўша улкан кемадан кўра анча мукаммаллашган механизмсиз, — деганди талабаларга док-тор Ослер. — Саёҳатингиз ҳам узоқроқ давом этади. Мен сизларни ушбу механизмни шундай бошқаришни ўрганиш-га даъват этаманки, «бугунги кун оралиғида яшай олинг». Саёҳат вақтида хавфсизликни таъминлашнинг энг ишончли усули шудир. Капитан куприкчасидаги жойингизни эгалланг ва ҳеч бўлмаса асосий деворлар созлигини текширинг. Ҳаёт йўлингизнинг ҳар бир босқичида тугмани босинг ва қайси эшиклар ўтмишингиз, яшаб ўтган барча руҳсиз кунларин-гизни ажратиб қўяётганига қулоқ тутинг. Яна бир тугмани боссангиз, металл парда ҳали туғилмаган келажагингиз-ни сиздан бекитади. Ана шунда бугун сизга ҳеч нима хавф солмайди!.. Ўтмишни ажратинг! Майли, ўлик ўтган кунлар ўз мурдаларини кўмсин... Аҳмоқларнинг қабр йўлини ёрит-ган ўтмиш кунларидан бекининг... Ҳатто. энг бардошлилар ҳам елкаларида ўтмиш ва келажак юкини кўтара олишмай-ди. Келажакни ҳам худди шундай ўтиб бўлмас тўсиқ билан ажратинг... Келажак, бу — сизнинг бугунингиз. Эртанги кун йўқ. Инсон ўзини ҳозир қўтқаради. Келажак ҳақида қайғурган одам ўз қувватини бефойда сарфлайди, у руҳий азоблар ва хавотирга маҳкумдир... Кеманинг барча бўлмаларини ҳаво кирмайдиган қилиб бекитинг ва ўзингизда «бугунги кун ора-лиғи»да яшаш кўникмасини ишлаб чиқишга ҳаракат қилинг».

Наҳотки доктор Ослер, келажакка тайёрланиш учун ҳеч нима қилмаслик керак, деган бўлса? Йўқ, сира бундай эмас. Лекин у ўз нутқларида эртанги кунга тайёргарликнинг энг яхши усули ақлингизнинг бор кучи, бор ғайратингиз билан бугунги кунда чекингизга тушган ишни бенуқсон бажариш-дан иборат эканлигини таъкидлаб ўтди.

Сэр Уильям Ослер талабаларни кунни Худога бўлган ибодатдан бошлашга даъват қилди: «Бугун нонимиз бор». Унутманг, ибодатда фақат бугунги кун нони ҳақида гап кетяпти. Кечаги, суви қочган нондан шикоят қилинмаяпти, ахир у ерда бундай сўзлар йўқ: «Э, Худо, бу йилнинг ёзи шунчалик иссиқ бўлдики, ғалла ҳосилимиз қуриб қолишига сал қолди. Агар келаси йили ҳам қурғоқчилик бўлса, нима қиламиз? Нонни қаердан оламиз? Яна, дейлик, мен ишимдан жудо бўламан, э Худо, унда нон сотиб олиш учун пулни қаердан оламан?»

Ибодатда бундай сўзлар йўқ. Фақат *бугунги кун* нони ҳақида илтимос бор, ахир фақат шундай нонни ейиш мумкин.

Кўп йиллар аввал бир фақир файласуф тошлоқ ва унутмасиз ерда одамлар тер тўкиб, ўзларига емиш топаётган мамлакат бўйлаб кезиб юрган экан. Бир куни у одамлар тўпланганида, тепалиқдан туриб, ҳозирги кунда тез-тез иқтибос қилиб келтириладиган нутқ сўзлади. Мазкур маърузада инсониятнинг кўп асрлик донишмандлиги жамланган ўн тўққиз сўздан иборат жумла бор: «Шундай қилиб, эртанги кун ҳақида ўйламанг, чунки эртанги кун ўзи ҳақида ўзи қайғура олади: ҳар кимга ўзининг ташвиши етади».

«Шундай экан, эртанги кун ҳақида ўйламанг» – кўпчилик бу ҳикматли сўзларни қабул қилмасликда давом этмоқда. Улар инсоннинг ўзини такомиллаштиришида мазкур маслаҳатнинг донолигини рад қилмоқдалар. Буни шарқ тасаввуфи ҳодисаси деб ҳисоблайдилар. Улар шундай дейдилар: «Мен эртанги кун ҳақида қайғуришим керак. Кексалигимга пул ажратиб қўйишим зарур. Мен оиламни суғурта қилишим керак. Ўз касбий ўсишимни режалаштиришим лозим».

Буларни қилишингиз керак, албатта! Гап шундаки, Исо Масиҳнинг уч юз йил муқаддам таржима қилинган мазкур сўзлари бугун подшо Иаков замонасидагига қараганда, бошқа маънога эга. Уч юз йил аввал «ғамхўрлик қилиш» сўзи «хавотирланмоқ» маъносини англатарди. Библиянинг замонавий таржималари бироз аниқроқ таржимани беради: «Шундай экан, эртанги кундан хавотирланманг».

Эртанги кун ҳақида ўйлаш, пухта режалаштириш ва тайёрланиш кераклиги тушунарли, албатта. Лекин сиз буларнинг барчасини қила туриб, хавотирни ҳис этмаслигингиз лозим.

Уруш вақтида саркардалар эртанги кун режасини тузишар, аммо хавотирни ҳис этишни ўзларига эп кўришмасди.

«Менда энг яхши одамлар бор, улар энг сара техника билан таъминланган, — деганди АҚШ ҳарбий-денгиз флоти кўмондони адмирал Кинг. — Мен операциянинг аъло даражадаги режасини бердим. Қўлимдан келгани ана шу. Агар кема чўктирилса, мен уни денгиз тубидан чиқара олмайман. Агар команди чўктирмоқчи бўлсалар, бунинг олдини олишга имкониятим йўқ. Мен вақтимдан самаралироқ фойдаланиш ва кема бўлиб ўтган ишлар ҳақида ташвиш тортмасдан, эртанги кун муаммоларини ҳал этиш борасида ишлашим мумкин.

Бундан ташқари, агар мени ташвишлар чулғаб олишига изн берсам, унда узоққа бора олмайман». Уруш вақтида ҳам, тинчлик пайтида ҳам фикрлашнинг тўғри ва нотўғри усуллари ўртасидаги асосий тафовут қуйидагидан иборатдир: тўғри фикрлаш воқеаларнинг сабаблари ва натижалари билан иш кўради. У мантикий ва амалий режалаштиришга олиб боради. Нотўғри фикрлаш эса кўпинча асабий зуриқиш ва бузилишга сабаб бўлади.

Яқинда мен дунёдаги энг таниқли газеталардан бири — «Нью-Йорк Таймс» ношири Артур Хейс Зальцбергер билан сўхбатлашиш шарафига муяссар бўлдим. Жаноб Зальцбергер менга Европада биринчи жаҳон уруши бошланганида, шунчалик изтиробда бўлгани, ўз келажагидан ўта ташвишлангани, шу боис деярли ухлай олмаганини ҳикоя қилиб берди. У кўпинча ярим тунда каравотдан сакраб турар, мато ва бўёқларни олар, кўзгуга қарар ва ўзини акс эттиришга ўринарди. Зальцбергер расм чизишни мутлақо билмасди, лекин хавотирдан қутилиш учун, барибир чизаверарди. У Чорков мадҳиясидаги «Менга бир қадам ҳам бўлур мукофот» сўзларини ўзи учун шиор сифатида қабул қилмагунича хавотирини енга олмагани ва руҳий оромга эга бўлмаганини айтиб берди:

Эзгулик ёғдуси, олға бошлагил!

Ва менга йўл бер.

Мен адоғин билмай, ундан борурман,

Менга бир қадам ҳам бўлур мукофот.

Деярли худди уша пайтда ҳарбий либос кийган бир ёш йигит, Европанинг қаеридадир муаммога дуч келди. Унинг исми Тед Бенгермино эди. У Мериленд штатининг Балтимор шаҳрида Нью-Холмроуд, 5716-да яшарди. Бенгерминонинг муаммоси шундан иборат эдики, ҳарбий давр кечинмалари ва руҳий зарбалари руҳий соғлигига кучли шикаст етказган ва унда «жанговар ҳаракатлар неврози» кучли даражада намоён бўлганди.

«1945 йилнинг апрелида шундай асабий зуриқишларни ҳис этдимки, менда «кундаланг йўғон ичак сиқилиши» деб аталадиган касаллик пайдо бўлди, — деб ёзади Тед Бенгенмино. — У кучли оғриқлар билан бирга келарди. Агар уруш тугамаганида, ишончим комилки, соғлигимга бутунлай зарар етган бўларди.

Бутунлай силлам қуриганди. Мен 94-пиёдалар дивизиясининг қабр ва дафн ишларини ҳисобга олиш билан шуғулланадиган бўлинмасида хизмат қилардим. Вазифам жанговар ҳаракатлар вақтида ҳалок бўлган, бедарак йўқолган ва госпиталга даволаниш учун ётқизилган барча ҳарбий хизматчиларни қайд этишдан иборат эдим. Бундан ташқари, бўлинмамиз жанговар ҳаракатлар вақтида ҳалок бўлган ва шошилишч кўмилган сафдошларимиз ва душман аскарларини қабрдан кавлаб олиш ва қайта кўмиш билан ҳам шуғулланарди. Мен ҳалок бўлганларнинг шахсий буюмларини йиғиш, уларни мархумларнинг ота-онаси ёки яқинларига жўнатишни назорат қилишим зарур эди. Бу улар учун катта қадр-қимматга эга эди. Мен доимо адашиб қолиш ва манзилни чалкаштириб қўйишимиздан хавотирланардим. Буларнинг барига қандай чидашим мумкин деб ташвишланардим. Мен ўзим ҳали кўрмаган, ҳозир ун олти ойлик бўлган кичкинтойимни кўра оламанми деб хавотирланардим.

Ҳаяжонларим шунга олиб келдики, 34 фунт вазнимни йўқотдим. Мен руҳий ўпирилиш арафасида эдим. Қўлларимга қарадим: улар тери ва суяклардан иборат эди. Уйга мутлақо мункиллаб бориш ҳақидаги фикрдан даҳшатга тушдим. Мени дадилликнинг нишоналари тарк этди ва ёш боладек йиғлаб юбордим. Ҳар гал якка қолганимда йиғлардим. Шундай пайт келдики, бу Арденнадаги жангдан кейин рўй берди, ниҳоятда кўп йиғладим, одатий ҳаётга қайтишга бўлган ҳар қандай умидимни йўқотдим.

Барчаси ҳарбий госпиталдаги каравот билан тугади. Ҳарбий шифокор менга ҳаётимни тубдан ўзгартириб юборган маспахатни берди. Мен пухта тиббий кўрикдан ўтдим. Шифокорлар касалим сабаби руҳиятда эканлигини айтишди.

«Тед, сен ўз ҳаётингга назар сол, — деди шифокор. — Уни кум соати деб тасаввур қил. Юқори қисмида минглаб кум ирралари жойлашган. Улар тор бўғиз орқали оҳиста ва бир миромда пастга тушади. Бўғиз орқали фақат битта кум ирраси ўтиши мумкин, акс ҳолда соат бузилади. Сен ҳам, мен ҳам ўша соатга ўхшаймиз. Биз эрталаб уйғонар эканмиз, минглаб ишларни қилишимиз керак. Агар уларни, худди кум заррачалари соат бўғиздан ўтгани каби, бирин-кетин изчиллик билан кунимиз орқали ўтказиб бажармасак, жисмоний ва руҳий кучларимизга зарар келтирамиз».

Мен бу фалсафага ҳарбий шифокор билан суҳбатлашган ўша унутилмас кундан бошлаб амал қиламан. «Бир кум зарраси иккинчисининг ортидан тушади... Бир иш иккинчисидан кейин». Бу маспахат уруш пайтида мени ҳам жисмонан, ҳам руҳан қутқарди. У ҳозирги кунда, урушдан кейин ҳам мен директорлик қилаётган «Эдкрафтерз Принтинг энд Офсет» номли жамоатчилик билан алоқалар ва реклама компанияси фаолиятида ёрдам беради. Мен бизнесда уруш пайтида ҳам пайдо бўлган муаммоларга дуч келдим. Бир вақтнинг ўзида ўнлаб ишларни амалга оширишга мажбур бўлар, буларнинг барига эса вақт етмасди. Биржада акцияларимиз тушиб кетди. Биз фаолиятимизни қайтадан ташкил этдик, янги акциялар чиқардик, ваколатхона очдик, кўчиб ўтдик, ёпдик ва ҳоказо. Бироқ мен ҳаяжонланиш ва асабийлашиш ўрнига ҳарбий шифокорнинг сўзларини эсладим: «Бир кум зарраси иккинчисининг ортидан тушади... Бир иш иккинчисидан кейин». Мен бу тамойилга риоя қилиб, зиммамдаги вазифаларни уруш пайтида танамни салкам ёмирган зўриқиш ва салбий ҳиссиётларсиз оқилона адо этаман».

Ҳаммасидан кўпроқ ташвишга солгани шуки, шифохоналардаги ўринларнинг ярмидан кўпи кечаги кунларнинг вайронакор кучи ва келажак олдидаги қўрқувга чидай олмаган асабий ва руҳий бузилишлардан азоб чекаётган мижозлар томонидан банд қилинган. Ваҳоланки, бу одамларнинг катта қисми бугун ҳам соғлом бўлишлари, бахтли ва мазмунан бой

ҳаёт кечиришлари мумкин эди. Агар улар Исо Масиҳнинг «*Эртанги кун ҳақида қайғурманг*» ёки сэр Уильям Ослернинг: «*Бугунги кун оралигида яшанг*» деганига амал қилганларида аянчли аҳволга тушишмасди.

Сиз ҳам, мен ҳам ҳаётимизнинг ҳар бир лаҳзасида икки абадият: улкан, ҳамиша мавжуд мангу ўтмиш ва доимий олға интиладиган келажак ўртасида турамиз. Турган гапки, унисида ҳам, бунисида ҳам бир вақтда яшай олмаймиз. Ҳатто, сониянинг бир лаҳзасида ҳам у, ҳам бу ерда бўлолмаймиз. Мазкур ишни уддалашга уриниб, соғлигимиз ва онгимизга путур етказамиз. Келинг, ўзимиз яшашимиз мумкин бўлган вақтга қаноат қилайлик: «ҳозир»дан токи ухлаб қолгунимизча.

«Қуёш ботгунга қадар ҳар ким ўз юкини кутаришга қодир, — деб ёзганди Роберт Луис Стивенсон. — Бир кун давомида ҳар ким ҳар қандай мураккабликдаги ишни бажаришга лаёқатли. Офтоб ботгунча ҳар ким ширинсўз, сабрли, севувчи, тоза бўла олади. Буларнинг барчаси «ҳаёт» деган тушунчани англатади».

Ҳа, ҳаётда биздан талаб қилинадигани фақат ана шу. Бироқ, Мичиган штатидаги Санжино шаҳри 815-Курт стритда яшаётган Э.К.Шилдс хоним «қуёш ботгунча яшаш» тамойилига кўра яшашни ўрганиб олмагунича, умидсизликка тушган. У салкам ўз жонига қасд қилиш даражасига етиб борганди.

«1937 йилда эримни йўқотдим, — деб ҳикоя қилади Шилдс хоним. — Ниҳоятда ғамга ботдим. Ишлаган даргоҳим «Роуч-Фаулер» фирмаси хужайини жаноб Леон Роучга хат ёздим ва қайта ишга олишини илтимос қилдим. Аввал қишлоқ ва кичик шаҳарлардаги мактабларга географик атласларни сотиш билан кун кўрардим. Икки йил муқаддам эрим касал бўлганида, машинани сотдим. Кейин эскироқ автоуловни кредитга олиш ва яна китоблар сотиш билан шуғулланиш учун пул тўпладим. Доимий бориб-келишлар билан боғлиқ бу ишим руҳий сиқилишимни енгиласанга ёрдам беради, деб ўйлардим. Лекин ёлғизликда юриш ва танҳо тушлик қилиш чидаб бўлмас синов бўлиб чиқди. Бундан ташқари, гарчанд унча катта бўлмаса-да, машина учун бадал тўлашга етарли пул ишлай олмадим.

1938 йил баҳорида Миссури штатининг Версал шаҳри атрофида ишладим. У ердаги мактаблар ночор, йуллари ёмон эди. Мен ўзимни шу қадар ёлғиз ва чорасиз ҳис этардимки, ҳатто бир куни жонимга қасд қилиш ҳақида ўйладим. Муваффақият учун ҳеч қандай йўлим йўқдек туюларди. Эрталаблари кўзимни кўрқув билан очардим. Мен ҳаётдан кўрқардим. Машина учун пул тўлай олмайман, яшаётган жойимнинг ижара ҳақини беролмайман, озиқ-овқат харид қилолмайман, деб кўрқардим. Мен касал бўлиб қолишдан кўрқар, чунки шифокорларга бериш учун пулим йўқ эди. Жонимга қасд қилишдан фақат бу мудҳиш хабар синглимнинг руҳан сиқилишга мажбур этиши ва дафн маросими учун пулим йўқлиги тўхтатиб турарди, холос.

Лекин бир ажойиб кунда мени умидсизлик ҳолатидан чиқарган ва ҳаётни давом эттиришга куч бағишлаган мақолани ўқиб қолдим. Мени ларзага солган ва илҳомлантирган фикрни баён қилган муаллифдан ҳамиша миннатдорман. У шундай деганди: «Донишманд учун ҳар бир кун, бу — янги ҳаётдир». Мазкур иборани кўчириб олдим ва доимий равишда кўриб туришим учун машинанинг олд ойнасига ёпиштириб қўйдим. Мен фақат бир куннинг ташвиши билан яшаш унчалик қийин эмаслигини пайқадим. Яшаб ўтган кунларимни унутиш ва эртанги кун ҳақида ўйламасликни ўргандим. Ҳар тонг ўзимга шундай дердим: «Бугун янги ҳаёт бошланади».

Мен ёлғизлик ва камбағаллик олдидagi кўрқувни муваффақиятли енгиб ўтдим. Ҳозир бахтлиман, ишларим ҳам нисбатан яхши. Шавқ-завқ ва ҳаётга муҳаббатга тўламан. Келажақда мени нима кутишидан қатъи назар, ҳеч қачон кўрқувни ҳис этмайман. Келажақдан кўрқмаслик кераклигини биламан. Энди мен фақат бир куннинг ташвиши билан яшай олишимни биламан, чунки «донишманд учун ҳар бир кун, бу — янги ҳаёт».

Сизнингча, бу мисралар муаллифи ким?

Ўзимники деса бугунни кимки,

Ўша, бешак, ёлғиз ўзи бахтлидир.

Кимки бугунги кун ҳимоясида

Айтишга ҳақлидир: «Нима эртага,

Бугун яшаяпман, мен бугун, ахир»

Бу сўзлар ҳозирги кунда айтилгандек жаранглайди, шундай эмасми? Ваҳоланки, улар Исо Масих туғилишидан ўттиз йил муқаддам рим шоири Гораций томонидан ёзилган.

Инсон табиатининг энг фожиали хусусиятларидан бири ўз ҳаётини кейинга кечиктириши ҳисобланади. Биз, барчамиз деразамиз ортидаги боғда бугун гуллаб турган атиргуллардан лаззатланиш ўрнига, бугунги кун уфқидан узоқдаги хушбўй атиргулларга тўла боғ ҳақида орзу қиламиз.

Нима учун ўзимизни бунчалик аҳмоқона, бу қадар фожиали тутамиз?

«Ҳаёт аталмиш қисқа умримизни биз қанчалик ғалати ўтказамиз! — деб ёзганди Стивен Ликок. — Бола шундай дейди: «Қачон вояга етиб, ўсмирга айланар эканман?» Йигит дейди: «Тезроқ улғайиб, мустақил одам бўлсам эди». Катта бўлганида, шундай дейди: «Уйлансам эди». Уйлангандан кейин-чи, кейин нима бўлади? Унда, эҳтимол, шундай фикр пайдо бўлар: «Нафақага чиқсайдим». Кейин эса, шундай вақт келадики, у ўзи босиб ўтган ҳаёт йўлига назар солади, совуқ шамолнинг нафасини ҳис этади. Ҳар бир кун ва соат воқеаларга тўла жараён эканлиги, қўлдан бой берилганини ортга қайтариб бўлмаслигидан афсусланади. Эҳ, биз буни қанчалик кеч англаймиз!»

Детройтлик Эдвард С.Эванс ўз ишларидан доимий равишда хавотирланар, сал бўлмаса ўзини қабрга тикиши ҳеч гап эмасди. Ҳа, шундай қиларди, агар «ҳаётнинг ҳар бир куни ва соати воқеаларга тўла жараён» эканини англаб етмаганида.

У қашшоқликда ўсди. Ўзининг биринчи пулларини газета сотиш орқали топди, сўнг баққоллик дўконидида ишлади. Кейинчалик етти кишини боқишга тўғри келганида, кутубхоначига ёрдамчи бўлиб жойлашди. Маош жуда кам, лекин у шуни ҳам йўқотиб қўйишдан қўрқарди. Ўзининг шахсий ишини очишга жасорат топгунича саккиз йил ўтди. У қарзга олинган эллик беш долларни корхонасига тикишдан бошлади, бора-бора йилига йигирма минг доллардан даромад оладиган бўлди. Кейин кўнгилсизлик юз берди. Эдвард дўстининг йирик миқдордаги векселига имзо чекиб берди, у эса хонавайрон бўлди. Тез орада биринчи зарбадан сўнг иккинчиси етиб келди: пулларини сақлаган банк синди. Охир-оқибат,

Эдвард С.Эванс нафақат бойлигини охирги центигача йўқотди, балки ўн олти минг доллар қарздор ҳам бўлиб қолди. Унинг асаб тизими бунга дош беролмади.

«Мен овқатлана олмас, уйкум ҳам келмасди, — ҳикоя қилади Эдвард С.Эванс. — Ғалати касалликка чалиндим. Бунинг сабаби хавотир бўлиб, бошқа ҳеч нима эмасди. Бир кун кўчада кетаётганимда ҳушимдан кетиб йиқилдим. Энди юролмай қолдим. Мен ҳаракатлана олмас, бутун гавдамни чипқон босиб кетди. Бу чипқонлар ичкарида ҳам пайдо бўлди ва мен, ҳатто каравотда шунчаки ётсам ҳам мислсиз оғриқни ҳис эта бошладим. Бу ҳақиқий ўлим талвасаси эди. Мен кун сайин заифлашиб борардим. Охир-окибатда шифокор икки ҳафталик умрим қолганини айтди.

Мен ларзага келдим. Васият ёздим ва сўнгги фурсатни кута бошладим. Энди курашиш ва хавотирга ҳожат қолмаганиди. Мен таслим бўлдим, тинчландим ва пинакка кетдим. Кўпдан буён икки соат ҳам мижжа қоқмагандим, энди эса худди чақалоқдек ухладим. Чарчоқларим арий бошлади. Иштаҳам қайтди. Этимга эт қўшила борди.

Бир неча ҳафтадан сўнг қўлтиқтаёқда юра бошладим, олти ҳафтадан кейин эса ишимга қайтдим. Авваллари йилига йигирма минг доллар топганимдан хурсанд бўлсам, энди ҳафтасига ўттиз доллар олаётганимдан қониқардим. Мен кәмаларда ташиладиган автомобиллар учун қотириладиган махсус мосламалар сотардим. Барчасини бошимдан кечирганимдан сўнг, ҳаётда кўп нарсани тушундим. Хавотирланмайдиган, ўтган ишларга афсусланмайдиган, келажакдан ҳадиксирамайдиган бўлдим. Бор вақтим, қувватим ва ғайратимни автомобилларни қотиришга мўлжалланган мосламаларни сотишга бағишладим».

Эдвард С.Эванс мансаб пиллапояларидан тез кўтарилди. Бир неча йилдан кейин у «Эванс Продакт» компанияси президенти лавозимини эгаллади. Мазкур компания акциялари узоқ йиллар давомида Нью-Йорк фонд биржасида юқори қийматга эга бўлди. Агар сиз қачонлардир Гренландияга ўчиб борсангиз, эҳтимол, Эванс аэродромига кўнарсиз. Бу аэродром унинг шарафига номланган. Агар Эдвард С.Эванс «Бугунги кун оралиғи»да яшашни урганмаганида бундай муваффақиятга ҳеч қачон эришмаган бўларди.

Эсингиздами, Қор Маликаси нима дегани? «Бизда мураббо эртага ёки кеча берилиши қабул қилинган, лекин бугун бермаймиз». Купчилигимиз айнан шу тарзда иш тутамиз: мураббони кеча кечқурун ёб қўймаганимиздан афсусланамиз ва уни эртага тановул қилиш ҳақида қайғурамыз. Бунинг ўрнига ҳозир олишимиз мумкин бўлган мураббони қалин қилиб нонга суриш керак.

Ҳаттоки, улуғ француз файласуфи Монтен ҳам шу хато қурбони бўлди. «Менинг ҳаётим даҳшатли мусибатларга тўла эди, уларнинг катта қисми ҳеч қачон рўй бермади», — деб ҳикоя қилади у. Сиз ва менинг ҳаётим ҳақида ҳам шундай дейиш мумкин.

«Бу кун энди бошқа келмаслиги ҳақида ўйла», — деганди Данте. Ҳаёт ниҳоятда тез ўтиб кетади. Биз космик бўшлиқ бўйлаб сониясига ўн тўққиз миля тезликда ҳаракатланамиз. Бугунги кун — энг катта бойлигимиз шу. Бу, биз, шубҳасиз, эгалик қиладиган ягона нарсадир.

Мазкур фалсафани Лоуэлл Томас ривожлантирган. Яқинда мён дам олиш кунларини унинг фермасида ўтказдим. Лоуэлл Томаснинг радиостудиясида, тез-тез кўриб туриши учун, рамкада бир юз ўн еттинчи оят сўзлари ёзилган варақлар турганини пайқадим:

*Бугунги кунни ҳам ярат, Худойим,
Хушнуд бўлайлик ва ўйнаб кулайлик!*

Жон Раскин ўзининг столи устига фақат «Бугун» сўзи ёзилган тошни қўйган. Мён ҳали бундай тошдан фойдаланмасам-да, сэр Уильям Ослер ҳамиша столи устида сақлаган шёър мисралари ёзилган варақни кузгуга ёпиштирдим. Соқол олаётганимда, шу мисраларни кўриб тураман. Бу шёърни таниқли ҳинд драматурги Калидаса ёзган:

Тонгги шафаққа мадҳия

*Боққил, сенинг қаршингда бир кун
Унда умрдаги умр намоён,
Унинг мухтасар чопишида
Инсон турмушининг
барча адолат ва ҳақиқатлари мужассам:
Юксалиш марҳамати,*

Фахр шукуҳи,
 Ғалабалар улуғворлиги.
 Кечаги кун — фақат туш,
 Эртанги кун эса — бор-йўғи руё.
 Фақат тўғри яшаб ўтилган
 бугунги кунгина яратишга қодир
 Кечагидан — бахтли туш
 Ҳар кимнинг эртасидан — илинж ҳиссиёти.
 Қара, бугунга яхшилаб тикилиб қара!
 Ва бу тонгги шафаққа бўлур мадҳия.

Шундай қилиб, энг муҳими шундаки, агар сиз ҳаётингиздаги хавотирдан қутулмоқчи бўлсангиз, Уильям Ослер каби иш тутинг:

Ўзингизни ўтмиш ва келажакдан тёмир тўсиқлар билан айириб ташланг. Бугунги кун оралиғида яшанг.

Ўз олдингизга бир нечта савол қўйиб, уларга ёзма равишда жавоб беринг:

1. Менда келажак ҳақида қайғуриш ёки «уфқдан нарида қаердадир гуллаб ётган атиргулларга тўла сеҳрли боғ»ни ахтариш учун бугунги кун ҳақида унутиш мойиллиги борми?

2. Мён аллақачон ўтиб кетган ўтмиш ва якунланган нарса ҳақида афсусланиб, бугунги кунимни хиралаштирмаяпманми?

3. Ҳар куни «имкониятни қўлдан бөрмаслик» ва келгуси йигирма тўрт соатдан имкон қадар фойдаланиш ҳақидаги қатъий ният билан уйғонаманми?

4. «Бугунги кун оралиғи»да ҳаётдан қай тариқа кўпроқ нарса олишим мумкин?

5. Мён буларнинг барчасини қачон қилишим керак? Кейинги ҳафтадами?... Эртагами?... Бугунми?

2-боб

Хавотир билан боғлиқ вазиятларни ҳал этиш учун сеҳрли формула

Хавотир билан боғлиқ вазиятларни ҳал қилишнинг энг тезкор ва ишончли усулини билмоқчимисиз? Бу китобни кейинроқ ўқишга уринмасдан, ҳозирнинг ўзида қўллашингиз мумкин бўлган усулга муҳтожмисиз?

Унда фавкулодда иктидорли муҳандис, кондиционерлар ишлаб чиқаришга асос солган, ҳозирги кунда Нью-Йорк штати, Сиракуза шаҳридаги бутун дунёга таниқли «Кэрриер» компаниясини бошқараётган Уиллис Х.Кэрриер усули ҳақида сўзлаб беришга ижозат беринг. Унинг хавотирга боғлиқ муаммоларни ҳал этиш технологияси мен эшитган барча усуллардан энг яхшиларидан биридир. Жаноб Карриер бу ҳақда менга Нью-Йоркнинг муҳандислар клубидаги тушлик чоғида ҳикоя қилиб берди:

«Ёшлигимда, Нью-Йорк штати Буффало шаҳридаги «Буффало Форж» компаниясида ишлаганман. Менга Миссури штати Кристал-Сити шаҳридаги «Питтсбург Плэйт Гласс» компанияси заводида газни тозалаш тизимини ўрнатиш топширилганди. Бу завод миллионлаб доллар турарди. Биз таклиф қилаётган усул янги бўлиб, у фақат бир маротаба, боз устига мутлақо бошқа шароитларда синаб кўрилганди.

Кристал-Ситидаги фаолиятим мобайнида кўзда тутилмаган қийинчиликлар пайдо бўлди. Умуман олганда, ускуна меъёрида ишлади, лекин у ишлаб чиқарувчи заводнинг кафолат мажбуриятларига мос келадиган даражада яхши эмасди.

Мен омадсизлигимдан ларзага келдим. Худди кимдир бошимга ургандай бўлди. Қорним, ичимда нимаики бўлса, қаттиқ оғрий бошлади. Хавотир бирмунча вақт уйқу бермади.

Ниҳоят, мен хавотир ҳеч қачон яхши натижа бермаслигини ўзимга эслатган ички сөзгига амал қилдим. Шундан сўнг муаммоларни хавотирни ҳис этмасдан ҳал қилишга имкон берувчи усулни ишлаб чиқдим. Хавотирга қарши курашининг қуйидаги усулини ўттиз йилдан ошиқ вақт қўллаб келаман. У жуда оддий бўлиб, ҳар қандай киши қўллаши мумкин. Мазкур усул уч босқичдан иборат:

1-босқич. *Мен нимаики бўлиб ўтган бўлса, қўрқмасдан баҳоладим ва вазиятни тўғри таҳлил қилдим. Агар вазият нохуш тарзда ривожланадиган бўлса, келгусида нималар рўй беришини уйлаб кўрдим. Мени қамоққа тикишмайди, отиб ташлашмайди. Бу мутлақо аниқ. Тўғри, ишдан бўшатишлари мумкин. Шунингдек, ускуналарни қисмларга ажратишимиз ва унга тикилган йигирма минг долларни йўқотишимиз эҳтимоли ҳам бор эди.*

2-босқич. Муваффақиятсизликнинг энг номақбул асоратларини аниқлаганимдан сўнг у билан муроса қилдим. Бундай муваффақиятсизлик обрўйимга путур етказиб, ишимни йўқотишга олиб келиши эҳтимолдан холи эмас. Шундай бўлган тақдирда ҳам, мен ҳамиша бошқа жой топа оламан. Ишлаган фирмам учун вазият анча ёмон бўлиши мумкин. Албатта, улар бизнинг газ тозалашнинг янги усули бўйича тажриба ўтказаяётганимизни тушунишади. Агар бу тажриба йигирма минг долларга тушса, чидайдилар. Зарарни тадқиқот фаолиятига сарфланди, деб ҳисоблайдилар.

Мен кутилаяётган энг номақбул асоратларни аниқлаб, у билан муроса қилганимдан сўнг, фавқулодда муҳим воқеа юз берди: дарҳол тинчландим ва шу кунлар ичида сезмаган хотиржамликни ҳис этдим.

3-босқич. Шу ондан эътиборан ўзимнинг қувватимни хотиржамлик билан воқеаларнинг энг ёмон ривожланишига йўл қўймасликка йўналтирдим. Фараз қилинаятган 20 минг долларлик зарарни камайтиришга ёрдам берувчи йўллар ва воситаларни ахтариб топишга уриндим. Бир неча синов ўтказдим ва, агар қўшимча ускуналар учун яна беш минг доллар сарфласак, олдимизда турган муаммони ҳал қилишимизни аниқладим. Биз буни амалга оширдик ва 20 минг доллар зарар ўрнига 15 минг фойда олдик.

Агар мен хавотирланишда давом этганимда, эҳтимол, ҳеч қачон бундай натижага эришмаган бўлардим. Чунки хавотир ўзи билан бирга олиб келадиган энг ёмон оқибат — фикрни бир жойга жамлай олмаслиқдир. Биз хавотирни ҳис қилганимизда, фикрларимиз сакраб юради ва қарор қабул қилиш қобилиятини йўқотамиз. Бироқ, ўзимизни хаёлан воқеалар ривожининг кутилаяётган сценарийларидан энг ёмонига дуч келиш ва уни қабул қилишга мажбур этсак, нотинч ҳиссиётлардан қутуламиз, диққат-эътиборимизни жамлаб муаммоларни ҳал этишга қодир бўламиз.

Мен ҳикоя қилган мазкур воқеа кўп йиллар аввал рўй берган. Ўшанда услубим шунчалик яхши иш бердики, шундан бери бошқа вазиятларда ҳам ундан фойдаланаман. Менинг ҳаётим хавотирдан деярли тўла-тўқис халос бўлди».

Алқисса, Уиллис Х.Кэрриернинг сеҳрли формуласи руҳи-ятшунослик нуқтаи назаридан нима учун бу қадар қимматли,

мақсадга мувофиқ? Гап шундаки, у бизнинг қўрқув туфайли ақлимизни йўқотиб, ҳис этаётган нохушликлар оғушидан қутулишимизга ёрдам беради. Биз мустаҳкам оёққа туриш имконига эга бўламиз. Қандай вазиятга тушганимизни аниқ англаб етамиз. Бундай тушунча бўлмаса, унда қандай қилиб мавжуд вазият ҳақида ўйлаб кўриш мумкин?

Амалий руҳшуносликнинг отаси, профессор Уильям Жеймс ўттиз саккиз йил аввал вафот этган. Лекин у замонамизда яшаб, бизни нохушликка мослаштираётган бу сөхрли формула ҳақида эшитганида, астойдил ва хайрихоҳлик билан уни маъқуллаган бўларди. Уильям Жеймс талабаларига шундай деганди: «Бўлиб ўтган воқеани ўзингизни тайёрлаган ҳолда қабул қилинг, *чунки...* бу муваффақиятсизлик асоратларини өнгиб ўтишдаги биринчи қадамдир».

Айнан шу ғоя Хитой файласуфи Лин Юган томонидан машҳур «Яшашнинг муҳимлиги ҳақида» китобида айтиб ўтилган:

«Асл руҳий осойишталик ёмон нарсага кўникувчиларга келади. Бу, ўйлашимча, руҳиятшунослик нуқтаи назаридан қувватнинг озод бўлишини англатади».

Мутлақо тўғри! Бу руҳиятшунослик нуқтаи назаридан қувватнинг озод бўлишини англатади! Биз воқеалар ривожининг энг нохуш ҳолатини танлаганимизда, йўқотадиган ҳеч нимамиз қолмайди. Бу эса, ўз-ўзидан биз учун фақат *эғалик қилиш* қолганини англатади.

«Мен эҳтимол тутилган энг ёмон асоратларни аниқлаганимдан сўнг дарҳол тинчландим, — деганди Уиллис Х.Кэриер. — Ва шу кунлар ичида сезмаган хотиржамликни ҳис этдим. Шу фурсатдан эътиборан *фикрлашга* қодир бўлдим!»

Оқилона айтилган, шундай эмасми? Лекин миллионлаб одамлар ўзлари нафрат билан қабул қилишни истамаган муқаррарликка жон-жаҳдлари билан қарши туришга уриниб, ҳаётларини барбод қиладилар. Аҳволни яхши томонга ўзгартиришга бўлган уринишлардан воз кечадилар. Оғир аҳволдан қутилиш йўлини ахтаришдан бош тортадилар. Тақдирни ўзгартиришга уриниш ўрнига аччиқ қисматларидан нолийдилар. Бу эса уларнинг дилгирлик (меланхолия) ёки руҳий сиқилиш (депрессия) деб аталмиш оғир руҳий ҳолатга тушишлари билан якунланади.

Хавотирга қарши курашишнинг бундай усулини яна ким қўлаганини билиш сиз учун қизиқми? Мана бир мисол. Буни менга машғулотларимга қатнайдиган Нью-Йорклик бир савдогар айтиб берган.

«Менга нисбатан товламачилик қилишди, — у ҳикоясини шундай деб бошлади. — Бу кинода эмас, реал ҳаётда рўй бериши мумкинлигига ҳеч қачон ишонмаган бўлардим. Ваҳоланки, ўзим товламачилик қурбони бўлдим! Воқеа шундай юз берди: мэн бошқарадиган нефть компанияси нефть маҳсулотларини ташиш учун мўлжалланган цистерналар паркига эга бўлиб, уларда бир неча ҳайдовчи ишларди. Ҳукумат нефть маҳсулотлари нарҳини қатъий назорат қилар, мижозларга етказиб бериш мёъёрлари чегараланганди. Мэн, аниқ билмасам-да, баъзи ҳайдовчиларимиз мижозларга бензинни тўлиқ етказмай, маълум қисмини бошқаларга сотиб юборади, деган таассурот туғилганди.

Идорамизга ўзини давлат назоратчиси деб таништирган одам кириб келиб, бу воқеа ёйилиб кетмаслиги учун пул талаб қилганида, мазкур ноқонуний битимлар ҳақида менда илк заиф шубҳалар пайдо бўлди. Унда ҳайдовчилар фирибгарлигини тасдиқловчи ҳужжатлар бўлиб, агар пул тўлашдан бош тортсам, уларни ҳудуд прокурорига топширишини айтиб пўписа қилди.

Мэн, ҳеч бўлмаганда, шахсан хавотирланишим учун асос йўқлигини англадим, албатта. Лекин, шу билан бирга қонун бўйича компания ўз ходимларининг ҳатти-ҳаракатлари учун жавобгар эканлигини ҳам билардим. Бундан ташқари, агар иш судгача етиб борса, барча газеталар компаниям ҳақида тўлдириб ёзиши, бу эса салбий нуфуз яратиши, бизнес ҳақида унутиш мумкинлигини аниқ тасаввур қилдим. Зотан, мэн ўз ишимдан фахрланар, уни йигирма тўрт йил аввал отам бошлаганди.

Хавотир туфайли касал бўлиб қолдим. Уч кеча-кундуз ухламадим ва ҳеч нима тановул қилмадим. Мэн қандайдир телбавор ҳолатда бўлиб, хона бўйлаб айлана ҳосил қилганча юрардим. Беш минг долларни тўлашим керакми ёки унга қора ишини қилавериши мумкинлигини айтайми? Муаммони ҳал қилишнинг ҳар қандай йўли даҳшатли натижага олиб келарди. Лекин якшанба куни кечқурун «Хавотирланишни бас

килиш ва яшашни бошлаш мумкин» номли рисола қўлимга тушиб қолди. Менга уни Карнегининг нотиклик санъати бўйича машғулотларида беришди. Ўқий бошладим ва Уиллис Х.Кэрриер билан бўлиб ўтган воқеа ҳақида билиб олдим. Унда «воқеалар ривожининг энг ёмон муқобилига тайёрланиш» кўраклиги ҳақида айтилганди. Ўзимга савол бердим: «Агар мен тўлашдан бош тортсам ва бу товламачилар хужжатларни округ прокурорига топширсам, энг ёмон оқибат нима бўлади?»

Жавоби шундай эди: рўй бериши мумкин бўлган энг ёмон оқибат — компаниям тугатилади. Мени қамокқа олишмайди. Энг ёмони — бу иш атрофдаги шов-шув бир умрга обрўйимни барбод қилади.

«Яхши, — дедим мен ўзимга-ўзим, — компаниям касодга учради, деб фараз қилайлик. Бунга ҳаёлан кўникаман. Кейин нима бўлади?»

Агар компаниям тугатилса, эҳтимол, иш ахтаришимга тўғри келар. Бу қўрқинчли эмас. Мен нефть маҳсулотлари борасидаги масалаларни яхши тушунаман, ишга жойлаша олам, бир неча фирма бажонидил мени қабул қилади... Ўзимни яхши ҳис эта бошладим. Сўнги уч кун ичидаги тушкунлик ҳолати аста-секин тарк эта бошлади. Тинчландим. Мени ҳайратлантириб, фикрлаш қобилиятим яна пайдо бўлди!

Энди мен ножўя ишларга йўл қўймаслик учун учинчи босқичга ўтиш ва бирор бир қадам қўйишга уриниб кўриш борасида ётарли тарзда аниқ фикрлай бошладим. Рўй берган вазиятдан чиқиб кетиш имкониятлари ҳақида фикр юритар эканман, унга мутлақо янги нуқтаи назардан қарадим. Агар бор гапни адвокатга сўзлаб берсам, у эҳтимол, мен ҳатто ҳаёлимга келтирмаган чорани топар. Албатта, бундай фикр нега калламга аввалроқ келмагани анча аҳмоқона эшитилади, лекин гап шундаки, мен фикрлай олмайдиган ҳолатда эдим. Фақат хавотирландим. Энди эса кейинги тонгда биринчи навбатда зудликда адвокатим билан учрашишга қарор қилдим. Шундан сўнг ухлашга ётдим, ухлаганда ҳам, нақ суғурдай ухладим!

Буларнинг барчаси нима билан тугади? Кейинги куни эрталаб адвокатим менга ҳудуд прокурорига боришим ва ҳаммасини айтиб беришимни маслаҳат берди. Шундай қил-

дим. Прокурорга айтиб берганимда, товламачилик билан боғлиқ мазкур жиноят кўп ойлاردан бери давом этаётгани, ўзини «давлат назоратчиси» деб таништирган одам аслида полиция томонидан қидирилаётган жиноятчи эканлигини эшитиб, ҳайрон бўлдим. Мен мисли қурилмаган өнгилликни ҳис этдим. Чунки буларнинг барчасини уч суткалик тинимсиз азоб ва беш минг долларни профессионал фирибгарга бериш ёки бермасликка қарор қилиш билан боғлиқ азобли уринишлардан сўнг эшитгандим.

Мазкур воқеани узоқ вақтгача эслаб қолдим. Энди, хавотирланишга олиб келадиган ўткир муаммога дуч келсам, «қария Уиллис Х.Кэрриер» формуласини қўллаيمان».

Агар сиз Уиллис Х.Кэрриер катта муаммоларга дуч келган деб ўйласангиз, демак, ҳақиқий катта муаммолар нима эканлигини шунчаки билмайсиз. Массачусетс штатининг Винчестер шаҳридан бўлган Эрил П.Хейни воқеасига эътибор беринг. Биз у билан 1948 йилнинг 17 ноябрида Бостондаги «Статлер» меҳмонхонасида учрашгандик. «Анча илгари, йигирманчи йилларда, — ҳикоя қила бошлади у, — доимий хавотирланишим ошқозон ярасига дучор қилди. Бир куни кечаси кучли қон кетиши бошланди ва мени шошилиш равишда Чикаго шимоли-ғарбий университетининг тиббиёт факультети қошидаги шифохонага олиб кетишди. Озиб кетдим, вазним қирқ килограммдан ошмасди. Ваҳоланки, аввал етмиш олти килограмм тош босардим. Шунчалик ҳолсиз эдимки, қўлларимни кўтара олмасдим. Уч шифокор, улардан бири ошқозон яраси касалликлари бўйича таниқли мутахассис: «бу — тузатиб бўлмас касалликлар тоифасига киради» деган хулоса чиқаришди. Мен ҳар ярим соатда ишқорли дорилар ва бир қошиқдан қаймоқли сут истеъмол қилар, шу туфайли яшаб турардим. Эрталаб ва кечкурун ҳамшира резина найча орқали ошқозонимнинг ичидагиларни тортиб оларди.

Бу кўп ойлар давом этди... Ниҳоят, мен ўзимга дедим: «Қулоқ сол, Эрл Хейни, агар сенинг олдинда муқаррар ўлимдан бошқа нарсa бўлмаса, ҳаётдан имкони бўлган барчасини ол. Сен ҳамиша дунё бўйлаб саёҳат қилишни орзу қилардинг. Агар буни амалга ошириш ниятинг бўлса, ҳозир айна вақти».

Мен шифокоримга дунё бўйлаб саёҳатга отланаётганим ва резина найни ўзим бошқаришимни айтганимда, са-

росимага тушиб қолди. Бунинг иложи йўқ! Шифокорлар бу ҳақда ҳеч қачон эшитишмаган. Улар, агар дунё бўйлаб саёҳатга чиқсам, мени очик дёнғизда дафн қилишлари ҳақида огоҳлантиришди. «Йўқ, дафн қилишмайди, – деб жавоб бердим уларга. – Мён қариндошларимга Небраска штати Брокен Боу шаҳри қабристонидаги оилавий қабрга кўмиламан, деб ваъда берганман. Шунинг учун, ҳар эҳтимолга қарши, саёҳатимга тобут олиб кетаман».

Тобут харид қилдим, уни кемага ордтим. Пароход компанияси билан вафот этган тақдиримда тобутимни музхонага қўйишлари ва шу ҳолатда уни орқага – уйга етказишлари ҳақида келишиб олдим.

Мён олис ўтмишдаги Хайём рубойисининг илҳомбахш сатрларини эслаб йўлга тушдим:

*Имкони борини, барчасини ол, қолганини – сарфла,
Бошқалар каби тўзонга айланиб кетишимиздан аввал.
Тўзонга – тўзон ва тўзон ойида май ва қўшиқсиз,
Қўшиқчисиз ва бөвақт абадий ётасан!*

Шарқий йўналишда жўнаб кетаётган «Президент Адамс» пароходи бортига кўтарилганим заҳоти, ўзимни яхши ҳис эта бошладим. Аста-секин ишқорли дорилар қабул қилиш ва найдан фойдаланишдан воз кечдим. Тез орада ҳамма ёғуликлар, ҳаттоки мени ўлдиришни кафолатлайдиган экзотик таомларни ҳам тановул қила бошладим. Вақт ўтгани сари, ҳатто узун сигаралар чекиб, лимонаддан ўткирроқ баъзи ичимликларни истёъмол қиладиган бўлдим. Бу лаззат эди! Биз очик дёнғиздаги пўртанага дош бердик ва тўфонлар билан курашдик. Бу эса, шубҳасиз, мени тобутга тиқиши кёрак эди, лекин барча саргузаштлар фақат улкан шодлик келтирарди. Ҳеч қандай қўрқувни ҳис этмасдим.

Мён кемада қарта ўйнадим, қўшиқ айтдим, дўстлар ортирдим. Баъзан улар билан тонггача ўтириб, вақт ўтказдим. Биз Хитой ва Ҳиндистонга етиб келганимизда, мён, барча ташвишларим ва хавотирларим бу мамлакатларда ҳукм сураётган қашшоқлик ва очликка нисбатан – жаннат боғи эканлигини тушундим. Бемаъни хавотиримни улоқтирдим ва ўзимни анча яхши ҳис эта бошладим. Америкага қайтиб кел-

ганимда, ўттиз килога семирғандим. Ошқозонимдаги ярани даярли унутдим. Ҳаётимда ҳеч қачон ўзимни бу қадар яхши ҳис этмагандим. Ишимга қайтдим ва шу ондан эътиборан бошқа ҳеч қачон касал бўлмадим».

Эрл Хейин мёнга Уиллис Х.Кэрриер хавотирга қарши курашишда қўллаган усулдан онгсиз равишда фойдаланганини айтди.

«Биринчидан, – ўзимдан сўрадим мён, – воқеалар ривожининг қайси бири энг ёмони? Жавоби битта эди – ўлим.

Иккинчидан, мён ўзимни уни қабул қилишга тайёрладим. Шундай қилишим керак эди. Бошқа чорам йўқ, ахир шифокорлар яшашимдан умид йўқлигини айтишганди.

Учинчидан, мён юзага келган вазиятни яхшилашга уриндим. Шунинг учун қолган вақтимдан юқори даражада лаззат олишга қарор қилдим... Агар дунё бўйлаб саёҳатга чиқиб, хавотирланишни давом эттирганимда, шубҳасиз, уни тобутда тугатган бўлардим. Мён эса тинчландим ва барча муаммоларимни унутдим. Бу осойишталик иккинчи ҳаётни ҳадя этди ва мёни қайта яратган ана шундай қувват оқимини таъминлади».

Шунинг учун 2-ҚОИДАга амал қилинг:

Агар хавотирга сабаб бўлувчи муаммога дуч келсангиз, Уиллис Х.Кэрриернинг сеҳрли формуласини қўлланг:

1. *Воқеалар ривожининг энг ёмон талқинини аниқланг.*

2. *Агар бошқа иложи бўлмаса, уни қабул қилишга тайёрланг.*

3. *Ишларни яхшилаш учун хотиржам ҳаракат қилинг.*

3-боб

Хавотир бизга қандай қилиб таъсир ўтказиши хусусида

*Хавотирга қарши кураша олмайдиган
тадбиркорлар ёш ўлиб кетадилар.*

Доктор Алексис Каррель

Маълум вақт аввал кечқурун уйимнинг эшиги тақиллади. Қўшним келди ва биз, барчамиз чечакка қарши эмланишимиз шартлигини айтиб, қатъий равишда кўндира бошлади. У Нью-Йорк шаҳридаги аҳоли уйлари бўйлаб юрар, одам-

ларни мазкур чоранинг заруриятига ишонтирадиган кунгиллилардан бири эди. Қўрқиб кетганлар соатлаб эмлаш жойларида навбатда турардилар. Бундай жойлар нафақат барча шифохоналарда, балки ўт ўчириш деполари, полиция масканлари ва йирик саноат корхоналарида ҳам очилганди. Икки мингдан ортиқ шифокор ва ҳамширалар аҳолини эмлаб, чарчоқ нималигини билмай кечаси-ю кундузи ишлардилар. Бундай саросиманинг сабаби нимада? Гап шундаки, Нью-Йоркда саккиз киши чечак билан касалланган, боз устига улардан икки киши ўлган. Шаҳарнинг салкам саккиз миллион аҳолисига иккита ўлим.

Мен Нью-Йоркда ўттиз етти йилдан бери яшайман. Ҳали ҳеч ким ҳеч қачон эшигимни тақиллатиб, «хавотир» деб аталувчи руҳий касалликни юқтириб олиш хавфи ҳақида огоҳлантирмаган. Ваҳоланки, бу хасталик кейинги ўттиз етти йил ичида чечакка нисбатан ўн минг карра кўпроқ зарар келтирган.

Бирорта кунгилли йўқки, эшигимни тақиллатиб, АҚШнинг ҳар ўнинчи одами одатда хавотир ва ҳиссий кечинмалар туфайли келиб чиқадиган асаб тизимининг бузилиши қурбони бўлади, деб огоҳлантирган бўлса. Мен сизни ана шундай хатар ҳақида огоҳлантириш мақсадида мазкур бобни ёзмокдаман. Эшигингизни тақиллатаётган мен бўламан.

Тиббиёт соҳасида Нобель мукофоти совриндори доктор Алексис Каррель шундай деганди: «Хавотирга қарши кураша олмайдиган тадбиркорлар ёш ўлиб кетадилар». Бу уй бекалари, ветеринарлар, тош терувчиларга ҳам тааллуқли.

Бир неча йил аввал таътилни автомобилда Техас ва Нью-Мексико бўйлаб саёҳат қилиб ўтказдим. Мен билан бирга доктор О.Ф.Гобер бор эди. У Санта-Фе шаҳри темир йўллари шифохонасида ишлар, Мексика кўрфази, Колорадо ва Санта-Фе тиббий муассасалари уюшмасининг бош терапевти лавозимини эгаллаганди. Биз хавотир асоратлари ҳақида суҳбатлашдик. Гобер шундай деди:

«Шифокор ҳузурига келаётган мижозларнинг етмиш фоизи, агар қўрқувларини енга олсалар, ўзлари тузалиб кетишга қодир. Уларнинг касаллигини хаёлий деб ўйламаслик керак. Бу хасталиклар зирқираётган тиш каби аниқ ва баъзан ундан юз баравар хавфлидир. Мен руҳий кечинмалар туфай-

ли ошқозонда ҳазм бўлмаслик, ошқозон ярасининг баъзи турлари, юрак билан боғлиқ муаммолар, уйкусизлик, бош оғриғининг айрим турлари ва фалажнинг баъзи кўринишлари каби касалликлар ҳақида сўз юритяпман. Мазкур касалликлар аниқ бўлиб, мен бу ҳақда бировдан эшитганим йўқ. Ахир ўзим ўн икки йил давомида ошқозон ярасидан азият чекканман.

Хавотирнинг сабабчиси қўрқув бўлади. Хавотир асабий зўриқишга олиб келади, бу эса ошқозон нервларига таъсир кўрсатади. Аслини олганда, уни меъёрий ўлчамлардан четга оғдириб, ошқозон шираси таркибини ўзгартиради. Бу кўпинча ошқозон ярасига олиб келади».

«Асаблар ва ошқозон касалликлари» китобининг муаллифи доктор Жозеф Ф.Монтегю айнан шунга ўхшаш гапларни айтган. У қуйидагиларни ёзганди: «Сиз еган овқат ошқозон ярасини келтириб чиқара олмайди. Ярани сизни еяётган нарса келтириб чиқаради».

Мэйо клиникаси шифокори доктор У.С.Алварес шундай деганди: «Ошқозон яраси кўпинча сизнинг ҳиссий ҳолатингиз кўтарилиши ва пасайиши туфайли кучайиши ёхуд пасайиши мумкин». Бу Мэйо клиникасида ошқозоннинг у ёки бу касалликларини даволаш курсини ўтаётган 15 минг миждони тадқиқ қилиш натижасида ўз тасдиғини топди. Ҳар беш мижознинг тўрттасида касалликлар пайдо бўлиши учун жисмоний асос йўқ. Қўрқув, хавотир, нафрат, ўта худбинлик ва воқеликка мослаша олмаслик ошқозон касалликлари, хусусан, ошқозон ярасининг асосий сабабчиларидир.

Ошқозон яраси сизни гўрга тиқиши мумкин. «Лайф» журнали маълумотларига кўра, ошқозон яраси одамлар ўлимининг энг кўп тарқалган сабаблари орасида ўнинчи ўринни эгаллар экан.

Мен яқингача Мэйо клиникасида ишлайдиган доктор Харольд С.Хайбейн билан хат ёзишиб турардим. У саноатда фаолият кўрсатувчи терапевтлар ва жарроҳларнинг Америка уюшмасида нутқ сўзлади. Хайбейн ўртача ёши 44,3 бўлган 176 нафар бошқарувчи устидан тадқиқот ўтказганини айтди. *Текширилганларнинг учдан бир қисмидан кўпроғи турмушнинг кескин суръати билан боғлиқ уч касалликдан бири билан азият чекар экан: юрак лоҳасликлари, овқат*

ҳазм қилиш тизими касалликлари ёки гипертензия. Та-саввур қилинг — корхона бошқарувчиларининг учдан бири, ҳатто 45 ёшга етмай ўз организмига юрак касалликлари билан путур етказадди. Муваффақият учун ҳаддан ташқари катта нарх! Буни муваффақият деб бўладими? Ошқозон яраси ёки юрак касалликлари билан товон тўлайдиган одамни муваффақиятли киши дейиш мумкинми? Майли, у бутун дунёни забт этмасин, лекин соғлиғини бой берса, бундан инсонга нима фойда? Ҳаттоки, дунёни эгаллаганида ҳам, фақат битта каравотда ухлаши ва кунига фақат уч марта овқатланиши эҳтимолдан холи эмас. Лекин ер қазувчи ҳам буни амалга ошириши, юқори мартабали бошқарувчига нисбатан, эҳтимол, мириқиб ухлаши ва мазза қилиб овқатланиши мумкин. Очигини айтганда, мени қирқ беш ёшида соғлиғини йўқотган темир йўл ёки сигарета компанияси бошқарувчисининг фаолиятдан кўра, Алабама штатининг қайсидир плантациясида иш кунидан сўнг хотиржам ва соф юрак билан банжо (торли мусиқа асбоби) чаладиган ишчининг меҳнати кўпроқ жалб қилган.

Айтганча, сигареталар ҳақида. Яқинда сигарета ишлаб чиқариш билан шуғулланувчи компаниянинг дунёга энг машҳур ҳўжайини Канада ўрмонларидаги қисқа дам олиш вақтида юрак фаолияти етишмовчилиги туфайли вафот этди. У миллионларни йиғди, лекин олтмиш бир ёшида ўлди. Бу одам ўз ҳаётини биз «ишдаги муваффақият» деб аташга ўрганган нарсаса сотди.

Фикримча, бу сигарета корчалони ўзининг барча миллионлари билан саксон тўққиз ёшида вафот этган, лекин бир доллар ҳам тўплай олмаган ва Миссури штатида фермерлик қилган отам муяссар бўлган муваффақиятнинг ярмига ҳам эриша олмади.

Машҳур ака-ука Мэйолар шифохоналаримиздаги ўринларнинг ярмидан кўпини асаб касалликларидан қийналаётганлар эгаллаганини айтишган. Лекин уларнинг ўлиmidан кейинги биринчи тиббий текширувда асаблари аъло ҳолатда эканлиги аниқланган. Бу одамларнинг «асаб касалликлари» асаб тизимининг жисмоний шикастланишидан эмас, балки кўнгил совиши, ташвиш, хавотир, қўрқув, ишлардаги омадсизлик, ноумидлик каби ҳиссиётлардан келиб чиққан.

Платон шундай деган: «Шифокорларнинг энг катта хато-си шундан иборатки, улар қалбни эмас, танани даволашга уринадилар. Лекин тана ва қалб бирдир, уларни алоҳида даволаб бўлмайди».

Мазкур ҳақиқатни англаб ётиш учун тиббиёт йигирма уч аср сарфлади. Мана, фақат ҳозир қалбни ҳам, танани ҳам даволайдиган психоматика деб номланувчи йўналиш пайдо бўлмоқда. Бунинг вақти аллақачон ётиб келди, чунки тиббиёт миллионлаб одамларнинг бевақт ўлимига олиб келган чечак, вабо, сариқ безгак ва ўнлаб бошқа даҳшатли юқумли касалликлардан қутулишимизга ёрдам берди. Лекин тиббиёт фани инфекциялар орқали пайдо бўладиган хасталикларни эмас, хавотир, қўрқув, нафрат, кўнгил совиши ва умидсизлик келтириб чиқарадиган руҳий ва тана касалликларини уддалай олмади. Руҳий соҳанинг бундай тузилишлари қўрбони мисли қўрилмаган тезликда ошиб бормоқда. Шифокорлар ҳулосасига кўра, бугунги америкаликларнинг ҳар йигирма нафаридан бири ҳаётининг маълум қисмини руҳий касалликларни даволовчи тиббий муассасаларда ўтказди. Иккинчи жаҳон уруши вақтида хизматга чақирилган ёш йигитларнинг ҳар олтитасидан бири соғлиғининг руҳий ҳолати бўйича яроқсиз деб топилган.

Руҳий касалликларни нима келтириб чиқаради? Бунинг жавобини ҳеч ким билмайди. Лекин аксар ҳолларда уларнинг келиб чиқишида қўрқув ва хавотир асосий омил бўлиши эҳтимолдан холи эмас. Ҳаддан ташқари хавотирни ҳис этаётган одам оғир ҳаётӣй вазиятларни уддалашга қодир бўлмайди, чунки у воқелик билан боғлиқ ҳар қандай алоқани узади ва ўз орзуларига бекинади.

Мен мазкур сатрларни ёзаётганимда, доктор Эдвард Подольскийнинг «Хавотирланишни бас қилинг ва соғломлашинг» китобига кўз югуртирдим. Ушбу китоб бобларининг баъзи номлари:

ХАВОТИРНИНГ ЮРАК ФАОЛИЯТИГА ТАЪСИРИ.

ХАВОТИР ЮҚОРИ БОСИМНИ КЕЛТИРИБ ЧИҚАРАДИ.

ХАВОТИР РЕВМАТИЗМ САБАБЧИСИ СИФАТИДА.

ХАВОТИР ҚАНЧА КАМ БЎЛСА, ОШҚОЗОНГА ШУНЧАЛИК ЯХШИ.

ХАВОТИР ШАМОЛЛАШНИ КЕЛТИРИБ ЧИҚАРАДИ.

ХАВОТИР ВА ОШҚОЗОН ОСТИ БЕЗИ.

ДИАБЕТНИНГ КЕЛИБ ЧИҚИШИДА ХАВОТИРНИНГ ЎРНИ.

Доктор Карл Мэннингернинг хавотир ҳақидаги китоби катта фойда келтириши мумкин. Унинг номи: «Инсон ўзига қарши». Бу китобда хавотирдан қутулишга имкон берувчи қоидалар йўқ, лекин хавотир, кўнгил совиши, нафрат, норозилик, ёқтирмаслик ва қўрқув туфайли танамиз ва қалбимизга қай тарзда зарар келтиришимиз ҳақида ҳайратланарли манзара акс эттирилган. Эҳтимол, уни шахрингиздаги халқ кутубхонасидан топарсиз.

Хавотир, ҳатто энг бақувват кишининг соғлиғига ҳам путур етказиши мумкин. Генерал Гранд фуқаролар урушининг сўнгги кунларида бунга амин бўлди. Шундай воқеа рўй берганди: Гранд тўққиз ойдан буён Ричмонд қамалига бошчилик қиларди. Генерал Лининг оч ва озиқ-овқатдан маҳрум қўшинлари яксон қилинганди. Бутун полклар ўз жойидан кетиб қолганди. Бошқалари эса қичқириқ ва йиғи овозлари эшитилаётган палаткаларда илтижо қилар, халос бўлиш ҳақида орзуга берилганди. Якун яқин эди. Генерал Ли буйруғига кўра, Ричмондда қўшинлар кечаси пахта, тамаки, қурол-яроғ омборларига ўт қўйишар ва аланганинг оловли тиллари тун зулматини тилганида шаҳардан чиқиб кетишарди. Грант қўшинлари душманга ичкари ва фланглардан ҳужум қилиб, чекинаётганларни изма-из таъқиб қилмоқда эди. Айни шу пайтда Шеридан отрядининг отлиқлари темир йўлларни бузиб, озиқ-овқат поездларини қўлга туширар, фронтга зарба беришарди.

Ўшанда Грант кучли бош оғриғини ҳис этди ва деярли кўр бўлиб қолди. У ўз қўшинидан орқада қолди ва бир фермернинг уйида тўхтади. «Мен тун бўйи оёқларимни хантал солинган иссиқ сувда буғладим, — деб ёзганди Грант «Хотиралар»ида. — Эрталаб тузалиш умидида билакларим, ансамга хантал қатлами билан қопланган компресс қоғоз (горчичник) қўйдим».

Кейинги тонгда у бутунлай соғайиб кетди, лекин горчичник туфайли эмас, балки бу генерал Лининг оқ байроқ қутаргани ва таслим бўлаётгани ҳақидаги хатни олиб келган отлиқ сабабли эди.

«Хатни олиб келган зобит ёнимга яқинлашганида, — деб ёзганди Грант, — мен ҳали ҳам бош оғриғининг кучли хуру-

жидан азоб чекаётгандим. Айни ўша пайтда, хат мазмунини англаб етганимда эса, соғайиб кетдим».

Шубҳасиз, Грантнинг ҳиссий хавотир ва зуриқиши ўзига шикаст етказган касаллик сабабчилари бўлган. Лекин у, ишонч ҳис этгани ва ғалаба қозонганини анлагани заҳоти, соғайиб кетди.

Мазкур воқеадан етмиш йил ўтгач, Франклин Рузвельт ҳукуматида молия вазири бўлган кичик Генри Моргентау хавотир уни бош айланишигача олиб келишини тушунди. Моргентау ўзининг кундалигида, нархни кўтариш учун президент 4 400 000 бушель буғдой сотиб олганида, мисли кўрилмаган хавотирни ҳис этганини ёзган: «Бу воқеа рўй берганида, мен ҳақиқий бош оғриғини ҳис қилдим. Уйга келдим ва тушликдан сўнг икки соат ухладим». Агар мен хавотир одамларни нималарга дучор қилишини билмоқчи бўлсам, кутубхона ёки шифокорга боришимнинг заррача ҳожати йўқ. Бу китобни ёзаётганимда деразамдан нигоҳ ташласам кифоя: худди шу мавзе ёки уйимнинг ёнида асаблари бузилиш арафасида турган ёки хавотир туфайли ўзини диабетгача етказётган одамни кўришим мумкин. Фараз қилайлик, фонд бозорида акциялар нархи тушиб кетди – унинг қони ва пешобидаги қанд миқдори ошади.

Таниқли француз файласуфи Монтень ўз она шаҳри Бордо мэри этиб сайланганида, ҳамюртларига шундай деганди: «Мен муаммоларингизни ҳал қилишни ўз кўлимга олишим мумкин, лекин бунини шундай амалга оширишим керакки, улар менинг жигарим ва ўпкамни безовта қилмасин».

Қўшним эса фонд бозоридаги муаммолар ўзининг қонига таъсир қилишига имкон берди ва бу билан ўзини деярли ўлдирди.

Хавотирнинг одамга таъсирини ўзимга эслатиш учун қўшнимнинг деразасига боқишимнинг ҳожати йўқ. Ўтирган хонамга разм солишим ва бу уйнинг аввалги эгаси хавотир туфайли ўзини бевақт ўлимга олиб келганининг тасдиғини топишим мумкин.

Хавотир ревматизм ёки артрит натижасида сизни ҳаракатланиш имкониятидан маҳрум этиб, ногиронлик арава-часига михлаб қўйиши мумкин. Корнуэль университетининг тиббиёт факультети профессори ва артрит бўйича бутун ду-

нёда катта обрў қозонган доктор Рассел Л.Сесил мазкур касаллик келиб чиқишининг тўртта энг кўп тарқалган омиллари рўйхатини берган:

1. Омадсиз никоҳ;
2. Молиявий фожиа ёки бахтсизлик;
3. Ёлғизлик ва хавотир;
4. Кимгадир нисбатан пинҳона кек сақлаш.

Мазкур тўртта ҳиссий омил билан бу касаллик келиб чиқиши сабаблари тугамайди, албатта. Артритнинг жуда кўплаб турлари ва уни келтириб чиқарадиган талай омиллар мавжуд. Лекин юқорида санаб ўтилганлари, мен бунга алоҳида эътибор қаратмоқчиман, энг типик сабаблар ҳисобланади. Масалан, бир дўстим руҳий сиқилиш натижасида оғир моддий аҳволга тушиб қолди. Унинг уйида газни узиб қўйишди, банк эса уйга бўлган гаров тўловини сотиб олиш ҳуқуқидан маҳрум қилди. Кутилмаганда хотинида артритнинг кучли хуружи пайдо бўлди ва дори-дармон, парҳезга қарамасдан, касаллик дўстимнинг ишлари юришиб кетмагунича давом этди. Хавотир, ҳаттоки кариес пайдо бўлишини ҳам келтириб чиқариши мумкин.

Доктор Уильям И.Л.Макгонигл ўзининг Америка тиш шифокорлари уюшмаси аъзоларига мурожаатида шундай деган: *«Хавотир, қўрқув, жанжал... тўфайли пайдо бўладиган ёқимсиз ҳиссиётлар инсон организмдаги кальций мувозанатини бузиши ва кариесни келтириб чиқариши мумкин»*. Унинг айтишича, мижозларидан бирининг тишлари мустаҳкам бўлган. Хотини бетобланиб қолиб, эр унинг соғлиғидан хавотирлана бошлагач, тишларининг аҳволи ёмонлашди. Хотини шифохонада ётган уч ҳафта давомида унинг тўққизта тиши кариесдан шикастланди. Сабаби – хавотир.

Сиз қалқонсимон без гиперфункциясининг аломатлари яққол намоён бўлган одамга дуч келганмисиз? Мен учратганман ва айтишим мумкинки, бундай кишилар худди уларни кимдир ўлгудай қўрқитгандай кўринади, титрайди, қалтирайди. Уларда бутун организм ишлаши учун жавоб берувчи қалқонсимон без фаолияти бузилган бўлади. Натижада юрак фаолияти тезлашади ва бутун организм, худди уни қопқоқлари ёпилган печкага тиқиб қўйгандек, шиддат билан ёниб кетади. Агар ўз вақтида зарурий чоралар қўрилмаса –

жарроҳлик амалиёти ёки терапевтик даволаш ўтказилмаса, одам ўзини ўзи йўқ қилиб, ҳалок бўлиши мумкин.

Яқинда мен қалқонсимон без касаллигидан азоб чекаётган бир дўстим билан Филадельфияда бўлдим. У бу касаллик билан ўттиз саккиз йилдан бери шуғулланиб келаётган таниқли мутахассис доктор Израел Брамдан маслаҳат олди. Брам қабулхонасида катта плакат осиглиқ турарди. Унда қуйидаги тавсиялар аниқ қилиб ёзиб қўйилганди:

Релаксация ва ҳордик

Соғлом эътиқод, мусиқа ва кулги энг кучли тинчлантирувчи ва релаксация қилувчи таъсирга эга.

Худоба эътиқодда бўлинг, донг қотиб ухлашни ўрганинг.

Яхши мусиқани севинг, ҳаётнинг қувонтирадиган томонига кўпроқ эътибор беринг.

Ана шунда соғлом ва бахтли бўласиз.

У менинг дўстимга биринчи саволни берди: «Сизни қайси хиссий кечинмалар бу аҳволга олиб келди?» Кейин эса, агар ҳаяжонланишни давом эттирса, асоратлар пайдо бўлиши ҳақида огоҳлантирди: юрак билан боғлиқ муаммолар, ошқозон яраси ёки диабет. «Бу барча касалликлар эгизак, яқин қариндошлардир», – деди Брам. Албатта, яқин қариндош, чунки уларнинг сабаби – хавотир.

Мен Мерл Оберон билан суҳбатлашганимда, у ташвишланишни бас қилганини айтди. Зеро, хавотир киноюлдуз сифатидаги энг катта бойлиги – гузаллигини йўқ қилаётганини англаган эди.

«Биринчи бор ўзимни кинога урмоқчи бўлганимда хавотир ва қўрқувда эдим, – деганди у. – Эндигина Ҳиндистондан келган ва иш топишга ҳаракат қилардим. Лондонда ҳеч кимим йўқ эди. Продюсерлар билан учрашдим, лекин улардан бирортаси ҳам иш таклиф қилмади. Озроқ жамғармам бўлиб, у кўз олдимда тугаб борарди. Икки ҳафта мобайнида фақат крекер (печенье) едим ва сув ичдим. Мен нафақат хавотирландим, балки оч қолдим. Кейин ўз-ўзимга дедим: «Сен, нима, жиннимисан? Балки, ҳеч қачон кинода ўйнамас-

сан? Пировардида, ҳеч қандай тажрибанг йўқ, саҳнага мутлақо чиқмагансан. Сенинг бор-йўгинг, бу – анчайин ёқимтой чехра, холос».

Мен кўзгу олдида бордим ва хавотир юзимга нималар қилганини кўрдим! Юзимда у-бу ажинларни топдим, ташвишли қиёфамга эътибор бердим. Узимга шу ондан эътиборан ҳаяжонланишни бас қилишимни айтдим! Мен буни ўзимга раво кўрмайман. Ягона таклиф қиладиганим, бу – ташқи кўринишим, хавотир эса унга тузатиб бўлмас даражада зиён етказди».

Хавотир аёлни тез қаритиши мумкин. У бизни тишларимизни сиқишга мажбур қилади ва юзимизга ажинлар қоплайди. **Хавотир қиёфамизга маъюс кўриниш беради, бир умрга!** Хавотир туфайли сочларимиз оқариши, баъзи ҳолларда эса бу кал бўлишимизга олиб келиши мумкин. У туфайли юз ранги бузилади, тери эса тошма билан қопланади, кичишиш ва ҳуснбузарлар пайдо бўлади.

Бугун Америкада ўлимнинг асосий сабабчиси юрак касалликларидир. Иккинчи жаҳон урушида деярли уч юз минг америкалик ҳарбий хизматчи ҳалок бўлди, лекин худди шу давр мобайнида юрак касалликларидан икки миллион фуқаро вафот этди. Уларнинг ярми хавотир ва зўриқиш келтириб чиқарган юрак касалликлари туфайли ҳаётдан кўз юмган. Ҳа, айнан шунинг учун доктор Алексис Каррел айтган: *«Хавотирга қарши кураша олмайдиган тадбиркорлар ёш ўлиб кетадилар».*

Қўшма штатлар жанубидаги негрлар ва хитойликлар сабабчиси хавотир бўлган юрак касалликларига чалинмайдилар, чунки улар воқеаларга хотиржам муносабат билдиришади. Шифокор ва фермерлар эса юрак фаолиятидаги етишмовчиликдан йигирма баравар кўпроқ ўлишади. Ахир, улар кескин турмуш тарзини олиб борадилар ва эвазига соғлиқлари билан жазоланадилар.

«Худо бизнинг гуноҳларимизни кечириши мумкин, – дегади Уильям Жеймс, – лекин асаб тизимимиз ҳеч қачон кечирмайди».

Ҳайратланарли ва мутлақо ақл бовар қилмайдиган далил: Америкада ҳар йили энг кўп тарқалган бешта юқумли касалликка нисбатан ўз жонига қасд қилиш туфайли кўпроқ одам ўлади. Нима учун? Жавоби битта: «хавотир».

Хитойнинг шафқатсиз ҳукмдорлари асирларни қийноққа солмоқчи бўлганларида, уларнинг қўл-оёқларини боғлар ва тепасига сув солинган қопни осиб қўйишарди. Ундан оҳиста ва бир маромда узоқ вақт, кеча-ю кундуз сув томчилаб турарди. Бу томчилар аста-секин болға зарбасидек туюлар ва асирлар ақлдан озардилар. Айнан шу усул испан инквизицияси томонидан ҳамда Гитлер даврида немис концентрацион лагерларида қўлланилган.

Хавотир барқарор сув томчиларига ўхшайди. Доимий хавотир эса одамни ақлдан озиш ва ўз жонига қасд қилишгача олиб боради.

Болалигимда Миссурида яшаган вақтимда мени Билли Сандининг нариги дунё дўзах азоблари ҳақидаги ҳикоялари ўлгудай қўрқитарди. Лекин у бу ерда – заминда хавотирга дуч келган одам нақадар дўзах азобларини ҳис этиши ҳақида ҳеч қачон сўз юритмаганди. Масалан, агар сиз сурункали хавотирланишга мойил бўлсангиз, сира қийинчиликсиз стенокардия билан касалланишингиз ва мутлақо чидаб бўлмас оғриқларни бошдан кечиришингиз мумкин.

О, агар сизга бундай оғриқни бошдан кечиришга тўғри келса, ўзингизни қийнаётган азоблардан талвасага тушасиз. Инграшларингиз шу қадар кучли бўладики, уларга нисбатан Данте «Дўзах»идаги гуноҳкорларнинг додлашлари болалар сурнайи овозидек туюлади. Ўшанда ўзингизга шундай дейсиз: Эй, Худойим, агар мен шунга бардош бера олсам, бошқа ҳеч қачон ҳеч нимадан хавотирланмайман» (Буни муболаға деб ҳисобласангиз, шифокордан сўраб кўринг).

Сиз ҳаётни севасизми? Узоқ яшаш ва яхши соғлиқдан лаззатланишни истайсизми? Ҳозирнинг ўзида бунини бошлашингиз мумкин. Мана, доктор Алексис Каррелнинг яна бир ибораси: *«Замонавий шаҳарнинг қий-чувида ўзида чуқур осойишталикни сақлаб қоладиган одам асабий касалликлардан ҳимояланган бўлади».*

Сиз замонавий шаҳарнинг югур-югурларига қарамай, ўзингизда чуқур хотиржамликни сақлаб қолишга қодирмисиз? Агар соғлом одам бўлсангиз, жавоби «ҳа» бўлади. Шак-шубҳасиз, «ҳа». Аксариятимиз ўзимиз ўйлаганимиздан кўра кучлироқмиз. Афтидан, ҳеч қачон ишлатмайдиган яши-

рин захираларга эгамиз. Торо ўзининг «Уолден» номли ўлмас китобида шундай деган:

«Мени ҳеч нима инсон ўз ҳаётини онгли уринишлар асо-сида мукаммаллаштиришга қодирлиги ҳақида исбот талаб этмайдиган далилдек илҳомлантира олмайди... Агар сиз мақсадингиз сари ишонч билан олға борсангиз ва ўзингиз орзу қилгандек яшашга уринсангиз, муваффақиятга эришасиз. Одатий тарзда ҳаракат қилганингизда эса, буни кутиш қийин».

Мазкур китобнинг аксар ўқувчилари Огайо штатидан бўлган Ольга К.Жарви каби кучли ирода ва яширин имкониятларга эга эканликлари шубҳа уйғотмайди. У, ҳатто энг фожиали вазиятларда ҳам хавотирланишга чек қўйиш кераклигини англади. Ишончим комилки, агар бу китобда кўриб чиқилаётган анчайин эски ҳаракатларни қўллаш учун ўзимизга имкон берсак, сиз ҳам, мен ҳам бунга қодир бўламиз.

Ольга К.Жарви ўз тарихини менга ёзган хатларида шундай баён қилган:

«Бундан саккиз ярим йил аввал шифокорлар менга ҳалокатли ҳукм чиқаришди: саратондан секин-аста азобли ўлим. Буни мамлакатнинг энг яхши врачлари тасдиқлашди. Боши берк кучага кириб қолдим, мени Абадият кутаётганди! Ёш эдим. Ўлишни истамасдим! Умидсизлик туфайли Келлоггдаги шифокоримга кўнғироқ қилдим ва кўз ёш тўкканча ичимда борини айтиб бердим. У сабрсизлик билан гапимни бўлди ва уришиб берди: «Нима гап, Ольга, наҳотки курашиш учун кучинг йуқ? Агар йиғлайверсанг, ўласан, албатта. Сен билан юз бериши мумкин бўлган энг нохуш воқеа содир бўлди. Ҳақиқатнинг юзига қара. Хавотирланишни йиғиштир ва нимадир қилишга уриниб қур».

Шунда қасам ичдим. Бундай вазиятда айтилган қасам менда шунчалик кучли таассурот қолдирдики, тирноқларим баданимга чуқур ботганини ҳис қилдим. Этим жимирлаб кетди. Тантанали равишда дедим: *«Мен ҳаяжонланмаيمان. Мен йиғламайман! Агар ниманидир қилиш мумкин бўлса, уни амалга ошираман ва ғалабага эришаман. Мен ЯШАЙ-МАН!»*

Одатда ўтказиб юборилган, радийни энди қўллаб бўлмайдиган бундай вазиятларда, рентгенга оид нурлантириш

сеанси бир ой мобайнида ўн ярим дақиқадан давом этади. Мен қирқ тўққиз кун давомида ўн тўрт ярим дақиқадан нурландим. Гарчанд фақат текисликдаги тепаликлар каби бўртиб турган терим ва суякларим қолган, оёқларимга эса қўғошин пойафзаллар кийгизиб қўйилгандек бўлса-да, *хавотирланмадим! Бир мартаям йиғламадим! Мен табассум қилдим. Сўзма-сўз айтганда, ўзимни жилмайишга мажбурладим.*

Мен, битта табассум билан саратонни енгиш мумкин, дейдиган даражада телба эмасман. Лекин қувноқ кайфият ҳақиқатан ҳам касалликка қарши курашишда организмга ёрдам беради, деб ҳисоблайман. Нима бўлганда ҳам муъжиза юз берди. Мен соғайиб кетдим. Сўнги йилларда ҳеч қачон ўзимни ҳозиргидек яхши сезмагандим. Буларнинг барчаси курашга чақирган сўзлар туфайли: «Ҳақиқатнинг юзига қара. Хавотирланишни йиғиштир ва нимадир қилишга уриниб кўр».

Ушбу бобни тугатар эканман, доктор Алексис Каррелнинг юқорида келтирилган сўзларини такрорлайман: «*Хавотирга қарши кураша олмайдиган тадбиркорлар ёш ўлиб кетадилар*».

Муҳаммад пайғамбарнинг фидойи издошлари кўпинча ўзлари билан Қуръон сураларини олиб юрадилар. Мен ҳар бир китобхон ўзида қуйидаги сўзлардан иборат жумлани олиб юришларини истайман: «*Хавотирга қарши кураша олмайдиган тадбиркорлар ёш ўлиб кетадилар*».

Эҳтимол, доктор Алексис Каррель сиз ҳақингизда гапиргандир.

Шундай бўлиши ҳам мумкин.



ХУЛОСА

Хавотир ҳақида билишимиз керак бўлган энг муҳим омиллар

1-ҚОИДА:

Агар сиз хавотирланишни бас қилмоқчи бўлсангиз, сэр Уильям Ослердан ибрат олинг: «Бугунги кун оралигида яшанг». Келажак ҳақида қай-

гурманг. Шунчаки бугунги кунни яшаб ўтинг ва ухлаш учун ётинг.

2-ҚОИДА:

Агар сиз ўзингизни бурчакка киритиб қўйган жиддий муаммога дуч келсангиз, Уиллис Х.Кэриернинг сеҳрли формуласини қўллашга урининг:

1. Воқеалар ривожининг энг ёмон ҳолатини аниқланг.
2. Агар бошқа йўли бўлмаса, борини қабул қилишга тайёрланинг.
3. Ўзингиз ҳаёлан кўниккан вазиятни яхшилашга хотиржам равишда уриниб кўринг.

3-ҚОИДА:

Унутманг, хавотир соғлигингиз учун ҳаддан зиёд қимматга тушади. «Хавотирга қарши кураша олмайдиган тадбиркорлар ёш ўлиб кетадилар».

II ҚИСМ

ХАВОТИРНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШНИНГ АСОСИЙ УСУЛЛАРИ

4-боб

Хавотир билан боғлиқ муаммоларни қандай қилиб таҳлил қилиш ва ҳал этиш мумкин?

*Олти ғулом бўлиб измимда
Ўргатишди ҳаммасин секин.
Улар номи: Нега ва Нима,
Қачон, Қандай, Қаерда ва Ким.*

Киплинг

Ушбу китобнинг иккинчи боби биринчи қисмида қайд этилган Уиллис Кэрриернинг сеҳрли формуласи хавотир ту-файли юзага келган барча муаммоларни ҳал қилишга қодир-ми? Албатта, йўқ.

Унда нима қилиш керак? Бу саволнинг жавоби шундай: биз ўзимиз учун хавотирнинг ҳар қандай турларига қарши туришимизга имкон берувчи усуллари ишлаб чиқишимиз лозим. Бунинг учун муаммоларни таҳлил қилишнинг учта асосий усули билан танишиш керак.

Мана улар:

1. *Далилга асосланган маълумот тўпланг.*

2. *Уни таҳлил қилинг.*

3. *Қарор ишлаб чиқинг ва амалга оширишга киришинг.*

Сизга таниш туюляптими? Ҳа, шундай. Арасту ҳам шуни ўргатган ва ўз ҳаётида қўллаган. Сиз ҳам, мен ҳам ҳаётимизни чинакам даҳшатга айлантириб, хавотир етказадиган муаммо-ларни ҳал этиш учун мазкур қоидага амал қилишимиз керак.

Келинг, 1-қоидани кўриб чиқайлик. Унда шундай дейил-ган: *далилга асосланган маълумот* тўпланг. Нима учун да-лилларни тўплаш бунчалик муҳим? Гап шундаки, агар биз уларга эга бўлмасак, муаммоларимизни онгли равишда ҳал қилишга, ҳатто уриниб ҳам кўрмаймиз. Аниқ маълумотсиз фақат саросимага тушишимиз мумкин. Хўш, менинг ғоям нимадан иборат? Аниқроғи, бу ҳозирда марҳум, Колумбия

университети қошидаги Колумбия коллежи декани Герберт Е.Хокснинг ғоясидир. У йигирма икки йил давомида икки юз минг талабага хавотир билан боғлиқ муаммоларни ҳал этишга ёрдам берди. Хокс менга «хавотирни келтириб чиқарадиган асосий сабаб – саросима» эканлигини айтди.

Бу фикрни у куйидаги сўзлар билан баён қилди: «Одамларнинг ярми зарурий ва етарлича далилларга эга бўлмай туриб, қарор қабул қилишга урингани туфайли хавотирни ҳис этади». Хокс, масалан, яна шундай деди: «Агар мен кейинги сешанба куни соат учда муаммога дуч келишим керак бўлса, унгача нимадир қилишга уринмайман. Ҳозирча эса бу муаммога доир барча далилларни тўплашга эътиборимни жамлайман. Хавотирланмайман. Ўзимни қийнайдиган фикр юритмайман. Яхши ухлайман. Мен шунчаки далилларни тўплайман. Муаммо туғилган вақтда ихтиёримда барча керакли далиллар мавжуд бўлади ва у ўз-ўзидан ечилади».

Мен декан Хоксдан, бу хавотирдан бутунлай халос бўлганингизни англатадими, деб сўрадим. «Ҳа, – деди у, – уйлашимча, энди менинг ҳаётим хавотирдан бутунлай холи, деб виждонан айтишим мумкин. Аниқлашимча, агар инсон далилларни тўплаш билан шуғулланса, боз устига буни холисона ва беғараз амалга оширса, хавотир ҳисси, одатда, билимлар соясида йўқолиб кетади».

Юқоридаги сўзларни такрорлашимга ижозат беринг. *«Агар инсон далилларни тўплаш билан шуғулланса, боз устига буни холисона ва беғараз амалга оширса, хавотир ҳисси, одатда, билимлар соясида йўқолиб кетади».*

Лекин кўпчилигимиз нима қиламиз? Далиллар билан танишиш учун вақт топамизми, бунга уриниб кўрамизми? Эдисон мутлақо жиддийлик билан: *«Инсон фикрлаш заруриятидан қочиш учун, ҳар қандай ҳийла-найрангларга шай»*, деганида ҳақ эди. Агар биз ҳар ҳолда далилларни тўпласак, фақат ўзимизга маълум нарсаларни тасдиқлайдиганларини излаймиз, бошқаларига эътибор бермаймиз! Бизга фақатгина ўзимизнинг хатти-ҳаракатларимиз, сохта фикрларимизни оқлайдиган ва ҳақиқатга эмас, истакларимизга мос келадиган далиллар керак, холос!

Андре Моруа шундай деганди: «Биз учун шахсий истакларимизга мос келадиган нарсалар ҳақиқий деб тасаввур

қилинади. Уларга қарама-қарши бўлгани эса ғазабимизни келтириб чиқаради».

Мазкур сўзлардан кейин муаммо ечимини топиш биз учун қинчалик қийин эканлиги ҳайратланарлими? Агар биз икки карра икки беш эканлигидан келиб чиқсак, иккинчи синф математика масаласини ечиш шунчалик қийин бўлмайдими? Дунёда эса икки карра икки бешни, балки, беш юзга ҳам тенг дея таъкидлаб, ўзи ва бошқаларнинг ҳаётини дўзахга айлантираётган одамлар куп!

Шундай ҳолда нима қилиш керак?

Биз ҳиссиётларимизни фикрлаш жараёнидан ажратишимиз ва декан Хокс айтганидек, «холис ва беғараз» далилларни тўплашимиз зарур. Агар инсон хавотирда бўлса, буни амалга ошириши анча қийин. Хавотирга тушганимизда, ҳиссиётларимиз бизни эзаверади. Менинг далилларни холис ва аниқ баҳолаш ва муаммоларимга четдан қарашга имкон берадиган иккита усулим бор. Мана улар:

1. Далилларни тўплай туриб, бу ишни ўзим учун эмас, бошқа биров учун амалга оширяпман, деб тасаввур қиламан. Бу холислик ва беғаразликни сақлаб қолишимга ёрдам беради. Мазкур жараёндан ҳиссиётларни бартараф қилишимга кумаклашади.

2. Мени ташвишга солаётган муаммо ҳақидаги бор маълумотни тўплай туриб, баъзан ўзимни судда рақибим томонидан чиқишга тайёрланаётган адвокатдек тасаввур қиламан. Бошқача айтганда, ўзимга қарши далилларни тўплашга уринаман: истакларимга мос келмайдиган ва мен учун ёқимсиз бўлган далилларни.

Кейин бу «иш»нинг иккала томони учун далилларни ёзиб чиқаман. Одатда, ҳақиқат мазкур икки нуқтаи назарнинг қандайдир ўртасида ётган бўлади.

Ишнинг моҳияти шундаки, на сиз, на мен, на Эйнштейн, на Қўшма Штатлар олий суди ушбу масала бўйича бор маълумотни тўпламай туриб, бирор-бир масаланинг ақлли ечимини топиш даражасида мукаммал эмасмиз. Томас Эдисон буни биларди. Ҳаётининг охирида унда ўзини қизиқтирган муаммолар бўйича далилларни ёзиб юрган икки минг беш юзта ён дафтарча тўпланиб қолди.

Шундай экан, муаммони ҳал этишнинг биринчи қондаси бор маълумотни тўплашдан иборат. Келинг, декан Хоксдан ибрат олайлик ва фақатгина мавжуд холис маълумотларни тўлагандан сўнг муаммони ҳал этишга киришайлик.

Бироқ, ҳатто агар дунёдаги жами маълумотни тўлаганимизда ҳам, у таҳлил ва изоҳларсиз бизга ҳеч қандай наф келтирмайди.

Ўзим учун қимматга тушган шахсий тажрибамга кўра, айтишим керакки, агар олдиндан қоғозга ёзиб борилса, далилларни таҳлил қилиш анча осон. Ҳақиқатан ҳам биз далилларни ёзиб юришимиз, муаммомизни аниқ таърифлаб беришимизнинг ўзи ҳам унинг ақлли ечимини топишда анча ёрдам кўрсатади.

Чарльз Кеттеринг айтган: «Агар муаммога аниқ-тиниқ таъриф берилса, унинг ярми ечилади».

Бу тамойилларнинг амалий ишини мисолда кўрсатишимга ижозат беринг. Хитойликлар, ун мингта сўздан битта расм яхши, дейдилар. Шунинг учун, келинг, мен қандай қилиб бир одам биз сўз юритаётган тамойиллар асосида аниқ қадамлар қўйганлиги манзарасини кўрсатишимни фараз қилайлик.

Мана, Гейлен Литчфильд билан юз берган воқеа. Мен уни бир неча йилдан бери биламан. Литчфильд Узоқ шарқдаги америкалик энг омадли тадбиркорлардан бири. У 1942 йилда Хитойда эди, айти уша вақтда японлар Шанхайни босиб олишди. Бир куни, жаноб Литчфильд уйимда меҳмонда бўлганида, қуйидаги воқеани ҳикоя қилиб берди:

«Японлар Перл-Харборга ҳужум қилганидан кўп утмасдан уларнинг ҳарбий қисмлари Шанхайни босиб кетди. Уша вақтда мен Шанхайдаги Осие суғурта компанияси бошқарувчиси эдим. Компаниямизда адмирал унвонидаги «ҳарбий тугатувчи» дейиладиган одам пайдо бўлди. У менга компания даромадларини йўқ қилишда ёрдам беришимни буюрди. Бошқа иложим йўқ. Мен улар билан ҳамкорлик қилишим ёки бошқа йўлни танлашим керак эди. «Бошқа йўл» дегани муқаррар ўлимни англатарди.

Мен айтилган ишларни адо этар, чунки бошқа чорам қолмаганди. Бироқ, адмиралга берилган компаниямиз даромадлари рўйхатига 750 минг долларлик қимматли қоғозларни қўшмадим. Чунки улар Гонконгдаги филиалимизга

қарашли бўлиб, Шанхайдаги операцияларга сира дахли йўқ эди. Шунга қарамай, мен, агар японлар бу ҳақда билиб қолишса, катта кўнгилсизликлар рўй беришидан чўчирдим. Тез орада улар билиб қолишди ҳам.

Бу пайтда мен идорада эмасдим, лекин у ерда компаниянинг бош ҳисобчиси бўлган. Бош ҳисобчи адмирал жаҳлдан қутуриб кетганини айтди. У оёқлари билан депсиниб, бақириб, мени ўғри ва сотқин деб атабди. Мен япон армиясига қарши чиқдим! Бу нимани англатишини тушунардим: мени Брижхаусга жўнатишади!

Брижхаус! Япон гестапосининг қийноқ камераси! Яқин дўстларимдан бири бу қамоқхонага тушмаслик учун ўз жонига қасд қилган. Бошқалари эса ўн кунлик сўроқ ва қийноқлар туфайли ўша ерда ҳалок бўлишган. Энди менинг галим эди!

Нима қилиш керак? Мен бу ҳақда якшанба куни туш пайтида билиб қолдим. Вазият шундайки, умидсизликка тушишим керак. Агар муаммоларимни ҳал этишнинг муайян усулига эга бўлмаганимда шундай ҳол юз берарди ҳам. Кўп йиллар мобайнида менда, бирор масала юзасидан хавотир туғилганида, ёзув машинкаси ёнига ўтириш, иккита савол ва унга жавоб ёзиш одати пайдо бўлганди. Мана ўша саволлар:

1. *Хавотиримнинг сабаби нимада?*

2. *Бу борада қандай ҳаракатлар қилишим мумкин?*

Авваллари саволларга ёзма равишда жавоб бېрмасдим. Лекин кўп йиллар олдин бундай амалиётни бас қилганман. Мен савол-жавобларнинг ёзиб борилиши фикрни равшанлаштиришни аниқладим. Шунинг учун ўша якшанба куни туш пайтида тўппа-тўғри ўзимнинг ёшлар уюшмаси Шанхай бўлими томонидан берилган хонамга ўтдим. Ёзув машинкасини олдим ва ёздим:

1. Мен нимадан хавотирланяпман?

Мени Брижхаусга жўнатишларидан қўрқаман.

Шундан сўнг қуйидаги саволни ёздим:

2. Бу борада нималарни амалга оширишим мумкин?

Мен жуда узоқ фикрладим. Кейин ҳаракатларимнинг мумкин бўлган тўртта йўлини, шунингдек, улардан кутиладиган натижаларни ёздим.

1. Мен ўз ҳаракатларимни япон адмиралига тушунтиришга уриниб кўришим мумкин. Лекин у «инглизча гапирмайди».

Агар мен у билан тилмоч орқали гаплашишга уринсам, яна жаҳли чиқиши мумкин. Бу эса ўлимни англатиши ҳеч гап эмас. Чунки у шу қадар шафқатсизки, мен билан гаплашишдан қўра, мени Брижхаусга жўнатиб қўя қолади.

2. Мен қочишга ҳаракат қилиб кўришим мумкин. Бунинг иложи йўқ. Улар мени доимий кузатиб турадилар. Хонага келишим ва кетишим ҳақида ахборот бериб туришим шарт. Агар қочишга уринсам, турган гапки, мени тутиб олишади ва отиб ташлашади.

3. Мен ҳозирги хонада қолишим, идорада пайдо бўлмаслигим мумкин. Агар шундай қилсам, япон адмирали ноҳушлиқдан гумонсирайди ва, эҳтимол, мени қамоққа олиш, Брижхаусга етказиш учун аскарларни жўнатади. Менинг, ҳатто у билан гаплашиб олишга ҳам имкониятим бўлмайди.

4. Мен, одатдагидек, душанба куни идорага бораман. Шундай қилсам, адмирал банд бўлиши, менинг нималар қилганимни ўйлашга вақти бўлмаслиги мумкин. Ҳатто, агар бу ҳақда эслаб қолганида ҳам, эҳтимол, у тинчланган бўлар ва мени ўз ҳолимга қўяр. Ана шунда, ҳаммаси жойида бўлади. Агар бу ҳақда барибир мендан сўраса, хатти-ҳаракатларимни тушунтириб беришга имкониятим бўлади. Шунинг учун, эртага идорага борсам ва ўзимни, худди ҳеч нима рўй бермагандек тутсам, бу Брижхаусдан қутулиб қолишимга икки карра имконият беради.

Мавжуд вазият юзасидан фикрлаб кўрар эканман, тўртинчи вариант бўйича ҳаракат қилишга қарор қилдим. Бу эса, душанба куни эрталаб одатдагидек идорага боришимни англатарди. Қарор қабул қилинган, дарҳол ўзимда ёнгилликни ҳис этдим.

Кейинги куни эрталаб идорага борганимда адмирал аллақачон келганди. У утирар ва сигарета чекарди. Ҳар доимигидек менга тикилиб қаради, лекин ҳеч нима демади. Ярим йилдан кейин эса, Худога шукр, у Токиога қайтди ва менинг хавотирларим барҳам топди.

Аввал айтиб ўтганимдек, мен якшанба куни амалга оширишим мумкин бўлган барча хатти-ҳаракатларим ва улардан кутилган оқибатларни ёзганим туфайли, ҳаётимни сақлаб қолдим. Агар шундай қилмаганимда, ташвишга тушган, эҳтимол, шошқалоқликка йўл қўйиб, хато қилган бўлардим.

Якшанбада туни билан хавотирдан ўзимни қўйгани жой тополмасдим. Душанба куни идорага саросимага тушиб, ҳаяжонда борардим. Ана шунинг ўзи японда шубҳа уйғотиши ва уни чора қўришга ундаши мумкин эди.

Мен шахсий тажрибамда қайта-қайта ишонмоқдаманки, қарор қабул қилишнинг ўзи улкан аҳамиятга эга. Айнан аниқ қарор қабул қила олмаслик, шубҳалар ва иккиланишларнинг хато доирасида бефойда ҳаракатланишни тўхтатмаслик одамларни асаби бузилишигача олиб келади, уларнинг ҳаётини росмана дўзахга айлантиради.

Аниқ қарор қабул қилганим заҳоти, хавотирларимнинг ярми ном-нишонсиз йўқолади. Мен шуни илғадим. Яна қирқ фоизи қабул қилинган қарорни бажаришга киришганимда гойиб бўлади.

Алхусус, мен қуйидаги тўртта қадамни қўйиб, хавотирларимнинг тўқсон фоизидан қутуламан:

1. *Хавотирим сабабини аниқ ёзаман.*
2. *Имкони бўлган ҳаракатларнинг йўлларини қайд этаман.*
3. *Муайян қарор қабул қиламан.*
4. *Уни зудлик билан бажаришга киришаман».*

Гейлен Литчфилд айна пайтда «Старр, Парк энд Фримен» компаниясининг Узоқ шарқ бўлими директори вазифасини эгаллаб турибди. Бу компания йирик суғурта ва молия фирмалари манфаатларини ҳимоя қилади. Ва ҳақиқатан ҳам, аввал айтиб ўтганимдек, у Осиёдаги энг омадли ишбилармонлардан бири. Литчфилд менга хавотирининг келиб чиқиш сабабларини таҳлил этиш ва муайян қарор қабул қилиш усули туфайли кўп жиҳатдан муваффақиятга эришганини айтди.

Нима учун бу усул муваффақиятга эришиш имконини беради? Гап шундаки, у самарали, аниқ ва муаммо моҳиятини бевосита ҳал этишга қаратилган. Бундан ташқари, энг керакли учинчи қоида мазкур усулнинг муҳим элементи ҳисобланади: юзага келган муаммони ҳал этиш учун нимадир қилинг. Агар аниқ қадамлар қўйишга уринмасак, далилларни тўплаш бўйича барча фаолиятимиз – вақт ва кучни беҳуда кетказишдир.

Бу ҳақда Уильям Жеймс қуйидагиларни айтган: «Қарор қабул қилинганда ва кун тартибида уни амалга ошириш масаласи турганида, масъулият ҳақида ўйламанг, аксинча на-

тижага эришишга ҳаракат қилинг» (Ушбу вазиятда Уильям Жеймс «хавотир» сўзи ўрнига атайлаб «ҳаракат қилмоқ» сўзини ишлатмоқда). Бу сиз пухта ўйланган қарорни тўпланган маълумотлар асосида қабул қилганингиздан сўнг, зудлик билан ҳаракатланишингиз зарурлигини англатади. Тўхтаманг ва қарорингизни қайта кўриб чиқманг. Шубҳаланманг. Хавотирланманг. Ҳаракатларингиз йўналишини қайта кўриб чиқманг. Янги шубҳалар пайдо қилиши мумкин бўлган гумонлар орасида йўқолиб қолманг. Орқага назар ташламанг.

Бир куни мен Оклахомадаги энг таниқли нефть саноатчиларидан бири бўлган Уэйт Филипсдан қарор қабул қилиш усули ҳақида сўрадим. У қуйидагича жавоб берди: «Ўйлайманки, бирор-бир муаммони ҳал этишни ҳаддан ташқари чўзиш фақатгина шубҳа ва хавотир қўшилишини англатади. Вақти келадики, кейинги ҳар қандай тадқиқот ва фикр юритишлар фақат зарар келтиради. Фурсати етадики, биз қарор қабул қилишимиз ва орқага қарамасдан ҳаракат қилишимиз зарур».

Нима учун Гейлен Литчфилд усулини хавотир билан боғлиқ муаммоларимизни ҳал этишда бугун қўллаб бўлмайдими?

1-савол. *Айни дамда мен нимадан хавотирдаман?*

(Илтимос, қалам билан жавобни ёзинг).

2-савол. *Бу борада нима қилишим мумкин?*

(Илтимос, ўзингизнинг жавобингизни ёзинг).

3-савол. *Менинг якуний қарорим.*

4-савол. *Мен уни амалда қачон бажаришни бошлайман?*

5-боб

Ишингизда пайдо бўладиган хавотирларнинг эллик фоизидан қандай қутулиш мумкин?

Агар сиз бизнес билан машғул бўлсангиз, унда айна дамда, эҳтимол, шундай деётгандирсиз: «Бу бобнинг сарлавҳаси мутлақо бемаъни. Мен бизнес билан ўн тўққиз йилдан бери шуғулланаман. Буни қандай қилиш кераклигини ўзимдан қўра ким яхшироқ билиши мумкин? Ишимда пайдо бўладиган хавотирларнинг эллик фоизидан қандай қутулиш ҳақида менга кимдир айтиши мумкинлигини ўйлаш бемаъниликдир!»

Очиғи, атиғи бир неча йил аввал, юқоридаги сарлавҳани ўқиб, мен ҳам мутлақо шундай ўйлаган бўлардим. Катта ваъдалар қиммат турмайди. Келинг, рўйи-рост гаплашайлик: эҳтимол, мен сизнинг ишингизда пайдо бўладиган хавотирнинг эллик фоизидан қутулишга ёрдам беролмасман. Пировардида буни ўзингиздан бошқа ҳеч ким бартараф этишга қодир эмас. Лекин мен буни бошқалар қандай амалга оширишини кўрсатишим мумкин, қолгани сизга боғлиқ.

Келинг, эслайлик, мен III бобда доктор Алексис Каррелнинг иборасини келтиргандим: «Хавотирга қарши кураша олмайдиган тадбиркорлар ёш ўлиб кетадилар». Бу муаммо шунчалик катта аҳамиятга эгаллигини ҳисобга олган ҳолда, агар мен ишингизда пайдо бўладиган хавотирнинг фақат ўн фоизидан қутулишга ёрдам берсам ҳам, эҳтимол, сиз қониқиш ҳосил қилган бўлардингиз.

Розимисиз? Ажойиб! Унда, мен сизга бир тадбиркор қандай қилиб хавотирларининг 50 фоизидан қутулгани, шунингдек, турли муаммоларни ҳал этишга бағишланган йиғилишларга сарфлайдиган вақтининг 75 фоизини тежаб қолгани ҳақида айтиб бераман.

Мен сизга қайдайдир «жаноб Жонс» ёки «жаноб Х», ёки «Огайолик бир танишим» ҳақидаги ноаниқ ва текшириб бўлмайдиган ҳикояни таклиф этмоқчи эмасман. Гап исм-шарифи Леон Шимкин бўлган мутлақо муайян одам ҳақида кетади. У узоқ йиллар мобайнида «Симон энд Шустер» нашриёти уйи директорларидан бири эди. Ҳозирги вақтда эса Нью-Йоркдаги Рокфеллер маркази «Покет Букс» компанияси президенти лавозимини эгаллаб турибди.

Жаноб Шимкин бизга қуйидагиларни айтиб берди:

«Мен ун беш йил давомида иш вақтимнинг деярли ярмини йиғилишларда ўтказдим. Биз муаммоларни муҳокама қилар, у ёки бу ишни қилиш, ёки умуман ҳеч нима қилмасликни ҳал этардик. Асабийлашар, оромкурсиларда типирчилардик. Зални қадамларимиз билан ўлчар, баҳслашардик ва ҳамиша муҳокамаларимиз бошига қайтиб, ҳеч нимани ҳал қила олмасдик. Кўчқурун ўзимни мутлақо кучсиз сезардим. Мен ҳаётимнинг қолган қисмини шу каби йиғилишларда ўтказишимни аниқ билардим. Ўн беш йил ана шу зайлда иш тутдим. Муаммоларни ҳал этишнинг анчайин самарали усули борлигини тасаввур ҳам қилолмасдим. Агар кимдир менга мажлисларда ўтказган вақтим ва асаб қувватининг учдан бирини асраб қолишим мумкинлигини айтганида, бундай одам ҳақида ҳаётдан узилган содда неқбин деб ўйлаган бўлардим. Шунга қарамай, устимдан оғир юкни олиб ташлашга имкон берган усулни айнан мен ишлаб чиқдим. Бу усулни саккиз йилдан бери қўллайман. Фаолиятимнинг самарадорлиги фантастик тарзда ўсди, соғлиғимда мўъжизалар рўй берди. Ўзимни мутлақо бахтли одам сифатида ҳис эта бошладим.

Бу сўхрга ўхшайди, лекин барча фокуслар каби, менинг усулим ҳам, агар ишлаш тамойили тушунарли бўлса, жуда содда. Унинг моҳиятини қуйида тушунтираман. Энг муҳими, мен йиғилишларда ўн беш йилдан бери мавжуд бўлган амалиётга чек қўйдим: ёрдамчиларим ўзларини ташвишга солаётган муаммо ҳақида гапиришар, унинг барча икир-чикирларини санаб ўтишар ва нутқни «нима қилиш керак?» саволи билан тугатишарди. Мен янги қоида ҳам киритдим. У шундан иборатки, мен билан қандайдир муаммони ҳал қилмоқчи бўлган ҳар қандай киши қуйидаги саволларга жавоб ёзилган махсус ахборотни тақдим этиши керак эди:

1-савол: *Муаммо нимадан иборат?*

(Биз авваллари бир ёки икки соат вақтимизни ҳеч қим моҳиятини аниқ тасаввур эта олмаган муаммони муҳокама қилишга сарфлардик. Ҳатто, муаммолар моҳиятини ёзма равишда аниқ баён этмай, улар ҳақида қизгин баҳслашардик).

2-савол: *Муаммони келтириб чиқарган сабаб нимадан иборат?*

(Мен ортимга қараб, муаммонинг сабабини биров бўлса-да билишга уринмай, қўлаб соатларни уни муҳокама

қилишга бефойда сарфлаганимни англаганимдан даҳшатга тушаман).

3-савол. *Муаммони ҳал этишнинг қандай ёчимлари мавжуд?*

(Авваллари, одатда, йиғилиш пайтида ёчимни бир киши таклиф қиларди. Бошқалар у билан баҳслашарди. Эҳтирослар жунбишга келарди. Муҳокамаларда кўпинча масала моҳиятидан узоқлашиб кетардик. Йиғилиш сўнгида эса муҳокама жараёнида пайдо бўлган таклифларни ҳеч ким ёзиб бермаганлиги аниқланарди).

4-савол: *Сиз муаммонинг қандай ёчимини таклиф қиласиз?*

(Мен йиғилишларда узоқ вақт мобайнида муаммо бора-сида ташвишланган, лекин ҳал этиш йўллари ҳақида бирор марта ўйламаган киши билан иш тутганман. У, «мана, таклифим асосидаги ёчим», деб ҳаракат қилиб кўрмаган).

Энди муаммони муҳокама қилиш учун ходимлар билан камдан-кам учрашаман. Нима учун? Гап шундаки, менинг тўртта саволимга жавоб бериш учун улар барча далилларни тўплашлари ва вазият ҳақида ўйлаб кўришлари керак. Ана шунда тўрт вазиятдан учтасида мен билан маслаҳатлашишлари умуман шарт эмаслиги аён бўлади, чунки керакли қарорлар, худди қотган нон тайёрлайдиган электр асбобидан чиқадиган бўлақлар каби, деярли отилиб чиқади. Агар мен билан маслаҳатлашиш тақозо этилса, муҳокама қилиш учун авваллари бу мақсадга сарфлаган вақтимизнинг учдан биридан кам фурсат кетади. Чунки мазкур жараён тартибли, мантиқан олиб борилади ва биз ҳамиша оқилона қарор қабул қиламиз.

Энди компаниямизда хавотир ва муаммолар ҳақидаги суҳбатларга анча кам вақт сарфланади. Асосий эътибор аҳволни яхшилаш учун қилинадиган муайян ҳаракатларга қаратилади».

Суғурта бизнеси соҳасида етакчи ишбилармонлардан бири бўлган дўстим Фрэнк Беттжер шунга ўхшаш усул ёрдамида фаолиятида нафақат камроқ хавотирлана бошлагани, балки даромадини икки баравар оширганини ҳикоя қилиб берди:

«Кўп йиллар аввал, эндигина суғурта полисларини сота бошлаганимда ишимга нисбатан чексиз ғайрат ва муҳаббатга тўла эдим. Кейин нимадир юз берди. Мен кўнгил совишини ҳис этиб, ишимга нисбатан нафратни сеза бошладим. Бошқа қандайдир юмуш билан шуғулланиш ҳақида бош қотирадиган бўлдим. Қайсидир якшанба тонгида миямга бир фикр келма-

ганида, эҳтимол, шундай қилардим ҳам. Мен хотиржам ўтириш ва ҳаяжонларимнинг сабабини аниқлашга уриндим.

1. Энг аввало, ўзимдан шундай деб сўрадим: «Муаммо нимадан иборат?»

Жавоб: «Иш юзасидан бўлаётган кўплаб учрашувларим керакли наф бермаяпти». Мижоз мендан суғурта полисини сотиб олиши мумкинлигини айтаётганида, ҳаммаси яхши кетаётгандек туюлар, лекин, охир-оқибат, битим барбод бўларди. «Фикримча, ҳозирча ҳеч нима чиқмайди, жаноб Беттжер. Келинг, бошқа сафар учрашайлик», – дерди мижоз. Айнан шу такрорий учрашувлар кўнглим совишининг сабабчиси эди.

2. Мен ўзимдан сўрадим: «Муаммони ҳал қилишнинг қандай йўллари мавжуд?» Бу саволга жавоб бериш учун далилларни ўрганишим керак эди. Мен сўнгги ўн икки ой мобайнида юритган иш ёзувларимни олдим ва рақамларни таҳлил қилишга киришдим.

Ва ҳайратланарли кашфиёт қилдим! Оққа қора билан айнан биринчи учрашувда сотувларимни 70 фоиз амалга оширганим қайд этилганди. 23 фоиз – иккинчи, фақат 7 фоиз сотувимни кейинги учрашувларим вақтида қилган эканман. Айнан шу жаҳлимни чиқарар ва айнан улар учун кўпроқ вақтимни кетказгандим. Бошқача айтганда, мен иш кунимнинг ярмини жами сотилган суғурта полисларининг атиги 7 фоизини ташкил этадиган мижозларга беҳуда сарфлаган эдим!

3. «Бу вазиятда нима қилиш керак?» Жавоби мутлақо аниқ эди. Мен битта мижоз олдига такрорий боришни дарҳол тўхтатдим, пайдо бўлган вақтни эса истиқболли кишилар билан ишлашга бағишладим. Натижа мисли кўрилмаган бўлиб чиқди. Жуда қисқа вақт оралиғида ҳар бир мижоз билан ўтадиган учрашувдан келадиган фойдани *деярли икки бараварга* оширишга эришдим!»

Юқорида айтиб ўтганимдай, ҳозирги кунда Фрэнк Беттжер – мамлакатдаги энг яхши суғурта агентларидан бири. У Филадельфиядаги «Фиделити митчуэл» компаниясида ишлайди ва ҳар йили бир миллион долларлик суғурта полисларини сотади. Лекин Беттжер бир вақтлар бу ишини ташлашга тайёр эди. У мағлубиятни тан олишга шай бўлса-да, вазиятни таҳлил қилиш ўз фаолиятида олға силжишига имкон берди ва уни муваффақият сари етаклади.

Бу усулни ўз ишингизда қўлланг! Такрорлаб айтаман, у хавотир ва ташвишларингизнинг ярмидан қутулишингизга ёрдам беради.

Ўша тўртта саволни яна келтираман:

1. Муаммо нимадан иборат?
2. Уни келтириб чиқарган сабаб нималарда акс этади?
3. Муаммони ҳал этишнинг қандай ечимлари мавжуд?
4. Сиз муаммони ҳал қилишнинг қандай ечимини таклиф этасиз?



ХУЛОСА

1-ҚОИДА:

Мавжуд маълумотни тупланг. Декан Хоксинг сузларини ёдингизда тутинг: «Одамларнинг ярми керакли далилларга эга бўлмай туриб қарор қабул қилишга уринганликлари сабабли хавотирни ҳис этадилар».

2-ҚОИДА:

Мавжуд барча маълумотларни пишиқ-пухта текширинг ва қарор қабул қилинг.

3-ҚОИДА:

Қарор қабул қилгач, ҳаракатни бошланг! Уни амалга ошириш билан шугулланг. Натижадан ташвишланманг.

4-ҚОИДА:

Агар сиз ёки ҳамкасбларингиз ҳамда яқинларингиз бирор сабабга кўра хавотирланаётган бўлсангиз, қуйидаги саволларга жавоб ёзинг:

- а. Муаммо нимадан иборат?
- б. Муаммони пайдо қилган сабаб нималарда акс этади?
- в. Муаммони ҳал этишнинг қандай ечимлари мавжуд?
- г. Сиз муаммони ҳал қилишнинг қандай ечимини таклиф этасиз?

III ҚИСМ

ХАВОТИРЛАНИШ ОДАТИНИ У СИЗНИ ЕНГМАСДАН АВВАЛ ЕНГИШ ХУСУСИДА

6-БОБ

Хавотирни қандай қилиб миямиздан сиқиб чиқариш мумкин?

Мен бир неча йил аввал тунда бўлиб ўтган суҳбатни ҳеч қачон унутмайман. Машғулотларимга жаноб Марион Ж.Дуглас деган киши қатнардди (шахсий мулоҳазасига кўра, у ҳақиқий исмини ошкор этмасликни илтимос қилди). Лекин воқеанинг ўзи ҳаққоний ва мен жаноб Дуглас қандай айтиб берган бўлса, шундайлигича баён этмоқдаман. У уйига бир марта эмас, икки марта ташриф буюрган фожиа ҳақида сўзлади. Биринчи гал ҳаддан ташқари яхши кўрадиган беш яшар қизи ўлган. Дуглас ва хотини, бу дардни кўтара олмаймиз, деб ўйлашганди. «Орадан ўн ой ўтиб, – дейди у, – Худо бизга битта чақалоқни ҳадя этди, лекин беш кундан кейин у ҳам ўлди.

Бу қўшалоқ фожиа биз учун ниҳоятда оғир зарба бўлди. Мен ухлай олмас, овқатланишдан мосуво, ҳордиқ чиқаролмас ва тинч эмасдим. Асаб тизимим мутлақо ишдан чиққан, сабабсиз кўркувлардан азоб ердим».

Охир-оқибат у шифокорларга мурожаат қилди. Улардан бири уйқу дориси, бошқаси эса саёҳатга боришни тавсия қилди. Дуглас иккала воситани ҳам синаб кўрди, лекин ҳеч бири ёрдам бермади. «Бутун танам борган сари кучли исканжалар билан сиқилгандай туюларди», – дейди у. Агар сиз қачонлардир улкан қайғудан эзилган бўлсангиз, бунинг нима эканлигини тушунасиз.

«Худого шукрки, менинг яна бир болам – тўрт яшар ўғлим бор эди. Муаммони ҳал этишни менга айнан у ўргатди. Бир куни, кечга яқин, мен креслода ўтирганча ўз-ўзимга ачиниш ҳис этардим. Ўғлим ёнимга келди ва сўради: «Дада, менга кемача ясаб берасизми?» Айтиш жоизки, менинг заррача иш қилишга хоҳишим йўқ эди. Лекин ўғлим – айтганини қилдирадиган бола. Унинг илтимосига ён босишимга тўғри келди.

Кемачани ясаш учун уч соат вақт кетди. Мен бу иш билан банд бўлган уч соат мобайнида одатий бўлиб қолган аса-

бий зўриқишни ҳис этмаганимни тушундим. Ана шунда кўп ойлардан буён биринчи марта ўзимни хотиржам ҳис этдим!

Бу кашфиёт мени уйқудан уйғотди ва бироз ўйланишга мажбур қилди. Узоқ ойлардан бери биринчи марта ростакамига ўйланиб қолдим. Агар мен режалаштириш ва фикрлашни талаб қиладиган бирор иш билан банд бўлсам, ҳаяжонланишга ҳожат қолмаслигини тушундим. Миямдаги хавотирни ўғлимга кема ясаб бериш орқали сиқиб чиқардим. Шу боис, доимо нима биландир шуғулланишга қарор қилдим.

Кейинги куни кечқурун мен уйда хонадан-хонага ўтдим ва амалга оширилиши керак бўлган ишлар рўйхатини туздим. Ўнлаб носозликларни бартараф этиш керак: китоб жавонлари, зинапоя, дераза дарчалари, пардалар, тутқичлар, кулфлар, суви оқиб турган жўмраклар таъмирталаб эди. Бу мени ҳайратга солди: ҳафта давомида 242 банддан иборат ишлар рўйхатини туздим.

Кейинги икки ой давомида мен бу ишларнинг кўпини бажардим. Қолаверса, ҳаётимни менга куч берадиган ишлар билан тўлдирдим. Ҳафтада икки марта оқшомлари Нью-Йоркдаги кечки мактабга қатнадим. Она шахримда жамоатчилик ишлари билан шуғуллана бошладим. Ҳозирги вақтда мактаб кенгаши раисиман. Ўнлаб йиғилишларда қатнашаман. Қизил хоч учун пул йиғишга ёрдам бераман. Ишларим жуда кўп. Шунчалик бандманки, хавотирланишим учун вақтим йўқ.

Хавотирланиш учун вақт йўқ! Уруш бошида бир кеча-кундузда ўн саккиз соатдан ишлаган Уинстон Черчилль айнан шу ҳақда айтганди. Зиммангизга тушган улкан масъулиятдан хавотирдамисиз, деб сўрашганида у қуйидагича жавоб берган: «Мен ҳаддан зиёд бандман, хавотирланишга вақт йўқ».

Автомобиллар учун стартер кашф қилиш устида ишлаётган Чарльз Кеттеринг ҳам худди шундай оғир вазиятга тушиб қолди. Жаноб Кеттеринг яқинда нафақага чиқди. Бунгача эса «Женерал Моторс» фирмасининг вице-президенти лавозимини эгаллаган, бутун дунёга машҳур «Женерал Моторс» корпорациясини илмий тадқиқотлар доирасида бошқарганди. Иш фаолиятининг бошида у жуда оғир молиявий аҳволда бўлиб, омборхонадан лаборатория сифатида фойдаланди. Озиқ-овқатга пулни хотинидан олишига тўғри келар – рафиқаси фортепиано чалиш дарсларидан ишлаб топган бир

ярим минг долларни берарди. Кейинроқ Кеттеринг узининг суғурта гаровига беш юз доллар қарз олишга мажбур бўлди. Мен унинг хотинидан: «Сизлар учун оғир бўлган кунларда ташвишланганмисиз?» – деб сурадим. «Ҳа, – жавоб берди хоним, – мен шунчалик безовталанардимки, ухлай олмасдим, лекин жаноб Кеттеринг мутлақо хотиржам эди. У ўз иши билан ҳаддан зиёд банд, хавотирланиши учун бир дақиқа ҳам вақти бўлмасди».

Улуғ олим Пастер «кутубхона ва лабораторияларда учрайдиган руҳий ором» ҳақида гапирган. Нима учун у ерда руҳий ором оладилар? Гап шундаки, кутубхона ва лабораторияларда ишлайдиган одамлар, одатда, иш билан ҳаддан ташқари банд бўлиб, ўзлари ҳақида хавотирланиш учун вақтлари йўқ. Тадқиқотчилар камдан-кам ҳолда асаб бузилишидан азоб чекишади. Уларда бундай ҳашамат учун вақт йўқ.

Нима учун бирор иш билан шуғулланиш каби оддий ҳолат хавотирдан халос бўлишга ёрдам беради? Мана жавоби: ҳар қандай инсон, қай даражада ақлий қобилиятларга эга бўлишидан қатъи назар, фақатгина бир нарса ҳақида ўйлай олади. Бу – руҳшуносликдаги жуда муҳим қонун. Ишонмайсизми? Келинг, тажриба ўтказамиз.

Фараз қилайлик, сиз ҳозирнинг ўзида оромкурсига суянасиз, кўзларингизни юмасиз. Сўнг бир лаҳзага Озодлик ҳайкали ва ўзингизнинг эртанги кунга мўлжаллаган режаларингиз ҳақида ўйлайсиз (Келинг, шундай қилишга уриниб кўринг).

Сиз бир вақтнинг ўзида фақатгина битта фикрга эътиборингизни жамлашингизни аниқладингиз, тўғрими? Иккита ҳар хил нарсалар ҳақида фақат галма-галдан фикр юритишингиз мумкин экан. Бу ҳиссиётларга ҳам тааллуқли. Биз қандайдир кўтаринки кайфиятда ва айни пайтнинг ўзида хавотир туфайли ғамгин бўла олмаймиз. Ҳиссиётнинг бир тури иккинчиси томонидан сиқиб чиқарилади. Энг юзада қалқиб турган бу кашфиёт уруш пайтида ҳарбий руҳшуносларнинг ҳақиқий мўъжизалар яратишларига имкон берди.

Жанг майдонидан чиқиб кетаётган аскарлар бошдан кечирганларидан шунчалик изтиробда эдиларки, «психоневротик» ҳолатларга тушиб қолишарди. Мазкур вазиятда ҳарбий шифокорлар битта дори-дармонни тавсия қилишган: доимий равишда қандайдир иш билан банд бўлишни.

Асабий изтиробни бошдан ўтказган бу одамлар ҳаётининг ҳар бир дақиқаси ҳаракатга тўлдирилганди. Масалан: балиқ ови, копток ўйнаш, гольф, суратга олиш, боғдаги юмушлар ёки рақслар билан. Жанг пайтида бошдан кечирганларининг даҳшатли манзарасини эслашга вақтлари қолмасди.

Иш дори ҳисобланган мазкур усул ҳозирги вақтда руҳий касалликлар ва уларни даволаш фани (психиатрия)да «меҳнат терапияси» деб аталади. Уни янги деб бўлмайди. Бу усулдан эрамизгача беш аср аввал кўҳна Грецияда табиблар фойдаланганлар!

Бен Франклин замонасида Филадельфияда квакерлар меҳнат терапиясини қўллашган. 1774 йилда квакерлар руҳий шифохонасига ташриф буюрган бир киши беморларнинг зиғир йигираётганини кўриб, қаттиқ таъсирланди. Бу бечоралар аёвсиз ишлатилмоқда, деб ўйлади у. Кваверлар эса меҳнат руҳий касалликларни даволашга ёрдам беришини айтиб тушунтиришди. Енгил меҳнат фаолияти асабларни тинчлантиради.

Бу соҳанинг ҳар қандай мутахассиси бирор иш билан шуғулланиш бузилган асабларни тинчлантирувчи энг яхши малҳамлардан бири эканлигини сизга айтиши мумкин. Ёш хотини ўлганида, Генри У.Лонгфелло мазкур усул таъсирини синаб кўрди. Аёл сўргични шамда эритаётганди, кутилмаганда олов унинг кўйлагига ўтиб кетди. Лонгфелло унинг қичқирганини эшитиб, ёрдам беришга уринди, лекин фойдаси бўлмади. Аёл куйишдан вафот этди. Лонгфелло бир қанча вақт бу фожиани эслаб, шу қадар даҳшатли азобларни ҳис этдики, ҳасрат туфайли ақлдан озай деди. Бахтига уч нафар боласи эътибор ва ғамхўрликни талаб этарди. Шунинг учун, ғам-қайғусига қарамай, Лонгфелло фарзандлари учун ҳам ота, ҳам она бўлди. У болаларни сайрга олиб чиқар, уларга эртақлар айтиб берар, бирга ўйнардди. Лонгфелло ҳаётининг бу палласи ҳақида «Болалар соати» номли ўлмас дoston ёзди. У Дантени таржима қилиш билан ҳам шуғулланарди. Ташвишлари шунчалик кўп эдики, қайғуси ҳақида мутлақо унутди ва яна руҳий хотиржамликка эришди. Ўзининг энг яхши дўсти Артур Хэллемни йўқотган Теннисон шундай деганди: «Мен ўзимни ишда унутишим керак, акс ҳолда ҳасрат туфайли ўлим кутади».

Орамиздан кўпчилигимиз осонлик билан «ишда унутишимиз» мумкин, чунки биз доимо иш ва кундалик ташвишларимиз билан бандмиз. Лекин ишдан кейинги вақт хавф туғдиради. Биз айнан банд бўлмаган ва буш вақтдан лаззатланиш, бахтли бўлишимиз керакдек туюлган вақтда хавотир туфайли келиб чиққан қора кучлар устимизга ёпирилади. Айнан уша дақиқаларда бизни, ҳаётда нотўғри йўл танлаб, бир жойда турибмиз, деган фикр қийнайди: тасодифан айтилган иборада яширинган маънони излаб қийналамиз ёки қайғудан тақирбошга айланамиз.

Бирор иш билан банд эмас эканмиз, миямиз бушлиқ деса бўладиган ҳолатга интилади. Ҳар қандай талаба-физик «Табиат бушлиққа чидай олмаслиги»ни билади. Бушлиқнинг энг тушунарли мисоли – оддий электр чироғи. Уни синдиринг, ана шунда табиат бу назарий бушлиқни тўлдиришга ҳавони мажбур қилади.

Табиат мутлақо шу тарзда, агар биз бирор фаолият билан банд бўлмасак, онгимиздаги бушлиқни тўлдиришга уринади. Нима билан? Одатда, ҳиссиётлар билан. Нима учун? Чунки хавотир, қўрқув, нафрат ва ҳасад каби ҳиссий ҳолатлар ибтидоий кучлар ва чангалзорларни динамик қуввати орқали ҳаракатга келтиради. Бу ҳиссиётлар шу қадар кучлики, миямиздаги барча сокин ва бахтли фикр, туйғуларни сиқиб чиқариши мумкин.

Колумбия педагогика коллежи профессори Жеймс Л. Митчелл мазкур фикрни жуда яхши ифодалаган. У шундай деганди: «Хавотир, асосан, кундалик ишлардан озод бўлганингизда тинкангизни қуритиши мумкин. Тасаввурингиз бўйсунмай қўйиши ва сизга энг ақлга сиғмайдиган имкониятларни тақдим этиши, арзимас хатоларни бўрттириши мумкин. Бундай пайтда миянгиз зўриқмай ишлаётган моторга ўхшайди. У мисли қўрилмаган тезликда айланади, подшипниклар эрий бошлайди. Мотор майда булақларга бўлиниб кетаёзди. Бу хавотирни енгишнинг йўли – ўзингизни дарҳол бирор яратувчи фаолият билан банд этишдир».

Лекин мазкур ҳақиқатни тушуниш ва уни амалга ошириш учун коллежда профессор мансабини эгаллашнинг ҳолати йўқ. Мен уруш вақтида чикаголик бир уй бекасини учратиб қолдим. У хавотирни енгиш учун «зудликда ўзини бирорта

яратувчи фаолият билан банд қилиш» кераклигини англаганини айтиб берди. Мен бу эр-хотинни Нью-Йоркдан Миссуридаги фермамга кетаётганимда поезднинг вагон-ресторанида учратгандим. (Уларнинг исмлари ва яшаш жойларини билиб олмаганим учун узр сўрайман. Мен бу ишни ҳамisha қилишга уринаман, чунки мазкур маълумотлар ҳикояга ишонч бағишлайди).

Уларнинг ўғли Перл-Харборга ҳужум қилингандан кейинги куни армияга кетибди. Аёл доимо ўғлидан хавотирланиб, ўз соғлиғини деярли барбод қилганини айтди. У қаерда? Хавф-хатардан холимикан? Жангдами? Ярадорми? Ҳалок бўлдими?

Аёл ўз хавотирини қандай қилиб енгди экан? Бу ҳақдаги саволимга у шундай жавоб берди: «Мен ишларга берилиб кетдим». У, энг аввало, хизматкор ёрдамидан воз кечгани ва уйдаги барча ишни ўзи қила бошлаганини айтиб берди. Лекин бундан катта енгиллик тортмаган.

«Муаммо шунда эдики, — деди аёл, — мен ўз ишимни деярли беихтиёр равишда қилардим. Миям юмуш билан банд эмасди. Шунинг учун, тўшакни тўғрилаётганимда, идиш-товоқ юваётганимда, ҳали ҳам хавотирланишни давом эттирардим. Шунда мени нафақат жисмонан, балки ақлан ҳам банд қиладиган бошқа иш кераклигини тушундим. Кейин катта универсал дўконга сотувчи бўлиб ишга кирдим.

Бу ёрдам берди. Мен дарҳол турли ишлар гирдобига шўнғидим: ёнимга харидорлар келишар, нархларни сўрашар, маҳсулотларнинг ўлчамлари ва рангига қизиқишарди. Ўз муаммоларим ҳақида ўйлашга менинг бир лаҳза ҳам вақтим йўқ эди. Кечаси эса фақат оёқларим оғриғи ҳақида ўйлардим. Кечки овқатдан сўнг ўзимни тўшакка ташлар ва шу заҳоти ухлаб қолардим. Хавотирланишим учун менинг вақтим ҳам, кучим ҳам йўқ эди».

У ўзи учун кашфиётга қўл урди. Шахсий тажрибасида «Кўнгилсизликларни унутиш санъати» номли китобида Жон Каупер Поуис назарда тутган ақидани англаб етди: «Инсон зоти ўзига топширилган иш билан банд бўлганида, уни қандайдир хавфсизлик ҳисси, чуқур хотиржамлик ва қандайдир бахтли мудроқлик чулғаб олади».

Бизнинг бунга қодирлигимиз нақадар бахт! Дунёдаги энг машҳур саёҳатчи аёл Оза Жонсон яқинда менга хавотир ва

қайғудан қандай қилиб қутулганлиги ҳақида ҳикоя қилиб берди. Эҳтимол, сиз унинг ҳаёти тарихини ўқигандирсиз. Номи: «Мен саргузаштларга турмушга чиқдим». Агар қандайдир аёл саргузаштларга турмушга чиққан бўлса ҳам, бу айнан Оза. Мартин Жонсон унга ўн олти ёшга тулганида уйланди. Канзас штати Чанута шаҳрининг асфальтланган йулини тарк этган Оза Борнеодаги ёввойи чангалзорнинг тор суқмоқларида пайдо бўлди.

Чорак аср давомида канзаслик бу оилавий жуфтлик бутун дунёни кезиб чиқди. Улар Осиё ва Африканинг йўқолиб кетаётган ёввойи табиати ҳақида фильмлар олишди. Туққиз йил аввал Америкага қайтиб, ўзларининг ажойиб фильмларини намойиш этиб, маърузалар қила бошлашди. Бир куни улар Денверда самолётга ўтиришди ва қирғоқ сари жўнашди. Самолёт тоққа урилди. Мартин Жонсон шу заҳоти ҳалок бўлди. Озага эса шифокорлар ҳеч қачон юра олмаслигини айтишди. Лекин улар ким билан гаплашишганини билмасдилар. Орадан уч ой ўтгач, у ногиронлар аравачасида ҳаракатланар ва кўплаб тингловчилар олдида маърузалар ўқирди. Оза ўша йили ўз жойидан турмай, юзлаб маърузалари билан чиқиш қилди. Мен ундан нима учун бундай иш тутганини сўраганимда, шундай деб жавоб берди: «Бу ишни қайғу ва хавотирга вақтим қолмаслиги учун қилдим».

Оза Жонсон юз йил аввал Теннисон айтган ҳақиқатни кашф этди: «Мен ўзимни ишда унутишим керак, акс ҳолда ҳасрат туфайли ўлим кутади».

Адмирал Бэрд худди шу ҳақиқатни англаб етган. У беш ойни Қўшма Штатлар ва Европадан катта бўлган Жанубий Қутбнинг айнан музли қалпоғи тагига кўмилиб қолган кулбада ўтказди. Бэрд бу вақт давомида мутлақо ёлғиз эди. Юзлаб миля атрофда — бирорта ҳам тирик жон йўқ. Совуқ шу қадар кучли эдики, у қаршисидан эсаётган шамол юзига урилганида, оғзидан чиқаётган буғ бир лаҳзада музга айланиб қолаётганини эшитарди. «Ёлғиз» номли китобида адмирал қандай қилиб ўша даҳшатли беш ойни қалбни музлатувчи зулматда ўтказганлиги ҳақида ҳикоя қилади. Кундузи ҳам тундагидек қоронғи эди. Бэрд ақлдан озмаслик учун ўзини нима биландир банд қилиши керак эди.

«Мен кечқурунлари, оловни учиришдан аввал, эртанги кун юмушларини аниқлаб олишни одат қилдим, — ёзганди

у. — Дейлик, чиқиш жойини қордан тозалашга бир соат вақт ажратдим, музнинг кўчиб юриш тезлигини аниқлашга — ярим соат. Печка мўрисини тўғрилашга — ярим соат, омборхона деворларида китоб токчаларини ўйиш учун бир соат ва икки соат чананинг синган кўндаланг тўсинини таъмирлаш учун...

Ўз вақтини бу тарзда тақсимлаб олиш имкониятига эга бўлиш қойилмақом иш. Мен ўзимни назорат қилишнинг фавқулудда қобилятини ишлаб чиқдим. Шу ёки шунга ўхшаш бошқа ёндашувсиз ҳаёт мен учун ўз мазмунини йўқотган бўларди. Мазмунсиз ҳаёт эса, аксар ҳолларда бўлганидек, маънавий ўлим билан якун топади».

Бу сўзларга эътибор беринг: *«Ҳаёт мен учун ўз мазмунини йўқотган бўларди. Мазмунсиз ҳаёт эса, аксар ҳолларда бўлганидек, маънавий ўлим билан якун топади».*

Агар сиз ёки мен хавотирлансак, келинг, унга қарши курашишнинг самарали эски усули ҳақида унутмайлик — иш ҳақида. Ҳаттоки ўзига хос обрўга эга бўлган, ҳозирда марҳум, Гарвард клиник тиббиёт профессори бўлиб ишлаган доктор Ричард С. Кабот ҳам мазкур восита ҳақида гапирган. У «Одам нима билан тирик» китобида ёзади: «Мен шифокорлик давримда иш қай тарзда кўплаб одамларни сурункали хавотир ва ирода фалажидан даволаганини кузатганман. Бундай одамлар шубҳа, қатъиятсизлик, хавотир ва қўрқувга лиммо-лим бўладилар. Иш одамга жасорат ва ўзига ишонч бағишлайди. Айнан шундай одам ҳақида Эмерсон куйлаб ўтган».

Агар сиз ёки мен ишсиз маъюс ўтирсак, тез орада чексиз ғам-андухга ботамиз. Худди афсонавий мавжудот — гремлилар каби, у бизни ирода ва ҳаракат қилиш кучимиздан маҳрум этиб, қалбимизни сўндиради.

Мен нью-йорклик бир ишбилармонни биламан. У ғам-қайғуга қарши курашиш учун ўзини шу қадар иш билан банд қилганки, хавотирланиш ва тақдирдан нолиши учун вақти қолмаган. Бу ишбилармоннинг исм-шарифи Тремпер Лонгман, идораси эса Уолл-Стритда эди. Лонгман менинг катта ёшдагилар учун очилган курсимга қатнардди. Унинг хавотир билан қай тарзда курашгани ҳақидаги ҳикоялари ниҳоятда таъсирчан ва қизиқарли. Машғулотлардан сўнг мен Лонгманни тушликка таклиф қилдим. Биз унинг тажрибаси ҳақида фикрлашиб, ресторанда ярим тунгача қолиб кетдик.

Трөмпөр Лонгман менга қуйидагиларни айтиб берди: «Ўн саккиз йил аввал мен шунчалик хавотирга чулғангандимки, ухлай олмасдим. Ҳамиша зўриққан, жаҳли чиққан ва асабийлашган ҳолатда эдим. Буларнинг барчаси асаб фаолиятининг бузилиши билан тугашини сездим.

Хавотирланишим учун сабаблар бор эди. Мен Нью-Йоркдаги «Фрут энд Эсктракт» компаниясининг молиявий директори эдим. Биз ярим миллион долларни қулупнай сотиб олиш ва уни сифими бир галлон (4,54 литр) бўлган оқ тунука банкаларга жойлашга сарфлагандик. Бу маҳсулотни йигирма йилдан буён музқаймоқ ишлаб чиқарувчиларга сотардик. Кутилмаганда сотувларимиз тўхтаб қолди, чунки «Нэшнл Дэари» ва «Борденз» каби йирик музқаймоқ ишлаб чиқарувчилар маҳсулотини кескин қўпайтирди, пул ва вақтини тежаш мақсадида қулупнайни бочкаларда сотиб ола бошлади.

Бизнинг омборларимизда ярим миллион долларлик қулупнай қолганди. Лекин бу ҳали ҳаммаси эмас. Шартнома бўйича кейинги ўн икки ой мобайнида яна бир миллион долларлик қулупнай харид қилишимиз керак эди! Банкдан 350 минг доллар қарз олиб бўлгандик. Уни тўлаш ҳам, қайтаришни кечиктириш ҳам қўлимиздан келмасди. Менинг хавотирланганимга ажабланмаса ҳам бўлади!

Мен зудлик билан фабрикамиз жойлашган Калифорния штатининг Уатсонвилл шаҳрига жўнадим. Президентимизни вазият ўзгаргани ва хонавайрон бўлиш арафасида турганимизга ишонтирмоқчи эдим. У мени эшитишни ҳам истамади ва савдони тегишли тарзда ташкил қилмаганимизни айтиб, юзага келган муаммо учун бутун айбни Нью-Йоркдан бўлимизга юклади.

Мен бир неча кун давомида уни ишонтиришга уриндим. Ниҳоят, қулупнайларни банкаларга солмаслик ва янги маҳсулотни мевалар сотиладиган Сан-Францискодаги бозорга жўнатишга кўндирдим. Бу муаммоларимизни деярли ҳал қилди. Мен хавотирланишга барҳам беришим керак эди, лекин бундай қила олмадим. Хавотирланиш – одат ва мен шу одатга эга бўлгандим.

Нью-Йоркка қайтиб келгач, нимаики рўй бөрмасин барчасидан хавотирлана бошладим: Италиядан харид қиладиган гилос, Гаваядан олиб келинадиган ананас ва ҳоказо.

Мен мудом зўриққан ҳолатида бўлар, асабийлашар, ухлай олмасдим. Аввал айтиб ўтганимдек, мёнга асаб касаллиги хавф солаётганди.

Умидсизлик туфайли ўз ҳаёт тарзимни ўзгартирдим. Бу эса уйқусизлик ва хавотирни ёнгишимга ёрдам берди. Мен барча қобилиятларимни талаб қиладиган муаммоларни ечишга киришиб, бошим билан ишга шўнғидим. Ўн беш-ўн олти соатлаб ишлай бошладим. Ишга соат саккизда борар ва дёярли кечаси ўн иккида қайтардим. Ярим тунда уйга қайтишда, шунчалик толиққан ҳолда бўлардимки, дарҳол ухлаб қолардим.

Ҳаётнинг бундай маромига уч ойга яқин амал қилдим. Натижада хавотирланиш одатидан қутулдим ва меъёрий ети-саккиз соатлик иш кунимга қайтдим. Ўн саккиз йил аввал юз берган воқеа бу. Шундан бери хавотирдан азоб чекмаيمان, уйқусизлик нима эканлигини билмаيمان».

Инсон бахтсизлигини битта иборага жамлаган Жорж Бернард Шоу ҳақ эди: «Бўш вақтга эга бўлинг ва уни бахтли ёки бахтсиз эканлигингиз ҳақида фикр юритишга сарфланг». Шундай экан, бу ҳақда уйламанг! Енгни шимариб, ишга киришинг! Шу заҳоти томирларингизда қон жўш ургани, миянгиз ишлай бошлаганини сезасиз. Тез орада ҳаёт қувватининг кучли оқими сизни хавотирдан халос этади. Ишга киришинг. Ишланг. Бу дунёдаги энг арзон дори ва энг яхши даво чораларидан биридир.

Хавотирланиш одатидан қутулиш учун



1-ҚОИДА:

Ишга киришинг. Хавотирни ҳис этаётган одам боши билан ишга шўнғиши керак. Акс ҳолда умидсизлик унинг соғлигини барбод қилади.

7-боб

Қўнғизчаларнинг сизни қулатишига йўл қўйманг

Бу ҳайратомуз воқеани бир умр унутмасам керак. Мёнга уни Нью-Жерси штатининг Мемплвуд шаҳридан бўлган Роберт Мур ҳикоя қилиб берган:

«1945 йил март ойида Ҳиндихитой қирғоқларининг 276 фут чуқурлигида ҳаёт менга энг катта сабоқ берди. Ўшанда «Байя С.С.318» сув ости кемасининг саксон саккиз кишилиқ жамоаси таркибида эдим. Радарлар бизнинг йўналишимиз бўйлаб қўриқланиб келинаётган япон кемаларининг кичик-роқ тўдаси ҳаракатланаётганини кўрсатди. Тонгда биз сув остига шўнғидик ва ҳужумга тайёрландик. Мен телескопдан ўзи ҳаракатланувчи торпедалар билан қуролланган япон кемаси, танкери ва махсус кемасини кўрдим. Уларга йўллаган учта торпедамиз хато кетди. Бу торпедаларнинг механик қисмидаги носозлик туфайли юз берди. Кема ҳужумни сезмай, ўз курси бўйича ҳаракатланишни давом эттирарди. Биз улар қаторида охириги бўлиб келаётган кемага ҳужум қилишга тайёрлана бошладик. Лекин кутилмаганда у бурилди ва тўғри биз томонга йўналди (Бизни олтимиш фут чуқурликда япон самолёти кўриб қолган ва бу ҳақда кемаларга маълумот етказганди). Душмандан бекиниш учун 350 фут сув қаърига шўнғидик ва чуқурликка отиладиган бомбалар билан бўладиган ҳужумга тайёрлана бошладик. Қопқоқли туйнуқларни қўшимча сурма зулфинлар билан маҳкамладик. Шунингдек, сув остида сукунатни сақлаш учун барча вентиляторлар, совитиш тизими ва электр тизимини ўчирдик.

Уч дақиқадан сўнг биз дузах оловида қолдик. Атрофимизда сув ости кемаларини портлатадиган олтига бомба портлади. Портлаш кучи туфайли 276 фут чуқурликдаги денгиз тубига улоқтирилдик. Бизни ваҳима босди. Сув ости кемаси учун 1000 фут чуқурликда ҳужумга учраш хавфли, 500 футдан камроқ чуқурликда эса натижа ҳамиша деярли аянчли бўлади. Биз эса 500 футдан камроқ чуқурликда ҳужумга учрадик, хавфсизлик нуқтаи назаридан тиззамизгача сувда эдик. Япон кемаси 15 соат давомида бомбалар ташлаб турди. Бомбанинг сув ости кемасидан ўн етти фут таъсир доирасида портлаши кема қобиғида тешиқ пайдо бўлишини англатади. Ўнлаб бомбалар биз турган жойдан эллик фут атрофида портлади. Биз эҳтиёт чораларини кўриш ва осма каравотларимизда тинч ётиш ҳақида буйруқ олдик. Мен шунчалик кўрқиб кетгандимки, зўрға нафас олардим. «Бу ўлим, — тинимсиз такрорлардим мен. — Бу ўлим!» Сув ости кемасидаги барча вентилятор ва электр тизимлари ўчирилганлиги

боис, кема ичидаги ҳарорат 100 даражадан кутарилиб кетди. Шунга қарамай, мен қўрқув туфайли шунчалик титрардимки, эгнимга свитер ва мўйнали жакет кийиб олдим, лекин барибир тишларим тақилларди. Баданимда совуқ ёпишқоқ тер пайдо бўлди. Ҳужум ўн беш соат давом этди. Кейин кутилмаганда портлашлар тўхтади. Афтидан, япон кема-си бомбаларнинг ҳамма захирасини ишлатиб бўлиб кетган эди. Бу ўн беш соатлик ҳужум мёнга ўн беш асрдай туюлди. Хаёлан ўз ҳаётимни яна бир бор яшаб ўтдим. Қилган барча ёмон ишларим, ўзимда хавотир пайдо қиладиган арзимас воқеаларнинг ҳаммасини эсладим. Флотга хизмат қилишдан аввал мен банкда кичик ходим бўлиб ишлардим. Иш вақти узоқ чўзилиши, кам маош олишим ва хизмат поғонасидан кутарилишимга имконият йўқлигидан ташвишга тушардим. Уйсизлигим, янги машина, хотинимга кийим сотиб ололмаслигимдан хафа бўлардим. Эҳ, ҳамиша ҳамма ишдан норози бўладиган көкса бошлиғимни қанчалик ёмон кўрардим! Мен кечкурунлари мутлақо тинкам қуриб уйга қайтганларим ва арзимас гап устида хотиним билан тортишганимни эсладим. Автомобиль ҳалокати туфайли пешанамда пайдо бўлган чандиқдан ташвишланганим ҳам ёдимда.

Бу воқеалар қанчалик олдин рўй берганди! Атрофда чуқурликка отиладиган бомбалар портлаб, мен ҳар сонияда нариги дунёга жўнашим мумкин бўлиб турган пайтда, аввалги муаммолар қанчалик бемаъни туюлиб кетди. Ўзимга-ўзим, агар яна куёш ва юлдузларни кўра олсам, энди хавотирланмайман, деб ваъда бердим. Ҳеч қачон! Ҳеч қачон! Ҳеч қачон! Мен Сиракуза университетидида тўрт йил ўқишдан кўра, бу ўн беш соат мобайнида яшаш санъати ҳақида кўпроқ билиб олдим».

Кўпинча шундай бўлади: биз жиддий ҳаётий синовларни мардонавор кутиб оламиз, лекин эътиборга арзимайдиган майда-чуйдаларга қарши туrolмаймиз.

Масалан, Самуэль Пенис ўзи ёзган «Кундалик»да қандай қилиб сэр Гарри Вэйн қатлининг гувоҳи бўлганини ҳикоя қилади. Унинг бошини танасидан жудо қилишган. Вэйн жаллод кундасига бошини қўяркан, ҳаётини сақлаб қолишлари ҳақида ялинмади, лекин жаллод беҳосдан бўйнидаги чипқонга тегиб кетишидан хавотирланди.

Бу – адмирал Бэрд кутб тунининг даҳшатли совуғи ва зулматида аниқлаган инсон табиатининг хусусиятидир. Одамзод оғир қийинчиликларга чидаши мумкин, лекин майда-чуйдалар олдида осон таслим бўлади. У хавф-хатар, қийинчилик ва чидаб бўлмас совуққа ҳеч бир шикоятсиз чидаши мумкин. «Мен бир каютада ухлаган икки дўст ҳақида билардим, – дейди адмирал Бэрд, – Улар анжомлари солинган кутини ўзи учун ажратилган жойга қўймаган, деган гумон туфайли бир-бирлари билан гаплашмай қўйганди. Мен ошхонада ўзига керакли жойни топмагунча овқатлана олмайдиган бир одамни танирдим. Унга бу жойдан лўқмасини ютишдан олдин овқатини йигирма саккиз марта астойдил чайнайдиган одам кўриниб туриши керак эди».

«Қутб доираси ортида қишлаш пайтида, – дейди адмирал Бэрд, – майда-чуйдалар шунчалик кучга эга бўладики, ҳатто энг тартибли одамни ҳам ақлдан оздириши мумкин». Худди ўша омиллар «дунёдаги юрак хуружларининг ярми»га сабабчи бўлади.

Ҳар ҳолда, мутахассислар шундай фикрда. Масалан, чиқаголик судья Жозеф Сабаи, қирқ мингдан ошиқ қўйди-чиқди жараёнларида иштирок этганидан сўнг, шундай деган: «Барча бахтсиз никоҳлар негизида майда-чуйдалар ётади». Нью-Йорк округи прокурори Фрэнк С.Хоган айтган эди: «Судлар томонидан кўриладиган жиноий ишларнинг ярмидан кўпи арзимас сабаблар туфайли келиб чиқади. Ресторандаги намоийшкорона қуруқ чираниш, уйдаги жанжаллар, заҳарханда танқидлар, қўпол сўз ва ҳаракатлар – мана, ҳужум ва қотилликларга дуч қиладиган арзимас сабаблар! Орамиздан камдан-кам киши ҳақиқий жиддий ҳаётий қийинчилик ва ҳафгарчиликларга дуч келган. Ва айнан бизнинг нафсониятимиз ва ҳамиятимизга тегадиган майда зарбалар, шуҳратпарастлигимизга бериладиган арзимас зарбалар дунёдаги юрак касалликларининг ярмига сабаб бўлади».

Биринчи турмуши вақтида Элеонора Рузвельт янги ошпази овқатни яхши тайёрламагани боис «узоқ вақт ташвишланган». «Лекин агар бу ҳолат ҳозир юз берганида, – деганди Рузвельт хоним, – мен фақат елкамни қисиб, икир-чикир ҳақида ўйламаган ҳам бўлардим» Аъло! Катта одамлар ўзларини айнан шундай тутадилар. Ҳаттоки зулмкор буюк Ека-

тери́на ҳам ошпазининг мазали овқат тайёрлай олмаслигига ҳазиломуз билан муносабатда бўларди.

Бир куни мен рафиқам, Карнеги хоним билан Чикагодаги дўстимнинг уйида тушлик қилдим. Дўстим гушт булаклари-ни қандайдир нотўғри кесарди. Мен буни пайқаганим ҳам йўқ. Пайқаганимда ҳам, эътибор бермасдим. Лекин хотини бизнинг ҳузуримизда унга танбەҳ берди: «Жон, – бақирди у, – нима қилипсан? Наҳотки сен меҳмонларга рисоладагидек хизмат қилишни эплолмасанг?!»

Кейин аёл бизга деди: «У доимо дастурхон атрофида ўзини шундай ношудларча тутати. Буни бартараф этиш учун ҳеч нима қилмайди». Балки, дўстим гуштни тўғри кесишни ўрганишга ҳаракат қилмагандир, лекин турмуш ўртоғи билан йигирма йил яшагани учун мен, шубҳасиз, унга ҳурматимни бажо келтираман. Очиғини айтганда, ўрдак ёки акула сузгичларини бу хотиннинг ҳаракатлари жўрлигида пекинчасига егандан кўра, дўстона муҳитда нон билан бир жуфт сосиска-ни ейишни афзал қўлардим.

Тез орада биз бу дўстларимизни тушликка таклиф қилдик. Айни уларнинг ташрифи арафасида Карнеги хоним учта қўл сочиқ дастурхонга тўғри тушмаслигини пайқаб қолди. У шундай ҳикоя қилади:

«Мен ошпазга югурдим. У бу учта қўл сочиқ кирхонага юборилганини айтди. Меҳмонлар уй остонасида бўлиб, дастурхонни қайтадан безашга вақт йўқ эди. Мен йиғлаб юборишга тайёр эдим. Миямда фақат битта фикр айланарди: «Шундай бемаъни иш учун бутун кеча барбод бўлиши керакми?» Сўнг ҳеч нимага эътибор бермасдан вақтни кўнгилли ўтказишга қарор қилдим. Буни уддаладим. Мен ёмон табиатли, асабий хотиндек кўринишдан кўра, меҳмонлар олдида тартибсиз аёл каби кўринишим маъқул, деб ўйладим. Нима бўлганда ҳам, сезишимча, ҳеч ким бу қўл сочиқларга эътибор ҳам бермади!»

Машхур қонунчилик тамойилида шундай дейилган: «De minimis non curat lex». Таржимаси шундай: «Қонун арзимаган нарсалар билан шуғулланмайди». Инсонда ҳам, агар у руҳий хотиржамликни истаса, арзимаган нарсалар ҳаяжонни келтириб чиқармаслиги керак.

Арзимаган нарсалар келтириб чиқарадиган асоратларни енгиш учун вақтимизни сарфламай, балки ундан турғун-ўз-

гартариш ва янги кутаринки кайфиятни шакллантиришда фойдаланишимиз керак. «Улар Парижни куришлари керак эди» ва бошқа унлаб асарлар ёзган дўстим Хоумер Крой буни қандай қилиш мумкинлиги ҳақида ажойиб мисол келтирган. Китобларидан бирини ёзиш пайтида Нью-Йоркдаги уйининг қувири зириллаб, бу Кройни ақлдан оздираёзди. Қувурларда буғ биқирлар, дўстим эса ўзининг ёзув столи атрофида асабийлашганидан бақирарди.

«Ўшанда дўстларим билан сафарга жунадим, – деди Хоумер Крой. – Мен гулхандаги ўтинларнинг чарсиллаганини эшитар, бу уйимдаги қувурлардан чиқадиган овозни эслатарди. Нима учун менга ёнаётган тарашаларнинг чарсиллаши шунчалик ёқади-ю, қувурларнинг гувуллашини эса ёқтирмайман? Уйга қайтганимда, ўзимга-ўзим дедим: «Менга гулханда ёнаётган ўтинларнинг чарсиллаши ёқади, қувурларнинг овози бу чарсиллашга жуда ўхшаш. Ҳозир ухлайман ва бу шовқинга эътибор бермайман». Шундай қилдим ҳам. Бир неча кун қувурлардаги товушга диққатимни қаратдим, лекин тез орада бу ҳақда мутлақо унутдим.

Бу бизга хавотир етказадиган кўплаб бошқа икир-чикирларга ҳам тааллуқли. Икир-чикирлар аҳамиятига ҳаддан ташқари юқори баҳо берганимиз боис, уларни ёмон кўрамиз ва асабийлашамиз».

Дизразли шундай деганди: «Бизнинг ҳаётимиз майда-чуйда ишлар билан шуғулланиш учун ҳаддан ташқари қисқадир». «Бу сўзлар кўплаб оғир синовларни ёнгишимга ёрдам берди, – деб ёзганди Андре Моруа «Бу ҳафтада» журналида. – Мен нафратимизга лойиқ ва унутилиши керак бўлган майда-чуйдалар борасида аслида ўзимизнинг хафа бўлишимизга имкон беришимизни тушундим. Бу дунёда яшаш учун фақат бир неча ўн йил ажратилган, биз эса йиллар утиб ўзимиз ҳам, бошқалар ҳам унутадиган нарсалар ҳақида хавотирланиб, қайғуриб, бебаҳо соатларни йўқотамиз. Йўқ, бунга йўл қўймаслик керак. Келинг, ҳаётимизни муносиб иш ва орзуларга, улуғвор мақсадларни адо этиш, асл туйғулар ва улкан лойиҳаларга бағишлайлик. Чунки майда ишлар билан шуғулланиш учун ҳаётимиз ҳаддан ташқари қисқалик қилади».

Ҳатто Редьярд Киплинг каби ўртамиёна бўлмаган шахс ҳам «ҳаётимиз майда ишлар билан шуғулланиш учун ҳад-

дан ташқари қисқа» эканини баъзида унутиб қўярди. Натижада нима юз берди? У ўз қайноғаси билан судлашди. Бу Вермонт тарихидаги энг машҳур суд жараёни бўлди. Унинг жамоатчилик ўртасидаги таъсири шунчалик кучли аҳамият касб этдики, «Редьярд Киплингнинг Вермонтдаги судлашуви» номли китоб нашр этилди.

Ишнинг моҳияти қуйидагича эди. Киплинг вермонтлик Каролина Белестьер исмли қизга уйланди. Братлборо (Вермонт штати)да шинам уй қуриб, ўрнашди. У умрининг қолганини шу ерда яшаб ўтказишни мўлжаллаганди. Киплингнинг Битти Балестьер исмли қайноғаси энг яқин дўстига айланди. Улар бирга ишлар ва бўш вақтларини кўнгилли ўтказардилар.

Кейин воқеалар бошқача ривожланди. Киплинг Балестьердан ер майдонини ҳар ёзда пичан ўриш ва йиғишга рухсат бериш шарти билан сотиб олди. Лекин бир куни Балестьер пичан ўриши керак бўлган жойда Киплинг гулзор барпо этаётганини кўриб қолди. Унинг ғазаби қўзиди. Киплинг ҳам қарздор бўлиб қолмади. Шу залда Вермонтнинг яшил тоғлари узра булутлар қуюқлашди!

Бир неча кундан сўнг қуйидаги воқеа юз берди.

Киплинг, одатдагидек, велосипедда сайр қилаётганди. Шу пайт кутилмаганда унинг йўлини отлар қўшилган соябонли арава кесиб ўтди. Извошчи ўриндиғида Белестьер ўтирарди. Киплинг велосипедда ўзини тутиб туrolмай йиқилди. Ва, «Ҳаммани саросимага солганинг учун сени қарғаётган, саросимага тушган оломон орасида ўзингни тутат бил», деб ёзган бу одам ўзини йўқотиб қўйди ва Белестьерни ҳибса олишга ордер талаб қилди! Шов-шувли суд жараёни бўлиб ўтди. Йирик газеталар мухбирлари шаҳарни босиб кетди. Янгилик бутун дунёга ёйилди. Мазкур судлашув Киплинг ва хотинини бир умрга Америкадан кетишга мажбур қилди. Барчаси арзимас нарса – бир ғарам пичан туфайли юз берди.

Перикл бу ҳақда йигирма тўрт аср муқаддам айтган. Мана унинг сўзлари: «Фуқаролар, тўхташ ва ҳаддан ташқари узоқ вақт арзимаган ишлар билан шуғулланмаслик вақти етиб келди». Биз айнан шундай ишлар билан машғулга ўхшаймиз.

Қуйидаги қизиқарли воқеа эса доктор Гарри Эмерсон Фосдик томонидан айтиб берилган. Бу бир ўрмон паҳлавонининг ғалаба ва мағлубиятлари ҳақидаги воқеа.

Колорадо штати Лонг-Пик тоғининг ён бағирларидан бирида улкан дарахт пояси ётибди. Табиатшунос-олимларнинг айтишича, у салкам тўрт юз йил қад ростлаб турган. Бу дарахт Колумб Сальвадор қирғоғига қадам қўйганида томир отган ва пилигримлар Плимутда манзилгоҳини қўрганларида ярмигача ўсганди. Узоқ умри давомида унга қирқ марта яшин тушган, тўрт юз йиллик ҳаёти мобайнида сон-саноксиз қор кўчкилари ва бўронларга чидаган. Уни ҳеч нима синдира олмади. Лекин, охир-оқибат, дарахт кучини қўнғизлар лашкари заифлаштирди ва йўқ қилди. Бу қўнғизлар дарахт бўстлоғини кемириб, борган сари аста-секин қўлатдилар. Дарахт кўп сонли майда кемиришлар туфайли енгилди. Асрлар давомида қад ростлаб турган, чақмоқ ва довуллар олдида тиз чўкмаган ўрмон баҳодири инсон ўз бармоқлари орасида осонгина эзиб ташлаши мумкин бўлган ҳажмдаги қўнғизларга дош бера олмади.

Биз ўша ўрмон паҳлавонини эслатмаймизми? Ҳаётини қийинчиликларимиз-чи, унинг курашларини ёдга солмайдими? Турмушимизда кам учрайдиган довул, қор кўчкилари ва чақмоқларга қарши муваффақиятли кураша оламизу, лекин хавотир қўнғизларининг, одам ўз бармоқлари орасида осонгина эзиб ташлайдиган ўша қўнғизчаларнинг майда кемиришлари олдида ожиз бўлиб қолмаймизми?

Бир неча йил аввал Вайоминг штати темир йўллари нозир Чарльз Сейфред ва бошқа бир неча дўстларимиз билан бирга Тетон миллий боғи бўйлаб саёҳат қилдик. Биз боғ ҳудудида жойлашган Жон Д.Рокфеллер ер-мулкини кўришни режалаштиргандик. Лекин автомобилемиз йўлдан адашиб, белгиланган жойга барчадан бир соат кечикиб бордик.

Жаноб Сейфредда дарвоза калити бор эди. Шундай бўлса-да, у иссиқдан қийналиб, чивинларни ўзидан қўвганча, бизни ўрмонда кутарди. Чивинлар сон-саноксиз, уларнинг чақиши, ҳаттоки авлиёнинг ҳам жаҳлини чиқариши мумкин эди. Лекин бу ҳашаротлар Чарльз Сейфредни енга олмадилар. Биз етиб келгач, ундан жонга тегувчи чивинлар шаънига лаънатлар эшитдикми? Йўқ. Сейфред бизни кутар экан, тоғтерак новдасидан ҳуштак ясади ва чалиб ўтирди. Мен бу ҳуштакни унинг эгаси ҳаётимизда тўлиб-тошган майда-чуйдаларни қай тарзда енганини эслаб туришим учун сақлаб келаман.

Хавотирланиш одати енгишидан аввал унинг устидан ға-
лаба қозониш учун



2-ҚОИДА:

*Назар-писанд қилмаслик ва унуттишимиз
керак бўлган икир-чикирлар туфайли
хавотирланишга йўл қўйманг. Унутманг,
«ҳаётимиз майда ишлар билан шугулланиш
учун ҳаддан ташқари қисқадир».*

8-БОБ

Сизни азоблаётган кўплаб хавотирларни кучидан маҳрум қиладиган қонун

Мен Миссури штатидаги фермада ўсганман. Бир куни онамга гипос тозалашга ёрдам бераётганимда, кутилмаганда кўзларимдан ёш оқа бошлади. Онам сўради: «Худойим, Дейл, нима бўлди?» Унга жавобан минғирладим: «Мени тиреклайин кумиб юборишларидан қўрқаман!»

Ўша кунлари мени хавотирлар ташвишга соларди. Момақалдироқ пайтида менга чақмоқ тегиб ўлдиради, деб қўрқардим. Биз учун оғир пайтлар бошланган, ейишга ҳеч нима бўлмайди, деб ҳадиксирардим. Ўлганимдан сўнг дўзахга тушаман, деган қўрқувда эдим. Ёши ўзимдан каттароқ Сэм Уайт таҳдид қилиб, қулоқларимни кесиб ташлайди, деб хавотирланардим. Мен, агар қизларга илтифот кўрсата бошласам, устимдан кулишади деб чўчирдим. Бирорта ҳам қиз хотиним бўлишга кўнмайди, дея қўрқардим. Тўйдан кейин хотинимга нима дейишни билмаслигимдан қўрқардим. Биз бирор кичикроқ қишлоқ черковида никоҳдан ўтамиз, кейин популар билан безатилган извошга ўтирамыз ва фермамызга жўнаймыз, деб тасаввур қилардим. Лекин йўлда нима дейман? Нима? Нима? Мен ерни чопаетган вақтимда, кўплаб соатлар мобайнида дунё миқёсидаги бу масала устида бош қотирадим.

Лекин йиллар ўтгани сайин англадимки, мени азобга солаётган ташвишларнинг туқсон беш фоизи ҳеч қачон ҳақиқатга айланмас экан.

Масалан, аввал айтиб ўтганимдек, чақмоқдан ўлгудай кўрқардим. Энди биламанки, мени қайсидир йили чақмоқ уриб ўлдириши эҳтимоли хавфсизлик бўйича Миллий кенгаш ҳисоб-китобига кўра, уч юз эллик мингга битта тўғри келар экан.

Мени тириклайин кўмиб юборишади, деган хавфсирашим эса янада бемаъни. Ҳатто, ҳали мумиёлаш қонунга айланмаган узоқ ўтмишда ҳам ўн миллион одамдан бир киши тириклайин кўмилган бўлиши мумкин. Лекин шундай вақтлар бўлганки, мен бундан кўрқиб йиғлаганман. Ҳар саккиз кишидан бири саратон касаллигидан ўлади. Агар хавотирланадиган бўлсам, яшин уриши ёки мени тириклайин кўмиб юборишларидан эмас, балки саратон билан касалланиб қолишдан ташвишланишим керак эди.

Албатта, бу ерда гап болалик ёки ўсмирликдаги хавотирланиш ҳақида кетаётганини назарда тутиш керак. Лекин катта ёшдаги одамларни чулғаб олган хавотирлар ҳам бемаъниликда улардан кам эмас. Биз, эҳтимол, улкан сонлар қонунига разм солиш имкониятига эга бўлиш ва хавфсирашимизга муайян асос йўқлигига ишонч ҳосил қилиш учун етарлича узоқ вақт тинчлансак, хавотирларимизнинг ўндан тўққизтасини ҳозирнинг ўзида йўқ қилган бўлардик.

Лондонда жойлашган энг машҳур «Ллойд» суғурта компанияси одамларнинг беҳуда хавотирланишига мойиллигидан фойдаланиб, кўп миллионлаб доллар ишлаб олган. Моҳиятга кўра, «Ллойд» мижозлари билан улар хавотирланадиган фожиа содир бўлиш-бўлмаслиги мумкинлиги ҳақида ўзига хос гаров боғлайди. Лекин бунга гаров эмас, суғурта деб атайди. *Ҳақиқатда эса улкан сонлар қонунига асосланган росткам гаровдир.* Мазкур компания икки юз йилдан кўп вақтдан буён равнақ топиб келмоқда. Агар инсон табиати ўзгармаса, «Ллойд»нинг яна эллик асрлик истиқболли келажаги таъминланган. Бу вақт мобайнида, *улкан сонлар қонунига кўра*, одамлар ўйлагандек, аслида мутлақо тез-тез рўй бермайдиган фожиалардан пойафзал, кемалар ёки сўғичларни аввалгидай суғурталайверади.

Агар биз улкан сонлар қонунини муфассалроқ кўриб чиқсак, кашфиётимиздан ҳайратга тушамиз. Мисол учун, мен агар келгуси беш йилда Геттисбергдигидек шафқатсиз ва

қонли урушда қатнашишим кераклигини билганимда, даҳшатга тушган бўлардим. Улимга доир барча суғурталарни сотиб олардим. Васиятнома ёзишим аниқ эди. Шундай дердим: «Эҳтимол, мен бу жангда вафот этарман, шунинг учун қолган умримни кўнгилли тарзда ўтказишим керак». Лекин улкан сонлар қонунига кўра, худди Геттисберг урушида иштирок этгандек, тинчлик даврида ҳам ўлим эллик ва эллик беш ёшдаги одамлар ҳаётига хавф солиши мумкин. Айтмоқчиманки, Геттисберг жангида ўлим 163000 одамдан ҳар минг кишига тўғри келган бўлса, тинчлик даврида бу рақам элликдан эллик беш ёшгача ҳар минг нафар одамни қамраб олар экан.

Мазкур китобнинг бир неча боби Жеймс Симпсоннинг уйида ёзилган. Бу хонадон Нам-Ти-Га деб номланиб, Канада қояли тоғларидаги Боу қирғоғида жойлашган. Бир вақтлар мен у ерда ёзда бўлганман. Жаноб Герберт Х.Сэлинжер ва хотини Сэлинжер хоним билан танишганман. Улар Сан-Францискодан келишганди. Сэлинжер хоним менга ҳеч қачон ва ҳеч нимадан хавотирланмайдигандек, хулқ-атвори қандай бўлса, шу тарзда хотиржам ва босиқдай туюлди. Бир куни кечқурун ёнаётган камин ёнида ўтирганимизда ундан: «Бирор марта хавотирга тушганмисиз?» – деб сўрадим.

«Хавотирга тушганманми? – кулимсиради у. – Менинг ҳаётим хавотир туфайли деярли *барбод бўлганди*. Хавотирга қарши курашишни ўрганишимдан аввал, ўн бир йилни ўз қўларим билан яратган дўзахда яшаб ўтказдим. Мен асабий ва жиззаки эдим. Даҳшатли зуриқиш ҳолатида турардим. Ҳар ҳафтада ўзим яшайдиган Сан-Матеодан Сан-Францискога харид қилиш учун қатнардим. Лекин, мен ҳаттоки дўконда ҳам хавотир туфайли ўзимни ҳушдан кетар даражагача олиб борардим. Балки уйда электр дазмолни учирмагандирман, эҳтимол ёнғин рўй бергандир. Хизматкорлар бирор жойга чиқиб кетиб, болалар қаровсиз қолган бўлса-я! Балки, улар велосипедда сайр қилиб йўлга чиққан ва машина босиб кетгандир, деб хавотирланардим. Хариднинг ярмини ҳам қилмай, хавотир туфайли совуқ терга ботардим. Ҳаммаси тинч эканлигига амин бўлиш учун автобусга ўтирар ва уйга жўнардим. Биринчи турмушим бузилганига ҳайрон қолмаса ҳам бўлади.

Менинг иккинчи эрим – ҳуқуқшунос. У хотиржам, ҳеч қачон ҳеч нимадан хавотирланмайди. Оқилона таҳлил қилиш иқтидорига эга. Мен бирор масалада ҳаяжонга тушиб, хавотирлана бошласам, у шундай дейди: «Тинчлан, азизам, кел, вазиятни муҳокама қилайлик... Хўш, сен нимадан ташвишланыпсан? Кел, улкан сонлар қонунини қўллайлик ва кўрқаётганинг қанчалик эҳтимолга яқинлигини кўрайлик».

Масалан, бир куни биз машинада Нью-Мексико штатининг Альбукеке шаҳридан Карлсбад ғорлари томон кетаётганимиз эсимда. Тупроқ йўлда эканимизда кучли бўрон ёпирилди. Автомобиль ҳаракатлана олмас, сирпанар ва ивиб кетган йўлда жойида айланиб қоларди. Уни зўрға бошқариш мумкин эди. Мен, йўл четидаги ариқча тушиб кетамиз, деб ўйладим. Эрим эса менга уқтирарди: «Мен жуда секин юряпман. Ҳеч қандай жиддий ҳодиса юз бериши мумкин эмас. Ҳатто, агар машина йўлдан чиқиб кетса ҳам, улкан сонлар қонунига биноан зарар кўрмаймиз». Унинг хотиржамлиги ва ишончи менга ҳам ўтарди.

Бир куни ёзда Канада қояли тоғларидаги Туква водийсига сафарга жўнадик. Кечаси денгиз сатҳидан етти минг фут баландликка чодирларни ўрнатдик. Айни ўша пайтда шундай довул турдики, шамол чодирларимизни парча-парча қилиб юборадиганга ўхшарди. Улар арқонлар билан ёғоч тўшамага маҳкамланганди. Тўсатдан чодир титраб, пўртана шамолнинг кучли зарбалари остида тебрана бошлади. Мен ҳар дақиқада чодирнинг узилиб, узоқларга олиб кетилишини кутардим. Даҳшатга тушдим. Лекин эрим такрорларди: «Хавотирланма, азизам, биз «Брюстер» йўлбошловчилари билан биргамиз, улар ўз ишларини аъло даражада биладилар. Бу ерда олтмиш йилдан бери чодир тикадилар. Чодир кўп йиллардан бери тикилади ва ҳали бирор маротаба шамол уни учириб кетмаган. Улкан сонлар қонунига кўра, бу кеча ҳам уни учириб кетолмайди. Ҳаттоки, бу ҳодиса юз берганида ҳам, бошқасига бекиниб оламиз. Шундай экан, тинчлан...»

Бир неча йил аввал Калифорниянинг биз яшаган ҳудудида полиомиелит (асаб тизимини фалаж қиладиган ўта юқумли касаллик) эпидемияси шиддат билан тарқалди. Авваллари мен, албатта, жазавага тушган бўлардим. Лекин эрим хотиржамликни сақлашга ишонтирди. Биз барча эҳти-

ёт чораларини кўрдик: болаларга одамлар гавжум жойларга боришга рухсат бермадик, улар кино, мактабга боришмади. Маҳаллий соғлиқни сақлаш департаментидан полиомиелитнинг Калифорнияда рўй берган энг даҳшатли эпидемияси вақтида атиги 1835 бола касалланганини билиб олдик. Одатда эса беморлар сони 200-300 атрофида бўлади. Бу рақамлар қанчалик даҳшатли бўлмасин, биз тушундикки, улкан сонлар қонунига кўра, боламизнинг касалланиб қолиш эҳтимоли жуда кам экан.

«Улкан сонлар қонунига кўра, бу юз бермайди». Мазкур ибора менга хавотирларимнинг тўқсон фоизидан халос бўлишимга ва кейинги йигирма йилни барча энг дадил орзуларимдан ошиб тушадиган тинчлик ва хотиржамликда ўтказишга имкон берди».

Ҳиндулар билан кечган урушларда қатнашган саркардалар орасида, эҳтимол, энг таниқлиси бўлган генерал Жорж Крук ўз «Таржимаи ҳол»ининг 77-бетида «ҳиндуларнинг деярли барча хавотир ва бахтсизликлари воқелик эмас, балки уларнинг тасаввури маҳсулидир», деб ёзган.

Мен ўтган ўн йилликларга ўгирилиб, хавотирларимнинг аксар қисми тасаввурим туфайли пайдо бўлганини тушунаман. Жим Грант ҳам бу муаммога дуч келгани ҳақида айтиб берган. У Нью-Йоркдаги «Жеймс А.Грант» савдо компанияси соҳиби бўлиб, апельсин ва грейпфрут улгуржи савдоси билан шуғулланади. Савдо ҳажми жуда катта: бир марталик етказиб беришда ўн вагондан ўн икки вагонгача.

У менга бир пайтлар ўзини шубҳалар билан қийнаганини айтиб берган. Грант ўзидан, агар авария рўй берса ва барча мевалар ерга тўкилса нима бўлади, деб сўради. Поезд ўтиб кетаётганида, кўприк қуласа-чи? Албатта, мевалар суғурталанган, лекин у мевалар бозорга вақтида етиб бормади ва доимий мижозларни йўқотиб қўяман, деб кўрқарди. Грантнинг хавотири шунчалик кучли эдики, у ошқозон ярасини орттирмаслик учун шифокорга мурожаат қилди. Врач соғлиғи жойидалиги, лекин асаблари чарчаганини айтди.

«Кутилмаганда мен гап нимада эканлигини тушундим, — дейди Грант, — ва ўзимдан сўрадим: «Қулоқ сол, Жим Грант, шу йиллар мобайнида сен мевалар ортилган нечта вагонни қабул қилдинг?» — «Йигирма беш мингга яқин». Шунда

мен ўзимдан яна сўрадим: «Нечта вагон ишдан чиқди?» – «Балки, бештаси». Кейин ўзимдан сўрадим: «Йигирма беш мингтадан фақат бештасими? Биласанми, бу нимани англади? Беш мингтадан битта. Бошқача қилиб айтганда, тажриба асосида келтириб чиқарилган улкан сонлар қонунига кўра, сенинг вагонларинг билан бирор воқеа юз бериши эҳтимоли беш мингтадан биттага тўғри келади. Шундай экан сен, умуман, нимадан хавотирланасан?» Кейин ўзимга-ўзим дедим: «Фараз қилайлик, кўприк кулади! Бундай сабабга кўра, мен қанча вагонни йўқотдим? Бирорта ҳам». Ўзимдан сўрадим: «Наҳотки сен ҳали бирор марта ҳам кўприк дарёга қуламагани учун, ҳаяжонланиш ва ошқозон ярасини орттириб олиш даражасида аҳмоқ бўлсанг? Қолаверса, бундай кўнгилсизликнинг юз бериш эҳтимоли атиги беш мингтадан битта!»

Муаммомга бундай нуқтаи назардан қараб, – дейди Жим Грант, – ўзимни ғирт аҳмоқ, деб ҳис этдим. Шунда, мен учун улкан сонлар қонуни қайғурсин, ўзим эса энди «ошқозон яраси» ҳақида хавотирланмайман, деган қарорга келдим!»

Эл Смит Нью-Йорк штати губернатори лавозимини эгаллаб турган вақтда, мен унинг сиёсий рақибларига қандай жавоб берганини эшитганман. Смит такрорларди: «Келинг, ҳақиқий вазиятни кўриб чиқайлик». Ва далиллар келтирарди. Кейинги гал, биз нимадир рўй бериши мумкинлиги ҳақида хавотирлана бошласак, кекса донишманд Эл Смитнинг сўзларини эсга олайлик. Мавжуд ҳақиқий вазиятни кўриб чиқиб, хавотирланиш учун умуман асос бор-йўқлигини аниқлайлик. Тириклай кўмилиши мумкинлигидан даҳшатга тушган Фредерик Ж.Малстедт айнан шу тарзда иш тутди. Машғулотларимиздан бирида у қуйидаги воқеани ҳикоя қилиб берди.

«1944 йилнинг июнь ойи бошида биз фронт чизигидан Омаха-Бич яқинидаги окопларга жойлашиб олдик. Мен 999-алоқа ротасида хизмат қилардим. Бир кишилиқ окопда ётардим. Биринчи бор бу тўғри бурчакли ўрага қараганимда, ўзимга-ўзим дедим: «Қабрга ўхшайди». Унга ётганим ва ухлашга уринганимда эса, ўзимни гўрда ётгандек ҳис этдим. Ва иродамга қарши доимо такрорлардим: «Эҳтимол, бу менинг қабримдир». Кундузи соат 11 да немислар бизга бомбалар ташлай бошлашганида, шу даражада қўрқиб

кетдимки, тахтадай қотиб қолдим. Дастлабки икки-уч кеча умуман ухлай олмадим. Тўртинчи ёки бешинчи тунда эса деярли руҳий ўпирилиш арафасида эдим. Агар нимадир қилмасам, ақлдан озишим мумкинлигини билардим. Шунинг учун ўзимга, аллақачон беш кеча ўтган бўлса-да, бўлинмамиздаги бошқа барча сафдошларим қатори тирик эканлигимни эслатдим. Фақат икки киши ярадор бўлган, улар балки ўзимизнинг зенит тўпларимиз отган снарядлар парчалари туфайлидир. Мен хавотирланишни бас қилиш ва бирор фойдали иш билан шуғулланишга қарор қилдим. Шунинг учун окопимни снаряд парчаларидан ҳимоя қилиш учун қалин тушама билан қопладим. Мен бўлинмамиз катта ҳудудда жойлашганлиги ҳақида ўйлардим. Ўз-ўзимга, бомба тўғри келиб тушсагина, бу тор ва чуқур окопда ҳалок бўлишим мумкинлиги ҳақида гапирардим. Унинг окопимга келиб тушиши ўнг мингдан биттага тўғри келишини ҳисоблаб чиқдим. Шу тарзда фикр юритиб, ўтказган икки кечадан сўнг тинчландим ва, ҳаттоки ҳаво ҳужуми пайтида ҳам ухлай олдим!»

АҚШ ҳарбий денгиз кучларида улкан сонлар статистикаси кўпинча шахсий таркибнинг жанговар руҳини кўтариш учун қўлланилган. Бир собиқ денгизчи менга ўзи ва хизматдошлари юқори октанли ёқилғи ташийдиган танкёрга хизматга тўйинланганини айтиб берди. Бу уларда кучли ҳаяжон пайдо қилди. Агар танкёр юқори октанли бензин ташиса, торпеда төккан тақдирда парча-парча бўлиб кетади ва ҳамма нариги дунёга равона бўлади, деб ўйлашарди.

Қўмондонликда эса бошқа далиллар мавжуд эди. Шунинг учун куйидаги маълумотлар тақдим этилди: торпедалар келиб төккан юз танкердан олтмиштаси чўкмай қолди. Чўккан қирқта танкердан эса фақатгина бештаси ўн дақиқадан кам вақт оралиғида сув тубига ғарқ бўлди. Бу экипаж чўкаётган кемани тарк этиши етарлича вақтга эгаллиги, қолаверса, талафотлар жуда кам бўлганини англатади. Мазкур маълумот қўшиннинг маънавий руҳини кўтариши мумкинмиди? «Улкан сонлар қонунини тушуниш мени хавотирлардан халос қилди, — деди мазкур воқеа ҳақида ҳикоя қилиб берган Клайд У.Маас. — Бутун команданинг кайфияти кўтарилди. Энди биз имкониятимиз борлиги ва улкан сонлар қонунига кўра, эҳти-мол, тирик қолишимиз мумкинлигини билардик».

Хавотирланиш одатидан қутилиш учун

**3-ҚОИДА:**

«Келинг, ҳақиқий вазиятни кўриб чиқайлик. Узимиздан сўрайлик: «Менда хавотир келтириб чиқараётган воқеаларнинг рўй бериши, улкан сонлар қонунига кўра, қанчалик эҳтимолга яқин?»

9-боб**Муқаррарликни қабул қилинг**

Болалигимда дўстларим билан Миссури шимоли-ғарбидаги ташландиқ уйнинг чордоғида уйнаётгандим. Чордоқдан тушаётиб, бир лаҳзага оёғимни дераза токчасига қўйдим ва сакрадим. Чап қўлимнинг кўрсаткич бармоғида узук тақиб юрардим. Сакраш пайтида у тасодифан михнинг қалпоғига илиниб қолди ва бармоғим узилиб тушди.

Оғриқдан қичқириб юбордим. Мен даҳшатга тушиб, улаётганимга мутлақо ишончим комил эди. Яра битгандан сўнг, бу борада бир лаҳза ҳам хавотирни ҳис этмадим. Бунинг моҳияти нимада? Мен муқаррарликни қабул қилдим.

Энди чап қўлимнинг фақат тўртта бармоғи борлигига ойлаб эътибор бермайман.

Бир неча йил аввал мен Нью-Йорк марказидаги идора биносида юк ташувчи лифт диспетчери билан танишиб қолдим. Унинг чап қўлида панжаси йўқ эди. «Бу сизни безовта қилмайдими?» — деб сўрадим. «Э, йўқ, — жавоб берди у, — мен панжамнинг йўқлиги ҳақида деярли уйламайман. Буйдоқман, панжам йўқлигини фақатгина игнага ип ўтказиш керак бўлганида эслайман».

Агар биз чорасиз аҳволда қолсак, деярли ҳар қандай вазиятни ҳайратланарли тарзда тез қабул қиламиз. Вазиятга мослашамиз ва уни унутамиз.

Мен кўпинча Голландиянинг Амстердам шаҳри XV асрга тегишли собори вайроналаридаги бир битик ҳақида уйлайман. Унда шундай дейилган: *«Бу шундай. Бошқача бўлиши мумкин эмас».*

Сиз ҳам, мен ҳам ҳаётимизда кўплаб марта ўзгартириб бўлмайдиган нохуш вазиятларга тушиб қоламиз. Улар бошқача бўлиши мумкин эмас. Бизда танлаш имконияти бор: ёки муқаррарлиқни қабул қилиб, янги вазиятга мослашишимиз, ёки исён кўтариб, ҳаётимизни яқсон этишимиз мумкин. Иккинчи ҳолат, эҳтимол, асабларимиз дош бермаслиги билан тугаши эҳтимолдан холи эмас.

Мен энг севимли файласуфим Уильям Жеймсининг маслаҳатини ёдда тутаман: «Борини шай бўлиб қабул қилинг, — деганди у. — Юз берган воқеани қабул қилиш ҳар қандай бахтсизлиқнинг асоратларини енгиб ўтишдаги биринчи қадам ҳисобланади».

Орегон штатининг Портланд шаҳрида яшовчи Элизабет Коннлей ўзининг нохуш тажрибаси ўлароқ мазкур иборанинг ҳаққонийлигига амин бўлди. Мен ундан қуйидаги хатни олдим.

«Америка ҳарбий қўшинларимизнинг Шимолий Африкадаги ғалабасини байрам қилаётганди, — деб ёзади у. — Мен жанговар ҳаракатлар вақтида жиянимнинг бедарак йўқолгани ҳақида расмий хабарнома олдим. Уни жудаям яхши кўрардим. Тёз орада жиянимнинг ҳалок бўлгани қайд этилган яна бир телеграмма келди.

Мен ғам-андухдан касал бўлиб қолдим. Бунгача ҳаётим жуда яхши ўтапти, деб ҳисоблардим. Севимли ишим бор эди. Суюкли жиянимни вояга етказишда ёрдам берардим. У ёшликка хос барча фазилатларнинг тимсоли эди. Мен уришларим зое кетмаётгани ва нимадир бахш этаётганимдан кўра кўпроқ олаётганимни ҳис этардим! Кутилмаганда бу телеграмма. Мен яшаётган олам кунпаякун бўлди. Энди ҳаётим мақсаддан мосуво эканлигини ҳис қилардим. Ишни ташладим. Дўстларим билан учрашмай қўйдим. Барчасини ўз ҳолига ташладим. Дийдам қотиб қолди. Нима учун бу тақдир айнан менинг жиянимга дуч келди? Нима сабабдан ҳаёт эшиклари очилган бу яхши бола ҳалок бўлиши керак? Мен жудоликка кўника олмасдим. Ғам-андухим шунчалик кучли эдики, ишимни ташлаш, кўз ёшлар ва аччиқ ўй-фикрларга фарқ бўлиб, ўзимни унутишга қарор қилдим.

Столимни тартибга келтириб, энди кетмоқчи эдим, тўсатдан унутилган битта хатга кўзим тушди. У ҳалок бўлган

жияним томонидан битилганди. Бу хатни бир неча йил аввал, онамнинг ўлимидан сўнг ёзганди. «Албатта, у кишидан айрилганимиз барчамиз учун оғир, — деб ёзганди жияним. — Айниқса, сиз учун. Лекин, мен аминманки, сиз ўзингизни йўқотиб қўймайсиз. Ички эътиқодингиз бунга йўл қўймайди. Мен ҳеч қачон сизнинг ажойиб сўзларингизни унутмайман. Қаерга бормай, бир-биримиздан қанчалик йироқда бўлмайлик, сиз мени кулиш ва ҳар қандай воқеани эркакларга хос тарзда қабул қилишга ўргатганингизни доимо ёдда сақлайман». Бу хатни қайта-қайта ўқидим. Назаримда, жияним худди ёнимда тургандай эди. У: «Нега сиз ўзингиз менга ўргатган гапларингизга амал қилмаяпсиз? Ҳар қандай ҳолатда ҳам, бардам бўлинг, ўзингизни қўлга олинг. Ғам-андухингизни табассумингиз ортига яширинг ва олға юринг», дегандай бўларди.

Мен ишга қайтишга қарор қилдим. Исён кўтариш ва ғам чекишни тўхтатдим. Ўзимга-ўзим дедим: «Бу воқеа юз берди. Уни узгартира олмайман. Лекин мен жияним истагандай олға юра оламан ва юраман». Бор билимим ва ғайратимни ишга йўналтирдим. Аскарлар ва бошқаларнинг фарзандларига хатлар ёздим. Кечқурун курсларга қатнашдим. Мёнда янги қизиқиш ва янги дўстлар пайдо бўлди. Ўзимдаги бундай ўзгаришга қийинчилик билан ишонардим. Мен ўтмиш ҳақида қайғуришни бас қилдим ва ўшандан буён бунга амал қиламан. Ҳар бир куним, жияним илтимос қилгандек, хурсандчиликка тўла. Мен ҳаёт билан сулҳ туздим. Тақдиримга тан бердим. Энди ҳар доимгидан кўра бойроқ, тўла-тўқис ҳаёт билан яшамокдаман».

Орегон штатининг Портланд шаҳрида яшовчи Элизабет Коннлей биз, барчамиз эртами-кеч ўрганишимиз керак бўлган — муқаррарликни қабул қилиш ва у билан ҳисоблашишни ўрганди. «Бу шундай. Бошқача бўлиши мумкин эмас». Бунга кўникиш қийин. Ҳатто қироллар ҳам мазкур ҳақиқатни ўзларига эслатиб туришлари керак эди. Мархум Георг V нинг Букингем саройидаги кутубхонаси деворида ромга солинган қуйидаги сўзлар осифлиқ турган: «Мени имкони йўқ ишни ис-тамаслик ва бўлиб ўтган ҳодисага нисбатан қайғурмасликка ўргат». Айнан шу фикрни Шопенгауэр қуйидаги сўзлар билан ифодалаган: «Ҳаёт бўйлаб сафарга чиққан йўловчида

итоаткорлиқнинг мустаҳкам захираси бўлиши биринчи даражали аҳамиятга эгадир».

Бизнинг бахтимиз ёки бахтсизлигимиз фақат муайян ҳаётий вазиятларга боғлиқ эмаслиги тушунарли. Ҳиссиётларимизни айнан бизнинг уларга қандай муносабатда эканлигимиз аниқлаб беради. Исо Масих самовий салтанат ботинимизда эканлигини айтган. Лекин ичимизда жаҳаннам ҳам жойлашган.

Агар биз шундай зарурият олдида турган бўлсак, ҳалокат ва фожиаларни бошдан кечиришимиз керак. Улар устидан ғалаба қозонишимиз мумкин. Бу имкониятларимиздан устундай туюлади. Ваҳоланки, ботинимизда барчасини бартараф этишга ёрдам берадиган ҳайратомуз даражадаги ички кучлар яширинган. Биз ўзимиз ўйлаганимиздан кўра кучлироқмиз.

Марҳум Бут Таркингтон: «Мен ҳаётда сўқирликдан бошқа ҳар қандай дардни қабул қилишим мумкин. Сўқирликка ҳеч қачон чидай олмайман», – дерди.

Бир куни, унинг ёши олтмишдан ошганида, ерга қараб, гилам ўрнида ёйилиб кетган доғни кўрди. Таркингтон нақшни ажрата олмай қолганди. У табибга борди ва фожиали янгилик ҳақида эшитди: кўр бўлаётган экан. Бир кўзи аллақачон қарийб сўқирга айланган. Яқинда иккинчисининг ҳам гали келади. У ҳаммасидан кўра кўпроқ кўрқадиган воқеа юз берди.

Таркингтоннинг «Барча бахтсизликларнинг энг ёмони»га муносабати қандай бўлди? «Мана, тамом», деган ҳис уйғондими? Йўқ. Таркингтон руҳи кутаринки кайфиятда эканига ўзи ҳам ҳайрон қоларди. У, ҳатто ҳазил-ҳузул қиларди. Кўзи олдидаги доғлар асабига тегарди. Улар Таркингтоннинг назарида сузиб ўтар ва уни қоплаб оларди. Лекин, энг катта доғ пайдо бўлганида, Таркингтон шундай дерди: «Салом! Бобо яна ташриф буюрди! Қизиқ, ажойиб тонгда у қаерга борапти экан?»

Бундай руҳни тақдир синдира олармиди? Жавоби битта: албатта, йўқ. Зулмат тула-тукис етиб келганда, Таркингтон деди: «Одам кўплаб бошқа воқеаларга кўниккан каби, мен ҳам кўриш қобилиятимни йўқотганимга кўникишимни пайқадим. Ҳатто, барча беш ҳиссиётни йўқотганимда ҳам, аминманки, ички дунём менинг ҳаётим бўлиб қоларди. Чунки биз

биламизми, йўқми, бундан қатъи назар, онгимизда атрофдаги олам тимсоли пайдо бўлади ва онгимиз ичида яшаймиз».

Таркингтон кўриш қобилиятини қайтариш умидида бир йил ичида ўн икки мартадан кўп операцияни бошдан ўтказди. Боз устига, маҳаллий анестезия – этни оғриқ сезмайдиган қилиш орқали! У бундан зорландими? Таркингтон мазкур амаллар бажарилиши кераклигини тушунарди. У бундан қочиб қутулмаслигини билар, шу боис азобларни камайтиришнинг ягона усули – уларни муносиб кутиб олиш эди. Таркингтон алоҳида палатада ётишдан бош тортди ва ўзини бошқа беморлар билан мулоқот қилиши мумкин бўлган умумий палатага ўтказишларини сўради. У бошқаларнинг кайфиятини кўтаришга ҳаракат қилди. Кетма-кет бутунлай ҳушсиз ҳолда янгидан-янги операцияларни бошдан кечириши керак бўлган вақтда, Таркингтон роса омади келганини ўзига эслатишга уринарди. «Нақадар ажойиб! – дерди у. – Ҳозир фан, ҳатто инсон кўзи каби шундай нозик аъзони операция қилишга қодир эканлиги нақадар ажойиб!» Одатда, агар одам ўн иккита операцияни бошдан кечириш ва кўр бўлиб қолишга дуч келса, ўта асабий ҳолатда бўлади. Таркингтон эса шундай дерди: «Мен бу тажрибамни бошқа бахтлироғига алмашмасдим». Бу уни ҳаётни қабул қилишга ўргатди. Ҳаёт тақдим этиши мумкин бўлган ҳеч нарса кучларидан устун эмаслигини ўргатади. Бу, Милтон сўзларига кўра, «Кўр одам бахтсиз эмас, кўрликни кўтара олмайдиган одам бахтсиз» эканлигига ўргатди.

Янги англиялик таниқли феминист (эркаклар билан тенг ҳуқуқли бўлиш учун курашувчи) Маргарет Фуллер бир вақтлар ўзининг ҳаётий маслағи ҳақида шундай деган: «Мен Коинотни қабул қиламан!» Бу ҳақда кекса вайсақи Томас Карлейл Англияда бўлганида эшитиб тўнғиллади: «Худога шукр, унинг ўзига шундоқ ҳам яхши!» Албатта, муқаррарликни қабул қилиш биз учун маъқул!

Агар биз эътирозимизни баён қила бошласак, қаршилик кўрсатсак ва қайғурсак, барибир муқаррарликни ўзгартира олмаймиз, лекин ўзимиз ўзгарамиз. Мен буни аниқ биламан, чунки уриниб кўрганман.

Бир пайтлар муқаррарликни қабул қилишдан бош тортишга уриниб, унга қарши турмоқчи бўлдим. Жуда аҳмоқ эдим.

Аччиқландим ва исён кўтардим. Уйқусиз тунларда босинқирадим. Мен истамаган барча ишлар ўзим билан юз берди. Шу тарзда бир йиллик ўз-ўзимни азоблаганимдан сўнг бошидан ниҳоят, менга маъқул бўлган, лекин ўзгартиришнинг иложи йўқ ҳолатга кўникишга мажбур бўлдим. Ўшанда, кўп йиллар аввал, мен Уолт Уитмен билан бирга ҳайқиришим керак эди:

*У, намгарчилик, очлик, зулматга,
Мазах, кулфат, муҳтожликларга
Худди дарахтлар каби
Тилсиз ҳайвонлар ҳам қарши тура олади.*

Мен ўн икки йилни қишлоқда ўтказганман ва мол боққанман. Лекин бирор марта жерси зотли сигирнинг қурғоқчилик туфайли ўтлоқдаги барча ўтлар қовжирагани; ёмғир, қор ёки гармсел; «дўсти» бошқа ғунажинга ҳаддан ташқари кўп эътибор бераётганлиги сабабли иситмаси кўтарилганини сира сезмаганман. Хавотирни ҳис этмаган ҳайвонлар тун, ёғингарчилик ва очликка бардош беради. Шунинг учун уларда асаби бузилиши, ошқозон яраси рўй бермайди ва ҳеч қачон ақлдан озмайди.

Буларнинг барчаси мен сизни тақдирнинг ҳамма беқарорликларига итоаткорона бўйсунишга даъват қилаётганимни англатадими? Мутлақо ундай эмас! Мен фатализм (тақдирга ишониш) тарафдори эмасман. Воқеалар ривожини ўзгартиришнинг ҳеч бўлмаса битта имконияти бор экан, курашиш керак! Лекин, агар соғлом фикр бизга бошқача рўй бериши мумкин бўлмайдиган ҳодисага дуч келганимизни айтса, руҳий соғлиқни сақлаб қолиш учун, орқага алангласлик лозим. Олдинга қараш ва мавжуд бўлмаган воқеа ҳақида қайғурмаслик керак.

Колумбия университетининг ҳозирда марҳум декани Хокс ўз ҳаётий шиорларидан бири сифатида «Она Ғоз» шеърий тўпламидан битта тўртликни танлаб олганини айтган.

Мана у:

*Бу рубъи маскунда ҳар хасталикнинг
Дориси бор эрур ёки йўқдир, ҳа.
Агарки бор эрса, урин, излагин,
Йўқ эрса, у ҳақда ўйларинг ҳайда.*

Мен ушбу китоб устида ишлаётганимда, Американинг кўплаб йирик ишбилармонлари билан суҳбатлашганман. Уларнинг барчаси муқаррарликни қабул қилишлари туфайли ҳаётлари ҳайратомуз тарзда хавотирдан озод бўлганидан лол қолганман. Агар буни уддаламаганларида, ишлари билан боғлиқ улкан асабий босимни кўтара олишмасди. Бир неча мисол келтираман.

Бутун мамлакат бўйлаб тарқалган дўконлар тармоғи асосчиси Ж.С.Пенни менга шундай деди: «Агар, мен ҳатто бойлигимни охириг долларигача йўқотсам ҳам ташвишланмайман, чунки хавотир нима эканлигини биламан. Мен ишимни юксак даражада бажараман. Натижа эса – Худонинг қўлида».

Генри Форд ҳам шунга ўхшаш гапни айтган: «Мен воқеаларга бас кела олмасам, уларнинг ўзига бир-бири билан муроса қилиб олишига имкон бераман».

«Крайслер» компанияси президенти К.Т.Келлердан хавотирга қай тарзда қарши туриши ҳақида сўраганимда, шундай жавоб берди: «Агар мен мушкул вазиятга дуч келсам, уни ўзгартиришга қодир бўлган ишни амалга ошираман. Акс ҳолда, бу ҳақда шунчаки унутаман. Мен ҳеч қачон келажак ҳақида қайғурмайман, чунки ер юзида яшайдиган бирорта киши келгусида нима юз беришини билмайди. Бўлғуси воқеалар кўплаб кучлар таъсири остида шаклланади. Бу кучларни нима бошқаришини ҳеч ким айтишга қодир эмас ва ҳеч ким тушуна олмайди. Шундай экан, улар ҳақида қайғуришнинг маънисини нимада?»

К.Т.Келлерни файласуф деб атаганларида ўзини ноқулай ҳис этган бўларди. У – шунчаки яхши ишбилармон. Қолаверса, Келлер бундан ун тўққиз аср муқаддам Эпикур томонидан Римда сабоқ берилган: «Бахт сари фақат битта йўл мавжуд, у бизнинг иродамиздан кучли бўлган хавотирланишни бас қилишдир», деган фалсафага амал қилади.

Сара Бернар, уни «илоҳий» деб аташарди – муқаррарликни қандай қабул қила олишнинг ёрқин мисолидир. У ярим аср давомида тўртта қитъа театр саҳналарининг қироличаси эди. Сара дунёдаги энг ҳурматли актриса бўлган. У етмиш бир ёшга тўлганида, хонавайрон бўлди. Парижлик шифокори профессор Тоцци Сарага оёғини кесишга тўғри келиши-

ни хабар берди. Атлантика орқали саёҳат қила туриб, довул пайтида у палубада йиқилди ва оёғини жиддий шикастлаб олди. Флебит (кўктомларнинг яллиғланиши) авж олди. Оёғи роса шишиб, кучлироқ оғрий бошлади. Шифокор унга оёғини кесиш кераклиги ҳақида хабар берди. У, жаҳли тез «илоҳий Сара»га бундай операциянинг зарурлиги ҳақида гапирётганида, даҳшатга ўхшаш нарсани ҳис этди. Бу кўрқинчли янгилик Сарани жазавага солади, деб ҳисоблашга барча асослар бор эди. Лекин шифокор хато қилди. Сара кўз қири билан унга қаради, кейин хотиржам равишда деди: «Агар жарроҳлик амалиёти қилиниши керак бўлса, майли, қилинсин. Бу тақдир».

Уни операция хонасига олиб кетишаётганида ўғли йиғлади. Сара қўлини хурсанд ҳолда силкитиб, тетиклик ила деди: «Кетма. Мен тезда қайтаман».

Операция хонасига олиб кетишаётган пайтда у ролларидаги бир ижросини такрорларди. Кимдир: «Буни тетиклашиш учун қиялсизми?» – деб сўради. Сара жавоб берди: «Мен шифокорлар ва ҳамшираларга далда бермоқчиман. Бу улар учун улкан зуриқиш».

Операциядан кейин тузалган Сара бутун дунё бўйлаб саёҳат қилди ва яна етти йил оммани ҳайратга солди.

«Биз муқаррарликка қаршилиқ кўрсатишни бас қилганимизда, – деб ёзганди Элси Маккормик «Ридерс Дэйжест» журналида чоп этилган мақоласида, – ҳаётимизни янада бойитишга имкон берувчи кучни озод қиламиз».

Муқаррарлик билан курашиш ва айна пайтда янги ҳаёт яратиш учун яшаётганлардан бирор киши етарлича руҳий куч-қувватга эга эмас. Танлаш керак. Сиз ё ҳаётини буронлар босимида ён босишингиз, улар олдида тиз чўкишингиз, ёки ҳаммасини йўқотиш борасида таваккал қилиб, қаршилиқ кўрсатишингиз мумкин.

Мен Миссуридан фермада шунга ўхшаш воқеанинг гувоҳи бўлганман. Ўнча кучат ўтқаздим. Аввалига улар жуда тез ўсди. Қор бўронидан сўнг новдалари қалин муз қатлами билан қопланди. Бу оғирлик остида нозик эгилиш ўрнига, новдалар мағрур қарши турди ва синди. Натижада кавлаб олиш ва улоқтириб юборишга тўғри келди. Улар шимол ўрмони донолигини тушунмади. Мен Канаданинг абадий ям-

яшил ўрмонлари бўйлаб юзлаб милялар босиб ўтганман, лекин ҳеч қачон қора қарағай ёки қарағай қор, муз қатлами залвори туфайли синганини кўрмаганман. Бундай абадий ям-яшил ўрмон дарахтлари қандай букилиш, шохларни қандай эгиш, муқаррарликни қай тарзда қабул қилиш кераклигини яхши билади. Жиз-житсу (японча кураш) усталари ўз шогирдларига «эмандай қаршилиқ кўрсатиш эмас, толдай эгилиш керак»лигини таъкидлашади.

Нима учун автомобиль шиналари йўлдаги ҳаракат вақтида барча зўриқишларга дош беради? Аввалига шина ишлаб чиқарувчилар йўлдаги ҳаракат чоғида зўриқишларга қаршилиқ кўрсата оладиган покришкаларни ишлаб чиқаришган. Лекин бундай шиналар узоқ чидамас ва ейилиб кетарди. Кейинчалик зарбаларни ютадиган шиналар ишлаб чиқарила бошланди. Бундай тузилишдаги шиналар зўриқишларга дош бера оларди. Агар биз ҳаётимизнинг тошларга тула йўлида зарба ва турткиларни ютиб юборишни ўргансак, узоқроқ чидаймиз ва ҳаёт бўйлаб ҳаракатимиз осуда кечади.

Ҳаёт зарбаларини ютиб юбориш ўрнига уларга қаршилиқ кўрсатсак, нима рўй беради? Эман каби букилмас бўлиб, «тол мисоли эгилиш»дан бош тортсак-чи?

Жавоби жуда оддий.

Биз кўплаб ички низоларга дуч келамиз. Ҳаяжонланамиз, зўриқиш ва асабий ҳолатда бўламиз. Ўжарлик қилсак, ҳаёт ҳақиқатини тан олишдан бош тортсак, аввалига ўзимиз яратган ҳаёлий оламга бекиниб оламиз, кейин эса ақлдан озамиз.

Уруш вақтида қўрқиб қолган миллионлаб аскарлар ёки муқаррарликни қабул қилишлари, ёки зўриқиш туфайли синишлари керак эди. Уильям Х.Касселиус билан юз берган воқеани олайлик. Нью-Йоркдаги машғулотларимиз вақтида унинг куйидаги ҳикояси мукофотга сазовор бўлган.

«Қирғоқ мудофаасида хизмат қила бошлаганимдан сўнг кўп ўтмай мени Атлантика океани қирғоғининг энг қайноқ жойига юборишди. У ерда мени портловчи моддалар бўйича назоратчи этиб тайинлашди. Тасаввур қила оласизми? Мени! Печеньелар сотувчисини портловчи моддалар назоратчиси этиб тайинлашди! Минглаб тонна тротил билан ишлашга тўғри келади. Бу ҳақдаги фикрнинг ўзи қоним-

ни музлатиб юборарди. Ўқитиш курси икки кун давом этди. Билиб олганларим мени даҳшатга солди. Биринчи топшириғимни ҳеч қачон унутмайман.

Қоронғи совуқ туманли кун. Мен Нью-Жерси штати Бейоне шаҳридаги Кейвен-Поинт очик пирс (кемалар боғлаб қўйиладиган жой)да кемамизнинг бешинчи рақамли трюми (механизмлар ўрнатиладиган, юк ортиладиган остки қисми)га жавобгар эдим. Бешта юк ташувчи билан бирга трюмга тушишим керак эди. Бу юк ташувчи йигитлар бақувват, лекин портловчи моддалар ҳақида ҳеч вақо билишмасди. Улар ҳар бири бир тонна тротилга эга бўлган оғир ва улкан бомбаларни юклашарди. Бомбаларни иккита сим арқонда туширишарди. Мен ичимда такрорлардим: «Трослардан бири сирғалиб кетса-я! Оғирликни кўтара олмаса! Узилиб кетса! О, Худойим!» Мен ниҳоятда қўрқиб қолгандим! Тоғтерак баргидай титрардим. Оғзим қуриганди. Тиззаларим қалтирарди. Юрагим тез-тез урарди. Лекин қоча олмадим. Бу хизматдан бош тортишни англатар, ўзим ва ота-онам учун иснод эди. Мени отиб ташлашлари мумкин. Қочиб кетолмадим. Қолишим керак эди. Юк ташувчилар ажал келтирувчи юкни нотўғри ортишаётганига кўзим тушди. Кема ҳар дақиқада ҳавога учиб кетиши мумкин, ахир! Мен бир соат ёки ундан кўп вақт давомида даҳшат қаърида қолгандим. Кейин мулоҳаза юрита бошладим. Ўзимга-ўзим дедим: «Ўйлаб кўр, портлаш рўй берса, нима бўпти? Сен ҳеч нимани ҳис қилмайсан. Бу энг осон ўлим, саратондан касал бўлиб ўлишдан кўра, анчайин яхши ўлим. Аҳмоқ бўлма. Ахир, абадий яшай олмайсан-ку! Шу ишни бажаришинг керак, акс ҳолда сени отиб ташлашади. Қандай қилса, яхши бўлиши ҳақида ўйла». Бу сабоқни ҳеч қачон унутмайман. Ва энди, ҳар гал ўзгартириб бўлмайдиган вазият борасида хавотирлана бошласам, елкамни қисаман ва ўзимга шундай дейман: «Ўтиб кетдик». Бу, ҳатто печенье сотувчиси учун ҳам иш бериши қизиқ». Ура! Ура! Яшасин, шоввоз печенье сотувчиси!

Инсоният тарихида фақатгина Суқротнинг ўлими фожиавийлиги билан Исо Масиҳнинг хочга тортилишига тенглашиши мумкин. Ва ўн минг йилдан кейин ҳам одамлар ҳамон Платоннинг мазкур воқеа акс эттирилган ўлмас асаридан ҳайратга тушадилар. Бу адабиётнинг энг ҳаяжонга солувчи

ва ажойиб асарларидан бири. Афинанинг бир неча фуқаро си кекса ялангоёқ Сукротга ҳасад қилиб, унга қарши айб қўдилар. Сукрот суд қилинди. У ўлимга ҳукм этилди. Дўстону муносабатда бўлган қамоқхона нозири Сукротга оғу солиган идиш олиб келди ва деди: «Муқаррарликни енгил қабул қилишга урин». Сукрот шундай иш тутди. У ўлимни худди арилиёдай, сокинлик билан ва муносиб равишда қабул қилди.

«Муқаррарликни енгил қабул қилишга урин». Бу эрамигача 399 йилда айтилган. Лекин биз эски, хавотирга тўла дунёда мазкур сўзларга янада кўпроқ муҳтожмиз: «Муқаррарликни енгил қабул қилишга урин».

Кейинги саккиз йил мобайнида мен хавотирга қарши қўрашиш билан бевосита ёки билвосита боғлиқ деярли барча манбаларни ўқиб чиқдим. Эҳтимол, сиз бу китоблардан қандайдаражада аъло маслаҳатни топганимни билишни истарсиз. Яхши, мана у. Кичкина, йигирма олти сўздан иборат матн. Биз уни нафақат юзимизни нопокликдан, балки қалбимизни хавотирдан поклаётганимизда ҳам ҳар гал такрорлашимиз учун ваннахонадаги кўзгуга қистириб қўйишимиз керак. Бунга бебаҳо ибодат Нью-Йорк бирлашган теология мактабининг амалий насронийлик профессори доктор Рейнольд Нибул томонидан ёзилган.

*Тангрим, менга хотиржамлик ато этгил,
Токи ўзгартира олмайдиганимни қабул қилай.
Жасурлик бер, токи имконимдагиларни ўзгартирай,
Донолик ато эт, токи тафовутни англаб етай.*

Агар сиз хавотирланиш одатини у сизни енгмасидан олдин дин бартараф этишни истасангиз,



4-ҚОИДАга риоя этинг:
Муқаррарликни қабул қилинг.

10-боб

Хавотирларингиз учун «зарарларни чеклаш» тартибини ўрнатинг

Уолл-стритда қандай қилиб пул топишларини билишни истайсизми? Албатта! Буни сиз билан бирга миллионлаб бошқа одамлар ҳам билишни истайдилар. Лекин, агар мен жавобини билганимда, қўлингиздаги китобнинг бир нусхаси 10 минг долларга баҳоланган бўларди. Дарвоқе, омадли биржа даллоллари қўллайдиган бир яхши ғоя бор. Бу ҳақда менга нью-йорклик Чарльз Робертсон айтиб берган. У сармоя тикиш борасида хизматлар кўрсатади. Мана, Робертсон айтиб берган воқеа:

«Мен Нью-Йоркка Техасдан дўстларим йиғиб берган йигирма минг доллар билан келганман. Уларни акциялар сотиб олишга тикмоқчи бўлдим. Фонд бозорининг ишини тушунаман, деб уйлагандим, лекин пулларимни охириги центигача йўқотдим. Тўғри, баъзи битимлардан кўп пул ишлаб олдим, лекин охирида барчасидан айрилдим.

Агар мен ўзимнинг пулларимни йўқотганимда, бунчалик хафа бўлмасдим. Аҳволим ачинарли, чунки бу дўстларимнинг пуллари эди. Улар етарлича бой бўлиб, зарар унчалик катта ҳисобланмаса-да, ташвишга тушгандим. Илк ташаббусимиз муваффақиятсизликка учрагач, дўстларим билан бўладиган янги учрашувни даҳшат билан кутардим. Бироқ, мени ҳайратга солиб, улар бунга унчалик аҳамият бермадилар, устига-устак, тузалмас некбин бўлиб чиқдилар.

Мен «ё устидан, ё остидан» тамойили бўйича иш тутганимни тушунардим. Бошқа кишиларнинг фикрига таяниб, асосан, омаддан умид қилгандим. Х.И.Филлипс айтганидек, мен ноталарни билмай туриб, «эшитиш қобилиятимга кўра» чалардим.

Хатоларим устида фикр юрита бошладим. Фонд бозорига қайтишимдан аввал иш жараёнини яхшироқ билиб олишим керак, деган қарорга келдим. Ўз қароримни амалга ошириш йўлларини ахтара бошладим ва тез орада биржа фаолияти тарихидаги энг омадли биржа ўйинчиси билан танишиб қолдим. Унинг исми Бэртон С.Кастл эди. Мен ундан кўп нарсаларни ўрганиб олишимга ишонардим, чунки Кастл фонд операцияларини бир неча йиллардан бери муваффақиятли

олиб борар, юксак обрӯга эга эди. Мен бундай муваффақият вазиятларнинг бир-бирига тўғри келиб қолиши ва омадга боғлиқ эмаслигини тушунардим.

У менга фонд бозоридаги аввалги операцияларим ҳақида бир неча савол берди. Кейин, фикримча, мазкур бизнесдаги энг муҳим қонидани айтди: «Мен биржа операцияларимнинг ҳар бири учун «зарарларни чеклаш» тартибини ўрнатганман. Дейлик, агар акцияларнинг ҳар бирини эллик доллардан сотиб олсам, улар учун «зарарларни чеклаш» тартибини дарҳол қирқ беш доллар даражасида белгилайман. Бу қуйидагини англатади: агар акциялар нархи беш банддан кўпроқ миқдорда камайса, улар автоматик тарзда сотилади. Шундай қилиб, менинг зарарларим бешта банд билан чекланиб қолади.

Муҳими, ақл билан ишлаш, – давом эттирди тажрибали устоз. – Ана шунда даромадингиз ўртача йигирма беш ёки, ҳатто эллик банддан иборат бўлади. Бинобарин, зарарларингизни бешта банд билан чеклаб, битимларингизнинг ярмидан камроғида хато қилишингиз ва барибир кўп пул ишлаб олишингиз мумкин».

Мен дарҳол бу тартибни қўллай бошладим. Уни ҳозиргача қўллайман. Бу мижозларим манфаатини ҳимоя қилиш ва кўп минглаб доллар ишлаб олишга ёрдам берди.

Аста-секин тушундимки, «зарарларни чеклаш» тартиби нафақат фонд бозорида, балки бошқа жабҳаларда ҳам иш бериши мумкин экан. «Зарарларни чеклаш» тартибини молиявий бўлмаган, хавотиримни келтириб чиқарадиган бошқа вазиятларда ҳам қўллай бошладим. Бу тартибни хавотир ёки хафагарчилик мени безор қиладиган ҳар қандай вазиятда ишлатадиган бўлдим. Ва у сеҳрли тарзда иш берди.

Масалан, мен кўпинча доимий тарзда кечикиб келадиган дўстим билан нонушта қиламан. Авваллари унинг кечикиши мени асабийлашишга мажбур қиларди. Дўстим нонуштанинг иккинчи қисмида етиб келарди. Ниҳоят, мен унга хавотирларга нисбатан қўллайдиган «зарарларни чеклаш» тартибим ҳақида сўзлаб бердим. «Билл, менинг «зарарларни чеклаш» тартибим учрашувимиз белгиланган вақтдан ўн дақиқа ўтгач ишга тушади, – дедим унга. – Агар сен кечикиб келсанг, битимимиз бекор қилинади ва мен кетаман».

Худойим! Мен кўп йиллар аввал бу тартибни сабрсизлигим, асабийлигим, ўз-ўзимни оқлашим, афсусларим, барча ақлий ва руҳий ҳаяжонларимга нисбатан қўллашга қанчалик муҳтож эдим. Нима учун руҳий осойишталигимга хавф соладиган ҳар бир ҳолатдан чиқиб кетиш йўлини топиш учун етарли тарзда соғлом фикрламадим? Ахир ўзимга шундай дейишим мумкин эди-ку: «Қулоқ сол, Дейл Карнеги, бу ҳақда фақатгина шу чегарагача хавотирланиш мумкин ва тамом». Нима учун мазкур тартибни аввалроқ қўлламадим?

Лекин ҳар ҳолда бир воқеа туфайли, сал бўлса-да соғлом фикр юритганим учун ўзимни мақтаб қўйишим керак. Ўшанда ҳаётимда оғир вазият ҳукм сурган, ҳақиқий таназзул даврим эди. Мен келажақдаги орзуларим ва режаларим барбод бўлаётганини кўрдим. Ёшим ўттиздан сал ошганди. Ҳаётимни романлар ёзишга бағишлашга қарор қилгандим. Мен иккинчи Франк Норрис, Жек Лондон ёки Томас Харди бўлмоқчи эдим.

Бу мақсад сари шунчалик интилдимки, биринчи жаҳон урушидан сўнг кучли инфляция вақтида доллари бор кишиларнинг яшаши осонроқ бўлгани боис, икки йил Европада яшадим. Катта асар ёздим. Унинг номи «Қор бўрони» эди. Романим нашриётлар томонидан ўз номига мос равишда, худди Дакота водийсида бўлиб ўтган қор бўрони каби кутиб олинди. Адабий агентим «Қор бўрони» ҳеч нимага арзимаслиги, менда бадиий асар ёзиш учун қобилият йўқлигини айтганида, юрагим деярли уришдан тўхтади. Унинг олдидан қандайдир карахт ҳолда чиқиб кетдим. Мен ларзага тушгандим. Чорраҳада турганим ва ҳаётимдаги энг муҳим қарорни қабул қилишим кераклигини тушундим. Нима қилишим керак? Қаерга борайин?

Карахтликдан чиққунимча ҳафталар ўтди. Ўша вақтда хавотирлар учун «зарарларни чеклаш» тартиби ҳақида эшитмагандим. Лекин ҳозир, ортимга ўгирилиб, мутлақо тўғри қилганимга аминман. Мен роман устида зўр бериб ишлаган ўша икки йилни ўчириб ташладим. Ҳа, юксак санъат билан шуғулланишга уриниш бўлганди. Лекин мен олға юришим керак. Ўзимнинг катта ёшдагилар учун машғулотларимни ташкил этиш ва ўтказишга боғлиқ ишимга қайтдим. Бўш вақтларимда таржимаи ҳоллар ва сиз ҳозир ўқиётганингиз каби умумий таълим китобларини ёздим.

Ўшанда қабул қилган қароримдан қувонч ҳис этаманми? Бундан хурсандманми? Ҳар гал, мазкур қарорим ҳақида ўйлаганимда, шунчалик кутаринкилик ҳис этаманки, кучада рақс тушгим келади! Очигини айтаман: мен иккинчи Томас Харди бўлмаганимдан бирор марта ҳам афсусланмаганман.

Юз йил аввал ярим тунда Уолден ҳавзаси қирғоғида бой-қушнинг ваҳимали овози эшитилиб турарди. Генри Торо ғоз патини қулбола сиёҳга ботирди ва кундалигига ёзди: «Мен «ҳаёт» деб атайдиган ҳар қандай нарсанинг баҳоси бугун ёки келажакда алмаштирилиши мумкин бўлган доимий ҳаракатланувчи субстанциялар сони билан аниқланади».

Бошқача сўзлар билан ифодалаганда, бу фикр шундай жаранглайди: фақатгина аҳмоқлар бирор нарсага унинг учун талаб қилинган ҳаётий кучлар миқдоридан кўпроқ тўлайдилар.

Лекин Гилберт ва Салливан худди шундай қилишди. Улар қувноқ шеър ва мусиқа ёзишар, аммо ўз ҳаётларини қандай қилиб хурсандчиликка тўлдириш ҳақида кам билишарди. Бу икковлон дунёдаги энг яхши оперетталарни ёзишди: «Сабр», «Этакча», «Микадо». Лекин ҳиссиётларини назорат қила олишмади. Ҳаётларини арзимас, масалан, гилам нархи каби аҳамиятсиз майда-чуйдалар билан қоронғилаштирдилар! Салливан улар сотиб олган театр учун гиламга буюртма берди. Ҳисоб-китобни қурган Гилберт эса ғазабланиб кетди. Бу масалада улар, ҳаттоки, судлашишгача бордилар. Шундан сўнг бир-бирларига бошқа ҳеч қачон гап қўшмадилар. Янги саҳна асари учун мусиқани Салливан Гилбертга почта орқали жўнатди. Сўзларини ёзганидан сўнг Гильберт ҳам худди шундай қилди. Бир куни томошабинларнинг қарасакларига жавоб бериш учун саҳнага чиқишга тўғри келди. Улар бир-бирларини кўрмаслик мақсадида, саҳнанинг қарама-қарши томонида туриб, турли томонга таъзим қилдилар. Салливан ва Гильбертда хафагарчилик учун, Линкольн амалга оширгандек, «зарарни чеклаш» тартибини ўрнатишга ақл етишмади.

Фуқаролар уруши вақтида, Линкольн ўз тарафдорлари унинг ёвуз душманларини қоралаётганларида, шундай деган: «Сизлар душманларимга нисбатан мендан кўра кўпроқ шахсий хуш кўрмасликни ҳис этасиз. Эҳтимол, бу менга етишмаётгандир, лекин мен ҳеч қачон, хуш кўрмаслик ўзини

оқлайди, деб ҳисобламаганман. Инсон умри шу қадар қисқаки, унинг ярмини баҳсларга сарфлашига йўл қўя олмайди. Агар кимдир менга қарши курашишни бас қилса, ўтган келишмовчиликларни ҳеч қачон унга қарши ишлатмайман».

Мен кекса холам Эдит ҳам Линкольн каби кечири олиш қобилиятига эга бўлишини истардим. У ва Фрэнк амаки гаровдаги фермада яшашарди. Бу жойдаги ер ҳосил бермайдиган, бегона ўтлар босиб кетган ва зовурлар билан бутунлай кавлаб ташланганди. Шу боис, улар зўрға кун кечиришар ва ҳар бир центни тежашарди. Лекин Эдит холам ўзининг хароба кулбасини безашни яхши кўрар, пардалар ва бошқа майда-чуйдалар сотиб оларди. Бу анжомларни Миссури штатининг Мэривилл шаҳридаги Дэн Эверсолга қарашли атторлик дўконидан кредитга сотиб оларди. Фрэнк амакини қарзлар хавотирга соларди. Унда ўсиб бораётган қарзлар борасида барча фермерларга хос кўркув бор эди. Шу боис, Дэн Эверсолдан хотинига қарзга мол бермасликни илтимос қилди. Эдит хола бу ҳақда эшитганида, ғзаби чек-чегара билмади. Айтиш керакки, мазкур воқеадан эллик йил ўтганидан сўнг ҳам у эридан қаттиқ хафа эди. Холам бу ҳақда кўп марта айтиб берганини эшитганман. Охири бор эслаётганида эса унинг ёши салкам саксонда эди. Мен шундай дедим: «Эдит хола, Фрэнк амаки ўшанда сизни ранжитган. Хато қилган, лекин сизнинг ярим асрдан буён шу ҳақда нолишингиз у киши қилган ишга нисбатан анча ёмонроқ, деб ўйламайсизми?» (Лекин бу саҳрода бақираётган одамнинг овозидай эди, у мени эшитмади).

Асабийлиги ва кексалиги Эдит холамга қимматга тушди. У буни шахсий руҳий осойишталиги билан ҳисоб-китоб қилди.

Бенжамин Франклин етти ёшга тулганида етмиш ёшида ҳам эслаб юрадиган хатога йўл қўйди. У ҳуштакли бўлишни жуда ҳам истарди. Шунчалик хоҳлардики, ўйинчоқлар дўконига бориб, нархини сўраб ўтирмай, сотувчига барча тангаларини узатди. «Кейин уйга қайтиб келдим, – деб ёзади Линкольн ўзининг дўстига етмиш йилдан кейин. – Уй бўйлаб югурганча мазза қилиб ҳуштак чалдим». Лекин акалари ва опалари, унинг ҳуштак учун ўз нархидан анча кўп пул тулаганини билгач, роса масҳара қилишди. Бенжамин Франклин, ўзининг сўзларига кўра, аламидан йиғлаган.

Орадан кўп йиллар ўтгач, дунёга таниқли сиёсий арбоб ва АҚШнинг Франциядаги элчиси бўлган Франклин ҳали-ҳануз ҳуштакка ошиқча тўлаганини эсларди. Бу унда «ҳуштакдан олинган барча лаззатлардан кўпроқ афсус» пайдо қиларди.

Лекин мазкур ҳаётий сабоқ учун Франклин, алалоқибат, унчалик катта нарх тўламади. «Мен ўсиб-улғайиб, одамлар билан танишганим сари уларнинг ҳаракатларини кузатардим. Ҳуштак учун ортиқча пул тўлаган кўпдан-кўп одамларни учратдим. Мухтасар қилиб айтганда, одатда, инсон зоти кулфатлари одамларнинг у ёки бу буюм қийматини нотўғри баҳолаши ва «ҳуштакка ортиқча пул тўлаши» туфайли келиб чиққанини англаб етдим».

Гелберт ва Салливан Эдит хола каби ҳуштакка ортиқча тўлашган. Дейл Карнеги ҳам вақти-вақти билан шундай айб қилиб турган.

Қарангки, бу тўдага дунё миқёсида машҳур икки роман — «Уруш ва тинчлик» ва «Анна Каренина» муаллифи, ўлмас даҳо Лев Толстой ҳам қўшилиб қолган.

Британия энциклопедиясида қайд этилишича, ҳаётининг сўнгги йигирма йилида Лев Толстой, эҳтимол, «дунёдаги энг обрўли одам бўлган». Толстой вафотигача йигирма йил — 1980 йилдан 1910 йил мобайнида унинг ҳузурига, ҳеч бўлмаса юзига бир назар ташлаш, овозини эшитиш ёки, ҳатто кийимини ушлаб кўриш илинжида сон-саноксиз мухлислар келган. Лев Толстой айтган ҳар бир ибора дарҳол ён дафтарчаларга туширилган ва «авлиё воқелигидай» қабул қилинган. Лекин гап оддий ҳаёт ҳақида кетганида, Лев Толстой Франклиннинг етти ёшидагига нисбатан камроқ соғлом фикр юритган! Унда соғлом фикр юритиш умуман бўлмаган.

Мен нимани назарда тутяпман? Лев Толстой ўзи ниҳоятда севган қизга уйланган. Улар шу қадар бахтли эдиларки, баъзан тиз чўкиб, шундай ажиб ва шодон ҳаёт кечириш имконини узоқроқ ато этишини Худодан ёлвориб сўрашарди. Лекин Лев Толстой уйланган қиз табиатан рашкчи эди. У қишлоқи либос кийиб олганча, эрининг ортидан, ҳатто ўрмонда ҳам пойлаб юрарди. Бу жанжалга сабаб бўла бошлади. У эрини, ҳаттоки ўзининг фарзандларига нисбатан ҳам рашк қиларди. Шу даражага бордики, бир куни бу аёл ўз қизининг суратига тўппончадан ўқ узди. У полда бир ал-

фозда ётар, заҳар солинган шишани лабига яқинлаштирганча, ўзини ўлдиришини айтиб таҳдид қиларди. Бу пайтда кўрқиб кетган болалар хона бурчагида ўтиришар ва даҳшатдан йиғлашарди.

Толстой нима қиларди? Агар дарғазаб бўлиб, жиҳозларни майдалай бошлаганида, мен уни айбламасдим, чунки бунинг учун етарлича асос бор эди. Лекин адиб анча ёмонроқ иш тутди: кундалик юрита бошлади! Бу «хўштаги» эди! Толстой келгуси авлодлар уни оқлаши ва барчасида хотинини айбашларини истарди. Хотини-чи? У нима қилди? Турган гапки, кундаликнинг ўзи ҳақида ёзилган варақларини йиртиб олар ва ёқиб юборарди. Қолаверса, у ўзининг шахсий кундалигини юрита бошлади ва барча кўргиликларда кўпол эрини айбларди. Бу аёл, ҳаттоки новелла ёзди ва «Айб кимда?» деб номлади. Унда ўз эрини уйдаги мустабид, ўзини эса жафокаш қилиб кўрсатди.

Барчаси қандай якун топди? Нима учун бу икки одам, Толстойнинг сўзларига кўра, уйларини ақлдан озганлар маконига айлантиришди? Шубҳасиз, бунинг бир неча сабаблари бор. Улардан бири шуки, иккаласи ҳам авлодларига жўшқин таъсир ўтказмоқчи эдилар. Бизнинг айнан улар ҳақидаги фикримиз ҳақида қайғуришарди! Оилавий муаммоларида улардан қайси бири айбдор эканлиги бугун қай биримизни қизиқтиради? Ҳеч кимни. Биз шахсий муаммоларимизни ҳал этиш билан бандмиз ва Толстойнинг оиласи ҳақида ўйлашга бир дақиқа ҳам вақтимиз йўқ. Бу икки бадбахт одам ўз хўштаклари учун нақадар катта нарх тўладилар. Эллик йил ҳақиқий дўзахда яшашди. Ҳеч бирида соғлом фикр бўлмагани, «Етар!» демагани боис шундай бўлди. «Кел, кечиктирмасдан, муносабатларимизда «зарарларни чеклаш» тартибини ўрнатайлик. Биз ҳаётимизни беҳуда ўтказаяпмиз. Кел, ҳозирнинг ўзида «Етар» деб айтайлик» дейиш учун етарлича соғлом фикр топилмади уларда.

Астойдил ишончим комилки, нарсаларнинг ҳақиқий баҳосини тушуниш руҳий осойишталикка олиб келадиган билимнинг энг муҳим сиридир. Ўйлайманки, агар биз бу нарсалар ҳаётимиз учун қанчалик муҳимлигини баҳолайдиган шахсий олтин андазамизни яратсак, хавотирларимизнинг эллик фозини дарҳол йўқ қилган бўлардик.

Шундай экан, хавотирланиш одатини у сизни энгмасидан олдин энгиш учун



5-ҚОИДАни адо этинг:

Сизда мақсадингиз сари салмоқли ҳаракатларни йўналтириш истаги пайдо бўлса-ю аммо уларни арзирли ҳисобламасангиз, ҳамма вақт тўхтанг ва ўзингизга учта савол беринг:

1. Бу масала мен учун қанчалик муҳим?
2. Мазкур масалага нисбатан «зарарларни чеклаш» тартибини қачон қўллашим ва уни унутишим керак?
3. Бу ҳуштакнинг асл баҳоси қанча? Унга ортиқча тўлаб юбормадимми?

11-боб

Қипиқларни арралашга уринманг

Ҳозир ишлаётган хонамнинг деразасидан қараб, боғимдаги майсазорда динозаврнинг бир нечта изини кўришим мумкин. Бу излар лой ва тошга муҳрланиб қолган. Мен уларни Йель университетининг Пибоди музейидан сотиб олганман. Изларнинг ёши 180 миллион йил эканлиги ҳақида музей сақловчисининг хати турибди. Ҳатто, ғирт аҳмоқнинг калласига ҳам бу изларни ўзгартириш учун 180 миллион йил орқага қайтиш фикри келмайди. Шунча йил ортга қайта олмаслигимиз ва уларни ўзгартириш мумкин эмаслиги борасидаги хавотир ундан-да бемаъни бўларди. Лекин орамиздан кўпчилигимиз айнан шу билан ҳам шуғулланамиз. Албатта, 180 сония аввал рўй берган воқеа оқибатларини ўзгартириш учун нимадир қилишимиз мумкин, лекин бўлиб ўтган воқеанинг ўзини ўзгартира олмаймиз.

Оламда ўтмиш воқеаларидан амалий (конструктив) фойдаланишнинг фақат битта усули мавжуд. Бу ҳам бўлса, хотиржам таҳлил қилиш, ўзимиз учун бирор наф олиш ва уларни унутишдир.

Мен шундай эканлигини биламан. Лекин бу тариқа иш тутиш учун ҳар доим ҳам жасоратим ва фаҳмим етадими?

Мазкур саволга жавоб бериш учун кўп йиллар аввал ўзим билан рўй берган мутлақо фантастик воқеа ҳақида айтиб бермоқчиман. Гап шундаки, менинг уч юз минг доллардан ошиқ маблағим бор эди, лекин бир цент ҳам даромад олмай, уларни йўқотдим.

Шундай бўлди: мен катта ёшдагиларни ўқитиш соҳасида йирик корхона ташкил қилдим. Кўпгина шаҳарларда бўлимлар очдим ва қўшимча харажатлар, рекламани қоплаш учун анча маблағ сарфладим. Ўқитиш билан шунчалик банд эдимки, бу пулларни назорат қилиш борасида имкониятга ҳам, истакка ҳам эга эмасдим. Ҳаддан зиёд тажрибасиз эдим. Менга тажрибали молиявий директор кераклигини тушунмасдим.

Лекин бир йил ўтгач, ишнинг ҳақиқий аҳволи ҳақида билиб қолдим. Бу мени ҳушимга келтирди ва хижолатда қолдирди. Катта маблағ сарфлаганимга қарамасдан, зиғирча даромад кўрмаганимни билиб олдим. Мен иккита қадам қўйишим керак эди. Биринчидан, соғлом фикрга эга бўлишим ва қора танли олим Жорж Вашингтон Карвернинг бир умр йиққан маблағи банкда йўқ бўлиб кетганини эшитганида қилган ишини амалга оширишим керак эди. Карвердан, хонавайрон бўлганингиз ўзингизга маълумми, дейишганида, у: «Ҳа, мен бу ҳақда эшитдим», – деб жавоб берган ва ишини давом эттирган. Карвер касодга учрагани борасида унутди. Буни шу қадар пухта амалга оширдики, кейин сира эсламади.

Иккинчидан, мен қуйидагиларни адо этишим: хатоларимни таҳлил қилишим ва ундан бир умрлик сабоқ олишим керак эди.

Лекин, очиғини айтганда, биринчисини ҳам, иккинчисини ҳам амалга оширмадим. Бунинг ўрнига хавотирга тушдим. Кўп ойлар мобайнида туманда юргандай яшадим. Уйқу ва иштаҳамни йўқотдим. Бу улкан хатодан сабоқ чиқариш ўрнига мен шу зайлда давом эттирдим ва хатони биров кичикроқ кўламда такорладим!

Бундай бемаъни феъл-атвори тан олишим жуда ноқулай. Лекин мен кўп йиллар аввал «маълум вазиятда тўғри иш тутишни ўрганадиган йигирма кишидан бири бўлгандан кўра, йигирма кишига буни ўргатиш осон»лигига амин бўлдим.

Афсуски, мен Нью-Йоркдаги Жорж Вашингтон номли мактабнинг доктор Пол Брендуайн синфида шуғулланиш

шарафига эга бўлмаганман. Ахир Аллен Сондерс айнан шу инсоннинг қулида таҳсил олган. Жаноб Аллен Сондерс менга гигиена ўқитувчиси Пол Брендуйн унинг ҳаётидаги энг муҳим сабоқлардан бирини берганини ҳикоя қилиб берган:

«Мен ўсмирлигимда бўлар-бўлмасга хавотирланаверардим. Йўл қўйган хатоларимдан ниҳоятда ташвишланардим. Имтиҳондан кейин, одатда, тун бўйи ухлмас ва тирноқларимни кемирар, чунки муваффақиятсизликдан қўрқардим. Мен қилган ишим борасида ҳам қайғуришни бас қилмас, барчасини бошқача тарзда амалга оширишни хоҳлардим. Доимо айтганларим борасида қайғурар ва буни яхшироқ ифодалашни истардим.

Бир куни синфимиз илмий лабораторияга борди. У ерда ўқитувчи бўлиб, стол устида эса сут солинган шиша турарди. Биз парталарга ўтирдик. Сут солинган шишага қараб, бунинг гигиена дарсига қандай алоқаси бор, деб ўйладик. Кутилмаганда доктор Пол Брендуйн ўрнидан турди ва шишани чаноққа (раковинага) ташлади. Шиша тарақлаб синди, у эса баланд овозда шундай деди: «Тўкилган сут туфайли йиғламанг!»

Шундан сўнг Брендуйн биздан чаноқ олди ва келиш ва шиша парчаларига қарашимизни илтимос қилди. «Яхшилаб қаранг, — деди у, — ва бу сабоқни бир умрга эслаб қолинг. Сут тўкилиб кетди, у йўқ. Қуриб турибсизки, сут канализация қувурига оқиб кетди. Дунёдаги ҳеч нима бу сутнинг бир томчисини ҳам орқага қайтара олмайди. Агар биз бироз эҳтиёткорроқ бўлганимизда, сутни тўкиб юбормаслик мумкин эди, лекин энди жуда кеч. Биз қила оладиган ягона иш — у ҳақда унутиш ва олға ҳаракатланишдир».

Бу кичик томоша менинг хотирамда узоқ сақланиб қолди. Стереометрия ва лотин тили ҳақида бизга айтилган барча маълумотларни унутганимда ҳам уни эслаб юрдим. Аслида, амалий ҳаёт тажрибаси нуқтаи назаридан, бу сабоқ тўрт йил ўқишимиз мобайнида барча фанлардан кўра кўпроқ нарсани берди.

У мени имкон қадар сутни тўкиб юбормасликка, лекин мабодо мазкур ҳодиса юз бериб, сут тўкилса ва қувурга оқиб кетса, у ҳақда бутунлай унутишга ўргатди».

Баъзи китобхонлар бу «тўкилган сут борасида йиғламанг» ёки «йўқотган нарсани қайтариб бўлмайди» қабили-

даги мақолаларнинг жузъий бир тури эканлиги борасида кесатишлари мумкин. Туғри, сийқаси чиққан ва куп чайналган ҳақиқат. Минг марталаб эшитганингизни биламан. Лекин мен, шунингдек, мазкур чайналган мақоллар бутун инсоният донишмандлигининг асрлар давомида сайқалланган энг асл моҳиятига эга эканлигига ҳам аминман. Улар инсониятнинг узоқ асрлик тажрибаси туфайли туғилган ва юз йиллар мобайнида авлоддан-авлодга етказиб берилган. Агар сиз барча асрларнинг улуғ мутафаккирлари ёзган бор манбаларни ўрганиш имконига эга бўлганингизда ҳам «*Сакраб утмай, «хўп» дема*» ёки «*Йўқолганига қайғурма, топилганига қувон*» каби сийқаси чиққан мақоллардан кўра, хавотир ҳақида муҳим ва чуқур мазмунга эга гапни топа олмайсиз. Агар биз мақоллар борасида кесатиш ўрнига улардан фақат мазкур иккитасини амалиётда қўлласак, бу каби китоб мутлақо керак бўлмайди. Қолаверса, агар кўплаб эски мақолларни амалиётда қўллаганимизда, деярли мукамал ҳаётни йўлга қўйган бўлардик. Лекин билим фақат амалиётда қўлланилганида куч ҳисобланади. Ушбу китобнинг мақсади сизга қандайдир янги гапни айтиш эмас, балки эскидан маълум нарсаларни эслатиб қўйиш, сизни ҳаракатга ундаш ва кўҳна ҳақиқатларни амалиётда қўллашга илҳомлантиришдан иборатдир.

Мен ҳамиша марҳум Фред Фуллер каби кишиларга қойил қолганман. Улар бундай эски ҳақиқатларни янгича тарзда ёрқин тарзда кўрсатиш иқтидорига эгадирлар. Фред Фуллер Шедд «Филадельфия буллетин» газетасининг муҳаррири эди. У коллеж битирувчиларига мурожаат қилар экан, сўради: «Ораларингизда ким ўз ҳаёти мобайнида ўтин арралаган? Қўлингизни кўтаринг». Иштирок этаётганларнинг аксарияти қўлини кўтарди. Фуллер яна сўради: «Ким ўз ҳаётида қипиқларни арралаган?» Бирорта ҳам қўл кўтарилмади.

«Албатта, ҳеч ким қипиқларни арралай олмайди!» – хитоб қилди жаноб Шедд. – Улар аллақачон арраланган. Ўтмиш ҳам худди шундай. Сиз ўтмишда бўлиб ўтган воқеалар ҳақида қайғура бошлаганингизда, қипиқларни «арралаш билан шуғулланасиз».

Бейсболнинг буюк устаси Конни Мак саксон бирга кирганида, ундан: «Мағлубиятлар борасида қайғурганмисиз?» – деб сўрадим.

«Ҳа, авваллари бу ҳақда қайғулардим, албатта, – жавоб берди у, – лекин кўп йиллар бурун бу бемаъни одатдан қутулдим. Қайғуриш мутлақо бефойда эканлигини тушундим. Агар сув оқиб кетган бўлса, унинг ёрдамида дон янчиб бўлмайди».

Шубҳасиз, сиз оқиб кетган сув ёрдамида дон янча олмайсиз. Лекин бу ҳақда қайғура бошласангиз, юзингизни ажинларга тўлдиришингиз ва ошқозон ярасини орттириб олишингиз мумкин.

Ўтган йили шукроналик кунда мен Жек Демпси билан тушлик қилдим. Биз қайлага солинган курка гўштани тановул қилаётганимизда, у Таннига оғир вазн бўйича чемпионлик унвонини ютқазиб қўйган жанги ҳақида ҳикоя қилиб берди. Табиийки, бу унинг иззат-нафсига зарба бўлган. «Жангнинг ўртасида, – деди Жон Демпси, – мен тўсатдан чол бўлиб қолганимни тушундим... Унинг раунд охирига келиб ҳалигача оёқда турган бўлсам-да, лекин бу деярли тамом, дегани эди. Юзим шишиб кетган ва шилинганди. Кўзларимни деярли очолмасдим. Рефери Жин Таннининг қўлини кутарганини кўрдим. Бу унинг ғалабасини англатарди... Мен энди чемпион эмасдим. Ёмғир ёғар, мен оломон орасидан кийиниш хонасига ўтиб борардим. Бир неча одам қўлимдан тутмоқчи бўлди. Баъзиларининг кўзларида ёш бор эди.

Бир йилдан кейин яна Танни билан жангим бўлиб ўтди. Лекин барчаси бефойда эди. Мен тамом бўлгандим. Рўй берган барча ҳодисалар ҳақида қайғуришдан ўзини тийиб туролмасдим. Кейин ўзимга-ўзим дедим: «Мен ўтмиш билан яшамоқчи ва тўкилган сут туфайли йиғламоқчи эмасман. Бу зарбани ўтказиб юбормайман. Мени қўлатишига йўл қўймайман».

Жек Демпси буни аниқ адо этди. Қандай қилиб? У ҳамма вақт: «Мен ўтмиш ҳақида хавотирланмайман», деб такрорладими? Йўқ, бу Демпсини фақатгина рўй берган воқеа ҳақида қайғуришга мажбур қилган бўларди. У хотирасидан ўша мағлубиятни «ўчириб ташлади ва бўлғуси режаларга фикрини жамлади. Бродвейда «Жек Демпси» ресторани ва 57-кўчада «Буюк шимол меҳмонхонаси»ни очиб, шундай қилди. Буни боксчиларнинг совринли жанглари ва кўрғазмали чиқишларини ташкил этиш орқали амалга оширди. «Мен кейинги ўн йилни, – деди у, – чемпион бўлган давримдан яхшироқ ўтказдим».

Жаноб Демпси менга жуда кам ўқиганини айтган, лекин ҳатто ўқимай туриб, Шекспир маслаҳатига амал қилган:

«Донишманд одам ҳафсаласи пир бўлиб ўтирмайди. У йўқотгани ҳақида аюҳаннос солмайди, лекин ғайрат билан ўз зарарини қоплашга уринади».

Мен тарихий ва биографик романларни ўқиб, одамларнинг оғир синовларда ўзларини қандай тутганларини кузатганман. Баъзиларнинг хавотир ва фожиали воқеаларни ўз ҳаётидан «ўчириб ташлагани» ва ниҳоятда бахтли яшашни давом эттираётганидан ларзага тушаман ва илҳомланаман.

Бир куни Синг-Синг қамоқхонасига ташриф буюрдим. У ерда маҳбусларнинг девор ортидаги одамлардан кам бўлмаган даражада бахтли кўринишлари мени ҳайратга солди. Бу ҳақда ўша пайтда қамоқхона бошлиғи вазифасини эгаллаб турган Льюис Е. Лоуэсга айтдим. У жиноятчилар биринчи бор Синг Сингга тушганларида кўпинча алам ва ғазабни ҳис этишларини айтди. Лекин бир неча ой ўтгач, кўпчилик соғлом фикр юритиб, ўз бахтсизликларини «ўчириб ташлайди», мослашади, қамоқхона ҳаёти тартибларини хотиржам қабул қилиб, уни иложи борича яхшилашга уринади. Лоуэс менга қамоқхона полизи ва боғида ишлаётганида кўшиқ айтадиган бир боғбон-маҳбус ҳақида гапириб берди.

Кўшиқ шайдоси бўлган бу маҳбус кўпчилигимизга нисбатан кўпроқ соғлом фикр юритган. У шуни биларди:

*Яратган курсаткич бармоғи-ла ёзар,
Сўнг йўлида давом этар.
Сизнинг барча тақводорлигу шуурингиз
Бу Бармоқни ортга қайтариш ёхуд
ярим сатр ўчиришни эплай олмас,
Дув-дув оққан кўз ёшларингиз
Битта сўзни юва олмас.*

Шундай экан, кўз ёши тўкишдан нима маъни бор? Биз кўпол хато ва ножўя қилиқларга йўл қўямиз, албатта. Нима бўпти? Ким хато қилмайди? Ҳатто, Наполеон ҳам асосий жангларининг учдан бирида мағлубиятга учраган. Бизнинг ғалаба ва мағлубиятларимиз Наполеонникига нисбатан ёмон бўлмаслиги мумкин. Ким билади?

Лекин нима бўлганда ҳам, бутун бошли қирол отлиқлари ва қўшини ҳам бизнинг ўтмишимизни орқага қайтара олмайди.
Шу боис



6-ҚОИДАни унутманг:

Қипиқларни арралашга уринманг.



ХУЛОСА

1-ҚОИДА:

Ўзингизни иш билан банд қилиб, онгингиздан хавотирни сиқиб чиқаринг. Фаол иш — зерикиш ва гамгинликни терапевтик даволашнинг энг яхши йўлларида бири.

2-ҚОИДА:

Майда-чуйдалар ҳақида қайғурманг. Ҳаётингизга бостириб кираётган бу иқир-чиқирлар, чумолиларнинг бахтингизни вайрон қилишига изн берманг.

3-ҚОИДА:

Хавотирдан халос бўлиш учун улкан сонлар қонунини қўлланг. Ўзингиздан сўранг: «Бу воқеанинг рўй бериш эҳтимоли қанчалик катта?»

4-ҚОИДА:

Муқаррарликни қабул қилинг. Агар вазият сизнинг кучларингиз ва имкониятларингиздан устун бўлса ва муайян вазиятни ўзгартира олмасангиз, ўзингизга уқтиринг: «Бу шундай. Бошқача бўлиши мумкин эмас».

5-ҚОИДА:

Хавотирларингиз учун «зарарларни чеклаш» тартибини ўрнатинг. У ёки бу ҳолатнинг хавотирингизга қанчалик лойиқ эканлиги ҳақида қарор қабул қилинг. Бу ҳолатнинг муносиблигидан ортиқча хавотирга тушманг.

6-ҚОИДА:

Ўтмиш ўз мурдаларини ўзи дафн этсин. Қипиқларни арраламанг.

IV ҚИСМ

АТРОФИНГИЗНИ ҲАҚИДА ТУРГАН МУҲИТГА НИСБАТАН СИЗГА ТИНЧЛИК ВА БАХТ КЕЛТИРУВЧИ МУНОСАБАТНИ ИШЛАБ ЧИҚИШНИНГ ЕТТИ УСУЛИ

12-боб

Ҳаётингизни ўзгартириши мумкин бўлган етти сўз

Бир неча йил аввал мендан бир радиоэшиттириш саволига жавоб беришимни илтимос қилишди: «Сизнинг ҳаётингиздаги энг муҳим сабоқ қайси?»

Жавоби осон эди: ҳозиргача мен ўзлаштирган энг муҳим сабоқ бизнинг нима ҳақида ўйлашимиз муҳимлигини тушунишдан иборат. Агар мен сизнинг ўйларингизни топсам, кимлигингизни биламан. Фикрларимиз бизни яратади. Ақлий ҳолатимиз тақдиримизни аниқлаб берадиган энг муҳим омил ҳисобланади. Эмерсон шундай деганди: «Одам, бу – кун давомида ўйлаётган воқеадир». Ва у қандай қилиб бошқа нимадир бўлиши мумкин?

Энди мен мутлақо аниқ биламанки, биз дуч келадиган энг катта муаммо фикрларимизга тўғри йўналиш беришдан иборат. Агар буни уддаласак, барча муаммоларимизни ҳал қилишга имкон берувчи йўлга чиқамиз. Рим империясини бошқарган буюк файласуф Марк Аврелий мазкур фикрни тақдирни ўзгартириб юборадиган еттита сўзда умумлаштирган: «Бизнинг ҳаётимиз – ўзимиз у ҳақида нималарни ўйлаётганимиздир».

Агар фикр-ўйларимиз бахтга лиммо-лим бўлса, албатта, бахтли бўламиз. Маъюсликка тўла экан, ғамга ботамиз ва ўзимизни бахтсиз, деб ҳисоблаймиз. Агар касалликлар ҳақида ўйласак, ҳақиқатан ҳам бетобланиб қолишимиз мумкин. Муваффақиятсизлик борасида фикрласак, шубҳасиз, унга йўлиқамиз. Агар ўзимизга нисбатан нуқул ачинаверсак, барча биздан қоча бошлайди.

Норман Винсент Пил айтган: «Ўзингиз ҳақингизда ўйлаётганингиз – сиз эмас, балки айнан ўйлаётганингиз – сиз бўласиз».

Сиз мени ўзингизнинг барча муаммоларингизга нисбатан энгил ва асоссиз умид-ишонч билан тўлган муносабатлар-

ни ҳимоя қияпти, деб уйлайсизми? Афсуски, йўқ. Ҳаёт бу қадар оддий эмас. Бироқ мен ҳақиқатан ҳам салбий тарзда эмас, балки ижобий томонлама фикрлаш заруриятини ҳимоя қиламан. Бошқача қилиб айтганда, биз муаммоларимиз борасида шуғулланишимиз, лекин улар ҳақида хавотирланмаслигимиз керак. «Шуғулланиш» ва «хавотирланиш» сўзлари орасида қандай фарқ бор? Бир мисол келтираман. Ҳар гал, Нью-Йоркнинг автомобилларга тулиб кетган кучаларини кесиб ўтатганимда, мен қилаётган ишим билан банд бўламан, лекин ундан хавотирга тушмайман. Муаммо билан шуғулланиш унинг моҳиятини англаш ва ҳал қилишнинг режали қадамлар қуйилишини англатади. Хавотирланиш мазкур муаммо атрофида мулоҳазасиз равишда, талвасага тушиб айланишни англатади.

Инсон жиддий муаммони ҳал этиш билан банд бўлиши, лекин айна пайтда кучада бошини баланд кўтариб, устки кийими ёқасига гул тақиб юриши мумкин. Мен Лоуэлл Томас ўзини ана шу тарзда тутганини кўрганман. Бу Лоуэлл Томасга биринчи жаҳон уруши вақтидаги Алленби ва Лоуренс компаниялари ҳақида машҳур фильмларини тақдим этишида ёрдам берган пайтимда рўй берган. Томас ва ёрдамчилари мазкур операцияларнинг турли лавҳаларини салкам олти фронтда тасвирга олганлар. Улардан энг яхшилари Т.Е.Лоуренс ва гузал араб армияси тасвирланган фотоматериаллар, шунингдек, Алленбининг Муқаддас ерни забт этганлиги ҳақидаги тасмалар эди. Ушбу маълумотларга илова қилинган ҳикоялари «Алленби билан Фаластинда ва Лоуренс билан Арабистонда» деб аталарди. У Лондон ва бутун дунёда ҳақиқий шов-шувга сабаб бўлди. Лоуренс маърузалари муносабати билан Лондонда опера мавсуми очилиши олти ҳафтага кечиктирилди. Бу унга мисли қўрилмаган саргузаштлари ҳақида ҳикоя қилишни давом эттириш, фотосуратлари ва фильмларини Конвент-Гардендаги Қироллик опера театрида намойиш қилишига имкон берди.

Лондондаги бундай дабдабазликдан сўнг Лоуренс куплаб мамлакатларда муваффақиятга эришди. Кейин икки йил давомида Ҳиндистон ва Афғонистон ҳаёти ҳақида фильмни тасвирга олди. Лекин ақлга сиғмайдиган куплаб муваффақи-

ятсизликлардан сўнг у чўнтагида бир чақасиз Лондонда пайдо бўлди. Ушанда мен Лоуренс билан бирга эдим. Лайон Корнер-Хауздаги арзон ошхоналарда тушлик қилганимизни эслайман. Агар Жеймс Макби исмли таниқли шотланд актёридан қарз олмаганимизда, шунга ҳам эришолмасдик. Лекин гап шундаки, ҳатто катта қарзга ботиб, муваффақиятсизликка учраган бўлса-да, Лоуренс хавотирланмас, аксинча муаммоларини ҳал қилиш билан шуғулланарди. У, агар қийинчиликлар олдида таслим бўлса, ҳеч кимга, жумладан, қарз берганларга ҳам ўзининг сира нафи тегмаслигини биларди. Шунинг учун ҳар бир куни, ҳар бир тонгини гул сотиб олиш ва устки кийими ёқасига тақиб олиш билан бошларди. У Оксфорд-стрит бўйлаб бошини адл кўтарганча, бардам ўтарди. Лоуренс ижобий фикрлар, жасоратини йўқотмас ва муваффақиятсизлик ўзини енгшига йўл қўймасди. Унинг нуқтаи назарига кўра, муваффақиятсизлик, бу – ўйиннинг бир лавҳаси, ўз ишида юксак даражага эришмоқчи бўлганлар учун фойдали машқ эди.

Бизнинг фикрларимиз, ҳатто жисмоний кучларимизга ҳам мисли кўрилмаган даражада таъсир кўрсатиши мумкин. Таниқли инглиз руҳшуноси Ж.А.Хэдфилд ўзининг «Куч психологияси» номли ажойиб китобида бу далилни намоён этувчи ҳайратланарли мисол келтирган. «Мен уч нафар эркақдан ўзларининг кучига фикран таъсир қилиб, ишонтириш бўйича тестдан ўтишларини сўрадим, – ёзади у. – Ўлчовлар динамометр ёрдамида амалга оширилди». Хэдфилд улардан динамометрни кучи борица сиқишни илтимос қилди. Тажриба шартлари уч маротаба ўзгартирилди.

Одатдаги шароитларда, яъни синалаётганлар бедорлигида ўтказилганида, динамометр кўрсаткичлари ўртача 101 фунт бўлди. Кейин синалаётганлар гипноз ҳолатига туширилди, уларни «кўрсаткичлар жуда заиф», деб ишонтирилди. Ўрта кўрсаткич 29 фунт бўлди. Бу эса – улар меъёрий кучининг учдан биридир (синовдан ўтказилаётганлардан бири профессионал боксчи эди, унга жуда заиф эканлигини айтишганида, ўзининг сўзларига кўра, қўли «боланикидай жуда кичкина бўлиб қолган»). Учинчи гал барчаларини гипноз остида, жуда кучли, деб ишонтиришди, ўртача кўрсаткич 142 фунтни ташкил этди. Демак, уларнинг онги катта жисмо-

ний куч ҳақидаги ижобий фикрлар билан тўлдирилганида, мавжуд жисмоний кучи деярли эллик фоизга ошган.

Бизнинг ички руҳий ҳолатимиз ана шундай мисли қўрилмаган қудратга эга.

Фикрларимиз ҳақиқатан ҳам сеҳрли кучга эгаллигини кўрсатиш учун Америка тарихидан ҳайратланарли бир воқеа ҳақида ҳикоя қилиб беришга ижозат беринг.

Октябрнинг совуқ туни, фуқаролар уруши тугаганидан кейинги вақтлар эди. Орадан кўп ўтмай, Массачусетс штатининг Эймсбери шаҳрида яшовчи истеъфодаги денгиз капитани беваси Уэбстер хонимнинг эшигини кўзга ташланмайдиган, ҳўрланган ва бошпанасиз бир тиланчи хотин тақиллатди.

Онахон эшикни очди. Бўсағада кичкина, нотавон, «юз фунтдан сал кўпроқ вазн босадиган кўрқиб кетган одам жусаси» турарди. Нотаниш аёл Гловер хоним эди. У кеча-ю кундуз ўй-хаёллари ўзига тинчлик бермаётгани, бир улуғвор муаммо устида мулоҳаза юритиб, ишлаб чиқиши кераклиги, бунинг учун эса бошпана зарурлигини айтди.

«Сиз шу ерда қолишингиз мумкин, – таклиф қилди Уэбстер хоним. – Бу улкан уйда мен мутлақо бир ўзимман».

Агар таътил туфайли тутинган ўғил Билл Эллис Нью-Йоркдан келмаганида Гловер хоним онахоннинг уйида бутунлай қолган бўларди. У Гловер хонимни учратганида қичқириб юборди: «Менга бу уйда дайди аёлларнинг кераги йўқ». Сўнг қўполлик билан аёлни эшикдан ёмғирли кўчага ҳайдаб чиқарди.

Ана шу ерда воқеанинг энг ажойиб қисми бошланади. Билл Эллис уйдан қувиб чиқарган бу дайди аёлга дунёдаги энг машҳур мутафаккир аёл бўлиш насиб этган. Ҳозирги пайтда унинг миллионлаб издошлари бор. Улар бу аёлни Мэри Бейкер Эдди номи билан танишади. У насроний фани диний таълимоти асосчисидир.

Бироқ буларнинг барчаси ҳали олдинда, ҳаёт эса ҳозирча унга фақат касалликлар, қайғу ва бахтсизликлар берарди. Гловер хонимнинг биринчи эри тўйдан сўнг кўп ўтмасдан вафот этди. Иккинчи эри уни ташлаб кетди ва турмуш қўрган аёл билан топишди. Кейинчалик бу эркак қариялар уйда вафот этди. Аёлнинг фақат бир фарзанди – ўғли бўлиб,

муҳтожлик, касаллик ва зикналик тўрт ёшлигида гудакдан воз кечишга мажбур қилди. У болани топа олмай, ўттиз бир йил давомида нуридийдасини кўрмади.

Эдди хонимнинг соғлиғи яхши бўлмагани боис, узоқ йиллар давомида, ўзи номлаган «маънавий даволаш фани»га қизиқиш билдирган. Унинг тақдири Массачусетс штатининг Линн шаҳрида кескин ўзгарди. Уша совуқ кунда Эдди хоним шаҳар маркази томон кетаётганди. Кутилмаганда у музлаган йўлакдан сирпаниб кетди ва йиқилди: ҳушини йўқотди. Умуртқаси кучли лат еди. Унинг бутун танаси тортишиб қолганди. Шифокорлар, ўлади, деб ҳисоблашди. Агар қандайдир муъжиза юз бериб тирик қолса, барибир ҳеч қачон юра олмайди, деб ўйлашди.

Кўпчилик, шифохона каравоти унинг учун ўлими олдидан сўнгги бошпана бўлди, деб ҳисоблашган. Тушакка михланган Мэри Бейкер Эдди Библияни очди ва, ўзининг сўзларига кўра, Муқаддас Рухга эргашиб, Инжилдан қуйидаги сўзларни ўқиди: «Ва, мана, унинг олдида дармонсиз, тушакка ётқизилган кимсани олиб келишди. Ва уларнинг эътиқодини кўриб, Исо дармонсизга деди: дадил бўл, бола! Сенинг барча гуноҳларинг кечирилди... Тур, тушагингни ол ва уйингга жўна. Ва у турди, тушагини олди ва ўз уйига равона бўлди». (Инжил, IX. 2-7).

Бу сўзлар, Эдди хонимнинг айтишича, ичида шундай куч, шундай эътиқод, шундай шифобахш куч турткисини яратдики, у «дарҳол каравотдан турди ва юриб кетди».

«Мазкур воқеа, — деганди Эдди хоним, — шифо топишим ва бошқаларга ёрдам бериш усулини кашф этишимга олиб келган. Худди Ньютоннинг тушган олмаси каби бўлди... Мен илмий асосда англадимки, барчасининг сабабчиси Онг экан ва ҳар бир воқеа руҳий (ментал) табиатга эга».

Мэри Байкер Эдди шу тарзда «Насроний фани» деб аталувчи янги диний оқим асосчиси ва олий руҳонийсига айланди. Бу аёл киши асос солган ва бутун дунё бўйлаб издошлари бўлган ягона динлардан биридир.

Эҳтимол, сиз ҳозир ўзингизга: «Манови Карнеги «Насроний фани» тарафдорларини тўплаяпти» деётгандирсиз? Йўқ, хато қиласиз. Мен бу дин тарафдори эмасман. Лекин қанчалик узоқ яшасам, фикр улкан кучга эга эканлигига амин

бўлмоқдаман. Мен ўттиз беш йилдан бери ўқитувчилик фаолияти билан шуғулланаман. Ўзининг фикрлаш тарзини ўзгартириб, хавотир, қўрқув ва турли хил касалликлардан қутулган ва, ҳаттоки ҳаётини ўзгартира олган одамларни биламан. Биламан! Биламан! Биламан! Шахсан ўзим юзлаб маротаба бундан мисли қўрилмаган ўзгаришлар рўй берганининг гувоҳи бўлганман. Уларни шунчалик кўп кўрганманки, аллақачон менда ҳайрат уйғотмайди.

Мен чуқур аминманки, бизнинг руҳий хотиржамлигимиз ва дунёни қувониб қабул қилишимиз қаерда турганимиз, нимага эғалигимиз ёки кимлигимизга эмас, балки фақатгина фикрларимиз қай даражада эканлигига боғлиқ. Бунда ташқи шароитлар жуда кам таъсир кўрсатади. Масалан, Браун исмли чол билан бўлиб ўтган воқеани олайлик. Уни Америка Қўшма Штатларининг Харперс-Ферридаги ҳарбий омборхонасини босиб олгани ва қўлларини кўзғолон кўтаришга урингани учун осийди. Браун дор тагига ўз тобутининг устига миниб келди. Унинг ёнидаги қамоқхона нозири асабийлашар, хавотирланар, кекса Жон эса хотиржам ва совуққон эди. У Виржиниядаги Блу-Риж тоғларига қараб, хитоб қилди: «Нақадар ажойиб маскан! Мен ҳеч қачон уни росманасига томоша қилиш имкониятига эга бўлмаганман».

Ёки, масалан, Роберт Фальконе Скотт ва у билан биринчи бўлиб Шимолий қутбга етиб борган шерикларига доир воқеа. Уларнинг орқага қайтиш йўли – эҳтимол, инсон бошига тушган энг оғир саёҳат бўлгандир. Чунки озиқ-овқат ва ёқилғи тугаганди. Улар турган жойда кучли бўрон қутарилганлиги боис олға юра олмасдилар. Бўрон ўн бир кеча-ю кундуз қутурди. Унинг кучи шунчалик эдики, қутб музига жўяклар билан қопланди. Саёҳатчилар ўлимга мубтало эканликларини билишарди. Бундай фавқулодда вазият учун уларда махсус қорадори захираси бор эди. Унинг катта миқдорини қабул қилиб, ёқимли орзулар оғушида абдулабад ухлаб қолишлари мумкин эди. Лекин саёҳатчилар бундай йўл билан боришни истамай, ўлим олдидан «қувноқ қўшиқлар куйладилар». Биз уларнинг шундай қилганларини биламиз, чунки орадан саккиз ойдан сўнг музлаган жасадлари устидан қутқарув экспедицияси топиб олган видолашув хатида шу ҳақда ёзилганди.

Ҳа, агар биз онгимизни ижодий фикрлар, жасорат ва хотиржамлик билан тўлдирсак, дор тагига ўз тобутимиз устида ўтирган ҳолда бораётиб, мавжуд манзарадан лаззатланишимиз мумкин. Совуқ ва очликдан ўлаётиб, чодирда «қувноқ ашулалар»ни куйлай оламиз.

Уч юз йил аввал сўқир Мильтон ўзи учун айнан шу ҳақиқатни кашф этган:

*Инсон мияси унинг дузахни жаннат ёхуд
Осмонни тубсизликка ўзгартиришга қодир
Шахсий оламидир бешак-шубҳасиз.*

Наполеон ва Хелен Келлер бу сатрларга ёрқин мисол бўлишлари мумкин. Наполеон, одатда, одамзод интиладиган барча шарт-шароитга эга эди: шон-шухрат, бойлик, ҳокимият. Шунга қарамай, у Авлиё Елена оролида шундай деди: «Бутун ҳаётим мобайнида менинг олтита бахтли куним ҳам бўлмаган». Кар, гунг ва сўқир Хелен Келлер эса шундай ҳисобларди: «Ҳаёт ниҳоятда гўзал!»

Агар мен ярим асрлик умрим мобайнида умуман нимадир урганган бўлсам, бу шунинг учунки, «қалбингизга ўзингиздан бошқа ҳеч нима тинчлик бахш этолмайди».

Мазкур сўзлар орқали, бир вақтлар Эмерсон айтган сўзларни такрорлашга уринмоқдаман. Унинг «Ўзига ишонч» эссесининг энг охирида ажойиб сўзлар бор: «Сиёсий ғалаба, ижара ҳақидан тушадиган даромаднинг ошиши, соғайиш, дўстнинг қайтиши ёки ҳаётингиздаги бошқа бирор ташқи воқеалар кайфиятингизни кўтаради. Сиз, олдинда фақат ёруғ кунлар бор, деб ўйлайсиз. Бунга ишонманг. Бундай бўлмайди. Сизнинг қалбингизга ўзингиздан бошқа ҳеч нима тинчлик олиб кира олмайди».

Матонатли улуғ файласуф Эпиктет «ўсма ва чипқон»ларни даф қилишдан кўра, онгимиздан нохуш фикрларни йўқотиш билан кўпроқ шуғулланишимиз кераклигини айтган.

Мазкур сўзлар ун тўққиз аср олдин айтилган, лекин замонавий тиббиёт бу фикрга қўшилади. Доктор Ж.Кэнби Робинсон Жон Гопкинс шифохонасига тушаётган беш нафар бемордан тўрттаси кўпинча ҳиссий зуриқиш ва руҳий зарба туфайли келиб чиқадиган касалликлардан азият чекишля-

рини айтган. Бу, ҳатто органик бузилишлар билан боғлиқ воқеалар учун ҳам адолатлидир.

«Мазкур касалликларнинг илдизи пировардида ҳаёт ва ҳаётий муаммоларга яхши мослаша олмасликка бориб тақалади», – деганди у.

Улуғ француз файласуфи Монтень ўз ҳаёти учун қуйидаги сўзларни шиор сифатида танлаган: «Инсон рўй берган воқеадан эмас, бу борада ўзи нимани ўйлаётганидан кўпроқ азият чекади». Бирор воқеа борасида нимани ўйлашимиз эса тўла-тўқис сизу бизнинг ўзимизга боғлиқ.

Мен нима демоқчиман? Сиз бошингизга тушган қийинчиликлар туфайли деярли қулаб, асабларингиз арқондай тارانглашиб, зуриқишдан жаранглаб турибди, дейлик. Бундай вақтда фақатгина ирода кучи орқали руҳий ҳолатингизни ўзгартиришингиз мумкинлигини юзингизга тик айтиш учун нақадар мисли қўрилмаган сурбетлик керак. Наҳотки буни таъкидлаш учун сурбетлик кифоя қилса? Ҳа, мен айнан шуни назарда тутмоқдаман! Бу ҳали ҳаммаси эмас. Мен сизга уни қай тарзда амалга ошириш кераклигини кўрсатмоқчиман. Эҳтимол, бироз уринишингизга тўғри келар, лекин сирнинг ўзи жуда оддий.

Амалий руҳшунослик соҳасида мислсиз обрўга эга бўлган Уильям Жеймс бир куни шундай кузатувини баён қилди: «Ҳаракат ҳиссиётдан кейин келади, деган таассурот бор, лекин аслида ҳаракат ва ҳиссиёт бир вақтда келади. Биз ирода орқали бошқарилиши оддийроқ бўлган ҳаракатларни назорат қилиш йўли билан билвосита ирода кучи орқали йўналтирилиши осон бўлмаган «ҳиссиётларимизни назорат қиламиз».

Бошқача сўзлар билан айтганда, биз иродамиз кучи билан бир лаҳзада ҳиссий ҳолатимизни ўзгартира олмаймиз, лекин ҳаракатларимиз йўналиши ва табиатини ўзгартиришимиз мумкин. Ва ҳаракатларимиз табиати ва йўналишини ўзгартирганимизда, ҳиссий ҳолатимизни автоматик тарзда ўзгартирамиз.

«Шундай қилиб, – тушунтиради Уильям Жеймс, – яхши кайфиятни қайтаришнинг ягона усули – гуё аллақачон вақти чоғ бўлгандек ҳаракат қилиш ва гапиришдир».

Наҳотки шундай оддий усул бирор натижа берса? Синаб кўринг. Ёйилиб кулинг, ёлкаларингизни тўғриланг, чуқур на-

фас олинг ва бирорта шўх куйни хиргойи қилинг. Агар куйлай олмасангиз, хуштак чалинг. Бунинг ҳам иложи бўлмаса, нимадир деб минғирланг. Тез орада Уильям Жеймсининг айтган барча гаплари ҳақиқатга тўғри келишини пайқайсиз. Агар сиз ўзингизни мутлақо бахтли одамдай тутсангиз, жисмонан руҳий сиқилиш ҳолатида бўла олмайсиз.

Бу инсон табиатининг ҳаётимизда жуда осонлик билан ҳақиқий мўъжизалар яратиши мумкин бўлган энг оддий ва муҳим хусусиятларидан биридир. Мен калифорниялик бир аёлни биламан (исмини келтириб ўтмайман). Бу аёл мазкур сирни билганида йигирма тўрт соат ичида бахтсизликларидан қутулиши мумкин эди. У кекса ёшда бўлиб, бева. Тан олиш керак, қайғули, лекин бу ҳолат аёлга ўзини бахтли одамдай тутишга халақит берадими? Агар сиз ундан кайфияти ҳақида сўрасангиз, шундай деб жавоб беради: «Ҳаммаси жойида», лекин юз ифодаси ва мунгли овози нола қилади: «Оҳ, менинг қандай қайғуга чўмганимни билсангиз эди!» Яхши кайфиятда бўлганингиз учун у сизни айблаётгандай таассурот пайдо бўлади. Юзлаб бошқа аёллар бундан-да оғир синовлардан ўтишган. Ваҳоланки, эрининг ўлимидан кейин унда умрининг охиригача қийналмай яшаши учун ётадиган анча маблағ қолган, фарзандлари оилали бўлиб кетган, улар билан бирга яшаши мумкин. Лекин барибир, уни кулумсираган ҳолда даярли кўрмайсиз. Гарчанд фарзандларнинг уйида ойлаб меҳмонда бўлса ҳам, кўёвларини зикна худбин деб шикоят қилади. Кексалиги учун пул йиғаётган бўлса ҳам, совға беришмайди, деб қизларидан нолийди. У нафақат ўзи, балки бахтсиз фарзандларининг ҳаётини ҳам заҳарламоқда! Лекин шундай бўлиши керакми? Афсуски, у ўзини ўзгартириш ва бадбахт шўрпешона одамдан оиланинг муносиб ва ҳурматли аъзосига айланишни истамайди. Агар бунни хоҳласа, қилиши мумкин эди. Ўзини шунчаки бахтли одамдай тутиши керак. У бутун кучини шахсий бахтсизлиги ва аламини қўллашга сарфламай, бошқаларга бўлган улкан муҳаббатини кўрсатадиган даражада ўзини тута билиши зарур эди.

Мен шу сирдан воқифлиги боис ҳозиргача ҳаёт бўлган бир одамни биламан. Унинг исми Х.Ж.Энглерт бўлиб, Индиана штатининг Телл шаҳрида яшайди. Бу одам ўн йил аввал

қизилча билан оғриди. Соғайганидан сўнг унда буйрак касаллиги борлиги аниқланди. Энглерт даволанишнинг турли хил усулларини синаб кўрди, кўплаб шифокорлар ҳузурида бўлди, ҳатто табиб хизматидан ҳам фойдаланди, лекин ҳеч қандай нафи тегмади.

Яқинда унинг аҳволи оғирлашди: қон босими кескин кўтарилиб кетди. Шифокорга борди. У ерда артериал босими ўлимга олиб келиши, касаллик кучайиб бораётгани ва зудлик билан ўз ишларини тартибга келтириши кераклигини айтишди.

«Мен уйга қайтиб, суғуртамни тўладим, – дёйди Энглерт. – Кейин қилган гуноҳларим учун Яратганга тавба қилдим ва қайғули ўйларга ботдим. Барча яқинларим мен билан бирга азобланишар, ўзим чуқур тушкунликда эдим. Бироқ бир ҳафта ўзимга ачинганимдан кейин, ўзимга дедим: «Сен ўзингни жуда аҳмоқона тутяпсан! Балки, ҳали яна бир йил яшарсан. Шунинг учун, токи тирик экансан, ҳаётингни хурсандчиликда ўтказган яхшироқ».

Мен елкаларимни тўғриладим, табассум қилдим. Ўзимни худди ҳаммаси рисоладагидай кетаётгандек тутишга уриндим. Аввалига, тан олиш керак, бу маълум кучни талаб қиладди, лекин мен ўзимни хушмуомала ва қувноқ тутишга мажбур этардим. Бу нафақат оиламга, балки ўзимга ҳам ёрдам берди.

Биринчи ҳис этганим – кайфиятимнинг яхшилангани бўлди. Мен ўзимни деярли тасаввур қилганимдек яхши ҳис этардим! Яхшиланиш давом этарди. Мана, бугун (ўлишим муддати белгиланган кундан кўп ойлар ўтиб кетди) мен нафақат тирик ва бахтиёрман, балки қон босимим ҳам тушган! Аниқ биламанки, агар мен ўляпман, деб ўйлашни давом эттирганимда, шифокорнинг башорати, шубҳасиз, албатта амалга ошарди. Лекин мен, фикрларим ҳолатини ўзгартириб, танамга шифо топиш имконини бердим!»

Сизга савол беришга изн беринг. Агар бир одам жанговар кайфиятини йўқотмасдан кўтаринки тарзда фикрлай бошлаб, фақатгина шу билан ўз ҳаётини сақлаб қолган бўлса, унда нима учун биз, нохуш кайфият ва руҳий сиқилишга жила қурса, бир дақиқа чидашимиз керак? Бахтимизни яратишнинг аниқ имконияти бўлганида ва бунинг учун фақат

ўзимизни қувноқ тутишимиз талаб этилганида, ғам чекиш ва қайғули фикрларга берилиш, бу билан эса ўзимиз ва атрофимиздаги одамлар ҳаётини ғамга ботиришнинг нима кераги бор?

Кўп йиллар олдин бир китобни ўқиб чиққандим. У менга кучли таъсир қилган. Китоб номи «Инсоннинг фикрлаши ҳақида» бўлиб, муаллифи Жеймс Аллен эди. У шундай ёзди: «Инсон нарсалар ва бошқаларга ўз муносабатини ўзгартиргани заҳоти, бу нарса ва бошқа одамлар ҳам унга нисбатан муносабатини ўзгартиришини тушунади... Майли, инсон ўз фикрларини тубдан ўзгартирсин, ана ўшанда бу ҳаётининг моддий шароитларига қандай тез таъсир кўрсатишидан ҳайрон қолади. Одамлар ўзлари истаганини эмас, балки аслида ўзлари ким бўлсалар, ўшани тортадилар... Бизнинг тақдиримизни шакллантирадиган илоҳ ичимизда жойлашган. У моҳиятимиз негизидир. Одам эришадиган барча нарсалар, бу – унинг фикрлари натижасидир. Инсон фақатгина фикрлари ўзи қўйган мақсадлари даражасигача кўтарилганида курашиши ва мақсадларига эришиши мумкин. Агар у ўз фикрларини кучайтиришдан воз кечса, ожиз, иродасиз ва бахтсиз бўлиб қолади».

Шу бугун

1. Мен *шу бугун* бахтли бўламан. Бу Авраам Линкольннинг айтганлари ҳақиқат эканлигини англатади. «Аксарият одамлар ўзларини қанчалик бахтли деб ҳисобласалар, шу даражада бахтлидирлар». Бахт манбаи бизнинг ботинимизда, у ташқи олам билан боғлиқ эмас.

2. Мен *шу бугун* бориға мослашишга уриниб кўраман. Барчасини истакларимга мослаштиришга уринмайман. Мен оилам, ишим ва омадни улар қандай бўлса, шундайлигича қабул қиламан. Ўзимни мавжуд шароитларга мослаштираман.

3. Мен *шу бугун* ўз танамга ғамхўрлик қиламан. Жисмоний машқлар билан шуғулланаман. Танам учун жон куйдираман, уни тўйинтираман. Мен танамдан нотўғри фойдаланмайман ёки унга нисбатан эътиборсиз бўлмайман. Танам шу

тарзда менинг талабларимни бажарадиган мукаммал машинага айланади.

4. Мен *шу бугун* ақлимни ўстиришга уринаман. Фойдали нимадир ўрганаман. Ақлий танбалликка берилмайман. Мен тушуниш, мулоҳаза юритиш ва эътиборни жамлашни талаб қиладиган китобларни ўқийман.

5. Мен *шу бугун* руҳиятимни барча йўналишларда машқ қилдираман. Бирор киши учун эзгу ишни амалга ошираман, лекин бунини шундай қиламанки, ҳеч ким билмайди. Уильям Жеймс тавсия этганидек, мен, ҳеч бўлмаганда, ўзим хоҳлаган икки ишни рўёбга чиқараман.

6. Мен *шу бугун* хайрихоҳ бўламан. Ўзим қиладиган даражада яхши кўринаман ва кийинаман. Паст овозда гаплашаман, ўзимни муносиб тутаман. Бошқаларни кўпроқ мақтайман. Мен умуман ҳеч кимни танқид қилмайман. Кимнингдир сўзлари ёки ҳаракатларидан хато изламайман ёки кимнидир бошқармайман ва кимнингдир камчилигини тузатмайман.

7. Мен *шу бугун* фақат бугунги кун билан яшашга уриниб кўраман. Барча ҳаётий муаммоларимни бирданига ҳал этишга уринмайман. Бирор ишни ўн икки соат мобайнида бажаришга кучим етади, лекин уни бутун умрим доирасида кўриб чиқсам, чидай олмайман.

8. Мен *шу бугун* ўзимнинг шахсий дастуримни бажараман. Ҳар бир соатда нима қилмоқчи эканимни ёзаман. Эҳтимол, барча икир-чикирлари билан бажара олмасман, лекин шахсий дастурим бўлиши учун уни ёзиб қўяман. Мен иккита душманимни илдизи билан қуритаман: шошқалоқлик ва журъатсизликни.

9. Мен *шу бугун* ярим соатни осойишталик, ёлғизликда ўтказаман. Бу ярим вақт мобайнида ўз ҳаётимга теранроқ қараш учун баъзан Худо ҳақида ўйлайман.

10. Мен *шу бугун* кўрқмайман. Айниқса, бахтли бўлиш, гузалликдан лаззатланиш, ўзим яхши кўрган, мени суйганларни севиш ва уларга ишонишдан кўрқмайман.

13-боб

Ҳисоблашиб қўйиш ҳаддан ташқари қимматга тушади

Кўп йиллар аввал мен Йеллоустон миллий парки бўйлаб саёҳлик сафарида бўлганман. Кечқурун сайёҳлар учун мўлжалланган айвонда ўтирганимизда, у ердан қарағай ва қорақарағайнинг қалин чакалаклари шундоқ кўриниб турарди. Биз маҳаллий ўрмонлар хўжайини – кўнғир айиқни кутаётгандик, у тез орада яхши ёритилган майдончада пайдо бўлди. Жонивор хотиржамлик билан бу ерда қолдирилган ошхона чиқиндиларини ейишга киришди. Маҳаллий ўрмончи, майор Мартиндейл, отда ўтирганча ҳаяжонланган сайёҳларга айиқлар ҳақида ҳикоя қиларди. У, бу айиқ ёввойи буқа ва кадьяк айиғидан ташқари, Фарбий ярим шардаги ҳар қандай бошқа ҳайвонларнинг таъзирини бериши мумкинлигини айтди. Ўшанда мен яхши ёритилган майдончада кўнғир айиқнинг ёнида яна бир жонивор борлигига эътибор бердим. Бу жонивор сассиқ кўзан эди. Гарчанд сассиқ кўзанни панжасининг бир зарбаси билан ўлдириши мумкин бўлса-да, айиқ унга атрофида куймаланишига ижозат берарди. Нима учун унга ҳамла қилмади? Айиқ бундан маъно чиқмаслигини биларди.

Бу ҳақда мен ҳам билардим. Бир вақтлар болалигимда, фермада яшаётган пайтимда Миссури қирғоғидаги чакалакзорларда тўрт оёқли сассиқ кўзанни тутиб олганман. Катта бўлганимда эса Нью-Йорк йулакларида икки оёқли сассиқ кўзанларга дуч келдим. Ўзаро муносабатдаги аянчли тажрибам на униси, на буниси билан алоқа қилмаслик кераклигини билдиарди.

Биз душманларимизга нисбатан нафрат туйиб, устимиздан идора этишларига ижозат берамиз. Улар уйқумиз, иштаҳамиз, артериал босимимиз, соғлиғимиз, бахтимизга ҳукмронлик қиладилар. Агар душманларимиз улар туфайли қанчалик ташвиш тортаётганимиз, бизга нақадар кўнгилсиз дақиқаларни етказаятганларини билганларида, хурсандчиликдан рақсга тушиб кетган бўлишарди. Бу, албатта, биз билан ҳисоблашиб қўйиш учун аъло даражада имконият беради. Уларга нафратимизнинг мутлақо аҳамияти бўлмаса-да, лекин ҳаётимизни ҳақиқий дузахга айлантиришади.

Қуйидаги иборани ким айтганини аниқ эсполмайман: «Агар худбин одамлар сиздан ўз манфаати йўлида фойдаланмоқчи бўлсалар, уларни дўстларингиз рўйхатидан учириб ташланг, лекин ўзаро ҳисоблашиб қўйишга уринманг. Бу улардан кўра, сизга қимматга тушади». Мазкур сўзлар сиз учун худди камчиликларни кўрмайдиган хаёлпараст томонидан айтилгандай жаранглайди. Аммо хато қиласиз. Бу сўзлар Милуоки шаҳри полиция бошқармасининг расмий ахборотномасидан олинган.

Хуш, душманингиз билан ҳисоблашишга уриниш қандай қилиб сизга салбий таъсир кўрсатиши мумкин? Аслида, йўллари кўп. «Лайф» журнали, бу ҳаттоки соғлигингизга зарар келтириши мумкинлиги ҳақида ёзган: «Гипертониклар, яъни юқори артериал босимидан азият чекадиганлар феъл-атворининг асосий хусусияти — уларнинг хафагарчиликка мойиллигидир. Хафагарчилик сурункалига айланганида, сурункали гипертония, кейин эса — юрак фаолиятида муаммолар келиб чиқади.

Шунинг учун, «душманларингизни севинг», деганида, Исо Масих фақатгина ахлоқий нуқтаи назарни тарғиб қилмаган. У ХХI аср тиббиётини тарғиб қилган. «Ёттидан етмиш мартагача» кечиришга ўргатганида, ўзимизни қандай қилиб юқори қон босими, юрак касалликлари, ошқозон яраси ва бошқа кўпгина хасталиклардан асраб қолишимиз мумкинлиги ҳақида гапирган.

Яқинда менга таниш бир аёл жиддий юрак хуружини бошидан ўтказди. Шифокор уни тўшакка ётқизди ва нима бўлганда ҳам дарғазаб бўлишни ман қилди. Бу касб эгалари яхши биладиларки, агар юрак фаолияти меъёрида бўлмаса, ғазаб хуружи одамни ўлдириши мумкин. Ўлдириши мумкин, дедимми? Бир неча йил аввал ғазаб хуружи ҳақиқатан ҳам Вашингтон штати Спокейн шаҳридаги бир ресторан хўжайинини ўлдирди. Ҳозир олдимда ушбу шаҳар полиция бошқармаси бошлиғи Жерри Соуртаутдан келган хат турибди: «Бир неча йил аввал Уильям Фалькабер кучли ғазаб хуружидан ўлди. У кафе хўжайини эди. Ошпаз Фалькабернинг чашкасидан қаҳва ичган, холос. У шунинг учун дарғазаб бўлди. Қутурганча, тўппончани олди ва ошпазни қувиб кетди, лекин шу пайт юрак хуружи тутиб қолди. У ўлди, қўли эса ҳамон

тўппончани сиқиб турарди. Суд экспертизаси хулосасида Фалькабернинг юрак хуружига ғазаб сабаб бўлгани қайд этилган».

Исо Масихнинг «душманларингизни севинг» деган даъвати ташқи кўринишингиз ҳақида ғамхўрлик қилишни ҳам англатган. Сиз ҳам, мен ҳам нафрат ва норозилик ҳис этганликлари туфайли юзида куплаб ажинлар пайдо бўлган аёлларни биламиз. Дунёдаги энг яхши косметик воситалар кечира олиш ташқи кўринишингизга мулойимлик ва севги каби ўта ёқимтойликнинг ярмини ҳам қайтариб бера олмайдди. Нафрат сизни, ҳаттоки таомдан лаззатланиш имкониятидан ҳам маҳрум қилади. Библияда бу борада семиз буқани нафрат билан егандан кўра, барглари муҳаббат ила тановул қилиш яхшироқ эканлиги айтилган. Агар душманларингиз уларга бўлган нафрат сизни кучингиздан маҳрум қилиши, чарчатиши, ташқи кўринишингиз ва юрагингиз фаолиятини бузиши ва, эҳтимол, умрингизни қисқартиришини билсалар, хурсандчиликдан қўлларини бир-бирига ишқаламайдиларми?

Биз душманларимизни сева олмасак, ҳеч бўлмаса, келинг, ҳозирча ўзимизни севайлик. Келинг, ўзимизни шу даражада севайликки, душманларимизга ҳиссий ҳолатимиз, соғлигимиз ва ташқи кўринишимизни назорат қилишга имкон бермайлик. Шекспир айтган:

*Қурда ортиқча олов ёқма ғаниминг учун,
Зеро у ўзингни куйдириб қулга айлантириши мумкин.*

Исо Масих, душманларимизни еттидан-етмиш мартагача кечиришимиз ҳақида айтганида, муаммоларимизни ҳал этишга оқилона ёндашиш лозимлигини даъват этган.

Бир куни мен Швециянинг Уппсал шаҳрида яшовчи Жорж Ронадан хат олдим. У кўп йиллар давомида Венада адвокат бўлиб ишлаган. Рона иккинчи жаҳон уруши вақтида Швецияга кетди. Унинг пули йўқ, шу боис иш ахтарарди. Рона бир неча тилда гапириш ва ёзишни биларди. У бирор ташқи савдо фирмасига мухбир бўлиб жойлашишдан умид қиларди. Купгина фирмалар томонидан уруш баҳона қилиниб, рад жавоби берилди. Ронага исм-шарифини картотекалари

руйхатига киритиб қўйишни ваъда беришарди, холос. Бир киши эса унга шундай хат билан жавоб берди: «Сиз менинг иш фаолиятимни нотўғри тушунмоқдасиз. Бутунлай ва тўлиқ хато қилаётганингиздан ташқари, сиз аҳмоқсиз ҳам. Менга мухбир керак эмас. Ҳатто, керак бўлганида ҳам, ҳеч қачон сизни олмасдим. Сабаби, сиз швед тилида ёмон ёзасиз. Хатингизда хатолар жуда кўп».

Юқоридаги жавобни ўқиган Рона дарғазаб бўлди. «Бу швед шведча ёза олмаслигимни айтиб, нимани назарда тутяпти? Ўзининг хатолари кўп-ку!» Жорж Рона бу ишбилармонни яксон қилишга уриниб, жавоб ёзди. Кейин эса ўйланиб қолди: «Тўхта, бу одамнинг ноҳақлиги сенга қаердан маълум? Мен швед тилини ўрганганман, лекин у она тилим эмас. Эҳтимол ўзим сезмаган ҳолда хато қилаётгандирман. Агар хатога йўл қўяётган бўлсам, ишга жойлашиш учун, шубҳасиз, тилни пухтароқ ўрганишим керак. Эҳтимол, бу одам, ўзи истамаган ҳолда, менга яхшилик қилгандир. Унинг мен билан етарлича хушмуомала бўлмагани эса бу хатнинг аҳамиятини йўқотмайди. Демак, мен кўрсатган хизмати учун унга миннатдорчилик билдиришим керак».

Жорж Рона деярли тугатаёзган хатни йиртиб ташлади ва бошқасини ёзди:

«Сизга мухбир талаб этилмаса-да, менга жавоб ёзганингиз чинакам илтифот бўлди. Фирмангиз фаолиятини нотўғри тушунганлигим учун узр сўрайман. Сўровимни компаниянгиз мени қизиқтирадиган соҳада етакчи ўринлардан бирини эгаллагани ҳақида олган маълумотим асосида ёзгандим. Мактубимда бир нечта хатога йўл қўйганимни билмагандим. Ўтиборсизлигим учун узр сўрайман. Айнан шу сабабли ўзимни анча ноқулай ҳис этяпман. Мен швед тилини пухта ўрганишга киришаман ва грамматика соҳасидаги камчиликларни бартараф этишга ҳаракат қиламан. Ўзимни камолга етказишимга ёрдам берганингиз учун сизга миннатдорчилик билдираман».

Орадан бир неча кун ўтгач, Жон Рона яна хат олди. Унда суҳбат учун идорага ташриф буюриш илтимос қилинганди. Рона ўз тажрибасида «ювошлик ғазабни бартараф этиши»га амин бўлди.

Биз, эҳтимол, душманларимизни севиш даражасида авлиё эмасдирмиз. Шахсий соғлиғимиз ва бахтимиз ҳаққи, ке-

линг, ҳеч бўлмаганда, ғанимларни кечира олайлик ва улар ҳақида унутаилик. Бу хулқ-атворнинг жуда оқилона услубидир. Конфуций шундай деган: «Агар талончилик ёки тухмат ҳақида эсламасангиз, улар сиз учун ҳеч нимани англатмайди». Бир куни мен генерал Эйзенхауэрнинг ўғли Жондан отаси ўзига етказилган озорларни қанчалик ёдида сақлагани ҳақида сўрадим. «Йўқ, – жавоб берди у. – Отам ўзи севмайдиган одамлар ҳақида фикр юритиш учун бир дақиқа ҳам вақт кетказмасди». Эски мақол эсингиздами: «Аҳмоқ жаҳл қила олмайди, доно эса – хоҳламайди». Нью-Йоркнинг собиқ мэри Уильям Ж.Гейнор худди шундай сиёсат олиб борарди. Гейнор сариқ матбуот томонидан ашаддий хуружларга дуч келар, у қандайдир восвос одам узган ўқдан жиддий равишда ярадор бўлганди. Гейнор госпиталда ётиб, ўз ҳаёти учун курашаётган вақтида шундай деди: «Мен ҳар кеча ҳаммасини ва барчани кечираман!»

Бу ҳаддан ташқари ҳолатми? Ута сертакаллуфлик ва енгилтакликми? Агар шундай бўлса, келинг, улуг немис файласуфи, «Пессимизм ҳақидаги этюдлар» муаллифи Артур Шопенгауэр нималар деганига эътибор берайлик. У ҳаётни маъносиз ва азобли саёҳат, деб ҳисоблаган. Шопенгауэр ҳар бир хатти-ҳаракати билан ғамгинликни таратиб турса-да, барибир қалбининг туб-тубидан шундай деб хитоб қилган: «Ким бўлмасин, ҳар қандай кишига нисбатан, имкон қадар, душманлик ҳиссидан қочинг!»

Бернард Барух олти нафар президент – Уилсон, Гардинг, Кулиж, Гувер, Рузвельт ва Труменнинг маслаҳатчиси бўлган. Бир куни мен ундан: «Душманлар томонидан таъналарга учраганмисиз?» – деб сўрадим. «Мени ҳеч ким камситиб, ташвиш тортишга мажбур эта олмайди, – жавоб берди Барух. – Уларга бундай қилишларига йўл қўймайман».

Токи ўзимиз йўл қўймасак, бизни ҳеч ким камситишга ҳам, ташвиш тортишга ҳам мажбур қилолмайди.

*Тош, калтаклар суякларим сундирар балки,
Лекин сўзлар қаттиқ тегмас менга ҳеч қачон.*

Инсоният бутун тарихи давомида ўз душманларига нисбатан адоват сақламаган Исо Масих кабиларни ҳурмат

қилган. Мен Канададаги «Жаспер» миллий паркига кўп бораман ва ҳар доим азобланиб ўлган инглиз ҳамшираси Эдит Кавелл шарафига қўйилган энг гўзал тоғ чўққиларидан бирига мафтун бўлман. У 1915 йил 12 октябрда отиб ташланганди. Эдит Кавеллнинг жинояти нимадан иборат эди? У Белгиядаги уйида ярадор немис ва инглиз аскарларини яширган, парвариш қилган, сўнг уларнинг Голландияга ўтиб кетишларига ёрдам берган. Қатл куни тонг отишидан олдин инглиз руҳонийси ўлимга тайёрлаш учун унинг камерасига келди. Ана шунда Эдит Кавелл бронза ва гранитда абадийлаштирилиши керак бўлган икки иборани айтди: «Мен тушундимки, ватанпарварлик, бу — ҳали ҳаммаси эмас экан. Мен нафратланмаслигим ёки бирор кишига душманлик ҳис этмаслигим керак». Тўрт йилдан сўнг унинг жасади Англияга олиб келинди ва дафн маросими Вестминстер аббатлигида бўлиб ўтди. Бир куни мен бутун йилни Лондонда ўтказдим. Кўпинча миллий картина галереяси қаршисидаги Эдит Кавелл ҳайкали рўпарасида туриб, унинг гранитга ўйилган ўлмас сўзларини ўқирдим: «Мен тушундимки, ватанпарварлик, бу — ҳали ҳаммаси эмас экан. Мен нафратланмаслигим ёки бирор кишига душманлик ҳис этмаслигим керак».

Душманларимизни кечириш ёки улар ҳақида унутишнинг энг ишончли усули — кечинмаларимиздан чексиз бўлган бирор ишга киришишдир. Шунда алам ва таъналар сира аҳамият касб этмай, биз учун фақат ўз ишимизга тааллуқли масалалар муҳим бўлиб қолади. Масалан, 1918 йилда Миссисипи қирғоқларидаги қарағайзорда рўй берган жуда фожиали бир воқеани кўриб чиқайлик.

Негрларни судсиз-суроқсиз жазолаш! Сал бўлмаса, қоратанли ўқитувчи ва воиз Лоуренс Жонс унинг қурбонига айланарди. Мен бир неча йил аввал Жонс асос солган мактабда бўлганман. Бу қишлоқ илмгоҳи Пайни-Вудс деб номланади. Мазкур мактаб ҳозирги кунда бутун мамлакатда машҳур, лекин мен биринчи жаҳон урушининг ниҳоятда кескин кунларида рўй берган воқеа ҳақида ҳикоя қилмоқчиман. Миссисипининг марказий қисмидаги аҳоли ўртасида «немислар маҳаллий негрларни кўзғолон кўтаришга ундамоқда» деган овозлар тарқала бошлади. Лоуренс Жонс, боя айтиб ўтганимдай, муъжиза туфайли судсиз-суроқсиз жазоланишдан

кутулиб қолган одам негрлар орасида тартибсизлар келтириб чиқаришга шериклик қилишда айбланарди. Бир неча оқ танли кишилар черков яқинида бўлиб, Лоуренс Жонснинг ўз қавмига: «Ҳаёт, бу – ҳар бир қора танли тирик қолиши ва шод-хуррам яшаши учун ўз қуролини маҳкам тутиши ва жанг қилиши керак бўлган курашдир», деганини эшитиб қолган.

«Жанг қилиш!» «Қурол!» Оқ танли одамларнинг оломон тўплаши, черков деворлари ёнига қайтиб келишлари учун шу сўзларнинг ўзи етарли бўлди. Улар воизни боғлаб, йўл бўйлаб бир миля судрадилар. Кейин бир тўда шох-шабба устига қўйиб, гугурт ёқдилар. Уни осиш ва ёқиб юборишга тайёр турганларида, кимдир: «Майли, ўлими олдидан охирги сўзини айтсин! Майли, гапириб олсин! Гапирсин!» – деб қичқирди. Шох-шабба устида бўйнида сиртмоқ билан турган Лоуренс Жонс ўз ҳаёти ва иши ҳақида сўзлай бошлади.

У 1907 йилда Айовадаги университетни тамомлади. Жонс босиқ феълли эди. Унинг мусиқага бўлган қобилияти ва иқтидори университет талабалари орасида машҳур бўлишига ёрдам берди. Университетни тугатгач, бир меҳмонхона эгасидан бу бизнесга кириш ҳақида таклиф тушди. Жонс рад этди. У кейинги мусиқа таълими учун пул тўламоқчи бўлган бадавлат одамнинг таклифини рад этди. Нима учун? Чунки Жонснинг орзуси юксак эди. У Букер Т.Вашингтоннинг ҳаёти ҳақида ўқиб чиққач, бутун умрини саводсиз қора танли биродарларини ўқитишга бағишлаш ғояси билан илҳомланди. Шу боис, мамлакат жанубидаги энг қолоқ ҳудудга йўл олди. Мазкур маскан Миссисипи штатининг Жексон шаҳридан йигирма беш миля нарида эди. Жонс ўзининг соатини бир доллару олтмиш центга гаровга қўйди. Бу пулга дарслари очиқ осмон тагида ўтадиган, парталар ўрнида тўнкалар ишлатиладиган мактаб очди. Лоуренс Жонс судсиз-сўроқсиз жазолашни истаётган дарғазаб одамларга саводсиз қора танли болалар ва қизларни бўлғусида яхши фермер, механик, ошпаз бўлишлари учун ўқитганини ҳикоя қилиб берди. У мактаб очиш, ўқитувчилик фаолиятини давом эттиришида ер, қўзичоқ, чўчқа болалари, сигирлар ажратган ва пул берган оқ танли одамлар ҳақида ҳам гапирди.

Лоуренс Жонсдан: «Сизни осиш ва ёқиб юбориш учун йўлдан судраб келган одамлардан нафратланасизми?» –

деб сўрашди. Жонс бунга жавобан улардан нафратланишдан кўра, иши билан ҳаддан зиёд банд бўлганини айтди. У ўзидан ҳам муҳимроқ юмуш билан ниҳоятда банд эди: «Менинг баҳслашиш, афсусланиш учун вақтим йўқ эди. Мени ҳеч ким нафратланиш даражасида паст кетишга мажбур қила олмайди».

Лоуренс Жонс самимий ва таъсирчан гапирди. У ўзи ҳақида эмас, балки иши хусусида сўз юритди. Оломон юмшади. Ниҳоят, конфедератлар армиясининг кекса фахрийларидан бири деди: «У рост гапираётганга ўхшайди. Мен Лоуренс тилга олган ўша оқ танлиларни биламан. У яхши ишлар экан. Биз хато қилдик. Осиш эмас, унга ёрдам бериш керак». Қария шляпасини хайрия йиғиш учун давра бўйлаб айлантирди. Оломон эллик икки доллару қирқ цент йиғиб берди. Бу пулларни Лоуренс Жонс – Пайни-Вудс қишлоқ мактаби асосчисига, «Менинг баҳслашиш, афсусланиш учун вақтим йўқ. Мени ҳеч ким нафратланиш даражасида паст кетишга мажбур қила олмайди», деган одамга ҳозиргина уни судсиз-сўроқсиз жазолашга шай турган одамлар тўплаб беришди.

Ўн тўққиз аср муқаддам Эпиктет, биз нимаики эксак, шуни ўриб олишимиз ва вақти келиб тақдир ёвузликларимиз учун жавоб беришга мажбур қилиши ҳақида гапирган. «Охир-оқибатда, – деганди Эпиктет, – ҳар бир одам ўз қилмиши учун жавоб беради. Бу ҳақда унутмаган кишининг ҳеч кимдан жаҳли чиқмайди, ҳеч ким унинг қаҳр-ғазаби қурбони бўлмайди. Бундай киши ҳеч кимни айбламайди, ҳақорат қилмайди ва ҳеч кимдан нафратланмайди».

Бутун Америка тарихида, эҳтимол, бирор кимса Линкольнчалик ҳақорат ва нафратга дучор бўлмагандир. Лекин, Линкольннинг классик бўлиб қолган таржимаи ҳоли муаллифи Хердоннинг ёзишича, у «ҳеч қачон ўзининг хуш кўриши ёки хуш кўрмаслигидан келиб чиқиб, одамлар ҳақида фикр юритмаган. Агар нимадир қилиниши керак бўлса, буни душмани яхшироқ бажаришга қодирлиги Линкольнни сира хижолат қилмасди. Агар бирор киши уни шахсан ҳақорат қилса-ю, лекин мазкур лавозимга энг муносиб номзод бўлса, Линкольн худди ўзининг дўстини тайинлагандек, ўша одамни тайинларди... Мен у ҳеч қачон кимнидир шахсан ёқтирма-

гани туфайли эгаллаб турган лавозимидан олиб ташлаган, деб ўйламайман.

Линкольн кўпинча айнан ўзи масъул лавозимларга тайинлаган одамларнинг таъналарига дуч келарди. Масалан, Маклелан, Сьюард, Стэнтон, Чейз. Бундан ташқари, Хердоннинг сўзларига қараганда, Линкольн ҳисоблашича, «Одамни қилган иши учун кўкка кўтариш ёки ишлари, фаолиятсизлиги учун айблаш керак эмас. Сабаби, биз, барчамиз фақатгина шароит, вазият, маълумот даражасига эга бўлган одатлар ва ирсият фарзандларимиз».

Линкольн ҳақ бўлиши мумкин. Агар биз душманларимизнинг жисмоний, ақлий ва ҳиссий сифатларига эга бўлганимизда ва ҳаётий вазиятлар биз учун худди ғанимларимиздаги каби юзага келганида, ўзимиз ҳам айнан улардек ҳаракат қилардик. Бошқа ҳеч нима қила олмасдик. Шундай экан, келинг, ўзимизда биров руҳий ҳарорат топайлик ва сиу ҳиндулари ортидан уларнинг дуосини такрорлайлик: О, Буюк Рух, одамни, токи унинг мокасини (пояфзали)да икки ҳафта юрмагунимча, қоралаш ёки айблашимга йўл қўйма». Шу боис, душманларимизга нисбатан нафрат ҳис этиш ўрнига, уларга раҳм қилинг. Сизни ҳам улардек қилиб яратмагани учун Худодан миннатдор бўлинг. Душманларингизни қоралаш, ғанимлардан қасд олиш ўрнига, уларни тушунаётганингиз, ёрдам бераётганингиз, кечирганингизни ўзларига намоён этинг.

Мен ҳар кеча Библия ўқиган ёки унинг сатрларини такрорлаган оилада ўсанман. Ўқиб такрорлагач, ҳаммамиз тиз чўкканча «оилавий дуо»ни айтардик. Ҳалигача Миссурининг олис фирмасида отам Исо Масиҳ сўзларини такрорлаётганини эшитиб тураман. Исо Масиҳ ғояларини эъозлайдиганлар бор экан, одамлар бу сўзларни такрорлайдилар: «Душманларингизни севинг, сизни лаънатлаётганларни дуо қилинг. Сиздан нафратланаётганларга эҳсон қилинг. Сизни ранжитаётган ва ҳайдаб солаётганларни дуо қилинг».

Менинг отам ўз ҳаётини ана шу сўзларга мос равишда барпо этишга интилган. Мазкур сўзлар унинг қалбига дунё излаётган ва тополмаган осойишталикни олиб кирарди.

Ўзингизда тинчлик ва бахт олиб келадиган бундай руҳий ҳолатни ишлаб чиқиш учун



2-ҚОИДА:

Ҳеч қачон душманларингиз билан ҳисоб-китоб қилишга уринманг. Агар биз шундай қилсак, ўзимизга анча катта зарар етказамиз.

Келинг, ўзига ёқмаган кишилар ҳақида заррача ўйламаган генерал Эйзенхауэрдан ибрат олайлик.

14-боб

Агар буни амалга оширсангиз, кўрнамакликдан ҳеч қачон азият чекмайсиз

Яқинда мен ғазабдан қутуриб кетган техаслик бир ишбилармон билан учрашиб қолдим. Мени бу одам билан танишганимиздан сўнг ун беш дақиқа ўтгач, барча бўлиб ўтган воқеалар ҳақида сўзлаб бериши тўғрисида огоҳлантиришди.

У ҳақиқатан ҳам шундай қилди. Бу одамнинг ғазабига сабаб бўлган воқеа ун бир ой аввал рўй берган, лекин ҳали ҳам қайғуларди. Бошқа мавзуда гапира олмасди. У Рождество муносабати билан, ўзининг ўттиз тўрт ходимига, ун минг доллар (яъни ҳар бир кишига уч юз долларга яқин пул)ни мукофот тариқасида тарқатди, лекин ҳеч ким миннатдорчилик билдирмади. «Мен, — такрорларди ишбилармон, — уларга тўлаганимдан жуда афсусланаман».

«Жаҳли чиққан одам, — деганди Конфуций, — доимо заҳарга тўла бўлади». Бу ишбилармон ҳеч муболағасиз заҳарга тўлиб кетганди. Мен унга чин кўнгилдан ачиндим. Ҳамиша норози бу одамнинг ёши олтмишга яқин. Суғурта компаниялари ҳисоб-китобига кўра, у ҳозирги ёши ва саксон йил ўртасидаги фарқнинг ўртача учдан иккисини яшай олади. Шундай экан, агар омади келса, эҳтимол, ихтиёрида ун тўрт-ун беш йил бордир. Бундан ташқари, у қолган ҳаётининг бир йилини аллақачон ун бир ой аввал келтирилган хафагарчиликка сарфлаб бўлди. Бу вақт бир умрга ўтиб кетди. Мен унга ачиндим.

Аламли кайфиятда бўлиш ва афсусланиш ўрнига, бу одам, эҳтимол, ўз олдига савол қўйиши керак эди: нима учун ходимларидан миннатдорчилик эшитмади? Эҳтимол, улар

Рождество арафасида мукофотни совға сифатида қуришмаган ва ўзларини бунга лойиқ, деб ҳисоблашгандир. Балки, ишбилармон раҳбар ўз танқидлари билан шу қадар ходимларининг жонига теккан ва улардан шунчалик йироқ бўлгандирки, ҳеч ким олдига келиб, миннатдорчилик билдиришга журъат қила олмагандир. Эҳтимол, ходимлар бу пулларни, даромаднинг кўп қисми барибир солиқларга кетиб қолаётгани туфайли тарқатган, деб ҳисоблашгандир.

Лекин бошқа жиҳатдан, эҳтимол, унинг ходимлари худбин, тубан хулқ-атворли очкўз одамлар бўлишгандир. Ҳа, у ёки бу ҳолат ҳам эҳтимолдан холи эмас. Мазкур воқеа ҳақида мен сиз каби бошқа ҳеч нима билмайман. Лекин доктор Самуэль Жонсон нима дегани ёдимда: «Миннатдорчилик, бу – инсон такомилининг юқори даражаси маҳсулидир. Уни етарлича тарбияланмаган одамларда учратиб бўлмайди». Мен сизга қуйидагини етказмоқчиман: бу одам жуда кўп учрайдиган, лекин ёқимсиз хатога йўл қўйди. У шунчаки инсон табиатини билмасди.

Агар сиз инсон ҳаётини сақлаб қолган бўлсангиз, миннатдорчилик кутасизми? Эҳтимол, кутарсиз, лекин Самуэль Лейбовиц кутмайди. У судья бўлишидан аввал жиноий ишлар бўйича адвокат бўлиб ишлаган. Фаолияти мобайнида етмиш етти нафар одамни электр курсида қатл қилинишдан қутқариб қолган! Нима деб ўйлайсиз, улардан нечтаси Самуэль Лейбовицга миннатдорчилик билдириш учун вақт топди ёки Рождество байрамига табрик юборди? Нечтаси? Ўйлаб кўринг. Тўғри, бирортаси ҳам бундай қилмади.

Бир вақтлар Исо Масих мохов билан касалланган ўнта беморни даволаган. Улардан нечтаси миннатдорчилик билдиришга вақт ажратди? Фақат биттаси. Марқдан келган Инжилга қаранг. Исо шогирдларига ўгирилиб сўради: «Қолган тўққизтаси қани?» Уларнинг барчаси, ҳатто миннатдорчилик билдирмай, қочиб кетишганди. Савол беришга изн беринг: нима учун сиз, мен ёки ўша техаслик ишбилармон хайрли ишларимиз учун Исо Масихга билдирилган миннатдорчиликдан кўра кўпроқ нарса кутишимиз керак?

Иш пулга бориб тақалганда нима юз беради! Бу ҳолда вазият янада чигалроқдир.

Чарльз Шваб менга бир вақтлар банкка тегишли пулларни фонд бозорида ютқазиб қўйган кассирни халос этганлиги ҳақида сўзлаб берган. Шваб унга ўша пулларни берган ва у зарарни қоплаган. Бу иш кассирни қамоқхонадан қутқариб қолди. У миннатдор бўлдимиди? Ҳа, биров. Кейин эса Швабга қарши чиқа бошлади. Швабга тухмат қилди, уни айблади. Бу ишни Шваб қамоқхонадан қутқариб қолган одам амалга оширди!

Агар сиз қариндошингизга миллион доллар мерос қолдирсангиз, у сиздан миннатдор бўладими? Эндрю Карнеги айнан шундай қилди. Лекин у сал вақт ўтгач, қабрдан чиққанида, қариндошлари қанчалик аёвсиз койишаётганини эшитиб, ҳайрон қолган бўларди. Чунки кекса Карнеги 365 миллионни хайрия эҳтиёжлари учун васият қилганди. Яқин қариндошига эса, бу одамнинг сўзларига қараганда, «бор-йўғи қандайдир миллионни қолдирган!»

Воқеа шундай юз берган. Инсон табиати инсон табиатлигича қолади ва, эҳтимол, бутун ҳаётимиз мобайнида бу борада ҳеч нима ўзгармас. Унда нега бу далилни тан олиб бўлмайди? Нима учун Рим империясининг энг доно ҳукмдорларидан бири – кекса Марк Аврелий эгаллаган амалий позицияни эгаллаб бўлмайди? У ўз кундалигида шундай деб ёзганди: «Бугун мен эзма одамлар билан учрашаман. Улар худбин, очкўз ва кўрнамақдир. Лекин бу мени ҳайратлантирмайди ва хавотирга солмайди, чунки оламни бундай одамларсиз тасаввур қилиш мумкин эмас».

Бунда маъно бор, шундай эмасми? Агар биз нукул одамларнинг кўрнамаклигидан ҳасрат қилиш билан банд бўлсак, кимни айбламоқчимиз? Ҳамма гап инсон табиати ёки бу табиатни етарлича билмасликда. Келинг, ҳеч кимдан миннатдорчилик кутмайлик. Шунда, агар кутилмаганда миннатдорчилик билдиришса, биз учун ёқимли тухфа бўлади, акс ҳолда ҳафсаламиз пир бўлмайди.

Мен мазкур бобда эътиборингизни қаратмоқчи бўлган биринчи масала ана шу: агар биз одамларнинг кўрнамаклигидан тинимсиз нолийверсак, умидимиз пучга чиқиши ва кучли бош оғриғига тайёрланишимиз керак.

Мен ўзининг ёлғизлигидан нукул шикоят қиладиган нью-йорклик бир аёлни биламан. Қариндошларидан бирор-

таси у билан гаплашишни истамаганига ҳайрон қолмаса ҳам бўлади. Агар сиз бу аёлниқига меҳмонга келсангиз, жиянлари кичкиналигида улар учун нималар қилганини соатлаб айтиб беради. Қизамиқ, тепки ва кук йўтал билан оғриганларида қандай парвариш қилгани, биттасини бизнес мактабига ўқишга жўнатишга ёрдам бергани, иккинчиси эса турмушга чиққунича униқига яшаганини ҳикоя қилади.

Жиянлари уни кўргани келишадими? Ҳа, вақти-вақти билан бурч ҳисси туфайли. Лекин ҳар гал ташриф буюрганларида даҳшатга тушадилар. Чунки улар бир ярим соат ўтиришлари, холаларининг биров пардали таъналари, чексиз аччиқ шикоятлари ва қисматдан нолишларини тинглаш кераклигини биладилар. Ниҳоят, таъна, шикоят ва, ҳатто пўписалар тугагач, унинг юраги ёмонлашиб қолади.

Холанинг юраги ҳақиқатан ҳам оғрийдими? Ҳа, шифокорларнинг айтишича, унда «асабий юрак» ва тахикардия бор. Шунга қарамай, улар ҳеч нима қила олмасликларини таъкидлашади, чунки аёлнинг касаллиги сабаби ҳиссий таснифга эга. Аслини олганда, холага муҳаббат ва эътибор керак. Бунӣ у «миннатдорчилик» деб атайдӣ. Лекин ҳеч қачон миннатдорчиликка эга бўлмайди, чунки у бунӣ талаб қилмоқда. Хола, миннатдорчиликка ҳаққим бор, деб ишонади.

Бу холага ўхшаб «кўрнамаклик», ёлғизлик ва менсимасликни оғриниб қабул қиладиган минглаб аёллар мавжуд. Улар ўзларини севишларини астойдил хоҳлайдилар. Лекин дунёда сизни севишларига эришишнинг фақатгина битта усули бор: бу ҳақда сўрашдан воз кечиш ва жавобдан умид қилмай, ўзингиз севишингиз керак! Бунӣ амалий мақсадга мувофиқ бўлмаган, осмонда учиб юрадиган соф хаёлпарастлик, дейишингиз мумкин. Йўқ, бундай эмас. Бу одатий соғлом фикр. Бу унинг ёрдамида бахт топишимиз мумкин бўлган яхши усулдир. Мен биламан. Бу оиламизда юз бериб турган, ўзим гувоҳи бўлганман. Бошқаларга ёрдам бериш ота-онамга ҳузур бағишларди. Биз ночор яшар, қарзларимиз доимо катта бўларди. Лекин қанчалик камбағал бўлмайлик, ота-онам ҳар йили Айова штатининг Каунсил-Блафс шаҳридаги «Насронийлик етимхонаси» уйига пул жўнатишарди. Улар ҳеч қачон бу етимхонада бўлмаганлар. Эҳтимол, ота-онам юборган пуллар учун ҳеч ким ҳеч қачон шахсан мин-

натдорчилик билдирмагандир, фақат хат йўллаган бўлиши мумкин. Лекин улар жавоб учун ҳеч қандай миннатдорчилик кутмай ва истамай, улкан мукофот – кичкинтойларга ёрдам беришдан хурсандчиликни туйишарди.

Мен уйимизни тарк этганимдан сўнг ота-онамга доимо пул жўнатар, улардан ўзларига дурустроқ у-бу сотиб олишларини илтимос қилардим. Ушанда уйга рождестводан бир неча кун олдин келдим. Отам менга болалари кўп, лекин ёқилғи ва озиқ-овқат харид қилишга пули бўлмаган бир бева аёлга кўмир ва конфетлар сотиб олиб беришганини айтиб берди. Мазкур совғалар уларга қанчалик хурсандчилик келтирди? Бу – жавобига ҳеч нима кутмасдан ҳадя этиш хушвақтлиги эди!

Ўйлашимча, менинг отам Арасту тасвирлаб берган идеал одамга ўхшайди. «Идеал одам, – дейди Арасту, – ўзгаларга ёрдам беришдан лаззат олади, лекин бошқалар унга ёрдам берганида, ўзини ноқулай сезади. Чунки яхшилик қилганда одамнинг яхшиликни қабул қилувчилардан устунлиги намоён бўлади».

Ушбу бобда мен сизнинг эътиборингизни қаратмоқчи бўлган иккинчи банд шундай: агар биз бахтли бўлишни истасак, миннатдорчилик ҳақида ўйлашни бас қилишимиз ва ички хушвақтлик келтириши боис уни ўзгаларга бермоғимиз керак.

Ота-оналар ўн минг йиллар мобайнида фарзандларининг кўрнамаклиги туфайли сочларини юладилар. Ҳатто, Шекспирнинг қироли – Лир хитоб қилган: «... илон чаққанидан қура, кўрнамак боланинг бўлгани оғриқли!» Агар буни ўргатиш учун вақт топа олмасак, аслида, нима учун болаларимиз биздан миннатдор бўлишлари керак? Кўрнамаклик табиий, айнан шу жиҳати билан у бегона ўтга ўхшайди. Миннатдорчиликни эса атиргулга қиёсласа бўлади. Унга озуқа бериш, суғориш, ишлов бериш, севиш ва уни ҳимоя қилиш керак.

Агар фарзандларимиз миннатдорчиликни ҳис этмасалар, унда кимни айблаш керак? Балки, ўзимизнидир? Агар биз бировга нисбатан миннатдорчилик ҳис этишни фарзандларимизга ҳеч қачон ўргатмаган бўлсак, қандай қилиб улардан ўзимизга нисбатан миннатдорчилик ҳисларини кутиш мумкин?

Мен асранди ўғилларининг кўрнамаклигидан шикоят қилишга ҳақиқатан асоси бор чикаголик бир одамни танийман.

У картон фабрикасида ишлар ва камдан-кам ҳолда ҳафтасига қирқ доллардан ошиқроқ пул топарди. Кейин бева аёлга уйланди. Бу аёл эрини қарз олиш ва ўзининг ўғилларини коллежга жўнатишга кўндирди. Эркак ҳафтасига қирқ долларлик маошидан озиқ-овқат, уй, ўтин, кийим-кечакка тўлаши ва бундан ташқари, қарзини узиб бориши керак эди. У шу аҳволда тўрт йил мобайнида эшақдай ишлади, бир марта шикоят қилмади.

Эркак миннатдорчилик сўзларини эшитдимиз? Йўқ. Унинг хотини, худди фарзандлари каби буларнинг барчасини ўзидан бўладиган жараёндай қабул қилди. Фарзандлар барчаси учун ўғай отасининг олдида қарздор эканликларини бирор марта ҳам мулоҳаза қилиб кўрмаган, ҳаттоки миннатдорчилик билдириш ҳақида ўйламаганлар!

Кимни айблаш керак? Болаларними? Ҳа, лекин уларнинг онаси кўпроқ айбдор. У ўғилларининг ёш ҳаётига мажбуриятлар юклашни уят деб ҳисобларди. Ўғиллари «қарзлардан бошлашлари»ни истамасди. У: «Ўғай отангиз сизлар учун бебаҳо яхшилик қилди. Бу — коллежда таҳсил олишингиздир», — дейиш ҳақида, ҳатто ўйлаб ҳам кўрмади. У фақатгина шундай дерди: «Ўғай отангиз сизлар учун ҳеч бўлмаса шуни амалга ошира олар».

Аёл, болаларимни асраяпман, деб ўйлар, аслида эса ўғилларини бутун дунё улар олдида қарздор деган хавфли фикр билан ҳаётга йўлларди. Ҳа, ҳақиқатан ҳам бу хавфли фикр: ўғилларидан бири хўжайинидан пулни «қарз»га олди ва қамоқхонага тушди!

Биз болаларимизни қандай тарбияласак, ҳар томонлама шундай бўлишларини унутмаслигимиз керак. Масалан, онамнинг синглиси Виола Александер қандай яшаш кераклиги ва болаларнинг «кўрнамаклиги»дан нолишга ҳеч қачон сабаб йўқлигининг ажойиб намунаси бўла олади. Виола холам боқиш ва ардоқлаш учун ўзининг онасини уйига олиб келганида мен кичкина болакай эдим. Шунингдек, у қайнонасини ҳам уйига келтирди. Мен, ҳаттоки ҳозир ҳам, кўзимни юмсам, Виола холамнинг фермасидаги уйда ёнаётган камин ёнида ўтирган бу икки кекса аёлни кўраман.

Бу Виола холамга қандайдир муаммоларни келтириб чиқарармиди? Ҳа, кўпинча. Мен шундай деб ўйлайман. Лекин

холам уларни парвариш қилаётганини кўриб, ҳеч қачон бундай фикрга бормаган бўлардингиз. У кекса аёлларни яхши кўрарди. Уларни ардоқлар, ғамхўрлик қилар, ўзларини уйларигадек ҳис этишлари учун қўлидан келганини қиларди. Бу холам учун мутлақо табиий эди, у шуни истарди. Виола холам ҳозир қаерда? У йигирма йилдан ортиқ вақтдан бери бева. Беш нафар вояга етган фарзанди, бешта уйи бор. Барчалари холамнинг меҳмонга келишини жуда хоҳлашади! Болалар уни жуда яхши кўрадилар. Холам ҳеч қачон уларнинг кўнглига урмайди. Нима, фарзандлар буни миннатдорчилик туфайли қилмоқдаларми? Бўлмаган гап! Бу муҳаббат, оддий муҳаббат. Улар болалигидан ўзларига инсоний меҳрибонлик ҳароратини тўплашган. Ўшанда олган муҳаббатни ҳозир қайтараётганларига ҳайратланмаса ҳам бўладими?

Шунинг учун унутмайлик: миннатдор фарзандларни вояга етказиш учун, ўзимиз ҳам миннатдор бўлайлик. Ёдда тутайлик, кичкина болаларда бизнинг гапларимизни эшитадиган жуда катта қулоқлари бор. Агар сиз улар ҳузурида бирор кишининг яхшилигини камситиб кўрсатмоқчи бўлсангиз – тўхтанг. Ҳеч қачон: «Съю хола рождествога жўнатган мана бу қўл сочиқларга қаранг. Уларни ўзи тўқиган. Бу қўл сочиқлар унга бир центга ҳам тушмаган», деманг. Сизга одадий туюлиши мумкиндир, лекин фарзандларингиз диққат билан тинглашади. Бунинг ўрнига: «Съю хола рождествода бизга жўнатган қўл сочиқларга қаранг. Нақадар ажойиб! Уларга қанча вақтини сарфлаган! Келинг, унга табрикнома ёзайлик», дейиш анча яхшироқ. Болалар мақташ ва миннатдор бўлиш одатини шу тарзда беихтиёр қабул қиладилар.

Кўрнамаклик туфайли хафа бўлиш ва хавотирланишдан қутулиш учун



3-ҚОИДА:

А. Бирор кишининг кўрнамаклигидан хавотирланиш ўрнига, келинг, уни шунчаки қутиб ўтирмайлик. Исо Масиҳ мохов билан касалланган ўнта беморни бир кунда даволагани ва фақат биттаси унга миннатдорчилик билдирганини эсга олайлик. Нима учун биз Исо Масиҳ олганидан кўра кўпроқ миннатдорчилик қутишимиз керак?

Б. Келинг, унутмайлик — бахтли бўлишнинг ягона йўли ишларимиз учун миннатдорчилик қутиши эмас, балки уни амалга оширишдаги хурсандчилик учун хайрли ишни қилишдир.

В. Келинг, унутмайлик, «миннатдорчилик»ни тарбиялаш мумкин. Шунинг учун, агар биз фарзандларимиз миннатдор бўлишини истасак, уларни миннатдор бўлишга ўргатишимиз керак.

15-боб

Узингиз эга бўлиб турган нарса учун ун беш миллион доллар олган бўлармидингиз?

Мен Гарольд Эббот билан кўп йиллардан бери танишман. У Миссури штатининг Уэбб-Сити шаҳрида яшар, маълум вақт маърузаларимни ташкил этиш билан шуғулланарди. Бир куни биз Канзас-Ситида учрашиб қолдик ва у мени машинасида Миссури штатининг Белтондаги фермамга элтиб қўйди. Сафар вақтида мен Эбботдан қандай қилиб хавотирдан ҳимояланиши ҳақида сўрадим. Бунга жавобан у ҳеч қачон эсимдан чиқмайдиган қизиқарли воқеани ҳикоя қилиб берди.

«Мен авваллари кўп хавотирланардим, — деди Гарольд Эббот, — лекин 1934 йилнинг баҳор кунида Уэбб-Ситининг Уэст-Доуэрти кўчаси бўйлаб кетаётганимда, барча хавотирларимни унутишга мажбур қилган манзаранинг гувоҳи бўлдим. Барчаси ўн сонияда юз берди, лекин ўша ўн сония мобайнида қандай яшаш ҳақида ўн йиллик ҳаётимдан кўра кўпроқ билиб олдим. Мен икки йил давомида Уэбб-Ситида баққоллик дўконини юритардим. Ўшанда нафақат барча жамғармамни йўқотдим, балки шу қадар қарзга ботдимки, уларни тўлаш учун етти йил кетди. Ўтган якшанбада дўконимни бекитдим. Ўша куни эса Канзасга иш излашга кетиш учун қарз олиш мақсадида Савдо ва Тоғ банкига бораётгандим.

Мен сувга бўккандай кетаётгандим. Бор дадиллигим ва ишончимни йўқотгандим. Кутилмаганда қаршимдан оёқсиз одам чиқиб қолди. У роликли коньки ғилдиракчалари ўрнатилган кичкина ёғоч аравачада ўтирарди. Бу одам ердан ёғоч тўнғакчалар ёрдамида сурилар, куча бўйлаб ана шу

аравачада ҳаракатланарди. Мен у билан айна йўлни кесиб ўтган ва йўл четигаги тошга кўтарилаётган вақтда учрашдим. Ўтирган аравачаси бироз энгашиганида нигоҳларимиз тўқнашди. Ана шунда у кўзни қамаштирадиган даражада табассум қилди ва «Хайрли тонг, сэр. Ажойиб тонг, шундай эмасми?» – деди хушчақчақлик билан. Мен бу нотаниш кимсага қарадим ва ўзимнинг нақадар бой эканлигимни бирдан тушундим. Менинг икки оёғим бор. Юра оламан. Бир неча дақиқа олдин ўзимга раҳмим келгани учун уялиб кетдим. Ўзимга шундай дедим: агар бу оёқсиз одам бахтли, қувноқ ва ўзига ишонган экан, унда мен, яъни икки оёғи бутун киши, шубҳасиз, худди шундай бўлишим керак. Менга бардамлик қуйилиб келаётганини ҳис этдим. Банкдан 100 доллар қарз олишни ният қилгандим, энди эса уни икки бараварга кўпайтираман, деб ўйладим. Банкдагиларга иш топиш учун Канзасга боришимни айтмоқчи эдим. Энди эса у ерга ишга жойлашиш учун бормоқчиман, дейишга қарор қилдим. Пул олдим ва иш топдим».

Ювиниш хонамдаги кўзгуда қуйидаги сўзлар ёзилган варақча осиглиқ турибди:

*Ўзимни расво ҳис этардим этигим йўқлигидан,
Оёқлари йўқ йигитни учратмагунимча.*

Эдди Рикенбейкер дўстлари билан Тинч океанида қўтқарилишдан умидини узиб, йигирма бир кунни қўтқарув солларида ўтказган. Мен ундан ўша пайтда ўзи учун қандай энг катта сабоқ олганлиги ҳақида сўрадим. «Мен олган энг катта сабоқ шуки, – деди Рикенбейкер, – агар етарлича миқдорда сув ва озиқ-овқат бўлса, тақдирдан нолишга сабаб йўқ экан».

«Таймс» журналида Гуадальканал ёнида ярадор бўлган бир сержант ҳақида мақола чоп этилди. Унинг томоғига снаряд парчаси текканди. Сержантга етти марта қон қуйишди. У ўз шифокорига: «Мен яшайманми?» деб хат ёзди. Шифокор жавоб берди: «Ҳа». Сержант бошқа хат ёзди: «Гапира оламанми?» «Ҳа», – яна жавоб берди шифокор. Сержант қуйидагини ёзди: «Унда мен нимадан хавотирланияпман?»

Нега сиз ҳозирнинг ўзида ўзингиздан сўрамайсиз: «Тўғриси, мен нимадан хавотирланияпман?» Эҳтимол, хавотирин-

гиз сабаби унчалик муҳим ва аҳамиятга молик эмаслигини тушуниб оларсиз.

Ҳаётимизда 90 фоиз ижобий ва 10 фоиз яқин салбий ҳолатлар бор. Шунинг учун, агар бахтли бўлишни истасак, эътиборимизни ўша 90 фоиз яхши ҳолатларга жамлашимиз ва 10 фоиз ёмон ҳолатни инкор этишимиз зарур. Агар биз хавотир, аламни ҳис этиш ва ошқозон ярасини орттириб олишни истасак, эътиборимизни ҳаётдаги 10 фоиз ёмон ҳолатга жамлашимиз ва 90 фоиз яхши ҳолатни инкор этишимиз керак.

Кромвель ҳукмдорлиги даврида кўпгина инглиз черковларида: «Ўйла ва миннатдор бўл!» деган сўзлар ёзилган. Бу сўзлар қалбимизда ҳам битилган бўлиши керак. Миннатдорчилик билдиришинг лозим бўлган барча ҳақида ўйла ва Худодан жами мурувватлари учун миннатдор бўл.

«Гулливернинг саёҳатлари» китоби муаллифи Жонанат Свифт инглиз адабиётидаги энг катта умидсиз киши бўлган. У дунёга келганидан шунчалик афсусланардики, фақат қора кийимда юрар ва туғилган кунини мотам кунидай ўтказарди. Лекин айнан Свифт, тузатиб бўлмас тушкун одам, хурсандчилик ва қувноқликнинг соғломлаштирувчи кучига тасанно айтарди. «Дунёдаги энг яхши шифокорлар, – дерди у, – доктор Тўғри овқатланиш, доктор Ором ва доктор Хурсандчиликдир».

Биз эътиборимизни ўзимиз эга бўлиб турган бойликларимизга жамласак бас, кун бўйи доктор Хурсандчиликнинг хизматларидан текин фойдаланишимиз мумкин. Бу бойликлар Алибобонинг барча афсонавий бойликларидан устундир. Сиз икки кўзингизни миллион долларга сотасизми? Икки оёғингизни неча пулга баҳолайсиз? Болаларингизни-чи? Оилангизни-чи? Борингизни қўшинг ва уларни Рокфеллер, Форд ва Морганлар биргалашиб тўплаган барча зебу зарга алмашмаслигингизни англаб етасиз.

Лекин бу бойликнинг қадрига етамызми? Афсуски, йўқ. Шопенгауэр айтганидай: «Биз эга бўлган нарсамиз ҳақида камдан-кам ўйлаймиз, лекин ўзимизда йўғи ҳақида доимо бош қотирамыз». Ҳа, айнан «эга бўлиб турган нарсамиз хусусида камдан-кам ўйлаш» ҳаётимизнинг буюк фожиаси. Эҳтимол, инсоният тарихидаги барча уруш ва эпидемиялардан кўра, у кўпроқ катта-катта бахтсизликлар сабабчисидир.

Айнан уша мойиллик шунга олиб келдики, Жон Тальмер «оддий йигитдан кекса эзмага айланиб қолди» ва оиласини деярли барбод қилди. Бу ҳақда менга унинг ўзи айтиб берган.

Жаноб Тальмер Нью-Жерсида яшарди. «Армиядан қайтиб келганимдан сўнг кўп ўтмасдан ўз бизнесимни бошладим, — деди у. — Кеча-ю кундуз тинимсиз ишлардим. Ҳаммаси яхши кетаётганди. Кейин муаммолар пайдо бўлди. Мен эҳтиёт қисм ва анжомлар сотиб ололмадим. Ишимни ёпишга тўғри келади, деб қўқиб кетдим. Шунчалик хавотирлана бошладимки, оддий йигитдан кекса эзмага айландим. Доимий равишда жаҳлим чиқар, ҳамма вақт асабий ҳолатда бўлардим. Яқинларим учун чидаб бўлмас даражада бориб қолдим. Энди билсам, ўшанда бахтли оилам ўпирилиш арафасида турган экан. Кейин, бир куни ёш фахрий — ногирон йигит менга деди: «Жонни, уялсанг бўларди. Сен ўзингни худди бу дунёда якка ўзи муаммоларга дуч келган одамдай тутяпсан. Фараз қилайлик, маълум вақт устахонани бекитишга тўғри келар, ҳуш, нима бўпти? Ишинг юришиб кетса, яна қайтадан бошлашинг мумкин. Тақдирдан миннатдор бўлиш учун шунчалик кўп нарсанг бор. Сен эса нукул нолийсан. Қани эди ўрнингда бўлсам! Қара, менинг фақат битта қўлим бор, юзимнинг ярми эса абжағи чиққан, лекин барибир ҳаётдан нолимайман. Агар сен нолиш ва ҳасрат тўкишни бас қилмасанг, нафақат бизнесинг, балки соғлигинг, оиланг ва дўстларингни ҳам йўқотасан!»

Бу сўзлар мени гангитиб қўйди ва ўзимни қанчалик нотўғри тутаётганимни англаб етишга мажбур қилди. Бир дақиқа ҳам вақт ўтказмай, ўзимни ўзгартиришга қарор қилдим. Аввалгидай бўлишга бел боғладим ва буни уддаладим!»

Менинг бир танишим Люси Блейк, ўзига етишмаётган нарсалар борасида қайғуриш эмас, балки борида хурсанд бўлишни ўрганмагунича ўлим ёқасида эди.

Люси билан кўп йиллар аввал Колумбия университетиди «Қисқа ҳикоялар ёзиш курси»да ўқиган пайтимизда танишганман. Тўққиз йил олдин унинг ҳаётини ағдар-тунтар қилиб юборган бахтсизлик юз берди. Уша вақтда Люси Аризона штатининг Туксон шаҳрида яшарди. Мана у ҳикоя қилиб берган воқеа:

«Ўшанда мен фаол ҳаёт олиб борардим: Аризона университетида орган чалишни ўрганар, нутқдаги нуқсонларни тўғрилаш бўйича шаҳар клиникасини бошқарардим. Яна Де-зерт-Уиллоу-Ранчда мусиқа маданиятидан дарс берардим. Кечалар, депсингларга қатнар, тунги от миниш муассасасига қатнардим. Бир куни тонгда ҳушимдан кетдим. Менда юрак хуружи юз берганди. Шифокор тўлиқ тикланишим учун бир йил тўшақда ётишим кераклигини айтди. У менга аввалги куч-қувватимни тиклашим мумкинлиги ҳақида ишонч билан далда бера олмади.

Бир йилни тўшақда ўтказиш! Мен даҳшатга тушгандим. Ногирон бўлиб қолиш ва, эҳтимол, ўлим! Нима учун бу ҳодиса мен билан юз берди? Бундай қисматга лойиқ бўлиш учун нима қилдим, ахир? Мен йиғладим, инградим, ўз қисматимдан қайғурдим ва ғазабландим, лекин барибир, шифокор менга маслаҳат берганидай, тўшаққа ётдим. Артист қўшним жаноб Рудольф менга деди: «Сен ҳозир бир йил тўшақда ётишни фожиа деб ўйлаяпсан. Лекин бундай эмас. Сенда ўйлаб кўриш ва ўзингни яхшироқ билиб олиш учун вақтинг бўлади. Мана шу бир неча ой мобайнида бутун ўтган ҳаётиңдагига нисбатан маънавий жиҳатдан кўпроқ ўсасан!»

Мен тинчландим ва ҳаётий қадриятларни янгича идрок этишни ўзимда ишлаб чиқишга уриндим. Фикрлашни талаб қиладиган китобларни ўқишга киришдим. Бир куни эса радиодан шундай сўзларни эшитиб қолдим: «Сиз фақат онгингизда бўлган нарсани ифода қилишингиз мумкин». Мен бунга ўхшаш сўзларни аввал ҳам кўп марталаб эшитгандим, ҳозир эса чуқур мулоҳаза юритдим ва улар миямда ўрнашиб қолди.

Мен фақатгина яшашимга ёрдам берадиган омиллар ҳақида ўйлашга қарор қилдим: хурсандчилик, бахт, соғлиқ... Ҳар тонг уйғонгач, ўзимни ҳаётда миннатдорчилик билдиришим керак бўлган ҳолатларни эслашга мажбур қилардим. Ҳеч қандай оғриқ йўқ. Жажжи ёқимтой қизим ёнимда. Мен қарай оламан. Тинглашга қодирман. Радиодан ёқимли мусиқа берилмоқда. Ўқиш учун вақт кўп. Мазали таом. Дилкаш дўстлар. Қайфиятим шунчалик яхши ва ҳузуримга ташриф буюрувчилар шу қадар кўп эдики, шифокор улар махсус жадвал асосида навбат билан киришлари ҳақида эълон осиб қўйишга мажбур бўлди.

Ўшандан бери тўққиз йил ўтди. Ҳозир яна тўлақонли ҳаёт олиб боряпман. Менга шифохона тўшагидаги бир йиллик ҳаётни тухфа этгани учун тақдирдан беҳад миннатдорман. Бу энг қадрли ва бахтли лаҳзалар эди. Ўзимда шакллантирган одатим, яъни тақдир мен учун нимаики яратган бўлса барчасидан миннатдор бўлиш одати бир умрга ўзим билан қолди. Бу мен эришган энг қимматли ютуқлардан биридир. Мен ростакамига ўлишдан кўрқмагунимча аслида яшамаган эканман. Буни уялиб бўлса-да, тан оламан».

Қадрли Люси Блейк! Сен, эҳтимол, доктор Самуэль Жонсон икки юз йил аввал олган ўша сабоққа эришганингни билмасанг керак. «Бўлиб ўтган воқеаларнинг яхши томонига қараш, – деганди доктор Самуэль Жонсон, – бир йилда минг фунт даромад олгандан кўра, анчайин кўпроқ аҳамият касб этади».

Эътибор беринг – бу некбин-профессионал инсон томонидан эмас, балки ҳаётининг йигирма йили мобайнида хавотир, қайғу ва ўта муҳтожликни бошдан кечирган ва охир-оқибатда ўз даврининг энг таниқли ёзувчиси, барча замонлардаги энг машҳур суҳбатдошга айланган киши томонидан айтилган.

Логан Пирсэл Смит сўзларида чуқур маъно жо бўлган: «Ҳаётда иккита асосий мақсад мавжуд: биринчиси – ўзинг истаганингга эришиш ва иккинчиси – бундан лаззатланиш. Иккинчисига фақат энг доно кишилар эриша оладилар».

Агар сиз ошхонада идиш-товоқ ювишни ҳайратланарли машғулотга айлантиришни истасангиз, Боргхильда Далнинг мисли кўрилмаган жасорати ҳақидаги китобни ўқиб чиқинг. У «Мен кўришни истардим» деб номланади.

Мазкур китоб ярим аср давомида деярли кўр бўлган аёл томонидан ёзилган. «Менинг фақат битта кўзим кўрарди, – ёзади Боргхильда Даль, – лекин у шунчалик чандиқлар билан қоплангандики, фақат кўзимнинг чап бурчагидаги кичик тирқиш орқали кўрардим. Агар китоб мутолаа қилишни истасам, уни юзимга жуда яқин келтириб, ягона кўзимни бор кучим билан чапга қийшайтиргандан кейин ўқий олардим».

Лекин у ўзига ачинишлари ва барчага ўхшамайдиган, деб ҳисоблашларига йўл қўймади. Болалигида дугоналари билан ўйнар, чизикларни деярли кўрмасди. Ҳамма уй-уйи-

га тарқалиб кетгач, чизиклар жойлашувини эслаб қолишга уринар, эмаклаб юрарди. У уйин майдончасининг ҳар бир бурчагини эслаб қолди ва тез орада тенгдошлари орасида энг яхши уйинчига айланди. Боргхильда жуда кўп ўқир, ёзувлари катта китобни юзига яқин олиб келар, киприклари унга тегиб турарди. Кейинроқ Даль иккита илмий даражага эга бўлди: биттаси – Миннесота университетининг санъат бакалаври, иккинчиси – Колумбия университетининг санъат магистри.

У ўқитувчилик фаолиятини Миннесота штатининг митти Тунн-Воли қишлоғида бошлади. Вақти келиб Жанубий Дакота штатининг Сиу-Фолз шаҳридаги Августин коллежи журналистика ва адабиёт профессори бўлди. Даль ўн уч йил дарс берди, аёллар аудиториясига маърузалар ўқиди ва радио орқали китоблар ва муаллифлар ҳақида ҳикоя қилди. «Мен қалбим тубида, – ёзади у, – бутунлай кўрлик ҳақидаги фикрдан ҳамиша титраб кетардим. Бу кўркунви енгиб ўтиш учун, ҳаётга қувноқ ва шодон, деярли ташвишсиз муносабатда бўлишим керак эди».

Кейин 1943 йилда, Даль хоним эллик икки ёшга кирганида муъжиза рўй берди. Мэйо клиникасидаги операциядан сўнг унинг кўриш қобилияти қирқ бараварга яхшиланди! Қаршисида мутлақо янги ҳайратли дунё очилди. Ошхонада идиш-товоқ ювиш унинг учун мисли қурилмаган қизиқарли машғулотга айланди. «Мен чанокда кўпикли сувни уйнашни яхши кўриб қолдим, – ёзади Даль хоним. – Унга қўлларимни ботираман ва ялтираб турган совун кўпикларини оламан. Ёруғликка тутаман ва жажжи камалакнинг товланаётган рангларида ҳайратга тушаман!»

У деразадан қараганида, «қалин қор орасидан чумчуқлар учиб кетаётгани ва уларнинг қанотлари жигарранг эканлигини» кўрди.

Совун кўпиклари ва чумчуқларни томоша қилган Боргхильда Даль шунчалик завқландики, китобини қуйидаги сўзлар билан якунлади: «Худойим, – пичирлади у, – Самовий Ота, раҳмат Сенга, раҳмат Сенга!» Тасаввур қилинг, идиш-товоқ юваётганингиз, совун кўпикларида камалак ёки қалин қор орасида учиб кетаётган чумчуқларни кўраётганингиз учун Худога миннатдорчилик билдирмоқдасиз! Сиз ҳам,

мен ҳам уялишимиз керак. Биз ҳаётимизнинг ҳар сониясини дунёимизнинг эртакона гузаллиги орасида ўтказамиз, лекин уни қуриш учун ҳаддан ташқари кўрмиз, ундан хурсанд бўлиш учун ҳаддан ташқари тўйганмиз.

Агар хавотирланишни бас қилиш ва яшай бошлашни истасак



4-ҚОИДАга амал қилишимиз керак:
*Муаммоларни эмас, муваффақиятлар
ҳисобини олиб боринг.*

16-боб

**Ўзингни топ ва ўзлигинг билан бўл:
унутма, ер юзида сенга ўхшаши йўқ**

Менинг қўлимда Шимолий Каролина штатининг Маунт-Айри шаҳрида яшовчи Эдит Олред хонимдан келган хат турибди. «Болалигимда мен жудаям ҳиссиётли ва уятчан бўлганман, — ёзади у, — ва биров тўлароқ эдим. Бунинг устига лўппигина ёноқларим мени янада семизроқ қилиб кўрсатарди. Онам биров эскича одам бўлиб, болаларни чиройли кийинтиришни аҳмоқлик деб ҳисобларди. У доим дерди: «Кенг кўйлақлар узоқ чидайди, торлари эса тез йиртилади». Мени шу тарзда кийинтирарди. Мен ҳеч қачон кечаларга бормас, кўнгилхушлик қилмасдим. Мактабга қатнай бошлагач эса дарсдан сўнг ҳеч қачон ва ҳеч қаерга синфдошларим билан бирга бормасдим. Спорт билан шуғулланмасдим. Ҳаддан ташқари уятчан эдим. Мен қайсидир томонларим билан бошқалардан ажралиб туришим ва ҳеч кимни қизиқтирмаслигимни сезардим.

Вояга етгач, ўзимдан бир неча ёш катта одамга турмушга чиқдим. Лекин бу воқеа ҳам мени ўзгартирмади. Эримнинг оиласи вазмин ва ўзига ишонган одамлардан иборат эди. Улар ўз қадрини билишарди. Мен ҳам шундай бўлишим керак, лекин қўлимдан келмасди. Бор кучимни уларга ўхшашга қаратдим, лекин нафи бўлмади. Ҳар қандай уринишим менинг янада узоқлашимга олиб келарди. Асабий ва жаҳлдор бўлиб қолдим. Мен дўстлардан қочардим. Аҳволим шун-

чалик ёмонлашдики, эшикдаги ҳар қандай қўнғироқдан чўчирдим. Ҳаётим рисоладагидек кечмади. Мен буни билар ва эрим пайқаб қолишидан кўрқардим. Шунинг учун, ҳар доим одамлар орасида бўлганимизда ўзимни қувноқ кўрсатишга уринар, кўпинча ошириб юборардим. Буни ўзим сезар, шу боис анча кунгача ёмон аҳволда юрардим.

Оқибатда мен ўзимни шунчалик бахтсиз ҳис этдимки, яшашни давом эттиришда ҳеч қандай маъно кўрмадим. Ўз жонимга қасд қилиш ҳақида ўйлай бошладим».

Бу бахтсиз аёлнинг тақдирини нима ўзгартира олди? Бор-йўғи битта тасодифий фикр!

«Бу мулоҳаза бутун ҳаётимни тубдан ўзгартириб юборди, — тан олади Олред хоним. — Бир куни қайнонам фарзандларини қандай қилиб вояга етказганлиги ҳақида ҳикоя қилиб берди. «Нимаики бўлмасин, — деди у, — мен доимо улардан ўзлигича қолишларини талаб қилардим». Ўзлигича қолиш! Бу фикр менинг бутун ҳаётимни ўзгартириб юборди! Барча бахтсизликларим ўзимга мутлақо тўғри келмайдиган ниқоб кийишга уринаётганим туфайли рўй берганини шу онда англадим!

Мен бир кечада ўзгардим! Ўзлигимга қайтдим. Шахсимни тадқиқ этиш ва кимлигимни аниқлашга уриндим. Барча кучли жиҳатларимни ўргандим. Қўлимдан келганча кийим-кечаклар ранги ва услублари ҳақида барчасини билиб олдим. Ўз нуқтаи назаримга кўра, қандай яхши кўринсам, шундай кийиндим. Дўстларга эга бўлдим ва йирик жамоат ташкилотининг аъзосига айландим. Маъруза қилишни юклашганида, жуда кўрқдим. Лекин қанчалик кўп нутқ сўзласам, шунчалик кўп жасоратга эга бўлиб бордим. Кўп вақт талаб қилинди, албатта. Лекин ҳозир шунчалик бахтли яшайманки, авваллари бу ҳақда орзу ҳам қила олмасдим. Мен ўзимнинг фарзандларимни тарбиялай туриб, улар билан аччиқ тажрибамни ўртоқлашаман: «Ҳар қандай ҳолатда ҳам, нимаики юз бермасин, доимо ўзлигингизча қолинг».

Бу, яъни ўзлигича қолишни ишаш муаммоси, доктор Жеймс Гордон Жилк сўзларига қараганда, «дунё каби қўхна ва уни ҳал этиш ҳам инсон ҳаёти мисоли ноёбдир». Ўзлигича бўлишни истамаслик муаммоси эса кўплаб невроз, психоз ва бошқа қусурларнинг яширин сабабчиси ҳисобла-

нади. Болаларни ўқитиш масалаларига доир ўн учта китоб ва минглаб газета мақолаларини ёзган Ангело Тарти шундай дейди: «Ҳеч ким на тана, на руҳий жиҳатдан мос одам бўлишга интилаётган инсончалик ачинишга лойиқ эмас».

Ўзлигинг бўлмаган бундай нарсани жон-жаҳдинг билан иташ, айниқса Ҳолливудда кенг тарқалган. Ҳолливуднинг энг таниқли продюсерлардан бири Сэм Вуд актёрлар билан мулоқотдаги энг катта муаммо уларни ўзлигича қолишга мажбур қилиш эканлигини айтган. Уларнинг барчаси ёки иккинчи навли Лана Тэрнер ёки учинчи навли Кларк Гейбл бўлишни истаиди. «Томошабин аллақачон бу актёрлар ижроси билан таниш, – дея такрорлашдан чарчамайди Сэм Вуд, – энди у қандайдир янгиликни хоҳлайди».

«Хайр, жаноб Чипс» ва «Қўнғироқ кимга чалинмоқда» каби фильмлар продюсери бўлишидан аввал Сэм Вуд кўп йиллар мобайнида кўчмас мулк савдоси менежерларининг шахсий сифатларини ривожлантириш билан шуғулланган. У бизнесда қўлланиладиган тамойиллар кино оламида ҳам асқотишига ишонади. Агар сиз маймунга ўхшаб бошқаларга тақлид қилаверсангиз, ҳеч нимага эришмайсиз. Тўти бўла олмайсиз. «Тажриба мени шунга ўргатдики, – дейди Сэм Вуд, – аслида ўзлигича бўлмагандай кўринишга ҳаракат қилаётган одамлардан қутулиш яхшироқ. Мумкин қадар тезроқ».

Яқинда мен «Сокони-Вакуум» нефть компаниясининг ходимлар бўлими бошлиғи Пол Бойнтондан ишга жойлашмоқчи бўлган номзодлар қандай катта хатога йўл қўйишлари ҳақида сўрадим. Ким-ким, лекин у мазкур саволга жавобни билади. Чунки Бойнтон олтмиш мингдан ошиқ одам билан суҳбатлашган ва «Ишга жойлашишнинг олти усули» китобини ёзган. У шундай деди: «Уларнинг энг катта хатоси – аслида қандайлигини кўрсатмаётганида. Барчаси ҳақида борица айтиб бериш ва мутлақо самимий бўлиш урнига, ўзларининг фикрича, мен эшитмоқчи бўлган жавобларни қайтаришга ҳаракат қиладилар».

Лекин бу иш бермайди, чунки ҳеч ким ёлғончилар билан иш олиб боришни истамайди. Ҳеч ким ҳеч қачон сохталикка эга бўлишни хоҳламайди.

Бир қиз ўзининг аччиқ тажрибасида бу сўзларнинг ҳақлигига амин бўлди. У трамвай кондукторининг қизи эди ва

қушиқчи бўлишни жуда ҳам хоҳларди. Лекин юз кўриниши борасида омади келмади. Унинг оғзи катта, тишлари олдинга бўртиб турарди. Нью-Жерсининг тунги клубида илк бор саҳнага чиққанида, жозибалироқ кўриниш учун юқори лаби билан пастки тишларини бекитишга уринди. Натижа қандай бўлди? У кулгили кўриниб, муваффақиятсизликка учраш хавфи туғилди.

Бироқ тунги клубда бу қизнинг хонишини тинглаб, ҳақиқий иқтидори борлигини англаб етган одам бор эди. «Қулоқ сол, — деди у, — мен сенинг чиқишингни кўрдим ва нимани бекитмоқчи эканлигингни биламан. Сен тишларингдан уяласан!» Қиз хижолат бўлди, лекин меҳмон давом этди: «Хўш, нега? Бундай тишларга эга бўлиш жиноят эмас-ку. Уларни бекитишга уринма! Оғзингни катта оч, ана шунда томошабин сени яхши ёқтириб қолади, чунки у уялмаётганингни кўради. Бундан ташқари, — зийраклик билан деди у, — бекитмоқчи бўлган бу тишларинг сени бой қилиши мумкин». Кэсс Дейли бу одамнинг маслаҳатларига амал қилди ва тишлари ҳақида унутди. Шу фурсатдан бошлаб у фақат ўзининг томошабини ҳақида ўйлади. Кэсс оғзини катта очар, шунчалик эҳтирос ва роҳат билан куйлардики, радио ва телевидение юлдузига айланди. Энди бошқа хонандалар унга тақлид қилишга уринмоқдалар!

Кенг жамоатчиликка танилган Уильям Жеймс, ҳар бир одам ўз ақлий қобилиятларининг фақат ўртача ўн фоизини ривожлантиради, деб ҳисоблаган. У ўзлигини топа олмаган одамлар ҳақида сўз юритган. «Биз қандай бўлишимиз кераклигидан қатъи назар, ярим уйқу ҳолатидамиз, — деб ёзганди у. — Жисмоний ва маънавий кучларимизнинг фақат озгина қисмидан фойдаланамиз. Кенг маънода, инсон шахсияти ўзининг такомиллашуви учун улкан имкониятларга эга. Одам, одатда, ўзи фойдаланмайдиган турфа хил кучларга эга».

Биз улкан имкониятларга эгамиз. Шунинг учун, келинг, бировларга ўхшамаслигимиздан хавотирланиб, вақтни бекор ўтказмайлик. Сиз — бу оламдаги қандайдир янги хилқатсиз. Замонлар бошланганидан буён сизга ўхшаш нарсаси ҳеч қачон мутлақо бўлмаган, бундан кейинги асрларда ҳам ҳеч қачон бўлмайди. Генетикадаги янги кашфиётлар биз ота-

онамизнинг кўп даражали 24 хромосомаларининг ўзаро ҳаракати натижаси эканлигимизни айтмоқда. Бу қирқ саккиз хромосома ирсиятингиз ҳақидаги барча маълумотга эга. «Ҳар бир хромосомада йигирмадан юзтагача ген бўлиши мумкин, — дейди Аран Шейнфелд. — Бунинг устига, инсон тадрижий ривожини тулиқ ўзгартириш учун баъзида фақат битта гендаги ўзгариш кифоя қилади». Ҳақиқатан ҳам, биз «даҳшатли ва ажойиб» тарзда яратилганмиз.

Ҳатто, ота-онангиз танишиб, никоҳ қурганларидан кейин ҳам сизнинг туғилишингиз эҳтимоли 300 000 миллиарддан бирга тенг бўларди! Бошқача айтганда, агар 300 000 миллиард ака ва сингилларингиз бўлганида ҳам, уларнинг барчаси сиздан фарқ қиларди. Буни уйдирма деб ҳисоблайсизми? Йўқ, бу илмий далил.

Мен «ўзлигича қолиш» мавзусида ишонч билан гапиришим мумкин, чунки бу масалага чуқур қизиқаман. Нима ҳақида гапираётганимни биламан. Шундай қилиб, мен Миссурининг маккажўхори далаларидан илк бор Нью-Йоркка келганимда, Америка драматик санъат академиясига ўқишга кирдим. Актёр бўлишни истардим. Фикримча, бу ажойиб ғоя эди. Шунчалик оддий ва муваффақиятни кафолатловчи ғоя эдики, нима учун минглаб нафсонияти кучли одамлар шу тарзда иш тутмаётганини тушуна олмасдим. Ғоя куйидагича эди: мен ўша замоннинг таниқли актёрлари, масалан, Жон Дрю, Уолкер Хэмпден ва Отис Скиннерлар қай тарзда муваффақият қозонганларини ўрганишни ният қилдим. Ҳар бирининг энг яхши усулларини такрорлаб, барчасини ўзимда жо этиб, мислсиз ғалабага эришмоқчи эдим. Нақадар аҳмоқлик! Қанчалик бемаънилик! Миссуридан келган мендек йигитчанинг калтафаҳм калласида ўзлигича қолиш фикри йўқ эди. Бошқа одам бўлолмайман, деган фикр туғилгунча, мен ўзгаларни такрорлашни ўрганишим учун йилларни сарфлашим керак эди.

Мазкур аянчли тажриба мен учун бир умрга яхши сабоқ бўлиши керак эди. Бироқ бу юз бермади. У ҳар қандай одамга сабоқ бўлиши мумкин, лекин менга эмас, бу борада ҳаддан ташқари аҳмоқ бўлиб чиқдим. Мазкур сабоқни қайта-қайта такрорлашим зарур эди. Орадан бир неча йил ўтгач, мен китоб ёзишга киришдим. У нутқ сўзлаш борасида ишби-

лармонлар учун энг яхши китоб бўлади, деб умид қилдим. Актёрлар ўйинидаги каби бу китоб ҳақида ҳам менда худди шундай аҳмоқона ғоя бор эди. Бошқа муаллифларнинг ғояларини қабул қилиб, уларни барчага ҳикоя қилиб берадиган битта китобда жамламоқчи бўлдим. Шундай қилиб омма олдида нутқ сўзлашга доир ўнлаб китобларни йиғдим. Уларни битта қўлёзмада бирлаштириш учун бир йилни сарфладим. Лекин, ниҳоят, мен аҳмоқлик қилаётганимни тушуниб қолдим. Китобим бошқа одамлар фикрининг пала-партиш қоришмасига айланиб кетди. Бу иш шунчалик сохтагарчилик ва шу қадар зерикарли тарзда амалга оширилгандики, бирорта ҳам ишбилармон китобимни ўқимаслиги турган гап эди. Шунинг учун бир йиллик меҳнатим самарасини ахлат саватига ташлаб юбордим ва ҳаммасини бошидан бошладим. Бу гап ўзимга дедим: «Сен барча хато ва камчиликларинг билан бирга Дейл Карнеги бўлишинг керак. Бошқа ҳеч ким бўла олмайсан». Шу боис ўзгаларнинг феъл-атвори ва фикрлари комбинацияси бўлишни бас қилдим. Енг шимардим ва биринчи галда амалга оширишим керак бўлган ишга киришдим: шахсий тажрибам, нотик ва нотиклик санъати муаллимининг кузатув ва ғоялари асосида омма олдида нутқ сўзлашга доир китоб ёза бошладим.

Умид қиламанки, мен сэр Уолтер Рэлей ўзлаштирган сабоқни бир умрга ёдимда сақлаб қолдим. (Гап қироличанинг ўтиб олиши учун ифлос йўлга плашчини тўшаган сэр Уолтер ҳақида кетаётгани йўқ. 1904 йилда Оксфордда инглиз адабиёти профессори лавозимини эгаллаб турган сэр Уолтер Рэлей ҳақида сўз юритяпман.) «Мен Шекспир асарлари билан тенглаштириш мумкин бўлган китобни ёза олмайман, – деганди у. – Ўзимнинг китобимни ёзаман».

Ўзлигингча бўл. Ирвинг Берлин марҳум Жорж Гершвинга берган маслаҳатга мос ҳаракат қил. Улар илк бор учрашганларида, Берлин аллақачон эътибор қозонган бастакор, Гершвин эса мусиқада энди тетапоя бўлаётганди. У өнгил мусиқа ёзар ва ҳафтасига 30 доллар оларди. Гершвин ўз қобилияти билан Берлинни чуқур лол қолдирди. Шу боис ундан мусиқий асарлар масаласида котиб бўлиб ишлаш ҳақида таклиф олди. Гершвинга ўша вақтда олаётган маошидан уч баравар кўп маош таклиф қилинди.

«Бироқ сиз менинг таклифимни қабул қилмаслигингиз керак, — маслаҳат берди Берлин. — Акс ҳолда, иккинчи навли Берлинга айланиб қолишингиз мумкин. Агар сабот билан ўз йўлингиздан кетсангиз, бир кун келади ва биринчи даражали Гершвин бўласиз».

Гершвин унинг ўғитига амал қилди ва аста-секин Америкада ўз замонасининг энг эътиборли бастакорларидан бирига айланди.

Чарли Чаплин, Уилл Рожерс, Мэри Маргарет Макбрайд, Жин Отри ва миллионлаб бошқа таниқли одамлар мен мазкур бобда китобхонларга ўқтираётган ушбу сабоқни олишлари керак бўлган. Улар ҳам, худди камина каби ушбу оғир мактаб синовидан ўтишлари шарт эди.

Чарли Чаплин илк бор кинода ўйнаётганида, режиссёр ундан ўша вақтдаги машҳур комик актёр каби ижро этишини талаб қиларди. Чаплин токи ўзлигини топмагунича актёр сифатида бир жойда дөпсиниб тураверди. Шунга ўхшаш ҳолат Боб Хоуп билан ҳам юз берган. У рақс ва қўшиқлар ижро этишга йилларни сарфлади, лекин ўзлигича қолиш кераклигини англаб етмагунича ҳеч қандай натижага эришмади. Рожерс узоқ йиллар давомида кичик актли комедияларда сўзсиз ижро этиладиган ролларни ўйнаган. У ўзининг ҳазил-мутуйибаларни ҳикоя қилиш бўйича ноёб иқтидорини пайқамагунича, натижа йўқ эди.

Мэри Маргарет Макбрайд дастлабки радиоэшиттиришларида муваффақиятсизликка учраган, чунки у ирландиялик бир комик актрисага тақлид қилишга уринганди. Аслидагидай — миссурилик оддий қизалокдек чиқиш қилганида эса Нью-Йоркнинг энг таниқли радиобошловчиларидан бирига айланди.

Жин Отри ўзининг теҳасча талаффузидан қутулишга уринган. У шаҳарликларга хос кийинди ва Нью-Йоркда туғилганини айтиб юрди. Натижада ҳамма Отрининг орқасидан кулди. Лекин у ўз банжосини чалиб, ковбойча балладаларини куйлай бошлаганида, машҳур бўла бошлади. Шу тариқа радио ва телевидениеда бўлгани каби жаҳон миқёсида энг таниқли ковбойга айланди.

Биз — бу дунёдаги қандайдир янги хилқатмиз. Бундан хурсанд бўлинг. Табиат сизга берганидан ортиғи билан фойда-

ланинг. Пировардида бутун санъат таржимаи ҳолга хосдир. Сиз фақат ўзингиз ҳақингизда куйлашингиз ва фақат ўзингизни чизишингиз мумкин. Тажрибангиз, ҳаётий шарт-шароитларингиз ва ирсиятингиз сизни қандай барпо этган бўлса, шундайлигича қолишингиз керак. Бу яхшими ёки ёмонми, лекин сиз шахсиятингизнинг митти боғига ишлов беришингиз лозим. Эмерсон «Ўзига ишонч» эссесида шундай деб ёзади: «Ҳар бир одамнинг юксалиш поғонасида шундай давр келадики, у ҳасад – жаҳолат, такрорлаш – ўз жонига қасд қилиш эканлигини англаб етади. Яхшими ёки ёмонми, инсон ҳаётдаги ўрнига куникиши, гарчанд дунё мул-қулчиликдан иборат бўлса-да, фақат ўзи етиштирган ҳосилни олиши керак. Бу ҳосилни фақат табиат ато этган жойдан қўлга киритиши мумкин. Ҳар бир одамда мавжуд куч моҳият жиҳатидан янгидир. Инсоннинг нима қила олишини ҳеч ким, токи синаб кўрмагунича, ҳатто унинг ўзи ҳам билмайди».

Эмерсон худди шундай деган. Айнан шу фикрни шоир Дуглас Мэллок шеърини шаклда қуйидагича ифодалаган:

*Сокин далада бўл оддий бир дарахт
Дунглик узра қарағай бўлолмасанг гар.
Чашма узра энг гўзал дарахт бўл фақат;
Дарахт бўлолмасанг, бута бўл гўзал.*

*Новда бўлолмасанг, майли, майса бўл,
Йўлда сайёҳларни бахтиёр айла;
Чуртан бўлолмасанг, олабуға бўл,
Фақат қўлдаги энг чиройли, сара.*

*Дарға бўлолмасмиз баримиз бирдай,
Кимдир қуйироқда туради бешак.
Дунёда ҳаммага юмуш топилар,
Имкондагин адо этмоқлик керак.*

*Гар йўл бўлолмасанг, сўқмоқ бўла қол,
Қуёш бўлолмасанг, юлдуздай чақна.
Йўлинг қандайлиги муҳиммас, алҳол
Сен аввал ўзингда ўзликни англа!..*

Қалбингизга тинчлик олиб келувчи ва уни хавотирдан халос этувчи ҳаётга нисбатан муносабат яратиш учун



5-ҚОИДАга амал қилинг:
Бошқаларга тақлид қилманг.
Ўзлигингизча қолинг.

17-боб

Агар сизда лимон бўлса, ундан лимонад тайёрланг

Мен бу китобни ёзаётган пайтимда Чикаго шахри университетиди бўлдим. Университет ректори Роберт Мейнард Хатчинсдан хавотирга қарши қандай курашиши ҳақида сўрадим. Хатчинс шундай деб жавоб берди: «Мен бир вақтлар «Сирс, Роубак энд Компани» фирмасининг президенти бўлган мархум Жулиус Розенвальд маслаҳатига доимо амал қиламан. У шундай деган: «Агар сенда лимон бўлса, ундан лимонад тайёрла».

Таълим соҳасидаги таниқли мутахассис ана шундай йўл тутади. Аҳмоқ одам эса бунинг аксини қилади. Агар ҳаёт лимон тақдим этса, у таслим бўлади ва дейди: «Мен ютқаздим. Бу тақдир. Менинг имкониятим йўқ». Кейин эса олам тартибига қарши чиқа бошлайди ва тинимсиз ўзига ачинади. Лекин лимон донишманднинг қўлида пайдо бўлса, у шундай дейди: «Бу омадсизликдан қандай сабоқ чиқаришим мумкин? Юзага келган вазиятни қай тарзда яхшилаш оламан? Қандай қилиб лимонни лимонадга айлантирса бўлади?»

Улуғ рухшунос Альфред Адлер бир умр инсон ҳаёти ва унда яширинган кучларни ўрганди. У энг ажойиб фазилатлардан бири «манфийни мусбатга айлантириш» эканлигини таъкидлаган.

Шу тарзда иш тутган бир аёл ҳақида қизиқарли ва ғайрат бағишловчи ҳикоя. Унинг исм-шарифи Тельма Томпсон эди.

«Уруш вақтида, – ҳикоя қилади Тельма, – эрим Калифорния штатининг Мохаве саҳросидан узоқ бўлмаган ҳарбий машқ лагериди хизмат қиларди. Мен унинг ёнида бўлиш учун ўша ерга жўнадим. Кейин эса етти ёт бегона масканни ёмон кўриб қолдим. Бу жой ёқимсиз, мен мутлақо бахтсиз

эдим. Эримни ҳарбий хатти-ҳаракатлар учун саҳрога жўна-тишди. Митти шаҳарчада ёлғиз ўзим қолдим. Иссиққа чидаб бўлмайди – кактуслар соясида ҳарорат 50 градусга яқин. Фақат ҳиндулар ва мексикаликлар яшайди. Мен гаплаши-шим мумкин бўлган бирорта ҳам жон йўқ, чунки улар англиз-чани тушунишмайди. Доимий равишда шамол эсиб туради, озиқ-овқат ва, ҳатто ҳаво қум, қум, қумга тўла!

Мен ўзимни ниҳоятда бахтсиз ҳис этардим. Ўзимга шун-чалик ачиндимки, ота-онамга хат ёзиб, таслим бўлганим ва қайтаётганим, бу ерда энди бир дақиқа ҳам тура олмас-лигимни баён қилдим. Мен қамокҳонани афзал билардим! Отам бор-йўғи икки сатр жавоб ёзди. Бу икки қатор менга шу қадар таъсир кўрсатдики, ҳаётимни бутунлай ўзгартириб юборди:

*Қамокҳона панжарасидан қарамоқда икки кас:
Бири нопокликни кўрар, бошқаси юлдузларни.*

Мен мазкур сатрларни қайта-қайта ўқидим ва ўзимдан уялиб кетдим. Ҳозирги вазиятдан бирор яхши томонни ах-таришга қарор қилдим. Юлдузларни изладим. Маҳаллий аҳоли билан дўстлашдим, уларнинг муносабати мени ҳай-ратга солди. Бу кишиларнинг матолари ва кулолчилигига қизиқиш билдирганимда, сайёҳларга сотишни истамаган ишларининг энг яхши намуналарини менга совға қилишди. Мен кактусларнинг ажойиб шакллари, юкка (агавасимонлар оиласига мансуб доимий яшил ўсимлик) ва унинг дарахтси-мон турларини ўргандим. Ўтлоқ кучуклари ҳаёти ҳақида кў-плаб маълумотларни билиб олдим, саҳрода қуёш ботишини томоша қилдим. Бу ердаги саҳро қуми қачонлардир уммон туби бўлгани боис уч миллион йиллардан бери ётган дёнғиз чиғаноқларини йиғдим.

Нима учун менда бундай мисли кўрилмаган ўзгаришлар юз берди? Саҳро ўзгаргани йўқ. Ҳиндулар ўзгарган эмас. Лекин мен ўзим ўзгардим. Бўлиб ўтаётган воқеаларга муно-сабатимни ўзгартирдим. Буни амалга ошириб, ҳаётимдаги даҳшатни энг қизиқарли саёҳатга айлантирдим. Ўзим учун янги оламни кашф қилар эканман, хурсандчилик ва шавқни ҳис этдим. Шавқ шунчалик кучли эдики, мен бу жой ҳақида

роман ёздим. Ушбу роман «Чақнаётган қўрғонлар» номи билан чоп этилди...

Мен ўзимни қамаб қўйган ҳибсхонамдан бошимни чиқардим ва юлдузларни кўрдим». Тельма Томпсон сиз Исо Масих туғилишидан беш юз йил муқаддам Грецияда ургатилган кўхна ҳақиқатни кашф этдингиз: «Ҳаммасидан оғири – энг яхшисини яратишдир».

Гарри Эмерсон Фосдик XX асрда бу сўзларни яна такрорлади: «Бахт, аслини олганда, лаззат эмас, у, аслида, ғалабадир». Бу – қўйилган мақсадга эришиш натижасида, лимонни лимонадга айлантириш орқали келадиган ғалаба, албатта.

Бир вақтлар мен, ҳатто заҳарли лимонни ҳам лимонадга айлантира олган бир фермернинг уйига ташриф буюрганман. Бу фермасидан унинг ҳафсаласи пир бўлганди. Ер шунчалик ёмон эдики, на мева етиштириш, на чўчка боқиш мумкин эди. Бу жойда фақат эманлар ўсар ва шақилдоқ илонлар бор эди. Кейин фермернинг калласига бир фикр келди ва мавжуд камчиликларни фазилатга айлантирди. У шақилдоқ илонлардан самарали равишда фойдаланмоқчи бўлди. Фермер барчани лол қолдириб, бу жониворларнинг гуштидан консерва қила бошлади. Мен бир неча йил аввал унинг фермасида бўлдим. Ана шунда шақилдоқ илонлари бўлган фермани кўриш истагидаги сайёҳлар оломонига кўзим тушди. Унинг фермасини бир йилда йигирма минг одам келиб кўрарди. Бизнеси тобора раванқ топарди. У шақилдоқ илонлар заҳрини лабораторияга жунатар, у ерда эса илон чақишига қарши зардоб тайёрлашарди. Мен фермернинг илонлар терисини сотганини кўрдим, ундан аёллар сумкаси ва пойафзали тайёрланарди. Шақилдоқ илонлар гуштидан тайёрланган консервалар бутун дунёдаги харидорларга жунатилаётганига ҳам гувоҳ бўлдим. Мен почта карточкасини сотиб олдим ва маҳаллий почта бўлиmidан жунатдим. Почта «Шақилдоқ илон. Флорида» қишлоғида жойлашганди. Мазкур қишлоқ заҳарли лимонни лимонадга айлантира олган одам шарафига қайта номланганди.

Мен Америка бўйлаб кўп саёҳат қилганман. «Манфийни мусбатга айлантириш қобилияти»ни намоён этган ўнлаб одамлар билан танишганман.

«Худоларга қарши ун икки киши» китоби муаллифи, марҳум Уильям Болито ушбу фикрни қуйидаги сўзлар билан ифодалаган: «Ҳаётда энг муҳими ютуқларингдан фойдаланиш эмас. Буни ҳар қандай аҳмоқ қилишга қодир. Энг муҳими, йўқотишлардан фойдалана олишдир. Бунинг учун ақл талаб қилинади. Донишманд билан аҳмоқ ўртасидаги тафовут ҳам ана шунда».

Болита бу гапни темир йулдаги бахтсиз ҳодиса туфайли бир оёғидан айрилганидан сўнг айтган. Лекин мен икки оёғини йўқотган бўлса-да, манфийни мусбатга айлантира олган одамни биламан. Унинг исми Бен Фортсон. Мен бу одамни Жоржия штатининг Атланта шаҳридаги меҳмонхоналаридан бирида, лифтда учратдим.

Лифтга кирар эканман, сертабассум ва хушчақчақ кишининг ногиронлар аравачасида ўтирганини кўрдим. Лифт тўхтаганида, у хушмуомалалик билан ўтиб кетиши учун четга чиқиб туришимни илтимос қилди. «Мени маъзур тутасиз, — деди хижолат бўлиб, — сизга ноқулайлик туғдирыпман».

У табассум қилди ва юзини илиқ табассум ёритди.

Мен хонамга келдим ва ўша табассумдан бошқа ҳеч нима ни уйлай олмадим. Шу боис, у билан яна бир бор учрашишга аҳд қилдим. Сўнг ўзининг ҳаёти ҳақида ҳикоя қилиб беришини сурадим.

«Бу 1929 йилда юз берди, — жилмайиб қўйди Бен Фортсон. — Мен ловияларга тирговуч қилиш учун ўрмон ёнғоғи шохларини қирқиб келишга отландим. Уларни «Форд»имга ортдим ва уйга жўнадим. Мен айна кескин бурилишни амалга ошираётганимда тўсатдан битта қозиқча тушиб кетди ва руль чамбараги орасига кириб айланмайдиган қилиб қўйди. Машина тўсиқдан ўтиб, дарахтга урилди. Менинг белим шикастланди, оёқларим фалаж бўлиб қолди. Бу воқеа юз берганида, йигирма тўрт ёшда эдим. Ўша пайтдан бери бир қадам юрганим йўқ».

Йигирма тўрт ёшда қолган умрини ногиронлар аравачасида ўтказишга маҳкум бўлиш! Мен Фортсондан қандай қилиб бу қадар жасоратни сақлаб қолгани ҳақида сурадим. У шундай деб жавоб берди: «О, мен умидсиз эдим, қисматимни лаънатлардим!» Лекин, йиллар ўтгани сайин, у тақдирга қарши бундай исён аламдан бошқа ҳеч нима бермаслиги-

ни англади. «Ниҳоят мен тушундимки, — деди Форстон, — бошқалар менга эътибор ва меҳрибонлик кўрсатсалар, мен ҳам жилла курса, уларга нисбатан эътиборли ва меҳрибон бўлишим керак». Мен, шунча йиллардан кейин ўша кўнгилсизлик ҳаётингиздаги энг даҳшатли бахтсизлик ҳисобланадими, деб сўрадим. У тезда жавоб берди: «Йўқ, — ва қўшиб қўйди, — бу воқеа юз берганидан хурсандман десам ҳам бўлади». Форстон кучли таҳлика ва норозиликни енгиб ўтганидан сўнг, ҳаёти ўзгарганини айтиб берди. У ўн тўрт йил мобайнида бир минг тўрт юзга яқин китобни ўқиб чиқди. Улар янги уфқлар очиб, ҳаётини мисли кўрилмаган даражада бойитди. Форстон яхши мусиқа тинглай бошлади. У айти кунда катта симфонияларни тинглашдан улкан завқ олади. Авваллари бу симфониялар уни фақат зериктирарди. Энг муҳими, Форстоннинг фикр юритиши учун вақт пайдо бўлди. «Ҳаётимда биринчи бор, — деди у, — мен ҳаётга боқиб, кадр-қиммат нималигини англадим. Интилишларимнинг аксар қисми аслида ҳеч қандай кадрга эга эмаслигини тушуна бошладим».

У китоблар ўқиш асносида сиёсатга қизиқиб қолди. Жамият муаммоларини ўрганиб, ногиронлик аравачасида нутқ сўзлай бошлади! Одамларни таниди ва одамлар уни танидилар. Ҳозирги кунда Бен Форстон, икки оёқсиз ногирон — Жоржия штати котиби.

Мен сўнгги ўттиз беш йил давомида Нью-Йоркда катта ёшдагиларни ўқитиш курсларини олиб бордим. Ўқувчиларим, ҳаммасидан кўра, олий маълумоти йўқлигидан кўпроқ қайғуришларини пайқадим. Улар бундай маълумотнинг йўқлиги ҳаётда катта тўсиқ яратади, деб ўйлайдилар. Лекин мен олий маълумот шарт эмаслигини биламан, чунки бирор-та олий ўқув юртини тугатмасдан ҳам муваффақиятга эришган минглаб одамлар билан танишман. Бундай талабаларга мен, ҳатто ўрта маълумоти ҳам бўлмаган бир танишим ҳақида гапириб бераман. У ҳаддан ташқари муҳтожликда ўсди. Отаси вафот этганида, тобут учун пулни дўстлари йиғиб беришди. Оила бошлиғининг ўлиmidан сўнг она соябонлар тайёрланадиган фабрикада ишлади. Бу аёлнинг иш куни ўн соатдан иборат бўлиб, лекин у уйга ҳам буюртма олиб келар ва тунги соат ўн биргача тер тукарди.

Шундай шароитда ўсган бола черков қошидаги театр тўғарагига қатнай бошлади. У актёрлик ўйинига шу қадар берилдики, нотиқлик санъатини ўрганмоқчи бўлди. Бу эса йигитчани сиёсатга олиб келди. Ўттиз ёшларига келиб уни Нью-Йорк қонунчилиқ мажлисига аъзо қилиб сайлашди. Лекин йигитча бундай ишни бажаришга мутлақо тайёр эмасди. Ўзининг менга очиқ айтишига қараганда, нима билан шуғулланиши кераклигини мутлақо тасаввур қилолмаган. Бу танишим ўзи овоз бериши керак бўлган узун мураккаб қонун лойиҳаларини ўқиган, лекин улар худди чоктоу қабиласи ҳиндулари тилида ёзилгани каби тушунарсиз эди. Уни ўрмонлар ва ўрмон хўжалиги бўйича қўмитага сайлашганида, ниҳоятда хавотирга тушиб, довдираб қолганди, чунки ўрмонлар ҳақида тушунчага ҳам эга эмасди. Банклар бўйича давлат қўмитасига сайлашганида, янада ташвишланиб, ўзини йўқотиб қўйди, ахир авваллари, ҳатто банк ҳисобини ҳам кўрмаганди-да! Ўзи менга айтишича, шунчалик саросимага тушгандики, онасининг олдида мағлубиятини тан олишдан уялмай, истёъфога чиққан бўларди. У чорасизлик туфайли кунига ўн олти соатдан ўқиш ва нодонлик лимонини билим лимонадига айлантиришга қарор қилди. Бу иш билан шуғулланар экан, маҳаллий аҳамиятга молик сиёсатчидан бутун мамлакатга таниқли шахсга айланди. Ҳатто, «Нью-Йорк таймс» газетаси уни «Нью-Йоркнинг энг ҳурматли фуқароси», деб атади.

Мен Эл Смит ҳақида сўз юритяпман.

У сиёсий саводини ошириш дастурини амалга оширишга киришганидан сўнг, ўн йил ўтгач, Нью-Йорк штати ҳукуматидаги энг обрўли одамга айланди. Тўрт марта Нью-Йорк губернатори вазифасига сайланди. Бу рекордни ҳеч ким такрорламади. 1928 йилда демократик партия томонидан президентликка номзод бўлди. Олтита йирик университет, шу жумладан, Колумбия ва Гарвард университетлари, ҳатто ўрта маълумоти ҳам бўлмаган бу одамга фахрий илмий даражаларни берди.

Эл Смит менга, агар суткасига ўн олти соатлаб ўз саводини чиқариш билан шуғулланиб, манфийларини мусбатга айлантирмаганида, бу каби ишлар юз бермаслиги мумкинлиги ҳақида айтди.

Мен одамларнинг муваффақиятга эришиши сабабини қанчалик кўп ўргансам, уларнинг аксарияти ҳаёт йўлларининг бошида дуч келган қийинчиликлар туфайли муваффақиятга эришганларига амин бўламан. Бу машаққатлар анча саъй-ҳаракат талаб қилган ва ҳайратланарли самара берган. Уильям Жеймс шундай деганди: «Бизга кутилмаганда муаммоларимиз ёрдам беради».

Ҳа, эҳтимолга жуда яқин. Милтон кўр бўлгани сабабли яхши ёзган. Бетховен қулоғи оғирлиги боис энг яхши мусиқани яратган.

Агар Чайковский омадсиз никоҳи учун ҳаётдан кўнгли совилаганида (сал бўлмаса, бу ўз жонига қасд қилиш билан тугарди) ва шахсий ҳаёти жўшқинли фожиа билан тўлмганида, эҳтимол, ҳеч қачон ўлмас «Патетик симфония»сини яратмасди.

Достоевский ва Толстойнинг ҳаёти изтиробли воқеаларга тўлдирилмаганида, балки, улар ҳеч қачон ўзларининг ўлмас романларини ёзишмасди.

«Агар мен жисмоний нуқсонларга эга бўлмаганимда, — деб қайд этганди Ерда ҳаёт пайдо бўлиши ҳақидаги илмий тушунчани ўзгартирган одам, — бу улкан ишни амалга оширолмасдим». Жисмоний нуқсони мутлақо кутилмаганда ёрдам берганини очиқ тан олган Чарльз Дарвин ана шундай ёзган.

Худди ўша куни, Англияда Дарвин туғилганида, Кентукки ўрмонларидаги ходалардан қилинган кулбада бошқа бола дунёга келди. Бу гўдакка ҳам қийинчиликлар ёрдам берди. Унинг исми Авраам Линкольн эди. Агар бола аслзодалар оиласида ўсиб, Гарвардда юридик маълумот олганида ва оилавий ҳаётида бахтли бўлганида, эҳтимол, қалбининг тубида Геттисбергга ўзи абадийлаштирган ажойиб сўзларни тополмаган бўларди. Линкольн иккинчи бор президент лавозимига киришаётганида, дostonдаги кўнгил орзуси бўлиб қолган сўзларни айта олмасди. У ҳукмдорлар қачонлардир одамларга айтган сўзлар орасидаги қуйидаги энг гўзал ва муқаддас сўзларни топмасди: «Нафратсиз, лекин барчага раҳм-шафқат ила...»

Гарри Эмерсон Фосдик «Моҳиятни англаш қобилияти» китобида шундай деб ёзган: «Аксариятимиз учун йўлчи юл-

дуз бўладиган бир скандинав мақолида шундай дейилади: «Викинг (ҳарбий денгиз аскари)ни шимол шамоли яратган». Хавф-хатарсиз, хушчақчақ ҳаёт, қийинчиликларнинг йўқлиги ва шинам осойишталик одамларни ўз-ўзидан яхши ва бахтли қилади, деб ким айтди? Аксинча, ўзига нисбатан раҳмдиллик ҳис этадиган одамлар бу ишни юмшоқ жойларга қулай ўрнашиб олиб ҳам давом эттиришга мойилдирлар. Ҳамиша, ҳамма вақт шундай бўладик, энг катта муваффақият ва бахт ҳар қандай вазият – қулай, ноқулай ёки ўртача шароитда ҳам елкаларига масъулият юкини оладиганларга насиб этади. Шунинг учун такрорлайман: викингни шимол шамоли яратган.

Фараз қилайлик, биз мутлақо довдираб қолганмиз ва лимонимизни лимонадга айлантиришдан заррача умид йўқ. Қолаверса, уларни амалга оширишга уриниб кўрмаслигимизнинг иккита сабаби бор. Бу икки сабаб ҳар қандай вазиятда мавжуд бўлиб, шунга кўра зафар қозонишимиз мумкин, лекин ҳеч нимани йўқотмаймиз.

Биринчи сабаб: биз муваффақиятга эришишимиз мумкин.

Иккинчи сабаб: ҳатто, муваффақият қозонмасак ҳам, манфийларимизни мусбатга ўзгартиришга уринишимиз бизни орқага эмас, балки олға қарашга олиб келади. Салбий фикрларимиз ижобийлари билан алмашинади. Бу ижодий қувватни озод қилишга мажбур этади. Биз ишларимизга чуқур шўнғиб, абадий ўтиб кетган нарсалар ҳақида на қайғурамиз, на вақтга эга бўламиз.

Бир куни машҳур скрипкачи Оле Булл Парижда концерт бераётганди. Кутилмаганда скрипкасининг тори узилиб кетди. У концерт охиригача учта торда скрипка чалди. «Ҳаёт шундай, – дейди Генри Эмерсон Фосдик, – сиз охиригача учта торда чалишга мажбур бўласиз».

Ҳа, бу ҳаёт, лекин ундан ҳам каттароқ, зафар қозонувчи ҳаёт! Агар менинг имкониятим бўлганида, ер юзидаги барча мактабларда Уильям Болитоннинг бронзада қуйилган сузларини осиб қўйган бўлардим: «Ҳаётда энг муҳими, ўз ютуқларингдан фойдаланиш эмас. Буни ҳар қандай аҳмоқ қилишга қодир. Энг муҳими, йўқотишларингдан фойдалана олишдир. Бунинг учун ақл талаб қилинади. Донишманд билан аҳмоқ ўртасидаги фарқ ҳам ана шунда».

Қалбингизга тинчлик ва бахт олиб келувчи ҳаётга нисбатан шундай муносабат яратиш учун



6-ҚОИДАга амал қилинг:

*Тақдир сизга лимон тақдим этса,
ундан лимонад тайёрлашга уриниб кўринг.*

18-боб

Икки ҳафтада меланхолия (дилгирлик)дан қутулиш мумкинлиги ҳақида

Мен бу китобга киришганимда: «Хавотир устидан қандай қилиб ғалаба қозонганим ҳақида» мавзусида учун танлов эълон қилиш ҳақида уйладим. Мукофоти икки юз доллар бўлган мазкур ҳикоя энг ибратли ва кутаринкилик пайдо қилиши керак эди. Ҳакамлар сифатида уч кишини таклиф этдим. Бу «Шарқий авиайўналишлар» компанияси президенти Эдди Рөккөнбаккер, Линкольн хотираси музейи директори доктор Стюарт У.Маккеланд, радиошарҳловчи Х.В.Калтөнборн эди. Пировардида биз иккита ҳикояни саралаб, бироқ ҳакамлар қайси бири яхшилигини танлай олишмади. Шунинг учун, таъсис этилган мукофотни бўлдик. Мана биринчи мукофотни олган ҳикоялардан бири. Унинг муаллифи С.Р.Бертон (Миссури штати Спрингфилд шаҳридаги «Уизер» автомобилларни сотиш фирмасида ишлайди).

«Мен тўққиз ёшимда онасиз қолдим. Ўн икки ёшимда эса отамни йўқотдим. Отам ҳалок бўлди. Онам эса ўн тўққиз йил аввал шунчаки уйдан чиқиб кетган ва ўшандан буён уни бошқа кўрмаганман. Шунингдек, мен онам ўзи билан олиб кетган иккита синглимни ҳам кўрмагандим. Фақат ётти йилдан сўнг ундан хат олдим. Отам онам кетганидан сўнг уч йил ўтгач, ҳалок бўлганди. У шериги билан Миссури штатидаги кичик шаҳарчада кафе сотиб олган. Отам хизмат сафаридан бўлган пайтда шериги кафени сотиб юборган ва пуллар билан қочиб кетган. Отамга бир дўсти хат ёзган ва зудлик билан қайтиб келишини сураган. Отам шошилган ва Канзас штатининг Салинас шаҳрида автомобиль ҳалокатига йўлиқиб, ҳалок бўлган. Унинг иккита синглиси бор эди. Кам-

бағал, көкса ва касалманд аёллар. Улар оиламиздан уч болани боқиб олишди, лекин укам ва мэн ошиқча бўлиб қолдик ва шаҳар қарамоғида қолдик. Биз етим деб аташлари ва етимлардай муносабатда бўлишларидан жуда қўрқардик. Тез орада ҳадикларимиз тўғри чиқди. Мэн озроқ вақт бир камбағал оилада яшадим. Лекин замон оғир бўлиб, оила бошлиғи ишини йўқотгач, улар мени боқолмай қолдилар. Шундан кейин мени эр-хотин Лофтинлар асраб олишди. Биз шаҳардан ун бир миля масофада бўлган фермада яшардик. Жаноб Лофтин ёши етмишда, темираткидан азият чекар ва ўрнидан тура олмасди. У, агар мэн «ёлғон гапирмасам, ўғрилиқ ва безорилик қилмасам», уларникида қолишим мумкинлигини айтди. Бу менинг Библиям бўлиб қолди. Мазкур сўзларга тўла-тўқис мослашиб яшадим.

Мактабга қатнай бошладим, лекин бир ҳафтадан сўнг у ерга боришдан бош тортдим. Уйда қолиб, ёш боладай йиғладим. Мактабда болалар мени «етимча» деб масхара қилишар, узун бурним устидан кулишарди. Шу даражада хафа қилишдики, улар билан муштлашишга тайёр эдим. Лекин жаноб Лофтин, яъни мени тарбиялаётган фермер шундай деди: «Унутма, муштлашишдан воз кечиш муштлашишнинг ўзидан кўра кўпроқ жасорат талаб қилади». Мэн токи мактабдаги бир бола юзимга товук ахлатини отмагунича муштлашмадим. Яхшилаб унинг адабини бердим ва иккита дўстим пайдо бўлди. Улар мени ранжитган бола шунга лойиқ эканлигини айтишди.

Мэн жаноб Лофтин олиб берган янги шапкадан ғурурланардим. Бир куни юқори синфдаги бир қиз уни бошимдан юлиб олди ва сувга ботириб, мутлақо яроқсизга чиқарди. Буни «менинг мис пешанамни ҳўллаш учун қилганини, бўлмаса товук миям қуриб қолиши»ни айтди. Мэн мактабда ҳеч қачон кўз ёши тўкмас, лекин уйга келганимда, ёш боладай йиғлардим. Лофтин хоним барча хавотирларим ва қўрқувларимни йўқотган ва душманларимни дўстга айлантирган бир маслаҳатни берди: «Ральф, агар ўша болаларга қизиқиш билдирсанг ва улар учун нима қилишинг ҳақида ўйлаб кўрсанг, сени ҳеч қачон масхара қилишмайди ва «етимвачча» дейишмайди». Мэн унинг ўгитига амал қилдим. Сабот билан таҳсил олдим. Тез орада ҳаммадан яхшироқ ўқий бошладим,

лекин ҳеч ким менга ҳасад қилмас, чунки барчага ёрдам беришга интилардим.

Бир нечта болага иншо ва баёнларни тайёрлашига кумаклашдим, бошқаларга эса мунозарадаги нутқларини тўлиқ ёзиб бердим. Бир ўсмир мен унга ёрдам бераётганимни айтишдан уяларди. Шу боис онасига оппосумлар овлашга кетаётганини айтиб, олдимга келарди. У итларини омборга боғлаб қўяр ва биз шуғулланардик. Болалардан бирига китоблар бўйича умумлаштирувчи қисқача шарҳ ёзиб бердим, бир қизга математикадан ёрдамлашиш мақсадида бир неча кечани ўтказдим.

Бизнинг ҳудудимизда бахтсизлик юз берди. Иккита фермер вафот этди, бир аёлни эри ташлаб кетди. Мен бу беваларга икки йил мобайнида ёрдам кўрсатдим. Мактабга бориш ва қайтишда уларнинг фермасига кирар, ўтин ёрар, сигир соғар, молларига ем берар ва суғорардим. Энди ҳамма мени мақтар, уришмасди. Мен барчанинг дўстига айландим. Ҳарбий-денгиз флотидаги хизматдан қайтганимда, икки юзта фермер мени кўриш учун ташриф буюрди. Уларнинг баъзилари юзлаб миля масофани босиб келган, менга нисбатан ҳиссиётлари ҳақиқатан ҳам самимий эди. Мен бошқаларга хурсандчилик билан ёрдам берганим туфайли хавотирни деярли ҳис этмасдим. Мана, ун уч йилдан бери ҳеч ким мени «етимча» демайди».

Яшасин С.Р.Бартон! У қай тарзда дўст орттириш кераклигини билади! Бартон хавотирни қандай енгиш ва ҳаётдан лаззатланишни ҳам ўрганган.

Худди шу жиҳат Вашингтон штати Сиэтл шаҳридаги марҳум доктор Франк Лупга ҳам тааллуқли. У йигирма уч йил мобайнида ногирон бўлган. Луп артритдан азият чекарди. «Сиэтл Стар» газетасининг мухбири Стюарт Уитхаус менга қуйидагиларни ёзган: «Мен доктор Лупдан кўп интервью олганман. Ҳеч қачон бу қадар худбин бўлмаган ва тўлақонли ҳаёт билан яшаётган одамни учратмаганман».

Тушакка михланиб қолган ногирон қандай қилиб тўлақонли ҳаёт кечири олган? Бу борада мен икки фаразимни баён қиламан. У шикоят ва танқид қилганми? Йўқ. Ўзига раҳми келганми ва эътибор талаб қилганми? Ҳамма унга ғамхўрлик кўрсатишини истаганми? Йўқ. Яна хато. У Уэльс шахзо-

дасидан олган ҳаётий маслагига амал қилган: «Ich diene». Немис тилидан таржима этилганда: «Мен хизмат қиламан» маъносини беради. У бошқа ногиронларнинг исми ва манзилини тўплади. Сўнг илҳомбахш хатлар ёзиб, уларни ва ўзини илҳомлантирди. Моҳиятан олганда, ногиронлар учун ёзишмалар бўйича дўстлар клубини ташкил этди ва уларни бир-бирларига хат ёзишга ундади. Пировардида миллий ташкилот тузди ва уни «Тўрт девор орасида яшаётганлар жамияти» деб атади. Луп тушагидан турмай, йилига ўртача 1400 та хат ёзар ва тўрт девор орасида яшаётганларга приёмник ва китоблар топиб, минглаб ногиронларга хушвақтлик бағишларди.

Хўш, доктор Луп ва бошқалар ўртасидаги энг асосий тафовут нимада? Фақат шундаки, доктор Луп ғоя билан илҳомланган ва ўз вазифасини адо этади. Бу ғоя олижаноблик билан тўлдирилган ва ўзидан анча аҳамиятлироқдир. Шунинглаб етиш Лупда хурсандчилик пайдо қиларди. Бу унинг кун кўриши эмас, балки ҳаёти эди. Кун кўриш, Шоунинг сўзларига қараганда, «диққат-эътиборни касалликларингизга жамлаган ҳолда, бутун дунё сизнинг бахтингиз ҳақида мутлақо ғамхўрлик қилмагани учун, ўзингизни қайғу ва шикоятлар манбаи», деб ҳис этишдир.

Мана улуғ рухшунос қаламидан чиққан энг ҳайратомуз фикр. У Альфред Адлер томонидан айтилган. Адлер дилгирликдан азият чекаётган мижозларига куйидаги сўзларни айтган: «Агар менинг тавсиямга амал қилсангиз, икки ҳафтада соғайиб кетишингиз мумкин. Сиз ҳар куни қандай қилиб одамларга хурсандчилик келтиришингиз мумкинлиги ҳақида ўйланг».

Бу фикр шунчалик фавкулудда туюлдики, мен доктор Адлернинг «Ҳаёт сиз учун нимани англатади?» номли китобининг бир-икки саҳифасидан иқтибос келтириш ва тушунтириб бериш заруриятини ҳис этмоқдаман (дарвоқе, бу китобни албатта ўқиб чиқиш керак).

«Дилгирлик (меланхолия) бошқаларга нисбатан пинҳоний ғзаб ва таънани эслатади, — дейди Альфред Адлер ўз китобида. — Лекин мижоз, гарчанд мақсади атрофидагиларнинг эътибори, ҳамдардлиги ва далдасига эришишдан иборат бўлса-да, ўзининг айби туфайли тушкунликка тушгандек

таассурот уйғотади. Дилгирнинг биринчи бўлиб эслайдиганини тахминан қуйидаги сўзлар билан ифодалаш мумкин: «Акам оғма суянчиқли курсида қандай ётгани ва гарчанд жуда истасам-да, менинг ҳам шундай дам олишимга қўймаганини эслайман. Шу қадар аюҳаннос солиб йиғладимки, у менга ўрнини бўшатиб беришга мажбур бўлди».

Дилгир кишилар кўпинча ўз жонига қасд қилиш орқали қасос олишга мойилдирлар. Шу боис, шифокорнинг биринчи вазифаси – бундай қилишларига важ қолдирмасликдир. Мен ўзим уларга даволанишнинг биринчи тамойилини таклиф этиб, вазиятни юмшатишга уринаман: «Ҳеч қачон ўзингиз хоҳламаган ишни қилманг». Бу маслаҳат ҳаддан ташқари оддийдек туюлади, лекин менинг нуқтаи назаримга кўра, у касалликнинг энг асосий сабабини бартараф этишга қаратилган. Дилгир киши ўзи истаган ҳар қандай ишни бажаришга қодир бўлса, у кимни айблай олади? «Агар сиз театрға бориш ёки таътилға чиқишни истасангиз, – дейман мен, – буни адо этинг. Мабодо дабдурустдан истамаётганингизни англаб етсангиз, тўхтанг». Бу унинг учун энг яхши вазият бўлиб, устунликка интилишини қониқтириш имконини беради. Ўзини илоҳға ўхшатади ва нимаики хоҳласа, қилиши мумкин. Бошқа жиҳатдан, бундай хулқ-атвор услубини яшаш тарзи билан уйғунлаштириш унчалик осон эмас. У устунлик қилиш ва бошқаларни айблашни истайди, лекин агар айтганига рози бўлишса, ўзининг устунликка бўлган интилишини амалга ошириш имкониятидан маҳрум бўлади. Мазкур қоида касалликнинг кечишини анча енгиллаштиради. Менда бирор марта ҳам ўз жонига қасд қилиш ҳодисаси бўлмаган.

Одатда мижоз шундай деб жавоб беради: «Лекин мен қилишни истаган ҳеч нарса йўқ». Мазкур вазиятда шу каби сўзларни жуда кўп эшитганим сабабли, аввалдан тайёрлаб қўйилган жавобим бор: «Унда сизга ёқмаган ишни қилишдан тийилинг». Баъзида у шундай дейди: «Мен кун бўйи каравотда ётсам дейман». Лекин мен биламан, агар рухсат берсам, буни бошқа хоҳламай қолади. Агар тўсқинлик қилсам, у ҳақиқий уруш бошлайди. Шунинг учун мен ҳамиша рози бўламан.

Бу битта қоида. Иккинчи қоида бевосита уларнинг ҳаёт тарзига янада қарши йўналтирилган. Мен шундай дейман:

«Сиз ун тўрт кунда соғайиб кетишингиз мумкин, агар тавсиямга амал қилсангиз. Ҳар куни одамларга қай тарзда мамнуният бахш этишингиз мумкинлиги ҳақида ўйлашга ҳаракат қилинг». Бу улар учун нимани англатишига эътибор беринг. Одатда, дилгир кишилар шундай фикр ташвишида юрадилар: «Қандай қилиб кимнидир хафа қилсам экан?» Жавоблари жуда қизиқ. Баъзилар айтишича: «Бу жуда осон, ахир мен бир умр шундай қиламан». Аслини олганда, у ҳеч қачон ўзгаларга мамнуният бахш этмаган... Бошқалари жавоб беради: «Мен шу қадар хавотирдаманки, ҳеч қачон бун қила олмайман». Уларга шундай дейман: «Хавотирланишни давом эттиринг, лекин айти пайтда баъзан бошқалар ҳақида ўйланг». Кўпчилик шундай савол беради: «Нима учун мен бошқаларга мамнуният бахш этишим керак? Ахир, улар менга мамнуният етказишмаяпти-ку!» Мен жавоб бераман: «Сиз ўз соғлигингиз ҳақида ўйлашингиз керак. Бошқалар кейинроқ касал бўлади». Мижоз камдан-кам ҳолда шундай деб жавоб беради: «Сизнинг таклифингизни ўйлаб кўрдим». Барча уринишларим мижознинг ижтимоий қизиқишларини фаоллаштиришга қаратилган. Биламан, мазкур касалликнинг муайян сабаби, бошқалар билан мулоқот қилиш учун ҳамкорлик этишмаслигида, лекин мен мижоз бун тушунишни истайман. У бошқалар билан тенглик ва ҳамкорлик асосида мулоқот қила бошлагани заҳоти тузалади... Энг муҳим диний вазифа ҳамиша ўз яқинини сөвиш ҳисобланган... Одамлар билан қизиқмайдиган инсон ҳаёти мобайнида энг катта қийинчиликларга дуч келади ва ҳаммадан кўпроқ бошқаларни хафа қилади. Энг катта омадсизлар айнан шундай кишилар орасида учрайди... Биз кимдандир талаб қиладиган ва унга беришимиз мумкин бўлгани — ишда яхши сафдош, атрофини ўраб турганларга дўст, севги ва никоҳда софдил шерик бўлишдан иборатдир».

Доктор Адлер бизни ҳар куни эзгу ишларни амалга оширишга даъват этади. «Эзгу иш»нинг ўзи нима? «Эзгу иш, — дейди Муҳаммад пайғамбар, — бошқа одам чехрасини хуш табассум билан ёритишдан иборат».

Нима учун кундалик эзгу ишларни амалга ошириш уни қилган одамга бунчалик ҳайратланарли таъсир кўрсатади? Гап шундаки, биз бошқаларга мамнуният келтиришга ури-

ниб, ўзимиз ҳақимизда ўйламай қўямиз. Айнан ўзимиз ҳақимиздаги фикр эса хавотир, қўрқув ва дилгирликнинг бош сабабчисидир.

Менда одамлар ўзлари ҳақида унутиб, соғлиғи ва бахтини қайтарганлиги ҳақида бир китобга етадиган ҳикоялар жуда кўп. Масалан, келинг, Маргарет Тейлор Йейтс – АҚШ ҳарбий-денгиз флотидаги энг машҳур аёллардан бири билан бўлиб ўтган воқеани кўриб чиқайлик.

Йейтс хоним – романлар муаллифи, лекин унга тегишли воқеалардан бирортаси муайян ҳаётда, японлар томонидан Американинг Перл-Харбордаги кемаларига ҳужум уюштирилган тонгда ўзи билан юз берган ҳодисаларнинг, ҳаттоки ярмига ҳам тенглаша олмайди. Йейтс хоним юрагидаги муаммолар туфайли бир йилдан буён ногиронга айланганди. У бир кеча-кундузда йигирма икки соатни тушақда ўтказарди. Энг катта сайри – қуёш ваннасини қабул қилиш учун боққа чиқишдан иборат бўлган. Лекин, ҳатто ўшанда ҳам ҳар бир одимлашида оқсочнинг қўлига таяниши керак эди. Ўзининг айтишича, Йейтс хоним ўша пайтда қолган умрини ногиронликда ўтказиши ҳақида ўйлаган экан.

«Агар японлар Перл-Харборга ҳужум қилмагани ва ҳаётимни ларзага солмаганида, мен ҳеч қачон тулақонли ҳаётга қайтмаган бўлардим, – деганди у менга.

Ҳужум пайтида атрофда ўта тартибсизлик ва саросима ҳукмрон эди. Бомбалардан бири уйимга шунчалик яқин жойга тушдики, портлаш тўлқини мени каравотдан улоқтириб юборди. Армия юк машиналари ҳарбий хизматчиларнинг хотини ва болаларини кўчириш учун Хикемдаги аэродром, Скоуфилддаги казармалар ва Кэниох-Бейдаги авиабаза томон елди. Қизил хоч телефон орқали бўш жойи борлар билан боғланиб, бу одамларни уларникига жойлаштиришни илтимос қиларди. Қизил хоч ходимлари каравотим ёнида телефон туришини билишарди. Шу боис мендан ўзига хос тарзда ахборотларни узатиш маркази бўлишимни илтимос қилишди. Ҳарбий хизматчиларнинг кўчирилган хотини ва болалари қаерга жойлаштирилганини кўздан кечира бошладим. Қизил хоч барчага телефоним ҳақида хабар берган ва улар оиласи ҳақида мендан маълумот олишлари мумкин эди.

Тез орада мен эрим, учинчи ранг капитани Роберт Рэ-лей Йейтснинг тирик эканини билиб олдим. Эри ҳақида ҳеч нимани билмайдиган аёлларга далда берар, яқинлари ҳалок бўлганларга ҳамдардлик билдирардим. Бундайлар эса ниҳоятда қуп эди. Флот ва денгиз пиёдаларидан жами икки минг бир юз ўн етти зобит ва матрос ҳалок бўлди, 960 нафари эса бедарак кетган ҳисобланарди.

Аввалига мен бу қўнғироқларга каравотда ётиб жавоб берардим. Кейин ўтириб бажарадиган бўлдим. Ниҳоят, шунчалик ишга шўнғиб, шу қадар кучли ҳаяжон ҳис этдимки, касаллигимни унутиб, каравотдан тушдим ва стол атрофига ўтирдим. Мендан кўра аҳволи анча ёмон кишиларга ёрдам бериб, ўзим ҳақимда унутдим. Бошқа ҳеч қачон каравотда қолмадим, унда фақатгина уйку учун ажратилган саккиз соатни ўтказардим. Энди тушунишимча, агар японлар Перл-Харборга зарба бермаганида, эҳтимол, бир умр ярим мажруҳ ҳолда қолишим мумкин эди. Ўзимни тўшақда яхши ҳис этар, мени парвариш қилишарди. Энди эса соғайиш учун бутун иродамни беихтиёр йўқотиб борганимни англаб етаман.

Перл-Харборга ҳужум – Америка тарихидаги энг катта фожиалардан бири. Мен учун эса бу ҳаётимдаги энг яхши воқеа бўлиб чиқди. Мазкур даҳшатли фожиа ўзимда мавжуд бўлган, мен ҳатто орзу ҳам қилмаган кучларни берди. У эътиборимни ўзимдан чалғитди ва бошқаларга жамлади. Менга яшашга арзийдиган улкан ва жуда муҳим мақсадни берди. Ўзим ҳақимда ўйлаш ва ғамхўрлик қилишга ортиқча вақтим йўқ эди».

Эҳтимол, ёрдам сўраб психиатрга чопадиган одамларнинг учдан бири айнан Маргарет Йейтс қилган ишни бажарганларида, ўзларини ўзлари даволашлари мумкин эди. Яъни, бошқаларга ёрдам беришга қизиққанларида. Сиз бу ғояни менга тегишли деб ўйлаяпсизми? Йўқ, худди шунга ўхшаш фикрни Карл Юнг айтган. У бу масалани яхши тушунарди. «Мижозларимнинг учдан бирига яқини клиник манзарага эга бўлмаган неврозлардан қийналишади, – деганди Юнг. – Уларнинг касаллиги сабаби, ҳаётининг бўшлиқдан иборатлиги ва маъносизлигида».

Бошқача айтганда, мазкур кишилар кимнингдир елкасида ўтирган ҳолда ҳаёт кечирмоқчи бўладилар, буни истовчи-

лар эса топилмайди. Шу боис ҳам улар ўзларининг майда, маъносиз ва арзимас ҳаётидан шикоят қилиб, руҳшуносга чопадилар. Кемага кечикишса, ўзларидан бошқа барчани айблаб, бандаргоҳда турадилар. Бутун дунё уларнинг худбинларча қизиқишларини қондириши ҳақида қайғуриши кераклигини талаб қиладилар.

Эҳтимол, сиз ҳозир ўзингизга шундай деётгандирсиз: «Хуш, нима бўпти шунга? Бу воқеалар менда заррача таасурот қолдирмади. Агар Рождествода иккита етимни учратганимда, мен ҳам ғамхўрлик қилган булардим. Перл-Харборда бўлганимда, бажонидил Маргарет Тейлор Йейтс каби иш тутардим. Лекин менда мутлақо бошқача вазият ҳукмрон. Оддий зерикарли ҳаёт билан яшайман. Кунига саккиз соат меҳнат қилишим керак бўлган зерикарли ишим бор. Ҳаётимда ҳеч қандай драматик воқеа юз бермайди. Қандай қилиб ўзимни бировларга ёрдам бериш билан қизиқтира оламан? Умуман айтганда, мен нима учун шундай қилишим керак? Бундан ўзимга нима фойда?»

Етарлича мантиқли савол. Мен жавоб беришга уриниб кўраман. Ҳаётингиз қанчалик зерикарли бўлмасин, сиз, шубҳасиз, ҳар куни одамлар билан учрашасиз. Уларга қандай муносабатдасиз? Сиз одамларга нафрат кўзи билан қарайсизми? Уларни нималар ташвишга солиши билан қизиқасизми? Масалан, ҳар йили юзлаб миля масофа босиб ўтиб, сизга почтани олиб келадиган почтачи ҳақида ўйлайсизми? Унинг қаерда яшаши билан ҳеч бўлмаса бирор марта қизиққанмисиз? Хотини ва болаларининг фотосуратини кўрсатишини сўраганмисиз? Тинимсиз юришдан оёқлари чарчамасмикан, бундай ишдан зерикмайдими – сураб кўрганмисиз?

Нон дўконидаги сотувчи, газета сотувчиси, кўча бурчагидаги пойафзал тозаловчиси ҳақида нимани биласиз? Барчаси – ўз муаммолари, орзулари, нафсониятлари бор одамлар. Улар ҳам дардларини сиз билан ўртоқлашмоқчи бўладилар. Лекин бундай қилишларига имкон бердингизми? Уларга ёки турмушига бирор марта самимий қизиқиш билдирганмисиз? Мен айнан шуни назарда тутмоқдаман. Оламини, шахсий оламингизни яхшилашга кўмаклашиш учун Флоренс Натингейл ёки улуғ ислоҳотчи бўлишингиз шарт

эмас. Буни эртага эрталаб, одамлар билан учрашиб, амалга ошира бошлашингиз мумкин!

Бундан нима фойда, дейсизми? Ҳаётингиз анча бахтлироқ бўлади! Сиз ўзингиздан кўпроқ қониқасиз ва ғурурланасиз! Арасту ҳаётга нисбатан бундай муносабатни «маърифатли худбинлик», деб атаган. Зардушт айтган: «Бошқаларга яхшилик бахш этиш – бурч эмас, балки хурсандчиликдир, чунки бу соғлиғингизни мустаҳкамлайди ва бахтлироқ қилади». Бенжамин Франклин мухтасар тарзда шундай деган: «Ўзингиз учун амалга оширадиган энг яхши амал, бу – бошқаларга нисбатан эзгу муносабатда бўлишдир». «Менинг нуқтаи назаримга кўра, замонавий психологиянинг бирорта кашфиёти, – деб ёзганди Нью-Йорк руҳшунослик маркази директори Генри С.Линк, – ўзини намоён этиш ва бахтли бўлиш учун ўз манфаатларидан воз кечиш ёхуд ўзини тута билишнинг заруриятини илмий асослаб беришдай катта аҳамиятга эга эмас». Бошқалар борасидаги фикрлар сизни нафақат ўзингиз ҳақингиздаги хавотирдан сақлайди, шунингдек, улар кўплаб дўстлар орттириш ва бахтли ҳаёт кечиришга ёрдам беради.

Қандай қилиб? Мен бу ҳақда Йель университети профессори Лайон Фелпдан сўрадим. Мана унинг жавоби:

«Мен ҳар доим меҳмонхона, сартарошхона ёки дўконга келганимда, албатта, қандайдир ёқимли нимадир дейман. Фикрларимни умумий иборалар билан ифодаламай, аксинча суҳбатдошимнинг ўзига хослигига қаратиб, сўз юритаман. Баъзан дўконда харид қилишимга кўмаклашган қизга хушонад қиламан. Унинг кўзлари ёки сочлари чиройли эканлигини айтаман. Сартарошдан, кун бўйи оёқда туришингиз чарчатмайдими, деб сўрайман. Қандай қилиб сартарош бўлгани, қачондан бери ва қанча мижозга хизмат қилгани ҳақида савол бераман. Бу борада санаб чиқишига ёрдам бераман. Мен одамларга қизиқиш уларни мамнуниятдан порлашига ёрдам беришини пайқадим. Шу боис, аксар ҳолларда жомадонимни хонамга келтириб берган меҳмонхона дарбонининг қўлини сиқаман. Бу уни илҳомлантиради ва кун бўйи қувват билан таъминлаб туради.

Ёзнинг жазирама кунларидан бирида «Нью-Хэван» темир йўл компаниясининг вагон-ресторанига тушлик қилиш

учун кирдим. Ресторан тула. Иссиқ худди печкадагидай. Жуда секин хизмат қилишарди. Ниҳоят, мен таомномани олганимда официантга дедим: «Бугун иссиқ ошхонада овқат тайёрлаётган йигитларга жуда қийин бўлса керак». Официант сўкина бошлади. Унинг овозида ранжиш оҳанги эди. Аввалига мен, официантнинг жаҳли чиқди, деб ўйладим. «О, Худойим, — хитоб қилди у, — хўрандалар, одатда, овқатдан шикоят қилишади. Имплаб хизмат кўрсатишлардан норози бўлишади, иссиқ ҳаво ва нархларнинг кўтарилиши борасида жаврашади. Ун тўққиз йилдан бери шу ҳақда эшитаман. Сиз эса қозон ёнида ишлаётган ошпазларга раҳми келган биринчи ва, айтиш керакки, якка-ю ягона одамсиз. Мен вагон-ресторанимизда сизга ўхшаган йўловчилар кўп бўлишини истардим».

Официант ҳайратга тушган, чунки мен негр-ошпазларни темир йўл компаниясидаги улкан механизмнинг оддий мурватлари сифатида эмас, инсон ўрнида кўргандим». «Ҳамма ўзига кўпроқ эътибор беришлари ва инсон сифатида кўришларини истайди, — давом этади профессор. — Мен кўчада чиройли кучуги билан кетаётган одамни кўрсам, бу ҳақда ўзига айтаман. Йўлимни давом эттириб, орқамга ўгирилганимда, кўпинча унинг тўхтагани ва итини эркалаётганига кўзим тушади. Юқори баҳо берганим кучугига яқинлигини янада кучайтиради.

Бир куни Англияда чўпонни учратиб қолдим. Унинг қўйларни боқишда кўмакчилик қиладиган улкан ити бор эди. Бу кучук мени самимий равишда завқлантирди. Чўпондан итини қандай қилиб шу қадар яхши ўргатганлиги ҳақида сўзлаб беришини илтимос қилдим. Йўлимни давом эттирганимда, орқамга ўгирилдим ва кучук ўз панжаларини чўпоннинг елкасига қўйгани ва эгаси уни эркалаётганини кўрдим. Мен чўпон ва итига биров кизиқиш билдиргандим. Бу орқали уни, итини ва ўзимни бахтиёр қилдим».

Мехмонхоналарда дарбон билан қўл бериб кўришадиган, қизиб кетган қозон ёнидаги ошпазларга ҳамдардлик билдирадиган ва ит эгаларига уларнинг эркатои ёқишини айтадиган одамнинг руҳшунос қабулига келишини тасаввур қила оласизми? Бундай одамни ранжиган ва хавотирланган ҳолда кўз олдингизга келтиринг-чи! Тасаввур қила олмайсиз,

шундай эмасми? Албатта тасаввур қила олмайсиз. Бир Хитой мақолида бу ҳақда топиб айтилган: «Атиргул совға қилган қўлдан хушбўй ис келиб туради».

Агар сиз эркак киши бўлсангиз, бу хат бошидан иккинчисига бўлган матнни ташлаб утинг. У сизда қизиқиш уйғотмайди, чунки мазкур матнда ташвишга тушган ва бахтсиз қизнинг қандай қилиб бир неча ёш йигитлар томонидан турмушга чиқиш таклифига эришганлиги ҳақида ҳикоя қилинади. Бу қиз ҳозир буви бўлган. Бир неча йил аввал мен унинг эри билан яшайдиган уйда тунаганман. Уша шаҳарда маърузалар ўқигандим. Кейинги тонгда Нью-Йоркнинг марказий вокзалига борадиган тезюрар поездга улгуришим учун у мени станцияга олиб бориб қўйди. Биз йўлда дўстлар орттириш борасида суҳбатлашдик. У шундай деди: «Жаноб Карнеги, мен сизга ҳеч қачон ҳеч кимга айтмаганларим ҳақида сўзлаб бермоқчиман. Буни, ҳаттоки эримга ҳам сўзлаб бермаганман» (дарвоқе, мазкур воқеа, эҳтимол, сиз ўйлаганчалик қизиқ эмасдир).

У Филадельфиянинг юқори доиралари жамиятига мансуб оилада ўсганини ҳикоя қилиб берди. «Болалигим ва ўсмирлигимдаги фожиа шундан иборатки, биз камбағал эдик, — деди хоним. — Мен ўзимни доирадаги бошқа қизлар каби яшашга муносиб кўрмасдим. Энг яхши тикувчилар тиккан кийим кия олмасдим. Бўйим ўсар, кўйлақларим кичрайиб, урфга мос келмасди. Ўзимни шунчалик ҳўрланган ҳисоблар, шу қадар уялардимки, кўпинча кўз ёшларимни тия олмай ухлаб қолардим. Ниҳоят, бутунлай умидсизликка тушган ҳолда, миямга бир фикр келиб қолди. Мен йигитлардан доимо ўзларининг ҳаёти, ғоялари, бўлғуси режалари ҳақида сўрашга қарор қилдим. Бунга оид саволларни азбаройи қизиққанам учун беришни ўйлаганим йўқ. Мақсадим фақат битта: фақирона уст-бошимни томоша қилишларига имкон бермасликдан иборат эди. Лекин қандайдир ғалати ҳодиса юз берди: йигитларнинг ҳикояларини тинглар эканман, улар ҳақида тобора кўпроқ билиб борардим. Менда улар айтиб бераётганига нисбатан чинакам қизиқиш пайдо бўлди. Суҳбатга берилар эканман, баъзан ўзимнинг кўзга ташланмас кийимим ҳақида унутиб қўярдим. Лекин мени бир жиҳат ҳайратга солди: яхши тингловчи бўлганим ва йигитларни ўзла-

ри ҳақида гапиришга рағбатлантириб борганим сабабли (бу уларга жуда ёқарди), аста-секин доирамиздаги энг машҳур қизга айландим. Уч нафар йигит қўлимни сўради». (Қизлар, бу иш ана шу тарзда амалга оширилади).

Баъзилар, мазкур бобни ўқиб, шундай дейишлари мумкин: «Бошқаларга қизиқиш ҳақидаги юқоридаги барча гаплар беҳуда ва диний сафсата! Буларнинг бирортаси ҳам мен учун эмас. Менга ҳамёнимдаги тангаларнинг жаранги керак. Қўлимга дуч келган нарсани олишга ҳаракат қиламан, ҳозирнинг ўзида. Бундай бемаъни қақақлашларга тупурдим!»

Нима ҳам дердик, агар бу сизнинг нуқтаи назарингиз бўлса, ҳаққингиз бор. Агар ҳақ бўлсангиз, унда барча улуг файласуфлар ва устозлар хато қилишган. Мен Исо Масих, Конфуций, Платон, Арасту, Суқрот, Авлиё Франциск ҳақида сўз юритяпман. Агар бу тақводор арбоблар исмини эслаш сизда фақатгина жирканч табассум пайдо қилса, келинг, унда маслаҳат учун даҳрийларга мурожаат этайлик. Йигирманчи асрда Американинг энг машҳур даҳрийси бўлган Теодор Драйзер нима деганига эътибор қаратайлик. Бу ёзувчи барча динларни мазах қилар, уларни чўпчак деб атар, ҳаёт – «тентак томонидан қаҳр ва шовқин ила айтилган, ҳеч нима ни англатмайдиган воқеа», деганди. Лекин Драйзер Исо Масих ўғит берган битта буюк тамойил – «одамларга хизмат қилиш»ни ёқлаган: «Агар у (одам) ўзига ажратилган вақт учун хурсанд бўлишни хоҳласа, – деб ёзганди Драйзер, – нафақат ўзи, балки бошқаларнинг ҳаётини яхшилаш борасида ҳам мулоҳаза юритиши лозим. Модомики, инсон хушвақтлиги ўзгалар борасида нақадар қувониши ва ўзгаларнинг у ҳақида қанчалик хурсанд бўлиши билан ўлчанади».

Агар биз, Драйзер жон койитганидек, «нафақат ўзимиз, балки бошқаларнинг ҳаётини ҳам яхшилаш»ни истасак, вақтни беҳуда ўтказмай шошилишимиз даркор. «Бу йўлдан бир бор борар эканман, ҳозирнинг ўзида ҳиммат кўрсатишим ёки эзгулик намоён этишимга изн бер. Кетиб қолмаслигим ва яхшилиқни амалга ошириш имкониятини қўлдан чиқармаслигимга рухсат эт. Акс ҳолда бу йўлдан қайта ўтишимга изн берилмаган». Агар сиз хавотирланишдан қутулиш ва қалбингизга осойишталик, бахт олиб кирмоқчи бўлсангиз



7-ҚОИДА:

Ўзингиз ҳақингизда унутиб, бошқалар билан қизиқинг. Ҳар куни инсон чеҳрасига табассум бахш этувчи яхшилик яратиш билан машғул бўлинг.



ХУЛОСА

**Атрофдагилар билан муносабатни
яхшилаш ва ҳаётингизга тинчлик ва бахт
олиб келувчи етти қоида**

1-ҚОИДА:

Сизнинг миянгиз осудалик, мардонаворлик, соғлик ва умидворлик ҳақидаги фикрлар билан тўла бўлсин. Чунки «ҳаётимиз – биз у ҳақида нимаики ўйласак, ўшадир».

2-ҚОИДА:

Ҳеч қачон душманларингиз билан ҳисоблашишга уринманг. Акс ҳолда, улардан кўра, ўзингизга кўпроқ зарар етказасиз. Келинг, генерал Эйзенхауэрдан ибрат олайлик: бизга ёқмайдиган одамлар ҳақида ўйлаб, бир дақиқани ҳам йўқотмайлик.

3-ҚОИДА:

А. Кўрнамаклик борасида ташвишланманг, уни кутиб ҳам ўтирманг. Унутманг, Исо Масиҳ бир кунда ўнта моховни даволаган ва уларнинг фақат биттаси миннатдорчилик билдирган. Нима учун биз бизга Исо Масиҳдан кўра, кўпроқ миннатдор бўлишларини кутишимиз керак?
Б. Унутманг, бахтли яшашнинг ягона йўли ишларингиз учун миннатдорчилик кутишдан иборат эмас. У амалга оширилишидан хурсанд бўлиш учун қилинадиган хайрли ишдир.
В. Унутманг, миннатдорчилик, бу –

феъл-атворнинг «тарбиялаш» мумкин бўлган хусусиятидир. Шу боис, агар биз фарзандларимиз миннатдорчилик билдиришини истасак, уларни бунга ургатишимиз керак.

4-ҚОИДА:

Муаммоларни эмас, ютуқларни ҳисоблаб боринг.

5-ҚОИДА:

Бошқаларга тақлид қилманг. Ўзингизни топинг ва ўзлигингизча қолинг. Чунки «ҳасад, бу – нодонлик», «тақлид эса – ўз жонига қасд қилишдир».

6-ҚОИДА:

Тақдир бизга лимон тақдим этганида, келинг, ундан лимонад тайёрлашга уруниб кўрайлик.

7-ҚОИДА:

Бошқалар учун жиндак бахт бунёд этиб, келинг, шахсий бахтсизликларимиз ҳақида унутайлик. «Ўзингиз учун вужудга келтиришингиз мумкин бўлган энг яхши нарса, бу – бошқаларга нисбатан эзгу ниятда бўлишдир».

V ҚИСМ

ТАНҚИД ТУФАЙЛИ ХАВОТИРЛАНМАСЛИК МУМКИНЛИГИ ҲАҚИДА

19-боб

Унутманг, ҳеч ким ўлик итни урмайди

1929 йили барча таълим ходимлари орасида ҳақиқий шов-шувли воқеа юз берди. Соҳа вакиллари мисли қўрилмаган воқеанинг гувоҳи бўлиш учун Американинг барча бурчакларидан Чикагога ёпирилдилар. Бир неча йил аввал Роберт Хатчинс исмли ёш йигит официант, ёғоч кесувчи, репетитор ва кийим сотувчиси бўлиб ишлаб, саботли меҳнати туфайли Йель университети томон ўзига йўл очганди. Энди, орадан атиги саккиз йил ўтиб, у Чикаго университети ректори лавозимини эгаллаётганди. Мазкур илмгоҳ Америка университетлари орасида тўртинчи ўринни забт этганди. Бу йигитнинг ёши нечада? Ўттизда. Мутлақо мисли қўрилмаган ҳол! Сочлари оқарган профессорлар ўз норозиликларини баён қилишарди. Бу «мўъжиза-бола»га танқид бўрони ёпирилди. Унга ҳар томондан ҳужум қилишди. Хатчинсни ёшлик ва тажрибасизликда айблашарди. Унинг таълим ҳақидаги тушунчасини нотўғри дейишарди. Ҳатто, газеталар ҳам Хатчинсга қарши фақат танқидий мақолаларни чоп этарди.

Мансабга киришиш кунида Роберт Хатчинснинг дўстларидан бири унинг отасига деди: «Мен эрталаб ўғлингиз танқид қилинган бош мақолани ўқиб, мутлақо таассуфда қолдим».

«Ҳа, мақола ўта кескин эди, — маъқуллади катта Хатчинс, — лекин, унутма, ҳеч ким ҳеч қачон ўлик итни урмайди».

Худди шундай. Боз устига, «ит» қанчалик аҳамиятга молик бўлса, уни тепаётганлар шу қадар қўп лаззат топадилар. Уэльс шаҳзодаси, кейинчалик қирол Эдуард XIII (кейин Винзор герцоги) бўлган инсон буни ўз тажрибасида яхши англаб етди. Ўшанда у Девонширдаги Дартмут коллежида таҳсил оларди. Англияда ҳам худди шу тарзда, Аннаполисдаги ҳарбий-денгиз академиясида ўқирди. Ўша дамларда шаҳзода ўн тўрт ёшда эди. Бир кун денгиз зобитларидан бири унинг йиғлаётганини кўриб қолди ва нима бўлганини сўради. Аввалига шаҳзода гапиришдан бош тортди, кейин ҳар ҳолда

икрор булди ва ҳақиқатни айтди. Аниқланишича, курсантлар уни калтаклашган экан. Коллеж коммодори курсантларни чақирди ва шахзода ҳеч қандай шикоят қилмагани, лекин нима учун шахзодага нисбатан бундай номаъқул ва қўпол муомала қилинганини билмоқчи эканини айтди.

Курсантлар узоқ вақт гапиришни истамай, гавда оғирлигини гоҳ у, гоҳ бу томонга ташлаб турдилар. Нималардир деб тушунарсиз минғирладилар, лекин, охир-оқибат, барибир айбларини тан олдилар. Улар вақти келиб қироллик флоти капитанлари бўлганларида, бир вақтлар шахсан қиролни калтаклаганларини айтиш имкониятини қўлга киритишни истаган эканлар!

Шундай экан, унутманг: сизга қарши қаратилган танқид кўпинча танқидчининг ўзини анча аҳамиятлироқ ҳис этишини англатади. Бу кўпинча қандайдир эътиборга лойиқ ишни амалга ошираётганингизни англатади. **Аксарият одамлар ўзларидан яхшироқ маълумотга эга кишини ёки улкан муваффақиятларга эришган инсонларни танқид қилиб, қандайдир ваҳшиёна лаззат топадилар.** Масалан, мазкур бобни ёзишимдан аввал бир аёлдан хат келди. Бу хоним ўз мактубида Халоскорлик Армияси асосчиси генерал Уильям Бутга таъналар ёғдирганди. Мен радиоэшиттиришда Бут фаолияти ҳақида илиқ фикрлар билдирган, шу боис аёл хатни менга ёзганди. Мактубда, генерал Бут камбағалларга ёрдам бериш учун йиғилган саккиз миллион долларни ўғирлаган, дейилганди. Айблов, албатта, тугуриқсиз. Лекин бу аёл учун ҳақиқат ҳеч қандай аҳамиятга эга эмас. Унга узидан кўра ҳаётда кўпроқ натижага эришган одамни ҳақорат қилишдан оладиган паст даражадаги қониқиш муҳим эди. Бу кераксиз хатни ахлат челагига ташлаб юбордим ва мени бундай хотиндан асрагани учун Худога шукрлар қилдим. Унинг мактубида генерал Бут ҳақида ҳеч нима йўқ, лекин у менга бу аёл ҳақида талай маълумотларни айтиб берди. Кўп йиллар аввал Шопенгауэр айтган: «Авом халқ буюк кишилар йўл қўйган хатолар ва аҳмоқликлардан катта лаззат олади».

Албатта, Йель университети ректорини авомга қиёслаб бўлмайди. Бироқ ушбу илмгоҳнинг собиқ ректори Тимоти Дуайт Қўшма Штатлар президентлигига номзоди қўйилган кишига қарши таъналар билан чиққанида, шубҳасиз, улкан

патлатни ҳис этган. Йель университети ректори, агар бу одам президент этиб сайланса, «биз хотинларимиз ва қизларимизни қонунлаштирилган фоҳишаликнинг қурбонлари орасида кўрамиз. Улар совуққонлик билан шарманда қилинади ва атайлаб ҳўрланади. Нафосатдан маҳрум этилади, фақш йўлига солинади. Улардан Худо ва одамлар жиркана бошлайди», деб огоҳлантирганди. Худди Гитлери қоралашга ўхшайди, шундай эмасми? Лекин, аслида, бу танқид Томас Жефферсонга қарши қаратилганди. Қайси Томас Жефферсонга? Наҳотки гап мустақиллик декларацияси муаллифи, демократия устунларини кўз қорачиғидай асраган ўлмас Томас Жефферсон ҳақида кетаётган бўлса? Ҳа, бу ўринда гап айнан шу одам ҳақида кетмоқда.

Нима деб ўйлайсиз, америкаликлар орасида кимни «мунофиқ», «қаллоб» ва «салкам қотил» деб аташган? Газета кариатураларида эса катта пичоғи пастга йўналган, унинг бошини чопиб ташлашга тайёр гильотина тагида тасвирланган. Бу одамни оломон масҳара қилар, кўчадан кетатганида орқасидан хуштак чалишарди. У ким эди? Жорж Вашингтон.

Лекин мазкур воқеалар узоқ йиллар аввал бўлиб ўтган. Эҳтимол, ўшандан буён инсон табиати ўзгаргандир. Келинг, кўриб чиқайлик-чи, шундаймикан? Мана, масалан, адмирал Пири билан бўлган воқеа. У 1909 йил 6 апрелда итлар қўшилган чаналарда Шимолий кутбга етиб бориб, дунёни ларзага солган тадқиқотчи эди. Аксарият кишилар қийинчилик ва очликни енгиб, кўп асрлар давомида шу мақсад сари интилганлар, баъзан у ерда ўлим топардилар. Пирининг ўзи ҳам совуқ ва очлик туфайли ўлим ёқасида эди. У саккизта бармоғини шунчалик совуққа олдирдики, кейинчалик уларни кесиб ташлашга тўғри келди. Пирининг йўлида ниҳоятда оғир тўсиқлар бўлиб, бу одам ақлдан озишдан кўрқарди. У бўйсунадиган ҳарбий денгиз кучлари кўмондонлиги эса Пирининг мисли кўрилмаган даражадаги муваффақияти ва кенг миқёсдаги машҳурлигига ҳасад қиларди. Шу боис, «Пири илмий экспедиция учун пул тўплади, кейин эса Арктикада вақтини чоғ қилиб, бекор юрган», деб айбладилар. Эҳтимол, улар ҳақиқатан ҳам ўзлари айтган гапга ишонгандирлар, ахир ўзинг ишонишни истаганингга ишонмаслик де-

ярли мумкин эмас. Пирини камситиш ва тўхтатишга бўлган ният шу қадар кучли эдики, фақатгина президент Мак-Кин-лининг тўғридан-тўғри берган фармони унга Арктикада тадқиқотчилик фаолиятини давом эттиришига имкон берди.

Агар Пири Вашингтондаги ҳарбий-денгиз департаменти-да оддий хизматчи бўлиб ишлаганида, таъналар нишонига айланармиди? Албатта, йўқ. У ҳасад келтириб чиқарадиган даражада муҳим ўрин тутмасди. Генерал Грант адмирал Пиридан кўра янада оғир синовларни бошдан кечирди. 1862 йилда генерал Грант жанубликлар устидан биринчи ҳал қилувчи зафар қозонди. Мазкур ғалабага бир кунда эришилди. Бу бир кечада Грантни миллат қаҳрамонига айлантирди. Оламшумул зафар ҳақида, ҳаттоки олис Европада ҳам тилга олишди. Ғалаба шарафига черковлар кўнғироқ чалди ва Мэндан тортиб, Миссисипи қирғоқларигача гулханлар ёнди. Бироқ, орадан олти ҳафта ўтгач, шимол қаҳрамони Грант қамоққа олинди ва армия қўмондонлигидан четлатилди. У хўрлик ва умидсизликдан йиғлади.

Нима учун генерал Грант ўз шуҳрати чўққисида қамоққа олинди? Энг асосий сабаби – унинг муваффақияти манман бошлиқларини хавотирга солди ва уларда ҳасад келтириб чиқарди.

Агар сиз адолатсиз танқид борасида хавотирланишга мойил бўлсангиз



1-ҚОИДА:

Унутманг, адолатсиз танқид кўпинча яширин хушомат ҳисобланади. Унутманг, ҳеч ким ҳеч қачон ўлик итни урмайди.

20-боб

Шундай қилинг, ўшанда танқид сизга зарар келтирмайди

Бир вақтлар мен «Еб кўйгудек қаровчи Қария» лақабли генерал-майор Смедли Батлер билан суҳбатлашганман. Қария Дўзах Иблиси Батлер! Уни эслайсизми? АҚШ денгиз пиёдаларига қўмондонлик қилганлар орасида энг қадди-қомати келишган ва довюрак генерал эди.

У менга ёшлик пайтларида машҳур бўлиш ва барчада ишни таассурот қолдиришни эҳтирос билан орзу қилганини эшитиб берди. Ўшанда Батлер ўз шаънига айтилган заррача танқиддан ниҳоятда ташвиш тортарди. Уни денгиз пиёдасидан ўттиз йил хизмат қилгани тоблади.

«Мени турлича ҳақорат қилишган ва лақаб билан аташган, — тан олди Батлер. — Сарик ит, илон, сассиққузан дейишган. Мени бу ишнинг ҳақиқий усталари ҳақоратлашган. Инглиз тилида мавжуд турли хил уят сўзлар билан сийлашган. Бунга эътибор берганманми? Ҳеч қачон! Агар ҳозир кимдир мени ҳақорат қилаётганини эшитсам, унга қараш учун, ҳаттоки бошимни ҳам бурмайман».

Афтидан, Еб кўйгудек қаровчи Қария ўз шаънига қаратилган танқидга ҳаддан ташқари бефарқ бўлган. Ҳа, эҳтимол, шундайдир, лекин бир нарса мутлақо равшан: кўпчилигимиз майда ҳақорат ва хафагарчиликларга ҳаддан ташқари катта эътибор берамиз.

Мен кўп йиллар аввал курсларимдаги кўргазмали дарсга Нью-Йоркнинг «Сан» газетаси мухбири ташриф буюргани, сўнг ўзим ва фаолиятим ҳақида аччиқ танқидий мақола ёзганини эслайман. Ҳазабдан тутақиб кетдимми? О, мен буни шахсий ҳақорат сифатида қабул қилдим. Шу заҳоти «Сан» газетасининг ижроия қўмитаси раиси Жил Хожерсга кўнгироқ қилдим ва ундан бемаъни уйдирмалар эмас, балки далиллар баён қилинган мақола ёзилишини талаб қилдим. Мен жиноят жазосиз қолмаслиги учун ҳар қандай ишга шай эдим.

Энди ўша вақтдаги қилигимдан уяламан. Газетани сотиб олганларнинг ярми мен ҳақимдаги мақолани умуман ўқимаганини биламан. Ўқиганларнинг ярми уни беғараз кўнгилочар асар сифатида қабул қилишган, ичиқоралик билан қўлини ишқаганларнинг ярми эса бир неча ҳафтадан сўнг бу ҳақда унутишган.

Мен одамлар сиз ёки ўзим ҳақимда ўйламасликлари, биз ҳақимизда нима дейилишининг улар учун фарқи йўқлигини тушундим. Нонушта олдидан, нонуштадан кейин ва ярим тундан ўн дақиқа олдин одамлар фақат ўзлари ҳақида ўйлайдилар. Улар сиз ёки менинг ўлимим тааллуқли хабардан кўра, ўзларининг кичик бош оғриғидан минг карра ташвишдадирлар.

Ҳаттоки, агар сиз ёки мен бадном қилинсак — кулгига қолсак, алдансак, орқамиздан пичоқ ёсак, хиёнатга учрасак ва

буларнинг барчасини олтига энг яқин дўстимизнинг бири амалга оширса — ўзимизга ачинмаслигимиз керак. Бунинг ўрнига худди шу ҳолат Исо Масиҳ билан бўлиб ўтганини эслаган маъқулроқ. Исонинг ўн икки нафар энг яқин дўстларидан бири хоин бўлиб чиқди ва уни ҳозирги ҳисобдаги тахминан ўн тўққиз долларга тенг миқдорга сотди. Исо Масиҳ қийинчиликларга дуч келганда эса, шогирдларидан бири тўғридан-тўғри устозидан воз кечди. Уч қарра уни танимаслигини айтди ва қасам ичди. Бу Исо Масиҳ билан юз берган. Нима учун биз яхшироқ натижадан умид қиламиз?

Мен кўп йиллар аввал бир нарсани аниқладим. Гарчанд одамларни шаънимга нисбатан адолатсиз танқид қилишларидан тия олмасам ҳам, ундан-да муҳим ишни адо этишим мумкин: мазкур танқидга ўзимда хавотир пайдо қилишга рухсат бераманми ёки йўқми, буни мен ҳал этаман.

Очиғини айтай: мен танқидни мутлақо назар-писанд қилмаслик тарафдори эмасман. Бундан жуда йироқман. Мен фақат ноҳолис танқидни менсимаслик ҳақида гапиряпман. Бир куни Элеонора Рузвельтдан адолатсиз танқидга муносабати қандайлиги ҳақида сўрадим. Унинг қисматига бундай танқидлардан қанчалаб ёғилгани ёлғиз Аллоҳга аён. Эҳтимол, Элеонора Рузвельт Ой уйнинг ҳар қандай бекасига қараганда энг самимий дўст ва энг муросасиз душманларга кўпроқ эга бўлгандир.

У менга ёшлигида ортиқча даражада уятчан бўлгани ва одамлар ўзи ҳақида нима дейишларидан жуда қўрқганини айтган. Элеонора Рузвельт танқиддан шунчалик қўрқардики, бир куни ўз ҳоласи Теодора Рузвельтдан маслаҳат сўради: «Бай хола, мен уни, буни қилмоқчиман. Лекин мени танқид қилишларидан қўрқаман».

Тедди Рузвельтнинг опаси унинг кўзларига қаради ва деди: «Агар тўғри қилаётганингга қалбингда ишонч бўлса, одамлар нима дейишидан хавотирланма». Элеонора Рузвельт Оқ уйда яшаган вақт мобайнида бу маслаҳат мустаҳкам таянч бўлганини айтди. Унинг айтишича, танқиддан қутулишнинг ягона усули — Дрезден чиннисидан ясалган ҳайкалча бўлиш ва тоқчада туриш экан. «Қалбинг буюрган ишга қўл ур, чунки барибир танқид қилишади. Бирор ишни амалга оширасанми ёки йўқми, ҳар қандай вазиятда сени лаънатлайдилар». Унинг маслаҳати ана шундай эди.

Бир вақтлар, ҳозирда марҳум Мэтью С.Браш Американинг Уолл-Стрит халқаро корпорацияси президенти лавозимини эгаллаб турганида, ундан танқидга қанчалик таъсирчан эканлиги ҳақида сурадим. Браш шундай деб жавоб берди: «Мен ёшлигимда танқидга жуда таъсирчан эдим. Компаниядаги барча ходимлар мени идеал деб ҳисоблашлари учун астойдил интилардим. Агар бундай бўлмаса, хавотирга тушардим. Менга қарши нимадир деган одамнинг майлини қозонишга уринардим. Лекин гап шундаки, агар бирорта ходим билан муносабатларимни яхшиласам, бу иккинчисини қутуртириб юборарди. Шунда мен энди у билан муносабатларимни йўлга қўйишга ҳаракат қилардим. Натижада бошқа ҳамкасбларда норозилик келтириб чиқарарди. Охир-оқибатда мен ўз шаънимга айтиладиган танқиддан қутулиш учун ярашиш ва барча билан бир хил муносабатда бўлишга қанчалик интилсам, душманларим сонини шу қадар кўпайтиришимни тушундим. Ўзимга-ўзим дедим: «Агар сен оломондан устун турсанг, танқидга учрайсан. Шунинг учун бу фикрга кўник». Мазкур ёндашув менга ёрдам берди. Шу фурсатдан эътиборан ўзимга боғлиқ барча ишларни бажариш, кейин эса танқидий фикрлар ёмғиридан ҳимояланиш ва унинг томчилари ёқамнинг ичига тушмаслиги учун эски соябонимни очишга одатландим».

Димс Тейлор янада олислаб кетди. У танқидий фикрлар ёмғири бўйнига тушишига ижозат берар, кейин эса барчанинг устидан жамоат олдида яхшилаб куларди. Тейлор Нью-Йорк филармонияси оркестри концертини трансляция қилиш вақтидаги танаффусда радиоэшиттириш орқали шарҳ бериб борарди. Ўшанда у бир аёлдан хат олди. Аёл Тейлорни «ёлғончи, сотқин, қора илон ва ақли заиф овсар», деб атаганди. «Одамлар ва мусиқа ҳақида» китобида жаноб Тейлор шундай дейди: «Менда у радиоэшиттиришни тингламаган», деган гумон пайдо бўлди». Бир ҳафтадан сўнг Тейлор навбатдаги радиоэшиттиришида миллионлаб тингловчиларга ўша хатни ўқиб берди. Орадан бир неча кун ўтгач, яна худди ўша аёлдан хат келди. Унда Тейлор «ҳали ҳам ёлғончи, сотқин, қора илон ва ақли заиф овсар бўлиб қолаётганига қатъий ишон»иши баён этилганди. Танқидни бу тарзда қабул қиладиган одамга фақат қойил қолиш мумкин. Унинг вазминлиги, хотиржамлиги ва ҳазил ҳиссига ҳам таҳсин ўқиймиз.

Чарльз Шваб Пристонда талабалар олдида нутқ сўзлаётганида ҳаётидаги энг керакли сабоқни чўян қуйиш заводида ишлаган кекса немисдан олганини тан олган. Бу қария бошқа ишчилар билан қаттиқ жанжаллашиб қолган, улар эса уни дарёга улоқтиришган. «Чол ҳўл ва ифлос ҳолда идорамга келганида, — деди Шваб, — мен ундан хафа қилган ишчиларга нима деганини сўрадим. Қария шунчаки кулиб юборганини айтди».

Жаноб Шваб кекса немиснинг сўзлари унинг ҳаётидаги шиори бўлиб қолганини айтди: «Шунчаки кул!»

Бу шиор, айниқса ноҳақ танқид қурбони бўлганлар учун яхши. Сиз билан баҳслашаётган одамга жавоб беришингиз мумкин, лекин жавоб ўрнига кулаётган одамга нима дея оласиз?

Агар Линкольн ўзига қарши шафқатсиз танқидга жавоб бериш аҳмоқлик эканлигини англаб етмаганида, эҳтимол, фуқаролар урушининг мисли қурилмаган кескинлигига чидамаган бўларди. Унинг танқид билан курашиш усулларини тасвирлаб бериши адабий классикага айланди. Линкольн шундай деганди: «Агар мен ўзимнинг шаънимга қаратилган танқидий фикрларга жавоб бериш эмас, фақат ўқишга уринганимда ҳам, доимо шу билан банд бўлишим аниқ эди. Мен барча билимларимдан фойдаланиб ҳаракат қилмоқдаман, ўзимга боғлиқ барча ишларни амалга оширяпман. Охиригача шундай қилиш ниятидаман. Агар мени ғалаба кутаётган бўлса, мен ҳақимда айтилган барча гаплар аҳамиятга эга бўлмайди. Мабодо мағлубият кутса, ўнта фариштанинг менинг ҳақлигим ҳақидаги қасамёд қилиб ишонтириши ҳам аҳволни ўзгартира олмайди».

Агар биз адолатсиз танқидга учрасак, келинг, ёдда тутайлик



2-ҚОИДА:

Ўзингизга боғлиқ барча чораларни амалга оширинг. Кейин танқидий фикрлар ёлғизидан ҳимояланиш, томчилар ёқангизнинг ичига тушмаслиги учун эски соябонингизни очинг.

21-боб

Мен йўл қўйган аҳмоқликлар

Менинг шахсий архивимда «МЙҚА» номли папка бор. Бу қисқартма «Мен йўқ қўйган аҳмоқликлар» деган маънони англатади. Мазкур папкада ўзим йўл қўйган аҳмоқликларга доир барча маълумотларни тўплаб бораман. Баъзан уларни китобим учун айтиб ёздираман, лекин баъзилари шунчалик шахсий, шу қадар аҳмоқона бўладики, айтиб туришга уяламан. Ўз қўлим билан ёзаман.

Ун беш йил олдин «МЙҚА» папкасига солиб қўйган, Дейл Карнегига қарши қаратилган бир нечта танқидий фикр эсимда. Агар ўзимга нисбатан мутлақо софдил бўлганимда, жавоним «МЙҚА» ҳарфлари билан ёзилган папкалардан ағанаб кетган бўларди. Ўттиз аср муқаддам подшоҳ Саул айтган сўзларни такрорлашим мумкин: «Мен ўйламасдан иш тутганман ва жуда кўп хатолар қилганман».

«МЙҚА» номли папкани очиб, ўзим ҳақимда ёзилган танқидий фикрларни ўқиганимда, улар менга доимо дуч келадиган мураккаб муаммони ҳал қилишга: «Дейл Карнеги» аталмиш корхонани бошқаришга ёрдам беради.

Мен, одатда, муаммоларимда бошқаларни айблардим. Улғайганим ва, умид қиламанки, донороқ бўлганим сўйин алалоқибат, барча муваффақиятсизликларимда фақат ўзимни айблаш керак, деган хулосага келдим. Жуда кўплаб одамлар ёш жиҳатдан улғайгач, шундай хулосага келишган. «Менинг қулашимда ўзимдан бошқа ҳеч ким айбдор эмас, — деганди Наполеон Авлиё Елена оролида. — Мен ўзимнинг энг ёвуз душманим, фожиали тақдиримнинг сабабчиси эдим».

Сизларга ўз-ўзига баҳо бериш ва ўз-ўзини бошқариш санъатида ҳақиқий маҳоратга эришган бир танишим ҳақида ҳикоя қилиб бермоқчиман. Унинг исм-шарифи Х.П.Хауэлл эди. Хауэллнинг 1944 йил 31 июлда Нью-Йоркдаги «Амбасадор» меҳмонхонаси дорихонасидаги кутилмаган ўлими ҳақидаги хабар мамлакат бўйлаб тарқалганида, Американинг молия олами ҳаяжонга келди. Гап шундаки Хауэлл Миллий тижорат банки ва траст компанияси директорлари кенгаши раиси, шунингдек, кўплаб бошқа корпорациялар директори эди. У яхши маълумот ололмай, меҳнат фаоли-

ятини қишлоқ дуконида хизматчи бўлиб бошлади. Кейинроқ «Ю.С.Стил» компаниясида кредит муносабатлари масалалари бўйича бошқарувчи бўлиб ишлади ва янада юқори мансаблар ва ҳокимият сари одимлади.

«Мен узоқ йиллар мобайнида кунлик иш юзасидан бўладиган барча учрашувларимни ёзиб борганман, — деганди жаноб Хауэлл, ундан муваффақияти сабабини тушунтириб беришни илтимос қилганимда. — Оилам якшанба кечаси ҳеч нимани режалаштирмас, чунки мен уша куни хатти-ҳаракатларимнинг таҳлили, ҳафта давомида қилинган ишларни кўриб чиқиш ва уларга баҳо бериш билан машғул бўлишимни ҳамма биларди. Кечки овқатдан сўнг ёлғиз қоламан. Учрашувлар китобини очаман ва ўтган ҳафтанинг барча суҳбатлари, муҳокама ва кенгашлари ҳақида фикр юритаман. Ўзимдан ҳафта давомида қандай хатоларга йўл қўйганим, нимани тўғри амалга оширганим, фаолиятимни қандай қилиб яхшилашим мумкинлиги ҳақида сўрайман. Якшанба кунги бундай таҳлилдан кейин баъзан анча нохуш хулосага келаман. Қўпол хатоларим ўзимга таъсир қилади. Албатта, йиллар ўтган сайин, бундай хатолар камая бошлади. Ўз-ўзимни таҳлил қилишнинг мазкур тизимига узоқ йиллар амал қилганман. У менга ҳар қандай бошқа ташаббусдан кўра кўпроқ фойда келтирган».

Эҳтимол, Х.П.Хауэлл ўз ғоясини Бен Франклиндан ўзлаштиргандир. Фақат Франклин якшанбани кутиб ўтирмас, ҳар куни кун мобайнида қилинган ишларни жиддий равишда кўриб чиқарди. Бир гал у кун давомида ўн учта жиддий хатога йўл қўйганини аниқлади. Мана улардан учтаси: вақтни йўқотиш, арзимаган ишлардан хавотирланиш, баҳс ва зиддиятлар. Доно Бен Франклин, агар бу камчиликлардан қутулмаса, ҳаётда ҳеч нимага эриша олмаслигини тушунди. Шу боис ҳар ҳафтада камчиликларининг бири билан курашарди. Бу кураш натижаларини у кундалигига қайд этган. Франклин кейинги ҳафта учун бошқа ёмон одатини танлаган ва бокс қўлқопида рингга чиқиб, уни жангга чорлаган. Бен Франклин ўзининг ёмон одатлари билан икки йилдан ортиқ курашган. Шу тарзда Америкада энг таниқли ва обрули одамлардан бирига айланганига ҳайрон қолмаса ҳам бўлади!

Элберт Хаббарт шундай деганди: «Ҳар бир одам кунига ҳеч бўлмаса беш дақиқа ғирт аҳмоқ бўлади. Донолик ана

шу даражани ошириб юбормасликдан иборатдир». Чакана одам ўз шаънига қаратилган заррача танқиддан ғазабланади, доно киши эса ўзини қоралаган, айблаган ва «йўл бермаган» одамдан бажонидил ўрганади.

Уолт Уитмен ушбу фикрни қуйидагича баён қилганди: «Сиз фақат сиздан ҳайратланган, сизга мурувват кўрсатган ва сизга қарши чиқмаган одамдан ўрганияпсизми? Доноликнинг буюк сабоқларини сизни рад этган, сиз билан курашаётган ва сизга йўл беришни истамаганлардан олишга уриниб кўрганмисиз?»

Душманлардан танқид кутиб ўтириш ўрнига, келинг, улардан ўзиб кетайлик. Келинг, ўзимиз ўзимизнинг шафқатсиз танқидчимизга айланайлик. Келинг, барча заиф томонларимизни топайлик ва рақибларимиз улар ҳақида гапиришларидан аввал ожизликларни тузатайлик.

Чарльз Дарвин худди шундай қилган. У ўн тўрт йил мобайнида ўз-ўзини танқид қилиш билан машғул бўлган. Дарвин «Турларнинг келиб чиқиши» номли ўлмас асарини тугатар экан, ҳаётнинг пайдо бўлиши ҳақидаги ушбу инқилобий концепциянинг чоп этилиши одамлар дунёқарашининг интеллектуал ва диний асосларини ларзага солишини тушунди. Шу боис у ўзининг шахсий танқидчисига айланди ва ўн беш йил мобайнида ўз маълумотларини текширди. Шахсий мулоҳазалари билан баҳслашди, хулосаларини танқид қилди.

Фараз қилайлик, кимдир сизни «ўлгудек аҳмоқ» деб атади. Нима қилган бўлардингиз? Жаҳлингиз чиқармиди? Ғазабланармидингиз? Линкольн бу вазиятда нима қилганига эътибор беринг. Бир куни Эдвард М.Стантон, Линкольн ҳукуматидаги мудрофаа вазири, уни «ўлгудек аҳмоқ» деб атади. Линкольн Стантоннинг ишига аралашгани боис бу вазирнинг аччиғи келганди. Бир худбин сиёсатчига ёқиш учун Линкольн бир неча полкни қайтадан жойлаштириш ҳақидаги буйруққа имзо чекди. Стантон мазкур буйруқни нафақат бажаришдан бош тортди, балки бундай фармойиш учун Линкольнни «ўлгудек аҳмоқ» деб атади. Кейин нима бўлди? Стантон нима деганини Линкольнга айтганларида, у хотиржамлик билан жавоб берди: «Агар Стантон мени ўлгудек аҳмоқ деган бўлса, демак, шундайман, чунки у деярли ҳар доим ҳақ бўлиб келган. Бу ҳақда ўйлаб кўришим керак».

Дарвоқе, Линкольн Стантон билан учрашди. Стантон буйруқ нотўғри чиқарилганига ишонтирди ва Линкольн уни бекор қилди. Агар танқид самимий, далилларга асосланган ва ёрдам руҳи билан суғорилган бўлса, Линкольн ўз шаънига қаратилган бундай танқидни олқишларди.

Сиз ҳам, мен ҳам бундай турдаги танқидни олқишлашимиз керак, чунки тўрт ҳолатдан учтасида ҳақлигимизга, ҳаттоки умид ҳам қилолмаймиз. Теодор Рузвельт Оқ уйда фаолиятини бошлаётганида, ўзининг сузларига кўра, ҳеч бўлма-са, фақат шундай натижадан умид қилган. Замонамизнинг буюк мутафаккири Эйнштейн ўз хулосаларининг фақат бир фоизи ҳақиқат эканлигини айтган.

«Душманларимизнинг биз ҳақимиздаги фикри, – деганди Ларошфуко, – ўзимиз ҳақимиздаги фикримизга кўра ҳақиқатга яқинроқ».

Бу ибора жуда кўп ҳолларда ҳақиқатга мос келишини биламан. Бироқ, мени танқид қила бошлашганида ва агар ўзимни назорат этолмасам, танқидчим нима демоқчилигини биров бўлса-да, ҳаттоки аниқлашимдан олдин дарҳол беихтиёр равишда ғимоялана бошлайман. Шундай қилганимда, ҳар гал ўзимдан нафратланиб кетаман. Танқид ёки мақтов қанчалик ҳақ бўлишидан қатъи назар, бизда танқидни яхши кўрмаслик ва шаънимизга айтилган мақтовни маъқуллашга мойиллик бор. Ҳаракатларимиз мантиққа бўйсунмаган. Улар ҳиссиётларга асосланган. Бизнинг мантиғимиз ҳиссиётларимизнинг довулли тўлқинлари у томондан бу томонга улоқтираётган қайиқни эслатади.

Агар кимдир сиз ҳақингизда ёмон фикр билдирганлиги хавотир келтириб чиқарса, келинг, бунга жавобан ғимояланишга уринмайлик. Ҳар бир аҳмоқ шундай қилади. Келинг, ўзимизни бошқача тутайлик, камтар ва ақллироқ бўлайлик! Келинг, танқидчимизга қақшатқич зарба берайлик ва шу билан бир пайтда уни ўз томонимизга жалб қилайлик. Агар: «Яхшиям танқидчи бошқа барча камчиликларимни билмайди, акс ҳолда мислсиз даражада жиддий далилларни ёғдирган бўларди», десак, буни уддалаймиз,

Мен аввалги бобларда, агар ноҳақ танқид алангаси остида бўлиб қолсангиз, ўзингизни қандай тутишингиз кераклиги ҳақида баён этганман. Энди унга қуйидагиларни қўшиб

қўймоқчиман: агар сиз, ўз нуқтаи назарингизга қўра, адолат-сиз танқиддан қаҳр-ғазаб ҳис этаётган бўлсангиз, тўхташ ва шундай дейиш мумкин эмасми: «Бир дақиқа. Мен баркамол-ликдан йироқман. Агар Эйнштейн ўз хулосаларининг фақат бир фоизи адолатли эканини тан олган бўлса, унда, балки, мен фақат йигирматасида ҳақдирман. Балки, танқидга лойиқдирман. Агар шундай бўлса, танқид учун миннатдор бўлишим ва ундан фойдаланишга уриниб қўришим керак».

«Пепсодент» компаниясининг президенти Чарльз Лакман Боб Хоуп чиқадиган радиоэшиттириш учун йилига бир миллион доллар сарфларди. Лакман мазкур эшиттириш мақталган хатлар билан танишмас, лекин у ҳақидаги танқидий мулоҳазаларни доимо ўқишга ҳаракат қиларди. Улар кўп нарсга ўргатиши мумкинлигини биларди. «Форд» компанияси бошқарувни ташкил этиш ва иш операцияларидаги камчиликларни аниқлашдан манфаатдор эди. Шу боис ходимлар орасида сўров ўтказилди. Бунда уларга компания шаънига танқидий фикрларни эркин баён қилиш таклиф этилди.

Мен, ҳатто ўзини танқид қилишларини сўраган бир совун сотувчисини биламан. У «Колгейт» компанияси совунини сота бошлаганида, буюртмалар жуда оз эди. Бу одам ишини йўқотиб қўйишдан қўрқарди. Мол ва нархлар рисоладагидек эканини билгани боис, муаммо узимда, деган хулосага келди. Агар навбатдаги битим барбод бўлса, кўча-қўйда кезиб юрар ва омадсизлик сабаблари ҳақида фикр юритарди. Балки, етарлича ғайратли бўлмагандир? Баъзан у харид қилишга рози бўлмаган харидор олдига кўтар ва шундай дерди: «Мен совун сотиш учун қайтиб келганим йўқ. Сизнинг маслаҳатингиз ва танқидларингизни эшитгани қайтдим. Икки дақиқа аввал совун олишни таклиф қилганимда, қандай хатога йўл қўйганимни айтиб беролмайсизми? Сиз мендан кўра, анча катта тажрибага эгасиз ва катта натижаларга эришгансиз. Илтимос, мени танқид қилинг. Самимий бўлинг ва ибораларни танлаб ўтирмай, барчасини очиқ-ойдин гапиринг».

У шу тарзда ҳаракат қилиб кўлаб дўстлар орттирди ва бебаҳо маслаҳатлар олди. Фикрингизча, кейин нима бўлди? Ҳозир у дунёдаги энг йирик совун ишлаб чиқарувчи «Колгейт-Палмолив-Пип-Соуп» компаниясининг президенти. Исм-шарифи Э.Х.Литтл. Ўтган йили Америкада фақат ун тўрт киши ундан

кўпроқ ишлаб топган. Литтлнинг даромади 240 141 долларни ташкил этди.

Х.П.Хауэлл, Бен Франклин ва Э.Х.Литтл бажарган ишларни амалга ошириш учун, ҳақиқатан ҳам, фавқуллодда одам бўлиш керак. Мана энди, ҳозирча сизни ҳеч ким кўрмас экан, кўзгуга қаранг ва ўзингиздан сўранг: шундай одамларга мансубмисиз?

Танқид туфайли хавотирдан қутулиш учун



3-ҚОИДА:

Йўл қўйган аҳмоқгарчиликларингизни ёзиб боринг ва ўзингизни танқид қилинг. Сизда баркамол бўлишдан умид йўқлиги боис, келинг, Э.Х.Литтл каби иш тутаёлик: бизни ҳолисона, фойдали, амалий равишда танқид қилишларини сўрайлик.



ХУЛОСА

1-ҚОИДА:

Адолатсиз танқид кўпинча пинҳоний хушомад бўлиб чиқади. У аксар ҳолларда қизганиш ва ҳасад пайдо қилаётганингизни англатади. Унутманг, ҳеч ким ўлик итни урмайди.

2-ҚОИДА:

Ўзингизга боғлиқ барча ишларни адо этинг. Кейин эса танқидий фикрлар ёмғиридан ҳимояланиш ва томчилар ёқангизнинг ичига тушмаслиги учун эски соябонингизни очинг.

3-ҚОИДА:

Йўл қўйган аҳмоқгарчиликларингизни ёзиб боринг ва ўзингизни танқид қилинг. Сизда баркамол бўлишдан умид йўқлиги боис, келинг, Э.Х.Литтл каби иш тутаёлик: бизни ҳолисона, фойдали, амалий тарзда танқид қилишларини сўрайлик.

VI ҚИСМ

ЧАРЧОҚ ВА ХАВОТИРДАН ҚУТУЛИШ, ШУНИНГДЕК, ҲАЁТИЙ ФАОЛИЯТ ВА КАЙФИЯТНИ ЮҚОРИДА ДАРАЖАДА УШЛАБ ТУРИШНИНГ ОЛТИ УСУЛИ

22-боб

Фаол ҳаётингизни қандай қилиб бир соатга узайтириш мумкин?

Мен нима учун хавотир билан курашишга бағишланган китобда чарчоқдан қутулиш ҳақидаги бобни ёзмокдаман? Жавоби жуда оддий: гап шундаки, чарчоқ кўпинча хавотир пайдо бўлишига олиб келади ёки, ҳеч бўлмаганда, сизни хавотир борасида заиф қилиб қўяди. Ҳар қандай тиббий ўқув юрти талабаси биладики, чарчоқ организмнинг оддий шамоллаш ёки юзлаб бошқа касалликларга жисмоний қаршилигини камайтиради. Ҳар қандай руҳшунос шифокор чарчоқ қўрқув ва хавотир каби ҳиссиётларга қаршилиқ кўрсатиш лаёқатини камайитишини тасдиқлайди. Шу боис чарчоқнинг олдини олиш хавотирни бартараф этиш учун шароит яратиб беради.

Мен «хавотирни бартараф этиш учун шароит яратиб беради», дедимми? Ҳаддан ташқари мулойим айтдим. Доктор Эдмунд Якобсон анча илгарилаб кетди. У хавотир мавзусида иккита китоб ёзди: «Босқичма-босқич релаксация» ва «Сиз дам олишингиз керак». Доктор Эдмунд Чикаго университети қошидаги клиник физиология лабораториясининг директори бўлиб, кўп йиллар релаксацияни тиббий мақсадларда қўллашни тадқиқ қилган. Унинг айтишича, асабий ҳиссий кескинлик ҳолати, қандай сабабларга кўра келиб чиқмасин, «агар одам тўлиқ ором ҳолатида бўлса, йўқолиб кетади». Бошқача айтганда, агар сиз танангизни тўлиқ ором ҳолатига келтирсангиз, хавотирланишни давом эттира олмайсиз.

Шунинг учун, чарчоқ ва хавотир пайдо бўлишини бартараф этиш учун, биринчи қоидага амал қилинг: *тез-тез дам олинг. Чарчашдан аввал ҳордиқ чиқаринг.*

Бу нима учун муҳим аҳамият касб этади? Гап шундаки, чарчоқ шитоб билан тўпланади. Қўшма Штатлар армияларининг қуруқлик қўшинларида ўтказилган кўп сонли тажрибалар, ҳатто узоқ йиллик ҳарбий тайёргарликдан ўтган ёш

йигитлар ҳам, агар ҳар соатда ўн дақиқадан дам олишса, машғулотларни бажаришда катта чидам намоиш этишларини кўрсатди. Шунинг учун армияда айнан шундай қилишга мажбурлашади. Сизнинг юрагингиз буни мустақил бажаради. У ҳар куни темир йўл цистернасини тўлғазишга етадиган қонни ҳайдайди. Йигирма тўрт соатда йигирма тонна кўмирни уч фут баландликдаги платформага ортишга етадиган қувват сарфлайди. Мазкур мисли кўрилмаган иш юрак томонидан эллик, етмиш ва балки тўқсон йил мобайнида бажарилади. Қандай қилиб юрак бундай вазифага чидай олади? Гарвард тиббиёт мактабининг тиббиёт факультети профессор-доктори Уолтер Б.Кэннон буни қуйидагича тушунтиради: «Кўпчилик кишилар, юрак тинимсиз ишлайди, деб ўйлайдилар. Лекин аслида ҳар бир қисқаришдан сўнг у биров дам олади. Агар юрак бир дақиқада ўртача етмиш зарба тезлик билан қисқарса, амалда йигирма тўрт соатдан фақат тўққиз соатида ишлайди. Умуман, юрак ўн беш соат дам олади».

Иккинчи жаҳон уруши пайтида Уинстон Черчиллнинг ёши етмишга яқинлашиб қолганди. Шунга қарамай, у бир кеча-кундузда ўн олти соатлаб ишлаши мумкин эди. Иш кунининг бундай тартибини Британия империяси армиясини бошқара туриб, бутун уруш давомида сақлаб қолди. Ақлга сиғмайдигандек туюлади. Бундай фавқулодда ишчанликнинг сири нимада? Черчилл эрталаб соат ўн биргача ётган қўйи ишларди. У газеталарни кўриб чиқар, буйруқларни ўқиб ёздирар, телефонда гаплашар ва муҳим учрашувларни ўтказарди. Тушликдан сўнг бир соат давомида дам оларди. Кечкурун кечки овқатдан олдин икки соат ухларди. Черчилл чарчоқдан даволанмасди. Даволанишига ҳожат йўқ, чунки у толиқишга йўл қўймасди. Тез-тез дам олиши туфайли ярим тушгача тетик ва серғайратлигича қоларди.

Машҳур Жон Рокфеллларнинг иккита катта ютуғи донғини дoston қилди. У дунёдаги энг бой одам эди. Рокфелллар тўқсон саккиз ёшгача яшади. Бунга қандай қилиб эришган? Албатта, узоқ яшашнинг энг асосий сабаби — яхши ирсият. Бошқа сабаби эса, у ҳар куни кун ўртасида дам оларди. Рокфелллар ўзининг хонасидаги оромкурсига жойлашар ва ҳеч ким, жумладан, Қўшма Штатлар президенти ҳам, ҳатто телефон кўнғироғи билан ҳам унинг оромини бузолмасди.

Даниель У.Жосселин ўзининг «Чарчаш керак эмас!» номли ажойиб китобида китобхонлар билан қуйидаги кузатувини ўртоқлашди: «Дам олиш зинҳор бекорчиликни англатмайди. Дам олиш, бу – кучларни тиклашдир». Қисқа ҳордиқ кучларни шундай тиклаш қобилиятига эгаки, ҳатто беш дақиқалик уйқу орқали одам чарчоққа тўсиқ ярата олишга қодир бўлади. Бейсболнинг машҳур юлдузи Конни Макк менга ўйин олдидаги кундузги уйқу ўйин бошланганидан беш дақиқа ўтган заҳоти кучли чарчоқдан қутулишига ёрдам беришини айтган. Беш дақиқалик уйқу унинг, ҳатто бир кунда иккита ўйинда ўйнашига имкон берган экан.

Элеонора Рузвельт ўн икки йил Оқ уйда бўлган вақтида кескин тартибда қандай ишлаган экан? Бу ҳақдаги саволимга у, одамлар билан бўладиган ҳар бир учрашув ёки омма олдида нутқ сўзлашдан олдин оромкурсига ўтиргани ёки ётиқ суянчиқли курсида ётгани ва йигирма дақиқа давомида ўзини тўла-тўкис тинч ҳолатга келтирганини айтди.

Эдисон ўзининг улкан қуввати ва чидамлилигини хоҳлаган пайтда ухлаш одати билан уйғунлаштирган. Мен Генри Форд билан саксон ёшга тўлишидан биров аввалроқ учрашганман. Унинг тетик ва хушчақчақ кўринишидан ҳайратга тушдим ва бунга қандай эришганлиги ҳақида сўрадим. Форд жавоб берди:

«Мен ўтиришим мумкин бўлган пайтда ҳеч қачон тик турмайман ва ётиш имкониятим бўлса, сира ўтирмайман».

Ҳолливудлик бир режиссёрни айнан шу усулни қўллашга кўндирдим. Унинг тан олишича, натижа мўъжизага тенг бўлган. Мен айна пайтда Ҳолливуднинг энг етакчи режиссёрларидан бири бўлган Жек Чертокни назарда тутяпман. У бир неча йил аввал ҳузуримга келганида, қисқа метражли фильмларни суратга олиш билан шуғулланадиган «М-Г-М» компанияси бўлимини бошқарарди. Мутлақо ҳориган, кучлари тугай деб қолганди. Черток барча чорани қўллаб кўрди: тетиклаштирувчи воситалар, дармондорилар, тиббий дори, малҳамлар. Лекин ҳеч қайси ёрдам бермади. Мен унга ҳар куни таътил олишни маслаҳат бердим. Буни қандай қилиш мумкин? Хонасида каравотда ётиш ва муаллифлари билан шу зайлда гаплашишнинг ўзи кифоя.

Икки йилдан сунг у билан яна учрашганимда Черток деди: «Ҳақиқий муъжиза! Бу шифокорларимнинг фикри. Авваллари мен қисқа метражли фильмлар ғоясини муҳокама қилиш вақтида оромкурсида утирардим. Энди бундай учрашувлар пайтида каравотда ётаман. Мен йигирма йил ичида биринчи бор ўзимни шу қадар яхши ҳис этдим. Ҳозир гарчанд аввалгидан икки соат кўпроқ ишласам-да, камдан-кам чарчайман».

Буни сиз қандай қўллашингиз мумкин? Агар стенографчи бўлиб ишласангиз, Эдисон ёки Сэм Голдвин қилгани каби, иш жойида мудраб олишингиз мумкин. Ҳисобчи бўлсангиз, бошлиғингиз билан молиявий ҳисоботни муҳокама қилиш пайтида ётиқ суянчиқли курсида ётишингиз эҳтимолдан йироқ. Лекин агар сиз кичикроқ шаҳарчада яшасангиз ва уйда тушлик қилсангиз, тушлиқдан сунг ун дақиқа мудраб олишингиз мумкин. Генерал Жорж С.Маршалл худди шундай иш тутарди. У уруш вақтида бош штаб бошлиғи бўлиб турганида ишга шунчалик кўмилгандики, кундузги дам олишга мажбур эди. Агар сизнинг ёшингиз эллиқдан ошган ва ҳамма вақтингиз ишга сарфланган бўлса, дам олиш учун фурсат топа олмасангиз, кечиктирмасдан ҳаётингизни барча суғурта компанияларида суғурталаб қўйинг. Ҳозир дафн маросимлари қиммат. Барчаси жуда тез рўй беради. Бундан ташқари, ёш беванинг калласига, эҳтимол, ёш йигитга турмушга чиқиш фикри келиб қолар. Шунинг учун бу пуллар унга жуда асқотиб қолади! Агар сизнинг кундузи ухлаб олиш имконингиз бўлмаса, жилла курси, кечки овқат олтидан бир соат мизгинг. Бу содали сув қўшилган вискидан қиммат турмайди. Узоқ келажақда эса 5467 карра самаралироқ бўлиб чиқади. Агар соат бешдан олтигача ёки соат еттида пинакка кетиш имконингиз бўлса, фаол меҳнатингизга бир соат вақт қўшиб қўйишингиз мумкин. Қандай қилиб? Нима учун? Гап шундаки, биз тунги олти соатлик уйкуга ушбу кечки овқат олтидан бир соатлик уйқуни қўшиб, етти соатга эга бўламиз. Бу эса саккиз соатлик узлуксиз уйқудан кўра фойдалироқдир.

Жисмоний меҳнат билан шуғулланадиган ишчи, агар кўпроқ дам олса, катта ҳажмдаги ишни бажариши мумкин. Фредерик Тейлор буни «Бетлехем» пулат қўйиш компаниясида иш ташкил этиш бўйича муҳандис лавозимида ишлаган вақтида намоёйиш қилди. Унинг кузатувлари бўйича, ҳар бир

юк ташувчи бир кунда машиналарга тахминан 12,5 тонна чўян юкларди. Туш вақтига келиб, улар чарчоқдан йиқилай дерди. Тейлор чарчоқни келтириб чиқарадиган барча омилларни илмий тадқиқ қилди. Сўнг, ишчилар кунига 12,5 тонна эмас, 47 тонна юк орта олади, деган хулосага келди! Унинг ҳисоб-китобига кўра, ишчилар ўзларининг иш самарадорлигини деярли тўрт бараварга оширишлари, лекин шу билан бирга аввалгидан камроқ толиқишлари керак эди. Лекин исботи қани?

Тейлор Шмидт исмли бир ишчига сарфланган вақтни аниқ ҳисоблаб беришни таклиф этди. Мутахассислар иш вақтида Шмидтни кузатиб, у ёки бу операцияга қанча вақт кетишини қайд этиб бордилар. Улар ишчига шундай дейишарди: «Энди чўян қуймасини кўтар ва юр... Энди утир ва дам ол... Энди юр... Дам ол...»

Хўш, нима бўлди? Шмидт кун давомида 47 тонна чўян юклади. Қолган ишчиларники эса 12,5 тонна эди. Фредерик Тейлор заводда ишлаган уч йил мобайнида Шмидт амалда бирор марта ҳам жадвалдан чиқиб кетмади. Шмидт юксак натижаларни кўрсатишга қодир, чунки чарчашга улгурмай туриб дам оларди. У ҳар соатда тахминан 26 дақиқа ишларди. Қолган 34 дақиқада эса ҳордиқ чиқарарди. Шмидт ишлашдан кўра кўпроқ дам олар, лекин бошқалардан тўрт баравар кўп иш бажарарди!

Буларнинг барчаси миш-миш эмас. Сиз мазкур маълумотлар билан Фредерик Уинслоу Тейлорнинг «Илмий бошқариш тамойиллари» китобида танишишингиз мумкин.

Менга қуйидаги фикрни такрорлашга ижозат беринг: армиядагидай иш тутинг – кўпроқ дам олинг. Юрагингиз қилган ишни амалга оширинг: *чарчашингиздан аввал дам олинг. Бу фаол ҳаётингизга бир кунда бир соат қўшади.*

23-боб

Чарчашингиз сабаблари ва уни қандай енгиш мумкинлиги хусусида

Ақлий фаолият ўз-ўзидан чарчоқни келтириб чиқариши мумкин эмаслиги исботланган. Гарчанд анчайин бемаъни жарангласа ҳам, бу ҳайратланарли ва қизиқарли далилдир.

Лекин бир неча йил аввал олимлар инсон мияси ишлаш лаёқатини пасайтирмасдан қанчалик узоқ ишлаши мумкинлигини аниқлашга уриндилар. Улар иш пайтида мия орқали ўтаётган қонда чарчаш аломатлари кузатилмаганини аниқлаб, ҳайрон қолдилар! Агар сиз ишчидан таҳлил учун қон олсангиз, унда анча миқдордаги «чарчоқ токсинлари» ва толиқиш маҳсулотларини топасиз. Лекин Альберт Эйнштейннинг миясидан бир томчи қон олсангиз, иш кунининг охиригача «чарчоқ токсинлари»нинг изи ҳам бўлмайди.

Мияга келсак, у аввал бошдагидай, фаолиятидан ун икки соат ўтгандан кейин ҳам яхши ва аниқ ишлаши мумкин. Миянинг ўзи толиқиш нималигини билмайди. Унда чарчоқни нима келтириб чиқаради?

Рухий касаллик шифокорларининг эътироф этишича, бизнинг чарчоғимиз, асосан, руҳий ва ҳиссий ҳолатимиз билан аниқланар экан. Атоқли инглиз психиатрларидан бири Ж.Э.Хелфилд «Куч психологияси» китобида ёзади:

«Биз азият чекадиган чарчоқ куп жиҳатдан руҳий табиатга эга. Соф жисмоний сабаблар келтириб чиқарган ўта толиқиш жуда кам учрайди».

Американинг таниқли психиатрларидан бири доктор А.А.Брил янада илдамлаб кетган. Унинг айтишича, «ақлий меҳнат, агар инсон жисмонан соғлом бўлса, чарчоғининг юз фоизи ҳиссий омиллардан келиб чиқади».

Стол ёнида ўтирган ақлий меҳнат кишисида қандай ҳиссий омиллар чарчоқни келтириб чиқариши мумкин? Хурсандчиликми? Лаззатми? Ҳеч қачон! Зерикиш, хафа бўлиш, меҳнати кераклича қадрланмаётгани, сарфланаётган хатти-ҳаракатларнинг бемаънилиги ҳисси, шошқалоқлик, хавотир, ташвиш — булар ақлий меҳнат ходими чарчоғининг ҳиссий сабабларидир. Айнан шу омиллар шамоллаш касалликларига мойилликни оширади, меҳнат самарадорлигини пасайтиради, ишни тўхтатишга мажбур қиладиган асабий табиатга эга бош оғриқларини келтириб чиқаради. Ҳа, биз толиқамиз, чунки ҳиссиётларимиз танамизда асабий зуриқиш пайдо қилади.

«Метрополитен лайф» суғурта компанияси ўзининг чарчоқ ҳақидаги рисоласида қуйидагиларни ёзади: «Оғир иш камдан-кам ҳолда узоқ уйқу ёки дам олиш орқали йўқоти-

лиши мумкин бўлмаган чарчоқни келтириб чиқаради... Хавотир, зўриқиш ва ҳиссий бузилиш – чарчоқнинг учта асосий сабаблари мана шулардир. Чарчоқнинг муайян сабаби кўпинча жисмоний ёки ақлий меҳнат эмас, айнан шу омиллар бўлиб чиқади. Унутманг, агар мушаклар зўриққан бўлса, демак, улар ишламоқда. Мушаклар зўриқишини бартараф этинг! Қувватни муҳимроқ ишлар учун асранг!»

Айни дамда нима билан машғул бўлсангиз ҳам тўхтанг ва ўз ҳолатингизга баҳо беринг. Ушбу сатрларни ўқиётганингизда, нимадандир хафамисиз? Кузларингиз орасида зўриқиш сезяпсизми? Оромкурсида қулай ўтирибсизми? Букчайганингиз йўқми? Юз мушакларингиз зўриқмаганми? Танангиз эски латта қўғирчоқ каби мулойим ва зўриқмаган бўлиши керак. Акс ҳолда ўзингизда асабий зўриқиш ва чарчоқни келтириб чиқармоқдасиз!

Биз нима учун ақлий меҳнат билан шуғулланиб, танамизда ушбу кераксиз зўриқишни пайдо қиламиз? Жоссе-лин айтади: «Мен ўйлайманки, асосий тўсиқ... мураккаб ишни бажариш учун зўриқиш ҳиссини талаб қилишдир. Акс ҳолда бу ишни бажариб бўлмайди, деган салкам умумий ишонч бор». Айнан шу боис, эътиборимизни бирор нарсага жамлаганимизда, пешанамизни тириштира бошлаймиз. Букчаямиз. Мушакларни зўриқишга мажбур қиламиз, бу эса ҳар қандай ҳолатда ҳам миямизнинг ишлашига ёрдам бермайди.

Ҳайратомуз ва фожиали ҳақиқат: пулларини бехуда сарфлашни истамаган миллионлаб одамлар Сингапурдаги етти нафар маст-аласт матрос каби қувватларини ўйламай исроф қиладилар.

Асабий чарчоққа нимани қарши қўйиш мумкин? Жавоби битта: танангиз зўриқишдан озод бўлиши керак. Иш пайтида танангизни зўриқишдан халос қилишга ўрганинг! Бу қийин. Эҳтимол, ҳаётингиз давомида ишлаб чиқилган одатларингизни ўзгартиришга тўғри келар. Шунга арзийди, чунки сиз ҳаётингизни тубдан ўзгартиришингиз мумкин! Уильям Жеймс «Ором Инжили» эссесига ёзади: «Сиз истайсизми-йўқми, америкаликларга хос ҳаддан зиёд зўриқиш, асабийлик, ўта серғайратлик, ўз фикрини ифодалашга бўлган кучли интилиш ёмон одатлар ҳисобланади. Зўриқиш – сал-

бий одат. Релаксация – яхши одат. Салбий одатларни енгиш, яхшиларини эса шакллантириш мумкин».

Сиз зўриқишдан қайси усулда қутиласиз? Буни мия ёки асаблардан бошлайсизми? Йўқ, доимо мушакларингиздаги зўриқишни бартараф этишдан бошлайсиз!

Келинг, зўриқишни олиб ташлашга уринайлик. Буни қандай амалга оширишни кўрсатиш учун, кўзлардан бошлаймиз. Мазкур бандни ўқинг. Охирига етганингизда, оромкурси суянчиғига ўзингизни ташланг. Кўзларни юминг ва хаёлан кўзларингизга айтинг: «Тинчланинг, тинчланинг. Зўриқишни бас қилинг, зўриқишни бас қилинг. Тинчланинг, тинчланинг». Буни бир дақиқа мобайнида охиста такрорланг...

Бир неча сониядан сўнг кўз мушакларингиз сизга итоат эта бошлаганини пайқадингизми? Зўриқиш таққа тўхтаганини ҳис этдингизми? Бу қанчалик ақлга сиғмайдигандек жарангласа ҳам, бир дақиқа ичида шахсий мисолингизда релаксация санъати сирини тушундингиз ва моҳиятини ҳис этдингиз. Айнан шу ишни жағ, юз, бўйин, елка ва бутун тана мушаклари билан амалга оширишингиз мумкин. Лекин энг муҳим аъзо, бу – кўзлар. Чикаго университети доктори Эдмунд Жакобсон буни қуйидаги тарзда айтишни маъқул кўрди: «Агар сиз кўзларингиздаги зўриқишни бутунлай йўқота олсангиз, барча муаммоларингизни унутишингиз мумкин!»

Кўзлар асабий зўриқишни пасайтиришда жуда катта аҳамият касб этади. Бунинг сабаби – улар инсон организмидаги бутун асаб қувватининг тўртдан биридан фойдаланади. Айнан шу боис, кўриш қобилияти рисоладагидек бўлган кўплаб одамлар кўзларининг тез чарчашидан азият чекадилар. Улар кўзларини зўриқтирадилар.

Машҳур романнавис Вики Баум болалигида ҳаётидаги энг муҳим сабоқни берган чолни учратган. Вики йиқилди, тиззаларини тирнаб олди ва билагини шикастлади. Чол унинг туришига ёрдам берди. Қария аввал циркда масҳарабоз бўлганди. У Викининг кўйлагини қоқар экан, шундай деди: «Сен тананг зўриққанлиги туфайли лат единг. Танангни ҳам худди пайпоқдай, эзгиланган эски пайпоқдай мулоқим, деб тасаввур қилишинг керак. Юр, буни қандай амалга ошириш кераклигини кўрсатаман». Чол Вики Баум ва бошқа болаларни йиқилиш, кульбит (дўмбалоқ ошиб, бир оёқда ту-

риш) ва боши узра умбалоқ ошишга ўргатди. У ҳамма вақт такрорларди: «Ўзингни эзғиланган эски пайпоқ деб тасаввур қил. Ана шунда тананг зўриқишдан озод бўлади».

Сиз қаерда бўлманг, ҳар қандай жойда иш орасида танангиздан зўриқишни йўқотишингиз мумкин. Бунинг учун фақат баъзи амалларни қилишингиз керак. Релаксация – зўриқиш ва куч ишлатиш йўқлигини англатади. Ёқимли иш ва релаксация ҳақида ўйла. Кўзларинг ва юз мушакларинг зўриқишдан озод эканлиги ҳақида ўйла. Такрорла: «Тинчлан... тинчлан... тинчлан ва мушакларингни зўриқишдан халос эт». Юз мушакларинг атрофида қувват ҳис қил. Ўзингни зўриқишдан халос бўлган янги туғилган чақалоқдай тасаввур эт.

Буюк қўшиқчи-сопрано Галли-Гурчи ана шундай қиларди. Элен Жепсон менга қуйидагиларни кўрганини айтиб берган. Галли-Гурчи концерт олдидан оромкурсида ўтирар ва барча мушакларини зўриқишдан шунчалик озод қилардики, пастки жағи бироз осилиб қоларди. Ажойиб амалий усул. Бу унга саҳнага чиқиш олдидан ҳаддан зиёд ҳаяжонланмасликка ёрдам берар ва чарчоқнинг олдини оларди.

Қуйидаги беш маслаҳат сизга релаксациясини ўрганишга ёрдам беради:

1. Бу мавзуга оид энг яхши китоблардан бирини *ўқиб чиқинг*. Унинг муаллифи Дэвид Гарольд Финк. Китобнинг номи «Асабий зўриқишдан халос бўлиш».

2. *Имконият пайдо бўлгани заҳоти доимо танангиздан зўриқишни халос этинг*. Танангиз эски пайпоқ каби мулоҳим бўлсин. Мен ишлаётганимда, столим устига тўқ қизил пайпоқни илиб қўяман. У танамнинг қанчалик мулоҳим бўлиши кераклигини эслатиб туради. Агар пайпоғингиз бўлмаса, мушук ҳам тўғри келади. Сиз бирор марта куёш нуридан лоҳас бўлган мушукчани қўлингизга олганмисиз? Агар олган бўлсангиз, албатта боши ва думи ҳўл газетани эслатиб, кафтингиздан осилиб турганига эътибор бергандирсиз. Ҳатто, ҳинд йоглари ҳам, агар сиз релаксация санъатини ўрганмоқчи бўлсангиз, мушуклар феъл-атворини ўрганишингиз кераклигини айтишган. Мен ҳеч қачон чарчаган мушукни кўрмаганман. Уларда сира асаб бузилишлари бўлмайди. Мушуклар уйқусизлик, хавотир, ошқозон ярасидан азият чекмайди. Сиз ҳам, эҳтимол, бундай бахтсизликлардан қуту-

ларсиз, агар мушуклар қилганидай, танангиздан зўриқишни йўқотишни урганиб олсангиз.

3. Қулай ҳолатда, мушакларни оз даражада зўриқтириб ишланг. Танани зўриқтирганда, елкаларда оғриқ ва асабий чарчоқ келтириб чиқаришингизни унутманг.

4. Қуйидаги савол орқали бир кунда тўрт ёки беш марта ўзингизни текширинг: «Мен ишимни аслидагидан қура қийинроқ қилиб қўямаяпманми? Уни бажариш учун керак бўлмаган мушаклардан фойдаланмаяпманми?» Бу сизга танангизни зўриқишдан халос қилиш одатини шакллантиришга ёрдам беради. Доктор Дэвид Гарольд Финкнинг сўзларига қараганда, «мазкур одат руҳшуносликнинг энг яхши билимдонлари орасида кенг тарқалган».

5. Иш кунни якунида қуйидаги савол орқали яна ўзингизни текширинг: «Мен қанчалик чарчадим? Агар толиққан бўлсам, бу ақлий меҳнатим туфайли эмас, балки уни қандай бажарганлигим боис рўй берган». «Мен қилган ишимни, — дейди доктор Даниель У.Жосселин, — қанчалик толиққанам эмас, балки чарчамаганим билан баҳолайман. Агар шу кун охирида ўзимни жуда ҳориган ҳис этсам ёки ортиқча даражада жиззакилигим асабларим чарчаганидан дарак берса, шубҳасиз, биламанки, ўша кунги иш сифат ва сон жиҳатидан омадсиз бўлган». Агар буни ҳар бир тадбиркор билиб қўйса, «ўта зўриқиш» билан боғлиқ касалликлардаги ўлим кўрсаткичи бир кечада кескин камаяди. Оромгоҳлар ва асабий беморларга мўлжалланган даргоҳларимиз чарчоқ ва хавотир туфайли соғлиғига зарар етказаётган одамлар билан тўлиб кетмасди.

24-боб

Уй бекаси қандай қилиб чарчоқдан қутулиши ва ёш кўриниши мумкин?

Утган кузда менинг бир ходимам тиббиёт бўйича дунёдаги энг ғайриоддий курсда қатнашиш учун Бостонга жўнади. Тиббиёт бўйичами? Ҳа, тиббиёт бўйича дейиш мумкин. Бундай курсларга қабул ҳафтасига бир марта Бостон шифохонасида ўтказилади. Унга ташриф буюрувчи мижозлар курсга

қабул қилинишдан олдин тўлиқ тиббий кўрикдан ўтадилар. Аслини олганда, гарчанд улар расмий тарзда амалий психология курслари деб аталса-да, мазкур курслар психологик клиника деб ҳисобланади (аввал «Фикрлар устидан ўз-ўзини назорат қилиш курслари» деб номланарди; бу илк тингловчиларнинг бири томонидан таклиф этилганди). Мазкур курсларнинг ҳақиқий вазифаси хавотир билан касалланганларга ёрдам беришдан иборат. Бундай мижозларнинг аксариятини ҳиссий жиҳатдан пароканда бўлган уй бекалари ташкил этади.

Хавотир билан касалланганлар учун ташкил этилган мазкур курслар қандай пайдо бўлди? 1930 йилда доктор сэр Жозеф Х.Прэтт (дарвоқе, у сэр Уильям Ослернинг шогирди) Бостон шифохонасининг аксарият мижозларида, гарчанд ташқи кўринишидан у ёки бу касалликларнинг аломатлари намоён бўлса-да, жисмоний хасталиқдан азият чекмаётганларига эътибор берди. Бир аёлнинг қўллари «артрит» (буғинлар яллиғланиши)дан кўримсиз ҳолга келган, ва у ишлай олмасди. Бошқа мижозларда бел, бош оғриқлари кузатиларди. Баъзилари эса сурункали чарчоқни ҳис этишар, танасининг турли жойларида чекланмаган оғриқ сезардилар. Улар ҳақиқатан оғриқ ҳис этардилар. Лекин энг пухта тиббий кўрик бу мижозларнинг жисмоний жиҳатдан мутлақо соғлом эканликларини кўрсатди. Эски мактабнинг аксарият шифокорлари уларнинг барча касалликлари – «тасаввурлари натижаси» ва ўй-хаёлига бориб тақалишини айтган бўлишарди.

Лекин доктор Прэтт бундай мижозларга: «Уйингизга боринг ва жароҳатларингиз ҳақида унутинг», дейиш бефойда эканлигини тушунди. У бу аёллардан кўпчилиги касал бўлишни истамаганини биларди. Агар улар хасталикларини осонгина унутганларида, буни эплаган бўлардилар. Қандай чора кўриш мумкин? Прэтт тиббиётдаги ҳар қандай жараёнга шубҳа билан қаровчилар борлигига қарамай, ўз курсларини очди. Ва мўъжиза яратди! Мазкур курслар очилганидан буён ўтган ўн саккиз йил ичида минглаб мижозлар шифо топди. Уларнинг баъзилари йиллаб курсларга қатнади. Бу кишилар курсларга нисбатан қандайдир диний муносабатда бўлишар ва унга худди ибодатхонага қатнагандай борардилар.

Менинг ходимам тўққиз йил давомида бирорта ҳам машғулоти қолдирмаган бир аёл ҳақида ҳикоя қилиб берди. У илк бор клиникага келганида, буйраги ўрнидан қўзғалгани ва юрагида қандайдир касаллик борлигига амин бўлган. Аёл шунчалик ташвишланган ва шу қадар зўриққандики, вақти-вақти билан кўриш қобилиятини йўқотар, кўрлик хуружини бошдан кечирарди. Бугун эса ўзига ишонади, соғлиғи аъло даражада. Унинг кўриниши қирқ ёшларда, лекин кўлида набираси ухлаб ётарди. «Авваллари мен оилавий муаммоларим ҳақида ниҳоятда хавотирланардим, — деди у. — Ҳатто, ўлишни истардим. Клиникада эса хавотирланишнинг бефойда эканлигини тушундим. Ундан қочишни ўргандим. Энди мутлақо самимият ила айтишим мумкинки, осойишта ҳаёт кечиряпман».

Тиббий курсларда маслаҳатчи бўлиб ишлаётган доктор Роза Хилфердинг эътирофига кўра, хавотирни енгиллаштирадиган энг яхши дори — «бу безовталиқ ҳақида ўзингиз ишонган бирор кишига айтиш»дир. «Биз уни катарсис деб номлаймиз. Мижозлар машғулотга келишганида, ўз хавотирларини батафсил баён қилиш имконияти бўлади. Бу токи уларнинг онги хавотирдан халос қилинганини ҳис этмагунча давом этади. Хавотирни танҳоликда бошдан кечириш кучли асабий зўриқишга олиб келади. Биз, барчамиз муаммоларимизни ўртоқлашишимиз керак. Хавотирни бўлишишимиз зарур. Бу дунёда бизни тинглаш ва тушунишга қодир кимдир борлигини ҳис этишимиз керак».

Ходимам бир мижоз ўзини қийнаётган хавотирларни баён қилганида, улкан енгиллик ҳис қилганига шахсан гувоҳ бўлган. Унинг безовталиғи уйдаги муаммолар билан боғлиқ эди. Аввалига бу аёл гўё қаттиқ сиқилган пружинадай эди. Ўзини қийнаган муаммоларни баён қилар экан, у аста-секин тинчланди. Сухбат охирида эса юзида табассум порлаб турарди. Аёлнинг муаммоси ҳал бўлдимиди? Албатта, йўқ, буни бартараф этиш осон эмасди. Лекин вазият ўзгарди. Боиси, аёлнинг бор гапни айта олгани ва бироз инсоний ҳамдардликни ҳис этганида эди. Рўй берган ўзгаришларнинг ҳақиқий сабаби сўзларда жамланган мисли кўрилмаган шифобахш кучда эди!

Руҳий таҳлил маълум даражада сўзларнинг ана шу шифобахш кучига асосланади. Руҳий таҳлилчилар аллақачон

– Фрейд замонасидан буён, агар мижоз сузласа, шунчаки сузласа, ички хавотиридан қутулишини билишарди. Нима учун шундай? Сухбатда ички муаммоларимиз ва уларнинг ҳақиқий сабабларини биров яхшироқ англашимиз учундир, эҳтимол. Тулиқ жавобни ҳеч ким билмайди. Лекин ҳамма биладики, агар инсон юрагини бушатса, ўша заҳотиёқ анча енгиллашади.

Шунинг учун, кейинги гал сизда қандайдир ҳиссий муаммо туғилса, уни муҳокама қилишингиз мумкин бўлган одамни ахтаринг. Мен ҳаммага хиралик қилишингиз ва шикоят унолишларингиз билан жонига тегишингиз керак демоқчи эмасман, албатта. Сиз ишонадиган одамни топинг ва у билан учрашув ҳақида келишиб олинг. Бу киши қариндошингиз, шифокор, ҳуқуқшунос, руҳоний бўлиши мумкин. Унга қуйидагиларни айтинг: «Менга сизнинг маслаҳатингиз керак. Муаммо пайдо бўлди. Бу ҳақда сизга айтиб бермоқчиман. Эҳтимол, менга ёрдам берарсиз. Сиз муаммомга бошқа нуқтаи назардан қарай оласиз. Лекин ҳатто, буни қила олмасангиз ҳам, мени тинглаб, гапиришимга имкон бериб, барибир жуда катта ёрдам берган бўласиз».

Бироқ сиз очик гаплаша оладиган ҳеч кимни кўрмаганингизда ҳам, умидсизликка тушманг. Бундай вазиятда ҳаётни қутқариш лигасига мурожаат қилишингиз мумкин. Мазкур ташкилотнинг Бостон шифохонасига ҳеч қандай дахли йўқ. Ҳаётни қутқариш лигаси – дунёдаги энг ғайриоддий лигалардан бири. У ўз жонига қасд қилишга қарши курашиш мақсадида ташкил этилганди. Аста-секин фаолияти соҳасини кенгайтирди ва маънавий ёрдамга муҳтож, ўзини бахтсиз ҳис этган ёки ҳиссий муаммолари бор одамларга ёрдам кўрсата бошлади.

Муаммолар билан «бўлишиш» – Бостон шифохонасидagi курсларда қўлланиладиган энг асосий терапевтик усуллардан бири. Қолаверса, биз бир қатор ғояларни узлаштирганмиз. Сиз, уй бекаси сифатида, уларни уйда мустақил қўллашингиз мумкин.

1. *«Илҳомлантирувчи» мутолаа учун дафтар ёки ён дафтарча тутинг.* Унга шахсан ўзингизга ёқадиган ва кайфиятингизни кўтарадиган шеърлар, қисқа дуолар ёки иқтибосларни ёзиб боришингиз мумкин. Кейинроқ, ёмғирли кун-

да кайфиятингиз тушиб кетганида, эҳтимол, бу дафтардан қайғуни енгизишга ёрдам берадиган нимадир топарсиз. Бостон шифохонасининг кўплаб мижозлари узоқ йиллардан буён шундай дафтар тутадилар. Уларнинг фикрича, мазкур машғулоти ўзига хос «ахлоқий ёрдам учун укол»га ўхшайди.

2. *Бошқа одамларнинг камчиликларини таҳлил қилишда ҳаддан ташқари чуқурлашиб кетманг!* Ҳеч шубҳасиз, эрингизнинг камчиликлари бор. Агар у авлиё бўлганида, ҳеч қачон сизга уйланмасди. Шундай эмасми? Аёллардан бири аста-секин дарғазаб ва вайсақи, хунук аёлга айланиб бораётганини тушунгач, курсларга қатнай бошлади. Мен уни кутилмаганда: «Агар эрингиз ўлиб қолганида, нима қилардингиз?» деган савол билан довлдиратиб қўйдим. Шундан сунг, аёл дарҳол умр йўлдошининг фазилатларини ёза бошлади. Эрининг фазилатларидан иборат рўйхат анча катта бўлди. Балки сиз ҳам, эҳтимол, «хасис ва золим одамга турмушга чиққанман», деб уйлаётган бўлсангиз, фазилатлари рўйхатини тузаётиб, у айнан керакли одам эканлигини билиб оларсиз!

3. *Ёнингизда яшаётганлар билан қизиқинг!* Ўзингизда сиз билан бир кўчада истиқомат қиладиган одамларга нисбатан соғлом ва дўстона қизиқишни ривожлантиринг. Курсларга бир аёл қатнардди. У ўзини шунчалик фавқулодда шахс ҳисоблардики, дўстлари йўқ эди. Бу аёлдан кўчада ўзига биринчи бўлиб учраган одам ҳақида иншо ёзиб беришини илтимос қилишди. Аёл трамвайда кетар экан, у ёки бу одамнинг ўтмиши ва ҳаётини вазиятлари қандай бўлганини ҳаёлига келтирарди. Уларнинг қандай яшаганини тасаввур қилишга уринарди. Ҳозир бу аёл барча билан бажонидил гаплашади. У бахтиёр, тетик, дилбар ва ўзини қийнаётган «оғриқ»лардан бутунлай халос бўлган.

4. *Ўйку олдидан кейинги кундаги ишни режалаштиринг.* Машғулотлар пайтида кўпчилик бөкалар битмас-туганмас уй юмушларидан ўзларини мутлақо адои тамом бўлгандек ҳис этишлари аниқланди. Бу ишни тугатиш мумкин эмас. Улар мунтазам равишда ким ўзарга уйнайдилар. Бундай шошқалоқлик ва хавотирдан қутилиш учун куннинг иш режасини тузиб чиқишни таклиф этишди. Натижада нима юз берди? Катта ҳажмдаги иш бажарилди, бунинг устига уй бе-

калари камроқ чарчар, эришилган натижалардан фахрланиш ва қониқиш ҳис этардилар. Уларда дам олиш ва ташқи кўринишни кузатиш учун кўпроқ вақт пайдо бўлди. (Ҳар бир аёл кун давомида ўзининг ташқи қиёфаси билан шуғулланишга вақт топа олиши керак. Мен, агар аёл жозибадорлигини ҳис этса, асабийлашмаслиги керак, деган нуқтаи назар тарафдориман).

5. *Ниҳоят, зўриқиш ва чарчоқдан қочинг. Мушаклардаги зўриқишни йўқотиш учун ҳар қандай чорани қўлланг!* Релаксация билан шуғулланинг! Зўриқиш ва чарчоқ сизни тез қаритади. Улар сизни бардамлик ва ёқимли кўринишдан маҳрум этади. Менинг ходимам Бостон клиникасидаги фикрларни назорат қилиш курси машғулотларида бир соат қатнашди. У мазкур курслар директори, профессор Том Э.Жонсоннинг релаксация қоидалари ҳақидаги маърузасини тинглади. Биз уларнинг кўпгина қисмини аввалги бобларда эслаб ўтганмиз. Ўн дақиқадан сўнг у креслода ўтирганча деярли ухларди! Нима учун жисмоний релаксацияга бунчалик кўп эътибор қаратилади? Гап шундаки, хавотирдан қутулишга ёрдам бериш учун, одамни ором олиш ҳолатига эришишга ўргатмоқ керак! Бу ҳақда Бостон клиникасида билишади, бу ҳақда барча шифокорлар ҳам биладилар.

Албатта, сиз уй бекаси сифатида, зўриқишни бартараф этиш ҳақида маълумотга эга бўлишингиз лозим. Сизда жуда катта устунлик бор — релаксация билан исталган вақтда шуғулланишингиз мумкин. Хоҳлаган вақтда ёта оласиз, қолаверса, бундай машқлар учун каравотингиздаги кўрпадан кўра текис қаттиқ пол кўпроқ тўғри келади. Пол катта қаршилик курсатади, бу эса умуртқа учун жуда фойдали.

Энди уйда бажаришингиз мумкин бўлган бир нечта машқ билан танишинг. Уларни ҳафта давомида адо этинг. Ташқи кўринишингиз ва кайфиятингиз қандай ўзгарганига эътибор беринг!

а. Чарчоқни ҳис этиб, полга юзтубан ётинг. Бор кучингиз билан чўзилинг. Истасангиз, у ёқдан-бу ёққа думаланг. Бир кунда икки марта машқ қилинг.

б. Кўзларингизни юминг. Профессор Жонсон маслаҳат берганидай, тахминан қуйидаги сўзларни айтишингиз мумкин: «Қуёш бошимиз ўзра нурафшон нур таратиб турибди.

Мовий осмон ярқирамоқда. Табиат осойишталикдан нафас олаётир. У оламни бошқармоқда. Мен – табиат фарзанди-ман ва табиат билан муросада яшайман». Лекин ҳаммасидан яхшиси – дуо ўқиш!

в. Агар ётишга имкониятингиз бўлмаса, чунки газ печида гушт тобланмоқда, машгулотлар учун вақтингиз йўқ, курсида ўтириб ҳам яхши натижаларга эришишингиз мумкин. Бундай мақсад учун ҳаммасидан кўра суянчиғи баланд қаттиқ курси тўғри келади. Миср ҳайкалидай тўғри ўтиринг, қўлларни кафтни пастга қаратган ҳолда тиззаларга қўйинг.

г. Энди оёқ бармоқлари, кейин оёқ мушакларини секин таранглаштиринг. Кейин уларни зўриқишдан халос этинг. Ушбу машқни пастдан юқорига, токи бўйинга етиб боргунча, мушакларнинг ҳар бир гуруҳи учун такрорланг. Кейин бошни худди футбол коптогидай елкаларингизга энгаштиринг. Мушакларга мурожаат қилиб такрорланг: «Тинчланинг, тинчланинг».

д. Асабларингизни оҳиста, текис нафас билан тинчлантиринг. Чуқурроқ нафас олинг. Ҳинд йоглари ҳақ: бир маромда нафас олиш – асабларни тинчлантиришнинг энг яхши усулидир.

е. Юзингиздаги ажин ва бурушиқлар ҳақида уйланг, уларни ҳаёлан текисланг. Хавотир ҳис этиб, пешанангизни тириштирганда пайдо бўладиган қошларингиз орасидаги бурушиқларни тўғриланг. Буни кунига икки марта бажаринг. Эҳтимол, юзингизни уқалатиш учун косметик салонга боришга тўғри келмас.

25-боб

Чарчоқ ва хавотирдан қутулишингизга ёрдам берадиган тўртта меҳнат малакаси

1-МЕҲНАТ МАЛАКАСИ:

Столингизни айни пайтда бажараётган ишга бевосита алоқадор нарсалардан ташқари барча қоғозлардан тозаланг.

Чикаго ва Шимолий-Ғарбий темир йўл компаниялари президенти, Роланд Л.Уильямс шундай маслаҳат беради: «Агар

сиз сталингизни қалашиб ётган турли қоғозлардан бушатсангиз ва у ерда фақатгина ҳозир бажараётган ишингизга бевосита алоқадор материалларни қолдирсангиз, ишлашингиз анча осон бўлади. Олдингизда турган масалалар ечими аниқ бўлади. Мен буни, иш олиб боришнинг тўғри ташкил этилиши, деб атайман. Сиз мазкур қоидага амал қилиб, самарадорликни ошириш сари биринчи қадамни қўясиз».

Вашингтондаги Конгресс кутубхонасида бўлсангиз, шифтда шоир Александр Поп томонидан ёзилган бешта сўзни ўқишингиз мумкин:

«Тартиб, бу – биринчи самовий қонун».

Тартиб тижоратда ҳам биринчи қонун бўлиши керак. Лекин аслида шундайми? Айнан йўқ. Тадбиркорнинг столи, одатда, у ҳафталаб қўлига олмайдиган турли хил қоғозларга тўлдириб ташланган бўлади. Янги орлеанлик газета ношири котибаси бошлиғининг столини тупланиб қолган қоғозлардан тозалаганида, икки йил аввал йўқолиб қолган ёзув машинасини топганини менга айтиб берган!

Қоғозлар, жавобсиз хатлар, маърузалар ва хабарларга тўлдириб ташланган столга назар ташласангиз бас, қалбингизда саросима, зўриқиш ва хавотир пайдо бўлди. Лекин бу ҳали энг ёмони эмас. Стол устидаги тартибсизлик – «миллионта ишни қилиш кераклиги ва бунга мутлақо вақт йўқлигини доимо эслатиб туришдир». Айни шу масаладаги хавотир артериал босимнинг ошиши, юракда муаммолар пайдо бўлиши ёки ошқозон ярасига олиб келиши мумкин.

Доктор Жон Х.Стоукс Пенсильвания университети қошидаги олий тиббиёт мактаби профессори, Америка тиббиёт уюшмалари съездида маъруза ўқиди. Ушбу маъруза «Функционал неврозлар органик касалликларнинг асорати сифатида» деб аталарди. Доктор Стоукс касалликлар келиб чиқиши шарт-шароитининг ўн битта рўйхатини келтирди. Уларни «Мижознинг психик ҳолатидан қандай аломатларни ахтариш керак» сарлавҳаси остида бирлаштирди. Мазкур рўйхатдаги биринчи бандда шундай дейилади: «Инсон ниманидир бажаришда жавобгарликни ҳис этади. Унинг бажарадигани шунчаки ечилиши лозим бўлган саноқсиз масалалардан иборат».

Лекин ёзув столини тартибга келтириш ва қарор қабул қилишдек оддий иш тартиби сизни юқори босим ҳамда навбат

кутиб турган қатор бажарилиши зарур ишларни доимий ҳис этишдан қай усулда халос қилиши мумкин?

Доктор Уильям Л. Сэлдер мазкур оддий воситани қўллаб, асаб бузилишидан қутулган мижоз ҳақида ҳикоя қилганди. Бу одам Чикагонинг катта фирмасида бошқарувчи бўлиб ишларди. У биринчи бор доктор Сэлдернинг хонасида пайдо бўлганида, зуриққан, асабий ва хавотирда эди. Бу бошқарувчи асабий парокандалик арафасида эканлигини тушунар, лекин ишидан воз кечолмасди. Унинг зудлик билан ёрдамга муҳтож эканлиги аниқ эди.

«Бу одам менга ўзининг муаммолари ҳақида ҳикоя қилаётганида, — деди доктор Сэлдер, — телефон жиринглаб қолди. Шифохонадан қўнғироқ қилишганди. Мен кечиктирмай ишни ҳал қилдим. Имкони бўлганида, масалани дарҳол ечишга уринаман. Лекин гушакни жойига қўйишга улгурмасимдан, телефон яна жиринглади. Иш шошилинич бўлиб, муҳокама учун вақт талаб этарди. Учинчи гал суҳбатимизни бир мушкул масала юзасидан маслаҳат олишга кирган ҳамкасбим бузди. Унга алоқадор ишни ҳам тугатдим. Ниҳоят, мен яна мижозга мурожаат қилдим. Ундан куттириб қўйганим учун уэр сўрадим.

«Уэр сўраманг, доктор, — деди мижоз. — Мен мана шу ўн дақиқа ичида хатоимни тушунганга ўхшайман. Офисимга қайтаман ва ишга муносабатимни қайта куриб чиқаман. Лекин, кетишимдан олдин, рухсатингиз билан, ёзув столингизни кўздан кечирмоқчи эдим».

Доктор Сэдлер столининг тортмаларини очди. У ерда иш юритиш анжомларидан бошқа ҳеч вақо йўқ эди. «Айтинг-чи, — сўради мижоз, — сиз тугалланмаган иш қўғозларингизни қерда сақлайсиз?»

«Менда ҳаммаси тугалланган!» — жавоб берди Сэдлер.

«Сиз жавоб беришга улгурмаган хатлар қаерда?»

«Барча хатларга аллақачон жавоб берганман, — деди Сэдлер. — Мен жавоб бермаган хатларни ҳеч қачон четга сўриб қўймайман. Бу қоидага амал қиламан. Жавобни дарҳол котибамга айтиб ёздираман».

Орадан олти ҳафта ўтгач, ўша менежер доктор Сэдлерни ўзининг офисига таклиф қилди. У жуда ўзгариб кетганди. Ёзув столининг кўриниши ҳам бошқача. Менежер тортиб

чиқарган қутиларда охирига етказиладиган ҳеч қандай ҳужжатлар йўқ эди. «Олти ҳафта олдин, — деди у, — менинг иккита офисимда иккита стол турарди. Иккаласи ҳам қоғозларга тўлдириб ташланганди. Ишнинг адоғи йўқдай кўринарди. Сиз билан мулоқотдан сўнг офисимга қайтиб келдим ва бир машина маъруза ҳамда эски ҳисоботларни чиқариб ташладим. Энди мен учун битта стол етарли. Ҳар қандай масалани, унинг пайдо бўлишига қараб ҳал қиламан. Авваллари асабимга теккан ва хавотир келтириб чиқарган тугалланмаган ишлар тахлами энди йўқ. Лекин ҳаммасидан кўра, менинг бутунлай соғайиб кетишим ҳайратга солди. Соғлиғим аъло даражада!»

Қўшма Штатлар олий судининг собиқ бош судьяси Чарльз Эванс Хьюз шундай деган: «Ҳаддан ташқари ишлар инсоннинг ўлимига сабаб бўлмайди. Ўлим сабаби сарфланган куч ва хавотирланишга бориб тақалади». Ҳа, айнан шундай. Одамлар куч сарфлагани ва ишларини ҳеч қачон бажара олмайдигандек туюлганидан хавотирланиши туфайли ўладилар.

2-МЕҲНАТ МАЛАКАСИ:

Вазифаларни уларнинг муҳимлиги йўсинида ҳал этинг.

Шаҳар хизматлари умуммиллий компанияси асосчиси Генри Л.Дохерти туланадиган маош миқдоридан қатъи назар, унинг ходимларида иккита сифатни деярли топиб бўлмаслигини айтган. Мана ўша иккита бебаҳо сифат: биринчиси — ўйлаш қобилияти, иккинчиси — ишларни муҳимлиги йўсинида ҳал этиш лаёқати.

Чарльз Лукман, нолдан бошлаган ва ўн икки йил ичида «Пепсодент» компанияси президенти лавозимигача кўтарилган йигит, йилига юз минг доллар миқдорида маош оларди. Бундан ташқари, у яна миллион доллар ишлаб топди. Айнан шу йигит Генри Л.Дохерти деярли топиб бўлмаслигини айтган ўша иккита сифатни ўзида ривожлантиргани туфайли барчасига эришганини айтган. Чарльз Лукман дейди: «Эсимда, мен ҳар доим тонгги соат бешда турардим. Чунки бу пайтда, аввало, яхшироқ ўйлашим, демак, кунлик тадбирларни пухта режалаштиришим ва нималар қилишим кераклигини муҳимлик йўсинига кўра, ҳал этишим мумкин эди».

Американинг энг муваффақиятли суғурта агентларидан бири Франклин Беттжер ўз иш кунини кечқурун режалаштиради. Бунинг учун тонгги соат беш бўлишини кутиб ўтирмайди. Ўз олдига кейинги куни у ёки бу миқдордаги суғурта полисини сотиш вазифасини қўяди. Агар уддалай олмаса, сотилмаган миқдорни кейинги кун режасига қўшади ва ҳоказо.

Мен узоқ йиллик тажрибам асосида биламанки, ишларнинг муҳимлиги йўсинида бажарилиши ҳар доим ҳам мумкин эмас. Лекин яна шунга аминманки, ҳатто тахминий режалаштириш ҳам воқеалар ривожига кўра, ўз-ўзидан қабул қилинадиган қарорлардан кўра яхшироқдир.

Агар Жорж Бернард Шоу аввало биринчи даражали муҳим ишларни бажаришдай қатъий қоидага амал қилмаганида, ёзувчи бўла олмас, бир умр банкда кассирлигича қоларди. У кунига беш саҳифа ёзиш режасини тузди. Мазкур режа Шоуни ўта оғир кечган тўққиз йил мобайнида илҳомлантириб турди. Бу вақт давомида у ҳеч нарсага қарамасдан кунига беш саҳифа ёзар, лекин бор-йўғи ўттиз доллар, яъни кунига тахминан бир пеннидан ишлаб топарди. Ҳаттоки, Робинзон Крузо ҳар кунини соатигача режалаштирган.

3-МЕҲНАТ МАЛАКАСИ:

Муаммога дуч келганингизда, агар қарор қабул қилиш учун асослар бўлса, буни дарҳол ҳал этинг. Қарор қабул қилишни чузманг.

Собиқ тингловчиларимдан бири Х.П.Хауэлл «Ю.С.Стил» пулат қуйиш компаниясида бошқарув аъзоси бўлганида кенгашлар кўпинча жуда узоқ давом этганини айтиб берди. Уларда талай масалалар муҳокама этилар, лекин жуда кам қарор қабул қилинарди.

Бу шунга олиб келардики, бошқарувнинг ҳар бир аъзоси катта ҳажмдаги иш қўғозларини уйда кўриб чиқишга мажбур бўларди.

Охир-оқибат жаноб Хауэлл бошқарув аъзоларини ҳар бир йиғилишда фақат битта муаммони кўриб чиқиш, лекин уни кечиктирмай, пайсалга солмай аниқ ҳал этиш чорасини топишга кўндирди. Бунинг учун керакли қўшимча далилларни топиш, қандайдир қадамлар қуйиш ёки умуман ҳеч нима қилмаслик мумкин. Лекин бошқасига ўтишдан олдин, бу ма-

сала албатта ечимини топиши керак. Жаноб Хауэлл натижалар тезда кўзга ташлангани ва ишнинг яхшиланишига олиб келганни айтди. Кун тартибига киритилган барча масалалар тўлиқ қуриб чиқиларди. Кейинги масалалар пайсалга солинмас, уйга қоғозлар тахламини олиб кетиш зарурияти пайдо бўлмасди. Энди ҳеч ким ҳал этилмаган муаммолар борасида хавотирланмасди.

Мазкур самарали қоида нафақат «Ю.С.Стил» компанияси директорлари кенгаши йиғилишларига, балки сиз билан бизнинг фаолиятимизга ҳам тўғри келади.

4-МЕҲНАТ МАЛАКАСИ:

Ваколатларингизни ташкил этиш, бошқаларга юклаш ва назорат қилишни ўрганинг.

Купгина тадбиркорлар ваколатларини бошқаларга юклашни ўрганмаганлари боис ўзларини бевақт гўрга тикқанлар. Улар майда-чуйда ва ноаниқликларга ўралашиб қолишган. Бундайлар доимо шошилар, хавотирланар ва кескин ҳолатда бўларди. Ваколатларни бировга юклашни ўрганиш анча қийин. Мен буни биламан. Ваколатимни бошқага юклашим қийин, ниҳоятда қийин бўлган. Мен, шунингдек, шахсий тажрибам орқали биламанки, агар ваколатлар топширилган одамни танлашда хато рўй берса, ҳақиқий ҳалокат юзага келиши мумкин. Лекин мазкур масала қанчалик қийин бўлмасин, агар бошқарувчи хавотир, зўриқиш ва чарчоқдан қутулмоқчи бўлса, буни амалга ошириши керак.

Йирик корхона барпо этаётган ва иш ташкил қилиш, ваколатларни ўзгаларга юклаш ва бошқаларни назорат қилишни ўрганаётган одам, одатда, эллик-олтмиш ёшларга бориб, зўриқиш ва хавотир туфайли ўзига юрак хасталигини орттириб олади. Аниқ мисоллар истайсизми? Маҳаллий газетангизда чоп этилаётган таъзияномаларга назар ташланг.

26-боб

**Чарчоқ, хавотир ва хафагарчиликни келтириб чиқарувчи
зерикишдан қутулиш мумкинлиги ҳақида**

Зерикиш – чарчоқнинг энг асосий сабабларидан бири. Мисол учун, келинг, стенографчи қиз Алиса билан нималар рўй берганини кўрайлик. Бундай Алиса сизнинг кўчангизда ҳам яшайди. У кечкурун уйига ниҳоятда чарчаб кириб келди. Ўзини жуда чарчаган одамдай тутарди. Аслида ҳам ниҳоятда толиққанди. Оғриқдан боши ёрилгудек. Бели қақшаяпти. У шунчалик чарчагандики, ҳатто кечки овқатни емасдан, тезроқ тушакка ётишни орзу қиларди. Онаси Алисадан ниманидир қилишга ёрдам беришини сўрамоқда... У стол атрофига ўтирди. Кутилмаганда телефон жириглаб қолди. Бу Алисанинг таниши эди. У қизни рақсга таклиф қилди! О, Алисанинг кўзлари чақнай бошлади. У тетиклашди, чопқиллаганча иккинчи қаватга кўтарилди. Севимли мовий кўйлагини кийди. Кейин тунги соат учгача рақс тушди. Уйга қайтиб келганида эса, ҳеч қандай чарчоқни ҳис этмасди. Аксинча, шу қадар тўлқинлангандики, ухлай олмади.

Саккиз соат толиққандай кўрингани ва ўзини ҳориган одамдай тутганида, Алиса ростдан ҳам чарчаганмиди? У чарчаганди, албатта. Ишда зерикарди. Эҳтимол, бу дунёда яшаш ҳам зерикарли бўлгандир. Бундай Алисалар миллионлаб топилади. Балки, сиз ҳам улардан биридирсиз.

Одатда, чарчоқ кўп даражада жисмоний зўриқишга эмас, ҳиссий ҳолатга боғлиқлиги яхши маълум. Бир неча йил аввал Жозеф Э.Бармак «Психология бўйича архивлар» журналида ўзининг баъзи тажрибаларидан иборат ҳисоботни нашр қилдирди. У зерикиш қандай қилиб чарчоқни келтириб чиқаришини кўрсатган. Доктор Бармак талабалар орасида талай тестлар ўтказди. Якуний натижа қандай бўлди? Талабалар ўзларини толиққан ва уйқусирагандек ҳис этардилар. Улар бош, кўзлардаги оғриқдан шикоят қилишар, асабий эдилар. Баъзи ҳолларда ошқозон бузилиши кузатилди. Хўш, буларнинг барчасини «тасаввур ўйини» билан тушунтириб бўладими? Албатта, йўқ. Мазкур талабаларда моддалар алмашинуви тезлигини аниқлаш бўйича тадқиқотлар ўтказилди. Улар, одам зерикканида, артериал босими пасайиши ва

кислород истеъмоли камайишини кўрсатди. Лекин иш хурсандчилик бағишлаб, қизиқарли бўлавергани заҳоти алмашинув жараёнида жуда тез фаоллашади!

Биз қизиқарли ва мароқли иш билан шуғулланиб, деярли ҳеч қачон чарчамаймиз. Масалан, яқинда мен Канаданинг Луиз кўли бўйидаги Қояли тоғларда дам олдим. Бир неча кун мобайнида Коррал-Крик дарёсида гулмоҳи балиғини овладим. Мен бўйимдан баланд ўтлар, чакалакзор орасидан ўтиб борар, қулаган дарахтлар йўлимни тўсарди, лекин, ҳаттоки саккиз соатдан кейин ҳам унчалик чарчоқни ҳис этмадим. Нима учун? Гап шундаки, мен яхши кайфиятда эдим. Куним яхши ўтган, олтита катта гулмоҳини тутгандим. Лекин, агар балиқ ови менда зерикиш уйғотди, деб фараз қилинса, нима деб ўйлайсиз, бундан жисмоний ҳолатим ўзгарармиди? Шубҳасиз. Мен денгиз сатҳидан етти минг фут баландликдаги бундай кескин фаолиятимдан кучли чарчоқни ҳис этган бўлардим.

Ҳаттоки альпинизмдек чарчатадиган ишда ҳам, тоғларга кўтарилиш билан боғлиқ улкан қувват сарфидан кўра, зерикиш анча катта чарчоқни келтириб чиқариши мумкин. Масалан, минглаб олисдаги фермер ва механиклар учун жамғарма банки президенти, жаноб С.Х.Кингмен менга бу фикрни ажойиб тарзда намоиш қиладиган бир ҳодиса ҳақида сўзлаб берди. Иш шундай бўлганди: 1943 йилнинг июлида Канада ҳукумати Канада альпинистлари клубидан Уэльс шахзодаси полкида қояларга чиқиш борасида разведкачи – қўпоровчилар тайёрлаш учун йўриқчилар ажратиб беришни сўради. Жаноб Кингмен аскарларни тайёрлаш учун жўнатилган икки йўриқчининг бири эди. У менга бошқа йўриқчилар билан бирга (барчасининг ёши қирқ иккидан эллик тўққизгача эди) аскарларни музлик ва қорли далалар бўйлаб сафарларга олиб борганлари, улар билан бирга қирқ фут баландликда тик нишабликларга арқонлардан кўтарилганларини ҳикоя қилиб берди. Бу одамларнинг қўл-оёқлари учун қояларга қоқилган ишончсиз илгаклар таянч бўлган. Улар Майкл чўққисига, Вице президент чўққисига ва Литтл-Йохо водийсидаги Канада қояли тоғларининг бошқа номсиз чўққиларига кўтарилдилар. Альпинизм билан ўн тўққиз соат шуғулланиш шунга олиб келардики, ёш, яқиндагина олти

ҳафталик разведкачи-қўпоровчилар тайёрлаш курсидан ўтган, аъло тайёргарлик кўрган аскарлар бутунлай кучдан қолардилар.

Бу етарлича бўлмаган жисмоний тайёргарлик натижасими? Албатта, йўқ. Бундай сўзларни эшитиб, олти ҳафталик разведкачи-қўпоровчилар курсидан ўтган аскарлар сизнинг устингиздан кулган бўлишарди! Улар, тоғларга тирмашиш ўзлари учун зерикарли бўлганлиги сабабли, чарчадилар. Шунчалик толиқдиларки, кўпчилиги кечки овқатгача ухлаб қолди. Йўл бошловчилар-чи? Улар бу аскарлардан икки-уч баравар катта эдилар-ку! Сафардан кейин чарчоқни ҳис этармидилар? Ҳа, ҳис этардилар, лекин улар ҳолдан тойишмаганди. Кечки овқатни еб бўлиб, яна бир неча соат сафар тафсилотларини муҳокама қилдилар. Ўзларига топширилган ишни қизиқиш билан адо этганлари боис кучларини сақлаб қолдилар.

Колумбия университетида ишлаган доктор Эдвард Торндайк чарчоқни тадқиқ қилишга доир тажрибалар ўтказганида, ёш йигитларни шунчалик қизиқтира олдики, улар деярли бир ҳафта ухлашмади. Сўнг ўз ҳисоботида қуйидагилар ҳақида хабар берди: «Одамнинг ишлаш қобилияти пасайишининг ягона сабаби фақатгина зерикаш ҳисобланади».

Ақлий меҳнат билан шуғулланган киши ҳеч қачон қилинган иш ҳажмидан чарчамайди. Фақатгина уни бажариш учун вақт етмайдиган ишдан толиқиш мумкин. Эҳтимол, ўтган ҳафтада сизни мунтазам ишдан чалғитишганини эсларсиз. Хатлар жавобсиз ётган. Режалаштирилган учрашувлар бекор қилинган. Сизни кўнгилсизликлар таъқиб этган. Ўша кунни ҳеч қандай натижага эришиб бўлмади. Ишда ҳеч нима қилмадингиз ва уйга бош оғриғи билан жўнадингиз. Эртаси кунни эса барчаси ажойиб кетди. Сиз режангизни қирқ баравар ошириб бажардингиз, уйга гижинглаган тойчадай кириб келдингиз. Балки, шундай вазиятга дуч келгандирсиз? Мен дуч келганман.

Буларнинг барчасидан қандай хулоса келиб чиқади? Ягона хулоса шундан иборатки, кўпинча чарчоқ ишнинг ўзидан эмас, хавотир, чорасизлик, хафагарчилик натижасида пайдо бўлади.

Мазкур боб устида ишлаётганимда, бир кунни кечкурун Жерома Керннинг «Сузиб юрувчи театр» номли ажойиб му-

сиқали комедиясининг янги спектаклини кўргани бордим. «Пахта гули» кемаси капитани энди ўзининг файласуфона монологларидан бирида шундай дейди: «Фақат кўнглига тўғри келган ишни қилган одамларгина бахтиёрдир». Улар ғайратлироқ, қувноқроқ, кам хавотирлангани ва кам чарчагани боис бахтиёрдир. Бизнинг қувватимиз қизиқишларимиз соҳасига йўналтирилади. Жанжалкаш хотин билан ўтказилган кичикроқ сайр севган қиз ҳамроҳлигида уюштирилган ўн милялик сафардан кўра кўпроқ чарчатади.

Буларнинг ҳаммаси яхши, лекин сиз нима қила оласиз? Оклахома штати Талсе шаҳридаги нефть маҳсулотларини сотиш билан шуғулланадиган фирмада ишловчи бир стенографчи қиз нима қилганига эътибор беринг. Унинг ҳар ойда бир неча кун мунтазам равишда энг зерикарли иш билан шуғулланишига тўғри келарди. Аёл нефть конларини ижарага олиш бўйича фирма бланкаларини тўлдирад, уларга керакли рақам ва статистик маълумотларни жойлаштирад. Иш чидаб бўлмас даражада зерикарли эди. У эса мароқлига айлантириб, ўзини ҳимоя қилмоқчи бўлди. Лекин қандай тарзда? Қиз ўзи билан мусобақа ўтказди. У ҳар куни кечагидан кўра кўпроқ бланкани тўлдиришга ҳаракат қилди. Ҳар тонгда ўтган кун натижасини якунлар ва оширишга уринарди. Натижа ажойиб бўлди. У тез орада бланкларни тўлдиришдек зерикарли ишни бўлимдаги ҳар қандай ходимдан тезроқ бажара бошлади. Бу қизга нима берди? Уни мақташдими? Йўқ... Миннатдорчилик билдиришдими? Йўқ... Мансабга кўтаришдими? Йўқ... Маошини оширишдими? Яна йўқ... Бу унга зерикаш туфайли пайдо бўладиган чарчоқни енгизишга ёрдам берди ва руҳий ҳолати учун рағбат сифатида хизмат қилди. Қиз зерикарли ишини қизиқарли машғулотга айлантириш учун имкон қадар ҳаракат қилгани боис кўпроқ ғайрат ва шиддат пайдо бўлди. Бу эса буш вақтини катта хурсандчилик билан ўтказишига имкон берди. Мен мазкур воқеа ҳақиқат эканлигини биламан, чунки ўша қизга уylanганман.

Уильям Жеймс бизга «худди» жасурдай ҳаракат қилишимизни маслаҳат берган, ана шунда ҳақиқатан жасур бўламиз. Сиз «худди» бахтлидай юринг, тез орада ўзингизни бахтиёр ҳис эта бошлайсиз.

Ишингизга нисбатан ўзингизни «худди» тамойили бўйича тутинг. Ана шунда ишингиз сиз учун ҳақиқатан ҳам қизиқарли бўлишига асос соласиз. Шунингдек, чарчоқ ва кескинликни камайтирасиз.

Бир неча йил аввал Харлан А.Говард ўз ҳаётини тубдан ўзгартириб юборган қарорни қабул қилди. У ўзининг зерикарли ишини мароқли машғулотга айлантиришни ўйлади. Иши зерикарли эканлигига эса шубҳа йўқ эди. У идиш-товоқ ювар, пештахталарни артар, бошқа йигитлар майдончада копток ўйнаганида ёки қизлар билан кулганида, мактаб ошхонасида музқаймоқ тарқатарди. Говард, гарчанд ишидан нафратланса-да, бу юмуш билан шуғулланишга мажбур эди. Шундан сўнг у музқаймоққа оид барча масалалар – ишлаб чиқариш жараёни, музқаймоқ таркиби, нима учун бир музқаймоқ бошқаларига қараганда яхши эканлигини ўрганишга қарор қилди. Говард озиқ-овқат маҳсулотлари кимёси билан шунчалик қизиқиб қолдики, Массачусетс штатидаги коллежга ўқишга кирди ва «озиқ-овқат маҳсулотлари ишлаб чиқариш технологияси»ни ўрганди. Нью-Йорк қакао биржаси қакао ва шоколаднинг ишлатилиши ҳақидаги энг яхши талабалик маърузаси бўйича очиқ танлов эълон қилганида эса, нима деб ўйлайсиз, ким ғалаба қозониб, юз долларлик мукофотни олди? Сиз ҳақсиз, бу Харлан А.Говард эди.

Қийинчиликлар пайдо бўлиб, иш топа олмаганида, у Массачусетс штати Анхерс шаҳридаги уйининг ертўласида хусусий лаборатория очди. Тез орада сутдаги бактериялар миқдорини аниқлашни талаб этадиган янги қонун қабул қилинди. Харлан А.Говард сут маҳсулотларини ишлаб чиқарадиган ўн тўртта компания учун сутдаги бактерияларни аниқлаш билан шуғуллана бошлади ва барча буюртмаларни бажаришга улгуриши учун иккита лаборантни ёллашига тўғри келди.

Нима деб ўйлайсиз, йигирма беш йилдан кейин у билан нима юз беради? Соҳадаги йирик мутахассислар нафақага чиқадилар ёки бу оламни тарк этадилар. Уларнинг ўрнига эса ҳозирги пайтда озиқ-овқат маҳсулотлари кимёси соҳасида ғайрат билан ишлаётган ёшлар келади. Балки, Харлен А.Говард мазкур бизнесда муваффақиятли ишлашни давом эттирар, қачонлардир ундан музқаймоқ сотиб олган синфдошлари эса барчаси учун ҳукуматни айблаб, бундай қулай

имконият тўғри келмаганидан шикоят қилиб нолийдиган омадсизлар сафини тўлдирадилар. Бу имконият Говардга ҳам тўғри келмаган бўларди, агар зерикарли ишини қизиқарли машғулотга айлантиришга қарор қилмаганида.

Америкадаги таниқли радиошарҳловчи Х.В.Калтенборн менга қандай қилиб зерикарли ишини мароқли машғулотга айлантирганлиги ҳақида ҳикоя қилиб берди. У йигирма ёшида Атлантика океани орқали мол ташийдиган кемада ишлаган. Бу ишга чипта ҳақини тўлаш учун киришди. Калтенборн ҳукизларни парвариш қилиши, боқиши ва суғориши керак эди. У Англия бўйлаб велосипедда саёҳат қилди. Парижга оч ва чўнтагида бир чақаси йўқ ҳолда кириб борди. Фотоаппаратини беш долларга гаровга қўйиб, «Нью-Йорк Геральд» газетасининг Парижда чиқадиган сонидида иш ахтараётгани ҳақида эълон жойлаштирди. Унга стереоскоплар сотиш ҳақида таклиф тушди. Агар сиз қирққа кирган бўлсангиз, эҳтимол ўша эскирган стереоскопларни эсларсиз. У орқали иккита мутлақо бир хил тасвирни кўриш мумкин. Кўз олдингизда аста-секин мўъжиза юз беради. Стереоскопнинг иккита линзаси ҳажм жиҳатидан таассурот пайдо қилиб, иккита тасвирни биттага айлантиради. Биз масофани ҳис этамиз ва келажак ҳақида ҳайратомуз ҳиссиёт пайдо бўлади.

Мен аввал айтиб ўтганимдек, Калтенборн бу асбобларни сотишга киришди. У французча гапира олмас, лекин стереоскопларни сотарди. Эшикма-эшик юрганча ўз молини таклиф қиларди. Биринчи йили беш минг доллар ишлашга муваффақ бўлди. Бу пулларни моллари учун воситачи ҳақи сифатида олди. Х.В.Калтенборн шу тарзда, ўша йили Францияда энг кўп ҳақ тўланадиган савдо агентига айланди. У менга иш вақти мобайнида муваффақиятли фаолият олиб бориш учун керакли билимларни Гарвардда ўқитиладиган бир йилдагидан кам олмаганини айтиб берди. У ўзидаги ишончни ривожлантирдими? Ҳа, шундан сўнг ўзига-ўзи «Конгресс кенгаши ҳисоботлари»ни француз бекаларига ҳам сота олишини айтди.

У французлар ҳаёти ҳақида шунчалик чуқур билим олдики, бу кейинчалик ўзининг радиоэшиттиришида ҳикоя қиладиган Европа воқеаларини тушунишда бебаҳо тажриба бўлди.

Калтенборн мазкур мамлакат тилида гапира олмаса, қандай қилиб бунчалик муваффақиятли сотувларга эришди? У қуйидагиларни амалга оширди: иш берувчи Калтенборн харидорга мол ҳақида айтиши керак бўлган сўзларни қойилмақом қилиб француз тилида ёзиб берди. Калтенборн ушбу матнни ёдлаб олди. У бирорта уй қўнғироғини босганида ва уй бекаси эшикни очганида ёдлаб олганларини талаффуз қиларди. Талаффузи шунчалик даҳшатли эдики, бутун нутқи ниҳоятда кулгили жарангларди. У расмларини кўрсатарди ва савол беришганида, фақатгина: «Америкалик... америкалик...» дер, елкаларини қисиб қўярди. Кейин шляпасини ечар ва ичига елимлаб қўйилган француз тилидаги матнни кўрсатарди. Одатда, аёл куларди, у ҳам бирга кулар ва янги расмларни намойиш қиларди. Х.В.Калтенборн бу жуда машаққатли бўлганини тан олган. У ҳар тонг ишга кетишдан олдин, кўзгуда аксига қарар ва қуйидаги сўзлар билан кайфиятини кўтарарди: «Калтенборн, агар сен овқат ейишни истасанг, буни амалга оширишинг шарт. Шундай қилишинг зарур бўлса, нима учун ундан лаззат олмаслик керак? Мен ҳар гал эшик қўнғироғини босганимда ўзимни саҳнага чиқаётган актёр деб тасаввур қилардим. Бу саҳнада ўйнагандан камроқ даражада кулгили эмас, шунинг учун кўтаринкилик ва ғайрат билан ўйнаш керак».

Х.В.Калтенборн менга айтишича, бундай ҳар кунлик ўзини-ўзи ишонтиришлар бошида фақат нафрат ва ёқтирмасликни келтириб чиқарган. Кейин эса ишни ўзига ёқадиган ва катта даромад келтирадиган саргузаштга айлантиришига ёрдам берган.

Мен жаноб Калтенборндан ёш америкаликларга маслаҳат беришини сўрадим. У шундай деди: «Ҳар тонгда ўз устингизда ишланг! Биз ўзимизни эрталаб тетиклаштирамиз. Ҳаттоки кундузи ҳам ўзимизда кечадиган мудроқни енгишимиз учун жисмоний машқларнинг муҳимлиги ҳақида кўп гапирамиз. Лекин ўзимизни ҳаракатга ундашимиз учун кўпроқ эрталабки маънавий ва руҳий машқларга муҳтожмиз. Ҳар тонг ўзингизга сўзлар билан далда беринг».

Сиз эрталаблари сўзлар ёрдамида ўзингизни тетиклаштиришни ақлсиз ва бефойда бачканалик деб ўйлайсизми? Айнан йўқ. Оқилона руҳий моҳият ана шунда. Бу сўзлар ҳозир-

ги кунда ҳам, худди ўн саккиз аср муқаддам илк бор Марк Аврелий томонидан «Мулоҳазалар» китобида ёзилганидай ҳақиқатдир: «Ҳаётимиз – биз у ҳақида нимаики ўйласак, ўшадир».

Сиз ҳар соатда ўзингиз билан суҳбатлашиб, фикрларингизни бошқариш ва жасорат ва бахт, куч ва тинчлик ҳақида ўйлашни ўрганишингиз мумкин. Ўз-ўзингиз билан миннатдорчилик ҳис этишингиз керак бўлган нарсалар ҳақида суҳбатлашиб, ўзингизни юксак ва қувноқ фикрларга мойил қилишингиз мумкин.

Тўғри фикрлар сизга ишингизни янада жозибалироқ қилишга ёрдам бериши мумкин. Раҳбарингиз ишингизга қизиқшингизни истагани боис, бу ўзингиз учун кўпроқ пул ишлашга ёрдам беради. Лекин, келинг, бошлиғингиз нима иштадини унутайлик ва ишга қизиқиш шахсан сизга нима олиб келиши ҳақида ўйлаб кўрайлик. Ишга қизиқиш ҳаётдан олаётган хурсандчиликни икки баравар ошириши мумкинлигини ўзингизга эслатиб қўйинг, чунки сиз куннинг ярмини ишда ўтказасиз. Агар у хурсандчилик келтирмаса, эҳтимол, энди ҳеч нима сизга қувонч бахш эта олмайди. Ўзингизга доимо ишга қизиқиш хавотирдан халос қилиши ва келажақда, эҳтимол, хизматда олға силжишингиз ва кўпроқ маош олишингиз мумкинлигини эслатиб туринг. Ҳатто, бу рўй бермаса ҳам, ишдаги чарчоғингизни қуйи даражага келтиришингиз ва бўш вақтингизнинг ҳар бир соатидан кўпроқ хушвақтлик олишингиз мумкин.

27-боб

Уйқусизлик туфайли келиб чиқадиган хавотирдан қай тарзда қутулиш хусусида

Сизни уйқусизлик ташвишга соладими? Агар шундай бўлса, эҳтимол, бутун дунёга таниқли ҳуқуқшунос Сэмюэль Унтермейернинг умри мобайнида ҳеч қачон рисоладагидек ухламаганига қизиқиб қоларсиз.

У коллежга ўқишга кираётганида, икки хасталик: астма ва уйқусизликдан азият чекарди. Бу касалликларнинг бирортасини ҳам енга олмагани боис ягона чорани қўллаш – тунги

бедорликдан фойдаланишга қарор қилди. Ухлай олмаганида каравотда асабий хавотирланиш ўрнига, ўридан турар ва бу вақтни машғулотларга бағишларди. Натижа қандай бўлди? У барча фанлар бўйича энг яхши талабага айланди ва Нью-Йорк шаҳри коллежининг энг билимдон талабаси номини олди.

Уинтермейер, ҳатто кейин, ҳуқуқий амалиёт билан шуғуллана бошлаганида ҳам, уйқусизликдан қутулмаганди. Лекин бу борада заррача хавотир ҳис этмасди. «Менга табиатнинг ўзи ғамхўрлик қилади», — дерди у. Аслида ҳам шундай эди. Гарчанд Уинтермейер етарлича ухламаса-да, соғлиғи ёмонлашмасди. У Нью-Йорк шаҳри адвокатурасида энди иш бошлаётган ҳар қандай ҳуқуқшунос каби зўр бериб ишлаш лаёқатини сақлаб қолганди.

Уинтермейер ҳамкасбларига нисбатан кўпроқ хизмат қилар, чунки улар ширин ухлаётган пайтда ишларди!

У йигирма етти ёшида йилига етмиш беш минг доллар ишлаб топарди. Бошқа тажрибасиз адвокатлар Уинтермейер усулини ўргана бошлаган, унинг иштирокидаги суд мажлисларига ташриф буюрардилар. 1931 йилда Сэм Уинтермейер ҳуқуқ соҳасининг бутун тарихи мобайнида адвокатга тўланган энг юқори гонорар — бир миллион доллар пул олди! Нақд! Пулни чиқариб қўйинг, деганларидек.

Лекин уйқусизлик ҳамон давом этарди. Одатда, у туннинг ярмини ўқишга бағишларди. Кейин эса тонгги соат бешда ўридан тургач, хатларни ўқиб ёздиришга киришарди. Бу вақтга келиб, яъни аксарият кишилар энди иш кунини бошлашганида, у кундалик фаолиятининг деярли ярмини бажариб қўйган бўларди. Гарчанд Сэмюэль Уинтермейер ҳаёти мобайнида сира яхши ухламаса-да, саксон бир ёшгача яшади. Агар у уйқусизлик туфайли ташвишланганида, хавотирланганида, эҳтимол, ҳаётига аллақачон якун ясаган бўларди.

Ҳаётимизнинг учдан бири уйқуда ўтади. Лекин ҳеч ким уйқу аслида нима эканлиги ҳақида заррача тасаввурга эга эмас. Биз унинг организм томонидан сарфланган асабий қувватни тўлдиришда ишлатиладиган одат, ҳордиқ эканлигини биламиз, лекин ҳар бир кишига қанча уйқу кераклиги ҳақида маълумотга эга эмасмиз. Биз, ҳаттоки, умуман, ухлашимиз керакми ёки йўқми, билмаймиз.

Сиз балки буни фантастика деб ўйларсиз? Биринчи жаҳон уруши вақтида Пауль Көрн исмли венгер аскарлари бошидан оғир яраланди. Миясининг пешана қисмини ўқ тешиб ўтганди. Көрн соғайиб кетди, лекин шуниси қизиқки, у ухлай олмасди. Шифокорлар барча чорани қўллаб кўрдилар: тинчлантирувчи ва гиёҳванд воситалардан тортиб гипнозгача! Лекин Пауль Көрн ухлай олмас, ҳатто мудрамасди ҳам. Шифокорлар унга нисбатан, кўп яшамайди, деган хулосага келишди. Пауль Көрн эса иш топди ва узок йиллар ажойиб соғлиғидан лаззатланди. У тўшакка ётар, кўзларини юмар ва дам олар, лекин ҳар қандай ҳолатда ҳам ухламасди. Пауль Көрн воқеаси – бизнинг уйқу ҳақидаги кўплаб тасаввурларимизни иккилантириб қўйган тиббиёт жумбоғидир.

Баъзи одамларнинг бошқаларга нисбатан кўпроқ ухлаши талаб этилади. Тосканини кунига фақат беш соат ухларди, Кэлвин Кулиж эса – икки барабар кўп, суткасига ўн бир соат. Бошқача айтганда, Тосканини ўз ҳаётининг бешдан бир қисмини, Кулиж эса – умрининг ярмини ухлаб ўтказган. Уйқусизликнинг ўзидан кўра, бу борадаги хавотир сизга кўпроқ зарар етказди. Масалан, менинг курсларим тингловчиларидан бири Айра Сэндер сурункали уйқусизлик туфайли ўз жонига қасд қилишга тайёр эди.

«Мен ақлдан озьяпман, деб ўйлардим, – деди у. – Муаммо шунда эдики, мен аввал жуда қаттиқ ухлардим. Ҳаттоки уйғотувчи соат ҳам уйғота олмас, шунинг учун ишга кечикардим. Бу борада жудаям ташвишланардим. Бошлиғим ҳам огоҳлантириб, ишга вақтида келишимни талаб қиларди. Мен, агар кечикишни давом эттирсам, ишимдан жудо бўламан, деб ўйлардим.

Бу муаммом ҳақида дўстларимга айтиб бердим. Улардан бири менга уйқу олдидан эътиборимни уйғотувчи соатга жамлашимни маслаҳат берди. Уйқусизлигимнинг ибтидоси ҳам ана шу бўлди! Уйғотувчи соатнинг чиқиллаши миямдан чиқмайдиган ғояга айланди. У мени ухлагани қўймас, кечалари у ёндан-бу ёнга ағдарилардим! Тонг отганида, ўзимни бемордай ҳис этардим. Бундай даҳшат саккиз ҳафта давом этди. Кечирган азобларимни ифодалаб бўлмайди! Ақлдан озаётганимга ишончим комил эди. Баъзан бир неча соат мо-

байнида хона бўйлаб юрар, деразадан сакраш ва барчасига нуқта қўйишга шай эдим.

Охир-оқибат, ўзим бир умр билган шифокорнинг ҳузурига бордим. У шундай деди: «Айра, мен сенга ёрдам беролмайман. Ҳеч ким ёрдам беролмайди, чунки ўзингни сен шу аҳволга солдинг. Уйингга бор ва кечкурун ухла. Агар ухлай олмасанг, унда бу ҳақда унут. Шунчаки ўзингга айт: «Мен уйқусизликка тупурдим. Тонггача очиқ кўзларим билан ётишим мумкин». Кўзларингни юм ва шундай дегин: «Мен тинч ётибман, ғамга чўмганим йўқ, шунинг учун барибир дам оляпман».

Шифокорнинг маслаҳатига амал қилдим ва икки ҳафтадан кейин ухладим. Орадан бир ой ўтгач, энди мен саккиз соатдан ухлар ва тинчлангандим». Айра Сэндерни уйқусизлик эмас, хавотир ўлдираётганиди.

Чикаго университетининг профессори доктор Натаниэль Клейтман – уйқу муаммолари бўйича чуқур тадқиқотчиларидан бири. Унинг таъкидлашича, уйқусизлик ўлимга сабаб бўлиши мумкин эмас. Бирорта ҳам одам ҳали бундан ўлмаган. Уйқусизлик эмас, балки у туфайли келиб чиқадиған хавотир хавфли. Бунинг натижасида одамда қаршилиқ кўрсатиш камаяди ва у микроблар олдида жуда заифлашиб қолади. Касаллик сабаби уйқусизликнинг ўзида эмас, балки хавотирда яширинган.

Бундан ташқари, доктор Клейтман, уйқусизлик борасида хавотирланаётган одамлар, одатда, ўзлари ўйлаганидан анча кўпроқ ухлашларини айтган. Кечаси кўзларини юмганини таъкидлаган киши, эҳтимол, кўп ухлагандир, лекин бу ҳақда билмайди. Масалан, ўн тўққизинчи асрнинг энг кучли мутафаккирларидан бири Герберт Спенсер кекса бўйдоқ эди. У уйқусизлик борасидаги шикоятлари билан ҳаммани хафа қилиб, пансионда яшарди. Спенсер шовқинни эшитмаслик ва асабларини тинчлантириш учун, ҳатто қулоқларига пахта тиқиб оларди. Баъзан ухлаб қолиш учун опиум истеъмол қиларди. Бир куни Оксфорд профессори Сейс у билан меҳмонхонанинг бир хонасида тунади. Эрталаб Спенсер туни билан ухламаганини айтди, лекин, аслида профессор Сейс мижжа қоқмаган, чунки Спенсер уйқусида кучли хуррак отарди.

Хавфсизлик ҳисси – яхши уйқунинг энг асосий шартидир.

Ибодат қилишга одатланганлар учун дуо мия ва асабларини тинчлантирадиган энг муносиб ва табиий восита ҳисобланади. Жанет Макдональд хавотирлангани ва ухлай олмаганида, XXII диний оятни ўқиса, доимо хавфсизлик ҳиссига эга бўлишини айтган эди:

«Худо – Чупоним менинг; мен ҳеч нимага муҳтож бўлмайман: у менга серҳосил ўтлоқда ғамхўрлик қилади ва сокин сувларга олиб боради, қалбимни мустаҳкамлайди, мени Ўзининг номи ҳаққи, ҳақиқат йўлларига бошлайди. Агар мен ўлим шарпаси водийсидан борганимда ҳам, ёвузликдан қўрқмайман, чунки Сен мен билан; Сенинг асоинг мени тинчлантиради. Сен мен учун душманларим кўзи олдида таом тайёрлаб қўйдинг, бошимга зайтун мойи суртдинг; менинг жомим тўлган. Оромбахшлик ва яхшилик ҳаётимнинг барча кунларида менга ҳамроҳ бўлсин ва кўп кунлар Худонинг уйида бўлай».

(XXII Давидов ояти)

Лекин сиз динга мойил бўлмасангиз, танангизда жисмоний зўриқишни бошқача усул билан бартараф қилишни ўрганиш керак. Доктор Дэвид Гарольд Финк, «Асабий зўриқишдан халос бўлиш» китобининг муаллифи бунинг энг яхши усули ўз танаси билан гаплашиш эканлигини айтган. Финкнинг эътирофича, сўзлар, бу – гипнознинг барча турлари калити. Шундай экан, ухлай олмаслик – ўзингизни ухлашга кўндирмаганингизни англатади. Уйқусизликдан халос бўлиш учун гипноз асосидаги ишонтиришдан қутулишингиз керак. Агар тана мушакларингизга қуйидагиларни айтсангиз, буни уддалайсиз: «Тинчланинг, тинчланинг – зўриқишдан қутулинг ва дам олинг». Биз аллақачон биламизки, мушакларимиз зўриқса, мия ва асаблар зўриқишдан халос бўла олмайди. Шунинг учун, агар ухлашни истасак, мушаклардан бошлашимиз керак. Доктор Финк оёқлар зўриқишини камайтириш учун тиззалар тагига ёстиқ қўйишни тавсия этади (бу амалиётда исботини топган). Қўллар тагига эса худди шу мақсадда иккита кичкина ёстиқча қўйилади. Сўнг жағ мушакларингиздан очилишни, кўзлар, қўллар ва оёқларингиздан эса зўриқишдан халос бўлишни илтимос қилинг. Қандай

ухлаб қолганингизни, ҳаттоки сөзмай қоласиз. Мен бу усулни қўллаб кўрганман ва таъсирини биламан. Агар сиз ёмон ухлаётганингиздан азият чексангиз, доктор Финкнинг китобини топинг. Бу нафақат қизиқиш билан ўқиладиган, балки уйқусизликка қарши курашишни ҳам ўргатадиган менга таниш ягона китобдир.

Уйқусизлик билан курашишдаги энг яхши воситалардан бири боғда ишлаш, сузиш, теннис, гольф ўйнаш, чанғида юриш ёки бошқа бирор бир чарчатадиган жисмоний ишдан пайдо бўладиган жисмоний чарчоқдир. Теодор Драйзер ана шундай қиларди.

Ёш, муваффақиятга интилаётган муаллиф бўлганида уни уйқусизлик азобларди. Драйзер бу дарддан қутулиш учун, Нью-Йорк марказий темир йўлига ёрдамчи ишчи бўлиб жойлашди. У кун бўйи рельсларга пона қоқар ва белкурак билан шағал ташларди. Уйга эса шу қадар чарчаб келардики, кечки овқатни тановул қилишга зўрға куч топарди.

Агар биз етарлича чарчаган бўлсак, табиат, ҳаттоки юриб кетаётганимизда ҳам ухлашга мажбур қилади. Масалан, мен ўн уч ёшимда отам Миссури штатидаги Сент-Жо шаҳрига боқилган чўчқалар ортилган вагонни жўнатганининг гувоҳи бўлганман. Отамга темир йўлда юриш учун икки-та бепул чипта беришди ва у мени ўзи билан бирга олиб кетди. Бунгача ҳали ҳеч қачон аҳолиси тўрт минг одамдан ошиқ шаҳарда бўлмагандим. Олтмиш мингдан ошиқ одам яшайдиган Сент-Жога келганимда, фавқулодда ҳаяжонга тушдим. Олти қаватли осмонўпар бинолар ва мўъжизалар мўъжизаси – трамвайни кўрдим. Ҳатто ҳозир ҳам, агар кўзларимни юмсам, ўша трамвай овозини эшитишим ва ўзини кўришим мумкин. Ҳаётимдаги энг ҳаяжонли кун поёнига етгач, отам билан орқага – Миссури штатидаги Рейвенвуд шаҳрига жўнадик. У ерга тонгги соат иккида кириб бордик. Фермамизгача бўлган тўрт миляни пиёда босиб ўтишимизга тўғри келганди. Бу воқеанинг моҳияти шундан иборатки, мен ниҳоятда чарчагандим ва уйга кетиш пайтида ухлаб қолдим, ҳатто туш кўрдим. Кўпинча отда кета туриб, ухлаб қолардим. Ва менга ҳеч нима бўлмаган!

Чарчаган одамлар тўплар гумбур-гумбури, даҳшат ва ҳарбий ҳаракатлардаги ўлим хавфига қарамасдан ухлайдилар.

Машхур невролог доктор Фостер Кеннеди айтишича, 1918 йили 5-Британия армиясининг чекиниши пайтида, чарчаган аскарлар кулаган ва шу заҳоти комани эслатувчи уйқу билан донг қотишган. Фостер Кеннеди бир неча бор бунинг гувоҳи бўлган экан. Аскарлар, ҳаттоки, уларнинг қовоғини кўтаришганда ҳам уйғонишмаган, боз устига ҳар гал қорачиқлари тепага қараб турарди. «Шундан сўнг, — дейди доктор Кеннеди, — менда уйқу борасида муаммо туғилганида, қорачиқларимни ана шу ҳолатга келтиришга уринардим. Одатда, бир неча сониядан сўнг эснай бошлар, уйқуни ҳис этардим. Бу иродамга боғлиқ бўлмаган ғайриихтиёрий рефлекс эди».

Одамларнинг уйқудан воз кечиб, ўз жонига қасд қилиш воқеаси бўлмаган, ҳеч ким ҳеч қачон бундай қилмайди. Инсон иродасининг барча саъй-ҳаракатларига қарамай, табиат одамни ухлашга мажбур қилади. У бизга уйқудан кўра кўпроқ ейиш ва ичишга имкон бერмайди.

Ўз жонига қасд қилиш ҳақидаги суҳбат менга доктор Генри С.Линкнинг «Инсонни қайтадан кашф қилиш» китобидаги бир воқеани эслатди. Рухшунослар корпорацияси вице-президенти доктор Линк, уйқусизлик ва руҳий сиқилиш ҳолатларидан азият чекаётган кўплаб одамлар билан суҳбатлашган. Китобнинг «Қўрқув ва хавотирни ёнгиш ҳақида»ги бобида ўз жонига қасд қилмоқчи бўлган бир мижоз ҳақида сўз юритилади. Доктор Линк ҳар қандай баҳс вазиятни фақатгина ёмонлаштиришини биларди. Шунинг учун мижозига деди: «Агар узил-кесил қарор қабул қилган бўлсангиз, унда ҳаётдан қаҳрамонларча кетинг: бино атрофида ёр тишлаб қолгунингизча югуринг».

Мижоз буни бир марта эмас, бир неча марта бажаришга уринди. У борган сари тузалди. Учинчи гал доктор Линкнинг нияти ҳақиқатга айланди: мижоз жисмонан шу қадар чарчадики, мушакларини зўриқишдан халос этиб, суғурдай ухлаб қолди. Кейин атлетик клубга аъзо бўлди ва мусобақаларда қатнаша бошлади. Тез орада жисмоний аҳволи янада яхшиланиб, абадий яшагиси келиб қолди!

Уйқусизлик туфайли хавотирдан халос бўлиш учун бешта қоидага амал қилинг:

1. Агар ухлай олмасангиз, Сэмюэль Унтермейердай иш тутинг: уйқу келишини кутиб, ишланг.

2. Унутманг, уйқу етишмовчилиги ҳали ҳеч кимни ўлдирмаган. Бу ҳақдаги хавотир, одатда, уйқусизликнинг ўзидан кура кўпроқ зарарлидир.

3. Ибодат қилишга урининг, Жанет Макдональд қилганидай, XXII оятни ўқинг.

4. Танангизни зуриқишдан халос этинг. «Асабий зуриқишдан халос бўлиш» китобини ўрганинг.

5. Жисмоний машқлар билан машғул бўлинг. Ўзингизни шунчалик толиқтирингки, уйқуга қаршилиқ қила олмай қолинг.



ХУЛОСА

Чарчоқ ва хавотирдан қутулиш, шунингдек, ҳаётий фаолият ва кайфиятингизни юқори даражада ушлаб туришнинг олти усули

1-ҚОИДА:

Чарчоқ пайдо бўлмасидан аввал дам олинг.

2-ҚОИДА:

Иш пайтида танангизни зуриқишдан халос қилишни ўрганинг.

3-ҚОИДА:

Агар уй бекаси бўлсангиз, уйда релаксация учун машқларни бажариб, соғлигингиз ва ташқи кўри-нишингизни ҳимоя қилинг.

4-ҚОИДА:

Қуйидаги туртта фойдали меҳнат малакасини қўлланг:

А. Иш столингизни ҳозир сиз бажараётган ишга бевосита алоқадор бўлган нарсалардан ташқари барча қозғошлардан тозаланг.

Б. Ишларни уларнинг муҳимлиги йўсинида ҳал қилинг.

В. Муаммога дуч келганингизда, агар сизда қарор қабул қилиш учун асослар бўлса, дарҳол ҳал этинг. Қарорни тез қабул қилинг.

Г. Ваколатларингизни ташкил этиш, бошқаларга юклаш ва назорат қилишни ўрганинг.

5-ҚОИДА:

Ғайрат билан ишланг, чарчоқ ва хавотирни бартараф этинг.

6-ҚОИДА:

Унутманг, уйқу этишмовчилигидан ҳеч ким ўлмаган. Уйқусизликнинг ўзи эмас, уйқусизлик боразидаги хавотир зарар етказади.

Изоҳ ва қайдлар учун

МУНДАРИЖА

ДУСТЛАР ОРТТИРИШ ВА ОДАМЛАРГА ТАЪСИР УТКАЗИШ ХУСУСИДА

Қайта кўриб чиқилган ва тузатилган нашрга сўзбоши4

Бу китоб қандай ёзилган ва нима учун?6

Мазкур китобдан энг юқори даражада
манфаат кўриш бўйича тўққиз маслаҳат13

I ҚИСМ. ОДАМЛАР БИЛАН МУЛОҚОТ
ҚИЛИШНИНГ АСОСИЙ УСУЛЛАРИ.....18

1-боб. «Агар асал йиғишни истасанг,
арихонани тўнтариб қўйма»18

Оталар нимани унутишади?31

2-боб. Одамлар билан муомала
қилишнинг катта сири33

3-боб. «Ким буни уддаласа, дунёни забт этади.
Ким эплай олмаса, ўз йўлини ёлғизликда
давом эттиради»46

II ҚИСМ. ОДАМЛАРГА ЁҚИШНИНГ ОЛТИ УСУЛИ.....65

1-боб. Шундай қилинг ва сизни
ҳамма жойда самимий кутиб олишади65

2-боб. Илк бор яхши таассурот
қолдиришнинг оддий усули77

3-боб. Агар буни амалга оширмасангиз,
сизни кўнгилсизликлар кутади.....85

4-боб. Яхши суҳбатдош бўлишнинг осон усули.....94

5-боб. Одамларни қандай қилиб қизиқтириш ҳақида ..104

6-боб. Қандай қилиб тезда
одамларга ёқиб қолиш мумкин?108

III ҚИСМ. СИЗНИНГ НУҚТАИ НАЗАРИНГИЗНИ

ҚАБУЛ ҚИЛИШЛАРИ УЧУН НИМА ҚИЛИШ КЕРАК?	121
1-боб. Баҳсда ғалабага эришиб бўлмайди	121
2-боб. Душман орттиришнинг ишончли усули. Қандай қилиб бунга йўл қўймаслик мумкин?	128
3-боб. Агар ҳақ бўлмасангиз, буни тан олинг	140
4-боб. Бир томчи асал	146
5-боб. Сукротнинг сири	154
6-боб. Нолийдиганлардан қандай қутулиш мумкин? ...	160
7-боб. Ҳамкорлик ўрнатиш	165
8-боб. Ажойиб натижаларга эришишишга имкон берувчи формула	170
9-боб. Ҳар бир одам нимани истайди?	175
10-боб. Бу қақриқ барчага ёқади	181
11-боб. Буни кинода ҳам, телевидениеда ҳам қилишади. Сиз нега қилмайсиз?	187
12-боб. Агар бошқа усуллар самара бермаса, бунисини қўллаб кўринг	191

IV ҚИСМ. ОДАМЛАРНИ БОШҚАРИНГ:

ЎЗГАНИНГ ИЗЗАТ НАФСИГА ТЕГМАСДАН ВА

ҒАЗАБИНИ ҚЎЗҒАТМАСДАН ФИКРИНИ

ҚАНДАЙ ЎЗГАРТИРИШ МУМКИН?	196
1-боб. Агар сиз хатони кўрсатмоқчи бўлсангиз, шундай бошлашингиз керак	196
2-боб. Танқидий фикр билдириш, лекин суҳбатдошнинг нафратидан қутулиб қолиш йўли	202
3-боб. Суҳбатни ўзингизнинг шахсий хатоларингизни эслаб ўтишдан бошланг	204
4-боб. Ҳеч ким буйруқни ижро этишни ёқтирмайди	209
5-боб. Бошқаларга ўз обрўсини сақлаб қолиш имконини беринг	211
6-боб. Ўзгаларни қай тарзда муваффақиятга руҳлантириш мумкин?	215

7-боб. Одамларга яхши обрў қозонишлари учун имкон беринг	219
8-боб. Хатони тузатиш осон, деган тасаввур пайдо қилинг	224
9-боб. Одамлар сизнинг хоҳишингизни хурсандчилик билан бажаришлари учун нима қилиш керак?	228

ЎЗИГА НИСБАТАН ИШОНЧНИ КУЧАЙТИРИШ ВА ОММА ОЛДИДА ЧИҚИШЛАР ОРҚАЛИ ОДАМЛАРГА ТАЪСИР КЎРСАТИШ ҲАҚИДА

1-БОБ. ҚАНДАЙ ҚИЛИБ ЎЗИДА ЖАСОРАТ ВА ИШОНЧНИ КУЧАЙТИРИШ МУМКИН?	236
2-БОБ. ЎЗИГА ИШОНЧ ТАЙЁРГАРЛИККА БОҒЛИҚ	251
Туғри тайёргарлик.....	252
Муваффақиятга маҳкум нутқ	254
Ҳақиқий тайёргарлик нима?	255
Йель мактаби декани Брауннинг доно маслаҳати	256
Линкольн нутқларига қандай тайёрланган?	258
Нутққа қай тарзда ҳозирлик кўриш керак?	262
Ортиқча билимлар сири	266
3-БОБ. ТАНИҚЛИ НОТИҚЛАР НУТҚЛАРИГА ҚАНДАЙ ТАЙЁРГАРЛИК КЎРГАНЛАР?	270
Мукофот олган нутқ қандай тузилишга эга эди?	272
Доктор Конуэлл ўз нутқларини қандай режалаштирган?	278
Машҳур одамлар ўз нутқларини қандай тузганлар?	278
Ёзувларингиздан қарта теринг	282
«Нутқ сўзлаётганда ёзувлардан фойдаланишим керакми?»	283
Нутқ матнини сўзма-сўз ёдлаб олманг	284
Генерал Грант Аппоматокс посёлкасида	285
Нима учун фермерлар Линкольнни «ҳаддан ташқари дангаса» деб ҳисоблашган?	286

4-БОБ. ХОТИРАНИ ҚАНДАЙ ЯХШИЛАШ МУМКИН?	290
Нима учун гилос дарахтини пайқашмади?	291
Линкольн нима учун овоз чиқариб ўқиган?	292
Марк Твен қоғозсиз нутқ сўзлашни қандай ўрганди? ...	293
«Янги аҳд» каби китобни	
қандай ёдлаб олиш мумкин?	296
Қандай такрорлаш мазмунга эга?	297
Профессор Уильям Жеймс	
яхши хотира сирини очади.....	298
Далилларни қандай қилиб ўзаро боғлаш мумкин?	300
Саналарни қайси йўл билан эслаб қолса бўлади?	301
Нутқ режасини қай тарзда ёдда сақлаш мумкин?	303
Муваффақиятсизлик ёқасида турган	
бўлсангиз, нима қилиш керак?	304
Биз барча турдаги маълумотларни	
эслаб қолишни яхшилаш олмаймиз.....	306

5-БОБ. ОММА ОЛДИДАГИ НУТҚ МУВАФФАҚИЯТИНИ	
ТАЪМИНЛАЙДИГАН АСОСИЙ ЭЛЕМЕНТЛАР	310
Қатъиятни кўрсатиш зарур	311
Ўжарликни намойиш этинг	312
Сизнинг уринишларингиз мукофотсиз	
қолмаслигига ишонинг.....	314
«Ёввойи Кайзер» чўққисига кўтарилиш.....	316
Ғалабага бўлган интилиш	317

6-БОБ. ЯХШИ НУТҚ СИРИ.....	321
Нутқ услуби нима?	323
Яхши нутқ сирини	324
Генри Форд тилсими.....	325
Сиз нутқларингизда ушбу	
қоидалардан фойдаланасизми?.....	329

7-БОБ. НУТҚ ВАҚТИДА ҲЗИНИ ТУТИШ УСЛУБИ
ВА НОТИҚ ШАХСИЯТИ338

Нима учун бир нотиқ иккинчисидан яхшироқ?	
Кийим сизга қандай таъсир қилади?	340
Генерал Грант нимадан афсусланган?	341
Биринчи сўзни талаффуз қилгунимизча	
бизни қабул қилишади ёки рад этадилар	342
Тингловчиларни бир жамоага бирлаштиринг	343
Майор Понд дераза ойналарини уриб синдирарди	344
Ҳзингизда... ёруғлик бўлсин.....	345
Саҳнада ошиқча анжомларнинг кераги йуқ.....	346
Саҳнада бирорта ҳам меҳмон бўлмасин	347
Ўтириш санъати	348
Вазминлик	348
Бемаъни ноз-карашмаларни	
имо-ишоралар деб бўлмади	350
Фойдали тавсиялар	353

8-БОБ. НУТҚНИ ҚАНДАЙ БОШЛАШ КЕРАК?357

Нутқ бошида «кулгили воқеа» аталмиш	
жумлани жойлаштиришдан эҳтиёт бўлинг	359
Кечирим сўрашдан бошланг.....	362
Қизиқиш уйғотинг	363
Тарихдан бошланг	366
Қандайдир аниқ ўрнатқ бўладиган мисолдан бошланг	366
Кўргазмали манбадан фойдаланинг	367
Савол қўйинг	367
Нутқингиз мавзусини тингловчиларнинг	
ҳаётий муҳим қизиқишлари билан боғланг.....	368
Ҳайрон қолдирадиган	
далилларнинг ўзига тортиш кучи.....	370
Бемалолликка ўхшаш бошланишнинг қадри.....	371

9-БОБ. НУТҚНИ ҚАНДАЙ ЯҚУНЛАШ КЕРАК?375

Нутқингизнинг асосий мазмунидан	
келиб чиқиб хулоса ясанг	380
Ҳаракатга ундаш	382
Қисқа самимий хушомад	382
Ҳазил хотима	382
Шеърый якун	383
Библиядан олинган иқтибос кучи	385
Кульминация	386
Бир оёқда	387

10-БОБ. НУТҚ МАЗМУНИНИ ҚАЙ ТАРЗДА

ОЙДИНЛАШТИРИШ МУМКИН?	390
Аниқлик кўпроқ бўлиши учун	
қиёслашдан фойдаланинг	392
Махсус атамаларга йўл қўйманг	396
Линкольннинг аниқлиги сири	398
Қуриш идрокидан фойдаланинг	399
Рокфеллер стол устидаги	
тангаларни ташлаб юборган	400
Муҳим ғояларни турли сўзлар билан такрорланг	401
Умумий тушунчалар ва	
аниқ мисоллардан фойдаланинг	402
Тоғ эчкисига тақлид қилманг	404

11-БОБ. ТИНГЛОВЧИЛАРДА ҚАЙ ТАРЗДА

ҚИЗИҚИШ УЙЎТОТИШ МУМКИН?	407
Олтингугурт кислотаси сиз учун қанчалик муҳим?	408
Дунёда энг қизиқарли уч нарса	409
Қандай қилиб яхши суҳбатдош бўлиш мумкин?	411
Икки миллион китобхоннинг ишончини қозонган ғоя ...	412
Доимий қизиқиш уйғотадиган маъруза манбаси	413
Аниқ бўлинг	416
Сўзлар билан тасвирлаш	418
Кескин фарқ ёрдамида қизиқиш	
уйғотиш мумкинлиги ҳақида	420

Қизиқиш юқумли.....	421
12-БОБ. УСУЛНИ МУКАММАЛЛАШТИРИНГ	423
Марк Твеннинг махфий усули	433
Сиз ишлатаётган сузларнинг романтик тарихлари	434
Бир гапни бир юз тўрт марта қайта кўчиринг.....	436
Сийқаси чиққан иборалардан фойдаланманг	438

ХАВОТИРЛАНИШНИ БАС ҚИЛИШ ВА ЯШАЙ БОШЛАШ ЙУЛЛАРИ

МУҚАДДИМА.	442
Мазкур китоб қандай ёзилган ва нима учун?	442

I ҚИСМ. ХАВОТИРЛАНИШ ҲАҚИДА БИЛИШИМИЗ

КЕРАК БУЛГАН АСОСИЙ ДАЛИЛЛАР	448
1-боб. «Бугунги кун оралиғи»да яшанг.....	448
2-боб. Хавотир билан боғлиқ вазиятларни ҳал этиш учун сеҳрли формула	459
3-боб. Хавотир бизга қандай қилиб таъсир утказиши хусусида	467
Релаксация ва ҳордиқ	475

II ҚИСМ. ХАВОТИРНИ ТАҲЛИЛ

ҚИЛИШНИНГ АСОСИЙ УСУЛЛАРИ	481
4-боб. Хавотир билан боғлиқ муаммоларни қандай қилиб таҳлил қилиш ва ҳал этиш мумкин?	481
5-боб. Ишингизда пайдо бўладиган хавотирларнинг эллик фоизидан қандай қутулиш мумкин?	489

III ҚИСМ. ХАВОТИРЛАНИШ ОДАТИНИ У СИЗНИ

ЕНГМАСДАН АВВАЛ ЕНГИШ ХУСУСИДА	494
6-боб. Хавотирни қандай қилиб миямиздан сиқиб чиқариш мумкин?	494

7-боб. Қўнғизчаларнинг сизни қулатишига йўл қўйманг	503
8-боб. Сизни азоблаётган қўплаб хавотирларни кучидан маҳрум қиладиган қонун	511
9-боб. Муқаррарликни қабул қилинг	518
10-боб. Хавотирларингиз учун «зарарларни чеклаш» тартибини ўрнатинг	529
11-боб. Қипиқларни арралашга уринманг	536

IV ҚИСМ. АТРОФИНГИЗНИ ЎРАБ ТУРГАН МУҲИТГА НИСБАТАН СИЗГА ТИНЧЛИК ВА БАХТ КЕЛТИРУВЧИ МУНОСАБАТНИ ИШЛАБ ЧИҚИШНИНГ ЕТТИ УСУЛИ543

12-боб. Ҳаётингизни ўзгартириши мумкин бўлган етти сўз	543
13-боб. Ҳисоблашиб қўйиш ҳаддан ташқари қимматга тушади.....	555
14-боб. Агар буни амалга оширсангиз, қўрнамаклиқдан ҳеч қачон азият чекмайсиз.....	564
15-боб. Ўзингиз эга бўлиб турган нарса учун ун беш миллион доллар олган бўлармидингиз?	571
16-боб. Ўзингни топ ва ўзлигинг билан бўл: унутма, ер юзида сенга ўхшаши йўқ	578
17-боб. Агар сизда лимон бўлса, ундан лимонад тайёрланг	586
18-боб. Икки ҳафтада меланхолия (дилгирлик)дан қутулиш мумкинлиги ҳақида	594

V ҚИСМ. ТАНҚИД ТУФАЙЛИ ХАВОТИРЛАНМАСЛИК МУМКИНЛИГИ ҲАҚИДА609

19-боб. Унутманг, ҳеч ким ўлик итни урмайди	609
20-боб. Шундай қилинг, ўшанда танқид сизга зарар келтирмайди	612
21-боб. Мен йўл қўйган аҳмоқликлар	617

VI ҚИСМ. ЧАРЧОҚ ВА ХАВОТИРДАН ҚУТУЛИШ, ШУНИНГДЕК, ҲАЁТИЙ ФАОЛИЯТ ВА КАЙФИЯТНИ ЮҚОРИДА ДАРАЖАДА УШЛАБ ТУРИШНИНГ ОЛТИ УСУЛИ.....	623
22-боб. Фаол ҳаётингизни қандай қилиб бир соатга узайтириш мумкин?	623
23-боб. Чарчашингиз сабаблари ва уни қандай енгиш мумкинлиги хусусида.....	627
24-боб. Уй бекаси қандай қилиб чарчоқдан қутулиши ва ёш кўриниши мумкин?	632
25-боб. Чарчоқ ва хавотирдан қутулишингизга ёрддам берадиган тўртта меҳнат малакаси	638
26-боб. Чарчоқ, хавотир ва хафагарчиликни келтириб чиқарувчи зерикишдан қутулиш мумкинлиги ҳақида	644
27-боб. Уйқусизлик туфайли келиб чиқадиган хавотирдан қай тарзда қутулиш хусусида	651

Оммабоп нашр

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

ДУСТЛАР ОРТТИРИШ ВА ОДАМЛАРГА
ТАЪСИР УТКАЗИШ ХУСУСИДА

ЎЗИГА НИСБАТАН ИШОНЧНИ КУЧАЙТИРИШ
ВА ОММА ОЛДИДА ЧИҚИШЛАР ОРҚАЛИ
ОДАМЛАРГА ТАЪСИР КЎРСАТИШ ҲАҚИДА

ХАВОТИРЛАНИШНИ БАС ҚИЛИШ
ВА ЯШАЙ БОШЛАШ ЙЎЛЛАРИ

Муҳаррирлар: Анвар НАМОЗОВ, Навруз БЕКМУРОДОВ
Бадий муҳаррир: Ўткир ТОЖИБОЕВ
Техник муҳаррир: Иномжон ЎСАРОВ
Мусахҳиҳ: Дилрабо АШУРОВА

УУК: 159.923

КБК: 88.53

К 25

К 25 Карнеги, Дейл

Дустлар орттириш ва одамларга таъсир утказиш хусусида. Узига нисбатан ишончни кучайтириш ва омма олдида чиқишлар орқали одамларга таъсир курсатиш ҳақида. Хавотирланишни бас қилиш ва яшай бошлаш йўллари [Матн]: тўплам / Д.Карнеги; таржимон А.Ашуров. – Тошкент: Yangi kitob, 2020. – 672 б.

ISBN: 978-9943-6329-2-9

УУК: 159.923

КБК: 88.53

Нашриёт лицензияси: AI № 255, 31.12.2014.

Теришга берилди: 11.10.2019 й.

Босишга рухсат этилди: 16.03.2020 й.

Офсет қоғози. Қоғоз бичими: 84x108 $\frac{1}{32}$.

Arial гарнитураси. Офсет босма.

Ҳисоб-нашриёт т.: 30,87. Шартли б.т.: 35,28.

Адади: 5000 нусха.

Буюртма № 122.

«Yangi kitob» нашриётида нашрга тайёрланди.

100138, Тошкент шаҳри Учтепа тумани

Чилонзор даҳаси 13 мавзе 45 уй.

Тел.: (+99891) 132-36-64, (+99890) 992-35-01

e-mail: yangikitob@mail.ru

Ғафур Фулом номидаги нашриёт-матбаа

ижодий уйида чоп этилди.

100128, Тошкент шаҳри, Лабзак кўчаси, 86 уй.