

УЙЛА  
ВА  
БОЙ БУЛ



**НАПОЛЕОН  
ХИЛЛ**

**Наполеон ХИЛЛ**

# **ЎЙЛА ВА БОЙ БЎЛ**



**Тошкент-2021**

УДК: 76.06

ББК: 82. 4-8

Ўйла ва бой бўл. Наполеон Хилл.

Таржимон М.Йўлдошева - Тошкент: "Donish chirog'i",  
2021. - 256 б.

ISBN 978-9943-987-58-6

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

Таржимон:

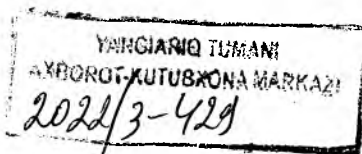
**Муҳаббат ЙЎЛДОШЕВА,**

**ёзувчи, Ўзбекистон Ёзувчилар уюшмаси аъзоси.**

Такризчи:

**Озод МЎМИНХЎЖА,**

**ёзувчи, Ўзбекистон Ёзувчилар уюшмаси аъзоси.**



© A.Najmiddinov, 2021.

## ТУҒРИ ҲЙЛАШ ОМАДГА ЕТАКЛАЙДИ

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

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

Наполеон Хилл 1883 йилда Виржиния тоғлари этагидаги ўрмонда жойлашган кулбада яшовчи Жеймс Монро Хилл ва Сара Сильвания Блэр оиласида дунёга келган. Хилл ўн ёшга кирганида онаси вафот этди. Тўғри, бир оз ўтгач, отаси қайта уйланди. Аммо ўқиган, жасур аёл бўлган ўғай онаси ҳам худди Хилл каби қашшоқликка чидай олмасди. Ўғай она оила ва ферманинг барча оғирликларини ўз елкасига олди ва 40 ёшга кирган эрини тиш шифокори – дантист касбини эгаллаш учун ўқишга жўнатди. Оқила аёл ўғай ўғлига ҳам таянч бўлди, фақат унинг кўмаги билангина Хилл Виржиниядан ташқарига чиқиш имконини қўлга киритди. Илло, Наполеон Хиллни дунёга машҳур қилган “Инсон ўзининг ақли етган ва ишонган ҳамма нарсага эриша олади” деган фикрни ҳам унга айнан ўғай онаси сингдирган эди.

Наполеон Хилл мактабни битириб, Жоржтаун университетининг ҳуқуқшунослик бўлимига ўқишга кирди ва

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

Наполеон Хилл беназир ишбилармон Эндрю Карнегида яхши таассурот қолдирди. Карнеги ёш журналистга бизнесда омадга эришган америкаликларнинг фаолиятини таҳлил қилиб, ҳатто имкониятлари чегараланган инсонларга ҳам асқотадиган омад формуласини яратишни таклиф қилди. Ана шунда, Хилл “БУЮК СИР”нинг жилоланиб турган қиёфаси мавжудлигини ҳис этди. У ўз-ўзидан “Дарҳақиқат, нега баъзилар бойиб кетиш учун куч ва қувват топишади-ю, бошқалар эса Омад қушини узоқдан ҳам кўролмайдилар? Нега баъзилар юзага келган муаммоларни дарҳол ҳал қилиб, ўзлари истаган мавқега эришадилар-у, айримлар минг уринишмасин, қанчалик пул ортидан қувишмасин, кўзлаган мақсадларига етолмайдилар?” деб сўради.

Охир-оқибатда, Хилл шу саволнинг жавобини топиш учун тинмай ўйлай бошлади. Эринмай, катта муваффақиятларга эришган беш юз нафарга яқин бадавлат инсонлар билан суҳбатлашди, уларнинг фикрларини ўрганди, таҳлил қилди. Улар орасида ўта бадавлат бўлган Генри Форд, Чарльз Шваб, Уильям Ригли ва бошқа таниқли инсонлар, ҳатто уч нафар Америка президентлари ҳам бор эди. Аста-секин қидири-

лаётган қиёфа аниқлаша ва тиниқлаша бошлади. Натижада Хилл кўзлаган мақсадига етди. У том маънодаги “Омад формуласи”ни яратди ва муваффақиятга эришиш фалсафасини дунёга тақдим этди.

Хилл ўзининг буюк инсонлардан олган барча интервьюлари, уларнинг таҳлили, чиқарган хулосалари битилган “Ўйла ва бой бўл” номли асарини 1937 йилда нашр эттирди. Кутилмаганда бу китоб 30 миллионга яқин нусхада сотилди.

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

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

У ўз рисоалари ва кўрсатмаларида одамларга куруқ маслаҳатлар берибгина қолмай, уларнинг самарадор эканлигини турли мисоллар ёрдамида лўнда қилиб тушунтирарди. У ҳамиша “Инсоннинг онги нимани тасаввур қилса ва унга етишига ишонса, албатта муваффақиятга эришади” деб таъкидлар эди.

Ҳаётда бахтли бўлиб, ишларида муваффақиятларга эришиб яшашни истайдиган одам албатта Наполеон Хиллнинг китобларини ўқиши, синчиклаб ўрганиши ва ундаги муваффақиятга эришиш формулаларини қалбига жо этиши зарур.

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

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

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

**Озод МЎМИНХЎЖА,  
ёзувчи, тадбиркор.**

## Муқаддима

Китобимнинг ҳар бир бобида муваффақият билан пул топиш, яъни юзлаб одамларнинг бойишига ёрдам берган сир ҳақида ҳикоя қилинади. Илло, мен узоқ йиллар давомида уларнинг муваффақияти сирини таҳлил қилиш билан шуғулландим.

Бу сир ҳақида илк бор ярим аср муқаддам Эндрю Карнегидан эшитгандим. Илтифотли ва ёқимтой шотландиялик қария ўзини бу сирни менга гўё тасодифан айтиб қўйгандек тутарди. Кейин у кўзларини шўх чақнатганча, юмшоқ ўриндиғига ястаниб олди-да, ўзининг айтганлари менга етиб бордими-йўқми деб текшираётгандек синчиклаб кузата бошлади. Фикрини дарров илғаб олганимни кўриб, у мендан бир умр омадсиз бўлиб яшашга маҳкум инсонларнинг муваффақиятга эришишида ёрдам берувчи омад формуласини бутун дунё бўйлаб тарқатишга тайёрлаш учун йигирма йил ёки ундан кўпроқ умримни бағишлай олиш-олмаслигимни сўради.

Сеҳрли омад формуласи жаноб Карнегига мислсиз бойлик келтирган ғоялар асосида яратилган бўлиб, пуллар қандай топилишини узоқ ва пухта ўрганишга вақти йўқ инсонлар учун қурол сифатида хизмат қилиши керак. Карнеги ўзининг фикрлари тўғрилигини текширишимга ва уларни турли жинс, ёш ва касбдаги инсонларга тушунтира олишимга умид қиларди. Карнеги бу фанни барча мактаб ва коллежларда таъсис этиш лозимлигини, ундан тўғри дарс ўтилса, таълим тизимида ўқитиш вақтини тенг ярмига камайтирадиган бемисл ўзгариш содир бўлишини таъкидлади.

## **Муваффақият сири амалда синовдан ўтган**

Ишонч ҳақидаги бобда ёшгина йигитлик чоғида улкан “Найтед Стейтс Стил” корпорациясига асос солган Чальз М. Шваб ҳақидаги ғаройиб воқеадан бохабар бўласиз. Шу воқеа туфайли жаноб Карнеги муваффақият формуласи уни қабул қилишга тайёр бўлган барча инсонларга ёрдамлашишига ишонч ҳосил қилди. Унинг жаноб Шваб томонидан амалда қўлланилиши эса ақл бовар қилмас муваффақиятга — 600 миллион долларлик мол-давлатга олиб келди.

Азиз ўқувчим, агар нимани хоҳлаётганингизни аниқ билсангиз, жаноб Карнегини таниганларнинг бари яхши биладиган мана шу маълумот сизга ҳам яхши мисол бўла олади.

Жаноб Карнеги ният қилганидек, бу сир уни ўзининг бойиши йўлида фойдаланишни хоҳлаган минглаб эркаклар ва аёлларга очилди. Омад кулиб боқиши баъзиларга мол-давлат келтирди. Бошқалар унинг ёрдамида шахсий ишларини йўлга қўйишди. Бир руҳоний ундан шунақанги самарадор фойдаландики, оқибатда йиллик даромади 75 минг доллардан ошиб кетди.

Цинциннатиди яшайдиган тикувчи Артур Нэш “тажриба куёни” сифатида банкротликка яқин ҳолатни олиб, унда омад формуласини синаб кўрди. Иши тикланибгина қолмай, яна улкан бойлик ҳам келтирди. Айни пайтда жаноб Нэш ҳаётда йўқ бўлса-да, у бошлаган иш ҳамон муваффақиятли давом эттирилмокда. Бу тажриба шунчалар ноёбки, газета ва журналлар уни мақташ учун миллион доллардан ошиқ сарфлашди.

Техас штатидаги Даллас шаҳрида яшовчи Стюарт Остин Уайер ҳам муваффақият сирини очишга муваффақ бўлди. У муваффақиятга эришишга шунақанги тайёр эдики, ҳатто ўз

касбини ташлаб, ҳуқуқни ўргана бошлади. У ўз ниятига етдимикан? Бунга ушбу китобнинг ўзидан жавоб топасиз.

Ла Салль университетидида реклама агенти бўлиб ишлаётган вақтларимда ректор Ж.Г. Чаплинга омад формуласини қандай қўллашни ўргатдим. Оқибатда университет мамлакатдаги экстенсив (бундай ўқитиш қўшимча кучлар — янги воситалар, асбоб-ускуналар, технологиялар, маблаглар ва ҳоказоларни киритишга асосланади — тарж.изоҳи) ўқитиш тизимига эга бўлган энг яхши ўқув юртига айланди.

Биз тилга олаётган сир китобда камида юз марта эслаб ўтилади. Унинг аниқ номи йўқ, очиги, мен уни номламадим ҳам. Кўзга ташланиб турган нарсалар бизга таъсир қилмайди. Бизга сир керак. Чунки унинг бир чеккасидан тутиб олиш билан ўзимизнинг заковатимизни намоён этамиз. Эҳтимол шу сабабли Эндрю Карнеги ўз фикрини ўтказишга уринмаган ва сирни бирон сўз билан ифодаламагандир...

## **Тешик қулоқ эшитади**

Муваффақият сири ҳар бир боб давомида ҳеч бўлмаса бир марта сизга намоён бўлишига тайёр туринг. Буни қандай билиб олишингизни бажонудил сўзлаб берган бўлардим, аммо сизни кашшофлик берадиган қувонч ва салмоқли фойдадан маҳрум этишни истамайман.

Ҳафсалангиз пир бўлган, қаршингизда бартараф этиш бутун куч-қувватни сўриб олувчи қийинчиликлар уюлиб кетган, омадсизликлардан қийналган, касалликлар таъқибидан чарчаган бўлсангиз, ўғлимнинг кашфиёти ҳақида ўқинг. У Карнеги формуласидан қандай фойдаланганини билинг, шунда Йўқолган Умидлар Чўлидаги жаннатмакон водийни топасиз.

Муваффақият сирини топган ва амалда қўллаётган ҳар бир киши муваффақиятга эришишини ҳис этади. Агар бу бо-

рада шубхангиз бўлса, эътиборингизни ўзининг муваффақиятига шубҳаланмайдиган инсонларнинг мавқеига қаратинг, шунда барча гумонларингиз йўққа чиқади.

Тўғри, муваффақият сирини сиз учун қимматга тушиши мумкин, аммо бу унинг ҳақиқий баҳосидан анчагина камроқ бўлиши аниқ. Бу нархни айтиб бўлмайди, илло сирга эга бўлиш учун пул тўлаш мумкинмас. Бунга унинг икки қисмдан иборат бўлиб, бир қисми инсонни тўлиқ қамраб олиши сабабдир.

Сирни эгаллашга тайёр бўлганларнинг барига у мутлақо бир хил хизмат қилади. Бу ерда маълумот мутлақо роль ўйнамайди. Мен дунёга келишимдан анча илгарироқ омад формуласи Томас А.Эдисонга очилганди. Гарчи мактабда бор-йўғи уч ойгина ўқиган бўлса-да, Эдисон бу сирдан шунангангидек билан фойдалангангидек, оқибатда дунё таниган ихтирочилигига айланган.

Муваффақият сирини Эдисоннинг бизнес-шериги Эдвин С.Барнсга ҳам очилган. Барнс ёш йигит эканлигидаёқ фаол бизнесдан узоқлашишига имкон берадиган даражада улкан мол-давлат орттирган. Биринчи бобнинг бошида бу воқеа ҳақида ўқиркансиз, бойликларнинг бари эришиладиган даражада эканлигини тушунасиз. Шуларнинг барига тайёр бўлган ва ўзига “Мен шу ажойиб тортиққа муносибман” деб айта олган инсонларнинг бари пуллар, шуҳрат, машҳурлик ва бахтга эриша олади.

Мен бу сирни қаердан билдим? Ҳатто китобни охиригача ўқимай туриб ҳам бу саволнинг жавобини топа оласиз. Эҳтимол, жавобни китобнинг биринчи бобидан ёки энг охириги саҳифасидан топарсиз.

Жаноб Карнегининг марҳамати билан бошланган йигирма йиллик тадқиқотларим давомида юзлаб таниқли инсонларнинг ҳаёти ва фаолиятини таҳлил қилдим, уларнинг кўпчилиги ўзининг улкан мол-давлатини айнан Карнеги

формуласи ёрдамида тўплаганларини тасдиқлашди.

Улар орасида Генри Форд, Кичик Уильям Ригль, Жеймс Ж. Хилл, Жорж С. Паркер, Е.М. Статлер, Генри Л. Доэрти, Сайрус Х.К. Кертис, Жорж Истмэн, Чарльз М. Шваб, Харрис Ф. Уильямс, доктор Фрэнк Гансолэс, Дэниэль Уиллард, Кинг Жиллет, Ральф А. Уикс, судья Дэниэл Т. Райт, Жон Рокфеллер, Томас Эдисон, Фрэнк Вандерлип, Ф.В. Вульворт, полковник Роберт А. Доллар, Эдвард А. Файлин, Эдвин С. Барнс, Артур Нэш, Теодор Рузвельт, Жон У. Дэвис, Элберт Хаббард, Уилбэр Райт, Уильям Женнингс Брайн, доктор Дэвид Стар Жордан, Ж. Ожин Армор, Артур Брисбэйн, Вудро Вильсон, Уильям Ховард Тафт, Лютер Бербэнк, Эдвард У. Бок, Фрэнк А. Мансей, Элберт Х. Гэри, Кларенс Дэрроу, доктор Александер Грэхэм Белл, Жон Х. Патерсон, Жулиус Розенвальд, Стюарт Остин Уайер, доктор Фрэнк Крэйн, Жорж М. Александер, Ж. Г. Чаплин, сенатор Женнингс Рэндольфлар бор.

Юқоридаги рўйхат Карнеги формуласини ҳаётда тушуниб ва қўлаб, жамиятда юқори мавқега эришгани молиявий ёки бошқа ютуқларидан кўриниб турган машҳур америкаликларнинг озгина қисмини ифодалайди. Ушбу формула сиридан руҳланган ҳолда ўз ишида катта муваффақиятга эришмаган инсонни ҳали учратганим йўқ. Шу сабабли ҳам омад формуласи одатда “маълумот” деб белгиланувчи билимлар қисмидан кўра зарурроқдир.

Умуман олганда, маълумотнинг ўзи нима? Бу саволга ҳам жуда тўлиқ жавоб топасиз.

## **Ҳаётингизни ўзгартирувчи нарса**

Ажойиб кунларнинг бирида муваффақиятга эришиш сири ушбу китоб саҳифасидан чиқиб, бор гўзаллиги ила қаршингизда намоён бўлади. Бунга тайёр туринг! Шу ҳол юз берганида, уни дарров танийсиз. У пайдо бўлганининг

илк белгиларини пайкаганингиз ҳамони, нафасингизни ичга ютинг ва соатга қаранг: илло шу дақиқадан бошлаб ҳаётингиз кескин ўзгаради.

Қўлингиздаги ушбу китоб тўқима эмас, балки ҳаётда ҳақиқатан ҳам содир бўлган воқеаларга асослангани ва мақсади буюк оммабоп ҳақиқатдан келиб чиқиб, унинг воситасида тайёрланган инсонлар нимани ва қандай қилишни билишларидан иборатдир. Унинг воситасида ишга киришиш учун хизмат қиладиган зарурий омилларга эга бўласиз.

Энди эса, китобни ўқишга киришишдан аввал, Карнеги формуласини тушунишингизга қандай калит ёрдам беришига шаъма қилишимизга ижозат беринг. Ҳар қандай бойлик ва муваффақиятнинг асосида фикр туради! Агар муваффақиятга эришишга тайёр бўлсангиз, демак унга эришиш сирининг қарийб ярмига эгасиз. Иккинчи қисмини ҳам тушунганингиз ҳамони, уни олдингиларига қўшиб қўя оласиз деб умид қиламан. Омадингизни берсин!

# 1. ФИКР, БУ — НАРСА!

Ақлингиз биринчи бўлиб муваффақиятга эришишга тайёрлиги ҳақида белги беради. Ҳаётнинг ўзи сизнинг иззати нафсни қондириш йўлидаги интилишларингизга қўмаклашиши учун нима қилиш керак?

“Фикр, бу — нарса!” эканлиги ҳақиқат ва сизда уни пулга ёки бирон-бир қимматбаҳо нарсага айлантиришга йўналтирилган аниқ мақсад, қатъият ва қайноқ истак мавжуд бўлса, у қудратга эга бўлади.

Эдвин С. Барнсда бир куни “Бой бўлишни истасанг — фикрла” деган аниқ фикр пайдо бўлди. Бу кашфиёти унга сира тинчлик бермасди. У мақсади сари аста-секин яқинлаша бошлади. Буларнинг бари буюк Эдисонга бизнес ҳамкори бўлишдек кучли истакдан бошланди.

Асосийси шундаки, Барнснинг мақсади мутлақо аниқ белгиланганди. У Эдисоннинг қўлида эмас, балки Эдисон билан бирга ишламоқчи эди. У ўз мақсадига қандай етганига диққат қилсангиз, муваффақиятга элтувчи йўл қандай қондаларга асосланганини кўрасиз. Барнс ўз истагини дарровгина амалга оширмади. Икки нарса унга ҳалақит берарди. У Эдисонни танимасди ва Нью-Жерси штатидаги Ист-Ориж шаҳрига етиб бориш учун пули йўқ эди.

Кўпчиликда ишни охирига етказиш хоҳиши йўқолиши учун шунинг ўзи кифоя бўлади. Аммо Барнс тўсиқларни кўриб, ортга қайтадиганлардан эмасди, шу боис янада қизгинроқ шижоат билан ишга киришди.

## Эдисон унинг софдил кўзларига бокди...

Барнс Эдисоннинг лабораториясига кириб келди ва буюк ихтирочи билан бирга ишламоқчи эканлигини айтди. Бирин-

чи учрашув ҳақида Эдисон “У оддий дайдиға ўхшар, аммо чехрасидаги қатъияти ўйлаган ишини қиладиган одам эканлигини кўрсатиб турарди. Йиллар давомида турли одамлар билан ишлаганим учун ўзи жудаям қаттиқ хоҳлаган нарсаса бутун келажagini тика оладиган одамлар оқибатда тақдирни енгизишни яхши билиб олгандим. Онгини ўз мақсадига етишига ўргатганини тушуниб, унга имконият бердим. Вақт эса менинг адашмаганимни кўрсатди” деб ёзганди.

Эдисонга қаршисидаги йигитнинг кўриниши ёқмагани аниқ. Аммо унинг юзида фикр бор эди. Тўғри, биринчи учрашувдан кейин Барнс дарров Эдисоннинг ҳамкорига айланмади. Аммо у ишга эга бўлди.

Бир неча ой ўтди. Ташқи томондан қараганда, ҳеч нарса Барнсни мақсадига яқинлаштирмагандек эди. Аммо энг муҳим нарса онгида юз бераётган ва Эдисоннинг шериги бўлиш истаги кучайиб бораётганди.

“Инсон ниманидир ростакамига хоҳласа, бу унинг ташқи қиёфасида акс этади” деган рухшунослар ҳақ. Барнс Эдисон билан бизнес ҳамкорлик қилишга тайёр, бундан ташқари, ўз мақсадига етказадиган қатъиятга эга эди. У “Нима фарқи бор? Хоҳласам, ниятимдан қайтаман ва савдо агенти бўлиб оламан!” демасди. Аксинча, ўзига-ўзи “Бу ерга Эдисон билан бирга иш бошлаш учун келганман. Бутун умримни сарфласам ҳам, бунга албатта эришаман!” дерди.

У ростдан ҳам шундай деб ўйларди! Аниқ мақсадига эга бўлган одамлар то ниятига етгунига қадар ўзини тинч қўймаган шиддатли ғайрат ҳақида ажойиб воқеаларни айтиб беришлари мумкин!

Ёшгина Барнс ҳам бунақанги нарсаларни ўйламагани аниқ, аммо унинг ягона мақсадига эришишида ўта қайсарлиги ва қатъиятлилиги барча тўсиқларни бартараф қилиб, ўзи кутган тасодифни юзага келтирди.

## **Бахтли тасодиф орқа эшикдан киради**

Тўғри, тасодиф Барнс умуман кутмаган томондан келди. Очиғи, бу тасодифнинг асосий фазилатларидан биридир. У одатда орқа эшикдан кириб келади ва кўпинча вақтинчалик омадсизлик ёки ҳатто мағлубият ниқоби ортига яширинган бўлади. Эҳтимол, шунинг учун ҳам одамлар уни кўпинча танмай қолишса керак.

Ўша вақтда жаноб Эдисон ўзининг “Эдисоннинг Ёзувчи Ускунаси” деб номланган янги қурилмасини такомиллаштираётган эди. У савдо агентларига ёқмас, бу ускунани сота олишига ҳеч кимнинг кўзи етмасди. Барнс бу ускунани сота олишини тушунди. У Эдисонга ўз хизматини таклиф қилди ва шу заҳотиёқ имкониятга эга бўлди. Ва, ускунани сотди! Шунақангиз тез сотдики, ҳатто Эдисон ўз маҳсулотларини бутун мамлакат бўйлаб сотиши ҳақида у билан шартнома тузди. Бу ҳамкорликнинг натижаси у келтирган пуллардан ҳам улканроқ бўлди: Барнс фикрлашни ўрганган ҳар бир кимса бойиши мумкинлигини тушуниб етди.

Барнснинг истаги илк бор қандай даромад келтирганини билмайман. Эҳтимол, икки ёки уч миллиондир, аммо микдори қанча бўлишидан қатъи назар, ундан чиқариладиган ҳулоса битта: маълум қоидаларга риоя қилинса, фикрни моддий бойликка айлантириш мумкин.

## **Бошладингми, ташлаб кетма!**

Муваффақиятсизликнинг энг кенг тарқалган сабабларидан бири биринчи омадсизликдаёқ ишдан воз кечишдир. Ҳар биримиз ҳеч бўлмаса бир марта бўлсаям бундай хатога қўл урамиз.

... Ўз вақтида жаноб Дербининг амакиси олтин васвасасига учраганди. У олтин топиб, бойиб кетиш ниятида Фарбга

йўл олади. Аммо у табиатдаги олтин аслида олтин изловчиларнинг мақтанишларига нисбатан камроқ учрашини хаёлига ҳам келтирмаганди.

Амаки майдонни тўсиб олиб, чўкич ва белкуракни ишга солди. Бир неча ҳафталик меҳнати самара берди: руда топилди! Қимматбаҳо ялтироқ руда! Аммо уни катта миқдорда қазиб чиқариш учун асбоб-ускуналар керак бўларди, шу сабабли амаки конни ниқоблаб қўйиб, Мэрилэнд штатидаги кадрдон шаҳри Вильямсбургга қайтди. Бу ерда у қариндошлари ва қўшниларига “омади келгани”ни маълум қилди. Улар биргалашиб, асбоб-ускуналарга ва транспорт харажатига пул тўплашди. Шундан сўнг, амакиси жаноб Дербини олиб, конга қайтди.

Биринчи вагончадаги олтин қазиб олиниб, қайта қуйишга жўнатилди. Текширувлар Дербиларнинг Колорадодаги энг бой олтин конларидан бирига эга бўлишганини кўрсатди. Яна бир неча вагончада олтин топилса, қарзлари қопланади! Кейин эса ҳад-ҳисобсиз бойликлар оқиб кела бошлайди...

Бурғулар тинмай айланар ва Дерби билан амакисининг умидларини мустаҳкамларди. Аммо кейин нимадир бўлди, олтин кони қаёққадир йўқолиб қолди. Тилла тўла хумча ғойиб бўлди. Амаки-жиян олтин конини излаб топишга уриниб тинимсиз бурғилашар, аммо уринишлари зое кетарди!

Охир-оқибатда Дербилар кон тугади деган хулосага келишди. Улар асбоб-ускуналарни бир неча юз долларга эски-тускиларни сотувчига ўтказишди-ю, жуфтакни ростлаб қолишди. Эски-тускиларни сотувчи эса тоғ муҳандисини чақиртирди. Тоғ муҳандиси конни текшириб, ҳисоб-китоб қилди ва коннинг олдинги эгалари “сохта кон” ҳақида ҳеч нарса билмаганлари учун муваффақиятсизликка учрашган деган хулосага келди. Муҳандиснинг ҳисобига кўра, кон Дербилар бурғилашни тўхтатган жойдан уч футча нарида жойлашганди!

Айнан муҳандис кўрсатган жойдан кон топилди ҳам! Эски-тускиларни сотувчи одам миллионлаб доллар пул ишлаб олди: у нимадандир воз кечишдан аввал мутахассиснинг фикрини билиш кераклигини тушунарди.

## Мағлубиятдан олдинги муваффақият

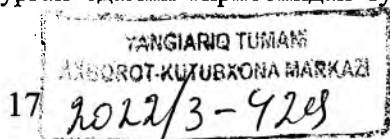
Истакни олтинга айлантириш мумкин. Жаноб Дерби бу кашфиётни қилганидан бери ўзининг талафотларини бир неча баробар қоплаб юборди.

Ҳаётни суғурталаш билан шуғулланар экан, у ёшлигидаги кўнгилсиз сабоқдан фойда чиқаришга қарор қилди. Оддий сабоқ: “Олтин шундоққина оёғим остида турган пайтда ишни ташлаб кетганман. Аммо кимдир мендан суғуртани сотиб олишни истамагани туфайлигина режаларимдан воз кечмайман”.

Шу тариқа, Дерби йилига миллионлаб долларлик суғурта сотувчилардан бирига айланди.

... Ҳаётингизга муваффақият кириб келишидан аввал қанчадан-қанча вақтинчалик омадсизликлар ва ҳатто мағлубиятларга чидашга тўғри келади! Турган гапки, омадсизликлар таъқиб этаётган вақтда энг осон ва мантикий туюладиган нарс — ишни ташлаб қўйишдир. Очиғини айтганда, кўпчилигимиз шундай йўл тутамиз. Шундай эмасми?

Ушбу китобнинг муаллифи Америка дунёга тақдим эта олган энг омадли инсонларнинг 500 нафари билан суҳбатлашишга муяссар бўлган. Суҳбат давомида уларнинг бари энг ақл бовар қилмас фикр мағлубиятга бир кадам қолганида келиб қолганини айтишган. Ох, бу мағлубият... Маъсумгина нигоҳли, нозик, аммо шафқатсиз ҳазилларга уста доғули. Муваффақият оstonасида турган одамни гирибонидан тутиш унга бирам ёқади-ки!..



## Эркакни бўйсундирган қизалоқ

Жаноб Дерби “катта разиллар коллежи”да “илмий даража” олиб, олтин конлари бўйича “диплом иши”ни якунлаш арафасида турган пайтида, тақдир берган ажиб имконият туфайли “йўқ” сўзи ҳар доим ҳам йўқни англатмаслигига ишонч ҳосил қилади.

Ўша куни, у амакисининг буғдой тортишига ёрдамлашаётганди. Амакисининг каттакон фермаси бўлиб, унда бир неча юзлаб чоракорлар яшашарди. Тегирмон эшиги аста очилди. Мулат қизалоқ ичкарига кирди-ю, остона ёнида туриб қолди.

Амаки бошини кўтарди, қизалоқни кўриб, “Сенга нима керак?” деб ўшқирди. “Ойим айтдилар, 50 цент бераркансиз” деди қизалоқ. “Ҳеч нарса бермайман!—ўшқирди амаки. — Бёр, уйингга йўқол!”. Қизалоқ “Хўп, сэр”, деди-ю, аммо жойидан қимирламади.

Амаки ишида давом этди ва чалғиб кетиб, қизчанинги ҳалиям кетмаганини пайқамай қолди. Ва, ниҳоят, бошини кўтарганида қизча ҳалиям шу ерда эканлигини кўриб, “Йўқол кўзимдан, дегандим-ку сенга! Қани, тез қорангни ўчир, бўлмаса адабингни бераман!” деб ўшқирди. Қизалоқ “Хўп бўлади, сэр” деди-ю, аммо турган жойидан қимирламади.

Амаки галла омборига тўкмоқчи бўлиб турган дон тўла копни ерга ташлади, бочканинги тахтасини суғуриб олди ва шунақанги ғазабли қиёфада қизалоқ томон юра бошлади-ки, Дербининг нафаси ичига тушиб кетди. Амакисининг ўта қаҳри қаттиклигини билгани учун ҳам ҳозир қандайдир даҳшатли ҳодиса содир бўлишини тушунди.

Катта Дерби қизча турган жойга етиб келганида, у олдинга бир қадам босиб, баланд овозда чинқирди: “Ойимга 50 цент жудаям керак!”

Амаки тўхтаб қолди. У бир дақиқа қизчага унсиз тикилиб турди, кейин тахтани секин ерга қўйди, қўлини чўнтагига солди ва... ярим доллар чикарди.

Қизалоқ пулни олиб, ҳозиргина ўзига бўйсундирган одамдан кўзини узмаган ҳолда секин эшик томон ўтирилди. У кетганидан сўнг амаки кути устига чўкди ва бир нуқтага тикилганча узоқ ўтирди. Эҳтимол, ҳозиргина “миясига бопплаб туширишгани” ҳақида ўйлаётгандир?

Жаноб Дерби ҳам ўйланиб қолди. Қоратанли болакай катта ёшли оқ танли эркакка ҳукмини ўтказа олганини умрида биринчи марта кўриши эди. Қизалоқ буни қандай уддалади? Амакисига нима бўлди? Шердек ўкираётган амакисининг ғазаби босилиб, кўзичоқдек итоаткор бўлиб қолишининг сабаби нимада? Қизалоқ вазиятни бошқариш учун қандай номаълум кучдан фойдаланган экан-а?

Дерби узоқ йиллар давомида миясида ғужғон ўйнаётган шунақанги саволларнинг жавобини топа олмади. Фақат ушбу сатрлар муаллифига тўқнаш келганидан сўнггина ўзини қийнаган саволларнинг жавобини топди.

Айтганча, бу ғайриоддий воқеа ҳақида эски тегирмонда, ўша амакиси мағлуб бўлган жойда туриб сўзлаб берганди...

### **“Йўқ”нинг ортига яширинган “ха”**

Биз нураб кетган эски тегирмонда турарканмиз, жаноб Дерби менга ғайриоддий “забт этиш” ҳақида қайта сўзлаб берди ва “Бундан қандай хулоса чиқаришингиз мумкин? Амакимни сўзсиз бўйсундирган ўша қизалоқ қандай кучга эга бўлган?” деб сўради. Бу саволнинг жавобини китобда баён этилган қоидалардан топасиз. Жавоб тўлиқ ва кенг қамровли бўлади. Тафсилотлари ва тавсияномаларидан келиб чиққан ҳолда ҳар бир киши бола тасодифан пайқаб қолган кучни тушуниши ва қўллаши мумкин.

Фикран тайёрлансангиз, кейинги бобда қизалоққа ёрдамлашган кучни кўрасиз. Ушбу китобдаги ғоялар сизнинг таъсирчанлигингизни кучайтиради ва қаршилик кўрсатиш мумкин бўлмаган ҳукмронлик ато этади. Уни англаш эса биринчи ёки бошқа биронта бобни ўқиш вақтида келади. У муайян ғоя сифатида юзага келиб, режа ёки мақсаднинг асосига айланади, хотирангиздаги сабоқларни тиклайди ва сиз йўқотганларингизнинг ўрнини қоплаб оласиз.

Мен жаноб Дербига кичкина қизалоқ ўзи англамагани ҳолда қўллаган кучни таърифлаб бердим. Шунда ўттиз йиллик суғурта агентининг иш тажрибасига эга бўлган жаноб Дерби ишидаги муваффақиятлари учун айнан ўша қизалоқдан олган сабоғидан қарздор эканлигини айтди.

Жаноб Дерби “Ҳар сафар менга суғурта ҳужжатларини қайтариб беришга уринишганида, эски тегирмондаги қизалоқни, унинг мардона боқиб турган қатта-қатта кўзларини эслардим ва ўз-ўзимга “Шу шартномани тузишим шарт!” дердим. Одамлар айнан “йўқ” дейишганидан кейин, суғуртани уларга сотардим” деб таъкидлади.

Шунингдек, у олтин билан содир бўлган хатони ҳам унутмасди. “Ўша тажриба фойдали бўлди, — дерди Дерби. — У менга ишлаётганда қанчалик қийин бўлмасин, меҳнат қилишни тўхтатмасликни ўргатди. Нимагадир эришиш учун шуларни бошдан кечиришим керак эди”.

Жаноб Дербининг синовларида ғайриоддий ҳеч нарса йўқ эди. Эҳтимол, уларда тақдир акс этгандир, шунинг учун ҳам улар шунақанги муҳим туюлгандир. Дерби юқорида тасвирланган иккита вазиятдан хулоса чиқариб олди, уларни таҳлил қилди ва бу ердан сабоқ олиш мумкин бўлган нарсани топди. Аммо ўзининг омадсизлигидан униб, муваффақиятга айланиши мумкин бўлган оқиллик уруғини излаб топиш учун вақти ҳам, хоҳиши ҳам бўлмаган одам нима қилиши керак? Мағлубиятлардан муваффақиятга элтувчи кўприкка

айланадиган сабоқ олиш санъатини қаерда ва қандай қилиб ўрганиш мумкин?

Шу саволларга жавоб топиш ниятида қўлингиздаги китобни ёзишга жазм этдим.

## **Муваффақият, бу — ягона чуқур ғоя**

Жавоб бериш асносида ўн учта қоидага риоя қиламан. Аммо сизнинг ушбу ғалати ҳаётни кузатиш туфайли юзага келган саволларингиз ўзингизнинг онгингизда ғоялар, режалар ёки мўлжаллар тарзида сақланиб қолиши ва китобни ўқиш вақтида пайдо бўлиши мумкинлигини унутманг.

Муваффақият учун биттагина чуқур ғоянинг ўзи етарли. Бу ерда тасвирланаётган қоидалар аслини олганда фойдали ғояларни етиштириш усулларининг ўзгинасидир.

Уларни баён этишга киришишдан аввал, “Бойий бошлаганингизда пуллар шунчалар тез ва шунақанги кўп кела бошлайдики, “Олдинги йиллари қаерда эдингиз?” дея ҳайратда қоласиз” деган даъвони ўйлаб кўришни таклиф қиламан. Фақат узоқ ва тинимсиз меҳнат қилганларгина бойийди деган умумий тан олинган даъвони азарда тутадиган бўлсак, бу жудаям ҳайратга солади.

Аммо фикрлай бошлаганингизда ва, эҳтимолки, бойлик келаётганида, бундан олдинроқ онгингиз муайян ҳолатга келгани, мақсадларингиз қатъийлиги ва оғир меҳнат деб аталувчи унча катта бўлмаган улуш қўшганингизни пайқайсиз. Турган гапки, сиз, шунингдек, бошқа одам ҳам онгини бойликни тортувчи ҳолатга туширишни ўрганиши керак бўлади. Мен бу муаммо билан йигирма йил шуғулландим, чунки бойлар буни қандай уддалашларини жудаям билгим келарди!

Диққат билан кузатинг: ушбу фалсафанинг қоидаларидан амалда фойдалана бошлаганингиз ҳамони, моддий аҳволингиз яхшиланади ва қўлингиз теккан ҳамма нарса сизники

бўлади. Ишонмайсизми? Бекор қиласиз! Ҳар бир инсонга “иложи йўқ” деган сўз таниш бўлгани туфайли инсоният чорасиз қолади. Бўлмаса-чи! Иш бермайдиган барча коидаларни у билади! Қилиш мумкин бўлмаган барча ишлар унга йўрғакданоқ маълум. Бу китоб эса муваффақиятга элтувчи коидаларни излайдиган ва бунинг учун борини тикишга тай-ёр инсонларга атаб ёзилган.

Муваффақият даражалари билан фикрлайдиганларга муваффақият келади. Мағлубият эса мағлубият даражалари билан фикрлайдиганларга келади.

Ушбу китобнинг мақсади онгини мағлубиятдан муваффақиятга элтувчи қилиб ўзгартириш санъатини ўрганишни хоҳлайдиганларга ёрдамлашишдир.

...Аммо кўпчилигимизнинг яна битта заиф жойимиз борки, у ҳам бўлса ҳамма нарсани ўз таассуротимиз ва ишончимизга кўра ўлчашга ўрганиб қолганмиз. Шубҳасизки, ушбу китобнинг ўқувчилари орасида ҳам бойиб кетишига ишонмайдиганлар топилади. Нима учун? Чунки уларнинг фикрлаши қашшоқлик, етишмовчилик ва омадсизликлар шароитида шаклланган.

Бу бечоралар таълим олиш учун Америкага келган атоқли бир хитойликни эслатади. У Чикаго университетида ташриф буюради. Коллеж президенти жаноб Харпер уни кампусда учратиб қолиб, “Сизнингча, америкаликларнинг аҳамиятли жиҳати борми?” деб сўрайди. “Бўлмаса-чи! — деб хитоб қилади хитойлик. — Кўз тузилншингиз ғалати экан. Сизларнинг кўзингиз ғилай эмас”.

Бу хитойлик ҳақида нима дейиш мумкин?

Биз тушунмаган нарсамизга ишонишдан бош тортамыз. Биз ўзимизнинг туримиз ҳамма учун андаза деб ўйлаймиз. Тўғри, ўша йигитнинг кўзлари “ғилай эмас”. Уларнинг кўзи бизникига ўхшамайди...

## Хоҳлайманми, демак, бўлади!

Генри Форд машхур “V-8” автомобилини яратиш учун саккизта цилиндр битта блокка киритилган моторни ясамоқчи бўлади. Айтганини қиладиган одам бўлган Форд муҳандисларга фикрини амалга ошириш учун буйруқ беради. Муҳандисларнинг бари бир оғиздан саккизта цилиндрни бирлаштириш мумкин эмаслигини айтишади.

Форд “Нима бўлганида ҳам, айтганимдек қилинглар” дейди. Муҳандислар “Бундай бўлиши мумкин эмас” дейишади. “То натижаси бўлмагунича ишлайверинглар, — деб буюради Форд. — Бунинг учун қанча вақт кетсаям фарқи йўқ”. Муҳандислар унинг айтганини қилишга мажбур бўлишади. Уларнинг бошқа иложи йўқ эди, чунки улар Фордда ишлашни хоҳлашарди. Улар ақлга сиғадиган барча усулларни синаб кўришади. Аммо сира натижага эришолмайдилар: “Иложи йўқ!” Йил охирида улар Фордга буйруғини амалга оширишнинг иложини қилолмаганларини айтишади.

“Ишлашда давом этинг, — дейди Форд. — Мен шуни хоҳлайман. Демак, шундай бўлади”. Муҳандислар ишлашда давом этишади ва ажойиб кунларнинг бирида натижага эришишади. Форднинг қайсарлиги голиб чиқади.

Эҳтимол, бу воқеани тасвирлаётиб, икир-чикирларида адашгандирман, аммо натижа ва вазият аниқлигига қафолат бераман. Фикрлашни ва бойишни истасангиз, Форднинг миллионлари сирини тушуниб олинг. Ишонаверинг, уни узоқ қидирмайсиз. Генри Форд муваффақият қоидаларини тушунгани ва идрок қилолгани учун муваффақиятга эришди. Бу қоидалардан бири — нимага эришишни хоҳлаётганингни аниқ билишдир. Форд воқеасини эслаб қолинг ва унинг ажойиб ютуқлари сирини тасвирловчи сатрларни белгилаб қўйинг.

Агар шундай қилолсангиз... Генри Форд фойдаланиб, бойиб кетган қоидаларни ажратиб олишни уддаласангиз,

нега у эришган ютукларга интилмайсиз? Балки айнан сизга ташланган даъватга жавоб қайтарарсиз...

## **Ҳақиқатни тушунган шоир**

Хенли “Ўз тақдиримга бош бўламан. Мен қалбимнинг капитаниман” деган башоратомуз мисралари орқали бизнинг фикрларимизни назорат қилишга қодир бўлганимиз туфайли ҳам ўз тақдиримизни бошқаришимиз ва қалбимизнинг капитани эканлигимизни айтмоқчи бўлгандир. Афтидан, у онгда устувор бўлган фикрлар уни магнитлашини билган бўлса керак. Бу “магнитлар” биз тушуниб ета олмайдиган йўллар билан кучларни, одамларни биз томонга тортиб, уларни устун турувчи фикрлар билан уйғун ҳолатга келтиришади.

Эҳтимол у бизнинг сон-саноксиз бойликка эга бўлишимиздан аввалроқ онгни бойлик истаги билан магнитлаш кераклигини, то пул топиш истаги уни топишга оид муайян режалар тузишга етаклаб келмагунича пул даражаси билан фикрлай бошлаш лозимлигини тушунтирмоқчи бўлгандир...

## **Тақдирини кўрган йигит**

Нихоят биз муваффақият қоидаларининг биринчисини кўриб чиқишга тайёرمىз деб ўйлайман. Иккиланишни йиғиштириб қўйинг ва бу қоидаларнинг бари битта одам учун ўйлаб топилмаганини эсланг. Бу қоидалар кўпчиликда иш берган, сиз уларни ўз фойдангиз учун ишлатишингиз мумкин. Бу сизга унчалик қийин бўлмайди деб ўйлайман.

Кўп йиллар муқаддам мен Ғарбий Виржиния штатининг Салем шаҳридаги Салем коллежи битирувчиларига атаб нутқ сўзладим. Кейинги бобда тасвирланадиган қоидани ўша нутқимда лўнда ҳолда баён қилдим. Билишимча, битирувчилардан бири уни фақат идрок этибгина қолмай, балки

Ўз дунёқарашининг бир қисмига айлантириб олган. Оқибатда ўша йигитча конгресс аъзоси ва президент Франклин Д. Рузвельт маъмуриятидаги обрўли ходимга айланди.

Ўша йигит кейинчалик шу қондани аниқ ифодалайдиган мактуб жўнатдики, уни кейинги бобга сўзбоши сифатида эълон этишга жазм қилдим.

“Муҳтарам Наполеон! Менинг Конгрессдаги хизматим Америкадаги эркаклар ва аёллар тўқнаш келадиган муаммоларга ичкаридан қарашга имкон берди, шу сабабли минглаб муносиб одамларга асқотиши мумкин бўлган маслаҳатни бериш учун сизга мактуб ёздим. 1922 йили, Салем коллежини битираётган вақтимда, бизга — битирувчи талабаларга мурожаат қилиб, нутқ сўзлагандингиз. Сиз менинг онгимга сингдирган ғоянинг шарофати билан бугун ўз штатимнинг халқига хизмат қилишдек имкониятга эгаман ва шубҳасизки, келгусидаги ютуқларим ҳам у билан боғлиқ бўлади. Ўша нутқингизни худди кечагидек эслайман. Сиз деярли мактабда ўқимаган, пули ва обрўли дўстлари бўлмаган Генри Форд ўта баланд мартабага эришганини таъсирли қилиб сўзлаб бергандингиз. Ўшанда, ҳали нутқингиз тугамай туриб, мен қанақанги қийинчиликларга дуч келсам ҳам, барибир ўз йўлимни топишга қарор қилгандим. Бу йил ва кейинги йилларда миллионлаб ёшлар ўқишни тугатишади. Уларнинг ҳар бирига худди ўз вақтида мен сиздан олганим каби руҳлантирувчи сўзлар керак. Улар ҳаётда қаёққа бурилишни, нима қилишини, ишни нимадан бошлашини билишни хоҳлашади. Буни уларга айта оласиз, илло сиз кўплаб одамларнинг муаммосини ҳал қилишга кўмаклашгансиз. Бугун Америкада ўз ғояларини пулга айлантиришнинг йўлини билишни хоҳлайдиган минглаб одамлар бор. Минглаб одамлар зиёнларининг ўрнини қоплаб, яна бошидан бошлашга мажбур бўлишади. Фақат сизгина уларга ёрдам бера оласиз. Агар китобингиз нашрдан чиқса, дастхатингиз қўйилган биринчи нусхасини

олишни хоҳлардим. Энг яхши тилаклар билан доим сизни эъзозловчи Женнингс Рэндольф”.

1957 йили, ўша нутқимдан сўнг ўттиз беш йил ўтгач, яна Салем коллежига ташриф буюриб, битирувчиларга бакалавр даражасини топшириш маросимида иштирок этишдан бошим кўкка етди. Ўшанда менга адабиёт доктори фахрий даражаси топширилди.

Женнингс Рэндольфнинг тақдирини эса 1922 йилдан бери кузатиб келаман. У етакчи авиакомпаниялардан бирининг бошқарувчиси, маҳоратли воиз ва Фарбий Виржиния штатининг сенатори даражасигача кўтарилди.

## Қисқа фикрлар

Бугун қандай кийинганингиз ва қанча пулингиз борлиги муҳим эмас. Илло, Эдвин Барнс каби муваффақиятга интилган одамгина унга эришади. Муваффақият томон қанчалик узоқ юрсангиз, у шунчалик яқинлашади. Кўпчилик ғалабага бир қадам қолганида, ишни ташлаб кетади. Ёдда тутинг: сиз ташлаб кетган ишни бошқалар охирига етказди.

Қатъиятлилиқ — ҳар қандай, катта ёки кичик ютуқни синовчи ҳаракатдир. Кучли эркак қатъиятли қизалоқ томонидан мағлуб бўлганди. Ўзингизнинг вазифангиз ҳақидаги тасаввурларни ўзгартиринг ва шунда бугунги кунда амалга ошириб бўлмайдигандек кўринадиган нарсага эришасиз.

Ишончингиз ва қатъиятингизни худди Генри Форд каби бошқаларга сингдиринг, шунда иложи йўқ иш бажарилишига эришасиз. *Инсон ўзи хоҳлаган ва тасаввур қиладиган ҳамма нарсага эриша олади.*

## **2. Бойликка элтувчи биринчи қадам: ХОҲИШ**

Хохиш ҳаракатга айланганида орзулар ижобат бўлади. Ҳаётдан кўп нарсани сўранг — шунда ҳаёт сизга кўп нарса беради. Эллик йилдан ошиқроқ вақт муқаддам Эдвин Барнс Нью-Жерси штатидаги Ист-Орэнж бекатида юк поездидан тушганида, кўринишидан дайдиға ўхшаган бўлиши эҳтимол, аммо унинг фикрлари кироларникидек эди.

У бекатдан то Томас А. Эдисоннинг идорасига етгунича ўйлади. Фикран Эдисоннинг қаршисида турганини кўрди. Эдисондан ўзининг енгиб бўлмас кучли истакка айланган ғояси — буюк ихтирочининг бизнес ҳамкори бўлиш-бўлмаслигини сўраётганини эшитди.

Умид эмас! Интилиш эмас! Бошқа ҳамма нарсани енгиб кетадиган жудаям кучли истак! Ҳамма гап ана шунда!

Орадан бир неча йил ўтгач, Эдвин С. Барнс яна Эдисон билан биринчи учрашуви бўлиб ўтган ўша идорада, буюк ихтирочининг қаршисида турарди. Аммо бу сафар у Эдисоннинг бизнес ҳамкори сифатида ташриф буюрганди.

Барнс маълум бир мақсадни танлагани ва бор куч-ғайратини, иродасини унга эришиш учун сарфлагани боис муваффақиятга эриша олди.

### **Ортга тисарилманг**

Икки учрашувнинг орасида беш йил ўтди. Одамлар наздида Барнс Эдисоннинг иш ғилдирагидаги навбатчи кегай эди. Ҳамма учун шундай эди, аммо унинг ўзи учун эмас. Барнс иш бошлаганининг дастлабки дақиқаларидан бошлаб ўзини Эдисоннинг бизнес ҳамкори деб ҳисоблар-

ди. Барнс унинг бизнес ҳамкорига айлана олди ҳам, чунки буни дунёда ҳамма нарсадан кўра кўпроқ хоҳларди. У мақсадига эришишнинг режасини тузди. Кейин олдинги ҳаётига боғлаб турувчи барча ришталарни узди. Ва, ягона истагини шунақанги парваришладики, у бора-бора бутун умрига татигулик йўқолмас ғоя ва, ниҳоят, ҳаётининг ўзига айланди.

У Ист-Орэнжга келганида, ўзига-ўзи “Эдисонни менга биронта иш беришга қўндиришга уришиб кўраман” дегани йўқ. У “Эдисон билан ҳамкорлик қилиш учун келганимни унга кўрсатиб қўяман” деди. У “Эдисон билан бирга ишлаб, ҳеч нарсага эришолмаслигимни ва бошқа имкониятларни қидиришим кераклигини тушуняпман” дегани йўқ. У “Бу дунёда фақат биттагина нарсани — Эдисон билан бирга ишлашни хоҳлайман. Нимаики қилиб бўлса ҳам ўз мақсадимга эришаман” деди.

У ортга қайтиш учун йўл қолдирмади. Ё ғалабага эришиши ёки ҳалок бўлиши керак эди. Барнс муваффақиятга эришгани ҳақидаги ҳикоя мана шундан иборат.

## **У кемани ёқиб юборди**

Кўп йиллар муқаддам бир саркарда танлов қилишига тўғри келиб қолади. У охир-оқибатда ўзини ғалабага етаклаб боровчи қарор қабул қилиши лозим эди. Саркардага душман бўлган қўшин эса униқидан анчагина кучлироқ бўлган. Шунда у аскарларини кемага ўтказиб, душманнинг ерига олиб кетади. Етиб боргач, кемаларни ёқиб юборишни буюради. Жанг олдидан саркарда қўшинига мурожаат қилиб, “Кемаларимизнинг тутунини кўряпсизми? Бу тутунлар ғалабага эришмаган тақдиримизда шу қирғоқларни тириклайин тарк этолмаслигимизни билдиради. Бизнинг битта танловимиз бор: зафар қозониш ёки ҳалок бўлиш” дейди.

Ва, улар ғалабага эришишади!

Ғалабага эришишни истаган одам ортга қайтиш йўллари-ни ёпиб, кўприкларни ёқиб юбориши лозим. Фақат шунда-гина муваффақият учун жудаям муҳим ўрин тутадиган ғо-либ бўлиш истагини сақлаб қолиш мумкин.

... Буюк Чикаго ёнгинидан кейинги тонгда бир гуруҳ савдогарлар Стейт-стритдаги ҳалиям тутаётган собиқ бой-ликлар қолдиқлари орасида туришарди. Улар олов вайрон қилганларни тиклаш керакми ёки Чикагодан бошқа жойга кетиб, бахт излаш маъқулроқмикан деб маслаҳатлашишарди. Ҳамма кетишга қарор қилади. Фақат бир одам қолади.

Чикагода қолишга қарор қилган савдогар Маршалл Филд “Жаноблар, айнан шу ерда мен дунёдаги энг буюк дўконни кураман ва у неча марта ёнишининг аҳамияти йўқ” дейди.

Бу воқеа юз йилча муқаддам содир бўлганди. Дўкон ку-рилди. Гўё ғалаба иштиёқида ёнган қалбга қўйилган ҳайкал-дек дўкон ҳамон савлат тўкиб турибди.

Тўғри, Маршалл Филднинг кетиши осонроқ эди. Аммо шуниси билан ҳам у бошқалардан ажралиб турарди — му-ваффақиятга эришувчи инсон айнан шу жиҳати билан мағлу-биятга юз тутувчилардан фаркланади.

Инсон пулнинг қийматини тушуна бошлаган кундан бо-шлаб уларнинг тугамаслигини истаб қолади. Аммо хоҳлаш бошқа нарса. Фақат бойиш истаги бутун вужудни қамраб ол-гандагина, бойликка эришишнинг муайян йўллари ва воси-таларн режалаштирилгандагина, режалар қатъият билан ва мағлубиятларни тан олмасдан амалга оширилгандагина, ажойиб кунлардан бирида сизни бой қилади.

### **Фикрни пулга айлантиришнинг олти босқичи**

*6 yoida*

Пулингиз кўп бўлишини хоҳлайсизми? Қуйидаги олти та-маслаҳат бу истагингизни бошқаришга ёрдамлашади.

1. Ўзингиз истаган пуллар миқдорини аниқланг. “Кўп пулим бўлишини хоҳлайман” дейиш етарли эмас. Пухта бўлинг (қуйидаги тегишли бобда рақам нима учун шунақанги муҳимлигини билиб оласиз).

2. Ўзингиз истаётган бойликка қандай ҳақ тўламоқчи эканлигингизни ичингизда айтинг (ҳеч нарса текин бўлмайди, тўғрими?).

3. Шу пулларга эга бўладиган муддатингизни белгилаб қўйинг.

4. Хоҳишларингиз бажариладиган муайян режани тузинг ва уни амалга оширишга тайёр ёки тайёр эмаслигингиздан қатъи назар, зудлик билан ҳаракат бошланг.

5. Ҳамма нарсани: пул миқдори, унга эга бўлишни хоҳлаётган вақтингиз, унинг эвазига нима беришингиз, пулни топиш режасини ёзиб қўйинг.

6. Ҳар куни — уйқуга кетиш олдидан ва эрталаб ёзганларингизни овоз чиқариб ўқинг. Ўқиётиб, пуллар аллақачон сизники эканлигини тасаввур қилинг.

Юқоридаги маслаҳатларимизга, айниқса, олтинчисига амал қилиш жудаям муҳим. Пуллар аллақачон чўнтагингизда эканлигини тасаввур қилиш қийинлигидан нолиманг. Пулга эга бўлиш истаги сизнинг яхши ёрдамчингиз бўлиши мумкин. Сизнинг мақсадингиз — пулни хоҳлаш, хоҳишингиз эса шунчалар қатъий бўлсинки, токи ишонтириш кучи билан хоҳиш ҳаётга эврилсин.

## **Юз миллионга арзигулик қоидалар**

Ақлини машқ қилдиришга ўрганган одамлар учун бу маслаҳатлар фойдасиз бўлиши мумкин. Эҳтимол, бундай кимсаларга айнан шу маслаҳатлар заъмирида муаллиф Эндрю Карнегидан олган маълумотлар яширинганини билиш қизиқроқ бўлар. Илло, Карнеги металлургия заводининг иш-

чиси сифатида меҳнат фаолиятини бошлаган ва юқоридаги қоидалар асосида юз миллион долларга тенг бойлик орттира олган инсондир.

Айтиш жоизки, қария Томас А. Эдисон ҳам улар ёрдамида нафақат пул топиш, балки исталган мақсадига етиш имконияти яширинганини пайқаган бўлса, эҳтимол.

Қоидалар “машаққатли меҳнат”га эмас, балки ўз манфаатларидан кечишга чақиради. Сиздан кулгили ёки содда бўлиш талаб этилмайди. Уларни амалга ошириш учун юқори маълумотли бўлиш ҳам шарт эмас. Онгингизни ишлашга, пул йиғишни тасодиф ёки омадга йўйиш мумкин эмаслигини тушунишга мажбурлаш лозим. Ёдда тутинг: бемисл бойлик тўплай олган одамлар ўзлари сари пуллар оқиб келишидан аввал узоқ вақт умидвор бўлишган, хоҳлашган, орзу қилишган, режалар тузишган.

Яна бир гап: бойлигинингизга худди ўзингизга ишонгандек ишонмасангиз ва пулга бўлган иштиёқингизни “қайнаш даражасига етказмасангиз”, ҳеч қачон бой бўлолмайсиз.

## **Кечаги буюк орзу — эртанги буюк бойлик**

Биз, бойлик пойгаси иштирокчилари, доимо ўзгариб турувчи оламда яшаймиз.

Бу олам янги ғояларни, янгича ёндошувларни, етакчиларни, ихтироларни, ўқитиш тизими ва маркетингни, янги китобларни, телевидение ва кино учун янги сценарийларни талаб қилади. Ва, ушбу энг янги ва энг яхши буюмлар беллашувида муайян мақсади бўлган ва муваффақиятга эришишни жон-жаҳди билан истаган одам голиб бўлади.

Биз, бойликка эришишни истовчилар, ёдда тутишимиз лозим: доимо сезилмас нарсалар, ҳали намоён бўлмаган имкониятларнинг кўринмас кучларидан фойдаланишни ва уларни ишлатишни биладиган, бу кучлари (ёки фикр им-

пульслари)ни осмонўпар биноларга, шаҳарларга, фабрикаларга, аэропланларга, автомобилларга ва турли-туман қулайликларга айлантириб, ҳаётни янада қулайроқ қиладиган инсонлар дунёнинг етакчилари бўлишади.

Сизнинг орзуингизга ҳеч нарса таъсир қилмаслиги лозим. Америка тараққиёти ўзининг қобилиятларни ривожлантирувчи ва юзага чиқарувчи яшовчанлиги учун қарздор бўлган ўтмишнинг буюк кашшофларига руҳан яқинлашишингиз лозим.

Агар сиз истаётган нарса яхши бўлса ва, энг муҳими, ўзингиз бунга ишонсангиз, шубҳаланмай ишга киришинг! Мабодо муваффақиятсизликка учрасангиз, “улар” нима дейишларининг аҳамияти йўқ. Илло “улар” ҳар бир омадсизлик заъмирида бундан-да анча буюкроқ муваффақият уруғи яширинганини билишмайди.

Томас Эдисон электр чироғи ҳақида орзу қиларди. У дарҳол тажрибаларга киришади ва ўн минг марталаб омадсизликка учраса-да, то орзуси ҳақиқий қиёфага эга бўлмагунича ўз айтганидан қолмади. Амалиётчи ҳаёлпарастлар бошлаган ишини ташлаб кетишмайди!

Уэлан тамаки дўконлари тармоғини орзу қиларди, аини пайтда Американинг ҳар бир бурчида унинг компанияси дўкоиларини учратасиз.

Ака-ука Райтлар учувчи мослама ҳақида орзу қилишарди. Бугун ҳар бир киши уларнинг орзуси қанчалик ақл бовар қиладиган эканлигини билади.

Маркони кўринмас кучлар ёрдамида ҳаво орқали сигналларни узатишни орзу қиларди. Унинг орзулари беҳуда кетмаганлигини бугунги кундаги радио ва телевидение кўрсатиб турибди. Энг қизиги шундаки, Маркони хабарларни ҳеч қандай симлар ёки бошқа мосламалар ёрдамсиз, ҳаводан узатиш қонунини кашф қилганини айтганида, “дўстлари” унга руҳий касалликлар шифохонасига боришни маслаҳат

беришганди. Аммо бугунги кунда хаёлпарастларга нисбатан бошқача муомалада бўлишади. Тўғрими?

## **Истакдан орзу туғилади**

Демак, хаёлпараст учун истак — бошланғич нуқта. Орзулар бефарқлик, дангасалик ёки ишонч етишмаслигидан туғилмайди. Эсингизда бўлсин, маррага биринчи бўлиб етиб келганларнинг бари фальстартдан бошлашган. Уларнинг ҳаётидаги бурилиш даври одатда инкироздан бошланиб, ундан бошқа кимсага айланиб чиқишган.

Жон Баньян инглиз тилидаги энг яхши асар ҳисобланувчи “Пилигримнинг саёхатлари” номли китобини қамоқхонада ўтирганида тақводорликка берилганидан сўнг ёзган.

О’Генри ўзининг адиблик иқтидорини ҳаётининг энг зулматли кунларида — Огайо штатидаги Коламбэс шаҳри қамоқхонасида ўтирганида пайқаб қолган. Унинг “иккинчи мен”и вазият тақозоси туфайли дунёга келган. Турган ғапки, у бахтсиз жиноятчи ва қувғинди бўлгандан кўра ёзувчиликни афзал кўрган.

Чарльз Диккенс меҳнат фаолиятини этикмойи солинган идишларга ёрлик ёпиштиришдан бошлаган. Биринчи муҳаббатининг фожиаси унинг қалбидаги шунақанги чуқурликларни очганки, оқибатда у буюк адиблардан бирига айланган.

Бу фожа дунёга “Дэвид Копперфильд” ва бошқа бир қатор асарларни тортиқ қилган, уларни ўқиганлар анча бойроқ ва яхшироқ бўлиб қолишган.

Элен Кеплер туғилганидан сўнг кўп ўтмай кўр, қар ва соқов бўлиб қолган. Улкан бахтсизликка қарамай, у ўз исмини абадулабад цивилизация тарихига ёзиб кетди. У бутун ҳаёти билан ҳеч ким то ўзини енгилган деб тан олмагунича мағлуб бўлмаслигини исботлади.

Роберт Бернс саводсиз қишлоқ йигити бўлган. Қашшоқликдан эзилган бу йигит пиёниста бўлишга маҳкум эди. Аммо қалбида тирик фикрларга қушқўнмаслар ўсаётган жойни атиргулзорга айлантира оладиган шоирона шакл берувчи одам яшагани туфайли ҳам дунё анчагина яхшиланди.

Бетховен кар, Мильтон кўр эди, аммо нафақат орзу қилишни, балки ўз орзуларини ўзгартиришни, ташкиллаштиришни билганлари туфайли ҳам уларнинг исмлари Коинот турғунича абадий яшайди.

Хоҳиш ва истаган нарсасини олишга тайёрлик орасида фарқ бор. Агар бунга ишонмасангиз, унда тайёр эмассиз. Ва, ниҳоят, ёдда тутинг: тепага интилиш, тўкин-сочинлик ва фаровонликни хоҳлаш учун қашшоқлик ва камбағалликка қўнишдан кўра кўп куч талаб этилмайди.

### **Иложсиз нарсанинг иложи бор**

Кейинги воқеа ушбу бобнинг энг юқори нуқтасидир. Энг гайриоддий инсонлардан бирини сизга таништирмақчиман. Илк бор уни тузилганидан сўнг бир неча дақиқа ўтганида кўрганман. У эшитмасди ва шифокорларнинг таъбирича, карлик ва соқовликка маҳкум эди.

Мен шифокорнинг фикрига қўшилмадим, илло бунга ҳаққим бор, чунки ўша боланинг отаси эдим. Менинг ҳам ўз фикрим бўлса-да, аммо уни унсиз, юрагимдаги сукунат ичида айтдим.

Ўз-ўзимга ўғлим эшитиши ва гапиришини таъкидладим. Қандай қилиб? Мен бунинг бирон усули борлигини ва уни албатта топишимни билардим. Умрбоқий Эмерсоннинг “Дунё шундай тузилганки, фақат эътиқоддан ўрганади. Ўз тақдирига итоат қилиб яшаш ва талафотларга тўлиқ йиллар аро Тангри у билан гаплашишини кутиш лозим” деган сўзларини эсладим.

Тангрининг гапи? Хоҳиш! Ахир мен ўғлим кар-соқов бўлмаслигини дунёда ҳамма нарсадан кўра кўпроқ хоҳлардим. Бу хоҳишим ҳеч қачон йўқолмаган.

Аммо мен нимаям қила олардим? Ўғлимга ҳам қулоқлар ёрдамисиз товушларни мияга етказиб берувчи воситани топишдек истакни сингдиришим лозим эди.

Шунда бола мулоқотда бўла оладиган даражада улғайгач, унинг онгини эшитишга бўлган хоҳиш билан шунақанги тўлдираманки, табиатнинг ўзи пешвоз чиқишга мажбур бўлади деган қарорга келдим. Ўз ўйларим ва қароримни ҳеч кимга айтмадим. Аммо ҳар куни “Ўғлим кар-соқов бўлмаслиги шарт!” деб ўз-ўзимга такрорлардим.

Ўғлим улғайиб, атрофига эътибор бера бошлаганида, унинг эшитиш қобилияти оз-моз бўлса ҳам борлигини пайқадик. Гарчи барча болалар тилга кирадиган вақти етган бўлса-да, ўғлим бунга уринмасди, аммо хатти-ҳаракатларига қараб, бола баъзи товушларни фарқлаётганини тушунардик. Биз айнан шуни аниқламоқчи бўлдик. Мен бола оз-моз бўлса-да эшитаётган бўлса, эшитиш қобилиятини ривожлантириш мумкинлигини билардим. Кейин менга умид берган иш содир бўлди. У кутилмаган томондан келди.

### *Эврика!*

Биз фонограф сотиб олдик. Ўғлим илк бор мусиқани эшитганида, жўшиб кетди ва тезгина усқунани ишлатишни ўрганиб олди. Бир куни у тишлари билан фонограф қувири чеккасиини тишлаганча икки соат давомида пластинкани айлантирди. То суякларнинг товуш ўтказувчанлигидан хабар топмагунимизча, бу ғалати одатнинг аҳамиятини тушунмадик.

Шундан сўнг тез орада лабларимни ўғлимнинг боши тагидаги суякка теккизиб гапирганимда, у гапларимни аниқ эшитишини пайқадим. У овозларни фарқлаётганига ишонч ҳосил қилгач, дарҳол эшитиш ва гапириш хоҳишини уйғо-

тишга киришдим. Ўғлимга эртақлар ёкишини кўрганимда эса унда ўзига бўлган ишончини оширадиган, тасаввурини ривожлантирадиган, эшитиш ва ҳаммага ўхшаган бўлиш истегини уйғотадиган ҳикоялар тўқий бошладим.

Ҳикояларимдан бирини тез-тез, ҳар сафар янгича тасвирлар ва воқеаларни қўшган ҳолда сўзлаб берардим. Ҳикоямнинг мазмуни эса боланинг нуқсони камчилик эмас, балки улкан бойликка эгалик эканлигини кўрсатишга қаратилганди. Ҳар қандай бахтсизликда ўзига тенг қийматдаги омад уруғи пинҳон бўлиши ҳақидаги фалсафамга қарамай, мен (буни очиқ тан олишим жоиз) ўғлимнинг нуқсониди қандай бойлик яширинганини тасаввур ҳам қилолмасдим.

### **Бўронни нима тўхтатади?**

Ҳозир, ўша воқеаларни қайта таҳлил қилаётганимда, ўғлим эришган бекиёс натижалар менга бўлган ишончи билан боғлиқ эканлигини айта оламан. У мен айтган гапларнинг ҳеч бирини инкор этмасди. Мен ўғлимга ўзининг акасига нисбатан кўп тарафлама устунликларга эга эканлигини тушунтирардим. Масалан, мактабдаги ўқитувчилар унинг эшитмаслигини билгач, алоҳида эътибор беришади ва яхши муомалада бўлишади. Ўғлим айнан мен айтганимдек бўлаётганини кўрарди. Ёки мен унга бироз улғайиб, газета сота бошлаганида (акаси бу вақтда шу иш билан шуғулланарди), унинг акасига нисбатан улкан афзалликлари бўлишини, одамлар унинг нуқсонли бўлса-да, хушчақчақ, ишбилармон бола эканлигини кўриб, кўпроқ чойчақа беришларини айтардим.

Ўғлим етти ёшларга кирганида эса бизнинг “тахминлаш” усулимиз мева бера бошлаганининг дастлабки белгилари пайдо бўлди. Ўғлим бир неча ой давомида газета сотишига рухсат беришимизни сўради, аммо онаси бунга розилик

бермади. Охир-оқибатда боланинг ўзи ҳаммасини ҳал қилди.

Бир куни уни уйда хизматкор билан бирга қолдирганимизда, ўғлим ошхона деразасидан кўчага чиқиб кетибди-да, кўшни косибдан олти цент қарз сўрабди, бу сармоясига газеталиб, сотибди. То кечгача шу пулни қайта-қайта айлантириб, кечкурун “банкир” билан ҳисоб-китоб қилганидан сўнг, соф фойдаси қирқ икки пенсни ташкил этибди.

Кечкурун биз уйга қайтганимизда, ўғлим қаттиқ ухлаб ётганини, муштумчасини маҳкам қисиб олганини кўрдик. Онаси ўғлининг муштумини очиб, тангаларни олди ва йиғлаб юборди. Наҳотки! Она-да, ўғлининг биринчи ғалабасини кўриб, кўнгли юмшаб кетди. Аммо мен ич-ичимда тантана қилардим, чунки қатъият билан боланинг онгига ўзига бўлган ишончини киритишга уринишим самара берганди.

Она мана шу биринчи “ишчанлик ташаббуси” данок пул топиш учун кўчага чиққан ва ҳаётини хавф остига қўйган болани кўрди. Мен эса жасур, нафсонияти кучли ва ўзининг ташаббусига кўра тадбиркорлик билан шуғулланиб, ғолиб бўлгани туфайли ўзига ишончи икки баробар ошган жажжи бизнесменни кўрдим. Бу ўзгариш мени қувонтирди, чунки у ўғлимга бир умр ҳамроҳлик қиладиган ҳаётий куч ҳақида дарак бераётганди.

## **Эшитишнинг йўқолиши**

Ўқитувчилар ёнгинасига келиб, бақиримаса, умуман эшитмайдиган жажжигина қар болақай мактабни ва коллежни тугатди. Аммо у қар-соқовлар мактабига ўқишга бормасди. Биз ўғлимнинг имо-ишоралар тилини ўрганишига руҳсат бермадик. Биз ўғлимиз ҳамма қатори ҳаёт кечиришини, соғлом болалар билан ўйнашини шунақанги хоҳлардикки, мактаблардаги расмиятчилар билан бахслашиб, асабларимиз тоза бузилса-да, барибир қароримиздан қайтмасдик.

Ўғлим коллежда ўқиётган вақтида электр эшитиш мосламаларидан бирини синаб кўрди, аммо фойдаси бўлмади. Кейинги ҳафтада тасодифан унинг қўлига бошқа эшитиш мосламаси тушиб қолди, аммо яна ҳафсаласи пир бўлишидан чўчиб, уни тақишга шошилмади. Ва, ниҳоят, ўғлим юрак ютиб, мосламани бошига қўндириб, ишга туширганида мўъжиза юз берди! Худди сеҳргар таёқчаси билан ишора қилгандек, бир умрлик орзуси рўёбга чикди — у эшитди! Ўғлим худди соглом одам сингари аниқ-тиник эшитарди.

Ўғлим товушлар оламига кирганидан қувончга тўлиб, онасига қўнғироқ қилиш учун телефон ёнига югурди ва унинг сўзларини аниқ эшитди. У умрида биринчи марта аудиториядаги профессорларнинг овозини аниқ эшитди. Умрида биринчи марта одамларни қаттиқ гапиришга мажбурламай, эркин суҳбатлашишга муваффақ бўлди. Унинг дунёси ўзгарди.

Истак дивидендлар тўлай бошлади, аммо ғалаба ҳали тўлиқ эмасди. Бола ўзининг аниқ, муайян йўлини топиши ва ўз нуқсонини тенг қийматли бойликка алмаштириши лозим эди.

Оҳ, ёқимли товушлар!

Гарчи содир бўлаётган воқеа қанчалар муҳимлигини тушуниб етмаса-да, янги товушлар олами билан танишганидан юраги қувончга тўлган ўғлим эшитиш мосламаси тайёрловчиларга мактуб ёзиб, ўзининг тажрибаси ҳақида сўзлаб берди. Унинг мактубидаги нимадир компаниянинг эътиборини тортди ва уни Нью-Йоркка таклиф қилишди. Ўғлим фабрикани кўздан кечириб, бош муҳандис билан гаплашди, шунда унинг онгидан чакнашми, илҳомми ёки ғоягами ўхшаган нимадир ялт этиб ўтди. Нима бўлганида ҳам, ана шу чакнаб ўтган фикр унинг нуқсонини фазилатга айлантирди-ю, ҳам пуллар, ҳам минглаб бахтсизларнинг қувончи каби дивидендлар бера бошлади

Ўғлимнинг хаёлига ўзининг ўзгарган олами ҳақида сўзлаб берса, бу эшитиш мосламасисиз яшаётган миллионлаб кар инсонларга ёрдам бериши ҳақида фикр келганди. У бир ой давомида узлуксиз тадқиқотлар ўтказиб, эшитиш мосламалари савдоси тизимини таҳлил қилди ва ўзининг дунёни янгича ҳис этаётгани ҳақида сўзлаб бериш учун бутун дунёдаги карлар билан боғловчи алоқа усули ҳақида бош қотира бошлади. Кейин у икки йиллик режа тузди. Режаси билан компанияни таништирганида эса ўйлаганларини амалга ошириши учун уни дарҳол расман ишга қабул қилишди.

Бу ишга киришаётганида, ўғлим ўзининг тақдири товушлар оламидан бебаҳра яшашга маҳкум бўлган минглаб карларнинг ҳаётига умид олиб киришини орзу қилганмиди?

Агар рафиқам билан бирга ўғлимизнинг онгини юқорида тасвирланганидек тайёрламаганимизда, Блэйер умрининг охиригача кар-соқов бўлиб ўтиши мумкинлигига шубҳам йўқ.

Эҳтимол, бутун иродамни жамлаб, жон-жаҳдим билан боламга худди бошқа одамлардек эшитиш, гапириш ва яшаш иштиёқини сингдиришга уринганимда, ўғлимнинг мияси ва ташки оламни ажратиб турувчи сукунат денгизи узра кўприк қуришга мажбурловчи қандайдир импульс мендан табиатга ажралиб чиққан бўлса керак.

Аслида эса фақат иштиёқнинг ўзигина уни табиий эквивалентга айлантирадиган ажабтовур йўллارни билади. Блэйер эшитишни хоҳлаганди ва у эшитмоқда. У шунақанги нуқсон билан тузилгандики, қатъияти камроқ бўлган инсон фақат кўчада қалам сотиб юришгагина ярарди.

Мен ўғлимга сингдирган нажотбахш ёлғон (унинг нуқсонни буюк фазилат эканлиги ҳақидаги гапим) ҳақиқатга айланди. Дарҳақиқат, иштиёқ билан қўшилган ишонч енгиб ўтолмайдиган ҳеч нарса йўқ дунёда.

Аммо барча инсонлар уларга эриша олади.

## Парда ортидаги найранглар...

Шуман-Хайнк хонимнинг газетадаги таржимаи ҳолидан олинган мўъжазгина парча бу ғаройиб аёл ва хонанданинг бемисл муваффақиятларга эришганини тушуниш имконини беради. Унда шундай дейилган: “Қўшиқчилик мавқеининг бошида Шуман-Хайнк хоним Вена қироллик операси директорининг олдига келиб, уни тинглаб кўришини сўрайди. Директор беўхшов, афтодаҳол кийинган қизга қарайди-да, бефарқлик билан “Хусн-жамолдан асар ҳам йўқ, беўхшов киёфа билан операда муваффақиятга эришишга умид қилясизми? Бўтам, бу фикрларни бошингиздан чиқариб ташланг. Яхшиси тикув машинаси сотиб олинг-да, чеварлик билан шуғулланинг. Сиз ҳеч қачон қўшиқчи бўла олмасиз” дейди.

Аммо “ҳеч қачон” дегани жуда узок муддат! Вена қироллик операси директори қўшиқ айтиш техникаси ҳақида кўп нарсани биларди. Аммо у хоҳиш ҳаракатлантирувчи кучга айланганида, нималарга қодир бўлишини билмасди. Акс ҳолда, даҳо қўшиқчига имконият бермай туриб, уни ёмонламаган бўларди.

... Бир неча йил аввал бизнес ҳамкорларимдан бирининг каттиқ тоби қочди. Саломатлиги борган сари ёмонлашиб, охири жарроҳ столига ётиб қолди. Шифокор унинг операциядан тирик чиқиши гумонлиги ҳақида мени огоҳлантирди. Аммо бемор бошқача фикрда эди. Уни жарроҳхонага олиб кетишаётганида, менга “Хавотирланманг, бир неча кундан кейин бу ердан чиқиб кетаман!” деб шивирлади. Бу гапни эшитган ҳамшира менга таассуф тўла кўзлари билан боқди. Аммо бемор тирик қолди! У тузалиб кетиши аниқ бўлгач, шифокор “Уни яшаш истаги кутқариб қолди. Агар ўлимини бўйнига олганида, у ҳеч қачон тузалмаган бўларди” деди.

Ишонч билан мустаҳкамланган хоҳишнинг ҳақиқий куч-

га эгалигига аминман, чунки бу куч одамларни ҳақирликдан бойлик ва ҳукмронликка олиб чиққанини кўрганман. Бу куч ҳақиқий қурбонларни қутқарганига шоҳид бўлганман. У юзлаб одамларни бахтсизликлар чангалидан юлиб олган медиумдек ишлаганига гувоҳман. Табиат менинг ўғлимни карликка маҳкум қилиб яратган бўлса-да, шу куч нуридийдамнинг ҳамма одамлар сингари тўлақонли ва бахтли ҳаёт кечиришига ёрдамлашган.

Табиат... Ғалати, қудратли ва ҳеч қачон эълон қилинмайдиган “онг кимёси” воситаларидан фойдаланадиган Табиат “иложи йўқ” сўзини тан олмайдиган ва “омадсизлик” нима-лигини билмайдиган иштиёқ импульсининг ортига яшири-нади.

## Қисқа мулоҳазалар

Истак ғалабага эришиш учун бор кучини тўлаганида, сизга ортга қайтиш йўли керак эмас. Чунки ғалабангиз аниқ бўлади.

Ушбу бобда таърифланган олтита қоида истакни пулга айлантиради. Эндрю Карнегида эса бу 100 миллион долларга тенг бўлган.

Истак омадсизликни ғалабага айлантиради. Айнан истак вайроналар ўрнида дунёдаги энг катта дўконлардан бирини бунёд этди. Кар бола эшитишни ўрганди. “Имкониятлари йўқ” аёл буюк опера кўшиқчисига айланди. Шифокорлар ўлимга ҳукм қилган бемор тирик қолди. Бу одамларга айнан ғайриоддий ва бизга тушунарсиз бўлган “онг кимёси” ёрдамлашди.

Ақлимиз қаршисида ўзимиз тан оладиганларимиздан бо-  
шқа тўсиқ йўқ.

### **3. Бойликка элтувчи иккинчи қадам: ИШОНЧ**

Бошқарилувчи ишонч ҳар қандай фикрни зўриқишдан тебранишга мажбур қилади. Ўзингиз ишончга эришиб, унинг қудратидан руҳланган ҳолда қўл етмас баландликларга кўтарилишингиз мумкин.

Ишонч — барча ақлий қобилиятларнинг катализатори. Агар у фикр билан бирлашса, юзага келган ақл титроғи зудлик билан ботиний онг томонидан тутиб олинади ва уни руҳий текисликка ўтказadi.

Барча ижобий ҳиссиётлар ичида энг кучлиси ишонч ва севги-муҳаббатдир. Улар бари бирлашиб, “ҳажмий” ҳис этиш самарасини яратади. Ана шу ерда Олий Ақлнинг олдига қўйилган саволга жавоб беришга ундовчи ботиний онг ишга тушади. Бу ерда сизнинг фикрларингиз тимсоли бўлган буюк сиймони илғаб олиш даркор.

#### **Изласангиз топасиз**

Шу тарика, биз истак моддийлашганида, ўз-ўзини ишонтириш, яъни ихлос қанчалар улкан аҳамиятга эгалигини, аниқроғи, ишонч, бу — фақатгина ақлнинг ҳолати эканлигини яхшироқ тушунишга имкон беради деган фикрга келамиз. Бу ҳолат ихлоснинг ботиний онгга кўп карра таъсир қилиши ёрдамида сунъий равишда юзага келтирилиши мумкин.

Мисол тариқасида сезилмайдиган хоҳиш импульсини унинг табиий эквиваленти — пулга айлантириш имкониятига эга бўлиш учун сизни ушбу китобни ўқишга ундаган мақсадни оламиз. Ушбу бобда тилга олинган ботиний онг ва ихлос ҳақидаги кўрсатмаларга риоя қилган ҳолда ўзингизни

ишонтиришингиз мумкин ва шунда орзу қилаётган нарсангизга эришасиз. Ҳали истакларни моддийлаштиришга оид режаларингиз амалга ошмай турибоқ, “муваффақиятга бўлган ишонч” аллақачон сизнинг ботиний онгингизга ўрнашган.

Ишонч — ақлнинг ҳолати, уни ўн учта қоидалар ёрдамида ривожлантириш мумкин. Ушбу қоидалардан фойдаланиш натижасида у онгли равишда такомиллашади.

Ишонч ҳиссини онгли такомиллаштиришнинг ягона маълум усули уни ботиний онга сингдиришдир.

Эҳтимол, жиноятчиликнинг табиатига мурожаат этилса, бу фикр тушунарлироқ бўлар... Машҳур жиноятчилар инсон илк бора жиноят билан тўқнаш келганида, ундан жирканишини яхши билишади. Агар бир муддатдан кейин у яна жиноят билан тўқнашса, унга ўрганиб қолади. Жиноят олами билан узоқ вақт алоқада бўлиш инсонга жиноятчиликни юқтиради. Шу тариқа айтиш жоизки, охир-оқибатда фикр импульси онга унинг табиий эквиваленти — пулга айланишни юқтиради.

Шу туфайли ҳам формула устида ўйлаб кўришни тавсия этаман: *ишончга шерик бўладиган ҳислар даражасида (ҳиссиётларда) намоён бўладиган барча фикрлар зудлик билан моддийлаша бошлайди.*

Ҳиссиётлар ёки фикрларнинг ҳиссий ибтидоси, бу — фикрларга ҳаётийлик, таъсирлилик ва куч бағишловчи омиллардир. Ишонч ва севги-муҳаббат фикр шижоати билан қўшилган ҳолда уларни шунақанги яшовчан қиладики, алоҳида-алоҳида ҳолда улар бунга қодир бўлишмайди.

Аммо нафақат ишонч билан қўшилган фикрлар, балки ҳам ижобий, ҳам салбий туйғулар билан аралашган фикрлар ботиний онга етиб бориши ва унга таъсир ўтказиши мумкин.

## Омадсизлик? Бўлмаган гап!

Бу ерда биз ботиний онг ҳам конструктив, ҳам деструктив тузилишдаги фикрларни бирдек муваффақият билан моддийлаштириши ҳақидаги тушунчага яқинлашиб қолдик. Миллионлаб одамлар тажрибада синаб кўрган ва “омадсизлик” ёки “муваффақиятсизлик” деб атовчи ғалати ноёб ҳолат шу билан изоҳланади. Улар ўзларини қашшоқлик ва бемаъни ҳаёт кечиришга маҳкум этилган деб ҳисоблашади. Назарларида уларни бунга қандайдир ғалати куч итараётгандек, унга қаршилиқ қилишолмаётгандек бўлиб туюлади. Бу одамлар ўз “омадсизлиги”нинг яратувчилари бўлиб, ўзининг кучига ишонмасликлари ботиний онгга ўрнашиб қолган ва шунинг учун ҳам моддийлашгандир.

Бу ерда яна сиз ботиний онгни эгаллаган ҳар қандай истакни моддийлаштиришга қодир эканлигингизни эслатиш мақсадга мувофиқдир. Бунда ажойиб эврилиш ҳақиқатан юз беришига ишониш ёки кутиш табиий ҳолат. Сизнинг ишончингиз ёки шунчаки амин бўлишингиз ихлос орқали топшириқ берилган онгингизнинг фаолиятини юзага келтирувчи омилдир.

Ботиний онгни ёрдамга чакирганингизда эҳтиёж сезган моддий буюмларга эга бўлсангиз, бунақанги “ўз-ўзини алдаш” билан шуғулланиш жудаям осон.

Ботиний онг оммабоп амалий воситаларнинг қайси бирига мурожаат қилмасин, исталганининг ёрдамида табиий эквивалентига эврила олади.

Юқорида айтилганларга таянган ҳолда, синов ва хатолар усули билан амалда ишончни ботиний онгга бериладиган кўрсатмаларга аралаштиришни ўрганасиз. Мукамаллик кейинроқ келади. У ўз-ўзидан эмас, фақатгина йўриқнома-ларни ўқиш орқали юзага келади. Булардан ташқари, ижобий туйғуларни рағбатлантиришингиз лозимки, улар сизнинг

онгингизда ва ботиний онгингизда устуворликка эришишлари ва салбий туйғуларни йўқотишлари лозим.

Ижобий туйғулар устувор бўлган онг ўзининг ишончига бошпана вазифасини ўтовчи томга эгадек бўлади. Бундай ҳолатда онг ботиний онгга шунақанги кўрсатмалар беради-ки, ботиний онг уларни идрок этиши ва бевосита қайта ишлаши мумкин.

### **“Ишонч бўлмаса, фикр ўликдир”**

Асрлар давомида коҳинлар инсонларни у ёки бу диний эътиқодларга ишонишга даъват қилганлар, аммо одамларга ишончни қандай топишни айта олишмаган. Ҳеч ким ҳеч қачон фикрни “Ишонч, бу — онгнинг ихлос билангина юзага келадиган ҳолатидир” тарзида ифодаламаган.

Ҳатто ишонч умуман йўқдек туюладиган жойда ҳам уни мукаммаллаштиришга ёрдам берадиган қоидалар ҳақидаги маълумотларни ҳар қандай ақли расо инсон тушунадиган тилда умумлаштирамиз.

Ўзингизга ишонинг. Ишонч — чексизлик. Ишонч — фикр шиддатига таъсирчанлик ва ҳаётий куч бағишлайдиган “абადийлик эликсири”. Ишонч, бу — бойлик тўплашга ёрдамлашувчи таянч нуктаси! Ишонч — илм-фан қоидаларига кўра кашф этишнинг иложи бўлмаган барча сирлар ва “мўъжизалар”нинг асоси. Ишонч — омадсизликка қарши ягона зиддизаҳар! Ишонч, бу — “кимёвий элемент”, у ибодат билан бирлашганида, Олий Ақл билан бевосита алоқа ўрнатади. Ишонч, бу — фикрнинг оддий ҳаракатини инсоннинг сўнгги, якуний онгида унинг руҳий эквивалентига, онг титроғига айлантиради. Ишонч, бу — Олий Ақлнинг самовий кучларидан фойдаланиш имконига эга бўлишга ёрдам берадиган ягона воситачидир.

## Хукмрон фикрлар

Буларнинг бари осон ва енгил исботланади. Исботлар ихлос қоидаларига олиб боргани туфайли, эътиборимизни шу масалага жамлаймиз. Ихлос нималигини ва ундан қандай фойдаланишни аниқлаймиз.

Ҳаммага маълумки, бирон-бир фикр кўп маротаба қайтарилса, у ростми ёки ёлғонлигидан қатъи назар, ўзингиз ҳам ишониб қоласиз. Чунки кўп маротаба қайтарилган ёлғон энг охирги ҳақиқатдек қабул қилинади. Бундан ташқари, унга энди ишониш мумкин. Ҳар бир одамнинг қандайлиги унинг онгини қанақанги ҳукмдор фикрлар забт этганига боғлиқ бўлади. Тўғри, биз ўзимизни забт этишларига йўл қўйганимиз туфайли ҳам улар шунақанги бўлиб қолишади. Инсон бажонудил ва иштиёқ билан берадиган, ҳар тарафлама раҳбатлантирадиган ва қандайдир туйғуларини қўшадиган фикрлар унинг барча хатти-ҳаракатларини бошқарадиган ва ҳар бир ишини назорат қиладиган қўзғотувчи кучни чақиради!

Фикрлар бирон бир ҳаяжонлантирувчи ҳиссиётга қўшилганида, ўхшаш фикрларни жалб этувчи ўзига хос “магнитлаш”га эга бўлади.

Шу тариқа “магнитланган” фикрни ҳосилдор тупроққа тушган уруғ билан қиёслаш мумкин: у ниш отади, униб чиқади ва худди ўзидек бўлиб кўп марталаб қайта яратиладики, оқибатда дастлаб миттигина бўлган дондан битта бошқодаги саноксиз донлар бунёд бўлади!

Кимнингдир онгида мавжуд бўлган ҳар қандай фикр ёки ғоя, режа ёки мақсад гўё қариндош фикрларни ўзига меҳмонга чақириб, улар ёрдамида ўз кучини оширади ва ҳаммалари биргалашиб, онгни шунақанги эгаллашадики, оқибатда вазиятнинг эгасига айланишади. Энди эса ғоя, режа ёки интилишнинг дастлабки уруғи онг негизига қандай тушишини

англаб етиш учун бу ҳақда тушунтириб ўтилган дастлабки бандга, таянч нуқтасига қайтамиз. Бу жудаям осон: у фикрларни қайтариш натижасида онгга тушади. Шунинг учун ҳам асосий, лўнда ва аниқ интилишингизнинг формуласини ўзингиз ҳисоблаб топсангиз, ёдлаб олсангиз ва то овозингиз ботиний онгга етиб бормагунича ҳар куни уни “ҳис этиб, тушуниб, дона-дона қилиб” қайтарсангиз, маъқулроқ бўлади.

Ўзингизнинг хатти-ҳаракатларингизни қайта кўриб чиқингиз, ҳаёт тарзингизни керакли тартибга келтиришингиз ва яхшилиқни билмайдиган давра ёки муҳитнинг зарарли таъсирини йўқотишингиз лозим. Ички захираларингиз ва нуқсонларингизни қайта рўйхатдан ўтказгач, энг нозик жойингиз — ўзингизга ишонч йўқлиги эканлигини биласиз. Бу тўсиқни ихлос қоидалари ёрдамида бартараф қилиш мумкин. Уларни амалга ошириш жудаям осон. Барча ижобий фикрларни, қалбингиздаги ижобий шижоатни аниқлайсиз. Шундан сўнг барини ёзиш, эслаб қолиш ва то улар ботиний онгнинг ҳаракатлантирувчи кучига айланмагунича тақрорлаш қолади, холос.

## **Ўз мавқеини белгилашнинг 5 қондаси**

1. Ҳаётимнинг мақсади менга тушунарли ва унга эришиш учун барча имкониятларим бор. Шу туфайли ўзимдан қатъиятли бўлишни талаб қиламан. Ўзимга уринишни тўхтатмасликни буюраман. Шу жойдан қимирламай ва кейинга қолдирмаган ҳолда, қўлимдан келган барча ишни қилишга ваъда бераман.

2. Онгимдаги ҳукмдор фикрлар ташқи хатти-ҳаракатларда доимо ўзини акс эттиришини тушунаман. Шунинг учун ҳар куни ўттиз дақиқани ўзим кўришни истаган шахсни тарбиялашга сарфлаб, унинг фикрий тимсолини тасаввуримда аниқ гавдалантиришга ҳаракат қиламан.

3. Ихлос қоидаларидан ўзим нонгимда етарлича қатъият билан парваришлаётган ҳар қандай истак охир-оқибатда уни амалга оширишнинг ҳақиқий воситалари билан ўралади. Шу сабабли ҳар куни ўн дақиқани ўз мавқеимни аниқлаш масаласига қаратаман.

4. Ҳаётдаги асосий мақсадимни аниқ шакллантиргандан кейин ўзимда унга эришиш учун ишонч пайдо қилмагунимча уринишни тўхтатмайман.

5. Ҳақиқат ва ҳаққониятга таянилмаганида, бойлик ҳам, жамиятдаги ўрин ҳам барқарор бўла олмаслигини яхши тушунаман. Шу туфайли барча иштирокчиларга бирдек фойда келтирмайдиган шартномаларни тузиб, виждонимга хилоф иш тутмайман. Бошқа одамлар билан бирлашиб, фойдаланишни хоҳлаган кучларни ёрдамга чақираман ва ўз мақсадимга эришаман.

Одамларга кўмаклашишга тайёрлигимни намойиш этган ҳолда ўларни менга ёрдам беришга кўндираман. Ўзимдаги нафрат, ҳасад, шубҳакорлик, қўполлик ва сурбетликни йўқотиб, инсонларга бўлган меҳр-оқибатимни такомиллаштираман, илло атрофдагиларга нисбатан ёмон муносабат ҳеч қачон муваффақият келтирмаслигини биламан. Одамларни менга ишонишга мажбур қиламан, чунки ўзим ўша одамларга ишонаман.

Ушбу формула остига имзо чекаман, уни ёдлаб оламан ва кунига бир марта қайтараман, ваҳоланки у менинг фикрларимга ва хатти-ҳаракатларимга таъсир этаётганига амин бўламан ва, ниҳоят, омадлилиқ ва ўзимга нисбатан ишончга эга бўламан.

Ушбу формула ҳали ҳеч ким тушунтириб беролмаган табиат қонунига таянади. Уни қандай аташмасин, бунинг аҳамияти йўқ. Шуниси муҳим аҳамиятга эгаки, конструктив равишда қўлланилса, у инсоният манфаатлари ва фаровонлиги йўлида хизмат қилади. Аммо ундан аксинча тарзда фойда

ланилса, илгари эришилганларнинг барини вайрон қилади. Ушбу даъводан ўта фойдали фикр келиб чиқади, яъни ҳар қандай фикр моддийлашиш қобилятига эгалиги сабабли қашшоқлик ва турли-туман бахтсизликлардан азият чекувчилар салбий ҳиссиётларни ўзига сингдириши оқибатида нохуш вазиятга тушиб қолган бўлишади.

### **Фалокатни ўзингиз чақирманг**

Ботиний онг яратувчи ва вайрон қилувчи фикрларни бир-биридан фарқлай олмайди. У биз узатган ҳар қандай маълумот билан ишлайверади. Ботиний онг қўркув билан боғлиқ фикрни ҳам дадил фикр каби осонгина моддийлаштиради.

Ихлос қонунининг таъсири худди электр қувватининг таъсирига ўхшайди, ундан керакли тарзда фойдаланилса, инсонга садоқат билан хизмат қилади, аммо эҳтиётсизлик билан муомалада бўлинса, ўлимга элтиши ҳам мумкин. Ихлос қонуни уни қанчалик тушунишингиз ва қўллашингизга мувофиқ ҳолда сизни фаровонлик ва тараққиёт томон етаклаши ёки изтироблар, бахтсизликлар ва ҳатто ўлим чоҳига улоқтириши мумкин.

Агар онгингизни ўзингиздаги Олий Ақлга мурожаат этиш ва унинг қувватидан фойдаланиш қобилятига нисбатан ишончсизлик, қўркув ва шубҳа билан тўлдирсангиз, ихлос қонуни ишонмаслик руҳини кучайтиради ва сиз ўша баттолга таъзим қиласиз, ботиний онгингиз эса унинг мавжудлигини деярли рostaкамга айлантиради.

Бир кемани ғарбга, бошқасини шарққа ҳайдайдиган шамол сингари, ихлос қонуни ҳам ўз фикрларингиз елканини қандай ёзишингизга мос ҳолда сизни осмонларга кўтариб чиқиши ёки ерга киритиб юбориши мумкин.

## Буюк севги тажрибаси

Феъл-атворимизнинг қаърида хатти-ҳаракат уруғи вақти-соати келишини кутиб, мудраб ётади. У уйғониб, униб чиққач, сизни ҳатто эришишни орзу ҳам қилмаган юксакликка олиб чиқади.

Скрипкачи торларни ажойиб куй қуйилиб чиқишига мажбурлаганидек, сиз ҳам ўзингизнинг онгингизда мудраётган қобилиятингизни уйғотишингиз ва сизни олдиндан белгиланган мақсад сари олиб боришига мажбур қилишингиз мумкин.

Авраам Линкольн қандай ишга қўл урмасин, доим муваффақиятсизликка учрайверарди. То қирқ ёшга киргунича бу ҳол давом этди. Буюк кечинма ҳаётига даҳл солмагунича у Ҳеч Қардан келган жаноб Ҳеч Ким эди. Бу кечинма унинг мудраб ётган доҳиёна қобилиятини ва юрагини уйғотиб, дунёга ҳақиқий буюк инсонни тақдим этди. Бу кечинма, ҳаётий тажрибага Энн Ратлиж келтирган ҳақиқий севги ва қайғу сабабчи бўлганди.

Севги инсонлар қалбидаги ишонч деб аталувчи ҳолатнинг яқин қариндоши эканлигини яхши биламиз. Бунинг сабаби шундаки, севги ҳам фикрларни руҳий текисликка ўтказди ва муҳаббат ҳисси инсоннинг тасаввуфий тажрибасига мурожаат қилади.

Ушбу китоб устида кўп йил ишлаб, юзлаб одамлар муваффақиятга қандай эришганларини аниқлаш асносида муаллиф бу инсонларнинг ҳар бирига аёлга бўлган муҳаббати таъсир қилган деган ҳулосага келди.

Агар ишончдаги улкан имкониятларнинг исботини хоҳласангиз, ҳақиқатан ҳам ишонувчиларнинг тажрибасига мурожаат қилинг. Бу рўйхатнинг бошида Исо алайҳиссалом туради. Чунки ким нима дейишидан ва қанча одамлар уни ўзича талқин қилишидан қатъи назар, насронийликнинг негизиди

ишонч ётади. Энди бизга Махатма Ганди берган ишонч кучини кўрайлик.

У дунёга ишончнинг кучи ва имкониятлари ҳақидаги ажойиб мисолни намоеън этди. Ганди ўз давридаги ҳар қандай одамдан-да кўпроқ потенциал қувватга эга эди, аммо унда жанг қилишнинг оддий воситалари — ҳарбий кемалар, аскарлар, ҳарбий техника бўлмаган. Гандининг пули ҳам, ҳатто тузукроқ кийими ҳам йўқ, аммо кучи бор эди. У қандай кучга эга бўлган?

Бу кучни у ўзининг ишонч қоидалари тушунчасидан яратган, ўз қобилиятларидан фойдаланган ҳолда бу ишонч-ни икки юз миллион одамнинг онгига сингдира олган. Ганди икки юз миллион кишининг онгига таъсир қилиб, уларни бирлашишга ва ягона ақлдек уюшган ҳолда ҳаракатланишга ундай олганининг ўзиёқ буюк қаҳрамонлик эди.

Ишончдан бошқа қандай куч ёрдамида буларга эришиш мумкин?

## **Берувчи хушбахтдир**

Фаол бизнесда эътиқод, дадиллик ва ишончсиз иш битмайди. Шу сабабли ҳам, ёқимли ишни фойдалисига бирлаштириб, саноатчилар ва бизнесменлар фойдаланувчи қоидаларни яхшироқ тушунишга ёрдам берадиган воқеаларни таҳлил қилиш асносида улардан бирини яхши тушуниб олдик. Яъни, олиш учун олдин бериш лозим.

Ушбу қоидага мисол сифатида танланган воқеа 1900 йилда, “Юнайтед Стейтс Стил” корпорацияси тузилган пайтда содир бўлган. У ҳақда ўқиркансиз, асосий маълумотларни, яъни ишнинг фойдаси учун қандай ғоялар қўлланилгани ва улар бемисл бойликлар келтирганини ёдда сақланг.

Корпорациянинг ташкил топиши улкан бойликлар қаршида хайратланишдан чарчамайдиганлар учун сабоқ

бергулик бўлган. Ҳалиям фикрловчи инсон эртами-кечми муваффақиятга эришишига гумон қилаётган бўлсангиз, бу воқеа шубҳаларингизга барҳам беради. Чунки ушбу китобдаги қоидаларнинг каттагина қисми ҳаётга тадбиқ этилганига гувоҳ бўласиз. Жон Лоуэм “Нью-Йорк Уорлд Телегрэм” нашрида босилган “Тушликдан кейинги миллиард долларга арзигулик ажойиб нутқ” номли мақоласида ғоя кучининг бе-назир тасвирини беради.

... 1900 йили 12 декабрь оқшомида саксонга яқин америкалик молиявий корчалонлар Бешинчи Авенюдаги Университет клубида Ғарбий Америкадан келган ёшгина йигит шарафига уюштирилган зиёфатга тўпланишди. Зиёфатда иштирок этаётганларнинг ҳеч бири АҚШ саноати тарихидаги энг аҳамиятга эга воқеалардан бирига гувоҳ бўлишини ҳаёлига келтирмаганди.

Чарльз М. Швабнинг Питтсбургга бўлган қисқа муддатли ташрифидан боши қўкка етган Ж. Эдвард Симмонс ва Чарльз Стюарт Смит эса ўттиз саккиз ёшли “пўлат бўйича мутахассис”ни банкирлар жамиятининг “шарқий гуруҳи”га қўшиб олиш мақсадида катта зиёфат уюштиришди. Аммо меҳмон зиёфатга келганларнинг бари тарқалиб кетишига сабабчи бўлишини улар ҳаёлига ҳам келтиришмаганди.

Тўғри, Нью-Йоркдаги ўзига бино қўйган нотавонлар шукуҳли маърузаларни ёқтирмасликлари, агар ўша Стиллмэнлар, Вандербильдлар ва бошқаларнинг жонига тегиш-ни хоҳламаса, жаноб Шваб йигирма, янаям яхшиси, ўн беш дақиқалик чиройли нутқ билан чегараланиши кераклиги ҳақида олдиндан огоҳлантиришганди.

Ҳатто “императорнинг яқин кишиси” ҳисобланувчи Жон Пьерпонт Морган ҳам қисқа муддатга зиёфатга мўралаб кетишга ваъда берганди.

Жамоатчилик ва матбуотчиларга келсак, улар воқеадан беҳабар қолишди ва эртаси куни бу ҳақда матбуотда ҳеч қан-

дай гап-сўз бўлмади. Шундай қилиб, мезбонлар ва уларнинг машхур меҳмонлари одатдагидек етти-саккизга таом тановулидан иборат бўладиган зиёфатда ўтиришганди.

Улар оҳиста суҳбатлашиб ўтиришарди, аммо нималар ҳақида гаплашганлари бизга номаълум. Банкир ва брокерларнинг кўпчилиги Мононгахила қирғоқларида донғи кетган жаноб Шваб билан илгари учрашмаган, уни яхши танишмасди ҳам. Аммо зиёфат ҳали тугамасиданоқ, ҳамма ҳаракатга келди ва миллиардлаб долларга тушувчи “Юнайтед Стейтс Стил” корпорациясига асос солинди.

Чарльз Швабнинг ўша зиёфатда сўзлаган нутқини ёзиб олиш ҳеч кимнинг ҳаёлига келмагани тарих учун катта зарар бўлгани аниқ. Тўғри, унинг нутқи мутлақо маъносиз, ҳатто саводсизларча (илло, нутқдаги янгиликлар воизимизни сираям ташвишлантормасди) сўзланган бўлса-да, ўта таъсирчан ва ақлли эди.

Майли, бунни кўя турайлик. Асосийси, у кутилмаган самара бериб, беш миллиардлик сармояни ўзига тортиб олди. Ч. Шваб бор-йўғи ўн тўққиз дақиқалик ваъзини тугатган, атрофдагиларнинг бари унинг сўzlари таъсирида ўтирган пайтда, Ж.П. Морган воизни дераза олдидаги холи жойга бошлаб борди-да, у ердаги баланд ўриндиқларда оёқларини осилтирганча, ноқулай вазиятда ўтириб яна бир соат суҳбатлашишди.

Жаноб Шваб шахсиятининг сеҳри тўлиқ куч билан ишга тушди. Илло, у пўлат ишлаб чиқаришни ошириш юзасидан аниқ тузилган ва якунига етган дастурни намоён этганди. Кўпгина тадбиркорлар Морганни ширинликлар, сим ва гардишлар, шакар, каучук, виски, ёғ ва сақич ишлаб чиқарувчи бирлашмаларни тузиш ғоясига қизиқтиришга уриниб кўришганди. Ўзининг товламачилиги билан донг таратган Жон У. Гэйтс жаноб Морганнинг жудаям жонига теккан бўлса-да, у қармоққа илинмаганди. Гугурт саноати ва пи-

шириклар ишлаб чиқарувчи компанияни бирлаштиришга муваффақ бўлган ака-ука Мурлар ҳам Моргандан бир иш чиқаришга уриниб кўришган, аммо омадсизликка учрашганди. Пойтахтдан анча узоқдан келган мунофиқ ҳуқуқшунос Элберт Х. Гэри ҳам у билан ишлашга уриниб кўрган, аммо сармоядорга ёкишига кўзи етмаётганди. Жаноб Швабнинг сўзамоллиги молиялаштириш талаб этилаётган лойиҳанинг фойдасини кўра оладиган юксакликка олиб чиққунига қадар Ж.П. Морган унга гутурт қутисидан қиммат турмайдиган вассасадек қаради.

Ўтган авлоддаги минглаб кичик ва самарасиз фирмаларни рақобатбардош занжирлар ва турли компаниялардан иборат комбинацияларни яратишга жалб қилаётган “молиявий оҳанрабо” эса бизнесдаги қувноқ қароқчи Жон У.Гэйтснинг режаси шарофати билан пўлат куйиш соҳасида кенг тарқалди. У аллақачон кичик фирмалар занжиридан иборат бўлган “Америкэн Стил энд Уайер” компаниясини ва Морган билан биргаликда “Федерал Стил” компаниясини яратганди.

Аммо Эндрю Карнеги 53та ҳамкорлари иштирокида яратган улкан корхонадан бошқа комбинациялар бир пулга қиммат деб ҳисобланарди. Қанча комбинациялар тузилмасин, бу Карнегининг корхонасига заррача таъсир қилмаслигини Морган тушунарди.

Шотландиялик ғалати қария (Карнеги) ҳашаматли қасри “Скибо”нинг тепасидан туриб, ўзининг ишларига Морган бурун суқишга уринаётганини аввалига завқ билан, кейин эса дарғазаб бўлиб кузатди. Морганнинг уринишлари умуман одоб доирасидан чиқиб кетгач, қария ўч олиш ҳақида ўйлай бошлади. У ўз рақибининг тармоғига ўхшаш саноат тармоғини яратиш ҳақида ўйлай бошлади. Шу вақтгача уни на симлар, на қувурлар-у гардишлар ва на темиртахта қизиқтирмасди. Аксинча, у бундай компанияларга ишлов берилмаган пўлатни сотар ва ўзлари истаганча ҳаракат қи-

лишлари учун имкон яратарди. Энди, Ч. Шваб биринчи ўринбосари бўлгач, у рақибини деворга қисиб қўйиш ҳақида ўйлай бошлади.

... Шу тарика, жаноб Чарльз М. Швабнинг нутқида жаноб Морган ўз комбинациясининг ечимини кўрди. Карнегисиз корхона аслида корхона эмас, балки бир ёзувчининг таъбири билан айтганда, “олхўри солинмаган олхўрили пудинг” эди.

Шваб 1900 йилнинг 12 декабрь куни тунда сўзлаган нутқида Карнегининг кенг қўламдаги тадбиркорлиги Морганнинг томи остига ўрнатилишини тахмин қилган, аммо бунга кафолат бермаганди. У бутун дунёда пўлат ишлаб чиқарилишининг келажаги, корхоналарнинг қайта ташкиллаштирилиши ва харажатларни қоплай олиши, самарасиз ишлаётган фабрикаларни ёпиб, равнақ топаётган корхоналарни кучайтиришга эътиборни қаратиш, металлни ташинишда иқтисод қилиш, бошқарувчи ва маъмурий ходимлар, шунингдек, хориж бозорларини эгаллаш ҳақида гапирди.

Чарльз Шваб бизнес қароқчиларига уларнинг фаолиятидаги ўзи хато деб ҳисоблайдиган жиҳатини ҳаммадан кўпроқ гапирарди. Швабнинг фикрича, уларнинг асосий мақсади, яъни бозорда яккаҳокимлик (монополия)ни яратиш, нарх-навоми кўтариш ва мўмай даромад олиш узоқни кўра билмасликдир. Илло, бундай сиёсат бозорни чегаралайди ва фақат саноат экспансияси давригагина мўлжаллангандир. Шваб арзон пўлат узоқ кутилган бозорни таъминлашини, пўлатдан фойдаланишнинг янги соҳалари излаб топилишини ва бу дунё бозорининг салмоқли қисмини забт этишга имкон беришини таъкидларди. Дарҳақиқат, гарчи ўзи бу ҳақда шубҳа қилмаса-да, Ч.М. Шваб кенг истеъмол буюмлари ишлаб чиқарилишининг тарғиботчиси эди.

Университет клубидаги зиёфат шу тарика яқунланди. Ж.П. Морган уйига қайтаркан, Ч.М. Швабнинг истиқболли режалари ҳақида ўйларди. Шваб пўлат бизнесини “митти-

гина Карнеги”дан қутқариш учун Питтсбургга кетди, Гэри ва бошқалар келажакдан нимани кутиш ҳақида хавотирланганча, қимматли қоғозлар муомаласи ҳақида хабар берувчи биржа аппаратлари ёнида қолишди.

Кутилмаган янгиликлар ўзини узоқ куттирмади. Жаноб Шваб билдирган ёғлиққина таклифни ҳазм қилиши учун жаноб Морганга бир ҳафтагина етарли бўлди, холос! Зиёфат зўр бўлди-да!

Аммо жаноб Морган қанча уринмасин, молиявий ҳазми удалай олмади ва жаноб Швабни чақириб келиш учун одам жўнатди. Йигитча кутилмаганда анча андишали чиқиб қолди — у ўзининг айна пайтда жаноб Карнегига қарашли корхона президенти эканлиги, ўзининг Уолл-стрит қироли билан ҳамтовоқ бўлиши жаноб Карнегига умуман маъқул келмаслиги ҳақида огоҳлантирди.

Шунда бу ишда воситачи сифатида иштирок этаётган Жон У. Гэйтс жаноб Швабга маълум вақтда Филадельфиядаги “Белвью” меҳмонхонасига тасодифан “бориб қолиш”-ни, жаноб Морган ҳам “кутилмаганда” ўша ерга келишини айтди. Аммо жаноб Шваб Филадельфияга етиб келганида, тўсатдан Ж.П. Морганнинг тоби қочди ва у Нью-Йоркдаги уйида қолишни маъқул топди.

Шунинг учун Ч.М. Швабни сидқидилдан Нью-Йоркка таклиф қилишди ва у тез орада молиячининг машҳур кутубхонаси оstonасида пайдо бўлди.

Энг қизиғи, иқтисодиёт тарихининг таъкидлашича, бу воқеа бошдан-охиригача жаноб Карнегининг ўзи томонидан режалаштирилган. Гўёки Ч.М. Швабнинг шарафига берилган зиёфат ҳам, унинг ажойиб нутқи ҳам, Ж.П.Морган билан тунги суҳбатини ҳам айёр шотландияликнинг ўзи уюштирган эмиш.

Йўқ, бари аксинча бўлган. Ч.М.Швабни ишларни муҳокама қилиш учун Ж.П. Морганнинг ҳузурига таклиф қилиш-

ганида, у ўзининг “митти хўжайини” (Эндрю Карнегининг лақаби шундай эди) компанияни сотиш таклифига қандай ёндошишини тасаввур ҳам қилолмасди. Ахир жаноб Карнеги компанияни ўзи ўта даражада ҳазар қиладиган бизнесменлар гуруҳига сотиши ҳақида гап кетяпти-да! Аммо ҳал қилувчи суҳбат вақти етганида, жаноб Шваб олтига саҳифага чиройли қилиб ёзилган рақамлар устунини олиб келдики, бу Карнегини пўлат ишлаб чиқарувчи корхоналарнинг ҳар бирини сотишдан мўмай даромад олишига ишонтирди.

Бунинг ажабланарли жойи йўқ! Илло, тўрт киши туни бўйи бу рақамлар устида бош қотиришганди. Кенгашнинг асосий иштирокчиси, турган гапки, пулларнинг илоҳий кучига қаттиқ ишонадиган жаноб Морган эди.

У билан бирга келган Роберт Бэкон эса унинг аслзода шериги ва олим одам эди. Учинчиси Ж.У. Гэйтс бўлиб, гарчи Ж.П. Морган уни муттаҳам деб ҳисобласа-да, ундан ўз мақсадларига етиш йўлидаги қурол сифатида фойдаланарди.

Ва, ниҳоят, тўртинчи одам пўлат компанияларини яратиш ва сотиш жараёнлари ҳақида яхши биладиган Ч.М. Шваб эди.

Тан олиш керакки, Питтсбургдан келтирилган рақамлар бирон марта ҳам шубҳа уйғотмади. Агар жаноб Шваб бирон-бир компанияни шунча туради деган бўлса, демак, шундай бўлар, бундан кам ёки кўп бўлмасди. У, шунингдек, уюшмага фақат ўзи айтадиган концернлар киритилишини талаб қилди.

У мўлжаллаётган корпорацияда бир-бирини такрорлайдиган саноат тармоғи бўлмаслиги лозим эди. Бу аслида янги дўстларининг иштаҳасини қитиқлаш учун эмас, балки барча молиявий оғирлик Ж.П. Морганнинг кенг елкаларига тушмаслиги учун эди.

Тонг отганида, жаноб Морган қаддини ростлаб, ўрнидан турди. Биттагина ноаниқроқ масала қолганди.

— Нима деб ўйлайсиз, Эндрю Карнегини компанияни сотишга кўндира оласизми? — деб сўради у.

— Ҳаракат қилиб кўраман, — деди Ч.М.Шваб.

— Агар уни ишонтира оласангиз, қолган ҳамма нарса учун мен кафолат бераман, — деди Ж.П.Морган.

Айтилдими, демак бажарилади. Аммо Эндрю Карнеги битимга рози бўлармикан? У қанча сўраши мумкин? (Жаноб Шваб унинг 320 миллион доллар атрофида сўрашини тахмин қилганди). Тўлов сифатида нима сўраркин? Оддий акцияларними ёки имтиёзлариними? Гаров хатими? Нақд пулми? Миллиарднинг учдан бир қисмини ҳеч ким нақд пулда беролмаган бўларди.

Аёзли, аммо ажойиб январь кунларидан бирида Уэст-Честердаги гольф ўйналадиган майдончада свитерига бурканиб олган Эндрю ва дадил бўлиш учун тинмай сафсата сотаётган Чарли учрашишди. Аммо то жаноб Карнегининг шинам ва иссиққина уйига етмагунларига қадар ҳеч ким иш ҳақида оғиз очмади .

Уйига келган Э. Карнегига иссиқ хуш ёқиб, элита бошлаганидан сўнггина Ч. Шваб худди 80 нафар нью-йорклик миллионерларни гипнозлагани сингари комил ишонч билан катта бизнестан қулайгина қилиб “истеъфо”га кетиш, кекса одамнинг энг ақл бовар қилмас истакларини амалга оширишга қодир мислсиз бойликлар ҳақида оғиз очди. Шунда Э. Карнеги таслим бўлди! У бир варақ қоғозга рақамларни ёзди-да, Швабга узатиб, “Келишдик! Мана шунча пулга сотамиз!” деди.

Бу рақам 400 миллион долларга яқин бўлиб, жаноб Шваб жаноб Морганга айтганидан салгина ошиқ эди. Кўшимча 80 миллион доллар аслида ўтган икки йилда кўчмас мулк нархи ошганлигини назарда тутганди.

Шотландиялик ёқимтой қария кейинроқ океан кемасининг палубасида туриб, Ж.П. Морганга ундан 100 миллион

доллар кўпроқ сўрамаганидан афсусдалигини билдиради. Бунга жавобан Морган “Агар шунча сўраганингизда, уларни ололмаган бўлардингиз” деб жавоб беради.

Турган гапки, бу воқеа юзасидан катта шовкин-сурон кўтарилди. Британиялик мухбир телеграф орқали пўлат ишлаб чиқариш ва сотиш билаш шуғулланувчи тадбиркорлар олами улкан корпорация ҳақида эшитиб, даҳшатга тушганини хабар қилди.

Йель университети президенти жаноб Хадли монополи-яга қарши сиёсат олиб борилаётганига қарамай, мамлакатда яқин йигирма беш йил ичида янги қирол пайдо бўлишини маълум қилди.

Машхур биржа маклери жаноб Кин эса 600 миллион-лик янги акцияларини биржада осонгина ўтказиб юборгани орқали ўз ишини яратди, “бошқа йигитлар” — жаноб Гэйтсдан тортиб жаноб Гэригача бари мўмай даромадни қўлга киритишга муваффақ бўлишди.

Ўттиз саккиз ёшли Чарльз Шваб энг катта ютуғини қўлга киритди. У янги корпорациянинг президентига айланди ва 1930 йилгача уни бошқаришга муваффақ бўлди.

## **Бойлик ичидан ўсади**

Ҳозиргина кўз олдингизда зоҳир бўлган катта бизнес соҳасидаги драматик воқеа юқорида биз тасвирлаган усул — истакнинг ҳақиқатга эврилиши учун энг яхши мисол бўла олади.

Улкан ташкилот олдин битта одамнинг тасаввурида пайдо бўлди. Жараённинг пўлат ишлаб чиқарувчи фабрикаларни жалб қилган ҳолда молиявий таъминланиши режаси ҳам ўша одамнинг миясида пишиб-етилди.

Унинг муваффақиятга бўлган ишончи, улкан истаги ва фавқулодда тасавури, шунингдек, олдинга қўйилган мақ-

садга етишишдаги қатъияти муваффақиятни ташкил этувчи қисмлар бўлиб, улар “Юнайтед Стейтс Стил” яратилишига имкон берди.

Фабрикалар, ускуналар, биз ишлаб чиқариш воситалари деб атовчи нарсаларнинг бари иш жараёнида ҳеч қандай вазифани бажармади. Аммо пухта таҳлил қилиш натижасида биргина одамнинг тасарруфидаги мулкнинг қиймати 600 миллион долларга тенглигини кўрсатди.

Бошқача қилиб айтганда, Чарльз М. Швабнинг ишончи Ж. П. Морган ва бошқаларга мўмайгина пулга — 600 миллион долларга сотилганди. Тан олинг, биттагина ғоя учун бу ёмон пул эмас!

“Юнайтед Стейтс Стил” корпорацияси жаноб Шваб ғоясини сотиб эришган миллионлар ҳаммаси эмаслигини кўрсатди! Чунки компания дунёдаги энг бой корхоналардан бирига айланди, пўлат маҳсулотларидан фойдаланишнинг янгича усулларини такомиллаштирди ва янгидан-янги савдо бозорларини очгани ҳолда минглаб одамларга иш берди. Қисқа қилиб айтганда, компания гуллаб-яшнади!

Бойлик даставвал фикр сифатида дунёга келади!

Эришиладиган фойда қанча бўлиши эса бундай фикр онгида ғимирлаётган одамнинг шахсияти кенглигига боғлиқ бўлади, холос.

Бу ерда, ишонч барча чекловларни пасайтиради! Ҳаёт билан ўзингиз истаган миқдордаги маблағ учун шартнома тузаётганингизда, шу ҳақда унутманг.

## **Қисқа мулоҳазалар**

Муваффақият учун ишонч керак. Ботиний онгга керакли фикрларни киритган ҳолда ишончни пайдо қилиш ва мустаҳкамлаш лозим.

Ўз қадрингизни тасдиқлаш учун ўзингизда аллақачон

мавжуд бўлган ички кучга осонгина бўйсунувчи бешта босқичдан ўтиш лозим. Ҳамма нарса тутагандек бўлиб кўри-ниши мумкин, аммо фикрлар ғалабага йўналтирилган бўлса, унда бахт ва омад дарҳол ўша ҳаётий вазиятларнинг якуни бўлишлари мумкин.

А. Линкольн ва М. Ганди каби инсонлар мисолида фикр-лар “оҳанграбо” кучига эгалигини, ўзига руҳан яқин бўлган фикрларни тортиб олишини ва миллионлаб ақлларни баҳам-жиҳатликда ишлашга мажбур қилишини кўриш мумкин.

Энг муҳим нарса: нимадир олиш учун олдин ниманидир бериш лозим. Миллионерлар буни тушуниб етишганида, қароқчиларча бизнес жамият учун ва жамият билан бирга ишловчи тадбиркорликка айланди. Ва, бундай тадбиркорлик бугунги кунгача нисбатан фойдалироқ бўлиб ҳам келмоқда.

Қашшоқлик ҳам, бойлик ҳам — ишонч мевасидир!

## 4. Бойликка элтувчи учинчи қадам: ИХЛОС

Онгингизнинг энг чуқур қисмини ўзингизга ишлашга мажбур қилсангиз, ҳайратга солгулик натижаларга эришасиз. Ботиний онгингизга ёрдам беринг, шунда ажойиб бирикма чиқади!

“Ихлос” атамаси ўз-ўзини ишонтиришнинг барча турларига ва туйғулар ёрдамида онг кўзголишининг ўз-ўзини бошқаришига дахлдордир.

Бу ўзига хос онгли ва ботиний онг фикрлаши орасидаги алоқани бошқариш марказидир.

Биз бундан бу ёғига “ихлос” деб атайдиган ўз-ўзини ишонтириш ёрдамида етакчи фикрлар мия пўстлоғи остига киради ва унга таъсир ўтказади. Табиат инсонни шундай яратганки, бешта ҳиссиётнинг шарофати билан ботиний онгга етиб борадиган ҳамма нарсани бошқариш мумкин. Бироқ бу инсон доимо бундай бошқарувга қодир эканлигини билдирмайди: аниқроқ айтганда, жуда кўпчилик ҳолатларда бу амалга оширилмайди ва кўпчилик одамларнинг қашшоқлиги шу билан изоҳланади.

Ғоялар худди уруғдек ниш отадиган ботиний онг ҳақида мулоҳаза юритилаётгандаги образни эсланг; гарчи жўякка маданий ўсимликлар экилмаган бўлса-да, у барибир заминда мавжуд бўлган уруғлар ҳисобига янги униб чиққан майсалар билан қопланади.

*Ихлос — назорат маркази бўлиб, у орқали ҳар бир одам ўз ихтиёрига қўра ботиний онгига ўзига маъқул тушган фикрларни “экиши” мумкин.*

## Металлнинг ҳаяжонлантирувчи жаранги

Истак ҳақидаги бобда келтирилган олти қонданинг охир-гисини эсланг. Сиз пулни хоҳлашингиз, уларнинг эгаси экан-лигингизни моддий равишда сезаётганингиз ҳақида ёзилган аризани кунига икки марта овоз чиқариб ўқишингиз керак эди. Бу кўрсатмаларга амал қилсангиз, истаётган нарсангиз-ни ботиний онг билан бевосита боғлайсиз. Қайтариш билан сиз истагингизни унинг пуллари эквивалентига “қайта куйишда” ёрдам берадиган фикрлаш рефлексларини шакллантирасиз.

Олға юришдан аввал истак ҳақидаги бобни қайта ўқинг.

Кейин режалаш бобидаги “онгни бошқариш” гуруҳини ташкил этиш бўйича тўртта тавсияномага эътибор қаратинг. Маслаҳатларнинг иккита гуруҳини ушбу бобдаги маълумотлар билан солиштириб, улар ўз-ўзини ишонтириш, яъни ихлос қилиш қондасига асосланганини кўрасиз.

Шуниям ёдда тутингки, фақатгина овоз чиқариб айтсангиз-у (бунда пул даражасида фикрлашни шакллантирасиз), аммо бу ҳиссиётлар билан мустаҳкамланмаган бўлса, натижага эриша олмайсиз.

Илло сизнинг ботиний онгингиз фақат ҳиссиётлар аралашган фикрларни ҳаракатланиш учун кўрсатма сифатида қабул қилади.

Қайтариш — илм олиш гарови. Сизнинг қарийб ҳар бир бобни қайтаришингиз таклиф қилинади, чунки тушунмаслик — ихлосни қўллагандаги омадсизликларнинг асосий сабабчисидир.

Ҳиссиётлар билан мустаҳкамланмаган оддий сўзлар ботиний онгга таъсир қилмайди. Шунингдек, сиз ҳам токи ҳиссиётлар ва ишонч билан (фикран ёки аудиоусул ёрдамида) ботиний онгингизга киришни ўрганмас экансиз, истаган натижангизга эриша олмайсиз.

Агар бошида ҳиссиётларингизни бошқаролмасангиз ва йўналтиришни уддалолмасангиз, бундай тушқунликка тушманг. Ботиний онгга таъсир қилиш қобилияти учун ҳақ тўлаш — доимийлик ва қатъиятдир. Қанча уринсангиз ҳам ботиний онгни алдай олмайсиз — сиз мунтазам ва изчил равишда китобда баён қилинган қоидаларга амал қилишингиз лозим.

Мақсад (пул даражасида фикрлаш) шунча уринишингизга арзийдими-йўқми, буни фақат ўзингизгина ҳал қила olasиз.

### **Пул топаётганингизни тасаввур қилинг**

Олдинги бобдаги кўрсатмаларни яхши бажариш учун диққатингизни жамлашни ўрганишингиз лозим. “Олти қоида”ни эслаб кўрайлик. Уларнинг биринчисида “Ўзингиз эга бўлишни хоҳлайдиган пулларнинг аниқ миқдорини онгингизда муҳрланг” дейилади.

Нима қилишингиз керак? Кўзингизни юминг ва онгингизда ўзингиз истаётган пулларнинг аниқ рақамини то улар қаршингизда жисмоний қиёфада намоён бўлгунича узок қайд этинг.

Кунига камида бир марта машқ қилинг, шундан сўнг ишонч ҳақидаги бобда бериладиган тавсияларга ўтинг.

Ишонч ходисаси нақадар муҳимлиги таъкидланса ҳам бу ошиқча бўлмайди. Онг ўзига бериладиган буйруқлар фақат мутлақ ишонч заминига эга бўлгандагина уларга бўйсунди.

Бу фикрни ёдда тутган ҳолда ўзингизнинг ботиний онгингизга қуйидагича мутлақо қонуний “найранг” ишлатиш ҳақида ўйлаб кўринг:

1) уни ўз онгингиз тасаввур қилолган пулга эга бўлишингиз шартлигига;

2) бу пуллар сизнинг олишингизни кутиб туришганига;

3) ботиний онгингиз бу пулларга (сизнинг пулларингизга!) эга бўлишнинг режасини беришга мажбур эканлигига ишонтиринг.

Уни ишонишга мажбур қилинг — ахир ўзингиз ишонасиз-ку! Яхши фикр, тўғри эмасми? Бу фикрдан руҳланинг ва шунда тасаввурингиз нималарга кодирлигини кўрасиз!

### **Кўтаринки руҳ сизни етаклайди...**

Турган гапки, бошланишида дунёни эгаллаш — сизнинг фикри-зикрингизни, ҳатто ўнгингизда ҳам кўраётган пулларга эга бўлишнинг муайян режаси бўлмайди, албатта. Режани кутманг — ўз пулларингиз ҳақида ўйланг, ахир онгнинг бундай ҳолати айнан ботиний онгни тезроқ ишлашга ундайди. Сиз эса тайёр бўлиб туришингиз лозим. Ғоя ҳаёлингизга “чақнаш” ёки “илҳом” тарзида келади. Руҳланинг ва зудлик билан ишга киришинг.

Олтита тавсиядан тўртинчиси (“Ҳоҳишларингиз бажариладиган муайян режани тузинг ва уни амалга оширишга зудлик билан киришинг”)ни бажараётганингизда, соғлом фикрингизга таяна кўрманг. У нафақат бир оз дангасароқ бўлибгина қолмай, унга буткул ишонганингизда, хизмат қилиш ўрнига ҳафсалангизни пир этишга мойилроқ бўлади. Пуллар тимсолини чақирганингизда (кўзингизни юмган ҳолда), улар кўлингизга кирганида нималарга ишлатишингиз (бирон хизмат, савдо-сотикқа киритиш)ни ҳам тасаввур қилинг. Бу жудаям муҳим!

### **Ботиний онг ишга тушди**

Нихоят, олдинги бобда берилган “олти қоида”ни ўз-ўзини ишонтириш услубига уйғунлаштирган ҳолда бажаришга киришадиган вақт етиб келди:

1. Тинч, ҳоли жойда (яхшиси, ухлаш олдидан ўринга ётганда) кўзларингизни юминг, мақсад ва ниятларингиз ҳақида ёзган талабномангизни овоз чиқариб ўқинг. Агар беш йил давомида 1 январгача 50 минг доллар тўплаб, шундан сўнг савдо-сотик билан шуғулланмоқчи бўлсангиз, сизнинг ёзма талабномангиз тахминан қуйидагича бўлиши лозим: “19... йилнинг 1 январигача менинг қўлимда 50 минг доллар бўлиши, улар кўрсатилган муддат ичида менинг мулкимга айланиши лозим. Бу пулларни олгач, мен максимал даражада самарадор, ранг-баранг ва сифатли тарзда ... савдосини (нимани сотмоқчи ёки қандай хизмат кўрсатишингизни тасвирланг) бошлайман... Бу пулларга эга бўлишим кераклигига ишонаман. Менинг ишончим шу қадар кучлики, уларни ҳозирок кўз ўнгимда кўряпман. Уларни қўлимда ушлаб турибман. Улар мени кутишяпти, бу ҳадяни ўзимнинг бўлғуси ишим билан қоплашимни хоҳлашяпти. Менга ўзимнинг пулларимга эга бўлиш режаси керак ва тузилгани ҳамони унга амал қила бошлайман”.

2. То йиғишни мўлжаллаётган миқдордаги пулларни кўз ўнгингизда кўрмагунингизча ушбу дастурни эрталаб ва кечкурун қайтаришда давом этинг.

3. Ёзма талабномангиз ёзилган қоғозни машқ қилаётганингизда кўзга кўриниб турадиган жойга жойлаштиринг.

Ёдда тутинг: айнан ўз-ўзини ишонтириш сизга ботиний онгингизни бошқаришга ёрдамлашади. Ботиний онг фақат “кўнгилдан” берилган буйруқларгагина бўйсунганини ҳам унутманг. Ишонч — барча ҳиссиётлар орасида энг кучлиси ва самарадори. Шунинг учун “Ишонч” бобида берилувчи тавсияларни назарда тутинг.

Бир қарашда бу йўл-йўриқлар мавҳум бўлиб кўриниши мумкин. Бу сизни ташвишлантирмай қўя қолсин. Фикрларингиз ва хатти-ҳаракатларингизни унга бўйсундириш ва шунда сизга янги Коинот — Қувват Коиноти очилади!

## Нега ўз тақдиримизнинг эгаси бўламиз?

Янги ғояларга нисбатан ишонмаслик руҳи инсон зотига хосдир. Аммо ушбу китобдаги тавсияларга амал қилсангиз, сиздаги ишонмовчанлик албатта ишонч билан алмашинади, кейин эса мутлақ ишончга эврилади.

Кўпгина файласуфлар инсон ўз тақдирининг эгаси эканлигини таъкидлашган, аммо уларнинг кўпчилиги бунинг сабабини тушунтириб бера олишмаган. Аммо бу боб шунга жавоб бера олмаётими? Инсон ўзи ва ўзини ўраб турган атрофи-мухитнинг эгаси бўла олади, чунки у ўзининг ботиний онгига таъсир ўтказиш қобилиятига эгадир.

Ўз-ўзини ишонтириш ишга солинмаса, пулни хошлаш жараёнининг пулга айланиш жараёни содир бўлмайди. Чунки ўз-ўзини ишонтириш сизни ботиний онгга улайдиган ва унга таъсир ўтказишга ёрдам берадиган ўзига хос реледир.

Китобда онгга таъсир ўтказиш қуроллари сифатида шакллантирилган тавсияларни идрок қилинг. Эслаб қолинг — пул тўплаш йўлидаги саъй-ҳаракатларингизда ботиний онг қанчалар муҳим ўрин тутишини тушунишингиз шарт.

Китобни ўқиб бўлгач, бу бобга яна қайтинг ва то ўз-ўзини ишонтириш ёрдамида ниятингизга етишингизга ишонч пайдо бўлмагунича ҳар оқшомда уни овоз чиқариб ўқинг. Ўқиганда таассурот қолдирган ҳар бир жумлани таъкидланг.

## Қисқа мулоҳазалар

Ҳар бир инсонда олтита сезги мавжуд бўлади, аммо ботиний онгни бошқариш учун бешта сезги ҳам етарли. Ботиний онг бўйсунса, фаровонликка интилиш қашшоқликка ўрин қолдирмайди.

Ўзингиз истайдиган бойликни кўз ўнгингизда кўринг, уни қўлларингизда “ушланг” ва у мутлақо қутилмаган тарафдан

келади. Мақсадингиз (пул истаги)ни рақам билан белгиланг. Майли, рақам катта бўлаверсин. Муддат белгилашни ҳам унутманг.

Ботиний онг сизга режани тақдим этдими? Зудлик билан ишга киришинг! Рухланиш қимматбаҳо, у сусткашликни ёқтирмайди. “Қулай фурсат келиши”ни кутсангиз, омадсизликка учрайсиз!

Учта оддий машқ сизни ихлос соҳибига айлантиради. Йўл-йўриқларга амал қилсангиз, тақдирингизнинг эгасига айланасиз.

Ҳар бир кўнгилсизликдан яхшилик изланг!

## 5. Бойликка элтувчи тўртинчи қадам: МАХСУС БИЛИМЛАР

Билим, бу — сиз томондан яратиладиган шахсий тимсолдир. Керакли билимларни инсоннинг ўзи топади. Оддий режага амал қилсангиз, ишни нолдан бошламайсиз.

Билимлар икки турга бўлинади — асосий (фундаментал) билимлар ва махсус билимлар. Асосий (фундаментал) билимлар умумий, улар қанчалик чуқур бўлмасин, пул топиш учун қарийб хизмат қилмайди. Йирик университетлар цивилизация эгаллаган асосий (фундаментал) билимларнинг қарийб барча турларига эгадир. Бироқ профессорларнинг кўпчилик қисми ер юзидаги энг бой инсонлар сирасига киришмайди. Улар фанлардан дарс беришга ихтисослашади, аммо ҳеч ким улар билимлардан фойдаланиш масаласига ихтисослашганини айта олмайди.

Ақл билан уюштирилиб, пухта режа ёрдамида муайян мақсад — бойлик тўплашга қаратилмагунича билимлар ўзига пулларни торта олмайди. Ушбу оддий нарсани эслатиш эса миллионлаб одамларнинг “Билим, бу — куч” деган нотўғри фикрга ишонишда давом этишларига олиб келиши мумкин. Бу бўлмаган гап! Билим, бу — шунчаки потенциал кучдир. Фақат хатти-ҳаракатларнинг аниқ режаси ишлаб чиқилиб, якуний натижага қаратилганидан кейингина у ҳақиқий кучга айланиши мумкин.

Таълим тизимидаги ушбу “етишмайдиган бўғин” айниқса турли-туман институтларнинг талабаларга уюштиришни ва эгаллаган билимларидан фойдаланишни ўргатишга уринишларида кўпроқ сезилади. Генри Форд мактабга жуда кам вақт боргани учун уни “билимдон” бўлмаган деган одамлар адашади. Бундай одамлар “билимдон” деган сўзнинг асл

маъносини тушунишмайди. У “билим”, “билиш” сўзидан яратилган бўлиб, инсон мактабга бориб ўқимаган бўлса-да, ўзи бажаришни истаётган иш ҳақида етарлича маълумотга эгаллигини, яъни билишини англатади.

Билимдон одамнинг асосий (фундаментал) ёки махсус билимларга эга бўлиши шарт эмас. Билимдон одам, бу — ўзининг ақлий қобилиятларини ривожлантирган, ўзига керакли бўлиб туюлган, ўзи хоҳлаган барча нарсаларни бошқаларнинг ҳуқуқларини бузмаган ҳолда идрок эта оладиган инсондир.

### **Қалби қашшоқлар хушбахтдир**

Биринчи жаҳон уруши даврида Чикагода чикадиган газеталардан бирида чоп этилган долзарб мақола муаллифи Генри Фордни “жоҳил пацифист” деб аташга журъат қилган. Жаноб Форд дилини оғритган бундай таърифга норозилик билдириб, ўзига туҳмат қилган газетанинг устидан судга шикоят аризаси топширди.

Газетанинг адвокатлари жаноб Форднинг омилигини судда исботлаб бериш учун унинг гувоҳ сифатида иштирок этишини талаб қилишди. Адвокатлар жаноб Форднинг фақат автомобиль ишлаб чиқариш соҳасидангина хабардорлиги, асосий билимлардан эса, турган гапки, беҳабарлигини билганлари учун ҳам унга турли-туман саволларни ёғдириб ташлашди.

Унга тахминан “Бенедикт Арнольд ким бўлган?” ёки “1776 йилдаги исённи бостириш учун Британия томонидан Америкага қанча аскар жўнатилган?” қабилидаги саволлар берилган. Охирги саволга Форд “Қанча аскар жўнатилганини билмайман-у, аммо билишимча, жуда камчилик уйига қайтиб келган” деб жавоб берди.

Жаноб Форд саволларга жавоб бераверишдан чарчаб ҳам

кетди. У ўзи учун айниқса ҳақоратли туюлган саволга жавоб бераётиб, бармоғини адвокатга ўқталди-да, “Агар мен сизнинг аҳмоқона саволларингизга ростдан ҳам жавоб беришни истасам — ижозатингиз билан буни эслатиб қўймоқчиман, — хонамдаги керакли тугмачани шундоққина боссам, кифоя. Ўзимнинг саъй-ҳаракатларимдан кўпроқ қисмини бағишлайдиган бизнес соҳасида мени қизиқтирувчи ҳар қандай саволга жавоб беришга қодир мутахассислар хизматимга шай туришади. Шундай экан, марҳамат қилиб айтинг-чи, мени керак бўлган ҳар қандай билим билан таъминлай оладиган одамларим бўлганидан кейин, сизнинг ҳар қандай саволингизга жавоб бера олишимни исботлаш учун бошимни турли аҳмоқона маълумотлар билан тўлдиришим шартми?” деб сўради.

Бу жавобда буюк мантиқ зоҳир эди. Айнан шу нарса ҳуқуқшуноснинг миясини гангитиб қўйди. Суд мажлисида иштирок этаётганларнинг бари жаноб Форднинг қойилмақом сўзларини эшитиб, қаршиларида оми эмас, балки ўта билимдон инсон турганига ишонч ҳосил қилишди. Тан олинг, ўзига керакли билимларни қандай ва қаердан олишни, шунингдек уларни ҳаракатларнинг аниқ режасига қандай қилиб айлантиришни биладиган ҳар қандай киши билимдон одам ҳисобланиши мумкин.

“Мия маркази”нинг мутахассислари ёрдамида Генри Форд ўзининг Америкадаги энг бадавлат инсонлардан бири бўлишига имконият берадиган махсус билимларнинг эгсига айланади. Бу билимлар айнан кимнинг бошида бўлишининг эса мутлақо аҳамияти йўқ.

## **Билимли бўлиш жуда осон**

Хоҳишларни пулга эврилтиришдек қобилиятингизга ишонч ҳосил қилишдан аввал ўзингиз танлаган соҳада мах-

сус билимларга эга бўлишингиз лозим. Сиз ўзлаштиришга қодир бўлганингиздан кўра кўпроқ ёки уларни эгаллашга мойиллигингиз бўлмаган махсус билимлар керак бўлиб қолди, дейлик. Бундай ҳолатда “Мия маркази” бу кичкинагина нуқсонингизни бартараф этишга ёрдам беради.

Улкан мол-давлат тўплаш улкан қувватни талаб қилади, уни эса ўз навбатида яхши уюштирилган ва ақл билан фойдаланилувчи махсус билимларсиз топиб бўлмайди. Бироқ бу билимларни мол-давлат топишни хоҳлаётган одам эгаллаши шарт эмас.

Юқорида айтилганлар бойишни хоҳловчи, аммо бунинг учун зарур бўлган махсус билимлар борасида етарлича “билимдон” бўлмаганларга умид бағишлаши мумкин. Кўпинча одамлар айнан етарлича “билимдон” бўлмаганликлари туфайли ҳам “норасолик комплекси”дан азият чекишади. Аммо “Мия маркази”ни ташкил этишга ва гуруҳни бошқаришга қодир бўлиб, бундай гуруҳдан ўз мақсадлари йўлида фойдалана оладиган одамлар эса ўз жамоаси аъзоларининг ҳар бири каби билимлидир.

Томас А. Эдисон мактабда уч ойдан кўп ўқимаган. Аммо у билимсиз эмасди. Қашшоқликда яшамаган ҳам.

Генри Форд олти синфни ҳам тугалламаган, аммо молиявий ишлари жойида бўлган!

Махсус билимлар гарчи энг нозик билимлар сирасига кирса-да, аслида ундан-да арзонроқ нарса йўқ! Агар сўзларимга ишонмасангиз, ўзингиз истаган биронта университетнинг тўлов ҳужжатларига назар ташланг, ана шундан кейин гаплашамиз.

## **Алло! Билим?**

Энг аввало сиз учун махсус билимларнинг қандай тури зарурлигини ва нима учун керак эканлигини билиб олинг. Агар

ниятингиз жиддий, режаларингиз эса узоқ истикболга тузилган бўлса, ўзингиз кетаётган мақсад ишга киришишингизга ёрдамлашади. Кейин бу билимларнинг ишончли манбалари ҳақида ўйланг. Уларнинг энг муҳимлари қуйидагилардир:

1. Сизнинг шахсий ҳаётий тажрибангиз ва билимингиз.
2. Бошқа ақлли одамлар билан уюшган ҳолда олинган билим ва тажриба (ақллар уюшмаси деса ҳам бўлади).
3. Коллеж ва университетлар.
4. Оммавий кутубхоналар (цивилизация томонидан тўпланган барча билимлар жамланган китоблар ва даврий нашрлар).
5. Махсус ўқув курслари (кечки мактаблар ва уйда таҳсил олиш).

Билимлар ўз-ўзидан ҳеч қандай қийматга эга бўлмайди. Аммо билимлар олинганидан сўнг дарҳол уларни тизимлаштириш ва муайян мақсадга эришиш учун фойдаланишга яроқли қилиш лозим. Бунинг учун эса (эсингизда бўлса) амалий ҳаракатлар режаси керак.

Агар қўшимча билим олиш имконияти ҳақида ўйлаётган бўлсангиз, олдин бу сизга нима учун кераклигини аниқланг, кейин эса буни қаерда қилиш кераклигини билинг.

Ҳар қандай фаолият турида муваффақиятга эришаётган инсонлар ўзларининг бизнеси ёки касбига тааллуқли махсус адабиётларга қизиқишдан ҳеч қачон тўхташмайди. Аксинча, барча билимларни мактабда эгаллаб бўлгани ҳақида лоф урадиган иккичиларнинг хатолари эса яхши маълум. Аслида эса таълим тизими фақатгина инсон ўзи учун зарур бўлган амалий билимларни ҳам эгаллайдиган йўлни кўрсатади, холос.

Ихтисослаштирилиш — давр талаби. Бу ҳақиқатни Колумбия университетининг ходимлар бўйича директори бўлиб ишлаган Роберт П.Мур томонидан сўзлаб берилган ва газеталар саҳифаларига тушган воқеа ҳам тасдиқлайди.

## **Ходимлар керак**

Компанияда ишлашга номзодларни танлашда ҳисоб-ки-тоб ва статистика бўйича ишлаш кўникмасига эга бўлган бизнес мактаби битирувчиларига, турли соҳа муҳандисларига, журналистларга, архитекторлар, кимёгарлар, шунингдек, қобилиятли мактаб етакчилари ва шунчаки таълимнинг охирги йилини тугаллаётган ёшларга кўпроқ афзаллик берилади. Куруқ назария борасида яхши ўзлаштирувчи талабалар орасида эса кампусдаги фаоллиги билан ажралиб турадиган, кўпгина кўрсаткичлари бўйича бошқалардан устунроқ турадиган ва ўзининг даражасига мос келадиган қўшимча ишни бажарувчиларга кўпроқ аҳамият қаратилади. Бунақанги номзодларнинг баъзиларига бирданига бир нечта, ўта қобилиятлиларига эса ҳатто олтитагача лавозим таклиф қилинади.

Йирик саноат компанияларидан бири жаноб Мурнинг мактубига жавоб ёзганида, ўзининг хоҳишларини шундай ифодалаган эди: “Биз ишлаб чиқаришни бамаъни бошқаришни биладиган инсонларни излаяпмиз. Шу туфайли ҳам оддий махсус билимга нисбатан феъл-атвор, шахсият ва ақлнинг сифатларига анча кўпроқ аҳамият берамиз”.

## **Таълим тизимидаги амалиёт**

Жаноб Мур коллеждаги икки-уч йиллик таълимдан сўнгра бир талаба “бўлғуси ихтисослигини танлаши кераклиги, агар у сусткаш бўлса ёки иккиланса, академик таътилга чиқиши зарурлиги”дан келиб чиққан ҳолда талабаларнинг ёзги таътилда идораларда, дўконларда ва ишлаб чиқаришда амалиёт ўташларини таклиф қилган эди.

“Коллеж ва университетлар талабаларга уларнинг ўзи танлаган касб ёки машғулотдан келиб чиққан ҳолда амалий

ишлаш кўникмаларини ўргатиш зарурати билан тўқнаш келдилар” дейди Мур бунинг учун бевосита жавобгарлик таълим берувчи институтларнинг зиммасида эканлигини таъкидлаган ҳолда.

Энг ишончли, қулай ва оммабоп ихтисослаштирилган билимлар манбаи шаҳардаги кўп сонли кечки мактаблар ҳисобланади. Сиртқи мактаблар эса АҚШнинг почта етиб борадиган бутун ҳудуди бўйлаб экстенсив билим беради. Уйда таълим беришнинг асосий афзаллиги — ўқув дастурининг мослашувчанлиги, билимларнинг сиз учун қулай бўлган тезликда эгаллаш имконини беришидир. Таълимнинг бу туридаги бошқа афзаллик (агар мактаб тўғри танланган бўлса, албатта) шундаки, асосий курсларга махсус билимларни олиш учун зарур бўлган бебаҳо маслаҳатлар илова қилинишидир. Бунда сизнинг қаерда яшашингизнинг мутлақо аҳамияти йўқ.

Бундан ташқари, ўқиш пулини тўласангиз, иккита, учта ва кўпроқ билимларни эгаллашингиз мумкин.

## **Пухта ўзлаштириш ва ўзини бошқариш**

Агар ҳаётда нимагадир осон ёки арзонгина эришилса, кўпинча унинг қадрига етишмайди, бундан ташқари унчалик ишонишмайди ҳам. Эҳтимол, шунинг учун ҳам оддий мактабдан шунчалар кам фойда олсак керак. Аслида эса бу шунақанги ажойиб имконият-ки!

Ихтисослаштирилган таълимнинг муайян дастурини ўтаган инсон ўзини бошқаришни ўргангач, бу текин ўқитишда қўлдан чиқарилган имкониятларнинг ўрнини бир қадар тўлдиради. Сизга сиртқи бизнес мактабини тавсия этамиз. Улардаги ўқитишнинг тўлов пули шунақанги пастки, ҳатто олдиндан тўлашни талаб қилишга мажбур бўлишади. Аммо пулни тўлагани туфайли ҳам талаба яхши баҳо олиш-олмас-

лигидан қатъи назар, истаса ҳам, истамаса ҳам ўқишда давом этади, ваҳоланки бошқа вазиятда ўқишни ташлаб кетган бўларди.

Сиртқи мактаблар бунга эътибор беришмайди, аммо улар қўядиган ягона молиявий шарт инсонда қарор қабул қилиш қобилиятини тарбияловчи, ўз вақтида тўлаш, шунингдек, бошланган ишни охирига етказишдек кўникмани шакллантирувчи ягона таълим туридир.

Буларнинг охиргисини мен ўз тажрибамда синаб кўрдим. Бу йигирма беш йилча муқаддам юз берганди. Қандайдир эълонни ўқиб қолдим-у, сиртқи ўқув курсига ёзилдим ва саккизтами-ўнтами топшириқларни бажардим. Кейин буларнинг бари жонимга тегди ва мен шуғулланишни тўхтатдим. Аммо мактаб бирин-кетин тўлов қоғозларини жўнатишда давом этди.

Мең ўқишни хоҳлайманми ёки йўқми, бундан қатъи назар, ўқув пулини тўлашимни талаб этишарди. Ундай бўлса, ўқишни тугатганим ва шу тарика пулларимни чиқариб олганим маъкул деган қарорга келдим. Ўзимни мажбурлаб бўлса-да, бошлаган ишимни охирига етказдим. Тўлашга мажбур бўлганим учун шундай қилдим, тўғрими?

### **Ўқиш учун ҳеч қачон кеч эмас**

Америкада дунёдаги энг яхши текин мактаблар тизими мавжуд. Аммо инсон руҳиятига хос бўлган ғалати хоссалардан бири шуки, фақатгина пул тўланган нарса қийматга эга ҳисобланади. Американинг эркин мактаблари ва текин халқ кутубхоналари одамларда ҳеч қандай таассурот уйғотмайди. Чунки улар — текин.

Қанчадан-қанча одамлар мактабни тугатиб, ишлашни бошлаганидан сўнг ҳам ўқишни давом эттириш зарурати пайдо бўлади. Тадбиркорлар эса сиртқи ўқув курсларида таҳ-

сил оладиган ходимларга алоҳида эътибор беришади. Чунки бўш вақтини сиртқи ўқишга сарфлашга журъати етадиган даражада интилувчан одамлар саноатни бошқариш учун зарур бўлган баъзи фазилатларгаэга бўлишларини ўзининг тажрибасида кўришган-да!

Инсондаги бир иллат борки, табиатда уни даволайдиган дори мавжуд эмас. У — интилувчанликнинг йўқлиги! Ма-ошга яшаса-да, бўш вақтини сиртқи ўқишга сарфлайдиган одамлар камдан-кам ҳоллардагина тубанликка тушадилар, ҳатто тушганда ҳам, унча кўп ушланиб қолишмайди. Фаол-лик уларнинг йўлларини очади. Улар эмакляб бўлса-да те-пага интиладилар, ўз йўлидаги барча тўсиқларни бартараф қиладилар ва охир-оқибатда ўзларига имкон берадиганларни жалб қиладилар.

Сиртқи таълим усули қўшимча махсус билимларга мух-тож, аммо яна мактабга бориш учун вақти ва имкони йўқ хо-димларга атаб яратилган.

Стюарт Остин Уайер қурилиш муҳандислигига ўқиди ва то инқироз унинг хизматларига бўлган талабни тўхтатиб қўймагунича танлаган йўлидан тўхтамай юрди. Инқироз ту-файли ишлари юришмай қолгач эса у ҳуқуқшунос бўлишга қарор қилди, бунинг учун коллежга қайтди ва махсус ўқув курсларида ўқиди.

Малакавий имтиҳонларни топширгач, жаноб Уайер тез-лик билан корпорацияларнинг ҳуқуқлари ва манфаатларини ҳимоялашга ихтисослашган адвокатлик амалиётини йўлга қўйди ва ўта катта даромад ола бошлади.

Турли қийинчиликларни рўкач қилишни ёқтирадиган (ма-салан, баъзилар оилани таъминлаш кераклигини айтишади, бошқалар эса ўқиш учун қариб қолганини баҳона қилишади) одамларнинг эътиборига шуни ҳавола этишим керакки, яна дарсликларни очган пайтида жаноб Уайер қирқ ёшдан ошиб кетганди. Бундан ташқари, у танлаган ўқув курслари таълим

берилувчи баъзи фанлар жиҳатидан энг яхшиси бўлиб чиқди ва у икки йилда кўпчилик талаба-хукуқшунослар тўрт йил шуғулланадиган ҳажмдаги ишни бажарди.

Қандай қилиб ҳаммадан яхшироқ билим олишни билиш учун пул тўласанг арзийди!

## **Ғилдирак устидаги ҳисобхона**

Муайян ҳолатни кўриб ўтамиз. Баққоллик моллари дўкони эгаси бир куни ишсиз қолади. Ҳисобчилик тажрибасига эга бўлгани сабабли у иш юритиш бўйича махсус ўқув курсида ўқийди, ҳисобчилик ҳужжатларининг янги турлари билан танишади ва ўзини бизнесга бағишлайди. Баққоллик ишларида тажрибаси бўлгани сабабли ҳам қаҳрамонимиз юзлаб майда дўкончалар эгаларининг ҳисобларини арзимаган пул эвазига бажариб бериш ҳақида шартнома тузади.

Бу ғоя шунақанги ҳаётий бўладики, у тез орада офисини... енгил почта юк машинасига жойлаштириб, уни замонавий ҳисобчилик ускуналари билан жиҳозлайди. Бугунги кунда у “ғилдиракдаги” ҳисобчилик идоралари саройининг эгаси, қўл остида бир талай ёрдамчилар ва ходимлар ишлайди. Хуллас, у майда дўкондорларга хизмат кўрсатиб, пул топиш борасида тавсиялар ва ҳисоб-китобларни таклиф этади. Ҳа, бу жаноб охирги йиллар ичида ўзи бир вақтлари баққолчилик қилганидан кўра ўн баробар кўпроқ солиқлар тўлади. Ушбу ноёб бизнеснинг таркибий қисми эса тасаввурга уйғунлашган махсус билимлар бўлди.

Аслида эса бари фикрдан бошланган эди!

Ушбу ғояни ишсиз қолган бир сотувчига айнан мен ҳада қилганим боис ҳам ўзида янада кўпроқ даромадларни мужассам этган бошқа фикрларни ҳам таклиф этишга маънавий ҳуқуқим бор деб ўйлайман.

Бир куни мен улгуржи савдо қиладиган савдогар билан

гаплашиб қолдим. Унинг муаммоларини ҳал қилиш борасидаги таклифларимга жавобан у дарровгина “Фикр ажойиб, аммо ундан қандай қилиб пул чиқариб олишни билмайман!” деб жавоб берди. Бошқача қилиб айтганда, у ўзининг ҳисобчилик ишидаги янги билимларини қандай қилиб тадбиқ этишни билмаслигидан нолиди.

Демак, бу ерда яна бир муаммо чиқиб қолди. Барча маълумотларни биргаликда умумлаштиришга муваффақ бўлган ёшгина ҳарф терувчи қиз ёрдамида ҳисобчиликнинг янги тизими — гилдиракдаги ҳисобхонанинг афзалликларини тасвирловчи ўта қизиқарли китоб тайёрланди. Батартиб ёзилган саҳифалардан ўзига хос унсиз маслаҳатчига айланган оддийгина китоб юзага келди. Бу китоб бизнеснинг янги тури ҳақида шунақанги қизиқарли тарзда ҳикоя қилдики, унинг эгаси тез орада қўлга киритиши мумкин бўлганидан анча кўпроқ ҳисоб қоғозларига эга бўлди.

## **Кўчиргич остидаги давлат**

Мамлакатимиздаги минглаб одамлар “қандай қилиб ўз хизматини яхшироқ сотиш” мавзусидаги бамаъни қўлланма ёзган мутахассислардан миннатдор бўлишлари лозим.

Пастда тасвирланган ғоя кўзда тутилмаган вазиятларни бартараф этиш заруратидан туғилган, аммо ундан истаган одам фойдаланиши мумкин. Ушбу ғоя эгаси бўлган аёл ўта кучли тасаввурга эга эди. У ҳозиргина туғилган фикр амалий бошқарувга муҳтож бўлган минглаб одамларга хизмат кўрсатувчи янги касб-ҳунаргача ўсиши мумкинлигини кўра олган.

“Ўз хизматини сотишнинг пухта режаси”нинг биринчи муваффақияти ҳаракатга ундаган бу ғайратли аёл ўз ўғлининг қаршисида кўндаланг бўлган муаммони ҳал қилишга қиришади. Коллежни битирган ёш йигит ўз хизматларини

сотишни сира уддалолмасди. Она ўғли учун махсус тузган режа эса менга маълум бўлган шунақанги турдаги намуналарнинг энг яхшиси, десам, асло муболаға бўлмайди.

Бу режа ёзув машинкасида элликка яқин саҳифага чиройли қилиб ёзилган ва аниқ ифодаланган ахборотдан иборат эди. Бу ерда йигитчанинг табиий қобилиятлари, мактабдаги муваффақиятлари, шахсий тажрибаси, унинг жамиятда эришмоқчи бўлган ўрни ва бошқа улкан миқдордаги маълумотлар жамланган бўлиб, мен у ҳақида айта оладиган даражада батафсил ёзилганди.

Асосийси, мақсадга эришиш учун хатти-ҳаракатларнинг аниқ режаси тузилганди.

Бунақанги “китоб”ни тайёрлаш бир неча ҳафтага чўзилди, бу вақт давомида онаси ўғлини ҳар куни керакли маълумотларни олиб келиш учун халқ кутубхонасига жўнатарди. Онаси ўғлига иш бериши мумкин бўлган раҳбарларнинг тадбиркорлик фаолияти усулларига доир ўта муҳим маълумотларни йиғиш учун уларнинг рақобатчилари ҳузурига ҳам жўнатарди. Режани шакллантиришда бунақанги маълумотлар бебаҳо бўлди. Охир оқибатда эса унда эҳтимолий иш берувчи учун бир нечта ажойиб таклифлар мужассамланди — майли, ўзининг фойдаси учун ишлатаверсин!

## **Ҳаёт учун сақланган ўн йил**

Кимдир “Иш учун шунчалик жон куйдириш шартми?” дейиши мумкин. Мен эса “Яхши иш жон куйдиришга арзийди! Бу аёл ўзининг ўғли учун тузган режа унинг доим орзу қилган ишига дарҳол жойлашиб, ўзи учун белгиланган маошга эришишига ёрдам берди” дейман.

Бундан ташқари — айтганча, бу энг муҳими — у эришган лавозим ҳаммасини нолдан бошлаш заруратидан кутқарди. У ишни ёш раҳбар сифатида бошлади.

## **“Жон куйдириш шартми?”**

Агар иш шунгача бориб етадиган бўлса, “ўзини кўрсата олиш”нинг пухта ўйланган ва режалаштирилган усули ўша йигитнинг бунақанги лавозимга етиши учун сарфлаши керак бўлган камида ўн йиллик вақтини тежаб қолди.

Ҳаммасини албатта “нолдан” бошлаш ва “тинмай тепага, тепага ва тепага...” эмаклаш шартми?

Бу фикр кимгадир оқилона кўриниши мумкин, аммо унга эътироз билдириш ҳам мумкин: жуда кўпчилик бошловчилар тасодиф уларни пайқайдиган даражада бошини баланд кўтара олишмайди ва пастда қолаверадилар. Бунинг устига пастга қарашнинг истиқболи унчалик кенг ва дадиллаштирувчи эмас. Бу инсонни бир умрга шуҳратпарастликдан маҳрум қилиши мумкин.

“Текисланган изга” тушгач, биз тақдирга тан берамиз, ўзимизда кундалик эскиликларга кўникишни шакллантира-миз. У табиатимизга шунақанги сингиб кетадики, шундан сўнг ҳаётимиздаги бирор нарсани ўзгартиришни истамай ҳам қоламиз. Бу эса нолдан эмас, бир-икки поғона тепадан бошлаш кераклигининг яна бир сабабидир.

Шу тариқа истиқболни, бошқалар қандай ўсаётганини кўриш, қулай вазиятни кутиш ва ундан тезкорлик билан, шубҳаланмай ва иккиланмай фойдаланиш одати шаклланти-рилади.

## **Ғолибларни айблашмайди**

Бундай одамлар ҳақида гап кетганида, Дэн Гальпин ажой-иб мисол бўла олади.

Коллежда ўқийётган вақтида у 1930 йилда мамлакат чемпиони бўлган “Нотр-Дамм” футбол жамоасига раҳбарлик қилган.

Унинг битириши инқироз иш жойларини йўқ қилган энг ноқулай вақтга тўғри келганди. Шу туфайли ҳам олдин банк ишига, кейин кинематографияга ўзини урган Гальпин нархи пасайтирилган электр эшитиш ускуналарини сотиш билан шуғулланишдан тузукроқ иш тополмади.

Меҳнат фаолиятини бундай ишдан бошлашни ҳамма ҳам уддалайди ва Гальпин буни биларди. Тасодифнинг ўзи эшигини тақиллатиб келиши учун шу билимининг ўзи етарли бўлди.

Деярли икки йил давомида у ўзига ёқмайдиган ишни бажарди, аммо ҳеч нарса қилмаганида ва оқимга қараб сузаверганида, у ҳеч қачон юқорига кўтарилмаган бўларди. Даставвал у савдо бошқарувчисининг ёрдамчиси лавозимида ўтишга уриниб кўрди.

Бунга эришди ҳам. Ушбу биринчи поғона шунақанги баланд эдики, қулайгина жойлашиб олиб, тасодифни кутишгина қолганди, холос.

У ўз соҳасида эришаётган муваффақиятларни эшитган ракобатчи компания — “Диктограф Продактс”нинг бошқаруви раиси А.М. Эндрюс ўша Дэн Гальпин ҳақида кўпроқ билишни хоҳлаб қолди. У илгари обрўли ва салобатли компания ҳисобланган “Диктограф Продактс”нинг қўлида бўлган ва савдони бошқараётган одам ҳақида билишни истарди...

Эндрюс Гальпинни чақириб келиш учун одам жўнатди. Уларнинг суҳбати охирида Гальпин ушбу компаниядаги акустика бўлимининг янги савдо бошқарувчисига айланди.

Йигитни синаб кўриш учун жаноб Эндрюс нақ уч ойга Флоридага жўнаб кетди ва янги бошқарувчига қалқиб чиқиш ёки чўкиб кетиш имкониятини тақдим этди. У эса қалқиб чиқди. Унга футбол жамоаси мураббийси Кнут Рок томонидан шакллантирилган иродаси ёрдамлашди. К. Рок доимо “Ғолибларни айблашмайди, енгилганлар билан эса ҳеч ким-

нинг иши йўқ!” дерди. Дэн Гальпин доимо шуни эсларкан, ишга шунақанги иштиёқ билан киришдики, тез орада компаниянинг вице-президенти қилиб сайланди.

Бунақанги баландликка кўтарилиш учун кўпчиликнинг камида ўн йил сидқидилдан меҳнат қилишига тўғри келарди. Гальпин эса бу йўлни олти ойдан сал ошиқроқ вақт давомида босиб ўтди.

Фалсафанинг энг аҳамиятли асосларидан бири шунда: биз тепага кўтариламизми ёки тубанликка тушамизми, бу ўзимиз бошқаришни истаётган шарт-шароитни қандай бошқара олишимизга боғлиқдир.

### **Пастликда қолиб кетманг**

Сизга етказишни жудаям истаётган бошқа фикр шундан иборатки, муваффақият ҳам, омад ҳам салмоқли даражада одатнинг натижасидир. Дэн Гальпиннинг буюк футбол мураббийси билан яқин бўлгани унинг онгида ғалабага бўлган жўшқин иштиёқни тарбиялаган, илло айнан шу нарса “Нотр-Дамм”нинг бутун дунёга танилишига сабаб бўлганди. Дарҳақиқат, ўғлим Блэйер Дэн Гальпиннинг фирмасидаги лавозим борасида гаплашаётганида, ишбилармонлик иттифоқига бўлган ишонч омадда ҳам, муваффақиятсизликда ҳам ҳаётий муҳим омил бўлишини намойиш этишимга тўғри келди.

Жаноб Гальпин ўғлимга таклиф қилган маош унга рақобатчи компаниядан олиши мумкин бўлган маблағнинг ярмини ташкил этарди. Ўғлимни Гальпиннинг таклифига кўндириш учун оталик таъсиримни ишга солдим. Ўзига ноқулай бўлган шарт-шароитлар билан муроса қилиб ўтирмайдиган одам билан ҳамкорлик қилишнинг ўзиёқ ҳамма нарсадан қимматлироқ эканлиги ва буни пул билан ўлчаб бўлмаслигига ўғлимни ишонтирдим.

Тубанликда инсонни доимо зерикарли, бир қолипдаги, кувонч келтирмайдиган ҳаёт кутади. Шу сабабли ҳам мен омадсиз иш бошлагандаги ноқулай шарт-шароитларни бар-тараф этишнинг усуллари яхшироқ кўрсатишга ҳаракат қилдим.

## **Ўзига ўзи реклама**

Ўғлининг хизматларини сотишнинг пухта режасини тузган аёл ҳозир мамлакатнинг барча бурчакларидан сон-саноксиз таклифлар олмакда. Ўз хизматларини иложи борица яхшироқ сотишни истаган инсонлар шунақанги режаларни тузиш борасида у билан ҳамкорлик қилишни ишташади.

Аёлнинг режалари фақат айёрлик ва икир-чикирлардан иборат бўлиб, уларнинг ёрдамида одамларга ўз хизматларини илгаригидан анча фойдалироқ сотишга ёрдам беради деб ўйлаш керак эмас. Гап шундаки, у харидорнинг ҳам, сотувчининг ҳам манфаатларини назарда тутиб, режани шунақанги тузадики, ёлловчи кўрсатиладиган хизмат ҳақиға қўшила-диган пулини тўлиқ қайтариб олади.

Агар тасаввурингиз яхши бўлса ва ўз хизматларингизни нисбатан фойдалироқ ўтказишни истаётган бўлсангиз, бу сизга анчадан бери етишмаётган кўзгатувчи бўлиши мумкин. Бу ғоя бир неча йил коллежда ўқиши талаб этиладиган “ўртача” шифокор, ҳуқуқшунос ёки муҳандисниқидан кўра кўпроқ даромад келтиради.

## **Ғоянгиз бўлса, ҳеч ким пачакилашиб ўтирмайди!**

Махсус билимлар ғоядан камроқ баҳоланмайди. Бунда улар ғояға нисбатан кўпроқ оммабоп бўлади. Шу сабабли ҳам уларға доим талаб бор. Бошқаларнинг ўз хизматини

фойдалироқ сотишига ёрдамлашишга қодир инсонлар учун эса бу талабни ўзи учун фойдали қилиб қондириш имконияти мавжуд. Инсоннинг қобилиятлари ундаги махсус билимларни ғоялар билан бирга даромад келтирувчи режа тарзида бирлаштириш учун керакли ягона сифат бўлган тасаввурнинг борлигини кўзда тутати.

Агар сизда тасаввур мавжуд бўлса, унда ушбу бобда айтилган фикр бошлаш учун етарлича маълумот беради ва сиз ўзингиз истаётган бойликка эришасиз. Эсда тутинг, энг муҳими — ғоя. Махсус билимларни доимо топиш мумкин, фақат ушлаб оладиган нарса топилса кифоя.

### Қисқа мулоҳазалар

Билимлар, бу — фақат потенциал куч. Ўз билимларингизни шундай уюштиришингиз керакки, муайян мақсад сари йўналтирилган ҳатти-ҳаракатларнинг аниқ режаси ҳосил бўлсин.

Шахсий тажриба ёки бошқа ақлли инсонлар билан мулоқотда бўлиш натижасида олинган билимдан ҳазар қилманг. Генри Форд бой бўлиш учун етарли даражада “билим-сиз” бўлган.

Ушбу бобда санаб ўтилган бешта билимлар манбаидан фойдаланинг. Билимга эга бўлиш жудаям осон.

Агар молингизни сота олмасангиз, ўз хизматингизни ёки гоёнгизни яхшигина пулга сотинг. Бу борада олтмиш ёшдан ошганлар нисбатан омадлироқ бўлишади.

Оддийгина режа минглаб ўзини тартиб-интизомга сола оладиган ёшлар учун ажойиб реклама бўлди.

Ушбу бобда ҳикоя қилинган кўчиргич остидаги режа ўн йиллик ҳаётингизни тежашга қодир.

Билимлар маошга элтувчи йўлни очади, бунинг учун қайси йўлни танлашни билишингиз шарт.

## 6. Бойликка элтувчи бешинчи қадам: ТАСАВВУР

Сизнинг имкониятларингиз “ақл устахонаси”, яъни тасаввурингизда мужассам. У ақлий қувватни яратувчига айлантиради.

*Тасаввур — устахона, унда инсоннинг режалари ва хоҳишлари яратилади. Ундовчи сабаб, иштиёқ шаклга киради ва онгимиз тасаввурининг ишлашидан ҳаракатга келади. Инсон ўзи тасаввур қила оладиган ҳамма нарсани яратишга қодир, деб бежиз айтилмайди.*

Охирги эллик йил ичида инсон тасаввури бутун тарих давомида очилганидан кўра кўпроқ табиат кучларини кашф қилди. Инсоният ҳавони шунақанги зич “ўраб” олдики, баъзан парвозга қушлар ҳалакит беришмоқда. Инсоният миллионлаб миля масофадан туриб Қуёшни, унинг таркиби ва оғирлигини ўрганмоқда ва буларнинг барини тасаввур ёрдамида амалга оширмоқда. У ҳаракатланиш тезлигини шунақанги оширдики, айти пайтда овоздан каттароқ тезликда саёҳат қилиши мумкин.

Аммо тасаввурнинг имкониятларидан унчалик тўлиқ фойдаланилмаяпти. Аниқроқ айтганда, инсон тасаввури мавжудлигини эндиgina пайқади ва дастлабки оддий қадамларни ташлади.

### Мужассам ва яратувчи

Тасаввурнинг ишлаши “мужассам тасаввур” ва “яратувчи тасаввур” тарзида намоён бўлади.

Мужассам тасаввур. Унинг ёрдамида инсон аллақачон маълум бўлган қонунлар, ғоялар ва фикрлардан янгича би-

рикмаларни яратади. Мужассам тасаввур гарчи кузатувлар, тажрибалар, шунингдек, билимни умумлаштиришда кенг қўлланилса-да, аммо ҳеч нарсани яратмайди. Мужассам тасаввур жуда қўплаб кашфиётлар пайдо бўлишининг сабабчисидир, фақатгина дохиёна кашфиётларгина яратувчи тасаввурнинг иштирокини талаб қилади.

Яратувчи тасаввур. Яратувчи тасаввурнинг кўмаги билан инсоннинг чекланиб қолган онги Дунё Онгига кириш йўлини топади; барча асосий ёки янги ғояларни идрок этади ва қайта ўзгартиради; бошқа одамларнинг ботиний онги билан мулоқотга киришади.

Яратувчи тасаввур автомат тарзда ишлайди. Аммо унинг ишлай бошлаши учун онг керакли суръатга кириши, кучли истак туфайли қўзғолиши лозим.

Тасаввурдан қанчалик кўпроқ фойдаланилса, биз билан ишлаш унинг учун шунчалар мароқли бўлади.

Бизнес, саноат ва молия соҳасининг етук арбоблари, буюк мусаввирлар, мусикачилар, шоир ва ёзувчилар ўзининг бағоят ривожланган тасаввурининг шарофати билангина шунанганг даражага эришишган.

Мужассам тасаввур ҳам, яратувчи тасаввур ҳам худди мушакларимиз каби фаолликдан қўзғолади.

Хоҳиш, бу — фақат фикр, ундовчи сабабдир. У то ҳақиқий шакл-шамойилга кирмагунича жисмсиз, мавхум ва ҳаёлий бўлади. Хоҳишнинг пул эквивалентига эврилиши жараёнида сиз кўпроқ мужассам тасаввурни ишга солишингизга тўғри келади. Аммо яратувчи тасаввур ҳақида ҳам унутманг.

## **Тасаввурни ривожлантиринг**

Тасаввур ҳаракатсизликдан заифлашади, қуриydi, аммо ўлмайди. Ишингиз билан унга ҳаёт ато этинг! Кўпроқ мужассам тасаввур билан ишлашингизга тўғри келгани сабаб-

ли ҳам айниқса пул топишнинг аниқ режаларини тузиш даврида уни кучлироқ ривожлантиринг.

Китобни ўқиб бўлганингиздан кейин бу бобга яна қайтинг. Тасаввурингизни хоҳишни пулга айлантирувчи режалар (ёки режа) устида ишлашга мажбур қилинг.

Режаларни тузишга оид пухта тавсиялар деярли ҳар бир бобда бериб борилади. Сизнинг вазиятингиз учун нисбатан кўпроқ мос келувчи режани танланг ва уни ёзиб олинг. Бу вақтда сизнинг хоҳишингиз ҳис этиладиган шаклга киради. Олдинги иборани қайтадан, овоз чиқариб, жудаям секин ўқинг.

Бу ишни қилаётиб, шуни ёдда тутинг-ки, сиз фикрларни ҳақиқатга айлантириш йўлидаги кўплаб қадамларнинг биринчисини босдингиз.

## **Муваффақият қаерга яширинганини Табиат билади**

Биз яшаётган Ер, бизнинг ўзимиз ва бутун моддий олам инқилобий ўзгаришларнинг натижаси бўлиб, унинг давомида материянинг майда заррачалари ташкиллаштирилган ва керакли тарзда шакллантирилган. Бундан ташқари — бу фикрни бундан-да яхшироқ ифодалаш қийин! — бутун ҳаёт, Ер куррасидан тортиб сизнинг вужудингиздаги миллиардлаб ҳужайраларгача бари-бари жисмсиз қувватдан пайдо бўлган.

Сиз ҳеч қандай ўзгаришларга учрамаган қонунларнинг ёрдамида бойликка эришишингиз мумкин. Аммо олдинроқ бу қонунларни билиб олишингиз ва улардан фойдаланишни ўрганишингиз шарт. Уларнинг кўп карра такрорланиши ва тасвирланиши, уларга турли томондан ёндошиш ёрдамида муаллиф сизга улкан мол-давлатга эришганлар оламидаги инсонларнинг сирини очишга умид қилмоқда.

Энг қизиғи шундаки, бу “сир”нинг ҳеч қандай сирли

жойи йўқ. Уни табиатнинг ўзи ибрат учун намоиш этмоқда. У — биз яшайдиган Ерда, биз кўрадиган юлдузлар ва сайёраларда; у — ҳар бир ўт-ўланда, барча кўринувчи ва кўринмайдиган ҳаёт шаклларидадир.

Тавсия этилаётган қоидаларга риоя этган ҳолда, тасаввур қандай ишлашини тушуниб етасиз. Бу фалсафа, ва, эҳтимолки, буларнинг барини ҳам биринчи мартадаёқ идрок этиб бўлмас. Ўқиш ва ўрганишда давом этар экансиз, сиз ичингизда нимадир бўлганини, идрок этиш тиниклашганини, тушуниш кенгайганини англайсиз.

***Ўрганиш, бу — бир марталик уриниш эмас, балки жараёндир.***

Шу туфайли ҳам то китобни камида уч марта ўқимагаунингизча тўхтаманг. Айтганча, кейин ўзингиз ҳам тўхтай олмайсиз.

## **Ғоя, бу — пул**

Бойлик ғоялардан бошланади. Ғоялар тасаввурдан шаклланади. Келинг, ўсиб, улкан мол-давлатга айланган бир нечта ҳаммага маълум ғояларни кўриб чиқайлик. Бу ҳикоялардан тасаввурнинг хизмати нимада эканлигини, сиз ўзингиз нималарга эришишингиз мумкинлигини тушунасиз деб умид қиламан.

## **Кичкина нарса етишмаганди**

Эллик йил муқаддам кекса қишлоқ шифокори шаҳарга келди. У отини дорихона ёнига боғлади ва орқа эшиқдан секингина ичкарига кириб кетди. Шифокор ва дорихона мирзаси бир соатдан ошиқ шивирлаганча нималарнидир савдолашишди. Кейин шифокор ташқарига чиқди ва эски қозонча билан ёғоч чилчўпни олиб кирди.

Дорихона мирзаси қозонча ичидаги нарсани текшириб кўрди ва шифокорга бир тахлам пул — роппа-роса беш юз доллар узатди. Бу унинг тўплаган бор жамғармаси эди! Қария пулни олгач, энг муҳим нарсани — махфий формула ёзилган қоғозни берди. Қоғозда ёзилган нарса учун қироллар ярим салтанатини беришарди. Бу сеҳрли сўзлар қозончани қайнашга мажбур қиларди. Аммо кекса шифокор ҳам, ёшгина мирза ҳам тақдир бу эски қозонча ичида қанақанги бойликларни тайёрлаб қўйганини билишмасди.

Қария ўзининг сирли усулини беш юз долларга сотганидан мамнун эди. Мирза эса бор тўплаган пулини эски қозончага сарфлашини ҳаёлига ҳам келтирмаганди. Аммо ушбу қозончанинг “ҳаводан” олтин ярата олиш қобилияти олдида Оловиддиннинг сеҳрли чироғи ҳам ип эшолмай қолди.

Мирза гояга эга бўлди. Аммо янги эгаси махфий йўл-йўриқларга кекса шифокорнинг хабари бўлмаган яна бир нарсани қўшганидан кейингина қозончанинг мўъжизаси содир бўлди. Ўйлаб кўринг-чи, у нима эди?

Энди келинг, ўша гоя қандай бойликлар олиб келганини бир кўрайлик. Энг аввало, у қозонча ичидагиларни миллионлаб одамларга сотадиган инсонларни олтинга кўмди. Эски қозонча бугунги кунда — энг йирик шакар истеъмолчиси бўлиб, шакарқамиш кесувчилар ва қанд заводлари ишчиларини иш билан таъминлайди.

Эски қозонча ҳар йили миллионлаб шиша идишларни банд қилиб, шиша саноатидаги одамларни иш билан таъминлайди.

Эски қозонча — бутун мамлакатдаги мирзалар, котиблар, сценаристлар, реклама бўйича мутахассисларнинг улкан қўшинига иш беради. Ушбу маҳсулотни тасвирловчи эсда қоларли фильмларни яратган кўплаб актёрларга шуҳрат ва бойлик келтирди.

Эски қозонча мўъжазгина жанубий шаҳарчани жанубнинг

ишбилармонлик пойтахтига айлантириб, ҳозирги кунда ҳам аҳолидан ҳар бирининг бизнесига бевосита ёки билвосита фойда келтирмоқда.

Ушбу ғоянинг таъсири бутун тараққийлашган оламнинг ривожланишига кўмаклашиб, ўзига ёндошган ҳар бир кимсани олтинга буркамоқда.

Қозончадаги олтин жанубдаги минглаб талабалар муваффақиятга эришиш учун зарур тайёргарликка эга бўладиган энг машҳур коллежлардан бирига асос солиб, қўллаб-қувватлаб келмоқда. Агар мис қозончадаги маҳсулот гапира олганида эди, дунёнинг барча тилларида кўплаб қизиқарли воқеаларни сўзлаб берган бўларди. Ўзи ҳар куни тетиклик бахш этадиган минглаб эркаклар ва аёллар, муҳаббат ва бизнес ҳақидаги ҳикоялар...

Ҳар ҳолда, шунақанги воқеалардан бирида ушбу сатрларнинг муаллифи ҳам иштирок этган. Бу воқеа ўз вақтида дорихона мирзаси эски қозончани сотиб олган жойнинг яқингинасида содир бўлган. Айнан ўша ерда муаллиф ўзининг бўлғуси рафиқасини учратган ва ундан бу воқеа ҳақида илк бор эшитган эди. Айнан ўша ажойиб ичимликни ичишаётган пайтда, муаллиф ажойиб қиздан ҳаётининг “қувончи ва машаққат”ларини у билан бирга бошдан кечиришини сўраган.

Ким бўлишингиздан ва нима иш қилишингиздан қатъи назар, ҳар сафар “Кока-кола” сўзига кўзингиз тушганида, бу улкан салтанат биттагина ғоядан яралганини ва дорихона мирзаси Эза Кэндлер ичимликни тайёрлаш услубига қўшган нарсаси бор-йўғи тасаввур эканлигини эсланг!

Энди эса тўхтанг. Ўйлаб кўринг. Бу ерда тасвирланган қоидалар “Кока-кола”нинг дунёдаги ҳар бир шаҳар, шаҳарча, қишлоқ ва чорраҳани эгаллашига ёрдам бергани ҳақида ўйланг. Агар ҳаёлингизга шунчалар ўринли ва ақлли фикр келгудек бўлса, сиз ҳам чанқоққа қарши машҳур курашчининг рекордини қайтаришингиз мумкин.

## Бир ҳафтада миллион

Кейинги воқеа эса “Кимда интилиш бўлса, насиба ҳам уники” деган эски нақлнинг тўғрилигини исботлайди. Уни менга ўз меҳнат фаолиятини Чикагодаги кушхонадан бошлаган маърифатпарвар ва руҳоний Фрэнк У. Гансолэс сўзлаб берганди.

Коллежда ўқиётган вақтидаёқ доктор Гансолэс таълим тизимидаги кўпгина нуқсонларга эътибор берган, агар ўзи коллеж раҳбари бўлганида, буларга йўл қўймаган бўлишини ўйлаганди. У ўзининг изчил ўқитиш услублари билан боғлиқ бўлмаган ўқув муассасасини ташкил этишга қарор қилади.

Аммо бунинг учун миллион доллар керак бўларди. Шунча пулни қаердан олиш мумкин? Бу фикр ёш ва шуҳратпараст руҳонийни узоқ вақт қийнади. Пул топиш кераклиги ҳақидаги ўй фикри-зикрини қамраб олган, ухлашга ётаётганида ҳам, ибодат қилаётганида ҳам, кундалик ишлар билан шуғулланаётганида ҳам хаёлидан кетмасди.

Мақсади аёнлигини, унга эришиш учун иштиёқи борлигини тушунгани ҳолда доктор Гансолэс миллион долларга эга бўлишнинг йўлини топа олмасди. Унинг ўрнида бошқа биров бўлганида, ўзига тахминан “Майли, оғайни, ғоя-ку жуда зўр аммо бу миллионларни ҳеч қачон топа олмайсан!” деган бўларди.

Аммо доктор Гансолэс ўйлаб-ўйлаб, бунинг йўлини топди. Келинг, бу ҳақда унинг ўзидан эшита қолайлик.

“Шанба кунларининг бирида уйда ўтирар ва икки йилдан бери хаёлимдан кетмаётган ўйлар қуршовида қийналардим. Нима қилсам экан? Ўз режаларимни амалга ошириш учун пулни қандай топсам экан? Ўша куни ўз-ўзимга “Фақатгина ўйлашни бас қил! Бир ҳафтадан кейин менда бир миллион бўлади” дедим. Уни қандай топишимни билмасдим-у, аммо асосий ишни амалга оширгандим: мақсадимга етадиган

муддат ҳақида қарор қабул қилгандим. Шунинг ҳам айтишим керак-ки, қарор қабул қилинганида ўзимга бўлган ишонч қалбимни тўлдирди. Ичимда нимадир менга “Нега буни илгарироқ қилмагандинг? Пуллар сени шунча вақт кутишди!” дерди.

Воқеалар бошни айлантирадиган даражада шиддат билан ривожланарди. Мен журналистларни чақирдим ва эртаси куни тонгда “Миллион долларим бўлганида, нима қилардим?” деган мавзуда хутба ўқишимни айтдим. Зудлик билан хутбамни тайёрлашга киришдим. Очиғини айтганда, бу мен учун қийин кечмади, чунки хутба икки йилдан бери ичимда пишиб келаётган эди.

Шу оқшом кўнглимда ишонч ҳисси билан ухлагани ётдим. Мен миллион доллар аллақачон чўнтагимда эканлигини кўриб турардим.

Эртаси куни эрталаб вақтлироқ уйғондим, маттни яна қайта ўқидим ва ибодат қилиш учун тиз чўкдим. Яратгандан менга пул бера оладиган одамлар хутбамни эшитишини сўрадим. Яна пуллар келиши, аллақачон мен томон келаётганига ишонч ҳисси қалбимни тўлдирди.

Мен шунақанги ҳаяжонланиб кетдимки, ҳатто уйдан чиқаётиб, хутбанинг матни ёзилган қоғозни уйда унутиб қолдирганимни минбарга чиқаётгандагина пайқадим.

Турган гапки, ёзувларимни олгани қайтиб бориш учун жудаям кеч бўлганди. Ҳайриятки, ботиний онгим менга керакли ҳамма нарсани етказиб берди.

Мен минбарга чиқиб гапира бошладим. Менинг юрагим ва қалбим гапирарди, орзуларим гапирарди. Мен нафақат қавмларимга, балки Яратгanning ўзига мурожаат қилардим. Мен тасарруфимда миллион доллар бўлиб қолса, нималар қилишим ҳақида сўзлардим.

Ёшлар барча керакли билимларни амалда ўрганадиган ва айни вақтда ақлан баркамол бўладиган ажойиб ўқув юрти

ҳақида сўзлардим. Мен гапимни тугатиб, жойимга ўтирганимда, учинчи қаторда ўтирган бир одам ўрнидан турди ва минбар томон йўналди.

У нима қилмоқчи эканлигини тасаввур ҳам қилолмасдим. Ўша одам минбарга кўтарилди-да, шундай деди:

— Муҳтарам зот, менга хутбангиз жудаям маъқул бўлди. Қўлингизда миллион доллар бўлса, айтганларингизнинг ҳаммасини қила олишингизга ишонаман. Сизга ва хутбангизга ишонишимни исбот қилмоқчиман. Шунинг учун ҳам сизга миллион доллар бераман. Эртага эрталаб менинг идорага келинг. Менинг исмим — Филипп Д.Армур”.

...Шундай қилиб, жаноб Армур доктор Гансолэсга ваъда қилинган пулларни берди. Ўша пулларга эса Армур технология институти бунёд бўлдики, айти вақтда бу ўқув муассасаси Иллинойс технология институти деб аталади.

Айнан ғоя руҳоний Гансолэсга миллион долларни ҳада қилди. Ёш руҳоний икки йил давомида иштиёқ билан папалаб ўстирган ғоя...

Ўта муҳим бир нарсага эътибор қаратинг: доктор Гансолэс бир қарорга келиб, уни бажаришнинг режасини тузганидан кейин 36 соат ичида пулларга эга бўлди!

Руҳоний миллионларни орзу қилиб, орзуси амалга ошишидан умидвор бўлгани янгилик ҳам, ноёб ҳолат ҳам эмас. Ким орзу қилмайди, дейсиз?

Аммо ўша тарихий шанбада қабул қилинган қарорнинг бетакрорлиги шундаки, тарқоқ орзулар қатъият билан ўрин алмашади: “Бир ҳафтадан кейин қўлимда бир миллион доллар бўлади”.

Доктор Гансолэснинг ўзи айтганига эришишига ёрдамлашган қонунлар ҳозир ҳам худди бир вақтлари ёш руҳоний уларни шунчалар омадди қўллаган кундагидек ишламоқда. Сиз ҳам уларга эриша оласиз!

## Аниқ ниятлар — аниқ режа

Эза Кэндлер ва доктор Фрэнк Гансолэснинг қандай умумий жиҳатлари борлигига эътибор беринг. Уларни муайян режа билан бирлашган аниқ ниятлар кучи билан гоёларни пулга айлантириш мумкинлиги ҳақидаги тушунча бирлаштириб турарди.

Агар сиз фақат ҳалол меҳнат ва тинимсиз меҳнат билан бойликка эришиш мумкин дейдиган инсонлар тоифасидан бўлсангиз, бундан умидингизни узаверинг! Агар ҳақиқий бойлик ҳақида гапирадиган бўлсак, у ҳеч қачон оғир меҳнатнинг натижасида инсонга келмайди. Бойлик, бу — қатъий хоҳишга нисбатан жавобдир. Бойлик тасодифан келмайди...

Умуман олганда, гоё, бу — тасаввурингизга мурожаат қилиш орқали сизни ҳаракатга ундовчи фикр чақнашидир. Барча йирик савдогарлар молларни тарқатишга гоёлар ёрдам беришини билишади. Майда савдогарлар буни тушунишмайди. Балки шунинг учун ҳам улар майдадирлар?

Арзон китоблар ношири бутун ноширлик иши учун аҳамиятли бўлган кашфиёт қилди. У кўпгина одамлар китобнинг мазмуни эмас, балки номига қараб харид қилишларини тушуниб қолди.

Яхши ўтмаётган китобнинг номини ўзгартиргач, уни миллион нусхадан ортиқ сотишга муваффақ бўлди. Ваҳоланки, китобнинг биронта сатри ҳам ўзгартирилмаган, шунчаки унга нисбатан “кассабопроқ ном” қўйилган янги муқова ўрнатилганди, холос.

Гоёларнинг баҳоси йўқ. Нархни муаллифнинг ўзи белгилайди ва у қатъиятли бўлса, ўзининг айтганига эришади.

Деярли ҳар бир улкан мол-давлатнинг тарихи муаллиф ва гоё харидори учрашган кундан бошланади. Карнеги атрофини ўзи қилолмайдиган ишларни уддалайдиган, яъни гоёларни яратадиган ва амалга оширадиган одамлар билан ўраб

олганди. Бу эса унга ва унинг жамоасига тасаввурга сиғмас даражада катта пуллар келтирди.

Миллионлаб одамлар омадга умид қилиб, умрини ўтказиб юборишади. Эҳтимол, вазият омадли бўлиб қолиши баъзан сизга имкон берар, аммо тасодикий омад келишига умид қилган ҳолда режа тузиб бўлмайди. Айнан омад менинг қаршимда ва ҳаётимда улкан имкониятларни очди, аммо бунинг учун йигирма йил давомида мақсадга йўналтирилган меҳнат қилдим.

Бунда Эндрю Карнеги билан учрашувим ва у менинг ишимга кўмаклашишга розилик берганини назарда тутяпман. Ўшанда Карнеги омад фалсафаси асосида бойликка эришиш коидаларини яратиш ғоясини берган эди. Ушбу фалсафага амал қилиш минглаб одамларга ёрдам берди, баъзилар йирик давлат эгасига айландилар. Бунинг бошланиши эса оддийгина — ҳаммабоп ғоя эди, холос.

Ҳа, Э.Карнегининг шарофати билан ҳаётимда бурилиш содир бўлди. Аммо йигирма йил давомида қатъият билан мунайян мақсад сари интилиб, тинимсиз меҳнат қилмаганимда, бу содир бўлмасди, албатта!

Менинг умидсизликларни енгиб ўтишимга, омадсизликларда саросимага тушмаслигимга, танқидлар ва “йўқотилган вақт” ҳақидаги мияни эговловчи хаёлларга чидашимга ёрдам берган нарса ғайриоддий хоҳиш, дейсизми? Йўқ, бу иштиёқ эди!

Жаноб Карнеги ғояни берганидан сўнг, унга ҳақиқий ҳаёт бериш учун авайлаб парваришлаш ва тинмай ғамхўрлик қилиш лозим эди. Аста-секин у мустақил организмга айланиб, ўзи мени ҳаётдан бошлаб кетиши керак эди.

Ғоялар билан доим шундай бўлади. Аввалига сиз уларни яратасиз, кейин мустаҳкамланиб олгач, уларнинг ўзи сизни бутунлай қамраб олишади ва бўйсунмай ҳам қўйишади. Ғоялар сезилар-сезилмас бўлса-да, ўзини дунёга келтирган мия

кучидан устунроқ бўлишади. Мия йўқ бўлганидан сўнг ҳам уларнинг кучи таъсир қилишда давом этаверади.

## **Қисқа мулоҳазалар**

Ишланг. Шунда мужассам ва яратувчи тасаввур сизга худди ўнг ва чап қўлдек ёрдам беради.

Кўпгина омадсизликларнинг сабаби — тасаввурнинг йўқлигидир. Тасаввурнинг мавжудлиги эса муваффақиятни таъминлайди.

Эза Кэндлер “Кока-кола”ни тайёрлаш усулини яратмади, шунчаки уни тасаввур билан кўпиртирди, холос. Шунинг ўзиёқ унга туганмас даромад келтирди.

Агар ўзингизга қанча пул кераклигини ва уларни нимага сарфлашингизни аниқ билсангиз, сизни чекланмаган миқдордаги пуллар кутади.

Турган гапки, сизга тасаввурингиз ёрдамлашиши керак. Тасаввур шунчаки пул сўраган руҳонийни миллион доллар билан таъминлади.

Бойлик сизни кутмоқда. Унга элтувчи йўл оддий ғоядан бошланади. Ҳатто режа эмас, шунчаки оддий уйғунлик ҳам минглар ва миллионларни келтириши мумкин.

Ҳар қандай асбобга моҳир қўллар керак.

## 7. Бойликка элтувчи олтинчи қадам: РЕЖАЛАШТИРИШ

“Мия маркази”нинг афсонавор сирига бағишлов. Ўзингиз учун энг яхши фаолият майдонини топинг. Шунда сиз бошқарасиз ва ҳайратда қолдиргулик қисқа муддатда катта пулларга эришасиз.

Исталган инсоний ютуқлар хоҳишдан бошланишини аллақачон тушунган бўлсангиз керак. Хоҳишларни ҳақиқатга эврилтириш бўйича режалар тузиловчи “тасаввур устахонаси”да хоҳиш ўзининг мавҳумлигини йўқотиб, аниқ шаклга киради.

Хоҳиш ҳақидаги бобда истакларни қандай қилиб пулга айлантириш ҳақида маълумот олгансиз. Олтига аниқ, амалий қадамлар шу мақсад сари етаклайди. Бу босқичлардан бири — аниқ, ҳақиқий бажарса бўладиган режа (ёки режалар)ни шакллантириш бўлиб, унинг ёрдамида ўйлаганларингизни амалга оширишингиз мумкин.

Бундай режани батафсил тасвирлашга киришамиз.

1. Режа (ёки режалар)ингизни тузиш ва амалга оширишингиз учун керак бўлган одамларни ҳамкорликка олинг ва қуйида тасвирланувчи “Мия маркази” қондасини қўлланг. Ушбу тавсияномага ичдан рози бўлишингиз ўта муҳим. Унга эътиборсиз бўлманг.

2. Ақлли одамлар уюшмасини ташкил этишдан аввал гуруҳингизнинг ҳар бир аъзоси бу иттифокдан нима олишини ва ўзингиз унга нимани таклиф этишингизни аниқланг. Меҳнати рағбатлантирилмаса, ҳеч ким сиз билан тинимсиз ишламайди. Биронтаям эс-ҳуши жойида бўлган одам етарлича рағбат ваъда қилмай туриб бошқа бировни ишга таклиф қилмайди ва ўзи ҳам бундай таклифни кутмайди, ваҳоланки

рағбатлантириш доим ҳам пул билан ўлчанмаслиги мумкин.

3. “Мия маркази” аъзолари билан то ўзингизни қониқтирадиган даражадаги режа тузилмагунига қадар иложи бори-ча ҳафтасига камида икки марта ва ундан кўпроқ кўришиш ҳақида келишиб олинг.

4. Ақлли одамлар гуруҳи аъзолари билан бўлган муносабатларингизда уйғунликни сақланг. Агар ушбу тавсияномаларни аниқ бажара олмасангиз, исталган вақтда омадсизликка учрашга тайёр турунг. Барча аъзолари бирга бўлмаган ҳолатда “Мия маркази” мавжуд бўлмайди.

Қуйдагиларни ёдда тутинг:

1. Сиз ўзингиз учун улкан аҳамиятга эга бўлган иш билан шуғулланыпсиз. Муваффақиятга эришишингизга ишонч ҳосил қилиш учун ҳаракатларнинг хатосиз режасига эга бўлишингиз лозим.

2. Бошқа одамларнинг тажрибаси, билими, табиий қобилиятлари ва тасаввурини ўз томонингизга, ўз мақсадларингиз учун ишлашга жалб қилишингиз лозим. Бизнесда аҳамиятли муваффақиятларга эришган ҳар қандай одам юқорида тасвирланган усулга амал қилган.

Ҳеч кимда муваффақиятларга эришиш учун зарур бўлган тажриба, маълумот, қобилиятлар ва билим бўлмайди! Қандай режани танламанг, барибир у жамоавий онг маҳсули бўлади.

Режани бутунлай тузасизми ёки қисманми, бундан қатъи назар у “мия маркази” экспертизасидан ўтишини назорат қилинг.

## **Хатолардан сабоқ олинад**

Агар биринчи режа омадсизликка учраса, бу муаммо эмас — бошқаси билан алмаштиринг, тамом-вассалом. Агар янги режа ҳам умидларингизни оқламаса, яна тушқунликка

тушишга шошилманг, балки навбатдаги лойиҳани яратишга шошилинг ва то режа амалга ошгунига қадар бамаъни қарорларни изланг. Айнан шу босқичда кўпчилик қатъийлик етишмагани боис ортга чекинади.

Эсингизда бўлсин: агар режа амалга ошмаса, тушкунликка тушиш ўрнига уни бошқасига алмаштиринг. Бори шу, холос!

Аҳмоқ бўлмаган кўпчилик одамлар тадбиркорлик фаолиятининг қай тури билан шуғулланмасин, режасиз ишлашмайди. Асосийси, бу режа ҳақиқий ва яшовчан бўлиши лозим. Ҳаммасини қайтадан бошлашдан қўрқманг.

Вақтинчалик муваффақиятсизлик фақат бир нарсани — сизнинг лойиҳангизда қандайдир етишмовчилик ёки нуқсон борлигини билдиради.

Миллионлаб одамлар фақат бир сабаб — пухта тузилган режа йўқлиги туфайлигина умр бўйи камбағаллик ёки қашшоқликдан кутулишолмайди. Сизнинг ютуқларингиз режанинг қанчалар чуқур ишланганига боғлиқ бўлади.

Инсоннинг ўзи — энг аввало ўзининг онгида, — таслим бўлмаса, уни ортга тисарилишга мажбур қилиб бўлмайди.

Жеймс Ж. Хилл Шарқ-Ғарб темирйўли курилиши учун керак бўлган маблағини кўпайтиришга уриниб, кетма-кет омадсизликка учрайверарди. Шундай бўлса-да, у вақтинчалик мағлубиятларни ғалабага айлантиришнинг уддасидан чиқди, бу ишда унга янги лойиҳалар ёрдам берди.

Генри Форд ҳам “автомобилсозлик” мавқеининг бошланишида эмас, балки энг юкори чўққисига чиққан пайтида бартараф қилиб бўлмайдигандек кўринувчи кийинчиликларга дуч келганди. Бироқ у ҳаммасини бошидан-охиригача ўйлаб чиқди, бошқа режа тузди ва янги молиявий ғалабага эришди.

Бойиб кетган одамлар ҳақида гапираётганимизда бу иш бир зумда содир бўлгандек туюлади, ваҳоланки омад кулиб

боқишидан анча илгари юз берган вақтинчалик омадсизликларни умуман пайқамаймиз.

Ушбу фалсафани маъқулловчиларнинг ҳеч қайсиси “вақтинчалик омадсизликлар” йўлагидан ўтмай туриб бойиб кетиши ҳақида ўзини алдамасликлари лозим. Бунақанги йўлакнинг пайдо бўлиши эса сизнинг режаларингиз етарлича чуқур эмаслигини билдиради. Ҳаммасини тарозида тортиб кўриш ва ҳовлиқмасдан, хотиржамгина кўзланган мақсад сари интилиш лозим.

Агар мақсадга етмасдан туриб ишни ташлаб кетсангиз, сиз шунчаки дангаса бўласиз. Дангаса ҳеч қачон ғалаба қилолмайди, ғолиб эса ҳеч қачон дангаса бўлмайди. Буни бир умрга эслаб қолинг, яхшиси йирик ҳарфлар билан бир вараққа ёзинг ва деворга шундай осиб қўйинг-ки, уни ҳар куни ухлашга ётаётганда ҳам, эрталаб ишга отланаётганда ҳам кўриб туринг. Ақлли одамлар гуруҳини танлаётганда, вақтинчалик омадсизликларни фожиага айлантирмайдиганларга аҳамият қаратинг.

Баъзи одамлар пуллар фақат пуллардангина келишига шубҳа қилишмайди. Бу унчалик тўғри эмас. Энг яхши ёрдам берувчи, бу муваффақиятга эришиш хоҳиши бўлиб, уни шу ерда таърифланган қоидалар асосида пул кўринишига айлантириш қийин эмас. Пуллар эса нисбий моддийликка эга. Пуллар ўйламайди, ҳаракатланмайди ва ҳеч қачон овозини чиқармайди, аммо уларнинг “эшитиш” қобилияти зўр бўлиб, қақирганингиз ҳамони ғизиллаб етиб келишади.

## **Ҳамма нарсани сотиш мумкин**

Ҳар қандай ишда муваффақиятга эришиш учун энг аҳамиятлиси оқилона режалаштиришдир. Қуйида мавқеи поғонасида кўтарилишни ўз хизматини таклиф этишдан бошловчиларга мўлжалланган батафсил йўл-йўриқлар кўрсатиб

ўтилади. Хизматлар ҳам, бамаъни ғоялар ҳам сотилади. Бошқа мулк тури бўлмаганидан кейин, ғоялар ва қобилиятлардан яхшироқ нарса бўлиши мумкинми? Уларни яхшироқ сотинг. Барча улкан мол-мулклар айнан шулардан бошланган.

## **Раҳбарлик нимадан бошланади**

Умуман олганда, инсонлар иккита тоифага бўлинади. Биринчи тоифа — раҳбарлар, иккинчи тоифа — ижрочилар. Энг бошиданок ўзингизнинг вазифангиз раҳбарлик қилиши ёки ижрочиликми, шунини аниқлаб олишингиз лозим. Буларнинг даромадлари орасидаги фарқ жуда улкан бўлади. Ижрочилар худди раҳбарларники каби рағбатлантиришга даво қила олмайдилар. Аммо улар ўзларига нисбатан адолатсизлик қилинаётганидан нолишдек жуда катта хатога йўл қўядилар.

Ижрочи бўлиш айб эмас, албатта. Бошқа томондан олганда, бунинг мақтанадиган жойи ҳам йўқ. Айни вақтда раҳбарлик қилаётганларнинг кўпчилиги ишни ижрочиликдан бошлашган. Шунчаки улар ақлли ижрочи бўлганлари туфайли ҳам яхши раҳбарликкача етиб боришган. Фақат ақл-идрок билан қарорларни бажара олмайдиганларгина бундан истисно, албатта.

Ва, аксинча, тадбиркор ижрочилар одатда жуда қисқа муддат ичида ўзини кўрсатишни ва мустақил қарор қабул қилишни ўрганиб олишади. Ақлли ижрочининг бир қатор афзалликлари бўлади. Бундан ташқари, етакчилардан доимо ақл ўрганиш мумкин.

## **Бошқаришнинг ўн бир сири**

Бошқарувнинг энг муҳим ўзига хосликлари:

1. Дадиллик ва қатъиятлик: улар ўзининг билимига ва

сиз умрингизни бағишлаган ишга асосланади. Биронта ҳам ижрочи журъатсиз ва ўзига ишонмайдиган раҳбарнинг қўл остида ишлашни хоҳламайди. Биронтаям ақлли ижрочи бунаканги раҳбарга узоқ чидаб ўтирмайди.

2. Ўзини бошқариш. Ўзини бошқаролмайдиган инсон бошқаларни ҳам бошқара олмайди. Ўзини бошқариш — ўзининг ақл-идроки даражасида раҳбарига тақлид қиладиган ижрочилар учун энг яхши ўрнақдир.

3. Ҳаққоният туйғуси. Бу фазилатга эга бўлмаган раҳбар қўл остидаги ходимларининг ҳурматидан айрилади ва буйруқ бериш ҳуқуқини йўқотади.

4. Қарорларнинг аниқлиги. Ўз қарорларидан иккиланадиган одам ўзига ишонмаслигини намойиш этади, демак, у етарлича муваффақиятли бошқара олмайди.

5. Режаларнинг аниқлиги. Ютуқларга эришаётган раҳбар ўзининг ишини режалаштиради ва режа устида ишлайди. Тахминан, амалда аҳамиятли аниқ режаларсиз ишлайдиган раҳбар оқим бўйлаб сузадиган, елкани ва штурвали йўқ кемага ўхшайди. Унинг эртами-кечми қояга урилиши аниқ бўлади.

6. “Вақтидан ташқари” ишлаш. Раҳбарнинг ўз ихтиёри билан зиммасига оладиган вазифаларидан бири — ўзи ходимларидан талаб қиладиганидан кўра кўпроқ ишлашга тайёрликдир.

7. Истараси иссиқлиги. Илтифотсизлик ва пала-партишлик ҳеч қачон сизни муваффақиятга олиб бормайди. Етакчи бўлиш ўзига ҳурматни талаб қилади. Ўзига қарамайдиган ва обрўсини эҳтиётламайдиган раҳбарни ижрочилар ҳурмат қилмай қўйишади.

8. Хайрихоҳлик ва тушуниш. Муваффақиятга эришаётган раҳбар ўзининг қўл остидаги ходимларига хайрихоҳ бўлади ва доимо улар билан муросага кела олади. Бундан ташқари, у ходимларининг муаммоларини тушунишни ҳам билиши

керак.

9. Нарсаларни ва вазиятни яхши билиш. Раҳбар ўз ишини беш бармоғидек яхши билиши шарт.

10. Барча масъулиятни ўз зиммасига олишга тайёрлик. Муваффақиятга эришаётган раҳбар қўл остидаги ходимларнинг хато ва камчиликлари учун жавобгарликни ўз зиммасига олишга тайёр бўлиши керак. Ўзини олиб қочишга уриниб, жавобгарликни бошқаларга юклайдиган кимса одатда баланд лавозимда узоқ қолмайди. Агар қўл остидагилардан кимдир хато қилса ёки билими саёзлиги аниқланиб қолса, бундай ҳолатда раҳбар хатолар ва билим етишмаслигини ўзиники деб ҳисоблаши лозим.

11. Ҳамкорлик. Раҳбар ҳамкорликда ишлаш қоидаларини тушуниши ва қўллаши, шунингдек, ходимларида ҳамкорлик қилиш қобилиятини тарбиялаши лозим.

Бошқариш икки турда бўлади. Биринчи ва нисбатан самарадор бошқариш тури умумий розилик ва ходимлар томонидан қўллаб-қувватлашга асосланади. Иккинчи бошқариш тури эса мажбурлаш йўли билан, ўзаро тушунишларсиз ва ижрочиларнинг ҳайрихоҳлигисиз амалга оширилади.

Инсоният тарихи қонунсизлик ва мажбурлаб ишлатиш узоқ чўзилмаслигидан дарак беради. Золим ҳукмдорларнинг қулатилиши ва мустабид ҳокимиятларнинг йўқотилиши ҳаммага маълум. Бу эса одамларнинг бир умр кучга бўйсунмасликларини кўрсатади.

Бунга мисол сифатида Наполеон, Гитлер ва Муссолинини олиш мумкин. Уларнинг ҳукмронлиги ёмон якун топди.

Ҳамманинг розилиги асосида бошқариш — инсоният ҳали умид қилиши мумкин бўлган ягона ёруғлик манбаидир. Одамлар қандайдир муддат кучга бўйсунтишлари мумкин, аммо ўз ихтиёри билан бунга қўнишмайди.

Бошқарувнинг янги услублари юқорида кўрсатилган ўзига хосликларнинг ўн бир қоидасини қамраб олади, аммо тур-

ган гапки, бу билан чекланиб қолишмайди. Кимки уларни ўзининг бошқариш фаолиятига асос қилиб олса, ўша одам ўзи учун жамиятнинг барча табақаларидаги одамларни бошқара олишдек улкан имкониятларни очади.

## Раҳбарнинг хатолари

Энди муваффақиятсизликка учраган раҳбарларнинг энг кенг тарқалган хатоларига ўтамиз. Ахир нимани қилмаслик кераклигини билиш ҳам жуда муҳим-да!

①. Барча икир-чикирларни ҳисобга ололмаслик. Билимдон раҳбар барча икир-чикирларни ҳисобга олишни билиши лозим. У бандлигини баҳона қилиб, кутилмаганда юзага келган муаммони эътиборсиз қолдирмайди. Раҳбар ёки ижрочи бўлишидан қатъи назар, “ўта банд” эканлигини баҳона қилиб, қандайдир кўзда тутилмаган ҳолатлар туфайли ўз режаларини ўзгартиришни хоҳламаса, у шунчаки ўзининг ожизлигини тан олаётган бўлади. Муваффақиятга эришишга интилаётган раҳбар ўзининг иши билан боғлиқ барча икир-чикирларни билиши лозим. Турган гапки, бу унинг ўринбосарлари хизматидан фойдаланишини тақозо этади.

②. Ўзаро алмашинувга тайёр эмаслик. Ростакамига қобилиятли раҳбар вазият тақозосига кўра ўзи бошқалардан талаб қиладиган ишни бажаришга қодир бўлади. “Кимга кўп берилса, ундан шунчалик кўп сўралади” деган ҳақиқат барча қобилиятли раҳбарларга яхши маълум.

③. Ўз билимларини иш учун сарфлаш ўрнига билимли бўлгани учунгина рағбатлантиришларини кутиш. Бутун дунёда одамларга билими учун эмас, балки ниманидир қила олгани ёки бошқаларни шундай қилишга кўндира олгани учун пул тўланади.

④. Ижрочилар томонидан рақобатчилар чиқишидан чўчиш. Агар раҳбар ижрочилардан бирортаси ўзининг ўрнини

эгаллаб қўйишидан қўрқадиган бўлса, эртами-кечми шундай бўлиши аниқ. Қобилиятли раҳбар ўз ишининг барча нозик жиҳатларини ўзи яхши биладиган одамга тушунган ҳолда ва ихтиёрий равишда ўргатиши керак. Фақат шу йўл билангина у баркамолликка эришади ва бир-бирдан узоқдек туюладиган нарсаларни назаридан қочирмаган ҳолда ўзини бошқа исталган жойдаги ишга тайёрлайди. Шубҳасиз, одамлар бошқаларнинг пул ишлаб топишига имкон бериш билан ўзлари кўпроқ фойда кўрадилар. Малакали раҳбар, ўз ишини мукамал билган ва шахсий жозибадорлигини яхши тушунгани ҳолда бошқа одамларнинг иши самарадорлигига қаттиқ таъсир қилиши ва уларнинг фирмадаги хизмати ўзининг ёрдами билан муҳимроқ ва фойдалироқ бўлишига кўмаклашиши мумкин.

5. Тасаввурнинг йўқлиги. Агар раҳбарнинг тасаввури бўлмаса, у кўзда тутилмаган вазиятлар қаршисида ҳимоясиз бўлиб қолади ва аниқ режалар тузишга қодир бўлмайди, бундан эса унинг бошқарув самарадорлиги кескин тушиб кетади.

6. Худбинлик. Бажарилган ишнинг барча мақтовларини ўзига ўзлаштирадиган раҳбар қўл остидаги ходимларнинг ғазабланишларини билиши лозим. Ақлли раҳбар мақтовни доимо ходимлари билан бўлишади. У бажарилган иш учун мақтов унга лойиқ бўлган одамларга тегишини назорат қилиши лозим. Илло кўпчилик одамлар фақат пулни мўлжалламаганларидагина яхшироқ ишлайдилар.

7. Ўзини тия олмаслик. Ходимлар ўзининг эҳтирослари ва иштиёқини тия олмайдиган раҳбарларни ҳурмат қилишмайди. Бундан ташқари, ўзини тия олмаслик унга қарши чиқолмайдиган одамларнинг кучини қирқади ва чидамлилигини камайтиради.

8. Сўзида турмаслик. Эҳтимол, бошқарувдаги камчиликларни шундан бошлаш керакмиди? Ўз мажбуриятларига

ва ходимларига содиқ бўлмаган раҳбарлар баланд ёки паст нуфузда бўлишидан қатъи назар, узоқ вақт етакчилиқни ушлаб тура олишмайди. Айтган сўзида турмайдиган мунофиқ раҳбарларга ишонмай қўйишади, унга нафрат билан қарай бошлашади, илло у шунга муносибдир. Ишига ва сўзига хиёнат қилиш — исталган соҳадаги инсонлар фаолиятида учрайдиган муваффақиятсизликларнинг энг кенг тарқалган сабабларидан биридир.

9. Бошқарувдаги обрў-этиборлилиқ. Тажрибали раҳбар ўзи етарли даражада жасур бўлиб, қўл остидаги ходимларига қўрқувни яқинлаштирмаслиги лозим. Қўл остидаги ходимларига ўз обрўси билан босим ўтказишга уринган раҳбар тез орада зўравонликка ўтади. Ҳақиқий етакчи учун ўзининг устунлигини кўз-кўз қилиш эҳтиёжи бўлмайди. Бунга у бошқа йўл билан — ўзининг тушуниши, ҳамдардлиги, ростгўйлиги ва одиллигини, шунингдек, ишини яхши билишини намоён этган ҳолда бемалол эришади.

10. Унвонларини кўз-кўз қилиш. Ходимлари ҳурматига эришиш учун билимдон раҳбарга унвонларнинг кераги йўқ. Ўзининг унвонларини мақтанадиганлар одатда қўлидан бошқа иш келмайдиганлар бўлишади. Расмийтпарастлик ва мақтанчоқлик инсоннинг ишбилармонлик сифатларига алоқадор бўлмайди.

Биз бошқарувдаги энг умумий, энг кенг тарқалган хато-ларни санаб чиқдик. Уларнинг исталгани сизнинг мавқеингизни аянчли яқунга етаклаши мумкин. Агар сиз раҳбарлик қилишга интилаётган ва нуқсонлардан холи эканлигингизга амин бўлсангиз, ушбу рўйхатни синчиклаб ўқиб чиқинг.

## **Раҳбарлар ҳамма жойда керак**

Бугунги кунда янгича раҳбарларга эҳтиёж бўлган ва бундай раҳбарлар қаршисида энг кенг имкониятлар очиладиган

фаолият соҳаларини кўриб чиқайлик.

1. Янгича кўринишдаги раҳбарларга кучли эҳтиёж сиёсий соҳада ҳис этилмоқда, бу эса ушбу соҳада бир қадар инқироз борлигини кўрсатади.

2. Ҳозир банклар бизнеси ҳам ислохотлар хавфи остида қолган.

3. Саноат ҳам янги етакчиларни кутмоқда. Оёққа туриш учун раҳбар ўзини жамоат арбобидек тутиб, одамларнинг ишончини оқлаши, уларнинг мусибатлари ва йўқчиликларини енгиллатишга интилиши керак.

4. Бўлғуси руҳоний қавмларининг бугунги кундаги эҳтиёжларига, уларнинг моддий ва шахсий муаммоларини ҳал қилишга кўпроқ эътибор қаратиши ва ҳадеб ўтмишни қавлаштиравермай, нигоҳини узоқ истиқболга қаратиши лозим.

5. Янгича турдаги раҳбарлар ҳуқуқ, тиббиёт ва таълим соҳаларида ҳам керак. Бу, айниқса, таълим соҳасига кўпроқ тааллуқли. Бундай раҳбарлар одамларга мактабда олган билимларидан фойдаланишни ўргатишлари зарур. Назария қанчалик кам бўлса, шунчалик яхши, бу ерда қуруқ амалиёт зарур.

6. Янгича турдаги раҳбарлар журналистикага ҳам келишлари зарур.

Юқорида санаб ўтилган фаолият турларида сон-саноксиз имкониятлар борлиги яққол кўриниб турибди, тўғрими?

Дунё тезкор ўзгаришлар даврига ўтди. Бу эса инсонларнинг руҳияти ва феъл-атворларини ўзгартиришга ёрдам бериши керак бўлган маблағлар ўз навбатида тез ўзгарувчи вазиятларга мослаштирилиши кераклигини билдиради. Менинг китобимда таърифланган воситалар эса бошқаларига қараганда кўпроқ даражада цивилизация тараққиётининг умумий йўналишини белгилайди.

## Яхши иш топишнинг беш усули

Сиз ушбу китобдан олаётган маълумотлар минглаб одамлар фойдаланган тажрибаларнинг умумлашмаси, холос. Маълум бўлишича, шахсий хизматлар сотувчилари ва харидорларини яқинлаштиришнинг бешта ишончли усули бор экан.

1. Ёллаш бюроси. Сиз фақат ишончга сазовор бюро бўлишингиз лозим. Бундайлар нисбатан кам.

2. Реклама ва эълонлар. Газеталарни ўқинг, журнал ва ҳафтанома­ларни варақланг. Кимдир аллақачон фойдаланган ва ҳеч бўлмаганда бошланишида маъқул келадиган иш топган эълонларгагина ишониш мумкин. Эълонларни газетанинг тахминий иш берувчиларга мўлжалланган саҳифаларига жойлаштириш лозим. Эълон намунасини сизнинг афзалликларингизни саводли “кўрсатишни” биладиган ва иш берувчиларни қизиқтира оладиган реклама-эълонлар бўйича мутахассис тузган маъқул.

3. Ариза ва талабномалар. Уларни сиз тавсия этувчи хизматларга муҳтож бўлган фирма ёки бизнесменларнинг манзилига жўнатиш лозим. Ҳар қандай ҳолатда ҳам хатлар саводли, хатосиз ёзилган ва имзоланган бўлиши лозим. Хатосиз хатга илова тарзида сизнинг касбингиз ва малакангизнинг ўзига хосликларини атрофлича таърифлайдиган “мактубча” қўшиб қўйиш мумкин. Хатни ҳам, иловани ҳам шунақанги аризалар ёзиш бўйича мутахассис тузиши мумкин (талабномани қандай тузиш бўйича йўриқномага қаранг).

4. Танишлар орқали шахсий хизматларни таклиф қилиш. Иложи бори­ча, танишликларга эътиборсизлик билан қара­манг — яхшиси истикболли иш берувчилар билан музока­ралар олиб борган маъқул. Агар муайян лавозим излаётган бўлсангиз ва майда-чўйдаларга ўралашиб ўтиришни хоҳла­масангиз, шу усул нисбатан қулайдир.

5. Шахсан мурожаат қилиш. Баъзи ҳолатларда иш берувчига бевосита мурожаат этиш мақсадга мувофиқ, бунинг учун эса сизнинг таклифларингиз ёзма тарзда билдирилган талабнома ёзиш лозим. Чунки ишга ёлловчилар у ёки бу номзодни кўриб чиқаётганда, ўзининг ўринбосарлари билан маслаҳатлашишни жудаям яхши кўришади.

### **Талабнома ёки аризани қандай тайёрлаш керак**

Талабнома ёки аризани худди ҳуқуқшунос судга ҳужжатларни тайёрлагани каби пухта ёзиш лозим. Уларни ёзиш бўйича етарлича тажрибангиз бўлмаса, мутахассис билан маслаҳатлашинг ва унинг хизматидан фойдаланинг. Ўзини ҳурмат қиладиган бизнесменлар ўзини “кўрсатиш” санъатини тушунадиган, шунингдек иш берувчиларнинг руҳиятидан бир оз хабардор одамларни ишга оладилар. Ўзининг хизматини сотишни хоҳловчилар ҳам шуни назарда тутишлари лозим.

Талабномага қуйидаги маълумотлар киритилиши лозим бўлади:

1. Маълумот. Қайси ўқув муассасаларида ва қайси фанлардан билим олганингизни тасвирланг. Бунда у ёки бу фанлардан эришган муваффақиятларингизни ҳам эслатиб ўтишни унутманг.

2. Мутахассислик бўйича иш стажи. Агар иш излаётган мутахассислигингиз бўйича иш тажрибангиз бўлса, барини етарлича батафсил тасвирланг, аввалги раҳбарларингизнинг манзили ва исми-шарифини ёзишни ҳам унутманг. Ишончингиз комил бўлсинки, агар илгари эгаллаган махсус тажрибангиз, ўзингизнинг ноёб қобилиятларингиз ҳақида аниқ ва равшан сўзлаб берсангиз, бу ўзингизни қизиқтираётган ишга жойлашишда катта ёрдам беради.

3. Маълумотномалар. Деярли ҳар бир фирма ўзи ишга олишни мўлжаллаётган одамнинг ўтмишдаги фаолияти ҳақида иложи борича кўпроқ билишни хоҳлайди. Талабномага қуйидаги маълумотномалар илова қилиниши керак:

- а) олдинги иш берувчилар;
- б) ўзингизни ўқитган ўқитувчилар;
- в) ҳамманинг ишончини қозонган таниқли одамларнинг тавсияномалари.

4. Фотосурат. Хатингизга ўз суратингизни илова қилишни унутманг.

5. Муайян лавозим ҳақидаги илтимос. Ўзингиз олишни мўлжаллаётган муайян лавозимни гапиришдан қочинг. Ҳеч қачон “айнан шундай иш” деманг, чунки бу сизнинг малакангиздаги оқ доғлардан дарак беради.

6. Истикболи порлоқ лавозим учун зарурий малака борлигини асослаш. Ўзингиз эга бўлган малака сизни қизиқтираётган лавозимни эгаллаш учун етарли эканлигига ишончингиз комиллигининг сабабларини батафсил баён қилинг. Бу талабноманинг энг муҳим қисмидир. У бошқаларга нисбатан анча кўпроқ даражада келажагингизни белгилаши мумкин.

7. Синов муддати билан ишлаш таклифи. Балки бу кескин чорадир, аммо тажрибанинг кўрсатишича, ўз малакангизга ишонсангиз, унда синов муддати сизга зарар қилмайди. Сиз томондан бундай таклиф киритилишининг ўзиёқ ўз кучингизга ишонишингизни ва мўлжаллаётган лавозимни уddалашингизни кўрсатади.

Аммо сиз таклифингиз қуйидагиларга асосланганини аниқ тасаввур қилишингиз лозим:

- а) шу ўринга муносиб эканлигингизга ишонч;
- б) синов муддатидан сўнг сизни доимий ишга олишларига ишонч;
- в) бу ўринни эгаллашга қатъият.

8. Сизга иш берувчи ишлайдиган соҳадаги билимларингиз. Иш жойи ёки лавозимга даъвогар бўлишдан олдин иш берувчининг корхонаси фаолияти билан пухта танишинг ва шу соҳадаги билимларингизни яширманг. Бу сизнинг қизиқишингиз ва ижодий қобилиятингиздан дарак бериб, яхши тааасурот қолдириши мумкин.

Ёдда тутинг: барча қонунларни ёдлаб олганлар эмас, балки мақсадга элтувчи маълумот ва далилларни ҳаммадан яхшироқ тайёрлай оладиганлар “хуқуқшунос” дейилади. Агар барча “далил”ларингиз ақл билан ва мазмундор қилиб танланган бўлса, ғалабанинг ярмидан кўпроғи таъминланган бўлади. Ва, бу ҳали бошланишидир!

Талабномани жудаям узун қилиб тузманг. Сиз қизиқарли ишга эга бўлишни қанчалик истасангиз, иш берувчилар юқори малакали мутахассисларни жалб қилишдан шунчалик манфаатдор.

Бошқача қилиб айтганда, нисбатан кўпроқ муваффақиятга эришаётган тадбиркорларнинг омади кўпроқ уларнинг ўзига малакали ўринбосарларни танлай олиш қобилиятига боғлиқ бўлади. Шунинг учун ҳам уларга фақат фойдали, зарурий маълумотлар керак бўлади.

Шунингдек, талабномани тайёрлашда иккинчи даражалидек кўринадиган бошқа нарсаларни, яъни ғайратингиздан дарак берувчи тиришқоқлик ва батартибликни ҳам унутманг. Менинг мижозларим учун шундай талабномаларни тайёрлаб бериш борасида тажрибам катта бўлиб, улар шунақанги муваффақиятли чиқардики, мижозларимнинг бари иш берувчи билан юзма-юз суҳбатлашмасдан турибқоқ ижобий жавоб олишарди.

Талабномангиз тайёр бўлганидан сўнг, унга босма ҳарфлар билан тахминан “Блэк Компани Инк президентининг шахсий котиби лавозимига даъвогар Роберт К.Смитнинг малакаси ҳақидаги маълумотлар”га ўхшаган сўзларни ёзиб

қўйинг. Олувчининг исмини исталганча ўзгартирсангиз бўлади.

Бу шахсий рекламага ўхшаш бўлиб, эътиборни жалб қилади. Талабномани ўзингиз топа олган энг яхши қоғозга ёзинг ва уни худди китоб дўконларидаги каби қалин қоғозга ўранг. Агар уни бир нечта фирмага тақдим этмоқчи бўлсангиз, фирманинг номини доимо ўзгартириб қўя оласиз. Талабноманинг биринчи саҳифасида сизнинг суратингиз бўлиши лозим. Хатни ёзаётганда шу йўриқномага амал қилинг, бироқ кўпроқ ўз тасаввурингизга ишонинг.

Омадли сотувчи ўзига қаттиқ эътибор беради. Биринчи таассурот қанчалик катта аҳамиятга эга бўлишини у ҳаммадан яхшироқ тушунади. Талабномангиз воситачи эканлигини ва уни шунақанги сотувчига қиёслаш мумкинлигини унутманг.

Унга нисбатан “мосроқ костюм” кийдиринг ва “табасум” бахшида қилинг, токи у сизга иш берувчи шу пайтгача тўкнашган барча таклифлардан фарқ қилиб турсин. Ўзингиз даъвогар бўлаётган лавозим сизга қанчалар мос бўлса, тайёргарлик шунчалик пухта бўлмоғи лозим. Агар хизматларингизни тадбиркорда қаттиқ таассурот қолдирувчи кўринишда сотсангиз, эҳтимол нисбатан юқорироқ маош тайинлашлари ҳам мумкин.

Агар реклама агенти ёки ишга ёлловчининг номидан ҳаракат қилувчи агент ёрдамида иш излаётган бўлсангиз, унга ҳам талабномангиздан бир нусха беринг. Шу тариқа ҳаммага қулайликлар яратасиз ва ўз имкониятларингизни кенгайтirasиз.

### **Кўнглингизга ёққан ишни изланг**

Ҳар бир киши ўзига ёққан ишни роҳатланиб бажаради. Рассом бўёқлар билан, заргар қўллари билан, ёзувчи боши

билан ишлайди. Бошқалар ўзини бизнес ва ишлаб чиқариш соҳасидан излашади. Америкада меҳнат турларининг танлови жудаям катта: хоҳласангиз фермер бўлишингиз ёки саноат ишлаб чиқариши, маркетинг, илоҳиёт, ҳуқуқ, тиббиёт билан шуғулланишингиз мумкин.

1. Ўзингизни қандай фаолият тури қизиқтираётганини аниқланг. Агар бундай касб мавжуд бўлмаса, уни яратишга нима ҳалақит берапти?

2. Ўзингиз бирга ишлашни хоҳлайдиган компания ёки бизнесменни танланг.

3. Сизни ишга олиши мумкин бўлган тадбиркор ҳақидаги ҳамма нарсани: унинг удабуронлиги, шахсий фазилатлари ва муваффақиятга эришиш учун бўлган имкониятларини аниқланг.

4. Нималарни таклиф қилишингиз мумкинлигини баҳолаган ҳолда ўзингизнинг қобилиятларингиз ва имкониятларингизни таҳлил қилинг, шунингдек, режа ишлаб чиқинг ва шундай воситани ўйлаб топингки, унинг ёрдамида фойдали таклифларни, ўз хизматларингизни ёки ишни такомиллаштирувчи ғояларни муваффақият билан тақдим эта олинг. Таклиф этаётган нарсангизга ўзингиз ҳам амин бўлинг.

Сизга жой кераклигини ўйламанг. Иш топа олишингиз мумкинлиги ҳақидаги шубҳаларни унутинг. Умумий қабул қилинган ва сийқаси чиққан “Сизда бўш жой борми?” деган иборани луғатингиздан чиқариб ташланг. Дикқатни ўзингиз таклиф эта оладиган нарсаларга қаратинг.

6. Бир куни ҳаёлингизга бирор фикр келганида ва қандайдир режа пайдо бўлганида, зудлик билан уни қоғозга ёзиб олинг, кейин унинг барча икир-чикирларини ишлаб чиқиб, оққа кўчиринг.

7. Уни мос келадиган ишончли одамга топширинг. Қолганини унинг ўзи бажаради. Ҳар қандай компания ўзига бирон бир арзигулик ғоя, хизматлар ёки “алоқа”ларни тақдим этув-

чи кишиларга қизиқиш билан қарайди. Ҳар қандай компанияда ҳам унга аниқ фойда келтирувчи муайян ҳаракатлар режаси бор одам учун жой топилади.

Турган гапки, буларнинг бари кўпгина кунлар ёки ҳафта-ларни эгаллаши мумкин, аммо фарқи олинадиган даромад, хизмат поғонасидан кўтарилиш тезлиги ва эътироф қилинишда бўлиб, бу сизни кўп йиллар давомида арзимаган пулга оғир меҳнат қилишдан қутқаради.

Таклиф этилувчи усул кўплаб афзалликларни ўзида яширган бўлиб, улар ичида энг кўзга ташланувчиси — вақт-дир. Кўпинча мақсадга етиш йўлида бир йилдан беш йилгача бўлган вақт сарфланади.

Кимки ишни муваффақият зинасининг “ўртаси”дан бошлаган бўлса, буни ҳар тарафлама пухта ўйланган ва астойдил ишлаб чиқилган режа ёрдамида бажарган.

## **Жамият ёрдам беради**

Келгусида ўз хизматларини муваффақият билан сотмоқчи бўлганларнинг бари ишга кирувчилар ва иш берувчиларнинг ўртасидаги муносабатларда юз берадиган ўзгаришларга эътибор қаратишлари лозим.

- 1) Иш берувчи;
- 2) Ишга кирувчи;
- 3) Улар хизмат қилаётган жамият ўртасидаги муносабатлар борган сари кўпроқ шериклик ва амалий ҳамкорлик шаклини олмоқда.

Бу янги муносабатлар қуйидаги сабабларга кўра белгиланади. Биринчидан, тадбиркор ҳам, ишга ёлланувчи ҳам келгусида жамиятга хизмат қилишади ва унинг учун нисбатан самарадорроқ ишлашади.

Илгари ишга ёлловчи ҳам, ишга ёлланувчи ҳам ўзаро савдолашишар, бир-бири билан фойдали битим тузишар, аммо

бунда битимга учинчи тараф — улар ўзлари хизмат қиладиган жамият ҳам қўшилишини ҳисобга олишмасди.

Боадаблик ва хизматга шайлик бугунги кунда ҳар қандай бизнеснинг шиорига айланган. Улар иш берувчига ҳам, ўзининг иш кучини сотувчига ҳам хос, чунки уларнинг бари жамиятга хизмат қилишади. Агар буни ёмон бажаришса, шу заҳотиёқ ўзлари эга бўлган барча имтиёзлардан айрилишади.

Газҳисоблагич кўрсаткичларини текширувчи ходим эшикни синдиргудек бўлиб тарақлатган ва то эшикни очгунингизча “Нима учун мени шунча куттиряпсиз?” деб вайсаб турадиган замонлар ҳамон эсимизда. Аммо ҳозир бутунлай бошқача манзарани кўрамиз. Ҳозир газ ҳисоблагичининг кўрсаткичларини текширишга келган одам “хизматингизга ҳозир” жентльменнинг ўзгинасига ўхшайди.

Газ компаниялари доимо норози мижозларининг кўнглини овлагуналарига қадар, уддабурон мойли горелка сотувчилари рақобатда улардан ўзиб кетишди ва бутун мамлакат бўйлаб бизнесини ташкил этишга улгуришди.

Инқироз вақтида мен бир неча ой давомида Пенсильваниянинг кўмир ишлаб чиқарилувчи ҳудудларида бўлиб, бутун Американинг кўмир саноатига путур етказишига сал қолган сабабларни ўргандим.

Кўмир ишлаб чиқарувчи корчалонлар ва уларнинг ёлланма кучлари ўзаро маккорона битим тузиб, кўмир нархини осмонга кўтариб юборишган-у, шу билан мойли горелкалар ва унга тегишли ускуналар бизнесига, шунингдек, нефть ҳам ашёси ишлаб чиқариш ва сотиш бизнесига замин яратганларини сезмай ҳам қолишган эди.

Эҳтимол, бу воқеа ҳеч ким бошидан баланд сакрай олмаслигини ва бизнинг бутун ҳаётимиз ўзимизнинг хатти-ҳаракатларимизга боғлиқ эканлигини тушунишга ёрдам берар! Агар бизнес, молия ва транспорт соҳаларини бошқарувчи қоидалар мавжуд бўлса, айнан шундай қоидалар инсонлар-

нинг ҳатти-ҳаракатини ҳам бошқаради ва уларнинг иқтисодий ўрнини аниқлайди.

### Ўз-ўзини баҳолашнинг уч усули

Юқорида биз қандай усуллар ёрдамида шахсий хизматларни самарадорроқ қилиб ва доимий равишда фойдали сотиш мумкинлигига эришиш мумкинлигини тасвирладик. Шу айтилганларни синчиклаб ўрганмаган, таҳлил қилмаган ва мағзини чакмаган биронта ҳам одам муваффақиятга эриша олмайди.

Ҳар бир одам ўзининг хизматларини сотишни уддалаши лозим. Кўрсатилган хизматларнинг сони ва сифати, шунингдек, уларнинг кўтаринки руҳ билан кўрсатилиши охир-оқибатда ишга ёллаш муддати ва маошни белгилайди.

Ўзининг хизматларини нисбатан кўпроқ самара билан сотиш (бу сизни қониктирувчи нарх ва энг яхши шартларни билдиради) учун сиз сифат, санок ва руҳланишни билдирувчи “ССР” формуласига амал қилишингиз лозим. Бу сизга туганмас муваффақиятни кафолатлайди. ССР формуласини эслаб қолинг.

Уни ўзингизнинг шиорингиз, иштиёқингиз, одатингизга айлантиринг.

Келинг, энди ҳаммасини яхши тушунганимизга ишонч ҳосил қилиш учун уни таҳлил қиламиз.

1. Хизмат сифати — бутун фикри-зикрингиз фақат хизмат кўрсатишнинг яхшиланишига қаратилганида эришиладиган икир-чикирлардаги мукамалликдир.

2. Хизматлар миқдори — хизматларнинг анвойи турларини ошириш учун уларни исталган вақтда нисбатан тўлароқ кўрсатишдир. Шу билан бирга, маҳоратингизни такомиллаштиришни ҳам унутманг. Бу сизнинг одатингизга айлансин.

3. Ҳамкорликдан келадиган руҳланиш, завқ-шавқ, ҳатто илҳом — ўринбосарлар ва ҳамкасблар билан тўлиқ ва ёқимли ўзаро мулоқотда бўлиш, муносиб феъл-атвор ва иш билан уларга ўрнак кўрсатишдир.

Шундай қилиб, сизни қониктирувчи хизматлар даражасини доимий равишда таъминлаб туриш учун санок ва сифатнинг ўзигина етарли эмас. Сиз оладиган рағбат ҳам, хизмат кўрсатишнинг муддати ҳам охир-оқибатда хизматлар тақдим этилаётгандаги муомалангиз ёки кайфиятингизга боғлиқ бўлади.

Эндрю Карнеги шахсий хизматлар сотилиши қоидалари ҳақида мулоҳаза юритганида, муносиб муомала бўлиши ҳаммадан кўра муҳимроқ эканлигини уқтирганди. У ишини кўтаринки руҳ билан бажармайдиган ходимни сираям ишга олмаслигини айтганди. Ишга олинаётган одам энг аввало жаноб Карнегига ёқиши шарт эди. У ўзининг “ақлли ва муносиб одам” деган стандартига мос келувчи кўпгина инсонларнинг бойиб кетишига ёрдамлашди. Бу стандартга тўғри келмайдиганларни эса у бажонидил бошқа фирмаларга ўтказиб юбораварди.

Қалби гўзал, киришимли, доимо кўтаринки кайфиятда юрадиган, қисқача қилиб айтганда, инсонларни жалб этадиган одам ўзи кўрсатадиган хизматлардаги сифат ва санок етишмаслигининг ўрнини босиб кетиш фазилатига эга бўлади. Нима бўлганда ҳам, яхши хулқ-атворнинг ўрнини ҳеч нарса боса олмайди.

### **Худбинми ёки инсонпарварми?**

Хизматлар — худди истеъмол буюмлари каби молдир. Бу соҳада ҳам савдо бизнесида қабул қилинган қоидалар ҳукм суради. Бироқ бу ҳақда тинмай эслатиб туришга тўғри келади, илло ўзининг шахсий хизматларини сотувчиларнинг

кўпчилиги айнан битта хатога йўл қўйишади: ўзини савдо бизнеси соҳасидаги тадбиркорлар зиммасида турадиган мажбуриятлардан озод деб ҳис этишади.

“Худбинлар”нинг даври аллақачон ўтиб кетди. Уларни “инсонпарварлар” сиқиб чиқаришди.

Сизнинг ақлий қобилиятингизнинг ҳақиқий қиймати ўзингизнинг шахсий хизматларингизни сотишдан келадиган даромадлар билан аниқланади. Агар йиллик даромадингизни 16,666 сонига кўпайтириб, ақлий қобилиятларингизнинг нархи аниқланса, бу ҳақиқатдан узоқ бўлмайди. Буни банкка қўйилган пуллар келтирадиган даромадга қиёсласангиз, бу ўртача тахминан йилига 6 фоизни ташкил этади. Пуллар ақлий қобилиятлардан қимматроқ турмаслигига ишонч ҳосил қилинг.

Қўпинча, иқтидор ва ақл билан қиёслаганда, улар фақат қоғоз бўлиб қолади.

Агар омилкор ақлни барча қоидалари бўйича сотилса, моллар ишлаб чиқариш соҳасидаги тадбиркорлик учун ундан-да маъқулроқ маблағни топиш қийин. Нега дерсиз? Чунки ҳеч қачон — на инқироз йилларида, на пул қадрсизланганида унинг қиймати пасаймайди. Уни ўғирлаш ёки совуриб юбориш, қартага ютқазиш ёки қимор ўйинларига бой бериш мумкин эмас.

Бундан ташқари, бизнес юритишда аҳамиятли ўрин тутадиган пуллар фикр билан “бойитилмаган” бўлса, денгиз кумидан қимматроқ турмайди ва худди кумдек бармоқлар орасидан сизиб тушиб кетади.

## **Ўттиз учта бахтсизлик**

Ҳаётдаги энг катта фожиа шундан иборатки, ўз тақдирида ниманидир жиддий равишда ўзгартирмоқчи бўлган одамлар барибир муваффақиятсизликка учрашади. Ваҳоланки,

кўпчилик ҳолларда омадсизлар муваффақиятга эришаётганлардан кўра кўпроқ бўлишади. Мен минглаб одамларнинг хатти-ҳаракатларини таҳлил қилганимда, улар орасида “омадсизлар” 98 фоизни ташкил этганди.

Менинг таҳлилим одамларнинг мағлубиятга учрашига сабаб бўлувчи ўттиз учта бахтсизлик ёки ўттиз учта асосий сабаб мавжудлигини кўрсатди.

Аммо ўн учта қоида борки, улар асосида муваффақиятга эришиш мумкин. Даставвал биз “бахтсизлик” тоифасига кирувчиларни кўриб чиқамиз.

Бу рўйхатни эътибор билан ўқиб чиқсангиз, ўзингиз билан муваффақиятнинг ўртасида айнан нималар турганини тушуниб olasиз:

1. Ёмон ирсият. Агар уни эътиборга оладиган бўлсангиз, бу унчалик катта нуқсон эмас. Агар туғма ақлга эга бўлсангиз, бизнинг усулимиз ёрдамида бу қийинчиликни бартараф этиш жудаям осон. Биз “Жаноб Ақл” ёки “Мия маркази” деб атовчи фикрлайдиган одамлар жамоасига мурожаат этинг. Шуни ҳам ёдда тутингки, барча “бахтсизликлар” ичида бу энг осон бартараф этиладиганидир.

2. Ҳаётда аниқ мақсадлар йўқ. Агар инсоннинг ҳаётда муайян мақсади ёки бирон нарсага интилиши бўлмаса, унинг муваффақиятга эришиш учун ҳеч қандай умиди ҳам бўлмайди. Мен суҳбатлашган ҳар юзта одамнинг тўқсон саккизтасида бундай мақсад йўқ эди. Эҳтимол, асосийси айнан шу сабабдир. Одамлар ҳеч нарсани хоҳлашмайди, шунинг учун ҳеч қачон ҳеч нарсага эга бўлишмайди. Шу ҳақда ўйлаб кўрсангиз, ўзингиз учун кўп нарсани тушуниб етасиз.

3. Шуҳратпарастлик, ўртачаликдан тепарокда туриш хоҳиши йўқлиги. Ўзининг ҳаётини нисбатан яхшироқ қилишга хоҳиши бўлмаган даражада ўз тақдирига бефарқ, шунингдек, рағбатланишга қизиқмайдиган одамларга ўта умид боғламасликни маслаҳат берамиз.

4. Билимдаги етишмовчиликлар. Бу тўсикни бартараф этиш нисбатан осонроқ. Тажрибанинг кўрсатишича, кўпинча мустақил равишда билим олишга ва ўзини тарбиялашга мажбур бўлган одамлар яхши маълумотлилар сирасига киришади. Ҳеч қандай таълим муассасаси сизни билимдон инсонга айлантиролмайди. Бошқа одамларга зўрлик ўтказмай туриб, улар билан тенг равишда ҳаётдан барча нарсаларни оладиган одамларни билимли дейиш мумкин. Билимлилик нафақат билимни, балки уни нимагадир ишлата олишни назарда тутди. Нафақат билимларнинг ўзи, балки улар қандай ишлатилиши мумкинлиги кўпроқ қадрланади.

5. Ирода йўқлиги. Ўзини тута билиш ўзини бошқариш орқали амалга оширилади. Бу эса инсон барча салбий сифатларини бошқариши кераклигини билдиради. Сиз, энг аввало, шарт-шароитни назорат қилишни, ўзингизни бошқаришни ўрганишингиз лозим. Ўз-ўзини тарбиялаш — жуда оғир иш. Ўзингизни енгишга уринманг — ўзингиз енгилиб қоласиз. Айни вақтда кўзгу қаршисида туриб, ўзингизни энг яхши дўстингиз ва ашаддий душманингиз сифатида кўринг.

6. Касалликлар ва оғир кайфиятлар. Саломатлик яхши бўлмаса, зўр ютуқларга эришишга умид қилманг! Бироқ касалликни юзага келтирувчи сабабларнинг кўпчилигини бошқариш мумкин ва зарур. Булар асосан қуйидагилардир:

- а) ёмон овқатланиш;
- б) ўз онгини бошқара олмаслик, тинмай ёмон нарсаларни ўйлаш, салбий ҳиссиётларга берилишга мойиллик;
- в) ишқий майлларга берилиш ёки севги туйғусининг етишмаслиги;
- г) ҳаракат етишмаслиги, жисмоний тайёргарлик ёмонлиги;
- д) тоза ҳаво етишмаслиги нафас олишни қийинлаштириши.

7. Муҳитнинг таъсири (айниқса, болаликда). “Олма тагига олма тушади” деб бежиз айтилмайди. Жиноий фаолиятга мойил кимсаларнинг қўпчилиги бунга болаликдан ўрганишади. Ёмон танишлар одатда болалик даврида орттирилади.

8. Ишларни пайсалга солманг. У муваффақиятсизликнинг сабабларидан биридир. Ишларни пайсалга солиш одати ҳар бир одамда бор ва у инсонни тунаб, ҳаётдаги сўнгги имкониятини ўмариб кетиш учун қулай фурсат кутади. Бизлар эса “Ҳақиқий ишни бошлаш учун қулай фурсат келади” деб кутганимиз учун ҳам кўпинча қуруқ қўл билан қоламиз. Ҳеч қачон кутманг, чунки қулай фурсат келмаслиги мумкин. Зудлик билан ҳаракатга тушинг, қўл остингиздаги барча воситалардан фойдаланинг; озгина муваффақиятга эришганингиздан кейингина энг яхши воситалар ва имкониятлар очилади.

9. Мақсадга эришишда қатъият йўқлиги. Қўпчилик ишни яхши бошлайди-ю, аммо кўпинча ниятини охирига етказолмайди. Бундан ташқари, одамлар омадсизликнинг илк белгиларига ўта катта аҳамият беришга мойил бўлишади. Қатъиятни ҳеч нарса билан алмаштиролмайсиз. Қатъиятни ўзига шиор қилиб олган одам тез орада “омадсизлик” чарчаб, нафақага чиқиб кетганини кўради. Қатъиятни ҳам худди ақл каби бозордан сотиб ололмайсиз.

10. Феъл-атворнинг салбий сифатлари. Ўзига нисбатан ижирғаниш уйғотувчи ва қўпол хулқ-атвори билан одамларни ўзидан нари итарувчи одамнинг муваффақиятга эришиш учун умиди бўлмайди. У фақатгина бошқа одамлар билан ҳамкорлик қила оладиган ғайратли одамларга келади. Ёқимсиз одам билан ким ҳам ҳамкорлик қиларди, дейсиз?

11. Ишқий майллар бошқарилмаслиги. Ишқий қувват — инсонни ҳаракатлантирувчи кучларнинг бири. Нисбатан кўпроқ туйғуларга ҳукмронлик қилгани боис уни назорат қилиш, руҳий ва маънавий қувватга айлантириш ва унинг беозоргина чиқиб кетиши учун барча йўлларни очиш лозим.

12. Қимор ўйинларига нисбатан тийиксиз иштиёқ. Таваккал қилиш ва қалтис хатти-ҳаракатларга интилиш миллионлаб одамларни омадсизликка етаклайди. Бунинг мисолини Уолл-стрит кўчасидаги 29-уйда миллионлаб одамлар акциялар билан боғлиқ қалтис операцияларда пул ишлашга уринишларида кўриш мумкин. Уларнинг кўпчилиги бор-будидан мосуво бўлишади.

13. Қарор қабул қилишдаги қатъиятсизлик. Дарҳол тўғри қарор қабул қиладиган, аммо тезгина ундан воз кечадиганлар шунчаки кучсиз одамдир. Ҳеч қандай қарорга келолмайдиганлар эса ундан-да заифроқдир. Улар қарорларини янада тезроқ алмаштиришаверади. Қатъиятсизлик ва сусткашлик — эгизаклардир. Уларнинг бири мавжуд бўлган жойда иккинчисига ҳам жой топилади. Бу эгизаклар сизни омадсизлар қони тўкилаётган кушхонага судраб боргунларига қадар, уларнинг ўзларини йўқ қилинг.

14. Қўрқувнинг олтита белгисидан биттаси ёки бир нечтаси (ушбу китобнинг охириги бобларини қаранг: қўрқувнинг олтита белгиси айнан ўша ерда таҳрир қилинмоқда!) Уларни тўлиқ ва сўзсиз бартараф этмасангиз, танлаган йўналишингизда етарлича самарали ҳаракат қилолмайсиз.

15. Омадсиз никоҳ. Бу муваффақиятсизликнинг етарлича кенг тарқалган сабабидир. Никоҳдаги муносабатлар одамлар орасидаги энг яқин, энг кадрдон муносабат бўлгани боис ҳам уйғун бўлиши шарт. Акс ҳолда муваффақиятсизлик ўзини узоқ кутгирмайди. Бундан ташқари, эр (хотин)нинг танловини ўзи ҳам фақат камбағаллик ва бахтсизлик келтирадиган ва шуҳратпарастликнинг сўнгги изларини йўқотадиган омадсизлик тури бўлиши мумкин.

16. Ўта эҳтиёткорлик. Ўз имкониятларидан фойдаланмайдиган одамлар кейинчалик шохлар дастурхонидан ортган сарқитларга қаноат қилишларига тўғри келади. Ўта эҳтиёткорлик худди пала-партишликдек ёмон бўлади. Уларнинг

икковидан ҳам тийилиш лозим. Одатда ҳаётнинг ўзи имкониятни тақдим этади.

17. Бизнес бўйича шериклар нотўғри танланиши. Бу муваффақиятсизликнинг нисбатан энг кенг тарқалган сабабларидан биридир. Агар сиз ўзингизнинг шахсий хизматларингизни сотаётган бўлсангиз, бўлғуси иш берувчингизни кўр-кўрона танлаш керак эмас. У биринчидан ақлли, иккинчидан муваффақиятларга эришаётган бўлиши керак, шундагина у сизга ўрнак бўлиб, илҳомлантиради. Чунки биз умумий иш юзасидан жипс боғланган одамга ўхшашга ҳаракат қиламиз. Бунга шубҳасиз арзийган инсонга ишга ёлланинг.

18. Хурофот ва сохта фикр. Хурофот — омадсизликнинг кўринишларидан биридир. Хурофотга берилган инсонда билимсизлик муҳри кўриниб туради. Муваффақиятга эришаётган одам эркин фикрлайди ва ҳеч нарсадан қўрқмайди.

19. Касбни нотўғри танлаш. Сизга хурсандчилик бахш этмайдиган ишда муваффақиятга эришиш мумкинмас. Агар сиз ўз хизматингизни сотаётган бўлсангиз, ҳунар, касб, лавозим ва шу кабиларни танлаш фаолиятингиздаги аҳамиятли босқич бўлади. Бир сўз билан айтганда, сиз ўзингизни бутунлай бахшида этадиган, бошингиз билан шўнғиб кетадиган ишни топишингиз лозим.

20. Кучини етарлича жамлай олмаслик. Ҳамма жойга бошини суқиб чиқишга уринадиган одам узокқа боролмайди. Бирданига ҳамма жойда бўлиш мумкин эмас. Бор кучингизни асосий ва аниқ белгиланган мақсадга жамланг.

21. Беҳуда пул совуриш одати. Исрофгарчилик ҳеч қачон одамларга муваффақиятларни олиб келмаган, чунки у доимо қашшоқликдан қўрқиш билан ёнма-ён юради. Ўзингизни тежамкор бўлишга ўргатинг ва топадиган даромадингизнинг бир қисмини мунтазам тўплаб боринг. Банкдаги пуллар — ўзингизга бўлган мустаҳкам ишончнинг гаровидир. Агар инсоннинг пули бўлмаса, у кўпинча ўзига беришганига қў-

ниш, бунинг устига миннатдор ҳам бўлишдан бошқа илож тополмайди.

22. Ғайрат йўқлиги. Ғайратсиз бирор нарсга эришганингизни кўрайлик-чи! Бундан ташқари, ғайрат ўта юқумли бўлади ва унга эга бўлган одам турли гуруҳлар ва жамоаларга киришиб кета олади.

23. Муросасизлик. Қандайдир нарсаларга нисбатан умидсиз кайфиятда бўладиган “каллаварам”лар камдан-кам ҳолатлардагина баланд мавқега эриша олишади. Муросасизлик фақат бир нарсани — инсоннинг янги билимларни ўзлаштиришдан тўхтаганини билдиради. Муросасизликни энг вайронгар кўринишлари сиёсий, ирқий ва диний эттиқодларнинг турличалиги билан боғлиқ бўлади.

24. Ҳамкорлик қила олмаслик. Кўпгина одамлар бошқалар билан ишлашни уddалай олмаганликлари боис ўз жойидан, мавқеидан, лавозими ва шу кабилардан айрилишади. Ушбу сабаб кўпинча бошқа сабаблар билан уйғунликда учрайди. Яхши маълумотга эга бўлган тадбиркор ва раҳбар қўл остидаги ходимларнинг бунақанги камчилигига асло тоқат қила олмайди.

25. Ўзининг пешона тери билан топилмаган мол-давлатга эга бўлиш (бу, айниқса, бадавлат меросхўрларга тегишли). Ўринсиз бойликка эга бўлиш қадам-бақадам қисматга айланиб боради — муваффақиятга эришмадими, демак, аслида омади йўқ! Кутилмаган бойлик қашшоқликдан-да хавфлироқдир.

26. Жўрттага қилинган диёнатсизлик. Ёшлиқданоқ шайнингизни асранг. Уни йўқотиш жудаям осон. Тўғри, баъзан шунақаси ҳам бўладики, шароит тақозоси билан ёки фоживий зарарлардан қўрқиш туфайли у найранг ишлатиши ва қутулиб чиқишга уриниши мумкин. Бунинг йўриғи бўлак. Аммо яхши билиб тургани ҳолда бу йўлга кирадиганларга ишонишга ҳожат йўқ. Яширилган нарса эртами-кечми ба-

рибир ошкор бўлади ва бир умрга обрў-эътибордан, аини дамда озодликдан ҳам мосуво қилиши мумкин.

27. Ўзини ҳаммадан юқори қўйиш ва манманлик. Бу сифатлар узокданоқ кўринади ва худди белги берувчи оловлар каби атрофдагиларни бу одамдан узокроқ бўлиш ҳақида огоҳлантиради. Тўғри, унга омад кулиб боқиши мумкин, бироқ барибир у муваффақиятсизликка маҳкумдир.

28. Маълумотлар ҳақида ўйлаш ўрнига қаҳва куйқасида фол очиш. Кўпчилик одамлар ўйлаб ва чамалаб кўриш лозим бўлган маълумотларга нисбатан ўта бефарқ, дангаса ва қизиқмайдиган бўлишади. Улар кимнингдир тахминларга асосланган ёки ўта оддий, юзаки мулоҳазаларига асосланган “фикри”ни маъқулроқ кўришади.

29. Пул йўқлиги: бу муваффақиятсизликнинг таянч ва кўмакка асосланмаган ҳолда иш бошловчилар орасида етарлича кенг тарқалган сабаби бўлиб, хатога йўл қўйилган ҳолда каттагина қўнғилсизликлардан холи бўлмайди. Иложини қилолсангиз, албатта кўмак берувчиларни олдиндан топиб қўйинг ёки бизнес оламида яхши обрўга эга бўлиш ва хатоларни бартараф қилиш учун пул тўпланг.

30-33. Агар сизнинг миллионер бўлишингиз учун тўсқинлик қиладиган бирон-бир алоҳида сабаб бор деб ўйласангиз, шу бандларни тўлдиришингизни таклиф қиламиз.

Мана шу ўттиз учта бахтсизлик ҳаракат қилган, аммо йиқилган ва янглишган барча одамларга маълум бўлган ҳаёт фожиасини ташкил этади.

Агар бу рўйхатдан ҳеч нарсани тушунмасангиз, ўзингизни яхши биладиган одамлардан сиз билан бирга бандма-банд тартибга солишини илтимос қилинг ва ўзингизни ранжиган одам қиёфасига киритманг!

Эҳтимол, ким учундир бу ишни ёлғиз ҳолда бажариш қулайроқ бўлар.

Кўпчилик одамлар ўзини чеккадан туриб бошқалар кўрганидек кўришни истамайди. Эҳтимол, сиз бундайлар тоифасига кирмассиз.

## Ўзига ўзи рекламами?

“Ўзингни англа!” деган ундов инсониятнинг энг қадимги шиори бўлса керак. Агар сиз муваффақиятли савдо қилсангиз, савдо-сотиқни икир-чикирларигача мукаммал билишингиз лозим. Бу эса шахсий хизматлар бозорига ҳам дахлдордир. Ўзингизнинг заиф томонларингизни бартараф этиш ёки бутунлай йўқотиш учун уларни яхши билишингиз керак. Хизматларни сотиш билан ўзингизнинг афзалликларингизга эътиборни тортиш учун ўз кучингизни билишингиз талаб этилади.

Ўз-ўзингизни англаш учун эса ичингизни яхшилаб кавлаштиришингиз ва пухта таҳлил қилишингиз керак.

Жуда таниқли бизнесмендан иш сўраган бир йигит ўзига нисбатан ўта нодонликни намоиш қилган. Аввалига у яхши таассурот қолдирган.

Аммо менежер номзоддан қандай маош уни қониқтириши мумкинлигини сўраганида, у муайян миқдор ҳақида ўйламаганини айтган (ҳаётда аниқ мақсад йўқлигига қаранг). Менежер унга “Сизга қанча пулга арзишингизга қараб ҳақ тўлаймиз ва ўзингизни кўрсатишингиз учун бир ҳафта синов муддати берамиз” деган.

Йигит эса “Бунга рози бўлолмайман, чунки олдинги иш жойимда ўзим арзиганимга нисбатан кўпроқ маош олганман” деб эътироз билдирган.

Эсда тутинг: агар ҳозирги ишингиздаги маошингизни муҳокама қилаётган бўлсангиз ёки бошқа иш излаётган бўлсангиз, доимо айти пайтда олаётган маошингиздан кўпроққа арзишингизга ишончингиз комил бўлсин!

Пулларни хоҳлаш бир нарсa (ҳар ким ҳам кўпроқ пулни исташи табиий), аммо кўпроқ пулга арзиш бутунлай бошқа нарсa! Кўпчилик одамлар ўз эҳтиёжларини ўзининг имкони-ятлари билан адаштириб юборади. Молиявий талабларингиз ўзингиз қанчага арзишингизга умуман боғлиқ эмас. Охирги-си хизматларни тақдим этиш қобилиятингизга ёки сизнинг бошқаларни шунга ундай оладиган ташкилотчилик қобили-ятингизга боғлиқ бўлади.

## **Шартингиз қандай?**

Агар ўз хизматларингизни сотаётган бўлсангиз, йил да-вомидаги хатти-ҳаракатларингизни пухта таҳлил қилиб яқун чиқариш сиз учун худди йил сўнггида савдогар ўз молла-рини рўйхатга олгани сингари аҳамиятли бўлади. Бундан ташқари, йиллик таҳлил хатолар сонини камайтиришга ва бор кучингизни сарфлаб ишлашингизни оширишга ёрдамла-шади ва керакли сифатларингизни тарбиялайди. Шу заҳоти-ёқ жойингизда турибсизми ёки бир неча поғона пастладин-гизми, буни билиб оласиз.

Табиийки, муваффақиятга эришаётган одам доимо наму-на бўлади. Йиллик таҳлил барча муваффақиятларингизни кўришга ва бирор ўсиш бор бўлса, у қай даражада эканли-гини кўришга имкон беради. Агар ўз хизматларингизни со-тишда муваффақиятларга эришсангиз, гарчи секин бўлса-да, йил давомида олдинга интилиш ўта муҳимдир.

Бирон-бир ютуққа эришганингиз туфайли ўзингизни та-бриклаш (жуда бўлмаганда, ичингизда) учун йил тугаётган-нида яқуний натижаларни ҳисоблашингиз мумкин. Ўз-ўзин-гизни таҳлил қилишда сизга ёрдам берадиган саволларни қуйида топасиз. Уларни кўриб чиқинг ва ўз-ўзингизни ал-дашингизга йўл қўймайдиган бирон одам жавобларингизни текширсин.

## Йигирма саккизта яккама-якка савол

1. Бу йилда олдимга қўйган мақсадларимга эриша олдимми (ҳар йили ҳаётдаги энг асосий мақсадингизнинг бир қисми сифатида бирон вазифа қўйишингиз мумкин)?

2. Ўз хизматларимни энг юқорида даражада касбий маҳорат билан кўрсата олдимми ёки уларнинг сифатини янада яхшилаш мумкинми?

3. Ўзим қодир бўлган миқдорда хизматлар кўрсата олдимми?

4. Бошқа одамлар билан ҳамкорлик вақтида хулқим бе-нуқсон бўлдимми?

5. Сусткашлик одатини йўқота олдимми, агар шундай қилолган бўлсам, унда қай даражада уддаладим?

6. Феъл-атворимни сал бўлса-да яхшилаш олдимми, агар шундай бўлса, буни қай даражада уддаладим?

7. Ўз режамни амалга оширишда етарлича қатъий бўлолдимми, ишимни охирига етказа олдимми?

8. Барча ҳолатларда ҳам дарҳол қатъий қарорга кела олдимми?

9. Кўрқувнинг олти белгисини енга олдимми (охирги бобга қаранг)?

10. Мақсадга элтувчи воситаларни танлашда ўта эҳтиёткор ёки бефарқ бўлдимми?

11. Ишдаги шериклар ёки ҳамкасблар билан муносабатларим етарлича силлиқ бўлдимми? Агар бўлмаган бўлса, бунда қисман бўлса-да айбим борми?

12. Саъй-ҳаракатларимни бир нарсага жамлашни уддалолмай, қувватимни беҳуда сарфламадимми?

13. Бошқа одамларга нисбатан сабр-тоқатли бўлолдимми, онгимни хуруфот ва сохта фикрлардан озод қилолдимми?

13. Хизматларни тақдим этишдаги қобилиятларимни қандай қилиб ривожлантирсам бўлади?

15. Баъзи заифликларимдан ўзимни тия олдимми?
16. Ўзимга ўта ишониб юбормадимми, зоҳиран ёки ботинан ўзимга бино қўйиб юбормадимми?
17. Шерикларим ёки ҳамкасбларимга нисбатан муносабатим улар мендан кутишганидек бўлдимми?
18. Қарорларим нимага асосланган бўлди: хаёл ва фаразларгами ёки мавжуд барча маълумотларни таҳлил қилишгами?
19. Ўзимнинг вақтимни, харажатларимни ва даромадларимни санаш одатимга айландими, етарли даражада тежамкор бўлдимми?
20. Аниқ мақсадга етиш эмас, балки нотўғри йўналишда ишлаш ва иккинчи даражали мақсадларга эришиш учун қанча вақт сарфладим?
21. Кейинги йили янада каттароқ ютуқларга эришиш учун ўз вақтимни қандай ҳисоблаганим ва одатларимни ўзгартирганим маъқулроқ бўлади?
22. Бирор нарсада айбдор бўлдимми ва барча хатоларимни етук мулоҳаза билан тўғрилай олдимми?
23. Қандай қилиб тақдим этувчи хизматларимнинг кўламини кенгайтиришим ва уларнинг сифатини оширишим мумкин?
24. Бирор борада ноҳақлик қилдимми ва қилган бўлсам нима учун?
25. Менинг хизматларим ўзимга кўрсатиладиган бўлса, улардан кўнглим тўлармиди ва уларни биронтасидан сотиб олармидим?
26. Тўғри касб танладимми? Тўғри бўлмаса, бунинг сабаби нима?
27. Харидорлар хизматларимдан мамнун бўлишдими? Мамнун бўлмаган бўлишса, бунинг сабаби нима?
28. Омадга элтувчи қоидаларга асосланган ҳолда айни пайтдаги рейтингим қандай?

Саволларга рўйи-рост ва холис жавоб беринг, керак бўлса, биронтасидан ёрдам ҳам сўранг. Сизга ҳақиқатни айтишдан қўрқмайдиган одамни олинган натижаларни текширишга жалб қилинг.

Ушбу бобни ўқиётиб, ўзингизга керакли маълумотларни ололган бўлсангиз, унда ўз хизматларингизни сотиш бўйича режа тузиш учун етарлича тайёрлангансиз. Ушбу бобдан нималарни билиб олганимизни эслаб кўрайлик: шахсий хизматларни тақдим этишни режалаштиришга оид барча мавжуд қоидаларнинг батафсил баёни, шу жумладан, бошқаришнинг кўпгина хусусиятлари ва бошқарувдаги омадсизликнинг асосий қоидалари, янгича турдаги бошқарувга муҳтож фаолият доираларининг таърифи, ҳаётий тартибсизликларнинг асосий сабаблари, ўз-ўзини таҳлил қилганда бериш керак бўлган энг муҳим саволлар.

Буларнинг бари биттагина сабабга кўра батафсил текширилди: агар инсон ўз мавқеини шахсий хизматларини сотишдан бошласа, у ўз фаолияти кўтарилган биронтаям саволни четлаб ўтмайди.

Илло, мол-мулкидан айрилишга улгурганларнинг ҳам, эндигина пул топа бошлаганларнинг ҳам ўз хизматларини таклиф этишдан бошқа иложи қолмайди.

Шунинг учун ҳам у ёки бу ҳолатда энг катта муваффақиятга эришиш учун нима қилиш кераклигини билиш жудаям катта аҳамиятга эга.

Бу китоб нафақат шахсий хизматлар бозорида ёрдам берибгина қолмай, балки нисбатан қобилятлироқ ва ақллироқ одамлардан маслаҳатлар олишга ҳам ёрдамлашади. У ходимларни танлаш ва самарали бошқариш вазифаси юкланган директорлар ва бошқарувчилар, менежерлар, иш берувчилар ва бошқа маъмурлар учун бебаҳодир. Шубҳаланяпсизми? Унда йигирма саккизта саволга жавоб берсангиз, ўзингиз ишонч ҳосил қиласиз.

## **Пулларми? Тахлаб олишга эринманг!**

Энди, пулларнинг ўзи қўлингизга окиб келишига ёрдам берадиган қоидаларни таҳлил қилганимиздан кейин, табиийки, ўзингизга “Бу қоидаларни қўллаш учун қулай имкониятларни қаердан топиш керак?” деган саволни беришингиз лозим. Жуда соз! Келинг, энди ўта ёки ўртача даражада бойиб кетишни истовчи одамларга Америка нимани тақдим этишини кўриб чиқайлик.

Биз қонунга бўйсунувчи фукароларга дунёнинг бошқа бурчакларида яшовчиларнинг тушига ҳам кирмайдиган даражадаги фикрлаш эркинлиги ва хатти-ҳаракатлар эркинлиги берилган мамлакатда яшаётганимизни ҳар биримиз эсда тутишимиз лозим. Кўпчилигимиз ушбу эркинлик ҳада этувчи афзалликларнинг ҳаммасидан ҳеч қачон фойдаланмаймиз ҳам. Биз шунчаки ўз эркинлигимизни бошқа мамлакатдаги одамларнинг тўмтоқ ҳуқуқлари билан қийслаб кўрмаганмиз, холос.

Бизда фикр эркинлиги, сайлаш ва билим олиш эркинлиги, диний эътиқод эркинлиги, сиёсий машғулотлар эркинлиги, бизнесни, касб ёки лавозимни танлаш эркинлиги, чекланмаган миқдорда хусусий мулк эркинлиги, турли-туман ғоя-фурушларнинг шилқимлик билан тергашларисиз сарҳадсиз бойликлар тўплаш эркинлиги, битта инсонда тўплаш мумкин бўлганича бойлик бўлиши эркинлиги, яшаш жойини ўзгартириш эркинлиги, никоҳ эркинлиги, иркий фарқларга қарамай тенг имкониятлар эркинлиги, ҳаракатланиш эркинлиги, истеъмол ва тановулдаги эркинлик, биз ўзимиз учун истаган ҳар қандай ижтимоий ўринга, ҳатто истасак, Америка Қўшма Штатлари президенти ўрнига ҳам даъвогарлик қила олиш эркинлиги мавжуд.

Бизда бошқа эркинликлар ҳам мавжуд, аммо имкониятларнинг бой танлови асосини ташкил этувчи энг муҳим нар-

саларни тепадан туриб кўриш учун айтганларимизнинг ўзи етарлидир.

Эҳтимол, бу эркинликлар кўзга ташланмас ҳам, чунки Қўшма Штатлар ўзининг фуқароларига — улар Америкада туғилганми ёки фуқаролик олганми, бундан қатъи назар, дунёдаги барча эркинликларни кафолатловчи ягона давлат ҳисобланади.

Энди эса эркинлигимиз бизга берадиган фаровонликларни санаб ўтамиз. Мисол учун ўртаҳол (яъни, йиллик даромади ўртача бўлган) америкалик оилани танлаймиз ва ҳар бир оила аъзоси ялпи миллий маҳсулотлардан оладиган даромадни ҳисоблаймиз.

***Фикр ва ҳаракат эркинлиги ортидан учта ҳаётий муҳим омил — озиқ-овқат, кийим-кечаклар ва бошпана келади.***

Озиқ-овқат: бизнинг ҳаммабоп эркинлигимиз ҳар бир ўртаҳол оила исталган егуликни кераклича миқдорда ва ҳамёнбоп нархда олиши учун имкон беради.

Кийим-кечаклар: Қўшма Штатлар ҳудудида ҳар бир аёл йилига беш юз доллар атрофида пул сарфлаб, ўз дидига мос ва бошқа кўрсаткичлар бўйича мос келадиган кийимни танлаши мумкин. Эркалар ҳақида-ку, умуман гапирмай қўя қолайлик!

Бошпана: ўртаҳол америкалик оила албатта барча қулайликларга эга, буғ билан иситилувчи, электр чироқларида ёритилувчи, ошхонасида гази бўлган уйга эга бўлади.

Бундай оила нонуштада қовуриб оладиган нон бир неча доллар турадиган тостерда тайёрланади. Уй мунтазам равишда электр билан ишловчи чангютгичда тозаланади. Ошхона ва ҳаммомда доимо қайноқ сув бўлади. Музлатгичлар хизматларига шай туришади. Электр токи аёлларнинг сочини турмаклайди, кийим-кечакларни ювади ва дазмоллайди. Ускунани уласангиз, бас — электр қуввати хизматингизга

хозир бўлади-қўяди. Эркаклар соқолини электр устарада қиртишлашади. Бунақанги шарт-шароит мавжуд бўлгач, хоҳлаган вақтда ва дунёнинг исталган бурчагидан келган меҳмонларни қабул қилиш мумкин. Уйда бошқа қулайликлар ҳам мавжуд, аммо америкача эркинлик бизга берадиганларини тасаввур этиш учун санаб ўтилганларнинг ўзи кифоя.

Биз фақат учта ҳаётий муҳим омил — озиқ-овқат, кийим-кечаклар ва бошпанани санаб ўтдик. Ўртаҳол америкалик оила бошқа имтиёзлар ва афзалликлардан фойдаланиш имконига эга бўлиб, уларни олиш учун саккиз соатлик иш кунидан ошиқ ишлаш талаб этилмайди.

Ўртаҳол америкаликнинг мулкӣ ҳуқуқлари кафолатланган бўлиб, бунақасини дунёнинг бошқа ҳеч қаерида учратмайсиз. У ўз пулларини банкка қўйиши мумкин ва банк бошқаруви уларни тўлиқ сақлашига, молиявий инқироз юзага келгудек бўлса, қўрилган зиённи қоплаб беришига ишонади. Агар америкалик қаёққадир бормоқчи бўлса, унга паспорт ҳам, махсус рухсатнома ҳам керак эмас.

У исталган жойига бориши ва хоҳишига қараб қайтиши мумкин. Бундан ташқари, у ҳамёни кўтаришига қараб поездда, шахсий автомобилида, автобусда, самолётда, кемада сафарга чиқиши мумкин.

## **Бойликка ишонинг**

Сиёсатчилардан, айниқса, уларга сайловларда овозлар керак бўлиб қолган пайтда, Америкадаги озодлик ҳақида кўп эшитамиз. Бироқ уларнинг ҳеч бири ўша “эркинлик”нинг манбаи нима эканлигини таҳлил қилишга вақт сарфламайди. Ҳеч қандай шахсий мақсадларни кўзламаган, норози бўлмаган ва яширин сабабларга эга бўлмаган ҳолда мен Америка фуқароларида дунёдаги барча мамлакатлардаги одамлардан

кўра кўпроқ фаровонликлар, кўпроқ пул жамғариш имкони, кўпроқ эркинлик берувчи ва ақл бовар қилмас мавҳум “ни-ма”нингдир сирини таҳлил қилишга жазм этдим.

Ушбу яширин кучларнинг табиати ва манбаини текшириш учун маънавий жиҳатдан ҳақлиман, чунки ушбу кучни ташкиллаштирган ва ҳозир ундан фойдаланиш учун масъул бўлган элликдан ошиқ одамларни танирдим (ҳозир ҳам биламан).

***Инсониятнинг бу валинеъматини номи — бойлик!***

Бойлик нафақат пулларни, балки бошқа одамлар учун моллар ишлаб чиқариш ва шу тариқа ўзини даромад билан таъминлаш учун пуллардан нисбатан самарадорроқ фойдаланишнинг йўллари ва услубларини режалаштирувчи алоҳида тарзда яхши уюшган одамлар гуруҳини ҳам қамраб олади.

Бу гуруҳлар олимлар, ўқитувчилар, кимёгарлар, ихтиро-чилар, иқтисодчилар, жамоат арбоблари, транспорт бўйича экспертлар, ҳисобчилар, ҳуқуқшунослар, шифокорлар ва бо-шқа кўплаб мутахассислардан иборат. Улар — янгилик ярат-ганлар, тажрибачилар — тадбиркорликда излар қолдириша-ди ва янги йўллارни қуришади. Улар инсоният тараққиёти учун аҳамиятли бўлган икир-чикирларни ҳам назардан қол-дирмай, коллежлар, шифохоналар, умумий мактабларни қўл-лаб-қувватлашади, янги йўллар қуришади, газеталар чиқа-ришади, ҳукумат чиқимларининг катта қисмини тўлашади. Қисқа қилиб айтганда, барча ишлаб чиқариш воситалари ва ёлланма меҳнатни эксплуатация қилувчи сармоядорлар — инсониятнинг миясидир, чунки улар таълим, маърифат ва цивилизация тараққиётини мужаассам этган “фабрика”ни ишга туширишади.

Ақлни ишлатмай сарфланган пуллар — потенциал хавф-дир. Аммо жойини билиб ишлатилса, улар цивилизациянинг муҳим таркибий қисмига айланади.

Пулларнинг уюштириш қобилияти муҳимлигини осонгина намоиш этиш мумкин. Бунинг учун ўзингизни оила фаровонлигига масъул ва ёнингизда мутлақо пул бўлмагани ҳолда оилангиз аъзоларини боқишга уринишингизни тасаввур қилинг.

Айтайлик, чой олиб келиш учун Хитой ёки Ҳиндистонга боришингизга тўғри келади, илло иккала мамлакат ҳам Америкадан анчагина узоқда жойлашган. Ҳатто зўр сузганингизда ҳам, у ёққа етиб бормасданоқ чарчаб қоласиз. Айтайлик, етиб бордингиз ҳам дейлик. Энди қаршингизда янги муаммо пайдо бўлади — бу ерда ҳам чойни сотиб олишга тўғри келади. Хўш, пулни қаердан оласиз?

Оилангизни шакар билан таъминлаш учун яна Ғарбий Ҳиндистон қирғоқлари томон сузишга ёки Юта штатидаги қанд лавлаги далалари томон узоқ юришингизга тўғри келади. Энг муҳими, барибир шакарсиз қоласиз, чунки уни ишлаб чиқариш учун ҳам ҳаракат, ҳам пул керак бўлади. Тозалаш, ташиш, қадоқлаш ҳақида гапирмай ҳам қўя қолайлик...

Майли, тухумни топиш мушкул бўлмайди, чунки доимо ёнгинангизда қандайдир паррандачилик фабрикаси топилади. Аммо грейпфрут шарбатини ичгингиз келиб қолса, унда нима қиласиз — Флорида томонга йўл оласизми?

Буғдой нонини яхши кўрсангиз, камида Канзасга боришга тўғри келади. Балки, узоқроққа боришга ҳам тўғри келар...

Жўхори бодроқларини эса хоҳланг-хоҳламанг, таомномадан чиқариб ташлайсиз, чунки уларни ишлаб чиқариш учун жудаям кўп нарсалар, шу жумладан, махсус машиналар керак. Буларнинг барига эса пул, пул ва яна пул зарур бўлади.

Озгина дам олгач, яна сузишга отланасиз, бу сафар жазирама Жанубий Америка томон йўл оласиз, балки йўлда бир оз бананлар топишга муваффақ бўларсиз ҳам. Қайтаётганда эса йўл-йўлакай фермага мўралайсиз ва сут билан қаймоқ

ола кетасиз. Чарчамадингизми? Шундай қилиб, агар барча ишлаб чиқариш воситалари ва ёлланма меҳнатни эксплуатация қилувчи сармоядорлар тузумига қарши бўлсангиз, юқорида тасвирланганларнинг бари ўзингиз учун нонушта тайёрлашнинг ягона йўли бўлиши мумкин. Ўйлаб кўринг!

## **Цивилизация пуллар устида қурилган**

Нонуштангиз учун озиқ-овқатларни ташиб келтирувчи темирйўллар ва денгиз кемаларини қуриш учун сарфланадиган пулларни тасаввур қилсангиз, ҳайратда қолишингиз аниқ. Бу пул миқдори юз миллиардлаб доллар билан ўлчанади.

Бу кемалар ва поездлар учун ишчи кучини ёллашга сарфланадиган маблағни гапирмай қўя қолайлик. Аммо транспорт замонавий цивилизациянинг мўъжаз қисми бўлиб, бирон нарсани ташишдан олдин у ишлаб чиқарилиши лозим. Маҳсулотни сотиш учун ишлаб чиқариш кераклигини унутмагандирсиз, ҳойнаҳой?

Бунга — асбоб-ускуналар, машиналар, қадоклаш, ташиш, омборларда сақлаш, сотиш, реклама қилиш ва ниҳоят минглаб одамларга маош тўлаш учун яна миллион-миллион доллар сарфланади. Эҳтимол, ўйлаганимиздан-да кўпроқ сарфланарҳам...

Кемалар ҳам, темирйўллар ҳам инсонсиз ҳаракатлана олмайди. Улар цивилизация ривожланишига мос бўлади, профессионал даражада саводли ишлатишни ва махсус муҳандислик билимларини, бир сўз билан айтганда, қобилятли, яъни тасаввурга, эътиқодга, ғайратга эга бўлган, қарорлар қабул қила оладиган ва етарлича қатъиятли одамларни талаб қилади.

Айнан шу одамлар барча ишлаб чиқариш воситалари ва ёлланма меҳнатни эксплуатация қилувчи сармоядорлар деб

аталади! Уларнинг ҳатти-ҳаракатларига қуриш, яратиш, хизмат кўрсатиш, фойда олиш ва бойлик тўплаш сабаб бўлади.

Сармоядорлар кўрсатадиган хизматларсиз цивилизация мавжуд бўлолмагани боис ҳам улар улкан бойликларга элтувчи йўлдан кетишади.

Сизга тушунарлироқ бўлиши учун шуни ҳам қўшиб қўйишим керакки, бу сармоядорлар кўчадаги саноксиз бакироклар тарқатадиган, турли гап-сўзларга асос бўлувчиларнинг ўзгинасидир.

Улар — турли-туман радикаллар (сўл буржуа партияларининг тарафдорлари), коммунистлар, рэкетчилар, нопок сиёсатчилар ва сотқин учарлар — кўча-кўйда “Манави йиртқичларга, “Уолл-стритт акулалари”га қаранг!” деб оламни бузадиган одамларнинг ўзгинасидир!

Эътибор беринг, мен биронтаям иктисодий тизимни маъқуллаш ёки қоралаш ниятида эмасман.

Мен ярим асрдан ошиқ ҳаётимни бағишлаган ушбу китобнинг мақсади ҳар бир кишининг уни ўзи хоҳлаганидек бойликларга эришишига ёрдам берувчи энг яхши билимлар, энг яхши фалсафани тақдим этишдан иборат.

Мен бу ерда иккита сабабга кўра барча ишлаб чиқариш воситалари ва ёлланма меҳнатни эксплуатация қилувчи сармоядорлар тизимининг афзалликларига бир қадар чуқурлашдим:

1. Мен муваффақиятга эришишни истаган ҳар бир одам катта ва кичик бойликларга яқинлашишни назорат қилувчи тизимнинг шароитларига мослашиши кераклигини кўрсатишга ҳаракат қилдим.

2. Мен бахс сабабчисини ташкиллаштирилган пуллар мавзусидаги чиқишларида ва ўз мақолаларида қоралашга уриниб, уни заҳарловчи моддадек қилиб кўрсатишга уринаётган сиёсатчи ва сафсатабозларни ёрқин бўёқларда кўрсатишим керак эди.

Биз барча ишлаб чиқариш воситалари ва ёлланма меҳнатни эксплуатация қилувчи сармоядорлар тизимига асосланган мамлакатда яшаймиз.

У доимо сармоялар ёрдамида ривожланган. Барча ҳуқуқларга даъво қилган ҳолда, барча эркинликлар ва турли-туман имкониятлар ҳақида жар солар эканмиз, биз — ҳамма учун фаровонликлар ва бойликларни изловчилар, — бир нарсани тушунишимиз лозим: агар уюштирилган сармоялар даромад келтирмаса, ҳеч кимда бойлик ҳам, имкониятлар ҳам бўлмайди.

Бойликларни топиш ва сақлаб қолишнинг фақат биттагина ишончли йўли мавжуд бўлиб, у ҳам бўлса керакли хизматларни тақдим этишдан иборат. Одамларнинг товламачилик йўли билан, эвазига ҳеч қандай қийматга эга бўлган нарса яратмай бойликка эришишига имкон берадиган бирон-бир тизимни яратиш мумкин эмас.

## **Фаровонлик бор жойда имкониятлар бўлади**

Американинг ҳалол одамларига бойишнинг барча имкониятлари яратилади. Биттаси ўйиннинг шартларини яратган жойда, бошқаси ҳаракатланиш жойини танлайди. Бой бўлишни истаган кимса эса бу ўйиннинг баъзи қоидаларига риоя этиши шарт.

Ҳар йили аёллар лаббўёқ, упу ва бошқа пардоз буюмларига миллионлаб доллар сарфлайдиган бадавлат инсонлар мамлакатадаги мавжуд имкониятларни кўрмай ўтиб кетманг.

Агар пул топишни хоҳласангиз, ҳар йили сигаретлар учунгина миллионлаб доллар сарфлайдиган мамлакатга назар солинг.

Одамлар йилига миллионлаб долларни ихтиёрий равишда, ҳатто иштиёқ билан футбол, бейсбол ва бошқа спорт

ўйинларига сарфлайдиган мамлакатни тарк этишга унчалик шошилманг.

Эсингизда бўлсин, буларнинг бари улкан бойликларнинг озгина қисми, холос. Бироқ уларни ишлаб чиқариш, ташиш ва сотиш — миллионлаб одамларнинг ишлаши учун манба бўлиб, улар ҳар ойда ўз хизматларига яраша маош олишади ва бу пулларни зарурий нарсаларга ёки ҳашамат буюмларига сарфлашади.

Бозорда ўз хизматларингизни сотишнинг тескари тарафида тез бойиб кетишнинг чекланмаган имкониятлари ҳам борлигини унутманг.

Бу ерда, Америкада, эркинлик сизга ёрдамга келади. Ҳеч ким ва ҳеч нарса сизни бизнесни ривожлантириш ёки янги ишни ташкил этишдан тўхтата олмайди.

Нисбатан қобилиятли ва тажрибалироқ одамлар ақл бовар қилмас даражада тез бойиб кетишади. Омади камроқ кулганлар эса ақл бовар қилмас даражада бўлмаса-да, барибир анчагина бойишади. Унчалик қийин бўлмаган меҳнат эвазига “қозон қайнатиш”ни эса ҳамма ҳам уддалайди.

## **Ҳаммасини тушундингизми?**

Тасодиф доимо сиздан олдинроқда юради. Унга юзма-юз бўлинг. У сизга таклиф этадиганлардан бирортасини танланг, ўз режангизни тузинг, уни ҳаракатга келтиринг ва қатъият билан бунга риоя қилинг.

Қолган ишни эса сармоядорлар тизими ҳукм сурувчи Американинг ўзи бажаради. Сиз бемалол унга ишонишингиз мумкин: сармоядорларнинг Америкаси ҳар бир кишига керакли хизматларни кўрсатиши учун қулай вазиятни тақдим этади ва унинг ўз хизматларига яраша пул тўплашига кўмаклашади.

Бизнинг тизимимиз ҳеч кимни бу ҳуқуқдан маҳрум қил-

майди, аммо ҳеч нарсани шунчаки ваъда ҳам қилмайди, чунки унинг ўзи эвазига нимадир бермай туриб бошқа нарсани олишга йўл қўймайдиган иқтисодий қонунларнинг қатъий назорати остида туради.

## Қисқа мулоҳазалар

Тўртта қоида биз “Жаноб Ақл” ёки “Мия маркази” деб атовчи ақлли инсонлар жамоасини шакллантиришда ёрдам беради. У сизнинг молиявий имкониятларингизни бағоят кенгайтиради.

Сизни ишга рухлантирувчи, ақлий ишни сиз билан бўлишувчи, эътиқодларингизни акс эттирувчи ва кенгайтирувчи одамларни танланг.

Пухта билимли раҳбарликнинг ўн битта қоидасини амалиётда қўлланг; етакчиларни мағлубиятга элтувчи ўнта сабаб, янгича турдаги бошқарувчиларга муҳтож олтита фаолият тури, шунингдек, исталган фаолият турида хоҳлаган ишингизни олишингизга ёрдамлашувчи бешта усул ҳақида унутманг.

Талабнома ёки аризангизни илова қилинувчи режага мос қилиб ёзинг, шунда қаршингиздаги эшиклар очилади! Иш берувчиларнинг ўзи сизни юқори ҳақ тўланувчи ишга таклиф этишади!

Американинг гуллаб-яшнаши сармояларга асосланади ва бу сарҳадсиз пирогдан ўзингиз учун кичик лукма узиб олишингиз қийин эмас.

Муваффақият кутишга муҳтож эмас. Омадсизликни оклайдиган баҳона йўқ.

## 8.Бойликка элтувчи еттинчи қадам: ҚАРОР

Сиз фикр орасидан қарор туғилишини ва уни қандай ба-  
жаришни кўрасиз. Қачон ва қандай қилиб кўпроқ фойда ёки  
даромад олишни тушунасиз.

Мен 25 мингта омадсизликларнинг тарихини таҳлил қил-  
ганман. Маълум бўлишича, иш қанчалик катта бўлса, қатъи-  
ятсизлик шунчалар хавфли бўларкан.

Қарор чиқаришни кейинга ташлаб қўйиш истагига қарши  
курашиш деярли ҳар биримизнинг бошимиздан ўтган.

Ушбу китобни ўқиш асносида сизда тез ва аниқ қарорлар-  
га қодир эканлигингизни текшириб кўриш имконияти пайдо  
бўлади, ахир бу ерда баён қилинган қоидаларни амалиётга  
тадбиқ этиш керак-ку!

Йирик мол-давлатларнинг тарихи кўп тарафлама умумий  
жиҳатларга эга: уларнинг эгалари тезкорлик билан қарор  
қабул қилишади, аммо ўта секинлик ва эҳтиёткорлик билан  
қарорларини ўзгартиришади. Омадсизлар эса доимо бир хил  
бўлишади: улар ўта секинлик билан қарор қабул қилишади,  
илло жуда тез ва кетма-кет қарорларини ўзгартираверишади.

Жаноб Форднинг ўта тез қарор қабул қилиб, ўз қарорини  
деярли ўзгартирмасликдек одати бор эдики, ҳатто унинг кал-  
лаварамларча қайсарлиги ҳақида афсоналар юрарди. Барча  
маслаҳатчилар ва харидорлар дунёдаги энг хунук машина  
ҳисобланган “Т” моделини ўзгартиришни талаб қилишса-да,  
унинг айнан шу қайсарлиги ишлаб чиқаришда давом этишга  
ундагандир, эҳтимол? Балки бу вазиятда жаноб Форд ўзга-  
ришни жудаям узоқ ортга сургандир, аммо бошқа томондан  
олганда, унинг шу қатъияти миллионларни келтиргандир?  
Сусткашлик ва ўзини ҳар тарафга ташлашдан кўра қабул

қилинган қарорида маҳкам турадиган қайсарлик афзалроқ эмасми?

## **Улар гапиришади, сиз эса яшайсиз**

Одатда пули кам одамлар бошқаларнинг фикрига маҳкам ёпишиб олишади. Улар ўзларининг ўрнига ғийбатчи газеталар ва кўшнилари ўйлашига йўл қўйишади. Фикр — дунёдаги энг арзон молдир. Исталган одамдан сўрасангиз, бас, у сизни бир талай фикрларга кўмиб ташлайди. Аммо қарор қабул қилишда бировнинг фикрига таянсангиз, ҳеч нимада муваффақиятга эришолмайсиз, хоҳишларингизни пулга алмаштиришда-ку, инчунин!

Бегона инсонларнинг мулоҳазаларисиз удалай олмасангиз, балки ўзингизнинг хоҳишингиз йўқдир?

Ўз ишларингизга ҳеч кимни шерик қилманг (“мия гуруҳи” аъзолари бундан истисно). Бироқ танлаётганда, улар сизнинг мақсадингизни тушунишлари ва маъқуллашларига ишонч ҳосил қилинг.

Яқин дўстлар ва қариндошларингиз ўзлари хоҳламагани ҳолда мулоҳазалари ва ҳазил-мазаҳлари билан оёқдан чалиб қўйишади. Ўзининг расолигига ишонмайдиган минглаб одамлар бир қарашда дўстонадек кўринадиган, аммо аслида билар-билмас ҳолда билдирилган мулоҳаза ва ҳазиллардан азият чекишади.

Охир-оқибатда сизнинг ўз миянгиз ҳам бор — унинг қарор қабул қилишига йўл қўйиб беринг. Бунинг учун бошқа одамлардан маълумот ёки далиллар керак бўлса, мақсадингизни ошкор этмаган ҳолда ўзингизга керак бўлган нарсаларни билиб олинг.

Ниманидир биладиган одамларга ўз ишидан ташқари яна бошқа нарсаларни ҳам биладигандек қилиб кўрсатиш хос бўлади. Бундай одамлар суҳбатлашишни яхши кўришади.

Агар тез қарор қабул қилишни ўрганмоқчи бўлсангиз, яхши-си диққат билан тингланг.

Ким кўп гапирса, билингки, у кам ишлайди. Агар сиз эшитгандан кўра кўпроқ гапирсангиз, биринчидан, камроқ фойдали нарсани билиб оласиз, иккинчидан, беихтиёр ўз режаларингизни “гуллаб қўясиз”, кимлардир эса бундан усталик билан фойдаланиб, сизни кўлмакда қолдириб кетади. Одамлар ҳасадгўй бўлишлари мумкинлигини унутманг!

Ўзингиз бирга ишламоқчи бўлган, ҳақиқатан ҳам ақлли одамнинг ёнида кўп гапирганингизни тасаввур қилайлик. У тезгина билимларингизнинг ҳақиқий даражасини ёки... унинг йўқлигини аниқлаб олади. Шунинг учун учун “Сукут сақлаш ва вазминлик ютади” деган эски нақлни унутманг.

Бой бўлиш истиқболидан ҳеч ким бош тортмаслигини ҳам унутманг. Шу боис ўйлаб юрган ниятларингизни ҳар кимга гапираверсангиз, тингловчилардан кимдир тезлик билан сизнинг режангиз (собик режангиз!)ни амалга ошириб юборса, бундан сираям ажабланманг. Биринчи қарорингиз шундай бўлиши керак: доимо хушёр бўлиб, оғзингизни қулфлаб қўйинг! Эслатма сифатида “Дунёга ниманидир гапиришдан олдинроқ уни кўрсатгин!” ёки “Инсон сўзларига қараб эмас, ишига қараб қадрланади!” деган сўзларни йирик ҳарфлар билан ёзиб, доим кўзга кўриниб турадиган жойга осиб қўйинг.

## **Тарих қандай яратилади**

Аҳамиятли қарор қабул қилиш кўпинча бир оз жасоратни талаб қилади ва ҳаёт учун хавфли бўлиши мумкин. Бу цивилизациянинг ривожланишини белгиловчи барча буюк қарорларга тааллуқли.

Америка президенти Линкольн минглаб дўстлари ва сиёсий тарафдорлари ўзидан юз ўгиришини мутлақо тушунгани

ҳолда мамлакатнинг рангли аҳолисига озодлик берадиган тенглик ҳақидаги Декларацияни эълон қилиш қарорига келганди.

Файласуф Сукротнинг ўз эътиқодини инкор этгандан кўра қадаҳдаги заҳарни ичишни маъқул кўргани жасорат талаб қилувчи қарор бўлган. Орадан асрлар ўтди, аммо унинг шарофати билангина биз сўз эркинлиги ва фикр эркинлигидан фойдаланмоқдамиз.

Иттифокдан ажралиб чиқиб, жанубнинг ёнини олишга қарор қилганида, генерал Роберт Э. Ли бу иши учун ҳаётидан айрилишини ва жуда кўплаб кўнгиллилар ҳалок бўлишлари мумкинлигини жуда яхши тушунарди.

## **Бостондаги воқеа**

Аммо Америка халқи учун энг муҳим қарор 1776 йили Филадельфияда эллик олти нафар эркакларнинг ёки Америкага озодлик олиб келадиган, ёхуд эллик олтитасининг ҳам дорга тортилишига сабаб бўладиган ҳужжатни имзолаганлари бўлди.

Албатта, бу машҳур воқеани эшитгансиз, аммо ундан кераклича хулоса чиқарган бўлишингиз даргумон.

Тарих... Уни бизга қандай билим берган бўлишса, шундайлигича биламиз. Биз саналарни ва курашганларнинг исмларини эслаймиз: Вэллӣ Форж, Йорктаун, Жорж Вашингтон, лорд Корнуэллис. Аммо Жорж Вашингтоннинг кўшини Йорктаунга етиб келишидан анча аввалроқ Америка халқига озодликни ваъда қилувчи воқеалар, саналар ва исмларнинг ортида турган ҳақиқий кучлар ҳақида биламизми?

Ҳатто тарих китобларида ҳам ўз йўлида давом этиш ва бутун ер юзи аҳолиси учун эркинлик стандартларини ўрнатишдек вазифа тақдирига битилган халқнинг туғилиши ва озодликка эришишига имкон берган енгилмас куч ҳақида

ўқимагансиз. Бу эса фожиадир. Фожиалиги шундаки, ўша кучдан тақдир қийинчиликларини бартараф қилаётган ва ҳаётни ўзига аталганларини тўлашга мажбур қилаётган ҳар бир одам фойдаланиши лозим.

Бу кучнинг туғилишига имкон берган воқеаларга яна бир қарайлик. Бостон, 1770 йил, 5 март. Британиялик аскарлар ўзларининг мавжудлиги билан аҳолини даҳшатга солган ҳолда кўчаларни назорат қилишмоқда.

Мустамлакачилар ғазабга тўлишади, то зобит “Тайёрланилсин... Жангга!” деган буйруқни бергунига қадар туман аро тизилиб кетаётган аскарларга тош отишади ва мазаҳлашади.

Жуда кўпчиликнинг ёстиғини қуритган ва мажруҳ қилган жанг бошланади. Аҳолининг норозилиги кучаяди. Бу воқеани муҳокама қилиш учун энг машҳур мустамлакачилардан ташкил топган махсус Провинциялар Ассамблеяси чақирилади.

Уларнинг икки нафари — Жон Хэнкок ва Сэмьюэл Адамс мардонавор нутқ сўзлашади. Улар британиялик аскарларнинг Бостондан олиб чиқиб кетилиши борасида қатъий қарор қабул қилинишини талаб этишади.

Икки одамда етилган ушбу қарорни Америка эркинлигининг бошланиши деб аташ мумкин. Бу хавфли қарор эди, шунинг учун ҳам у қанчалар жасорат ва ишончни талаб қилганини ўйлаб кўринг. Губернатор Хатчинсонга мурожаат этиш ва британиялик қўшинлар олиб чиқиб кетилишини талаб қилиш Сэмьюэл Адамсга топширилди.

Талаб бажарилди — Бостондаги қўшинлар олиб чиқиб кетилди, аммо кейинчалик бу воқеа яқунланмаганлиги маълум бўлди. У кейинчалик бутун цивилизация ривожланишининг йўналишини ўзгартирувчи жараён бошланишига замин бўлди.

## **Бир ақл яхши, иккитаси янада яхшироқ**

Ричард Генри Ли бизнинг тарихимизда энг муҳим инсон бўлди, чунки мунтазам равишда Сэмьюэл Адамс билан ёзишмалар олиб борди. Бўлғуси асосчи-оталар ўз провинциялари ҳалқининг фаровонлигига дахлдор қўркувлари ва ишончларини эркин ўртоқлашишарди. Жаноб Адамс ўзларининг ёзишмаларини кузата туриб, ўн учта мустамлака вакилларининг бари мунтазам равишда хат ёзишиб туришса, бу қаршиларида турган вазифаларни ҳал қилиш учун саъй-ҳаракатларини мувофиқлаштиришга ёрдам беришини тушунди. Икки йилдан сўнг (1772 йили мартда) Бостонда аскарлар билан тўқнашгач, С.Адамс Ассамблеяга ҳар бир колониядан “Британия Америкасининг фаровонлиги учун дўстона ҳамкорлик йўлида” тайинланувчи мухбирлардан иборат бўлган Ёзишмалар бўйича қўмита тузишни таклиф қилди.

Очиғини айтганда, бу сизга ва менга эркинлик олиб келган кучнинг биринчи ташкилий расмийлаштирилиши бўлди. С. Адамс, Р. Ли ва Д. Хэнкокдан иборат “мия гуруҳи” ташкил этилди. Бу гуруҳ ташкил этилган вақтда худди юқорида таърифланган Бостон воқеасидаги каби аҳоли Британия қўшинларига қарши бетартиб жанг қилар, бироқ деярли фойда бўлмаётган эди.

Барча мустамлакалардаги юраклар, ақллар ва қалблар кучининг Англия билан ўзаро муносабатлари масаласини ҳал қилиш йўлидаги тарқоқ чиқишларини йўналтирувчи “Мия маркази” йўқ эди.

Айни вақтда британияликлар ҳам қўл қовуштириб ўтиришмади, албатта. Уларнинг режалари ўз-ўзидан бино бўлмас, балки мувофиқлаштирувчи марказда тузиларди. Режалар пуллар ва уюшқоқ қўшин билан мустаҳкамланарди.

## Тарих оқимини ўзгартирган қарор

Массачусетс губернатори жаноб Хатчинсоннинг ўрнини оппозициячилик фаолиятини қўрқитиш йўли билан тўхта-тишга қарор қилган жаноб Гэйж эгаллади.

Губернатор Гэйж шу мақсадда Сэмьюэл Адамсга элчи жўнатди. Нималар бўлганини яхшироқ англаш учун С. Адамс ва полковник Фентон орасида бўлиб ўтган гап-сўз-ларни келтириб ўтамиз.

Полковник Фентон “Жаноб Адамс, губернатор Гэйж номидан шуни айтишим лозимки, губернатор сизни оппозици-ядан ҳукуматнинг хатти-ҳаракатлари томонга ўтишга рози қилувчи шартлар ҳақида музокара олиб бориш учун мен-га ваколат берди. Сэр, губернатор сизга келгусида Ҳазрати Олияларининг норозилигига сабабчи бўлмасликни маслаҳат беради. Сизнинг хатти-ҳаракатларингиз Ҳазрати Олийлари қирол Генрих Саккизинчи томонидан чиқарилган ҳужжатга мос келяпти Ушбу ҳужжатга мувофиқ хиёнатда ёки хиёнат-ни хабар қилмаганликда айбланган шахслар судга тортили-ши учун провинция губернатори томонидан Англияга жўна-тилиши лозим. Агар ўзингизнинг сиёсий йўналишингизни ўзгартирсангиз, шахсан рағбатлантирилибгина қолмай, бал-ки тожу-тахт билан муносабатингизни ҳам тиклаб оласиз” деди.

Сэмьюэл Адамснинг қаршисида турган танлов пора эва-зига оппозициядан кетишни ёки дорга тортилиш хавфи ости-да курашни давом эттиришни тақозо қиларди. Адамс бутун умрига татигулик қарорни қабул қилиши керак бўлган вақт етиб келганди. Шунда Адамс... ўзининг айтганларини губер-наторга сўзма-сўз етказиши ҳақида полковник Фентоннинг ваъдасини олди.

У шундай деди: “Губернатор Гейжга бориб айтингки, менинг қалбим аллақачон қиролларнинг қиролини олами-

да яшаяпти ва ҳеч кимнинг шахсий фикри мамлакатимнинг ҳақ ишидан қайтишга мажбурлай олмайди. Яна Сэмьюэл Адамс губернатор Гэйжга қаттиқ дарғазаб бўлган халқнинг туйғуларини ҳақоратламаслик кераклиги ҳақида маслаҳат берганини ҳам етказинг”.

Адамснинг заҳарҳандали жавобини олган губернатор қутуриб кетди ва мурожаатнома чиқардики, унда “Ҳазрати Олийларининг номи билан қуролини топширган ва тинч фуқаролик бурчини бажаришга киришган барча шахслар кечирилиши ва омонлик берилишини ваъда қиламан. Бу бағрикенг кечиримга муносиб шахслар рўйхатидан фақат ўта манфур хатти-ҳаракатлари туфайли жазодан бошқа нарсага мустаҳиқ бўлолмайдиган Сэмьюэл Адамс ва Жон Хэнкок ўрин ололмайди” деб ваъда қилганди.

Замонавий тилда айтганда, С. Адамс ва Д. Хэнкокнинг “иши хуржун” бўлиб қолганди. Кутурган губернаторнинг таҳдиди уларни бошқа, янада хавфлироқ қарор қабул қилишга ундади. Улар ўзларининг нисбатан садоқатлироқ тарафдорларидан иборат махфий кенгаш чақиришди. Ҳамма тўпланганидан сўнг, Адамс хона эшигини қулфлади, калитни чўнтагига солди ва тўпланганларга мустамлакачилар қурултойини чақириш фурсати етганлигини эълон қилди. То шунақанги қарор қабул қилинмагунича ҳеч ким хонадан чиқиб кетолмайди!

Одамлар ҳаяжонда эдилар. Ушбу кескин қадамнинг турли-туман асоратлари ҳақида фаразлар қилинарди. Ўта кескин, боз устига тожу-тахтга қарши қайровчи қарорнинг донолиги борасида шубҳалар маълум қилинди.

Х онага қамалганлар орасида кўрқувга қарши имунитети бор, омадсизликнинг кўзига кўринмайдиган икки киши — Д. Хэнкок ва С. Адамс ҳам бор эди. Уларнинг қудратли ақли таъсири остида бошқалар ҳам Ёзишмалар бўйича қўмита томонидан 1774 йили 5 сентябрда Филадельфияда бирин-

чи Қитғалараро қурултой ўтказилиши учун барча керакли ишлар қилиниши кераклигига рози бўлишди.

Бу санани эслаб қолинг. У 1776 йилнинг 4 мартидан ҳам муҳимроқ, илло Қитғалараро қурултойни ўтказишга қарор қилинмаганида, балки Мустақиллик Декларацияси ҳам им-золанмаган бўлиши мумкин эди.

Янги қурултойнинг биринчи кенгаши арафасида мамлакатнинг бошқа қисмидаги яна бир етакчи “Британия Америкаси ҳуқуқларига умумлашган назар”ни нашр этиш билан боғлиқ ижодий қийноқда эди.

Бу Виржиния провинциясидаги Томас Жефферсон бўлиб, унинг лорд Данмор (Виржиниядаги тожу-тахт вакили) билан муносабатлари худди Д. Хэнкок ва С. Адамснинг губернатор Гейж билан муносабатлари каби ўта таранг эди.

Машхур “Британия Америкаси ҳуқуқларига умумлашган назар” нашрдан чиққач, орадан кўп ўтмай Т. Жефферсонга Ҳазрати Олийларининг ҳукуматига нисбатан давлат хиёна-ти содир этганликда айблов қўйилганлиги маълум қилинди. Жаноб Жефферсоннинг ҳамфикр дўстларидан бири бўлган Патрик Генри таҳдид ҳақида эшитгач, асрларга татигулик мардонавор “Агар бу хиёнат бўлса, унда кучинг етганича хиёнат қил” деган сўзларини айтди.

Биринчи Қитғалараро қурултойдан сўнг ўтган икки йил-да — танаффуслар билан, — на амали, на ҳарбий кучи, на маблағи бўлмаган одамлар мустамлакаларнинг тақдирини муҳокама қилишди.

Ва, ниҳоят, 1776 йили 7 июнда Ричард Генри Ли ўрни-дан туриб, раислик қилувчи ва делегатларга қарата “Жентль-менлар! Бирлашган мустамлакалар мустақил давлатлар бў-лишга, Британия тожу-тахтига итоат қилишнинг ҳар қандай шакллари-дан чиқишга, ўзлари билан Буюк Британия ўрта-сидаги ҳар қандай сиёсий муносабатларни узишга ҳақли ва сизларни шундай қилишга чақираман!” дея мурожаат қилди.

## Томас Жефферсон ўқийди

Ричард Генри Лининг ақл бовар қилмас даражада мардонавор таклифи шунақанги шиддат билан ва, энг муҳими, шунчалар узоқ муҳокама қилиндики, у ҳатто сабрини йўқота бошлади. Бир неча кундан сўнг у яна сўз сўради ва қатъий овоз билан “Жаноб раислик қилувчи! Менинг таклифим бир неча кундан бери муҳокама қилинмоқда. Аммо ягона чорамиз унда мужассамланган. Сэр, шундай экан, нега ҳамон иккиланиб, қарорни ортга суряпмиз? Майли, бу кун Америка Республикасининг туғилишига имкон берсин. Гарчи исён кўтарса-да, мақсади вайрон қилиш ва истило этиш эмас, балки тинчлик ва қонун устуворлигини тиклаш бўлсин!” дея эълон қилди.

Аризасини овозга қўйиш олдидан Р.Г.Лининг қариндоши касаллиги боис уни уйига, Виржинияга чақиртиришди. У жўнаб кетиши олдидан ишларини дўсти Томас Жефферсонга топшириб, то ижобий натижага эришмагунича курашиш ҳақида ваъдасини олди. Тез орада курултойга раислик қилаётган Хэнкок Т.Жефферсонни Мустақиллик декларациясининг лойиҳасини яратиш бўйича Қўмитанинг раиси қилиб тайинлади.

Хужжат ишлаб чиқилди ва 23 июнь кuni курултойда дастлабки лойиҳа ўқилди. Бир неча кун муҳокама қилиниб, тузатишлар киритилганидан сўнг Декларация қабул қилинди. 1976 йилнинг 4 июлида Томас Жефферсон Ассамблеянинг қаршисида турганча, инсоният тарихида сираям кўрилмаган ўта аҳамиятли қарорни дадил ўқиб берди:

“Қачонлардир халқ ўзини бошқа халқ билан боғлаб турувчи сиёсий ришталарни узиш ва ўзи учун барча мавжудлик қонуниятлари ва барча тирикликнинг яратувчиси томонидан тайёрлаб қўйилган мустақил тенг ҳуқуқли ҳолатга ўтиш эҳтиёжини сезса, унда дунёнинг фикрига нисбатан бўлган

хурмат бу халқ ўзини мустақил бўлишга ундаган сабабларни эълон қилишини тақозо этади...”

Т. Жефферсон ўқишни тугатгач, ҳужжат қабул қилинди ва эллик олти нафар эркаклар томонидан имзоландики, уларнинг ҳар бири имзоси билан билан бирга ўз ҳаётиини ҳам дов-га тикди.

Ушбу қарор шарофати ила ўзининг мавжудлиги билан бошқа халқларнинг мустақил қарорлари учун ҳуқуқини тасдиқлаш тақдирига битилган миллат пайдо бўлди.

Мустақиллик Декларацияси қабул қилинишига олиб келган воқеаларни таҳлил қилсангиз, замоннинг энг хурматли ва кучли миллати “Мия маркази”даги эллик олти нафар эркаклар унинг тақдирини белгилаган ҳужжат туфайли дунёга келганини кўрасиз.

Айнан уларнинг қарори Вашингтон қўшинларининг муваффақиятини таъминлади. Чунки бу қарорнинг руҳи ҳар бир аскарнинг қалбига сингди, илло бу рух “мағлубият” деган сўзни тан олмайди.

Айнан миллатни озодликка етаклаб борган рух кучигина феъл-атвор қатъиятининг шаклланиши учун зарур. Китоби-мизда таърифланувчи қоидалар эса унинг таркибий қисмларидир.

Бу қоидаларни Мустақиллик Декларацияси қабул қилинишининг тарихига қисм-қисмлаб киритиш қийинмас.

***Бу — хоҳиш, қарор, ишонч, қатъият, “мия маркази” ва режаслаштиришнинг уюштирилишидир.***

## **Тарбияланган ақл кучи**

Ушбу китоб фалсафаси билан танишаётганда жўшқин истақ билан мустаҳкамланган фикр ўзининг табиий эквивалентига қайта эврилишга мойил бўлиши ҳақидаги даъвога тўқнашдингиз.

Сўзларимизнинг ҳақлигини яқиндагина тугатган ҳикоя-миз ёки “Юнайтед Стейтс Стил” корпорациясининг ярати-лиш тарихидан кўра яхшироқ исботловчи мисол топиларми-кан?

Муваффақиятга эришишнинг услубини тушунмоқчимиз-сиз? Энг аввало мўъжизани изламанг, чунки... у йўқ. Фақат-гина табиат қонунлари мавжуд, илло ишончи ва матонати етган ҳар бир инсон уларга эриша олади. Мақсад қандай бўлиши — эркинликка эришишми ёки бойлик орттиришми, бунинг фарқи йўқ.

Ҳар қандай соҳадаги етакчилар тез ва аниқ қарор қабул қилишади. Бу улар етакчилигидаги аҳамиятли сабабдир. Сўзлари ва ишлари қаёққа кетаётганини билишини кўрса-тувчи одам учун дунёда доим жой топилади.

Ёшликданоқ қатъиятсизлик одати қалбни зарарлайди. Агар ўсмир ўзи кўзлаган мақсадсиз мактаб ва коллежни ту-гатса, бу доимий тус олади. Кўпчилик ёшлар ҳар қандай иш бўлса қилиб кетаверишга тайёр бўлишади ва биринчи дуч келганига ёпишишади.

Булар қатъиятсиз одамлардир. Маош олувчиларнинг 98 фоизи ўзи истаган ишни қандай топишни, умуман, иш бе-рувчини қандай излашни билишмайди.

Қатъият доимо мардликни, баъзан улкан жасоратни талаб қилади. Юқорида айтиб ўтганимиздек, Мустақиллик декла-рацияси остига имзо чеккан эллик олти киши шу тариқа ўз ҳаётини гаровга тикишган. Аммо пухта ўйланган, мақсад-га йўналтирилган ёндошувсиз молиявий мустақилликнинг ҳам, бойликнинг ҳам, тижорат ёки бошқа севимли иши би-лан машғул бўлишнинг ҳам иложи йўқ. Шу билан бирга, худди Сэмьюэл Адамс Америка учун эркинликни истагани каби кучли иштиёқ билан бойишни хоҳлаган одам албатта кўзлаганига етади.

## Қисқа мулоҳазалар

Қатъиятсизлик — омадсизликларнинг муҳим сабабидир. Сизнинг оламингизни бегона мия эмас, балки ўз миянгиз бошқаради. Ваҳоланки, 1776 йили Филадельфияда қабул қилинган қарор ҳанузгача Америкага куч ва ишонч бериб келмоқда.

Ўз-ўзини яратувчи руҳ дунёни бошқарувчи кучлар тўлкинига тўғрилانган.

Ўзингизнинг ва бошқаларнинг қатъиятсизлигига нисбатан қатъиятли бўлинг.

Самарали қарорлар қабул қилиш учун буни бошқалар каби таҳлил қилинг.

Иштиёқ билан эркинликни хоҳлаш эркинлик беради. Бойишни қаттиқ хоҳлаш бойлик келтиради.

Қудратлилик асосида шахснинг қудрати ётади.

## 9. Бойликка элтувчи саккизинчи қадам: ҚАТЪИЯТ

Мақсадга элтувчи йўлда турган барча заифликларни англаш ва улардан кутулиш керак. Шунда сизнинг қатъиятлигингиз ишонч, тажриба ва кучга айланади.

Қатъиятлилиқ — хоҳишни унинг пул эквивалентига айлантириш жараёнида аҳамиятли омилдир. Иродани бемалол қатъиятлилиқнинг пойдевори деб аташ мумкин.

Ирода ва иштиёқ тўғри уйғунлаштирилса, беназир самара беради. Нима учундир улкан мол-давлат тўплаган одамлар ҳақида тарқалган янглиш фикрларда улар совуққон жиноятчи, тошбағир ва шафқатсиз деб кўрсатилади. Кўпинча уларни тушунишмайди. Уларда мавжуд нарса эса ирода бўлиб, қатъият билан уйғунлаштирилганда у олдинга қўйилган мақсадга эришишни кафолатлайди. Кўпчилик одамлар омадсизлиқнинг биринчи белгисидаёқ дарров ўз мақсади ва ниятларидан воз кечишга тайёр туришади. Фақат жуда камчиликкина охиригача курашиб, ўз мақсадига етмагунча барча қийинчиликларни бартараф этишади.

“Қатъият” сўзида ўз-ўзидан қаҳрамонликни ифодалайдиган ҳеч нима йўқ. Аммо бу фазилатга эга бўлган инсонлар таркибида пўлат яшириниб ётган тоғ жинсига ўхшашади.

Биз бойлик тўплашга ёрдамлашувчи ўн учта фалсафий қоидалар ҳақида гапиргандик. Сизда қатъият бўлгандагина, бу қоидалар тўғри қабул қилиниши ва қўлланилиши мумкин.

### Заифлик — заифликда

Агар ушбу китобдаги тавсияномаларга риоя қилсангиз ва олган билимларингизни амалда синаб кўришга интилангиз,

қатъиятнингизнинг биринчи синовы “Хоҳиш” бобидаги олти-та тавсияни амалга оширишдан иборат бўлади.

Ҳозирча аниқ мақсади ва унга эришишнинг пухта ва муфассал режаси бўлган кам сонли инсонлар тоифасига қирмайсиз, шунинг учун йўл-йўриқларни диққат билан ўқинг. Охир-оқибатда сиз кундалик ҳаётнинг икир-чикирларидан қутуласиз ва қайтиб уларга қарамайсиз.

*Ҳаёт схема бўйича ҳаракат қилишингизга йўл қўймайди!*

Қатъият етишмаслиги — мағлубиятнинг энг кенг тарқалган сабабидир. Минглаб одамларнинг тажрибаси эса қўпчилик одамларнинг энг нозик жойи — қатъият йўқлиги эканлигини кўрсатади. Бироқ бу шунақанги заифликки, озгина уринсангиз, уни бартараф этишингиз мумкин. Ҳаммаси сизнинг хоҳишингиз кучига боғлиқ бўлади.

Ҳар қандай ютуқнинг бошланиши — орзу ва истакдир. Буни доимо ёдда тутинг. Кичик инжиқлик кичкина натижа беради, илло кучсиз оловнинг иссиғи жуда кам бўлади. Агар сизга қатъият етишмаётганини сезиб қолсангиз, бу балодан осонгина қутулишингиз мумкин. Ўзингиздаги хоҳиш оловини ёқинг, токи у ростакамига гуриллаб ёнсин.

Қўлингиздаги китобни ўқиб бўлибоқ, “Хоҳиш” бобини очинг ва ўша заҳотиёқ фикрларни пулга айлантиришнинг олтига босқичига даҳлдор кўрсатмаларни бажаришга тугининг. Хатти-ҳаракатингиздаги ғайрат ва иштиёқ пулларни қай даражада кучли (ёки кучсиз) хоҳлаётганингизни кўрсатувчи энг яхши индикаторлар бўлади.

Ишонаверинг, агар ўзингиздаги бефарқликни ҳис этсангиз, сиз сираям фикрлай олмайсиз ва ҳеч қачон миллионерга айланмайсиз.

Сув қайтган пайтда океан сувни ўзига қандай шиддат билан тортиб олса, мияси бойликка тўғрилланган одамлар ҳам пулни худди шунақанги аниқ тортиб олишади.

Агар сизга айнан қатъият етишмаса, эътиборингизни иродага тегишли кўрсатмаларга қаратинг. “Мия маркази”-нинг хизматидан фойдаланинг, шунда ушбу зарур фазилатни ўзингизда пайдо қиласиз. Кўшимча кўрсатмаларни эса ўз-ўзини ишонтириш ва ботиний онг ҳақидаги боблардан оласиз. Истаганингизинг аниқ сиймоси ботиний онгингизга муҳрланиб, бу одатга айлангунига қадар шу кўрсатмаларга амал қилинг.

Шу дамдан бошлаб, қатъият сизнинг ҳамкорингиздир. Ухляпсизми ёки уйғоқмисиз, ботиний онг барибир ўз ишини қилаверади.

### **Пул тоифасида фикрланг**

Тер тўкмасангиз, бойий олмайсиз. Натижага эришиш учун барча қоидаларга амал қилиш керак, токи уринишларингиз сиз учун одатий ҳолга, яни сизнинг иккинчи табиятингизга айлانسин.

Сиз учун ўта зарур бўлган сифат — пул тоифасида фикрлаш қобилиятини ривожлантиришнинг бошқа бирон йўли мавжуд эмас.

Онги айнан қашшоқликка тортилувчи кимсаларга қашшоқлик ёпишиб олади. Бойлик ҳам айнан шу қонунга бўйсунади. Агар пул тоифасида фикрламасангиз, унда фақат қашшоқлик ҳақида ўйлашдан бошқа иложингиз қолмайди. У онгингизга тезгина жойлашади, аниқроғи бойлик ҳақидаги фикрлар билан банд бўлмаган бўш бурчакни топиб, ўрнашади.

Онгингиздаги қашшоқлик сиз у ҳақида фикрламаган тақдирингизда ҳам ўз-ўзидан ўсиб, ривожланиб кетаверади. Пул тоифасида фикрлаш эса аксинча: агар инсон бундай қобилият билан туғилмаган бўлса, уни ўзида паҳпаҳлаб ўстириши, парваришлаши керак бўлади.

Фақат айтилганларнинг мағзини чақибгина, бойлик тўплаш ишидаги қатъиятнинг аҳамиятини тушуниш мумкин. Қатъиятингиз бўлмаса, сиз ҳатто ўйин бошламай туриб ютқазингиз мумкин. Қатъият ҳар қандай қийинчиликларни енғади, у доим ғолиб бўлади.

Тунда даҳшатли туш кўриб, босинқираган ва зўрга уйғонганида тўсатдан биронтаям мушагини қмирлата олмаётганини пайкаган одамлар ушбу сифатнинг афзаллигини яхши билишади. Назарингизда, сизни бўғишаётгандек бўлади. Сиз қатъият билан уринганча, аввал бир қўлингизнинг, кейин иккинчи қўлингизнинг бармоқларини қимирлатасиз. Бармоқларингизни қимирлатишга муваффақ бўлгач эса қўл мушакларини ҳаракатга келтириб, охири уни кўтаришга муваффақ бўласиз.

Кейин оёқ мушакларини бошқара бошлайсиз ва ҳоказо. Охир-оқибатда, танангизни ҳаракатга келтирасиз ва даҳшатли туш чангалидан бутунлай чиқиб кетасиз. Аммо бунга фақат изчил уринишлар ёрдамида қадам-бақадам эришасиз.

### **Сизнинг сирли дўстингиз**

Фикрлаш инерциясидан қутулиш худди тунги босинқираш даҳшатидан қутулишдек бўлишини, яъни олдин аста-секин, кейин эса борган сари дадиллик билан иродани бошқариш кераклигини тушунишингиз осон бўлади. Айниқса бошланишида қатъиятли бўлинг. Қатъият сизга албатта муваффақият келтиради.

Агар ўзингизнинг “мия маркази”нгиз учун одамларни пухта танлаган бўлсангиз, унинг таркибидаги жуда бўлмаганда битта одам сиздаги қатъиятни ривожлантиришда ёрдам бера олади. Кўпгина миллионерлар зарур бўлиб қолганида шундай қилишади. Улар қийин вазиятга тушиб қолишганида, ўзидаги қатъиятли бўлиш одатини ривожлантиришади.

Қатъият — кўнгилсизликлардан эҳтиётловчи омилдир. Сизни омадсизликлар қанча таъқиб қилмасин, барибир ижтимоий погонанинг энг тепасида бўлаверасиз.

Худди қандайдир кўринмас мавжудот инсонларнинг бардошини синовдан ўтказиш учун уларнинг қаршисига ҳал қилиш қийин бўлган муаммоларни қўяётгандек туюларди. Бундай ҳиссиёт одатда омадсизликлардан сўнг ортга тисарилмасдан, муваффақиятларга эришишда давом этаётган инсонларда кузатилади. Улар атрофида ҳамма қарсак чалиб, “Сен буни уддалашингни билардик! Биз сенга ишонардик!” деб олқишлаб турадиган одамлардир. Аммо кўринмас дўст ҳали ҳеч кимнинг қатъиятини текшириб кўрмасдан, унинг катта ютуқларга эришишига имкон бермаган. Бу синовдан ўтолмаганларга шунчаки баҳо қўйилмайди, холос. Синовдан ўтганлар эса энг олий мукофотга сазовор бўладилар — мақсадига етадилар.

Бу ҳали ҳаммаси эмас! Улар оддий моддий рағбатдан анча кўпроқ нарсага эришадилар. Улар “Ҳар бир омадсизлик заъмирида келгусидаги хайрли ишнинг куртаги яширинган” деган билимга эга бўладилар. Халкнинг “Ҳар ёмоннинг бир яхшиси бор” деган нақлини айнан шу ерда келтириб ўтиш жоиздир.

## **Мағлубият узокқа чўзилмайди**

Қатъият, бу — қалъа эканлигини ўз тажрибаси орқали тушуниб етган одамлар ҳам бор. Бу қалъада улар мағлубиятлардан ҳимояланишади ва шунақанги қайсарлик билан хоҳишларини амалга оширишадики, эртами-кечми, мағлубият ғалабага эврилади.

Биз ҳаётга доимо четдан туриб қараймиз, бунда сон-саноксиз йиқилган ва ўрнидан қайтиб турмаган одамлар яхши кўринади. Жуда камчилик одамларгина мағлубиятни янги

саъй-ҳаракатлар учун туртки деб қабул қилса-да, ҳаётнинг ўринсиз ҳазилларига мослашишни исташмайди. Ҳайриятки, ҳамма тушкунликка тушганида ҳам курашишда давом этаётган инсонларга ёрдамга келадиган унсиз ва беназир бир куч бор. Унга қатъиятдан кўра яхшироқ ном тополмайсиз. Чунки қатъияти йўқ инсон муваффақият ҳақида ўйламаслигини ҳамма билади.

Ушбу сўзларни ёза туриб, мен ишлашдан тўхтадим ва атрофимга алангладим. Ва, бир вақтнинг ўзида ҳам “Умидлар қабристони”, ҳам “Тасодифнинг бош йўлаги” ҳисобланмиш улкан ва афсонавор Бродвейни кўрдим. Бутун дунёдаги одамлар пул, бойлик, шуҳрат ва муваффақият деб аталувчи бошқа нарсаларни ўзида жамлаган Бродвейга оқиб келишади. Баъзан бу улкан оломон орасидаги кимдир олдинга чиқади ва дунё яна бир одам Бродвейни забт этганидан хабар топади. Аммо тезгина бунга эришиш ҳали ҳеч кимга насиб этмаган. Бродвей даҳоларнинг қобилятини тан олади, шуҳратини оширади ва қийинчиликлар қаршисида тиззаси букилмайдиганларга жарангдор тангалар беради.

Мана, биз Бродвейни қандай бўйсундириш керак деган сирга яқинлашиб қолдик. Бу сир қатъиятдан ажралмасдир! У қатъияти “Буюк Оқ Йўл”ни забт этишига ёрдам берган Фэнни Херст воқеасида ҳам очилади. Ёзувчилик захмати-ни чеккан Фэнни бойиб кетиш учун Нью-Йоркка келганди. Омад унга қарши чиқишга шошилмади, аммо бари-бир келди. Дастлабки тўрт йилда Бродвей Херст хонимни синовдан ўтказди.

У кунларини иш устида, тунларини умид билан ўтказарди. Умид худди тонгги тумандек тарқалиб кетганида ҳам у “Майли, Бродвей, сен ютдинг!” демади. Йўк! У “Жуда соз! Бродвей, сен истаган одамнинг беиздиришинг мумкин, аммо менга кучинг етмайди! Сени таслим бўлишга мажбур қиламан!” деди.

То Фэнни “музни синдириб”, муродига етгунига қадар, бир ношир (у “Сатэрдэй Ивнинг Пост” газетасининг муассиси эди) унга ўттиз учта рад жавоби жўнатишга улгурди. Ўртамиёна ёзувчи худди бошқа соҳадаги ўртамиёна одам каби биринчи рад жавобини олибоқ уринишини тўхтатган бўларди. Фэнни эса мутлақ ғалабасига ишонгани учун ҳам тўрт йилдан сўнг ўз йўлини қуришга муваффақ бўлди.

Кейин, воқеанинг якуний босқичи бошланди. Сеҳр йўқолди ва кўзга кўринмас синовчи “аъло” баҳо қўйди — у чидамлилиқ синовидан ўтди. Шу вақтдан бошлаб ноширлар унинг уйига танда қўйишди. Пуллар шунақанги тез келардики, Фэнни уларни йиғиб олишга зўрға улгурарди. Кейин уни “киночилар” кашф қилишди ва энди пуллар дарёдек оқиб кела бошлади.

Сизга тиришқоқлик ва қатъиятнинг имкониятларини кўрсатувчи воқеани ҳикоя қилиб бердим. Фэнни Хёрст ягона эмас. Кимки муваффақиятга эришган бўлмасин, у энг аввало, қатъиятдан қарздор. Бродвей ҳар қандай қашшоққа бир финжон қаҳва ва сэндвич беради, аммо катта пулларни хоҳловчиларни албатта синовдан ўтказади.

Бу сўзларни ўқийётган Кэйт Смит уларнинг тўғрилигини тасдиқлай олади. Илло, у узоқ йиллар давомида саҳнага чиқа олмай, текинга қўшиқ қуйлаб юрди. Бродвей шафқат қилмади, унга “Қўшиқ айтмоқчимисан? Қўлингдан келса, бемалол айтавер!” деди. Кэйт эса қўшиқ айтаверди, чунки бу қўлидан келарди. Ниҳоят Бродвей чарчади ва тилга кириб, “Нималар қиялпсан-а? Агар синовдан ўтган бўлсанг, унда ўзингни қониктирадиган маош миқдорини айт-да, ҳалол ишлайвер” деди.

Шунда Смит хоним ўзини қониктирадиган ҳақ миқдорини айтди. У жуда катта миқдорни айтгаиди.

## Ҳар ким қатъиятли бўлиши мумкин

Қатъият, бу — онгнинг ҳолати, шунинг учун уни парвариш-плаш лозим. Онгнинг ҳар қандай ҳолати каби, қатъият ҳам муайян қонунларга асосланади, улар сирасига қуйидагилар киради:

1. Мақсаднинг аниқлиги. Ҳоҳлашингизнинг ўзи биринчи даражали аҳамиятга эга бўлиб, қатъиятнинг ривожланишида энг муҳим босқич бўлади.

2. Хоҳиш. Сизда қандайдир иштиёқ бўлса, қатъиятли бўлиш ва бу фазилатни узоқ вақт йўқотмаслик анча осон кечади.

3. Ўзингизга бўлган ишонч. Ўйлаганларингизни охиригача етказа олишингизга бўлган ишонч етарлича қатъият билан режага амал қилишингизда ёрдам беради (“Ихлос” бобида таърифланган қоидаларга амал қилган ҳолда ўзингизга бўлган ишончни ривожлантириш мумкин).

4. Режаларнинг аниқлиги. Ишлаб чиқилган режа, гарчанд ақл бовар қилмас ва мутлақо бажариб бўлмайдигандек кўринса-да, барибир у сиздаги қатъият ҳиссини қўллаб-қувватлайди.

5. Пухта таҳлил. Тажриба ёки кузатувларга асосланган режангиз ишончли ва бажариб бўладиган эканлигини билиш қатъиятни мустаҳкамлайди. Аксинча, таҳлил ўрнига куруқ фараз қилиш қатъиятни умуман йўқотиб юборади.

6. Ҳамкорлик. Ёқтириш, тушуниш ва уйғун ҳамкорлик доимо қатъиятлилиқда ёрдамлашади.

7. Ирода. Қатъият барча фикрларни аниқ мақсадларга эришишга етакловчи режага қаратиш одати ёрдамида пайдо қилинади.

8. Одат. Қатъият одатнинг бевосита натижаси каби феъл-атворнинг бир қиррасига айланади. Онг доимо кундалиқ тажрибанинг бир қисмини ўзига сингдириб олади.

Кўрқувни даволовчи энг яхши дори — мардликнинг мажбуран ва қайта-қайта намоён этилишидир. Урушнинг олдинги марраларида жанг қилганлар буни яхши билишади.

### **“Нозик қатъият” — саккиз ўзгаришда**

Қатъиятдан бошқа мавзуга ўтишдан олдин бошқа одамлардан нимангиз билан фарқ қилишингизни ва ушбу муҳим сифатга эга бўлишингиз учун нималар етишмаслигини аниқлаб олинг. Ўз хатти-ҳаракатларингизни бобма-боб ўйлаб кўринг, шунда барча қийинчиликларни худди кафтдагидек кўрасиз.

Бундай таҳлил бошқа нарсалардан ташқари, ўзини яхшироқ англашга ҳам ёрдам беради. Куйида сиз билан муваффақиятларингизнинг орасида турадиган душманларингиз санаб ўтилган. Ушбу рўйхатдан нафақат қатъият етишмаслигини кўрсатувчи белгиларни, балки ҳаётда ютуқларга эришишни истовчилар енгиб ўтишлари лозим бўлган заифликларни ҳам топасиз.

1. Ўз хоҳишларингизни тушунмаслик.
2. Сусткашлик, у ўринлими ёки йўқми, бунинг аҳамияти йўқ (сусткашлик қилиш учун доимо минглаб ўринли баҳоналар топилади).
3. Эгалланган махсус билимларга қизиқмаслик.
4. Ҳар қандай нарсадан иккиланиш ва қатъиятсизлик, қийин вазиятдан ўзи чиқиши ўрнига жавобгарликни бошқаларга юклаш одати.
5. Муаммони ҳал қилишнинг қатъий режасини тузиш ўрнига вазиятни баҳона қилиш.
6. Ўзига бино қўйиш. Бу касалликни ҳам, унга учраган одамларни ҳам тузатувчи дори йўқ.
7. Лоқайдлик ёки бефарқлик кўпинча қаршилик кўрсатмай ва курашмай, ҳар қандай масалада ҳам мурсага тайёр

туришда намоён бўлади.

8. Ўзининг хатоларида бошқаларни айблаш ва нохуш вазиятларни муқаррар деб қабул қилиш одати.

9. Туртки берувчи сабабларга қарамай, ҳамма нарсани ҳаракатга келтирувчи иштиёқнинг йўқлиги.

10. Муваффақиятсизликнинг кичик белгилари пайдо бўлганидаёқ ҳамма ишга нуқта қўйишга тайёр туриш (“Қўркувнинг олти белгиси” бобига қаранг).

11. Пухта таҳлил керак бўлган ҳолатлар учун қоғозга аниқ қайд этилган хатти-ҳаракатлар режаси йўқлиги.

12. Бирламчи режа ёки ғоянинг ўзгариб қолиши эҳтимолини назарда тутишни ва имконият туғилиб қолганида тасодифнинг думидан тутиб олишни билмаслик.

13. Ҳаракат қилиш ўрнига шунчаки хоҳлаш.

14. Бойликка интилиш ўрнига қашшоқликка ўрганиб қолиш, иззати нафс йўқлиги, яъни бўлишга, қилишга, қўлга киритишга интилмаслик.

15. Майда-чуйда ишлар билан овора бўлиш, олибсотарлар ва бошқа “майда пашмалоқ”лар билан ҳамкорлик қилиш, ҳамма нарсани олишга уринган ҳолда эвазига ҳеч нарса бермаслик ёки тенг улуш қўшмаслик; нозквивалент бериш (бу одатда ўринсиз таваккал қилиш, тадбиркорликдан кўра кўпроқ товламачиликка ўхшаб кетувчи битимлар тузиш сифатида намоён бўлади).

16. Танқид, бошқаларнинг фикри қаршисидаги қўркув. Қўпинча кимнингдир айтган, ўйлаган битта фикри ёки қилган ишининг ўзиёқ бошқа инсонни фикрлаш ва ҳаракат қилиш қобилиятидан маҳрум қилади. Бу душман доимо рўйхатнинг бошида туриши лозим, илло унинг доимо ботиний онгда бирор кўринишда мавжуд бўлишини кўпчилик ҳатто пайқамайди ҳам (“Қўркувнинг олти белгиси” бобига қаранг).

## Танқид қилиш қийин иш эмас

Белгиларини кўриб чиқамиз. Кўпчилик одамлар қариндошлари, дўстлари ва жамиятнинг таъсири остида яшайди. Бу таъсир шунақанги кучли бўладики, улар танқид қилинишдан чўчиб, ўз ҳолича бўлишолмайди ва ўзича яшай олишмайди ҳам.

Айтайлик, кўпчилик умр йўлдошини танлашда хатога йўл қўяди ва бу хатони тузатишга уриниши танқидга учрашидан қўрқиб, бир умр бахтсиз ва норози ҳолда яшашга мажбур бўлади. Қўрқувнинг бу шакли таниш бўлган одамлар ўша инсоннинг интилишлари ва ҳаётда бирор нарсага эришиш истагига қанчалар тузатиб бўлмас зарар етказишини яхши билишади.

Миллионлаб одамлар олий ўқув юртини тугатганидан кейин яна ўқиш имкониятини қўлдан чиқаришади, илло улар ҳам танқиддан (“Бир умр ўқидинг-у, аҳмоқлигингча ўласан” каби) чўчишади.

Сон-саноксиз одамлар қариндошлари ўзининг ҳаётини парчалашига йўл қўйишади, аслида эса уларнинг бурч ҳақидаги мулоҳазалари сарик чақага ҳам арзимайдиган гаплар бўлади.

“Бурч” дегани аслида бошқалар бизнинг интилишларимиз ва режаларимизни бузишига, шунингдек, бизнинг шахсий ҳаётимиздан ва ўзлгимизча қолиш ҳуқуқимиздан махрум қилишларига йўл қўйиш дегани эмас.

Шу тариқа, баъзилар ўзининг бизнесдаги имкониятидан фойдаланмайди, чунки омадсизликка учраб қолгудек бўлса, гап-сўзларга қолишдан чўчийди. Бу тушунарли: уларда танқид қаршисидаги қўрқув муваффақиятга эришиш хоҳишидан кучлироқ чиқади.

Жуда кўпчилик дўстлари ва қариндошларининг “Катталарнинг олдида жим тур!” ёки “Ўзингни кўрсатма!” деб кой-

ишларидан чўчиб, олдига баланд мақсадларни қўймайди, ҳатто касб-ҳунар танлашда ҳам иккиланади.

Эндрю Карнеги менга ҳаётимнинг йигирма йилини шахсий муваффақиятга эришишдан сабоқ берувчи фалсафий қарашларни яратишни таклиф этганида, дастлаб “Одамлар нима деркин?” деб чўчиган эдим. Э.Карнегининг таклифи олдимга шунақанги мақсадни қўйдики, унинг қандайдир бир қисмига эришганимдан ҳам хурсандман. Бир зумда миямда бу фикрни рад этиш учун баҳона ва сабаблар қаторлашиб олдики, улар бари танқидга учрашдан чўчишдек туғма кўркувга хос эди.

Қандайдир бир ички овоз менга “Бу сенга мос эмас — жуда иши кўп ва улар бутун ҳаётингни қамраб олади, бунда яқинларинг сен ҳақингда нима деб ўйлашади? Қозон қайнатишга қаердан пул оласан? Муваффақиятнинг мантиқли фалсафий қоидаларини яратишга ҳеч кимнинг ҳадди сиғмаган-ку, сендек устоз кўрмаган файласуфнинг бунга нима ҳаққи бор? Ўзинг ким бўлибсан-ки, олдинга бунақанги юксак мақсадларни қўясан? Қаерда туғилиб-ўсганингни эслаб кўргин-а, барча фанларнинг зўри бўлган фалсафага тишинг ўтармиди? Одамлар сенинг томинг кетиб қолибди дейишадди (тўғри, кейинчалик шундай дейишди ҳам). Нега сендан олдин ҳеч ким бу ҳақда ўйламади? Ўйлаган бўлса ҳам, буни қилишга ҳадди сиғмади?” деб шивирлади.

Бу каби фикрлар яшин тезлигида менинг онгимдан ўтиб кетди. Назаримда, бутун дунё менга мазаҳли қараётгандек бўлиб туюлди, шунинг учун ҳам жаноб Карнегининг таклифидан келиб чиқадиган ҳар қандай хоҳишлардан воз кечиш тўғрироқ бўларди.

Ўзимдаги барча интилишлар кучайиб кетиб, ҳатти-ҳаракатларимни бошқара бошлагунига қадар уларни йўқ қилиб ташлаш учун ўшанда ҳам, ундан кейин ҳам барча имкониятларим бор эди. Кейинроқ, ҳаётий тажриба орттирганимдан

сўнг, кўпчилик ғоялар дунёга ўлик ёки етилмаган ҳолда келишини тушуниб етдим. Илло охирги ҳолатда уларни тириштирувчи тоза ҳаво сифатида пухта ишланган хатти-ҳаракатлар режаси ва зудлик билан бевосита ҳаракат қилиш етарли бўлади. Ғоя туғилгани ҳамони уни паҳпаҳлаб парваришлай бошлаш зарур. Ғоя ҳаёт бўлган ҳар бир дақиқа унинг тирик қолиш имкониятини оширади. Таъналардан кўрқиш кўплаб фикр ва ғояларни парчалаб, ҳеч қачон амалга ошмасликлари учун ҳукм чиқаради.

### **Имкониятингизни қўлдан бой берманг**

Кўпчилик одамлар моддий муваффақиятлар — омадли қарта тушиши, омад кулиб боқилишининг натижаси деб ҳисоблашади. Тўғри, бу ерда бир оз ҳақиқат бор, аммо буткул омадга умид қилувчиларнинг охирида ҳафсаласи пир бўлади. Бундай инсонларнинг асосий хатоси шундаки, улар ҳақиқатан ҳам муваффақиятга эришишни истаётганингизда назардан қочирмаслигингиз лозим бўлган энг муҳим муваффақият омиллари кўришмайди. Бундай омиللардан бири — “имконият”ни қонуниятга айлантиришни билишдир.

Инқироз даврида буюк комик Л.М.Филдс барча жамғарган пулларида, ишидан ва пул топиш воситасидан айрилди (ўша пайтда водевиль жанр сифатида ўлган эди). Бундан ташқари, у олтмиш ёшдан ошганди, ҳамма уни қария деб ҳисобларди. Аммо у ўзининг олдинги бойлигини қайтариб олишни шунақанги хоҳладики, ҳатто текинга янги ишда (кинематографияда) ишлашга рози бўлди. Шунча кўргуликлари етмагандек, у яна бўйинини ҳам синдириб олди. Унинг ўрнида бўлганида, кўпчилик албатта таслим бўларди. Аммо Филдс табиатан қайсар эди. У қайсарлик билан ишини давом эттирса, эртами-кечми ўз имкониятига эга бўлишини биларди. Ва, у мақсадига етди ҳам. Аммо бу тасодиф эмасди!

Мэри Дресслер оғир аҳволда қолди. Унинг пули ҳам, бирон-бир иш топиш учун умиди ҳам йўқ, боз устига ёши ҳам олтмишга етай деб қолганди. Аммо у ҳам “омад куши”-нинг ортидан қувишга чоғланди ва муваффақиятга эришди. Унинг қатъиятлилиги шунақанги зафарни олиб келдики, бу анча ёшроқ инсонларнинг ҳам хаёлига келмаганди. Яна ким шунақанги ёшда интилишлари ва юқори мақсадларини сақлаб қололган?

Эдди Кантор 1929 йилги биржа инқироzi вақтида барча жамғармасидан айрилди, аммо қатъияти ва жасоратини сақлаб қололди. Шу фазилатлари ва ажойиб кўзларининг шарофати билан у тез орада ҳафтасига 10 минг доллар даромад ола бошлади! Қатъиятли одам моддий фаровонлик учун зарур бўлган сифатлари етарли бўлмаган тақдирда ҳам ҳар қандай вазиятда ўзини яхши ҳис этади!

Сиз тўлиқ таянадиган ягона имконият, бу— ўзингизда топган ва тарбиялаб етиштирган қатъиятдир. Қатъият бўлгани ҳолда иш бошлаш учун фақатгина аниқ мақсад бўлса, кифоя.

## **Биз бир-биримизга етишмаган эдик**

Бир вақтлари бир ҳукмдор яшаб ўтганди. Фақат қалбида у қирол эмас, балки ёлғиз кимса эди. Сўққабош яшайдиган ўша ҳукмдор — Уэльс шаҳзодасига турмушга чиқиш кўплаб соҳибжамолларнинг орзуси, бутун Европа маликалари унга ошиқ эдилар. У гарчи танҳоликда яшамаса-да, қирол Эдуард VIII номи билан тахтга ўтиргач, қутилмаганда чуқур ички бўшлиқни ҳис этди. Бунини қиролнинг атрофидаги яраклаган аёлларнинг биронтаси ҳис этиши мушкул бўлиб, унинг қалбидаги бўшлиқни фақатгина севги тўлдиролди мумкин эди, холос.

Уоллис Симпсонни эслайсизми (Бесси Уоллес Симпсон икки марта турмушга чиқиб ажрашган, кейин Буюк Брита-

ния кироли Эдуард VIIIга турмушга чиккан. Эдуард VIIIнинг Уоллес Симпсонга уйланишига ҳукумат қаршилиқ қилганида, қирол 1936 йили декабрда тахтдан воз кечган — таржимон изоҳи)? Икки марта севги йўлида қоқилса ҳам, бу аёл кидирувларни давом эттиришга куч топа олди. Севги унинг энг катта бурчи эди. Севгидан-да буюкроқ нима ҳам бўлиши мумкин? Яратувчи шарт қўйишни, муҳокамаларни, ғийбатни, ёмонлашни, ҳисобли никоҳни ёқламайди. У фақат севишни буюради.

Уоллис Симпсон ҳақида эслаганда унга нима кераклигини кимлар билгани ва оқибатда бутун бошли салтанатдан ҳам кўпроқ нарсани ҳадя қилганини эсланг. Дунё эркакларгатегишли деб ўйлайдиган аёлларнинг ғалабага эришиш учун имкониятлари бўлмайди. Улар баъзи бир аёлларнинг “кексалик” деб аталувчи ёшда бутун дунёдаги турмушга чикмаган аёлларнинг хаёлига ҳам келмаган нарсаларга эришганларини кўриб чиқишса маъқулроқ бўларди.

Хўш, қирол Эдуард-чи? У ўзи муҳтож бўлган ягона аёл учун ўта қиммат ҳақ тўлаб юбормадимикан? Буни фақат тахмин қилиш мумкин, холос. Аммо биз қатъиятни кўрамиз. Бу қатъият учун ҳақ тўлаш керак эди ва у тўлиқ тўлади.

Британия салтанати янги дунёвий тартибга йўл очди. Вақти келиб, Виндзор герцоги ва унинг рафиқаси қироллик оиласи томонидан авф этилди. Уларнинг севги тарихи, қатъиятлари ва мақсадга интилишлари, улар тўлаган юқори ҳақ ва, ниҳоят, муҳаббат ғалаба қозонгани ўтмишда қолиб кетди. Шундай бўлса-да, улар дунёнинг энг яхши хазинасини излаганларини ва мақсадларига эришганларини ёдда тутинг.

Биринчи учраган юз нафар одамдан ҳаётдан мақсади нималигини сўрасангиз, тўқсон саккизтаси аниқ жавоб беролмайди. Қайта-қайта сўраганингиздан сўнг, кимдир “хотиржамлик”ни, бошқа биров пулларни айтади. Баъзилар “бахт” дейишади, бошқалар эса “шон-шухрат ва кудрат”, “жамият-

даги мавқе”, “ҳаётдаги қулайлик”, “қўшиқ айтиш, ракс тушиш, ёзиш имконияти” дейди. Аммо уларнинг ҳеч бири бу тушунчаларнинг мағзини чақиб беролмайди, унга қандай эришишни ҳам айтолмайди. Ҳеч кимда ғира-шира тасаввур қиладиган истакларига эришишга ёрдам берувчи аниқ режа йўқ. Хоҳишнинг ўзидангина бойлик келмайди. Бойлик муайян интилишларга асосланган ва керакли қатъият билан амалга ошириладиган аниқ хатти-ҳаракатлар режасидан дунёга келади.

### **Қатъиятни тарбиялашдаги тўрт қадам**

Ўзида етарлича қатъиятни тарбиялашни истаган ҳар бир киши оддийгина тўртта қадамни босиши лозим. Бунинг учун алоҳида ақл ҳам, ортиқча билим, кучли уринишлар ва вақт кетказиш ҳам шарт эмас. Қуйида шу қадамларни кўриб ўтамыз:

1. Аниқ мақсад ёки интилиш бўлганидаги кучли иштиёқ.
2. Хатти-ҳаракатлар изчиллигини таърифловчи аниқ режа.
3. Бузғунчи таъсирлар, жумладан, қариндошлар, дўстлар ва танишларнинг ўгитларидан мустаҳкам ҳимояланган мустақил онг.

4. Хатти-ҳаракатлар режасидан фойдаланган ҳолда мақсад сари интилишларингизни қўллаб-қувватловчи бир ёки бир нечта одамлар билан дўстона ҳамкорлик.

Ушбу тўрт қадам (босқич) ҳар қандай фаолият соҳасида муваффақиятга эришиш учун аҳамиятлидир. Фалсафамизнинг ўн учта қондасига амал қилишга тайёр инсонлар учун улар иккинчи табиат ёки феъл-атвор киррасига айланиши лозим.

Шу тўрт қадам сизнинг моддий аҳволингизни белгилайди.

Шу тўрт қадам эркинлик ва мустақил фикрлашга элтади.

Шу тўрт кадам сизга катта ёки жудаям катта бойлик келтиради.

Шу тўрт кадам сизга қудрат, шон-шуҳрат ва дунёвий машхурлик йўлини очади.

Шу тўрт кадам омад ва имкониятни кафолатлайди.

Шу тўрт кадам тушни ўнгга, орзуни ҳақиқатга айлантиради.

Шу тўрт кадам қўрқув, умидсизлик ва бефарқлик устидан ғалабага элтади.

Шу тўрт кадамни босишни ўрганганларни ҳашаматли рағбатлантириш кутади. Сизни ўзингиз хоҳлаган келажакка элтувчи чиптани ўз қўлларингиз билан ёзасиз.

## Олий Ақл кимга ёрдамлашади?

Қандай сеҳрли куч қатъиятли ва мақсадга интилувчи инсонларнинг қийинчиликларни енгишлари учун ажойиб имкониятларни беради? Ёки қатъият инсон феъл-атворидаги ўзига хос фазилат бўлиб, онгда гайриоддий кучларга етиб боришни таъминлайдиган руҳий, жисмоний, ҳатто эҳтимолки, кимёвий қувватни табиий равишда дунёга келтирарми-кан?

Ким билсин, балки Олий Ақл ҳеч қачон курашишдан тўхтамайдиган, ҳатто мағлубиятга учраб, ҳамма унга қарши чиққанида ҳам қатъиятини йўқотмайдиганларнинг томонида турар?

Генри Фордга ўхшаган одамларга эътибор бера бошлаганимда, ҳаёлимни мана шунақанги саволлар қамраб олди. Ахир у ишни деярли йўқ жойдан бошлаган, охир-оқибатда эса фақатгина қатъиятининг ёрдамида улкан саноат салтанатини яратганди. Ёки фақатгина уч ойлик маълумоти бўлса-да, ўз қатъиятини “гапирувчи машина”га, “ҳаракатланувчи суратлар”га, чўғланма чирок ва бошқа элликка яқин

ҳаётий муҳим ихтироларга сингдира олган Томас Эдисонни олайлик.

Менда узоқ йиллар давомида жаноб Эдисонни ва жаноб Форднинг феъл-атворларини ёпиқ доирада узлуксиз кузатишдек бахтли имконият мавжуд бўлгани сабабли ҳам ҳақиқий таҳлил ва асл қийматга эга бўлган хулосани айта оламан.

Хулосам эса шундай: мен уларнинг ҳайратда қолдирарли ютуқларининг манбаи бўла оладиган ягона қатъиятнигина пайқадим, холос.

### **Қисқа мулоҳазалар**

Кўмир юқори сифатли тоғ жинсларини қандай пўлатга айлантирса, қатъият ҳам инсонни худди шундай қайта қуяди.

Қатъият пул тоифасида фикрлаш қобилиятини мукаммал даражада ривожлантиришга ёрдам беради, ботиний онгингиз эса уларни зарб этувчи фабрика бўлади.

Ўзингизда қатъиятни тарбиялаш ҳақида ҳикоя қилувчи саккизта моддани қайтаринг. Уларнинг рўйхатини деворга осиб қўйинг, токи у мақсадга интилишингиз учун доимий нишонга айлансин.

Фэнни Херст, Кэйт Смит, Л.М. Филдсга ўхшаган одамлар бизга қатъият жудаям зарурлиги, қатъиятли инсонлар тарих жараёнини ўзгартиришини кўрсатишади.

Тўртта оддий қадам қатъиятли бўлиш одатига олиб боради, шунингдек, онгингиз ва ботиний онгингизга бўлган нохуш ва сиз ҳали қутулишга улгурмаган таъсирларни бар-тараф қилади.

## 10. Бойликка элтувчи тўққизинчи қадам: “МИЯ МАРКАЗИ”

Иккита — иқтисодиёт соҳасидаги ва руҳият соҳасидаги қонунларнинг уйғунлашуви ажабтовур натижа беради. Ақл кучи сизга бойлигингизни кўпайтиришда ёрдам беради.

Ақл кучи — муваффақиятга эришишда асосий ўрин тутарди. Режаларни қандайдир куч ўрнидан қўзгатмаса, уларнинг қуруқ ўзи бефойда. Бу бобда ақлнинг ишга тушишига, сизнинг эса ундан самарадор фойдаланишингизга ёрдамлашадиган услуб таърифланади.

Мен “ақл кучи” деганда, “уюштирилувчи ва ақлан йўналтирилувчи билимлар”ни назарда тутаман. Сиз, шунингдек, умумий мақсад ёки ягона иш режаси билан бириккан икки ёки ундан кўпроқ одамнинг ҳамкорликдаги саъй-ҳаракатларини назарда тутувчи “уюштирилган куч” атамасини ҳам учратасиз.

Келинг, яхшиси бу кучни ўзимиз учун яхшироқ ишлашга мажбур қилиш ҳақида ўйлайлик. Ваҳоланки, у “уюштирилувчи билим” бўлгани боис, билим манбаларини ўрганамиз:

1. Олий Ақл. Ушбу манба билан яратувчи тасаввур ёрдамида, бобларимиздан бирида тасвирланган усул бўйича алоқага кириша оласиз.

2. Тўпланган тажриба. Инсоният томонидан тўпланган тажриба (ҳар ҳолда, унинг қайд этилган қисми) билан бирон бир таъминланган кутубхонадаги китоблар ёрдамида танишиш мумкин. Бу тажрибанинг синфлаштирилган ва тизимлаштирилган кўринишдаги муҳим қисмига мактаб ва коллежларда эга бўлиш мумкин.

3. Тажриба ва тадқиқот. Илм-фанда, шунингдек, кундалик ҳаётда одамлар янги маълумотларни тўплашади, син-

флаштиришади ва умумлаштиришади. Бу манбага бефарқ бўлиш мумкин эмас, айниқса, сиз “тўпланган тажриба”дан баҳраманд бўлолмайдиган ҳолларда. Аммо бунақанги ҳолатларда ҳам ижодий тасаввур ҳақида унутмаган маъқул.

Билимлар хатти-ҳаракатлар режасида уюштирилган ва охир-оқибатда ўзи ҳаракатга айланадиган бўлса, қандай манбалардан олинганига қарамай, кучга айланиши мумкин.

Билимларни олишнинг учта асосий манбалари таърифини ўқиб чиқинг ва ёлғиз ҳолда ҳаракат қилиш — уларни тўplash, ташкиллаштириш ва амалиётга тадбиқ этишингиз осон бўлганми-йўқлиги ҳақида ўйлаб кўринг. Агар режалар кенг кўламли бўлса ва кўп қиррали фаолиятни назарда тутса, унда ақл кучининг илк учқуни чакнагунига қадар ҳамкорлик қилишингизга тўғри келади.

## **Эндрю Карнегининг сири**

“Мия маркази” нима ва у нимага керак? Бу муайян мақсад сари интилишлари ягона бўлган икки ва ундан ошиқ одамларнинг билимлари ва саъй-ҳаракатларининг уйғунлаштирилишидир. Олдинги бобда пул истагини ўз пулингизга айлантириш юзасидан тавсияномалар берилганди. Агар сиз уларни қатъият ва ақл билан билан бажарсангиз, ўз “Мия маркази” нгизга одамларни пухта танласангиз, сиз муваффақият йўлининг ярмига етган бўласиз.

“Мия маркази” дан фойдаланишнинг яширин потенциал афзалликларини яхшироқ тушуниш учун муаммонинг иқтисодий ва руҳий томонларини кўриб чиқамиз. Агар ўзингизни маслаҳатлари, кўмаклари, ҳамкорлиги билан сидқидилдан ёрдам беришни хоҳлайдиган одамлар билан ўраб олсангиз, бунақанги мулоқотлардан иқтисодий фойда олишингиз аниқ. Бунақанги уйғун иттифоқ қарийб ҳар қандай катта давлатнинг асосида туради. Бу оддий ҳақиқатни англаш сизнинг

молиявий аҳволингиз ўзгаришидаги белгиловчи омил бўлиши мумкин.

“Мия гуруҳи” ёрдамида бошқаришнинг руҳий томонини тушуниш қийинрок.

Эҳтимол, “Бирлашган икки ақл қандайдир учинчи майдонни яратиши муқаррар бўлиб, у учинчи, янги ақлга хос бўлади” деган фикр сизга ниманидир англатар?

Инсон ақли руҳий қувват шаклида бўлади. Иккита ақлнинг иши уйғун ҳолда мувофиқлаштирилса, уларнинг руҳий қуввати ўзаро таъсир даврига киради, илло “Мия маркази”-нинг ишлаш қоидаларини руҳий қирралари шундан иборат бўлади.

Эллик йил муқаддам Эндрю Карнеги менинг эътиборимни “мия маркази” қоидаи иқтисодиётда қандай ҳаракатланишига қаратганди. Айнан шу нарса келгусидаги бутун ҳаётимни белгилаб берганини айтиб ўтиш шартмикан?

Жаноб Карнегининг ўзидаги “Мия маркази” пўлат ишлаб чиқариш ва сотишдек муайян мақсад билан бирлашган 50 нафарга яқин одамлардан иборат эди. Жаноб Карнегининг таъкидлашича, унинг мол-давлати айнан шу одамларнинг ақлий бойлиги ёрдамида тўпланган экан.

Ўта бадавлат одамларнинг таржимаи ҳолини таҳлил қилганда ҳам айнан шунга ўхшаш манзарага дуч келамиз. Уларнинг ўзлари буни тушунишармиди-йўқми, билмадим-у, аммо нима бўлганда ҳам “мия марказ”ларининг кучини ишга солишни яхши уддалашарди.

Очиғини айтганда, бундан бошқача бўлиши ҳам мумкинмиди?

## **Яхши маслаҳатлардан бўйин товламанг**

Инсон миясини электр батареясига ўхшатиш мумкин. Маълумки, батареялардан тузилган занжир алоҳида бата-

реяга нисбатан кўпроқ қувват ишлаб чиқаради. Шунингдек, алоҳида батарея ҳам ўзини ташкил этувчи уячаларнинг сони ва қувватига боғлиқ ҳолда қувват беради.

Мия ҳам худди шундай ишлайди. Илло, бу нима учун баъзи одамларнинг мияси бошқаларникига нисбатан самарадорроқ ишлашини тушунтиради ва уйғунлик руҳида бирлашган ақллар “занжири” биттагина ақлга нисбатан кўпроқ “фикр қуввати”ни ишлаб чиқариш ҳақидаги муҳим ҳулосага олиб келади. Шу борада, батареялардан тузилган занжир алоҳида батареяга нисбатан кўпроқ қувват ишлаб чиқаришини қайта таъкидлайман.

Ушбу истиора дарҳол “мия маркази”нинг ишлаш қондалари сирини очади. Даставвал ақллар занжирининг уйғун ўзаро таъсири янги ақлий даражани яратгандек бўлади. Аммо муҳими шундаки, бу янги даража занжирга кирувчи ҳар бир ақл учун очик бўлади.

Генри Форд ўзининг хизмат мавқеини қашшоқ, саводсиз ва оми ҳолда бошлаганини ким билмайди, дейсиз? Ақл бовар қилмас қисқа муддат (ўн йил) ичида Форд шу учта тўсиқни бартараф қилди, йигирма беш йил ичида эса Америкадаги энг бадавлат одамга айланди! Бу маълумотни бошқасига қиёсланг: дастлабки аҳамиятли ютуқлар жаноб Форд жаноб Томас Эдисон билан дўстлашганидан сўнг содир бўлди. Жаноб Форд Харви Файрстоун, Жон Бэрроус ва Лютер Бербэнк билан танишганидан кейинги улкан ютуқларни билгач, нима ҳам дейишингиз мумкин? Ақллар ҳамкорлигидан мана шунанганги натижа чиқиши мумкин!

Инсон ўзи билан ҳамкорлик қилаётган одамнинг феъл-атвори, одатлари ва фикрлаш кучини ўзлаштириб олишга қодир. Г. Форднинг доимий равишда Т. Эдисон, Л. Бербэнк, Д. Бэрроус ва Х. Файрстоун билан доимий мулоқотда бўлиши унинг шахсий ақл-заковатини мана шу тўртликнинг ақли, тажрибалари, билимлари ва руҳий кучининг

йиғиндисига кўпайтирди. Китобимизда таърифланган усулларга “мия маркази” қоидалари ёрдамида шартсиз амал қилишни айтмай қўя қолайлик. Мана, ўша қоида — бемалол фойдаланинг!

Уқорида Маҳатма Гандини эслаб ўтдик. Келинг, у ўзининг ибратли таъсири ёрдамида икки юз миллион одамнинг ақлини ва ягона мақсадга интилишларини бирлаштириб, қандай ютуқларга эришганини кўриб чиқайлик. Турган гап-ки, бу мўъжиза эди. Агар сиз бундай деб ҳисобламасангиз, ҳеч бўлмаганда икки кишини қандайдир вақт давомида ҳамкорликда ва уйғунликда ишлашга кўндириш учун уриниб кўринг.

Бизнес билан шуғулланувчи ҳар қандай одам ўз ходимларини озгина бўлса-да баҳамжиҳат ишлашга кўндириш қанчалар қийин бўлишини яхши билади.

Биз Олий Ақлни фикр кучининг биринчи ва асосий кучи сифатида тасвирладик. Бир неча киши уюшган ҳолда ва умумий мақсад йўлида ўзаро баҳамжиҳат ишлар эканлар, улар учун универсал фикр кучи манбаи Олий Ақл бўлади. Илло у фикр кучининг энг буюк манбаларидан бири бўлиб, барча даҳолар ва раҳнамолар беихтиёрий ёки ихтиёрий ҳолда унга мурожаат этишади.

Сизнинг кучингизни иккита манбаи эса, афсуски, бешта инсоний туйғулардан ишончлироқ эмас. Буни тушунган ҳолда биз керакли бобларда Олий Ақлга чиқишнинг осонроқ йўллари кўрсатиб ўтамиз. Аммо бу китоб — диний хутба эмас. Унинг асосий қоидаларини инсоннинг диний ҳаёти бевосита ёки билвосита ҳолда атайлаб аралашган ҳолда талқин қилиш беадаблик бўларди.

Ўқиш вақтида уқинг, фикрланг ва тасаввур қилинг. Ишонинг, тез орада ўзингизнинг истикболингизни тушунасиз ва кўрасиз. Ҳар бир боб — битта қисм. Аммо бу қисм фақат сизга аталган.

## Қашшоқлик режалар тузмайди

Ох, пуллар қанчалар уятчан-а? Уларни ҳам худди қизлар каби хушомадлар билан ром этишга тўғри келади. Аммо бу тасодиф эмас, чунки бу ерда таъсир қилувчи кучлар табиатан унчалик бошқача эмас. Қизларга муомала қияпсизми ёки пуллар биланми, барибир муваффақиятингизга ишонишингиз лозим.

Қизлар билан муомала қияпсизми ёки пуллар биланми, бундан қатъи назар иштиёқ билан хоҳлашингиз лозим. Қизларга муомала қияпсизми ёки пулларгами, қатъият ҳақида унутманг.

Қизларни ром қилмоқчимисиз ёки пулларними, энг олдин буни амалга оширишнинг режасини тузиб олинг. Ниҳоят, иккала ҳолатда ҳам албатта мақсадга эришиш керак.

Пуллар катта бўлганидан кейин, худди шаршарадек устингизга қуйилишади. Пулни пул чакиради! Ҳаётни бир-бирига қараб оқаётган иккита оқимдан иборат дарёга қиёслаш мумкин.

Битта оқим олдинга ва тепага оқиб, бойлик томон интилади. Иккинчиси эса пастга, камбағаллик ва қашшоқлик томон оқади, унга тушиб қолганлар чиқиб олишни эпполмаган омадсизлардир.

Бойликка эришган инсонлар ушбу ҳаёт оқимларининг мавжудлигини билишларига шубҳам йўқ. Аслида улар ҳар бир одамнинг фикрлаш жараёни мазмунига ва йўналишига ўхшаш бўлади.

Ижобий йўналтирилган фикрлаш бизни бойлик томон етаклайди. Салбий йўналтирилган фикрлаш эса қашшоқликка элтади.

Бундан шунақанги мантиқий хулоса чиқариш мумкинки, бойиш учун ушбу китобни ўқиётган одам уни албатта илғаб олади.

Ҳатто сизни қашшоқлик сари элтаётган оқимда бўлсангиз ҳам бу фикр сиз учун эшкак вазифасини бажариши мумкин ва сиз ундан фойдаланган ҳолда бошқа оқимга ўтиб оласиз.

Диққат қилинг! Қашшоқлик ва бойлик кўпинча жойини алмашиб туради. Қашшоқ одамга бойлик келганида бу одатда яхши ўйланган ва пухта амалга оширилган режаларнинг натижаси бўлади.

Қашшоқликнинг нимасини режалаштириш мумкин? Қашшоқлик манман ва шафқатсиз. Бойлик эса уятчан ва мулойимдир. Унга албатта ёқиш керак!

### **Қисқа мулоҳазалар**

Эндрю Карнегининг “мия маркази” ғояси — унинг шахсий ҳаётидаги ва бизнесдаги муваффақиятининг тамал тошидир. Энди у сизники — бемалол фойдаланаверинг! Бу уюштирилган, йўналтирилувчи ақлнинг иродага айлантирилишидир.

Инсон ақли, бу — қувват. Ҳамкорлик қилиш билан ақллар “қувват банки”ни юзага келтирилади.

Бойлик — режа ва ташкил этишнинг натижаси. Камбағал бўлиш жудаям осон! Қашшоқликнинг нимасини режалаштириш мумкин?

Тўпланган ақлнинг учта асосий манбаи сизга ёрдамга келишга шай. Сизнинг хоҳишингиз керак, холос. Фақат буни хоҳлаш лозим, холос. Аммо ўзингиз биласиз-ку...

Бахт эгаллаш эмас, балки бўйсундиришдир.

## **11. Бойликка элтувчи ўнинчи қадам: СЕВГИ СИРИ**

Ишқий қувватингизни ижодий йўсинга бурунг ва унинг ёрдамида фаровонликка эришинг. Эркакнинг муваффақиятга эришишида аёл ёрдам бериши мумкинлигини тушунинг. Ушбу кўҳна ҳақиқатнинг барча фойдаларини ишга солинг.

Сублимация, бу — ишқий қувватни бошқа қувват турига айлантиришдир.

Ишқий қувватда қуйдагилар дастурлаштирилган бўлади:

1. Инсон наслининг давом эттирилиши
2. Саломатликнинг сақланиши (шифобахш восита сифатида унга тенг келадигани йўқ)
3. Ўртамиёналикнинг сублимация орқали қобилиятлиликка айланиши.

Сублимация механизмини тушунтириш жудаям осон. Гапни онг ҳақиқий, моддий фикрлардан умуман бошқа табиатли фикрларга айланишидан бошлаймиз. Барча инсоний ҳиссиётлар ичида севги туйғуси нисбатан қудратлироқдир. Бу ҳис билан ҳаракатланаётган инсон шу пайтгача ўзига маълум бўлмаган кучли тасаввур, жасурлик, ирода, қатъият ва ижодий қобилиятларни ривожлантиради. Инсоннинг ҳис-туйғулари шунақанги кучаядики, уни ўзига бўйсундириб олади ва беихтиёр обрўсига ёки ҳатто ҳаётига путур етказиши мумкинлиги, асоратлар ҳақида ўйламай, фақат истасига етишга интилиши мумкин.

Агар бу ҳис жиловланса ва керакли йўналишга қаратилса, илоҳий кучнинг бор фазилатлари: тасаввури, мардлиги ва бошқалари ўз қўлини ва ғайриоддийлигини сақлаб қолади. Шу тариқа ташкиллаштирилган ижодий қобилиятлардан

адабиётда ҳам, тасвирий санъатда ҳам, бошқа соҳаларда ҳам фойдаланиш мумкин бўлади.

Бойлик тўплашга доир ишлар ҳам бундан истисно эмас. Ахир бизнес ҳам биз ўз ихтиёримиз билан қиладиган барча ишлар каби санъатдир.

## **Онгни қўзғатувчилар**

Инсон онги уни “қўзғатадиган”, фикр энг юқори даражада зўриқишининг “иштиёқ”, “иждодий тасаввур”, “кучли хоҳиш” деб аталувчи ҳолатларигача олиб борувчи қўзғатувчиларга жавобан таъсирланади. Онг ҳаммадан яхшироқ, бажонудил жавоб қайтарувчи қўзғатувчилар қуйидагилардир:

1. Ишқий майл, эҳтирос.
2. Севги.
3. Шон-шухрат, қудрат, молиявий ютуқлар, пулларни жудаям хоҳлаш.
4. Мусиқа.
5. Дўстлашиш.
6. Бирон-бир фан соҳасида иккита ёки бир нечта одамларнинг қаттиқ дўстлигига асосланган ақллар иттифоқи.
7. Таъқиб этилаётган ёки таъқиб этаётган одамлар — бошдан ўтказилган синовларнинг умумийлиги, қийналишларнинг жамоавий шакли.
8. Ихлос.
9. Қўрқув.
10. Алкоголли ичимликлар ва гиёҳванд моддалар.

Ушбу рўйхатнинг бошида ҳақли равишда онгни ҳаммадан кўпроқ қистовга олувчи, ақлий қобилиятларни уйғотувчи ва ҳаракатланишга мажбурловчи ишқий майл туради. Ўнга қўзғатувчилардан саккизтаси табиий ва амалий бўлиб, иккитаси вайрон қилувчидир. Бу рўйхат онгни қўзғатувчи асосий манбаларни аниқлаш ва қиёслашингизга имкон бера-

ди. Бу қанчалик ғалати туюлмасин, кўзғатувчиларни назария ва амалиётда солиштириб кўраркансиз, ишқ-муҳаббат доимо биринчи ўринда туришини кўрасиз. У нисбатан қудратлироқ ва сизнинг миянгизни маҳсулдорроқ қилувчи кучдир. У ҳаракатланишга ундовчи энг яхши кўзғатувчи бўлади.

Бир донишманднинг айтишича, даҳо, бу — “сочлари ўсиб кетган, дуч келган нарсани еб кетаверадиган ва кулги-мазаҳларга энг яхши нишон бўлган” инсондир. Аммо даҳога нисбатан “бу одам жўнгина фикрловчи ўртамиёна одамларнинг ақли етмайдиган билим манбаларининг бари билан эркин муомалада бўла оладиган даражада баланд ақлий қобилиятга эришиш учун фикрлар қизғинлигига яхшироқ таъсир қилишнинг йўлини топган инсон” деган таъриф кўпроқ мос келган бўларди.

Ўйлайдиган одам даҳолик ҳодисаси ҳақида батафсилроқ билишни исташи аниқ. У берадиган биринчи савол эса “Даҳо қандай қилиб оддий одамларнинг ақли етмайдиган нарсаларни тушуна олади?” бўлади.

Иккинчи савол “Фақат даҳолар тушуна оладиган билим манбалари мавжудми, улар аслида борми ва бор бўлса, улар ҳақида қандай билиш мумкин?” кўринишида бўлади.

Сизга берадиган дастлабки маълумотларимиз ёрдамида ўзингиз амалдаги далилларга эга бўласиз, буни уддалаганингизда эса иккала саволга ҳам жавоб берамиз.

## **Тасаввур — олтинчи сезги**

Олтинчи сезги ҳақиқатда борлиги аллақачон исботлаб қўйилган. Олтинчи сезги, бу — тасаввур. Бироқ кўпчилик одамлар бутун умри давомида ундан бирон марта ҳам фойдаланишмайди. Ҳатто уни ишлатганларида ҳам, буни тасо-дифан қилишади. Фақат жуда камчилик одамларгина онгли равишда ва атайлаб ўз тасаввурига мурожаат этишади. Ўзига

ато этилган бу қобилиятдан фойдаланибгина қолмай, унинг қандай ишлашини ва нимаси афзаллигини тушунадиганларни эса биз “даҳолар” деб атаймиз.

Ижодий тасаввур қобилияти — оддий инсонлар ва абадий Олий Ақл орасидаги алоқадир. Барча ваҳийлар диний соҳада очилади, янги асослар ва янги қонунларнинг тузилишидаги барча кашфиётларга эса ижодий тасаввур сабабчидир.

### **Фикрнинг “тўртинчи ўлчови”**

Фикрлар ва тушунчалар “кўнгил сезиши” деб аталувчи импульслар ёрдамида миёда пайдо бўлганида, уларнинг манбалари қуйидагилар бўлиши мумкин:

1. Олий Ақл.
2. Ботиний онг (бешта ҳиссиёт томонидан миёга олиб келинадиган барча сезгилар ва импульслар унга сингади).
3. Бошқа одамларнинг ақлий қобилиятлари.
4. Бошқа одамларнинг ботиний онги омбори.

Фикр ҳаракатланиши, унинг алоҳида одамлар онгида пайдо бўлишини текширувчи бошқа манбалар номаълум.

Агар онг фаолияти кўрсатиб ўтилган ўнта кўзгатувчилардан биронтаси сингдирилса, бунинг натижасида шахс ўрта-миёна фикрлар, оддийгина кундалик мулоҳазалар уфқидан анча баландда парвоз қилади. Бу инсоннинг фикрлаши учун масофа ва кенглик беради, фикрлашнинг сифатига ижобий таъсир қилади. Инсон ўзининг тадбиркорлик фаолияти ёки ўзи ёқтириб ишлаётган бошқа соҳанинг муаммоларини ҳал этиш билан банд бўлганида ҳам шундай бўлади.

Онгни кўзгатувчиларнинг бирор шакли ёрдамида фикран шундай баландликка кўтарилган одам ўзининг ҳолатини азропланда учаётганида уфқ чизиклари кенгайиб, кўриш ҳудуди катталашишига қийслаши мумкин. Бундан ташқари, шунақанги баландликда инсон дастлаб ўзининг онгидаги

юқори самарали фаолиятнинг ривожланишига таъсир қилган ва кундалик муаммоларга умуман даҳли йўқ қўзғатувчига боғланиб қолмайди. Ахир у кундалик муаммоларни ўзи тепасидан учиб ўтаётган тепалик ва водийларга қиёслаши мумкин бўлган фикрлар оламида яшайди-да!

Бундай парвоз вақтида фикрлар эркинлиги ижодий тасаввурни таъминлайди. У фикрларнинг йўлини тозалайди. У бошқача вазиятда инсоннинг ҳаёлига ҳам келмайдиган ғояларга мойил бўлиб қолади. *Олтинчи сезги, бу — шунақанги қобилият-ки, унинг мавжудлиги даҳолар ва оддий инсонлар орасига чегара ўрнатади.*

### **Ички овоз**

Ушбу ижодий қобилият қанчалик кўп ишлатилса, инсон унга қанчалар кўпроқ таянса ва фикрлар импульси учун қанчалик кўп тасаввур керак бўлса, у ўзининг ботиний онгидан ташқарида туғиладиган ҳаракатлантирувчи кучларга шунчалик мойил бўлади. Бу қобилиятни фақатгина битта йўл билан ривожлантириш мумкин. Бунинг учун унга иложи бориша қўпроқ мурожаат этиб туриш лозим

Биз “виждон” деб атайдиган нарсани буткул олтинчи сезги ёрдамида ҳаракатланади. Буюк мусаввирлар, ёзувчилар, созандаalar ва шоирлар тасаввур қобилиятидан фойдаланиб, ўзининг ичида янграётган “мулоимгина сокин овоз”га ишонишни билганлари ёки ўрганганлари сабабли ҳам буюкликка эришганлар. Биз яхши биладиган ушбу маълумот кўпроқ энг яхши фикрлари “ички сезги” сифатида ёки унинг натижасида келадиган одамлар учундир.

Бир воиз кўзларини юмганидан сўнггина тасаввурини қўзғата олишини пайқагач машхурликка эришди. У шон-шуҳратга эришган кунларнинг бирида, ваъзининг энг авж нуқтасига чиққан пайтида кўзини юмиб олишининг са-

бабини сўрашди. У эса “Ички овозимга кулоқ солганим учун шундай қиламан” деб жавоб қилди.

Американинг муваффақиятларга эришаётган ва яхши танилган молиячиларидан бири ҳам қарор қабул қилиши керак бўлганида, икки-уч дақиқа кўзларини юмиб туришдек одатга эга эди. Ундан нега бундай қилишини сўрашганида, у “Фақат кўзларимни юмибгина, Олий Ақл манбаига яқинлаша оламан” деб жавоб берганди.

## **Ғоя етилмоқда**

Мэриленд штатида яшовчи доктор Элмер Р. Гэйтс ўзини такомиллаштириш ва ўз ижодий қобилиятидан фойдаланиш учун амалий аҳамиятга эга бўлган икки юздан ошиқ кашфиётлар қилган. Унинг услуби бирон-бир соҳада даҳо бўлишни орзу қилаётганлар учун қизиқарли ва кераклидир. Доктор Гэйтснинг ўзи шунақанги инсонлар тоифасига мансублигига шубҳа йўқ. У ҳақиқатан ҳам кам учрайдиган даҳо бўлса-да, нафақат жамият, балки фан оламида ҳам унчалик таниқли эмас.

Доктор Гэйтс ўзининг лабораториясида “шахсий коммуникация хонаси” ташкил этган. Бу хонанинг деворлари мутлақо шовқин ўтказмайди, ёруғлик ҳам киролмайди. Хонада фақат стул, ёзув столи ва қоғозлар туради, қарама-қарши томондаги деворга эса чирокни ўчирувчи тугмача ўрнатилган. Доктор Гэйтс фақатгина ижодий қобилияти ёрдамида мулоқотга киришоладиган кучларнинг ёрдамига мухтожлик сезса, шу хонага киради, эшикни ёпади ва бутун диққат-эътиборини ўзи яратган кашфиётларга қаратади.

У то миясида янги кашфиёт ва ихтироларга етакловчи янги ғоя ва мулоҳазалар ғимирлай бошламагунича шу ҳолатда ўтиради. Бир куни унга фикрлар қуйилиб кела бошлади ва танаффуссиз уч соат тинимсиз ёзди. Илҳоми тугаганидан

сўнг эса у ўзининг ёзувларини текшириб кўриб, улар орасидаги илгари тасвирланмаган, мутлақо яп-янги қонунларни топди. Бу қонунлар у биладиган замонавий илм-фан оламига таниш эмасди ва уларни таърифлаш учун бир дақиқадан ошиқ вақт кетмасди. Бундан ташқари, ушбу қонунлар унинг илмий муаммоларига ҳам ечим топарди.

Доктор Гэйтс шу тариқа “ғояларни тутиб ўтириш” ёрдамида яшаб, турли корпорациялар ва хусусий шахсларнинг буюртмаларини бажарар эди. Американинг катта фирмаларидан бири унинг шунақанги “ўтириш”ларининг ҳар бир соати учун мўмайгина пул тўларди.

Кўпинча бизнинг ақлий қобилиятларимиз салмоқли даражада ҳаётий тажрибага таянгани сабабли ҳам керакли самарани бера олмайди. Бу ерда таъкидлаш жоизки, тажриба натижасида, эмпирик йўл билан олинган билимлар доим ҳам аниқ ва ишончли бўлавермайди. Ижодий қобилиятнинг шарофати билан туғилган ғоялар нисбатан ишончлироқ, чунки улар инсоннинг ёпик, чекланган онги таяниши мумкин бўлганидан кўра анча ишончлироқ манбалардан пайдо бўлади.

## Ўзингиздан даҳо ясанг

Кашфиётчи даҳо ва ўртамиёна “ғалатироқ” одамларнинг асосий фарқи шундаки, даҳо ижодий тасаввур қобилиятидан фойдаланади, “ғалатироқ одам” эса унинг борлигини ҳам билмайди.

Олимлар қандай қилиб кашфиёт ёки ихтиро қилишади? Улар аллақачон маълум бўлган ва тажрибалар натижасида олинган ғоя ва қонунларни уюштиришади ва бирлаштиришади, буни эса ўзининг таҳлиллаш қобилияти ёрдамида амалга оширишади. Агар қаршисида турган масалаларни ҳал қилиш ўзининг кўлидан келмаслигини тушунишса, ижодий қобилиятлари тақдим этиши мумкин бўлган билим ман-

баларига мурожаат қилишади. Турган гапки, ҳамманинг усули ҳар хил, аммо мазмуни қуйидагилардан иборат бўлади:

1. Қўзгатувчилар (уларнинг ўнтасини юқорида санаб ўтган бўлсак-да, ҳар кимда улар турлича бўлади) ёрдамида кашфиётчи олим фикрлашнинг ўртача даражасини енгиб ўтади.

2. Кейин у бутун диққат-эътиборини ўзининг муаммосига дахлдор бўлган таниш жиҳатлар (ишнинг тугалланган қисми)га қаратади ва ўз тасаввурида номаълум жиҳатларнинг рисоладагидек тимсолини (тугалланмаган қисм) яратади. Кашфиётчи олим бу тимсолни то у ўзининг ботиний онгига сингиб кетгунича тутиб туради, кейин ўзини бўш қўйиб, фикрларини барча бегона нарсалардан тозалайди ва ботиний онгига берилган саволнинг жавоби миясида “ярқ этгунича” кутади.

Баъзан натижалар бевосита ва аниқ бўлади. Баъзан эса салбий бўлиб, ҳаммаси олтинчи сезги, яъни ижодий қобилият қанчалик ривожланганига боғлиқ бўлади.

Жаноб Эдисон ўзининг ижодий қобилиятини “ёқиш”-дан олдин таҳлилий қобилиятидан фойдаланган ҳолда ўн мингдан ошиқ фикрларнинг комбинациясини кўриб чиққан ва чўғланма чироқни такомиллаштиришга имкон берадиган жавобни топган. Фонографни ихтиро қилганида ҳам шундай йўл тутган.

Кўпгина ишончли маълумотлар ижодий қобилият аслида мавжуд эканлигини исботлайди. Жуда кенг маълумотга эга бўлмаса-да, ўзи ишлаётган соҳаларда илғорлик қилаётган ўнлаб одамларнинг ҳаёти ва фаолиятини пухта таҳлил қилган ҳолда уларни тасдиқлаш мумкин.

Авраам Линкольн ўзидаги ижодий қобилиятни сезганидан сўнг буюкликка эришган инсонларга ажойиб мисол бўла олади. Энн Ратлиж билан учрашганидан сўнг у ижодий қобилиятларидан фойдалана бошлади. Чунки бунда севги

кўзғатувчи вазифасини ўтади. Даҳолик манбаи ҳақида гап кетганида, севги доимо энг кучли манба бўлади.

### **Қувватни беҳуда ишлатиш**

Йигирма беш минг нафардан ошиқ одамнинг ҳаётини таҳлил қилиб чиққанимдан сўнг камдан-кам одамларгина қирқ ёшгача муваффақиятга эришолганини аниқладим. Керакли тезликка эришганда, кўпчилик эллик ёшнинг атрофида бўлган.

Бу маълумот мени шунақанги таажжубга солдики, зудлик билан гап нимадалигини аниқлашга киришдим.

Аниқладим ҳам. Бу ҳолатга асосан қирқ-эллик ёшга етмаган одамларнинг кўпчилиги ўзининг қувватини ишқий ҳиссиётларнинг жисмоний ифодасини суиистеъмол қилишга сарфлаши сабабчи бўларкан. Уларнинг кўпчилиги ишқий қувватдан бошқача йўсинда ҳам фойдаланиш мумкинлигини ва бу имкониятлар жисмоний лаззатларни хиралаштириб юборадиган даражада ажойиблигини ҳеч қачон тушуниб етмайдилар ҳам.

Кўпчилик одамлар бунини жудаям кеч, ишқий қувват энг юқори нуқтасида бўлган кўплаб йилларини сарфлаганидан кейингина тушуниб етишади. Аммо улар ҳар ҳолда аҳамиятли ютуқларга эришишади.

### **Табиат — иккинчи хулқ**

Тарихда алкоғолли ичимликлар ва гиёҳванд моддалар каби сунъий кўзғатувчилар онгга таъсир этгач, даҳолик намоеън бўлгани ҳақидаги мисолларни кўп топасиз.

Эдгар Аллан По анча-мунча миқдорда ширин спиртли ичимлик — ликёр ичиб олганидан сўнг “ўзидан олдин биронта банда кўрмаган тушларни кўргани” таъсирида “Қарға”

номли асарини яратган.

Жеймс Уитком Райли ҳам ўзининг энг яхши асарларини ичкилик ичганидан сўнг ёзган эди. Эҳтимол, шунинг учун ҳам у “ёлгондакам мавжудлик: ҳам рўё, ҳам алдов, тегирмон-у оқар сув ва чувалиб кетувчи туманни” кўра олгандир? Роберт Бернснинг энг ажойиб ижод намуналари ҳам шунақанги ҳолатда дунёга келганди.

Таъкидлаб ўтиш жоизки, бунақанги инсонлардан кўпининг ҳаёти ёмон якун топган. Бахтимизга, табиат ўзининг захирасида мавжуд бўлган бошқа воситалар ёрдамида қобилятли инсонлар онгини шунақанги кўзғатганки, оқибатда у нозик ва ноёб фикрларга айланган.

Бундай фикрлар қаердан келишини ҳеч ким аниқ айтилмайди! Уларнинг ўрнини босувчилар ҳам топилиши даргумон.

Кимки нимаики демасин, дунёни ва тараққиётни инсоний ҳиссиётлар бошқаради. Инсонлар ўз хатти-ҳаракатларида уларга ақлдан кўра кўпроқ таянишади. Назарий англаш қобиляти қуруқ ақл эмас, балки буткул ҳиссиётлар, хоҳишлар ёрдамида яратишга ва амалга тадбиқ этилади. Ишқий ҳиссиётлар эса қолган барчасидан анчагина қудратлироқдир. Тўғри, бошқа кўзғатувчилар ҳам бор (уларни юқорида санаб ўтдик), аммо уларнинг ҳеч бири, ҳатто бари қўшилганида ҳам муҳаббатга тенг келолмайди.

Онг кўзғатувчиси, бу — вақтинча ёки доимий равишда унга фикрлар қизғинлигини оширадиган таъсир ўтказишдир.

Биз тасвирлаган ўта кучли кўзғатувчилар энг талабгирлари. Ушбу манбаларга эргашган ҳолда Олий Ақлгача етиб бориш, агар хоҳиш ва ирода бўлса, ўзининг ёки ўзгаларнинг ботиний онг омборларига ҳам кириш мумкин.

Очигини айтганда, даҳо инсонларнинг бари шундай қилишади.

## Сермахсул йиллар сабоғи

Юқорида айтганимиздек, қирқ ёшга кирмаган инсон камдан-кам ҳоллардагина ўзининг ижодий имкониятлари чўққисига чиқа олади. Одатда қирқдан олтмиш ёшгача бўлган одамлар ўз қобилиятларининг гуркираган даврига келиб, ҳаётидаги барча яхши нарсаларни яратиб бўлишади (бу ерда фавқулодда қобилиятли инсонлар, даҳолар ва пайғамбарлар ҳақида гап кетмаяпти). Бу даъвоимиз минглаб одамларнинг фаолиятини синчиклаб ўрганишга асосланган. Ҳали қирқ ёшга кирмаган ва катта ютуқларга эришмаганлар тушқунликка тушмай қўя қолишсин. Қирқ ёш чегарасига келганда “қарилик” яқинлашаётганидан хавотирланаётганлар руҳларини кўтаришсин.

Одатда энг сермахсул йиллар қирқдан эллик ёшгача бўлади. Бу ёш яқинлашаётгани сизни чўчитмай қўя қолсин, уни қўрқув ва хавотирда эмас, балки умидларга тўлган ҳолда кутиб олинг.

Инсон учун энг яхши давр қирқ ёшдан кейин бошланишига исбот керак бўлса, Америкадаги энг катта муваффақиятларга эришаётган инсонларнинг таржимаи ҳолини ўқинг. Барча исботларни ўша ердан топасиз.

Генри Форд қирқ ёшдан анча ошиб кетганида энг катта ютуқларига эришган. Ўз савий-ҳаракатларининг мевасини тотина бошлаганида, Эндрю Карнеги бундан ҳам қарироқ бўлган.

Жеймс Хилл қирқ ёшга яқинлашганида, ҳалиям телеграф калитининг ёнида ўтирарди.

Унинг ҳайратда қолдирувчи юксакликларга кўтарилиши кейинроқ бошланган. Қисқа қилиб айтганда, америкалик саноатчи ва молиядорларнинг таржимаи ҳоллари инсоннинг энг сермахсул даври — қирқдан олтмиш ёшгача эканлиги ҳақидаги исботларга тўлиб-тошган.

## Никоҳ икир-чикирлари

Кўпгина эр-хотинлар орасида мавжуд бўладиган аралаш-куралаш ҳиссиётлардан уйғунлик ва хотиржамликни ажратиб олиш учун қанчадан-қанча тушуниш керак бўлади! Никоҳдан қоникмаслик кўпинча ўзидаги ишқий ёки бошқа қийинчиликларни англамагани ҳолда минғирлаб, тўнғиллаб, ҳар бир ҳаракати билан тинмай иорозилигини ифодалаш тарзида ифодаланади.

Эр-хотинда муҳаббат, иштиёқ ва ишқий муносабатларни тўғри тушуниш мавжуд бўлганидагина, оилада келишмовчиликлар бўлмайди.

Хотини оилавий ҳаётнинг мана шу учта “кит”ини яхши тушунадиган эркак бахтли бўлади. Аёл мана шу учлик бош қўшадиган сабабдан келиб чиқса, ҳеч қандай мажбурият оғирлик қилмайди, чунки севгининг мажбуриятларидан чиқиши табиий бўлади.

“Эрни эр қиладиган ҳам, қаро ер қиладиган ҳам хотин” деган нақл қадимдан бор, бироқ нега бундай эканлигини ҳеч ким тушунтириб бера олмайди. Аёл эрини эр қилиши ҳам, қаро ер қилиши ҳам унинг муҳаббат, иштиёқ ва ишқий муносабатларни қандай тушунишига боглик.

Агар хотини эрининг ўзига бўлган қизиқиши йўқолиб, бошқа аёлларга қарашига йўл қўйса, одатда бу фақат ўзининг айби билан ва унинг бефарқлиги, юқорида айтилган нарсаларга омиларча бефарқлик қилгани туфайли содир бўлади. Турган гапки, бу даъвоимиз эркак ва аёл ўртасида ҳақиқий муҳаббат мавжуд бўлган, айти пайтда, эри ҳам хотини ўзига нисбатан ҳеч қачон қизиқишини йўқотмаслигини истайдиган ҳолатни назарда тутати.

Оилавий ҳаётда одамлар миллионлаб майда-чуйдаларни деб кўп жанжаллашишади. Агар бу майда-чуйдаларнинг барини умумлаштирсак ва синчиклаб таҳлил қилсак, жуда-

ям оддий нарсa кўзга ташланади: уларнинг бари биз ишқий муносабатлар деб атовчи нарсага бефарқлик туфайли келиб чиқади.

### **Қисқа мулоҳазалар**

Фикрларнинг кўтаринки бўлиши ички сезгини кучайтириши билан сизга ёрдам беради. Сиз бегона одамларнинг бо-тиний онгига ва ғояларига “тўғриланишингиз” мумкин.

Барча қобилиятли кашфиётчиларнинг буюк сири энди сизга ишлай бошлайди. Бундан ташқари, ишингизда ҳеч нарсa сизга ишқий қувватчалик катта ёрдам беролмаслигини тушундингиз, шунинг учун унинг табиий намоён бўлиши-дан сираям бош тортманг. Афсуски, уни қандай бошқариш кераклигини кўпчилик жудаям кеч тушунади.

Туганмас бойликлар манбаи айнан барча ҳаётий кучлар-нинг манбаидир.

## 12. Бойликка элтувчи ўн биринчи қадам: БОТИНИЙ ОНГ

Ботиний онг худди ухлаётган паҳлавон каби ҳар қандай интилишингизга қўмакка келиш пайтини кутади. Охир-оқибатда айнан ижобий фикрлашни дунёга келтирувчи ботиний онг сизга истаганингизни бера олади.

Ботиний онгининг ҳаракатланиши онг орқали амалга оширилади. Онгга етиб боровчи фикр импульси синфлаштирилади ва ёзиб борилади. Фикрлар онгдан чиқариб олиниши ёки худди почта қутисигади хатлар каби йўқотилиши мумкин.

Таассуротлар ва фикрлар ўзининг табиатидан қатъи назар тўпланади ва идрок қилинади. Сиз ўзингиз моддий (пулли) эквивалентга айлантиришни истаган ҳар қандай режа ва исталган мақсадни ўз ихтиёрингиз билан ботиний онгингизга киритишингиз мумкин. Аммо ёдда тутингки, ботиний онг энг аввало ишонч билан ҳиссий мустаҳкамланган етакчи хоҳишга бўйсунди.

“Хоҳиш” бобида баён қилинган тавсияларни назарда тутган ҳолда бойиш режасини шакллантириш ва амалга ошириш бўйича олтига маслаҳатларни ўйлаб кўрсангиз, сизга айтмоқчи бўлаётганларимнинг қанчалар муҳимлигини тушуниб етасиз.

Ботиний онг туну-кун ишлайди. Инсонга номаълум бўлган усуллар ёрдамида у Олий Ақлдан хоҳишларни ҳақиқатга айлантиришга қодир кучни олади. Шу билан бирга, ботиний онг сизнинг мақсадларингизни амалга оширувчи воситалардан фойдаланади.

Инсон ботиний онгини тўлақонли бошқаришга қодир бўлмаса-да, аммо унинг учун иш материалларини танлаш ихтиёрига эга: сизнинг ботиний онгингизда фақат ўзингизнинг

режаларингиз, истакларингиз ва мақсадларингиз бўлади. Шу сабабли ҳам ихлосга бағишланган бобда таърифланган ботиний онгингиздан фойдаланиш ҳақидаги йўл-йўриқларни ўқиб чиқинг.

**Ботиний онг инсоний ва Дунё Онги орасидаги богловчи бўгин** эканлигига кўплаб исботлар мавжуд, илло у Сарҳадсиз онг манбаларидан чексиз фойдаланишимизга ёрдам берувчи воситачидир. Бизнинг ақлий саъй-ҳаракатларимизни қандай қилиб ақлий уринишларга айлантириш мумкинлигини фақатгина у билади.

Ботиний Онг — ибодатлар уларни ижобат қилувчи Зотга етишида кўмаклашувчи медиумдир.

### **Энг аввало сўз бўлган**

Ботиний онг билан боглиқ бўлган яратувчи саъй-ҳаракатларнинг имкониятлари чексиз, улар ҳақиқий ҳисобларга бўйсунмайди ва ҳаяжонга солади. Очигини айтганда, гап ботиний онг мавзусига бориб тақалганида, мен доимо ўзининг аҳамиятга эга эмаслигим ва норасолигимни ҳис этаман. Эҳтимол, бунга инсоннинг шу нарса ҳақидаги билимлари ўта чекланганлиги сабаб бўлса керак.

Ботиний онг мавжудлигининг ҳақиқийлиги ва унинг медиум сифатидаги имкониятларини идрок этибгина, сиз “Хоҳиш” бобида берилаётган тавсияларнинг аҳамиятини тўлиқ баҳолай оласиз.

Шунингдек, нима учун мен тинимсиз “Хоҳишлар аниқ бўлиши лозим” деб таъкидлашимни ҳам тушунасиз. Аниқроқ, янада аниқроқ... Қарабсизки, уни энди ёзиб олиш ҳам мумкин! Кўрсатмаларга қатъий амал қилиш кераклигини ҳам унутманг.

Энди ботиний онггача етиб бориш ва унга таъсир ўтказиш қобилятини уйғотадиган қўзғотувчиларга келайлик.

Агар биринчи уринишда ишингиз унчалик ўхшамаса, кай-фиятингизни туширманг.

Ёдда тутинг: Ботиний онгни бошқаришни одатга айлантирганингиздан кейингина натижага эришасиз. “Ишонч” бобидаги тавсияларга амал қилинг. Ҳали ишончингизни бошқаришни билмайсизми? Сабрли ва қатъиятли бўлинг.

Мен “Ишонч” ва “Ихлос” бобларига кўп қайтаман. Бу сизнинг ботиний онгингиз учун зарур. Чунки сиз таъсир ўтказишга уринасизми ёки йўқми, бундан қатъи назар ботиний онг мустақил равишда ишлайверади ва муқаррар равишда ягона фикрга олиб келади: токи сиз ботиний онгингизни бошқаришни ўрганиб, аклингизга бошқа нисбатан самаралироқ озуқа топилмагунича, ботиний онгингизни қўрқув, қашшоқлик ҳақидаги фикрлар ва умуман барча салбий ҳаёллар қўзғотаверади.

Ботиний онг ҳаракатсиз туришни билмайди! Сиз унга иш бермаяпсизми? Ҳаракат қилмаяпсиз, ишламаяпсизми, унда яхши, ботиний онгнинг ўзи сизнинг иштирокингизсиз ҳам келиб тушаётган нарсаларга қараб ишлайверади. Биз юқорида фикр импульслари тўртта манбадан тинимсиз равишда ботиний онгга узатиб турилишини тушунтирдик (“Севги сири” бобида қаранг).

Шу билан бирга, сизнинг мавжудлигингиз ўзининг борлиги ҳақида огоҳлантиришни ҳам лозим топмай, ботиний онгингиз билан мулоқотга киришадиган турли-туман фикр импульслари қуршовида ўтишини эслаб қолишингиз лозим. Баъзи импульслар салбий, бошқалари эса ижобий бўлади. Сизнинг мақсадингиз — салбий импульслар оқимини тўхтатиб, ижобий импульслар ботиний онгингизга баракали таъсир кўрсатишига ёрдамлашишдир. Агар буни ўрганган бўлсангиз, ботиний онгнинг калитини қўлингизда деб ҳисоблайверинг. Энди сиз ботиний онгингизни нохуш фикрлар таъсиридан тўлиқ муҳофазалашга қодирсиз.

Инсон кўли билан яратилган жамики нарсалар фикр чақнашидан бунёд бўлади. Яратиш жараёнига эса тасаввур этиш жараёни асос солади.

Бошқарилувчи тасаввур мўлжалланган ишда муваффақиятга эриштирувчи режалар асосида ётади. Фикр импульси тасаввур орасидан ўтиши ва ишонч билан бирикиши лозим. Ишонч билан бириккан режа ҳам айнан шу тарзда тасаввур орқали ботиний онгга тушади.

Кўряпсизми, ботиний онгдан тўғри фойдаланиш учун биз таклиф этаётган барча тавсияларга амал қилиш лозим экан.

### **От ва нозиккина оху**

Ботиний онг маслаҳатгўй “эзма” фикрларга эмас, балки ҳис этилган фикрларга кўпроқ мойил бўлади. Ҳиссиётлар инсонларни бошқаради деб бежиз айтилмайди. Ҳар ҳолда ботиний онг ҳиссиётлар билан тўйинган фикр импульсидан нисбатан кўпроқ иштиёқ билан таъсирланади, десак, янглишмаймиз, шунинг учун ҳам ҳиссиётларимизни бир тартибга солиб олсак, яхши бўларди.

Инсониятга етгита ижобий ва худди шунча салбий ҳиссиётлар маълум. Салбий ҳиссиётлар бизга яхшироқ маълум, шундай эмасми? Улар фикр импульсларига ҳеч қандай тўсқинликсиз киришади, бу эса уларнинг ботиний онгга эркин кириб олишларига имкон беради. Ижобий ҳиссиётлар эса ҳаракатсиз (пассив) бўлиб, улар сиз ботиний онгга киритмоқчи бўлаётган фикр импульсларига сингдирилиши (ихлос услуби ёрдамида) лозим (“Ихлос” бобидаги тавсияларга қаранг).

Баъзан назаримда ҳиссиётлар худди хамиртуруш солинган хамир каби фикрларнинг ҳаракатсиз ҳолатдан фаол ҳолатга ўтишига ёрдам берадигандек туюлади. Ўзингиз ҳам “совуқ ақл” амридан кўра ҳис-туйғуларнинг овози билан

чакираётган фикрга кўпроқ иштиёқ билан бажонудил овоз берасиз-ку?

Шундай қилиб, ботиний онгга пул бўлишини хоҳлашини, бу хоҳишни моддийлаштиришга киришишини сингдириш учун уни бошқаришга тайёрланмоқдасиз. Аммо ботиний онг осонгина тил топиша олиш мумкин бўлган “аудитория” эмас. Сиз унинг тилида гапиришингиз лозим, акс ҳолда у сизни эшитмайди.

Ботиний онгнинг тили, бу — ҳиссиётлар тилидир. Шундай экан, ҳис-туйғуларни асло четлаб ўтолмаймиз.

Келинг, еттита ижобий ва еттита салбий асосий ҳис-туйғуларни санаб ўтамиз. Бу кейинчалик уларнинг ёрдамида ботиний онгга буйруқ бераётганингизда адашмаслигингиз учун керак.

Еттита асосий ижобий ҳиссиётлар: Хоҳиш, Ишонч, Муҳаббат, Эҳтирос (ишқий майл), Ғайрат, Раҳмдиллик, Умид.

Турган гапки, бошқа ижобий туйғулар ҳам мавжуд, аммо мана шу еттитаси нисбатан кучлироқ ва инсоннинг яратувчилик саъй-ҳаракатларида тез-тез ишлатилади. Уларни бошқаринг, улардан фойдаланинг, шунда қолган ижобий туйғулар ҳам чақирганингиз ҳамони хизматингизга шай бўлишади.

Унутманг: сиз онгингизни ижобий ҳис-туйғуларга тўлдириш йўли билан “пул тоифасида фикрлашингизни” ривожлантиришда ёрдам берадиган китобни ўқияпсиз.

Сиз ўзингизни четга олишингиз керак бўлган еттита асосий ҳиссиётлар жумласига Қўрқув, Ҳасад, Нафрат, Қасос, Очкўзлик, Иримчилик, Ғазаб киради.

Онг бир вақтнинг ўзида ҳам ижобий, ҳам салбий ҳиссиётларга тўлиқ бўлиши мумкин эмас. Уларнинг қай биридир етакчилик қилади. Ижобий ҳиссиётлар сизнинг онгингизга белгиловчи таъсир ўтказиши учун фақат ўзингиз масъулсиз. Бунда сизга одат ёрдамлашади.

Шундай экан, *ижобий ҳиссиётларни идрок этиш ва фақат улардан фойдаланишга одатланиш!* Аста-секин улар сизнинг онгингизда тўлиқ хўжайинлик қила бошлашади, бунинг оқибатида салбий ҳиссиётларнинг унга кириш учун мутлақо имконияти қолмайди.

Ва, ниҳоят, шуни ҳам ёдда тутинг-ки, бу ерда берилаётган кўрсатмаларга сўзма-сўз ва мунтазам амал қилган ҳолда ботиний онгингизни бошқаришни ўрганасиз. Баъзан онгингиздаги биттагина салбий фикр ҳам ботиний онгдаги ижобий ўзгаришларнинг барини парчалаб ташлаш учун етарли бўлади.

### **Ботиний онг ва ибодат**

Агар синчков одам бўлсангиз, кўпчилик одамлар бошқа барча усуллар натижа бермаганидан сўнг ибодатга берилишини сезган бўлишингиз керак. Айни шу вақтда уларнинг онги кўркув ва шубҳаларга тўлган бўлиб, буларнинг ёрдამисиз ботиний онг Дунё Онги билан боғланиб ишлаёлмайди. Бошқача қилиб айтганда, онг Дунё Онги томонидан ўзлаштириладиган ва уни ҳаракатга ундайдиган ҳиссиёт билан тўлган бўлади.

Агар Олий Ақл сизнинг хоҳишингиз бўйича ҳаракатланишни истамаслигидан чўчиб, ибодат қилсангиз, демак беҳуда ибодат қилаётган бўласиз. Агар қачонлардир ибодатда сўраган нарсангизни олган бўлсангиз, ўша пайтда қалбингиз қандай ҳолатда бўлганини эсланг. Шунда бу ерда талқин қилинаётган назария аслида қуруқ назариядан анча каттароқ нарса эканлигини тушунасиз.

Дунё Онги билан боғланиш усули худди товуш тебранишлари радио орқали узатилишига ўхшайди. Радио қандай ишлашини билсангиз, демак товуш фақат унинг тебранишлари инсон қулоғи қабул қилмайдиган даражагача ўзгарти-

рилганидан сўнггина узатилиши мумкинлигидан хабарингиз бор. Радиоузатувчи қурилмалар инсон овозини тубдан ўзгартириб, унинг тебранишларини миллион марта кучайтиради. Фақат шу тарздагина овоз қувватини фазо орқали узатиш мумкин бўлади.

Ўзгартирилган қувват радиотўлқинларни қабул қилувчи мосламаларга тушади ва тебранишнинг дастлабки даражасига қайта ўзгартирилади. Воситачи сифатида ҳаракатланувчи ибодатни Дунё Онгига тушунарли тилга ўтиради, ибодатдаги илтижони етказди ва мақсадга етказувчи режа ёки ғоя кўринишидаги жавобни қабул қилади.

### **Қисқа мулоҳазалар**

Ботиний онг ғалабага ишлайдими ёки мағлубиятгами, бу унинг учун барибир. Ўзингиз танлашингиз керак. Сиз ўзингизни дарддан фориғ этасиз ёки кўйдириб кул қиласиз.

Энди сиз етгита салбий ҳиссиётлар билан танишсиз. Онгингизда уларга жой бўлмаслиги учун қўлдан келганча ҳаракат қилинг. Етгита ижобий ҳиссиётларни ишга солинг. Жилловни бўш қўйиб юборманг!

Ўзингизнинг ақлингиз камлик қилдими — уни Дунё Онгига тўғриланг. Ботиний онг кучлироқ ишлайди: ибодатни жўнатинг ва жавобларни қабул қилинг. Бутун Коинотнинг қуввати ибодатларнинг амалга ошишига қўмаклашади.

Ботиний онг қудратлидир — саъй-ҳаракатингизни аяма-сангиз, унга эга бўласиз. Ҳамма нарсанинг асосида турувчи хоҳиш сизнинг ҳукмингизда бўлади.

Инсоннинг қўлами унинг ақли қўламига тенг бўлади.

### 13. Бойликка элтувчи ўн иккинчи қадам: АҚЛ-ЗАКОВАТ

Онгингизнинг ҳар бир бурчида ҳайратга солувчи янги имкониятлар очилади. Ўз қобилиятингиздан тез, аниқ ва самарали фойдаланинг.

Қирқ йилдан ошиқ вақт муқаддам мархум доктор Александр Грэм Белл ва доктор Элмер Р. Гэйтс билан ҳамкорликда ишлаб, ҳар бир инсоннинг мияси фикр тебранишларини бир вақтнинг ўзида ҳам узатиб, ҳам қабул қилиб олувчи қурилмага ўхшайди деган хулосага келдим.

Инсоннинг онги ҳам худди радио ускунаси каби бошқа мия томонидан узатилган фикр тебранишларини қабул қилишга қодир бўлади. “Яратувчи тасаввур” ишлашининг таърифини эсланг (“Тасаввур” бобига қаранг) ва уни юқорида айтилганлар билан қиёсланг. Яратувчи тасаввур, бу — бошқа одамлар томонидан узатилган фикр импульсларини “қабул қилувчи” ўзига хос қурилма, тўғри эмасми? У бир вақтнинг ўзида таҳлилий ақлни ва ақл-заковатни кучайтирувчи тўртта манбани боғлайди.

Тебранишларнинг энг юқори даражасигача тезлаштирилган ёки кучайтирилган ақл-заковат ташқи манбалардан келадиган фикрларга кўпроқ мойил бўлади. Ушбу тезлаштириш жараёни ижобий ёки салбий ҳиссиётлар воситасида содир бўлади, чунки ҳис-туйғулар фикрлар тебранишини кучайтиради.

Шиддати ва уйғотувчи таъсир кучи бўйича севги инсоний ҳиссиётлар рўйхатида етакчилик қилади. Севги ҳисси кучайтирадиган ақл-заковат эса ушбу ҳиссиёт йўқ бўлганидагига нисбатан анча самаралироқ ишлайди. Севги ҳисси қайта ўзгартириши натижасида фикрлаш жараёни кескин ўзгаради,

бу эса яратувчи тасаввурни нисбатан таъсирчанроқ қилади. Бошқа томондан олганда, яхши ишлайдиган мия нафақат бегона ғояларни ўзига тортибгина қолмайди, балки ботиний онг бу ғояларни ўзлаштириб олиши учун зарур бўлган ҳолатга келади.

Шундай қилиб, ботиний онг, бу — миянинг “узатувчи қурилмаси”, яратувчи тасаввур эса унинг “қабул қилувчи қурилмаси”дир. Ботиний онг ва яратувчи тасаввур ишлашининг янги тушунчасини контекстида “радиостанциянгиз”ни ҳаракатга келтирувчи оператор бўлган ихлоснинг ўрни ҳақида ҳам ўйлаб кўринг.

“Ихлос” бобида хоҳишларингизни пул эквивалентига айлантиришнинг усуллари билан танишдингиз. Шу тариқа, “радиостанциянгиз”нинг бошқарилиши — энг мураккаб иш эмас. У учта “кит” — ботиний онг, яратувчи тасаввур ва ихлоснинг устида мувозанат сақлаб туради. Қандай қилиб уларни ишлашга мажбурлаш эса олдинги бобларда баён қилинди. Аммо ҳамма нарсаси хоҳишдан бошланишини ҳам унутманг!

## **Кўринмас кучлар ҳукмида**

Кўплаб асрлар давомида инсон ўзининг билимларини ҳамма нарсани кўриш, ушлаш, баҳолаш ва ўлчаш мумкин бўлган жисмоний жисмлар олами билан чеклаб, жисмоний куч-қувватига қарам бўлиб яшади.

Ҳозир эса биз атрофи оламнинг кўринмас кучларини англаш имкониятларини очаётган ажойиб асрга ўтяпмиз. Ушбу асрни бошдан кечирган бошқа “мен”имиз ўзимиз кўзгуда кўрадиган жисмоний “мен”имиздан анчагина қудратлироқ эканлигини тан олиш вақти келмадимикан? Кўпинча “беш хиссиёт” ёрдамида идрок этилмайдиган кўринмас кучларга даҳлдор одамлар ўта енгил бўлишади.

Бу эса бизга сезилмас кучлар назоратида эканлигимизни эслатиб турмоғи лозим.

Бутун инсоният океан тўлқинларида мужассам бўлган кўринмас куч билан ўзаро таъсирга кириша олмайди. Миттигина Ер сайёрасининг фазода “осилиб туришига” ва одамларнинг ундан тушиб кетмаслигига ёрдамлашувчи бутун олам тортишиш қонунини тушунишга ҳам, бу кучни бошқаришга ҳам инсон ожиз. Инсон зилзилаларни содир этувчи кучга қанчалик тобе бўлса, электр қувватининг кучини ҳам бошқаришга ҳам қурби етмайди. Шунинг учун табиат олдида мутлақо омилигимиз ҳақида гапиришга жудаям эрта. Илло биз замин бағрида яширинган — инсониятга нон, сув, кийим ва фаровон ҳаётни ато этувчи кучни ҳатто тушуна олмаймиз ҳам.

## Мия сирлари

Биз баримиз кўкларга кўтариб мақталган маданиятимиз ва маълумотимиз бўлса-да, аслида кўринмас кучларнинг энг буюғи бўлган фикр кучи борасида ҳеч нарсани тушунмаймиз (ёки жудаям кам тушунаимиз). Фикрнинг моддий шакл-шамойилга эга бўлишига ёрдамлашадиган мия ва унинг нозик механизмлари қандай ишлаши борасидаги билимларимиз жудаям кам. Айтганча, бизга бу борада билим бера оладиган асрда яшаётганимизга умид бор, ҳарқалай. Олимлар ниҳоят мияни ўрганишга киришишди. Таъкидлаб ўтиш жоизки, гарчи мия ҳақидаги фан ҳали боғча даврини ўтаётган бўлса-да, аммо ҳалитданоқ хужайраларни бириктирувчи мия бурмалари (инсон миясининг ишлаш қонунларини тушунишдаги марказий бўғин!) сони тенг рақамнинг ортида ўн беш миллионта ноль туриши маълум бўлган.

“Бу ҳайратда қолдирадиган даражада катта рақам, — дейди Чикаго университети олими доктор К. Жадсон Хэррик.

— Унга қиёслаганда, юз миллионлаб йиллар ҳеч нима бўлмай қолади. Инсон бош мияси пўстлоғида ўндан то ўн тўрт миллиардгача асаб ҳужайралари мавжудлиги, улар муайян гуруҳларга тақсимлангани аниқланган. Аммо бу тақсимланиш бетартиб эмас. Электрофизиологиянинг яқинда ишлаб чиқилган усуллари микроэлектродлар ёрдамида ҳужайралар орасидаги тоқлар ҳаракатланишини ва потенциаллар фарқини миллиондан бир вольтгача аниқликда қайд этишга имкон яратди.

Шунақанги мураккаб ва нозик тизим организмнинг ўсиши ва яшашига хос бўлган табиий функцияларни қўллаб-қувватлаб туришдек ягона мақсад учунгина мавжуд бўлишига одамнинг ишонгиси ҳам келмайди. Миллиардлаб мия ҳужайраларининг бир-бири билан боғланишига имкон берадиган шу тизим бир вақтнинг ўзида уларни бошқа сезилмас кучларга олиб чиқиши бағоят ғаройиб эмасми?

“Нью-Йорк таймс” газетасида чоп этилган онг тадқиқотларига бағишланган мақоладаги хулосалар эса сиз мана шу ва ундан кейинги бобларда ўқийдиган сўзлар билан бир хилдир. Дьюк университети олими доктор Райт ва унинг ҳамкасблари ўтказган тадқиқотнинг қисқача таҳлилидан иборат мақолани эътиборингизга ҳавола қиламиз.

## **“Телепатия нима?”**

Телепатия ва башоратчилик мавжудми-йўқлигини аниқлаш мақсадида мингдан ошиқ тажрибалар ўтказган профессор Райт ва унинг ҳамкасблари эришган ажойиб натижалардан баъзиларини нашримиз саҳифаларида эълон қилгандик.

Тадқиқотларнинг натижалари “Харперс Мэгэзин” журналида чоп этилган иккита мақолада келтирилган. Уларнинг иккинчисида муаллиф жаноб Райт идрокнинг “экстрасен-

сор” шаклини табиати ҳақида қўшимча ҳулосалар чиқаришга уринади. Доктор Райт тажрибаларининг яқунлари бўйича телепатия ва башоратчиликнинг мавжудлиги эҳтимолдан узоқ эмасдек кўринади. Тажриба остидаги кўнгиллиларнинг вазифаси бешта сезгисини ишга солмасдан туриб махсус тўпламдаги суратлардан иложи борица кўпроғини топишдан иборат бўлган. Бир гуруҳ одамлар шунақанги тез-тез ва тўғри топишдики, “бу борада омади келгани ёки тасодиф ҳақида гап ҳам бўлиши мумкин эмас”.

Аммо улар буни қандай қилишган экан? Улар фойдаланган кучлар (агар шунақаси борлигини эҳтимол десак), сезгиларга ўхшамайди. Ҳар ҳолда, бу “сезгилар”нинг аъзоси мавжуд эмас. Бир неча юзлаб миля масофада ҳам, шунингдек, битта хона миқёсида ҳам тажрибалар бирдек яхши ўтди. Жаноб Райтнинг фикрича, бу маълумотлар телепатия ва башоратчилик мавжудлигини исталган физикавий назария ёрдамида изохлаб бера олади.

Фикрни узоққа узатишда нурсимон қувватнинг маълум бўлган бирон-бир шаклидан фойдаланилиши мумкин эмаслигини ҳамма тан олади. Телепатия ва башоратчилик кучлари эса бунга қодир. Бунда улар инсоннинг бошқа ақлий имкониятлари каби, унинг жисмоний ҳолатига бевосита боғлиқ бўлади. Аммо кенг тарқалган фикрларга қарама-қарши ўлароқ телепатик ва башоратчилик кучи тажриба остидаги кўнгиллилар ухлаётганида ёки мудраётганида эмас, балки уйғоқ пайтида ва ҳаяжонланган ҳолатида кучаяди. Профессор Райт гиёҳванд моддалар тажрибалар самарадорлигини кескин пасайтиришини, қўзғатувчилар эса оширишини аниқлади. Энг қизиғи, ҳатто ишончли тажриба иштирокчилари ҳам бунга бор куч-қувватини сарфламагунича энг юқори нуктага чиқа олмайдилар.

Доктор Райт ишонч билан телепатия ҳам, башоратчилик ҳам айнан битта ҳолатнинг мағзи деган ҳулосага кела-

ди. Суратларнинг юзасини “қўрадиган” ўша куч бошқа бир одамнинг онгида туғилган фикрни “ўқийди”. Бунинг бир нечта исботи бор. Улардан бирини кўриб чиқамиз: иккала қобилият ҳам улардан ҳеч бўлмаганда биттасига эга бўлган одамларда аниқланган бўлиб, улар қарийб бир хил суръатда намоён бўлади. Экранлар, деворлар, масофа на телепатия учун, на башоратчилик учун тўсқинлик қилолмайди. Профессор Райт ўз хулосаларида бошқа экстрасенсор ҳолатлар — пайғамбарларнинг ваҳийлари, ҳалокатларни олдиндан кўриш ўша қобилиятнинг ифодаланиши бўлиши керак, деган хулосага келади. Ўзингиз лозим топмагунингизга қадар доктор Райтнинг бирон-бир хулосасига ишонишингизни сўрамаймиз. Аммо нима бўлганида ҳам у томонидан тўпланган маълумотлар ҳайратда қолдирарли даражада эканлигини тан олинг”.

### **Баҳамжиҳат жўровоз ақллар**

Тадқиқотлар изоҳида доктор Райт идрокнинг “экстрасенсор” шакллари деб атайдиган маълумотларни ўзим ва ҳамкасбларим томонидан қилинган кашфиёт деб ҳисоблашга журъат этаман. Биз энг мақбул шароитда бўлган онг олтинчи сезгини ишлашга мажбурлашини кашф қилдик (бу кейинги бобда баён қилинади) .

Мен ўзим ва икки нафар ҳамкасбларимнинг ўртасида юзага келган жипс ҳамкорлик ҳақида сўзлаб бермоқчиман. Биз онгимизни қандай қўзғатишни ва мижозларимиз томонидан таклиф этилаётган улкан микдордаги муаммоларнинг ечимини тезроқ топиш учун учта ақлни биттага қандай айлантиришни (бунда “кўринмас маслаҳатчи”ларимизни ишга жалб қилишни) тажрибада ва амалда синаб кўрдик.

Бу жудаям осон иш. Биз маслаҳат столи ёнига ўтирамиз, муҳокама қилинаётган муаммоларни аниқ белгилаймиз ва

мунозарага киришамиз, бунда ҳар ким ўзининг ҳар қандай фикрини айтишга ҳақли бўлади. Онгни кўзғатишнинг ўта ғалати бу усули иштирокчиларнинг ҳар бири ўзининг шахсий тажрибасидан ташқарида бўлган номаълум билим манбалари билан алоқага киришишидан иборат бўлади.

Агар сиз “Мия маркази”нинг ишлаш қондасини тўғри тушунган бўлсангиз, унда бу ерда тасвирланган усуллар унинг амалдаги кўринишининг ўзгинаси эканлигини осонгина тушунасиз. Уч кишининг музокараси ёрдамида онгни кўзғатиш усули — “мия маркази” қонунидан фойдаланишга энг оддий ва нисбатан амалийроқ мисол бўлади.

Худди шундай режага амал қилган ҳолда, фалсафамизнинг ҳар қандай тарафдори кириш бобида қисқача таърифланган машҳур Карнеги формуласини эгаллаши мумкин. Ҳозир сиз учун бу аҳамиятга эга бўлмаса-да, барибир саҳифани белгилаб қўйинг. Китобни ўқишни тугатгач, уни қайта ўқиб чиқинг!

## **Қисқа мулоҳазалар**

Бундан буён учта оддий қоида сизнинг аклингизни ва ҳаётда ҳаракатланишингизни бошқаради. Кўринмас кучлар худди исканжага тушгандек сизнинг измингизда бўлади. Улар кўпчиликка номаълум бўлган нуфузни беради.

Бундан буён мия ҳақидаги фаннинг кашфиётлари ўз-ўзингизни такомиллаштирадиган йўлингиздаги куролингиздир. Асосийси, “тўгарак стол”нинг сири энди сизга маълум.

Ўнлаб триллион митти хизматкорлар — миянинг ҳар бир хужайраси фикрлар, тасаввур ва ирода моделларини шакллантиради. Ўнлаб триллион билим заррачалари пулни қандай топишни билишади.

Бойликни кўпчилик хоҳлайди. Камчиликкина уни жуда-ям хоҳлайди ва онгли равишда унинг қаршисига юради.

## **14. Бойлик томон ўн учинчи қадам: ОЛТИНЧИ СЕЗГИ**

Сиз Донишмандлик Ибодатхонасининг эшигини очмоқдасиз. Яратувчи кечинмаларнинг гуллаётган сўқмоқлари бойлик томон жалб қилади.

Ҳар бир бобда муваффақият фалсафасининг янги қондаси шаклланаётганини сезган бўлсангиз керак. Ўн учинчи қоида — олтинчи сезги қондасидир. Айнан унинг ёрдамида Дунё Онги ҳар бир шахснинг онги билан унинг ҳеч қандай саъй-ҳаракатсиз ҳам боғланиши мумкин ва боғланади ҳам.

Бу қоида — фалсафамизнинг энг олий нуқтасидир. Аммо олдинги ўн иккита қоида ўзлаштирилганидан кейингина у тушунилиши ва қўллашга қабул қилиниши мумкин.

Биз ботиний онг соҳасида тасвирлаган “яратувчи тасаввур” айнан олтинчи сезгидир. Биз мурожаат этадиган “қабул қилувчи қурилма” — олтинчи сезги ғоялар, режалар ва фикрларни “қабул қилиб”, онгдаги чакнаш тарзида “ўзатади”. Бу чакнашларни баъзан “илҳом” деб атаймиз.

Олтинчи сезгини тасвирлаш мумкин эмас! Умуман олганда, фалсафамизнинг бошқа қонунлари билан таниш бўлмаган одамга у ҳақда нимани ҳам тушунтириш мумкин? Ахир ўша одамда бу сезги билан қиёслаш мумкин бўлган Билим ҳам, Тажриба ҳам йўқ. Олтинчи сезгини тушунишга фақат медитация орқали, онгни ичкаридан ривожлантириш ёрдамида эришилади.

Ушбу китобда таърифланган қонунлар билан танишгандан сўнг сиз ҳақиқий фикрни қабул қилишга тайёр бўлишингиз лозим.

Олтинчи сезги ёрдамида сиз яқинлашиб келаётган хавф-хатарлар ҳақида ҳам, шунингдек, қўлдан чиқариб юбо-

риш мумкин бўлмаган имкониятлар ҳақида ҳам огоҳлантириласиз.

Олтинчи сезги ривожланиши билан донишмандлик ибодатхонасининг эшикларини истаган пайтингизда қаршингизда очувчи қўриқчи фаришта сизга ёрдамга келади.

## **Буюк туртки**

Муаллиф мўъжизаларга ишонмайди ва, турган гапки, ҳеч кимни уларнинг мавжудлигига ишонтириш нияти ҳам йўқ. Табиат ҳеч қачон ўз қонунларини ўзгартирмаслигини тушуниш учун билимларим етарли. Аммо унинг баъзи қонунлари шунақанги мураккаб ва тушуниш қийинки, ҳатто “мўъжиза” ҳақидаги фикрни пайдо бўлади.

Мен ҳаётда бошдан кечирганларимдан келиб чиққан ҳолда олтинчи сезгини мўъжизага яқинроқ дейишим мумкин. Дунёда Буюк биринчи туртки ёки Онг деб аталувчи буюк куч мавжудки, у материядаги ҳар бир атомнинг ичига киришга ва қувват қўйқасини инсон идрок қила оладиган кўринишга келтиришга қодир. Мана шу Дунё Онги митти ёнғоқчалар азамат эманларга айланиши, сувнинг тепадан пастга кулаб тушиши (бунинг учун Бутун олам тортишиш қонунини сабабчи қилган ҳолда)нинг сабабчисидир. У кун билан тунни ва ёз билан қишни ўрин алмашишга мажбурлайди, улардан ҳар бирининг ўрнини ва бошқа бутун оламга нисбатан даҳлдорлигини ҳам белгилайди. Ушбу Онг фалсафамизнинг қонунлари билан уйғунлашган ҳолда сизнинг хоҳишларингиз муайян моддий кўринишга эврилишида ёрдам бериши мумкин. Буни аниқ биламан: менинг тажрибам бор ва бу тажриба менга кўп нарсани ўргатади.

Олдинги боблар бўйича аста одимлаганча, охирги қонунни эгаллашга яқинлашдингиз. Олдинги қонунларни ўзлаштирганингиз мен ушбу бобда тақдим этадиган ажойиб

фикрларни комил ишонч билан қабул қилишингизга ёрдам беради. Шу туфайли, агар ҳаммасини ўзлаштиролмаган бўлсангиз, ўтган бобларни яна бир бошдан қайтариб чиқинг.

Мен ҳурмат қилган одамларимга тақлид қиладиган ёшда эканлигимда, ўзимга ёқадиغان инсонларнинг барига ўхшашга интилардим. Бундан ташқари, айнан ўзим ҳурмат қилган инсонларимга бўлган ишончимгина уларга ўхшашимга ёрдам берди.

“Кўринмас маслаҳатчилар”ни ёллашингиз мумкин.

Очиғини айтганда, сеvimли қаҳрамонларимга айланиш одатимни ҳеч қачон бутунлай ташламаганман. Нашр этиш учун бирор сатр ёзиш ёки нутқ сўзлашдан анча олдинроқ ўзим билан шуғулланишга одатлангандим. Унга кўра, энг катта таассурот қолдирган одамларнинг таржимаи ҳолига асосланган ҳолда ўзимни яратардим. Булар Эмерсон, Пэйн, Эдисон, Дарвин, Линкольн, Бербэнк, Наполеон, Форд ва Карнегилар эди. Кўплаб йиллар давомида ўзимнинг “кўринмас маслаҳатчиларим” деб атайдиган шу одамлар билан маслаҳатлашганман.

Бунни қуйидагича амалга оширардим. Ҳар окшомда уйкуга кетиш олдидан мен билан бирга стол ёнида ўтирган кудратли тўққизликни тасаввур қилардим. Илло, ўзим буюк деб ҳисоблайдиган инсонлар билан бир стол ёнида ўтирибгина қолмай, уларни бошқарардим, яъни ўша йиғилишларда раислик қилардим.

Ишонаверинг, ҳар окшомда такрорланадиган бу учрашувлар билан ўз тасаввуримга лаззат бағишлабгина қолмай, олдимга ўз феъл-атворимни тасаввурдаги маслаҳатчиларимнинг феълини синтезлайдиган даражада қайта қуришдек муайян мақсад ҳам қўйгандим.

Мен жаҳолат ва бидъат орасида дунёга келганман. Ўзим тасаввур қиладиган ҳақиқий ҳаётимга етиш йўлидаги бу тўсиқларни бартараф қилишим шарт эканлигини жуда эрта

тушуниб етдим. Шу туфайли ҳам ўз ихтиёримга кўра қайта туғилишдек мақсадни олдимга қўйдим. Қандай қилиб, дейсизми? Сизга бу ҳақда батасил сўзлаб бердим.

## **Ихлос учун вақт**

Шуни ҳам айтишим жоизки, бу одамлар жудаям хоҳлаганлари учун ҳозирги мавқеига эришганларини яхши биламан. Агар бирон-бир истагингиз чуқур ва мустаҳкам жойлашган бўлса, барибир у ташқарига чиқиш, яъни ижобат бўлишнинг йўлини топади. Ихлос қанчалар катта кучга эга эканлиги менга маълум, шахснинг шаклланиши борасида эса унинг аҳамиятини қайтадан баҳолаш жудаям қийин.

Онгни бошқариш қонунларини билган ҳолда, етарли даражада ўз шахсиятимни қайта қуришга тайёрланганман. Мухтарам тўққизликнинг тасаввуримдаги кенгаши вақтида уларнинг ҳар биридан керакли маслаҳат ва билим сўрардим. Буни овоз чиқариб қилардим. Масалан:

— Жаноб Эмерсон, сиздаги бошқа инсонлар орасида ажралиб туришингизга имкон берган табиатни тушунишдек ажойиб қобилиятингизнинг бир қисмини олишни истардим. Менинг ботиний онгимга таъсир ўтказишингизни ва қандай сифатлар табиат қонунларини тушунишингизга ва ўз мақсадларингиз йўлида фойдаланишингизга ёрдам берганини айтиб беришингизни хоҳлардим.

— Жаноб Бербэнк, қўлингиздаги кактусни тиканларини ташлаб, ейиш учун яроқли қилишга имкон яратувчи билимингизни менга беришингизни илтимос қиламан. Табиатни илгари битта ҳам гиёҳ ўсмаган жойда иккита майсани ўстиришга мажбур қила олувчи билимингизни мен билан ўртоқлашинг.

— Наполеон, мен рақобат иштиёқида ёняпман ва инсонларни қандай қилиб руҳлантирганингизни, уларда ҳаракат

қилиш учун кучли ва мақсадга йўналтирилган шижоат пайдо қилганингизни, мағлубиятни ғалабага айлантиришга ва ҳар қандай тўсиқларни бартараф қилиш мумкинлигига ишонч уйғота олганингизни билмоқчиман.

— Жаноб Пэйн, сизга машҳурлик келтирган ва бутун дунёга ўз эътиқодингизни айтишга ёрдам берган фикр эркинлигини, сизникидек жасорат ва самимийликни хоҳлайман.

— Жаноб Дарвин, табиатшуносликда буюк ўрнатқуч кўрсатган сиздек буюк инсоннинг хотиржамлигига, қонунлар ва сабабиятларни хурофот чекловларисиз ўрганиш қобилиятига эга бўлишни хоҳлайман.

— Жаноб Линкольн, ўзимда сизнинг феъл-атворингизга хос бўлган барча фазилатларни: беназир ҳаққоният ҳиссини, бенуқсон сабр-тоқат, юмор ҳисси, инсонийлик ва матонатга эга бўлишни хоҳлардим.

— Жаноб Карнеги, улкан саноат империяси қурилишида сиз самарали фойдаланган “йўналтирилувчи саъй-ҳаракатлар” қоидаларини бутунлай сингдириб олишни хоҳлардим.

— Жаноб Форд, мен ҳам сизнинг изингиздан боришим учун қашшоқликни енгингизга ва инсоний куч-қудратни бирлаштириш, уюштиришингизга ёрдам берган қатъиятнингиз, мантқиққа усталигингиз, ўзингизга бўлган ишончингиз, қайсарлигингизнинг сирини билишни хоҳлардим.

— Жаноб Эдисон, кўпинча сизни ғалаба сари етаклаб, сон-саноксиз табиат сирларини англашингизда ёрдам берган ишончингизни ва матонат билан ишлаш қобилиятингизни менга беринг.

## **Тасаввурдаги “кабинет”**

Турган гапки, ўша дақиқаларда феъл-атворимнинг қайси қирраларини тарбиялаш билан машғуллигимдан келиб чиққан ҳолда ҳар сафар тасаввуримдаги “кабинет” аъзола-

рига турлича мурожаат қилардим. Бир неча ой давомида ҳар оқшом шунақанги машқ қилганимдан сўнг, кутилмаганда уларни худди тирикдек кўраётганимни пайқаб, ажабландим.

Тўққизликнинг ҳар бири ўз шахсиятини шунчалар кучли намоён этардики, бу мени ҳайратга соларди. Масалан, Линкольннинг кеч қолиш ва кейин гердайганча айланиб юриш одати бор эди. Бу вақтда чехрасидан жиддийлик ва ўйчанлик аримасди. Линкольннинг табассумини камдан-кам кўрардим.

Бошқалар ўзини турлича тутишарди. Жаноб Бербэнк ва жаноб Пэйн гапнинг кифтини келтириб шунақанги бахслашишардики, бундан ҳамкасблари тоза ажабланишарди. Бир куни жаноб Бербэнк кечикди. У ҳаяжонланган ва ғайратга тўла ҳолда шошиб келди-да, ўзининг кечикканлигини тажрибага берилиб кетганлиги билан изоҳлади. Унинг айтишича, исталган дарахтда олмалар ўсишининг йўлини топган экан. Жаноб Пэйн эркак ва аёлнинг ўзаро муносабатларида муаммо пайдо бўлишига айнан олма сабабчи бўлганини айтиб, заҳарҳанда қилди. Жаноб Дарвин эса кулди-да, жаноб Пэйнга олма тераётган пайтда илончалардан эҳтиёт бўлиш кераклигини, иллю улар ўсиб, катта илонларга айланишини айтди. “Илон ҳам бўлмасин, олма ҳам” деб луқма ташлади жаноб Эмерсон. Наполеон эса “Олмалар ҳам бўлмасин, мамлакат ҳам!” деб таъкидлади.

Бу учрашувларни шунчалар жонлидек кўрардимки, ҳатто унинг асоратларидан кўрқиб, бир неча ойга тўхтатиб ҳам қўйдим. Бу менга ғайритабiiй бўлиб туюлар, уларни давом эттирсам, вақти келиб бу шунчаки тасаввурим ўйини эканлигини унутиб қўйишимдан кўрқардим.

Шуни ҳам айтиш жоизки, илк бор булар ҳақида гапириб беришга жасоратим етди. Илгари эса ўз тажрибам ҳақида сўзлаб берсам, мени нотўғри тушунишлари мумкинлигидан кўрқардим. Тўғри, агар бу бошқа ким биландир юз бергудек

бўлса, ўзим ҳам бошқача ёндошган бўлардим. Боз устига ҳозир атрофдагиларнинг нима дейишлари ўтган йиллардагига нисбатан камроқ хавотирга солади.

Аммо тушунмасликлари хавфи остида бўлса-да, самимият ва қатъият билан шуни айтмоқчиманки, гарчи “кабинетим”даги йиғилишлар ўзимнинг тасаввуримдагина содир бўлса-да, улар мени саргузаштлар ва ҳаяжонланишларнинг ажойиб сўқмоғига олиб чикиб, ҳақиқий буюклик қаршисидаги ҳайратни уйғотди, яратувчанлик иштиёқини мустаҳкамлади, тўғри фикр ривожланишини рағбатлантирди.

### **Олтинчи сезги қандай уйғотилади**

Мия тузилмаларининг қаеридадир яширинган аъзо одатда “тасаввур” деб аталувчи фикр тебранишларини қабул қилади. У қаерда жойлашганлиги фанга номаълум, аммо бу унчалик муҳим ҳам эмас. Шуниси аниқ-ки, инсонлар маълумотларни жисмоний сезгиларидан бошқа бўлган манбалар орқали олишади. Бундай маълумот кўпинча одатдагидан анча кўпроқ қўзғолган онг томонидан идрок этилади.

Юракни тезроқ уришга мажбурловчи нарсаларнинг бари олтинчи сезгини ҳаракатга келтиради. Ҳалокат олди ҳолатига тушадиган ҳар қандай ҳайдовчи бунақанги вазиятларда сониянинг қандайдир улушларида мобайнида олтинчи сезги ёрдамга келишини ва бахтсизликдан қутулиб қолишга ёрдамлашишини билади.

Буларни шунинг учун таъкидлаяпманки, “кўринмас маслаҳатчилар” билан учрашув вақтида менинг онгим олтинчи сезги орқали унга тушувчи фикрлар, ғоялар ва билимларни ўзлаштиришга мойилроқ бўлган.

Баъзан кутилмаган ҳолатлар, ҳатто ҳаётга хавф туғдирувчи вазиятларга тушиб қолардим, шунда “кўринмас маслаҳатчилар” мени хавф-хатардан қутқаришарди.

Менинг дастлабки мақсадим тасаввур қилинувчи ҳилқатлар билан маслаҳат кенгашлари ўтказиб, ўз-ўзимни ишонтириш — ихлос ёрдамида феъл-атворимдаги керакли фазилатларни шакллантириш учун ботиний онгимга таъсир ўтказиш эди. Кейинги йилларда эса тажрибаларим мутлақо бошқача кўриниш касб этди: мен ўзим ёки мижозларим тўқнаш келаётган қийин муаммоларни ҳал қилиш учун улардан ёрдам сўраб мурожаат қила бошладим.

Кўпинча натижалар ҳайратда қолдирарли даражада бўларди. Шундай бўлса-да, мен буткул бундай иш шаклига таяниш фикридан узоқман.

### **Олтинчи сезги — иккинчи куч-ғайрат**

Олтинчи сезгини чўнтақдан чиқариш ва ишга тушириш мумкинмас. Бу буюк кучдан фойдалана олиш кўникмаси аста-секин, ушбу китобда кўрсатилган бошқа қонунларга амал қилган ҳолда яралади.

Сиз ким бўлишингиздан, бу китобни қандай мақсадда ўқишингиздан қатъи назар, агар ушбу бобда берилаётган қонидани тушунмасангиз, ҳеч қандай фойда чиқаролмайсиз. Бу тўғри бўлади ҳам, ахир сизнинг мақсадингиз — бойлик орттириш-ку!

Мен фалсафамни тўлақонли ёритиш, унга амал қилганлар ҳаётда ўзи сўраган нарсаларга қийналмай эриша олишларини тушунтириш учун ҳам китобга ушбу бобни киритдим. Ҳар қандай ютуқнинг таянч нуқтаси — қаттиқ хоҳишдир. Охирги нуқтаси эса онгнинг шунақанги бир ҳолати бўлиб, бунда одам ўзини, бошқаларни, табиат қонунларини тушуниб етади. Бу ҳолатда инсон бахт нималигини тушуниб етади. Аммо бундай тушунча қанчалар мукаммал бўлишига қарамай, фақат олтинчи сезгини эгаллагандан кейингина келади.

Бу бобни ўқир экансиз, руҳий кўзғолиш ҳолатида эканлигингизга эътибор бермаган бўлишингиз мумкин эмас. Ажойиб! Уни бир ойдан кейин ўқинг ва шунда ақл-заковатингиз янада баландроқ кўтарилганини кўрасиз. Бу тажрибани яна бир неча марта қайтаринг (кўпми ёки камми, бунинг аҳамияти йўқ), шунда албатта кучни ҳис этасиз — сиз шунақанги кучга тўласизки, у кайфият тушқунлигини бартараф этишга, қўрқувни енгишга, иккиланишни йўқотишга ва охир-оқибатда чексиз тасаввур манбаидан бемалол олишга ёрдам беради. Буюк донишмандлар, раҳнамолар, мусаввирлар, созандалар, жамоат арбобларини ҳаракатлантирувчи номи йўқ “нимадир” сизга даҳл қилганини сезасиз. Шунда қайта ўзгаришга ва исталган орзуга эврилишга қодир бўласиз. Бу худди хоҳишингизга зид ўлароқ биринчи қаршиликданок ортга тисарилишингиз каби осон бўлади.

## **Қисқа мулоҳазалар**

Илҳом сизни четлаб ўтиб кетмайди: у сизни Яратувчи тасаввурнинг кучи, Олтинчи сезгининг қувватига тўйинтиради.

Мен Генри Фордни ва саккиз нафар буюк инсонларни ўзимнинг “кўринмас маслаҳатчим” сифатида танлаганман. Бу ажабтовур усул сизга ҳам ёрдам беради! Ҳаракат қилинг!

Сиз барча замонларнинг буюк шахслари бўлган инсонларнинг йўлчи юлдузи — номи йўқ “нимадир”га яқинлашасиз. Ўша “нимадир” ҳали-ҳамон санъатда, фан ва бизнесда мўъжизалар яратиб келмоқда.

Бой бўлишни хоҳлайсизми? Унда бу боб сизга аталган!  
Муваффақият тепасида биз камчиликмиз.

## 15. ҚЎРҚУВНИНГ ОЛТИ БЕЛГИСИ

Сиз ўзингизни қайта ўзгартиришга аҳд қилдингиз. Қараб кўринг-чи, сизда қўрқув қолмадимикан? Сиз ўйлайсиз, демак бойийсиз. Илло сизнинг йўлингизда ҳеч нима тўсқинлик қилаётгани йўқ.

Менинг фалсафамдан фойда чиқариб олишингиздан олдин сизнинг онгингиз уни идрок этишга тайёр бўлиши лозим. Тайёргарлик даври катта ҳам, мураккаб ҳам эмас. У иккиланиш, шубҳаланиш ва қўрқув каби йўқотиш шарт бўлган учта душманни ўрганиш, таҳлил қилиш ва тушунишдан бошланади.

То бу учалови (ёки улардан бири) онгингизда қолар экан, Олтинчи сезги сизга ёрдам беролмайди. Бу нохуш оиланинг аъзолари жудаям иноқ: биттасини сездингизми, билингки, қолган иккитаси ҳам ўша атрофда бўлади.

Қўрқув иккиланишдан бунёд бўлади. Бунни ёдда тутинг! Иккиланиш шубҳа кўринишига ўтади, иккалови бирлашиб кетади ва қарабсиз-ки, қўрқув дунёга келади! Баъзан бу жараён жуда секин кечади. Айнан шунинг учун ҳам юқорида кўрсатилган учовлон жудаям хавфли бўлади. Сиз унинг мавжудлиги ҳақида ҳатто ўйламаган пайтингизда у дунёга келади ва ривожланади.

Ушбу бобнинг мақсади — қўрқувнинг олтита асосий кўринишининг пайдо бўлиши ва уларни даволаш усуллари-га диққатни жамлашдан иборат. Душманни енгилш учун биз унинг номини, одатлари ва яшаш жойини билишимиз керак. Шунинг учун ҳам ўқиш давомида сизга ўзингизни таҳлилдан ўтказиб, кенг тарқалган қўрқувлардан қайси бири қалбингиздан ўрин олганини аниқлашни тавсия этамиз.

Ушбу қўлга тушмас душманларнинг қилиқлари сизни алдамасин, илло улар баъзан ботиний онгга яшириниб олиша-

ди. Турган гапки бу ердан уларни топиш ва бартараф этиш қийин бўлади.

## Қўрқув, бу — ҳолат

Шундай қилиб, қўрқувнинг кенг тарқалган олтита асосий тури мавжуд бўлиб, уларнинг турли-туман аралаш кўринишлари билан ҳаммамиз танишишга муяссар бўлганмиз.

Олти қўрқувнинг ҳеч қайсисидан азият чекмаган инсон бахтлидир. Мен уларни аҳамияти даражасига қараб бир сафга тизаман: қашшоқликдан қўрқиш, танқиддан қўрқиш, касалликлардан қўрқиш, севгидан ҳафсаласи пир бўлишидан қўрқиш, қариликдан қўрқиш, ўлимдан қўрқиш.

Дастлабки учтаси ҳар қандай хавотирланишнинг тубида ётади. Қолган қўрқувлар эса (санаб ўтилганларидан бошқалари) ёки унчалар аҳамиятга эга эмас, ёхуд бошқаларига қўшилиб кетади. Аммо нима бўлганда ҳам билингки, қўрқув, бу — фақатгина сизнинг онгингизнинг ҳолатидир, шу сабабли уни бошқариш ва йўналтириш мумкин.

Яратишдан олдин тасаввур туради: дастлаб фикр туғилади. Бундан нисбатан муҳимроқ нарса чиқади: фикр битта чакнаб, кейин мужассамланади. Сиз истайсизми ё йўқми, бундан қатъи назар, фикрнинг хоссаси ана шундай. Аммо учиб келаётганида тутиб олинган бегона фикрлар ҳам инсоннинг молиявий, хизмати ёки касб-корига оид, шунингдек жамиятдаги тақдирига дахлдор, ҳатто ўзи томонидан яратилган бўлиши мумкин.

Ҳозир биз бу ҳаётдаги ўта муҳим нарсани тушунишга пойдевор қўямиз — нима учун кимлардир “бахтиёр” бўлишади-ю, айна вақтда худди улардек қобилиятли, билими ва тажрибаси етарли, ақлан ривожланганларни тақдир омадсизликларга мубтало қилади? Бунинг сабаби нимада? Ўзингиз ўйлаб кўринг: ҳар бир одам онгини тўлиқ назорат қилиш-

га қодир. Демакки, ҳар бир инсон “фикрлаш атмосфераси” учун онгини очик тутишга ва ундан баҳраманд бўлишга ёки умумий онгдан тўсилиб олишга ҳақлидир.

Шуни ҳам айтиш керакки, табиат инсонга фикрдан бошқа ҳамма нарсани бошқара олиш қобилиятини ато этган. Бу маълумот билан ҳар қандай яратиш фикр импульсидан бошланиши орасидаги алоқани аниқланг, шунда қўрқувни бошқариш қондасига анча яқинлашасиз.

Агар доимо мужассамланишга интилувчи фикр ҳақида ҳаққоний мулоҳаза юритсак, унда қўрқув ва қашшоқлик ҳақидаги фикрлар қандай қилиб жасорат ва молиявий муваффақиятга айланади?

## **Аро йўлда қолиш**

Қашшоқлик ва бойликнинг ўртасида муроса бўлиши мумкин эмас. Уларга элтувчи йўллар мутлақо бир-бирига қаршидир. Агар сиз бойликни хоҳласангиз, қашшоқликка элтувчи шарт-шароитларни қабул қилманг: уларни сезманг, улар сиз учун мавжуд эмас (айтганча, “бойлик” сўзини биз нафақат моддий ва молиявий эмас, балки маънавий, ақлий бойликни ҳам назарда тутган ҳолда энг кенг маъносида қўллаш мумкин).

Шундай қилиб, фаровонликка элтувчи йўл фаровонликни хоҳлашдан бошланишини яна эслаб ўтамиз. Биз “Ҳоҳиш” бобида қўлдан келганча нималар қилиш кераклигини сизга тушунтиришга уриндик. Ва, айнан шу — қўрқув ҳақидаги бобда биз берган тавсияларни амалда синаб кўриш имкониятига эга бўласиз.

Ишга киришганингиз ҳамони бизнинг фалсафамиздан нималарни ўзлаштирганингиз маълум бўлади-қолади. Ишга кирганингиз ҳамони ўз тақдирингизнинг эгаси бўласиз ва сизга қандай тақдир тайёрлаб қўйилганини олдиндан айта

оласиз. Агар шу бобни ўқигандан кейин ҳам қашшоқликни қабул қилишга тайёр бўлсангиз, унда бемалол — сиз унга эга бўласиз! Бу муқаррар!

Бойликни хоҳласангиз, у қандай кўринишда эканлигини ва уни қанча хоҳлашингизни аниқланг. Йўлни яхши биласиз — мен сизга йўллар ҳаритасини берганман. Унга аниқ амал қилсангиз, йўлдан адашмаслигингиз аниқ.

*Агар бошлашга кучингиз етмаса ёки мақсадга етмасдан тўхтаб қолсангиз, ўзингиздан бошқа ҳеч кимни айбламанг.*

Ўз хатти-ҳаракатларингиз учун фақат ўзингиз масъулсиз. Ҳеч қандай баҳона сизни масъулиятдан қутқара олмайди. Чунки битта нарса борки, у мутлақо сизнинг ҳукмингиз остида бўлиб, у ўзингизнинг онгингизни ҳолатидир.

Ўйлаб кўринг. Онгингизнинг ҳолати... Уни сотиб олишмайди, балки яратишади.

## **Қўрқув қаердан келади?**

Қашшоқликдан қўрқиш — онгнинг ҳолати ва бошқа ҳеч нарса эмас! Аммо у сизнинг ҳар қандай соҳада бошлаган ишингизнинг муваффақиятга бўлган имкониятини йўқ қилишга қодир.

Бу қўрқув онгни фалажлайди, тасаввурни емиради, ўзига бўлган ишончни ўлдиради, иштиёқни парчалайди, ташаббускорликни совутади, мақсадни хиралаштиради, ўзини бошқаришни иложсиз қилиб қўяди.

У шахснинг жозибадорлигини йўққа чиқаради, фикр тиниклигини бузади, куч-қувватни жамлашга тўсқинлик қилади. У қатъиятдан айиради, кучни бекорчиликнинг заифлигига айлантиради, нафсониятни йўқотади, хотирани пасайтиради, омадсизликни ўзига тортади. У севгини бўғайди ва қалбнинг эзгу туйғуларини таҳқирлайди, дўстликни

азоблайди, бахтсизликни чакиради, уйкусизлик, эзгинлик ва юрак сиқилишига олиб боради... Буларнинг бари эса биз кўнгил тилаган нарса муҳайё бўлган замонда яшашимизга ва биз билан хоҳлаган нарсамиз орасида биттагина нарса — мақсадсизликдан бошқа тўсиқ йўқлигига қарамай содир бўлади.

Шубҳасизки, барча кўркувлар ичида қашшоқликдан кўрқиш энг емирувчисидир. Уни бартараф қилиш ҳаммасидан кўра қийинроқ, шу сабабли ҳам гапни ундан бошладик. Онгимизга томир отган бу кўркув ўз биродарларимизнинг қурбони бўлишдан чўчишимиз туфайли дунёга келади. Ҳайвонларнинг хатти-ҳаракатлари инстинкт билан изоҳланади, аммо фикрлаш қобилияти чекланганлиги туфайли улар том маънода бир-бирини овлашади.

Олий асаб тизими ва руҳий ташкилотга эга бўлган, ўйлаш ва мулоҳаза юритишга қодир одам ўзига ўхшаганларни емайди — у “иктисодий одамхўрлик”дан кўпроқ лаззат топади. Инсон шунчалар очкўзки, уни ўз яқинларидан муҳофазалаш учун тамаддунлар турли-туман қонунларни яратишга мажбур бўлган.

Қашшоқлик! Ҳеч нарса ундан-да кўпроқ азоб-укубат ва камситилишларни олиб келмайди. Буни бошидан ўтказган инсонларгина мени тушуниб етишади.

Биз қашшоқликдан чўчишимиз табиий ҳолат. Авлоддан авлодга ўтувчи тажриба баъзан пул ва бошқа моддий фаровонликлар борасида ишониб бўлмайдиган одамлар учраб туришини кўрсатади.

Инсон бойликка шунақанги интиладики, қўли етган барча воситалар билан — имкони бўлса ҳалол, бўлмаса, бошқача йўллар билан ҳам унга эришишга интилади.

Шундай қилиб, бу маҳлукдан қандай қутулиш мумкин? Ўз-ўзингизни таҳлил қилиш билан шуғулланинг, шунда у сиз билишни ҳам истамайдиган заифликларни аниқлайди.

Бу бундан буён ўртамиёна бўлишни ва қашшоқликда яшашни истамайдиган барча инсонлар учун жудаям зарур.

Ўзингизни иштиёқ билан сўроқ қиларкансиз, айти бир вақтда ҳам судья, ҳам ҳакамлар, ҳам прокурор ва адвокат (нафақат даъвогарнинг, балки жавобгарнинг ҳам адвокати) эканлигингизни унутманг. Турган гапки, судланувчи ҳам ўзингиз эканлигингизни унутманг. Ўзингизга муайян саволлар беринг ва тўғри жавобларни талаб қилинг. Тергов туғганида эса ўзингиз ҳақингизда анча кўпроқ нарсани билиб оласиз.

Агар ҳолис судья бўлишингизга кўзингиз етмаётганини сезсангиз, бу вазифани бажаришни сизни яхши биладиган инсонлардан бирига топширинг. Аммо ўз-ўзингизни сўроққа тутишни ҳеч кимга ишонманг.

Сиз — ҳақиқатни излаяпсиз. Қандай қилиб бўлмасин, ҳатто бирор муддат ҳафсалангиз пир бўлса-да, барибир уни топмасдан қўйманг!

Истаган одамнингиздан нимадан қўрқиб қўрманг. Кўпчилик ҳолатларда “Ҳеч нимадан” деган жавобни оласиз. Бу нотўғри жавоб: камдан-кам одамгина ўзининг ҳам руҳан, ҳам жисман қўрқув томонидан боғланган, чеклаб қўйилган ва сиқувга олинаятганини сезади. Қўрқув ҳисси шунақанги сезилмас ва онга шунчалар чуқур илдиз отганки, ҳатто қўрқувнинг турли хилларидан исқанжага олинаятган инсон ҳаёт йўлини яшаб ўтса-да, бу ҳақда бирон марта ўйлаб ҳам қўрмаслиги мумкин.

Фақат мардонавор таҳлилгина инсониятнинг умумий душманини аниқлаб бера олади. Ўз феъл-атворингизга диққат билан назар ташлаб, тезроқ уни амалга оширишга киришинг.

Сизга ёрдам тариқасида ҳар бир одамда ишлаши керак бўлган баъзи бир белгиларни берман.

## Қашшоқликдан қўрқиш: олтига белги

1. Бефарқлик, бу — иззати нафс йўқлиги, қашшоқликка қарши курашни хоҳламаслик, тақдирнинг ҳар қандай паст-кашликларига бўйин эгиб кетавериш, ақлий ва жисмоний дангасалик, ташаббускорлик, тасаввур, ғайрат ва ўзини бошқара олиш қобилияти йўқлигидир.

2. Қатъиятсизлик — бошқалар унинг учун ўйлашига йўл қўйиб, ўзи кутиб туриш одати.

3. Шубҳа — одатда ўзининг омадсизлигини оқлаш ва яширишга қаратилган изоҳлар ва кечиримлар тарзида намён бўлади. Бунга баъзан бошқаларнинг муваффақиятига ҳасад қилиш ёки танқидлардан ғижиниш қўшилиб кетади.

4. Безовталиқ — бошқалардан хато излашга уриниш, чўнтагига тўғри келмайдиган ҳаёт тарзи; ўзининг ташқи кўринишига бефарқ бўлиб, қовоқ солиб, хўмрайиб юриш; ичкиликлар, баъзан гиёҳванд моддалардан ўзини тия олмаслик; асабийлик, ўзига ишонмаслик.

5. Ўта эҳтиёткорлик — ҳамма нарсанинг қинғир томони-ни кўришга интилиш; онгини муваффақиятга элтувчи воситаларга қаратиш ўрнига эҳтимолий омадсизликлар ҳақида ўйлаш ва гапириш; мағлубиятга элтувчи барча йўллари билгани ҳолда уларни айланиб ўтишнинг йўллари-ни излаш-ни хоҳламаслик; аста-секин дунёқарашга айланаётган “ўз вақти” келишини кутиш; барча омадсизлар ҳақидаги хотираларни сақлаш, ғолибларни унутиб юбориш; “Э, ҳаммаси бўлмаган гап! Булар бари сафсата!” қабилда фикр юритиш; ошқозон ҳазм қилолмаслиги, шлакларнинг организмдан ёмон чиқарилиши, заҳарланишлар, нафас олиш бузилиши ва касалликларга мойилликка элтувчи пессимизм.

6. Сусткашлиқ — қанчалиқ зарур иш бўлмасин, эртанги кунга қолдириш одати; ишлаш ўрнига бор кучини ишсизлигини оқлашга ишлатиш. Сусткашлиқнинг ўта эҳтиёткорлик,

шубҳаланиш ва безовталиққа қўшилиб, имкони бор жойда жавобгарликдан қочиш; кескин жанг ўрнига муросани афзал қўриш; ҳаётий қийинчиликларни бартараф қилиш ўрнига уларга қўниб кетавериш (аммо кейин уни олға силжишга ҳалақит берувчи тўсиқ дейиш мумкин!); ҳаётдан фаровонлик, тўкин-сочинлик, бахт ва мамнуниятни талаб қилиш ўрнига ҳар бир чақа учун талашиб-тортишиш; орқага қайтиш йўлини қолдирмай олға интилиш ўрнига муваффақиятсизлик содир бўлганида қилинадиган хатти-ҳаракатларни пухта режалаштириш; ўзига ишонч, аниқ мақсадлар, ўз-ўзини бошқариш, ташаббускорлик, гайрат, иззати нафс, ақл билан мулоҳаза юритиш қобилияти йўқлиги; заифлиги ва баъзан умуман ирода йўқлиги; янада бойиш учун бадавлат инсонлар билан дўстлашиш ўрнига қашшоқликка бўйин эгган кишилар билан мулоқотда бўлиш.

### **“Айнан пуллар”**

Кимдир “Нега пуллар ҳақида китоб ёздингиз? Наҳотки бойлик фақат долларда ўлчанса?” деб сўраши мумкин. Қўпчилик бойликнинг бошқача, қалбига нисбатан яқинроқ бўлган шакллари ҳам борлигига шубҳа қилмайди.

Ҳа, бойлик – нафақат долларлардан иборат эмас, аммо дунёда яшовчи миллионлаб одамлар сизга “Менга истаганимча пул беринг, қолганини ўзим топиб оламан” деб таъкидлашади.

Ушбу китобни яратишга туртки берган асосий сабаб — миллионлаб эркак ва аёлларни фалажлаб қўйган қашшоқлик қаршисидаги қўркувдир.

Бу қўркув нималарни қила олишини эшитинг. Уэстбрук Пенглер шундай ҳикоя қилади:

“Пуллар, бу — фақат бир талай темир доирачалар ёки қоғоз парчаларидир. Аммо қалб ва рух бойлиги ҳам борки,

уни ҳеч қандай пулга сотиб ололмайсиз. Тушкун кайфиятда бўлганлар кўпинча бу ҳақда умуман ўйлашни ҳам, кайфиятини кўтаришни ҳам эплашолмайди. Мана, инсон ташқарига улоқтириб юборилди: у пастда, у ташқарида; унинг қалбидан кечаётганлар эса елкаларининг букчайганида, шляпани қандай кийганлигида, қараши ёки юришида аниқ кўриниб туради. У ҳатто одамлар орасида юриб, доимий ишга эга бўлганида ҳам, ўзининг ақли, феъл-атвори ва қобилиятлари бўйича атрофдагилардан бир калла баланд эканлигини билса ҳам, ўзининг норасолиги ҳақидаги ўйлардан узоқлаша олмайди.

Ўз навбатида бу одамлар (ҳатто дўстлар)афзаллик ҳиссига эга бўлишади ва унга нисбатан беихтиёрий равишда худди ярадорга қилгандек муносабатда бўлишади. Қанчадир вақт давомида у пул қарз олиб туриш имконига эга бўлади. Турган гапки, булар олдинги ҳаёт тарзини сақлаб туриш учун етарли бўлмайди ва охир-оқибатда ҳеч кимга бир умрлик қарз беришмайди. У “қозон қайнатиш” учун қарз олади, бу эса депрессияни янада кучайтиради, илло бу пулларда ишлаб топилган пулларники каби тирилтирувчи куч бўлмайди.

Мен ишёқмаслар ва муте омадсизлар ҳақида эмас, балки ўз ҳурматини биладиган ва ориятли ҳақиқий эркаклар ҳақида гапиряпман.

Фикримча, бунақанги вазиятга тушиб қолган аёллар ўзини бошқача тутишади. Йўл-йўлакай қайд этиб ўтишим жонизки, ортиқча бўлиб қолган одамлар ҳақида мулоҳаза юритаётганимизда, нима учундир аёлларни назарда тутмаймиз. Ҳа, бир товоқ шўрва учун навбатда турган, айниқса, қашшоқ бўлиб қолган аёлни камдан-кам учратиш мумкин. Уларни оломон орасидан эркакларники каби аниқ белгиларига қараб ажратиб ололмайсиз.

Биз уйсиз саёқлар ҳақида фикр юритмаяпмиз, илло улар орасида эркаклар ва аёлларнинг сони деярли тенг бўлади.

Гап нисбатан ёшгина, ҳурматга муносиб, зиёли аёллар ҳақида кетяпти. Бундай аёллар етарлича кўп бўлиши керак, аммо улар ҳаёти чилпарчин бўлганини кўз-кўз қилишмайди. Бундан кўра ўз жонига қасд қилишни афзал кўришади.

Ишламаётган одамнинг мулоҳаза юритиш учун вақти етарли бўлади. Тўсатдан пайдо бўлиб қолган бўш ўрин ҳақида эшитиб, унинг эгаллаб бўлинганини билиш учун бир тупканинг тагидаги жойга бориш келишга ҳам вақти бўлади. Унга кераксиз, фақат шунчаки ачиниш юзасидан кимдир харид қиладиган нарсани сотишни ва ундан қоладиган чойчақалар эвазига яшашни таклиф қилишади. Бунақанги “жозибадор” истиқболдан бош тортаркан, у кутилмаганда кўчада қолганини ва “тўрт томони қибла” эканлигини, аммо мутлақо ҳеч қаёққа бормаса ҳам бўлаверишини тушуниб қолади.

У кетаверади, кетаверади, кетаверади. У пештахталарга, ўзининг қўли етмайдиган ҳашамат буюмларига анқаяди ва ўзини иккинчи даражали одам деб ҳис этади. У пештахталар олдидаги жойни уларга қизиқиш билан тикилаётган одамларга бўшатиб беради.

Кейин у оёқларига дам бериш ва биров исиниш учун метрога ёки кутубхонага киради. Гарчи у ҳамон кетаётган бўлса-да, аммо бу иш излаш бўлмайди.

У буни билмайди, гарчанд излашларининг мақсадсизлиги ташқи қиёфасида акс этмаётган бўлса-да, ўз-ўзидан рад жавобига олиб келиши мумкин. Унинг яхши даврларидан қолган кийимлари ҳамон ярашиб турган бўлса-да, аммо кайфият тушқунлигини яшира олмайди.

У ўзининг иши билан банд минглаб одамлар — газета согувчилар, мирзалар, дорихоначилар, чиптачиларга ич-ичидан ҳасад қилади. Улар — мустақил инсонлар, уларда ўз-ўзига ишонч ва ғурур бор. Бу эса гарчи тинмай ўз-ўзи билан бахслашиб, доимо ўзи учун ижобий хулосага келса-да, ба-

рибир ўзининг ҳам яхши инсон эканлигига ўзини ишонтира олмайди.

Айнан пуллар, аниқроғи, уларнинг йўқлиги бу одамни шунчалар ўзгартириб юборади. Агар унинг озгина пули бўлганида эди, у яна ўзлигини топиб олган бўларди.

### **Танқиддан қўрқасизми?**

Бу қўрқув қаердан пайдо бўлганини ҳеч ким аниқ айтолмайди, аммо у ҳаммамизда мавжудлиги ва жудаям ривожланганлиги аниқ. Эҳтимол, танқиддан қўрқишга инсон табиатига хос бўлган ва уни нафақат яқинларининг егулиги ва мол-мулкани тортиб олишга ундовчи, балки шу билан бирга туналган одамни танқид қилиш билан ўзининг хатти-ҳаракатларини оқловчи қисми жавобгар бўлса керак. Сир эмаски, ўғрилар ўзлари тунаётган инсонларни ёмонлашади, танқидчилар эса сайловларда ғалабага эриша туриб, ўзининг фазилатлари ва малакасини дунёга намоиш этишдан кўра кўпроқ рақибларини қоралашади.

Асосий кийим-кечак ишлаб чиқарувчилар қўрқувни қанчалар тез жиловлаганларига қаранг! Ҳар мавсумда биз киядиган кийимларнинг қўплаб қисмлари ўзгаради. Айтинг, мода учун ким буюртма беради? Табиийки, харидор эмас, балки кийим-кечак ишлаб чиқарувчилар! Услугани шунақанги тез-тез ўзгартиришнинг нима кераги бор? Жавоб аниқ: кўпроқ сотиш учун! Ёки, автомобилларни олинг. Ҳар мавсумда янги хилдаги автомобиллар урф бўлади. Фақат камдан-кам одамларгина эскириб қолган автомобилни бошқаришга ботина олади.

Ҳозир биз тасвирлаганлар, турган гапки, майда-чуйдалардир. Келинг, нисбатан аҳамиятлироқ вазиятда танқид қаршисидаги қўрқув туфайли инсон ўзини қандай тутишини кўрайлик. Масалан, ақлан етилган (одатда бу 35-40 ёшга

тўғри келади) ёшдаги одамни олинг ва яширин фикрларини ўқинг, шунда у болалигида руҳонийдан эшитган воқеаларнинг кўпчилигига мутлақо ишонмаслигини аниқлайсиз.

Қизиқ, нима учун ҳатто бизнинг маърифатли давримизда ҳам одамлар ўзининг ишонмаслигини очик айтишдан чўчишади? Чунки улар танқиддан қўрқишади!

Кўплаб эркаклар ва аёллар ҳеч бўлмаса арвоҳларнинг мавжудлигига шубҳаланганлари туфайли ҳам гулханда ёндирилганлар. Нимаям дердик, бизга қўрқувга мойил онг мерос бўлиб қолган-да! Охир-оқибатда эса танқид учун қаттиқ жазо берилган даврлар биздан унчалик узоқда қолмаган. Баъзи мамлакатларда эса бу амалиёт ҳозирги кунгача қўллаб келинмоқда.

Танқиддан қўрқиш ташаббусни ўлдиради, тасаввур кучини парчалайди, шахсиятни чеклайди, инсонни ўзига бўлган ишончидан айиради ва умуман кўплаб ҳолатларда зарар етказди. Ҳа...

Кўпинча ота-оналарнинг танқиди битмас ярага айланади. Болаликдаги дўстларимдан бирининг онаси уни деярли ҳар куни қамчиларди. Ушбу “маросим”ни ниҳоясига етказар экан, она ҳар сафар “Вой-ей, бу кетишда қамалишинг аниқ! Йигирма ёшга ҳам кирмасданок турмага тушасан!” деб “ба-шорат” қиларди. У ёғи нима бўлди, дерсиз? Ўша дўстим 17 ёшидаёқ жазони ўташ муассасасига тушди.

Танқид — хизмат кўрсатишнинг шунақанги турики, у бизда керагидан ортиқчадир. Ҳар биримиз ушбу текин совгалардан қанчадан-қанча олганмиз! Қариндошларимиз (энг яқинлари)ни айтинг!

Ишончим комилки, ўз танқидлари билан болани эмас, балки инсон қобилигидаги ўзига бўлган ишончсизликлар мажмуасини тарбиялаб вояга етказган ота ёки она ўз жиноятига иқрор бўлмоғи лозим (бу эса жиноятлар ичида энг расвосидир!).

Инсон табиятини тушуновчи менежерлар қўл остидаги ходимларидан нафақат ҳамма яхши нарсаларни, балки асосли ўзаро муносабатларни чиқариб оладилар. Ота-оналар ҳам шундай натижага эришишлари мумкин.

Танқид юракни ноқислик ҳиссига ёки ранж-аламга тўлдиради. Аммо танқид асло меҳр-муҳаббатни пайдо қилолмайди.

### **Танқиддан қўрқиш: еттита белги**

Қўркувнинг бу тури худди қашшоқликдан қўрқиш каби универсал бўлиб, унинг асоратлари шахсият учун азалийдир, чунки танқиддан қўрқиш ташаббускорликни бўғади ва тасаввурнинг ҳар қандай саъй-ҳаракатларини фойдасиз қилиб қўяди.

Шундай қилиб, танқиддан қўрқишнинг асосий белгилари қуйидагилардир:

1. Тортинчоқлик — одатда асабийлик, суҳбат вақтида ва нотаниш инсонлар билан учрашгандаги журъатсизлик, ҳаракатларнинг қовушмаганлиги, кўзларнинг аланг-жалам бўлиши билан ифодаланади.

2. Енгилтаклик — ўзининг овозини бошқара олмаслик, бегоналар олдидаги тажанглик, қомат ва хотира ёмонлиги.

3. Иродасизлик — қарорлар қабул қилишдаги бўшанглик, мафтункорлик йўқлиги ва фикрини аниқ ифодалай олмаслик; “эртага қолдириш” одати, ўйламай бегоналарнинг фикрига қўшилавериш.

4. Ўзига ишончсизликлар мажмуаси — тилда ўз шахсиятининг аҳамиятини ифодалаш; таассурот қолдириш учун “баландпарвоз сўзлар” (кўпинча, бу сўзларнинг ҳақиқий маъносини билмаган ҳолда)ни гапириш одати; кийиниш, гапириш услубига ва бошқа одатларга тақлид қилиш; ўзининг ютуқлари ҳақида уйдирмалар тўкиб чиқаришга ишқибозлик.

Бундай одамлар кўпинча ўзига ортиқча бино қўйган бўлишади.

5. Ғайриоддийлик — ҳамма нарсa “одамларникидек” бўлишига интилиш, бу эса кўпинча чўнтаги кўтармайдиган тарзда яшашга айланади.

6. Ғайратсизлик — ўзини олға силжитиш учун имкониятлардан фойдаланишни уддалолмаслик; ўзининг нуқтаи назарини айтишга қўрқиш, ўз ғояларидан иккиланиш, юқори турувчи раҳбарлар билан савол-жавобда гапни айлантириш; гап-сўзлари ва қилиқларидаги беўхшовлик; алдоқчилик.

7. Иззати нафс йўқлиги — қалб ва тананинг дангасалиги; қарор қабул қилишдаги сусткашлик, таъсирга берилувчанлик, ўзини кўрсата олмаслик ва буни истамаслик; одамларнинг олдида ялтоқлик қилиб, орқасидан ёмонлаб, юришга мойиллик; омадсизликларга қаршилиқ кўрсатмаслик, ҳар қандай бошланган ишни салгина тўсқинлик бўлгани ҳамони ташлаб кетиш одати, асоссиз шубҳаланавериш; ўзаро сўзлашувдаги қўполлик; хатоларини тан олишни хоҳламаслик.

## **Касалликлардан қўрқасизми?**

Касалликлардан қўрқишни ҳам табиий, ҳам ижтимоий меросга киритиш мумкин. Агар унинг келиб чиқиши ҳақида гапирадиган бўлсак, у қарилик ва ўлимдан қўрқиш билан чамбарчас боғлиқ бўлади.

Аслини олганда, инсон ўлимдан кейин нималар бўлиши ҳақида онгига ўрнашиб қолган қўрқувлар туфайли ҳам касалликлардан қўрқади.

Машхур шифокор-терапевт шифохонага ташриф буюрадиган одамларнинг 75 фоизи ипохондрия (тасаввурдаги касалликлар)дан азият чекишларини аниқлаган. Касаллик қаршисидаги қўрқув ҳатто энг асоссиз бўлган тақдирда ҳам, ўша одам хавфсираётган хасталикка хос бўлган ҳақиқий

жисмоний касаллик белгиларини пайдо қилиши исботланган. Мана кўрдингизми, онсон онги қанчалар қудратга эга экан! Унинг қудрати яратишда ҳам, вайрон қилишда ҳам тенг кучга эга.

Ушбу инсоний заифликдан фойдаланган “патентланган воситалар”ни сотувчиларнинг қанчадан-қанчаси бойиб кетганини тасаввур қилинг.

Инсон ақлсизлигига солинадиган бу “солиқ” сўнгги бир неча ўн йилларда шунақанги ўсиб кетдики, ҳатто бир машҳур журнал ўта сурбетлашиб кетган турли-туман “хаёт эликсирлари” сотувчиларига қарши кураш кампанияси ҳам ўтказди.

Биз томонимиздан яқинда ўтказилган тажрибалар инсонни касалликка ишонтириш мумкинлигини исботлашди. Биз томонимиздан танланган “қурбон”ларга уч киши “Сизни нима безовта қиляпти? Кўринишингиз жуда чатоқ-ку!” деган бир хил сўзлар билан мурожаат қилишди. Биринчи марта-сида саволга жавобан табассум билан “Йўқ, йўқ, тузукман” деган жавоб берилди.

Иккинчи мартасида “Негалигини билмадим-у, аммо ростдан ҳам ўзимни ёмон ҳис этяпман” қабилидаги жавоб берилди. Учинчи сафар эса савол берилган инсон ҳақиқатан ҳам мазаси йўқлигини тан олди.

Сиз қулманг, балки буни биронта танишингизда синаб кўринг. Фақат қуюшқондан чиқариб юборманг, тагин биронтаси ростакамига касалланиб қолмасин!

Шуни ҳам билиб қўйингки, бир мазҳабнинг аъзолари бу усулни ўз душманларига қарши олти марта қўллаш (гексаэдр усули) билан қасос олишади. Тўғри, улар буни “жодулаш” деб аташади.

Касалликлар ёмон ҳаёллардан бошланиши ҳақида ажойиб маълумотлар мавжуд. Ёмон ҳаёл биронтаси томонидан юқтирилиши, баъзан эса инсон онгининг ўзида пайдо бўлиши мумкин.

Шунинг учун ҳам “Мендан ўзимни қандай ҳис этаётганимни сўраган кимсанинг башарасига мушт туширгим келарди” деган ақлли инсоннинг йўлини тутинг.

Шифокорлар кўпинча беморларга вақтинча иқлимни ўзгартиришни маслаҳат беришади ва бунда шарт-шароитни ўзгартириш назарда тутилади.

Қўрқув касалининг хужайралари ҳар бир инсоннинг онгида мавжуд бўлади. Хавотирлик, қўрқув, севгидан ҳафсала пир бўлиши ва ишлардаги омадсизлик уларга ҳаёт бахш этиши мумкин.

Севгидаги ва ишдаги омадсизликлар ушбу рўйхатнинг энг тепасида туради... Бир йигит омадсиз севгидан шунақанги азият чекдики, ҳатто касалхонага тушиб қолди. У бир ой давомида ҳаёт ва ўлим орасида жон таллашиб ётди.

Ниҳоят психотерапевтни чақиртиришди. Шифокор биринчи навбатда беморни парваришлаётган ҳамширани алмаштириб, унинг ўрнига мафтункор ёш аёлни ўтказиб қўйди. Аёл шифокор билан келишган ҳолда йигитни ўзига мафтун қилишга киришди.

Орадан уч ҳафта ўтгач, йигитни шифохонадан чиқариб юборишди. Тўғри, бечора йигит бир касалидан тузалиб, бошқасини орттириб олган — ўзини парваришлаган аёлни севиб қолган эди. Йигитнинг тузалиши ва бахтли ҳаёт кечириши учун ўша аёлга уйланиши кифоя бўлди.

## **Касалликлардан қўрқиш: еттита касаллик белгиси**

Қарийб умумий бўлган бу қўрқувнинг касаллик белгилари қуйидагича:

1. Ўз-ўзини ишонтириш — ўзидан барча ҳаёлий касалликларнинг белгиларини қидириб топиш ва тахмин қилиш, тасаввуридаги касалликларидан “лаззатланиш” ва улар

ҳақида худди ростакамдек мулоҳаза юритиш; ҳамма мақтай-  
диган “мўъжизакор” дориларни сотиб олишга ишқибозлик;  
жарроҳлик операциялари, бахтсиз ходисалар ва бошқалар  
ҳақида тинмай гапириш; шифокор билан маслаҳатлашма-  
ган ҳолда турли парҳезлар, жисмоний машғулотлар, озиш  
усулларини синаб кўриш; хонаки маҳсулотлар, патентланган  
дори воситалари ва туркана дорилардан фойдаланиш.

2. Ипохондрия — касалликлар ҳақида завқ билан, худди  
уларнинг келишини кутаётгандек гапириш ва бутун диққа-  
тини шунга жамлаш одати охир-оқибатда асабий зиклик  
билан якунланади. Ҳеч қайси шишадан чиққан дори (ҳатто  
машхур жин чиққан идишдагиси ҳам) бундай касалликни  
даволай олмайди. Ипохондрия ёмон хаёллар билан бирга  
келади ва яхши хаёллардан бошқа ҳеч нарса ундан қутқара  
олмайди, Шифокорларнинг таъкидлашларича, ипохондрия  
саломатликка худди ростакам мавжуд касаллик каби зарар  
келтиради. “Хоним, сизни нима безовта қияпти?” “Аса-  
блар...” Кўпинча эса бу хонимнинг асаблари отникидан ҳам  
бакувватроқ бўлиб чиқади.

3. Бўшашганлик. Касал бўлиб қолишдан кўрқиш кўпинча  
жисмоний машғулотларга тўсқинлик қилади: бу одатда ор-  
тиқча вазн билан тугайди ва кам ҳаракатли, асосан хонаки  
турмуш тарзининг сабабчиси бўлади.

4. Таъсирчанлик. Касалликлардан кўрқиш организмнинг  
қаршилиқ кўрсатиш кучини қирқади ва ҳар қандай касал-  
ликни орттириб олиш учун қулай шарт-шароитни яратади.  
Касалликлардан кўрқиш нохуш бир тарзда қашшоқлик-  
дан кўрқишга қўшилиб кетади, айниқса доимо даволаниш  
учун пул тўлашга тўғри келишидан хавотирланидиган ипо-  
хондрикларда бу кучли намоён бўлади. Умуман олганда,  
бундай одамлар ўзининг касалликларига тайёрланиш учун  
анча-мунча вақт сарфлашади. Бундан ташқари, ўлим ҳам  
бор — у ҳақида ҳам хавотирланишлари, қабристондан жой

буюртириб қўйиш ва дафн маросими учун пул тўплашлари керак бўлади...

5. Ўзини паҳлаҳлаб, авайлаш — тасаввурдаги касалликдан хўрак сифатида фойдаланиб, атрофдагиларнинг ҳамдардлигига эришишга қаратилган (шунингдек, ишлашдан бўйин товлаш учун ҳам бундай найрангга мурожаат қилишади); иззати нафс йўқлиги ёки шунчаки дангасаликни оқлаш учун ҳам касалликни кучайтириш.

6. Баднафслик — бош оғриги, невралгия ва ҳоказоларнинг сабабини бартараф қилиш ўрнига улардан қутулиш учун ичкиликлар ёки гиёҳванд моддалар қабул қилиш.

7. Жонсараклик — тиббий адабиёт ва патентланган дориларни реклама қилувчи турли тавсияномаларни ўқиш ва бунинг оқибатида келиб чикувчи касал бўлиб қолиб қолишдан хавотирланиш...

## **Севгидаги омадсизликдан кўрқасизми?**

Бу кўрқув полигам, яъни кўп никоҳли оилаларда мавжуд бўлган аёлларни ўғирлаш ва исталган жойда эркин муҳаббатга берилиш одатларига бориб тақалади.

Рашк ва шунга ўхшаш бошқа невроз турлари ўз севги манбаини йўқотишдан кўрқиш каби мерос бўлиб ўтган кўрқувдан бунёд бўлади. Кўрқувнинг бу тури биз ажратиб олган асосий олтита кўрқув турларининг баридан оғриқлироқ бўлади. У тана ва рухнинг ҳаётига кўпроқ тартибсизликлар олиб киради.

Тош асрида эркаклар кўпол куч ишлатиш йўли билан аёлларни ўғирлашган. Улар бун ҳозир ҳам давом эттиришмоқда. Фақат бунинг техникаси ўзгарган, холос. Эркаклар ишонтириш усулини қўллаб, қимматбаҳо кийимлар, чиройли машиналар ва бошқа ҳашамат буюмларини ваъда қилишади, бу эса сезиларли даражада жисмоний куч самарасини

беради. Қадимги замонларга қиёслаганда, ҳозирги пайтда эркакларнинг одатлари эмас, балки уларни намоён этиш усулларигина ўзгарган, холос.

Аммо пухта таҳлил қилиш аёлларнинг бу қўрқувга янада кўпроқ мойил эканликларини кўрсатди. Улар ўз тажрибасидан келиб чиққан ҳолда эркакларнинг табиатан полигамияга мойил бўлишларини ва уларни рақибаларининг қўлига топшириб қўймаслик кераклигини яхши билишади.

### **Севгидаги омадсизликдан қўрқиш: уч белги**

Уни ажратиб турувчи белгилар қуйидагилар:

1. Рашк: яқин дўстлари ва севган инсонларидан ҳеч қандай асоссиз шубҳаланиш; хотини ёки эрини хиёнатда айблаш (албатта, ҳеч қандай сабабсиз); ҳамма нарсани қамраб олувчи шубҳакорлик, мутлақо ишонмаслик.

2. Баҳона бўлса ҳам, бўлмаса ҳам, ҳамманинг — дўстлари, қариндошлари, ҳамкасблари, севган инсонининг (табиийки, буниси биринчи ўринда) хатосини излайвериш.

3. Таваккалчилик: севгини сотиб олиш мумкинлигига ишонган ҳолда севгилиси учун пул топиш мақсадида хавфли ишлар, ўғирлик, товламачилик ва бошқа қалтис ишларга қўл уришга мойиллик; ўзини яхши қилиб кўрсатиш учун совғалар сотиб олиш мақсадида қарзга ботиш; уйқусизлик, асабийлик, қайсарлик, ўзини бошқара олмаслик, ўзига ишонч йўқлиги, ирода заифлиги, ёмон кайфият.

### **Қариликдан қўрқасизми?**

Моҳиятан олганда, бу қўрқув иккита манбадан келиб чиқади. Биринчидан, қарилик қашшоқликни келтириб чиқариши мумкинлиги ҳақидаги ўйлардан. Иккинчидан (буниси нисбатан анча муҳимроқ манба) ўтмишдаги инсонни қўрқув

орқали кул қилишга қаратилган, “олов ва олтингугурт” ва бошқа эҳтирослар билан яхшигина тўйинган сохта ва шафқатсиз сабоқларидан.

Инсоннинг қарилик билан боғлиқ қўрқувлари учун яна иккита мутлақо ақлли сабаблари бор. Бири — сизга тегишли бўлган ҳар қандай фаровонликларни ўзлаштириб олишга қодир бўлган яқинига ишонмаслик; иккинчиси — нариги дунёнинг сизнинг онгингизга сингдирилган даҳшатли манзаралари. Бу қўрқувга нисбатан кенгроқ тарқалган касалликлардан қўрқиш ҳам қўшилади. Бу сабабларга ишқий таркибий қисмлар ҳам қўшилади, илло ўзининг жозибадорлигини йўқотиб қўйиши мумкинлиги ҳақидаги фикрни ёқтирадиган одамнинг ўзи бўлмайди.

Қашшоқлик эҳтимолининг ўзини ҳам унутмаслик лозим. “Қариялар уйи” — унчалик ёқимли бўлмаган сўз. У нуроний ёшдаги даврини мискинлар маконида ўтказиши эҳтимол бўлган ҳар қандай кимсанинг онгига изғирин аёзидек қақшатқич зарба беради.

Ва, ниҳоят, қарилик ҳам жисмоний, ҳам иктисодий эркинлик ва мустақиллик йўқолишини истисно қилмайди.

## **Қариликдан қўрқиш: тўрт белги**

Қариликдан қўрқишнинг қуйидаги белгилари энг кенг тарқалганларидир:

1. Вақтидан илгари таназзул бошланиши. Бунда қирқ ёшларга борганда норасолик мажмуаси ривожланиши ва ёш ўтгани сари инсон шахсияти таназзулга юз тутиши ҳақидаги сохта ишонч ривожланишига мойиллик назарда тутилади.

2. “Мен қарияни маъзур тутинг...” Қирқ ёки эллик ёшга етган одамларнинг кўпчилиги шундай оҳангда гапиришади. Бунинг ўрнига донолик ва англаш ёшидаги бахтли ҳаёти учун шукроналик сўзлари айтилса маъқулроқ бўлади.

3. Ташаббуссизлик. Ташаббус, тасаввур, ўзига бўлган ишонч нима учундир ўзидаги бу фазилатларни намоён этишга қарилик қилиши ҳақида ўйлаган инсонларда йўқолиб қолади.

4. Ёшаришга интилиш. Кийим-кечаклари ва хатти-ҳаракатлари билан ёшларга тақлид қилиш, табиийки, атрофдагиларнинг, яқин ва узоқларнинг кўз олдида тутуриқсиз бўлиб кўринади.

### **Ўлимдан кўрқасизми?**

Баъзиларга бу кўркув жуда кескин таъсир қилади. Бунинг сабаби эса аён. Ўлим ҳақида ўйлагандаёқ юракни чангаллайдиган кутилмаган қаттиқ оғриқни кўпинча диний мутаассибликка йўйиш мумкин. Қадимги мажусийлар нисбатан “тараққийлашган” инсоният вакилларига нисбатан камроқ ўлимдан кўрқишган.

Минглаб йиллардан бери инсонлар “Мен қаердан келганман?” ва “Мен қаерга кетаман?” каби саволларни жавобсиз қолдириб келишади.

Ўтмишнинг зулматли даврларида пул эвазига жавобни тақлиф қилувчи айёр ва бағритош инсонлар ҳам бўлган.

“Ҳузуримга кел, менинг эътиқодимга ўт, менинг айтганларимни қил, шунда сени тўппа-тўғри жаннатга олиб борадиган чипта бераман!” деб қичқиради мазҳабчилар жамиятининг етакчиси. “Албатта, мен билан бирга бўлмаслигинг мумкин, — гапида давом этади у. — Аммо унда сени иблис олиб кетади ва дўзах ўтида куйдиради”.

Дўзахий жазо ҳақидаги фикр ҳаётга бўлган қизиқишдан махрум қилади ва бахтни иложи йўқ нарсага айлантиради.

Гарчи ҳеч қандай диний етакчи жаннатга тушишни ҳам, дўзахда қовурилишни ҳам кафолатламаса-да, сўнггиси шунанганги дахшатли бўлиб туюладики, у ҳақидаги фикрнинг

ўзиёқ тасаввурга оғир юк бўлиб тушади, ақл-идрокни бутунлай фалажлайди ва ўлимдан кўрқишни шакллантиради.

Ҳозир, бахтимизга бу кўркув университет ва коллежлар бўлмаган замонлардагидек ўта кенг тарқалмаган. Илм-фан одамлари ҳақиқат нуруни инсонлар томонга йўллашди ва бу ҳақиқат тезгина Ер юзасидаги эркаклар ва аёлларни ўлим қаршисидаги кўркувдан халос этмоқда.

Университет ва коллежларда таҳсил олувчи йигит-қизларни “олов ва олтингугурт” билан кўрқитиш осон эмас. Биология, астрономия, геология ва бошқа шунга яқин фанлар ёрдамида зулматли асрлардаги инсонларни исканжадек қисиб турувчи кўркувлар тарқалиб кетди.

Бутун дунё иккита нарсадан — энергия ва материядан бунёд бўлган. Бошланғич физика курсидан яхши биламизки, материя ҳам, энергия ҳам (инсониятга маълум бўлган иккита мавжудлик) на яратилиши, на парчаланиши мумкин эмас. Улар кўринишини ўзгартиради, аммо парчаланмайди.

Ҳаёт — қувват, бошқа нимаям бўлиши мумкин? Худди қувватнинг бошқа шакллари каби у турли трансформацияларга ва ўзгаришларга учрайди. Ўлим ҳам трансформация, холос. Агар шундай бўлса, унда ўлимдан кейин узоқ, абадий, тинч уйку даври келади, уйкунинг эса нимасидан кўрқиш мумкин?

*Ўзингиздаги ўлим кўркувини босинг!*

## **Ўлимдан кўрқиш: уч белги**

1. Ўлим ҳақидаги фикрлар. Бу одат кекса инсонлар орасида нисбатан кўпроқ тарқалган бўлиб, ҳатто ёшлар ҳам баъзан ҳаётдан лаззатланиш ўрнига фанога кетиш ҳақида ўйлаб қоладилар. Кўпинча бу яшашдан мақсад йўқлигида ёки ўзига муносиб касб излаб топишга ноқобиллик (айтганча, иккинчиси биринчисига жудаям боғлиқ) туфайли содир

бўлади. Ўлимдан қўрқишга қарши энг яхши даво — нимагадир эришишни жудаям қаттиқ хоҳлашдир. Нима биландир қаттиқ банд бўлган одам ўлим ҳақида ўйламайди.

2. Қашшоқликдан қўрқишга боғлиқлик. Ўзининг қашшоқликка тушиб қолиши ёки кимнингдир ўлими туфайли келадиган қашшоқликдан қўрқиш.

3. Касаллик ёки бетайинлик билан боғлиқлик. Касаллик депрессияга олиб бориши мумкин. Муҳаббатдан ҳафсала пир бўлиши, диний мутаассиблик, кучли асабийлик ёки шуурсизлик ҳам ўлимдан қўрқишга сабаб бўлиши мумкин.

Хавотирлик — онгнинг қўрқувдан келиб чиқадиган ҳолатидир. У секин, аммо муқаррар ишлайди. У қадам-бақадам онгга кириб бориб, ўрнашиб олади, кейин инсоннинг соғлом фикрлаш қобилиятини фалажлайди, ўзига бўлган ишончи ва ташаббусқорлигини парчалайди.

Хавотирлик — қатъиятсизлик сабабли туғиладиган тугамас қўрқувнинг кўриниши бўлиб, онгнинг бир ҳолатидир. Уни бошқариш мумкин ва зарур ҳам.

Заифлашган онг чорасиз бўлади. Қатъиятсизлик уни шу аҳволга солади. Кўпчилигимизда тез қарор қабул қилиш ва уни амалга ошириш учун ирода етишмайди.

Биз ўзимиз учун муайян хатти-ҳаракатлар йўналишини белгилаб олганмиз, шарт-шароитлар ҳақида ўйламаймиз ҳам.

Бир сафар икки соатдан кейин электр стулида қатл этилиши керак бўлган одам билан суҳбатлашишга муваффақ бўлгандим. Бу маҳкум ўлимга ҳукм қилинганлар камерасидаги ҳамхоналари орасидаги энг хотиржам одам эди. Гарчи бир оздан кейин қатл этилишини билса-да, бунчалар хотиржамлигини кўриб, ундан ўзини қандай ҳис этаётганини сўрадим. “Аҳволим ёмон эмас, — деди у. — Биродар, ўзинг ўйлагин-а, тез орада барча муаммоларим якун топади. Ахир ҳаётда менинг муаммолардан бошқа ҳеч нарсам бўлмаган. Овқат ва

кийим топишим доим қийин кечган. Бир муддатдан сўнг буларнинг кераги ҳам бўлмай қолади. Тез орада ўлишимни билганимдан кейин ростдан ҳам ўзимни яхши ҳис эта бошладим. Ўшанда ўзимнинг тақдиримни яхши кайфият билан қаршилашга қарор қилдим”.

Маҳкум шу сўзларни айтар экан, камида уч кишига етгулик таомни паққос туширди. У ҳар бир ютаётган лукмасидан лаззатланар, ўзини гўё даҳшатли ўлим кутмаётгандек тутар эди. Қарор қабул қилиш бу одамнинг тақдирга бўйсунишига ёрдам берди! Сизни эса қарор қабул қилиш нохуш вазиятлар оқимида сузишдан сақлаб қолиши мумкин.

Айнан қатъиятсизлик туфайли асосий қўркувларнинг ҳар бири хавотирланишга айланади. Ўлим муқаррарлигини тан олиб, унинг қаршисидаги қўркувдан узил-кесил кутулинг. Ортиқча ҳаяжонларсиз, қўлдан келганча катта ютуқларга эришишга қарор қилиб, қашшоқликни ўзингиздан нари ҳайданг. Бошқалар сиз ҳақингизда нималарни ўйлаши ёки гапиришини ўйлаб, ташвишланмасликка қарор қилиб, танқиддан қўрқишни бўғиб ўлдиринг.

Танқидга муносабатингизни ўзгартиринг — уни тўсик эмас, балки ёшликда эришиб бўлмайдиган донолик, ўзини бошқара олиш ва ҳаётни тушуниш даражасини олиб келадиган ҳузур-ҳаловатли давр деб қабул қилиб, ундан қўрқишни онгингиздан чиқариб юборинг.

Касалликларнинг белгиларини унутиб, ўзингизни касалликлардан қўрқишдан халос этинг. Керак бўлиб қолса, севгисиз ҳам яшай олишингиз мумкинлигига ўзингизни ишонтиринг. Шундай йўл билан ўзингизни севгидаги омадсизликдан қўрқишдан қутқаришингиз мумкин.

Умуман олганда, хавотирланавериш одатингизни йўқотинг! Барча вазиятларга бирдек мос келадиган ягона қарорга келинг: ҳаёт томонидан таклиф этиладиган ҳеч нарса сизнинг ташвишларингизга муносиб эмас. Бу қарор сизга ваз-

минлик, ақл-идрок тиниклиги, фикрлар осойишталигини келади, бу эса сизни шубҳасиз бахт сари элтади.

Онги кўрқувлар билан ифлосланган одам нафақат маъноли ҳаракат қилиш имкониятларини йўқотибгина қолмай, балки ўзи билан мулоқотда бўлаётган инсонларга ҳам бузувчи таъсир қилиб, уларнинг ҳам имкониятларини чиппакка чиқаради.

Ҳатто от ва итлар ҳам эгаси кўркаётганини сезишади. Бундан ташқари, улар инсон томонидан чиқарилаётган кўрқув флюидларини сезишади ва ўзини шунга мос тутишади. Айтганча, нисбатан пастроқ заковатга эга бўлган жониворлар орасида ҳам бошқаларнинг кўрқувини сезиш қобилятига эга бўлганлари учраб туради.

## **Фикр — шарпа**

Овоз тебранишлари радиоузатгичдан радиоқабулқилгичга тез ва муқаррар оқиб киргани каби, бир инсон онгидаги кўрқув флюидлари бошқа инсон онгига шунчалар тез ўтади. Салбий ёки бузғунчи фикрларни овоз чиқариб айтган одам бундан-да камроқ кучга эга бўлмаган вайрон қилувчи “орқа зарба”ни ҳис этади. Ҳатто шунчаки салбий импульслар тарқатиш ҳам бир нечта йўналишлар бўйича “орқа зарба”га олиб келади.

Энг муҳими шундаки, салбий фикрлар импульсларини тарқатувчи миянинг ижодий тасаввур қилиш қобиляти пасаяди. Бунга ёдда тутиш лозим. Иккинчидан, онда салбий ҳиссиётлар мавжуд бўлиши инсонни салбий “зарядлайди”, бу эса ундан одамларни совутади ва бундай шахсга нисбатан адоват билан муносабатда бўлишларига олиб келади.

Учинчи зиён манбаи эса янада аҳамиятли бўлиб, салбий йўналтирилган фикр чақнашлари нафақат атрофдагиларга зиён келтирибгина қолмай, балки уларни тарқатаётган ин-

соннинг ботиний онгига ўрнашиб олиб, унинг феълини бир қисмига айланишидан иборатдир.

Сизнинг ишчан ҳаётингиз энг аввало муваффақиятга эришишга қаратилгандир. Унга эришиш учун сиз онгингизни тинчитишингиз, моддий фаровонликка эришишингиз ва бахтга ҳам эришишингиз лозим бўлади. Аммо муваффақиятнинг бу ташқи белгилари фақат фикрлаш импульсларидан бошланади.

Сиз онгингизни бошқаришингиз, куч билан унга ўзингиз танлаган фикрларни қайд этишингиз мумкин. Аммо бу афзаллик ундан фойдаланаётганингиз учун жавобгарликни ҳам тақозо этади. Сиз ўз фикрларингизга қанчалик хўжайинлик қилолсангиз, ердаги тақдирингизга ҳам шунчалик эгаллик қилоласиз.

Сиз атрофингиздагиларга таъсир ўтказиб, аста-секин бошқаришингиз мумкин, бу билан ҳаётингизни идеалга яқинлаштирасиз. Аммо ҳаёт тартибига бўйсуниб, энг зарур имтиёзингиздан фойдаланишдан бош тортишингиз ва шу тариқа ўзингизни “шарт-шароит” тўлқинларининг ихтиёрига топширишингиз мумкин-ки, улар сизни улкан ҳаёт уммонида худди митти пайраҳадек тепага ва пастга отиб ўйнашади.

### **Жудаям таъсирчанмисиз?**

Юқорида тасвирланган олтита асосий қўркувлар сизга кам бўлиб туюлмаслиги учун одамлар азият чекадиган яна бир ёмонликни айтиб ўта қолай. Бу ўта маҳсулдор заминдан турли-туман омадсизликлар униб чиқади. Бу ёмонлик шунчалар сезилмаски, кўпинча унинг мавжудлиги ҳатто билинмайди ҳам. Аниқроқ қилиб айтганда, у ҳатто қўркув сифатида синфлаштирилмайди ҳам. Тузукроқ номи йўқлиги туфайли бу ёмонликни салбий таъсирларга берилиш деб атаймиз.

Мол-давлат орттирган одамлар ундан доимо эҳтиёт бўлишади. Қашшоқликдан қадди эгилганлар эса ҳеч қачон бундай қилишмайди! Агар сиз бирон-бир касбда муваффақиятга эришаётган бўлсангиз, бу иблисга қаршилиқ кўрсатишга тайёрланинг.

Агар менинг бойлик орттириш фалсафам билан танишсангиз, бу борада ўзингизга ҳисоб беришингизга тўғри келади. Агар ўзингизни таҳлил қилишга безътибор бўлсангиз, унда орзуингиз билан хайрлашиб қўя қолинг!

Таҳлилий кидирувлар ўтказинг. Ўз-ўзингизни таҳлил қилишингиз учун тайёрланган саволларни ўқиб, жавоб бераётганда максимал даражада аниқликка ҳаракат қилинг. Топширикни бажаришда худди пистирмада ўтирган душманни кидираётгандек ўта пухта жавоб беринг, ўз хатоларингизга худди тирик душманга қилгандек муносабатда бўлинг.

Катта йўлдаги талончидан ҳимояланиш сиз учун қийин кечмайди, чунки қонун бизга умум фаровонлигига йўналтирилган жамоатчилик ёрдамининг ташкиллаштирилган тизимини тақдим этади. Юқорида эслаб ўтилган ёмонликни бартараф қилиш эса нисбатан мураккаброк, чунки сиз унинг мавжудлиги ҳақида шубҳа ҳам қилмаган пайтингизда иродангизга зарба беради (бу пайтда уйғоқ ёки уйқуда бўлишингизнинг фарқи йўқ).

Унинг қуроли моддий эмас. Ваҳоланки у — онгингизнинг ҳолатидир. Баъзан у қариндошларингизнинг ҳеч қандай ёмонлиги бўлмаган сўзлари тарзида сизга киради. Баъзан эса у ичкаридан, ақлингиз омборларидан ўсиб чиқади. Гарчи секинроқ ўлдирса-да, у доимо заҳарлигича қолаверади.

## Ҳимояланинг!

Ўзингизни ёки атрофингиздаги одамларни салбий таъсирдан ҳимоялаш учун иродангиз борлигини эсланг. Унга

доим йўл беринг, токи у онгингизда иммунитет деворини ҳосил қилсин.

Табиатан ўзингизнинг заифликларингизга уйғун бўлган ҳар қандай ташқи таъсирларга мойил, бефарқ ва ялқов эканлигингиз (худди бизларнинг ҳаммамиз каби) ҳақида ўзингизга иқрор бўлинг.

Салбий импульслар сизга ботиний онг орқали киришини, шунинг учун ҳам уларни топиш қийинлигини англаб етинг. Мулоқотда бўлиш сизни депрессияга ёки саросимага туширадиган одамлар билан алоқани узганингиз маъқул.

Биз табиатан юқорида гап кетган олтита қўрқувнинг барига берилувчан эканлигимизни ва биттагина чорамиз борлиги — уларга қарши ҳаракат қилишимизгина мумкинлигини унутманг.

Даставвал уйингиздаги дори қутичасини тозаланг, ҳафдорилар солинган сеvimли қутичаларингизни ташлаб юборинг, шамоллашлар, бош оғриғи, турли оғриқлар ва ўзингиз ўйлаб топган касалликларингизни унутинг.

Сизда фикр ва фаол ҳаракатни уйғотувчи одамлар билан мулоқотда бўлишга ҳаракат қилинг.

Ҳаяжонларга учрашув белгиламанг — улар кечиктирмай келишади. Шубҳасизки, инсоний заифликнинг тарқатилиши — онгнинг салбий таъсирларга нисбатан очиклигидир. У ўта вайрон қилувчидир, чунки кўпчилик одамлар унга берилувчан бўлишади. Ҳатто буни тушунишганида ҳам бу ёмонликка қарши курашдан бош тортишади ёки ортга тисарилишади, оқибатда у табиатнинг бошқарилмас қисмига айланади.

Кейинги саволлар улар нимадан иборатлигини билишни истаган одамларга ёрдам бериш учун тайёрланган. Саволларни ўқинг ва овоз чиқариб жавоб қайтаринг, токи овозингизни ҳамма эшитсин. Бу ўз-ўзингиз билан нисбатан самимийроқ бўлишга ёрдамлашади.

## Олдин ўйланг!

Саломатлигингиздан тез-тез шикоят қиласизми? “Ҳа” десангиз, унда қандай сабабга кўра?

Бошқалардан ҳадеб хато излайверасизми?

Ишингизда кўп хато қиласизми? “Ҳа” бўлса, унда нима сабабдан?

Сухбатни қандай олиб борасиз — заҳарҳандалими ёки хужумкорми?

Биронтаси билан мулоқотдан атайлаб ўзингизни олиб қочасизми? “Ҳа” бўлса, унда нима сабабдан?

Ошқозон ҳазм қилмаслигидан кўп қийналасизми? “Ҳа” бўлса, унда нима сабабдан?

Ҳаёт сизга бемаъно, келажак эса умидсиз туюладими?

Касбингиз ўзингизга ёқадими? “Йўқ” бўлса, бунинг сабаби нима?

Ўзингизга раҳмингиз келадими? “Ҳа” бўлса, унда нима сабабдан?

Сиздан устунроқ бўлган биронтасига ҳасад қиласизми?

Нимага кўпроқ вақт ажратасиз — муваффақият ҳақидаги фикрларгами ёки мағлубият тўғрисидагиларгами?

Ёшингиз ўтгани сари ўзингизга бўлган ишончингиз ошяптими ёки камайяптими?

Хатоларингиздан бирон-бир фойда чиқаришни биласизми?

Қариндошларингиз ёки танишларингиз сизни ҳаяжонлантиришига йўл қўясизми? “Ҳа” бўлса, унда нима сабабдан?

Баъзан булутлардан тепада учиб, баъзан эса умидсизликка чўкиб кетадиган вақтларингиз бўладими?

Ким сизни кўпроқ руҳлантиради? Бунинг сабаби нимада?

Сизга салбий таъсир ўтказишлари ёки эсанкиратиб қўйишларининг олдини олишингиз мумкин бўлса-да, бунга чидайверасизми?

Ўзингининг ташқи кўринишингизга бефаркмисиз? Агар “ха” бўлса, қандай вазиятларда ва нима учун?

Ўта банд бўлганингиз туфайли ҳам хавотирланишларингизни иш билан “енга” оласизми?

Бошқалар сизнинг ўрнингизга ўйлашларига йўл қўйганингиз учун ҳам ўзингизни беқарор ва иродасиз деб атай оласизми?

Олдини олишингиз мумкин бўлган ташвишлар тез-тез сизни безовта қиладими ва нима учун уларга чидайсиз?

“Асабларни тинчлантириш учун” сигарет, спиртли ичимликлар, гиёҳванд моддалардан фойдаланасизми? Агар “ха” бўлса, нега бунинг учун ирода кучидан фойдаланмайсиз?

Биронтаси сизга “тирғаладими”? Агар “ха” бўлса, унда нимага асосланади?

Ҳаётдаги асосий мақсадингиз борми? Агар “ха” бўлса, у қандай мақсад? Унга эришиш учун қандай режа ишлаб чиқдингиз?

Олтита асосий қўркувларнинг биронтасидан азият чекасизми? Агар “ха” бўлса, қайси биридан?

Сизда салбий таъсирлардан ҳимоялаш усули борми?

Онгингизни ижобий ишлашга мослаштириш учун ўйлаб ва ўзингизни ишонтирган ҳолда мунтазам шуғулланасизми?

Нимани кўпроқ қадрлайсиз – моддий бойликларними ёки ўз фикрларингизни бошқара олиш имкониятини?

Ўз мулоҳазаларингизга қарама-қарши ўлароқ сизга осонгина таъсир ўтказиш мумкинми?

Бугунги кун сизнинг билимингизга ёки ақлингиз йўналишига бирон қийматли нарса қўша олдими?

Сизни бахтсиз қиладиган вазиятларнинг юзига тик қарай оласизми ёки жавобгарликдан қочишни маъқул кўрасизми?

Ўз хато ва муваффақиятсизликларингиздан фойда чиқариш учун уларни таҳлил қила оласизми ёки бундай қилмаслик керак деган фикр тарафдоримисиз?

Сизга энг катта зарба берадиган заифликларингизни айта оласизми? Улардан қутулиш учун нима қиласиз?

Бошқа одамларни ўз муаммолари билан бирга сиздан ҳамдардлик излаб келишга ундайсизми?

Сизнингча, ҳаёт йўлингиздаги нима кўпроқ олга силжишингизга ёрдамлашади: шахсий орттирган сабоқларингизми ёки кимнингдир таъсирими?

Сизнинг иштирокингиз бошқаларга салбий таъсир кўрсатадими?

Сизнинг қайси одатларингиз бошқаларнинг ғашига тегади?

Ўз фикрингизни ўзингиз пайдо қиласизми ёки бошқаларнинг таъсири остида бўлишингизга имкон берасизми?

Сизни саросимага солувчи таъсирлардан асровчи ақл йўналишига келишни ўргандингизми?

Касбингиз қалбингизни умид ва ишонч билан тўлдирадими?

Турли қўрқувлардан ҳоли бўлган ақл йўналишини қўллаб-қувватлаб турувчи рухий кучга эга бўлганингизни тушунянсизми?

Эътиқодингиз сизнинг қалбингизни ижобий фикрларга йўналтиряптими?

Бировларнинг ташвишига ҳамдард бўлишни ўз бурчингиз деб биласизми? Агар “ҳа” бўлса, унда нима учун?

Агар “Ўхшатмасдан учратмас” деган мақолни тўғри деб тонсангиз, унда дўстларингизни назардан ўтказа туриб, ўзингиз ҳақингизда нима дея оласиз?

Сиз нисбатан яқинроқ мулоқотда бўладиган инсонлар ва ўзингизнинг кўнгилсизликларингиз борасида бирон-бир боғлиқлик кўрасизми?

Сиз дўстингиз деб атайдиган бирон бир киши аслида ёвуз душманингиз бўлиши ва сизга салбий таъсир ўтказаётган бўлиши эҳтимоли борми?

Ким сиз учун фойдали-ю, ким зарарли эканлигини қандай мезонлар бўйича аниқлайсиз?

Даврангиздаги одамларнинг ақл даражаси сиздан балан-  
дми ёки пастми?

Ҳар куни қуйидагиларга қанчадан вақт ажратасиз:

- а) ишга;
- б) уйқуга;
- в) кўнгил очиш ва дам олишга;
- г) фойдали билимлар олишга;
- д) ҳеч нима қилмасликка?

Яқинларингиз ичида ким сизни:

- а) руҳлантиради?
- б) огоҳлантиради?
- в) довдиратади?

Нима сизни ҳаммадан кўпроқ безовта қилади? Нима учун  
бунга чидайсиз?

Бирон инсон сизга текин маслаҳат берса, нима қиласиз:  
маслаҳатга ўйламай амал қиласизми ёки унинг эҳтимолий  
сабабларини таҳлил қиласизми?

Ҳаммадан кўпроқ нимани хоҳлашингизни ўйлаб кўринг.  
Истакларингизни амалга оширишни хоҳлайсизми? Бошқа  
барча истакларингизни шу биттасига бўйсундирасизми?

Кунига неча марта ўз мақсадингизга етиш ҳақида ўйлай-  
сиз?

Ўз фикрингизни тез-тез ўзгартирасизми? Агар “ҳа” бўл-  
са, унда нима учун?

Бошлаган ишингизни доим охирига етказасизми?

Бошқа одамларнинг унвонлари, мансаби ва бойлиги сиз-  
да кучли таассурот қолдирадими?

Атрофдагилар сиз ҳақингизда нималар дейишлари сиз  
учун муҳимми?

Одамларнинг жамиятдаги ёки молиявий вазияти туфайли  
уларга ёқишга ҳаракат қиласизми?

Айни пайтда ҳаёт бўлган инсонлардан кимни буюк деб ҳисоблайсиз? Бу одамлар қайси жиҳатлари билан сиздан устун туради?

Ушбу саволларни ўрганиб чиқиш ва жавоб бериш учун қанча вақт сарфладингиз? (Менинг фикримча, бунинг учун камида бир кун сарфлаш лозим бўлади).

Агар барча саволларга рост жавоб қайтарган бўлсангиз, унда ўзингиз ҳақингизда бошқа одамлардан кўра кўпроқ билиб олган бўлишингиз керак. Бу саволларни пухта ўрганиб чиқиб, бир неча ой мобайнида ҳафтада бир марта уни қайта ўқиб чиқинг. Шунда оддийгина усул — самимий жавоблар ёрдамида жуда катта аҳамиятга эга бўлган қўшимча маълумотларга эга бўлганингиздан ҳайратда қоласиз. Агар баъзи жавоблар борасида ишончингиз комил бўлмаса, сизни яхши танийдиганлар билан маслаҳатлашинг (асосийси, бу одамларнинг сизга ёқишга уриниш учун асоси бўлмасин) ва ўзингизга уларнинг кўзи билан қаранг. Ишонтириб айтаманки, бу катта тассурот қолдирадиган тажриба бўлади.

Ўзини бошқариш нима беради?

Инсон ҳамма нарсани, ҳатто ўз фикрларини ҳам бошқаришга қодир. Бу инсоният биладиган маълумотлар ичида энг аҳамиятли ва руҳлантирувчисидир! У инсоннинг илоҳий табиатини акс эттиради. Бу худо томонидан юктирилган алоҳида ҳуқуқ — ўз тақдирини бошқаришнинг ягона воситасидир. Агар ўз онгингизни бошқармасангиз, ишонингки, бу ҳеч нарсани бошқара олмаслигингизни билдиради. Онгингиз — сизнинг руҳий сармоянгиздир!

Уни эҳтиёт қилинг ва илоҳий салобатингизга яраша эҳтиёткорлик билан фойдаланинг. Ана шу мақсад учун сизга ирода ато этилган.

Афсуски, атайлабми ёки билмасданми бошқа одамларнинг онгини салбий фикрлар билан заҳарлайдиган одамлардан қонун бизни ҳимоя қила олмайди. Бунақанги бузғунчи-

лик ҳаракатларини содир этувчи кимсаларни қаттиқ жазолаш лозим, илло улар қонун томонидан қўриқланувчи инсоннинг моддий фаровонликларга бўлган ҳуқуқини бузишади.

Бунақанги “ҳайрихоҳ”лар инсон овозини ёзувчи ва қайта тикловчи машинани қуриш мумкин эмаслигига Томас Эдисонни ишонтиришга уринишган, бунақанги машинани ҳали ҳеч ким қурмаганлигини таъкидлашган эди. Аммо жаноб Эдисон уларга ишонмади. У инсон онги ҳамма нарсага қодирлигини биларди ва айнан шу билими буюк Эдисонни оломон устидан анча тепага кўтариб турарди.

Бадхоҳ инсонлар Ф.У. Вульвортнинг беш-ўн фоизли чегирмали савдо туфайли хонавайрон бўлишини башорат қилишганди. У ичи қора кимсаларга ишонмади. Чунки ақлини ишлатса, ҳамма нарсани уддалаш мумкинлигини биларди. У салбий таъсирларга берилмасликдек табиий ҳуқуқидан фойдаланган ҳолда 100 миллион доллардан ошувчи мол-давлатга эга бўлди.

Генри Форд ўзининг дастлабки қўполгина ишланган автомобилини Бостон кўчаларига чиқарганида, шубҳаланувчилар заҳарҳанда қилишганди. Баъзилар бу нарса ҳеч қачон ҳаётга тадбиқ этилмаслигини башорат қилишарди. Бошқалар эса бунақанги фирибгарона ихтиро учун ҳеч қачон пул тўламаслигини таъкидлашарди. Генри эса уларга “Менинг мақсадим — Ер шарини бошқарилувчи автомобиллар билан ўраб олиш!” деб жавоб қайтарди. У шундай қилди ҳам!

Бойликка эришишни истовчилар Генри Форд ва бизнинг кўпчилигимиз орасидаги фарқ фақатгина Форднинг ақли борлиги ва у ақлини бошқара олишида эканлигини ёдга олишсин. Тўғри, ақл бошқаларда ҳам бор, аммо камдан-кам одамгина ақлини мақсади томон йўналтира олади. Бунақанги бошқарув ўз-ўзини назорат қилиш ва кўникмаларнинг натижасидир. Ёки сиз онгингизни бошқарасиз, ёхуд у сизни! Бу борада мурса бўлиши мумкинмас. Онгни бошқариш

усуллари орасида энг самарадори — уни муайян режа бўйича аниқ мақсад сари интилиш билан банд қилишдир.

Сезиларли муваффақиятларга эришган ҳар қандай одамнинг хизмат рўйхатини ўрганиб чиқсангиз, у ўзини бошқаришни уddалаганини кўрасиз. Унинг ўз-ўзини бошқариши онгли равишда муайян натижаларга яқинлашиш ўзанида амалга оширилган бўлади. ***Бошқарилмайдиган муваффақиятнинг ўзи бўлиши мумкинмас!***

### **Ўзингизни оқлашни ёқтирасизми?**

Барча омадсизларнинг ўхшаш бир жиҳати бўлади: улар барча муваффақиятсизликларининг сабабини билишади ва нима учун муваффақиятга эришмаганлари ҳақида аниқ сабабларни рўқач қила олишади. Бу сабабларнинг баъзилари ҳазилсимон бўлса, бошқалари ҳатто аниқ маълумотлар билан тасдиқланади.

Аммо бу баҳоналарнинг бари пулнинг ўрнига ўтмайди. Дунёни фақат муваффақият қизиқтиради!

Ҳозир сиз бир рухшунос томонидан тузилган ва нисбатан кўпроқ ишлатиладиган баҳоналар рўйхати билан танишасиз. Уларни диққат билан кўриб чиқинг, эҳтимол уларнинг баъзиларидан ўзингиз ҳам фойдаланаётгандирсиз, уларни шахсий топилмангиз деб ҳисобларсиз ҳам. Шуниям ёдда тутингки, менинг китобимда тақдим этилган фалсафа уларнинг ҳар бирини ортиқча деб ҳисоблайди.

Агар хотиним ва оилам бўлмаганида...

Агар менинг “қўлим” бўлганида...

Агар пулларим бўлганида...

Агар яхши маълумотим бўлганида...

Агар иш топганимда...

Агар соғлигим яхши бўлганида...

Агар вақтим бўлганида...

Агар бошқа вақт бўлганида...  
Агар мени тушунишганида...  
Агар бошқача шароитда яшаганимда...  
Агар ҳаётимни қайтадан яшай олганимда...  
Агар нима дейишларидан қўрқмасам...  
Агар менга имконият беришганида...  
Агар ҳозир имкониятим бўлганида...  
Агар бошқалар менга қарши бўлишмаганида...  
Агар ҳеч ким мени тўхтатмаса...  
Агар сал ёшроқ бўлганимда...  
Агар истаган ишимни қилолганимда...  
Агар бой бўлиб туғилганимда...  
Агар “тўғри” одамларни учратганимда...  
Агар бошқаларникидек қобилиятим бўлганида...  
Агар тиришқоқ бўлганимда...  
Агар ўз имкониятларимдан вақтлироқ фойдаланганимда...  
Агар менинг асабларимга тегишмаганида...  
Агар уй ишларини қилиб, болаларга қарамаганимда...  
Агар озгина пул жамғара олганимда...  
Агар озгина бўлса-да бошлиғимга ёққанимда...  
Агар кимдир менга ёрдам берганида...  
Агар оиламдагилар мени тушунишганида...  
Агар катта шаҳарда яшаганимда...  
Агар бошлай олганимда...  
Агар эркин бўлганимда...  
Агар алоҳида фазилатларим бўлганида...  
Агар шунчалик семиз бўлмаганимда...  
Агар одамлар қобилиятларимни билишганида...  
Агар нафас ростлашга имкон беришганида...  
Агар қарзларимни тўлай олганимда...  
Агар ўша омадсизлик бўлмаганида...  
Агар қандай қилишни билганимда...  
Агар ҳамма менга қарши тиш қайрамаганида...

Агар шунча муаммоларим бўлмаганида...

Агар омадли турмуш курганимда...

Агар одамлар шунчалар аҳмоқ бўлмаганида...

Агар оилам шунақанги ғалати бўлмаганида...

Агар ўзимга ишончим бўлганида...

Агар омад мендан юз ўгирмаганида...

Агар омадли юлдуз остида туғилганимда...

Агар “пешонамга ёзилган” ҳаёт бўлмаганида...

Агар ишим сал енгилроқ бўлганида...

Агар пулларимни йўқотмаганимда...

Агар бошқача муҳитда яшаганимда...

Агар ўтмишим бўлмаганида...

Агар ўз ишим бўлганида...

Агар менга қулоқ солишганида...

Агар... Мана шу “агар” сўзи энг тош босадигани бўлади.

Агар ўзим қандайлигимни кўра олишга етарли жасоратим бўлганида эди, ўзимдаги нима нотўғри эканлигини аллақачон тушунган ва дарров уни тузатган бўлардим. Ўшанда ўз хатоларимдан сабоқ олиш ва бошқаларнинг мисолида ўрганиш имконияти бўларди.

Агар ўзимни кечиравериш эмас, балки ўзимни таҳлил қилиш билан кўпроқ шуғулланганимда, ўзимдаги нимани ўзгартириш кераклигини билардим ва эгаллашим муқаррар бўлган жойни эгаллардим.

## Азалий одат

Ўз омадсизликларини изоҳловчи баҳоналарни тўқиш ода-ти худди дунёнинг ўзидек қўхна ва муваффақият учун тўсиқ-дир! Нима учун одамлар ўз баҳоналарига ёпишиб олишади? Бунинг жавоби оддий: баҳона ҳам тасаввурнинг боласи. Боласини асраб-авайлаш эса инсонга хос бўлган хусусият.

Тўғри, бу ўта илдиз отиб кетган одат. Аммо маълумки,

одатлардан кутулиш осон эмас, айниқса улар бизнинг хатти-ҳаракатларимизни оқлайдиган нимагадир тегишли бўлса. Платон “Асосий ғалаба — ўз “мен”нинг устидан қозонилган ғалабадир. Ўз “мен”нингдан мағлуб бўлиш — ҳам уят, ҳам пасткашлиқдир” деганида, айнан шу ҳақиқатни назарда тутган.

“Бошқаларда кўрадиган мажруҳликларим аслида ўз табиатим аксининг маъноси эканлиги пайқаганимда бағоятда ажабландим” деган файласуф ҳам айнан шу нарсани ўйланлиги аниқ.

Элберт Хаббард эса “Одамлар ўзининг ожизликларини яшириш учун баҳоналар тўкиб, ўзини-ўзи алдаш учун шунча вақт сарфлашлари доимо мен учун жумбоқ бўлиб келади. Шунча вақт давомида нуқсонларни бемалол тузатса бўларди, баҳоналарга ҳам ўрин қолмасди” деганди.

Йўл-йўлакай “Ҳаёт — шахмат тахтаси, унда вақт сизга қарши ўйнайди. Сиз иккиланиб, юришдан бош тортаётган бир вақтда, вақт шахмат доналарини ямлаб ютади. Сиз қатъийатсизликни кечирмайдиган рақиб билан ўйнаяпсиз!” деган фикрни ҳам эслатмоқчиман.

Агар илгари нима учун истаган нарсаларингизни беришга ҳаётни мажбур қилолмаётганингиз ҳақидаги изоҳингиз бўлган бўлса, энди ҳаётнинг хазинаси эшигини очувчи Ҳаётни Бошқариш Калити сизнинг қўлингизда турибди.

Бу калит кўзга кўринмас, аммо қудратли! Бойликка эришиш хоҳишини яратиш — онгингизнинг имтиёзидир. Уринганинг айби йўқ. Аммо фойдаланилмаган имкониятлар учун доимо ҳақ тўлашга тўғри келади. Бунинг баҳоси эса омадсизликдир! Муваффақиятни Ёкувчи Калитдан фойдалансангиз, бунинг эвазига мамнуният ҳисси билан рағбатлантириласиз. Ўзини енгган, талаб қилишни уйдалаган ва хоҳлаганини тўлиқ олган инсонларнинг барига мамнуният келади.

Бу саъй-ҳаракатларингизга муносиб мукофот бўлади. Хўш, бошладикми? Ишонч ҳосил қиламизми?

Умрбокий Эмерсон “Биз бир-биримиз томон тортиляпмиз. Демак, биз учрашишга маҳкуммиз” деганди. Мен эса унинг фикридан фойдаланган ҳолда, “Мухтарам ўқувчим, биз бир-биримизга тортиляпмиз. Шу боис ушбу китоб саҳифаларида учрашдик” дейман.

### **Қисқа мулоҳазалар**

Ҳаммада ҳам қўрқув мавжуд, уларнинг баъзилари эса асосли бўлади. Аммо баъзи қўрқувлар биздан беҳабар ҳам туғилишади. Уларнинг баъзилари иккиланишлар ва шубҳаларда улғаяди. Уларни йўқотинг!

Менга баҳонангизни айтинг. Шунда мен сизнинг кимлигингизни айтаман. Бойишни хоҳлайдиган (ва, албатта бойийдиган) инсонда баҳона бўлмайди.

Бахт пулда эмас, дейсизми? Аммо айнан пуллар бахтга эришишга, узоқ умр кўришга, ҳаётдан лаззатланиб яшашга ва руҳий хотиржамликка ёрдам беришади.

Саломатлик — буюк бойлик. Қўрқувни енгинг ва шунда қўрқув томонидан чақириладиган касалликлардан қутуласиз. Буюк хазиналар уларни олишингизни кутишмоқда!

***Жасорат бойлик томон етаклайди!***

## МУНДАРИЖА

|                                                               |     |
|---------------------------------------------------------------|-----|
| Тўғри ўйлаш омадга етаклайди .....                            | 3   |
| Муқаддима .....                                               | 7   |
| 1. Фикр, бу – нарса!.....                                     | 13  |
| 2. Бойликка элтувчи биринчи қадам: ХОҲИШ .....                | 27  |
| 3. Бойликка элтувчи иккинчи қадам: ИШОНЧ.....                 | 42  |
| 4. Бойликка элтувчи учинчи қадам: ИХЛОС .....                 | 62  |
| 5. Бойликка элтувчи тўртинчи қадам:<br>МАХСУС БИЛИМЛАР .....  | 69  |
| 6. Бойликка элтувчи бешинчи қадам: ТАСАВВУР .....             | 86  |
| 7. Бойликка элтувчи олтинчи қадам:<br>РЕЖАЛАШТИРИШ .....      | 98  |
| 8. Бойликка элтувчи еттинчи қадам: ҚАРОР .....                | 142 |
| 9. Бойликка элтувчи саккизинчи қадам: ҚАТЪИЯТ .....           | 155 |
| 10. Бойликка элтувчи тўққизинчи қадам:<br>“МИЯ МАРКАЗИ” ..... | 173 |
| 11. Бойликка элтувчи ўнинчи қадам:<br>СЕВГИ СИРИ .....        | 180 |
| 12. Бойликка элтувчи ўн биринчи қадам:<br>БОТИНИЙ ОНГ .....   | 193 |
| 13. Бойликка элтувчи ўн иккинчи қадам:<br>АҚЛ-ЗАКОВАТ .....   | 200 |
| 14. Бойлик томон ўн учинчи қадам:<br>ОЛТИНЧИ СЕЗГИ .....      | 207 |
| 15. ҚЎРҚУВНИНГ ОЛТИ БЕЛГИСИ .....                             | 216 |
| Мундарижа .....                                               | 255 |

**Наполеон Хилл**

# **ЎЙЛА ВА БОЙ БЎЛ**

**Муҳаррир: А.Назаров**  
**Дизайнер: Г.Тожибоева**  
**Мусахҳих: Н.Нўмонжонов**

**Нашриёт лицензияси:**  
**АИ 318, 26.01.2018.**

**Босишга рухсат этилди: 30.03.2021 й.**  
**Бичими: 84x108 <sup>1</sup>/32. Офсет босма.**  
**Times ғарнитураси. Шартли босма табағи: 16.**  
**Нашр. босма табағи: 16.**  
**Адади: 3000 нусха. Буюртма: №**

**Nashriyot manzili:**  
**“DONISH CHIROG‘I” наشريёти, 100027,**  
**Тошкент шаҳри, Ўқчи кўчаси, 29-уй.**

**Босмахона манзили:**  
**“DONISH CHIROG‘I” МЧЖда чоп этилди.**  
**Тошкент шаҳри, Чилонзор-14, 32-уй.**