

88.52

X45

Муваффақият калити

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

ЎЙЛА ВА БОЙ БЎЛ

БОЙЛИК ҚЎРҒОНИ САРИ
СИЗНИНГ КАЛИТИНГИЗ



Қувончни ўзимизга чақирамиз
Айбдорлик ҳиссидан халос бўлиш
Муваффақиятимиз коэффиценти
Китобларнинг мўъжизавий қудрати
Муваффақиятга қанчалик тайёрмиз?
Қувват даражасини кўтариш сирлари

8.9.97

28.
X

муваффақият калити

НАПОЛЕОН ЖИЛЛ

ЎЙЛА

ВА

БОЙ БЎЛ

271667

БОЙЛИК ҚЎРҒОНИ САРИ
СИЗНИНГ КАЛИТИНГИЗ

ЯНГИ АСРА АВЛОДИ
ТОШКЕНТ
2016

"ARHOD" MS

QIRG'IZXONA KUTUBXONASI

УЎК: 159.9

КБК: 88.37

Х – 50

Хилл, Наполеон

Ўйла ва бой бўл: бойлик кўргони сари сизнинг калитингиз. Наполеон Хилл /Таржимон: Ф.Намозов. — Тошкент: Янги аср авлоди, 2016. — 160 б.

ISBN 978-9943-27-691-8

Ушбу китобни ўқиб, ўзингизда кўра олмаётган янги қирраларингизни кашф этасиз. Бойлик, муваффақият, омад, бахт-саодатга етакловчи мақсадлар сари интиласиз. Ва бу мақсадлар тўғри ва аниқ эканлигига эътиборингизга ҳавола этиладиган китобни ўқиш давомида амин бўласиз. Келтирилаётган фикрлар, қарашлар, тамойиллар сизни бефарқ қолдирмайди.

УЎК: 159.9

КБК: 88.37

Таржимон:

Фатхулла НАМОЗОВ

ISBN 978-9943-27-691-8

© Наполеон Хилл, «Ўйла ва бой бўл: бойлик кўргони сари сизнинг калитингиз». «Янги аср авлоди», 2016 йил.

БИРИНЧИ БЎЛИМ

БОЙЛИККА ОЛИБ БОРУВЧИ ҚИСҚА ЙЎЛ БОРМИ?

Энг қисқа йўл дейилганда, оддий иш тартибига қараганда бирор ишни амалга оширишнинг янада тез ва тўғри усули тушунилади. Энг қисқа йўлни танлаган киши қаяққа қараб бораётганини билади. У энг тўғри йўналишни ҳам жуда яхши англайди. Агар ўз йўлида қандай тўсиқлар турганига қарамай олға босмаса, у манзилига етиб боролмайди.

Биз аввалги китобимизда таъкидланган муваффақиятнинг 17 тамойилини қайта ёдингизга солмоқчимиз:

1. Тажрибага асосланган дунёни идрок этиш ёки ижодий руҳий қурилма.
2. Мақсаднинг аниқлиги.
3. Ортиқча миль босиб ўтишга ҳозирлик.
4. Тафаккурнинг аниқ-тиниқлиги.
5. Ўз-ўзини тута билиш.
6. «Мия маркази»ни яратиш.
7. Ишончдан фойдаланиш.
8. Шахсий мулоқотларда ёқимли бўлиш.
9. Шахсий ташаббусни намоён этиш.
10. Завқ-шавқ, ғайрат-шижоат.
11. Диққат-эътиборни назорат қилиш.
12. Жамоа ишининг қувватидан фойдаланиш.
13. Мағлубиятлардан хулоса чиқариб олиш.
14. Ижодий тасаввурларни қўллаш.
15. Вақт ва пулларни тўғри тақсимлаш.
16. Ақлий ва руҳий саломатликни қўллаб-қувватлаш.
17. Фойдали одатларни ишлаб чиқишда табиат қонунларидан фойдаланиш.

Биз яна нима учун 17 тамойилни такрорляпмиз? Мақсад: сизга бойликка бўлган энг қисқа йўлни кўрсатишдир. Биз унга энг тўғри йўлдан боришингизни хоҳлаймиз. Бунинг учун

эса сизга фикр юритиш, дунёни тажриба асосида ижобий идрок этишга таянган ҳолда қадам ташлаш зарур бўлади.

Фикр юритиш қандайдир рамздан иборат. Унинг маъноси эса сизнинг ким эканлигингизга боғлиқдир.

Сиз кимсиз?

Сиз — ўз авлодингиз маҳсули, атроф-муҳит, моддий шакл олган, онг ва ботиний онг, тажрибалар, муайян ҳолат ва вақт ҳамда чексизликка йўналиш, маълум ҳамда номаълум кучларни ҳисобга олганда, жуда кўп нарса.

Сиз дунёни тажриба асосида идрок этишга таяниб фикр юритар экансиз, у ҳолда ана шу нуқтаи назарларнинг барига таъсир қилишингиз, улардан фойдаланишингиз, назорат қилишингиз ва уларни уйғунлаштиришингиз мумкин.

Ва фақат сиз ўзингиз ҳақингизда ўйлай оласиз. Шу сабабли бой бўлишнинг энг қисқа йўлини куйида 9 сўздан иборат бирикмада ифодалаш мумкин: **ўйланг, дунёни ижобий идрок этишга таяниб бойиб кетинг!**

Агар сиз ҳақиқатан ҳам худди шу тарзда ўйласангиз, у ҳолда ўз-ўзидан ҳаракат қилишга ўтаверинг. Сиз бу китобда баён этилган дунёни тажриба ижобий асосида идрок этиш тамойилларидан, яратганнинг қонунлари ва яқин кишиларнинг ҳуқуқларидан фойдаланасиз. У яратганнинг қонунлари ва яқин кишилар ҳуқуқларини поймол қилмаган ҳолда ҳар қандай мақсадни қўлга киритишга ёрдам беради.

Биринчи йўл кўрсаткич

Мулоҳаза учун маълумот

Бойликка эга бўлишнинг энг қисқа йўли — дунёни тажриба асосида ижобий идрок этишга асосланиб ўйлаш ва бойишдан иборат.

Дунёни тажриба асосида ижобий идрок этишга эга бўлиб, сиз ҳақиқатан ҳам унга эришишга ишонсангиз, ўз истакларингизни қўлга кирита оласиз!

ИККИНЧИ БЎЛИМ

БОЙЛИКНИ ЎЗИНГИЗДАН НАРИ ИТАРМАНГ, УНИ ЎЗИНГИЗГА ҚАРАБ ТОРТИНГ

Сиз ким бўлишингиз, ёшингиз, маълумотингиз ва машғулотингиз туридан қатъи назар, бойликни ўзингизга қараб «тортиш»га қодирсиз. Аммо уни нари итаришингиз ҳам мумкин. Мана шунинг учун ҳам «Бойликни ўзингиздан нари итарманг, уни ўзингизга қараб тортинг», деб таъкидлаймиз.

Мазкур бўлимда сиз қандай қилиб пулга эга бўлишингиз тўғрисида ҳикоя қилинади. Сиз бой бўлишни хоҳлармидингиз? Бунинг учун очиқ, дангал бўлинг. Албатта, хоҳлайсиз. Ёки сиз бой бўлишдан кўрқасизми?

Балки, хастадирсиз, шунинг учун бойликка эга бўлишга хоҳиш йўқдир? Унда аввалги китобимизда ҳикоя қилганимиз Майло Жонсон бошидан кечирган воқеани шунчаки ёдга келтирмоқ керак. Борди-ю, сиз шифохонада ётсангиз ҳам мисоли Жорж Стефедек бойликни ўзингизга қараб тортишингиз, ўқиш билан машғул бўлишингиз, фикр юритиб, ўз вақтида режалар тузишингиз мумкин.

Ҳатто шифохона каравотида ётиб бўлса-да, ўйланг! Биз муваффақият қозонган кишиларнинг мавқе-мартаба, яъни амалга кўтарилиш жараёнини ўрганганимизда, уларнинг кўпчилиги қўлига ўз-ўзини камолотга етказиш ҳақидаги китоблар тушиб қолганидан кейин ўз муваффақиятларини санашга жириша бошлаганига бир неча бор амин бўлганмиз. Бундай китобларни етарли баҳоламаслик мумкин эмас. Китоблар сизни янги мардондор дастурлар сари руҳлантириб, илҳом беради, улар ҳаётингизни мунаввар қилиши мумкин.

Жорж Стефедек Иллинойс штатидаги Хайленд фахрийлар шифохонасидан тузалиб чиқди. Бу ерда у тасодифан тушундики, фикр юритиш учун имкониятга эга бўлиш катта аҳамиятга эга экан. Жорж Стефедек молиявий жиҳатдан

касодга учраган эди. Энди эса шифо топар экан, унинг вақти жуда кўп эди. Иш деярли йўқ ҳисоби, фақат ўқиш ва ўйлаш мумкин эди, холос. У «Ўйла ва бой бўл»ни ўқиб чиқди ва тайёргарлик кўра бошлади.

Жоржнинг калласида ғоялар ғужғон ўйнади. У биларди, кўпгина кирхоналарда дазмолланган кўйлақлар бурма бўлиб, ғижимланмаслиги учун картон парчасига кийдириб кўйиларди. Бир неча бор хат ёзганидан сўнг Жорж аниқ билдики, кирхоналар ана шу картонларнинг 1000 таси учун 400 доллар тўлар экан. Стефек, ушбу картон парчасининг 1000 тасини 100 доллардан сотиш мумкин, деган фикрга келди. Шу билан ҳар бир картон парчасида реклама жойлаштирилади. Албатта, реклама берувчилар рекламани жойлаштиришлари учун пул тўлашади ва Жорж бунинг учун оладиган даромодини ҳам ҳисобга олиб кўйди.

Жорж ўз ғоясини амалга оширишга киришди. У шифохонадан чиқиб, ҳаракатни бошлаб юборди. Реклама соҳасида ҳали янги бўлгани боис Жорж жуда кўп муаммоларга тўқнаш келди. Шу билан бирга, ниҳоят буюртмаларни муваффақиятли жойлаштиришнинг воситалари ишлаб чиқилди. Бу усулни баъзан «синаб кўриш ва хатолар усули», дейишади, биз эса уни «синаш ва муваффақиятлар усули», деб атаймиз.

Жорж шифохонада ётиб ишлаб чиққан одати, яъни ўй-фикр юритиш ва ҳар куни вақтни режалаштиришни асослашда давом этди. Гарчи Жоржнинг бизнеси анчайин илгариланган бўлса-да, у тақдим этилган хизмат турини оширишга аҳд қилди, унинг самарадорлигини оширишга уринди. Гап шундаки, кўйлақлар картондан сўғуриб олинганидан сўнг улар кирхонадаги мижозлар қўлига қолиб кетмас, илгари, одатда, ташлаб юборилар эди. Шунда Жорж: «Қандай қилса, оилалар картон парчаларини реклама билан бирга олиб қолишар экан?» – деган савол устида ўйланди. Унинг калласига жуда зўр фикр келди.

Жорж нима қилди? У картон парчасининг бир томонига реклама чоп қилишда давом этди, иккинчи томонига эса қандайдир янги – болалар учун қизиқарли ўйинни, ўй

бекаларига ажойиб рецепт ёки бутун оила учун мафтункор кроссвордни илова қилди. Жорж бир эркак билан рўй берган воқеани гапириб беришича, унга кирхонадан юбориладиган тўлов қоғози ҳаддан зиёд кўпайиб кетгани учун шикоят қилган. Кейин бу эркак тушунтириб айтдики, унинг хотини Жорж чоп этган рецептдан яна битта олиш учун эрининг кўйлагини кирхонага жўнатган экан!

Аммо Жорж шу билан тўхтаб қолгани йўқ. Бўлажак шухратпараст одам сифатида у ўз бизнесини янада кенгайтиришни истар эди. Навбатдаги савол ташланди: «Буни қандай қилиш керак?» Яна жавоби топилди.

Жорж Стефек барча 100. долларни 1000 та картон парчаси учун Америка кир ювиш институтига бера бошлади (бу пулларни у кирхоналардан оларди). Институт ўз навбатида ҳар бир аъзосини Жорж Стефекнинг картон парчаларидан эксклюзив фойдаланишни тавсия қилди.

Шу билан бирга Жорж яна бошқа муҳим кашфиётни рўёбга чиқарди: сиз нимани ажойиб ва ихтиёрий равишда берсангиз, янада кўпроқ нарсага эга бўласиз!

Хуллас, ўй-фикр билан ўтган вақт Жорж Стефекка улкан бойлик келтирди. У тушундики, узлатда ўтказилган вақт моддий бойликларни муваффақиятли жалб этишнинг жиддий йўли экан.

Айнан жимжитликда бизнинг ҳузуримизга энг яхши ғоялар ташриф буюради. Агар иш атрофида доим «айланаверсангиз», кўпроқ нарсани қўлга киритмоқчи бўлсангиз, хатога йўл қўймайман, деб ҳисобламанг. Ўй-фикрга чўмиш учун тўхтасангиз, вақтим бекор кетди, деб хулоса чиқарманг. Фикр, тафаккур шундай нарсаки, у базис (асос, негиз) бўлиб, унинг устида инсон қурилмаси тин олади.

Шу билан бирга яхши-яхши китобларни ўқиб чиқишга ва ўй-фикрга берилиш, режалар тузиш одатини ишлаб чиқиш учун шифохонага тушиш ҳам шарт эмас. Боз устига сизнинг мулоҳазага берилиш «сеанс»ларингиз, ўқиш ва режалаштиришингиз узоқ давом этиши ҳам мажбурий эмас. Агар сиз бутун вақтингизнинг 1 фоизини ўй-фикр суриш ва режа тузишга ажратсангиз, ўз мақсадингизга

эришиш учун тезликда ўзгариш бўлаётганини, фарқини ҳис этасиз.

Бир кеча-кундуз 1440 дақиқадан иборат. Мулоҳазалар юритиш, таҳлил ва режалаштириш учун ундан 1 фоизини ажратинг. Сиз ана шу 14 дақиқа қанчалик кўп нарса беришини билиб, ҳайратга тушасиз. Сизда конструктив ғояларни юзага келиш одатини ишлаб чиқиш куннинг исталган вақтида, сиз қаерда: ошхонада, ликопчаларни юваётганда, поездда, автобусда ёки ваннада бўлишингиздан қатъи назар, рўй бериши мумкин.

Қачонлардир кашф қилинган икки оддий, шу билан бирга ишчи восита — ручка ва қоғоз варағидан фойдаланишни асло эсдан чиқарманг. Бундай асбоблардан, ҳатто даҳолар, масалан, Томас Эдисон фойдаланган, уларни ҳамиша кўли остида тутган. Худди шундай сиз ҳам унга ўхшоб кечасими, кундузими, каллангизда «ярқ» этган ғояларни ёзиб боринг.

Бойликни ўзига жалб этишнинг бажариш муҳим бўлган бошқа талаби — ўзига мақсад кўйишни ўрганишдан иборат. Бу вазиятни аниқ тушуниш муҳимдир. Ҳатто бу нуқтаи назарнинг катта аҳамиятга эга эканлигини жуда кам кишилар билмай, ўз олдига тўғри мақсад кўйишни ҳам етарли англамайдилар.

Мақсад кўйишни ўрганинг. Бунда тўрт омилни эслаш муҳимдир:

а) ўз мақсадингизни ёзиб чиқинг. Ана шунда тафаккурингизга аниқ шакл берасиз. Тафаккур асосининг хатда акс этиши хотирада ўчмас таассурот қолдиради.

б) ўз мақсадингизга эришиш вақтини албатта кўрсатинг. У рағбатлантирувчи омил билан таъминлашда ниҳоятда муҳим: керакли йўналиш сари одимлаш ва уни маҳкам тутган ҳолда давом этиш керак.

в) ўзингиз учун юксак марралар белгиланг. Афтидан, мақсадга эришишнинг енгил йўли билан руҳлантириш ўртасида тўғридан-тўғри алоқа мавжуд. 9-бўлимни ўқиганингизда ўз мотивациянгизни қай тарзда таъминлаш, 10-бўлимда эса бошқалар учун қандай қилиб рағбатлантирувчи омилларни яратиш кераклигини билиб олдингиз.

Сиз бош мақсадни ўзингиз учун қанчалик юксак қўйсангиз, уни қўлга киритиш учун тиришқоқлигингиз шунчалик бир жойга тўпланади. Бунинг сабаби шундаки, сиз иш мантифига кўра, охириги имкониятга қараб, яқинига, шу билан бирга оралиқ мақсадларга ҳам интиласиз. Шунинг учун юксак поғоналар сари интилинг.

Тафаккурга рағбат кўрсатувчи таъсир қўйидаги масаланинг ўртага қўйилишига қараб ҳам юзага келиши мумкин: сиз ҳозирги фаолиятингизни давом эттирсангиз, орадан ўн йил ўтгач, қаерда ва нима иш билан машғул бўласиз?

г) юксак мақсадни кўзланг. Ушбу далил шунинг учун қизиқарлики, юксак мақсадларга эришиш, фаровонлик ва тўқ яшаш учун талаб этиладиган хатти-ҳаракат қашшоқлик ва камбағалликни қабул қилишдаги ҳаракатдан асло ортиқ эмас.

Сиз етарли даражада дадил бўлиб, ҳаётдан ҳозир хизмат қилаётганингиздан кўпроқ нарса сўранг. Шуниси аёнки, одамлар уларга қўйилган талаб даражасига кўтариладилар, холос.

Гарчи барчаси бинойи бўлиб, сиз ўз дастурингизни бошдан-оёқ режалаштирган бўлсангиз-да, улар ҳар доим ҳам амалга ошавермайди. Катта саёҳатнинг бошланиши билан унинг охиригача бўлган даврда юзага келадиган барча саволларга жавоблар ҳам аниқ бўлмайди. Шу билан бирга, сиз ким бўлмоқчисиз, қандай бўлишни истайсиз, ана шуни билсангиз, тегишли далиллар билан асосланган ҳолда қадам-бақадам истакларингизга эришгунча олдинга қараб одимлайверасиз.

Бунинг биринчи қадам деб билинг. Мақсадни ўртага қўйгандан сўнг ҳаракатга ўтиш жуда муҳим. Олтмиш уч яшар момо Чарльз Филиппиа хоним Нью-Йоркдан Майамигача пиёда боришга қарор қилди. У айтганини қилди ва ўша ерда газетачиларга интервью берди. Улар, узоқ масофага пиёда саёҳатга чиқиш ғояси кўрқитмадими, деб сўрашди. Филиппиа хонимнинг бундай саёҳатга отланишига қанчалик мардонаворлик, жасурлик етишди экан?

— Бир қадам ташлаш учун ҳеч қандай мардонаворликнинг ҳожати йўқ, — деб жавоб берди Филиппиа хоним.

– Менинг ҳақиқатан қилган ишим ана шундан иборат. Мен шунчаки бир қадам ташладим, кейин яна битта. Кейин яна ва яна. Ва ниҳоят мана шу ердаман!

Ҳа, сиз ҳам ана шу биринчи қадамни ташлашингиз керак. Мулоҳаза юритиш ва имкониятларни ўрганиш учун қанча вақт сарфланишининг аҳамияти йўқ. Агар шу тариқа ҳаракат қилишни бошламасангиз, бу сизга фойда келтирармиди?

Аризона штатидаги Феникс шаҳрида истиқомат қилувчи бир инсоннинг ҳаёти ҳам таассуротларга бой.

– Бу киши билан танишинг. У миллион долларни нақд олтин кони учун олди, энди эса унда миллион доллар бор, бу ҳам айнан ўша олтин кони учун!

– Бунга қандай эришди? – деган табиий савол туғилади.

– О, менда фақат битта ғоя бўлиб, аммо пулим йўқ эди. Аммо менда чўкич ва белкурак бор эди. Мана, чўкичим ва белкурагимни олдим-у, ўзимнинг ғоямни ҳаётга татбиқ этиш учун жўнадим, – деб жавоб берди у. – Шундан кейин калламга, агар мен олтинга бой жойларни ахтариб, сўнг уни қазий бошласам; яхшиси уни олтин қазиб чиқарувчи корпорациялардан бирига сотаман, чунки олтин қазиб чиқариш учун менда тегишли сармоя асло йўқ... Шундай қилиб, мен излашни бошлаб юбордим ва олтин турган жойга дуч келиб қолдим. Барча гувоҳлик бериб айтдики, бу жуда бой кон. Мен ушбу масканни икки миллион долларга сотдим. Битим шартларига кўра, бир миллион долларни нақд ва яна бир миллион долларни гаров тариқасида олдим. Олтин қазиб олиш бўйича ишлар тўла равишда авж олганидан кейин, қазиладиган жой қолмади. Олтин қазиб олувчи компания эгаларига ахборот бериб айтдимки, агар улар менга олтин конини қолдиришса, мен яна уни қайтариб оламан ва уларнинг гаровини тўлайман. Улар рози бўлишди. Мана, мен миллион долларни нақд олдим ва олтин кони ўзимда қолди.

Салбий ҳолда дунёни идрок этиш бойликни ўзидан нари итаради. Тажрибага асосланган дунёни идрок этиш эса бойликни ўзига қараб тортишга қодир.

Сиз ижобий руҳий қурилмага эга бўлиб, токи бойликка эришмагунча мўлжалланган ишни бажаришга уринаверасиз.

Аммо шундай ҳам бўладики, сиз ишга киришганда, ижобий руҳий қурилмага эга бўла туриб, ўзингизнинг биринчи қадамингизни ташлайсиз. Шундан кейин туморингизнинг қарши томони таъсирига бериласиз ва мақсаддан бор-йўғи бир одим нарида тўхтайсиз, яъни муваффақиятга эришишнинг 17 тамойилининг биридан фойдаланишга муяссар бўлмайсиз. Қуйида келтирилган воқеа мазкур жараённинг ривожланишини ёрқин кўрсатувчи мисол бўла олади.

Бир одам яшар эди. Уни Оскар деб атаймиз. 1929 йилнинг охирида у Оклахама-Сити темир йўл станциясига тушди. У ерда бошқа поездга чиқиш учун бир неча соат кутишига тўғри келди. Бунгача Оскар бир неча ойни ғарбий саҳроларда даҳшатли жазирама остида нефть конларини қидириш билан ўтказди ва ниманидир топди. Оскар Массачусетс технология институтининг битирувчиси эди. Нефть жойлашган масканни аниқлайдиган ускунани айнан у ўйлаб топишга муваффақ бўлди. Мазкур қурилма таркибига махсус стержень, гальванометр, магнитометр, осциллограф ва бошқа компонентлар кирар эди. Қутилмаганда Оскарга тааллуқли компания касодга учраганини хабар қилишди. Бу ҳодиса компания президенти нақд пулга доир ресурслардан биржада чайқовчилик туфайли фойдалангани туфайли юзага келган эди. 1929 йилнинг охирида биржа банкротлиги рўй берди. Оскар уйга қараб йўл олди. Моҳият эътибори билан у ишсиз бўлиб, уни кутаётган истиқбол бутунлай зулмат ичида қолган эди. Унга салбий руҳий қурилма кучли таъсир кўрсата бошлади.

Оскар қанча кутмасин, бекор ўтиргандан кўра ўз қурилмасини тўғридан-тўғри темир йўл станциясига ўрнатишга жазм қилди. Қурилма бу нефть оқими жуда юқори даражада эканлигини кўрсатди. Оскар аччиқланиб, тупурди-да, уни бузиб ташлади. Тушунапсизми, Оскар ҳаддан зиёд умидсизликка тушган эди.

– Нефть бунчалик кўп бўлиши мумкин эмас! Мутлақо мумкин эмас! – деб такрорлар эди у нафрат билан.

Ахир Оскар умидсизликка берилгач, салбий руҳий йўл-йўриққа тушиб қолган эди-да. Ваҳоланки, унинг узоқ муддат ахтариб юрган имконияти шундоққина оёғи остида

ётар, истагига эришиш учун бир қадам босиш кифоя эди. Салбий руҳий йўл-йўриқ таъсири остида у бу имкониятдан бебаҳра қолди.

Оскар ўзининг шахсий ихтиросига нисбатан ишончини мутлақо йўқотган эди. Агар у тажрибага асосланган ижобий руҳият таъсирида бўлганида, бойликни ўзига тортарди, ваҳоланки уни ўзидан нарига итарди.

Ўзига бўлган ишончни маҳкам тутиш муваффақиятга эришишнинг 17 тамойилидан энг муҳими ҳисобланади. Сизнинг ишончингизни синашнинг йўли, катта синовлар қаршида ўзингизни тута олишингиз, унга чидашингиздан иборат.

Салбий руҳий йўл-йўриқ Оскарни у ишонган кўпгина нарсаларнинг таги пуч, асоссиз деб ишонтирди. Сиз, афтидан, эсларсиз, Буюк таназзул кўпгина одамлар онгига қўрқув, ваҳима туйғусини олиб келган ва Оскар ҳам ана шундай одамлардан бири эди. У кунт билан жонини жабборга бериб ишлаган эди, аммо бирор хато қилмаган бўлса-да, бутунлай ишсиз қолди. Оскар фаолият кўрсатган компания президенти у тўғрисида яхши фикрда эди, айнан ана шу одам компаниянинг бутун фондини исроф қилди. Ва энди ўтмишда ўзининг қимматли эканлигини кўрсатган бўлса ҳам бутунлай тинчиди-кетди. Табиийлиги шундаки, Оскар буткул умидсизлик гирдобида қолган эди.

Ва Оскар Оклахома-Ситида поездга ўтирганида, ўз усқуналарини станцияда қолдирди. У мамлакатдаги энг катта нефть конларидан биридан бутунлай юз ўгириб кетган эди.

Тез орада Оклахома-Сити деярли нефть устида қалқиб тургани маълум бўлиб қолди. Оскар билан кечган воқеа иккита фикрнинг ҳаққонийлигини мисоллар билан кўрсатди: тажрибага асосланган ижобий руҳий йўл-йўриқ бойликни ўзига тартади, салбийси эса ўзидан нарига итаради.

Оддийгина маош билан ҳам бойликка эга бўлиш мумкин. Аммо сиз шундай дейишингиз мумкин: «сиз ижобий ва салбий руҳий йўл-йўриқ ҳақида гапиряпсиз, буларнинг бари миллион доллар билан машғул кишиларга тегишли. Аммо мен миллион билан шуғулланишни асло

истамайман. Менга ахир хавфсизлик, хотиржамлик керак. Менинг меъёрда яшашим учун, пенсияга чиққанимдан кейин етарли пул бўлса, шунинг ўзи кифоя. Агар борди-ю, мен шунчаки офисда ишласам-чи? Ёки фақат ойлик билан кун кечираётган бўлсам-чи?»

Мана бизнинг жавобимиз: сиз ҳам бойликка эга бўлишингиз, яъни ўзингизни тўла таъминланган, хавфсизлигингизни ҳис этган даражада бой бўлишингиз мумкин. Ҳатто нималар деяётганингизга қарамасдан миллион долларга эгалик ҳам қила оласиз. Фақат дунёни ижобий идрок этишга имконият берингки, у сизга тегишли йўналишда таъсир қилсин. Бу, албатта мумкин.

Агар сиз қандайдир сабаб билан бунга ишонқирамасангиз, «Бобилдаги энг бой одам» номли китобни шунчаки бир ўқиб чиқинг. Ана шунда олдинга қараб бир қадам ташлайсиз. Ана шу йўлни маҳкам ушланг ва сиз молиявий хавфсизлик ёки бойликка эга бўласиз, сиз шунга интилган эдингиз. Жаноб Осборн айнан шундай қилган эди.

Осборн хизматчи бўлиб, белгиланган маошини оларди. Кейинроқ у жуда бой одамга айланди. Пенсияга чиққанидан кейин Осборн шундай деган эди: *«Энди мен ўзим хоҳлагандек вақтни ўтказаман, шунга вақт сарфлаганим эса мен учун пул ишлайди»*. Жаноб Осборн фойдаланган усул шунчалик очиқ-ойдинки, кўпчилик уни пайқамайди ҳам.

Ундан сиз ҳам фойдаланишингиз мумкин. Мазкур усулни бир неча ибораларда ифодаласа бўлади. Жаноб Осборн «Бобилдаги энг бой одам» китобини ўқир экан, бойликка эга бўлиш мумкинлигини пайқади. Бунинг учун:

а) ишлаб топган ҳар бир долларингиздан ўн центдан жамғариб боринг;

б) ҳар олти ойда ана шу жамғармалардан сармоёга қўйинг ёки унга фоизлар белгиланг;

в) сармоё қила туриб, оддий биржа ўйинига аралашиб қолмаслик учун, даставвал эксперт билан маслаҳатлашинг, ўзингизнинг асосий жамғармаларингизни йўқотиб қўйманг.

Яна бир карра такрорлаймиз: бу жаноб Осборн қилган ишнинг худди ўзидир. Бу ҳақда худди шундай деб ўйланг. Хавфсизлик ва тўла таъминотга эга бўлиш мумкин, агар

ишлаб топган доллардан 10 центдан жамғариб борилса, уни маошингиздан олган бўлсангиз, тегишли тарзда сармояга жалб этган бўлсангиз.

Хўш, уни қачон бажаришни бошлаш керак? «Буни ҳозир бажар!» Энди эса шунга қарама-қарши мисолни келтирамиз: у жисмоний соғлом, руҳлантирувчи китобларни ўқийдиган киши эди. Бу одам Наполеон Хилл билан танишган пайтида 50 ёшда эди.

Бу одам кулимсираб: «Мен кўп йиллар муқаддам сизнинг «Ўйла ва бой бўл» китобингизни ўқиб чиққан эдим, аммо ўша-ўша ҳолимча камбағалман», дейди. Наполеон Хилл ҳам кулиб юборади ва жиддий равишда жавоб беради:

— Аммо сиз ҳақиқатан ҳам бой бўлишингиз мумкин! Ахир сизда ҳали ҳаммаси олдинда турибди-ку. Ўзингиздаги имкониятларга тайёрланишингиз учун, энг аввало, тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этишни ишлаб чиқиш керак.

Қарангки бу одам муаллифнинг маслаҳатларига амал қилди. Орадан беш йил ўтгач, гарчи жудаям бойиб кетмаган бўлса-да, ўзида тажрибага асосланган руҳий ёндашувни ишлаб чиқди ва бойлик йўлига тушиб олди. Унинг узоқ йиллар давомида минглаб доллар миқдордаги қарзлари бор эди. Беш йил мобайнида у қарзларидан бутунлай қутулди ва тежаган пулларини сармояга қўя бошлади.

У «Ўйла ва бой бўл» китобини яхшилаб ўқиб, дунёни ижобий идрок этишга риоя қилди. Китобни шунчаки мутолаа қилмай, унда баён этилган тамойилларни англаб олишни, уларни амалга оширишни ўрганди.

Аммо Осборнга туморининг салбий томони таъсир этганида, у ёмон ишлагани учун асбоб-ускуналарини айблаган ишчининг ўзига ўхшарди-қоларди. Сизда ўзингизнинг ускуналарингизни айблаш ҳолати рўй бермаганми?

Кўряпсизми, хато қаерда яширинган: агар сизда ажойиб фотоаппарат бўлиб, керакли тасма билан бирга қандай ёритилишидан қатъи назар, идеал суратлар тушириш қоидалари танланган бўлса; агар бошқа киши сиздаги

ана шу фотоаппарат билан аъло даражадаги расмлар ишласа, ҳамма гап сизда эмасми? Мағлубиятларнинг бутун манбаи ускунадами?

Сиз барча кўрсатмаларни ўқиб чиқдингиз, аммо уларни текшириб чиқиш учун вақт ажратиб ололмадингиз, шундай эмасми? Ёки уларни тушунган бўлсангиз ҳам татбиқ этмагансиз.

Ёки яна бошқача тарзда рўй бериши эҳтимолдан холи эмас. Сиз китобни ўқийсиз, у ҳаётингизни яхши томонга ўзгартириб юбориши мумкин; ўз-ўзини далиллар билан асосламай, муваффақиятни асослайдиган тамойилларни ўзлаштира оладими? Бу саволга жавоб бериш учун сизнинг хатти-ҳаракатингизга қараб ҳукм чиқариш мумкин. Ҳозир ҳам ўрганса бўлади, асло кеч эмас.

Агар сиз ҳозир ўрганмаган бўлсангиз, уни ҳали бажариш мумкин. Тегишли қоидаларни татбиқ этмасангиз, доимий равишда муваффақиятга эриша олмайсиз. Шунинг учун мазкур китобда ёзилганларни тушуниш ва уни қўллаш учун вақт ажратинг. Бунга ҳам дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш ёрдам беради.

Орзуларим уйи. Эсингизда бўлсин, сиз нимани ўйлаётган бўлсангиз, ўз ҳолатингизни қай тарзда шакллантирсангиз, буларнинг барини руҳий йўл-йўриқ белгилаб беради. Агар олдингизда мақсад турган бўлса, уни забт этиш йўлини ахтаринг, мақсадни пайдо қила олмайдиган юзлаб сабабларни эмас.

Исталган муваффақиятларнинг битта қоидаси шуки, агар мақсад шаклланган бўлса, ижобий тарзда дунёни идрок этиш асосида ҳаракат қилиш керак. Яна бир мисол навбатдаги «Ортиқча миль юринг»да мавжуд. Бу икки қоидани мисоллар воситасида тушунтирамиз. Клемент Стоун мазкур воқеани ҳикоя қилиб берган эди:

– Қайсидир апрель оқшомларидан бирида мен Мехико-Ситидаги Фрэнк ва Клаудина Нунэн хонадонида меҳмонда бўлдим. Клаудина: «Афсус, Жардин-дель-Педрегал де Сан-Анжел (шаҳардаги ажойиб туманлардан бири)да уйимиз йўқ», деб қолди.

– Нима учун янги уйли бўлиб қолишга ҳаракат қилмайсизлар? – деб сўрадим мен.

Фрэнк кулиб юборди ва:

– Бизда маблағ йўқ-да, – деб жавоб берди.

– Бу хоҳишингиз учун аҳамият касб этадимиз? – сўрадим мен ва жавобни ҳам кутмасдан яна савол бердим, бу саволни сиз ҳам беришингиз мумкин эди: – Дарвоқе, сиз «Ўйла ва бой бўл», «Тажрибага асосланган тафаккурнинг кучи», «Мен эплейман», «Ўз ҳаётингизда яшил чироқни ёқинг» ва «Ишонч сеҳри» номли руҳлантирувчи китобларни ўқиганмисиз?

– Йўқ, – деб жавоб беришди улар.

Шунда мен айрим кишилар тўғрисида ҳикоя қилиб бердим: улар нимани хоҳласа, шуни билишарди; руҳлантирувчи китобларни ўқишар; бу китобларда ёзилганларга қулоқ солишар ва шундан кейин ҳаракат қилашарди. Мен яна уларга бир неча йил муқаддам шароитимдан келиб чиқиб, 30 минг долларга янги уй сотиб олганимни ва унинг пулини аллақачон тўлаганимни гапириб бердим. Кейин эса ана шу тавсия этилган китоблардан бирини уларга юборишни ваъда қилдим ва юбордим ҳам.

Шундан сўнг Фрэнк ва Клаудиа Нунэн фўкран ҳаракат қилишга тайёргарлик кўра бошлашди.

Келаси йилнинг охирида кутубхонада ишлаётганимда, телефон жиринглаб қолди. Шунда мен Клаудианинг овозини эшитдим: «Биз ҳозиргина Фрэнк билан Мехико-Ситидан келдик, биринчи қиладиган ишимиз – сизга миннатдорчилик билдириш эди».

– Нима учун?

– Биз сизга Жардин-дель-Педрегал де Сан-Анжелдаги янги уй учун миннатдорчилик билдирмоқчимиз.

Бир неча кундан сўнг тушлик олдидан Клаудиа изох беришга ўтди:

– Якшанба оқшомларидан бирида биз Фрэнк билан ўйда дам олиб ўтирган эдик. Штатлардан дўстларимиз кўнғироқ қилиб, Жардин-дель-Педрегал де Сан-Анжелга олиб бора олмайсизларми, деб сўради. Ҳар иккаламиз ҳам жуда чарчаган аҳволда эдик. Бунинг устига бу таънишларимизни ҳафта бошида қабул қилгандик. Фрэнк қандай бўлмасин, узр сўрамоқчи ёки рад қилмоқчи эди,

Иккинчи йўл кўрсаткич
Мулоҳаза учун маълумот

1. Агар сиз қаёққа йўл олганингизни билсангиз, биринчи қадам кўйдингизми, билингки, аллақачон муваффақият йўлига тушиб олгансиз.

2. Ўз эътиқодингиз ва ишончингизни маҳкам тутинг. Фақат қулай шароитлардагина эмас, балки энг жиддий синовларга дуч келганингизда ҳам ундан фойдаланинг.

3. Қўлингиздаги китобни ўқиб, ўрганганингиздан кейин ҳам муваффақиятга эриша олмасангиз, бунда қандай сабаб бўлиши мумкин, деб ўйланг.

4. Орзунгиздаги ўйми, сиз унга эга бўлишингиз мумкин! Худди Фрэнк ва Клаудиа Нунэн каби сиз ҳам иккита уй сотиб олишингиз ва улардан бирини ижарага бериб, таннархини улардан фойдаланган ҳолда тўлашингиз мумкин.

5. Доимий равишда таҳлил билан машғул бўлиш, мулоҳаза юритиш ва шахсий, оилавий, ҳаётий ишларни режалаштириш одатини ишлаб чиқиш учун автоҳалокатга дуч келиш ёки касалланиб, шифохонага тушиш керакми?

6. Сиз мўлжалланган мақсад сари отланар экансиз: а) ҳар бир мақсадни ёзиб; б) уларни амалга оширишнинг охирги муддатини белгилаб; в) юқори даражадаги мақсадларни ўртага кўйиб; ва г) режага мувофиқ бораётган ишларни ҳар куни таққослаб бордингизми?

7. Орадан ўн йил ўтгач, ҳозирги фаолиятингизни ҳануз давом эттираётган бўлсангиз, ким бўласиз ва нима иш қиласиз, шу ҳақда фикр юритдингизми?

8. «Бобилдаги энг бой одам» – ушбу китоб муваффақиятнинг текширувдан ўтган формуласини беради:

а) ишлаб топган ҳар бир доллардан ўн центдан шунчаки жамғариб боринг;

б) ҳар олти ойда ўз жамғармангиз ёки дивидентингизни бирор ишга тикинг, уларни ўзингиз жамғариб, сармоёга айлантиргансиз;

в) пулларингизни хавф-хатардан холи этиш мақсадида, сармоёлашдан олдин мутахассислар билан маслаҳатлашинг;

г) агар сизга пул керак бўлиб, уни ҳаёт кечириш ва рўзғорга тегишли харажатлар үчун сарфламоқчи бўлсангиз, яхшиси, бир соат ортиқ (ҳатто янада кўпроқ) ишланг, токи маошингиздан 10 фоиз тежалмади, деган баҳонани оқламаслик үчун.

Шундай қилиб, таҳлил қилинг, вазиятни ўрганинг... фикр юритинг... ва тажрибалар асосида дунёни ижобий идрок этишдан фойдаланиб, вақтингизни режалаштиринг.

УЧИНЧИ БЎЛИМ

АГАР СИЗДА ПУЛ БЎЛМАСА, БОШҚАЛАРНИНГ ПУЛИДАН ФОЙДАЛАНИНГ

«Бизнес? Ҳа, у жуда оддий! Бу фақат бошқа кишиларнинг пули, холос», – деб айтган эди Александр Дюма (ўғли) ўзининг пьесаларидан бирида.

Шундай экан, бу ҳақиқатдан фойдаланинг! Катта бойлик айнан шу йўллар билан орттирилади. Бенжамин Франклин, Уильям Никерсон, Конрад Хилтон, Ҳенри Кайзер, полковник Сандерс ва Рей Крокларнинг бари айнан шундай қилишган. Борди-ю, бой бўлсангиз, эҳтимол, сиз ҳам бу воситадан фойдаланган бўлишингиз мумкин.

Агар камбағал бўлсангиз, ҳеч қаерда ёзилмаган қондаларни ҳам ўқишни ўрганинг. Камбағалми, бойми, кимлигингиздан қатъи назар, бизнинг давримизда аллақачон бемаъни ва бамаъни тушунчаларга айланган нарсаларни албатта ўзлаштириб олинг. «Бошқаларнинг пулидан фойдаланинг» номли расмий равишда ёзилмаган тамойилга амал қилишнинг шарти қуйидагича: рўй-ростликнинг юксак даражада ахлоқий андазаларига мос равишда ишлаш керак, виждонийлик ва ишончни барча иш билан муносабатларнинг ўзида ҳар томонлама намоён этмоқ лозим.

Ростгўйликдан маҳрум одам ишончга сазовор бўлмайди ва у кредит ололмайди. Ва ўз-ўзини мотивация билан таъминлаш формуласи – «Бошқа кишиларнинг пулидан фойдаланинг» шуни англатадики, даромад олиш учун пулга эга бўлганлар билан тузилган шартномаларга кўра тўлатқис равишда тўлаш мазмуни англашилади.

Бошқаларнинг пулидан кредит олиш ва ундан фойдаланиш ҳам аслида айнан шу эди. Мамлакатда қониқарли кредит тизимининг йўқлиги бутун миллатни бутунлай орқага улоқтириб ташлаши мумкин. Мамлакатда амал қиладиган кредит тизими катта тараққиётга ва мамлакатни бойлик

жамғаришига олиб келди. Мамлакат учун кредит хизматининг кенг равишда тараққий этиши хосдир.

Шунинг учун одам, корпорация ёки мамлакат кредит олиш имкониятига эга бўлмаса, ундан ўз фаолияти ва тараққиёт учун кенгайтиришда фойдаланмаса, энг муҳим муваффақият ҳамда унинг қисмларидан маҳрум бўлади. Донишманд ва ҳамиша пешқадам бўлган Бенжамин Франклин маслаҳатларига қулоқ тутиш керак.

Хуш келадиган маслаҳат. 1748 йилда Франклин томонидан ёзилган «Ёш ишбилармон маслаҳатлари»да бошқаларнинг пулидан фойдаланиш тўғрисида шундай дейилади: «Эсингизда бўлсин, пул маҳсулдорликка эга. Пул пулни туғишга қодир. Иккинламчи ҳисобланмиш бу пуллар ҳам пул туғади. Ва ҳоказо».

Шу билан бирга Франклин ёзган эди: «Эсингизда бўлсин, ҳар куни 4 пенслик майда чақани жамғариб борсангиз, бир йилда 6 фунтга эга бўласиз. Ана шу арзимас маблағни арзимас нарсаларга сарфлаб, йўқотиш мумкин, аммо яхшигина обрў-эътиборга сазовор одам доимий даромадга эга бўлган ҳолда, юзлаб фунт ишлаб олади».

Бизнинг кунларимизга келиб, Франклиннинг мазкур таъкидлари муайян ғоялар рамзи ҳисобланади. Унинг маслаҳати қачонлардир ёзилган бўлса-да, ҳозиргача қадрли бўлиб келмоқда. Сиз бир неча центдан 500 доллар маблағ тўплаб, ундан фойдаланишингиз мумкин. Балки бу ғояни янада кенгайтириб, миллион долларни қўлга киритарсиз. Ҳамиша яхшиликка хизмат қиладиган Конрад Хилтон худди шу тарзда иш тутди.

«Хилтон» меҳмонхоналар корпорацияси миллион долларлик кредит олиб, катта аэропортларда автотранспорт йўловчилари учун данғиллама отеллар қуришга киришди. Бу кредитга корчалонлар доирасида ўзининг ҳалоллиги билан машҳур бўлган Хилтоннинг номи асосий тимсол сифатида қўшимча таъминот бўлиб хизмат қилди.

Ҳалоллик, бу – яккаю ягона ҳолат бўлиб, уни алмаштирадиган эквивалент йўқ. У инсонга бошқа характер белгиларидан кўра кўпроқ сезиларли из қолдиради. Ҳалоллик ёки унинг йўқлиги гапирётган кишининг ҳар бир

сўзида, унинг ҳар бир ишида, қисман қиёфаси, юзида шундай акс этадики, ҳатто тасодифий кузатувчи ҳам тезда сўзловчининг самимийлигини пайқайди. Иккинчи томондан эса ҳалолликдан маҳрум одамни, ҳатто овозининг товланиши, юзидаги ифода, сўхбатни олиб бориш тартибидан ҳам билиш мумкин.

Гарчи мазкур бўлим фақат бошқа кишиларнинг пулига тегишли бўлса-да, унда бу воситаларни амалга оширувчи имкониятларнинг характерли чизгиларига кўра урғу берилади. Ҳалоллик ва обрў-эътибор, кредит ва муваффақият бизнесда бир-бирига жуда ҳам боғлиқдир. Биринчи сифатига, яъни ҳалолликка эга бўлган одам қолганларини ҳам олиш имкониятларига эга бўлади.

Бошқаларнинг пули ёрдамида сармоя тикинг.

Обрў-эътиборга сазовор яна бир киши Уильям Никерсон ҳам «пуллар пул туғади, бу иккиламчи пуллар ҳам ўз навбатида яна пул туғади», деб англаган эди. Жараён шундай давом этаверади. Никерсон бу ҳақда ўзининг китобида хикоя қилади. Сарлавҳада нима иш қилингани кўриниб турибди; китобда эса бу ишга қандай қилиб эришилгани хикоя қилинади. Никерсон китобда бўш вақтда қандай қилиб пул ишлаш, кўчмас мулк соҳасида операциялар билан шуғулланиш борасида сўз юритади. Шу билан бирга гапирилганларнинг бари бизнинг бошқаларнинг пулидан фойдаланиш ёрдамида бойликка эга бўлиш ва инвестиция қилиш соҳасидаги саъй-ҳаракатларимизга тааллуқлидир.

Никерсоннинг китоби «Мен бўш вақтимда уч минг долларни қандай қилиб уч миллион долларга айлантирдим» деб номланади.

У шундай деб ёзади: «Менга миллионерни кўрсат, мен ҳам дарҳол сенга жуда катта маблағга эга бўлган одамни кўрсатиб бераман». Бу тасдиқни исботлаш учун у Ҳенри Кайзер, Ҳенри Форд, Уолт Дисней каби энг бадавлат одамларни тилга олади. Биз фақат Чарли Саммонсни кўрсатишимиз мумкин. У банкдан кредит олиб, ўн йил давомида ўзининг бизнесини 40 миллион долларлик айланма маблағга қадар ривожлантирган эди. Аммо даставвал Конрад Хилтон, Уильям Никерсон

ва Чарли Саммонс ҳақида сўз юритайлик, улар пулга муҳтож бўлган кишиларга қайтариб бериш шарти билан ёрдам қилган эдилар.

Сизнинг банкирингиз – сизнинг дўстингиз.

Банклар бизнес учун пул қарз бериш туфайли мавжуд бўлади. Улар ҳалол одамларга қанчалик кўп пул тақдим этса, шунчалик кўп пул олади. Савдо банклари асосан жуда катта мақсадлар учун кредит ажратади. Шу билан бирга дабдаба учун керакли воситаларни сотиб олувчи кредитлар асло рағбатлантирилмайди.

Сизнинг банкирингиз мутахассис ҳисобланади. Энг муҳими, у сизнинг дўстингиз. У сизга ёрдам беришга уринади. Бошқа одамлар қатори сизнинг муваффақият қозонишингизни истайди. Агар банкир ўз ишини жуда яхши билса, у нима деса, айтганларига қулоқ солинг.

Айнан бошқаларнинг пулидан фойдаланиш, муайян муваффақиятли режа+дунёни тажриба асосида ижобий идрок этишнинг далиллик ва соғлом фикрга асосланган тамойилларидан фойдаланиш – ҳаммаси биргаликда америкалик оддийгина Чарли Саммонс номли болани бой-бадавлат инсонга айлантирди.

Айрим техасликларга ўхшаб, Чарли Саммонс асли далласдан бўлиб, у миллионер бўлиб етишди. Аниқроғи, у бошқа айрим техасликлар каби мультимиллионер. Шуниси борки, Саммонс 19 ёшида тенгдошлари каби ҳеч вақоси йўқ эди, у бир оз ишлаб, озгина пул жамғарганди.

Чарли доимий равишда ўзининг омонатларини қўядиган пайшанба кунлари ўша банкнинг хизматчиларидан бири бола билан қизиқиб қолди. Банкир дарров унда характер ва қобилият борлигини англади, у пулнинг қимматини жуда яхши билишини ҳис этди.

Чарли бизнес билан шуғулланиб, пахта харид қилиш ва сотиш билан иш юритар экан, банк унга кредит берди. Шундай қилиб, Чарли Саммонс биринчи марта бошқа кишиларнинг пулидан фойдаланди. Гувоҳи бўлдингизки, охирги марта эмас. Ана шунда ўзи учун такрор-такрор тасдиғини топган ҳақиқатни англади: сизнинг банкирингиз — сизнинг дўстингиз.

Тахминан шу воқеадан бир ярим йил ўтиб, Чарли пахта сотиш ҳамда от ва хачир савдоси билан шуғулланувчи даллолга айланди. Шу вақтдан бошлаб у инсон мижози тўғрисида жуда кўп нарсаларни билиб олди.

Чарли Саммонсда соғлом фалсафа ривож топди. Чарли бу фалсафани ҳали ўсмирлик чоғидаёқ пухта ўзлаштирган ва уни доимо қўллаб-қувватлар эди. У буни бизнинг кунларимизда ҳам қўллаб-қувватлашда давом этмоқда.

Фалсафанинг бу турини соғлом фикр деб аташ мумкин. Ўсмир бир неча йил от ва хачир савдоси билан машғул экан, унинг олдига икки киши келиб, бирга ишлаш истакларини билдиришди. Бу икки инсон суғурта ҳужжатларини сотиш соҳасида муваффақият қозонган мутахассислар бўлиб, обрў-эътиборга эга эдилар. Улар ўз мағлубиятларидан етарли даражада сабоқ чиқариб олганлари туфайли Чарлига мурожаат қилишди. Бу шундай рўй берган эди...

Маълум бўлишича, бу иккиси суғурта ҳужжатини кўп йиллар давомида муваффақият билан сотиб, ўзларининг шахсий компанияларини яратишга аҳд қилишган. Улар малакали суғурта агенти бўлсалар-да, бизнесдаги расмиятчилик, уни бошқариш бўйича етарли таассуротга эга эмасдилар. Натижада компания йирик камомадга учраб, касод бўлди.

Савдо агентлари ва коммивояжерлар орасида баъзан шундай қарашлар борки, улар, бизнесда молиявий муваффақият фақат савдога асосланади, деб айтишади. Аслида бу ҳолат тўғри эмас. Нотўғри бошқариш, расмиятчилик туфайли пулдан жуда тез маҳрум бўлиш мумкин. Муаммо шунда эдики, бу икки ишбилармондан бирортаси ҳам яхши маъмуриятчи эмас эди.

Шу билан бирга шафқатсиз сабоқ жуда кўп нарсани ўргатди. Чарли ҳузурига келган куни агентлардан бири мағлубият тафсилотини баён этиб, шундай деб ёзган эди:

— Компаниямиз касодга учрагач, камомадимизни илгари сотган суғурта полисидан олган воситачилик тўловлари ҳисобидан тўлашга муваффақ бўлдик. Биз яхши савдо агентлари эканлигимизни билар эдик. Яхшиси, ўз ишимиз

– савдо билан шуғулланишимиз кераклигини англадик,
– сўнг у бир оз иккиланиб, ёш йигитга кўз ташлади-ю,
давом этди: – Чарли, сиз оёғингизда маҳкам турибсиз,
отлар билан боғлиқ масалаларни жуда яхши тушунасиз.
Бизга жудаям керакли одамсиз. Биз сиз билан биргаликда
муваффақиятга эришамиз.

Шундай бўлди ҳам.

Режалаштириш ва бошқаларнинг пулидан фойдаланиш ҳисобига қирқ миллион долларни қўлга киритишга муваффақ бўлинди. Маълум вақтдан сўнг Чарли Саммонс компаниянинг барча акцияларини сотиб олди, уни ана шу одамлар билан биргаликда ташкил этган эди. У пулга эгалик қилишга қандай муяссар бўлди? Саммонс бошқа кишиларнинг пулига ўзининг шахсий жамғармаларини кўшди. Уларга зарур бўлиб турган катта миқдордаги маблағ қандай топилди, дейсизми? Чарли уларни банкдан олди. У ёшлигида банкир ўзининг дўсти эканлигини англагани эсингизда бўлса керак?

Саммонснинг компанияси савдодан тушган воситачилик тўловлари ҳисобидан деярли 400 минг доллар олди. Ниҳоят у кўп йиллар давомида излаган ўша муваффақият формуласини кенгайтириб топишга муяссар бўлди.

Энди Саммонс сакрашга тап-тайёр эди. Айнан ана шу формула+бошқа кишиларнинг пулидан фойдаланиш воситачилик тўловлари ҳисобидан бор-йўғи бир йил эвазига 40 миллион доллар олишларига сабабчи бўлди. Саммонс Чикагодаги битта суғурта компанияси суғурта савдоси режасини ҳаётга «лидслар», «ўзиб кетишлар» деб номланган ҳисоблар туфайли муваффақиятли равишда татбиқ этганини кўрди.

Ўша вақтлардан ҳозиргача ўтган бир неча йиллардан буён менежерлар янги бизнес ривожини қўллоб-қувватлаш учун «лидслар тизими»дан унумли фойдаланмоқдалар. Етарли даражадаги муваффақиятли ўзиб кетувчи савдо туфайли баъзан жуда катта даромадни қўлга киритиш мумкин. «Лидслар» деб мол сотиб олишга қизиқувчи шахсларнинг талабларига айтилади. Одатда бу реклама компанияси ўтказилиши натижасида рўй беради.

Сиз кўпгина савдо агентлари молларини ўзлари билмайдиган ёки шахсий алоқада бўлмаган кишиларга сотишга журъат қила олмасликларини билсангиз керак. Ана шу кўрқинч туфайли жуда кўп вақт беҳуда кетади, ваҳоланки бу вақтни маҳсулот сотиш учун сарфлаш мумкин эди.

Ҳатто энг иқтидорли коммивояжер етарли мотивацияга эга бўлишса ҳам «ўзиб кетиб савдо қилувчилар»нинг барчаси ҳузурида тўлаш учун, биладики, бундай ҳолатларда жуда кўп сотиш мумкин, қанчалик кам тажрибага эга бўлишидан қатъи назар, у «медс»га, яъни харидорларнинг талабига эга. Боз устига оқи манзил, қуввати баланд харидор унга маълум, унга мурожаат қилиш мумкин, шу тариқа, ҳам очиқ-ойдин сўхбатга қадар агент ишонадики, мўлжалланган харидорнинг қизиқиши анча ошади.

Шунинг учун агент агар куч-қувватли, бадавлат мижозга эртароқ ўтказиладиган «қайта ишлаш»га мурожаат этмаганида, ўша ҳадиксирашни асло ҳис этмаган бўлар эди. Айрим компаниялар ўз сиёсатини бутунлай «эрта бўладиган савдо»га қуришади. Бундай савдони ўтказиш учун эса реклама зарур.

Шу билан бирга реклама пулли ҳисобланади. Чарли Саммонс пул учун қаерга мурожаат қилишни билар, унда молиявий харажатларни талаб этувчи маъқул ғоя мавжуд эди, бу республика миллий Даллас банки эди. Ушбу банк Техасда яхши маълум бўлиб, қурилиш соҳасида ўзининг етарли ҳиссасини қўшганди. Даллас банки Чарли Саммонс каби бизнес режаларни ҳамда ишнинг кўзини биладиганлар учун кредит бериш ишида катта тажрибага эга эди.

Гарчи айрим банкирлар ўз мижозларига бизнес юриштишни ўргатиш бўйича вақт сарфлашни хоҳламаган бўлишса, республика банкида Оран Кайт каби ходимлар тўғрисида бундай дейиш мумкин эмас. Чарли уларга ўз режасини тушунтириб берди. Натижада у чекланмаган миқдордаги кредитдан фойдаланиб, «лидслар тизими» ташкилоти ёрдамида ўзининг суғурта бизнесини ташкил этишга муваффақ бўлди.

Америка кредит тизимининг мавжудлиги туфайли Чарли Саммонс «Reserve life Insurance» суғурта компаниясини

яратди. Ва айнан ана шу тизим тўфайли унга жуда қисқа муддат – ўн йил мобайнида воситачилик ҳажмини 400 минг доллардан 40 миллион долларгача етказиш насиб этди. Шу билан бирга бошқа кишиларнинг пулидан фойдаланиш сармояларида Саммонс инвестицияни ташкил этиш, меҳмонхоналар, завод ва ҳоказо корхоналарнинг назорат пакетларига эгалик қилишга муваффақ бўлди.

Аммо бошқаларнинг пулидан фойдаланиш учун Техасга жўнаб кетишнинг зарурати йўқ, албатта. Клемент Стоун нархи 1.600.000 доллар активда турган суғурта компаниясини сотиб олди. У харидорнинг пулидан фойдаланди. Бунинг учун Балтиморга қараб йўл олди.

Клемент Стоун қандай қилиб 1.600.000 долларлик компанияни харидорнинг пулидан фойдаланиб сотиб олди? Бу олди-сотдини Клемент Стоун шундай баён этган:

– Йил охири эди. Мен бюджет ва вақтни режалаштириш устида фикр юритиб таҳлил ўтказдим. Келгуси йилдаги асосий мақсадим суғурта компаниясини ўзимга хусусийлаштириб олишдан иборат, деган қарорга келдим. Бунда бир неча штатларда иш бўйича лицензияга эга эдим. Бу қарорни бажариш учун мен ўзимга охириги муддат деб келгуси йилнинг 31 декабрини белгиладим.

Шундай қилиб, мен мақсадни амалга ошириш муддатини ўзим хоҳлагандек белгиладим, хоҳишимни ҳам яхши англар эдим. Аслида бу ўнчалик аҳамиятли ҳам эмас, чунки мен ўзимнинг қарорим амалга ошишига тўла-тўқис ишонар эдим. Шунинг учун талабларимни қондирадиган компанияни излашим зарур, деган ўйга бордим. Бу компания: а) бахтсиз ҳодисалар ва касалликларни суғурта қилишга рухсат бериши; б) Американинг барча штатларида ишлаши учун лицензияга эга бўлиши керак эди. Менинг бизнес қурилмам билан шуғулланишга зарурат юзага келмаслиги, фақат маблағ – ўзига хос двигатель зарур эди.

Табиийки, маблағни қаердан олиш керак, деган муаммо ҳали ҳал этилмаган. У менинг қаршимда анчагина аниқ ва бевосита кўндаланг турганидан кейин мен бу муаммо

билан шуғулланадиган бўлдим. Кейин эса мен ёрдам ва раҳнамолик учун Яратганга муножот қилдим.

Муаммоларни таҳлил эта туриб, улар билан тўқнаш келиб, шундай иш қилишим керакки, дунё менинг нима хоҳлаганимни билсин ва ана шунда дунё менга ёрдам беражагини тушуниб олдим (бу Наполеон Хиллнинг «Ўйла ва бой бўл» китобида баён этилган тамойилларни асло инкор қилмайди. У шуни тасдиқлаб айтган эдики, ўз мақсадларини барчадан махфий тутиш керак, «мия маркази» сўзолари бундан мустасно, албатта. Ана шундан кейин мен сотиб олишни истаган ўша компанияни излаб топишга муваффақ бўлдим. Мен, албатта, ушбу тамойилга амал қилиб, ошкор қилиб бўлмайдиган музокаралар ўтказдим, токи битим амалга ошмагунча, уни бутун дунёдан сир тутдим).

Шундай қилиб, мен нима хоҳлаётганимни барчага ошкор этдим. Керакли ахборотни бера оладиган соҳамиздаги киши билан учрашиб қолсам, унга нима ахтараётганимни гапириб бераман.

«Excess busurpance» компаниясидаги Жо Тибсон ана шундай одам эди. У билан тасодифан учрашиб қолдим. Ўша янги йилни мен ғайрат-шижоат билан бошлаган, шу билан бирга диққатга сазовор мақсад ва уни амалга ошириш иштиёқида эдим. Аммо бир ой ўтди. Икки ой. Орадан олти ой ўтди. Кейин ўн ой ўтди. Гарчи мен жуда кўплаб имкониятларни таҳлил қилган бўлсам-да, улардан бирортаси ҳам икки асосий талабимни қондира олмади. Мана, бир куни, октябрда – шанба куни мен ёзув столимда, қоғозлар устида, жорий йилга мўлжаллаган ишларнинг муддатини таҳлил этиш ва режалаштириш билан шуғулланиб ўтирар эдим. Мақсадларим амалга ошган, фақат биттаси, аммо энг асосийси қолган эди.

«Бор-йўғи олти ой вақт қолди», дедим ўзимга-ўзим. Мақсадга муваффақиятли эришиш йўли бўлиши керак, мен буни биламан, шунинг учун уни албатта топаман. Аммо менинг калламга мақсадим амалга ошмай қолади-ку ёки уни оз муддат ичида амалга ошириб бўлмайди-ку, деган фикр ҳеч қачон келмаган эди. Яна Яратганга, ёрдам ва раҳнамолик бергин, деб илтижо қилдим.

Орадан икки соат ўтгач, кутилмаган воқеа содир бўлди. Мен яна ёзув столида ўтирар, бу сафар матн айтиб туриш билан машғул эдим. Телефон жиринглади. Ғўшакни олдим ва: «Салом, Клим. Бу Жо Тибсон», – деган овозни эшитдим. Ўртамизда қисқагина суҳбат бўлиб ўтди. Жо зудлик билан менга изоҳ берди:

– Сенга буни эшитиш қизиқарли бўлса керак, деб ўйлайман. Балтимордаги кредит берувчи компания Пенсильваниядаги суғурта компаниясини тугатишга киришяпти, чунки у жуда катта камомадга йўл қўйган. Пенсильвания суғурта компанияси «Commercial Credit» компаниясига эгалик қилишини биласан. Яқинда, пайшанба куни Балтиморда директорлар кенгаши бўлиб ўтади. Пенсильвания суғурта компаниясининг барча бизнеси бошқа суғурта компаниясига ўтказилади, унга «Commercial Credit» эгалик қилади. Бу компания президентини С.Вархайм деб аташади.

Мен Жо Тибсонга қизгин миннатдорчилик билдирдим ва унга иккита савол бердим-у, ғўшакни осиб қўйдим. Бир неча дақиқадан кейин менда бир фикр туғилди: «Commercial Credit» ёрдамида мақсадни тезроқ ва оддий йўл билан амалга ошириб бўлмасмикан, ана шунда компания директорлар кенгашининг аъзоларини ишонтириш қийин кечмасди.

Мен жаноб Вархайм билан таниш эмасдим, шунинг учун унга қўнғироқ қилишга иккиландим, арзийдимми бу ишим, йўқми? Аммо шуни яхши англадимки, ҳозир зудлик билан иш кўриш зарур. Шу билан бирга ўз-ўзини далиллар билан асослаш, яъни мотивациянинг икки формуласи мени ҳаракатга ундарди. Қачонки, ҳаракат қилиб уринганда, ҳеч нарса йўқотилмаса, муваффақият ҳолатида барча нарсани қамраб олиш керак, ўзиникини эгаллаш учун албатта ҳаракат қилиб кўрмоқ лозим! «Буни ҳозир бажар!»

Мен тезда ғўшакни олиб, Балтимордаги Е.Вархайн билан гаплашиш учун телефон суҳбатига буюртма бердим. «Жаноб Вархайм, – дея товушимга кулги йўғириб, суҳбатни бошладим кейин. – Менда сиз учун ажойиб янгиликлар бор!»

Шундан сўнг ўзимни таништириб, Пенсильвания суғурта компаниясига доир кутилоётган хатти-ҳаракатларни биломан, дея изоҳ бердим. Мен уларнинг мақсадини ниҳоятда тез ва оддий йўл билан амалга оширишга кўмаклашаман, деб айтдим. Сўнг жаноб Вархайм ва унинг ёрдамчилари билан бошқа куни, соат 14 да Балтиморда учрашишга келишиб олдим. Белгиланган куни адвокатим Рассел Аррингтон билан биргаликда жаноб Вархайм ва унинг ёрдамчилари билан учрашдим.

Пенсильвания суғурта компанияси менинг талабларимни қондирди. Унга 35 та штатда ҳаракат қилишга рухсат берилди. Ўша пайтда у ҳеч қандай суғурта мажбуриятларига эга эмас эди. Шунча мажбурият бошқа суғурта компанияларига олиб берилди. Натижада «Commercial Credit» тезликда ўз мақсадига эришди. Улар рухсат беришгани учун мендан 25.000 доллар олишди.

Шундай қилиб, компания жорий активларда берилдиган қимматбаҳо қоғозлар ва нақд шаклда 1.600.000 долларга эга бўлди. Менинг 1.600.000 долларни топишим қандай рўй берди? Мен бошқаларнинг пулидан фойдаландим. Бу қуйидаги тарзда содир бўлди:

– 1.600.000 долларнинг активдаги ҳисоби қандай бўлади? – деб сўради жаноб Вархайм.

Мен бу саволнинг жавобига тайёр эдим:

– «Тижорий кредит» компанияси бизнесни кредитлаш билан банд. Мен сиздан 1.600.000 долларни қарзга оламан.

Биз ҳаммамиз кулиб юбордик. Мен сўзимни давом эттирдим:

– Сиз жуда кўп миқдорни олишингиз мумкин ва ҳеч нарса йўқотмайсиз. Мендаги заём ҳаммани таъминлайди, шуларнинг ичида мен сотиб оладиган 1.600.000 доллар ҳам бор. Сиз пулни гаров тариқасида бериш билан ҳам шуғулланасиз. Аммо компания оладиган шундан яхши гаров бормикан, яъни уни менга сотаясиз. Сиз ссуда учун фоиз ҳам оласиз. Ва энг муҳими шундаки, худди шундай йўл билан ўз муаммонгизни жуда тез ва қулай ҳал этасиз.

Гапимни тугатганимдан кейин Вархайм битта энг муҳим саволни берди:

– Сиз ссудани қачон тўламоқчи бўляпсиз?

Мен бу саволга ҳам тайёр эдим:

– Барча ссудаларни олтмиш кун ичида тўлайман.

Мен Пенсильвания суғурта компаниясининг лицензиясига эга бўлган 36 штатда бахтсиз ҳодиса ва саломатликни суғурта қилиш бўйича иш олиб боришим керак эди. Бунинг учун эса энг камида ярим миллион доллар талаб қилинарди. Агар компания бутунлай менга қарашли бўлса, бари, компаниянинг менга зарур бўлган сармоясини 1.600.000 дан 500.000 долларга камайтиришим керак, ана шундан кейин мен уни тўлай олишим мумкин.

Биз биламизки, ишбилармон ҳар қандай битим учун солиқ муаммоларига тўқнаш келади. Бу даромад ва чиқимга боғлиқ. Аммо бу битимга ҳеч қандай солиқ тўлови талаб этилмайди, чунки Пенсильвания суғурта компаниясида даромаднинг ўзи йўқ, шунинг учун мен оладиган пулим, агар компания капиталини камайтирсам, даромад ҳисобланмайди.

Менга яна савол беришди:

– Сиз қолган ярим миллион долларни қачон тўлашни режалаштиряпсиз?

– Бари жуда осон, – дедим. – Пенсильвания суғурта компанияси активи нақд, ҳукумат заёми облигациялари ва юқори ликвидли қимматли қоғозлардан иборат. Мен банкдан ярим миллион доллар олишим мумкин, улар билан бирга ишлайман. Ўзимнинг Пенсильвания суғурта компаниясидаги ҳуқуқимни ишга солиб ва бошқа активларни қарзни қайтариш учун қўшимча таъминот сифатида кўрсатаман.

Биз жаноб Аррингтон билан кечки соат бешда «Commercial Credit» компанияси офисини тарк этганимизда, битим аллақачон тузилган эди.

Бу воқеа шунинг учун батафсил изоҳландики, қўйиладиган ҳар бир қадамни ўз мақсадини амалга ошириш бошқаларнинг пулидан фойдаланишни кўргазмали тарзда мисоллар билан тушунтиришдан иборат эди. 11-бўлимдаги «Бойликка энг яқин йўл борми?» сарлавҳасига эътибор бериб, сиз кўрдингизки, бу ерда амалга оширилган тамо-

йиллар у ерда тилга олинган эди. Мазкур воқеа, гарчи бошқаларнинг пуллари инсонга ёрдам беришга қодир бўлса-да, баъзан кредит зарар ҳам келтириши мумкинлигини кўрсатиб туради.

Эътибор беринг: кредит зарар келтириши ҳам мумкин. Ҳозирга қадар кредитдан фойдаланиш афзалликлари, пулни топиш учун қарз олиш амалиётидан фойдаланиш тўғрисида фикр юритдик.

Шу билан бирга нимаки яхши бўлса, у салбий руҳий дастур туфайли инсонга зарар етказиши мумкин. Ана шу жиҳатдан кредит ҳам бундан асло мустасно эмас. Кредит шу пайтгача ҳалол бўлган одамнинг ёлғончи бўлишга ундайди ҳам. Кредитдан нотўғри мақсадларда фойдаланиш — безовталик, руҳий зўриқиш, асабийлик, бахтсизлик ва виждонсизликнинг бош манбаларидан биридир.

Биз ҳозир кредиторларга ихтиёрий қарз бериш тўғрисида гапиряпмиз. Кредит ҳалол, тўғрилигига ишонч ҳосил қилинган одамга берилади. Кимки ишончни оқламаса, у тўғри одам эмас, виждонсиздир. Гап пул олувчи ёки мол харид қилувчи шахс тўғрисида борар экан, у кредитор билан тўла-тўқис тўлашни мўлжалламайди.

Худди шундай тўғри, виждонли одам ҳам агар кредитни ёки молни тўлашга келганда, шартнома миқдорини бажаришга бепарволик қилса, виждонсизга айланиб қолади. Гарчи тўлай олмаслик сабаблари келишилган муддатларда бўлса-бўлмаса, шароитга боғлиқ бўлса ҳам шундай.

Бу одам туморининг ижобий томони таъсирида бўлса-да, ҳақиқатнинг кўзига тик қарашга журъат топа олади ва ўз кредиторларини мумкин қадар олдинроқ хабар қилади. Шароит келишилган муддатда тўлаш имкониятини бермаса, у шунга мажбур бўлади. Ана шунда кредитор билан икки томонни қаноатлантирувчи келишув тузилади. Ва энг муҳими шуки, у мажбуриятлари охирига қадар тўлангунча, ўзига зарар келтириб, сотиш билан машғул бўлади.

Виждонли киши соғлом фикрсиз кредит билан шуғулланишда давом этади ёки кредитга тўхтовсиз сотаверади. Ана шунда ўз қарз берувчиларига тўлашнинг усулини

кўрмай, салбий дунёни идрок этиш унга шунчалик таъсир этиб, натижада у виждонсизга айланиши мумкин. У вазият танглигини, ҳеч нарса қилиб бўлмаслигини, у пулларни, қарзини тўламаса, турмага ташламасликларини тушунади. Гарчи бу одам ҳеч қандай жазога мубтало бўлмаслигини билса ҳамки, ҳақиқатда ваҳима-қўрқув ва ҳаяжонланиш ҳақиқий жазодай намоён бўлади.

У ўз туморидаги ижобий томон таъсирига тушгунча, виждонсиз бўлиб қолаверади. Бу ҳолат шунчалик кучлики, у ўз мажбуриятларини адо этишга мажбур этади.

Диққат! Эҳтиёт бўлинг: бошқа кишининг пуллари ва босқичлар. 1928 йилда ҳали жуда ёш суғурта агенти бўлиб ишлаётган Клемент Стоун Иллинойс миллий банки Континентал ва Чикагодаги Траст компанияси хизматчиси ҳузурига ташриф буюради. Банкир бу пайтда мижоз ёки дўсти билан гаплашаётган эди. Ёш агент банкир гапини тугатгунча, кутиб турди. У шундай деди: *«Бундай ҳолат бозорда тўхтовсиз давом этиши мумкин эмас. Мен ўз акцияларимни сотаман».*

Келгуси йили биржа ҳалокати рўй берганида, ҳатто мамлакатнинг энг олдинни кўра оладиган зийрак кишилари ҳам ўз бойликларидан маҳрум бўлдилар. Бунинг сабаби шуки, улар иқтисодий ривожланишнинг босқичли, яъни даврийлиги тўғрисида тасаввурга эга эмас эдилар, тасаввурлари бўлганида ҳам ўша банкирдан фарқ қилган ҳолда ҳеч қандай муносабат билдирмадилар.

Тадбиркорлик билан алоқадор ўн минглаб одам, шу жумладан, фермерлар ҳам бойликларидан маҳрум бўлишди, ваҳоланки, улар виждонли, ишончга сазовор кишилар эди. Уларнинг бойлиги бошқаларнинг пулидан фойдаланиш туфайли тўпланган эди. Ресурслар билан таъминлаш ошиб боргани сари улар янада кўпроқ пул, ер ва бошқа активларни қамраб олишга ҳаракат қила бошладилар.

Қимматли қоғозларнинг бозор баҳоси тушиб кетгач, уларнинг тўлашга қурби етмай қолди, банклар эса кредит бўйича тўловларни талаб қиларди.

Иқтисодий ўсиш ва пасайиш даври доимий равишда такрорланди. 1970 йилнинг биринчи ярмида минглаб

виждонли ва эҳтиёткор одамлар яна ўз бойликларидан маҳрум бўлишди, чунки улар ўзларининг қимматбахо қоғозларининг бир қисмини сотиб, кредитни ўз вақтида тўлай олмадилар. Агар сиз бошқаларнинг пулидан фойдалансангиз, сизга кредит берган корхоналар ва хусусий шахсларга қандай қилиб тўлашни ҳам балки ҳисоб-китоб қилиб чиқарсиз.

Энг муҳим кўшимча: агар сиз бойлигингизнинг бир қисмидан ёки ҳаммасидан маҳрум бўлсангиз, эсингизда бўлсин, босқичлар (даврийлик) такрорланади. Ҳозирги бойларнинг жуда кўпчилиги илгари ўз бойликларидан маҳрум бўлишган. Аммо улар дунёни тажриба асосида идрок этиш асосида хатоларидан сабоқ чиқариб олишди ва кейинчалик янада кўпроқ бойлик тўплашга, унга эгалик қилишга эришдилар.

Агар сиз иқтисодий ривожланишнинг даврийлиги билан яқиндан танишмоқчи бўлсангиз, Эдвард Дэви ва Ого Мандинонинг «Даврийлик — иқтисодий ривожланишнинг мўъжизакор кучи» номли китобига мурожаат қилинг. Бу китоб сизга фавқулудда катта фойда келтириши мумкин.

Бизнесда муваффақиятни ташкил этувчи ва ҳақиқатан ҳам керакли унча катта бўлмаган тушунчалар бор. Агар сиз уларни ахтариб топмасангиз, муваффақиятсизликка дуч келишингиз турган гап.

Бошқаларнинг пулидан фойдаланиш ҳамиша шундай воситаки, унинг ёрдамида виждонли кишилар бўлажак камбағаллар бўлиб, кейинчалик бой-бадавлатга айланиб кетишган. Пул ёки кредит эса бизнесда муваффақиятга элтувчи омиллар комбинациясида энг муҳим таркибий қисм ҳисобланади.

Комбинацияда рақамнинг етишмаслиги. Йиллик иш ҳақи 35.000 доллардан ошган ёш тижорат директори шундай деб ёзган эди:

«Мен баъзан қандайдир туйғуни ҳис этаман. Бу туйғуни, эҳтимол, бутун бойликни, дунёнинг бахт-саодати во муваффақиятини пўлат сандиққа беркитган одам ана шу сандиққа яқин келганида ҳис этса керак. Бундай одамга комбинациянинг барча рақамлари аён, у фақат битта

рақамдан ташқари сейфни оча олиши мумкин. Фақат битта рақам! Агар шу рақамни билганида, бу эшикчани бемалол оча олар эди!

Бойлик ва камбағаллик ўртасидаги тафовут шундаки, формулада кейингисида, яъни камбағалликда фақат битта рақам етишмайди. Айнан ана шу тушиб қолган, етишмайдиган рақам шундай фарқни келтириб чиқаради!

Мазкур ҳолат илгари ишлаб чиқариш билан машғул бўлиб, кейин косметика маҳсулотлари савдоси билан шуғулланиб, катта муваффақиятга эришган киши мисолида ёрқин манзара касб этиши мумкин.

Леонард Лавин энг охиридан бошлаб аста-секин кўтарилган ҳар қандай киши каби ўзининг шахсий бизнесида бир олам муаммоларга дуч келди. Шунинг учун у ўқиш, ўрганиш, режа тузишни ўрганиб, қунт билан ишлай бошлади, булар барча муаммоларни ҳал этишдан олдин рўй берди, албатта.

У хотини Бернис билан бирга идеал, яъни ҳавас қиларли даражадаги «мия маркази»ни ташкил этди. Улар идеал уйғунликда ишладилар. Леонард ва Бернис қандайдир косметик ашёни ишлаб чиқариш билан машғул бўлишди, кейинчалик эса бу маҳсулотнинг бошқа компания учун дистрибьютери сифатида ҳаракат қила бошладилар. Аммо уларда айланма маблағ йўқ, шу сабабли барча ишларни мустақил равишда бажаришга тўғри келди.

Бизнес ўса борган сари Бернис маъмурий бошқарувчидан фарқ қилган ҳолда **офисни бошқариш ва харид билан шуғулланувчи экспорт** бўлиб қолди. Леонард эса самарали тижорат директори ва ишлаб чиқариш бўлими бошлиғига айланди. Бизнес етарли даражада ўсганидан сўнг уларнинг соғлом фикрга эга адвокат олишга ақли етди. У турли операцияларни бажаришни биладиган кишилар сирасидан бўлиши керак эди. Шу билан бирга улар фойдасига ҳисоб-китоб ишлари ва солиқ бўйича эксперт хизматидан фойдаланиш ҳам кирарди. Бойликни тўплашнинг усулларида бири — битта аниқ маҳсулот ишлаб чиқариш ва **уни сотиш ёки хизмат кўрсатиш билан шуғулланишдан** иборат бўлиб (албатта, паст

баҳода), унга нисбатан талаб барқарор бўлмоғи керак эди. Леонард ва Бернис **унисини ҳам, бунисини ҳам** бажардилар.

Ва ҳар бир эркин доллар бизнесга қайтиб келди. Заурият уларни ўйлаш, таҳлил қилиш ва режалаштириш, ҳар бир иш соатидан юқори натижа олиб, камомадни бартараф этишга ундади.

Савдо ойма-ой ошиб борди, Леонард кунт билан олдинги савдо рекордидан ўтиб кетиш учун ҳар қандай имкониятларни қидирарди. У ўз соҳасида ишни яхши билувчи киши сифатида донг қозонди. Кўпчилик назарида Леонард ҳар қандай **ортиқча милни босиб ўтувчи** инсон сифатида танилиб қолди.

Ортиқча милни босиб ўтиш икки лавҳада унинг бутун мартабаси яхши томонга ўзгаришига сабаб бўлди.

Лавҳалардан бирида банкир уни банкнинг уч мижази билан таништирди, улар бошқа косметик компания сармояси билан шугулланардилар. Бу инсонларга соғлом фикрга эга экспертнинг маслаҳати сув билан ҳаводай заурур эди. Леонард уларга ёрдам бериш учун вақт топди.

Леонард шунинг учун ортиқча масофани босиб ўтдики, кейин у Лос-Анжелесдаги дорихоналардан бирининг харидорига сидқилдан хизмат қилди. Харидор ўша кун миннатдорлик рамзи сифатида Леонардга ахборот бериб айтишича, соч турмаги учун юқори сифатли восита ишлаб чиқарувчи фирма сотувга қўйилиши мумкин.

Леонард бу хабарга қизиқиб қолди, чунки ўша компания ўн беш йиллик иш тажрибасига эга эди. У косметика соҳасидаги ишидан яхши билишича, **босқичларни, йўналишларни ўрганиш**, мазкур компанияга тааллуқли барча нарсалар — янги ҳаёт, янги уй-жой, янги активлик олиб келишдан иборат эди!

Леонард ўз-ўзини далиллар билан асослаш таъсири остида ҳаракат қилди: **буни ҳозир бажар!** Сал бўлмаса ўша оқшом мазкур компания эгалари билан учрашув ўтказиларди. Худди шундай битим рўй берганида сотувчи ҳам, харидор ҳам бир-бирини билишмаса, келишувга муваффақ бўлгунча битим тузиш тартиби баъ

зан ойларга чўзилиши мумкин. Харидор ва сотувчининг ёқимли мижози ҳамда соғлом фикри кераксиз ғовларни кўпинча чеккага суради. Ва **ёқимли мижози ҳамда соғлом фикрга эгалиги туфайли** Леонардга эгаси компанияни ўша оқшомдаёқ 400.000 долларга сотишга рози бўлди.

Ҳа, Леонардни жуда ҳам омадли деб айтиш мумкин, аммо шуниси ҳам борки, у ҳар бир иқтисод қилинган долларни яна бизнесга қўшаверди. Леонард 400.000 долларни қаердан топди, дерсиз? У ўз меҳмонхонасининг шинам хонасида ўтириб, шуни тушундики, унда керакли комбинациялардаги барча рақамлар етарли, фақат битта нарса — яъни пул етишмайди, холос.

Келгуси тонгда уйғониб, Леонард ўзида руҳий ғайрат оқаётганини ҳис этди, тезда ўзининг стартери — «буни ҳозир бажар!»ни ишга солди. Шаҳарлараро телефон орқали банкир таништирган одамлардан бирига кўнғироқ қилди. Балки улар керакли маслаҳат беришар, ахир молиявий ишни яхши билишади-да. Ахир, улар бошқа косметика компаниясига инвестиция қилинди, эҳтимол, унинг ҳам компаниясини инвестиция этишлари мумкин. Худди шундай бўлди ҳам!

Бу одамлар инвестиция қилиш бўйича жуда катта тажрибага эга бўлганлари боис инвестиция формуласидан самарали фойдаланар эдилар. Леонард қуйидагиларга мувофиқ бунга рози бўлиши керак эди: а) ўзининг барча операцияларини бирлаштириши; б) барча ҳаракатини битта корпорацияга бағишлаши; в) беш йиллик муддат ичида кредитни чоракларга бўлиб тўлаши; г) фоизларни кредитга мувофиқ тўлаши; ва д) корпорациянинг 25 фоиз акциясини таваккал қилинган сармоя учун қоплама сифатида бериши.

Леонард рози бўлди. У бошқаларнинг пулидан фойдаланишнинг қадрини англади. Ахир, бу уч киши ҳам шундан фойдаланган эдилар. Улар 400.000 долларни ўз банкларига олишди.

Шундай қилиб, энди **тушиб қолган рақам** Леонард ва Берниснинг қўлига ўтиб қолди! Улар кўп ва сабр-қаноат,

кунт билан тер тўқдилар, бизнестга ўз қалбларини омукта қилдилар ва охир-оқибатда уларга муваффақият ёр бўлди!

Кўп ўтмай «Vo-5» компанияси маҳсулоти бутун Қўшма Штатларда ва чет элларда доврўқ қозонди.

Декабрь косметика ишлаб чиқарувчилар учун йилнинг энг фаол бўлмаган оий ҳисобланади. Орадан бир ярим йил ўтиб, Леонард ва Бернис компания раҳбарлигини ўз зиммаларига олганларидан кейин «Vo-5» ва бошқа маҳсулотлари (уларни ишлаб чиқариш ҳуқуқини — «Rinse Away»ни қўлга киритган эдилар), уларнинг фабрикаси ишлаб чиқарган маҳсулотлар 870.000 доллардан зиёд қийматга эга эди. Айнан «Vo-5» ва «Rinse Away» биргалликда фабрикада ишлаб чиқарилиб, бу олдинги раҳбарлик пайтида шунча йиллар давомида ишлаб чиқарилганди.

Бернис ва Леонард барибир ўша компаниядаги тушиб қолган рақамни топишга муваффақ бўлишди. Натижада уларнинг қўлида бойликни қўлга киритиш учун зарур бўлган комбинация жо бўлди. Орадан уч йил ўтгач, «Vo-5»ни қўлга киритиш ҳуқуқига эга бўлганларидан сўнг уларнинг компаниядаги ҳиссаси миллион доллардан зиёд деб баҳоланди.

Шундай қилиб, Леонард Лавиннинг муваффақият комбинациясидаги «рақамлар» қуйидагича рўй берди:

1. Маҳсулот ёки хизмат тури, унга талаб турғунлик касб этади.

2. Қандайдир эксклюзив маҳсулот ёки сифат белгиси ёрдамида пул ишламоқчи бўлган компаниянинг ишлаб чиқариши муайян даражада ва турғун бўлмоғи керак.

3. Ишлаб чиқариш бўлимида тажрибали раҳбар фаолият кўрсатиб, у ишлаб чиқаришнинг самарали тарзда ташкил этишда лаёқатли бўлмоғи лозим.

4. Самарали ишловчи тажрибали савдо директорининг мавжудлиги, у сотувчининг даражасини доимий равишда ошириб бориши (компания учун даромадни таъминлаб) ва шу билан бирга вақтда сотувнинг янада самарали усулларини излаб топмоғи керак.

5. Тажриба ососида дунёни идрок этиш билан қуролланган маъмурнинг мавжудлиги.

6. Малакали ҳисобчининг мавжудлиги, у ҳисоб-китобни тўғри юритишнинг аҳамиятини ва солиқ қонунчилигини яхши билмоғи зарур.

7. Соғлом фикр ва дунёни ижобий тажриба асосида идрок этишга эга тажрибали адвокатнинг мавжудлиги.

8. Етарли айланма сармоя ёки кредит, у бизнесни ва керакли пайтда уни кенгайтиришга имконият беради.

Шундай қилиб, сиз ҳам бошқаларнинг пулидан фойдаланишингиз мумкин, ахир: «Бизнес? Ҳа, бу жуда оддий иш-ку! Бу, ахир бошқа кишиларнинг пули, холос».

Сиз ҳам мазкур бўлимда баён этилган тамойилларингизни ўзлаштиришни ҳал этсангиз, шу билан бирга 12-бўлимда Леонард ва Бернис Лавинлар каби комбинациядаги номаълум рақамларни топа олсангиз, ўзингиз учун бойлик сари дарича очган бўлардингиз.

Аммо бой ва бахтли бўлиш учун ўз ишингиздан лаззатланишингиз, мамнун бўлмоғингиз керак. Келгуси бўлимни ўқисангиз, бунга қандай эришиш мумкинлигини билиб оласиз.

Учинчи йўл кўрсаткич

Мулоҳаза учун маълумот

1. «Бизнес? Бу жуда ҳам оддий иш-ку! Бу, ахир бошқа кишиларнинг пули, холос».

2. Бошқа кишиларнинг пули — бойликка эга бўлиш воситасидир.

3. Ўзгаларнинг пулидан фойдаланишнинг ёзилмаган асосий қондаси олий даражада амал қиладиган ахлоқий андазалар: самимийлик, ростгўйлик, ор-номус, ишончлилиқ, розилиқ ва олтин қондаларга мувофиқликдир.

4. Виждонсиз, ёлғончи одамларга кредит берилмайди.

5. Сизнинг банкирингиз — сизнинг дўстингиз.

6. Ҳаракат қилиб кўришда ҳеч нарса йўқотмайсиз, аммо муваффақият қозонишда жуда кўп нарсага эга бўласиз. Албатта, уриниб кўринг!

7. Агар бирор киши билан келишув битими тузмокчи бўлсангиз, режа ишлаб чиқинг. Унда сиз ўша одамга хоҳлаган нарсани бериш, эвазига сиз нима олмокчи

бўлганингизни мувофиқлаштиринг. Яхши келишувга бориш ҳар икки томонга ҳам фойдалидир.

8. Кредитдан эҳтиётсизлик билан фойдаланиш зарар келтириши мумкин. Кредитдан бошқа мақсадларда фойдаланиб, уни суиистеъмол қилиш умидсизлик, камситиш, камбағаллик ва виждонсизлик манбаидир.

9. Муваффақият комбинациясини очиш учун сиз барча сўзсиз рақамларни билишингиз керак. Биргина рақамнинг ҳам тушиб қолиши мақсаднинг амалга ошиши, рўёбга чиқишини таъминламайди.

10. Сиз ҳам комбинациядаги тушиб қолган рақамни топа олишингиз мумкин. Шу тариқа бойликка борадиган даричани ўзингиз учун оча оласиз.

11. Иқтисодий тараққиёт даврийлиги ҳамisha ёдингизда турсин, ишлаб чиқаришни қачон кенгайтириш, кредитни қачон олиш, қачон бериш вақтларини аниқ билиш керак.

*Ҳақиқатнинг кўзига дадиллик билан тик
қарашга журъот топинг!*

ТҮРТИНЧИ БЎЛИМ

ИШДАН ҚАНДАЙ ҚИЛИБ ҚОНИҚИШ, ЛАЗЗАТ ТОПИШ МУМКИН?

Сиз бошлиқ ёки хизматчими, завод директори ёхуд фабрика ишчисими, шифокор ёки ҳамширами, адвокат ёки котибами, ўқитувчи ёхуд талабами, уй хизматчиси ёки уй бекасими — ким бўлишингиздан қатъи назар, бунинг аҳамияти йўқ. Ўз ҳаётингизни шундай қуришингиз керакки, токи ҳозир машғул бўлиб турган ишдан ҳузур-ҳаловат ҳис этинг.

Агар хоҳласангиз, бунга эришишингиз мумкин. Қаноатланиш, ҳузурланиш ўзида муайян руҳий шароитни қамраб олади. Руҳий қурилмангизга айнан сиз ҳал этувчи таъсир кўрсатасиз ва унинг устидан тўлиқ назорат ўрнатасиз. Ва ўз ишингиздан лаззатланишга жазм қиласиз ва бунга эришиш учун қобилиятни намоён этасиз.

Агар сиз ишингиздан лаззат туюётган бўлсангиз, нимаки иш қилманг, бари ўз-ўзидан рўй бераётган бўлса, ишга нисбатан сизда табиий мойиллик ва меҳр-муҳаббат пайдо бўлса-ю, ўзингиз учун табиий иш билан шуғуллансангиз, руҳий ва ҳиссий қарама-қарши ҳолатни бошдан кечиришингиз мумкин. Шу билан бирга бундай ҳолатни нейтрал ҳолатга келтириш ва охир-оқибатда агар дунёни тажриба асосида ижобий идрок этишдан фойдаланиб, тажрибани эгаллашда сизда омил бўлса, бунга эришмоқ мумкин.

Жерри Асам дунёни тажриба асосида ижобий идрок этишга эга. У ўз ишини ниҳоятда яхши кўради, меҳнатидан лаззат топади. Жерри Асамнинг ўзи ким? У нима иш билан машғул?

Жерри — гавайлик қабилалар саркардаларидан бири. У жудаям яхши кўрадигани эса Гавайдаги катта ташкилот идорасининг тижорат директорлигидир.

Жерри ўз ишини шунинг учун яхши кўрадики, у бу ишни жудаям яхши билади, бу соҳада жуда катта маълумотга

эга. Шу тариқа Жерри нима иш қилмасин, у табиийлик касб этади, гўё ўзи ҳал этилаётгандай туюлади. Шу билан бирга шундай кунлар бўладики, ишлар ҳамма вақт ҳам рисоладагидек кетавермайди. Савдо билан боғлиқ юмушларда агар бундай кунлар таҳлил қилинмаса, ўйланмаса, режалаштирилмаса, албатта ташвиш келтириб чиқаради. Қийинчиликни бартараф этиш учун эса ижобий руҳий қурилмани қўллаш керак. Бунинг учун Жерри руҳлантирувчи, ўз-ўзини камолга этказувчи китобларни ўқийди.

Жерри бундай китоблардан кўпини ўқиб чикди ва улардан учта муҳим сабоқ чиқариб олди:

1. У руҳий қурилмасини ўз-ўзини далиллар билан асослаш, яъни мотивация формуласи ёрдамида бошқариш мумкин.

2. Агар сиз ўз олдингизга онгли равишда мақсад қўйсангиз, уни билиш учун шу қадар катта имкониятга эга бўласизки, у тегишли мақсад қўймаганга нисбатан уни амалга оширишда катта ёрдам бўлар эди. Мақсадингиз қанчалик юксак қўйилган, сиз дунёни тажрибалар асосида ижобий идрок этишни қанчалик эгаллаган бўлсангиз, муваффақиятингиз шу даражада улкан бўлади.

3. Барча жабҳаларда муваффақият қозониш учун тегишли қоидаларни билиш ва уларни қай тарзда амалга оширишни тушуниш керак. Амалий равишда фикр юритиш, таҳлил қилиш ва вақт бюджетини режалаштириш лозим.

Жерри ушбу сабоқларни тўла-тўқис ўзлаштирди ва ишга тушди. У савдо-сотикқа доир кўрсатмаларни ўрганиб чикди, чунки компанияда шу кўрсатмаларга амал қилинарди. Жерри компаниядан нимани билиб олган бўлса, шуларни амалда татбиқ этишга уринди. У ўз олдиго юқори даражада мақсад қўйиб, уни амалга ошириш, унга эришиш учун интилаверди. Ҳар куни эрталаб ўз-ўзига: «Мен соғломман! Мен бахтлиман! Мен ўзимни ажойиб ҳис этяпман!» — дер эди. Жерри ҳақиқатан ҳам ўзини соғлом, бахтли ва қойилмақом ҳис этди. Савдоси ҳам худди шундай натижаларга эга эди.

Жерри ўз ишини чуқур ўрганганига ишонч ҳосил қилганидан сўнг атрофига бир гуруҳ савдо агентларини йиғиб,

нималарни ўрганган бўлса, барини уларга ҳам қўнт билан ўргатди. У одамларга савдонинг замонавий ва самарали усулларидан фойдаланиш йўлларини кўрсатиб берди, бу унинг компанияси йўриқномаларида ҳам баён этилган эди. Жерри ўзининг шахсий намунаси билан савдо бинойидек кетаётгани, агар тўғри усуллар асосида иш олиб борилса ва ишга ҳар куни тажрибага асосланган руҳий ёндашув асосида муносабатда бўлинса, янада яхши натижаларга эришишини англади. У ўз гуруҳи аъзоларига савдо бўйича юксак мақсадлар қўйиш ва дунёни тажрибага асосланган ҳолда идрок этишга таянган ҳолда эришиш йўлларини ўргатди.

Жерри гуруҳи аъзолари ҳар куни эрталаб учрашиб, ғайрат-шижоат билан: «Мен бахтлиман! Мен соғломман! Мен ўзимни яхши ҳис қиляпман», — деб ҳайқиришар эди. Шундан сўнг улар хандон отиб кулишар, бир-бирларининг елкасига қоқиб қўйиб, муваффақият тилаб, ўша куни нимани сотиш белгиланган бўлса, сотиш учун отланар эдилар. Уларнинг мақсади шунчалик юксак эдики, ҳатто энг яхши тижорат агентлари ҳам бундан ҳайратга тушишарди.

Ҳафта охирида ҳар бир савдо агенти ўзининг савдо-сотиғи тўғрисида ҳисобот тузар, бу ҳисоботлар ҳаммада, жумладан, президентда ҳам, Жерри ишлаётган ташкилотнинг савдо бўйича директорида ҳам кулги уйғотар эди. Жерри ва унинг раҳбарлиги остида ишлайдиган одамлар бахтли ҳамда ўз ишларидан мамнун эдиларми? Ҳа-да! Уларнинг нима учун бахтли бўлганликлари сабабларига назар ташланг:

1. Бу инсонлар ўз ишларини жуда яхши ўрганган, қонун-қоидалар, усул ва услубларни, уларни ишга татбиқ этиш йўлларини шунчалик пухта ўзлаштирган эдиларки, бу табиийлик касб этган эди.

2. Улар ўзлари учун доимий мақсад қўйган бўлиб, уни амалга оширишга, унга эришишларига ишонган эдилар. Бу инсонлар тартибга асосланган дунёни тажриба асосида ижобий идрок этишга таянган ҳолда инсон нимани ўйлаб, унга ишонса, эришиш мумкин, деб билишарди.

3. Улор доимий равишда ўз-ўзини далиллар билан асослаш, яъни мотивация асосидаги формуладан фойдаланиб, ижобий руҳий тартибни қўллаб-қувватлашарди.

4. Бу инсонлар яхши бажарилган ишдан лаззат олар эдилар.

Мен соғломман! Мен бахтлиман! Мен ўзимни қойилмақом сезяпман! Ўша ташкилотда, ўша қитъада ёш савдо агентларидан яна бири Жерри Асамнинг ўз-ўзини далиллар билан асослаш формуласидан фойдаланиш йўли асосида ўзининг руҳий қурилмасини бошқаришни ўрганди. У коллежнинг 18 ёшли талабаси бўлиб, таътил даврида сугурта агенти бўлиб ишлар, дўкон ва офислар бўйлаб айланар эди. Бу йигитчанинг икки ҳафталик назарий тайёргарлик мобайнида билиб олганлари қуйидагилардан иборат:

1. Савдо мактабини тугатганидан сўнг дастлабки икки ҳафта давомида савдо агентидан ишлаб чиқилган ўша одатлар унинг кейинги бутун амал-мартабасида давом этади.

2. Агар сиз савдонинг белгиланган даражасини ўз олдингизга мақсад қилиб қўйган бўлсангиз, унга эришмогунча қунт билан ҳаракат қилаверинг.

3. Мақсадни юксак қўйинг.

4. Зарурат туғилганида ўз-ўзини далиллар билан асослаш, яъни мотивациянинг қуйидаги формуласидан фойдаланинг: «Мен соғломман! Мен бахтлиман! Мен ўзимни жуда яхши ҳис этяпман!» – бу ўзини хоҳлаган йўналишда ижобий ҳаракат қилиш учун йўналтиради.

Икки ҳафта мобайнида савдо юритиш малакасини эгаллагач, ёш йигит ўз олдида аниқ мақсад қўйди: у мукофотга сазовор бўлади. Мукофотга эга бўлиш учун у бир ҳафтада 100 тадан кам бўлмаган сугурта полисини сотиши даркор эди.

Жума куни оқшомга қадар анча сугурта полисини сотишга муваффақ бўлди, яъни мақсадга эришиш учун яна 20 та полис қолган эди. Йигит ўз мақсадига эришишига ҳеч нарса тўсиқ бўлмаслигига ишонарди. Унга қандай ўргатишган бўлса, шунга ишонди: инсон ақли нимани фикрлай олса, у нимагаки ишонса, дунёни тажриба асосида

ижобий идрок этиб, барига эришмоғи мумкин. Гарчи унинг гуруҳидаги бошқа суғурта агентлари ўз ишларини жума куни кечқурун тугатган бўлишса ҳам, шанбада бу йигит яна ишга чикди. Аммо кундузи соат учгача бирорта ҳам полис сота олмади. Унга, савдо-сотик сотувчининг муносабатига боғлиқ бўлади, мижозникига эмас, деб ўргатишган эди.

Ёш йигит Жерри Асамнинг ўз-ўзини далиллар билан асослаш ҳақидаги формуласини эслади ва уни завқ-шавқ билан беш марта такрорлади: «Мен соғломман! Мен бахтлиман! Мен ўзимни қойилмақом сезяпман!»

Тахминан соат бешларда йигитча учта суғурта ҳужжатини сотишга муваффақ бўлди, мўлжалланган мақсад эришишига эса яна 17 та полис қолган эди. У эслади, кимки мақсад сари интилса ва дунёни тажриба асосида ижобий идрок этишга таяниб, бу интилишни қўллаб-қувватласа, унга эришади. Йигитча яна завқ-шавқ билан бир неча бор: «Мен соғломман! Мен бахтлиман! Мен ўзимни қойилмақом сезяпман!» деб такрорлади. Соат ўн бирда, тунда у гарчи чарчаган, ҳорғин ҳолда бўлса-да, аммо бахтиёр эди, шу куни у 20 та ҳужжат сота олганди.

Бу йигит ўз олдига қўйилган мақсадга эришди! У мукофотни оладиган бўлди ва мўлжаллаган мақсад йўлида тер тўкса, омадсизлик муваффақиятга айланиб кетиши мумкинлигига қатъий ишонч ҳосил қилди.

Тафовутнинг асосий илдизи – руҳий қурилма-да. Шундай қилиб, айнан руҳий қурилма, яъни Жерри Асам ва у бошлиқ суғурта агентлигининг мотивация билан таъминлангани унинг ишда лаззат ва қаноат топишига ёрдам берди. Айнан ана шу – назорат қилинадиган, тажрибага асосланган руҳий қурилма талабани мукофот ва ўзи интилган ҳузур-ҳаловат билан таъминлади.

Энди атрофингизга назар ташланг. Ўз ишидан лаззат топадиган ва бу лаззатни ҳис этмайдиган кишиларга эътибор беринг. Улар ўртасидаги фарқ қай даражада? Бахтиёр, қаноатланган кишилар ўз ишларини руҳий қурилмалари билан бошқарадилар. Улар вазиятга ижобий қарайдилар. Яхши нарсаларни излайдилар, агар бордию, бирор иш унча силлиқ кетавермаса, дастлаб ўзларига

қараб ўйга толадилар: айнан ўзларида нимани ўзгартириб бўлади? Сўнгра ўз ишлари тўғрисида имкон қадар кўпроқ билишга ҳаракат қилиб, шу соҳанинг мутахассиси бўлишга интиладилар. Шундай қиладиларки, иш фақат ўзларига эмас, бошқаларга ҳам, ёллаганларга ҳам лаззат бағишласин.

Бахтсиз кишилар эса, қандай бўлмасин, салбий тарафда дунёни идрок этишга интилишади. Барчанинг назарида, гўё улар бахтсиз кўринишни хоҳлаётгандек. Тўғри, бу одамлар ҳам ишлашади, аммо бўлар-бўлмасга ҳамма нарсадан шикоят қилишаверади: иш вақти жуда секин ўтади; тушликка ҳаддан зиёд кам вақт ажратилган; ёки бошлиқ ниҳоятда жанжалкаш; компания давомли таътил тақдим этмайди ёки мукофотга ҳаддан зиёд кам маблағ ажратилади... Айрим вақтларда эса мутлақо мантиқсиз эътирозлар билдирадилар: Сьюзи ҳар куни ишхонага бир хил кийимда келади; ҳисобчи Жон аниқ-тиник, тушунарли қилиб ёзмайди ва ҳоказо... Буларнинг бари мазкур инсонларнинг бахтсиз эканлигини асослаш учун етарли. Ва худди шундай одамлар учун бахтсиз бўлиш ҳақиқатан ҳам қулай. Улар қатъий ва ўзил-кесил равишда ишда ҳам, ҳаётда ҳам бахтсиздир. Улар салбий ҳолатда дунёни идрок этишни ҳеч қандай шериксиз эгаллайдилар.

Ва буларнинг бари одамлар нима билан машғул бўлишларига боғлиқ бўлмай, ҳаққонийлигича қолаверади. Агар сиз бахтли ва мамнун бўлишни истасангиз, ўз рухий қурилмангизни назорат қилишингиз ва туморингизни салбий ҳолда дунёни идрок этишдан ижобий идрок этиш сари буриб қўйишингиз керак.

Агар сиз ўз ишингизга қувонч ва завқ-шавқ бағишлай оласангиз, мислсиз ишларни амалга оширишга қодир бўлиб кўринасиз. Ўз ишингиздан қаноат ҳосил қилсангиз, ишдан ҳосил бўлган мамнунлик, лаззат кулги билан, шу билан бирга, самарадорлик ва ишлаб чиқариш билан ўлчанади.

Мақсаднинг аниқлиги уни завқ-шавқ эгаси қилиб қўйди. Биз гуруҳларимиздан бири билан қандай қилиб ишга завқ-шавқ бағишлаш мумкинлиги тўғрисида суҳбатлашдик ва ёш хоним аудиториянинг охирида қўл кўтарди.

– Мен бу ерга эрим билан келганман, – деди у. – Сизнинг айтаётганларингиз балки эркакларга тўғри келар, аммо уй бекаларига асло мос эмас. Сиз, эркакларда, ҳар куни янги ишлар ва муаммо пайдо бўлади. Уй ишларида эса ҳаммаси тамомила бошқача кечади. Рўзгор билан боғлиқ муаммо шундаки, бу... бу кўнгилга зиғир мойдай урадиган бир хилликдан иборат.

Аёлнинг сўзлари ҳақиқий даъват каби кўринадди: жуда кўп одамлар борки, улар учун иш фавқулодда қотиб қолгандай гўё. Агар бу ёш хонимга ёрдам беришнинг қандайдир йўлини билсангиз, эҳтимол, бошқаларга ҳам, яъни ўз ишини қотиб қолган, деб билувчи кишиларга ёрдам беришга асқотиб қолар. Биз аёлдан уйда унга нималар қотиб қолгандай кўринишини сўрадик. Маълум бўлдики, у тўшакни йиғиштирмай туриб, янағижимлангандай, идиш-товоқни ювар-ювмас, яна ивирсиб, полни ювиб чиққач, яна латтага югуриб келишига тўғри келармиш.

– Нимаям дердик, ҳақиқатан ҳам одамни асабийлаштириб, ғазабини кўзғаб, умидсизлантириб юборадигандек туюлади, – деб рози бўлди инструктор. – Уйдаги ишни бажаришни ёқтирадиган аёллар ҳам борми?

– Ҳа, ўйлашимча бор, – деб жавоб берди ёш хоним.

– Хўш, ўша аёллар уйда қандай мароқли нарсаларни топишади, уларнинг завқ-шавқини нималар кўзгайди?

Бир оз ўйланиб, фикр юритган аёл жавоб берди:

– Балки, бунга уларнинг ишга қандай муносабатда бўлиши сабабчидир? Улар, эҳтимол, бу ишни мажбурият деб ҳисоблашмас ва унга бир хилдаги қотиб қолган иш деб қарашмас?

Муаммонинг бутун моҳияти ана шунда! Ишдан лаззат олишнинг яна бир сирини шундаки, у бир хил, меъдага урадиган чегарадан чеккага чиқишдан иборат. Бир хил, қотиб қолган ишдан мамнунликни ҳис этиш уни зарурий ишнинг қандайдир пойдевори деб қараган пайтингизда рўй берди. Ҳар бир қотиб қолган, қолоқликка оид операция сиз танлаб олган йўналиш сари ташланган қадамма-қадам қандайдир босқичдан иборат.

Поғоналар назариясидан фойдаланинг. Шундай қилиб, бу ёш уй бекаси мақсадни топиши лозим эди, токи уни

амалга оширишга интилсин, ҳар кунлик қотиб қолган бир хил ишнинг бажарилиши унга ўша мақсадни рўёбга чиқариш сари етакласин.

Шундан сўнг бу аёл орзуси оила аъзолари билан дунёни айланиб саёҳат қилишдан иборат эканлигини айтди.

— Ажойиб, — деди инструктор. — Ана шу ҳақда гаплашамиз. Энди, биринчидан, ўзингизга муайян вақт доирасини белгилаб қўйинг. Сиз бу саёҳатга қачон чиқишни хоҳлайсиз?

— Боламиз ўн икки ёшга тўлганида, — жавоб берди аёл. Ҳозир у олти ёшда.

— Яхши, келинг, ўйлаб олайлик. Бунинг учун ишлашга тўғри келади. Биринчидан, сизларга керакли пул зарур. Эрингиз бир йиллик таътил олишига тўғри келади. Сиз йўналишни барвақт ривожлантиришингиз лозим. Борадиган мамлакатингиз тўғрисида кўпроқ билишни истайсиз. Нима деб ўйлайсиз, ўринларни тўғрилаш, ликопча, полларни ювиш, тозалашда поғонама-поғона усуллар асосида ёндашишни топиш мумкин эмасми? Бу сизни мақсад сари олиб боради.

Бир неча ойлardan сўнг юқорида тилга олинган хоним хузурига келди. Кирган ҳомоно бу аёл аллақачон мақсадига эришгани аниқ намоён бўлди.

— Ҳайрон қолмасдан иложи йўқ, — деди аёл. — Поғоналар тўғрисидаги ғоя қанчалар яхши ишлайди-я! Уйда бирорта иш йўқки, унга мос келмаса. Мен уйни йиғиштириш пайтида фикр-мулоҳаза юритиш ва режалаштириш учун вақтдан фойдаланаман. Манзилма-манзил юриш фикр доирасини кенгайтиради: мен бошқа мамлакатлардан келтирилган маҳсулотларни сотиб оламан, бу маҳсулотлар биз дунё бўйлаб саёҳат қилганимизда истеъмол қиладиган маҳсулотлардир. Овқат тановул қилаётганимизда ундан ўрганиш учун фойдаланаман. Агар, айтайлик, тушликда хитойча макарон пиширган бўлсак, уни дастурхонга тортишдан олдин, мен Хитой ҳақида, хитойликлар тўғрисида ниманики топган бўлсам, ўқиб чиқаман, сўнг бу ҳақда бутун оила аъзоларимга гапириб бераман. Энди менинг уйдаги ишларимдан бирортаси ҳам мен учун зерикарли ва кўримсиз эмас. Ва биламанки, бунга поғоналар ҳақидаги ғоя асос бўлди ва ундан жудаям миннатдорман!

Шундай экан, ишингиз қанчалик бир хил ва тинкани қуритадиган даражада бўлмасин, унинг адоғида ўзингиз интилган мақсад кўринса, бу иш сизга роҳат-фароғат бағишлайди. Айнан ана шундай вазият билан жуда кўп кишилар ўз ҳаётларининг турли даврларида тўқнаш келиб қоладилар. Айтайлик, агар ёш йигит шифокор бўлишни хоҳласа, унинг ҳали мактабдаёқ жуда кўп тер тўкишига тўғри келади. У машғул бўладиган юмуш кўплаб омиллар билан белгиланади, масалан, давомийлиги, жойлашган ўрни, ҳақ тўлаш таърифи ва ҳоказо. Мойиллик бу ерда жуда кам аҳамият касб этади. Шундай қилиб, ақлли, виждонли киши, бора-бора содали сув сотиши учун тик турган киши, автомобилларни ювувчи ёки ликопчаларни артувчи бўлиб қолиши мумкин. Табиийки, бундай иш ҳеч қандай рағбатлантирувчи омилларни бера олмайди. Буларнинг бари қўл учида зўрға кун кўриш, холос. Барибир, у нима хоҳлаганини билса, қийинчилик ва ишнинг бир хиллик даражаси охириги натижанинг нимага арзигани билан бартараф этилади.

Шу билан бирга баъзан ҳақ тўлашга тўғри келадиган ўша баҳо ҳамма бажарадиган ўша мақсад билан таққосланганда, ҳаддан зиёдлиги билан ажралиб туради. Агар борди-ю, сизга худди шундай иш тўғри келиб қолса, яхшиси уни алмаштиринг. Агар сиз ўзингизни ишда бахтсизман деб ҳисобласангиз, бу қоникмаслик заҳар-заққуми ҳаётингизнинг ҳамма соҳасига ёйилиб кетади.

Агар, шу билан бирга иш баҳога арзиса, аммо сиз аввалгидек ундан норози бўлсангиз, ўзингизда руҳлантирувчи қоникмаслик шароитга қараб ижобий ва салбий, яхши ва ёмон бўлиши мумкин. Ёдингизда бўлсин: тажрибага асосланган ижодий руҳий қурилма ҳар қандай шароитда энг тўғри руҳий қурилма ҳисобланади.

Ўзингизда руҳлантирувчи қоникмаслик ҳиссини ишлаб чиқинг. Франклин суғурта компаниясининг собиқ президенти Чарльз Беккер қачонлардир шундай деган эди: «Мен қатъий суръатда сизнинг қоникмаслик даражасида бўлишингизни тавсия этаман. Бу норозилик ёки аччиқла-ниш билан боғлиқ қоникмаслик ҳисси эмас, балки бутун дунё тарихида ҳақиқий юксалиш ва ислоҳотларга олиб

борувчи қоникмаслик ҳиссидан иборат бўлиши керак. Умид қиламанки, сиз ҳеч қачон қаноатланиб қолмайсиз, балки доимий равишда фақат ўз-ўзингизни яхшилаш ва камолга етказишни талаб этиш билан бирга атрофингиздаги бутун дунёни ҳам ҳис этасиз.

Рухлантирувчи қоникмаслик туйғуси одамларда шундай рағбат уйғотиш ҳиссига эгаки, бунда гуноҳдан авлиёлikka, омадсизликдан муваффақиятга, камбағалликдан бойликка, мағлубиятдан эса ғалаба сари кўтарилиб бориш мумкин.

Сиз хатога йўл қўйганингизда, нима қиласиз? Ишлар яхши кетмай қолганда-чи? Атрофдагилар билан англашилмовчилик юзага келганда-чи? Қачон барчаси сизга қора пардага бурканиб кўринади? Қачон қаёққа боришни билмай қоласиз? Шундай шороитларда қандай иш тутасиз? Ҳеч нарса қилмай, фалокат устингиздан ҳукм юритишига имкон берасизми? Қўрқасизми? Қочиб кетасизми?

Балки рухлантирувчи қоникмаслик ҳиссини ишлаб чиқарсиз? Камчиликларни фазилатларга айлантирарсиз эҳтимол? Нима хоҳлаётганингизни ўзингиз белгилаб чиқинг. Сиз ишонч, аниқ тафаккур ва тартибга асосланган хатти-ҳаракатдан фойдаланасизми? Керакли натижалар қўлга киритилиши мумкинлигини ва, албатта, қўлга киритилишини биларсиз эҳтимол?

Наполеон Хиллнинг таъкидлашича, ҳар қандай салбий лаҳзаларда шунчалик жиддий фазилатларнинг уруғи ташланган бўлади. Ўтмишда ниҳоятда улкан муаммо, бахтсизлик ва омадсизлик бўлиб кўринган нарса кейинчалик сизни муваффақият сари рухлантирган бўлиб чиқмайдими? Сиз бошқача бўлиши мумкинлигини тасаввур ҳам қила олмайсиз.

Рухлантирувчи қоникмаслик туйғуси сизни рағбатлантирувчи омил билан таъминлаши мумкин. Альберт Эйнштейн қоникмаган эди, чунки Ньютоннинг қонунлари унинг барча саволларига шу қадар тўғри жавоб бера олмасди. Шунинг учун у нисбийлик назариясини яратиш устида тиним билмай ишлади. Бу қонун асосида атомнинг бўлиниши, энергиянинг материяга ва аксинча, материянинг энергияга айланиши сирларини билиш мумкин бўлиб қолди. Умуман, бизни ҳайратга соладиган талай ҳолатлар рўй бердики, агар

Эйнштейнда руҳлантирувчи қоникмаслик туйғуси бўлмаганида, буларни биз, балки, амалга оширмаган бўлур эдик.

Албатта, ҳаммамиз ҳам Эйнштейн эмасмиз ва бизда рўй берадиган руҳлантирувчи қоникмаслик ҳисси энг охирида дунёмизни ўзгартириб юбориш мумкин. Биз ўзимизга керакли томонга қараб ҳаракат қилишимиз мумкин. Кўринг, Кларенс Ланцернинг иши уни қаноатлантиришдан тўхтатганида, нималар рўй берди?

Иш қурбонлар беришга арзир эдими? Кларенс Ланцер кўп йиллар мобайнида Огайо штатидаги Кантонда трамвай назоратчиси бўлиб хизмат қилди. Бир куни у уйқудан уйғониб, бу иш унга мутлақо ёқмаслигига амин бўлди. Ҳаддан зиёд бир хил, меъдага тегадиган иш-да. У буларнинг баридан ниҳоятда чарчоди. Кларенс қанча ўйламасин, у шунчалик қаноат бахш этмайдигандек кўринаверди. Маълум бўлдики, у бу ҳақда ўйламасдан тура олмас экан, унинг қоникмаслик туйғуси ўса бориб, қандайдир васвасага айланди.

Борди-ю, сиз ҳам худди Кларенс каби қандайдир компанияда шунча йил ишласангиз, албатта ишдан бўшаб ва ўзингизни бахтсиз, деб ҳисоблар эдингиз. Энг истисно ҳолатда ғамхўрлик кўрсатишганида ҳам у сизга бир бўлак ёғ ва нон бўлармикан?

Ўша кунларда Кларенс «Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш: муваффақият илми» курсларида ўқиш машғулотларини ўтказар эди. У, агар ўзи хоҳласа, ҳар қандай ишда бахтли бўлиши мумкинлигини англаб етди. Бунда энг асосийси — ижобий руҳий қурилмани ишлаб чиқишдир.

Шунинг учун Кларенс вазиятни муҳокама қилиб чиқишга қарор қилди ва қандай иш тутиши мумкинлигини ўйлади. «Мен бу ишда қандай қилиб бахтли бўлишим мумкин?» деб ўз-ўзидан сўради у.

Ва ҳақиқатан ўринли жавоб топди. У бошқа кишиларни бахтли қилган тақдирдагина бахтга чулғана олишини сезиб, шундай иш тутишга қарор қилди. Ахир аксарият кишиларни бахтли қилиш мумкин эди-да, чунки ҳар куни трамвайда турфа кишилар билан учрашишга тўғри кела-

ди. Кларенс ўзаро муносабатларга тез киришиб кетар, шунинг учун: «Менинг трамвайимга ўтирган йўловчини ҳар куни қувонтиришим, бунинг учун ўзимнинг мижозим чизгиларидан фойдаланишим керак», деб ўйлади. Кларенснинг режалари бениҳоя ажойиб – йўловчилар шундай қарорга келишди. Унинг хушмуомалалиги, йўловчиларга хушчақчақ ҳолда пешвоз чиқишлари муваффақиятларга сазовор бўлди. Йўловчилар ҳам ўзларини қувноқ тутишар, Кларенс ўзини янада кўтаринки ҳис этар эди.

Аммо буларнинг ҳаммасига бошлиқ мутлақо бошқача муносабатда бўлди. У Кларенсни ҳузурига чақириб, бундай масхарабозликка чек қўйишни талаб қилди.

Кларенс огоҳлантиришга эътибор бериб ўтирмади, унга одамларга қувонч бахш этиши ёқар, ўзи ҳам йўловчиларнинг фикрига кўра, ўз вазифасини қойилмақом бажараётган эди.

Натижада Кларенсни ишдан бўшатишди!

Шундай қилиб, Кларенсда муаммо юзага келди — жуда яхши бўлди. Бу бизнинг курсимиз ҳисобланмиш муваффақият илми нуқтаи назаридан, унга мувофиқ равишда жуда ажойиб ҳолат ҳисобланади. Кларенс, агар Наполеон Хиллга учрашсам, ишим ўнглаиб кетиб, ҳаммаси яхши бўлади, деган қарорга келди (Хилл ўша пайтда Кантонда яшар эди).

Кейин жаноб Хиллга қўнғироқ қилиб, у билан эртаси тушдан кейин учрашишга келишди.

«Мен «Ўйла ва бой бўл»ни ўқиб чиқдим, жаноб Хилл, «Дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш: муваффақият илми» курсини ўргандим, аммо барибир қай бир ўринда тўғри йўлдан тойиб кетдим». У Наполеон Хиллга бўлган воқеалар ҳақида гапириб берди. «Мен нима қилишим керак?» — деб сўради ҳикоясини тугатгач.

Наполеон Хилл жилмайди. «Келинг, сизнинг муаммонгизни кўриб чиқайлик, — деди у. — Сиз олдинги ишингиздан қониқмас эдингиз. Жуда тўғри қилгансиз. Нимагаки эга бўлсангиз, унинг яхши томонларидан фойдалангансиз, ўзингизни дўстона тутишингиз ва ишга янада фаол иштирок этиб, ундан лаззат топишга интилишингиз — ҳаммаси ажойиб! Муаммо шундаки, сизнинг

бошлигингизда тасаввур мутлақо «тушиб қолган» ва у сиз бажарган ишларнинг қийматини асло илғамайди. Шу билан бирга бу ҳам жуда ажойиб! Нега дейсизми? Чунки энди сизнинг шахсингиз учун улкан мақсадлар йўли жуда кенг очилган».

Ва Наполеон Хилл Кларенс Ланцерга ўзининг ажойиб қобилиятини жуда катта фойда ва дўстона муносабати учун трамвай назоратчисидан кўра савдо агенти сифатида ишлаб кўришни маслаҳат берди. Натижада Кларенс ариза берди ва Нью-Йорк суғурта компаниясига агент сифатида ишга қабул қилинди. У қўнғироқ қилган биринчи мижоз ўзи олдин ишлаган трамвай компаниясининг президенти эди. Кларенс жамики назокатли муомаласини ишга солди ва офисдан 100.000 долларга ёзилган суғурта хужжати билан чиқди!

Хилл Ланцерни охириги марта кўрганида, у Нью-Йоркдаги суғурта компаниясининг энг йирик агентларидан бири бўлиб ишлар эди.

Сиз ўз жойингиздамисиз? Сизни бахтли ва ўша муҳитда омадли қилувчи мижоз, қобилиятлар ҳамда сифатлар бошқа томондан мутлақо тескари акс-садо бериши мумкин. Ахир одам ўзи хоҳлаб бажараётган ишни яхшилаб эплаб кетишга мойил бўлади-да.

Агар сиз ўз ишингиз билан банд бўлмасангиз, иш жойини ўзгартиришни йўлаб кўришга тўғри келади. Муҳитни шундай ўзгартирингки, токи бахтли бўла олинг. Бу азму қарор сизнинг салбий муносабатингизни тажрибага асосланган, яъни ижобий томонга ўзгартиришга ёрдам беради.

Сизда шундай қилиш керак бўлган жуда кучли истак туғилиб, у қўллаб-қувватланса, уни нейтраллаштириб, бир меъёрга келтиришингиз ва одатларингизни ўзгартириб, янгиларини ўрнатиб, ишлаб чиқишингиз мумкин. Шу билан бирга сиз муваффақиятга эришишда ўзингизнинг мойиллик ва одатларингизни ўзгартириш билан рўхий ва ахлоқий қарама-қаршилиқларга тўқнаш келишга ҳам тайёр бўлишингиз керак. Агар бунинг учун тегишли нархни тўлай олсангиз, енгиб чиқишингиз мумкин. Сиз ҳар бир

хатти-ҳаракат учун тегишли бадал тўлашингиз керак, бу бошида жуда оғир кўринади. Аммо сиз барини тўлиқ тўлаганингиздан сўнг юзага келадиган чизгилар устун бўла бошлайди. Эски мойиллик ва одатлар эса ғойиб бўлади. Сиз бахтли инсонга айланасиз, чунки нимани адо этсангиз, ҳаммаси табиий бўлиб чиқади.

Муваффақиятнинг кафолати учун жисмоний, руҳий ва ахлоқий соғломликни шундай ички кураш даври давомида рашк ичида қўллаб-қувватлашингиз керак.

Кейинги бўлимдаги «Сизнинг ўта даражада фидойилигингиз»да ўзингиздаги руҳий қарама-қаршиликларни қандай қилиб таъсири ўтмайдиган қилиш ҳақида билиб оласиз.

Тўртинчи йўл кўрсаткич **Мулоҳаза учун маълумот**

1. Қониқиш муайян қурилма ҳисобланади.
2. Сизнинг руҳий қурилмангиз – ягона, сиз унинг устидан тўлиқ назорат ўрнатасиз, сиз уни қамраб олгансиз.
3. «Мен соғломман! Мен бахтлиман! Мен ўзимни жуда яхши ҳис қилмоқдаман!» – деган формулаларни ёдингизда тутинг.
4. Агар сиз ўз олдингизга мақсад қўйсангиз, у жуда юксак бўлсин.
5. Қоидаларни билиб олинг ва уларни татбиқ этишни ўрганинг.
6. Ўз олдингизга мақсад қўйиб, унга эришиш учун кунт ва сабот билан ҳаракат қилинг.
7. Қотиб қолган, меъдага тегадиган бир хиллик чегарасидан чиқинг. Поғонама-поғона назариясидан фойдаланинг.
8. Ўзингизда руҳлантирувчи қониқмаслик ҳиссини ишлаб чиқинг.
9. Агар ўз ўрнингизда бўлмасангиз, нима қилиш кераклигини ўйлаб кўринг.

Мағлубият муваффақиятга олиб бориш йўлидаги бир поғона ёки тўсиқ бўлиб, буларнинг бари ижобий ёки салбий муносабатда бўлишга боғлиқ.

БЕШИНЧИ БЎЛИМ

СИЗНИНГ ЎТА ДАРАЖАДАГИ ФИДОЙИЛИГИНГИЗ

Ғояга ўта даражада берилиб кетиб, бойликка эга бўлишингиз кутганларингиздан энг мардонавор натижаларни қўлга киритишингиз мумкин. Қуйида ана шу ҳақда гап боради.

Бу ғоя сизга мислсиз бахт-саодат ато этади, ана шу туфайли сиздаги ўзига хослик бор бўйи билан намоён бўлади. Ва шундай улкан ва самимий эътироф ҳамда меҳр-муҳаббат бахш этиладики, бу илгари, ҳатто сизнинг ҳаёлингизда ҳам келмаган.

Бу ғоя моҳиятини бир неча бор ҳиссиётли шаклда унинг муаллифларидан бири Ллойд Ч.Дуглас ифодалаб берган эди. Диний рутбасидан воз кечган Дуглас янада кўпроқ руҳланишни қамраб олувчи таълимот шаклини танлаб, унга мурожаат қилди: у романлар ёза бошлади. Дуглас руҳоний бўлганида, қавми юз кишидан иборат эди; унинг китоблари минглаб ададда чиқа бошлади, киноасарлари эса миллионлаб одамлар қалбидан жой олди. У ҳар кимга ўша асосдаги бир хил мактуб билан ўз фикр-ўйларини баён эта бошлади. Бу ҳолат Дугласнинг «Ўта даражадаги фидойилик» номли романида ёрқин акс этган. Мазкур тамойил шу қадар очиқ-ойдин тақдим этилганки, ким унга кўпроқ муҳтожлик сезса, уни тезда пайқамаслиги мумкин. Уни битта оддий жумла билан ифодаласа бўлади:

«Яқин кишиларга ёрдам бериш ғоясини ривожлантиринг, у — улуғвор ғоядир».

Ҳеч қандай тўхфа, мукофот, тўлов ёки мақтовларни кутмасдан, натижаларни ўзингиз билан баҳам кўринг. Энг асосийси, ўзингизнинг яхши хатти-ҳаракатларингизни кўз-кўз қилманг.

Сиз шу тариқа қандайдир универсал қонуннинг кучини ишга туширасиз. Бор кучингиз билан ўзингизнинг яхши

ишларингиз учун бериладиган тўловлардан мутлақо холис, нари туринг, ана шунда сизга раҳмат ва мукофотлар ёмғири ёғилгусидир.

Ҳар қандай киши, у ким бўлишидан қатъи назар, ўзининг улугвор ғоясига эга бўлиши мумкин. Ҳар қандай тирик мавжудот ўзининг бир қисмини ажратиб, бошқаларга кўмак бериши мумкин. Ўзингизда улугвор ғояни ривожлантириш учун бой ёки қудратли бўлиш шарт эмас. Инсон ўтмишдами, ҳозирми, ким бўлишидан қатъи назар, у ўзида бошқалар учун фойдали бўлишдан иборат оловли истакни уйғотиши мумкин.

Улугвор ғоя соҳиби бўлган қандайдир гуноҳкорнинг бошидан ўтганларини мисол қилиб олишимиз мумкин.

Сиз унинг номини билмайсиз, исми – сир. Бир куни унга Америка ўсмирлари клуби учун унча катта бўлмаган хайр-эҳсон сўраб илтимос қилишди. Клубнинг яккаю ягона вазифаси болаларда феъл-атворни шакллантириш эди, аммо у хайр-эҳсон қилишдан бош тортди. Бунинг устига у ножоиз ҳолда, шу мавзуда гаплашгани келган киши билан кўпол муомалада бўлди. «Кетинг! – деб ҳайқирди у. – Кимки мендан пул сўраса, қайт қилгим келади, жонга тегдиларинг!»

Клубдан келган вакил ортига йўналди, аммо эшик олдида бир оз тўхтаб, унга дўстона назар ташлади. «Эҳтимол, сиз муҳтож кишиларга ўзингизда борини баҳам кўришни истамассиз, аммо буни мен хоҳлайман. Мен сиз билан бирга ўзимда бўлган озгина, зигирча ибодатни баҳам кўраман: Худойим сизни ўз паноҳида асрасин», – деди у. Шундан сўнг шахд билан бурилиб, чиқиб кетди.

Гап шундаки, ўсмирлар клуби вакилининг ўша дамларда дили ёришиб кетган ва қуйидаги сўзларни эслаган эди: «... йўқ, менда олтин ҳам, кумуш ҳам йўқ, аммо менда нимаики бўлса, барини сенга бахшида этгум». Орадан бир неча кун ўтгач, ажабтовур воқеа рўй берди.

Клуб вакили идорасининг эшигини ўша, «кетинг!» – деб бақирган киши очиб, «кирсам бўладими?» деб сўради. У ўзига тегишли нарсанинг бир қисмини келтирган, буни

баҳам кўрмоқчи эди — ярим миллион долларга ёзилган чекни! У чекни стол устига қўяр экан, шундай деди:

— Буни сизга битта шарт билан бераман: ҳеч ким, ҳеч қачон мен қилганимни билмаслиги керак.

— Нима учун? — деган савол берилди.

— Мен ҳақимда бу ўғил-қизлар, яхши инсон экан, дейишларини истамайман. Ахир мен илоҳий эмасман, гуноҳқорман.

Шу боис учун унинг номини сиз ҳеч қачон била олмайсиз. Фақат ўсмирлар клуби вакили ва бутун тирик мавжудотга жон, ҳаёт баҳш этувчи билади, холос. Бу гуноҳқорнинг исми, унинг пуллари ўзи йўл қўйган ёмонликдан ўсмирларни халос этиш учун ёрдам беришга сарфланади.

Балки сиз ҳам худди ўсмирлар клуби вакили каби ортиқча пулингиз бўлмаса-да, аммо ўзингизда неки бўлса, ўшани баҳам кўрарсиз. Ва сиз ҳам худди шу каби буюк ишнинг бир қисми бўлиб қоларсиз. Сиз ҳам эҳсон қилаётган пайтда бу ишни сидқидилдан самимий бажарарсиз.

Инсондаги ўзи эга бўлган нарсаларнинг энг қимматлиси унинг пинҳонийлиги ва сезилмас даражада эканлигидир. Ҳеч ким уни олиши мумкин эмас. Уни бошқалар эмас, фақат ўзи ўзгалар билан баҳам кўриши мумкин.

Сиз бошқалар билан қанча кўп баҳам кўрсангиз, шунча нарсага эга бўласиз. Агар бунга шубҳангиз бўлса, уни сочиб ташлаб, учраган кишига юзингизда табассум орғумон этишингиз керак. Ширин сўз, хушмуомала жавоб, назокат, хуш одоб, астойдил тилак, сабр-тоқат, қўллаб-қувватлаш, орзу-умид, шарафлаш, маъқул деб топиш, эзгу фикр-ўйлар, яқин кишиларга меҳр-муҳаббат намоён этиш, виждонсиз кишиларга ва диндорларга ваъз-насихат — бутун вақт-соатни жаҳду жадал билан ана шундай тўғри ишга бағишланг.

Агар сиз тажриба ўтказиш учун юқорида тилга олинганлар билан баҳам кўрмоқчи бўлсангиз, биз бир неча бор бошқаларга ўргатиш жараёнида дуч келган жараёнга — бу кимга зарур бўлса, унга ўзлаштириш анча қийин кечишига ишонч ҳосил қиласиз. Керакли хатти-ҳаракатни ишга солиш кўникмаси кўпинча ўз-ўзига намоён бўлади.

Инсон токи буни ҳақиқий равишда ўрганиб олмас экан, у ўздан кейин қолган киши бошқалар билан баҳам кўрганини, ўсиб, кўпайганини, бошқалардан сир сақлагани, қисқаргани ва кичрайганини асло тушунолмай қолиши мумкин. Шунинг учун ўзингизда мавжуд бўлган барча яхши ва ёқимли нарсаларни ўзгалар билан баҳам кўринг ва ёмон ҳамда ёқимсизларини яширинг.

Буюк ишнинг бир қисмига айланинг.

Биз бир аёл билан таниш эдик. У бисотидаги яккаю ягона фарзандидан – ажойиб, қувноқ қизалокдан, ҳаммага қувонч ва илҳом улашувчи, уни билганганларга бахт ҳадея этувчи боласидан жудо бўлган эди. Қайғусини озгина бўлса-да юмшатиш учун бу аёл ўзини Буюк ғояга бағишлаб, унинг бир бўлагига айланди. Ҳозирги кунда у бизнинг дунёмизни яхши томонга буриш учун ишлаётган кўп минг кишилик америкаликлар томонида. Бу аёл олиб бораётган мароқли иш ҳамда унинг улугвор ғояси гўзаллигидан ғоятда таъсирланиб, биз унга хат ёздик, унга улугвор ғоясини ривожлантиришга нималар олиб келганини биз билан баҳам кўришини илтимос қилдик. Аёл бизга шундай деб жавоб берди:

– Қизчамни, севимли фарзандимни йўқотганимнинг аччиқ алам-қайғуси мени асло тарк этгани йўқ. Мехр-муҳаббат билан куртак очган, севги билан қорилган бу қизча бизнинг келажагимиз ва том маънодаги орзу-умидимиз эди. Яратган бизнинг фарзандимизни ўз даргоҳига чақириб олди. У 14,5 ёшда эди. Ғам-аламларимизни ифода этувчи сўз топилмайди. Келажакнинг олдиндан сезилган лаззати ғам-ғусса ва дард билан алмашди, гўё ҳаётимизнинг чироғи сўнди. Ҳаётимизни нимаики тўлдириб турган бўлса, бўм-бўш бўлиб қолди. Барча ширин нарсалар заҳар-заққумга айланди

Эрим иккимизнинг ўрнимизга бошқа одам бўлганида ҳам ўзини шундай тутарди. Бутун борлигимиз: «Нима учун?» деган ўзгармас савол қаршисида тўплангандай бўлди. Эрим ишдан бўшади. Биз уйимизни сотдик, аччиқ ҳақиқатдан бир оз узоқлашиш учун саёҳат қилиш ҳаракатига тушдик. Фақат ҳақиқатнинг ўша шафқатсиз воқеасига тўқнаш келганда,

қайғу-ғам ва хотиралардан қочиш мумкин эмаслигини англаб, яна қайтиб келдик. Аста-секин, жуда сокин тарзда биз хотиржамлик, рухий ҳаловат изладик, ҳеч нарса топа олмадик, чунки истак-майлларимиз ўз-ўзимизга қаратилган эди. Фақат ойлар мобайнидаги азобли ўй-фикрлардан сўнг мен мазкур воқеа билан мурасага келишга урина бошладим. Буларнинг бари — фарзандларга эга бўлиш, мустаҳкам соғлиқ, хавфсизликни ҳис этиш Парвардигорнинг пешанамизга ёзган қисмати, бизга аталган неъмат экан. Бу абадий неъматларнинг ҳар бирини биз, бу охир замонда яшовчи ҳар бир киши ишонч билан қабул қилиб оламиз. Ўз-ўзидан маълумки, уларни эҳтиёт қилиб сақлаш ва унинг ҳақиқий аҳамиятини ҳамда улкан ва тўла-тўқис қийматини ардоқлаш керак.

Қолган неъматларни ўзимда сақлаб қолиш учун қандай ҳуқуқларни қўлга киритишим керак эди? Мен ўз миннатдорчилигим ва меҳр-оқибатимни эримнинг муҳаббатини менга қолдиргани учун, шундай улғу мамлакатда яшашга имкон бергани, бешта сезги аъзомни сақлагани, уларни ато этгани, атрофимни нимаики яхши нарсалар ўраб турган бўлса, менга ўшаларни бахшида этганини Парвардигори оламга қандай изҳор қиламан? Буларнинг барини тушунганимдан сўнг барча уринишларим тўғри йўналиш ола бошлади.

Парвардигори Олам мени энг қимматли хазинамдан маҳрум қилган бўлса-да, унинг ўрнига одамлар қайғусига шерик бўлиш, барчамизни кўмиб ташлаган муаммоларни яхшироқ англаш қобилиятини ато этди. Шунга кўра мен бошқаларга қанчалик кўп ёрдам беришга интилсам, жудолик билан боғлиқ аламларни сиқиб чиқариш фикри шу даражада тез келар эди.

Мен жамоатчилик ишида ўзимга бошпана ахтаришга ҳаракат қилдим. Охир-оқибат озроқ тўплаган бойлигим ва меросимни севимли қизимга эмас, балки инсониятга қолдириш имконияти бўлармикан? Ана шу саволга жавобни мен орзу-умидлар шаҳридан топдим.

Ҳозир ҳам бу худди вақтнинг ўтиши каби аниқ тарзда, менинг рухий хотиржамлигимни Улуғвор ғоя деб атайверинг. Мен сидқидилдан севимли кишисидан жудо бўлган

барча кишиларга ўзгаларга хизмат қилиб, руҳий ҳаловат ҳамда хотиржамлик топишларини тилайман.

Ҳозир орзу-умидлар шаҳри – Миллий тиббиёт маркази миждозларни мутлақо бепул даволашни амалда қўлламоқда. Марказ ходимлари олий инсонпарварлик тўйғуларига амал қилиб ва «инсон ўз ака-укасига кўриқчи» деган ишончдан келиб чиқиб, хизмат кўрсатадилар. Бу ҳайратларга лиммо-лим она ҳам она шу ҳақиқий Улуғвор ғоядан руҳий хотиржамликка эга бўлади.

Улуғвор ғоя билан қуролланган одам нимага эга бўлса, ўзи ҳам унинг бир бўлагига айланади. Шу билан бирга бутун бошли миллат ҳам, бутун дунё ҳам фидойилик касб этиши мумкин. Орисон Суэтт Марден ўзидаги борини барча билан баҳам кўрар эди. У салбий тарзда дунёни идрок этишни тажрибага асосланганига, яъни ижобийга алмаштириб, Улуғвор ғояни ривожлантиради.

Китоблардан аниқланган фикрлар уруғидан Улуғвор ғоя ўсиб чиқди. Орисон Суэтт Марден етти ёшида етим бўлиб қолди. У ўсмирлигида шотландиялик Самюэль Смайлинг «Ўзини камолга етказиш» номли китобини ўқиб чиқди. Самюэль ҳам худди Марден каби етим эди. У ўсмирлигидаёқ муваффақиятга эришишнинг сирларини топди. «Ўзини камолга етказиш»да тилга олинган фикрлар уруғи Марденда кучли ҳоҳиш-истак уйғотиб, Улуғвор ғоя даражасида ўсди. Кейин унинг дунёсини ҳаётда энг яхши поғоналардан бирига олиб чиқди.

Шитоб билан кўтарилган иқтисодий ўсиш даврида, 1893 йилги саросималар мобайнида Марден тўртта меҳмонхона соҳиби бўлиб, уларни ўзи бошқарар эди. Меҳмонхоналар бошқарувини бошқалар қўлига берганидан сўнг у бўш вақтини китоблар ёзишга бағишлади. Иш моҳиятига кўра, Марденнинг китоб ёзишга бўлган истаги ёшларни қизиқтиришга, уларда рағбат уйғотишга хизмат қилиши. у худди «Ўзини камолга етказиш» каби тўхфа бўлмаган керак эди. Марден қўлёмаси устида кунт билан ишлади. бу жараён оғир зарба бошга тушгунча давом этди.

Марден мазкур китобини «Олдинга қараб ундаш» деб атади. Уни балого гирифтор қилган бадбахтлик фақат битта эркакни синдирганда ҳам майлиди.

Тўс-тўполон, саросима 1893 йилда рўй берди. Марденга қарашли икки меҳмонхона батамом ёниб кетди. Унинг деярли тугатган қўлёмаси яроқсиз ҳолга келди. Марденнинг кўриниб турган бутун бойлиги чиппакка чиқди.

Аммо Марденда дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш ҳисси қолди. У атрофга назар ташлар экан, мамлакатга ва ўзига нисбатан рўй берган ҳодисалар устида узоқ мулоҳаза юритди. Энг аввало, саросималик кўрқув сабабли пайдо бўлган, деган хулосага келди, бу кўрқув долларнинг қиймати туфайли юз берган, бир неча йирик корпорациянинг емирилишидан келиб чиққан кўрқув эди; бу саросима, кўрқув акцияларнинг курсига тааллуқли; саноатдаги ҳаяжонлар олдидаги кўрқувдан иборат эди.

Ушбу хавотирларнинг бари қимматли қоғозлар бозорини ҳалокатга олиб келди. 567 та банк, қарз берувчи ва тармоқли компаниялар, унинг ортидан эса 166 та темир йўл компанияси касодга учради. Бутун мамлакат бўйлаб иш ташлаш тўлқини ёйилди. Ишсизлик миллионлаб тақдирларга суқилиб кирди. Қўрқоқчилик ва жазирама фермерларнинг йиғиб қўйган ҳосилига ўз таъсирини ўтказди.

Марден моддий ашёлардан ва инсон ҳаётидан қолган-қутган култепаларга нигоҳ ташлади. Ана шунда миллатни ва унинг одамларини ҳаётга руҳлантириш учун восита ахтаришга кучли эҳтиёж сезди. Марденга бошқа меҳмонхоналарни бошқаришни тавсия этишди. У рад этди. Марденни Улуғвор ғоя билан машғул бўлиш истаги бутунлай қамраб олган эди. У бунини тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш тамойили билан бирлаштирди. Марденнинг шиори ўз-ўзини далиллар билан асослаш, яъни мотивациянинг ўзига хос формуласи эди: «Ҳар қандай қулай ҳодиса буюк имконият демакдир!»

«Шундай вақтлар бўлганки, мамлакат дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш борасида ёрдамга жуда муҳтож эди, энди эса ҳар доимгидан ҳам ортиқ даражада унга муҳтож», деб айтди у дўстларига.

Марден извошчига қарашли ҳовлида истиқомат қилиб, бир ҳафтада 1,5 долларга умр кечира бошлади. У кечаю кундуз тинмай ишлар эди. 1893 йилда Марденнинг «Ол-

динга қараб ундаш» асарининг биринчи нашри босилиб чиқди. Китоб яхши қабул қилинди. Ундан жамоат мактабларида қўлланма ва синфдан ташқари ўқиш дарслиги сифатида фойдалана бошладилар. Фирмалар маъмурияти китобни ўз хизматчиларига бепул тарқатди. Машхур педагоглар, давлат арбоблари ва диний идора вакиллари, барча соҳага тааллуқли менежерлар «Олдинга қараб ундаш»ни мактаб, уни дунёни ижобий идрок этишнинг кучли рағбатлантирувчи омили деб ҳисобладилар. Мазкур китоб дунёнинг йигирма беш тилида нашр этилганини айтиш жоиз. У миллионлаб нусхада тарқалиб кетди.

Марден «Муваффақиятга эришиш ва омадсизликда характер худди қиррадор тош каби аҳамият касб этади», деган ақидага қатъий ишонар эди. У молиявий ва иш юритиш соҳаларида муваффақиятга эришиш сирларини ўрганди. Шу билан бирга тинмай доллар ортидан қувиш ҳамда барча соҳага суқилиб кирувчи очкўзликка қарши курашдан асло чарчамасди. Унинг ақидасига кўра, ҳаёт кечириш учун шунчаки ишлашдан иборат поёнсиз даражада яхши машғулот бор, ҳаётда муносиб ўрин топиб яшаш кераклиги ана шундан иборат.

Марден таълим бергандики, миллионларни тахлаб қўйганлар орасида ҳам аввалгидек омадсизлигича қолганлар бор. Кимки оиласи, амал-мартабаси, соғлиғини, бир сўз билан айтганда, барчасини доллар тўплаш учун қурбан қилса, қанчалик бойлик жамғарган бўлмасин, ҳаётда омади келмаган одам айнан ўша ҳисобланади. Шу билан бирга у ишда муваффақиятга эришиш учун президент ёки миллионер бўлиши шарт эмас, деб ўргатади.

Афтидан, Марден учун олий мукофот шундан иборат эдики, унинг «Олдинга қараб ундаш» китоби барча миллатларнинг салбий ҳолда дунёни идрок этишини тажрибага асосланган ҳолда ижобийга ўзгартириши учун қўлланма вазифасини ўтади. Унинг бутун дунёга таъсири жуда сезиларли бўлди.

Марден, иштиёқ билан бўлган хоҳиш-истак ҳаракатта катта туртки беради, усиз буюк муваффақиятга асло эришиб бўлмайди, деб кўрсатди.

Гувоҳи бўлганимиздек, Ориссон Суэтт Мардендан Улуғвор ғоясини реалликка айлантириш учун жасорат ва фидокорлик талаб қилинди, холос. Ҳақиқатдан ҳам Улуғвор ғояга риоя қилиш жасорат талаб этади.

Эҳтимол, якка қолганда, экспертларнинг кулгуси ва бепарволигига қарши туришга тўғри келар. Жуда кўплаб биринчи ихтирочилар, ижодкорлар, кашфиётчилар, файласуфлар ва даҳолар каби сиз ҳам ўзингизга «нодон», «ақлдан озган» ёки «мияси сал айниган» деган «шараф»ларга сазовор бўларсиз. Мутахассислар қатъий қилиб, сиз ўйлаган нарсаларни амалга ошириб бўлмайдисиз, дея таъкидлашади. Аммо вақт ўтган сари бу қатъий иштиёқдан иборат истак ва тўхтовсиз зўр беришдан иборат ҳаракат сиз томонингиздан Улуғвор ғоянгни ҳаётга тадбиқ этишга олиб келади. Сизга қачонлардир айтилган: «Буни бажаришнинг асло иложи йўқ», дейилганда, уни бажариш йўлини топдингиз-ку!

Улуғвор ғоялар ўз йўлида барча тўсиқлар бўлишига қарамай, ғалаба қозонди: кўп йиллар муқаддам Чикаго университетининг қандайдир талабаси шериклари билан сэр Артур Дойлнинг спиритизм (руҳни воқеликнинг биринчи асоси, материяга боғлиқ эмас деб билувчи дунёқараш) га бағишланган маърузасига келди. Аслида улар бу ерга бир оз кўнгил очиш учун ташриф буюришганди. Артур Дойл устидан кулишни ҳам ўйлаган эдилар. Аммо ўша талабалардан бири Ж.Б.Райн маърузачининг сўзлари жиддийлигидан ҳаяжонга тушди. У жиддий равишда кулок сола бошлади. Айрим ғоялар Райнда шундай таассурот қолдирдики, уларни сира хаёлидан чиқариб ташлай олмади. Сэр Артур Конан Дойл машҳур кишилар, руҳий ҳолатлар соҳасида тер тўккан инсонларга таяниб сўз юритган эди. Ж.Б.Райн маърузада кўтарилган масала билан яқиндан танишмоқчи бўлди ва мустақил равишда қандайдир тадқиқот ўтказишга озм қилди.

Орадан бир неча йил ўтгач, Калифорниядаги Дьюка университети парапсихология лабораторияси директори доктор Райн буни шундай изоҳлаган эди: «У ерда коллеж талабаси билиши керак бўлган масалалар тўғрисида фикр

юритилган эди. Маъруза давомида ва унинг якунида мен улардан айримларини тушунолмадим. Масалан, номаълум нарсаларни излаш йўллари ва ҳоказоларни... Менда ўша кунлардаги таълим тизимининг қатор камчиликлари равшан бўлиб қолганди».

Райнни ҳар бир кишининг янги билимларини ҳимоя қилиш эркинлиги муаммоси қизиқтириб қўйди. Ҳақиқатни излаш ҳар қандай шакл ёки турда қатағон қилинган дорадаги тизим шаънига нисбатан қаҳр-ғазаб билан гапира бошлади. Унда инсоннинг руҳий имкониятлари ҳақидаги ҳақиқатнинг илмий услубларини билиш хоҳиш-истаги авж оларди. Бу қизғин хоҳиш-истак Улуғвор ғояга айланди.

Райн ўзининг бутун ҳаётини коллежда дарс беришга бағишловни режалаштирган эди. Уни огоҳлантириб, шундай ажойиб номга эга бўла туриб, имкониятлари кенглигига қарамай, бутун умрини коллежда ўтказиш жуда қалтис иш-ку, дейишган эди. Дўстлари ва коллеж профессори Райннинг устидан кулишди ва уни бу бемаънилиқдан қутқармоқчи бўлишди. Кимдир эса уни, ҳатто четлаштиришга ҳам уринди. «Менинг ўзим буни билишим керак», деди Райн илмий давралардан бирида дўстига.

Дўсти унга: «Агар сен шу ҳақда бирор нарса билиб олсанг, уни ўзингда сақлаб қўйгин! Барибир сенга ҳеч ким ишонмайди», деди.

У ҳақиқатан ҳам анча вақт ўзининг кашфиётлари тўғрисида «чурқ» этмади, токи уларга қатъий илмий исбот, тасдиқ топилгунча индамади. Бугун эса у — бутун дунё микёсида хизмат кўрсатган ҳурматга сазовор мутахассис.

Унинг қирқ беш йиллик тақиқлар, бепарволик, душманлик ҳамда масхарабозликларга қарши қатъий олиб борган кураши ҳаммасидан кўра ҳар бир қарич ер учун шафқатсиз жангни эслатар эди.

Энг катта ҳамлалардан бири, доктор Райнни йиллар давомида доимий таъқиб этгани — тадқиқотлари доирасини кенгайтириш учун унга керакли маблағларни ажратмаслик эди. Райн ихтиёридаги яккаю-ягона электроэнцефалограф ҳам ахлатхонадан топилган қурилма ва асбоблардан жамланиб, йиғилганди. Ушбу ускуна яроқсизлиги боис қайсидир шифохонадан чиқариб ташланган эди.

Сизда ҳам қачонлардир ўзингизда Улуғвор ғояни ривожлантириб, улуғ ишнинг бир бўлагига айланиш, бисотингизда борини бошқалар билан баҳам кўриш ғояси пайдо бўлганми? Агар шундай бўлса, кўпгина коллеж ва университетлардаги профессорларнинг Улуғвор ғояга фидойилик кўрсатиб, билимнинг турли соҳаларида ҳақиқатни топиш ва ўз кашфиётларини инсоният манфаатига айлантиришга ҳаракат қилишаётганини англаб етасиз. Бу одамлар ҳамиша шу иш билан банд, улар мазкур ҳақиқатни ахтариш билан машғул, уларга керакли жиҳоз олиш учун мудом пул етишмайди, ўзларини таъминлаш учун маблағлари йўқ, бошқалар каби шу лойиҳа устида ўша банд ва ҳоказо.

Сиз ана шундай ишнинг бир бўлагига айланишингиз ва ўзингизнинг шахсий Улуғвор ғоянгизни амалда қўллашингиз мумкин. Ўз ишига ўта даражада берилиб кетган бундай инсонларни деярли ҳар бир коллеж ёки университетда топиш мумкин.

Пул ва Улуғвор ғоя! Эҳтимол, кимдир сўраб қолар: «Пул ва Улуғвор ғояни қандай қилиб ёнма-ён қўйиш мумкин? Худди шу саволни бизга берганингизда эди, «пул нима учун ёмон бўлиб қолар экан?» – деб жавоб берган бўлар эдик.

Пуллар яхшими? Шундай қилиб, пуллар яхшими? Салбий тарзда дунёни идрок этувчи кўплаб кишилар: «Барча ёвузликларнинг илдизи – пулда», дейишади. Муқаддас китобда эса, «Барча ёвузликларнинг илдизи – пулга муҳаббат қўйишда», деб бошқача айтилган. Бу икки аниқловчи ўртасидаги фарқ жуда катта, ваҳоланки, улар иккита сўздан иборат, холос.

Бизнинг жамиятда пул айрбошлаш воситаси ролини бажаради. Пул, бу – куч-қувват. Ҳар қандай куч каби уни фаровонликка ҳам, ёвузликка ҳам айлантириши мумкин. «Ўйла ва бой бўл» китоби минглаб китобхонларни дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш ёрдамида катта бойлик жамғаришга рағбатлантирди. Уларнинг фикр-хаёлини ҳаммадан кўра мазкур китобда жамланган Ҳенри Форд, Уильям Ригли, Генри Л.Догерти, Жон Д.Рокфеллер,

Томас Алва Эдисон, А.Файлен, Юлиус Розенвальд, Эдвард Ж.Бок ва Эндрю Карнеги каби кишиларнинг таржимои холи хайратда қолдирди.

Бу инсонлар томонидан турли-туман фондлар ташкил этилган бўлиб, уларнинг ҳисоб рақамида ҳозирги ҳисоб-китоб билан ёндашилса, бир миллиард доллардан зиёд маблағ бор. Бу пулларнинг бари бутунлай хайр-эҳсон, диний ва таълимий мақсадлар учун қўшилган. Ҳозир мазкур фондларнинг грантлар ҳамда бошқа масалалар бўйича харажатлари бир йилда 200 миллион доллардан ошиб кетади.

Эндрю Карнеги ҳаёти билан танишган китобхон шунга ишонч ҳосил қиладики, Карнеги нимагаки эга бўлган бўлса — пул, фалсафа ва яна нимадир — барини бошқалар билан баҳам кўрди. Аслини олганда, Эндрю Карнеги бўлмаганида, қўлингиздаги китоб ҳам ёзилмас эди. Шунинг учун китоб айнан унга, шундан кам бўлмаган ҳолда сизга бағишланган.

Келинг, Карнеги ҳақида ва сиз тўғрингизда гаплашамиз. Унинг фалсафасидан ниманидир ўрганиб чиқамиз. Кўрамиз, уни сизнинг ҳаётингизга қандай қилиб татбиқ қилиш мумкин бўларкан.

Жўн фалсафа қандай қилиб Улуғвор ғояга айланади? Камбағал шотланд муҳожирининг ўғли Америкадаги энг бой инсонга айланди. Унинг ҳаётидаги руҳлантирувчи воқеаларни уйғотувчи фалсафасини «Эндрю Карнегининг таржимои холи» номли китобдан топиш ва танишиш мумкин.

Болалик чоғидан бошлаб, бутун ҳаёти давомида Карнеги ўзининг содда фалсафасидаги асосий тамойилларга таяниб яшади, бу бир жумлада жамланган эди: «Сен ҳаётдан олмоқчи бўлган барча қимматли нарсалар меҳнат қилишга арзийди!» Ушбу жўн Улуғвор ғоя ўсиб бораверди.

Карнеги умрининг охирига қадар узоқ йиллар кунт билан тер тўқди, ўзининг ҳаддан зиёд бойлигини донишмандларча замондошлари билан баҳам кўрди ва бўлажак авлод вакилларига бўлишди. У тириклик чоғида ярим миллиард доллар миқдоридagi бойлигини грантлар тарзида тақсимлаб беришга улгурди. Кутубхоналарни таъсис

этиш учун бир неча миллион доллар сарфлади — бу унинг машхур тамойилларини амалга оширишга мисол бўла оларди:

«Сен ҳаётдан олмоқчи бўлганд барча қимматли нарсалар меҳнат қилишга арзыйди».

Ва кутубхоналарда сақланаётган китоблар, уларни ким меҳнат қилиб, ким ўқиб, ўрганаётган, уларда яширилган билимларга эришаётган, улардан тушунчалар олаётган ва донишмандлик тўплаётган бўлса, ўшалар фойда келтирган эди ва ҳанузгача наф келтирмоқда.

1908 йилда 18 ёшда бўлган Наполеон Хилл журналда репортёр бўлиб ишлар, топган пулини коллеждаги ўқиши учун сафрлар эди. Шунда у буюк пўлат қуювчи, файласуф ва саховатпеша инсондан интервью олди. Илк интервью уч соатга чўзилди. Сўнг бу буюк инсон йигитни уйига таклиф қилди.

Уч кун давомида Карнеги Наполеон Хиллни ўз фалсафасининг барча нозик жиҳатларидан воқиф қилди. Сўхбат охирида ёш журналистга муваффақиятлар замиридаги оддий тамойилларни ўрганиш, тадқиқ қилиш ва ҳаётда ўз ўрнини топиш учун умрининг энг камида йигирма йилни бағишлашни тавсия этди. Эндрю Карнеги Наполеон Хиллга, буюк бойликларнинг бари пулдагина эмас, балки ўзи аниқланган муваффақиятлар фалсафасида, деб айтган эди. У Наполеон Хиллни ўзининг ваколатларига эга вакили, деб ҳисоблади, уни барча қизиқиш билан бутун дунёга баҳам кўришга чақирди.

Карнеги ўз-ўзини далиллар билан асослаш, яъни мотивация формуласидан фойдаланиш туфайли бахт-саодатга эришиш, жисмоний, руҳий ва психик саломатликка ва, демакки, бой бўлиш мумкинлигини билар эди.

Одатда инсон тирик экан, кимни севса, моддий бойлигининг бир қисмини у билан баҳам кўради ёки унга меросини васият қилиб қолдиради. Аммо, агар ҳар бир киши ўз фалсафий қарашлари, унга бахт-саодат келтирган, жисмоний, психик, ақлий ва руҳий соғломлик бахш этган ва шу туфайли бойлик ишлаб олишига ёрдам берган сирларини мерос қилиб қолдирганида, бизнинг дунё

Томас Алва Эдисон, А.Файлен, Юлиус Розенвальд, Эдвард Ж.Бок ва Эндрю Карнеги каби кишиларнинг таржимои холи хайратда қолдирди.

Бу инсонлар томонидан турли-туман фондлар ташкил этилган бўлиб, уларнинг ҳисоб рақамида ҳозирги ҳисоб-китоб билан ёндашилса, бир миллиард доллардан зиёд моблағ бор. Бу пулларнинг бари бутунлай хайр-эҳсон, диний ва таълимий мақсадлар учун қўшилган. Ҳозир мазкур фондларнинг грантлар ҳамда бошқа масалалар бўйича харажатлари бир йилда 200 миллион доллардан ошиб кетади.

Эндрю Карнеги ҳаёти билан танишган китобхон шунга ишонч ҳосил қиладики, Карнеги нимагаки эга бўлган бўлса — пул, фалсафа ва яна нимадир — барини бошқалар билан баҳам кўрди. Аслини олганда, Эндрю Карнеги бўлмаганида, қўлингиздаги китоб ҳам ёзилмас эди. Шунинг учун китоб айнан унга, шундан кам бўлмаган ҳолда сизга бағишланган.

Келинг, Карнеги ҳақида ва сиз тўғрингизда гаплашамиз. Унинг фалсафасидан ниманидир ўрганиб чиқамиз. Кўрамиз, уни сизнинг ҳаётингизга қандай қилиб татбиқ қилиш мумкин бўларкан.

Жўн фалсафа қандай қилиб Улуғвор ғояга айланади? Камбағал шотланд муҳожирининг ўғли Америкадаги энг бой инсонга айланди. Унинг ҳаётидаги руҳлантирувчи воқеаларни уйғотувчи фалсафасини «Эндрю Карнегининг таржимои холи» номли китобдан топиш ва танишиш мумкин.

Болалик чоғидан бошлаб, бутун ҳаёти давомида Карнеги ўзининг содда фалсафасидаги асосий тамойилларга таяниб яшади, бу бир жумлада жамланган эди: «Сен ҳаётдан олмоқчи бўлган барча қимматли нарсалар меҳнат қилишга арзийди!» Ушбу жўн Улуғвор ғоя ўсиб бораверди.

Карнеги умрининг охирига қадар узоқ йиллар кунт билан тер тўқди, ўзининг ҳаддан зиёд бойлигини донишмандларча замондошлари билан баҳам кўрди ва бўлажак авлод вакилларига бўлишди. У тириклик чоғида ярим миллиард доллар миқдоридagi бойлигини грантлар тарзида тақсимлаб беришга улгурди. Кутубхоналарни таъсис

этиш учун бир неча миллион доллар сарфлади — бу унинг машхур тамойилларини амалга оширишга мисол бўла оларди:

«Сен ҳаётдан олмоқчи бўлган барча қимматли нарсалар меҳнат қилишга арзыйди».

Ва кутубхоналарда сақланаётган китоблар, уларни ким меҳнат қилиб, ким ўқиб, ўрганаётган, уларда яширилган билимларга эришаётган, улардан тушунчалар олаётган ва донишмандлик тўплаётган бўлса, ўшалар фойда келтирган эди ва ҳанузгача наф келтирмоқда.

1908 йилда 18 ёшда бўлган Наполеон Хилл журналда репортёр бўлиб ишлар, топган пулини коллеждаги ўқиши учун сафрлар эди. Шунда у буюк пўлат қуювчи, файласуф ва саховатпеша инсондан интервью олди. Илк интервью уч соатга чўзилди. Сўнг бу буюк инсон йигитни уйига таклиф қилди.

Уч кун давомида Карнеги Наполеон Хиллни ўз фалсафасининг барча нозик жиҳатларидан воқиф қилди. Сўхбат охирида ёш журналистга муваффақиятлар замиридаги оддий тамойилларни ўрганиш, тадқиқ қилиш ва ҳаётда ўз ўрнини топиш учун умрининг энг камида йигирма йилни бағишлашни тавсия этди. Эндру Карнеги Наполеон Хиллга, буюк бойликларнинг бари пулдагина эмас, балки ўзи аниқланган муваффақиятлар фалсафасида, деб айтган эди. У Наполеон Хиллни ўзининг ваколатларига эга вакили, деб ҳисоблади, уни барча қизиқиш билан бутун дунёга баҳам кўришга чақирди.

Карнеги ўз-ўзини далиллар билан асослаш, яъни мотивация формуласидан фойдаланиш туфайли бахт-саодатга эришиш, жисмоний, руҳий ва психик саломатликка ва, демакки, бой бўлиш мумкинлигини билар эди.

Одатда инсон тирик экан, кимни севса, моддий бойлигининг бир қисмини у билан баҳам кўради ёки унга меросини васият қилиб қолдиради. Аммо, агар ҳар бир киши ўз фалсафий қарашлари, унга бахт-саодат келтирган, жисмоний, психик, ақлий ва руҳий соғломлик бахш этган ва шу туфайли бойлик ишлаб олишига ёрдам берган сирларини мерос қилиб қолдирганида, бизнинг дунё

янада яхшироқ бўлар эди – Эндрю Карнеги ана шундай қилган эди.

Бу борода Наполеон Хилл ёзиб қолдирганлари жуда мос тушади, уларга, яъни тамойилларга риоя қилгани туфайли Карнеги жуда улкан бойлик тўплашга муваффақ бўлди. Бундан ҳар қандай хоҳлаган киши ўшандай муваффақият билан фойдаланиши мумкин.

Барча нарсага эришган, Улуғвор ғояга фидойилик қилган, бисотида борини бошқалар билан баҳам кўрган инсонлардан яна бири Майкл Л.Бенедам эди. Унинг яқин дўсти, Кўшма штатлар сенатори Женнингс Рэндолфнинг айтишига кўра, Бенедам ҳафтасига 20 доллар маош бериладиган иш бошлаб, мамлакатнинг энг бой кишилари даражасига етган эди. Унинг бойлиги 100 млн. доллардан ошиб кетди.

Бенедамнинг бундай мартабага эришишига мутлақо тасодифий воқеа сабаб бўлган эди. У йигирма ёшларида поездда кетаётиб, ёши катта кишига назокат ила ўз жойини бўшатиб берди. Бенедам учун бу ҳаракат қандайдир ўз-ўзидан бўлмоғи керак эди. Кекса киши эса «South Penn Oil» компаниясининг бош директори Жон Уортингтон эди. Сўхбат давомида Уортингтон Майкл Бенедамга иш таклиф қилди. Бенедам таклифни қабул қилди ва натижада «шунчалик кўп нефть конларини топдики, унганча ҳали ҳеч ким бу қадар кўп кон очмаган эди» дея таърифланган йирик одамга айланди.

Айтишадики, инсон тўғрисида у яшаган фалсафий дунёқараш, маслаклар асосида тасаввур ҳосил қилиш мумкин. Бенедамнинг пул ҳақидаги фалсафий қарашларини тахминан шундай ифодаласа бўлади: *«Мен бор-йўғи унга ҳомийман, холос, унинг ёрдамида жамият ҳамда одамлар учун ёқимли, қулай имкониятлар яратишга уринаман, бу менга жуда шинам ҳамда ёқимли имконият, яратиб беради».*

Улуғвор ғояга фидойилик кўрсатган аксарият кишилар қатори Бенедам ҳам узоқ яшади. У ўзининг 85 ёшини тантана қилишганида шундай деган эди: *«Мендан шу ёшимда қандай қилиб ўзимни тутиб туришим ҳақида сўрашади».*

Мана менинг рецептим: йиллар ўтганини сезмаслик учун мен доимо бандман. Ҳеч нарсадан нафратланмайман, фақат худбинлик, ўртамиёналик, сотқинлик бундан мустасно. Қўрқоқлик, хоинлик, бефарқликдан ташқари бирор нарсадан кўркмайман. Ҳеч нарсага ҳавас қўймаслик керак, қўшнимдаги очиккўнгиллик ва бағрикенгликдан ташқари бошқа нарсага ҳавас қўймадим. Кўпинча дўстларим ҳақида ўйлайман, имкониятга қараб, баъзан душманлар тўғрисида ўй сураман. Менинг назаримда, инсон ёш бўлар экан, ундаги ишонч, имон ҳам шу қадар ёш, бугун эса мен бошқа вақтга нисбатан ўзимга энг яқин кўринган мамлакатим ва Худойимга ишонаман».

Улуғвор ғоя фидойиси узоқ яшайди. Бу худди кўҳна дунё каби эски ҳақиқатдир: инсон яшаш учун нимагаки эга бўлса, у узоқ яшайди. Биз муҳтарам Герберт Гувер ва генерал Э.Вуд каби инсонлар билан яхшироқ танишганимиздан кейин буни тушундик. Улар мамлакат навқиронлиги учун узоқ яшадилар. Ўзларининг ўй-фикрлари ва вақтларини бошқалар фойда келтирадиган лойиҳаларга сарфладилар. Уларнинг ҳар бири муносиб ҳаёт кечирди. Улуғвор ғоялар билан қуролланган бу инсонлар қониқарли ва терапевтлик кучини ҳис қилишди. Яқин кишилари назокатлилик ва меҳр-муҳаббатни улардан асло оямайдилар.

Эҳтимол, сизда ҳам Эндрю Карнеги ёки Майкл Л.Бенедамдаги каби моддий етишмовчиликлар учрамас, аммо бу сизнинг шахсан Улуғвор ғояга эга бўлиш имкониятингизни йўққа чиқармайди. Ирвин Рудольф охириги чора сифатида бу вазиятда ўзини тутиб туrolмади.

Укам ва мендан ташқари барча қамоқхонада!

Ирвин бутун ҳаётини сурункали ишсизлик ҳукм сурган худудлардаги болаларга ёрдам беришга бағишлаган эди. Бу иш ўзига хос миннатдорчиликдан иборат бўлиб, ўз пайтида уни янги ўсмирлар клуби қутқариб қолган, мазкур клуб унинг ёшлиги ўтган ғавғоли туманда тузилган эди.

Ирвин Рудольф қандай қилиб ўсмирлар клубига кириб қолган? У Чикагонинг Норт-авеню ва Хаслед-стрит кўчалари кесишган жойдаги ночор кварталда яшарди. Ирвин безорилар тўдаси билан изғир эди. У ерда уларни ҳар

қадамда бир талай ножўяликлар, ҳар хил муштлашувлар кутиб турар, уларга болаларнинг аралашмагани маъқул эди. Аслида уларнинг вақтини бу ножўяликлардан четда ушлаб турадиган машғулотларнинг ўзи йўқ эди. Бир куни қўшни ташландиқ черков биносида ўсмирлар клуби иш бошлади.

– Мен билан укам тўданинг клубга қатнайдиган яғона аъзолари эдик, – деб изоҳ беради Ирвин. – Ҳозир мен ва укамдан ташқари уларнинг ҳаммаси турмага ташланган. Агар клуб бўлмаганида, биз ҳам ўша ерда бўлардик.

Ирвин шунинг учун ҳам миннатдор эдики, айнан ўсмирлар клуби улар учун барча нарсани қилиб берди. Ирвин ўзининг бутун ҳаётини оғир ҳудуддаги болаларга ёрдам беришга бағишлади. Унинг ғайрат-шижоати, саъй-ҳаракатлари туфайли Чикаго ўсмирлар клублари беқиёс қўллаб-қувватлаш, пул маблағларига эга бўлди. Унинг саъй-ҳаракатига кўпгина обрўли, нуфузли кишилар бош бўлишди.

Бугун минглаб эркак ва аёллар ўзларининг Улуғвор ғояларини амалга ошириб, вақт ва пул сарфлаб, бутун мамлакат бўйлаб ўсмирлар клуби талабини қондирмоқдалар. Айтиш мумкинки, уларнинг Улуғвор ғоялари сизнинг ҳаётингизга ҳам ижобий таъсир ўтказар эди, агар...

Агар...

Агар сиз барча имкониятларни ишга солсангиз, ҳеч қачон ўз номингизга ёлғон ва алдов туширмасангиз, ўзингизга билдирилган ишонччи ҳамиша оқлашга ҳаракат қилсангиз...

Агар сиз руҳ ва таънани доимо покиза тутишга уринсангиз, агар сизнинг одат, сўз, кўнгил очишларингиз намуна бўлиб хизмат қилса, шерикларингиз сўзсиз обрў-эътиборга сазовор одамлардан иборат бўлса...

Агар сиз бошқалар ҳуқуқини қистовлар ёки дўстларнинг панд-насихати ҳамда душманлар томонидан қилинадиган таҳдидга қарамай маҳкам туриб ҳимоя қилсангиз, агар омадсизликлар сизнинг муваффақият қозонишга бўлган интилишингизни уйғотиб юборса, агар сиз кўрқув ҳис-туйғусидан асло ҳайиқмай, хавф-хатарни мардонавор кутиб олсангиз...

Агар сиз виждонан ишлаб, қулай имкониятларни мумкин қадар ишга солсангиз, агар мол-мулкни беҳуда ишдан чиқармасангиз, агар пулни шунчаки совурмай,

фақат ҳаётий эҳтиёжларга сарф этсангиз, муҳтож кишиларга саховат кўрсатиб, молиявий томондан уларни қўллаб-қувватлаб, вақтни муносиб ишларга сарфлаб, эзгу хатти-ҳаракатларни амалга оширсангиз, аммо миннат қилмай, мукофот-инъом кутмай...

Агар сиз барча билан муносабатда бўлсангиз ва ҳар қандай эркак, аёл ва болага унинг ирки, терисининг ранги ва диний эътиқодидан қатъи назар, ака-укалик меҳр-оқибатини кўрсатиб, намоён этсангиз...

Агар сиз хавф-хатарни билиб олсангиз, пала-партишлик кўринишларидан халос бўлсангиз, ярадор кишиларга ёрдам кўрсатиш қобилиятига эга бўлсангиз, инсон ҳаётини сақлаб қолиш, биркитилган мажбуриятларни бажариш ва масъулиятни баб-баробар худди уйдагидек, ишда ҳам баҳам кўрсангиз...

Агар сиз барчага, айниқса заифлар, ёрдамдан маҳрум ва бенаволарга иззат-икромда бўлсангиз...

Агар сиз заруратсиз бирорта жониворни ўлдирмасангиз, уни майиб қилмасангиз, ҳар қандай ҳайвонни ҳимоя қилишга интилсангиз...

Агар сиз ҳар қандай шароитда жилмайсангиз, ишларни иштиёқ билан имилламай бажарсангиз, ҳеч қачон масъулиятдан ўзингизни четга олмасангиз ва қийинчиликлар олдида ҳеч қачон норозилик билдирмасангиз...

Агар сиз қонуний ҳоқимиятни ҳурмат қилсангиз, ахлоқ-одоб меъёрларига қаршилик кўрсатмасангиз, унга иқроор бўлсангиз...

Агар сиз Яратган ва юрт олдидаги ўз мажбуриятларингизни барча имкониятларни ишга солиб бажарсангиз, атрофдаги одамларга исталган пайтда ақлга эга бўлиб, ахлоқий мустаҳкам, қатъий бўлсангиз...

Демак, бизнинг ҳаётимиз ва ҳаракатларимиз ботиний онгимизга муҳрланиб қолиши билан белгиланади. Бундай акс этиш қасам ёки бойскаут (ҳарбий-сийсий характердаги болалар ташкилотлари) қонунларига ўхшайди. Сиз қандай киши бўлманг, шундай меъёрлар билан яшашга рози бўласизми?

Ҳенри Ж.Кайзер ҳам Улуғвор ғояга фидойи киши эди. У дунё янада яхши бўлсин деб анча тер тўкди. Уни уста-

хона деворидаги битта иқтибос руҳлантириб юборди, бу сизни ҳам илҳомлантириши мумкин:

– Нима? Яна бериш керакми? – деб саросимага тушиб сўрайман мен. – Мен нима қилай, фақат ишим бераверишми?

– О, йўқ, – деб жавоб берди фаришта менга тешиб юборгудай назар ташлаб, – фақат Парвардигор сенга ато этганни тўхтатмагунча, бошқаларга беришни шунчаки давом эттираверасан, холос!

Китобнинг шу жойига келгунча, сиз муваффақиятга элтувчи йўл нимадан бошланаётганини англаб олдингиз. Сўнгра сизни беш руҳий бомба муваффақиятга киришиш учун уйғотиб юборди. Ва бойликдан иборат кўрғоннинг калитини қўлингизга тутқазиди. Энди эса муваффақиятга тайёр бўлинг! Кейинги бўлимларнинг мақсади сизни ана шунга тайёрлашдир.

Бешинчи йўл кўрсаткич

Мулоҳаза учун маълумот

1. Улуғвор ғояни ривожлантириш учун мукофот, тўлов ва мақтовларни кутмасдан ўзингизда борини бошқалар билан баҳам кўринг. Ўзингизнинг саховатли ҳаракатларингизни пинҳон тутинг.

2. Илгари ва ҳозир ким бўлишингиздан қатъи назар, ўзингиздаги бошқаларга фойдали бўлишнинг кучли хоҳиш-истагини уйғотинг. Агар дунёни идрок этиш таъмоилини эгаллаб олсангиз, ўзингизнинг шахсий Улуғвор ғоянгизни ривожлантирасиз.

3. Ўзингизда борини бошқалар билан баҳам кўрсангиз, ўзингизда қолгани ўсади ва кўпайиб боради. Бу ишни қанча кўп бажарсангиз, унга шунча кўп эга бўла борасиз. Барча билан яхши ва хоҳлагандек баҳам кўринг, ёмон ва исталмаган нарсалардан четда, холис туринг.

4. Улуғвор ғояни ривожлантириш, худди якка-ю ёлғиз боласидан маҳрум бўлган она каби тўғри ишнинг бир бўлагига айланиши керак.

5. Феъл-атвор худди қиррадор тош каби муваффақият қозониш ва ундан ортда қолишда асқотади. Аммо характерни қандай яхшилаш мумкин? Қўлингиздаги китоб сизга тўғри жавобларни топишга ёрдам беради.

6. Шунчаки умр кечирешдан кўра бутунлай чексизлик маъқул. У эса бу ҳаётда муносиб яшашдан иборат. Сиз бунга ишонасизми? Агар ишонмасангиз, бу соҳада қандай қадам ташляяпсиз?

7. Қизгин хоҳиш-истак ҳаракат сари кўзғалишга туртки беради, у кўзга кўринарли муваффақиятнинг асосий шарти ҳисобланади. Ўзингизда кучли хоҳиш-истакни кўзгаб, мақсадга эришишингиз лозим. Мақсадни асло кўздан қочирманг. Ва уни қўлга киритишга интилинг.

8. Улуғвор ғояга эришиш ва унга риоя этиш учун мардонаворликка ҳамда қурбонлар беришга тайёр туриш керак. Балки сизга худди доктор Жозеф Райн каби атрофдаги кишиларнинг масхара қилишлари ва бепарволигига қарама-қарши туришга тўғри келар.

9. Кимдир, барча ёвузликлар илдизи – пулда, дейди. Муқаддас китобда: «Барча ёвузликларнинг илдизи – пулга муҳаббат қўйишда», дейилган. Ва энг кичик ҳақиқат шундаки, пул ҳам, саховат ҳам қабоҳатга олиб келиши аниқланган. Бу майда-чуйда сизнинг дунёни идрок этишингиз-у у тажрибага асосланган ижобийми ёки салбийми, ана шунга боғлиқ.

10. Эндрю Карнеги, Ҳенри Форд, Майкл Бенедам каби кишилар ўз пулларидан хайру саховат, таълимий ва диний фондлар ташкил этишда фойдаланганлар. Улуғвор ғояларнинг ижобий жиҳати шундаки, у шундай инсонларни рўёбга чиқарган, улар асрлар бўйи яшайдилар.

11. Ҳаётдан олмоқчи бўлган барча қимматли нарсаларингиз меҳнат қилишга арзийди.

12. Сиздан пулни хайр-эҳсонга сарфлаш ёки тўғри ишга вақт ажратишни сўрашса, шундай иқтибосни эсланг:
– Нима? Яна беришим керакми? – саросима ичида сўрадим мен. – Ишим фақат бераверишдан иборатми?
– О, йўқ, – деди фаришта менга тешиб юборгудай нигоҳ ташлаб. – Фақат Парвардигор сенга ато этганини тўхтатмагунча, бошқаларга беришда давом этасан.

*Сиз бошқалар билан баҳам кўрган нарсангиз
кўпайиб бераверади, нимани яширсангиз,
ўша камайиб кетади.*

ЎЗ ҚУВВАТ ДАРАЖАСИНИ ҚАНДАЙ КЎТАРИШ КЕРАК

Бугун сизнинг қувватингиз даражаси қанчалик юқори? Сиз олдингизда турган вазифаларни бажариш учун тўлиқ тайёргарлик билан жойингизда турдингизми? Ёки нонушта қилиб, йўлга тушиш малол келишини ҳис этдингизми? Ва ишга келиб, ғайрат-шижоат билан ишга киришиб кетдингизми?

Ёки мутлақо бундай эмасми? Эҳтимол, сиз ҳозир маълум вақт ўзингиз мўлжаллаган қувватнинг қуйилиб келаётганини ёки дадилликни шунчаки тасаввур ҳам этмаган бўлишингиз мумкин. Балки иш бошлагунча ҳорғинликни ҳис қиларсиз, ишга ҳеч қандай қониқиш билан киришмассиз. Агар шундай бўлса, ниманидир қўллаш керакдир! Югуриш бўйича тренер Вернон Вольфе ўринли маслаҳат берадиган ана шундай мутахассис ҳисобланади. У энг машҳур тренерлар сирасига киради. Вольфе ҳомийлиги остида бир нечта ўрта мактаб ўқувчилари тайёрлов мактаблари учун миллий рекорд ўрнатдилар.

У ўзининг спорт юлдузларини қай тарзда машқ қилдиради? Вольфе икки ҳаракат рецептига эга. У бир вақтнинг ўзида ақлни ҳам, танани ҳам машқ қилдиради.

— Агар сиз ниманидир бажаришга қодирман, деб ишонсангиз, — дейди Вернон Вольфе, — кўпчилик ҳолларда унга эришасиз. Бунда ақл материя устидан устун келади.

Инсон икки хил қувватга эга. Биринчиси — жисмоний, иккинчиси эса руҳий ва маънавий қувватдир. Айниқса, руҳий қувват жуда катта аҳамият касб этади, чунки ботиний онгда заруратга қараб улкан қувват ва куч захираси йиғилиши мумкин. Бу борада одамлардаги ҳайратомуз куч-қувват ва чидамнинг кучли ҳиссий ҳаяжонланиш тўғрисида ҳаддан ортиқ даражада ошиб кетганини намоён этувчи воқеаларни эслаш кифоя. Автомобиль ҳалокати даврида бир эраккни ағдарилиб кетган автомашина босиб қола-

ди. Кучли кўрқув остида унинг келишган ва нимжонгина хотинига тўсатдан шундай куч кўшиладики, у бирданига автомобилни кўтариб, эрини халос қилишга муваффақ бўлади. Ёки одам ақлдан озган ҳолда жазавага тушса, миясида жиловланмаган ботиний онг кўзғалиши рўй бериб, у кўлига нима тушса, қийратиш, кўтариш, синдириш ва вайрон қилишга қодир бўлиб қолади, бу кучни меъерий ҳолатда асло ўлчаб бўлмайди.

«Sports Illustrated» журналида босилган туркум мақолада доктор Рожер Боннистер 1954 йил 6 майда биринчи марта тўрт дақиқа ичида 2000 метр масофани қандай қилиб босиб ўтганини хотирлаган эди. Бутун дунёдаги энгил атлетикачиларнинг азалий орзусини рўёбга чиқариш учун у бир вақтнинг ўзида ҳам миясини, ҳам мушакларини машқ қилдирган. Ойлар давомида Боннистер ўзининг ботиний онгига бир пайтлар эгаллаш асло мумкин эмас, деб эълон қилинган рекордни албатта ўрнатиш мумкин, деган фикрни қайта-қайта таъкидлаб борди. Бошқалар, тўрт дақиқалик кўрсаткич – бу охириги чегара, деб ҳисобладилар.

Боннистер эса унга худди дарвозага боққандай қаради, яъни агар улар бир куни ланг очилиб кетса, унга ҳам бошқа 2000 метрга югурувчилар учун ҳам жуда кўп янги рекордлар очилиб кетар эди.

У ҳақ бўлиб чикди. Рожер Боннистер йўлни очиб юборди. У 2000 метрлик масофани 4 дақиқа ичида биринчи марта забт этган бўлса, бу рекордни югуриш билан машғул спортчилар, шу жумладан, унинг ўзи ҳам 46 марта такрорладилар! Бир сафар Ирландиянинг Дублин шаҳрида ўтказилган югуриш мусобақасида, 1958 йил 6 августда бирваракайига 5 нафар спортчи 2000 метрга 4 дақиқадан олдин етиб келди. Рожер Боннистерга ўшбу сирни Иллинойс университети қошидаги жисмоний тайёргарлик лабораториясининг директори Томас Керк Кьютон ўргатди. Доктор Кьютон инсон танасидаги қувват даражасининг ҳолати ҳақидаги инқилобий ғояларни кучайтирди. Унинг фикрига кўра, уларни спортчиларга ҳам, шу билан бирга оддий одамларга ҳам баб-баробар ўлчовда қўллаш мумкин. Улар спортчиларни тезроқ

югуришга мажбур қилишса, оддий одамларни эса узоқ яшашга қистайдилар.

— Инсон эллик ёшда ҳам худди йигирма ёшдаги каби жисмоний қиёфасини сақлаб қолади, бунга ким бўлмасин, қаршилик кўрсатувчи ҳеч қандай сабабни асло кўрмаймман, — дейди доктор Ньюэтон. — Шуниси тушунарлики, фақат битта шарт бор, у ҳам бўлса, инсон ўз танасини қандай машқ қилдиришни билиши керак.

Доктор Ньюэтоннинг тизими икки тамойилга таянади: а) бутун танани чиниқтириш; б) сабр-чидам чегарасидан силжиб ўтиш ва бу чегарани ҳар бир чиниқтириш даври билан олға ҳаракатлантириш.

— Рекордларни янгилаш санъати, — дейди у, — бу ўзингда бўлгандан кўпроқ олиш қобилияти демакдир. Сен ўзинга ҳаддан зиёд шафқатсиз талабларни кўясан ва фақат нафасни ростлаш онларида дам оласан.

Доктор Ньюэтон Рожер Боннистер билан Европадаги машҳур атлетикачиларнинг жисмоний тайёргарлик даражасини тестдан ўтказишаётганида танишган эди. У Боннистернинг гавдаси жуда кўп жиҳатларга кўра ажойиб тарзда куч-қувватга тўлганига эътибор қаратди. Масалан, унинг юраги одатдагидан 25 фоиз катта, яъни спортчининг бўйига нисбатан юрагининг ҳажмига қараб фикр юритилганда, катта эди. Аммо бошқа кўрсаткичларга Боннистер, ҳатто ўртача меъёрга ҳам эга эмасди. Боннистер Ньюэтоннинг бутун танани ривожлантириш ҳақидаги маслаҳатига қулоқ солди. У мияни машқ қилдириш усулларини ўзлаштириш учун альпинизм (баланд тоғларга, тоғ чўққиларига кўтарилиш спорти) билан шуғулланди. Бу унга учрайдиган тўсиқларни бартараф этиш усулларини эгаллашни таъминлади.

Шу билан бирга у майда, кичик мақсадлар қаторида йирик мақсадларни ўргандики, бунинг ҳам аҳамияти асло кам эмас. Рожер Боннистер тахминан шундай мулоҳаза юритди: одам 500 метрни 2000 метр масофанинг тўртдан бир қисмига нисбатан тезроқ югуриб эгаллайди. У ўзини фикрон бу тўрт қисмнинг ҳар бирига алоҳида жамлаган ҳолда ўргатди. Машғулотларда 500 метр масофа бўйлаб

иштиёк билан югуриб, шундан сўнг йўлақда лўкиллаганича айланиб чопди, шу билан дам олмоқчи бўлди. Сўнг шахд билан иккинчи чоракни, яъни 500 метрни эгаллади. Ҳар сафар унинг мақсади навбатдаги 500 метрни 58 сонияда ёки ундан ҳам тезроқ муддатда эгаллаш эди. 58 сония 4 га кўпайтирилса, 232 сония ёки 3 дақиқаю 52 сония бўлади. У шу тариқа ҳолдан тойгунча чопди. Кейин ўзига дам берди. Ҳар сафар кучнинг тўла заифлашининг тушиш нуқтаси бир озгина сурилди. Ва у, ниҳоят буюк югуришни охирига етказди, натижа ролпа-роса 3 дақиқаю 59,6 сониядан иборат эди!

Доктор Ньюэтон Рожер Боннистерни ишонтиргандек, «тана қанчалик чидамли бўлса, у шунчалик қийинчиликка бардош бера олади».

«Ўша даражада машққа берилиб кетиш» ва «ўша толиқиш» тўғрисидаги гаплар уйдирмадан бошқа нарса эмас.

Аммо у дам олишнинг машқ ҳамда фаол машғулотларга нисбатан аҳамияти катта эмас, деб таъкидлайди. Тана машғулот пайтидагига нисбатан катта миқдорда тикланишга муҳтож бўлади. Айнан ана шу тана ривожининг, ҳаётийликнинг ошиши ҳамда қувватнинг тўпланиши кафолати ҳисобланади. Дам олиш даврида ва релакцияда тана ҳам, мия ҳам катта қувват олади. Агар унга шундай имконият берилмаса, натижа жуда жиддий, ҳатто ўлим билан тугаши мумкин.

Батарейангизни қўшимча қувватлаш вақти келмадими? Агар одам қабристонда бўлса, беҳад бойликдан қувончи жуда паст бўлади. Энди унга яхши олим, шифокор, маъмур, сотувчи ёки тадбиркор бўлиш, ато этилмайди, илгари қабр устидаги ҳайкалдай бўлсаям, энг латофатли бўлсаям фарқи йўқ. Меҳрибон она, аёл, ота, ўғил ёки қиз бахт келтира олади. Шундай экан, нега унга ғам-алам келтирмақ керак? Нима учун у ёки унинг оёқларига нозик майсалар кўрпадай ўралди, ахир қандайдир беҳуда тирқиш туфайли батарея ишдан чиқмадими, уни қайта қувватлаш учун фурсат топиладими?

Кичкина боланинг ҳаддан зиёд чарчаганини аниқлаш жуда оғир. Аммо бу ҳолат унинг хулқ-атвори ва хатти-ҳа-

ракатида равшан кўринади. Катта ёшдаги киши ҳорғинлик, чарчашни ҳис этиши мумкин, аммо у бунга иқрор бўлмайди. Ана шунда ҳар қандай, шахвоний бўладими, оилавийми, мактабга доир ва ижтимоий бўладими, у ечиб бўлмайдиган, чидаш мумкин бўлмайдиган муаммо каби кўринади. Улар ўртасидаги тўқнашув уни вақтинчалик ёки деструктив характердаги, яъни ўзига ҳам, бошқаларга ҳам қарор берувчи доимий хатти-ҳаракатларга мажбур этади.

Шахсининг қувват даражаси пасайганида, унинг соғлиғи ва феълидаги ижобий белгилар ёқимсиз сифатларга айланиб кетиши мумкин. Қачон қувват даражаси нолгача пасайса, одам худди аккумулятор батареяси каби меҳнатга лаёқатлилик қобиятини йўқотади. Бу муаммони қандай ҳал қилиш мумкин? Ўз батареясини қайта зарядлаш керакми? Аммо қандай қилиб? Ўзингизни бўш қўйинг, ўйнаб-қулинг, дам олинг ва ухланг!

Батареянги қувват олишга муҳтожлигини қандай билиш мумкин? Мана, сизнинг айна дамдаги қувват даражангизни аниқлашга ёрдам берувчи назорат белгилари рўйхати. Ундан исталган вақтда, яъни қувват даражангиз пасайган заҳоти фойдаланиш мумкин. Агар шахс оғир, босиқ бўлса, «батарея» қувватга муҳтож бўлиб, унинг хулқ-атворида куйидаги аломатлар рўй беради:

- ҳаддан зиёд уйқучанлик ва ҳорғинлик;
- кўполлик, хуш кўрмаслик, гумонсираш;
- доимий норозилик, ҳақорат қилишга мойиллик, душманлик;
- аччиқ қаҳру ғазабга миниш, кинояга берилиш, миждовлик;
- асабийлик, дардчил таъсирланиш, жазавога тушиш;
- безовталиқ, кўрқув, рашк-алам;
- бераҳмлиқ, ҳаддан зиёд худбинлик;
- ортиқча ҳиссиётга берилиш, руҳий тушкунлик ёки умидсизлик.

Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш яхши қувват даражасини талаб қилади ва аксинча! Одам қачон дармонсизланиб қолса, унинг одатда ижобий хоҳиш-истакка асосланган ҳис-туйғулари, ҳиссиёт-

лари, фикр-ўйлари ва хатти-ҳаракатлари салбий томонга қараб мойиллик кўрсатади. Агар у дам олган ва ўзини ҳис этиши жуда яхши ҳолатда бўлса, бу сифатларнинг йўналиши қарама-қарши томонга алмашади. Чарчаш сиз мўлжаллагандан кўра кўпроқ ёмон томонга қараб сизни тортаверади. Аммо батареянгиз қувват олса-ю, фаоллик даражангиз меъёр даражасига кўтарилса, сиз ўзингизга, аслингизга қайтасиз! Айнан ана шунда сизнинг барча фикр-ўй ва ҳаракатларингиз тажриба асосида дунёни идрок этишга таянади.

Агар сиз ўзингизнинг ҳиссиётларингиз ва ҳулқ-атворингиз билан ажойиб сифатларингиз хоҳишдан ташқари, салбийлик хусусиятларига эга бўла бораётганини ҳис этсангиз, демак, «батареяни қайта зарядлаш» вақти етибди.

Маълумки, жисмоний ва психик қувватни керакли даражада тутиб туриш учун танани ҳам, ақлни ҳам машқ қилдириб туриш лозим. Аммо бунда учинчи омилни ҳам ҳисобга олиш керак. Тана ва мия тегишли озуқага муҳтож бўлади. Ўзининг жисмоний жуссасини, қоматини рисоладагидай тутиб туриш учун фойдали калорияга эга бўлган озиқ-овқатларни истеъмол қилиш керак. Психик ва руҳий жиҳатдан тетик бўлиш учун эса, панд-насихатлардан ва диний китоблардан олинадиган «витамин»ларни ўзлаштириши лозим бўлади.

Ақл ва тана соғломлиги учун витаминлар жуда зарур! Индиана штатининг Лафейетт шаҳридаги Америка фермер хўжаликларини тадқиқ этиш уюшмаси бўлимининг собиқ директори Жорж Скарсет куйидагиларни гапириб берган эди:

– Африка қирғоқларидан бирида сўлим қишлоқ жойлашган бўлиб, қитъанинг узоқ ҳудудларида яшайдиган бошқа қабилалар ҳаёти билан солиштирганда, бу қишлоқ ўзига хос ривожланиши билан юксак поғонада турарди. Сабаби нимада? Гап шундаки, қишлоқ аҳолиси жисмоний бақувват, ақлий жиҳатдан анча ривожланган, «ички» қабилалардан кўра уларнинг намояндаларида жисмоний қувват бениҳоя катта эди. Маълум бўлишича, «қитъа»даги ва «қирғоқ яқини»даги қабилаларда парҳез турлича экан.

Қитъодаги қишлоқ қабиласи одамларида протеин моддаси етишмаса, қирғоқ яқинидагилар уни балиқ маҳсулотларини истеъмол қилиб, ундан етарли даражада таъминланишган.

Кларенс Миллз ўзининг «Иқлим одамни шакллантиради» номли китобида ёздики, Қўшма штатлар ҳукумати маълумотига кўра, Панаманинг Истмусдаги айрим истиқомат қилувчиларининг ҳаддан зиёд силласи қуриб, жисмоний ва психик фаоллиги пасайган экан. Илмий тадқиқотларнинг кўрсатишича, ўсимликларда ҳам, ҳайвонларда ҳам бўлганидек, улар В витамини жуда кам бўлган маҳсулотларни истеъмол қилишар экан. Аҳоли парҳезларида тиаминни қўшганларидан сўнг маҳаллий одамлар жуда кўп қувват ва фаолликка эга бўлганлар.

Сизнинг овқатланиш тартибингизда қандайдир витамин ва микроэлементлар етишмай, у қувват даражангизга салбий таъсир кўрсатса, ниманидир қўллашингиз, чора излашингиз зарур. Бунда ошпазлар китоби ҳамда ҳукумат томонидан арзон баҳоларда чиқариладиган махсус рисоалар кўмак бериши мумкин. Агар аҳволингиз яхшиланмаса, жисмоний ҳолатингизни умумий текширувдан ўтказишингиз лозим.

Худди танангиз каби онг, ботиний онг ҳам ҳеч қандай зўриқишсиз руҳий ва маънавий витаминларни қабул қилиши ва ўзлаштириши керак. Аммо жисмоний танадан фарқ қилган ҳолда, ботиний онг уларни сон-саноксиз миқдорда ўзлаштириш ва сақлаш қобилиятига эга. Бунга зид ҳолда ошқозон ҳеч қачон тўймайди! Нима берсанг, ютаверади ва сақлайверади, аммо барибир унга кам кўринади!

Хўш, бу психик ва руҳий витаминларни қаердан топиш мумкин?

22-бўлимда «Китобларнинг мўъжизавий кучи» номли сарлавҳа остида ана шулар тўғрисида тавсиялар берилади. Шундай қилиб, ботиний онг батареяга ўхшайди. Ундан сиз руҳий қувватнинг кучли учқунларига эга бўлишингиз мумкин, улар кўпинча жисмоний яшаш қобилияти томон ташланади. Бу ташланган қувватлар бекордан-бекорга сарфланади, агар улар кераксиз сал-

бий ҳиссиётларга ўрнашса, беҳуда, зое бўлади. Аммо конструктив тарзда фойдаланишда бу қувватнинг барчаси бир неча баробар кучайиб, худди электрстанциянинг генератори фойдали қувватни жуда кўп микдорда ишлаб чиқаргани каби кўпаяверади.

Ҳозирда марҳум Уильям Ч.Ленгел, ўз давридаги машҳур бош муҳаррир ва китоб ношири, ушбу концепцияни ўзининг «Sussecc Unlimited» журналидаги мақоласида ажойиб тарзда намоён этган эди. Ленгелнинг ёзишича, «безовталиқ, нафрат, кўркүв, гумонсираш, ёвузлик ва қаҳр-ғазабга қанчадан-қанча қувват кераксиз тарзда сарф бўлади.

– Буларнинг бари фойдасиз элементлардир, – дейди у. – Бундай муваффақият билан жуда кучли агрегатлар барпо қилиш мумкин эди».

Мазкур тезисни мисол билан кўрсатиш учун Ленгел электрстанцияда рўй берган манзарани сўз билан қизиқ кўрсатади: *«Печларнинг катта очилган оғзи, ундан оловнинг қип-қизил тиллари жунбишга келмоқда. Манометрларда сувлар, керакли даражани белгилаб қўйган белгилар, буғ, ҳаракатдаги поршенлар, улкан генераторларнинг айланаётган реторлари, мис коммутаторлар, юқори томони тилласимон қилиб қопланган свечалар телбавор тарзда шу қадар тез айланадики, кўкимтир, мовий учқунлар яшириниб қолгандай чўтқалар тагидан сачрайди. Қалин кабеллар, тақсимлагич шитга буралиб кирган ва бутун шахарга минглаб мақсадларда фойдаланиш учун ток кетмоқда».*

– Ана шу манзаранинг тескари томонини қаранг, – дейди Ленгел. – Яна ўша электрстанция, айнан ўша буғ қозонлари, механизмлар, генераторлар... Ягона фарқи шундаки, тақсимлагич шит энди қоронғилиқда қолган, оғир кабеллар эса тақсимлаш шитидан узиб қўйилган, сувли бочкаларга улоқтирилган ва операторлар станцияга тестларни ҳайдайди. Натижада барча қувват бекорга исроф бўлади. Бирорта лифт кўтарилмайди, бирорта дастгоҳ ишламайди, бирортаям чироқ ёруғлик тарқатмайди.

Ва Ленгел хулоса қилиб, айтадики, «омадсиз киши ҳам ўз ишига шунча қувватни сарфлайди, қанчасини мағлубиятга, қанчасини ютуққа, муваффақиятни қўлга киритишга ишлатади».

Мамлакат чемпиони Томми Болт гольф ўйнаш бўйича ўз қувватини сарфлашга қандай одатланганлигини билиб олайлик. Агар у ўйинни нотўғри ўйнаб, майдондаги чуқурчага коптокчани тушира олмаса, азбаройи ғазабдан қуёнчиққа учрагандай жазавага тушар эди. У қўшимча тарзда яна шундай ғазаб отига минардик, гольф таёғини яқин дарахтнинг танасига уриб синди-рар эди.

Ниҳоят у авлиё Франциск Ассизкийнинг машҳур ибодат ваъзларини ўқиганидан кейин тубдан ўзгарди ва ўзининг бутун қувватини энг фойдали ўзанга бура бошлади. Бу ибодат Томмига руҳини хотиржам қилишга ёрдам берди. Шундан бери у маърузадан парча солинган варақчани ўзи билан олиб юрадиган бўлди. Мана ўша парча:

«Тангри менга ўзгартириб бўлмайдиган нарсаларни қабул қилишда хотиржамлик ато этди, нарсаларни дадил ўзгартиришга қодирлик, улар ўртасидаги фарқни англашда донишмандлик берди».

Инсон ҳайвонот олаmidан ўзининг онгли ақли, ички ҳиссиётларини бошқариши, ташқи шароитларга берилиб кетмаслиги билан алоҳида ажралиб туради. У ўзининг ҳиссий, одатий таъсирини, муносабатини мўлжалдаги каби ўзгартира оладиган ягона жонзотдир. Инсон тамаддуннинг қанчалик юқори босқичида турса, унинг маданий даражаси қанчалик юқори даражада, у қанчалик нозик бўлмасин, ҳис-туйғулари, ҳиссиётлари устидан шунчалик назорат ўрната олади, уни бошқаришга азму қарор қилади.

Айтайлик, муайян шароитларда қўрқув туйғуси фойдали бўлиши мумкин. Агар сувга чўкиб кетишидан қўрқув бўлмаганида, болалар тўда-тўда бўлиб чўкишлари мумкин эди. Баъзан етарли тарзда шундай бўладик, одам у ёки бу тарздаги нотўғри йўналтирган ҳиссиётга берилиб кетади.

Агар шундай ҳол рўй берса, унга электр токининг йўналишини ўзгартувчи асбобни бир марта чертиб, бу

қувватни фойдали ўзанга буриб юбориш керак. Буни қандай бажариш мумкин? Ёқимсиз нарсалар тўғрисидаги фикр-ўйларни чиқариб юбориш ва ҳақиқатан ҳам сизга ёққанини ўйлаш керак. Сизнинг ҳиссиётларингизга хатти-ҳаракат бевосита таъсир кўрсатади. Шунинг учун ҳаракат қилишни бошланг. Салбий ҳис-туйғуларни ижобийга айлантиринг. Масалан, сиз кўрқоқсиз, аммо ботир бўлишни истайсизми, мардона ҳаракат қилаверинг. Агар ғайратли бўлишни хоҳласангиз, шижоат билан ҳаракат қилинг. Фараз қилингики, сизнинг куч-қувватингиз фақат яхши ва фойдали мақсадларга, саъй-ҳаракатларга сарф бўляпти – ана шунга ишонинг.

Юқорида айтилган гапларга австралиялик Даун Фрейзер яққол мисол бўлиши мумкин. Ноқис-туғилиш оқибатида дунёга келган (Сидней шаҳарчасида) Даун анемияга учраган нимжон жасадга эга эди. Аммо машҳур сузувчи бўлиш унинг қатъий азму қарори бор эди. Даун ҳақиқатан ҳам дунёда ҳаммадан тезроқ сузишни ўрганиб олди. Унда ҳаммаси рисоладагидек, жуда яхши эди. Аммо вақт ўтган сари ўзидан-ўзи қаноатланмай қолди. Бир куни у Британия ўйинлари ўтказилган Кардифдан самолётда уйига қайтиб келар экан, ўқишга қарор қилди. Кўлига «Ўйла ва бой бўл» номли китоб тушиб қолди.

– Мени ҳаммадан кўра Наполеон Хилл томонидан тавсия этилган муваффақиятга эришувга доир рецептлар руҳлантирганини англаб олдим, – дейди у. – Ана шунда англиялик қизлар билан эркин услубдаги эстафетада ютқазганимиз тўғрисида мушоҳада юритдим. Ўшанда ўзимнинг босқичимда 60,6 сонияда сузиб ўтгандим. Шу вақтда жаҳондаги 10 та рекорднинг олтитасига эга эдим, аммо бу мени асло қаноатлантирмасди, менга яна тўрт метрлик имтиёз керак, уни шунчалик истар эдимки... Мени кўпроқ ўша финалга тўлиқ равишда кучимни сарф эта оламанми, деган фикр қизиқтирар эди.

Ва Даун Фрейзер кўп вақтдан бери орзиқиб кутган орзусига эришди – у 100 метрлик масофани 60 сонияда сузиб ўтган биринчи аёлга айланди. Даунни «Мўъжизавий дақиқа» деб аташар эди.

«Агар мен ўша финал сузишда «мўъжизавий дақиқада» улгурсам, биз балки ютармиз», деб ўйлади у.

— Ана шу дамдан бошлаб, аввалги умидларим қатъий истакка айланди. Майли, бунини бошқариладиган фидойилик деб атай қолинг. У мен учун асосий иззатталаб мақсадга айланди, мен ижобий ҳаракат режасини ишлаб чиқдим, у «мўъжизавий дақиқа»ни эгаллашга йўналтирган эди. Худди жаноб Хилл маслаҳат берганидек, мен ҳам фикран, худди шундай жисмонан тарзда ортиқча милни босиб ўтишга қарор қилдим.

Танасини машқ қилдириш билан бирга Фрейзер хоним ҳозир ўзининг онгини чиниқтириш билан ҳам машғулдир. Гарчанд бу мисралар ёзилаётганда, у эндигина ўзининг «мўъжизавий дақиқаси»ни қўлга киритаётган эди, ҳозир эса бирин-кетин рекордларни қўлга киритмоқда.

Австралиялик газетчи Томас Уингарднинг хабар беришича, бутун Австралия (енгил атлетикачилар) тренерлари Наполеон Хилл назариясини ўрганиш билан шуғулланмоқдалар.

— Мамлакатнинг энг яхши тренерлари илмий ишланган машқ дастури андазаларини солиштирганда, уларнинг ҳомийлигидагилар ҳеч бўлмаса озгина ошиш бўйича усул ва воситаларни излаш билан банд, — дейди Уингард. — Шунинг учун америкалик мутахассисга мурожаат қилдилар, ундан руҳлантирувчи янги ғоялар тўпладилар. Наполеон Хилл томонидан яратилган муаммога психик ёндашув техникасини ўрганмоқдалар, бу аслини олганда, жисмоний муаммодир. Улардан айримлари тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш ёрдамида фан илмий курсини ўтадилар, демак, ушбу тамойилларни тўғри қўллашнинг урдасидан чиқадилар.

Сиз учун «ўз батареянгизни қайта қувватлаш» вақти келмадимикан? Сиз аллақачон ушбу китобда баён этилган тамойилларни қўллай бошладингизми? Чемпион бўлишга тайёрмисиз? Агар шундай бўлса, ҳозир қандай қилиб паҳлавонлардек соғлом бўлиш ва мумкин қадар узок яшаш бахтига эришишнинг айна вақти, кейинги бўлимда айнан шу тўғрида гап боради.

Олтинчи йўл кўрсаткич
Мулоҳаза учун маълумот

1. Сизнинг қувват даражангиз ҳозир қандай ҳолатда?
2. Сизнинг энг асосий жисмоний, психик ва руҳий қувватингиз манбаи қай даражада?
3. Мақсадингизга эришишингиз учун доктор Томас Керк Ньюэтоннинг Рожер Боннистерга берган тамойиллари ёрдамида қўшимча қувват олиш мумкинми?
4. Сиз ўзингизнинг чидамлилиқ чегарангизга қадар дам олиш ва яна уриниб кўришгача етиб бора оласизми?
5. «Батарейангизни қайта қувватлантириш» вақти келмадими?
6. Толиқишдан четда тура оласизми ёки уни нейтрал ҳолатга келтира оласизми?
7. Овқатланиш тартибингиз яхши мувозанатга асосланган парҳезга мувофиқми?
8. Сиз ҳар куни руҳий ва психик дармондорилар истеъмол қиласизми, шу мақсадда панд-насихат йўналишидаги манбаларни ўқийсизми ёки руҳлантирувчи ёзувлар, ёки пластинкалар эшитасизми?
9. Ўз қувватингизни фойдали ўзанга йўналтиришга қодирмисиз? Ёки у кераксиз ҳиссиётларга бирикиб кетиб, беҳуда исроф бўладими?
10. «Омадсиз одам муваффақиятсизликка қанча қувват сарфласа, шунча қувват билан омадли киши муваффақиятга эришади».
11. «Парвардигор менга ўзгартира олмайдиган нарсаларимни қабул қилишга сабру қаноат, ўзгартира олишим керак бўлган нарсалар учун шижоат, улар ўртасидаги фарқни англаш учун ақлу дониш ато этди».
12. Кўрқув ҳис-туйғуси намоён бўлишини қандай оқлайсиз? У қачон маъқулланмайди?
13. Қувватли бўлиш учун дадил ҳаракат қилинг.

Дунёни далиллар асосида ижобий идрок этишга таянган ҳолда ўзингизнинг қувват даражангизни ошириб бориңг.

ЕТТИНЧИ БЎЛИМ

МУСТАҲКАМ СОҒЛИҚ ТУФАЙЛИ РОҲАТЛАНИБ, УЗОҚ ЯШАНГ!

Дунёни ижобий идрок этиш соғлигингизни мустаҳкамлашда, кундалик ишда ва ҳаётда қувватни, файрат-шижонатни оширишда муҳим аҳамият касб этади. «Ҳар куни ва ҳар қадамда ишим тобора яхшиланиб бормоқда, Худога минг қатла шукр». Шу каби сўзларни эрталаб ва кечкурун туриш ва ётиш олдидан такрорлаган одам учун улар мавҳум бўлишдан тўхтаб, аниқ маъно касб этади.

Бир томондан, бу одам дунёни ижобий идрок этиш кучларини ўзи учун ишлашга мажбур этади. У ҳаётда нимаики яхши бўлса, ўзига тортиб, фойдаланади. Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш тамойили қандай ёрдам кўрсатиши мумкин? У сизга психик ва жисмоний соғлиқни мустаҳкамлаш ва умрни узайтиришга ёрдам беради. Салбий ҳолда дунёни идрок этиш самараси эса тўғридан-тўғри қарама-қаршиликдир, у психик ва жисмоний саломатликни барбод қилиб, умрни қисқартиради. Ҳаммаси туморни қайси томонга қараб буришингизга боғлиқ. Дунёни тажриба асосида ижобий идрок этишни рисоладагидек тўғри қўллаш кўплаб кишиларнинг ҳаётини сақлаб қолди, чунки ёнма-ён ижобий тарзда дунёни идрок этган киши энг оғир дақиқаларда у билан бирга турган эди. Эътиборингизга қуйидаги воқеий ҳикояни келтириб ўтаемиз.

Туғилганига икки йил бўлган гўдакни кўздан кечириб чиққан шифокор бирдан ҳукмфармо тарзда:

– Гўдак яшамайди, – деди.

– Гўдак яшайди, – деди боланинг отаси. Ота дунёни ижобий идрок этар, унда ишонч бор эди, у ибодатнинг кучига ишонарди. Ота ибодат қиларди. Шу билан бирга у ҳаракатга ҳам ишонар эди. Ва ҳаракатга киришди: у гўдакка қарашни бошқа шифокорга топширди. Бу ши-

фокор ўз тажрибасидан билардики, ҳар бир жисмоний касаллик учун табиатига нисбатан ўз қарама-қарши ҳаракати мавжуд бўлади. Ва гўдак яшаб кетди!

Мен энди яшай олмайман!

Ўлим эр-хотинни бир-биридан айирди, фақат бир зумга!

Мазкур сарлавҳа «Chicago Daily News» газетасида босилган эди. Унда 62 ёшли қурувчи-муҳандис тўғрисида сўз боради. У уйига келиб ўринга ётган, кўкракдаги оғриқдан зорланиб, шу билан бўғилиб ўлган. Ундан ўн ёш кичик хотини саросимага тушиб, эрининг қўлларини уқалаган, меъёрдаги қон айланишини тикламоқчи бўлган, аммо бу фойда бермаган.

– Мен бу ғамни кўтара олмайман, – деди бева аёл онасига. Ўша куни аёл ҳам вафот этди.

Яшаб кетган гўдак ва ўлган бева аёл ижобий ва салбий ҳолда дунёни идрок этиш нақадар улкан кучга эга эканлигини кўрсатувчи ёрқин инсондир. Ижобий, яъни тажрибага асосланган кайфият сизни фақат яхши томонга ундашини, салбийси эса катта кулфат, ғамга гирифторм қилишини ақлли одам яхши англаб, ижобий фикр ва кайфиятни тарбияламоғи керак.

Агар сиз бу йўлни танламаган бўлсангиз, ҳозир тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш фалсафаси билан қуролланишнинг айна вақтидир. Ўзингизни рўй бериши эҳтимол тутилган ҳар қандай хавф-хатар ва қалтис вазиятга тайёрланг. Доимо қандай бўлмасин, бирор мақсад учун яшаётганингизни ҳис этинг. Бундай ҳолатда чуқур ботиний онг онгни қалтис дамларда яшаш учун кучли асосга, яъни мотивацияга мажбур этади. Рафаэль Корреа билан бўлиб ўтган воқеа асносида мазкур сўзларга янада кўпроқ ишончли асос топиш мумкин.

Мўъжизакор тун. Рафаэль бор-йўғи йигирма ёшда эди. Уларнинг оиласи унча бой бўлмаса-да, ҳурматга сазовор эди. Шунинг учун Пуэрто-Риконинг Сан-Хуан шаҳридаги мўъжазгина операция хонасида ўсмирнинг ҳаётини сақлаб қолиш учун ярим тунда олти нафар шифокор ва битта ёш ассистент қурашдилар. Улар ниҳоятда чарчаб

қолишди – ўн икки соат мобайнида киприк қоқмай, игна ичида юргандай бўлишганди, ахир. Шифокорларнинг кўзи юмилай-юмилай дерди. Улар бутун кучларини сарфлашга уринишар, аммо беморнинг юрак уриши сезилмас, томир уриши билинмас эди.

Бош жарроҳ тигни олди-ю, ўсмирнинг билагадаги қон томиридан бирини кесди. Ундан сариқ суюқлик оқиб чиқди. Жарроҳ, ҳатто оғриқни сездирмайдиган воситаларни қўллаб кўрмади. Бояқиш ўсмирнинг шу даражада силласи қуригандики, оғриқни сезмас ҳам эди. Шифокорлар, бемор бизнинг товушимизни сезмайдиган даражада, деб ишонган эдилар. Улар ўзаро шундай гаплашишардики, гўё операция столида ўлик ётгандай эди.

– Бу болани, ҳатто мўъжиза ҳам қутқара олмайди, – деди шифокорлардан бири.

Бош жарроҳ ҳалатини ечиб, хонадан чиқмоқчи бўлди.

– Мен жасадни олсам бўладими? – деб сўради ёш ассистент. Тасдиқ аломатини билдирувчи жавоб бўлди. Шифокорлар хонани тарк этишди.

Бу сўзларни эслаб қолинг: *«Асло умидни йўқотманг... Биз нимани кўрганларимиз унчалик муҳим эмас, кўринмагани муҳим; кўринадигани ўткинчи, кўз билан кўринмайдигани эса абадий».*

Шифокорлар фақат моддий танани кўришди, холос. Аммо Рафаэль ақлдан иборат эди, у қалб эди, тана билан ўралган эди. Рафаэль Корреанинг кўринмас, пинҳона қалбида нималар рўй берди?

Ҳаёт билан ўлим ўртасидаги ғира-шира қоронғуликда Рафаэль ўз танасини онгли равишда ҳаракатга келтирадиган даражада эмас эди. Аммо тажрибага асосланиб, дунёни ижобий идрок этишни ўсмир ўз онгига руҳлантирувчи китоблар ёрдамида сингдирганди, ана шу ҳолат туфайли у Олий Кучлар билан алоқа ўрнатди. У ёнида гўё Худо тургандай ҳис қилди ўзини.

Ўсмир Парвардигори Олам билан ўз дўстидай, худди ўз одамидай бемалол суҳбатлаша бошлади. *«Сен ахир мени биласан-ку! Сен ахир менинг қалбимдасан-ку! Сен менинг қонимсан, Раббим. Сен менинг ҳаётимсан. Сен*

менинг бору йўғимсан. Дунёда фақат ақл, битта тамо-
йил, битта моддийлик борки, мен қолган барча дунёлар
билан биргаман.

Агар мен ўлсам, ҳеч нарса йўқотмайман. Фақат мав-
жудлик шаклини ўзгартираман, холос. Аммо мен бор-йўғи
йигирма ёшдаман. Ё Раббим, азизим, мен ўлимдан асло
қўрқмайман, аммо мен яшашни истайман! Сен қачонлар-
дир менга ҳаёт ато этган эдинг. Мен сенинг марҳаматинг
туфайли бу ҳаётда янада яхши яшаб, бошқаларга ёрдам
бера оламан».

Ассистент операция столига яқин келганида, Рафаэлнинг
қовоқлари учаётганини пайқаб қолди, унинг кўзларидан
ёш оқарди. Ассистент ҳаяжонга тушиб қичқириб юборди:

– Доктор, тезроқ, тезроқ бу ёққа келинг! Менимча,
у тирик!..

Рафаэлга куч-қувватини тиклаш учун бир йиллар керак
бўлди. У барибир яшаб кетди!

Бир неча йилдан сўнг Рафаэль Сан-Хуандан Чикагога
учиб келди ва махсус семинарда иштирок этди. Учрашув
пайтида ўсмир ўша тунда нималар бўлганини сўзлаб берди.

Биз бу воқеалардан ниҳоятда таъсирландик. Ҳаёт инъом
этилганидан кейин у яқин кишиларига ёрдам беришдан
иборат ваъдасини бажаришга шунчалик иштиёқ билан
киришган эдики, бу ҳаяжонни илғамай бўлмасди. Кейин
Сан-Хуанда ҳам семинар ўтказилди.

У ерда Рафаэль ўзини операция қилган бош жарроҳ
билан бизни таништирди. Шифокор ўсмир айтиб берган
воқеани тасдиқлади. Сўхбат пайтида айнан қайси китоблар
унинг оғир кунларида қўллаб-қувватлашини сўрадик.

– Мен жуда кўплаб руҳлантирувчи китобларни ўқидим,
– деб жавоб берди Рафаэль. – Ўша тунда эса онгимда
милт-милт этган фикрларни айнан Бейкер Эддининг «Фан
ва саломатлик – Муқаддас ёзувга калит» номли китобидан
йиғиб олган эдим.

Рафаэль билан рўй берган воқеа шуни кўрсатадики,
руҳлантирувчи китоблар ҳаётни ўзгартиришда улкан
имкониятларга эга. Мотивация даражаси ҳамда илҳом
бахш этиш захираси нуқтаи назаридан улар орасида

Муқаддас китоб биринчи ўринда туради. Бирорта китоб ҳаётни ўзгартириш жиҳатидан Муқаддас китобга тенг кела олмайди. У азият чеккан минг-минглаб. кишиларнинг жисмоний, психик ва ахлоқий саломатликни қамраб олишларига кўмаклашди. Муқаддас китобни ўқиш инсонга Парвардигорнинг сўзини чуқур тушунишга ёрдам бериб, уни ибодатхона сари яқинлаштиради. Шу билан бирга Муқаддас китоб ўзида кучли тажрибага асосланган хатти-ҳаракатларга нисбатан далиллар билан асослаш, яъни мотивацияга эгадир.

Айнан шундай мотивацияни бошқа руҳлантирувчи китоблар ҳам таъминлайди, улар орасида сиз ўқиётган мазкур китоб ҳам бор. Улар ўзига хос қўзғатувчи, яъни катализатор вазифасини бажариб, шулар туфайли тажрибага асосланган хатти-ҳаракатлар қабул қилинади ва муваффақият сари юриш бошланади.

Китобдан қўзғатувчи омил сифатида фойдаланинг. Луғатда «катализатор» атамаси табиий кимё нуқтаи назаридан кимёвий реакцияни ҳаракатга келтирувчи ёки тезлаштирувчи модда деб белгиланади. Шу билан бирга ингибитор, антикатализатор ёки салбий катализатор реакциясини секинлаштиради, деб кўрсатилган.

Муаллифлар сизга руҳлантирувчи китобларни ижобий катализатор сифатида тавсия этишади, улар сизнинг ҳаётда муваффақият томон ҳаракатингизни тезлаштиради. Шу билан бирга сизни огоҳлантиришимиз керакки, бундай катализаторларни ниҳоятда эҳтиёткорлик билан танлаш керак. Мазкур китобнинг 22-бўлимида «Китобларнинг мўъжизавий кучи» сарлавҳаси остида рўйхати келтирилган асарларга тўлиқ кафолат бериш мумкин. Улар ҳақиқатан ҳам тажрибага асосланган қўзғатувчи омил, яъни катализатор бўлиб, ҳаётингизда асқотади, фақат сиз бунга тайёр бўлишингиз лозим.

Мартин Ж.Коэ ўзининг «Улуғвор куч» номли китобида шундай ёзади: «Ф.А.Раусон, машҳур муҳандис ва кўзга кўринган инглиз олимларидан бири, ўзининг «Ҳаёт ҳукм чиқаради» китобида полковник Уитлеси қўмондонлиги остидаги британ полки биринчи жаҳон урушининг тўрт

йилида бирорта жангчидан маҳрум бўлмаганини ҳикоя қилган эди. Бунга 91-оятдаги сўзларни доимий равишда офицер ва аскарлар такрорлагани ҳамда ёдлагани, такрорлагани туфайли бу мислсиз муваффақиятга эришиш имкониятига эга бўлган эдилар. Шунинг учун уни «ҳимоя ояти», деб юритишарди».

Ҳаётни ҳимоя этиш жабҳаларидан бири соғлиқни сақлашдир. Буни тушунмаслик мумкин эмас, албатта. Саломатлик — сиз эгаллаганлар орасида энг қимматлисидир. Ҳозир кўпгина кишилар ўзларининг бойлиги, мол-мулкини мустаҳкам соғлиққа алмаштиришга тайёрдир.

Пулдан кўра ўз соғлигингга нима етсин! Ҳикоя қилишларича, Огайо штатининг Кливленд шаҳрида 18 ёшли соғлиғи жойида жиззаки клерк, яъни майда хизматчи ходим ўз олдига дунёдаги энг бой одамга айланишдан иборат мақсад кўйди. У эллик етти ёшга кирганида, шифокорларнинг қистови билан ишини тўхтатди. Бу вақтга келиб, бизнинг қаҳрамон америкача бизнесдаги бутун «жентльмен танлови»ни, яъни стандартдаги ошқозон яраси ва ишдан чиққан асабларни «ишлаб олди». Бунинг устига уни атрофдагилар мутлақо кўра олмасдилар.

«Пулдан кўра, ўз соғлигингни ўйлагин», дейди кўпчилик. Бу воқеани Жон К.Уинклер ўзининг «Жон Д., мойбўёқли портрет» номли китобида ҳикоя қилган.

Жисмоний ва руҳий саломатликни, узоқ умрни ва атрофдагиларнинг иззат-ҳурматини пулга сотиб олиш мумкинми? Жон Д.Рокфеллер фаол бизнесни тарк этганидан кейин асосий мақсади соғлом тана ва руҳга, узоқ умрга ва атрофдагиларнинг ҳурмат-иззатига сазовор бўлишдан иборат бўлган. Аммо буларнинг барини пул ҳал қилар эдими? Маълум бўлишича, ҳал этар экан! Мана, Рокфеллер нималар қилган эди: (ўйлаб кўринг, балки уларнинг — сизга ҳам аҳамияти бордир).

Шундай қилиб, Рокфеллер:

— Ҳар якшанба куни баптистлар черковига бориб, ибодатни адо этар, кундалик ҳаётга татбиқ этиш мумкин бўлган тамойилларни чуқур ўзлаштириш мақсадини белгилаб қўяр эди.

– Тунда саккиз соат ухлар ва ҳар куни кундузи қисқа уйқуни канда қилмас эди. У дам олиш ёрдамида соғлиқ учун ҳалокатли бўлмиш чарчоқдан халос бўларди.

– Ҳар куни ванна ва душ қабул қиларди. Тозаликка ва ташқи кўринишнинг шинамлигига риоя қилар эди.

– Флоридага кўчиб ўтди, у ердаги иқлим соғлиқни мустаҳкамлаш ва умрни узайтиришга катта имкон берарди.

– Уйғун, яхши, мутаносиб ҳаёт кечирди. Ҳар кунлик сеvimли ўйини гольф бўлиб, тоза ҳаво ва қуёш нуридан баҳра олишни таъминлар эди. У хонадаги ўйинлардан, ўқиш ва бошқа хайру саховатга доир машғулотлардан бебаҳра қолмасди.

– Секин овқатлар, шошмасдан, қунт билан барини чайнаб ютар эди – бу пайтда сўлакай асосан майдаланган таом билан оғизда аралашиб кетарди. Бундай аралашма жуда яхши ҳазм бўлар эди. Бунинг устига таом уй ҳароратида истеъмол қилинарди. Ошқозон ўта иссиқ ёки совуқ таомлардан авайланиб, ошқозоннинг ҳазм қилиш деворлари иссиқ ва совуқдан сақланарди.

– Ақл ва руҳ учун керакли витаминлар асло эсдан чиқмас эди. Ҳаргал овқатланишдан олдин албатта ибодат қилинарди. Тушлик пайтида Рокфеллерда бир одат бор эди: у котибидан ёки меҳмонлар, ёки оила аъзоларидан бирига Муқаддас китобдан оятлар, газета, журнал, китоблардан илҳом бахш этувчи, руҳлантирувчи шеър ёки мақола ўқиб беришни илтимос қилар эди.

– Шифокор Хэмилтон Фиск Бигтарнинг бутун иш кунини тўлиқ банд қилар эди. Бигтарга Жон Д.Рокфеллер ўзини соғлом, бахтли ва фаол ҳис этса, шуни ҳисобга олиб, ҳақ тўлар эдилар. Бунга шифокор ўз беморини мотивация йўли билан тетик ва умидвор тарзда дунёни идрок этиш, қувватлаш туфайли эришган эди. Натижада Рокфеллер 97 ёшгача умр кечирди.

– Рокфеллер мерос бўйича атрофдагилар билан оила аъзолари орасида совуқчилик тушмаслиги учун ақл билан иш кўрганди. У бойлигини қисмларга бўлиб, уларнинг заруриятига қараб тақсимлаган эди.

– Дастлаб Рокфеллернинг келтирган сабаблари худбинликдай кўринган эди. У яхши обрў-эътибор, нуфуз қо-

зонишга интилни. Аммо кейинчалик ҳаммаси ўзгариб кетди. Саховатни намоён этиб, Рокфеллернинг ўзи ҳам саховатли инсонга айланди. Хайр-саховати, муруввати ҳам филантроплик (муҳтожларга шафқатли, хайр-саховатли) фаолияти оқибатида жуда кўплаб кишиларга соғлиқ ва бахт-саодат улашди, ўзи ҳам саломатлик ва бахт-иқболга муяссар бўлди.

— Рокфеллер томонидан таъсис этилган фондлар янги ва янги авлод одамларига фаровонлик келтирмоқда. Ўзининг ҳаёти ва пулларини Рокфеллер хайр-саховат, яхшилик воситасига айлантирган эди.

Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этишнинг аҳамиятини тушуниб, мустаҳкам соғлиққа эга бўлиш учун бойлик тўплашнинг асло ҳожати йўқ. Аммо муваффақиятли натижаларни қўлга киритишда бошқа ингредиентлар, яъни ажралмас таркибий қисмлар керак, улар орасида муайян билимлар мавжудлиги керак тиббий соҳада. Ўзининг саломатлигига нисбатан бепарволикка мутлақо йўл қўйиб бўлмайди.

Бепарволик оқибати гуноҳ, касаллик ва ўлим бўлиши мумкин! Гигиена ҳақида сизга нималар маълум? Гигиена «саломатликни қўллаб-қувватлашга йўналтирилган тамойил ва қоидалар тизими», деб белгиланган. Жамоатчилик ҳаётида гигиена кўпинча венерик касалликлар профилактикаси учун келтирилади. Жисмоний, психик, ижтимоий гигиенага нисбатан бепарволик, беписанд қараш ҳаддан зиёд гуноҳга ботиш, касаллик ва ўлимга гирифтор этади.

Бу масалаларни муҳокама этишда сиз айрим ҳолларда саросимага тушгудай бўлсангиз, Мэри Элис ва Харольд Блэйк Уолкерларнинг «Ишончнинг муваффақияти» номли китобини тавсия этамиз. Бугун тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш ёрдамсиз оилаларда, мактаблар, ибодатхоналар ва матбуотда таълим ёрдамида жисмоний, психик ва ижтимоий гигиена масалаларидаги қуюқ туманни тарқатиб юбориш асло мумкин эмас. Бу масалани ҳал этиш учун тиббиёт профессорлари, федерал ҳукумат ва ҳокимият, ёшлар ташкилотлари киришган. Профилактика муаммоларига даволашдан кам бўлмаган тарзда эътибор берилмоқда.

Аммо, масалан, алкоголизмни бартараф этиш учун фақат гигиена соҳасидаги билимларнинг ўзи етарли эмас. Алкоголизм соғлиқни сақлаш тизимида аҳамияти жиҳатидан тўртинчи ўринни эгаллайди. У психик ва ақлий хасталиклардан кейин туради ва кўрсатилган касалликлар орасида асосий сабаблардан бири ҳисобланади. **Алкоголизмдан келадиган иқтисодий зарар йилига 25 миллиард долларни ташкил этади.** Бу зарар, асосан, саноатда иш вақтининг йўқотилгани, кейин эса асосий ўринда автомобиль ҳалокати оқибатида давола-ниш ва жароҳатдан кейин соғлиқни тиклашга кетадиган сарф-харажатлардан иборат. Шу билан бирга **пулдан маҳрум бўлиш — жисмоний, психик ва ахлоқий саломатликни йўқотиш ва алкоголизм оқибатида одамларнинг ўлими билан солиштирганда ҳеч нарса бўлмай қолади.**

Аслини олганда, ароқхўр психик касалликка гирифтор бўлиб, у биринчи қадахдан бошлаб қалтираб қолаверади. Маълум босқичда алкогольга таяниб қолиш енгиб бўлмай-диган нарса эмас. Аммо шундан кейин ароқхўрликнинг ҳаддан ташқари, ўлчовсиз фазаси бошланади, натижада ҳалокатга элтувчи одат шаклланади — ичишга ружу кўйиш доимий одатга айланади. Агар инсон қаршилиқ кўрса-тишга ҳаракат қилса ва муваффақиятсизликка учраса, у даволанишга бўлган ишончини йўқотади.

Ароқхўрлар билан нималар рўй беради?

Маълумки, алкоголь мия тўлқинларини ўзгартиради, у кучли маҳсус тиббий қурилма ёрдамида қайд қилинади. Алкоголь асаб катакчаларидаги метоболизм жараёнларига кучли таъсир кўрсатади, бу ритмларни секинлаштириш, электрик сигналларнинг пасайишига ва онг даражасининг ўзгаришига олиб келади.

Инсон танаси унинг онги ишлаб тургунча тирик ҳолда мавжуд бўлади. У анча вақт мобайнида ҳаракатсиз онг туфайли ҳам яшаб туриши мумкин. Онгнинг турли поғоналари ёки даражалари мавжуд.

Ботиний онг ва онг етарли даражада фаолият юритганида, руҳий соғломлик юзага келади. Уларнинг ҳамкор-

ликда ишлаши туфайли ҳар бири алоҳида вазифаларни, шу жумладан, ман қилинган таснифдаги ишларни бажаради. Шундай ҳоллар рўй берадики, инсон қандайдир фойдали ёки ёқимли ишларни бажармоқчи бўлади, аммо айрим сабабларга кўра у ман қилинган: ана шундай вазиятларда қабул қилинадиган қарорлар ва унинг изидан рўй берадиган хатти-ҳаракатлар онг ва ботиний онгнинг бараварлашган натижаси бўлиши керак.

Агар инсон онгли ҳолатда ҳаракат қилса, ақл-заковат ва онгли ақлнинг бошқа кучлари ботиний онг учун ўзига хос бошқариб турувчи регулятор вазифасини бажаради. Қачон регулятор вазифаси пасайса, машина бошқаришни йўқотади ва шахс мутлақо мантиқсиз ҳаракатга тушади. Назорат қилиб бўлмайдиган ана шундай ҳаракатлар ҳажми нодонларча ҳаракатлардан бошлаб психик ҳолатгача чўзиладики, уни ақлдан озиш деб номлайдилар.

Агар кейинчалик алкоголь таъсири орқасида онг каткчаларидаги ман қилинган тўсиқлар пасайса, онгли ақлнинг чегараловчи ва назорат қилувчи вазифалари анча кам тарзда самарали таъсир этади. Ботиний онгнинг ҳиссиётлари, жазави, жунбишлари ва бошқа кўринишлари умуман назорат остидан чиқиб кетади, шу тариқа алкоголь таъсирида ақл-заковат томонидан етарли даражада бошқаришнинг йўқолиши оқибатида инсон анчайин аҳмоқлик ва жиддий ҳаракатларга йўл қўяди.

Алкоголизм ҳақиқатдан ҳам даҳшатли хасталик. Агар жиддий кураш олиб борилмаса, у инсондан жисмоний, психик ва ахлоқий саломатликни тортиб олиб, ҳаётини чинакам дўзахга айлантиради. Агар алкоголь одамни ўзига асир қилиб олса, унинг домидан қутилиш ниҳоятда оғир.

Уни даволаш мумкин!

Ҳамма вақт даволаш мумкин! Ҳўш, у ҳолда даволаш қандай тарзда кечади? Яъни ичишни бас қилиш керакми? Ароқхўрга нисбатан бу ишни қилгандан кўра, айтиш анча осон. Энг муҳими шуки, даволашни амалга ошириш мумкин. Бу иш инсоннинг қўлидан келади. Кимки ўзида тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этиш

тамойилини ишлаб чиқиб, кейинги ҳодисалардан асло бош тортмай, олдинги хатти-ҳаракатлар муваффақиятсизлик билан тугаган, бошқа одамлар бу йўлда мағлубиятга учрагани маълум бўлса ҳамки, асло бўйин товламаслиги лозим. Мотивация, яъни далиллар билан асослашга интилиб, самарали тажрибага умид боғлаш керак.

Ахир ҳеч ким юришни ўрганаётган болани бир неча қадам қўйганидан сўнг йиқилса, танқид қилмайди-ку! Ҳамма онгли равишда ўртага қўйилган қадам учун олқишдан иборат оқибатдаги муваффақиятга ишонади.

Шуниси борки, ҳар бир одам алкоголизм устидан мустақил тарзда ғалабани қўлга киритиши керак. Шунинг учун дастлабки босқичда у атрофдагиларнинг қўллаб-қувватлашига муҳтож бўлади. Унга ёрдам бериш, эҳтимол, гипноз воситасида ўз кучлари устидан назорат қилишни ўргатиш керак. Шу даражада ёрдам керакки, токи дунёни тажриба асосида идрок этишнинг салбий руҳий қурилмага ўтиб кетиш хавфи туғилгунча, бу хатар сақланиб қолмасин. Агар ичкиликбозга тажриба асосида дунёни идрок этиш билан қуролланишига тўғри келса, у мўъжизалар яратишга қодир бўлади. Бу жуда яхши хизмат кўрсатиб, ҳар биримизга мустаҳкам соғлиқ ва узоқ умрни таъмин этиши мумкин.

Тажриба асосида дунёни идрок этишдаги хавф-хатар ўзимизнинг соғлиғимиз билан боғлиқ ноаниқлик туфайли рўй бериши ва бу ҳар бир дармонсизланиш ёки оғриқ хуружи ташвиш олиб келиши мумкин. Бундай ноаниқлик қанча узоқлашса, ижобийлик салбий руҳий қурилмага шунчалик кўп аралашиб кетади. Агар сизнинг сезилиб турган аломат-белгиларингиз ҳақиқатан ҳам жиддий касаллик билан боғланган бўлса, шу даражада вазиятни равшан этишни орқага ташлайверасиз, касаллик эса янада ичкарига қараб ўрлайверади. Ўз соғлиғингиз билан боғлиқ ноаниқликка асло йўл берманг. Ҳаракат қилинг!

Саломатлик билан боғлиқ масалаларда фол очиш ножоиз! Навбатдаги ҳикоя қаҳрамони – ёш, ғайратли, омадли автомобиль сотувчи фирма менежери эди. Маълум бўлишича, ҳамма нарса ҳали олдинда эканлигини

у ҳисобга олмаган. Аслида у тезроқ ўлимни кутганди! Ёш йигит қабристондан ўзига жой танлаб, пулини ҳам тўлаб қўйган эди, худди шахсий дафн каби. Хуллас, барча ишлар рисоладагидай дўндириб қўйилган. Аммо ҳақиқатда эса бошқача воқеа рўй берди.

Вақт ўтган сари бизнинг менежеримизда нафас қисиш хуружи рўй берди. Унинг юраги ҳаддан зиёд ура бошлар, нафаси етишмасди. Ниҳоят менежер оила шифокорига мурожаат қилди, у машҳур терапевт ва жарроҳ эди. Шифокор унга кўпроқ дам олиш, ҳаётга яхши қараш ва сеvimли ишини ташлашни – автомобиль савдосининг машмасидан қутулишни маслаҳат берди.

Менежер маълум вақт уйда қолди, ўз вужудига дам берди, аммо кейинчалик миясига маҳкам ўрнашиб қолган ваҳималар боис унинг руҳияти таранглашиб, зўриқиб бораверди. Уни ўша-ўша нафаси қисар, юраги кучли урар эди. Томоғига нимадир тиқилгандай бўларди. Ўшанда айна ёз мавсуми эди, шифокор уни Колорадога бориб, дам олишини маслаҳат берди.

Колорадога боришда менежер ухлаб кетиш учун пульман вагонига чиқди. Аммо на мўъжизали ажойиб иқлим, на чиройли манзарали тоғлар уни ваҳима, қўрқувдан маҳрум эта олди. Нафас қисиши ҳам, юрак уриши ҳам, томоғидаги қисилиш ҳам роса тинкасини қуритди. Бир ҳафтадан кейин у уйига қайтди, санокли кунларим қолди, деб фикрга толди.

Кейин у қариндошларидан биридан Рочестерга олиб боришини илтимос қилди (у йўлда ўлиб қолишим мумкин, деб хавотирланди).

Клиникада уни кўриқдан ўтказиб, хасталиги нималигини айтиб беришиди. Шифокорнинг сўзлари:

– Муаммонгиз шундаки, сиз ҳаддан зиёд кўп кислород нафас оласиз.

Йигит кулиб юборди:

– Қандай бемаънилик!

Шифокор илова қилди:

– Эллик марта сакранг, худди арғамчи орқали сакрангандай ҳис қилинг.

Менежернинг яна нафас қисиши бошланди, юраги ура бошлаб, томоғи қиса бошлади:

– Мен нима қилишим керак?

– Агар хуруж бошланаётганини ҳис этсангиз: 1) қоғоз-халтага нафас чиқаринг ёки 2) нафас олишни бир муддат тўхтатинг.

Доктор беморга қоғоз пакет берди. Бемор унинг кўрсатмасига риоя қилди ва юраги дарров тинчланди, нафас олиши тикланди, томоқдаги қисиш ўтиб кетди. У клиникадан бахтли одамдай чиқиб кетди!

Шундан сўнг у касалликнинг биринчи белгиларидан бошлаб, нафас олишни вақтинча тўхтатар, танаси бир маромга тушгач, ўз вазифасини бажариб кетаверарди. Бир неча ойлардан сўнг бу йигит ваҳималардан буткул қутулди, нафас қисиш хуружи уни ортиқ безовта қилмай қўйди. Шундан бери ўттиз йилдан зиёд вақт ўтди, у шифокорга боргани йўқ.

Албатта, ҳамма хасталик билан ҳам бу тарзда мураса қилиб бўлмайди. Аммо барибир қунт, сабот билан тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш сари изланишни давом эттириш керак. Худди шундай қатъият ва кўтаринкилик, одатда, таҳсинга лойиқдир. Худди шундай ҳолат бошқа савдо менежери билан ҳам рўй берди.

Даволаниш ҳамма вақт муҳим, шундай экан, уни ахтаринг! Фирмаларнинг биринчи тижорат директори мўъжазгина шаҳарга ташриф буюриб, меҳмонхонада тўхтади. Буюртма берилган хонага кирар-кирмас йиқилиб тушди ва оёғини синдириб олди. Меҳмонхона маъмури бу омадсизни яқин шифохонага олиб борди, у ерда навбатчи жарроҳ тегишли даволаниш усулларини ўтказди. Бир неча кундан сўнг беморга уйга кетиш учун рухсат беришди.

Соғайиш жараёни оилавий шифокор кузатуви остида бир неча ҳафта давом этди. Гарчи беморнинг умумий аҳволи яхшиланса-да, синган жой битмади. Бир оз вақт ўтди, шунда шифокор, оёқ тикланмаслиги мумкин, деди. Савдо менежери бу янгиликни жуда ёмон қабул қилди, чунки унинг иши доимо оёқда тик туришни талаб қилар эди-да. Хайрият, бошқалардан ёрдам сўрагани асқотди.

«Сен бунга ишонма! Ҳамиша даволаниш мумкин, йўлини излаб кўр. Ҳар қандай фаразларни йиғиштир! Буни ҳозир бажар». Шундан сўнг унга автомобиль савдоси билан шуғулланувчи менежер воқеасини айтиб беришди.

Бу бемор клиникадан бутунлай бошқа одам бўлиб қайтди. Нима учун? Унга шундай деб тушунтиришганди: «Сизнинг жисмингиз кальцийга муҳтож. Биз у билан сизни зўрлаб тўйдиришимиз мумкин, аммо кальций захираси яна дарров тугаб қолади. Ҳар куни бир стакандан сут ичсангиз кифоя».

У худди шундай қилди. Бир оз вақтдан кейин синган оёқ соппа-соғ эди!

Тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этиш соғлом ҳолатда ҳам қўлланиши ва бахтсиз ҳодисаларда имконият бериши мумкин. Аслида дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш шиори: «ҳаммадан кўра эҳтиёткорлик зарур», деган сўзлардан иборат. Шунга мувофиқ сиз ҳушёр бўлиш бўйича кўрсатма оласиз, бу эса ҳаётни ва мол-мулкни сақлашга интилиш тарзида намоён бўлади.

Этиборли ва эҳтиёткор бўлинг, акс ҳолда ўзингизни дафн этасиз. Газеталардан биридаги сарлавҳани ўқиб, одамнинг юраги музлаб қолиши мумкин эди: «*Дафн маросимига кечикдилар – соатига 105 мил босиб, тўқнашув оқибатида олти кишининг ҳалок бўлиши*». Сўнг қуйидагиларни ўқиш мумкин эди: «*Олти кишининг дафн этилиши яқшанба куни барчани қайғуга солди, бу автомобиль ҳалокати туфайли юз берди, ҳайдовчи ва унинг қариндошлари дафн маросимига кечикаётганликлари учун хавфсираб, газни босиб, тезликни оширишган эди*».

Агар жисмоний ва руҳий саломатликни сақлаб, узоқ яшамокчи бўлсангиз, эҳтиёткор ва этиборли бўлинг. Пиёда сифатида ўзингизни хавф-хатарга дучор қилманг ва йўл ҳаракати қоидаларига риоя қилинг. Бошқа кишининг машинасига ўтирар экансиз, ёдингизда тутинг, агар унинг улови носоз, шу билан баробар ўзининг жисмоний ва руҳий аҳволида нуқсонлар бўлса, қурбон бўлиб кетишингиз мумкин. Маст ҳайдовчи билан ёки тормози носоз автомобилда, гарчи у ўзингизники бўлса ҳам бирга

кетишдан воз кечинг ва қатъиятингизни намоён қилинг. Сақлаб қолинган ҳаётингиз сизнинг шахсий ҳаётингиз бўлиб қолиши мумкин.

Хавфсизлик чоралари тажриба асосида дунёни ижобий идрок этишни қўллаб-қувватлашда анчагина таъсирли бўлади. Гарчи 41 қаватли бинонинг нархи бир қават ҳисобида миллион доллар турса-да, уни Чикагодаги худди шундай бинолар қаторида энг қиммат маъмурий бино ҳисоблашади. Нима учун? Чунки у бирор кишининг умрига зомин бўлмаган. Қурилиши даврида бирорта ҳам бахтсиз ҳодиса юз бермаган. Хавфсизлик чоралари дунёни ижобий идрок этишга таянган ҳолда самарали равишда таъсир этган эди.

Таққослаш учун воқеаларни мисол келтирамиз, унда салбий тарзда дунёни идрок этиш ўз ортидан масъулиятсизлик ва совуққонликни эргаштирди, бу эса одамларнинг фожиали ўлимига сабабчи бўлди:

«Empire State Building»нинг ҳар юз футига битта ўлим тўғри келди!

«Hoover Dam» тўғони қурилиши 100 та ўлимга сабабчи бўлди!

«Сан-Франциско-Окленд» кўприги қурилишининг ҳар 110 футида битта ўлим рўй берди!

Колорадо дарёси устидан ўтган кўприк барпо этиш ишида 80 киши ҳалок бўлди!

Панама канали қурилишда 1290 та ўлим рўй берган! (мазкур лойиҳанинг амалга ошиши ва бошқа сабабларга кўра, яна 4766 нафар одам ҳалок бўлган).

«Grand Coulee Dam» тўғони қурилиши ва «Columbia River Basin» лойиҳасини амалга оширишда 97 киши ҳалок бўлган!

Сўзсиз, бошга ёпирилиб келадиган бахтсизликнинг вақтини ҳеч ким аввалдан била олмайди. Аммо ҳамиша унга тайёр туриш керак. Агар тажрибага асосланган дунёни идрок этишни эгаллаган бўлсангиз, сиз ҳам шай туринг. Айнан шу ҳолат Китти холага ёрдам берди.

Фалокат қачон келади? Китти хола ўзининг яккаю ягона ўғлидан айрилди, у эндигина тўққизга кирган эди.

Кўпгина бошқа уй бекалари ва оналар каби унда ҳеч қандай касб йўқ эди. Аммо Китти холада Худога нисбатан мислсиз ишонч бор эди. Аёл билар эди, шундай улкан йўқотиш рўй берганига қарамай, у яшашга мажбур ва атрофдаги оламни кучи етгунча яхшилаши лозим эди. Аммо бунинг учун ўзининг жисмоний ва руҳий саломатлигини қандай қилиб қўллаб-қувватлаш мумкин?

Китти хола ўзининг қайғу-ғамини бир оз енгиллатиш ва ҳаётидаги даҳшатли бўшлиқни тўлдириш учун доимо банд бўлишга ва бутун куч-қувватини ўзининг ўғлига қилолмаган бўлса, бошқалар бахти-саодати учун йўналтиришга жазм қилди.

Аёл ҳаёт қайнаган ресторанлардан бирига официант бўлиб ишга жойлашди. Унинг иш куни узоқ давом этарди. Китти хола мижозлар билан гапириш имкониятини қўлдан чиқармас, уларнинг кўнглини кўтаришга тиришар эди. Диний ишонч-этиқод, бошқа одамларга нисбатан бўлган самимий меҳр-оқибат тифиз иш билан жипслашиб, тез ўтаётган вақт билан қўшилиб, аёлнинг ғам-аламларини енгиллаштирди, унинг жисмоний ва руҳий саломатлигини сақлашни таъминлади.

Баъзи ҳолларда сизнинг соғлигингиз ички табиатингиз билан боғлиқ ҳолда турли таъсирларга тўқнаш келиши мумкин. Айрим пайтда бундай таъсир сизнинг ҳаёлотингиз натижасида ҳам рўй бериши мумкин.

Ўқувчи қиз имтиҳон арафасида оғриқ хуружини бошидан ўтказди. Тана (вужуд) ва психика алоқаси мавжудлиги туфайли ботиний онг ақлий ҳиссиётларнинг жунбишга келиши ёрдамида жисмоний издан чиқишни юзага келтириши, бунда исталган муайян натижалар қўлга киритилиши мумкин. Бу ҳаётий воқеалар орқали тасдиқланади.

Бир ўқувчи қиз немис тили ва тарихдан имтиҳон топшириладиган куни эрталаб елкасида кучли оғриқ сезадиган бўлди. У бу фанлардан бирортасини яхши кўрмас, яхши тайёрланмас эди. Оғриқ шунчалик кучли хуруж қилгандики, қиз ўрнидан туролмай қолди. Ўқувчи жўрттага қилмаган, у ҳақиқатан ҳам оғриб қолган эди!

Бу хасталикнинг ўзига хослиги шундаки, куннинг чорагида — мактабда машғулотлар тугаганидан сўнг оғриқ қолди. Ўша куни кечкурун дугоналари уни кўришга келишганида, ёқимсиз ҳолат мўъжизали тарзда изсиз йўқолди.

Сиз балки қизча психиатр ҳузурида кичик сеандан ўтса, ёрдам бўларди, деб ўйлагандирсиз, эҳтимол. Худди шундай бўлди. Бу қиз ва бошқа кўпгина одамлар психиатрия ва дин ёрдамида ўз муаммоларини ҳал этишган. Бу икки тушунча бир-биридан йироқ кўринмайди, албатта. Нега?

Дин ва психиатрия. Жисмоний ва руҳий саломатликни сақлаш учун қоида ва чекловлар жуда зарур, диннинг ўша пайтдаги чеклов қисмида «физиология», «психология» ёки «психиатрия» каби сўзлар дунёнинг бирор тилида учрамас эди. Бу, айниқса ботиний онгга таъсир этиш усулларига тааллуқлидир.

Психиатрия клиникалари ва маслаҳат берувчи хизмат турлари қайси динга эътиқод қўйишидан қатъи назар, черков ташкилотларининг ажралмас қисмига айланиб қолганига ажабланмаса ҳам бўлади.

Дин ходимлари миллионлаб кишиларни даволашда ёрдам бермоқдалар. Руҳоний Норман Винсент Пил ва магистр Сили Блантон Америкада психиатрия фондини ташкил этдилар, бизнинг кунларимизда у дин ва саломатлик институти деб юритилади. Аслида у Нью-Йоркдаги нотижорат, ҳаммабоп клиника. Ҳиссий таснифдаги муаммоларга ёрдам бериш учун бу даргоҳ ирқи, диний эътиқоди ва моддий имкониятидан қатъи назар ҳаммани ҳисобга олади. Бизнинг кунларимизда клиника ишчи-хизматчилари 35 штатли ва штатсиз ходимлардан, шу жумладан, психиатрлар, руҳонийлар, руҳшунослар ва ижтимоий психиатрия мутахассисликларини ўз ичига олади.

Сизни олдинда нима кутмоқда? Руҳий ва жисмоний соғломлик ижобий тарзда дунёни идрок этишнинг икки асосий мукофотидир.

Тажрибага асосланган дунёни идрок этишни эгаллаш ва уни сақлаш учун зўриқиш, уриниш, сабр-тоқат ва амалиёт талаб этилишини ҳеч ким рад этмайди,

албатта. Аммо сиз муайян мақсадлар қўйиб, равшан тафаккур, ижодий назар, дадил, шижоатли ҳаракатлар, кунт, сабр-тоқат ва зийраклик оқибатида албатта бунга эришасиз. Буларнинг бари ғайрат-шижоат ва ишончни кучайтирган ҳолда дунёни тажриба асосида ижобий идрок этишни эгаллаш ва уни узоқ сақлашга ёрдам беради.

Сизни келажакда, бу қўйилган мақсадларни қўлга киритгандан кейин нималар кутади?

Олдинда сизни бахт кутади.

Агар сиз шунчалик бахтли бўлсангиз ва қалбингиз кўрини сақлаш ва мустаҳкамлашга муяссар бўласиз. Аммо бахт сизга мойиллик кўрсатмаса, сиз бахтли бўлишни ўрганасиз. Кейинги бўлимга ўтинг, унда қандай қилиб бахтли бўлиш батафсил ёритилади. Сиз унда тажриба асосида дунёни идрок этиш ёрдамида муваффақиятга эришишнинг бошқа тамойилларини ҳам билиб оласиз. Бу эса, сўзсиз, сизга бахтни излаш йўлида кўмак беради.

Еттинчи йўл кўрсаткич

Мулоҳаза учун маълумот

1. Сиз янада соғлом инсон бўлишингиз мумкин. Бунда дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш ёрдам беради, у мустаҳкам соғлиқ томон ундайди. Айни шу пайтда дунёни салбий идрок этиш касаллик ва бахтсизликларни инсон томонга қараб итара бошлайди.

2. Тажрибага асосланган ва ҳаётбахш фикр-ўйлар инсоннинг ҳиссий ҳолатини яхшилади. Шу билан бирга ақлга нимаики таъсир этса, у жасадга ҳам таъсир қилади.

3. Тажрибага асосланган руҳий қурилма сиз кимни яхши кўрсангиз, унинг ҳаётини сақлаб қолади. Тажриба асосида дунёни идрок этган отани эсланг, у шу туфайли жажжи ўғлининг ҳаётини сақлаб қолди.

4. Тажриба асосида дунёни идрок этишга таяниб, иш кўринг, салбий ҳолда дунёни идрок этишнинг устунлик қилишига асло йўл қўйманг, ўлган муҳандиснинг хотинини эсланг. Дунёни салбий идрок этиш фақат ғам-кулфатни совуқ нафас билан чақирмайди, шу билан ўлимни ҳам чақиради.

5. Ўзингизда тажриба асосида дунёни ижобий идрок этишни шундай ривожлантиринги, токи у онгли ақлдан ботиний онг ақлига сизиб, сингиб кирсин. Агар шундай ҳолат рўй берса, бу оғир дамларда ва хавфли ҳолатда ботиний онг ўз-ўзидан онгга керакли хабарларни жўнатади. У, ҳатто энг даҳшатли хавф — ўлим лаҳзаси яқинлашганда ҳам оғир аҳволга солмайди.

6. Муқаддас китоб ва бошқа руҳлантирувчи китобларни доимий равишда ўқиб боринг. Улар сизни фақат руҳлантириб қўймасдан, ижобий хатти-ҳаракатлар учун мотивация, яъни асослаш учун далиллар топади, қўйилган мақсадлар сари олға боришга ёрдам беради.

7. Муваффақиятга эришишнинг 17 тамойилини ўрганиб, уни кундалик ҳаётга татбиқ этинг.

8. Дунёдаги ҳеч бир бойликка саломатликни сотиб олиб бўлмайди. Аммо сиз ўз соғлигингиз, ҳолатингиз тўғрисида ғамхўрлик қилиб, гигиенанинг оддий қоидаларига риоя қилсангиз, соғлом турмуш тарзини кечирасиз, бутунлай соғлом одам бўлишингиз мумкин. Жон Д.Рокфеллерни эсланг, унинг касаллик туфайли 57 ёшида бизнесдаги фаолиятини тўхтатишига тўғри келган эди. Рокфеллер тажрибага асосланган ҳолда дунёни идрок этиш ва соғлом турмуш тарзи ёрдамида 97 ёшгача яшади.

9. Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш жисмоний, психик ва ижтимоий гигиена соҳасидаги билимлар аҳамиятини тан олади; бу масалаларни назар-писанд қилмаслик ёмон, хато ҳаёт кечириш, касаллик ва ўлимга олиб келиши мумкин. Фаннинг сўнги ютуқларини кузатиб, сизнинг психик, ахлоқий ва жисмоний саломатлигингизга таъсир этишга қанчалик қодирлигини билиб боринг.

10. Умидворликдан ҳеч қачон воз кечманг — ҳар қандай хасталикка дори топилади. Тажриба асосида дуёни идрок этишни ривожлантириб, ўз соғлигингиз тўғрисидаги асоссиз фолбинликка йўл қўйманг, ёрдам олиш учун ўз вақтида мурожаат қилинг.

11. Одамлардаги зарурий хушёрликни қўллаб-қувватлаш учун тажриба асосида дунёни идрок этиш бахтсиз ҳодисалар ва фожиаларнинг олдини олади. Аммо

борди-ю, бахтсизликдан қочиб қолишнинг имкони бўлмаса, тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш сизга уларни хотиржам ва ўйлаган ҳолда кутиб олишга ёрдам беради.

12. Агар сизнинг иттифоқчингиз тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш бўлса, сиз соғлом тана ва соғлом руҳга эга бўла оласиз. Эсингизда бўлсин: у мустаҳкам соғлиқ ва узоқ умр гаровидир.

*Мен соғ-саломатман, мен бахтлиман,
мен ўзимни жуда яхши
ҳис қиляпман.*

ЎЗИНГИЗГА ҚУВОНЧ ВА БАХТНИ ЖАЛБ ЭТИШГА ҚОДИРМИСИЗ?

Сиз бахт-саодатни ўзингизга қараб торта оласизми? Авраам Линкольн бир пайтлар шундай деган эди: «Менинг кузатишимга кўра, қанча одам ўзини бахтли деб ҳисобласа, шунга одам бахтлидир».

Одамлар одатда жуда оз нарса билан бир-биридан фарқланишади, аммо ана шу жижжа фарқ қанчалик улкан тафовутни ўзига жалб этишга қодир! Андак деганда биз дунёни идрок этишни назарда тутамиз. Улкан тафовутлар эса гап дунёни ижобий ва салбий идрок этишни англатади.

Кимки бахтли бўлишни хоҳласа, у ижобий руҳий қурилма билан қуролланиб, тажрибалар асосида дунёни ижобий идрок этиш орқали илҳомланади. Кимки салбий ҳолда дунёни идрок этиб, унга томон бурилса, ўзини тушкунликка дучор қилади, бундай одам мақсадсиз ҳаётга гирифтор бўлиб, бахтни ўзига жалб қилмай, балки ўзидан нари итаради.

«Бахтли бўлишни хоҳлайман...» Машҳур кўшиқни эслайсизми: «Бахтли бўлишни истайман, аммо бунинг учун сени бахтли қилишим керак». Бу сўзларда яққол мазмун мужассам.

Ўз бахтини топишнинг энг ишончли усулларида бири – бошқа инсонни бахтли қилишга бор имкониятни йўналтиришдир. Бахт ўзи қўлга тушмас, кўринмасдир. Агар сиз уни ахтаришни мақсадингиз деб билсангиз, у ҳолда икки кўлингиз билан чапак чалиб, қуп-қуруқ қолаверасиз. Аммо бошқаларга бахт келтиришга ҳаракат қилсангиз, ўзингиз унга эга бўласиз.

Оклахома-ситидаги университет теология факультети профессорининг хотини, адиба Клэр Жонснинг ҳикоясига қулоқ тутинг:

– Тўрмуш қурганимдан кейин эрим билан дастлабки икки йилни бир кичик шаҳарда ўтказдик. Бизга кўшни

бўлиб, ёши ўтган эр-хотин яшар эди. Аёлнинг кўзлари даярли кўрмас, у ногиронлар аравачасига михланиб қолган эди. Рўзгорни эса эри бошқарар, унинг ҳам соғлиғи яхши эмасди. Бу эркак мудом хотини ҳақида ғамхўрлик қиларди.

Рождество арафасида биз, эрим иккимиз арчани безатдик ва худди шундай яна битта арчани қўшниларимиз учун тайёрламоқчи бўлдик. Кичкина арча сотиб олиб, уни заррин иплар ва чироқчалар билан безатдик ҳамда бир неча мўъжазгина совғалар тайёрлаб, барини Рождество оқшомида чол-кампирга олиб бордик.

Кекса кампир йиғлаб юборди, у зўрға кўрадиган кўзлари билан чироқчаларни илғаган эди. Унинг эри эса: «Бизда бир неча йиллардан бери арча бўлмаганди», деб такрорларди. Уларни келгуси йилга қадар байрамларда йўқлаганимизда, ана шу оқшомни албатта тилга олишарди.

Келаси Рождествога қадар бу эр-хотиндан бирортаси ҳам яшамасди. Биз улар учун жуда кам хизмат қилишга улгурдик! Аммо ана шу кичкина нарса бизни қанчалик бахтли қилганини билсангиз эди!

Клэрнинг эри билан туйган қувонч туйғуси шахсий саховати, бағрикенглиги туфайли бўлиб, чуқур маъноли хотиралар узоқ йиллар мобайнида уларнинг қалбини иситиб турди. Бизнинг эзгу ишлар билан чамбарчас боғланган бахт-саодатимиз ҳақиқатан ҳам ҳайратга соладиган туйғудир.

Аммо бахтнинг бошқа бир тури кенг тарқалганки, у кўпроқ қаноат ҳолатига яқин бўлиб, бахт ёки бадбахтлиги оён тарзда асло намоён бўлмайди. Одам шундай вақтда ўзини бахтли деб биладики, унда устунлик қилувчи туйғу тажриба орқали, яъни ижобийликдан иборат уйғун бирикма – бахтли қалб ҳолати ва ўртадаги сезги тарзида белгиланади, гарчи у бахтсиз бўлмаганида ҳам.

Сиз бахтли, шунчаки ҳаммасидан рози ёки бахтсиз бўлишингиз мумкин. Танлаш ўзингизга боғлиқ. Барчаси руҳий қурилма, яъни ижобий ёки салбий кучнинг устунлик қилишига боғлиқ. Бу омилни сиз назорат қилишга қодирсиз, албатта.

Жисмоний нуқсонлар бахт учун енгиб бўлмайдиган тўсиқ эмас. Кимдир худди Хелен Келерга

ўхшаб тақдирдан нолишига асос бордир. Ёшлигидан кар, соқов ва кўр бўлиб туғилган бу қиз атрофдагилар билан одатий муносабатда бўлиш имкониятидан маҳрум эди. Фақат пайпаслаб ҳис этиш уни бошқалар билан муносабати, севиш ва севилишига ёрдам берди.

Хелен ана шу яккаю-ягона муносабатни ўрнатиб, пайпаслаб ҳис этиш имкониятини қўлдан чиқармади. Ҳақиқий муҳаббат билан ёндашган содиқ ва истейдодли ўқитувчиси ёрдамида кўр, кар ва соқов қиздан ажойиб, ўз келажагига ишонган ва бахтли аёлга айланди. Келлер хоним шундай деб ёзган эди бир куни:

«Кимки қалб саховати билан одамларга яхши, олижаноб сўзларни тақдим этса, кўпчиликнинг руҳини кўтарадиган табассум улашса ёки оғир кунда қўл узатса, бу ҳис-туйғу туфайли кўнгилга йиғилган кўнгил рози ва оромбахшлик унинг бутун ҳаётини бахт билан лиммо-лим тўлдиради. Тўсиқларни енгиб ўтиш қувончи, гарчи енгиб бўлмайдигандек кўринса ҳам шахсий имкониятлар чегарасининг кенгайиши — бундан бошқа яна нималар гўзал бўлиши мумкин?

Кимки ўз бахтини излаётган бўлса, мен унга тўхтаб, тин олиш ва ўйлашни тавсия этаман. Ишонинг, бахтли онларни бошдан кечириш оёғингиз остидаги майсалар ҳамда тонгги ғунчалардаги шудринг томчиларидан кўп».

Хелен Келлер ўзининг барча бахтли онларини нишонлади ва улардан ниҳоятда миннатдор бўлди. Шу билан бирга у бу қувонч, шодликларини атрофдагилар билан баҳам кўрди, ўз бахтининг бир қисмини улар билан бўлишди. Атрофдагилар билан барча гўзал ва исталган нарсаларни баҳам кўрар экан, Хелен ўзига барча гўзал ва хоҳиш-истакларни ўзига жалб этарди, чунки инсон ниманики саховат билан улашар экан, ўзи ҳам ундан ортиғига эга бўлади. Агар сиз ўзингизда борини бошқа кишилар билан баҳам кўрсангиз, унда ўзингизни юз марта бахтлироқ ҳис этасиз.

Аmmo агар оғир кунлар ва бахтсизликни ҳаддан ошириб юборсангиз, айнан шу нарсалар сизни ўзига тортади. Барчага маълумки, одамлар ўзларининг ғам-ташвишла-

ридан, айнан ғам-ташвишларидан ажрала олмайдилар, муаммолари ёки ниқобланган имкониятлари билан асло ишлари бўлмайди. Уларнинг юзларига гўё: «Бари ёмон», деб ёзиб кўйилган. Нимаики рўй бермасин, ҳаммаси шундай эмас, сўнг улар ўзларининг ғам-ташвишларини бошқа одамлар билан баҳам кўрадилар.

Дунёда ёлғиз кишилар кўп. Улар меҳр-муҳаббат ва дўстликни орзу қиладилар, аммо кўпинча уни топа олмайдилар. Агар инсон салбий ҳолда дунёни идрок этиш билан ҳаракат қилса, у ҳаммани ўз йўлидан нарига қараб четлатади, одамлар учрашиб қолганларида, ўзларини ундан чеккага оладилар, ўз қобикларига яширинишга уринадилар. Омадсизлар ўз қалбининг туб-тубидан, мўъжиза юз берса-ю, бахт учраса, деб умид қилишади, аммо бу ҳол ҳеч қачон рўй бермайди, агар улар ўз қувончларини бошқалар билан баҳам кўрмасалар, бу ҳол юз бермайди. Бундай одамлар тушунмайдиларки, улар барчадан бир четда туришади, бошқаларда эса истаганлари ва ёқимли нарсалари мавжуд, шу билан улар ўз бахтли иззат-икромни қисқартиришади.

Аммо шундайлар ҳам борки, ғайрат-шижоат билан ёлғизликка кўникиб кетадилар, ўзларининг «хазинаю дафиналари»ни бошқалар билан барҳам кўрганларидан кейин бунга эриша оладилар. Ёлғиз ва бахтсиз кичкинтой бола ҳақидаги воқеани эшитинг. У туғилганида, елкаси даҳшатли кўринишда бўкри, чап оёғи эса чўлоқ эди. Янги туғилган чақалоқни кўрган отани шифокор тинчлантирди: «аммо у ўрмалаб юра олади-ку!»

Уларнинг оиласи ҳаддан зиёд камбағал эди. Бола ҳали бир ёшга тўлар-тўлмас онаси вафот этди.

Бола туғма ногиронлиги учун тенгдошларидан ўзини олиб қочар, қобилиятсизлиги туфайли ўйинларда фаол иштирок этолмасди. Болакайни Чарльз Штейнмец деб аташар, у чинакамига ёлғиз ва бахтсиз эди.

Аммо Парвардигори олам кичкина бандасини унутмаган эди. Танасидаги нуқсонни тўлдириш учун унга фавқулодда ўткир ақл берди. Ўзидаги ана шу буюк неъматдан фойдаланган Чарльз жисмоний нуқсонига асло эътибор

бериб ўтирмади, у билан ҳеч нарса қилиб бўлмасди, шунинг учун бор ҳаракатини ўз ақлини камолга етказишга сарфлади. Чарльз ҳали беш ёшдалигидаёқ лотин тилидаги феълларни туслашни эплар эди. Етти ёшида юнончани ўрганди, иврит тилини ўрганиш билан боғлиқ билимларни мустаҳкамлашга киришди, саккиз ёшида у алгебра ва геометрияни пухта ўрганди.

Коллежга кирган ўсмир барча фанлардан катта муваффақиятларни намойиш этди. Коллежни у энг яхши битирганлардан бири сифатида тугатди. Чарльз ўзининг майда чақа пуллари авайлаб сақлаб, битириш тантаналарида ижарага костюм олмоқчи эди. Аммо одамларга хос бераҳмлиқ, салбий тарзда дунёни идрок этиш таъсири остида бўлган коллеж директори эълонлар тахтасига буйруқ илиб, унда... Чарльзни битирувчиларнинг тантанали маросимига иштирок этишини ман этган эди.

Бир оз вақт ўтиб, Чарльз оддий ҳақиқатни англаб олди: бошқаларнинг ҳурмат-эътиборига сазовор бўлишга уриниш ўрнига ўзининг ақлий қобилиятларини ривож топишига эътибор бериш, улар билан дўстликни юзага чиқариш лозим. Қобилиятни сени билишлари учун амалда қўлламай, ўзининг шахсий қаноатинг учун эмас, балки барча одамларнинг фаровонлигига сарф этмоқ лозим. Янгича ҳаёт бошлаш учун Чарльз кемага ўтириб, Америкага йўл олди.

Янги жойга келган Чарльз Штейнмец иш ахтара бошлади. Жисмоний камчиликлари боис унга иш беришдан бош тортишарди. Ниҳоят Чарльз «General Electric»дан ҳафтасига ўн икки доллар маош билан чизмакаш вазифасига тайинланди. У ўзининг асосий юмушларини адо этиш қатори электр соҳасида тадқиқот ўтказиш билан ҳам шуғулланди. Ҳамкасбларини яқин тутиб, дўст бўлиб, ўзида яхши ва қувонч бахш этувчи нимаики бўлса, барини улар билан баҳам кўрди.

Бир оз вақтдан сўнг «General Electric» компанияси директорлар кенгаши раиси жуда кам учрайдиган даҳо билан дуч келганини англади ва Чарльзга шундай деди: «Бутун завод сенинг ихтиёрингда. Бу ерда нима ҳоҳласанг,

шуни қил. Кун бўйи орзу қилиш билан кун ўтказишинг мумкин — биз сенга ана шу орзуларинг учун маош тўлаймиз».

Чарльз узоқ, жуда кўп ва улкан кўтаринки руҳ билан ишлади. У бутун ҳаёти давомида икки юздан ортиқ ижроси учун патент олган, жуда кўплаб китоб ва мақолалар ёзган, булар электр назарияси ва электротехникага доир эди. Яхши бажарилган иш учун у қаноат ҳосил қилар, атрофдаги одамлар ҳаёти ва дунёни янада яхшилаш учун ўз ҳиссасини қўшаётганини англашдан бахт-саодатни ҳис этарди. Бой-бодавлат бўлиб, ўзининг шинам, чиройли уйида дўстлари, ёш жуфти билан яшар эди. Шу тарзда Штейнмец тўла-тўқис ҳаёт ва фойдали умр кечириш бахтини англади.

Бахт уйдан бошланади. Биз умримизнинг кўп қисмини уйда, ўз оиламиз билан бирга ўтказамиз. Афсуслар бўлсинки, бизнинг хонадон меҳр-муҳаббат, бахт ва хавфсизлик рамзи бўлиш ўрнига баъзан қарама-қаршилиқлар масканига айланади, унда истиқомат қилувчилар уйғунликдан мутлақо узоқ турадилар. Оила, хонадон муаммолари ҳар хил сабаблар туфайли келиб чиқиши мумкин.

«Дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш: муваффақият илми» курси машғулотида доирасида истеъдодли ва анчагина тажовузкор 24 ёшли йигитдан сўрашган эди: «сизда ҳам бирор муаммо борми?»

«Ҳа, — деб жавоб берди у. — Ҳамма гап менинг онамда. Дарвоқе, мен ана шу алвасти туфайли уйдан чиқиб кетишга қарор қилдим».

Маълум бўлдики, унинг онаси билан муносабати шу даражада таранглашган. Инструктор кампирнинг феъли ҳам худди ўғлиники каби тажовузкор ва жиззаки эканлигини тушунди. У тингловчиларга изоҳ бериб, шахсларнинг ўзаро муносабатлари, феъл-атвори оҳанраболарнинг бир-бирига таъсир этишига ўхшашини айтди. Агар магнитлар бир хил кутбдаги ҳолатда ўзаро яқин қўйилса, бир-бирини итаради. Турли кутбдаги оҳанраболар эса бир-бирини тартади.

Худди шундай иккита бир хил табиатга эга бўлган шахслар магнит кучлари каби бир-бирини итариши мумкин. Шу аснода ҳар хил кутбдаги магнитлар бир-бирига

тортилади. Шу боис ҳам иккита бир хил феъл-атворга эга шахслар оҳанрабо кучлари каби бир-бирини нари итаради. Шундай тарзда бурилиш керакки, бир-бирини итарадиган кучлар бир-бирини тортиш кучига айлансин.

Инструктор ёш йигитга шундай деди: «Менга туюлишича, сиз онангиз билан шунчалик ўхшаш, унинг реакциясига жавоб беришга шунинг учун қодирсизки, ўзингиз ҳам гўё бошқаларга ана шундай муносабатда бўласиз. Сиз шахсий ҳис-туйғуларингизни таҳлил эта туриб, унинг туйғуларини олдиндан айтиб бера оласиз. Шунинг учун сизнинг муаммоларингизни ҳал этиш алоҳида қийинчиликлар туғдирмайди.

Агар борди-ю, икки кучли шахс бир-бирига қарама-қарши ҳаракат қилиб, шу билан бир вақтда уйғунликда яшашга интилса, охирги чора сифатида улардан бири дунёни далиллар асосида идрок этиш билан қуролланишни ўз зиммасига олиши керак. Мана сизга ҳафталик алоҳида вазифа: агар онангиз бир иш буюрса, уни жуда катта кунт билан ва хурсанд ҳолда бажаринг. У қачон ўз фикрини айтса, сиз самимий тарзда рози бўлинг ва гап қайтармай жим туринг. Агар борди-ю, онангизнинг қандайдир ҳаракати ёки қилмишига нисбатан жаҳлни чиқарадиган ҳолат юзага келса, яхшиси, унга бирор ёқимли гап айтинг. Сиз булардан жуда катта қониқиш ҳосил қиласиз, онангиз ҳам кўп ўтмай сиздан ибрат олади».

«Бундан ҳеч нарса чиқмайди, — деди тингловчи. — Бу аёлни энди ҳеч нарса ўзгартира олмайди».

«Сиз бутунлай ҳақсиз, — деб жавоб берди унга инструктор. — Агар сиз дунёни ижобий ҳолда идрок этиш билан ҳаракат қилмасангиз, ростдан ҳам ҳеч нарса чиқмайди».

Орадан бир ҳафта ўтгач, ёш йигитдан иш қандай кетаётганлигини қизиқиб сўрашди. Мана унинг жавоби: «Биз бутун ҳафта давомида бир-биримизни ранжитадиган бирорта ҳам сўз айтмадик. Дарвоқе, мен уйдан кетмасликка қарор қилдим».

Ота-оналар ўз фарзандларини тушунмаганда. Айрим одамлар шундай гумроҳликка боришадики, гўё дунёдаги ҳамма нарса уларга ёқиши, барча кишилар

улар ўйлагандек ўйлашлари керак. Бу икки тенденция орқали бошқа одамларнинг шахсий фикр-ўйлари ва муносабатларини баҳолаш мумкин. Айрим ҳолатларда бу ўзини оқлайди, масалан, юқорида ҳикоя қилинган ёш йигит ва унинг онаси тўғрисидаги ҳикояни эслаб кўринг. Аммо кўпгина ота-оналарнинг ўз фарзандлари билан боғлиқ муаммолари гўдак шахсияти, уларнинг шахсий ҳусусиятларидан фарқли томонларини тан олмаслик билан алоқадордир.

Ота-оналарнинг хатоси нимада? Вақт гўдакни, шу билан бирга уларнинг ўзини ҳам ўзгартирганини тушунмайдилар. Шу билан бирга дунёни идрок этиш ва бу ўзгаришни тўлдириш учун қўшимчалар киритмайдилар.

«Мен уни асло тушунолмайман», деди ота. Бир адвокат ва хотинининг беш нафар фарзанди бор эди. Бу ота-онани коллежнинг биринчи курс талабаси, яъни катта қизи саросимага солиб қўйган эди. У ўзини улар истагандек тута олмас, шу билан бирга қиз бахтсиз эди.

— Қизим жудаям яхши, аммо мен уни асло тушуна олмайман, — дейди ота. — У уйда иш қилишни ёқтирмайди ва соатлаб пианино олдида ўтиришни яхши кўради. Ёзда мен унга унвермагдан иш топдим, аммо қизим ишлашни хоҳламади. Уни пианино билан ўйнашдан бошқа бирор нарса қизиқтирмайди!

Ота-она ва қиз билан фаоллик вектори таҳлили ўтказилди. Бу таҳлил тўғрисида сиз 10-бўлимда: «Одамларни қандай қилиб ҳаракат қилишга ундаш тўғрисида» деб номланган мавзуда танишган эдингиз. Натижалар эътиборга молик бўлиб чиқди. Аниқланишича, қизнинг иззат-нафси, қувват ва мижози маълум даражада ота-онасининг шундай сифатларидан ортик даражада экан. Шу боис уни тушуниш жуда оғир, улар нақадор турли-туман одамлар эканликларини ҳаёлларига ҳам келтирмаган эдилар.

Ота-онасининг ҳисоблашича, фортепиано чалиш яхши машғулот, аммо қизлари учун уйдаги ишларни бажаришнинг аҳамияти жуда катта ва у таътил даврида унвермагда ишласа, яхши бўларди. Пианиночи бўлишга уриниш эса вақтни зое кетказишдан бошқа нарса эмас.

– Барибир қизимиз турмушга чиқади, шунинг учун у ўй ишини ўрганиш керак. У янада кўпроқ тажрибали бўлса эди, – деб муҳокама юритади адвокат ва унинг хотини.

Биз ота-онага қизининг қобилияти ва унинг мотивацияси тўғрисида сўзлаб бердик. Уни тушуниш қанчалик қийин кечганининг сабабларини изоҳлаб бердик. Қиз билан ҳам гаплашиб, унинг ота-онасига муносабати ва аломатлари ўртасидаги фарқларини тушунтирдик.

Ҳар учови ўзларини қийнаган муаммонинг моҳиятини тушунган пайтда кўрдиларки, тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш туфайли улар ўзоқ яшаб, янада уйғунлашиб кета олишар экан.

Уйдаги бахт тушунишни талаб этади. Бахтли бўлиш учун бошқаларни ҳам тушуниш керак. Сиз ўзгаларнинг қувват захираси ва қобилияти сизнинг сифатларингиздан анчагина фарқ қилишини англашингиз лозим. У балки сиздан бошқача ўй-фикрга эгадир. Тушунишга ҳаракат қилинг, сизга бутунлай ёққан нарсани у буткул хуш кўрмас. Буларни тўлиқ англаб олганингиздан кейин ўзингиз учун дунёни тажриба асосида идрок этишни ишлаб чиқишингиз анча енгил кўчади ва атрофдагиларнинг сизга нисбатан муносабати ва акси-садоси мослашувчан тарзда бўлади.

Бир-бирига қарама-қарши қутблар бир-бирини тортгани каби одамлар ҳам қарама-қарши характер белгиларига эга бўлишса, бир-бирларига интиладилар.

Агар шу ўринда уларнинг қизиқишлари умумийлик касб этса, икки киши ўртасида бахтли иттифоқ юзага келади, гарчи улар турли одамлар бўлишса ҳам бу билинмайди. Улардан бири иззат-нофсини жуда юқори қўйган, тажовузкор, ўзига ўта ишонган, кўтаринкилик билан лиммо-лим, кучли қувват захирасига эга, ғайратли, ташаббускор бўлиши мумкин. Иккинчисида эса хотиржамликка мойиллик, тортинчоқлик, журъатсизлик, табиий хушмуомалалик, вазминлик ва ўз кучига ишочсизлик туйғулари намоён бўлиши мумкин. Бундай шахслар кўпинча бир-бирига интилишни ҳис этишади, улар бирлашгач, бир-бирини тўлдириб, кучайиб кетади ва бир-бирини рухлантиради.

Бундай характерларнинг қоришиб кетишида уларнинг авж олган айрим сифатлари нейтраллашиб, бетарафликни намоён этади. Бир томондан худди бераҳмлиқ каби ғойиб бўлади ва иккинчи томондан ҳаддан ортиқ кўнгилянлик ҳам шундай ҳолатга тушади.

Феъл-атвори сиз билан нуқтама-нуқта мос келган инсон билан никоҳланганда, бахтли бўлармидингиз? Агар сиз ўз-ўзингиз билан муғомбирлик қилмасангиз, жавоб шунга яраша, албатта, салбий бўлади.

Болаларни ҳам ота-оналари улар учун нима қилаётганини тушуниш ва баҳолашга ўргатиш мумкин. Аксарият оилаларда бундай тушунчанинг йўқлиги туфайли бахтсизликлар юзага келиб чиқади. Аммо бу ерда айб кимда? Ота-оналарми, болаларми ёки ҳар икки томонми?

Узоқ йиллар муқаддам йирик ва муваффақиятли ишловчи компания президенти билан учрашув ўтказган эдик. Унинг номи йирик газета саҳифаларини безаган, бу инсоннинг ишдаги муваффақиятлари ҳамма жойда мақталиб, тилга олинарди. Аммо биз учрашган куни у бахти қора одамдек эди.

— Мени ҳеч ким яхши кўрмайди! Ҳатто болаларим мендан нафратланишади! Нега бундай бўляпти ўзи? — таажжубланди у.

Аслини олганда, бу одам юксак ниятлар билан иш бошлаган. У фарзандларига пулга сотиб олиш мумкин бўлган барча нарсани берган. Гўдаклар онгли равишда чиниқиб, кейинчалик кучли шахс бўлиб етишиш учун эгаллаши мумкин бўлган барча муаммолардан уларни озод этган. Бизнинг мижозимиз, ўз болаларини барча нарсадан, ўзининг айтишича, гўзаллик аталмиш нарсалардан бутунлай чегаралаб ташлади. Уларнинг ҳаётидан кураш деган тушунчани бутунлай ўчирди. Ваҳоланки, унинг ўзи доимий равишда курашлар ичида тобланган эди. Ўғил ва қизлари ҳали анча ёш, улардан миннатдорчилик талаб қилиш шарт эмас. Отанинг фикрича, буни тушуниш ва тан олиш йиллар давомида рўй берар эмиш.

Агар болаларга ўз вақтида уларга кўрсатилаётган ғамхўрликнинг қадрига етиш ўргатилганида, улар ҳаётини

чиниқишни, ўз муаммоларининг бир қисмини ҳал этишни англаганларида, иш бутунлай бошқача бўларди. Ота болаларни бахтли қилишга интилди, аммо бошқаларга бахт улашишни, шу тариқа бахтга эришишни ўргата олмади. Натижада улар бахтсиз бўлиб қолдилар. Агар ота вояга етаётган болалар билан самимий бўлиб, доимий курашлар ичида енгил тўғри келган ўша қийинчиликлар тўғрисида сўзлаб берганида, фарзандлари томонидан кўпроқ тан олинар ҳамда улар падари бузрукворини яхши тушунишарди.

Бу одам туморини тажрибалар асосида дунёни ижобий идрок этиш томонга буриб ва барча кучларни унга қаратиб, яқин қадрдон кишилари эътиборига сазовор бўлиши мумкин эди. Агар у вақтни қизганмаса, меҳр-муҳаббат кўрсатиб, ўзини фарзандларига бағишлаб, пулга сотиб олиш мумкин бўлган моддий бойликларни эмас, балки уларнинг меҳр-муҳаббати ва тушуниш, англашига муяссар бўлар эди.

Сўзсиз, уни аҳмоқона хатти-ҳаракатларга йўл қўйган деб таъна қилиш асло мумкин эмас, албатта. Бу одам ўз фарзандларига ва бошқаларга яхшилик ва эзгуликни тилади. Аммо бунга жавобан бўладиган акс-садога хушёрлик кўрсатмади. У тушуниш ўз-ўзидан юз беради, деб ўйлади. Ва у бундай англашни қўлга киритишда вақтни ҳам, кучни ҳам сарфламади.

Мазкур мураккаб вазиятда бу одамга руҳлантирувчи китобларни ўқиш ёрдам берар эди. Биз унга бир нечта китобларни ўқишни тавсия қилиш билан бирга «Дўст орттириш ва одамларга таъсир кўрсатиш тўғрисида» номли китобни ўқишни маслаҳат берамиз. Унга, инсон ўзининг фарзандларига таъсир этишни ўрганиши керак, деб тушунтирдик.

Сўзлаш воситасида ўзига жалб этиш ва ўзидан узоқлаштириш. Ер юзида ҳар бир киши яккаю-ягонадир, шу жумладан, сиз ҳам. Аммо айрим одамлар наздида сиз тўғрингизда ўзининг фикри мавжуддир. Бундай одамларнинг илтифотсизлиги ва оқланмаган антогонизмининг акс-садосини ҳис этиб, сиз вазиятни тузатишга

интилишингиз мумкин. Хулласи калом, улар ҳам худди сиз каби одам, албатта.

Инсон ўзига жалб этиш ва ўзидан бездириш каби қобилиятга эга. Бу имкониятдан ақл-фаросат билан фойдаланиб, яхши дўстларни ўзига жалб этиб, шу билан бирга хоҳишдан ташқари ёки ҳалокатли таъсирларни ўзидан на-рига итқитиб юбориш керак. Дунёни салбий ҳолда идрок этиш таъсирида инсон ўз иродаси туфайли барча ижобий нарсаларни ўзидан узоқлаштириб, салбий нарсаларни, шу жумладан, шубҳали дўстларни ўзига қараб «тортади».

Бошқалар томонидан хоҳишдан ташқари номатлуб акс-садо сизнинг уларга айтган гапингиз туфайли, шу билан бирга самимий ҳис-туйғу ва кайфиятингиз оқибатида ҳам рўй бериши мумкин. Муסיқага ўхшаш овоз, одамнинг ҳолати, кайфияти ва ўзгага айтилмайдиган фикрлар, яъни дил розларини ифода этади. Бунга шунчаки иқрор бўлиш керак, бунда айб сизга тушади, бунга иқрор бўлганида, ўзига ташаббусни олиб, ҳаракатига ўзгаришлар киритиш унча қийин кечмайди.

Аммо барибир бу иш сизнинг қўлингиздан келади. Сизга яхши савдо агентидан ўрганишни маслаҳат берамиз. Ҳаётнинг ўзи уни тегишли мижозларнинг акс-содосини кузатиш ва керакли қадам қўйишга мажбур этди.

Муваффақият қозонган тижоратчиларнинг «мижоз ҳамиша ҳақ» деган тамойилини кундалик ҳаётда татбиқ этиш анчагина мураккаб, аммо у аъло даражадаги на-тижаларга эга!

Агар сиз яқин кишиларингизни бахтли қилишга уринсангиз, бунинг учун тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этиш билан қуролланган бўлсангиз (ундан тижоратчилар мижозларига мол сотишда фойдаланадилар), сизнинг ҳаётингиз оилангизда ҳам, жамиятда ҳам жуда ёқимли кечади. Айниқса сиз билан ўзаро муносабатларда турли зиддиятлар рўй берган бўлса, бу қўл келади.

Агар сиз ён-атрофдаги одамларнинг ўзингиз ҳақингизда айтган гап-сўзлари туфайли тез-тез ҳаяжонга тушсангиз, бунга шак-шубҳасиз, бошқа кишиларга сиз томонингиздан кўрсатилган ҳамлалар сабабчидир. Хафагарчиликлар-

нинг асл сабабларини ахтариб кўришга урининг, сўнгра хулқ-атворингиздан бошқаларнинг айнаи шундай ҳис-туйғуларини «чақирувчи» ҳаракатларни чиқариб, улоқтиринг.

Агар ғийбатлар шаънингизга теккудай бўлса, уларга қаттиқ тегадиган айнан шундай ғийбатлар билан машғул бўлманг.

Агар сизга қандайдир товуш товланиши ёки муомала тарзи ёқмаса, ўша инсон билан худди шу тарзда гаплашиб, бошқаларнинг туйғуларини оёқ ости қилманг.

Агар кайфиятингизни бузишса, сизга ғазабланиб қичқиришса, эсланг, сиз кимга, ҳатто у беш яшар ўғлингиз ёки жуда яқин қариндошингиз бўлишидан қатъи назар, ўшқираётган эдингиз.

Агар сизни ранжитиб, ўй-ниятларингизни бошқача талқин этишган бўлса, бағрикенглик қилинг: инсон хом сўт эмган, хато қилади.

Агар сизга нисбатан кескин далиллар, киноя ва ўткир, тешиб юборгудай қилинган ҳазил ғояларингиз, дўстларингиз, қариндошларингиз шаънига ёқимсиз, ножўя ҳолда бўлса, эсингизда бўлсин, бу бошқаларга ҳам айнан шу даражада ёқимлидир.

Агар мақтовларга нисбатан бепарво бўлмасангиз, сизни унутмаганликлари учун ёқимли ҳис-туйғуни туйсангиз, кимдир сиз ҳақингизда ўйлагани қанчалик ёқимли бўлса, ана шундай оромбахш дамларни бошқаларга ҳам раво кўринг: мақтанг, уларга мактублар жўнатинг, майли, билишсинки, уларни эслаб туришибди.

Оддий мактуб бахт келтириши мумкин. Айрилиқ кўнгилдаги муҳаббатни аланга олдиради — агар севувчилар бир-бирларига хат ёзиб туришса. Кўпгина жуфтликлар айрилиқ синовини бошдан ўтказганларидан кейин оила қуришган.

Бир-бирига хат ёзишда шеърият, хаёлот, романтик рух, идеализм, севги, завқ-шавқ бир-бирини тушунишнинг бор бўйи ва ўзаро муносабатларнинг ҳароратини таъминлайди. Кўпгина одамлар ўзининг қалб кечинмаларини фақат қоғозда ифодалаш қобилиятига эга бўлишади.

Тўй романтик хат ёзишувнинг тўхташига олиб келмаслиги керак.

Самуэль Клеменс (Марк Твен) севимли хотинига ҳар куни севги мактублари битар эди. Бу одат, ҳатто улар уйда бўлганида ҳам давом этган. Улар ҳақиқатан ҳам биргаликда жуда бахтли ҳаёт кечиришган.

Инсон ўз фикр-ўйларининг ифодачисидир. Ниманидир ёзиш учун дастлаб ўйлаш керак. Хат кристаллашган фикрларнинг қоғозга кўчирилган кўринишидир. Хаёлотни авж олдириш учун ўтмишни эслаш, ҳозирги вақтни таҳлил этиш, келажакни хаёл қилиш керак. Сиз тез-тез мактуб ёзсангиз, шунча қаноат, ҳузур-ҳаловат ҳис этасиз. Хатда саволлар беришни маслаҳат берамиз, бу билан хат ёзаётган кишининг фикрини керакли ўзанга буриб юбора оласиз. Натижада у ҳам сизга хат ёзишга мажбур бўлади. Шунда сиз хат оласиз ва бу сизга қўшимча қувонч келтиради.

Хат мажбурий равишда хат олувчини сиз ҳақингизда ўйлашга мажбур этади. Агар у етарли даражада ўйлаиб ёзилган бўлса, сиз учун бефарқ одамнинг фикри ва ҳиссиётлари сиз учун ёқимли бўлган тимсол томон йўналтиради. Керакли сўзлар хатни ўқиш жараёнида ботиний онгда зич жойлашади ва хотирада узоқ вақт муҳрланиб қолади.

Сиз бахтни ўзингизга жалб эта оласизми? Сўзсиз! Қандай қилиб? Дунёни тажриба асосида ижобий идрок этишни қурол қилиб, албатта.

Тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этиш сиз истаган саломатлик, фаровонлик, бахтни ўзига томон жалб этиб «тортади». Ҳа, унинг ўзи ҳам бутунлай «қўшув» белгиси билан тавсифландиган: ишонч, умид, раҳм-шафқат, кўтаринкилик, руҳ навқиронлиги, босиқлик, хушмуомалалик, яхшилиқ, ростгўйлик, табассум, сидқидиллик, соғлом фикрни қамраб олади.

Мамнунлик. Миллий ахборот агентлиги шарҳловчиси сифатида Наполеон Хилл ўз даврида мақола ёзган эди. «Мамнунлик» деб аталган ушбу мақола сиз учун фойдали бўлиши мумкин. Унда шундай дейилган эди:

«Бахтлар водийсида Ер юзидаги одамлардан ҳам бой бир киши яшаган экан. Унинг бойлиги ҳаддан зиёд бўлиб, қийматини баҳолаб бўлмас, ҳеч ким ололмас

эмиш. Улар уни ҳаётий мамнунлик, туганмас саломатлик, ўй-фикрлар дунёси ва қалб уйғунлиги билан таъмин этар эди. Мана унинг бойлиги ва у эгаллаган йўл: «Мен бошқаларга ёрдам беришни излаб, бахтимни топдим».

Мен мустаҳкам соғлиққа эга бўлдим, мўътадил турмуш тарзини кечирдим. Фақат танамни қўллаб-қувватлаб туришга ярайдиган озиқ-овқат билан чегараландим, холос.

Ҳаётимда нафрат ва қизғаниш учун жой йўқ эди, аммо муҳаббат ва барча одамларга нисбатан иззат-икром бор эди.

Мен бутун меҳримни ишимга бағишлаб, уни сахийлик билан одо этдим, шунинг учун мен жуда кам чарчаганман.

Мен ҳар куни ибодат қилардим, у янги бойликлар ҳақида эмас, балки менга ёрдам бериб, барча нарсани англашим, нимагаки эга бўлсам, ўшани сақлаш, барча шаън-шавкатим тўғрисидаги ақл-донишимнинг янада зиёда бўлиши тўғрисида бўларди.

Мен одам номини фақат улуғлаб тилга олдим, ҳеч қачон ҳеч қандай сабаб билан у ҳақда бирорта ножўя сўз айтмадим.

Мен ўзимга ҳеч қандай фаровонлик, бойлик тиламадим.

Кимки муҳтож бўлса, имкон қадар ўз бахтимни у билан баҳам кўрдим.

Мен фақат ўз кулбамда виждон билан яшадим, шунинг учун барча ташаббусларимда у ишончли маслаҳатчим бўлди.

Мен жуда катта моддий бойликка эгаман, у менинг эҳтиёжимдан ортик, чунки менга хасислик бегона, ҳаётимда унумли фойдаланиш учун зорур бўлган нарсаларнигина олганман. Ўз бойлигим билан кимки ўзида борини баҳам кўрган бўлса, унга бурчлиман.

Мен эгалик қилган Бахтлар водийси хазинаси солиққа тортилмаган. У асосий ўринда менинг ўй-фикрларимда, номоддий активлар кўринишида. Шу сабабли уларни баҳолаб, ушлаб бўлмайди. Кимки менинг мойилликларимни баҳам кўрса, фақат шунгагина йўл бор, холос. Мен бу бойликни узоқ йиллар тўпладим, табиат қонунларини кузатиб ва бутун ҳаётим давомида шуларга бўйсундим.

Бахтлар водийси соҳибининг муваффақият рецепти муаллифлик ҳақидаги қонун билан муҳофазаланмайди.

Сиз ҳам ундан фойдаланишингиз мумкин ва у сизга оқлу дониш, тинчлик ва мамнунлик бахш этади».

Луис Бенсток ўзининг «Ишонч кучи» номли китобида бахт ҳақида қуйидагиларни ёзган эди:

«Инсон бир бутун ҳолда дунёга келади. Аммо уни ўзи яшаган, ўзи яратган ҳаёти қисмларга бўлиб ажратади. Дунё бебаҳо! Дунё ёлғончи! Дунё ваҳималардан иборат! Фақат ишонч, эътиқоднинг кучи унга ёрдам бериши, унинг янгича бир бутун бўлишига кўмаклашади, эътиқод ўз-ўзига, энг яқинига, яратгангадир. Ана шунда, фақат шунда дунё яхлит ҳолда бўлур. Ана шунда, фақат инсон дунёда бахтли яшай олур».

Ёдингизда бўлсин, агар барча нарса инсонга мос келса, ҳамма нарса унинг дунёсида ҳам мос келур. У ўзига бахт ва фаровонлик, бойликни «тортиб» олади, шу бирга аниқ равишда азоб-уқубатлар ва фақирликни ҳам жалб этади. Сизнинг дунёнгизда ҳамма нарса ўз жойидами? Ёки айбдорлик ҳисси хоҳлаган ютуғингизни эгаллашга тўсқинлик қиляптими? Агар шундай бўлса, навбатдаги бўлим ҳаётингизни бахт билан тўлдиришга ёрдам бериши эҳтимолдан холи эмас.

Саккизинчи йўл кўрсаткич Мулоҳаза учун маълумот

1. Авраам Линкольн бир пайтлар: «Менинг кузатишимга қараганда, одамлар ўзларини қанчалик бахтли санасалар, шунчалик бахтлидир», деб қайд этган эди. Ўзингизни бахтли деб ишонтира оласизми? Борди-ю бундай бўлмаса, ўзингизни бахтсиз бўлмасликка ишонтира оласизми?

2. Одамлар бир-биридан жиндай майда-чуйда жиҳатлари билан фарқ қилади, аммо ана шу майда-чуйда каттакон, улкан тафовутга айланиб кетиши мумкин! Майда-чуйда деганда биз дунёни идрок этиш турини англаймиз. Улкан тафовутлар эса сўз дунёни ижобий ва салбий идрок этиш тўғрисида борганида намоён бўлади.

3. Ўз бахтини топишнинг энг ишончли усулларида бири яна кимнидир бахтли қилиш учун бутун куч-ғайратни шунга йўналтиришдир.

4. Бахт, бу – тутқич бермас, кўринмасдир. Агар уни излашни мақсад қилиб қўйсангиз, қуруқ кўл билан қолаверасиз. Фақат ўзгаларни бахтли қилишга уриниш туфайли ўзингиз ҳам бахтга эга бўлишингиз мумкин.

5. Бошқалар билан уларнинг гўзал хоҳиш-истагига мос келганни баҳам кўриш орқали сиз бахтни ўзингизга жалб этасиз.

6. Аммо ғам-алам ва бахтсизликларни ҳаддан ошириб юборсангиз, ўзингизга айнан ана шуларни «тортасиз».

7. Бахт хонадондан бошланади. Эсингизда бўлсин, уйда сизни одамлар қуршаб олади. Уларни бахтиёр бўлишига ишонтиринг, худди яхши савдогар уларнинг молини сотиб олувчи мижозни ишонтиргандай.

8. Икки кучли шахс ёнма-ён турганида, уйғунликдаги ҳаётда улардан бири тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш билан қуролланмоғи лозим.

9. Ўзингизга, шу билан бирга бошқа кишиларга нисбатан муносабатларга жуда сезгир бўлинг.

10. Бахтлар водийсида мамнун яшашни истармидингиз?

*Бахтли бўлиш учун бошқа кишиларни
бахтли қилишга урининг!*

ТУҶҚИЗИНЧИ БЎЛИМ

АЙБДОРЛИК ҲИССИДАН ХАЛОС БЎЛИНГ

Сизда айбдорлик ҳисси борми – жуда яхши!
Аммо ундан халос бўлишга ҳаракат қилиш керак.

Айбдорлик ҳиссида ҳеч қандай беадабона жиҳат йўқ. Уни ер юзидан яшовчи, яхшими, ёмонми, ҳар қандай киши ўз бошидан ўтказади. Бу ҳис-туйғу «тинч, хотиржам товуш билан» деб номланади ва у инсонга тинчлик бермайди. Бу товуш яна виждон ҳам деб юритилади.

Ўйлаб кўринг: агар рўй берган ахлоқона хатти-ҳаракат учун ҳеч қандай айбдорлик ҳисси сезилмаса, нима бўларди? Малол келтирмайдиган айбдорлик туйғуси билан инсон маъқул ёки номаяқул иш ўртасидаги фарқни баъзан англашга қодир бўлмай қолади. Ваҳоланки, бундай тафовутни билишга уни ўргатишмаган ҳам. Балки бундай одам шунчаки ўзгармас одамдир. Гап шундаки, айбдорлик ҳиссининг кўпгина жиҳатлари туғма бўлади. Аммо айримлари уни ривожланиш жараёнида қабул қилади.

Маълумки, кўпгина руҳий зиддиятлар одамнинг табиий ҳиссиёт ва васвасалари, у яшаётган жамият томонидан қисиб қўйилганлиги оқибатида намоён бўлади. Бу ахлоқий меъёрлар турлича жамиятларда бир-бирига мутлақо қарама-қаршилиқлар туфайли чуқурлашади. Аммо ҳар қандай ҳолатда ҳам муайян ахлоқий қонунлар асосида тарбияланган шахс уни бузса, у албатта айбдорлик туйғусини ҳис этади.

Айрим ҳодисаларда, шунингдек, жамиятдаги ахлоқий андазаларнинг бузилишини қоралаш жуда қийин, **чунки бу андазаларнинг ўзи танбеҳ беришга бутунлай мос бўлади.**

Шундай қилиб, яна бир карра такрорлаймиз: айбдорлик туйғусида ҳеч қандай ёмонлик йўқ, у, ҳатто одамларни руҳлантириши мумкин. Юксак ахлоқий андазаларни

тарғиб этиб, муносиб ўй-мулоҳазалар ва ҳаракатларга қизиқтириш, рағбат уйғотиш мумкин.

Рухонийни эслаб кўринг: уни айрим диний вакиллар кўра олмас ва тинмай таъқид қилишарди. Шундан сўнг у айбдорлик туйғусини ҳис эта бошлади. Бу айбдорлик ҳис-туйғуси яхшилик томон йўналтирилгач, у ўз гуноҳларига тавба-тазарру қилди. Бу одам буюк руҳоний бўлиб етишди. Унинг фикр-мулоҳазалари, сўзлари ва ишлари кейинги икки минг йил давомида инсоният тарихини кўп жиҳатдан белгилаб берди. Уни Тарсдан келиб чиққан Савл дейишар, апостол Павел эди.

Яна бир инсонни ёдга олинг. Унда айбдорлик ҳисси рўй бергач, ўзининг иқрор бўлишича, ёвузликдан иборат ҳаракатлари уни астойдил тавба қилишга ва эзгу ишлар томон ҳаракат қилишга йўллаган эди. У турмага тушгач, бутун куч-ғайрати ва вақтини китоб ёзишга сарфлади. Бу китоб характернинг эзгу ишлари ва ҳаётининг гўзаллиги тўғрисида ҳикоя қиларди. Гап Жон Баньяннинг «Сайёх зиёратчи йўли» китоби ҳақида бормоқда.

Ўн бешинчи бўлимда биз Чикагодаги ўсмирлар клуби учун 500 минг доллар ва ўзи сиғинадиган черков учун бир миллион долларни эҳсон қилган гуноҳкор ҳақида ҳикоя қилган эдик. У қачонлардир тушиб қолган чоҳдан болаларини эҳтиёт қилиш учун пулларини эҳсон қилганди.

Айбдорлик ҳис-туғуси инсониятнинг асло рад қилиб бўлмайдиган валинеъмат кишиси бўлиши доктор Альберт Швейцернинг мотивациясини, яъни далиллар билан асослашдан иборат қиёфасини ҳам белгилаб берган эди. У яқинлари олдида ўзининг бурчини етарли бажара олмаганидан хижолатда эди. Ана шу ички қаноотланмаслик туйғуси унинг буюк вазифаларни адо этиш сари ҳаракатга келтирувчи кучларидан бири бўлди.

Хўш, энди англадингизми, айбдорлик туйғуси дунёни тажриба асосида идрок этиш билан тақрибий қисмни ташкил этиб, эзгуликни юзага чиқардимиз? Аммо шу каби айбдорликнинг таркибий қисми салбий идрок этиш билан бирга ҳам рўй беради. Бу эса энди жуда ёмон ҳолатдир.

Ҳар қандай айбдорлик ҳисси ҳам ижобий натижаларни олиб келвермайди. Агар инсон бу туйғудан халос бў-

лишда тажриба асосида ижобий идрок этишга таянмаса, оқибати салбий тугаши мумкин.

Буюк рухшунос Зигмунд Фрейд шундай деб ёзган эди: «Биз (рухшунослар) кўп ишлаб, ақлдан озганлар ҳаёти тўғрисидаги билимларимиз қанчалик чуқур бўлса, уларнинг ҳаёти кўз олдимизда шу қадар яққол гавдаланади ва икки омил қаршилиқ кўрсатиш манбаи сифатида диққотимизни кўпроқ жалб этади... Бу икки омил умумий интилиш билан боғлиқ, яъни «хасталик талаби» ёки «азият чекиш талаби»... Мазкур омиллардан бири айбдорлик туйғуси ёки айбга иқрорликдир...»

Зигмунд Фрейд мутлақо ҳақ эди. Айнан айбдорлик ҳиссиёти кўпгина одамларни ўзининг шахсий ҳаёти устидан ҳақорат қилишга ундади, ўз танасини мажруҳ қилишга мажбур этди, ўзларига бошқача йўллар билан азият етказишди. Буларнинг бари ўз айбларини ювиш туйғусидан келиб чиққан эди. Бугун эса, хайрият, бундай усуллар жуда кам қўлланилмоқда. Шу билан бирга тараққий этган мамлакатларда улар тақиқланган. Аммо бундай ҳолатлардан айримлари баъзан-баъзан учраб туради. Гап шундаки, айбдорлик туйғусидан ботиний онг эмас, балки онг орқали халос бўлиш мумкин.

Ботиний онг ҳеч нарсани ҳеч қачон унутмайди.

У ўз кучларидан онгли ақлдан кам бўлмаган ҳолда самарали тарзда фойдаланади. Ахир ботиний онг тажриба асосида дунёни идрок этиш ёрдамида айбдорлик туйғусидан воз кечишга қодир бўлмаган кишининг талабини қондиради-да. У уни касалланиш ва азият чекишга мажбур этади.

Айбдорлик туйғуси инсонни атрофдагилар тўғрисида ўйлашга ўргатади. Бошқа кишиларга эътибор бериш ҳар биримиз ўрганишимиз зарур бўлган сифатдир. Ёш гўдакни бошқа одамлар ўзини қандай ҳис этгани мутлақо ҳаяжонга солмайди. Уни фақат шахсий муаммолари ҳамда хоҳиш-истаклари қизиқтиради, холос. Болага ёшлигидан бошлаб, қадам-бақадам атрофида ҳам худди ўзига ўхшаган кишилар яшаётганини, улар ҳам эътиборга муҳтож эканликларига кўниктириб, тушунтириб бормоқ керак.

Афсуски, худбинлик ҳар биримизга хос хислат бўлиб, ундан халос бўлиш осон эмас. Ёши ўтган сари инсон тушунадики, худбинлик туйғулари уни асло безамайди, ўз-ўзини яхши кўриш туйғулари намоён бўлганини сезиб, у айбдорлик туйғусини ҳис этади. Бу жуда яхши, чунки бундан буён ҳар бир инсон ўзининг шахсий манфаатлари билан бирга бошқаларнинг манфаатлари ўртасидаги фарқни белгилаб олишда ўйлаб, фикр юритадиган бўлади.

Огайо штатидаги Кливлендга, Томас Ганн уйига унинг олти яшар набираси меҳмон бўлиб келди. Ҳар куни кечқурун болакай ишдан қайтаётган бобосини кутиб олиш учун кўчага югуриб чиқар эди. Бундай эътибор Ганни ниҳоятда тўлқинлантириб юборди. У ҳар кечқурун набирасига ширинлик солинган қоғозхалта тақдим қиладиган бўлди.

Бир куни оқшом пайти бола уйдан югуриб чиқди ва бобосини қувонч билан кутиб олди-ю: «Хўш, қани менинг конфетларим?» деб юборди. Ёши ўтган жентльмен умидсизликка тушганини сездирмади: «Демак, сен ҳар оқшом мени ширинлик солинган қоғозхалтани олиш учун кутиб олар экансан-да?» деди бир оз тўхтаб. Бола бобоси узатган конфетни олди. Йўлда улар чурқ этишмади. Невара ҳаддан ортиқ аччиқланди. У жуда бахтсиз эди, ҳатто конфетларни оғзига солмади. Конфетлар болани мутлақо қизиқтирмади. Ахир у яхши кўрган бобосини ранжитган эди-да!

Ўша куни ухлаш олдидан олти ёшли бола ва бобоси чўккалаб бирга овоз чиқариб, тунги ибодатни бошладилар. Фақат набира ўзидан бир нечта сўз кўшди: *«Марҳаматли Худойим, шундай қилгинки, бобом мен у кишини қанчалик яхши кўришимни билсин!»*

Боланинг йўл қўйган хатти-ҳаракати туфайли ҳаяжонга тушганини эзгулик деб эътироф этмоқ керак, чунки улар айбдорлик туйғусидан воз кечиш ва айбини ювиш учун керакли ҳаракатлар қилишга мажбур этган.

Айбдорлик туйғусидан воз кечиш ўз устида ишлашни талаб этади. Айбдорлик туйғуси турли сабаблар билан юзага келиши, аммо у ўзи билан бирга узиб бўлмайдиган қарз сезгисини олиб келиши мумкин. У билан курашиш ва ундан халос бўлишга тўғри келади.

Бу фикр Ллойд К.Дугласнинг «Улуғвор фидойилик» романида ёш шифокорнинг ҳаётини ёрқин акс эттириш мисоллар билан кўрсатилган. Эслатиб ўтамиз, роман бош қаҳрамони бутун дунё олдида ўзини қарздор деб ҳис этади, чунки унинг ҳаёти инсониятнинг ҳақиқий бойлигидан бири бўлган буюк нейрожарроҳ ҳаёти эвазига сақлаб қолинган эди.

Шуниси борки, бу ҳис-туйғу ёш йигитни ўзининг халоскоридан кам бўлмаган машҳур мутахассис бўлиб етишишига ёрдам берди. Ўлган жарроҳнинг кундаликларини ўқир экан, қаҳрамонимиз унинг ҳаётини фалсафасини ўзлаштириб олди. Бу эса унда айнан ўша ажойиб фидойиликни ривож топтиришга ёрдам берди. Айбдорлик ҳисси тўфайли у таниқли, машҳур кишига айланди.

Ҳар бир воқеада қандайдир тақдир акс этади. Биз ҳар куни кўрадиган газеталарда қанчадан-қанча ана шундай тақдирлар тўғрисида ҳикоя қилинган! Мисол учун Жим Вос воқеасини олиб кўрайлик. У ўзидаги айбдорлик туйғусидан халос бўлишга қатъий қарор қилиб, ўз ҳаётини сақлаб қолди. Ва ҳаракат қила бошлади.

Айбдорлик туйғусидан халос бўлиш учун ҳаракат қилинг! Баъзан одамлар бутунлай ноҳўя қилиқлар домига тушиб, адашиб қоладилар ва шундай тасаввур пайдо бўладики, улар энди рўй берган вазиятдан чиқиб кетолмайдилар. Улар ҳаёт ботқоғига бутунлай ботиб кетадилар. Эркинликка ёриб чиқиш учун эса одатдан ташқари жуда кучли ҳиссий изтиробни бошдан кечиришга тўғри келади. Жим Вос билан ана шундай воқеа рўй берди.

Бу одам асл маънода ўз ҳаётидан ўтмишини бутунлай ўчириб ташлашга мажбур эди. Кўп йиллар мобайнида Жим ўнта дин амри билан курашлар ҳолатида бўлди. Гўё у ўз олдида уларни бирин-кетин бузиш мақсадини кўйгандай эди. Жим коллежда экан, «Ўғирлама!» деб номланган оятни бузди. Бир куни у 92 доллару 72 центни ўмарди. Шундан кейин Жим аэропортга йўл олди ва чипта олиб, Флоридага қараб учди. Кўп ўтмай Жим Вос яна ўғирлик қилди, аммо бу сафар иш куролли босқинчиликкача борган эди. Уни ушлашди ва қамаб қўйишди. Кейин афв

туфайли дарров озодликка чикди, ҳарбий хизматни ўташ имкониятига эга бўлди. Аммо Жим армияда ҳам жиноий ишга аралашиб қолди. Суд қарорида шундай дейилган эди: «...давлат мулкидан шахсий манфаатлари йўлида фойдалангани учун...»

Шундай қилиб, Жим фақат қия текисликда тентираб юрди; қанчалик кўп жиноят қилса, ундаги айбдорлик ҳисси шунчалик кўп бўларди. У яна бошқа қинғирликлар, шу жумладан, ёлғончилик ва фирибгарлик томон қадам ташлади.

Жимнинг онгига айбдорлик ҳисси кириб келди, деб айтиш мумкин эмас, онгли ақлий туйғу ўша вақтларда унда ўлган эди. Аммо ботиний онгда бундай ҳол мутлақо рўй бермаган эди. Айнан ўша пайтда унда айбдорлик ҳисси кўзғалиб тўпланган, аммо Жим бундан асло беҳабар эди.

Юқорида айтганимиздек, сиз бир неча бор газета мақолаларида ўқиганингизда, унинг виждони уйғониши учун қанчалик фавқулодда кучли ҳиссий изтироб керак бўларди.

Ҳикоямизни давом эттирамиз. Жим армия хизматини тугатгач, уйланди ва Калифорнияга кўчиб ўтди. У ерда ўзига иш топди — электроника масалалари бўйича маслаҳатлар берар эди. Бир куни Жимнинг ҳузурига бир киши келди, биз уни шунчаки Энди деб атаيمиз, у қандайдир электрон қурилма ёрдамида қизиқтирадиган ғоя, пойгада ўйнашни таклиф қилди. Бир неча ҳафтадан кейин Жим жиноят олами билан бутунлай боғланиб қолди. У 9.000 доллар турадиган автомобиль рулига ўтирди. Жимнинг жуда ажойиб уйи, шаҳар ташқарисидан келадиган бир талай буюртмаси бўлиб, улар асосида ишлашга зўрға улгурар эди.

Бир марта Жим хотини Элис билан жиддий равишда жанжаллашиб қолди. Элис бу пуллар қаердан келадиганини билмоқчи бўлди. Жим сир бой бермади. Хотини йиғлаб юборди. Элис кўз ёши тўкса, Жим чидай олмасди, чунки у хотинини севар эди. Элисга қувонч бахш этиш учун Жим уни чўмилиб келишга, пляжга таклиф қилди. Йўлда улар тирбанд автомобилларга дуч келишди: юзлаб машина тўхташ жойига зўрға ўтар эди.

– О, Жим, қарасанг-чи! – кичқириб юборди Элис. – Бу ваъз ўқийдиган руҳоний Билли Грехем! Кел, эшитамиз. Балки жуда ажойиб бўлар.

Хотинининг кайфиятини кўтаришни ҳисобга олиб, Жим рози бўлди. Эр-хотин ўз жойларини эгаллагач, уни бутунлай ўзгача ҳиссиёт қамраб олди: гўё Билли Грехем бошдан-оёқ унга мурожаат қилаётгандай туюлди. Жимни виждони шундай қийнадики, гўё руҳоний ҳамма гапдан хабар топгандай эди. Ўшанда Грехем шундай деган:

«Агар инсон бутун дунёга эга бўлса ҳамки, ютқзади, чунки у бунда ўзининг қалбидан махрум бўлади!»

Шундан кейин руҳоний яна: «Буларнинг барини эшитган бир одам бор, аммо у ўз юрагини тошга айлантирди. У ўз ҳаётини ўзгартириш учун ҳеч нарсани истамайди, ҳатто бу билан фахрланади ҳам. У ҳозир ҳам секингина куён бўлиб қочиб қолмоқчи, ҳеч қандай қарор ҳам қабул қилмоқчи эмас. Аммо билиб қўйсин, бу унинг энг охирги имконияти», деди.

Унинг охирги имконияти? Бу фикр Жимни ўртаб юборди. Бу, албатта, огоҳлантириш бўлса керак? Эҳтимол, у қадам қўйишга тайёрдир? Руҳоний нима демоқчи бўлди?

Грехем давом этди. У аниқ қадам қўйишнинг аҳамияти ҳақида гапирди – қарорнинг рамзи ҳисобланган жисмоний ҳаракатни тилга олди. Жим ўзида нималар рўй бераётганини тушунмасди. У йиғлаб юборишга тап-тайёр эди. Кутилмаганда Жим шундай деди:

– Элис, кетамиз.

Хотини унга қулоқ солиб, одамлар орасидан ўтиб, чодирни тарк этмоқчи бўлди. Элиснинг изидан келган Жим эса уни қўлидан ушлаб, ўзига қаратди:

– Йўқ, азизам, – деди у. – Биз у ёққа бормаймиз...

Орадан бир неча йиллар ўтгач, Жим бутунлай бошқа кишига айланиб, маъруза ўқиш учун Лос-Анжелесга борди. Бошқа гаплар орасида Вос жиноят олами билан ўзининг муносабати ҳақидаги тажрибалари ҳақида гапириб берди. У ўзининг асосий қарорини қабул қилган ўша кунни эслади. Ўша куни Жим Сент-Луисга учиши керак эди, у ерда телефон сўзлашувларини эшитиш учун

қурилма ўрнатиш бўйича маслаҳатлар бериш мақсадида уни чақиришган эди.

– Шундай қилиб, мен Сент-Луисга учиб кетмадим, – деб ҳикоя қилди Жим. – Ўша куни мен мард бўлиб, тавба-тазарру қилиш учун тиз чўкдим.

Жим Вос маърузасида ўзи эгаллаган бахт хусусида сўз юритди, Худодан ўтмишда йўл қўйган хатолари учун мағфират сўраганлари, ўтмишдаги гуноҳлари учун кечирлигини сўраб, мурожаат қилгани, буларнинг бари учун Парвардигордан миннатдор эканлигини айтди. У олтин қондага амал қилганига алоҳида аҳамият берди.

Маърузадан кейин Жимнинг олдига бир аёл келиб, шундай деди: «жаноб Вос, ўйлашимча, сиз қизиқарли бирор хабар билишни истайсиз. Сиз Сент-Луисга учмоқчи бўлаётган пайтингизда мен ўша ерда шаҳар мэриясида ишлардим. Ўша куни Федерал разведка бюросидан телетайп орқали хабар олдик. Унда айтилишича, у ерда, Сент-Луисда сизни рақобатга киришган тўда аъзолари кутиб туришган экан. Уларга сизни ўлдириш топширилган экан!»

Айбдорлик туйғусидан халос бўлишнинг формуласи. Сиз учун «охирги имконият» Жим Вос каби жуда фожиали бўлмайди, албатта. Аммо Жим билан боғлиқ воқеалар ҳар биримиз учун ажойиб сабоқдан аниқ таърифланган тайёр қолипга риоя қилиб, бу ишларни бажарди. Улар сизга ҳам фойдали бўлиши мумкин:

...Сизнинг ҳаётингизни ўзгартиришга қодир бўлган маслаҳат, маъруза ёки руҳлантирувчи ибодатга ҳаммадан бурун диққат-эътибор билан муносабатда бўлмоқ керак.

...Сўнг ўзининг бойлигига фикран назар ташлаш ва бунинг учун Худога миннатдорчилик билдирмоқ лозим. Чин юракдан тавба қилиб, кечирим сўраш лозим. Сизга қандай фаровонлик бахш этилганини билганингиздан сўнг ўз қилмишларингиз учун тавба-тазарру қилиш жуда осон кечади. Ана шундан кейин Парвардигордан кечирим сўраш учун сизда ғайрат-шижоат пайдо бўлади.

...Керакли йўналишга қараб, биринчи қадамни қўймоқ керак. Бу ҳаётни ўзгартиришга интилиш учун энг муҳим

жисмоний рамз ҳисобланади. Жим Бос одамлар сафи орасидан ўтаётганида, кўпчилик олдида ўзининг ўтмишда содир этган қилмишлари ва ҳаётини ўзгартиришга тайёр эканлигини намойиш этган эди.

...Иккинчи муҳим қадам қўймоқ керак: ўз қилмишларини дарҳол тузатиш.

...Шундан кейин энг муҳим қадам келади: олтин қонунни амалга ошириш. Бу етарли даражада жуда оддий. Энди ҳар сафар аҳмоқона қилмиш содир этгандан кейин сизни ўзгача ҳис чулғаб, хотиржам сокин овоз эшитилади. Тўхтанг ва унга қулоқ солинг. Сизга ато этилган неъматлар тўғрисида сўз юритинг. Ўзингизни бошқа киши ўрнига қўйиб кўринг. Қарор қабул қила туриб, ҳақиқатан ҳам ўзингизни унинг ўрнига қўйиб тасаввур қилган ҳолда иш тутинг.

Бизнинг айбдорлик туйғусидан халос бўлишга доир формуламиз ана шундай.

Агар сизни қизиқтирадиган нарсаларни уддалаш қўлингиздан келмаса, бунинг орқасидан келувчи виждон азоби бутун қувватингизни олиб, бажариш зарур бўлган ишларга асло ўрин қолдирмайди. Ана шунда сиз мазкур формулани эслайсиз. Уни шахсий ҳаётингиз билан боғлаб, амалиётда синаб кўринг. Ва муваффақият сари қадам ташланг!

Ушбу китобда биз барча кучларни сизнинг онгингиз ва ботиний онга йўллаш учун қуйидаги мақсадларни қўлга киритишга ҳаракат қиламиз:

- ҳақиқатни излаш;
- амалий ҳаракатларни рағбатлантириш;
- жисмоний ва руҳий саломатликни сақлашда олий идеалларга хизмат қилиш;
- жамиятда ақлли, онгли умр кечириш;
- сизга зарар келтирувчи, четлаб ўтиш мумкин бўлган ҳар қандай талафотлардан тийилиш, холис бўлиш;
- ўтмишдаги ва ҳозирги аҳволдан қатъи назар қўйилган мақсадларга эришиш учун ҳаракат бошлаш қобилияти.

Ҳаётий эзгу мақсадларни амалга оширишга ҳалақит берувчи тўсиқлар четга улоқтирилиши зарур. Бунга боғлиқ масъулиятнинг бари сизга тушади: муайян вақтда муайян

шароитларда яхши ва ёмон, эзгулик ва ёвузлик ўртасидаги чегаралашда, албатта.

Сиз яшаб турган ушбу жамиятда қабул қилинган ўнта дин амри, олтин қоидалар ва бошқа эзгуликлар андазасини биласизми? Улардан сизни истаган мақсадга олиб борувчиларни танлаб олишингиз керак.

«Бир иш – ўзининг мақсадини англаш ва иккинчи иш бутунлай ҳамма ҳаракатни уни амалга оширишга сарфлашдир», деб ёзган эди епископ Фултон Ж. Шин ўзининг «Умрга муносиб ҳаёт» деб номланган китобида. Ўз мақсадингизни аниқ белгилаб олинг! Уни амалга ошириш учун ишланг! Ўзингизнинг фикрларингизни йўлланг, ҳиссиётларингизни назорат қилинг, ҳаракат қилинг. Ана шунда сиз ўз тақдирингизнинг ҳақиқий ижодкори бўлиб етишасиз. Агар ахтарсангиз, керакли жавобларнинг барини топасиз. Қандай қилиб? Бунда феъл-атвор муҳим аҳамият касб этади.

Характерга эга бўлмоқ. «Характерни ўргатиб бўлмайди, уни англаб олиш мумкин». Бу ўйлашга мажбур этувчи сўзлар Артур Бургернинг, яъни Чикагодаги ўсмирлар клуби собиқ ижрочи директорининг мақоласидан олинган иқтибосдир. Мақола «400.000 ўғил бола клуб аъзолари ҳисобланади» деб номланган, у «Reader s Digest» газетасида босилган эди.

Характерни эгаллашнинг самарали усулларида бири ўзини ёки фарзандларини маълум муҳитга олиб кириш, унда хоҳиш-истакка мос фикрлар, мотивлар ва одатларни ривожлантиришга эришишдан иборатдир. Агар онгли равишда узоқ давом этган вақт оралиғида сиз ишонч ҳосил қилсангиз, танланган шароит кутганларингизни асло оқламайди, у ҳолда тегишли тузатиш ва ўзгартиришлар киритасиз.

Шу билан бирга биз, характерни қандай бўлмасин ўрганиш мумкин, деб ҳисоблаймиз. Ва агар ота-оналар бунга етарли даражада эътибор бериб, таҳлил ва намуна ёрдамида ҳаракат қилишса, уларнинг фарзандлари муваффақиятга эришиш учун зарурий сифатларни албатта ўзлаштириб олишади.

Инсонни нималар жиноят йўлига етаклайди?

Калифорниянинг Чайно институтидаги таълим бўйича собиқ назоратчиси Е.Е.Бауэрмейстер шундай деган эди: «Болаларимизга яхшилик ва ёвузлик ўртасидаги фарқни ўргатишимиз жуда зарур, бу фанни улар уйда фахмлаб олмоқлари шарт... Қачонки гап болалар жинояти тўғрисида борар экан, нарсаларни ўз номи билан аташ, масъулиятни адолатли равишда тақсимлаш керак бўлади. Ҳозирги кунда ота-оналар жиноят тўғрисида сўз юритишлари керак, улар ўз мажбуриятларини бажармаяптилар ва масъулиятлари ўлчовини асло англамайдилар...»

«Ҳеч ким жиноятчи бўлиб тўғилмайди...»

Мана бу Эдгар Ж.Гувернинг айтганлари: «Юзлаб жилд жиноий ишларни ўқиб чиқиб, жиноятлар сабабларини изоҳлаш мумкин, аммо мен шунга қатъий ишонч ҳосил қилдимки, жиноятнинг асосий сабаби одамларнинг бир қисмида ахлоқий масъулиятнинг йўқолиб кетганлигидир».

Ахлоқий масъулият туйғусининг йўқлиги айбдорлик туйғусидан маҳрум бўлиш билан тўғридан-тўғри алоқадор. Характерсиз кишининг виждони ухлаб қолади ва барча қарорлар унинг иштирокисиз қабул қилинади. Бундай ахлоқдан маҳрум ота-оналар ўз фарзандларининг табиати керакли даражада шаклланишига мутлақо қодир эмас, деган хулосага келиш мумкин.

Агар саховатли кишилар ўзаро низога боришса.

Баъзан оғир аҳволга тушган вазиятга «ҳа» ёки «йўқ» деб, унинг шунчаки ечимини топиш жуда қийин кечади. Ҳимматли кишилар ўртасидаги низоли ҳолатларни ҳал этишга жавоб олиш учун бир неча савол ташлашга тўғри келади. Ҳар қандай киши шундай чигал вазиятга тушиб қолиши мумкин. У танлаши керак: истак-хоҳиш ва бурч, шахсий манфаатларми ёки ташкилот, жамият манфаатларими?

Шуниси муҳимки, бундай танлаш баъзан саховатли кишилар ўртасида ҳам рўй беради: меҳр-муҳаббат, мажбуриятлар, садоқат доирасида. Масалан: а) ота-оналарга бўлган муҳаббат ва мажбуриятлар эр ёки хотинга бўлган муҳаббат билан низога сабаб бўлиши мумкин; б) бир кишига бўлган содиқлик бошқача садоқат билан зидди-

ятга сабаб бўлади; в) аниқ бир кишига бўлган садоқат ташкилот ёки жамиятга нисбатан қонун-қоидадан четга чиқмаслик билан зиддиятга киришиши мумкин.

Ушбу мулоҳазаларни Жорж Жонсон билан бирга ишлаган савдо агентлари воқеасини келтириш орқали очик баён этамиз. Улар муайян бир кишига нисбатан қонун-қоида доирасидан ташқари чиқмаслик ва ўз ташкилотига садоқат ўртасидаги тафовут борасида тўқнашишган.

Жорж Жонсон бир савдо агентини тайёрлади ва уни моддий ва маънавий жиҳатдан қўллаб-қувватлади. Бу агентнинг исм-шарифини Жон Блэк деб атаймиз. Жорж ўзига қандай ишонса, Жонга ҳам худди шундай ишонар эди. У бу йигитни жуда яхши кўрар ва унинг учун кўп иш қилган эди. Компания билан тузилган шартномада, агар у бекор қилинадиган бўлса ҳам, савдо агенти компанияга ҳеч қандай зарар етказмаслиги ёки ўзининг савдо фаолияти билан шикаст етказиш мумкин эмаслиги айтилган эди. Жаноб Жонсон Блэка «Ўйла ва бой бўл» номли китоб ҳам совға қилди. Жон буларнинг барчасидан хатти-ҳаракатларни далиллар билан асослаш, яъни мотивацияни, нолойиқ хатти-ҳаракатларни «йиғиб» олди. Уни нуқул пул, фақат пул қизиқтирар эди. Жоннинг ҳисоблашига кўра, мақсадни воситалар оқлайди. Ўзининг шахсий салбий жиҳатлари раҳнамолиги остида у салбий ҳолатдаги дунёни идрок этишга таянган ҳолда ҳаракат қилди.

У овози борича: «Жорж Жонсон мен учун отам ҳисобланади», дея ҳайқирар эди. «Мен унга худди ўғилдай содиқман», дерди. Шу билан бир вақтнинг ўзида у компания мижозлари ҳамда битимларнинг муайян қисмини рақобатлашаётган ташкилотга бериш учун замин тайёрлаётган, буларни фақат пул учун қилаётганди.

Жон билан биргаликда меҳнат қилаётганлар унинг махфий режаларидан бутунлай беҳабар эдилар. У эса ҳамкасбларининг тўғрилиги ва батартиблигидан, сирни ташқарига чиқармаслик тўғрисидаги ваъдаларидан фойдаланишга ҳаракат қилди. Жон одатда: «Ўз маошингни икки баробор оширишни истамайсанми? Ёки қимматбаҳо қоғозлар олишни хоҳламайсанми?» – деб саволлар бе-

рарди. Унга: «Жуда ғалати эшитилади. Бунинг учун нима қилиш керак?» дейишар эди.

Блэк бунга жавобан шундай дерди: «Менинг режаларимни кимдир бузишини асло истамайман. Шунинг учун буни фақат сенга айтаман, токи менга сўз бер, ҳеч кимга айтмайман, де. Сўз берасанми?»

Шу тарзда ваъдаларни «уларнинг оғзидан тортиб олиб», Жон ҳамкасбларини рақобатчи ташкилотга оғдириб олишга урина бошлади. Уларнинг виждон азобидан халос қилиш учун яққол рўй берган ёки ўйлаб топилган камчиликларни, ҳозирги шароитдаги нуқсонларни кўрсата бошлади.

Блэкининг ҳамкасблари жуда мушкул аҳволда қолишди. Бир томондан улар жим туриб, оғиз очмасликка қасам ичган эдилар. Иккинчи томондан эса ўзларининг хулқ-атворлари билан қадрдон ишхоналарига оғир зарар етказиш бўйича мушоҳада юритдилар. Мазкур ҳолатда улар Жорж Жонсонни ва ўз ташкилотларини юқори кўйдилар.

Савдо агентлари Жон билан гаплашиб, унинг маккоруна режалари пасткашликдан иборат эканлигини айтиш учун ўзларида куч топишди.

Уларнинг бу тахлит маслаҳатлари етарли даражада акс-садо бермаслигини ўйлаб, Жорж Жонсоннинг кўзини очиш учун унга тегишли далилларни тақдим этишди. Бу билан улар ўзларига иш берган кишига содиқ қолишга аҳд қилишди. Авраам Линкольн сўзлари билан айтганда, улар арзийдиган кишини қўллаб-қувватладилар, у билан қолдилар, чунки у ҳақ эди, Жон ўзини ноўйойиқ тутгани учун уни тарк этдилар.

Жорж Жонсон ходимлари мард, ҳалол ва садоқатли кишилар эканликларини кўрсатишган эди. Гарчи икки саховатли киши ўртасида танлаш рўй берган бўлса ҳам улар тўғри қарор қабул қилишга муваффақ бўлдилар. Ҳаётда бундай зиддиятлар учраб туради. Тайёр бўлинг, сизга ҳам турли кишилар ўртасига тушиб, танлашингизга тўғри келиб қолиши мумкин. Бундай ҳолатда нимага таянасиз? Эҳтимол, сизга қуйидаги маслаҳат ёрдам берар: шундай қилинги, кейинчалик айбдорлик туйғусини бошдан кечирманг, виждо-

нингизга кулоқ солинг. Тўғри қарор қабул қилиш бўйича қобилиятингизни текшириб кўринг, бунинг учун ўзингизнинг «муваффақият коэффициенти» нгизни таҳлил қилинг, у кейинги бўлимда баён этилади.

Тўққизинчи йўл кўрсаткич
Мулоҳаза учун маълумот

1. Сизда айбдорлик туйғуси мавжудми – жуда яхши! Аммо сиз ундан халос бўлишингиз керак!

2. Айбдорлик туйғусидан халос бўлиш учун ўз турмуш тарзингизни ўзгартиринг.

3. Айбдорлик юкидан халос бўлиш учун сизга қуйидаги формулани тавсия этамиз:

а) маслаҳат, маъруза ёки ибодатга диққат билан кулоқ солинг, эшитганларингизни ўз ҳаётингиз билан боғланг ва ўзлаштирилган тамойилларни татбиқ этинг;

б) ўз бисотингизга мулкингизга фикран назар ташланг ва бунинг учун Парвардигорга шукроналар келтиринг;

в) хатти-ҳаракатларингиз тўғрисида чин юракдан тавба-тазарру қилинг. Сидқидилдан қилинган тавба-тазарру ҳаётингизни ўзгартириш учун қарор қабул қилишга ёрдам беради;

г) аниқ равишда биринчи қадамни ташланг; ўзингизнинг ноҳақлигингизни тан олинг ва бошқача ҳаракат қилишни мўлжаллаганингизни айтинг;

д) ҳаётингизни қанчалик кўп тузатишга қурбингиз етса, шунча ҳаракат қилинг;

е) бошқалар билан муносабатда олтин қондани эсда сақлаш, англаш ва уни қўллашга ҳаракат қилинг.

4. Эзгу ҳаётий мақсадларни қўлга киритиш учун нимаики халақит бераётган бўлса, чеккага улоқтирилиши керак.

5. Характерга эга бўлиш ва уни чиниқтириб, тобламоқ лозим.

6. Икки саховатли шахс низога киришганида нима қилиш кераклигини ўйлаб олинг.

7. Сизга доимий равишда, айнан шу ҳолатларда нима тўғри, нима нотўғри, нима эзгу, нима ёвузликдан иборат эканлигини аниқлашдан иборат мажбурият юклатилади.

Буни тушунишнинг энг самарали усулларида бири доимий равишда Худога ёрдам сўраб, муурожаат этишдир.

*Сизда айбдорлик туйғуси мавжуд —
бу жуда яхши! Аммо сиз ундан халос
бўлишингиз керак.*

ЭЪТИБОРСИЗЛИК ВА БЕФАРҚЛИК

Ёдингизда бўлсин, сиз ва фақат сиз ўзингиздаги шахсий камчиликларни бартараф эта оласиз. Улар сизга тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш воситасида мотивация санъатини истифода этиш ва ўрганишга халақит бериши мумкин. Бу камчиликларга қуйидагилар киради:

1. Салбий ҳолатда дунёни идрок этиш ва уни тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этишни ўзгартиришни истамаслигингиз.

2. Эътиборсизлик туфайли сиз ўз шахсий ақл-идрокин-гиз имкониятларидан фойдаланишга қодир бўлолмайсиз.

3. Хоҳиш-истакка хос мақсадни қўлга киритиш учун бу мақсадни ўртага қўйишни ўйлаш, таҳлил қилиш ва режалаштиришни истамаслик, унга лоқайдлик қилиш.

4. Зарурий ҳаракатни ишга солишда ялқовларча иш тутиш ва хоҳламаслик, гарчи қандай адо этиш кераклиги аллақачон маълум бўлса ҳам бефарқлик қилиш.

5. Ўзи ва тажрибаси ўртасидаги алоқани тушунишни англашда ялқовлик ва эътиборсизлик қилиш, шу билан бирга амалиётда универсал тамойиллардан фойдаланишни исталган мақсадларга эришишга ёрдам беришини, бунда Худонинг қонунлари ва яқин кишиларнинг ҳуқуқларини поймол этмасликни англамаслик.

6. Сиз ўзингизни эгаллаб бўлмайдиган ва енгиб бўлмайдиган, деб англагансиз, бу эса сизни чегаралаб ташлайди.

Шу билан бирга, ёдингизда тутинг: бепарволик ва совуққонлик таъсири жуда тезлик билан кетадиган ва енгиш мумкин бўлган одатлар жумласига киради, агар сиз ҳақиқатан ҳам буни хоҳласангиз.

ЎНИНЧИ БЎЛИМ

ЎЗИНГИЗНИНГ МУВАФФАҚИЯТ КОЭФФИЦЕНТИНГИЗНИ ШАХСАН ТЕКШИРИБ КЎРИШ ВАҚТИ ЕТДИ

Шундай қилиб, сиз мазкур китобнинг хотима қисмига яқинлашяпсиз. Яна учта бўлимни ўқиб чиқиш қолди, холос. Ҳозир эса ўзингизнинг дунёни идрок этиш ёки бошқача сўзлар билан айтганда, руҳий қурилмани текшириб кўриш вақти етиб келди. Буни мустақил равишда ўзингиз бажаришингиз ҳам мумкин.

Ишга киришишдан олдин қуйидаги муҳим сўзлар устида ўйлаб кўринг.

Ўрганиш пайтида билишни хоҳлаган кишигина барча жабру жафони ўз бўйнига олади.

Ўқишнинг бутун қийинчилиги кимга юклатилади? Балки, бу саволга Ж.Милбурн Смит энг яхши жавоб бергандир. Ўз фаолияти давомида у офисда чопиб юрган болалик пайтидан тортиб, Чикагодаги «Continental Casualty Company» президентига қадар бўлган йўлни босиб ўтди. Смит бизга шундай деган эди:

«Ким таълимни хоҳласа, ўқишнинг барча оғирлиги унга тушади».

Мана унинг навбатдаги сўзлари:

«Кимки, яхши ғоядан бош тортса, унинг муаллифи бошқа киши бўлгани учун бу ҳол рўй берса, у одатда куруқ қолади. Мен бутунлай бошқача тамойилни тарғиб этаман: «Муваффақиятдан нусха олинг!» Мен нимага эришган ва ҳозир нималарга эга бўлсам, булар бошқалардан ёки бошқа бизнестан ўзлаштириб олинган».

Смитнинг эътиборга молик сўзлари:

«Бой тажрибага эга бўлган одамларга иззат-ҳурмат кўрсатинг ва уларга қулоқ солинг. Тажрибали кишиларда ҳамиша сиз учун зарур бўлган нарсалар топилади. Мен шунинг учун энг тажрибали ва муваффақият қозонган одамлар билан ҳамкорлик қиламан. Улардан барча ижо-

бий сифатлар, билим ва тажрибани ўзлаштирдим, ожиз ҳижатларни эмас. Мен, бегоналар, ҳатто ўз кишиларимнинг ҳам хатоларидан сабоқ чиқариб олганман.

Ҳар қандай фаннинг ўз баҳосини тўла баҳоламоқ керак! Мен ҳам тўлашга тайёр эдим ўқиш пайтида. Билимми? Ҳа, сиз уни изламоғингиз керак!»

«Муваффақиятдан нусха кўчиринг!» – Ж. Милбурн Смитнинг шу сўзларини эслаб қолинг.

Даставвал сиз ўзингизга бир нечта савол беришингиз мумкин: мен бу керакли нархни тўлашга тайёрманми; мазкур китобдаги қаҳрамонларнинг барча яхши томонларини, жумладан, билим ва тажрибаларини (ожиз томонларини эмас) қабул қилишни истайманми?

Агар бу саволларга қаноатланарли жавоб берсангиз, бизда бир таклиф бор, балки, у сизга ёрдам берар. Эслатиб ўтамиз, сиз ушбу китобни ўқиганда, айрим саволларга жавоб беришингиз тавсия қилинган эди. Гарчи бу саволлар ҳаддан зиёд оддий кўринган бўлса-да, таассурот алдамчи эди, сиз ўзингизга мураккаб, аниқ ва холис баҳо топа олмайсиз. **Ўзингни англа** – инсон олдида турган энг қийин ва оғир масалалардан бири ана шу.

Бу масаланинг уддасидан чиқишга ёрдамлашиш учун муаллифлар шахс таҳлилига доир тест-сўровнома тузишди. Кўпгина эркак ва аёллар «Ўзингни англа» деб номланган мақсадга эришишда, самарали тарзда олдинга қараб интилишда ундан фойдаланадилар. Эҳтимол, сиз кўплаб тестларни – ақл-заковат, профессионал яроқлилиқ, луғат захираси ва бошқаларни бажаргандирсиз.

Аммо биз мутлақо ноанъанавий тестни тавсия этамиз, уни «Муваффақият коэффиценти таҳлили» деб атадик. У муваффақиятнинг 17 тамойилига асосланади. Шулар туфайли машҳур раҳнамолар фаолиятнинг турли соҳаларида ўз мақсадларига эришганлар. Бизнинг тестларимиз турлича мақсадларни кўзлайди:

- фикр-ўйларни керакли ўзанга йўналтиради;
- тафаккурингизни тиниқлаштиради;
- сизнинг муваффақият сари бўлган ҳозирги ўрнингизни кўрсатади;

– ўз келажагингиз ҳақида қарор қабул қилишга руҳлантиради;

– истаган мақсадларингизга эришишга нисбатан имкониятларингизни баҳолайди;

– сизнинг ҳозирги иззат-нафсингиз даражаси ва характернинг бошқа ўзига хослигини кўрсатади;

– тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш ёрдамида зарурий хатти-ҳаракатларни рағбатлантиришни таъминлайди.

«Муваффақият коэффиенти таҳлили» саволларига тезкор жавоб беришга ҳаракат қилишни тавсия этамиз. Буни ўйлаб ва бутун кучни ишга солиб, сидқидилдан бажаринг. Ўз-ўзингизни асло алдаманг. Айнан шу ҳолатда нимани ўйлаётган бўлсангиз, дарҳол жавоб беринг, тест натижалари ўшанда кучга эга бўлади.

Муваффақият коэффиенти таҳлили

1. Мақсаднинг аниқлиги. Ҳа. Йўқ.

а) сиз ҳаётда асосий мақсадни аниқ таърифлаганмисиз?

б) бу мақсадга эришиш йўлини вақтинчалик жадвал билан белгилаганмисиз?

с) бу мақсадни қўлга киритиш учун сизда аниқ режа борми?

д) ушбу мақсадни амалга ошириш учун зарур бўлган устун томонларни белгилаб олдингизми?

2. Дунёни ижобий идрок этиш (ижобий руҳий қурилма).

а) тажрибага асосланган дунёни идрок этиш нимани англатишини биласизми?

б) дунёни ижобий идрок этишингизни назорат қила оласизми?

с) инсон устидан тўлиқ назорат қила оладиган ягона омилни биласизми?

д) дунёни салбий идрок этиш сиз ва бошқаларда рўёбга чиқадими?

е) тажриба асосида дунёни ижобий идрок этишни қандай қилиб одатга айлантиришни биласизми?

3. Ортиқча масофани ўтишга тайёргарлик.

а) сизнинг кўп ва яхшироқ ишлаш одатингиз борми? Бунинг учун сизга қандай тўлашади? — —

б) нима учун хизматчига ортиқча тўлашади, шуни биласизми? — —

с) битта соҳадаги ишни бажариб, шунга ҳақ олган ва муваффақият қозонган кишини биласизми? — —

д) ҳақ тўлаганларидан зиёд ишни бажармаган ходимга иш ҳақини ошириш мумкинми, бунга ҳаққи борми, шу ҳақда биласизми? — —

е) агар сиз шахсий ижарагир бўлсангиз, ўз ишингиз сифатидан қониқар эдингизми? — —

4. Тафаккур аниқлиги.

а) сиз доимий ўқиш ва малакангизни ошириб боришни ўз мажбуриятингиз деб ҳисоблайсизми? — —

б) ўзингиз билмаган нарсалар тўғрисида «фикр-мулоҳаза» билдириш одатингиз борми? — —

с) керакли ахборот сизга қай тарзда етиб боришини биласизми? — —

5. Ўзни тута билиш.

а) ғазабланганда тилни тийиб тура оласизми? — —

б) ўйлашдан олдин гапириб юбориш одатингиз борми?

— —
с) жаҳлинг чиқиб, ўзингизни йўқотиб қўясизми? — —

д) сиз, қоидага мувофиқ, вазмин одамми? — —

е) ҳиссиёт сиздаги ақл-ҳушдан устун келадими? — —

6. «Мия маркази»ни яратиш.

а) сиз ўз мақсадингизга эришиш учун бошқа одамларга ёрдам сўраб мурожаат қиласизми? — —

б) ҳаётда бошқа кишиларнинг кўмагисиз муваффақиятга эришиш мумкин, деб ишонасизми? — —

с) одамга хотини ёки оиладаги бошқа кишилар қаршилиқ кўрсатишса, у ўзининг бирор соҳада муваффақият қозонишига қодир бўлишига ишонасизми? — —

д) хизматчи ва ижарагирнинг биргаликдаги иши устунлик касб эта оладими? — —

е) сиз мансуб бўлган гурӯҳни алоҳида эътироф этишганда фахрланиш туйғу-сини ҳис этасизми? — —

7. Ишончдан фойдаланиш.

а) сиз Олий АҚЛга ишонасизми? — —

б) сиз ўзингизни бир бутун қиёфага эга деб ҳисоблай-
сизми? — —

с) сиз қабул қилинган қарорларни бажаришда ўз им-
кониятларингизга ишонасизми? — —

д) қуйидаги етти хил асосий кўрқув турлари билан ақл
доирасида келишиб кетишга қодирмисиз? — —

1) (1) камбағаллик олдидаги кўрқув;

2) (2) танқид олдидан кўрқув;

3) (3) касолланиб қолиш;

4) (4) севгини йўқотиш кўрқуви;

5) (5) эркинликни йўқотиш кўрқуви;

6) (6) кексалик олдидаги кўрқув;

7) (7) ўлим кўрқуви. — —

8. Муомалада ёқимли шахс бўлиш.

а) сизнинг одатларингиз бошқаларни ранжитиб қўй-
майдими? — —

б) сизнинг одатларингизда «Олтин қоида»дан фойдаланиш
мавжудми? — —

с) ходимларингиз сизни яхши кўрадилми? — —

д) сиз бошқа одамларнинг жиғига тегмайсизми? — —

9. Шахсий ташаббусни намоён қилиш.

а) ўз ишингизни режалаштирасизми? — —

б) ишингизни бошқалар режалашти- ришига тўғри
келадими? — —

с) сиз мансуб соҳа кишиларида бўлмаган машҳур
сифатларга эгамисиз?

д) сизда ишни имиллаб бажариш ёки ташлаб қўйиш
одати борми? — —

е) ишнинг самарадорлигини ошириш мақсадида янги
режалар тузиш одатига эгамисиз? — —

10. Ғайрат-шижоат.

а) сиз ғайрат-шижоатлимисиз? — —

б) ўз ғайратингизни шахсий режаларингизни амалга
ошириш учун йўналтирасизми? — —

с) сиздаги ғайрат-шижоат соғлом фикрдан устун кел-
майдими? — —

11. Дикқат-эйтиборни назорат қилиш.

а) нима билан шуғулланаётган бўлсангиз, фикрингизни шунга жамлаб қаратишни одат қилганмисиз? — —

б) сизда режа ва қарорларни ўзгартиришга мойиллик енгил кечадимиз? — —

с) қарши ҳаракат рўй берса, ўз режа ва мақсадларингиздан воз кечишга мойиллик борми? — —

д) сизни чалғитувчи омиллар бўлса ҳам унга эйтибор бермай, ишни давом эттира оласизми? — —

12. Кучли буйруқ бериш остида ишлаш.

а) бошқалар билан уйғунликда ишлай оласизми? — —

б) сизга қандай муносабатда бўлишса ҳам шунга мувофиқ иштиёқ билан ишлай оласизми? — —

с) атрофдагилар билан муносабатда фикрингиз тез-тез ўзгариб турадимиз? — —

д) ходимларнинг дўстона кооперацияси (биргалик ва меҳнат тақсимоти асосида ишни ташкил этиш шакли) кўзга кўринарли устунликка эгами? — —

е) ҳамкасблар билан ҳамкорлик қилиш рад этилганида азият чекасизми? — —

13. Мағлубиятлардан сабоқ чиқариб олиш маҳорати.

а) янги уринишлардан бош тортиш сиз учун мағлубият бўлиб кўринадими? — —

б) борди-ю, мағлуб бўлсангиз, янги ечимлар топиш йўлини ахтарасизми? — —

с) сиз учун вақтинчалик мағлубият тўлатўкис омадсизлик билан баробарми? — —

д) мағлубиятлардан сиз қандайдир сабоқ чиқариб олдингизми? — —

е) омадсизликни афзалликка айлантириб, сизни муваффақиятга олиб борадиган йўлни биласизми? — —

14. Ижодий ҳаёлот.

а) сиз ўз тасаввурингиздан конструктив равишда фойдалана оласизми? — —

б) ўзингизнинг шахсий қарорларингизни қабул қилишга қодирмисиз? — —

с) инсон доимо кўр-кўрона кўрсатмаларга риоя қилиб, ким янги ғояларни тавсия этса, шуни афзал кўрадими? — —

- д) сиз кашфиётчи одаммисиз? — —
 е) ишда амалий ғояларни тавсия этасизми? — —
 ё) малакали мутахассис маслаҳатлари зарур бўлиб қолганда, унга мурожаат қиласизми? — —

15. Вақт ва пулни тўғри тақсимлаш.

- а) даромадингизнинг бир қисмини сақлаб қўясизми? — —
 б) келгусидаги даромад манбаларини ўйламай, пулларни исроф қилаверасизми? — —
 с) тунда етарли даражада ухлайсизми? — —
 д) бўш вақтда ўз билимингизни ошириш устида шуғулланиш одатингиз борми? — —

16. Ақлий ва рухий саломатликни сақлаб туриш.

- а) сизга мустаҳкам соғлиқнинг беш омили маълумми? — —
 б) мустаҳкам соғлиқ нимадан бошланишини биласизми? — —
 с) бўшашиш маҳорати ва мустаҳкам соғлиқ қай тарзда боғланганини тушунасизми? — —
 д) мустаҳкам соғлиқнинг тўртта муҳим мувозанатлашган омили сизга маълумми? — —
 е) «ипохондрия», яъни ўзини касал деб ваҳимага тушиб, умидсизликка берилиш ҳолати ва «психосоматик хасталик» атамалари нимани билдиришини айта оласизми? — —

17. Табиат қонунларидан фойдали одатларни ишлаб чиқишда фойдаланиш.

- а) сизда назорат қилиб бўлмайдиган тарзда кўринадиган одатлар борми? — —
 б) яқинда ўзингиз истамайдиган одатлардан халос бўлдингизми? — —
 с) яқинда ўзингизда янги фойдали одатни ишлаб чиқдингизми? — —

Жавобларни қандай баҳолаш керак?

Кейинги барча жавобларга «йўқ» деб жавоб бериш керак эди: 3с; 3д; 4б; 5б; 5е; 6б; 6с; 8а; 8д; 9б; 9д; 10с; 11б; 11с; 12с; 13а; 13с; 14с; 15б; 17а. Қолган барча саволларга «ха» деб жавоб бериш керак эди. Агар

сизнинг жавобларингиз айнан шу тарзда тақсимланса, натижа 300 очкодан иборат бўлади. Бу идеал натижа бўлиб, жуда кам учрайди. Энди эса сизнинг аниқ реал натижангиз нимага тенг эканлигини кўрамиз. «Йўқ» ўрнидаги «Ҳа» жавоблар сони:

$$\underline{\hspace{2cm}} \times 4 = \underline{\hspace{2cm}}$$

Агар сиз у ёки бу саволга «Йўқ» деб тасдиқни талаб этувчи жавобни берган бўлсангиз, якуний натижа 4 очкога камайиши керак. «Ҳа» ўрнига «Йўқ» жавоблар:

$$\underline{\hspace{2cm}} \times 4 = \underline{\hspace{2cm}}$$

Ҳосил бўлган икки миқдорни кўпайтириб, ундан чиққан миқдорни 300 дан айирасиз. Сизнинг якуний ҳисобингиз ана шу бўлади.

Масалан:

«Йўқ» ўрнидаги «Ҳа» жавоблар: $3 \times 4 = 12$

«Ҳа» ўрнидаги «Йўқ» жавоблар: $2 \times 4 = 8$.

Нотўғри жавобларнинг умумий сони: 20

Идеал натижа: 300

Нотўғри жавоблар учун жарима очколар минуси: 20

Сизнинг натижангиз: 280.

Баҳолар натижаси жадвали

300 очко идеал (жуда кам тўпланади)

275-299 очко яхши (ўртадан олий)

200-274 очко дуруст (ўрта натижа)

100-199 очко ўрта (ўртадан паст)

100 очкодан кам – қониқарсиз.

Шундай қилиб, муваффақият ва бахт сари муҳим қадам ташланди. Сиз ўйлаб ва виждонан ёндашиб, «Муваффақият коэффиценти таҳлили» тест саволларига жавоб бердингиз. Борди-ю, ҳали бажармаган бўлсангиз, албатта буни бажаринг. Айни дамда сиз шуни тушунишингиз муҳимки, бу олинган натижа якуний ва ўзгармас эмас. Агар натижа юқори бўлса, сиз тез ва муаммосиз равишда ушбу китобда ёзилган тамойиллардан амалиётда фойдаланишингиз мумкинлигини англатади. Агар сизнинг натижангиз идеал жавобдан жуда узоқ бўлса, умидсизлик-

ка тушманг! Дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш билан қуролланишга ҳаракат қилинг! Сиз ҳаётда юксак муваффақиятларга эришиш қобилиятига эгасиз!

Агар сиз руҳшуносга учрашиб, ундан, қайси фаолият тури менга кўпроқ маъқул келади, десангиз, энг аввало, шунга ўхшаш тестлар «батарея»сини тавсия этишади.

Мазкур тестлардаги натижалардан келиб чиқадиган натижалар сизнинг характерингиздаги асосий мойилликлар ва ўзига хосликни акс эттиради. Аммо руҳшунос ушбу натижаларни сўнги деб ҳисобламайди. У яна бир бор шахсий суҳбат ўтказади, унда тестлар сўзламаган мавзуларга оид фикрлар яққол изоҳланади. Руҳшунос маслаҳат бериш ҳамда сизнинг равнақ топиш даражангизни баҳолашда тест ва худди шундай суҳбат ўтказиш натижаларидан фойдаланади.

Шу тарзда сиз сўровномамизнинг дастлабки натижаларини ўтказишдан доимий ўсиб боровчи муваффақият коэффициентини ўлчаш воситаси сифатида фойдаланишингиз мумкин.

Қўлингиздаги китобни яна бир карра бошидан охиригача ўқиб чиқинг. Сўнгра яна бир марта ва яна ўқинг. Овоз чиқариб хотинингиз (эрингиз), яқин дўстингизга бандма-банд муҳокама қилиб, ўқиб беринг.

Ушбу тамойилларни кунт билан амалга оширгандан сўнг уч ой давомида «Муваффақият коэффициенти» тестини текширишдан ўтказишни бажаринг. Бу сафар сиз фақат тўғри жавоблар берибгина қолмайсиз. Илгари шубҳа уйғотмаган саволларга янада кўпроқ ишонч ва қатъият билан жавоб берасиз.

Сизнинг «Муваффақият коэффициенти» фақат ютуқларингиз ўлчов бўлибгина қолмайди. У ўз-ўзини камолга етказиш учун қайси соҳаларга асосий эътибор қаратишни ҳам кўрсатиб беради. Шу билан бирга у сизнинг анча кучли томонларингиз намоён бўлишига ҳам ёрдам беради.

Ёдингизда бўлсин, келажагингиз ўз қўлингизда. Сизда фикрларингизни йўналтириш ва ҳиссиётларингизни жиловлаш учун етарли куч бор. Фақат ўзингизда уҳлаб ётган улкан «пахлавон»ни уйғотишингиз керак. Қандай қилиб? Бу ҳақда навбатдаги бўлимда билиб оласиз.

Ўнинчи йўл кўрсаткич
Мулоҳаза учун маълумот

1. «Муваффақият коэффиенти таҳлили» тестини «мен барча саволларга тўғри жавоб беришга тайёрман», дея ишонч билан айтгандан сўнг ўтказинг. Ҳар бир савол фикрларингизни тегишли ўзанга туширади ва сизнинг нимага қодирлигингиз ва нималарни амалга ошириш кераклигини қийинчиликсиз аниқлашни таъминлайди.

2. Муаммоларни ҳал қилишда ёки фойдали одатларни ишлаб чиқишда ўзига керакли саволларни беришни ўрганиш ҳам муҳим. Бу саволларни ёзиб чиқинг, сўнг тўғри ечимларни топишга ҳаракат қилинг, токи улар сизни хоҳлаган натижаларга етакласин.

*Ҳаракатни «қадасангиз»,
одатни ўриб оласиз. Одатни сепсангиз,
характерни ўрасиз. Характерни эксангиз,
тақдирни ўриб оласиз.*

ЎН БИРИНЧИ БЎЛИМ

ЎЗИНГИЗДА УХЛАБ ЁТГАН «ПАХЛАВОН»НИ УЙҒОТИНГ

Барча мавжудотлар орасида энг аҳамиятлиси, бу — сиз. «Тўхтанг ва ўзингиз ҳақингизда ўйланг: инсониятнинг бутун тарихида айнан сизга ўхшаш одам бўлмаган, келажакда ҳам қанча давру давронлар ўтмасин, бўлмайди».

Ноёблик тўфайли сиз барибир яна ўз-ўзингизга: авлодга тегишлилик, атроф-муҳитга хослик, жисмоний вужуд, ботиний онг ва онгли ақл, тажрибага эгалик, коинот ва вақтга нисбатан ўз координатаси ва вақтга тегишли бўлиш билан бирга яна... ҳали маълум ҳамда номаълум қандайдир кучларга ҳам бурчлисиз.

Сизда буларнинг ҳаммасига таъсир этиш, фойдаланиш, назорат қилиш ва уйғунликни топиш имкониятлари етарли. Шу билан бирга фикрларингизни йўналтириш ва ҳиссиётларингизни назорат қилиб, тақдирингизни олдиндан белгилашга қодирсиз.

Чунки сиз — буюк ақл ва жасад қобифидан иборатсиз.

Ақлни эса икки кўринмас гигант: онг ва ботиний онг тарзида тасаввур қилиш мумкин. Бу пахлавонлардан бири асло ухламайди, уни ботиний онг ёки чуқур онг дейишди. Иккинчи пахлавон эса уйқуда, у ёрдамдан мутлақо маҳрум бўлади, аммо унда чек-чегарасиз куч яширин ҳолда мавжуд, уни уйғотгандан сўнг озод қилиш мумкин. Гап сизнинг онгингиз тўғрисида бормоқда. Бу икки гигант ўзаро битим ва уйғунликда ҳаракат қилгач, барча аён ва ноаён кучларни назорат қилиш ва фойдаланишга, улар билан тўлиқ ҳолда уйғунликда ҳаракат қилишга қодир бўлади.

«Менинг хожам нималарни истайди? Менинг хожам нималарга мунтазир? Мен ва чироқнинг бошқа қуллари ҳам унинг барча истакларини адо этишга тайёрмиз», деди жин.

Шундай экан, сиз ухлаётган паҳлавонни уйғотинг! У Оловиддиннинг сеҳрли чироғидаги жинидан ҳам кучли! Жинлар-ку, эртақ, аммо сизда ухлаб ётган паҳлавон – ҳақиқий!

Хўш, нима истайсиз! Сизга нима керак? Меҳр-муҳаббатми? Мустаҳкам соғлиқми? Муваффақиятми? Дўстларми? Пулми? Уйми? Машина? Мукофотми? Руҳий хотиржамликми? Мардлик? Бахт-саодатми? Ёки яшаётган оламингизни яхшилашни истайсизми? Ичингизда ухлаб ётган паҳлавон сизнинг барча хоҳиш-истакларингизни ҳақиқатга айлантиришга ёрдам беради.

Сизга нима керак? Айтинг ва у сизники бўлади. Ўзингизда ухлаб ётган паҳлавонни уйғотиб юборинг! Қандай қилиб?

Ўйланг! Дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш билан қуролланган ҳолда ўйланг!

Ухлаб ётган паҳлавонни, шу билан бирга жинни чақириб фақат сеҳр ёрдамида амалга ошади. Аслида сиз ҳам айнан шундай сеҳргарликка эгасиз: у сиздаги тумор бўлиб, бир томонига «тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш», иккинчи томонига «салбий ҳолда дунёни идрок этиш» деб белгилаб қўйилган. Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш тавсифномаси «қўшув» белгиси билан бирга бўлиб, у ишонч, орзу-умид, ростгўйлик ва меҳр-муҳаббат каби сўзларда ифодаланади.

Сиз буюк саёҳатга отланмоқдасиз. Биз китобнинг ҳар бир бўлими охиридаги қисқа хулосаларни «йўл кўрсаткич» деб атадик. Бу билан доимий ҳаракатингизни таъкидлодик. Сиз бир жойда тўхтаб турмайсиз – маржон қоялари ва номаълум сувлар орасидан муқаддас манзил томон йўл оласиз. Саёҳатни муваффақиятли якунлаш учун тажрибали дарғанинг анча-мунча маҳоратини ўзлаштириш зарур.

Кемадаги компас турли магнит тойилиши таъсири остида титраб қолар экан, дарға кемани доимий равишда йўлга тўғрилаш билан банд бўлгани каби айнан сиз ҳам ўз ҳаёт йўлингизда ҳамиша четдан бўладиган кучли таъсирларни ҳисобга олишингиз керак.

Компаснинг кўрсаткичлари хоҳишдан ташқари четга чиқишларнинг барини қоплаш учун тўлдириб туради. Бу

– ҳаёт йўлида атрофни ўраб турган шарт-шароитлар ҳам таъсир этишига тааллуқлидир. Истакдан ташқари четга оғишлар салбий кайфиятлар, яъни онг ва ботиний онгда рўй берган манфий ҳолатлар ҳисобланади. Бу четга оғишларни дарҳол ошкор қилмоқ ва тезлик билан тузатмоқ лозим.

Йўлда сизни кўнгилсизликлар, омадсизлик ва хавф-хатар кутаётган бўлиши мумкин. Ўз кемангизни она шу қоялар ва кўринмас саёзликлардан олиб ўтишингизга тўғри келади. Фалокатга учрамаслик учун керакли тузатишлар ҳамда компаснинг кўрсаткичлари керак. Агар сизга маржон қоялари маълум бўлса, пасайиш, камайишлардан хабардор бўлсангиз, улар сиз учун жиддий хавф туғдирмайди. Сиз ўз йўлингизни тузатишингиз, маёқ сари йўналишни тўғри белгилашингиз ёки товуш сигнали орқали саёзликни белгиловчи аломатдан фойдаланишингиз ва кемани ортиқча муаммосиз кўзланган манзилга етказишингиз керак.

Йўл боса туриб, биз компаснинг аниқлигига таянишга мажбурмиз. Компасни тузатиш унчалик диққат талаб қилмайди. Бу борада дарғанинг доимий ҳушёрлиги муҳим аҳамият касб этади. Шу билан бирга самарали тузатиб бориш амалий жиҳатдан ҳамиша зарурдир.

Айнан шунингдек, магнитланган игна шимолий ва жанубий қутбларни бирлаштирувчи чизиқ яқинига ўрна-тилади. Компасингизни етарли даражада тўлдириш учун сиз автоматик тарзда ўз мақсадингиз сари, ўзингизнинг олий идеалингиз томон ҳаракат қилмоғингиз зарур. Инсон учун эса олий идеал Парвардигор иродасидир.

Бу китоб муваффақият йўлида ҳамиша сиз билан бирга бўлади. Агар унга етарли даражада муносабатда бўлсангиз, у сизга омад, бойлик, жисмоний ва руҳий соғломлик ва бахт-саодат келтиради. Эндрю Карнегининг сўзларини эсланг: *«Агар ҳаётда сизни нимадир жалб этса, бунинг учун тер тўксангиз арзийди».*

Шундай экан, уҳлаб тган «паҳлавон»ни уйғотинг! Кейинги бўлим «Китобларнинг мўъжизавий кучи» деб номланади. Унда сиз илҳом манбаи бўлмиш китобларни ўқиш санъати билан танишасиз, улар сизнинг ичингизда уҳлаб ётган улкан кучни уйғотишга ёрдам беради.

Ўн биринчи йўл кўрсаткич
Мулоҳаза учун маълумот

1. Сизга нима керак? Севги-муҳаббатми? Мустаҳкам соғлиқми? Муваффақиятми? Дўстларми? Пулми? Уй? Машина? Обрў-эътибор, нуфузми? Рухий хотиржамликми? Мардликми? Бахтми? Ёки ўзингиз яшаб турган дунёни яхшилашми?

2. Китобда тавсифланган тамойилларни ўрганиб, ўзлаштирсангиз, бари сизники бўлади, улар айнан сизга мос келади.

3. Ўйланг! Тажрибага асосланиб, дунёни ижобий идрок этиш билан қуролланиб, мулоҳаза юритинг. Шундан сўнг зарурий ҳаракатларни олдинроқ бошланг.

4. Ўз компасингиз кўрсаткичларига тузатишлар киритинг — бу хавф-хатардан четлаб ўтишни ва исталган мақсадга муваффақиятли етиб олишни таъминлайди.

5. Инсон учун олий идеал Яратганнинг иродасидир.

6. Ўз вужудингизда ухлаб ётган «паҳлавон»ни уйғотинг!

*Вужудингизда ухлаб .ётган
улкан кучни уйғотинг!*

ЎН ИККИНЧИ БЎЛИМ

КИТОБЛАРНИНГ МЎЪЖИЗАВИЙ ТАЪСИР КУЧИ

Бу бўлимда ўзида ҳаддан зиёд куч-қудратни жамлаган китоблар рўйхати тақдим этилган. Айнан шу жойда тугмани топиб босиш орқали ҳали битмас-туганмас, олинмаётган ички ресурсларни (улар фақат ва фақат сизга тааллуқли) озод қилиб юборасиз. Умид қиламизки, бу тугмани босиш билан занжир реакцияси қўйиб юборилади ва у сизни муваффақият сари етаклайди. Кимки ўзи ва бошқалар учун мотивация, яъни далиллар билан асосланишни истаса, буни китоб ёрдамида бажаринг.

Буни китоблар ёрдамида бажаринг. Мазкур китоб устида ишлаган муаллифлар адабий фаолиятда, маърузалар ўқиш ва маслаҳатлар беришда кўп марта самарадорлиги тасдиқланган услубдан фойдаландилар.

Йигирманчи асрда мамлакат муаллифлар жамоасига уюшган ноёб истеъдодларни тортиқ қилди. Улар ўз-ўзини камолга етказувчи йўлни ахтарган кишиларга мотивацияни ўстирувчи фикрлар уруғини сепишга қодир эдилар. Китобхонлар бундай китобларга зарурий хатти-ҳаракатлар билан муносабат билдиришар эди.

Гарчи тавсия этилувчи айрим китоблар анча олдин нашр қилинган бўлса-да, уларда баён қилинган оммабоп ҳақиқатлар шунчалик долзарбки, улар гўё бугун айтилгандек. Бундай китобларни сиз ноёб китоблар сотувчисидан излаб топиб, ўз кутубхонангиз учун олишингиз мумкин.

Биз яна такроран китоблар, журналлар, газета мақолаларидан ўз-ўзини камолга етказишга бағишланган, руҳлантирувчи тамойилларни ўқиш, ўрганиш, таҳлил қилиб, амалга ошириш зарурлигини гапирамиз. Нимаики топсангиз, барини ўқинг, сизнинг фаолият доирангизда муваффақиятли мартабага эришган одамлар ҳақидаги асарлар ютуқ томон элтувчи тамойилларни топишингизга ёрдам беради. Бошқа

соҳаларда муваффақият қозонган одамларнинг тарихига бепарволик қилманг, барча учун катта аҳамиятга эга бўлган универсал тамойилларни ахтаринг.

Ўзингизда мавжуд бўлган нарсаларни бошқалар билан баҳам кўришни қатъий равишда тавсия этамиз. Бунда ўз устида фаол ишлашга, ўз-ўзини камолга етказишга руҳлантирувчи китоблар, мақолалар, шеърӣ асарларни назарда тутамиз.

Нэйт Либерман айнан шундай йўл тутган эди. У узоқ йиллар тайёрлов фирмаси вакили бўлиб ишлади. Нэйт Улуғвор ғояга фидойи киши эди. У йиллар давомида минглаб руҳлантирувчи китобларни дўстлари билан баҳам кўрди. Айнан Нэйт Либерман Эмерсоннинг «Эссе» китобини совға қилиб, жаноб Стоунни Эмерсон билан дўстлаштирган эди. Худди шундай йўл билан у Стоунни «Ишониш ва ўз-ўзини ишонтириш», «Психик ҳодисалар қонуни», «Кашфиёт ва ботиний онг» китобларининг муаллифи ва яна бошқа кўплаб манбалар билан таништирган эди.

Сиз ғоялар ва олий мақсадларни бошқа кишилар билан баҳам кўргангизда, ажойиб ҳодисалар юз беради — буларнинг ҳаммасини ўзгаларга тортиқ қиласиз ва шу билан бирга уни ўзингизда қолдирасиз.

Буларнинг бари Броуни Вайсга ҳам маълум эди. Броуни ўзининг хаста ўғлини қўллаб-қувватлаши лозим эди. Унинг арзимас маоши тиббий даволашга етмас, шунинг учун аёл савдо компаниясига агент бўлиб, қўшимча иш олди.

Броунига пул ниҳоятда зарур эди. Пул ёрдамида ўғлига ёрдам кўрсата оларди — унинг соғлиғига кўпроқ мос келадиган жойга кўчиб олишарди. Броуни Вайс кўмак сўраб Яратганга ёлворди ва уни топди ҳам.

Аёл руҳлантирувчи китоб бўлмиш «Ўйла ва бой бўл» китобини ўқий бошлади. Уни яна, кейин яна бир марта мутолаа қилди. Хулласи калом, китоб олти марта ўқиб чиқилди. Броуни ундан ўзи излаган тамойилларни топди ва мўъжиза рўй берди. Баён этилган тамойиллардан ўзининг шароитида фойдаланиш мумкинлигини у тушуниб олди ва ҳаракатга тушди. Кўп ўтмай унинг «Тупервэа»даги иш ҳақи бир йилда аллақачон 18 минг долларга кўтарилди. Бир

неча йиллардан сўнг йиллик даромади 75.000 долларни ташкил этди. Шу билан бир вақтда у компаниянинг вице-президенти ва бош менежери курсисига ўтирди. Броуни Вайс бахтли эди, у Қўшма штатлардаги машҳур аёл тижоратчилардан бири, деган обрў-эътиборга сазовор бўлди. У ўзининг юксак мартабасини муваффақиятли давом эттириб, «Vnviene Woodard Cosmetics» компаниясининг президенти ҳам бўлди.

Бу ишчан аёлнинг доврўкли ютуқлари китобдан бошланиб, китобда давом этди. Броуни Вайснинг асосий муваффақиятлари у мансуб компания вакилларининг мотивацияси билан чамбарчас боғлиқ эди. Броуни «Ўйла ва бой бўл» китоби саҳифаларидан нималарни олган бўлса, уларни ўзининг савдо агентлари билан баҳам кўрди. Вайс улар учун кўп нусхада китоб сотиб олди, улар ҳам Броуни ўз вақтида муваффақиятни қўлга киритиш ҳамда ҳаётда юқори мартабага эга бўлиш учун ўқиб чиққанидан кўра кам ўқиган эмаслар.

Муваффақиятга эришиш учун руҳлантирувчи китобларнинг аҳамиятини кўрсатувчи яна бир мисол Ли С.Майтингер ва доктор Уильям С.Касселберри воқеаси ҳисобланади. У китобхонни аниқ ҳаракатлар билан ўз-ўзига ёрдам беришга ўргатади. Бу кишилар табиат орқали катта ёшлилар ва болаларга саломатлик инъом этдилар: «Нутрилайт» номли витаминларга ва маъданли унсурларга бой озуқа қўшимчасини сотдилар. Уларнинг ҳар йилги айланма даромадлари вақт-вақти бир неча миллион долларни ташкил этди.

Мартингер ва Касселберри «Ўйла ва бой бўл» номли китобни ўқиб чиқиб, ўқиганларини аниқ ҳаракат воситасида рўёбга чиқардилар. Ўзларининг муваффақиятига ақл ва руҳ «витамин»лари ёрдамида ўз дистрибьютерларини мотивация, яъни далиллар билан асослаш ила қуроллантиришга муваффақ бўлдиларки, бунга улар ўзларини бурчли деб ҳисоблашарди. Улар ютуққа ўша китоб туфайли эришдилар, у илгари ҳам руҳ бағишлаган эди. Мартингер ва Касселберри ўз-ўзини камолга етказиш учун минглаб китобларни тарқатиб, улар бундай китоблар ишлаб чиқариш ва савдо агенти муваффақиятига қанчалик мўъжизавий таъсир ўткази олишини шахсий тажрибаларидан билишарди.

У.Клемент Стоун ўзининг ташкилотида руҳлантирувчи одабиётдан кенг фойдаланди. Унинг компанияси ўз ходимлари, акциядорлар ва вакиллар орасига тарқатиш учун минглаб китоблар сотиб оларди. Компаниянинг муваффақияти ва ўсиши ҳаддан зиёд юқори, бу асло тасодиф эмас эди.

Китобни қандай ўқиш керак? Ўзини такомиллаштиришга доир китобларни мутолаа қилиш маълум санъатни талаб қилади. Бунда диққатни жиддий равишда бир жойга жамлаш керак. Шундай ўқиш керакки, муаллиф гўё сизнинг энг яқин дўстингиз, китоб эса айнан сиз учун, фақат сиз учун ёзилгандай таассурот қолдирсин.

Ёдингизда бўлсин, Аврам Линкольн ўқиш жараёнида янги ахборотларни ўзининг шахсий тажрибасига солиштириш ва уни мазкур тажрибанинг бир қисмига айлантириш имкониятига эга бўлиш учун мулоҳаза юритиш ва таҳлил қилиш мақсадида муайян вақт ажратар эди. Ушбу ажойиб ҳаётий мисолга қатъий суръатда риоя қилишингизни маслаҳат берамиз.

Ўз-ўзига ёрдам беришга оид китобни ўқишдан олдин ундан нима топишни истайсиз, ана шу ҳақда ўйланг. Излаш мақсади тўғрисидаги яққол тасаввур хоҳлаган нарсани қидириш имкониятини оширади. Агар сиз ҳақиқатан ҳам руҳлантирувчи китоб саҳифаларида баён қилинган муваффақиятга эришиш тамойилларини билмоқчи ва уни ўз ҳаётингизнинг бир қисмига айлантирмоқчи бўлсангиз, анча тер тўкишга тўғри келади. Бундай китобларни қандайдир детектив романга ўхшатиб, ҳеч нарсани сезмасдан шунчаки варақлаб бўлмайди. Мортимер Ж.Адлер ўзининг «Китобни қандай ўқиш керак» номли асарида китобхонни аниқ белгиланган услубдан фойдаланишга чақиради. Мана «идеал» услубдан мисоллар:

А босқич. Китобнинг бутун мазмуни билан танишиш мақсадида ўқиш. Бунда тез ўқишга тўғри келади – муаллиф фикрининг бутун шиддатли оқимини баҳолашга уриниш керак. Аммо анча-мунча аҳамиятли сўз ва ибораларни белгилаш учун вақт ҳам ажратинг. Ўқиш вақтида сизни қизиқтирган ғояларни китоб ҳошиясига қисқача белгилаб қўйинг. Белгилаб қўйиш ва ёзув бегона китобларга тўғри келмайди, аммо ўзингиздаги шахсий нусхани улар қимматли даражага етказоди.

В босқич. *Ажратилган ўринларни ўқиш.* Иккинчи ўқиш алоҳида тафсилотларни кунт билан ишлаб чиқишни мақсад қилиб қўяди. Асосли равишда шуни ўйлаш жоизки, сиз ҳақиқатан ҳам китобда ўртага ташланган янги ғоялар моҳиятини ўқиб олдингизми?

С босқич. *Келажак учун ўқиш.* Учинчи ўқиш турини кўпинча, хотирани машқ қилдириш учун, деб аташ мумкин. Ўзингизда алоҳида таассурот қолдирган парчаларни сўз-ма-сўз ёд олиб, ўрганинг. Уларни кейинги пайтда тўқнаш келган муаммоларингиз билан боғлашга уриниб кўринг. Янги ғояларни текшириб, уларни амалда татбиқ этинг; фойдасиз машғулотларнинг барчасидан холи бўлинг, кераклиларини эса доимий одатга айлантинг.

Д босқич. *Маълум вақтни ўтказиб, хотирани тиклаш ва илҳомни авж олдириш мақсадини назарда тутиб ўқиш.* Ўз менежеридан: «Марҳамат қилиб, яна бир марта айтинг-чи, қандай қилиб савдо қилиш керак, мени қандайдир ваҳима босяпти», деб сўраган савдо агенти ҳақида ажойиб ҳикоя бор. Биз, ҳаммамиз баъзан ваҳимага тушамиз. Қўрқоқликдан қутулиш учун эса ҳаётингизнинг энг оғир дамларида ўзингизнинг энг яхши китобларингизни қайта ўқиб чиқишингиз керак — улар сизнинг қалбингизда биринчи ўринга чиқа олишга имкон берган ўша завқ-шавқнинг яна авж олишига ёрдам беради.

Шундан сўнг ўз-ўзига аниқ ҳаракатлар билан ёрдам беришга руҳлантирувчи айрим китоблар рўйхати келтирилади (сиз уларнинг фақат айримларида тўғридан-тўғри берилган кўрсатмаларни топа оласиз). Бу китобларни ўқисангиз, ўзингиз учун бебаҳо хазинани кашф этгандай бўласиз.

Адабиётлар рўйхатига кўз ташлашингиздан олдин сизга яна бир бор эслатишга изн беринг: унда учратган ва исталган нарсаларни бошқалар билан баҳам кўринг, қалбингизда ухлаб ётган «пахлавон»ни уйғотинг! Ана шунда ушбу китоб сиз учун қандайдир тугалланмаган бўлиб қолади. У сизнинг ҳаётингизда янги даврнинг ибтидоси бўлиб қолажак!

Қолгани эса ўзингизга боғлиқ.

Инжил

(а) Айш-ишрат ва ичкиликбозлик билан эмас, шаҳват-парастилик ва фисқ-фужур билан эмас, жанжалкашлик ва ҳасадгўйлик билан эмас, балки кундузга яраша, одоб билан кун кечирайлик. Исо Масихни совутдай кийиб олинглар, табиатларингизнинг гуноҳли ҳавас-эҳтиросларини қониқтиришга интиланглар (римликларга, 13:13-14).

(б) Чунки унинг фикри қандай бўлса, унинг ўзи ҳам шундай (ривоятлар, 23:7).

(в) Исо унга: «Этиқодли киши барча имкониятга эга бўлади», деди (Марк, 9:23).

(г) ... этиқод қиламан, Раббий! Этиқодсизлигимдан қутқаргин, деди (Марк, 9:24)

(д) ... сизнинг ишончингизга яраша бўлсин, деди (Матфейдан, 9:29).

(е) Худди шундай амалсиз имон ҳам ўз-ўзидан ўлимдир (Ёкуб 2:17).

(ж) Бинобарин, сизларга айтаман: ибодатда нимаики сўрасангиз, олишингизга ишонинглар ва эришасизлар (Марк 11: 24).

(з) Агар Худо биз томонда бўлса, ким бизга қарши чиқар экан? (Римликларга 8:31).

(и) Сўраб туринг, сизга берилади. Излаб туринг, топасизлар. Тақиллатиб туринг, сизга очилади (Матфейдан. 7:7)

(к) Яланғоч эдим, мени кийинтирдингизлар; касал эдим, мени боқдингизлар; зиндонда эдим, мени келиб кўрдингизлар (Матто. 25:36).

(л) ... шогирдларига: Бутун жаҳон бўйлаб юринглар, ... — деди (Марк. 16:15).

(м) «Мен истаган яхши ишни қилмаяпман, аксинча, истамаган ёмон ишни қиляпман» (Римликларга, 7:19).

(н) Шундан ўзим қилаётган ишларни ўзим тушунмайман: мен нимани хоҳласам, уни қилмайман, нимани ёмон кўрсам, шуни қиламан (Римликларга, 7:15).

(о) Менда кумуш, олтин йўқ, менда нимаики бўса, мен сенга бераман (Деяния 3:6).

(п) Ҳар турли ёмонликларнинг томири пулпарастиликдир (Тимофейдан, 6:10).

(р) Ўғирлама (Оқибат, 20:15).

Ўн иккинчи йўл кўрсаткич
Мулоҳаза учун маълумот

1. Броуни Вайс, Майтингер, Касселберри, Клемент Стоун каби ва бошқа гуллаб-яшнаган савдо ташкилотлари менежерларига ўхшаб сиз ҳам ҳаракатларингизни далиллаш учун мос келувчи мотивацияни топишингиз мумкин. Буни ўзингиз учун ҳам, бошқалар учун ҳам руҳлантирувчи китоблар, яъни қадр-қиймати аниқ натижаларга асосланган китобхонларга эга бўлган китоблар ёрдамида бажариш мумкин.

2. Броуни Вайс «Ўйла ва бой бўл» китобини, амалга ошириш мумкин бўлган ўша тамойилларни асосли тарзда кўриб чиқиш учун олти марта мутолаа қилишни зарур, деб ҳисоблади. Шундан кейин мўъжиза юз берди — Броуни уни ўзи ижод қилди. Ақлингиз кучини чиниқтиринг, кўлингиздаги китобни синчиклаб ўқиб, қанча талаб этилса, шунча марта мутолаа қилинг, токи исталган хоҳиш-истагингизга Худонинг қонунларидан юз ўгирмай ва яқин кишиларнинг ҳақ-ҳуқуқларини поймол қилмай эришинг.

3. Сиз қачонки ҳаракат қилишга илҳомлантирувчи ва ўз-ўзига ёрдам берувчи китобни ўқир экансиз:

а) диққатингизни бир жойга жамланг;

б) шундай ўқингки, гўё муаллиф сизнинг яқин дўстингиз, китоб эса айнан сиз учун ёзилгандай туюлсин;

в) китобдан нима топишни истайсиз, шуни аниқланг;

г) аниқ хатти-ҳаракатларга киришинг, китобда тавсия этилган тамойилларни синаб кўринг.

4. Ушбу китобни ўз-ўзингизни яхшилашга қаратилган фикр ва қилмишларингиз ҳамда сиз яшаётган дунё қанчалик ўзгаргани нуқтаи назаридан баҳоланг.

5. Сиз ва атрофни ўраб турган олам яхшилик томон ўзгарган. Бу эса мазкур китобни ўқиганингиз тўғрисида рўй берди. Сиз шунга розимисиз?

*Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш
ёрдамида муваффақиятни қўлга киритинг, агар буни
ҳақиқатан ҳам хоҳласангиз!*

МУНДАРИЖА

БИРИНЧИ БЎЛИМ

Бойликка олиб борувчи қисқа йўл борми? 3

ИККИНЧИ БЎЛИМ

Бойликни ўзингиздан нари итарманг, уни ўзингизга қараб тортинг 5

УЧИНЧИ БЎЛИМ

Агар сизда пул бўлмаса, бошқаларнинг пулидан фойдаланинг 20

ТЎРТИНЧИ БЎЛИМ

Ишдан қандай қилиб қониқиш, лаззат топиш мумкин? 41

БЕШИНЧИ БЎЛИМ

Сизнинг ўта даражадаги фидойилигингиз 55

ОЛТИНЧИ БЎЛИМ

Ўз қувват даражасини қандай кўтариш керак 74

ЕТТИНЧИ БЎЛИМ

Мустаҳкам соғлиқ туфайли роҳатланиб, узоқ яшанг! 86

САККИЗИНЧИ БЎЛИМ

Ўзингизга қувонч ва бахтни жалб этишга қодирмисиз? 106

ТЎҚҚИЗИНЧИ БЎЛИМ

Айбдорлик ҳиссидан халос бўлинг 123

ЎНИНЧИ БЎЛИМ

Ўзингизнинг муваффақият коэффициентингизни
шахсан текшириб кўриш вақти етди 138

ЎН БИРИНЧИ БЎЛИМ

Ўзингизда ухлаб ётган «пахлавон»ни уйғотинг 148

ЎН ИККИНЧИ БЎЛИМ

Китобларнинг мўъжизавий таъсир кучи 152

Оммабоп нашр

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

ҲЙЛА ВА БОЙ БЎЛ: БОЙЛИК ҚЎРФОНИ САРИ
СИЗНИНГ КАЛИТИНГИЗ

Муҳаррир
Маъмура ҚУТЛИЕВА

Бадий муҳаррир
Ҳйгун СОЛИҲОВ

Мусаҳҳих
Мадина МАҲМУДОВА

Саҳифаловчи
Суннат МУСАМЕДОВ

Техник муҳаррир
Ҳмидбек ЯҲШИМОВ

Лицензия рақами: А1 № 252,
2014 йил 02.10 да берилган.
Босишга 2016 йил 10.09 да руҳсат этилди.
Бичими 84x108 1\32.
Босма тобоғи 5,0
Шартли босма тобоғи 8,04
Гарнитура «Futuris». Офсет қоғоз.
Адади 5000 нусха. Буюртма №291.
Баҳоси келишилган нарҳда.

«Янги аср авлоди» НММда тайёрланди.
100113. Тошкент, Чилонзор-8,
Қатортал кўчаси, 60.

Китоб матни «Print Line Group» ХК босмаҳонасида чоп этилди.
100097, Тошкент ш., Бунёдкор шоҳкўчаси, 44.

Мурожаат учун телефонлар:
Нашр бўлими — 147-00-14; 129-09-72;
Маркетинг бўлими — 128-78-43;
факс — 273-00-14;
e-mail: yangiasravlodi@mail.ru

НАПОЛЕОН

ЖИДДА

Йўлда сизни кўнгилсизликлар, омадсизлик ва хавф-хатар кутаётган бўлиши мумкин. Ўз кемангизни ана шу қоялар ва кўринмас саёзликлардан олиб ўтишингизга тўғри келади. Фалокатга учрамаслик учун керакли тузатишлар ҳамда компаснинг кўрсаткичлари керак. Агар сизга маржон қоялари маълум бўлса, пасайиш, камайишлардан хабардор бўлсангиз, улар сиз учун жиддий хавф туғдирмайди. Сиз ўз йўлингизни тузатишингиз, маёқ сари йўналишни тўғри белгилашингиз ёки товуш сигнали орқали саёзликни белгилловчи аломатдан фойдаланишингиз ва кемани ортиқча муаммосиз кўзланган манзилга етказишингиз керак.



ЯНГИ АСР АВЛОДИ

ISBN 978-9943-27-691-8



9 789943 276918