

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

ЎЙЛА ВА БОЙ БЎЛ

Тошкент
«Янги аср авлоди»
2009

Агар сиз йўлингиздаги барча тўсиқларни бартараф этиб, муваффақиятга эришмоқчи бўлсангиз, ушбу китобни ўқиб чиқинг. У аввало, ўз олдингизга мақсад қўйишни, ишонч туйғусини мустаҳкамлашни, турли синовларни енгиб ўтишни, изланишни ўргатади. Шунингдек, махсус билимлар, ақл-заковат, чекинмаслик ҳақида бой тушунча беради. Дарвоқе, мазкур китобдан мақсад фақат бой бўлишга ундаш бўлмай, бой фикрлаш, орзу-истаклар устидан ҳукмрон бўлиш, ишончни мустаҳкамлаш, муваффақиятга эришишга қаратилган. Сиз ундан ҳаётда қандай қилиб мақсадга эришишни, қатъиятли бўлиш мумкинлигининг аниқ режасини топасиз. Бу эса ҳар бир ишда сизга асқотади.

Ушбу китоб сўзбоши ва 15 бўлимдан иборат бўлиб, кенг китобхонлар оммасига мўлжалланган.

Таржимон:

Фатҳулла Намозов

ISBN 978-9943-08-506-0

© Наполеон Хилл, «Ўйла ва бой бўл». «Янги аср авлоди», 2009 йил

Китоб ва унинг муаллифи ҳақида бир неча сўз

Сиз дунёдаги энг мўъжизали таъсир кўрсатувчи китоблардан бирини ўқийсиз. Ушбу китобдан бой бўлишнинг синовдан ўтган режасини топасиз. У қандай қилиб ишга киришиш тўғрисида ҳикоя қилиб беради. Ҳаёти давомида инсонга олға қадам ташлаш, ўз бахт-саодатини яратиш ва бойликни кўпайтириш учун нималар ёрдам беради, бошқалар, ҳатто бу ишни бошламаган дамларда қай тарзда кўмаклашади – китобда ана шу ҳақда сўз боради.

Аслида бировга нима куч-қувват бахш этади-ю, бошқалар нега сушт, баёвлигича қолаверади? Нега айримлар тақдирнинг шафқатсиз зарбаларига заррача эътибор бермай, ўзлари орзу қилган истиқболга назар ташлаб, муаммолар гирдобидан ўтадилар, мақсадга етадилар? Шу билан бир вақтда эса бошқалар умидсиз хатти-ҳаракатлар ичида битмас-туганмас хатоларга йўл қўядилар, оқибатда ҳеч нарсага эга бўлмайдилар.

Кўп йиллар муқаддам Наполеон Хилл сайёрамизнинг энг бой одамларидан бири Эндрю Карнеги билан суҳбатлашганида, бу буюк сирнинг ярқироқ қиррасини кўргандай бўлган эди. Ўшанда Карнеги унга омад соҳиблари қандай воситалар билан унга ёндашишини таҳлил қилишни ва бутун дунё учун намуна ва ибрат бўладиган муваффақиятга эришиш формуласини ишлаб чиқиш тўғрисида маслаҳат берган эди.

Мазкур китоб муваффақиятлар сирини очиб беради ҳамда ҳаракатлар режасини тавсия этади. У 1937 йилдан бошлаб АҚШда 42 марта босилиб чиққан ва қисқа муддатда сотилган. Ҳозирги нашри янги маълумотлар билан бойитилган, ҳар бир бўлим ўтилганларни мухтасар

такрорлашни ҳам қамраб олади.

Хуллас, китоб барча тўсиқларни енгиб ўтиш, қўйилган мақсад ҳамда муваффақиятга эришувнинг ягона ҳамда беҳато йўлини вақтнинг абадий дарёсидан худди кино тасмаси сузиб ўтгандек кўрсатиб беради. Мутолаа жараёнида сиз нима сабабдан ўзига ишонган одамлар улкан бойликка эгасига айланиб, бахт-иқболга эришишларини билиб оласиз, бинобарин ўзингиз ҳам айнан шундай мавқе соҳиби бўласиз.

Наполеон Хилл 1883 йилда Виржиния тоғлари ўрмонидаги кичик кулбада дунёга келган. У ёшлигида Жоржтаун университетида ўқиш учун ҳақ тўлаш мақсадида газетада репортёр бўлиб ишлади. Журналистларга хос абжирлик унинг кейинги тақдирини белгилаб берди. Наполеон Хиллнинг ярқ этган хабарлари Теннесси штати губернатори ҳамда «Боб Тейлорс Мэгэзин» журнали соҳиби Роберт Л.Тейлорнинг диққатини ўзига тортди. Шу тариқа йигирма беш яшар бу журналистга таниқли кишиларнинг юксак мартабага эришганлиги билан боғлиқ туркум мақолалар ёзиш бўйича буюртма берилди, бундай инсонлардан биринчиси эса Эндрю Карнеги эди.

Хилл Карнегида чуқур таассурот қолдирди, у ёш қаламкашнинг катта ишига оқ йўл тилади. Наполеон Хилл бу иш билан йигирма йил машғул бўлмоғи керак эди. У муваффақият қозонган беш юздан зиёд америкаликдан батафсил интервью олишга ва, ҳатто оддий қобилиятга эга одамларга ҳам мос келадиган умумий формулани олиб киришга муваффақ бўлди. Хиллнинг суҳбатдошлари орасида Ҳенри Форд, Уильям Ригль, Кларенс Дэрроу, Лютер Бербэнк, Жон Пьерпонт Морган каби машҳур кишилар ва Американинг уч нафар президенти ҳам бўлган.

1928 йилда Карнеги билан ўтказилган – хотирада узоқ сақланадиган суҳбатдан сўнг Хилл биринчи асари – шахсий муваффақиятга эришиш фалсафаси борасида ўзининг тахминий фикри жамланган китобини нашр этди. Ўтган вақт давомида у ўзи тўпланган маълумотларни умумлаштириш билан бирга ҳаёт

кечириш учун турли соҳаларда, шу жумладан, Чикаго университетидан реклама агенти бўлиб ишлашига, «Голден рул» номли журнал нашр этишига тўғри келган эди.

Биринчи жаҳон уруши даврида Хилл президент Вильсон маъмуриятида ижтимоий муносабатлар бўйича эксперт сифатида фаолият юритди. 1933 йилда эса Шимолий Виржиния сенатори Женнингс Рэндольф уни Теодор Рузвельтга тавсия қилди ва Хилл яна президентга маслаҳатчи бўлди. Бироз вақтдан сўнг у ўзининг йигирма йиллик – «Ўйла ва бойликни қўлга кирит» лойиҳасини бир тизимга киритиш ҳамда такомиллаштиришга қарор қилди.

1952 йилда «Наполеон Хилл ассоциацияси» таъсис этилганидан сўнг у шахсий муваффақиятга эришиш фалсафасини тарқатишга фаол киришди ва одамларни «муваффақият илми»ни ўқитиш билан банд бўлган ижтимоий таълим йўналишидаги «Наполеон Хилл

фонди»ни бошқарди. 1963 йили Хилл ўзи томонидан яратилган «Шахсий ютуқлар академияси» учун янги жадвал ва дастур тузди ҳамда шу асосда ўқиш ёки уйда ўқитишни ташкил этди. Бу вақтда Наполеон Хил 80 ёшда эди.

Эндрю Карнегига бағишланади

Сўзбоши

Китобнинг ҳар бир бўлимида юзлаб одамларга бой бўлишга ёрдам берувчи сирлар ҳақида ҳикоя қилинади. Камина кўп йиллар давомида уларнинг мартабага эришиш йўллари таҳлил этиш билан банд бўлдим.

Ушбу сир тўғрисида илк бор бундан элик йил муқаддам Эндрю Карнегидан эшитган эдим. Шотландиялик бу мулойим ва ёқимли қария мендек гўр йигитга шунчаки гапиргандай бўлганди. Кейин эса кўзлари хушнуд чарақлаганича оромкурсига ястаниб олди-да, мени диққат билан кузата бошлади: унинг айтганларини уқиб олиш учун менда ақл-заковат етишармикан?

Қарияни жон қулоғим билан тинглаганим учунми, у мендан, сиз йигирма йил ёки ундан зиёд муддат мобайнида бутун дунё миқёсида муваффақиятга эришиш формуласини тарқатишдан иборат фаолиятга ўзингизни тайёрлай оласизми, деб сўради. Сўнг қўшимча қилди: «Кимки уни эгаллай олмаса, бир умр омадсиз бўлиб қолаверади». Мен бунга тайёр эканлигимни айтдим ва сўзининг устидан чиқдим.

Муваффақиятнинг мўъжизавий формуласи жаноб Карнегининг ғояларидан келиб чиққан эди. Бу унга ҳаддан зиёд бойлик келтирган, энди эса мазкур формула бой бўлиш каби узоқ ва машаққатли меҳнатга вақти бўлмаган кишиларни қуроолантириш учун керак эди. Карнеги ўз хулосаларини текшира олишимга ва турли жинс, ёш ва ҳар хил соҳадаги кишиларга баён эта олишимга умид боғлади.

Бу фанни барча мактаб ва коллежларда ўқитиш керак, уни талаб даражасида ўқитиш таълим тизимида инқилобий ўзгаришларга олиб келади, таҳсил вақтини деярли ярмига қисқартиради, деб таъкидлаган эди у.

Муваффақият сири амалиёт синовидан ўтди

Ишонч тўғрисидаги бўлимда сиз ёш йигит Чарльз Шваб томонидан «Юнайтед Стейс Стил» номли улкан корпорациянинг вужудга келиши тўғрисидаги қизиқарли воқеаларни билиб оласиз. Бунинг мисолида Карнеги ким тайёр бўлса, муваффақият сири ўшанинг фойдаси учун ишлашига тўлиқ ишонди. Унинг жаноб Шваб томонидан қўлланиши туфайли ҳайратомуз муваффақиятга эришилди: бойлик 600 млн. доллардан ошиб кетди.

Бу ҳол жаноб Карнегини таниган барча кишиларга маълум. Бу сиз учун, азиз китобхон, нимани хоҳлаган бўлсангиз, ана шу шарт билан намуна, ибрат бўлиши мумкин.

Ушбу сир минглаб эркак, аёл томонидан уларнинг шахсий манфаатини кўзлаган ҳолда очилдики, ҳаммаси жаноб Карнеги томонидан ўйлаб топилган эди. Айримларга муваффақият билан жилмайиш ҳам бойлик келтирди. Бошқалар эса унинг ёрдамида шахсий ишларини тартибга солиб олдилар. Ҳатто уни битта руҳоний шу қадар самарали қўладики, йиллик даромади 75 минг доллардан ошиб кетди.

Цинциннатилик тикувчи Артур Нэш «тажрибали қуён» сифатида касодга учраётган корхонани сотиб олди ва унда муваффақият формуласини текшириб кўрди.

Иш юришиб кетди ва Нэшга улкан бойлик келтирди. У ҳозир ҳам, гарчи жаноб Нэшсиз бўлса-да, гуллаб-яшнамоқда. Бу тажриба шунчалик нодирлик касб этдики, газета-журналлар уни алқаб, мақтов сўзлари учун миллион доллар сарфлашди.

Муваффақият сири Техас штатидаги Даллас шаҳрида яшовчи Стюарт Остин Уайерга ҳам омад келтирганди. У муваффақиятга тайёр эди – шунчалик бўлдики, Уайер

ўз касбини ташлаб, ҳуқуқни ўргана бошлади. У ўз мақсадига эришдими? Бу ҳақда ҳам сиз мазкур китобдан билиб оласиз.

Ўз даврида Ласалле университетида реклама агенти бўлиб ишлар эканман, ректор Ж.Г. Чаплинга муваффақият формуласини қандай татбиқ этиш тўғрисида сўзлаб берган эдим. Бунинг натижаси ўлароқ университет мамлакатда экстенсив ўқитиш тизими бўйича энг намунали ўқув даргоҳларидан бирига айланди.

Китобда тилга олинган сир камида юз марта тилга олинади. Унинг аниқ номи ҳам учрамайди, боз устига уни мен танлаганим ҳам йўқ. Очиқ-ойдинлик эса бизга таъсир қилмайди, бизга аслида махфийлик зарур. Ахир унинг қиррасидан тутсақ, биз учун зийраклик имконияти юзага келади. Шу боис бўлса керак, Эндрю Карнеги ўзини унчалик уринтирмай, ушбу сирни ўзининг бирортаям сўзи билан белгиламаган.

Қулоғи бор киши, албатта, эшитади

Тайёр бўлинг – муваффақиятга эришиш сирини сизга ҳар бир бўлимдан сўнг энг камида бир бора намоён бўлади. Мен буни мамнуният билан сўзлаб берардим-у, аммо сизни шоду хуррамлик ҳамда биринчи кашфиётчининг фойдали жиҳатларидан маҳрум қилмайин, дейман.

Сиз умидсизлик гирдобиди қолиб, ранж-аламлар юрак-бағрингизни эзиб юбордими? Сизни касаллик ва жисмоний дардлар таъқиб этмоқдами? Ҳечқиси йўқ, Карнеги формуласидан фойдаланиб, менинг ўғлим ажойиб кашфиётга қўл ургани ҳақида ўқийсиз-у, ўзингизни йўқотилган умид-орзулар саҳросидаги воҳада пайдо бўлгандай сезасиз.

Муваффақият сирларини амалга оширувчи, унга рўбарў келган ҳар бир киши сўзсиз ўзини омад оғушида қолганини ҳис этади. Агар сизда шубҳа-гумон туғилса, дарҳол муваффақият қозонган кишиларнинг мартаба-амалига диққат-эътибор билан қаранг. Ана шунда уларнинг муваффақияти сизни дарҳол ишонтиради ва шубҳа-гумонларингиз дарҳол ғойиб бўлади.

Албатта, **муваффақият сирлари сиз учун нимагадир арзийди, аммо унинг асл баҳодан ҳам баланд туриши тайин гап.** Бу баҳони сўз билан ифодалаш қийин, чунки сирни пул билан баҳолаш шунинг учун мумкин эмаски, гўё у икки қисмдан иборатга ўхшайди. Унинг бир қисми сир тўла-тўқис инсонни қамраб олишидан иборат.

Кимки сир-синоатга тайёр бўлса, у мутлақо бир хил хизмат қилади. Бунда маълумот ҳеч қандай аҳамият касб этмайди. Мен туғилгунча муваффақият сири Томас А.Эдисонга очилган эди. У буни юксак ақл билан амалга ошириб, дунёга машҳур кашфиётчи сифатида ном қозонди, ваҳоланки Эдисон мактабда бор-йўғи уч ҳафта бўлган, холос.

Муваффақият сирлари Эдисоннинг иш соҳасидаги шериги Эдвин С.Барнсга ҳам дуч келган эди. Барнс улкан бойлик тўплаган, бу эса ёш йигит чоғидаёқ фаол бизнестан четлатишга сабаб бўлган эди. Мазкур воқеа тўғрисида сиз биринчи бўлим бошида бойлик эришадиган чегарада қўлга киритилишини билиб оласиз. Пул, обрў-эътибор, машҳурлик ва бахт-саодат фақат унга тайёр турган кишиларга ато этилади ва ўз-ўзига шундай дейди: «Мен барча мўъжизаларга муносибман».

Камина бу сирни қаердан биламан? Бу ҳақда сиз китобни ҳали ўқиб чиқмасдан туриб, жавоб олишингиз мумкин. Уни айнан биринчи бўлимда ёки энг охириги саҳифадан топишингиз эҳтимолдан холи эмас.

Йигирма йиллик тадқиқотлар жаноб Карнегининг хайру саховати ҳомийлигида ўтди. Мен юзлаб машҳур кишилар ҳаёти ва фаолиятини таҳлил қилдим, улардан кўпчилиги Карнеги формуласи ёрдамида улкан бойликка эга бўлганликларини тасдиқладилар.

Бу инсонлар орасида Ҳенри Форд, Уильям Ригль, Жеймс Ж.Хилл, Жорж С.Паркер, Е.М.Статлер, Генри Л.Доэрти, Сайрус Х.К.Кертис, Жорж Истмен, Чарльз М.Шваб, Харрис Ф.Уильямс, доктор Фрэнк Гонсалес Дэниэль Уиллард, Кинг Жиллет, Ральф А.Уикс, судья Дэниэл Т.Райт, Жон Д.Рокфеллер, Томас А.Эдисон, Фрэнк А.Вандерлип, Ф.В.Вулворт, полковник Роберт А.Доллар, Эдвард А.Файлин, Эдвинс С.Барнс, Артур Нэш, Теодер

Рузвельт, Шон У.Дэвис, Элберт Хаббард, Уилбер Райт, Уильям Женнингс Брайн, доктор Дэвид Стар Шордон, Ш.Ожин Армор, Артур Брисбейн, Вудро Вильсон, Уильям Ховард Тафт, Лютер Бербенк, Эдвард У.Бок, Грехем Бэлл, Шон К.Патерсон, Шулиус Розенвальд, Стюарт Остин Уайер, доктор Френк Крэйи, Жорж М.Александр, Ж.Р.Чаплин, сенатор Женнингс Рендольф бор эди.

Мазкур рўйхат айрим машҳур америкаликларнинг бир қисмини ташкил этади, холос. Уларнинг молиявий ёки бошқа муваффақиятлари Карнеги формуласини кимки ҳаётда қўлаган бўлса, ўша жамиятда юксак мавқе тутганидан гувоҳлик беради. Мен мазкур формула сирларидан илҳомланиб, ўз ишида катта муваффақиятга эришмаган бирор кишини кўрмадим. Мана шу икки асосдан шундай хулосага келдим: муваффақият формуласи одатда «маълумот» деб аталувчи зарурий билимлар мажмуидан иборат.

Хулласи калом, маълумот деганнинг ўзи нима? Бу саволга ҳам сиз муфассал жавоб оласиз.

Ҳаётингиздаги туб бурилиш

Ажойиб кунларнинг бирида шубҳали муваффақият сири ушбу китоб саҳифаларидан чиқиб, бутун салобати билан қаршингизда намоён бўлади. Бунга тайёр туринг! У кўринган ҳамон сиз уни танийсиз. Биринчи белгилари намоён бўлган заҳоти нафасни ичга ютиб, соатингизга нигоҳ ташланг: айни шу вақтдан эътиборан ҳаётингизда катта ўзгаришлар рўй бериши мумкин.

Эсингизда бўлсин: бу китоб далилларга асосланган бўлиб, уйдирмадан иборат эмас, унинг мақсади ҳам буюк умумий ҳақиқатлардан келиб чиққан. Ҳар қандай пухта тайёрланган нарса бағишлов бўлиши мумкин, нимани қандай қилиб тайёрлашни ҳам ўрганиш керак, албатта. Сиз ишга киришиш учун зарурий рағбатга эга бўласиз.

Энди эса мутолаага берилишингиздан олдин озгина бўлса-да, сизга Карнеги формуласини ечишга қандай калит ёрдам беришини ишора қилиб ўтаман. Ҳар қандай бойлик ва муваффақиятнинг асосида фикр ётади!

Агар сиз муваффақият қозонишга шай бўлсангиз, уни эгаллашнинг деярли ярмини ишғол этган бўласиз. Умид қиламанки, сиз ҳеч қандай қийинчиликсиз, ранж-алам тортмай, муваффақиятнинг иккинчи ярмини ҳам эгаллайсиз, у шу заҳоти сизнинг онгингизгача етиб боради!

Омад сизга ёр бўлсин!

1. ФИКР, БУ – НАРСАЛАРДИР!

Сизнинг ақлингиз биринчи бўлиб муваффақиятга тайёргарлик тўғрисида хабар (сигнал) беради. Ҳаётнинг ўзи сизга ва иззатталаб интилишларингизга ёрдам беришига эришиш учун нима қилмоқ керак? Агар сизда аниқ мўлжал, ғайрат-шижоат, қатъийлик ҳамда уни пулга ёки қандайдир моддий бойликка айлантириш хоҳиш-истаги бўлса, фикр ҳақиқий равишда нарсага, бунинг устига буюк кучга айланади.

Эдвин С.Барнс бир куни ўзи учун мўъжизага тенг даъвони кашф этди: «*Бой бўлишни истайсанми – ўйлагин*». Мазкур кашфиёт унга бирданига келгани йўқ, албатта. Барнс унга аста-секин яқинлашди, бундай фикр буюк Эдисонга шерик бўлишга қизғин истак пайдо бўлганида бошланган эди.

Бу борадаги асосий омил шуки, Барнсинг мўлжали бутунлай аниқ, равшан эди. У Эдисон учун эмас, балки у билан бирга ишламоқчи эди. Унинг ўз мақсади сари қандай қадам ташлаб келганига диққат билан қаранг, ана шунда муваффақият томон йўл қандай тамойилларга асосланганини тушуниб оласиз.

Шуни айтиш керакки, Барнс ўз истагини бирданига амалга ошира олмасди. Унга икки нарса халақит берди: Барнс Эдисонни билмас ва Нью-Жерси штатидаги Ист-Оринж шаҳрига бориш учун паттага пули йўқ эди.

Кўпчилик одамларга ишни охиригача етказиш учун хоҳишнинг мутлақо йўқолишига ана шугина нарса етарли, холос. Барнс учун эса истак-майл иродага шунчалик боғлиқ эдики, бу олдингидан ҳам кўпроқ

даражада қизгин истак-хоҳиш гирдобига чирманди.

Ва Эдисон унинг рўй-рост боққан кўзларига тикилди...

Барнс Эдисон лабораториясига келиб, буюк кашфиётчи билан бирга ишлаш ниятида эканлигини айтди. Эдисон кейинчалик бу илк учрашувни шундай хотирлаган: *«У одатдаги саёқлардай кўзга ташланарди, аммо юз ифодаси гумонга асло ўрин қолдирмас эди: ўйлаганини амалга оширадиганларнинг бари шундай қилишади. Одамлар билан йиллар давомида ишлаш менга анча нарсани ўргатган. Агар инсон ниманидир ниҳоятда кучли даражада кутадиган бўлса, ўз келажагини харитага чизишга тап-тайёр бўлса, у сўзсиз, тақдирни енгади. Мен унга шундай имконият яратдим: у ўз мақсадига эришиш йўлида бутун онгини ўргатди. Вақт менинг хато қилмаганимни кўрсатди».*

Ҳаммадан олдин ёш йигитнинг ташқи кўриниши Эдисонга ёққанмиди? Энг асосийси, унинг юзида фикр намоён бўлиб турар эди. Албатта, бу биринчи учрашувдан сўнг Барнс Эдисонга бирданига шерик бўлгани йўқ, аммо у иш билан таъминланди, номигагина бўлса-да, маош ҳам таъминланадиган бўлди.

Орадан бир неча ой ўтди. Ташқи томондан ҳеч нарса ўзгармади; Барнснинг хоҳлаган мақсадига бирор нарса яқин ҳам йўламади. Аммо унинг онгида энг муҳим жараён рўй берди: Эдисонга шерик бўлиш истаги барибир ўса борди.

Ҳуқуқ соҳасидаги руҳшунослар шундай дейишади: **«Агар инсон ниманидир чин кўнгулдан истаса, бу унинг ташқи қиёфасида акс этади».** Барнс Эдисон билан иш юзасидан рақобатга киришишга тайёр: у ўз айтганларига эришиш учун қатъиятга эга эди.

Барнс ҳеч қачон ўз-ўзига: *«Жин урсин, нима фарқи бор, барибир ўйлаб кўраману, савдо агенти бўламан!»* – дегани йўқ. У шундай деган: *«Мен бу ерга Эдисон билан бирга иш бошлаш учун келдим, ҳаётимни тикиб бўлса-да, шунга албатта эришаман!»* Барнс айнан

шундай деб ўйлаган эди! Ҳамма нарсани қамраб олувчи қизғин иштиёқ аланга олдирунча, аниқ мўлжалга эга бўлган кишилар нақадар турли-туман воқеаларни айтиб беришлари мумкин!

Шуниси аёнки, ёш Барнс бу ҳақда ўйлаб кўрмади, аммо унинг гиппа бўғиш, яккаю-ягона мақсад йўлида оёқ тираб туриши (*«Ягона, аммо оловли иштиёқ»*) барча тўсиқларга қарамай, у кутмаган ҳодисани рўёбга чиқариш имконини берди.

Ҳодиса яширин йўлдан рўй берди

Шу билан бирга ҳодиса Барнс деярли кутмаган томондан келиб чиқди. Бу эса ҳодисанинг ўзига хос белгилари ҳисобланади. У яширин йўлдан фойдаланишдек макрли усулга эга ва вақтинчалик омадсизлик ва, ҳатто мағлубият ниқоби остида яширинган бўлади. Эҳтимол, шунинг учун кўпчилик уни танимай қолади.

Худди шу пайтда Эдисон ўзининг «Эдисоннинг айтиб туриш қурилмаси» деб номланган янги ускунасини такомиллаштириш билан банд эди. Албатта, савдо агентлари бундан унчалик хурсанд эмасдилар. Улар улкан ҳаракатлар туфайли бунга эришиб бўлишига ишонишмасди.

Барнс ушбу ускунасини сотувга чиқариш мумкинлигини тушунди. У Эдисонга ўзининг хизматини таклиф қилди ва шу заҳоти имкониятга эга бўлди. Ва уни сотди! Шунчалик тез сотдики, Эдисон у билан ушбу маҳсулотни бутун мамлакат бўйлаб тарқатиш ҳамда ишлаб чиқариш борасида шартнома имзолади. Бундай ҳамкорлик пул олиб келди, шу билан бирга жуда катта даромад ҳадя этди: Барнс ҳар бир киши ўйлашни ўрганса, бой бўлиши мумкинлигига тўлиқ ишонди.

Билмайман, қандай биринчи дивидентлар Барнсининг хоҳиш-истагига мос келди экан? Балки икки ёки уч миллион доллардир, аммо бу миқдор қатъий билим билан солиштирилганда, ҳеч нарсага арзимас бўлиб қолади: маълум тамойилларга риоя қилганда, фикрни моддий бойликларга айлантириш мумкин.

Бошладингми, ташлаб қўйма

Омадсизликнинг энг қўп тарқалган сабабларидан бири – ишдан юз ўгириш ёки илк муваффақиятсизликдан сўнг уни ташлаб қўйишдир.

Ўз даврида жаноб Дербининг амакиси «олтин васваса»сига берилиб қолган эди. У Фарбга олтин қазиб олиш ва бойиб кетиш мақсадида йўл олди. Аммо табиатда олтин уни изловчиларнинг ҳикояларига нисбатан жуда оз эканлиги унинг хаёлига ҳам келмади.

Амаки жой ажратиб олди, чўкич, белкурак билан ишни бошлади. Бир неча ҳафталик меҳнат мукофот ато этди: руда чиқди! Қимматбаҳо ялтироқ руда! Аммо уни катта миқдорда қазиб олиш учун қўшимча асбоб-ускуна талаб қилинарди. Шунинг учун амаки шахтани ниқоблаб, Мэриленд штатидаги қадрдон Вильямсбургга қайтиб борди. У ерда айрим қариндошлари ва қўшниларини ўзининг «омади» билан таништириб, сирларини баҳам кўрди. Улар асбоб-ускуна ва улов учун пул тўплашди, шундан сўнг амаки жаноб Дерби билан биргаликда шахтага қайтиб келди.

Руданинг биринчи вагончаси қазиб олиниб, қайта ишлашга жўнатилди. Олинган синов намуналари Дерби томонидан Колорадодаги бой шахталардан бири эгалланганини тасдиқлади. Шундай вагончалардан бир нечтаси билан қарзларни қоплаш мумкин! Сўнгра битмас-туганмас бойлик оқиб келаверади...

Қазилма ишлари тобора пастлай бошлади – Дерби ва унинг амакиси томирига сув югургандай бўлди. Аммо... кейин нимадир рўй берди. Тилла кони қайгадир ғойиб бўлди. Олтин солинган хум энди йўқ эди. Улар хазина топиш учун қазилма давом этишди, охири чегарага ҳам етдилар – афсус!

Ниҳоят Дербилар, ишни тўхтатиш керак, деган қарорга келишди. Улар асбоб-ускуналарни эскифурушга бир неча юз долларга сотишди-ю, бу жойни бутунлай тарк этишди. Эскифуруш эса тоғ

муҳандисини чақирди. У шахтани кўздан кечириб чиқди, бир неча ҳисоб-китобни ўтказди ва шундай хулосага келди: коннинг олдинги эгалари «сохта конлар» тўғрисида ҳеч вақо билмаганлари туфайли муваффақиятсизликка учраган эдилар. Муҳандиснинг ҳисоб-китобига кўра, тилла кони Дербилар қазиган жойдан бор-йўғи уч фунт нарида бўлиши керак! Ҳақиқатан ҳам у айнан ўша жойдан топилди!

Муваффақият мағлубиятдан бир қадам нарида, ҳолос

Орзу-истакни олтинга айлантириш мумкин. Дерби бу кашфиётни рўёбга чиқаргунча бир неча бор ўз мағлубияти, омадсизликлари ўрнини тўлдирди. У ўз ҳаётини суғурта қилиш ишлари билан шуғулланар экан, ёшлигида йўл қўйган қайғули тажрибадан сабоқ чиқариб олишга қарор қилди. Бу оддийгина сабоқ эди: *«Олтин шундоққина оёғим остида турганида, мен ишни ташлаб кетдим! Аммо кимдир мендан суғурта ҳужжатини сотиб олишни истамаса ҳамки, ҳеч қачон мўлжаллаган ишимдан асло юз ўғирмайман!»*

Ва Дерби бир йилда бир миллион доллар суғурта ҳужжатини сотувчи кишилардан бири бўлиб қолди.

...Сизнинг ҳам ҳаётингизга муваффақият кириб келар экан, вақтинчалик омадсизлик ва, ҳатто мағлубиятлар бўлмасин, барига чидашингизга тўғри келади! Ҳақиқатан ҳам **бизни омадсизлик таъқиб этдими, бас, энг оддий мантиқ – ишни ташлаш бўлади-қолади.** Кўпчилигимиз худди шундай йўл тутамиз. Шундай эмасми?

Ушбу китоб муаллифи Америка дунёга берган 500 дан ортиқ муваффақият қозонган кишидан интервью олган. Хуллас, уларнинг айтишига кўра, **энг «савдойи» муваффақият мағлубиятга бир қадам қолганда келар экан.** Эҳ, бу мағлубият... У мулоимгина нигоҳ, нозик қарашлар ва ҳазил аралаш шафқатсизлик ила ташриф буюради-я! Ва муваффақият чегарасида одамни овлаб, домига туширади-ю, маза қилади...

Амру фармон берувчи эркакнинг болалари

Олтин шахтасини излашда муваффақиятсизликка учраганидан сўнг Дерби тегишли хулосалар чиқариб олди ва тақдир унга «йўқ» дейиш ҳамиша «йўқ»ни англатмасликни билдиришига ўзини ишонтирди.

Ўша куни у амакисига буғдой янчишда ёрдам бераётганди. Амакиси катта фермани бошқарар, фермада бир неча юзлаб қора танли корандалар яшар эди. Тегирмоннинг эшиги очилди. Мулат қизча кириб, остонада тўхтаб қолди.

Дербининг амакиси бошини кўтарди ва қизчага кўзи тушиб сўради: «Хўш, сенга нима керак?» Қизча қисқа қилиб: «Онамга 50 цент берар экансиз», – деди. «Ҳеч нарса бермайман, – жаҳли чиқди амакининг, – уйингга даф бўл». Қизча, «Хўп, жаноб», – деб рози бўлди, аммо жойидан жилмади.

Амаки ишини давом эттирди. Қизалоқ эса кетмай кутиб турди. Амаки бошини кўтарганида, унинг ҳали ҳам шу ерда эканини кўрди ва бақариб юборди: «Мен сенга уйингга йўқол дедим-ку! Тушириб қолмасимдан жўнаб қол-чи!» «Хўп, жаноб», – деди қизча рози бўлгандай, аммо бир қадам ҳам жилмади.

Амаки дон тўла халтани ерга ташлади, уни хампа (бункер)га тўкмоқчи эди, аммо ундай қилмади. Бочкадан битта тахтачани олди-ю, қизча томон шундай вазоҳат билан юрдик, Дербининг нафаси тўхтаб қолаёзди. У амакисининг қутириб кетгудай одатини жуда яхши билар эди, шунинг учун ҳозир қандайдир хунук иш рўй беришига кўзи етди.

Амаки қизча турган жойга яқинлашганида, қизча орқага тисарилиши ўрнига бир қадам олдинга юрди-ю, бўғиқ овозда жарангдор тарзда: «ахир онамга 50 цент жудаям керак!» – деди.

Амаки тўхтади. У бир дақиқа чамаси қизчага тикилиб турди, сўнг қўлидаги тахтани полга оҳиста қўйди, қўлини чўнтагига тикди... ва ярим доллар чиқарди.

Қизалоқ пулни олди ва шошилмай эшик томон йўл

олди, у ўзи бўйсундирган одамдан кўз узмасди. Қизча чиқиб кетганидан сўнг амаки тахта қути устига ўтириб, узоқ-узоқларга тикилди. Эҳтимол, шу лаҳзаларда «миясига етиб борган гап-сўзлар»ни мулоҳаза қилгандир.

Жаноб Дерби ҳам ниманидир ўйлар эди. У ҳаётида биринчи марта қизил танли қизалоқ катта ёшли оқ танли кишига буйруқ берганини кўрди. Бунга қандай қилиб эришди? Амакига нима бўлди ўзи? Қаҳр-ғазабнинг сўнишига, ўкираётган шерни мўмин-қобил қўзичоққа айланиб қолишига нима мажбур қилди экан? Қизалоқ вазиятни бошқара туриб, қандай номаълум кучдан фойдаланди? Шу ва шу каби саволлар унинг калласида ғужгон ўйнарди. Аммо мазкур сатрлар муаллифига ўзининг бошидан ўтганларни гапириб бергунича Дерби бу саволларга кўп йиллар мобайнида жавоб топа олмаганди.

Дарвоқе, амакиси мулзам бўлиб қолган ўша эски тегирмон ёнида у одатдан ташқари рўй берган тажриба тўғрисида сўзлаб берган эди.

«Йўқ» ортида яширинган «ҳа»

Шундай қилиб биз эски тутдай тўкилиб турган тегирмон олдида турардик. Жаноб Дерби одатдан ташқари «қамал» тўғрисида гапириб бераркан, савол берди: *«Бундан қандай хулоса келиб чиқади? Қизча қандай кучга эга эди-ю, у амакимни мутлақо енгди-қўйди?»*

Бу саволга жавобни сиз китобда баён этилган тамойиллардан топа оласиз. Жавоб тўлиқ ва барча қирраларни қамраб олган. Ҳар бир киши пайпаслаб, гўдак томонидан тасодифан қўлланилган кучни бутун тафсилотлари ва тавсиялари билан тушуниб олиши ҳамда қўллаши мумкин.

Фикран тайёр бўлинг – навбатдаги бўлимда сиз қизга ёрдам берган куч қай тарзда амалга ошганини билиб оласиз. Ушбу китоб ғоялари сизнинг уқувингизни чархлайди ҳамда шундай куч берадики, унга асло қаршилик кўрсатиб бўлмайди. Биринчи ёки иккинчи

бўлимни ўқиганингиздан сўнг уни англаб олишингиз мумкин. У аниқ гоё ёки асосий режа, ёки мўлжал сифатида сизни ўтмишдаги йўқотишлар ва омадсизликлар сари бошлайди, хотирангизда ўтганларни тиклайди ва сиз нимани йўқотган бўлсангиз, барини жойлаштиришга муваффақ бўласиз.

Мен жаноб Дербига кичкина қизча томонидан беихтиёр қўлланилган феъл-атвор кучини сўзлаб берганимда, у ўзининг суғурта агенти бўлиб ишлаган ўн уч йиллик иш тажрибасини фикран назардан ўтказиб, шу кичкина қизалоқ берган сабоқ олдида, шубҳасиз, ўз муваффақиятлари билан қарздор эканлигига иқроп бўлди.

Жаноб Дерби шундай деб таъкидлаган эди: *«Менга ҳар сафар суғурта ҳужжатини қайтариб беришмоқчи бўлишганида, эски тегирмон ёнидаги ўша қизчани, унинг даъват қилиб боққан кўзларини эслайман ва ўз-ўзимга: «Бу битимни, албатта, тузиш керак!» – дейман. Худди шу тарзда суғурта ҳужжатларининг жуда кўпини одамлар «йўқ» деб бош чайқаганларидан кейин сотганман».*

Дерби олтин билан боғлиқ воқеада йўл қўйилган хатосини ҳам унутмаган эди. *«Ўша тажриба, – деб айтганди у, – жуда эзгу иш бўлган эди. У мени ишлаб туриб, иш беҳуда кетмаслигига ўргатди. Мен бирор нарсага эришиш учун албатта бунини бошимдан кечиршим керак эди».*

Жаноб Дербининг синовларида одатдан ташқари нарсалар йўқ, албатта. Эҳтимол, бу тақдир битигидир, бу унинг учун жуда зарур эди, шекилли. У бу икки баён этилган вазиятдан сабоқ чиқариб олди, уни таҳлил этиб, ундан нималар ўрганиш зарурлигини аниқлади. Аммо муваффақият сари ўсиб борадиган нарсадаги рационал мағизни излашда ўз омадсизликларини ўрганиш учун вақти ҳам, имконияти ҳам бўлмаган одам нима қилиши керак? Муваффақиятга олиб борувчи кўприкка айланадиган мағлубиятдан сабоқ чиқариб олиш санъатини қандай қилиб, қаерда ўрганмоқ лозим?

Юқоридаги худди шу каби саволларга жавоб бериш

учун ҳам мен мазкур китобни ёздим.

Муваффақият, бу – чуқур ғоялардан бири

Жавоб бера туриб, мен ўн уч тамойилни расмийлаштирдим. Эсингизда бўлсин, сизнинг бу ажиб ҳаётни кузатиш туфайли пайдо бўлган жавобларингиз онгингизда ғоялар, режа ёки мўлжаллар тарзида мазкур китобни ўқиганда, юзага чиқиши мумкин.

Муваффақият қозониш учун битта чуқур ғоянинг ўзи кифоя. Бу ўринда баён этилган тамойиллар, аслида, фойдали ғояларнинг униб чиқиши учун воситаларнинг айнан ўзгинасидир.

Уни тўлиқ баён этишдан олдин қуйидаги даъволар устида ўйлаб кўришни тавсия этаман: *«Бой бўла бошлаганингиз ҳамон пуллар шунчалик тез ва катта миқдорда оқиб келадик, сиз ҳақиқатан ҳам ҳайратга тушиб: олдин қаерда эдинг, деб юборасиз...»* Кимки узоқ ва қунт билан меҳнат қилса, ана ўша киши бой бўлиши мумкин, деган умумий ишонччи эътиборга олиш алоҳида мароқли бўлиб кўринади.

Ва сиз ўйлай бошлаганингиз ҳамда бойиганингиз сари шуни аста-секин пайқайсизки, бунда онгингиз ҳолати, мўлжалларингизнинг қатъийлиги ва жуда оғир меҳнатнинг катта бўлмаган қисми кўшилган экан. Шунга мувофиқ, сиз ва яна ҳар қандай киши ҳам бойликни ўзига тортадиган тарзда онгни банд этмоғи, унга «юк» ортишни ўрганиши керак. Мен ушбу муаммо билан йигирма йил машғул бўлдим – энди у бой кишиларга қандай муяссар бўлишини жуда билгим келади!

«Иложим йўқ» деган сўз инсоният мавжуд бўлганидан буён мавжуд. Бўлмасам-чи! У ишламайдиган барча қоидаларни билади!

Нима иш қилиш керак эмаслигини одам йўрғақдан билади. Ушбу китоб муваффақиятга олиб борувчи қоидаларни ахтарган, бунга тайёр турган кишилар учун ёзилди.

Кимки муваффақият белгилари ва боғланишлари билан фикр юритса, ана шу инсон муваффақиятга

муяссар бўлади. Кимки мағлубият белгилари ҳамда боғланишлари асосида фикрлар экан, уни ҳамиша мағлубият таъқиб этаверади.

Бу китоб мағлубиятдан муваффақиятга қадар бўлган онгни қайта ташкил этиш санъатини ўрганишни истаганларга ёрдам беришга қаратилган...

Аммо кўпчилигимизда битта заиф жиҳатимиз бор: биз барча таассурот ва ишончимизни ўз қаричимиз билан ўлчаймиз. Шу боис ишонаманки, бу китобни ўқийдиганлар орасида ҳам бойишига ишонмайдиганлар бор. Нима учун? Чунки уларнинг тафаккури ночорлик, камбағаллик ва омадсизликлар шароитида шаклланган.

Бу бахтсизлар Америкага билим олиш учун келган хитойликни эслатади. У Чикаго университетига ташриф буюрди. Бир куни коллеж президенти жаноб Хариер уни коридорда учратиб қолиб, сўради: «Сизнингча, америкаликларга хос бўлган чизиқлар нимадан иборат?» «Қандай бўларди, кўзларингиз бошқача, чунки улар қисик эмас-да!» – деб хитоб қилди талаба.

Бу хитойлик тўғрисида нима ҳам дер эдингиз?..

Биз нимани тушунмасак, ундан юз ўгираемиз, уни рад қилаемиз. Бизнинг қаричимиз ҳамма учун асосий ўлчов, эталон деб ишонамиз. Албатта, бу йигитнинг кўзлари «ғилай» эмас. Улар бизникидай эмас...

Истаяпманки, демак, рўй беради!

Ҳенри Форд «V-8» маркали машҳур машинани ишлаб чиқаришга қарор қилар экан, бир бирикмада саккизта цилиндрни жойлаштиришни истаб қолди. Айтилдими, бажарилиши керак ва Форд тегишли топшириқларни берди. Муҳандислар бир бўлиб, саккизта цилиндрни бирлаштириш асло мумкин эмас, ахир, деган фикрга келишди.

«Қандай бўлмасин бажаринглар», – деди Форд. Муҳандислар оёқ тираб олишди: «Бунинг иложи йўқ». Форд бўш келмади: «Натижа чиқмагунча, қанча вақт талаб қилинса ҳам ишлайверинглар». Муҳандислар ишлай бошлашди, ахир, бошқа иложлари йўқ эди-да,

чунки улар Фордда ишлашни истардилар. Орадан олти ой ўтди, ҳеч қандай натижа қўринмасди. Яна олти ой ўтди.

Улар барча усулларни фикр чиғириғидан ўтказдилар, аммо «Иложи йўқ!» – деган вазият бўйин бермас эди. Йил охирида Фордга топшириғини амалга оширишнинг чорасини топа олмаганини айтдилар. «Ишни давом эттиравелинг, мен шуни иштайман. Демак, бўлади», деди Форд. Муҳандислар ишни давом эттиришди ва ниҳоят ажойиб кунларнинг бирида ният рўёбга чиқди, Форднинг қатъияти амалга ошди.

Балки мен бу воқеанинг айрим майда-чуйдаларида хатога йўл қўйгандирман, аммо натижа ва шароити учун барча жавобгарлик зиммамда. Сизми ёки бошқами, бой бўлмоқчи бўлган киши Форд миллионларидан келиб чиқадиган сабоқни англасин. Сиз уни узоқ ахтариб юрмайсиз, деб ўйлайман.

Ҳенри Форд муваффақиятга эришди, чунки у муваффақият тамойилларини тушунган ва қўллаган эди. Улардан бири – **нимага эришишни ишташни қатъий билан**шдир. Форд тўғрисидаги воқеани эслаб, унинг ҳайратомуз ютуқларини баён этувчи сатрларни белгилаб қўйинг. Агар сиз бу ишни бажариб, Форд бой бўлиш учун фойдаланган тамойилларини ажратиб олсангиз, унда... нима учун сиз ҳам муваффақият борасида тенглаша олмайсиз? Айнан сизга қилинган хитобга жавоб қайтаришингиз керак.

Ҳақиқатни фаҳмлаган шоир

Хенли пайғамбарона сатрларни тузиб: «*Мен ўз тақдиримни самога етказгум*», «*Мен ўз қалбимнинг дарчасиман*», – деганида, ўз фикрларини назорат қилишга кучи етганини назарда тутган эди.

Уни, эҳтимол, онгда устун турган фикрлар магнитлаб ташлаган эди. Бу «оҳанрабо»лар бизга куч-қувватни, одамлар, шароитларни устун турган фикрлар билан уйғунлаштириб, ўзига тортади.

Биз сон-саноқсиз бойликни жамғаргунча фикримиз, онгимизни бойлик истаган билан магнитлашимиз,

пулга қизиқишимиз онгимизга, уни амалга ошириш бўйича аниқ режаларни яратгунча Хенли пул белгилари ва боғланишлари борасида фикрлай бошлашни баён этмоқчи бўлгандир, балки?

Ўз тақдирини кўрган ўсмир

Ниҳоят, биз муваффақиятнинг биринчи тамойилини тадқиқ қилишга тайёр бўлдик, деб ўйлайман. Имкони борича уқувли бўлишга ҳаракат қилинг ва ёдингизда турсин, бу тамойилларнинг ҳаммаси бир кишининг кашфиёти эмас. У кўпчилик томонидан ишлаб чиқилган бўлиб, сиз ҳам уни ўз муваффақиятингиз учун татбиқ этишингиз мумкин.

Бу сиз учун қийин бўлмайди, деб умид қиламан.

Кўп йиллар муқаддам Салем коллежи битирувчилари шаънига нутқ сўзлаган эдим (Салем шаҳри Фарбий Виржиния штатида жойлашган). Кейинги бўлимда камина баён этадиган тамойил ўз нутқимда ихчам шаклда акс этган. Менинг билишимча, битирувчилардан бири уни фақат ўзлаштирибгина қолмай, балки дунёқарашининг бир қисмига айлантирди ҳам. Кейинчалик бу ўсмир конгрессмен ва президент Д.Рузвельт маъмуриятида эътиборли ходимга айланди. У менга хат юбориб, бу тамойил тўғрисида ўзининг қарашларини ифода этган эди. Мен уни навбатдаги бўлимга сўзбоши сифатида чоп этишни лозим топдим.

Шундай қилиб: *«Қадрдоним Наполеон! Менинг конгрессдаги ишим Америка эркак ва хотин-қизлари дуч келадиган муаммолар замирига қараш имкониятини беради. Камина сизга хат ёзиб минглаб одамларга маъқул келадиган маслаҳат беришингизни сўрайман. 1922 йилда мен ҳали Салем коллежининг битирувчи курси талабаси эканман, сиз бизга нутқ сўзлаб мурожаат қилган эдингиз. Сиз онгимга гоё бердингизки, у туфайли мен штатим халқига хизмат қилиш ва келгусидаги муваффақиятим билан уни боғлаш имкониятига эга бўлдим.*

Мен бунни худди кеча бўлиб ўтгандек эслайман.

Сизнинг ҳайратга солган баёнингизга кўра, деярли мактаб кўрмаган, йўлдан маҳрум, садоқатли дўстларга эга бўлмаган Ҳенри Форд шу қадар баланд мартабаларга эришган. Ўшанда, мен ҳали нутқингиз тугамай туриб, ўзимга шундай йўл танлайки, ҳар қандай қийинчилик, тўсиқлар учрамасин, уни, албатта, енгиб ўтаман, деган қарорга келган эдим. Бу йил ҳам, кейинги йил ҳам миллионлаб кишилар ўқишни битиради. Уларнинг ҳар бири учун худди шундай руҳлантирувчи сўз ниҳоятда зарур бўлади, мен уни сиздан олган эдим. Улар қаёққа бурилиш, бу ҳаётни нимадан бошлаш кераклигини билишни ниҳоятда хоҳлайдилар. Сиз буни уларга тақдим эта оласиз, шу билан бирга кўпгина одамларга муаммоларни ҳал этишда кўмаклашдингиз. Ҳозирги кунда Америкада минглаб кишилар ўз гоёларини пулга айлантиришни, минглаб одамлар ишни нолдан бошлашни, қўлдан кетган маглубиятлар ўрнини тўлдиришни истайдилар. Уларга сиздан бошқа киши асло ёрдам бера олмайди. Агар китобингиз нашр этилса, мен унинг биринчи нусхасини дасхатингиз билан олсам, деган истагим бор.

Энг яхши тилаклар ила чин юракдан сизнинг Женнингс Рендолф».

1957 йилда, мазкур нутқ сўзлангандан 35 йил ўтгач, камина яна Салем коллежига – бакалавр унвонини олишга муяссар бўлган битирувчилар ҳузурига боришимга тўғри келди. Ўшанда менга адабиёт доктори фахрий унвони берилган эди.

Женнингс Рендолф тақдири билан эса 1922 йилдан бошлаб қизиқардим. У етакчи миллий авиокомпанияларнинг бирига бошқарувчи, жўшқин нотик ва Фарбий Виржиния штати сенатори бўлди.

Эътиборга молик фикрлар

Бугун сиз қандай кийингансиз, қанча пулингиз бор, бунинг асло аҳамияти йўқ. Худди Эдвин Барнс каби **кимки интилса, муваффақият шунга келади.**

Сиз муваффақият сари қанчалик олдинга қараб борсангиз, у шунчалик яқин келади. Жуда кўпчилик кишилар ғалабага бир қадам қолганида ишни ташлаб кетишади. Эсингизда бўлсин: бу қадамни бошқалар босади.

Мақсад сари интилиш – каттами-кичикми, ҳар қандай муваффақият синов тоши ҳисобланади. **Ҳар қандай кучли эркак ҳам мақсад сари интилган гўдакдан енгилиши мумкин.** Ўзингизнинг тутган ўрнингиз ҳақидаги тасаввурни ўзгартиринг, ана шунда сиз амалга ошмаган нарсаларга эришасиз.

Ўз ишончингиз ва қатъиятингизга бошқаларни ҳам ишонтиринг. Унутманг, Ҳенри Форд ва сиз ҳам бажариш мушкул ишни амалга ошира оласиз.

2. БОЙЛИК ТОМОН БИРИНЧИ ҚАДАМ: ХОҲИШ-ИСТАК

Истаклар амалга ошгач, орзулар рўёбга чиқади. Ҳаётдан кўп нарса тиласангиз, у сизга кўп нарсани ато этади.

Бундан элик йилдан кўпроқ вақт муқаддам Эдвин С.Барнс Нью-Жерси штатининг Ист-Орэнж станциясига юк поезда вагонидан тушган эди. Унинг кўриниши саёқни эслатар, аммо фикрлари қиролникидан асло қолишмасди.

У станциядан Томас А.Эдисон иродасига қадар ўзини Эдисон олдида, Эдисондан ўзининг қизгин хоҳиш-истагини амалга ошириш имкониятини сўраган қиёфада, буюк кашфиётчидан ишда ҳамкор бўлишни таклиф этган қиёфада кўрди.

Умид ҳам эмас! Интилиш ҳам эмас! Бу ҳаммасини бутунлай босиб кетган қизгин хоҳиш-истак, холос!

Мана, барининг мағзи шунда.

Орадан бир неча йил ўтиб, Эдвин С.Барнс яна Эдисон билан айнан ўша идорада, биринчи марта учрашган жойда бирга турарди. Энди у иш бўйича ҳамкор эди.

Эдисон Барнс муваффақиятга эришди, чунки у аниқ мақсадни белгилаб олган ва барча куч-қуввати, бутун ирода кучини унга сарфлаган эди.

Чекинманг

Икки учрашув орасини беш йил ажратиб турарди. Бошқалар учун Барнс Эдисон ишидаги гилдиракнинг бир сими эди, холос. Бошқалар учун, ўзи учун эмас. Барнс ўзини ишнинг илк дақиқаларидан бошлаб Эдисоннинг ишдаги шериги деб ҳисоблаганди. Барнс буни дунёдаги барча нарсадан ортиқ даражада устун кўрган. У мақсадга эга бўлиш режасини тузди. Сўнг ўзидан кейинги барча кўприкларни ёқиб юборди. Шундан кейин хоҳиш-истакларини бутун ҳаётининг ажралмас ғояси, ниҳоят, ҳаётига айлангунча тарбиялаб, вояга етказди.

У Ист-Орэнжга келиб, ўз-ўзига: *«Мен Эдисондан бирор иш беришини сўраб, уни ишонтираман»*, – демади. У шундай деган эди: *«Мен Эдисон қаршисида далилларни қўяман, у билан бирга ишлаш учун келдим»*.

Барнс чекинишга асло йўл қолдирмади. У енгиши ёки ҳалок бўлиши керак эди! Барнснинг муваффақияти воқеаси ана шундан иборат.

У кемаларни ёқиб юборди

Узоқ йиллар муқаддам буюк саркарда нимани танлаш кераклигини ўйлаб қолди, у галабага эришиш учун бир қарорга келиши керак эди. Бу саркардага душман лашкари қарама-қарши турар, улар анчайин кўп эди. У ўз аскарларини кемаларга ўтқазиб, душман томон жўнатди. Манзилга етгач, барча кемаларни ёқиб юборишни буюрди. Жанг олдидан саркарда армияга мурожаат қилиб: *«Кемаларимиздан кўтарилаётган тутунни кўряпсизми? Агар биз душманни енга олмасак,*

бу соҳилларни тирик ҳолда тарк этолмаймиз, дегани бу. Олдимизда битта йўл бор: ғалаба қозониш ёки ҳалок бўлиш».

Ва улар ғалаба қозондилар

Ғалаба қозонишни истаган киши ортидаги кўприкларни, чекинганда, йўлидаги барча нарсани ёндирмоғи лозим. Ғалабанинг қизгин истагини худди шу тарзда сақлаш мумкин, бу муваффақият учун ниҳоятда зарур.

...Чикагодаги улкан ёнғиндан сўнг бир гуруҳ тижоратчилар Стейт-Стритда қолган-қутган бойликларнинг дуд чиқариб турган уюмлари орасида туришарди. Улар олов яксон қилган нарсаларни тиклаш ёки Чикагодан бошқа бахт ато этилган жойга бориш ҳақида маслаҳатлашарди. Барчаси кетишга қарор қилди. Фақат бир кишидан ташқари.

Тижоратчи Маршалл Филд Чикагода қолишга аҳд қилиб, шундай деди: *«Жаноблар, мен худди шу жойда дунёдаги энг улкан дўкон қураман, у неча марта ёнса ҳам менга барибир».*

Бу юз йил муқаддам юз берган эди. Дўкон қурилди. У ҳозиргача ғалаба қозониш истаги деб айтиш мумкин бўлган қалб ҳолатига қўйилган ҳайкал мисоли қад кериб турибди.

Албатта, Маршалл Филдга кетиш маъқул эди. Аммо у қолган тижоратчилардан – мағлубиятга сабр-тоқат қилиб, муваффақиятга эришгани билан доимо амалий жиҳатдан фарқ қилар эди.

Инсон пулнинг аҳамиятини билганидан бери ўзидан кетишини, бошқа жойга ўтказилишини истамайди. Аммо хоҳишнинг ўзи – унга эга бўлиш, деган эмас. Фақат бойликка бўлган қизгин истак, фақат аниқ йўлларни режалаштириш ва унга эришиш воситалари, мағлубиятни асло тан олмайдиган режаларни қунт ҳамда сабот билан амалга ошириш режаларигина гоя – фиксга айланган гўзал кунларнинг бирида сизни бой одамга айлантиради.

Ғояларни пулга айлантиришнинг олти босқичи

Сиз пулга эга бўлишни хоҳлайсизми? Қуйидаги олти маслаҳат бу борадаги хоҳиш-истакларингизни бошқаришда ёрдам беради.

1. Қанча пулга эга бўлмоқчисиз – миқдорини аниқланг. «Мен кўп пулга эга бўлишни хоҳлайман» – бундай дейишнинг ўзи етарли эмас. Назокатли бўлишга ҳаракат қилинг (қуйида, тегишли бўлимда нима учун рақам аҳамиятга эга эканлиги руҳий нуқтаи назардан айтиб ўтилади).

2. Ўзингиз хоҳлаган бойлик учун қанча тўлашга тайёр эканлигингизни рўй-рост айтинг (бепул нарса бўлмайди, шундай эмасми?)

3. Бу пулларга эга бўлиш вақтингизни белгилаб қўйинг.

4. Амалга оширасизми-йўқми, бундан қатъи назар, истак-хоҳишингизни рўёбга чиқаришнинг аниқ режасини тузинг ва дарҳол ишга киришинг.

5. Ҳаммасини: пул миқдорини, вақтини, қанча бўлишини хоҳлашингизни, қанчасини алмаштириш керак, пулни олиш режасигача ёзиб чиқинг.

6. Ҳар куни – уйқуга кетиш олдидан ва эрталаб мазкур ёзувларни овоз чиқариб ўқинг. Ўқий туриб, бу пуллар аллақачон меники бўлди, деб тасаввур қилинг, ўзингизни ишонтиринг.

Юқоридаги олти маслаҳатга риоя этиш, айниқса, охиргисига амал қилиш ниҳоятда зарурдир.

Пуллар сизнинг чўнтагингизда эканлигини тасаввур қилиш мумкин эмаслиги ҳақида шикоят қилманг. Агар у сизни бутунлай қамраб олган бўлса, уларга эга бўлиш истаги яхши ёрдамчи бўлиши мумкин. Мақсадингиз – пулга эгалик шунчалик қатъий бўлсинки, исталган нарсанинг ишонтириш кучи ҳақиқий аҳамият касб этсин.

Тамойиллар қиймати юз миллиондан иборат

Кимки ақлини машқ қилдиришга ўрганмаган бўлса, бу маслаҳатлар бемаъни бўлиб туюлиши мумкин. Балки, бундай одамлар учун Эндрю Карнегидан муаллиф олган ахборотларни расмийлаштиришни билиш жуда қизиқ кўринар. Металлургия заводида ишчи сифатида жуда ёмон иш бошлаганига қарамай, бу тамойиллардан юз миллион долларга баҳоланадиган бойлик чиқариб олишга муваффақ бўлган эди Карнеги.

Яна шуни айтиш жоизки, бу тамойилларни кекса Томас А.Эдисон олқишлаган. Уларда фақат пулни жамғариб қолмасдан унинг ёрдамида ҳар қандай мақсадни амалга ошириш мумкинлигини пайқаган эди.

Тамойиллар «оғир меҳнат»га даъват қилмайди, балки ўз-ўзини фидойиликка чақиради. Сиздан кулгига қолиш ёки ишониб кетишни талаб қилмайди. Уни амалга ошириш учун юқори даражада билимдон бўлишнинг ҳам ҳожати йўқ, албатта. Фақат онгни ишлашга мажбур этиш керак, пул жамғаришни тасодифга, омадга йўймаслик лозим. Эсингизда бўлсин: асримиздаги улкан бойликни қўлга киритган кишилар пуллар оқиб келгунга қадар узоқ вақт умид қилишган, хоҳлаган, режалар тузиш билан узоқ вақт машғул бўлганлар.

Яна бир гап: агар сиз «қайнаш»га қадар пулга берилмасангиз, ўз бойлигингизга ўзингиз каби ишонмасангиз, ҳеч қачон бой бўла олмайсиз.

Кечаги буюк орзулар – эртага улкан бойлик бўлгуси

Биз, бойликни қувган кишилар, доимо ўзгариб турувчи дунёда яшаяпмиз. Бу дунё янги гоёлар, янги ёндашувлар, лидерлар, кашфиётлар, ўқитиш тизими ва маркетингни, янги китоблар ҳамда телевидение ва кино учун сценарийларни талаб қилади. Мазкур талаблар мусобақасида фақат янги ва яхши нарсалар, кимда муайян мақсад ва муваффақият қозонишга қизгин хоҳиш-истак бўлса, ўша кишилар енгиб чиқади.

Биз, бойликни истовчилар шуни ёдимиздан чиқармаслигимиз керак: бу дунёнинг лидерлари ҳали

тўла намоён бўлмаган кўринмас кучлардан унумли фойдаланишган ва уларни ишлашга мажбур этишган ҳамда бу кучлар (ёки тафаккур импульслари)ни осмонгача кўтариб, шаҳар, фабрикалар, аэропланлар, автомобиль ҳамда ҳаётни янада қулай, ёқимли қилиш учун қулайликка айлантирган эдилар.

Орзуларингизга ҳеч нарса таъсир қилмаслиги лозим. Сиз ўтмишнинг биринчи улдуф кашшофлари руҳига кирмоғингиз керак, чунончи, Америка тамаддуни ўзининг ҳаётбахшлиги, истеъдодларни ривожлантириш ва амалга ошириш соҳасида улар олдида қарздордир.

Агар сиз энг яхшиси ва энг асосийси – **ишонсангиз, шу кифоя, асло шубҳаланмай, ҳаракатга киришинг!** «Уларнинг нималар дегани унчалик муҳим эмас, агар борди-ю, сизни омадсизлик қамраб олса, «улар» ҳар бир мағлубиятда шунчалик даражадаги муваффақият уруги мавжуд бўлишини асло билмайдилар.

Томас Эдисон электр лампочкаси ҳақида орзу қилган эди. У тезда тажрибалар ўтказишга киришиб кетди, ўн минг марталаб мағлубиятга учраса-да, айтганида туриб олди, орзуси ҳақиқатга айлангунча асло тиним билмади. Ана шунақа – орзулар қанотида юрган амалиётчилар ишни асло ташламайдилар!

Уэлан тамаки дўконлари тармоғини орзу қилган. Ҳозир унинг компаниясига қарашли шохобчалар Американинг ҳар бир бурчагида учрайди.

Ака-ука Райтлар учувчи қурилма тўғрисида орзу қилишганди. Ҳозир ҳар бир соғлом фикрли киши бу орзу тўғри эканлигига ишонади.

Маркони ҳавога кўринмас кучлар воситасида сигналлар юборишни хаёл қилган. У бекордан-бекорга орзу қилмаган экан – бугунги радио ва телевидениени кўринг. Шуниси қизиқки, «дўстлари» Маркони руҳий касалликлар шифохонасига жўнатиб, уни текширувдан ўтказишган, чунки у хабарларни ҳавода симсиз ёки бошқа моддий қурилмаларсиз узатиш мумкинлиги ҳақидаги қонунни кашф этганлигини эълон қилган эди. Ҳозир ҳам орзу қилувчиларга яхши муносабатда бўлишадими, а?

Истак туфайли орзу туғилади

Шундай қилиб, орзу қилувчи киши учун истак-хоҳиш жўнаш нуқтасидир. Орзу бепарқлик, ялқовлик ёки ўз-ўзига етарли ишонмасликдан келиб чиқади.

Ёдингизда тутинг, кимки маррага биринчи бўлиб етиб келса, у стартни қалбан бошлаган. Ҳаётдаги муҳим бурилиш одатда қандайдир инқироз туфайли мос келган, ундан ўзгалар ўтиб келишган.

Шон Баньяннинг «Пилигрим саёҳати» инглиз тилида ёзилган энг яхши китоблардан бири бўлиб, диний ақидалар учун қамоқ жазосини ўтаб келганидан сўнг битилган эди.

О'Генри ўзидаги даҳоликни ҳаётининг қувноқ даврида эмас, балки Оҳайо штатидаги Коламбэс шаҳри турмасида қамоқ жазосини ўтаётганида пайқаган эди. Унинг «иккинчи мен»и ҳаётдаги воқеа-ҳодисалар даъвати билан юзага келган. Бу ижодкорнинг бебахт жиноятчи ёки қувғиндаги ҳаётни асарларда ёритишни афзал билиши ўз-ўзидан тушунарлидир.

Чарльз Диккенс ёрлиқларини этик мойи банкаларига ёпиштириш билан иш бошлаган. Биринчи муҳаббат фожиаси унинг қалбини шунчалик ўртагандики, натижада айнан шу алам уни улўғ ёзувчилардан бирига айлантирди. Бу фожиа дунёга «Дэвид Копперфильд» ва бир қатор асарларни вужудга келтирди, кимки мазкур китобларни ўқиса, уни бой ва бошқалардан афзал, деб ҳисоблайди.

Элен Кеплер туғма кар, кўр ва соқов эди. Шундай улкан бахтсизлигига қарамай, у ўз номини тамаддун тарихига абадий битиб қўйди. Бутун ҳаёти давомида Кеплер ўзини енгилган деб ҳисобламаган.

Роберт Бернс саводсиз қишлоқ йигити бўлган. Боши билан қашшоқликка шўнғиган бу кимса ҳар жиҳатдан ароқхўр бўлиши мумкин эди. Қарангки, дунё шеърий шаклдаги шонли фикрга тўла бу одам яшагани учун янада гўзаллашди.

Бетховен кар, Мильтон кўр эди, аммо уларнинг

номи Коинот билан бирга ўлади, чунки улар фақат орзу қилишни уддалашмади, балки ўз орзуларини қайта ташкил этиб, амалга оширдилар.

Орзу-истак билан исталган нарсани олишга тайёргарлик ўртасида фарқ бор, албатта. Агар сиз ишонмасангиз, демак, тайёр эмассиз. Ва, ниҳоят... эсингизда бўлсин: юксакликка интилиш, тўқ яшаш ва гуллаб-яшнаш учун қашшоқлик ҳамда камбағаллик билан муроса қилишга сарфланган кучдан ортиқ куч талаб қилинмайди. Буюк шоир бу умумий ҳақиқатни қуйидаги мисраларда акс эттирган:

*Мен у билан тангаларда савдо қилдим,
Эвазига танга олдим, олдим танга.
Миллионлар сўрасам гар, оларманми
Тангами ё...
Бу ҳаётда яшайди у, аммо олмоқнинг
Бермоғи бор ўз ўлчовида.
Биз унда ёлғиз албат, унда хизмат
Қилармиз ҳар он.
Тортишдингми беш мири учун? Хизмат дегин
Бўйин товламай,
Бойваччага олайма, суянма, орзу қил фақат.
Ким миллионер, ким малай, барибир унга,
Кимки тўла-тўқис айлайди дод,
Ким фаровонлик тилар.*

Иложсиз илож

Кейинги воқеа – ушбу бўлимнинг авж нуқтасидир. Мен сизга одатдан ташқари бир одамни таништирмоқчиман. Уни туғилганидан сўнг бир неча дақиқа ўтиб кўрган эдим. Унинг қулоқлари йўқ, шифокорларнинг айтишича, у бир умр кар ва соқовликка маҳкум бўлиб қолган эди.

Мен шифокорнинг фикрига қарши чиқдим. Бунга ҳаққим бор эди, чунки, боланинг отаси эдим. Менда ҳам фикр пайдо бўлди. Мен уни жим туриб, юрагим сукунатида айтдим.

Ўз-ўзимга: «Ўғлим эшитади ҳам, гапиради ҳам», дедим.

Қандай қилиб? Чунки мен ишонардим, қандайдир йўллари бор эди. Мен уни албатта топишимни билардим. Ўлмас Эммерсоннинг сўзларини эсладим: *«Бутун дунё ишонч асосида қурилган. Унга бўйсунмиш ва ўз тақдири билан яшамоқ лозим ва йиллар, йўқотишлар қатидан тинимсиз равишда яратганнинг одамлари инсон билан гапирмоғини кутмоқ керак».*

Яратганнинг сўзлари? Истак! Мен дунёда ўғлим кар бўлмасин, деб хоҳлар эдим. Бу орзу-истакдан бир қадам ҳам чекинмадим.

Аммо... нима ҳам қила олардим? Ўғлимга ҳам ана шу истакни унинг миясига сингдиришим – эшитишни қулоқлар ёрдамисиз жонлантиришнинг йўллари ва воситаларини топмоғим керак эди.

Мен бола ўсиб, муомала қила оладиган бўлсин, деган қарорга келдим. Унинг онгига эшитишдан иборат хоҳишни жойлаштираман, бунга табиатга рўпара келаман, бунга тинимсиз уринаман.

Аммо ана шу ўйлаганларим ҳақида бировга оғиз очиб айтмадим. Аммо ҳар куни қасамдай такрорлайвердим: менинг ўғлим кар бўлиб қолмаслиги керак.

Ўғлим меъёрида ўсиб, атрофдаги оламга диққат билан қарай бошлаганидан сўнг билдикки, у озми-кўпми даражада эшитар экан. Бошқа болалар гапира бошлаган ёшга етганида, у ҳеч қандай ҳаракат содир этмади, аммо хулқ-атворидан айрим товушларни фарқлашини тушуниб олишимиз мумкин эди. Биз ана шуни билишни истадик!

Мен ишонардим, агар, ҳатто озгина эшитса, унинг қобилиятини ривожлантириш мумкин бўларди. Шундан сўнг менга умид бағишлаган нимадир рўй берди. Ана шу нимадир бутунлай кутилмаган томондан юз берди.

Топдим! (Эврика!)

Биз фонограф (товушни ёзиб оладиган ва қайта эшиттириб берадиган қурилма) сотиб олдик. Болакай биринчи марта мусиқа эшитганида, ҳушдан кетиб қолай деди ва бу қурилмани дарров шайлади. Бир

куни у пластинкани икки соат давомида тўхтовсиз айлантирди, фонограф қувурчаси чеккасини тишлари билан маҳкам тишлаб турарди. Биз ўғлимизнинг бу одатини дастлаб тушунмадик, ваҳоланки, товушлар суяк орқали ўтар экан.

Шундан кейин мен у жуда аниқ эшитишини, бош чаноғи суяклари орқали лабларини теккизса, тўла-тўқис эшита олишини билиб олдим.

Ўғлим товушларни фарқлашига ишонч ҳосил қилганимдан сўнг, дарров эшитиш ва гапиришига ишонтирмоқчи бўлдим. Болага уйқу олдидан эртақ тинглаш ёқишини билганимдан сўнг турли воқеаларни «ижод» қилишга киришдим. Бу унинг ишончи ортириши, хаёлот дунёсини кенгайтириши, эшитишга қатъий киришиши ва ҳамма қатори бўлишига сабабчи бўлар эди.

Бўронни нима тўхтатади?

Энди ўтмишга назар ташлаб, ўтган воқеаларни таҳлил этар эканман, ўғлим томонидан қўлга киритилган ҳайратомуз натижалар тўғридан-тўғри унинг менга ишончи билан боғланган эди, деб айта оламан. Мен унга нимаики деган бўлсам, у бу борада асло тортишмади. Мен акасига нисбатан унда кўриниб турган афзаллик мавжудлигига уни ишонтирдим, унга анчагина қулайликлар пайдо бўларди. Масалан, ўқитувчи мактабда унинг қулоғи эшитмаслигини билиб қолса, алоҳида эътибор бериб, меҳрибонлик кўрсатади.

Ўғлим айнан шундай бўлганини кўрди ҳам. Мен, катта бўлганингдан сўнг газета сотишни бошлайсан (акаси алақачон бу ишни бошлаган эди), акангга нисбатан сенда жуда катта имтиёз бўлади, чунки одамлар сенга кўпроқ чойчақа беришади, сен ҳаётни яхши кўрасан, шундай нуқсонингга қарамай жудаям ишбилармонсан, дедим.

Ўғлим етти ёшга етмай бизнинг усулларимиз дастлабки меваларини бера бошлади. Бир неча ой давомида газета сотиш бўйича қандай имтиёзлар борлигини сўрайверди,

аммо онаси рози бўлмади.

Ниҳоят буни боланинг ўзи ҳал қилди. Бир куни уни хизматчи билан уйда қолдирганимизда, у ошхона деразаси орқали кўчага чиқиб, қўшни пойафзал тузатувчидан олти цент қарз олибди. Бу пулни газета учун сарфлабди. Кейин кечгача янги нашрларни сотиш билан шуғулланибди. «Банкир» билан ҳисоб-китоб қилгач, асосий даромади 42 пенсни ташкил этибди. Биз кечқурун уйга қайтганимизда, ўғлим қаттиқ уйқуга кетганини кўрдик. Унинг бир қўли маҳкам мушт бўлиб тугилган эди. Ҳайрон бўлдик.

Онаси унинг бармоқларини очди ва кафтида тангаларни олиб, йиглаб юборди. Иложи етмайдигандай кўринган иш борасидаги биринчи ғалабадан йиглаб юбориш эди бу! Менинг муносабатим эса бошқача эди. Мен чин юракдан кулардим, чунки ишонардим: бола онгига ишончни қунт билан сингдиришим самарали натижа берди-да. Ушбу биринчи «иш идораси»да ҳаётини гаровга қўйиб, кўчага пул ишлаш учун чиққан кичкина болакайни она ўз кўзи билан кўрди. Мен эса дадил, иззат-нафсини юқори қўювчи ва ўзига ниҳоятда ишонган тадбиркорга кўзим тушди, унда ўзига нисбатан ишонч икки баравар ортган, чунки у шахсий ташаббуси билан ишбилармонликка машғул бўлган ва ғалаба қозонганди. Бу ўзгариш мени ниҳоятда шодлантирди – у умр бўйи ўғлимга ҳамроҳ бўлувчи ҳаётий куч тўғрисида сўзлар эди.

Эшитишнинг барбод бўлиши

Бу кичкина кар бола мактаб ва коллежда ўқиди, агар ўқитувчилар яқин масофадан қичқирмасалар, у асло эшитмасди. Аммо у кар болалар ўқийдиган мактабга бормади. Биз унга таниш «ҳаракатлар тили»ни ўрганишга рухсат бермадик. Фарзандимиз бошқа соғлом кишилар каби ҳаёт кечиради, оддий болалар билан муомалада бўлади, деган қатъий фикрда туриб олгандик. Бу фикримиздан асло чекинмадик, ваҳоланки, бунга мактаб маъмурияти билан анчагача тортишиб, асабларимиз қақшаган эди.

Ўғлимиз коллежда таҳсил олганида, битта электр эшитиш ускунасини синаб кўрди, аммо у натижа бермади. Келгуси ҳафтада тўсатдан унинг қўлига эшитиш қурилмаси тушиб қолди, аммо уни тақишга шошилмади, яна умидсизликка тушишдан қўрқди. Барибир у қурилмани бошига тақишга қарор қилди ва батареяни улаган ҳамон, о, мўъжиза – бамисоли мўъжизавий таёқ унинг ҳаётини бутунлай ўзгартириб юборди – у эшитди! Худди соғлом одам қандай эшитса, у ҳам худди шундай эшитадиган бўлди.

Товушлар дунёсига кирганидан сўнг бир олам қувончга тўлган бола телефонга югуриб, онасига қўнғироқ қилмоқчи бўлди – уни жуда яхши эшитди. Биринчи бор аудиторияда профессорлар овозини эшитди. Илк бор ҳаётда одамларнинг овозини, уларни бақариб гапирмасликка мажбур этмай бемало эшитишга муваффақ бўлди. Дунё бутунлай ўзгарди. Истак дивиденд тўлашни бошлади, аммо бу тўла-тўқис галаба эмас эди. Бола ўз камчилигини бартараф этмоғи учун муайян ҳам аниқ йўлни босиб ўтмоғи керак эди.

О, ажиб товушлар!

Ўтган воқеаларнинг бутун ҳолатини тўлиқ англаш учун товушларнинг янги дунёси билан масту мустағриқ бўлган бола эшитиш ускунаси ихтирочисига хат ёзиб, завқ-шавққа тўлиб, ўз тажрибаси ҳақида ҳикоя қилиб берди. Бу хатдаги нимадир туфайли компания ёш йигитни Нью-Йоркка таклиф қилиб қолди. Ўғлим фабрикани кўриб чиқиб, бош муҳандис билан гаплашар экан, шуълами, илҳомми ёки ғоями (қандай хоҳласангиз, шундай атайверинг) унинг онгида гуркираб қолди. Ҳар ҳолда ана шу гуркираган фикр унинг нуқсонини бойликка айлантирди ва дивиденд келтирди, ҳам пулга ва ҳам минглаб бахтсиз кишиларга қувонч ҳадя этгани каби.

Унинг калласига эшитиш мосламаси бўлмаган миллионлаб кар болаларга дунёсини ўзгартирган воқеа тўғрисида у ёки бу тарзда гапириб бериб, ёрдам бериш фикри туғилди.

Бир ой давомида у шиддат билан текшириш ўтказди, эшитиш мосламалари савдоси тизимини таҳлил қилди ва бутун дунёдаги карлар билан алоқа боғлаш усуллари ҳақида ўйлади, улар билан дунёни янгича мушоҳада қилишни баҳам кўрмоқчи бўлди. Сўнгра у икки йиллик режа тузди. Компанияни ўз режаси билан таништирганида, уни зидлик билан барча ўйлаганларини амалга ошириш учун ишга қабул қилдилар.

Бу ишга киришганида, у тақдири умр бўйи карликка маҳкум қилинган минглаб карларга енгиллик ҳам умид келтиришини орзу қилган эдимиз?

Мен бирор дақиқа ҳам шубҳаланганим йўқ, агар онаси билан бирга бола онгини шаклантирмаганимизда, Блэйер охирги кунигача кар ва гунглигича қолаверарди.

Мен бутун юрагим ва иродам билан ўғлимда эшитиш ва гапириш, бошқа одамлар каби яшаш учун қизғин иштиёқ уйғотганимда, мендан табиат орқали импульс (ички туртки) бориб, унинг мияси билан ташқи дунёни ажратиб турувчи сукунат денгизи ўртасида кўприк қуришга мажбур этдимиз?

Аслида, фақат завқ-иштиёқнинг ўзи шундай мўъжизавий йўллارни биладик, бу уни жисмоний эквивалентга айлантира олади. Блэйер эшитишни истади ва эшитди. У табиий нуқсон билан туғилди, уни мақсадга интилган киши енгил ўтказиши – ҳеч бўлмаса, кўчада қалам сота олиши мумкин эди.

Мен томонимдан уни қутқаришга нисбатан билдирилган ёлгон (ўғлимнинг камчилиги улкан бойлик келтириши мумкин, деган) аслида ҳақиқат бўлиб чиқди.

Кучли иштиёқ билан қоришган ишончни енга оладиган куч ҳақиқатдан ҳам йўқ.

Аммо у ҳаммага ҳам насиб қилавермайди.

Парда ортидан фокус

Шуман-Хайнк хонимнинг газетадаги таржимаи ҳолидан унча катта бўлмаган бир хатбоши бу ажойиб аёл ва қўшиқчининг голят шов-шувли муваффақиятини тушуниш учун калит бўла олади. Мен мазкур иқтибосни

келтираман: *«Шуман-Хайнк хоним ўз мартабаси аввалида Вена қирол опера театри директори ҳузурига келган эди, овозини эшиттириб кўриш учун. Театр раҳбари бу бесунақай, ночор кийинган қизни кўриб, қўполлик билан: «Шундай юз ва ташқи кўринишдан бутунлай маҳрум ҳолда сиз операда қандай қилиб муваффақият қозонаман, деб ўйлайсиз, – дея хитоб қилган эди. – Азизам, бу фикрдан ҳозир қайтинг. Яхшиси тикув машинаси сотиб олинг-у, ишга киришинг. Сиз абадул-абад қўшиқчи бўла олмайсиз».*

Аммо абадул-абад, бу – жуда узоқ! Вена қирол опера театри директори қўшиқ техникаси тўғрисида бир олам билимга эга эди. Аммо у истак-хоҳишнинг кучи тўғрисида, унинг гоя – ҳақиқатга айланиши ҳақида билмасди. Акс ҳолда бу даҳо хонимга имконият бермай, уни бунчалик енгил тарзда қораламасди...

Бир неча йил муқаддам ишдаги шерикларимиздан бири жиддий касалланиб қолди. Унинг аҳволи жудаям оғирлашди... ва ниҳоят уни операцияга олишди. Дарвоқе, шифокор мени огоҳдантириб, бу шеригимизнинг яшаб кетишига ҳеч қандай умид йўқлигини айтди. Аммо беморнинг ўзи бундай деб ҳисобламади. Операцияга ётқизишларидан олдин у менга: *«Шэф, асло безовта бўлманг, мен бу ердан бир неча кундан сўнг чиқаман»*, – деб шивирлади. Унинг гапини эшитган ҳамшира менга ачиниш билан қаради. Қарангки, ростдан ҳам бемор яшаб кетди! Булар бари ўтиб кетгандан сўнг шифокор менга шундай деди: *«Уни фақат яшашга бўлган кучли хоҳиш-истак қутқарди, бошқа нарса эмас. Агар у ўлимни қабул қилишга рози бўлганида, асло иккиланиб ўтирмасди».*

Мен ишонч билан мустаҳкамланган истакнинг таъсир этишига ишондим, чунки бу куч одамларни йўқликдан ҳокимият ва бойлик томон юксакликка кўтарганини кўрдим. Мен уни кучли, бақувват қурбонларни енгиб, юзлаб бахтсизликдан сўнг, халоскор сифатида одамларни йўқликдан чақириб олганини кўрдим, гарчанд Табиат уни бу дунёга қулоқсиз тарзда юборган бўлса-да.

Табиат... Ғалати, буюк ва ҳеч қаерда рўй бермайдиган «онг кимёси» воситалари билан ниқобланиб, яна шу қизгин ички туртки, яъни ҳеч қачон «мумкин эмас» деган сўзни ва «омадсизлик»ни билишни истамайдиган, эътироф этмайдиган айнан унинг ўзидир.

Эътиборга олинadиган фикрлар

Истак ғалаба учун барча кучларни йиғар экан, сизга чекиниш учун асло йўл қолмайди, ғалаба таъминланади, деяверинг.

Бўлимда баён этилган олти тамойил истакни пулга айлантиради.

Эндрю Карнеги билан рўй берган воқеа 100 миллион доллардан иборат. **Истак магдубиятни ғалабага айлантиради.** Айнан истак ташландиқ жой устида дунёдаги энг йирик универмаглардан бирини бунёд этди. Қулоқсиз туғилган бола эшита бошлади. «Ҳеч қандай имконияти бўлмаган» аёл буюк опера қўшиқчисига айланди. Шифокорлар томонидан ўлимга маҳкум қилинган бемор яшаб кетди. Биз учун одатдан ташқари ва ноаниқ «онг кимёси»ни эгаллашгина бу одамларга ёрдам берди.

Ақл учун биз эътироф этганлардан ташқари ҳеч қандай тўсиқлар йўқ.

3. БОЙЛИК ТОМОН ИККИНЧИ ҚАДАМ: ИШОНЧ

Бошқариладиган ишонч ҳар қандай фикрни зўриқишдан титрашга мажбур қилади.

Сиз ўзингизга ҳаддан зиёд ишониб, руҳланган бўлсангиз, қўл етмас юксакликка кўтариласиз.

Ишонч – барча ақлий қобилиятлар учун қўзғатувчидир. Агар у фикр билан бирлашса, унда деярли ибодатга титроқ ақл онг ости томонидан қуршаб олиниб, руҳий қистовга ўтказилади.

Барча ижобий ҳис-туйғулар орасида энг кучлиси ишонч ва муҳаббат, шу билан бирга шаҳвоний туйғу ҳисобланади. Улар биргаликда ҳаракат қилиб, ҳажмий ўлчамлар эффеқтини яратади. Ана шунда онг ости қўшилиб, қутилган саволга жавоб бериш учун Олий ақлни қўзғайди. Фақат сизнинг фикрингизга монанд бўлган юксак тимсолларни илғаб ола билиш керак.

Ахтаринг – ва жиҳозланг

Шундай қилиб, биз ўз-ўзини ишонтириш истакни моддийлаштиришда қанчалик улкан аҳамиятга эга эканлигини тушуниб олишдан иборат хулосага келамиз, айнан ишонч бор-йўғи ақлнинг ҳолатидир. Бу ҳолат ўз-ўзини ишонтиришнинг онг остига бир неча бор таъсир этиши туфайли сунъий равишда рўй бериши мумкин.

Мисол тариқасида мақсадни олайлик. Бу ҳақда мазкур китобда ўқийсиз, у истак импульсини моддий эквивалент – пулга айлантириш имкониятини беради. Ўз-ўзини ишонтириш ва онг ости кўрсатмаларига амал қилиб, сиз нимаики орзу қилган бўлсангиз, ўзингизни шунга эга бўлишга ишонтирасиз. Бу «муваффақиятга ишоиниш» орзу-истакни моддийлаштириш режасини амалга оширгунга қадар сизнинг онг остингизга алақачон қўйилган бўлади.

Ақл ҳолатида бўлган ишончни ўн уч қонун-қоида ёрдамида ривожлантириш мумкин, бу тамойилларни амалга ошириш туфайли у тўла ҳолда онгли равишда такомиллашади.

Онгли, такомиллашган ишонч туйғусининг ягона маълум бўлган усули уни онг остига руҳоний қилганидек, «нуқиб» киритишдир.

Эҳтимол, бу фикр жиноят табиатига мурожаат қилганимизда, анча тушунарли бўлар эди. Машҳур

криминалист шундай хулосага келган: агар инсон биринчи марта жиноят билан тўқнаш келса, у жирканади. Борди-ю, муайян вақт ўтиб, яна унга дуч келса, қўникади. Жиноят олами билан узоқ вақт мобайнида алоқада бўлиш инсонни жиноят билан заҳарлайди. Аммо ана шундай муваффақият билан, айтиш мумкинки, фикр импульси охир-оқибатда онгни заҳарлаб, у моддий эквивалент – пулни тасаввур этади.

Шу муносабат билан қуйидаги формула устида мушоҳада юритишни маслаҳат бераман: барча фикрлар ҳиссиётлар даражасида (хаёлот, ҳис-туйғу тарзида) намоён бўлиши мумкин, фақат битта шарт билан: улар ишончга аралашиб, дарҳол моддийлашади.

Ҳиссиётлар ёки тафаккурнинг туйғу билан бошланиши – бу фикрларга ҳаётийлик бағишловчи, таъсирчан ва кучдан иборат омидир. Ишонч, меҳр-оқибат ва шаҳвоний туйғу биргаликда шиддатли фикрларни янада ҳаётийроқ, ўз-ўзидан олингандан зиёдроқ қилади.

Аммо чуқур онг остида унга эга бўлиш ва унга таъсир этиш фақат фикрлар билан ишонч эмас, балки ижобий ва салбий ҳиссиётлар билан ҳам йўғрилган бўлиши мумкин.

Омадсизликми? Ҳечқиси йўқ!

Биз онг ости конструктив (*асос бўла оладиган амалий*) характердаги фикрларни моддийлаштиришга етиб келдик. Уни шу даражада деструктив тарзда муваффақият билан моддийлаштириш мумкин. Бу билан галати мўжизани миллионлаб кишилар ўз тажрибаларидан билиб олиб, уни «омадсизлик» ёки «ўнгидан келмаслик» деб атадилар. Улар ўзларини қашшоқлик ва ташландиқ деб, шунга маҳкум бўлган, деб ҳисоблайдилар. Бундайларнинг назарида қандайдир куч шунга судрайди, улар бирор нарса қилолмай қолдилар. Ўз «бахтсизлик»ларини ижодий кашф этадилар, ўз кучларига ишончсизликлари онг остига «уя қуриб», сўнг моддийлашади.

Бу ерда яна шунини таъкидлаш жоизки, сиз ҳар

қандай истакни, агар у онг остини эгалласа, шу тарзда амалга оширишингиз мумкин. Бу табиий ҳолда кутиш ёки ишонч ҳолати, шунингдек, мўжизавий эврилиш ҳақиқатан ҳам рўй беради. Сизнинг ишончингиз ёки шунчаки оддий ишониш онг ости фаолияти учун шарт бўлган омидир, агар сиз унга ўз-ўзини ишонтириш вазифасини берсангиз, шундай бўлади. Мен айнан ана шундай қилиб, ўғлимнинг онг остини «алдадим».

Ана шундай «ўз-ўзини алдаш», айниқса моддий ҳисобланади, агар сиз ўша моддий буюмларга эгалик қилсангиз, уларга онг ости шунчалик муҳтож бўлади.

Онг ости ўзининг жисмоний (моддий) эквиваленти барча қулай амалий воситалар ёрдамида, қандай тарзда бўлмасин, қайта ташкил этилади.

Юқорида баён этилганларга таяниб, сиз амалиёт, хато ва синовлар усули билан ишончга онг ости берган кўрсатмалар асосида аралашингиз мумкин. Такомиллашув кейин рўй беради. У кўрсатмаларни ўқиш билан ўз-ўзидан келиб чиқмайди, албатта.

Ана шунга мувофиқ, сиз ижобий ҳиссиётларни рағбатлантиришингиз зарур, токи улар онгингизни, онг остингизни эгаллайдиган, силлиқлайдиган, йўқни киритадиган бўлсин, акс ҳолда у салбий аҳамият касб этади.

Ижобий сифатларни ўзида жамлаган онг худди уй томи каби ўз ишончи устига ҳомийлик қилиб, уни қўриқлайди. Бундай ҳолда онг онг остига шундай кўрсатмалар берадики, унинг охиргисини қабул қилиш ва қайта ишлаш мумкин.

«Ишончдан маҳрум фикр ўлик демакдир»

Асрлар давомида коҳинлар диндан инсониятни ишонишга ундаб, у ёки бу ақидага эътиқод қўйишни таъкидлаб келганлар, аммо одамларга бу ишончни қандай эгаллаш мумкинлигини айтиб бера олмаганлар. Шу билан бирга ҳеч ким ҳеч қачон фикрини қуйидагича таърифламаган: *«Ишонч – онгинг шундай ҳолатики, у ўз-ўзини ишонтириш орқали рўёбга чиқиши мумкин».*

Ҳар қандай киши тушунадиган тилда маълум тамойилларни умумлаштириб, ишонч ҳатто йўқ деб тасаввур этилган жойда ҳам такомиллашуви мумкин.

Ишонинг: **ишонч – Чексизликдир. Ишонч – «абадият эликсири», у фикрлар шиддатига ҳаётини куч ва таъсирчанлик бағишлайди.** Ишонч, бу – бойлик тўплаш учун таянч нуқтадир! Ишонч, бу – «мўжизалар» ва барча сир-асрорлар асоси бўлиб, фан қоидалари асосида кашф этилиши мумкин. Ишонч – омадсизликдан халос бўлишнинг ягона дориси! Ишонч, бу – «кимёвий элемент» бўлиб, ибодат билан бирлашган ҳолда, олий Ақл билан тўғридан-тўғри алоқа ўрнатади. Ишончдан ягона воситачи сифатида олий Ақл билан космик кучлар ёрдамида фойдаланиш мумкин.

Фикрлар – ҳукмронлар

Буларнинг барини осон ва оддий тарзда исботлаш мумкин. Ва исботлар ўз-ўзини ишонтириш тамойиллари сари борар экан, биз диққат-эътиборимизни ана шу муаммо атрофида жамлаймиз. Энди ўз-ўзини бундай ишонтиришнинг нима эканлиги, ундан фойдаланишни қандай ўрганиш кераклигини баён этамиз.

Ҳаммага маълумки, бир нарсани, у ростми-ёлғонми, кўп марта такрорлайверсанг, ишона бошлайсан. Ҳатто ёлғон ҳам бот-бот такрорлангач, худди сўнги ҳақиқат каби қабул қилинади. Бунинг устига унга ишониш мумкин. Ҳар бир одамда, у мавжуд экан, унинг онгидан у ёки бу фикр ўрин олар экан, ана шу жиҳатдан ҳукмрон, яъни ўз амрини ўтказувчи фикрлар мавжуд бўлади. Тўғри, улар бизни забт этишига ўзимиз йўл қўйиб берганимиз учун шундай ҳолга келади. Одамзод берилиб кетадиган фикрга қониқиш билан ёндашса, уни рағбатлантириб, қандайдир ҳис-туйғулардан қалқиб чиқади, у ундовчи кучга, унинг бутун ҳаракатини бошқарувчи ҳамда назорат қилувчи кучга айланади.

Фикр қандайдир тўлқинлантирувчи ҳис-туйғу билан бирлашиб, ўзига хос «магнетизм»га айланиб, қариндош фикрларни ўзига «тортади».

«Магнитлашган» фикрларни ҳосилдор ерга ташланган уруғга қиёслаш мумкин. У ҳосил беради ва бир неча марта кўпаяди, гўё дастлаб битта бошоқдан бир нечта бошоқ ўсиб чиққани каби!

Онгда мавжуд бўладиган ҳар қандай фикр ёки ғоя, режа ёки мўлжал ўзига қариндош фикрлар мажмуини ўзига «чақиради», унинг ёрдамида ўз қувватини кўпайтиради ва уларнинг бари ақл билан биргаликда аҳволнинг хўжаси бўлиб қолади.

Энди эса бирламчи ғоя «уруғи», режа ёки интилиш онг асосига тушиб қолишини тушунмоқ учун ўша таянч нуқта, чиқиш пунктига қайтамыз. Бу жуда осон: фикрларни такрорлаш натижасида у онгга «тушади». Агар сиз ҳаётдаги асосий аниқ ва равшан интилишни формула сифатида киритиб, уни ёдлаб олиб, ҳар куни такрорлай бошласангиз, «ҳис-туйғу, ғайрат ва жой-жойига қўйиш» билан қайтарсангиз, жуда маъқул иш бўлади, токи овозингиз онг остига қадар борсин.

Сиз ўз хатти-ҳаракатларингизни қайта кўриб чиқишингиз, турмуш тарзини тартибга келтиришингиз, атрофингизни ўраб олган муҳитдаги салбий таъсирларни улоқтиришингиз керак. Ички захира ва камчиликларни қайта кўздан кечириб, сиз энг заиф жойингиз – ўзига ишонмаслик эканлигини пайқаб қоласиз. Бу тўсиқларни ўз-ўзини ишонтириш тамойиллари ёрдамида бартараф этиш мумкин. Уларни амалга ошириш жуда осон. Тажриба синовидан ўтган барча фикрларни, қалбдаги ижобий шиддатларни очиқ намоён қилинг. Ана шундан сўнг бор-йўғи уларни ёзиш, эслаш ва такрорлаш керак, токи у онг остининг ҳаракатга келтирувчиси бўлиб қолсин.

Ўз-ўзини тасдиқлашнинг беш босқичи

1. Ҳаётдаги мақсадим менга тушунарли, менда уни амалга оширишнинг барча имкониятлари мавжуд. Шу сабабли ўзимдан қатъиятни, бўшашмай интилишни талаб қиламан ва ишни ортга ташламай, куч-қувватим борича бунни бажаришга ваъда бераман.

2. Менинг фикрларим онгим хўжайинлари бўлиб, ташқи хатти-ҳаракатларимнинг барини ўзидан соқит қилади. Шунинг учун ҳар куни ярим соат мобайнида ўзимни қандай киши сифатида кўришни хоҳласам, шу тарзда тарбиялаш, ҳаёлимда аниқ фикрий тимсолни чизишга бутун диққат-эътиборимни бир нуқтага жамлайман.

3. Ўз-ўзини ишонтириш тамойилларидан биламанки, ҳар қандай хоҳиш-истакни қунт билан ўз онгимга сингдираман, охир-оқибатда уни амалга оширишнинг амалий воситалари етилади. Шунинг учун ҳар куни ўн дақиқани ўз-ўзимни тасдиқлаш вазифасига бағишлайман.

4. Мен ҳаётдаги асосий мақсадни аниқ-равшан шакллантираман, ҳеч қачон уни ташлаб қўймайман, токи ўзимга ишончни амалга ошириш заруриятини қўлга киритмагунча, ҳаракат қилавераман.

5. Мен тўла-тўкис шуни англайманки, **бойлик ҳам, жамиятдаги мавқе ҳам ҳақиқат ва адолатга таянмаса, турғунлигича қолаверади.** Шунинг учун ўз виждонимни турли фойдасиз битимлар тузишга қаратмайман. Айтганларимни амалга оширишга, бошқа одамлар билан бирлашиб, уларнинг кучини жалб этиб, уларнинг ёрдамига ишониб, уларга ёрдам беришимни намоиш этаман. Ўзимдаги нафратни, қизганиш, шубҳа-гумонни, шафқатсизлик ва ҳаёсизликни енгиб ташлайман. Ваҳоланки, биламан: атрофни ўраб турган одамларга нисбатан салбий муносабат ҳеч қачон муваффақият келтирмайди; одамларни менга ишонишига мажбур этаман, чунки ўзим одамларга ишонаман; ушбу формула остига имзо қўяман, уни ёдлаб оламан, ҳар куни бир марта уни овоз чиқариб такрорлайман; бутунлай ишонаманки, бу фикрлар менинг ҳаракатларимга таъсир этади ва мен охир-оқибат ўзимга мувофиқлик ҳамда ишончни қамраб оламан.

Мазкур формула табиат қонунига таянади, шу пайтгача уни ҳеч ким тушунтирмаган. Ким бўлмасин, уни қандай атамасин, бу ҳеч қандай аҳамият касб этмайди. Фақат у инсоният манфаати учун мавжуд

ва инсон учун хизмат қилади ва битта шарт билан, яъни конструктив тарзда амал қилади. Агар ундан қарама-қарши тарзда фойдаланилса, у ҳолда илгари яратилганларнинг бари ҳеч қандай машаққатсиз вайрон этилади. Бу тасдиқдан жуда фойдали фикр келиб чиқади: кимки йўқчилик, ночорлик ва кутиладиган турли бахтсизликлардан азият чекса, ноқулай вазиятларга тушиб қолса, салбий ҳиссиётлар туфайли ўз-ўзини ишонтириш ўша оддий сабаб туфайли ҳар қандай моддийлашиш қобилиятига эга бўлади.

Ўзингизга кулфатни ёпиштирманг

Онг ости яратувчи ҳамда вайрон қилувчи фикрларни фарқламайди. Биз унга тайёрлаб берган маълумот билан ишлайди. У фикрни моддийлаштиради, бу фикр қўрқув билан алоқадор бўлади, у шундай енгил, шундай дадил фикр бўладигани, гўё қалбнинг ибодатдаги ҳолатидан туғилганга ўхшайди.

Ўз-ўзини ишонтириш қонуни таъсири худди электр энергияси таъсирига ўхшайди, аслида у инсонга хизмат қилишга тайин этилган, шу билан бирга эҳтиёт бўлиб муомала қилинмаса, у ўлдириши ҳам мумкин. Ўз-ўзини ишонтириш қонуни сизни фаровонлик, гуллаб-яшнашга олиб келиши, шу билан бирга турли-туман азиятлар, бахтсизлик ва ўлимга ҳам гирифтор этиши мумкин, ҳаммаси сизнинг тушунишингиз ҳамда унга амал қилишингизга боғлиқ.

Агар сиз қўрқув, шубҳа-гумон ва ишончсизлик билан ўз қобилиятингизга қараб, олий Ақл (Худо)га мурожаат этсангиз, шу билан қувватдан фойдалансангиз, ўз-ўзини ишонтириш қонуни ишончсизликнинг руҳини кучайтиради ва сиз бу санамга сифина бошлайсиз, онг ости эса унинг мавжудлигини тўла равишда реалликка айлантиради.

Худди битта кемани ғарбга, биттасини шарққа суриб кетган шамол каби ўз-ўзини ишонтириш қонуни сизни юксакликка кўтариши ёки пастга улоқтириши мумкин,

бу фикрларингиз елканини қандай қўйишингизга боғлиқ.

Ўз-ўзини ишонтириш қонуни сизни бошни гангитадиган даражага кўтариши, ҳайратомуз хаёлот сари қуйидаги шеърда чиройли баён этилган:

*Дейлик, омад кетса гар қўлдан,
Шундай бўлиб қолади демак.
Ким ўзига қилмаса бовар,
Кўкарганни бўлмайди санаб.*

*Кўринса гар, кўзингизга шул:
Сиз йўқсиздай абадул-абад.
Шундай бўлиб қолади демак,
Бутун ютуқ ўзда жаможам.*

*Сизга нима берилса агар,
Шунга сизда бор бўлса имон.
Ўзни тафтиш этингиз дарҳол,
Шунда зафар келгуси аён.*

*Балки, кураш-чун сурмайсиз отни,
Дуч келмассиз тақдир билан сиз.
Аммо «эплайманми» деган бу савол,
Доим «ҳа» деб тортади наъра.*

Ушбу шеърнинг калит сўзларига эътибор беринг. Ана шунда шоир ифода этган чуқур мазмунли фикрларни ҳис этасиз.

Муҳаббатнинг буюк тажрибаси

Бизнинг феъл-атворимизда, жуда-жуда чуқур жойда узоқ вақтгача қилиқ, ҳолат уруғи мудраб ётади. У уйғониб, хаёлингизга келмаган юксакликларга сизни кўтариб юбориши мумкин.

Муסיқачи скрипка торларидан оҳанг чиқаришга камонни мажбур этгани каби сиз ҳам ўзингиздаги даҳони уйғотиб юборишингиз ҳеч гап эмас. Бу ақлий қобилиятларингизга боғлиқ бўлиб, уни мақсад сари мажбур этиш мумкин.

Авраам Линкольн қандай ишга уринмасин, омади келмасди. Бу ҳолат у қирқ ёшга киргунича давом этди. Улуғ эврилиш унинг ҳаётига киргунича, Линкольн ҳеч ким эмасди. Бу унинг мудраб ётган даҳолиги ва юрагини уйғотди, дунёга бутунлай буюк одамни тортиқ қилди. Бу ҳаяжон, бу ҳаётгий тажриба меҳр-муҳаббат ва ғам-қайғу билан омухта бўлди, бу Эни Ратлиж туфайли келган, меҳр-муҳаббат ҳам, ғам-қайғу ҳам ҳақиқий эди.

Шуниси маълумки, меҳр-муҳаббат туйғуси қалбнинг ибодатдаги ҳолати билан бутунлай қон-қариндошдир, биз уни ишонч деб юритамиз. Чунки меҳр-муҳаббат ҳам фикрларни руҳий равонлик сари ўтказади ва ишқ-муҳаббат туйғуси инсоннинг мистик тажрибасига мурожаат этади. Ушбу китоб устида узоқ йиллар ишлаш жараёнида муаллиф шундай хулосага келди: **кўпгина машқур кишилар айнан аёлга бўлган муҳаббатларига мойиллик туфайли буюк муваффақиятга эришганлар.**

Агар сиз ишончнинг ниҳоятда улкан имкониятларига исбот ахтармоқчи бўлсангиз, бунга ҳақиқатан ҳам ишонганларнинг тажрибасига мурожаат қилинг. Мазкур рўйхатда биринчи бўлиб Исо Масиҳ туради. Ахир насронийлик асосида, нима дейишларидан қатъи назар ишонч ётади, кўпчилик кишилар уни бошқача тушунтириб, ўзларича изоҳладилар.

Энди эса Махатма Ганди намоён этган ишонч кучини кўриб чиқайлик. У дунёга ишончнинг ҳайратомуз имкониятлари ва кучли намунасини кўрсатган эди. Ганди жуда улкан потенциал куч-қувватга эга эди. Ўша вақтда ким бўлмасин, ўша шароитда унда уруш олиб борадиган бирорта ҳам восита-жанговар кемалар ҳам, ҳарбий техника ҳам бўлмаган. Гандида пул ҳам, кийишга дуруст либоси ҳам йўқ эди, аммо унда куч мавжуд эди. Бунга у қандай эришди?

Ганди ишонч қонун-қоидаларини пухта тушунгани боис бу ишончни 200 миллион одам онгига ўтказиш учун ўзининг имкониятларидан фойдаланди. У 200 миллион одамнинг ақлига таъсир қилиб, уларни бирлашиш ва ҳаракат қилишга мажбур этиб, буюк жасорат кўрсатди, гўё бу онг каби намоён бўлар эди.

Ишончдан ташқари яна қандай куч ёрдамида бунга эришиш мумкин эди?

Ҳамма нарсани ато этувчи илоҳиёт

Фаол бизнесда ишонсангиз, имон, ўзига нисбатан ишонч ва эътиқодсиз иш қилиш мумкин эмас. Шунинг учун биз ёқимлилиқни фойдалилик билан бирлаштириб, саноатчилар ва тадбиркорлар фойдаланган тамойиллардан бирини яхшироқ англаш учун ўша воқеаларнинг таҳлили билан машғул бўлдик. Айнан: олиш учун дастлаб бермоқ керак.

Бу қоидага мисол бўладиган воқеа 1900 йилга тааллуқли. Ўшанда «Юнайтед Стейтс Стил» корпорацияси ташкил топган эди. У ҳақда ўқий туриб, ишнинг фойдаси учун қайси гоёга мурожаат қилингани ва сон-саноқсиз бойликлар келгани ҳақидаги фикрни яхшироқ тушуниб олиш учун асосий далилларни каллада сақлашингиз керак.

Кимки улкан бойликдан ҳайратга тушишдан асло чарчамаса, улар учун мазкур корпорациянинг ташкил этилиш тарихи сабоқ беради. Агар сиз одам эртамикечми барибир улгуради, деган фикр мавжуд, деб гумонсирасангиз, бу воқеа уларни янада авж олдиради.

Сиз мазкур китобдаги тамойилларнинг катта қисмини ҳаётга қай даражада амалга оширганингизни ўзингиз ҳам кўрасиз.

Гоёлар қандай кучга эга эканлигини Жон Лоуэм «Нью-Йорк Уорлд телегрэм»да ажойиб тарзда баён қилиб берган. Унда қуйидагилар чоп этилган: «Тушлик овқатдан сўнг миллиард доллар тўғрисида сўзланган ажойиб нутқ» деб сарлавҳа қўйилган эди.

...1900 йил 12 декабрда Американинг 80 га яқин молиявий корчалонлари Бешинчи авеньюдаги университет клубида йиғилиб, Америка ғарбидан келган ёш йигит шарафига уюштирилган зиёфатга қатнашдилар. Уларнинг аксарияти АҚШ саноати тарихидаги машҳур воқеалардан бирида иштирок этяпмиз, деб ҳисобларди.

Ж.Эдвард Симмонс ва Чарльз Стюарт Смит эса Чарльз М.Швабнинг яқинда Питтсбургда қилинган сафари туфайли «Шарқий гуруҳ» жамиятига қарашли 37 ёшли «пўлат бўйича мутахассис» шарафига тушлик зиёфат берди. Аммо улар бутун йиғилганлар қочишга тушади, деб эътибор беришмаган эди. Тўғри, кимдир бу Нью-Йоркдан келган кимсаларнинг кўнгли тумтароқ нутқларга асло чидай олмайди, жаноб Шваб Стиллмэнам, Вандербильдамларни зериктирмаслик учун йигирма, жуда бўлмаса ўн беш дақиқа давомида назокатли муомала қилади ва бошқа аҳамият бермайди, деб шипшитиб қўйишганди...

Ўттиз саккиз ёшли Чарльз Шваб ўз банкига қўйилган барча пулни ютиб олди. У янги корпорациянинг президенти бўлди ва 1980 йилгача корпорация устидан назорат қилди.

Бойлик ички томондан ўсади

Катта бизнес соҳасидаги батафсил айтилмаган юқоридаги воқеа биз айтган усулга яхши мисол бўла олади. Орзу-истакнинг намоён бўлиш усулининг амалга ошиши бу!

Ташкилотнинг улкан қиёфаси бир кишининг хаёлида гавдаланди. Операциянинг молиявий таъмин этиш режаси – пўлат ишлаб чиқарувчи фабрикани бу ишга жалб этиш ҳам ана шу одамнинг ақлидан ўсиб чиққан эди. Унинг муваффақият қозонишга нисбатан бўлган ишончи, улкан орзу-истак ва тенгсиз хаёлот, шунингдек, мақсад йўлидаги ўта қатъият – мана шулар «Юнайтед Стейтс Стил» корпорациясини яратишни таъминловчи таркибий қисмлардир. Ишлаб чиқариш воситалари деб атаганимиз жиҳоздан иборат фабрика аниқ намоён бўлиб, иш бажарилгандан сўнг операцияда ҳеч қандай аҳамиятга эга бўлмади. Аммо кунт билан ўтказилган таҳлил шунини тасдиқладикки, барча мулкнинг қиймати натижада битта кишининг ихтиёрида эканлиги маълум бўлиб, у 600 миллион долларни ташкил этди.

Бошқача сўзлар билан айтганда, Чарльз М.Шваб гоёси

ишонч билан бирлашиб, Морган Ж.П. ва бошқалар билан баҳам кўрилиб, яхшигина нарх – 600 миллион долларга сотилган эди. Битта ғояга, ёмон эмас-а?

Корпорация «Юнайтед Стейтс-Стил» кейинчалик шуни кўрсатдики, жаноб Шваб сотган ғоя 600 миллионга сотилгани – бу ҳали ҳаммаси эмас! Чунки компания минглаб одамларни иш билан таъминлаб, пўлат маҳсулотидан фойдаланишнинг янги усулларини такомиллаштирди ва маҳсулот сотишнинг янги-янги бозорларини яратди, яъни у гуллаб-яшнади.

Бойлик бу оламга даставвал фикрлар тарзида кириб келади

Олинадиган дивидендларнинг натижалари инсон шахси миқёси билангина чегараланади, бундай фикр онгда ҳаракат қилади. Бунда ишонч барча чегараланишларни пасайтириб ташлайди! Эсингиздан чиқмасин: сиз ҳаётда қанча миқдорда шартнома тузишга тайёр бўлсангиз, ўшани сўранг.

Эътиборга олинадиган фикрлар

Муваффақиятга эришиш учун ишонч ниҳоятда зарур. Ишончни чорлаш, мустаҳкамлаш мумкин, керакли фикрларни онг остига жойлаштириш керак.

Ўз-ўзини тасдиқлаш учун бешта босқични ўташ лозим, у ички куч-қувватга осон бўйсунуши зарур, у сизда алақачондан бери мавжуд. Энди сиз биласизки, бу тугагандек кўринади, аммо фикрлар ғалабага мослашган бўлса, у ҳолда бахт ва муваффақият ҳаётини вазиятларнинг натижаси бўлиб қолади.

А.Линкольн ва М.Гандига ўхшаган одамлар мисоли шуни кўрсатадики, фикрлар худди оҳанрабо каби уларнинг руҳига яқин фикрларни ўзига «тортади», миллионлаб кишиларни жўр бўлиб ишлашга мажбур этади.

Энг муҳим ҳолат: **ниманидир олиш, унга эга бўлиш учун ниманидир бериш керак**. Буни миллионерлар

тушунганидан кейин қароқчиликка асосланган бизнес тадбиркорликка айланиб, жамият учун жамият билан бирга ишлайди. Бундай тадбиркорлик ҳозиргача фойдали бўлиб келмоқда.

Камбағаллик ҳам, бойлик ҳам – ишончнинг фарзандларидир!

4. БОЙЛИК ТОМОН УЧИНЧИ ҚАДАМ: ЎЗ-ЎЗИНИ ИШОНТИРИШ

Онгингизни бутун теранлиги билан ўзингиз учун ишлашга мажбур этинг, ана шунда сиз ажойиб натижаларни қўлга киритасиз. Бу таркибий қисмлар лол қолдиради!

«Ўз-ўзини ишонтириш» атамаси барча турдаги ишонтиришга ва ҳис-туйғулар воситасида онгнинг қўзғалиб, ўз-ўзини бошқаришига таалуқдир. Бу ўзига хос онг ва онг ости ўртасидаги алоқанинг бошқарув маркази ҳисобланади.

Ўз-ўзини ишонтириш орқали устун турган фикрлар мия ости асаб тизимига суқилиб киради ва унга таъсир қилади. Табиат инсонни ана шундай яратган, у беш сезги туфайли онг остига эга бўлиб, бутунлай назоратда туради. Бу, одам ҳамиша ана шундай назоратни амалга оширади, дегани эмас, албатта. Аниқроқ айтадиган бўлсак, аксарият ҳолларда бу амалга ошмайди, қўпчилик одамларнинг ночорлиги изоҳланмайди ҳам.

Гоялар худди уруғ каби униб чиқадиган онг остини муҳокама қиладиган тимсолни эслаб кўринг: ҳатто эгатга уруғ ташланмаган бўлса ҳам турли-туман уруғлар мавжудлиги сабабли у барибир майсалар билан қопланади. Ўз-ўзини ишонтириш – назорат маркази бўлиб, у орқали шахс ўз иродаси билан ўзи хоҳлагандек ўз онг остига фикрларни «сепиб чиқади».

Металлнинг ҳаяжонга солувчи қўнғироғи

Хоҳиш-истак тўғрисидаги бўлимда берилган кўрсатмалардан охириги, олтинчисини эслаб кўринг. Сиз

бир кунда икки марта овоз чиқариб, ўз ёзганларингиз, яъни пулни хоҳлаётганингиз ҳамда жисмоний жиҳатдан унинг эгаси бўлганингизни ҳис этганингизни ўқишингиз керак эди. Бу кўрсатмага мувофиқ, сиз тўғридан-тўғри хоҳиш-истак манбаини онг ости билан боғлаган бўласиз. Такрорлаш билан сиз фикрий рефлексларни шакллантирасиз, ёқимли ҳолатда унинг пулли эквиваленти ҳаракатларда «қалқиб чиқади». Олдинга кетишдан кўра орзу-истак тўғрисидаги бўлимни қайта ўқиб чиқинг, сўнгра режалаштириш ҳақидаги бўлимда «онгни бошқариш» гуруҳини ташкил этиш бўйича берилган тўртта кўрсатмага эътибор беринг. Бу бўлимдаги икки гуруҳдан иборат маслаҳатларни таққослаб кўрсангиз, улар ўз-ўзини ишонтириш тамойилига асосланганига амин бўласиз.

Аммо ёдингизда тутинг: фақат овоз чиқариб ўқишнинг ўзигина (*худди шу тарзда сиз пул белгилари ва боғланишлари бўйича тафаккурни шакллантирасиз*) ҳис-туйғу билан мустаҳкамланмаса, натижа келтирмайди, албатта. Яъни, сизнинг онг остингиз фақат ҳис-туйғуларга қоришган фикрларни ҳаракат учун қўл остига олади гўё.

Такрорлаш – билимнинг онасидир. Такрорлаш тамойили деярли ҳар бир бўлимда берилган, акс ҳолда тушунмаслик ўз-ўзини ишонтириш амалиётидаги муваффақиятсизликнинг асосий сабабчисидир.

Ҳис-туйғу билан мустаҳкамланмаган оддий сўзлар онг остига асло таъсир қилмайди. Демак, сиз исталган натижага эга бўлмайсиз, чунки онг остига киришни ўрганганингиз эмас (фикран ёки аудиовосита ёрдамида), унга ишонч ва ҳис-туйғу воситасида кириш мумкин.

Агар бошланишида ҳис-туйғуларни назорат қилиш ва йўналтиришни эплай олмаётган бўлсангиз, умидсизликка тушманг. Онг остига таъсир этиш қобилияти учун тўлов – доимий ва қатъий бўлишидир. Онг остига уни, ҳатто жуда катта истақ жараёнида ҳам ўтказиб бўлмайди. Сиз ушбу китобда баён этилган тамойилларга мунтазам ва қатъият билан риоя этмоғингиз лозим. Сиз, фақат сиз мақсад шунга ҳаракат сарфлашга арзийдими, деган

масалани ҳал эта оласиз.

Тасаввур қилинг, сиз пул ишлаб топяпсиз

Олдинги бўлимда берилган кўрсатмани яхши бажаришингиз учун диққатни бир жойга йиғишни ўрганмоғингиз керак. «Олти қоида»ни эслайлик. Улардан биринчисида: *«Хоҳлаган пулингиз миқдорини онгингизда ёзиб олинг»*, дейилган. Нима қилиш керак? Кўзингизни юмиб, уни онгингизда аниқ пул миқдорида токи моддий тарзда кўрингунча узоқ муддат кўз олдингизга келтиринг, сўнгра бир кунда бир марта машқ қилинг, камида шундан кейин ишонч тўғрисидаги бўлимга, ундаги кўрсатмаларга ўтмоқ керак.

Ишонч мўъжизаси аҳамиятини баҳолаш жуда қийин. Онг ости унга бериладиган буйруқларни қабул қилиб, мутлақ ишончга таянади. Ана шу тасдиқни эслаб, онг остида худди шундай мутлақо қонуний «трюк» ўрнатиш имкониятини ўйлаб кўринг: уни ишонтиришга мажбур этинг. Сиз муайян миқдордаги пулга эгалик қиласиз, кўзга кўринмайдиган онг туфайли бу пул сизнинг талаб қилишингизни кутиб турибди; онг ости сизга бу пулни олишнинг амалий режасини бериши керак. Уни ишонишга мажбур этинг – ахир сиз ишонасиз-ку!

Бу унчалик аҳмоқона гоё эмас-а, шундай эмасми? Уни руҳдантиринг, ўшанда хаёлотингиз нималарга қодирлигини кўрасиз.

Ва руҳданиш сизни етаклаб...

Аввалига сизда дунёни эгаллашнинг аниқ режаси бўлмайди, албатта – яъни кўз ўнгингизда гавдаланган пулга эгалик қила олмайсиз. Режани кутиб ўтирманг – ўз пулингиз тўғрисида ўйланг, ахир онгнинг ана шундай ҳолати онг остини маҳкамлаб ташлайди. Сизга фақат тайёр бўлиб туриш қолади, холос. Гоё каллага худди «чақмоқ чаққандай», «руҳданиш» каби келади. Руҳданинг ва дарҳол ишга кирилинг.

Сиз олти кўрсатмадан тўртинчисини бажаришга

киришар экансиз (*«Истакни ижро этишининг аниқ режасини тузинг ва дарҳол уни амалга оширишга киришинг»*), худо хайрингизни берсин, соғлом фикрингизга ишонманг. У фақат қисман ялқов бўлибгина қолмай, агар бутунлай унга ишониб қоладиган бўлсангиз, ўз табиатига мувофиқ, хизмат қилишдан кўра кўпроқ умидсизликка берилишга кўниккан. Қачон (ёниқ кўзлар билан) сиз пул тимсолини чақирсангиз, бир пайтнинг ўзида у билан нима иш қилишингизни ҳам тасаввур қилинг (масалан: сервис хизматига қўйиш, савдога ва бошқалар) уни қачон оласиз, бу ҳам жуда муҳим!

Онг ости ишлаб кетди

Ниҳоят ўз-ўзини ишонтириш услубининг «олти қойдаси» ижроси шарҳи билан биргаликда (улар олдинги бўлимларда берилган эди) умумлаштиришнинг вақти етди:

1. Тинч жойда ёлғиз қолиб (яхшиси, уйқуга кетишдан олдин) кўзингизни юминг ва мўлжаллаган мақсадларингиз ҳақидаги ёзганларингизни овоз чиқариб такрорланг. Агар сиз беш йилдан сўнг 1 январда 50 минг доллар йиғишни хоҳасангиз, шундан кейин савдо билан шуғулланмоқчи бўлсангиз, ёзма мурожаатингиз тахминан шундай жаранглаши керак: *«Мен ... йил 1 январда ўз ихтиёримда 50 минг доллар бўлишини истайман, у қисмларга бўлинган ҳолда менинг мулкимга кўрсатилган муддатда айланади. Бу пулларга эга бўлганимдан сўнг уни юқори даражада қўллаб, самарали, турли ва сифатли тарзда савдо билан машғул бўламан (нима билан савдо қиласиз ёки қайси хизмат турини таклиф этасиз – аниқ айтинг). Ишонаман, бу пуллар ўзимнинг ихтиёримда бўлади. Бунга шу қадар ишончим кучлики, мен уни кўриб турибман. Улар мени кутади, мен уларни ўзимнинг келгусидаги ишимга армуғон сифатида жойлаштирдим. Мен бу пулларни олганим ҳамон дарров унинг режасини тузиш керак бўлади»*.

2. Бу дастурни кечқурун ва эрталаб такрорланг: қанча жамғаришни хоҳлаган бўлсангиз, ана шу миқдорни

кўргунча бу ҳолат давом этаверади.

3. Ёзганларингизни кўринарли жойга илиб қўйинг, токи у кўзга ташланиб турсин. Машқ бажараётган пайтда эсингизда бўлсин: айнан ўз-ўзини ишонтириш онг остини бошқаришда сизга ёрдам беради. Эсдан чиқарманг, онг ости фақат чин юракдан берилган буйруқларга бўйсунди, холос. Ишонч – барча ҳистуйғуларга нисбатан жуда кучли ва маҳсулдордир. Шу боис «Ишонч» деб номланган бўлимда берилган кўрсатмаларни ҳисобга олинг.

Биринчи марта бу кўрсатмалар мавҳум кўриниши мумкин. Майли, бу сизни асло безовта қилмасин. Уни мушоҳада қилиб ва ўйлаб ҳаракат қилинг ва вақти келиб сиз учун янги Коинот, Қувват Коиноти очилади!

Биз нима учун ўз тақдиримиз хўжайинимиз

Инсон зоти учун янги ғояларга спектик муносабат типик ҳолат ҳисобланади. Аммо бу китобдаги йўл-йўриқларга риоя қилишга ҳаракат қилинг, ана шунда сиздаги спектизм (дунёни билишга шубҳа билан қараш) ишонч билан алмашади, сўнг тиниқлашиб, кристаллашиб ҳақиқий, мутлақ ишончга айланади.

Кўпгина файласуфлар, инсон ўз тақдирининг хўжайини, деб таъкидлаган, аммо уларнинг кўпчилиги нима учунлигини изоҳлаб беролмаганлар. Наҳотки мазкур бўлим бу саволга жавоб беролмаса? Инсон ўзи устидан ва атрофини ўраб олган муҳит устидан хўжайин бўлиши мумкин, чунки у ўзининг онг остига таъсир этишни эгаллаган бўлади.

Пул истагини пулга айланиш жараёнини ўз-ўзини ишонтиришни ишга солмасдан туриб, асло мумкин эмас. У ўзига хос реле бўлиб, сизни онг остига бириктиради ва унга таъсир этишга ёрдам беради.

Ушбу китобда келтирилган кўрсатмаларни худди онг остига таъсир этувчи қурол сифатида қабул қилинг. Эсингизда бўлсин, шуни онгли равишда билишингиз керакки, сизнинг пулга эга бўлиш учун бўлган хатти-ҳаракатингизда онг ости жуда муҳим аҳамият касб этади.

Китобни ўқишни яқунлаб, яна шу бўлимга қайтинг ҳамда уни овоз чиқариб, тўлиқ ўқиб чиқинг, токи сизга ўйлаганларингиз ўз-ўзини ишонтириш ёрдамида ишончга олиб келсин. Сизга таассурот қолдирадиган ҳар бир гапнинг тагига чизиб чиқинг.

Эътиборга олинадиган фикрлар

Ҳар бир кишида олтига сезги мавжуд, аммо онг ости устидан назорат қилиш учун битта сезгининг ўзи кифоя. Агар чуқур онг ҳукм остида бўлса, гуллаб-яшнашга нисбатан бўлган интилиш камбағаллик учун асло ўрин қолдирмайди.

Истаб, орзу қилинган бойликни синаб кўринг, уни қўлингизда «тутиб туринг» – ана шунда у мутлақо кутилмаган томондан келади. Мақсадингизни (қанча пул ишашингизни) рақам билан белгилаб қўйинг. Майли, у жуда катта рақам бўлсин. Вақтини ҳам белгилашни унутманг.

Онг сизни режа билан тақдирладими? Зудлик билан ишга киришинг! **Руҳданиш ниҳоятда қимматли бўлиб, ортга ташлашни асло суймайди.** Агар «қулай вақтни кутиб ўтирсангиз – муваффақиятсизликни қарши оласиз.

Оддийгина учта машқ сизни ўз-ўзини ишонтириш соҳибига айлантиради. Кўрсатмаларга батафсил риоя қилиб, уларни ўрганинг. Ана шунда ўз тақдирингизнинг хўжайинига айланасиз.

Ҳар бир ҳамладан фаровонлик изланг!

5. БОЙЛИК ТОМОН ТўРТИНЧИ ҚАДАМ: МАХСУС БИЛИМЛАР

Маълумот, бу – сиз томонингиздан яратилган тимсолингиз. Инсоннинг ўзи зарурий билимларни ахтариб топади. Оддий режага амал қилинг, ўшанда сиз нолдан бошламайсиз.

Икки хил билим тури мавжуд – фундаментал билимлар ва алоҳида махсус билимлар. Фундаментал, яъни умумий билимлар қанчалик чуқур ва ранг-баранг бўлмасин, пул жамғариш учун сизга асло керак эмас. Йирик университетлар амалий жиҳатдан барча фундаментал билимларни қамраб олади, улар тараққиёт учун жуда қулай. Шу билан бирга кўпчилик профессорлар ер юзида энг бой кишилар жумласига кирмайди. Улар билимлардан фойдаланиш муаммолари бўйича мутахассисларга ажратилганини айтиб бера олмайдилар.

Билим ўзига пулни жалб эта олмайди, токи у ақл билан ва маълум мақсадга қаратилган муфассал ҳаракат режаси ёрдамида йўналтирилиб, ташкил этилмагунча. Бу оддий нарсани эслашнинг ўзи миллионлаб кишиларни кенг ёйилиб кетган «билим, бу – куч» деган тушунчага

ишонишга олиб келган. Ҳечқиси йўқ. Билим, бу – фақат потенциал куч, холос! У шундай ҳолатда таъсир этувчи куч бўла оладики, унда ҳаракатнинг аниқ ҳаракат режаси қайта ишлаб чиқиши ва охирги натижага йўналиши керак!

Бу «етишмайдиган бўгин» таълим тизимида асосан мумкин бўлган таълим берувчи институтларда талабаларни ўқитишда қунт билан қилинган хатти-ҳаракатлар ва олинган билимлардан фойдаланишда алоҳида намоён бўлади. Одамлар Ҳенри Форд «маълумотли» одам бўлмаган эди, дейишганида хато қиладилар, унинг мактаб шароитида кам ўтирганини рўкач қиладилар. Бундай деб ўйлайдиганлар «маълумот» сўзининг асл маъносини мутлақо тушунишмайди. У «образ» – тимсол, «тимсолаштириш», яъни инсоний қобилият ва имкониятларни ривожлантириш маъносини бериб, инсон, бу – тимсол ва худого монанд деб айтишга асос беради.

Маълумотли одам барибир фундаментал ва махсус билимлар билан миясини тўлдириши шарт эмас, деб ўйлайман. У шундай кишики, ўзининг ақлий қобилиятларини ривожлантиради, нимани хоҳдаса, ўшани қабул қилади, нима керакли деса, бошқаларнинг ҳуқуқларини паймол қилмаган ҳолда шунга амал қилади.

Ночор руҳга эга илоҳалар

Биринчи жаҳон уруши даврида Чикаго газеталаридан бири бош мақоласида Ҳенри Фордни «нодон пацифист» деб атаган эди (*пацифизм – ҳар қандай урушларга, жумладан, миллий-озодлик урушларига ҳам қарши чиқадиган, тинчликни пассив равишда тарғиб қиладиган кишилар ҳаракати*). Форд бунга норозилик билдириб, шахсиятини ҳақорат қилгани учун газетани судга берди. Газета адвокатлари судда Фордни гувоҳ сифатида сўзга чиқиши ва билимсиз эканлигини кўрсатишни мақсад қилиб қўйган эдилар. Улар турли-туман саволларни ёғдиришди. Бу айбловларда Форд фақат автомобиль ишлаб чиқариш соҳасида маълумотга эга, энг асосийси,

ўз-ўзидан маълумки, унинг нодонлигини исботламоқчи бўлдилар. Саволлар тахминан қуйидагича эди: «Бенедикт Арнольд ким эди ва Британия томонидан 1776 йилги қўзғолонни бостириш учун Америкага қанча аскар жўнатилди?» Охирги саволга Форд шундай деб жавоб берган: «Қанча аскар юборилганини билмайман-у, аммо уйга жуда оз қайтиб келишган».

Ниҳоят жаноб Форд толиққанини ҳис этди. У ҳақоратли ҳамлаларга бутун вужуди билан ташланиб, адвокатга бармоқларини нуқиб, шундай деди: *«Агар мен сизнинг аҳмоқона саволларингизга жавоб беришни хоҳлаганимда – шуни эслатишга изн беринг – иш кабинетимда зарур тугмани босиб, ихтиёримдаги мутахассисларни чақирар, истаган ҳар қандай саволингизга жавоб ололар эдим. Бу мутахассислар менинг бизнесга алоқадор ҳар қандай саволимга жавоб беришга қодир, мен эса асосан вақтимни бизнес билан шуғулланиб ўтказаман. Шундай экан, марҳамат қилиб айтинг-чи, нима учун мен бекорчи нарсалар билан бошимни қотиришим керак? Ҳар бир саволга жавоб беришимни исботлашим нега керак? Ваҳоланки, қўл остимда мен учун зарур бўлган ҳар қандай билимлар билан таъмин этувчи одамлар бор».*

Буюк мантиқдан иборат бу жавоб ҳуқуқшуносни аниқ нишонга урди. Суд мажлисида ким иштирок этаётган бўлмасин, рўпараларида билимсиз одам эмас, балки бағоят маълумотли киши турганини англадилар. Рози бўлинг, ҳар қандай киши ўқиса зарур билимлардан керакли нарсани чиқариб олиб, аниқ ҳаракат дастурига айлантириб, ишга татбиқ этса, уни маълумотли киши деб ҳисоблаш мумкин. Ўзининг «Мия маркази» мутахассислари билан биргаликда Ҳенри Форднинг қўл остида махсус билимлар бўлиб, бу унинг Америкада энг бадавлат кишилардан бирига айланиш имконини берган эди. Бу билимлар айнан шу тариқа унинг калласида ўрин оларди.

Билим, бу – анчайин енгил!

Пулга хоҳиш-истакни хаёлда гавдалантириш учун ўз қобилиятингизга ишонишдан олдин танлаган соҳа бўйича махсус билимларга эга бўлишга тўғри келади. Аммо, фараз қилайлик, сизга жуда катта махсус билимлар керак, аммо уларни тўлиқ ўзлаштира олмайсиз ёки сизда уларни эгаллашда мойиллик йўқ. Бундай ҳолатда «мия маркази» сизга ана шу мўъжаз камчиликни бартараф этишга ёрдам беради.

Улкан бойликни жамғариш улкан қувватни талаб қилиши табиий, албатта, у эса ўз навбатида яхши ташкил этилган тизимсиз ва махсус билимлардан оқилона фойдаланмасдан амалга ошмайди. Шу билан бирга бойликни оширишни истаган кишининг айнан ўзи шу билимларни эгаллаши асло мажбурий эмас.

Юқоридагилардан шундай умид пайдо бўладики, ким бойишни истаса-ю, аммо етарли даражада «маълумот»га эга бўлмаса, ундан тегишли махсус билимларни чиқариб олмаса ҳам бўлар экан. Айрим кишилар гуруҳи «билимлар етишмаслиги мажмуи»дан азият чекади. Аммо «мия маркази»ни ташкил этишни эплаган одам гуруҳни бошқариб, ундан ўз мақсадлари йўлида фойдаланади, бу эса унинг жамоасидаги ҳар қандай аъзонинг қанчалик билимга эга эканлигига боғлиқдир.

Томас А.Эдисон мактабга бор-йўғи уч ой қатнаган. Аммо у нодон эмас эди. Ва у камбағалликда ўлиб кетгани йўқ.

Ҳенри Форд олтинчи синфни ҳам битирмаган. У ҳам нодон эмас, қолаверса, молиявий аҳволи ўша даражада тартибли эди!

Махсус билимлар билимларнинг алоҳида анчайин камолотга етган турига таалуқли бўлиб, бунда ҳеч қандай арзонгарчилик йўқ! Ишонмасангиз, ҳар қандай университетнинг тўлов қозғозларига бир назар ташланг, ана шунда гаплашамиз.

Алло! Билимми?

Энг аввало, сиз қандай махсус билимлар ва улар нима учун кераклигини ҳал этинг. Агар мўлжалларингиз

жиддий бўлиб, режалар узоқ вақтга ҳисобланган бўлса, бунда сизга ўзингиз берадиган мақсад ёрдам беради. Кейин бу билим манбалари ҳақида гамхўрлик қилинг. Улардан энг муҳимлари қуйидагилардир:

1. Сизнинг ҳаётингиз тажрибангиз ва маълумот.

2. Билим ва кооперация ҳамда ақлли одамлар (ақллар альянси дейиш мумкин) натижасида олинган тажриба.

3. Коллежлар ва университетлар.

4. Катта оммабоп кутубхоналар (китоблар ва даврий нашрлар, тамаддун туфайли жамғарилган, концентрациялашган барча билимлар).

5. Махсус ўқув курслари (кечки мактаблар ва уйда ўзига хос ўқитиш).

Билим ўз-ўзича ҳеч қандай аҳамият касб этмайди, аммо у эгалландими, дарров тизимга солиш, уни фойдаланишга яроқли, мақсадга керакли даражага айлантириш керак. Бунинг учун худди сиз хоҳлаганингиздек, амалий ҳаракатлар режаси жуда зарур.

Агар сиз қўшимча билимлар олиш имконияти заруриятини сезиб, у ҳақда ўйласангиз, даставвал бу сизга нима учун кераклигини аниқланг, сўнг уни қаерда ишлатиш лозимлигини билиб олинг.

Муваффақиятга (ҳар қандай соҳада) эришган одамлар уларнинг бизнеси ёки касб-корига алоқаси бўлган махсус адабиётларга ҳеч қачон қизиқмасдан тура олмайдилар. Аксинча, **омади келмаган кўпгина кишиларнинг кенг тарқалган хатолари шундан иборатки, энг ғалати жиҳати, улар барча билимларни аллақачон мактабда эгаллаган бўладилар.** Аслида эса таълим тизими бор-йўғи йўлни кўрсатади, унда инсон ўзига зарур бўлган, шу жумладан, амалий билимларни ола олади.

Даврнинг талаби – мутахассислашишдир. Бу ҳақиқатан газета саҳифаларида чоп этилган, Роберт, П.Мур (ўтмишда Колумбия университетиде кадрлар бўйича директор бўлган) ҳикоя қилиб берган воқеа тасдиқланган эди.

Мутахассислар талаб қилинади

Компанияда хизмат қилишга талабгорлар орасида бизнес мактаби битирувчилари ҳисобот ва статистика, турли касб муҳандислари, журналистлар, меъморлар, шу билан бирга иқтидорли болалар ва шунчаки охириги йил ўқиётган ғайратли болалар имтиёзга эга бўлишди.

Академик тизимда қатъий ўзлаштирган бошқа талабалар орасида имтиёзга эга бўлганлардан олдинга кетган ва қўшимча, шунга мос келувчи иш даражасига эга бўлганлар фойдаланади. Бундай талабалардан айримлари кейинчалик бир нечта мансабни, ишни эгаллаш учун, айниқса иқтидорлилари олтигача таклиф олишади.

Жаноб Мурга хатда ана шундай индустриал компаниялардан бири ўз истакларини қуйидагича ифодалаган эди: *«Биз ишлаб чиқаришни рисоладагидек бошқаришни эплейдиган кишиларни ахтаришга жуда қизиқамиз. Шу сабабли феъл-атвор белгилари, шахсияти ва иқтидори, ақл-заковатига алоҳида аҳамият берамиз – оддий махсус билимга нисбатан бу жуда юқори даражага эга».*

Таълим тизимидаги амалиёт

Жаноб Мур талабалар амалиётини офислар, дўконларда ёзги таътил даврида ўтказишни тавсия қилар экан, ҳар бир талаба коллежда икки-уч йил ўқиганидан кейин *«бўлғуси мутахассисликни танлаши керак, агар бунда сўтқаш бўлса ёки иккиланса, академик таътилга чиқиши зарур»*, - деган фикрдан келиб чиққан эди.

Махсус фанлар манбалари орасида энг ишончли, қулай ва зарурийси кўпгина шаҳарларда мавжуд бўлган кечки мактаблар ҳисобланади. Сиртқи мактаблар эса экстенсив усул асосида махсус таълим беради (экстенсивлик – сифатга эътибор бермай, фақат миқдорини, кўламини оширишга қаратилганлик), улар АҚШнинг почта борган ҳудудларида тарқалган. Уйдаги таълимнинг асосий афзаллиги – ўқув дастурининг зичлигида, у сизга қулай тезлик билан билимларни эгаллаш имкониятини беради. Мазкур турнинг яна бир афзаллиги шуки (агар мактаб тўғри танланган бўлса, албатта), бундай ўқитишда бебаҳо

маслаҳат-ёрдам (консультация)лар берилади, бу эса махсус билимларни ўзлаштириш учун ниҳоятда зарур. Сизнинг қаерда яшашингизнинг асло аҳамияти йўқ.

Боз устига бадалини тўласангиз, икки, уч ва ҳоказо марта ўқийверишингиз мумкин.

Синчиклаб ўрганиш ва ўз-ўзини назорат қилиш

Агар ҳаётда нимадир ортиқча хатти-ҳаракатсиз ёки арзон баҳода олинса, бу ҳеч қандай ишончни рўёбга чиқармайди. Шу сабабли биз одатдаги мактабдан фойдали нарсани кам «чиқариб оламиз». Ахир бу мўъжизали имконият-ку! Муайян махсус дастурни ўтаган киши эгаллаган ўз-ўзини назорат айрим даражада бепул таълим имконияти йўл қўйган «кемтиклар»ни тўлдиради. Сиртқи бизнес мактабларида ўқиш ҳақи шунчалик пастки, шунинг учун дарров ҳисоб-китоб қилишни талаб қилишади.

Ўқишнинг ҳеч қачон кечи бўлмайди

Бизда бепул мактабларнинг энг самарали тизими мавжуд. Мана, сизга инсон руҳиятининг энг ғалати хусусиятларидан бири – нима учун тўлаш лозим бўлса, ўша қимматли ҳисобланади. Америкадаги эркин мактаблар ва бепул кутубхоналар одамларга ҳеч қандай таассурот уйғотмайди, чунки улар бепул. Анан шу асосий сабаб туфайли одамлар бу ўқишни тугатганидан кейин ўқишни давом эттиришни зарур деб ҳисобламайдилар, шунинг учун мактабни тугар-тугатмас ишга кирадилар.

Бунинг асосий сабаби шуки, тадбиркорлар сиртқи курсларни битирган ходимларга бошқача назар билан қараб, уларни афзал биладилар. Улар ахир шахсий тажрибадан кўп нарсани ўрганишган – ўз обрў-эътиборларини сақлаган ҳолда бўш вақтларини сиртқи таълимга сарфлашади, ишлаб чиқариш учун зарур бўлган айрим сифатларни аллақачон эгаллаган бўладилар.

Инсоний ожизликни даволаш учун табиатда дори

мавжуд эмас: чунки иззат-нафс йўқ! Одамлар, айниқса маош билан кун кечирувчилар, вақтларини сиртқи ўқишга сарфлайдиган кишилар кундуз кунлари кўп банд бўлишмайди, банд бўлсалар ҳам бу кўп вақтни олмайди. Фаоллик уларга йўл очади. Улар кўпроқ юқорига қараб интилишади, барча тўсиқларни ўз йўлларида олиб ташлаб, ниҳоят охир-оқибатда ким буларга имконият берса, ана шуларни тортишади.

Сиртқи ўқитиш усули гўё қўшимча мутахассисликка муҳтож бўлган ходимлар, хизматчилар учун махсус ташкил этилгандай, чунки уларнинг яна мактабга боришга мутлақо вақтлари бўлмайди.

Стюарт Остин Уайер қурилиш муҳандислиги бўйича ўқиди ва токи таназзул унинг талабларини чегаралаб ташлагунча ўзи танлаган йўлдан кетди. Ўшанда ўзининг имкониятларини қунт билан баҳолаб кўриб, у ҳуқуқшунос бўлишга қарор қилди, коллежга қайтиб, махсус курсларга қатнади. Малака имтиҳонларини топшириб, жаноб Уайер тезлик билан яхши даромад берувчи адвокатлик амалиётини ташкил этди – у корпорацияларнинг ҳуқуқ ва манфаатларини ҳимоя қилишга ихтисослашган эди.

Одамларнинг турли-туман қийинчиликларни рўкач қилишларини олдиндан ҳис этиб (масалан, айримларнинг ёзғиришича: оилани боқиш керак; бошқалар ўқиш учун ёшлари ўтганини айтишади), жаноб Уайер қирққа кирганига қарамай, эндигина уйланган бўлса-да, яна дарсликларни ўрганишга киришди. Бунинг устига у танланган курслар зарурий билимларни ўқитиш нуқтаи назаридан энг яхши эканлиги маълум бўлди. Икки йил давомида кўпчилик талаба-ҳуқуқшуносларнинг тўрт йил вақтини олган иш ҳажмини адо этди.

Қандай қилиб **яхши билим олиш учун тўлаш зарурлигини билиш ҳам керак-да!**

Ғилдираклардаги ҳисобхона

Энди аниқ воқеани кўриб чиқамиз. Баққолик дўкони эгаси ажойиб кунлардан бирида ўзининг ишсиз эканлигини пайқаб қолди. Ҳисобчилик тажрибасига эга

бўлган ҳолда у иш юритиш бўйича махсус курсларни ўтади, янги бухгалтерия билан танишди ва ўзини бутунлай бизнесга бағишлади. Баққоллик ишида пухта тажрибага эга бўлган бизнинг қаҳрамонимиз юздан зиёд майда дўконлар билан унчалик катта бўлмаган тўлов бўйича ҳисоб-китоб юритишга доир шартномалар тузди.

Бу гоё шунчалик ҳаётийликка эга бўлиб кўриндики, у ўз офисини... енгил почта юк машинасига кўчирди, уни тегишли замонавий бухгалтерия жиҳозлари билан таъминлади. Бугунги кунда у худди шундай «ғилдирак»даги ҳисобчи идораси ва унинг одамлари – бир гуруҳ ёрдамчи ва ходимлардан иборат жамоасига эга. Шундай қилиб, у майда дўконларга хизмат кўрсатади, уларга кўрсатмалар ҳамда пул ишлаб топиш бўйича ҳисоб-китобларни тавсия қилади. Ҳа, жаноб Муваффақият солиқларни бошқа йилларга нисбатан ўн баробар ортиқ тўлади, ваҳоланки, у бор-йўғи оддий баққол эди.

Бу нодир бизнесни ташкил этувчи махсус билимлар эса хаёлот меваси сифатида намоён бўлганди.

Бу аслида гоёдан бошланган эди

Мен ушбу гоёни ишсиз савдо ходимига беришга ноил бўларканман, бошқа гоёларни ҳам тавсия этиб, кўпроқ даромад олиш мақсадида тавсия қилишга ҳуқуқий асосим бор, деб ўйлайман.

Бир куни мен кўтара савдо билан шуғулланувчи тижоратчи билан гаплашиб қолдим. Унинг муаммоларини ҳал этиш бўйича таклифларимга бу одам шундай жавоб берди: *«Гоёнгиз жуда ажойиб, аммо мен ундан танга сиқиб чиқаришни билмайман-да!»* Бошқача сўзлар билан айтганда, у ўзининг бухгалтерия ҳисоби бўйича янги билимларини қандай амалга оширишни билмаслигини айтиб, шикоят қилди.

Шундай қилиб, бундан яна бир муаммо келиб чиқди. Барча маълумотларни бир жойга умумлаштирувчи ёзув машинкасида ишловчи ёш аёл ёрдамида қизиқарли китоб тайёрланган эди. Унда бухгалтериянинг янги

тизими афзалликлари баён қилинган саҳифалар энг оддий жилддан иборат ва ўзига хос индамас маслаҳатчи бўлиб қолганди. У бизнеснинг янги тури тўғрисида шунчалик ўзига жааб этувчи ҳикояларни айтиб бердики, натижада унинг эгаси жуда кўп ҳисобга эга бўлди, ваҳоланки, уларни қўлига ушламаган эди.

Нусха остидаги ҳолат

Мамлакатимиздаги минглаб одамлар «Шахсий хизматни қандай қилиб яхшигина сотиш мумкин?» деган мавзуда бемаъни қўлланма тузишганида, мутахассислардан миннатдор бўлган бўлур эдилар.

Қуйида баён этиладиган гоё назарда тузилмаган шароитларни бартараф этиш зарурияти туфайли туғилди, аммо ундан ҳар бир киши фойдаланиши мумкин. Мазкур гоё муаллифи бўлган аёл жуда чуқур фикр, хаёлот эгаси эди. У эндигина туғилган болалар ўсиб, амалий раҳбарликка муҳтож бўлган минглаб одамларга хизмат қилувчи янги мутахассислик, касб-корга хизмат қилиши мумкинлигини кўра олади.

Бу режа элик саҳифадан иборат бўлиб, аниқ баён этилган ахборотдан иборат эди. Унда ўсмирларнинг табиий қобилияти, мактабдаги муваффақияти, жамиятда тугган ўрни, бошқа ахборотнинг улкан миқдори ҳаддан зиёд батафсил баён этилган маълумотлар бор эди, мен уларнинг бари тўғрисида гапира олардим. Энг асосийси, мақсадни амалга ошириш бўйича ҳаракат режаси бор эди.

«Ўз хизматини қандай сотиш керак: батафсил илова» номли биринчи муваффақият сари ҳаракат қилган бу гайратли аёл ўғлининг олдида турган муаммони ҳал этишга киришди. Коллеж битирувчиси бўлган ўсмир ўз қобилиятини сотиш йўлини мутлақо билмади. Унинг учун махсус тузилган режа худди шу тарздаги режалардан яхшилиги менга маълум эди.

Бундай «китоб»ни тайёрлаш бир неча ҳафтага чўзилар, шунинг учун она ҳар куни ўғлини зарурий маълумот олиш учун халқ кутубхонасига жўнатар эди. Шу

билан бирга у ўғлини тадбиркорлик фаолиятига доир муҳим ҳаётий маълумот тўплаши учун иш берадиган рақобатчиларга юборарди. Мазкур маълумотлар режани шакллантириш учун ниҳоятда қимматли ҳисобланар эди. Бунинг натижаси ўлароқ унда бир нечта иш берувчига имкон берадиган таклифлар йиғилиб, ўз манфаатига мутаносиб равишда иш кўришини тақозо этарди.

Ҳаёт учун сақланган ўн йил

Кимдир эътироз билдириши мумкин: *«Иш туфайли ким шунчалик бемаъниликка боради?»* Мен унга: *«Яхши иш бутунлай бемаънилик эмас! Бу аёлнинг ўз ўғли учун тузган режаси уни дарров ишга жойлашишига ёрдам берди, у бунинг орзу қилган, шу билан бирга у ўз-ўзига маош ҳам белгилади»,* – деб жавоб бераман.

Қолаверса, энг асосийси – у эгаллаган вазифа уни нолдан бошлаш эҳтиёжидан халос қилади. У мисоли ёш раҳбар каби ишга киришди.

Нима учун беҳаловат уринмоқ керак?

Режалаштирилган ва қунт билан ўйланган «ўзини бағишлаш» услубини бу ўсмир шунчалик иқтисод қилдики, унга энг камида ўн йил сарфлашига тўғри келди. «Нолдан бошлаш» ёки нуқул юксакликка, янада юқорига интилаверишнинг зарурияти бормиди?

Бу фикр кимгадир маъқул туюлиши, аммо кимдир унга эътироз билдириши мумкин: кўпгина бошловчилар бошини бунчалик баланд кўтара олишмайди, бирор воқеа туфайли пайқаб қолишса, улар пастда қолиб кетишади. Пастдан қараганда истиқбол унчалик кенг ва руҳлантирувчи эмас. Бу одамнинг иззат-нафсига тегиб кетиши мумкин. Биз тор, «сирпанчиқ» йўлга тушиб олгач, тақдиримизга тан бериб, кундалик ташвишлар гирдобиди одатланиб қоламиз, бу иккинчи қиёфамизга айланади, шундан сўнг ҳаётимизда нимадир ўзгартиришга бўлган барча хатти-ҳаракатлар тўхтаб қолади. Яна битта

сабаби борки, унда ишни нолдан эмас, бир-икки поғона юқоридан бошлашга тўғри келади. Шу тарзда олдинни кўра билиш одатини шакллантира туриб, бошқалар ўтаётганини кузатиш, қулай фурсатни кутиш ва асло шубҳаланмай, иккиланмай бирдан фойдаланишга киришиш керак.

Зафар қозонганларни жазолашмайди

Бундай одамлар тоифасига Дэн Гальпин киради. У коллежда ўқиб юрганида, 1980 йилда жаҳон чемпиони ҳисобланган «Нотр-Дам» футбол жамоасининг раҳбари бўлган эди.

Уларнинг ўқишни тугатиши энг ноқулай пайтда, таназул бутун иш ўринларини барбод этган даврга тўғри келди. Шундай қилиб, даставвал банк ишига, кейинроқ кинематографга тентираб кириб юрган Гальпин воситачилик асосларда электрон эшитиш қурилмаси сотиш билан шуғуллана бошлади. Бундай ишни ҳар қандай киши бошлаши мумкин, буни Гальпин билар эди. Ва бу билим унга етарли кўринди, тасодифнинг ўзи эшикни тақиллатиб кириб келади, деб хаёл қилди у.

Гальпин деярли икки йил мобайнида ўзига ёқмаган иш билан машғул бўлди, агар у бирор қарор қабул қилмай, индамай мураса қилганида, асло юқорига кўтарилмаган бўларди. Даставвал савдо-сотик бошқарувчиси ёрдамчисининг ўрнини олиш учун ҳаракат қилди. Бу жойга эга бўлди ҳам. Ушбу биринчи поғона етарли даражада юқори эди.

У бунга шунчалик тез эришдики, «Диктограф Продактс» компанияси бошқаруви раиси А.М.Эндрюс Дэн Гальпин билан танишиб, у ҳақда кўпроқ билгиси келди. Бу пайтда Дэн Гальпин илгари салобатли ва истиқболи баланд «Диктограф Продактс» қўлида бўлган савдони назорат қиларди. Эндрюс унинг изидан одам жўнатди. Суҳбат охирига бориб Гальпин мазкур компания акустик бўлимининг харид бўйича янги бошқарувчиси вазифасига тайинланган эди. Янги одамни синаш мақсадида жаноб Эндрюс бир йўла уч ой Флоридага жўнаб кетди. Бу

билан янги бошқарувчига сузиб чиқиш ёки чўкиб кетиш имкониятини тақдим этди. Ва у сузиб чиқди! Унга футбол жамоаси тренери Кнут Рок тарбиялаган ирода кучи катта ёрдам берган эди. К.Рок шундай деган: *«Ғолибларни жазолашмайди, енгилганларга ҳеч кимнинг асло иши бўлмайди!»* Д.Гальпин буни ҳамиша ёдида сақлар эди, у ишга шундай иштиёқ билан киришдики, тез орада компаниянинг вице-президенти вазифасига сайланди. Бундай мартабани эгаллаш, кўтарилиш учун ўн йил тўхтовсиз тер тўкишига тўғри келарди. Гальпин эса бу масофани олти ой ичида босиб ўтди.

Менинг фалсафамнинг туб асосларидан бири: биз юқорига кўтариламизми ёки чоҳга қулаймизми – шароитни назорат қила олишимизга, фақат ана шунга боғлиқ.

Пастда қолиб кетманг

Сизга етказмоқчи бўлган навбатдаги фикрим: **муваффақият ҳам, омад ҳам маълум даражада одат натижасидир.** Асло шак-шубҳам йўқ: Дэн Гальпиннинг шундай буюк футбол тренери билан иттифоқи унинг онгини ғалабага шу даражада қизгин равишда қизиқтириб қўйдики, бу «Нотр-Дам»ни бутун дунёга машҳур қилиб қўйган эди. Бу ерда қаҳрамонларга қандайдир сизгиниш, айниқса қаҳрамон-ғолиб бўлса, бошқача бўлар эди.

Иш юзасидан бўладиган иттифоқ омадда ҳам, шу билан бирга омадсизликда ҳам ҳаётий муҳим омил ҳисобланади. Бунини ўғлим Блэйер Ден Гальпин билан унинг фирмасида амалга олиш учун музокара юритганида англаган эдим. Жаноб Гальпин унга рақобатдош компания берадиган маошнинг ярмини таклиф қилди. Мен ўғлим рози бўлиши учун бутун ота-оналик таъсирини ўтказишга ҳаракат қилдим. Уни, одам ўзига ёқимсиз шароитларга мутлақо яқин бормади, у шундай одам, сен шундай киши билан ҳамкорлик қилиш имкониятига эга бўляпсан, бу фақат пул билан ўлчанмайди, ахир, деб ишонтирдим.

Тубанлик чоҳида қолган киши ҳамиша зерикарли,

бир хил, қувончдан маҳрум ҳолатни бошидан кечиради. Шунинг учун мен имкон борича муваффақиятсиз пойгада ёқимсиз ҳолатларни энгиш усуларини бартараф этишни кўрсатишга ҳаракат қилдим.

Ўз-ўзига реклама

Ўғлининг сотув режасини батафсил тузган аёл айни кунда мамлакатнинг турли бурчакларидан жуда кўп таклифлар олади. У билан ўзининг намунали хизматини имкони борича қиммат сотишга шай кишилар худди шундай режалар тузиш учун тайёргарлик кўриш мақсадида ҳамкорлик қилмоқчи бўладилар.

Бу аёлнинг режаси фақат айёрлик ва нозикликдан иборат, деб ўйлашнинг ҳожати йўқ, у одамларга ўз хизматини жуда катта фойда эвазига сотишларига ёрдам беради. Гап шундаки, у харидорнинг манфаатларини алоҳида ҳисобга олади, шу билан бирга сотувчининг манфаатини эсдан чиқармайди. Режани шундай тузадик, истемолчи пулни деярли ўзига қайтаради, унга фақат кўрсатилган хизмат учун пул тўлашга тўғри келади, холос.

Агар сиз хизмат кўрсатиш бўйича фойдали бозор ахтарсангиз, бу маслаҳат сизга руҳлантирувчи омил бўлиши мумкин. Гоя жуда катта даромад келтириши мумкин, бу фойда «ўртача» доктор, ҳуқуқшунос, муҳандис, яъни коллежда бир неча йил таълим кўрган кишининг даромадидан зиёд бўлади.

Агар сизда аъло даражадаги гоя мавжуд бўлса, ҳеч ким майдалашиб ўтирмайди, албатта.

Махсус билимлар ҳам гоядан кам баҳоланмайди. Улар гояга нисбатан кўпроқ аҳамиятга эга. Шу сабабли уларга доим талаб бўлади. Ўз хизматлари билан бошқаларга ёрдам бермоқчи бўлган одамлар учун сўнмас имконият борки, бу ўзига бўлган фойдани қониқтиришдан иборатдир. Инсоннинг қобилиятлари ундаги хаёлот, ягона сифатлар билан махсус билимларнинг гоялар билан бирлашиб кетиши, даромад олиш режалари тарзида англашилади.

Агар сизда хаёлот, фикр бўлса, бу бўлимда баён этилган гоя сизга исталган бойликка эга бўлиш учун дастлабки маълумотни бериш учун етарли бўлади.

Эсингизда бўлсин, энг асосийси, гоя. Сиз нимагаки тиришсангиз, махсус билимларни доимо топиш мумкин.

Эътиборга олинадиган фикрлар

Билимлар фақат – потенциал куч. Сиз ўз билимларингизни шундай тарзда ташкил қилмоғингиз жоизки, натижада аниқ ҳаракат режаси тузилиб, у аниқ мақсадга йўналтирилган бўлсин.

Шахсий тажриба ёки бошқа ақлли одамлар билан муомала-муносабат туфайли олинадиган билимлардан асло четланманг. Ҳенри Форд бой бўлиш учун етарли даражада «нодон» эди.

Ушбу бўлимда санаб ўтилган билимнинг беш манбаидан фойдаланинг.

Билим эгаллаш жуда осон.

Агар сиз молни сота олмаётган бўлсангиз, ўз хизматларингизни яхшигина пулланг. Бу борада кимнинг ёши олтмишда бўлса, омад унга тез келади.

Оддий режа ўзини тартибли тутган минглаб ёш кишиларни реклама қилди.

Мазкур бўлимда айтилган нусха остидаги режа ҳаётингизнинг ўн йилини иқтисод қилишга қодирдир.

Билим сизни бойлик томон йўллайди – бунинг учун қайси йўлни танлашни билсангиз, шу кифоя.

6. БОЙЛИК ТОМОН БЕШИНЧИ ҚАДАМ: ТАСАВВУР

Сизнинг имкониятларингиз, бу – тасаввурингиз, ақлий устахонангиз. У ақл-заковат қувватини камолга етказиш ва фаровонликни ташкил этишга қодир.

Тасаввур, хаёлот шундай устахонаки, унда инсоний режалар тобланади, истаклар амалга ошади, ички туртки, иштиёқ, завқ-шавқ шакл-шамойил олади ва онгимизнинг тасаввур билан боғлиқ ҳаракати ишга

туширилади. **Инсон ниманики яратса, у шунга мувофиқ тасаввур қилгани туфайли эришади**, деб бежиз айтишмаган.

Кейинги эллик йил мобайнида инсоний тасаввур, ҳаёлот улкан табиий кучларни кашф этиб, ишга туширди, бу бутун тарихдагига нисбатан кўп эди. Инсон ҳавони ҳам шунчалик «қамал» қилдики, баъзан учишга ҳам қушлар халақит бериб қолади. Миллион миль олисда жойлашган Қуёш тизимини ўрганди, унинг таркиби ва оғирлигини аниқлади. Буларнинг бари тасаввур ёрдамида рўй берди. У ҳаракат тезлигини ҳам оширди, ҳозир товушдан тез саёҳат қилиш мумкин.

Аммо тасаввур имкониятларидан тўлиқ фойдаланилмапти. Аниқ айтадиган бўлсак, инсон унинг ўзида борлигини билиб олди ва дастлабки оддий қадамларни қўйди, холос.

Қоришиқ ва иждодий тасаввур

Тасаввур вазифаси «қоришиқ (синтетик) тасаввур» ва «ижодий тасаввур» кўринишида намоён бўлади.

Қоришиқ тасаввур. Бу вазифа ёрдамида инсон алақачон маълум концепциялар, гоя ва мўлжалларни янги комбинацияларда жамлайди. Гарчи кузатувлар, тажриба ва таълим бўйича кенг фойдаланса ва умумлаштирса-да, мазкур вазифа аслида ҳеч нарсани яратмайди. У намоён бўлиши билан жуда кўп кашфиётлар юзага келади, фақат буюк кашфиётлар бундан мустасно, чунки улар иждодий тасаввур иштирокисиз рўй бериши мумкин эмас.

Иждодий тасаввур. Иждодий тасаввур воситасида инсоннинг чегараланган ақли дунёвий ақлга чиқиш учун йўл олади, асосий ва янги гояларни қабул қилади ва ташкил этади; бошқа одамларнинг онг ости билан алоқага киришади.

Иждодий тасаввур беихтиёр – автоматик тарзда ишлайди. Аммо у таъсир этмоғи учун етарли даражадаги ритмга кирмоғи керак, бизнинг ҳолатимизга хос бўлган кучли истак-хоҳишни қўзғатмоғи лозим.

Тасаввурдан қанча кўп фойдалансак, унда биз билан бирга ишланадиган хоҳиш-истак ҳам кўп бўлади.

Бизнеснинг буюк арбоблари, саноат ва молия вакиллари, буюк рассомлар, муסיқачилар, шоир ва ёзувчилар ўзларининг ажойиб тасаввурлари туфайли шу даражага етганлар.

Қоришиқ тасаввур ҳам, ижодий тасаввур ҳам худди бизнинг мушак, пайларимиз каби фаоллик туфайли авж олади.

Орзу-истак, бу – фақат фикр, ички туртки. У ҳақиқий кўриниш олмас экан, самарасиз, мавҳум ва ўткинчи бўлиб қолаверади. Хоҳиш-истакнинг пул эквивалентига айланиш жараёнида сизга синтетик тасаввурни ишга туширишингизга тўғри келади. Аммо шунда ҳам ижодий тасаввурни эсдан чиқарманг.

Тасаввурни ривожлантиринг

Тасаввур ҳаракатсиз заифлашади, сусаяди, аммо ўлмади. Унга ўз ишингиз билан яшашига умр беринг! Сизнинг ишингиз кўпроқ қоришиқ тасаввур туфайли содир этилар экан, уни ниҳоятда шитоб билан, айниқса пулни қўлга киритиш учун аниқ режалар тузганда, ривожлантиришга урининг.

Қўлингиздаги китобни охиригача ўқиб чиққандан сўнг бу бўлимга қайтинг. Истак-хоҳишни пулга айлантириш учун режалар тузиш устида тасаввурни ишлашга мажбур қилинг.

Режалар тузишнинг батафсил тавсиялари деярли ҳар бир бўлимда берилган. Ўзингизга зарур бўлганларини ажратиб олинг ва режа тузинг, агар шу пайтгача бу ишни бажармаган бўлсангиз. Мазкур жараён юз берганида сизнинг орзу-истагингиз жипс шаклга эга бўлади. Кейинги жумлани ўқинг. Овоз чиқариб жуда секин ўқинг. Ўқиб туриб, эсланг: сиз фикрни ҳақиқатга айлантириш учун бир неча қадамлардан биринчисини ташладингиз.

Муваффақият қаерда яширинганини

табиат билади

Биз истиқомат қиладиган Ер, ўзимиз, бутун моддий дунё тадрижий ўзгаришлар натижасидир, бунда материянинг энг кичик бўлаклари тегишли тарзда ташкил қилинган ва расмийлашган. Боз устига – бу фикрни баҳолаш жуда қийин, албатта – бутун Ер, сизнинг вужудингиздаги миллиардлаб ҳужайра каби, атом материяси каби, бутун ҳаёт ҳосили йўқ қувватдан иборат бўлган.

Сиз бойликка ҳеч қандай ўзгаришларга учрамайдиган қонунлар ёрдамида эришмоғингиз мумкин. Аммо мазкур қонунларни билишингиз ва улардан фойдаланишни ўрганмоғингиз керак. Бир неча бор такрорлаш ва ёзиш ҳамда бир неча томондан изоҳлаш орқали муаллиф дунёнинг бутун бойлигини олиш бўйича сизга сирларни очишга умид қилади. Аммо қандай бўлмасин, қуйидаги ҳукм умумқоидаларга зид (парадокс) тарзда жаранглайди – бу «сир»да аслида ҳеч қандай тилсимнинг ўзи йўқ. Уни табиатнинг ўзи намоён қилиб қўйибди. У биз яшаётган Ерда, юлдузлар ва сайёраларда кўринади; у ҳар бир майсада, ҳар бир кўринадиган ва кўринмайдиган ҳаёт шаклида мавжуд.

Навбатда кўрсатмалар билан танишиб, сиз тасаввур қандай ишлаётганини англаб оласиз. Бу фалсафа, уни ҳар ким ҳам биринчи мартадаёқ ўзлаштириб ололмайди. Аммо кейинги ўқиш ва ўрганишда сиз ўз ичингизда нимадар рўй бераётганини ҳис этасиз, қандайдир туртки мавжудлигини англайсиз, шунда сизнинг мушоҳадангиз аниқ, тушунчангиз кенг бўлиб қолади. **Ўрганиш, бу – жараён, бир марталик ҳаракат эмас.** Шунинг учун ушбу китобни уч марта ўқиб чиқмагунча асло тўхтаманг. Ҳа, дарвоқе, кейин ўзингиз ҳам тўхтамай қоласиз.

Гоялар, бу – пуллар демакдир

Бойлик гоялардан бошланади. Гоялар тасаввурлардан шаклланади. Келинг, бир нечта машҳур, гоялардан ўсиб чиққан бойликларни кўриб чиқайлик. Умид қиламанки,

сиз бу ҳикояларда тасаввурнинг хизмати нимадан иборат эканлигини тушуниб оларсиз. Ўзингиз ҳам нималарга эга бўлишингизни кўрамиз.

Фақат бироз майда-чуйда етишмади

Бундан эллик йил муқаддам кекса қишлоқ шифокори шаҳарга келган эди. У отини жимгина боғлаб, дорихонага кирди. Шифокор ва дорихона ходими ниманидир шивирлашиб савдолашишди. Шундан сўнг шифокор чиқиб, эски услубда ясалган хурмача ва чўп аралаштиргич билан қайтди.

Ходим хурмачанинг таркибини ўрганиб, шифокорга бир тахлам пул – роппа-роса беш юз доллар берди. Бу унинг бутун жамғармаси эди! Пулларни олган кекса киши энг зарур нарсани – сирли формула ёзилган қоғозни узатди.

Қоғозда ёзилган қайдларга қироллар ярим давлатини беришарди. Бу сеҳрли сўзлар хурмачани қайнашга мажбур этар эди. На кекса шифокор, на ёш ходим бу хурмачадан тақдир белгилаб бергани – дунёда тенги йўқ бойлик келиб чиқишини билмас эдилар.

Қария ўзининг тавсиясини беш юз долларга сотгани учун миннатдор эди. Хизматчига эса пуллари тикилган ушбу хурмача туфайли «ҳаводан шунчалик олтин ёғилдики», уни Оловуддиннинг сеҳрли чироғи билан таққослаш мумкин эди.

Хизматчи ғояга эгалик қилган эди! Аммо хурмача билан боғлиқ мўъжиза унинг янги соҳиби сирли кўрсатмага нимадир кўшганидан сўнг рўй бердики, буни шифокор асло билмади. Ўйлаб кўринг, у нима бўлиши мумкин?

Энди мазкур ғоя нақадар улкан бойлик олиб келганини кўриб чиқайлик. Ҳаммадан олдин у кимки шундай таркибга эга хурмачаларни миллионлаб одамларга сотганларни олтинга белади.

Эски хурмача бугунги кунда йирик шакар истеъмолчиси, шакарқамиш йиғувчиларни иш билан таъминлаш ва шакар заводига ишчиларига иш

берувчидир.

Эски хурмача ҳар йили миллионлаб шиша идишларни яратади, одамларни шиша саноати тармоқларига банд этади.

Эски хурмача хизматчилардан иборат улкан армия бўлиб, у стенографист аёллар, сценарийнавислар, реклама бўйича бутун мамлакат бўйлаб экспертларни қамраб олади. У кўпгина артистларга, маҳсулот номи ёзилган расмларни эслатувчи кишиларга шон-шараф ва бойлик келтирди.

Эски хурмача кичкина мўъжаз жанубий шаҳарчани жанубнинг иш билан боғлиқ пойтахтига айлантирди. У ҳозирга қадар тўғри ва билвосита тарзда аҳолининг ҳар бир қатлами бизнесига фойда келтирмоқда.

Бу ғоянинг таъсири бутун цивилизациялашган дунё ривожини таъминлаб, интилган кишиларга олтин келтирмоқда.

Хурмачанинг олтини энг машҳур жанубий коллежлардан бирини ташкил этиб, уни қўллаб-қувватламоқда. Унда минглаб талабалар муваффақиятни қўлга киритиш учун зарурий тайёргарлик билан машғулдир.

Агар хурмачадаги маҳсулот гапира олганида, у бутун дунё тилларида жуда кўплаб тўлқинлантирувчи воқеаларни сўзлаб бера олган бўларди. Муҳаббат ва бизнес тўғрисида гапириб, минглаб эркак ва аёлларни ҳар куни руҳлантириб турар эди.

Ҳар ҳолда ана шундай воқеалардан бирида мазкур сатрлар муаллифи иштирок этган эди. Воқеа дорихона хизматчиси эски хурмачани сотиб олган жой яқинида содир бўлган. Айнан ўша муаллиф бўлажак хотинини учратиб қолиб, биринчи марта бу воқеани унга айтиб берган. Улар бир-бири билан «яхши кунда ҳам, офир кунда ҳам» ҳаётларини бирга боғлаш тўғрисида келишиб, бу ажойиб ичимликни тотиб кўрган эдилар.

Сиз ким билан бўлманг, қаерда яшаманг, нима иш билан шуғуланманг, «кока-кола» ёзилган сўзни кўриб қолсангиз, бу улкан мамлакат битта ғоядан ўсиб чиққанини, уни дорихона хизматчиси Эза Кэндлер

мазкур мўъжизавий таркибга ичимлик қўшгани ва бунга тасаввур сабабчи бўлганини унутманг!

Энди эса тўхтанг, бир зум ўйланг. Бу ерда ўртага ташланган тамойиллар «кока-кола»нинг ҳар бир шаҳар, қишлоқ, чорраҳаларни, бутун дунёни эгаллаб олгани ҳақида ўйлаб кўринг. Агар каллангизда бирорта гоя туғилиб, у жуда қулай ва ақлга мувофиқ бўлса, сиз дунёга машҳур курашчининг рекордини такрорлашингиз мумкин.

Бир ҳафтада миллион

Навбатдаги воқеа қадимий нақлнинг ҳақиқат эканлигини тасдиқлайди: **«Кимда ирода бўлса, улуш ҳам унга тегишли»**. Уни менга руҳоний ва воиз, марҳум ҳазрат Френк У.Гансолэс гапириб берган эди. У Чикагода подабоқарликдан иш бошлаган.

Доктор Гансолэс коллежда ўқиб юрганида, таълим тизимидаги талай камчиликлар мавжудлигига эътибор берган. Агар у коллежга бош бўлганида булардан четлашар эди, албатта. Гансолэс ўз гояларини ўқув юртида амалга ошириш учун изчил ўқув услубларига алоқадор бўлмаган ўқув масканини ташкил қилишга қарор қилди.

Аммо бунинг учун миллион доллар талаб қилинар эди. Уни қаердан олиш керак? Бу фикр виждонли руҳонийга анча вақт тинчлик бермади. У ухлашга ётганида, эрталаб ибодат қилганида, кундузги ташвишлар билан банд бўлганида, фақат васвасага айланган пул тўғрисидаги фикрлар ҳаракат ва фикр ўйларида асосий фан бўлиб хизмат қилди.

Аниқ мақсаднинг зарурлигини тушунган ҳолда, шунингдек, уни қўлга киритиш учун қизгин хоҳиш-истак орқали ҳам доктор Гансолэс миллион долларни жамғариш йўларини асло топа олмади. Унинг ўрнида бўлган ҳар бир киши ўз-ўзига шундай дейиши мумкин эди: *«Майли, биродар, сенинг гоянг-ку, жуда ажойиб, аммо бу лаънати миллионни асло қўлга кирита олмайсан-да»*.

Доктор Гансолэс ўйлаб-ўйлаб, бошқача йўл топди. Буни, яхшиси, ўзи гапириб берсин: *«Шанба кунларидан бирида уйда ўтириб, икки йилдан буён тўхтовсиз ўйлаганларимни хаёлимдан ўтказиш билан овора эдим. Нима қилай? Режаларимни амалга ошириш учун қандай қилиб пул топсам экан? Ўша куни ўз-ўзимга: «Бўлди, ҳадеб ўйлашни бас қил! Бир ҳафтадан кейин сен миллионга эга бўласан», дедим. Мен бунча пулга эга бўлишининг аниқ вақтини билмас эдим. Аммо энг асосий ишни бажардим: мақсадга эришиш учун вақтни аниқ белгилашга қарор қилдим. Сизга айтишим керакки, қарор қабул қилган пайтимда ишонч туйғуси бутун қалбимни қамраб олди. Ички томондан нимадир: «Нега бунга илгарироқ киришмадинг? Шунча вақт мобайнида сени пул кутиб турди-ку ахир», дер эди.*

Воқеалар бошни айлантирар даражада тезлашиб кетди. Журналистларни чақириб, келгуси куни эрталаб: *«Миллион долларим бўлганида, нималар қилар эдим?»* деган мавзуда ваъз ўқимоқчи эканлигимни маълум қилдим. Ваъзни тайёрлашга киришдим, бу мен учун, очиғини айтганда, мураккаб эмас, чунки у менда икки йил давомида пишиб етилган эди. Ўша оқшом мен ишончга тўлиб-тошган ҳолда ухлашга ётдим. Мен миллион доллар аллақачон чўнтагимда деб тасаввур қилардим.

Эртаси куни ўрнимдан барвақт туриб, маттни ўқиб чиқдим-у, ибодат учун тиз чўқдим. Худога илтижо қилиб, ваъзимни эшитганлар орасидан ким менга пул берар экан, деб илтижо қилдим. Мени яна шундай ишонч чулғаб олдики, гўё пуллар келади, ҳатто улар аллақачон менинг қўлимга теккандай эди.

Шунчалик ҳаяжонланган эдимки, ҳатто ваъзининг матнини олмай уйдан чиқдим. Минбарга чиққанымдан кейингина уни қолдирганимни пайқаб қолдим.

Албатта, ёзувларни олиб кетиш учун орқага қайта олмасдим. Ва Худога шукр! Чунки онг ости менга зарур бўлган барча нарсаларни тақдим этди. Мен минбарга кўтарилиб, кўзимни юмиб гапира бошладим: менинг юрагим, қалбим гапирар, орзуларим гапирар эди.

Мен фақат ўткинчиларга эмас, балки фақат Худога Яратганнинг ўзига мурожаат қилардим. Мен миллион долларни қандай сарф қилишимни айтиб, ажойиб ўқув юрти ташкил қилиш режасини чизиб бердим уларга, бу даргоҳда ёш йигитлар, қизлар барча зарур нарсаларни амалда синаб кўришлари ва ўз ақлларини чархлашлари мумкин эди.

Ниҳоят ваъзимни тугатиб, жойимга ўтирганимда, учинчи қаторда ўтирган бир киши аста ўрнидан туриб, минбарга яқинлашди. Мен бу одамнинг нима қилмоқчи эканлигини англаганим ҳам йўқ. У минбарга чиқиб, қўлини кўтарди ва шундай деди: «Муҳтарам зот, сизнинг ваъзингиз менга ниҳоятда манзур бўлди. Ишонаман, сиз нимаки деган бўлсангиз, барини бажаришингизга кўзим етади, агар сизда миллион бўлса, буларнинг ҳаммаси амалга ошади. Мен сизга ишонишимни исботлайман, шунинг учун миллионни бераман. Эртага эрталаб офисимга келинг. Менинг исми – Филипп. Д.Армур».

...Ва жаноб Армур доктор Гансолэсга ваъда қилинган пулни берди. Шу тариқа Армур технологияси институтига асос солинди, у ҳозир машҳур Иллинойс технология институту деб юритилади.

Айнан гоё керакли миллионни ҳазрат Гансолэсга туҳфа этди. Гайрат-шижоат билан йўғрилган гоё руҳонийни икки йил давомида таъқиб этиб, ундаб турди.

Энг муҳим фавқулудда ҳолатга эътибор беринг: доктор Гансолэс аниқ йўналтирилган режа тузиб, уни бажаришга қарор қилганидан кейин 36 соат ўтгач, бу пулга эга бўлди.

Руҳоний миллионни орзу қилиб, бу орзуси рўёбга чиқишидан ниҳоятда заиф тарзда умидвор бўлган эди. Кимлар орзу қилмайди, дейсиз! Аммо эсдан чиқмайдиган шанба кuni қабул қилинган қарорда тарқоқ орзу қатъиятлик билан алмашинди: «Мен шу ҳафта давомида бу пулларга эга бўламан!»

Гансолэс эришган муваффақият туфайли рўй берган қонунлар ҳозир ҳам худди ёш руҳоний бир пайтлар омадли ҳолатда қўллаган каби амал қилмоқда. Улар сиз учун ҳам жуда қулайдир!

Аниқ мўлжаллар – аниқ режа

Эзи Кэндлер ва доктор Гансолэс ўртасидаги умумийлик нимадан иборат эди, ана шунга эътибор беринг. Уларни хайратомуз ҳақиқат бирлаштирган, унга мувофиқ гоёлар жарангдор тангага аниқ мўлжаллар, аниқ режалар билан бирлашган чоғда айланади, ана шунга эътиборни қаратинг.

Агар сиз бойликка фақат виждонан ва қаттиқ меҳнат туфайли эришиш мумкин деб ишонсангиз – у ҳолда умиддан воз кечиб қўя қолинг. Бойлик, агар ҳақиқий бойлик тўғрисида гап кетадиган бўлса, у ҳеч қачон инсонга оғир меҳнат натижасида келмайди.

Бойлик – қунт билан қилинадиган хоҳиш-истакка жавоб демакдир. Бойлик тасодифан келмайди.

Умуман айтганда, гоё, бу – сизнинг тасаввурингизни ҳаракатга йўллашга даъват этувчи фикрларнинг ёрқин чақнашидир. Деярли барча йирик савдогарлар яхши билишадикки, гоёлар молларни сотишга ёрдам беради. Майда савдогарлар буни тушунишмайди. Шунинг учун ҳам улар майда эмасмикан?

Арзон китоблар ношири бутун нашриёт ишида катта аҳамият касб этган «ихтиро»га қўл урди. У одамлар китобнинг мазмунига эмас, балки номига қизиқишларини тушунди. У харид қилинмаётган китобларнинг номини ўзгартириб, миллион нусхадан ортинги сотишга муваффақ бўлди. Китобларнинг бирор сатри ҳам ўзгармаган, фақат янги нусхани шунчаки «кассабоп ном» билан муқовасини ўзгартиришган эди!

Гоёнинг баҳоси бўлмайди. Баҳони муаллиф белгилайди, агар у тиришқоқ, қунтли бўлса, ўзи айтганига эришади!

Улкан бойлик, бадавлатликнинг бошланиши муаллиф билан гоёни сотиб олувчи киши учрашган кундан бошланади. Карнеги ўзи эплаб олмаган ишни амалга оширган ва гоёларни яратувчи ҳамда амалга оширувчи кишиларни атрофига тўплаб олган. Бу унинг ўзига ҳам, жамоасига ҳам ҳаддан зиёд пул олиб келган эди.

Миллионлаб одамлар муваффақиятга эришиш учун ҳаёт кечирадилар. Эҳтимол, қулай шароит баъзан сизга имконият берар, аммо ҳисоб-китоб режасини тузишда омад келмайди. Айнан омад менинг рўпарамда улкан имконият яратди, менинг ҳаётимда бу мақсадга йўналтирилган хатти-ҳаракат йигирма йил давом этди.

Мен Эндрю Карнеги билан учрашганим ҳамда унинг ҳамкорликда ишлашга розилик берганини назарда тутяпман. Ўшанда Карнеги қандайдир муваффақият фалсафасида бойликка эришиш тамойилларидан бирини тузиш гоёси ҳақида айтган эди. Бу фалсафага мувофиқлик минглаб одатларга ёрдам беради, улардан айримлари йирик бойликка эга бўлдилар. Бошланиши жуда оддий: гоё ҳар бир киши учун қулай эди.

Ҳа, ҳаётимдаги туб бурилиш Э.Карнеги туфайли рўй

берди. Аммо қатъиятсиз, ғайрат-шижоатсиз, муайян ғояни амалга ошириш учун йигирма йил давомида интилмаганимда, бунинг уддасидан асло чиқмас эдим-да! Ажабтовур хоҳиш-истак менга умидсизликни енгил, мағлубият олдида ўзимни йўқотиб қўйиш ҳис-туйғуларида, танқид ҳамда «йўқотилган вақт» тўғрисидаги доимий фикрларни бартараф этишга ёрдам берди. Йўқ, бу кучли ғайрат-шижоат эди!

Жаноб Карнеги менга ғояни тақдим этгач, уни авайлаш, парвариш қилиш ва унга ҳақиқий ҳаёт бағишлаш лозим эди. Аста-секин у мустақил организм сифатида шаклланиб, мени ўзи билан етаклаб кетарди. Ғоялар билан доимо шундай ҳол рўй беради. Даставвал сиз ғояни яратасиз, сўнгра у мустақамланиб, сизни бутунлай қамраб олади, бўйсунмасликни асло тан олмайди. **Ғоялар билинар-билинмас, аммо уларнинг кучи ёруғликка чиққан мия кучига нисбатан жудаям кучлидир.** Мия агар тупроққа қорилса ҳам ғоянинг кучи давом этаверади.

Эътиборга олинган фикрлар

Ишланг – ана шунда коришиқ ва ижодий тасаввур сизга худди ўнг ва чап қўл каби ёрдам беради.

Тасаввурдан маҳрум бўлиш – кўпгина омадсизликлар сабабчиси, унинг мавжуд бўлиши муваффақиятни таъминлайди. Эза Кэндлер «кока-кола» рецептини кашф қилгани йўқ, уни тасаввур орқали бунёд этди.

Бу унга бойлик келтирди.

Пуллар сизни чегараланмаган миқдорда кутиб туради, агар сиз улар қанча ва нима учун кераклигини аниқ билсангиз! Ва, албатта, бунда сизга тасаввур ёрдам беради. У миллион доллар сўраган руҳонийни таъминлаган эди.

Бойлик сизни кутади. Унга йўл оддий ғоядан бошланади. Ҳатто режа эмас, балки янги комбинация ҳам минглаб, миллионлаб пул олиб келиши мумкин.

Ҳар қандай асбоб-ускуна учун моҳир қўллар керак.

7. БОЙЛИК ТОМОН ОЛТИНЧИ ҚАДАМ: РЕЖАЛАШТИРИШ

«Мия маркази» деб номланган мистик сирга бағишлов бу. Ўзингиз учун яхшироқ фаолият майдонини топинг. Сиз ўшанда раҳбарлик қила оласиз ва қисқа муддатларда катта пулларга эга бўлишингиз мумкин.

Англадингизки, ҳар қандай инсоний муваффақиятлар хоҳиш-истакдан бошланади. Мавҳум истак-хоҳишдан аниқликка, бу эса истак-хоҳишни ҳақиқатга айлантириш учун режалар тузилгандан кейингина амалга ошади, сиз уни алақачон тушуниб олдингиз.

Истак-хоҳиш тўғрисидаги бўлимдан пулни иташ, қандай қилиб шахсий пулга айлантириш тўғрисидаги ахборотни олдингиз. Бу мақсадга 6 та аниқ, амалий қадамлар олиб боради. Мазкур босқичлардан бири – аниқ, бажарилиши реал режалар (ёки режа)нинг шаклланиши ҳисобланади.

Бундай режанинг батафсил баёнига ўтамиз

1. Режангиз (ёки режалар)ни тузиш ва амалга ошириш учун қанча одам керак бўлса, шунча ҳамкорларни жалб этинг, кейинроқ баён қилинадиган «мия маркази» тамойилидан фойдаланинг. Бу тавсиялар билан сизнинг ички розилигингиз муҳим аҳамиятга эга. Уни эҳтиёт қилинг.

2. Ақл-заковатли одамлар иттифоқини тузишдан олдин сиз мазкур гуруҳнинг ҳар бир аъзоси бу иттифоқдан қанча фойда олиши мумкинлигини, сиз унга нимани тавсия этишингизни аниқлаб чиқинг. Ҳеч ким сиз билан бекордан-бекорга ишламайди, ўзи ҳам бундай умидсиз нарсани кутмайди, гарчи айрим тушунчалар фақат пул билан ўлчанмаса ҳам.

3. «Мия маркази» аъзолари билан ҳафтада энг камида икки марта, агар иложи бўлса, тез-тез учрашишга келишиб олинг. Сизни юқори даражада қаноатлантирмагунча хабар қилмай, режа тузишга киришманг.

4. Ақл-заковат гуруҳи аъзолари билан ўзингизнинг

уйғунлигингизни сақланг. Агар бу тавсияни аниқ бажара олмасангиз, у ҳолда ҳар қандай омадсизликка тайёр туринг. «Мия маркази» унинг барча аъзолари иштирокисиз мавжуд бўлмайди.

Миянгизда қуйидаги нарсаларни маҳкам тутинг

1. Сиз ўзингиз учун ниҳоят катта аҳамиятга эга бўлган иш билан шуғулланыпсиз. Муваффақият қозонишга ишонч ҳосил қилиш учун хатосиз ҳаракат режасига эга бўлишингиз керак.

2. Сиз ўз томонингиз ва мақсадингиз учун тажриба, билим, табиий қобилият ва бошқа кишиларнинг тасаввурини жалб этишингиз лозим. Бизнесда муваффақият қозонишни истаган ҳар бир киши юқорида баён этилган услубга риоя қилиши мақсадга мувофиқдир.

Тажриба, билим, қобилиятлар, таълим улгуриш учун жуда зарур бўлиб, улар бошқа кишида учрамайди. Сиз қандай режани танламанг, барибир у жамоа ақлининг меваси бўлиб қолади. Сиз режанинг бутун ёки бир қисмининг яратувчиси бўласизми, барибир у «мия маркази»нинг экспертизасидан ўтганига эътибор қилинг.

Хатолардан сабоқ чиқаринг

Агар биринчи режа барбод бўлса, бу фалокат эмас, уни бошқаси билан алмаштиринг. Навбатдаги режа ҳам умидларингизни рўёбга чиқармаса, яна шошиб қолманг, бошқа лойиҳани ишлаб чиқишга урининг ва энг қулай қарорни ахтариб кўринг – токи режа ишга тушгунча ҳаракатни сусайтирманг. Айнан ана шу ўринда кўплар сабот ва қунт етишмаганлиги туфайли ишни ташлаб, орқага чекинадилар. Эсингизда бўлсин: агар режа амалга ошмаса, бекордан-бекорга асабийлашмасдан, уни бошқаси билан алмаштириш керак. Бутун қувлик ана шунда!

Аксарият одамлар қандай тадбиркорлик соҳаси

билан шуғуланмасин, улар режасиз иш юритадилар. Энг асосийси: тузиладиган режа аниқ-тиниқ ва ҳаётий бўлсин. Уни яна қайта бошидан бошлашга асло чўчиманг.

Вақтинча **омадсизлик фақат битта нарсани англатади: сизнинг мақсадингиз борасида қандайдир хато бўлган.** Миллионлаб одамлар бутун ҳаётлари давомида фақат битта сабаб туфайли камбағаллик, ҳатто ночорликдан бошлари чиқмайди: пухта ўйланган режа йўқлигидан! Сиз қўлга киритган ютуқлар бутунлай ва тўла-тўқис уни ишлаб чиқишга боғлиқ бўлади.

Инсонни чекинишга мажбур қилиб бўлмайди, унинг ўзи таслим бўлмаса, бу ўзининг онги туфайли юз беради.

Жеймс Ж.Хилл омадсизлик устига омадсизликка учрайверар, Шарқ-Ғарб темирйўл магистралаи қурилиши учун керакли сармойни кўпайтиришга уринарди. Агар вақтинчалик муваффақиятсизликка учраса, у барибир ғалабага интилар ва буларни янги лойиҳалар ёрдамида бажарар эди.

Ҳенри Форд ҳам қийинчиликларга дуч келган, бу ҳол иш фаолиятининг бошланишида эмас, балки энг авж нуқтасида рўй берарди. Форд ҳаммасини қайта бошдан ипидан-игнасигача ўйлаб чиқар, янги режа тузар ва шу тарзда янги молиявий ғалабага эришар эди.

Биз бир соат ичида бойиб қолган кишилар ҳақида гапирганда, ўша пайтдаги вақтинчалик мағлубиятларни мутлақо пайқамаймиз. Уларга бахт кулиб боққунча не-не тўсиқларни бартараф этишларига тўғри келган.

Мазкур фалсафага риоя қилувчилар ўзини бой бўлиш умиди билан овутмаслиги керак, токи «вақтинчалик омадсизликлар» чизифидан ўтгунча, бу нарса уларга муяссар бўлмайди. Шундай чизиқ намоён бўлса, у сизнинг режангиз чуқур ва пухта эмаслигини англатади. Барчасини ақл тарозисида ўлчаб кўриб, мақсад сари яна пешвоз чиқавериш керак.

Агар **мақсадга эришмасдан ишни ташласангиз, сиз шунчаки ялқовсиз.** Ялқов киши ҳеч қачон ғалаба қозона олмайди, голиб киши эса ландовур бўлмайди. Буни умр эздан чиқарманг, яхшиси, йирик ҳарфлар билан қоғозга

ёзиб, рўпарангизга илиб қўйинг ва ухлашдан олдин ҳамда эрталаб ишга отланаётганингизда, унга қараб қўйишни асло унутманг.

Ақл-заковатли кишилардан иборат гуруҳни танлаётганда, вақтинчалик муваффақиятсизликлардан фожиа ясамайдиган сабрли одамларни танлашга интилинг.

Айримлар, пул пулни топади, деб бутунлай ишонадилар. Бунчалик эмас! Ҳаммадан кўра хоҳиш-истак зарядининг уддалаши ёрдам беради, унга эса бу ерда баён этилган тамойилларга асосланиб, пул эквивалентига айлантириш қийин эмас. Пул ўз-ўзидан бор-йўғи қотиб қолган моддий материалдир! Пуллар ўйламайди, ҳамиша жим туради, аммо унинг жуда ажойиб «товуши» бор, у тангаларнинг очиқ ялтирашини намоён этиб ўзига чорлайди!

Барча нарсани сотиш мумкин

Ҳар бир ишда муваффақиятга эришиш учун онгли режалаштириш зарур. Қуйида янги фаолият бошловчилар учун хизматларини тавсия этишнинг батафсил йўл-йўриқлари берилади. Бошқа хусусий мулк йўқ экан, яхши ғоя ва қобилиятлардан бошқа яна нима бўлиши мумкин? Уларни яхшилаб сотинг-чи!

Улкан бойликларнинг бари ана шундан бошланади.

Рақбарлик нимадан бошланади?

Умумий қилиб айтганда, инсоният икки хил одамлар тоифасига бўлинади. Биринчи тоифа – лидерлар, иккинчиси эса – ижрочилар. Даставвал сизнинг мартабангиз нимадан иборат эканлигини ҳал этишингиз керак: бошқарилишми ёки бошқариш? Даромаддаги фарқ жуда улкан. Бажарувчилар, ижрочилар бундай мукофотга асло даҳл этиб, талабгорлик қила олмайдилар. Аммо улар, менга ноҳақ муносабатда бўлишди, деб кўпинча хатога йўл қўядилар.

Ижрочи бўлиш асло уят иш эмас. Бир томондан қараганда, бунда фахрланишнинг ҳам ҳожати йўқ.

Ҳозирга пайтда раҳбарлик қилаётганларнинг кўпчилиги вазифаларини ижрочиликдан бошлашган. Уларнинг яхши раҳбар бўлишларига сабаб шуки, дастлаб ақлли ижрочилар бўлишган. Ўз қарорини озгина бўлса-да, ўткир фаҳм ила бажаришга киришмайдиган кишилардан малакали раҳбарлар чиқмайди. Ва, аксинча, кашфиётчи ижрочилар одатда жуда қисқа муддатларда ўзларини кўрсатадилар ва мустақил қарорлар қабул қилишни ўрганадилар. Ақлли ижрочи бир қатор имтиёзларга эга. Шу билан бирга лидерлардан ҳамиша ақл ўрганса бўлади.

Бошқаришнинг ўн битта сир

Бошқаришнинг муҳим хусусиятлари:

1. Дадилик ва қатъиятлик: у ўз-ўзингизнинг билимингиз ҳамда ҳаётингизни бағишлаган ўша ишга асосланган бўлади. Бирорта ҳам ижрочи дадил бўлмаган ва ўзига ишонмаган лидернинг қўл остида ишлашни истамаган бўларди. Бирорта ҳам ақлли ижрочи бундай раҳбарга узоқ чидаб тура олмасди.

2. Ўз-ўзини назорат қилиш. Ўзини назорат қила олмаган одам бошқаларни ҳам назорат қила олмайди. Ўз-ўзини назорат қилиш назоратчилар учун ҳам зарур бўлиб, улар имкони борича раҳбарларига тақлид қилишади.

3. Ўткир адолат туйғуси. Ундан маҳрум бўлган раҳбар атрофидаги ўзига бўйсунувчилар томонидан кўрсатиладиган иззат-ҳурматга, етарли даражада буюриш учун ҳуқуқий асосга эга бўлмайди.

4. Қарорларнинг аниқ, равшанлиги. Ўз қарорларида иккиланадиган киши ўзига нисбатан ишончсизликни намоён қилади, демак, у самарали равишда раҳбарлик қила олмайди.

5. Режаларнинг аниқлиги. Муваффақият билан ишлайдиган раҳбар ўз ишини режалаштиради ва режа устида ишлашни уддалайди. Амалий жиҳатдан амалга ошириб бўлмайдиган режалар асосида ҳаракат қилувчи раҳбар худди оқимга ўз ҳолича қўйиб юборилган елкансиз кемани эслатади. Эртами-кечми, у қояга бориб урилади.

6. «Ортиқча» ишлаб кетиш одати. Раҳбарнинг

ўз устида олган мажбуриятларидан бири ўзига бўйсундирувчилардан талаб қилгандан кўра ортиқроқ ишлашга тайёр туриш.

7. Шахснинг ўзига нисбатан диққатни жалб этиши. Эҳтиётсизлик ҳамда пала- партишлик сизни ҳеч қачон муваффақият сари элтмайди. Лидерлик ўзига ҳурматда бўлишни талаб қилади. Ўзига қарамай қўйган ва иззат-нафсини баланд тутмаган раҳбарни ҳурмат қилмай қўядилар.

8. Ҳамдардлик ва тушуниш (англаш). Омадли раҳбар ўз қўл остидагиларга ҳамдард бўлади ва улар билан доимо келишишга ҳаракат қилади. Бунинг устига раҳбар ходимларнинг муаммоларини тушуниши керак.

9. Предмет ва шароитни охиригача тўғри англаб олиши, тушуниши. Ишни беш панжасидай билиши керак.

10. Барча масъулиятни ўз зиммасига олишга тайёрлиги. У қўл остидагиларнинг хатолари ва нуқсонлари учун масъул. Кимки масъулиятни бошқаларга ағдаришга уринса, одатда, ўз амалида узоқ қололмайди. Агар ходимлардан бирортаси хато қилиб, ўзининг бу ишга нолайиқ эканлигини билса, раҳбар бу фақат унинг камчилиги ва нолайиқлиги деб ҳисобламаслиги керак.

11. Ҳамкорлик. Раҳбар ҳамкорлик қобилиятларини тушуниши ва қўл остидагиларга биргаликда ҳаракат қилиш қоидаларини қўллаши лозим. Бошқариш учун куч-қувват талаб қилинади, бунга эса ҳамкорлик беради.

Бошқариш икки турга бўлинади. Биринчиси, анча самарали бўлиб, бўйсунувчилар томонидан умумий келишув ва қўллаб-қувватлашнинг юзага келиши билан белгиланади. Бошқарувнинг иккинчи тури мажбурлаш ёрдамида ижрочиларнинг ўзаро бир-бирини тушуниши ва ҳамдардликсиз амалга ошади.

Инсоният тарихи, зўравонлик ва мажбур қилиш ҳеч қачон узоқ давом этмайди, деб ўргатган. Диктаторларнинг ағдарилиши ва салтанатларнинг йўқолиши шу маънода жуда ибратлидир. Одамларни куч билан узоқ вақт бўйсундириш мумкин эмаслигини у очиқ намоён қилиб турибди.

Бундайларга Наполеон, Гитлер, Муссолини мисол бўла олади. Улар шармандали ўлим топишган. Умумий келишув асосидаги бошқарув – инсониятнинг ягона умид чироғидир. Одамлар кучга маълум вақтгача бўйсунишади, аммо ихтиёрий равишда эса асло бўйин эгмайдилар.

Бошқаришнинг янги тамойиллари юқорида тилга олинган ўн бир хусусиятни ўз ичига қамраб олади, аммо у шу билан чегараланмайди. Кимки буларни ўзининг бошқарув фаолиятига асос қилиб олса, ўзида жамиятнинг барча қатлам одамларига раҳбарлик қилишнинг кенг имкониятларини оча олар эди.

Раҳбарлик хатолари

Энди эса раҳбарликнинг кенг тарқалган хатолари хусусида тўхталамиз. Нима қилмасликни билиш ҳам муҳим аҳамиятга эга.

1. Барча майда-чуйдаларни ҳисобга олишдаги қобилиятсизлик. Малакали раҳбар ишни майда-чуйдасигача кўриб чиқмоғи керак. У банд бўлишига қарамай, қутилмаган жойдан келиб чиққан муаммони ҳам эътибордан асло четда қолдирмайди. Агар одам, у раҳбар бўладими ёки оддий ижрочими, назарда тутилмаган шароитлар юзага келганида, режаларни ўзгартиришга қодир бўлса, ўзининг заифлигини кўрсатади, холос. Муваффақиятга интилувчи раҳбар ўз иши билан боғлиқ бўлган барча икир-чикирларга эътибор қаратмоғи лозим. Бу, ўз-ўзидан маълумки, унинг ўринбосарлари хизматидан фойдаланишдаги лаёқатга боғлиқдир.

2. Ўзаро ўрин алмашишга тайёр бўлмаслик. Ҳақиқий қобилиятли раҳбар шароит тақозо этса, бошқалардан талаб қиладиган ишни бажара олишга қодир бўлади. *«Кимга қанча берилса, ундан шунча сўралади»*, дейиладиган ҳақиқат барча иқтидорли раҳбарларга тегишли.

3. Ўз билимидан ишда фойдаланиш учун эмас, балки билим учун шунчаки мукофотлашга уриниш.

Бутун дунёда одамларга фақат билим олиш учун эмас, балки ниманидир қилиш ёки бошқаларни шу ишни қилиш учун ишонтиришга ҳақ тўланади.

4. Ижрочиларнинг рақобатда бўлишидан ҳадиксираш. Жойимни ижрочи олиши мумкин деб қўрқадиган раҳбар иқрор бўлиши жоизки, бу эртамикечми, албатта, рўй беради. Истеъдодли раҳбар ўз жойини бутун нозик жиҳатларини англаган ва эплайдиган кишига ихтиёрий тарзда топширади, ваколатини ўзидан соқит қилади.

У айнан шу тарзда ўзини такомиллаштиради ва ўзини ҳар қандай жой учун тайёрлайди, бир-биридан жуда узоқ нарсаларни ҳам диққат марказида тутади. Шубҳасиз, ҳақиқат шундаки, одамлар бошқаларга ишлаш учун катта имконият бериб, ўзлари ҳам катта даромад олишади. Малакага эга бўлган раҳбар ўз ишини такомиллаштира бориб ва ўз шахсининг жалб этиш хусусиятини билган ҳолда бошқаларнинг иш самарасига кучли таъсир этиши ва уларнинг фирмадаги хизмати жуда фойдали ҳамда қимматли бўлишини таъминлайди.

5. Тасаввурдан маҳрумлик. Агар раҳбарда тасаввур бўлмаса, у кўриб бўлмас номаълум шароитдан ҳимояланмай, аниқ режалар тузиш, шакллантиришга қодир бўлмайди. Натижада унинг самарадорлиги кескин тушиб кетади.

6. Худбинлик. Қилинган ишларнинг барини фақат ўзи учун ўзлаштирган раҳбар билиши жоизки, унинг қўл остидагилари бундан аччиқланиши мумкин. Ҳушёр раҳбар доимо ҳурмат, обрў-эътиборни баҳам кўради. У албатта қилинган иш туфайли унга келадиган обрў-эътибор ҳақиқатан ҳам уларнинг хизмати эканлигини кузатиб боради. У кўпгина одамлар фақат пул туфайли яхши ишламаганини ҳам жуда яхши билади.

7. Ўзини тута билмаслик. Бўйсунувчи кишилар ўзининг жаҳдини, ҳис-туйғуларини жиловлай олмайдиган раҳбарни ҳурмат-иззат қилмай қўядилар. Қолаверса, ўзини тута билмаслик кучларни бўлиб юборади, одамларни ранжитади, унга қарши тура олмайдиган қилиб ташлайди.

8. Ўз сўзида турмаслик. Бошқаришда ана шундан – хатоларни санашдан ишни бошламоқ керак. Ўз хизмат вазифалари ва ходимларига содиқ бўлмаган раҳбар уларнинг тутган мавқеидан баланд ёки паст турадими, лидерликни узоқ сақлаб туролмайди. Бундай одамлар билан ҳисоблашмай қўядилар, унга нафрат билан муносабатда бўлишади, у шак-шубҳасиз, ана шунга лойиқ, албатта. Сўз ва ишнинг бир-бирига тўғри келмай қолгани – омадсизликнинг энг кўп тарқалган сабабларидан бири бўлиб, у ҳар қандай инсоний фаолият соҳасига хосдир.

9. Бошқаришдаги кўр-кўрона обрў-эътибор, нуфуз. Малакали раҳбар етарли даражада жасур, ботир бўлмоғи керак, аммо қўл остидагиларда ваҳима қўзғатмаслиги лозим. Ходимларига ўз нуфузи, обрўсини куч билан тиқиштирмоқчи бўлган раҳбар зўравонликка ўтиши мумкин. Ҳақиқий раҳбар учун ўзининг афзаллигини реклама қилишнинг асло ҳожати йўқ. У бунга бошқа йўл – ўзининг тушунишини намойиш этиш, ҳамдардлик, ростгўйлик, адолатлилик ҳамда ишни мутлақо яхши билиши орқали эришади.

10. Турли ном, мартабаларни пеш қилиш. Ўз ишига муносиб раҳбар қўл остидагилари ҳурмат қилишлари учун ҳеч қандай унвонга муҳтож бўлмайди. Ўзининг унвони ва бошқа мукофотларни пеш қилишнинг асло ҳожати йўқ. Мақтанчоқлик ва калондимоғлик инсоннинг ишбилармонлик сифатларига таалуқди эмас.

Биз бошқаришнинг энг умумий, кенг тарқалган хатоларини санаб ўтдик. Уларнинг ҳар бири сизнинг мартабангизни ачинарли тугаллаши мумкин. Агар сиз раҳбарлик қилишга ҳаракат қилиб, хатолардан озодман деб ишонсангиз, бу рўйхатни қунт билан ўрганиб чиқинг.

Раҳбарлар ҳамма жойда керак

Ҳозирги пайтда янгича руҳдаги раҳбарга муҳтож бўлган фаолият соҳалари ва уларга кенг имкониятлар очиладиган жойлар қуйидагилардир:

1. Янги типдаги раҳбарга сиёсат соҳасида муҳтожлик

сезилмоқда, чунки бу соҳада инқироз билиниб қоляпти.

2. Банк бизнеси ҳам ҳозирги пайтда ислоҳотини бошдан кечирмоқда.

3. Саноат ҳам янги лидерларни кутмоқда. Яшаш учун, фаолият юритиш учун раҳбар ўзини бамисоли жамоат фаоли сифатида тутиши ва уларнинг ночорлиги ва маҳрумликларини юмшатишга ҳаракат қилмоғи керак.

4. Бўлғуси диний арбоб ёки роҳиб ҳозирги пайтда муҳожирларга, истиқомат қилувчиларга жуда катта эътибор бериб, уларнинг моддий ва шахсий муаммоларини ҳал этишга уриниши, ўтмиш билан камроқ қизиқиши ва ўз назарини алоҳида келажакка қаратиши лозим.

5. Шу билан бирга ҳуқуқ, тиббиёт ва таълим соҳасида ҳам янгича руҳдаги раҳбар керак. Айниқса, бу таълим соҳасига тааллуқлидир. Раҳбарлар одамларни мактабда ўрганган билимларидан фойдаланишга ўргатишлари зарур. Бу ўринда назария қанча кам бўлса, шунча яхши, чунки бу ерда очиқ-ойдин амалиёт керак.

6. Янгича руҳдаги раҳбар журналистикага ўтиши лозим.

Юқорида санаб ўтилган фаолият соҳалари яхши раҳбар учун бир олам имкониятлардан иборат-ку, шундай эмасми?

Дунё жуда тезкор ўзгаришлар даврига кирди. Бу шуни англатадики, одамларнинг руҳияти ва хулқини ўзгартириш зарур бўлган воситалар ўз навбатида тез ўзгараётган шароитга мослашмоғи керак. Менинг китобимда баён этилган воситалар анча кўп даражада тараққиёт ривожининг умумий йўналишини белгилаб беради.

Ўттиз уч бахтсизлик

Ҳаётдаги энг катта бахтсизлик шундаки, одамлар жиддий тарзда ниманидир ўз тақдирларида ўзгартирмоқчи бўлишса-да, барибир муваффақиятсизликка учрайдилар. Бунинг устига аксарият ҳолларда муваффақият қозонган кишиларга нисбатан омадсизлар ҳаддан зиёд кўп.

Мен минг-минглаб одамларнинг ҳаракат тарзини

таҳлил қилишга муваффақ бўлдим. Улардан «омадсизлар» 98 фоизни ташкил этади.

Менинг таҳдилим 33 та бахтсизлик борлигини ёки одамлар талафотга учрайдиган 33 асосий сабаб мавжудлигини кўрсатади.

Шу билан бирга муваффақият томон йўл олиб борувчи 13 тамойил ҳам бор. Биз даставвал «бахтсизлик»ка мансуб бўладиганларни кўриб чиқамиз. Мазкур рўйхатни диққат билан ўқиб чиқинг, бу сабаблар рўйхати билан бандма-банд танишинг, балки у сиз билан муваффақият ўртасида тургандир:

1. Ёмон меросхўрлик. Унчалик катта бўлмаган бу камчиликни эътиборга олиш керак. Агар сиз туғилгандан юксак ақл-заковат билан ажралиб турсангиз, бизнинг услуб ёрдамида бу қийинчиликни осон бартараф этиш мумкин. Фикрлайдиган кишилар жамоаси ёрдамида шошинг, биз уни «жаноб Ақл-заковат» ёки «Мия маркази» деб атаймиз. Барча «бахтсизликлар»дан бунни жуذا осон бартараф этиш мумкин.

2. Ҳаётда аниқ мақсадларнинг йўқлиги. Агар инсонда аниқ мақсад бўлмаса, у нимагадир интилмаса, муваффақиятга нисбатан ҳеч қандай умиди бўлмайди, албатта. Мен сўраган 100 кишидан 98 нафариди шундай мақсад йўқлигини аниқлаган эдим. Эҳтимол, бу сабаб – энг асосий омилдир. Одамлар ҳеч нарсани хоҳашмайди, шу боис улар ҳеч нарсага муяссар бўлмайдилар. Бу ҳақда яхшилаб ўйлаб кўринг, ўшанда кўп нарсани тушуниб оларсиз.

3. Ор-номусдан маҳрум бўлиш, ўртачаликдан юқорига кўтарилмалик истак-хоҳиши. Биз ўз тақдирига бефарқ қараган, ҳаётини янада афзалроқ қилишни хоҳламаган, шунингдек, рағбарлангиришларга лоқайд қараган одамларга нисбатан ҳеч қандай алоҳида умид боғлаб ўтирмасликни тавсия этамиз.

4. Маълумотдаги етишмовчиликлар. Бу тўсиқлар нисбатан анча енгил бартараф этилади. Тажриба шуни кўрсатадики, яхши маълумотли кишиларга кўпроқ ўз устида ишлашни истаган ва ўз-ўзини тарбиялашга киришган, шунга муҳтож бўлган кишилар мурожаат

қилишади. Ҳеч қайси билим юрти сизни маълумотли киши қилиб тайёрлай олмайди. Маълумотли киши деб ҳаётдан барча нарсани бошқа кишиларнинг ҳуқуқига даҳл қилмаган ва уларга зўравонлик қилмасдан олган кишига айтилади. Маълумотлилиқ қанчалиқ билимга эга бўлиш эмас, балки унга нимадир қўшишни англаатади. Билим ўз-ўзидан баҳоланмайди, балки гап у қандай татбиқ этилишида.

5. Ирода кучидан маҳрумлик. Ўз-ўзини тарбиялаш ўз-ўзини назорат қилиш орқали амалга ошади. Бу – одам ўзининг салбий сифатларини назорат қилиши керак, деган маънони англаатади. Сиз ҳаммадан бурун шароитни, вазиятни назорат қилишдан, уни ўрганишдан аввал ўз-ўзингизни назорат қилишни ўрганинг. Ўз-ўзини тарбиялаш – энг оғир иш. Агар ўзингизни энга олмасангиз – ўзингиз енгиласиз. Гўё сиз бир пайтнинг ўзида ойна олдида тургандай бўласиз. Сиз ўз-ўзингизга худди дўстдай ёки ашаддий душмандай назар ташлашингиз мумкин.

6. Касаллик ва оғир кайфият. Соғ-саломат бўлмасдан туриб, катта муваффақиятларга эришишни умид қилмаса ҳам бўлади. Аммо касалликни келтириб чиқарувчи кўпгина сабабларни назорат қилиш мумкин ва бу зарурдир. Булар, асосан: а) ёмон овқатланиш; б) онгни тўғри бошқара олмаслик, фақат ёмон нарсаларни ўйлайвериш одати, салбий ҳиссиётларга мойиллик; в) шаҳвоният билан ҳаддан зиёд қизиқиш ёки шаҳвоний ҳис-туйғуларнинг танқислиги; г) ҳаракатларнинг етишмаслиги, ёмон жисмоний тайёргарлик; д) соф ҳавонинг етишмаслиги, қийналиб нафас олиш.

7. Атроф-муҳитнинг, айниқса, балоғат ёшига таъсири. «Олма олмадан узоққа тушмайди», деб бежиз айтилмаган. Жинсий фаолиятга мойил кишилар бу ишга ёшлиқдан ўрганганлар. Аҳмоқона танишувлар ҳам, одатда, ёшлиқдан бошланади, албатта.

8. Ишни орқага ташлаш («пайсал қутисига солиш»). Омадсизликни юзага келтирувчи кенг тарқалган сабаблардан бири. Бу «пайсал қутиси» ҳар бир кишида мавжуд бўлиб, у ҳаётдаги охирги имкониятини ўмариб

кетгунча, рўй берадиган ҳодисани кутиб, фақат бурнимизга қўлимизни тиқиб қолаверамиз: мана-мана, вақти келади, ишни энди бошлайман, деб ўтираверади. Ҳеч қачон кутманг: қулай вақт келмаслиги ҳам мумкин. Дарҳол ҳаракат қилинг, қўлингизда мавжуд бўлган барча воситаларни қўлланг. Озгина бўлса-да, қандайдир муваффақиятга эришсангиз, ана шундагина энг яхши восита ва имкониятлар эшиги очилади.

9. Мақсадни амалга оширишда қатъиятнинг етишмаслиги. Кўпчилик ишни яхши бошлайди, аммо уларнинг бир қисми ўз фикрларини охирига етказмайди. Бунинг устига одамлар муваффақиятсизликнинг биринчи белгиларига ҳаддан зиёд аҳамият беришга мойил бўладилар. Қатъиятни ҳеч нарса билан ўзгартира олмайсан. Кимки қатъиятни ўзига шиор қилиб олса, тез орада толиқиб, сўнг хотиржам бўлиб қолади. Қатъият бамисоли ақлга ўхшайди, уни бозордан сотиб олиб бўлмайди.

10. Феъл-атворнинг салбий сифатлари. Ўзида одамларни жиркантирувчи ва ўзларидан узоқлаштирувчи ёмон кўринишлари бор киши муваффақият қозонишдан умид қилмаса ҳам бўлади. Бундай инсон фақат гайратли, бошқалар билан ҳамкорлик қиладиган кишини топишга интилади. Ким ҳам ёқимсиз киши билан муомала қилгиси келарди?

11. Шаҳвоний лаззат устидан назоратни йўқотиш. Шаҳвоний куч-қувват инсонни ҳаракатга келтирувчи кучлардан биридир. У ҳиссиётлари устидан қанчалик ҳукмини ўтказса, диққат-эътибор ва қунт билан уни назорат қилса, руҳий ва қалб куч-қувватини сақлаб қола олади ва унинг оғриқсиз ўтиб кетишига имкон берувчи каналлари бемалол очилади.

12. Жунбушга келишда куч-гайратнинг назоратдан чиқиб кетиши. Таваккалчилик ва уришқоқликка интилишда миллионлаб кишилар мағлубиятга учрайдилар. Бунга мисол қилиб, Уолл-стрит, 29 ни кўрсатиш мумкин. У ерда жуда кўп одамлар акциялар билан пул қилишга уриниб, қалтис операциялар ўтказишади. Уларнинг аксариятини бутунлай сениш кутади.

13. Қарорлар қабул қилишдаги ишончсизлик.

Кимдир бирданига тўғри қарор қабул қилади-ю, аммо заиф бўлгани боис ўша заҳоти ундан воз кечади. Кимки бирор қарорга кела олмаса, у янада ожиздир. У қарорини янада кўпроқ ўзгартиради. Иккиланиш ва ланжлик – булар эгизак, ака-укадир. Бир кишига жой топилса, бошқаси учун ҳам жой топилади. Бу иккисини сизни уруш майдонига судрамай туриб, ҳалок этинг.

14. Олтита қўрқув белгисидан бирортасига гирифтор бўлиш (бу ҳақда китобнинг охириги бўлимида таҳлил қилинади). Агар сиз уларни тўлиқ равишда белгиланган йўналишда туриб енгмасангиз, самарали равишда ҳаракат қила олмайсиз.

15. Муваффақиятсиз никоҳ. Бу муваффақиятсизликнинг энг кўп тарқалган сабабидир. Одамлар ўртасидаги энг яқин, энг мустаҳкам алоқа, ҳаётнинг сирли томонларини қамраб олувчи жиҳатлар, сўзсиз, уйғун ҳолатда бўлиши керак. Акс ҳолда муваффақиятсизлик ўзини куттириб ўтирмайди. Ҳаммадан кўпроқ эр-хотин омадсизлик шакли бўлиши, у фақат камбағаллик ва бахтсизликдан иборат бўлиб, ор-номуснинг охириги изларини ҳам йўқотиб юбориши мумкин.

16. Ҳаддан зиёд эҳтиёткорлик. Кимки ўз имкониятларидан фойдаланмаса, у подшо зиёфатидан қуруқ қолгандай гап. Ўша эҳтиёткорлик ҳам худди икки жиҳатдан жуда ёмондир. Ҳар икки томонни авайлаш керак. Ҳаётнинг ўзи имконият яратади.

17. Бизнесда шерикни омадсиз равишда танлаш. Бу ҳам омадсизликнинг энг кўп тарқалган сабабларидан биридир. Агар сиз ўзингизнинг шахсий хизматларингизни сотсангиз, бўлажак иш берувчини танлаб олишга муваффақ бўлар эдингиз. У, биринчидан, ақлли, иккинчидан, муваффақият қозонувчи бўлмоғи керак, ана шунда у сизни руҳлантиради. Ахир биз умумий ишимиз билан чамбарчас боғланган кишига тақлид қилишга интиламиз-да! Ҳар қандай шубҳадан холи бўлган кишини ишга ёлланг.

18. Хурофот, бидъат ва сохта тушунчалар ҳам

муваффақиятсизликнинг шаклларидан биридир.

Инсонга хурофот ҳамиша нодонлик муҳрини босади. Ҳамма нарсага улгурадиган киши фикр юритишда эркин бўлади ва у мутлақо ҳеч нарсадан қўрқмайди.

19. Касбини муваффақиятсиз танлаш. Сизга қаноат бахш этмайдиган ишда асло муваффақият қозониб бўлмайди. Агар сиз ўз хизматларингизни сотсангиз, у фаолиятингизда касб, мартаба ва ҳоказо каби машғулотнинг зарурий бир босқичи бўлиб қолади. Бир сўз билан айтганда, бундай ишга ўзингизни бутуналай бағишлаб, бошингиз билан шўнғиб кетсангиз бўлади.

20. Ҳаракатларнинг етарлича тўпланмаслиги. Атрофда ҳамма нарса етилиб қолса, уни ортда қолдиришга ҳожат йўқ. Бирданига, ҳамма жойда муваффақиятга эришиб бўлмайди. Барча хатти-ҳаракатларни битта асосий ва аниқ мақсад томон тўплашга интилинг.

21. Ўзини оқламаган пулни совуришга одатланиш, исрофгарчилик ҳеч қачон ҳеч кимни муваффақиятга етакламаган, у ҳамиша камбағалликка тушиш ваҳимаси билан ёнма-ён яшаган. Ўзингизни тежамкорликка ўргатинг: жамгармангизнинг бир қисмини йиғиб қўйинг. Пулнинг банкда сақланиши ўзингизга бўлган ишончнинг қатъийлигини билдиради. Агар одамда пул бўлмаса, унга нима беришса, кўпинча миннатдорчилик ила рози бўлиб қўя қолади.

22. Ғайрат-шижоатдан маҳрумлик. Бирор нарсага ғайрат-шижоатсиз, завқ-шавқсиз эришиб кўринг-чи, кейин сизни кўраимиз! Шу билан бирга зарарли завқ-шавқ ҳам борки, улардан кўпи одамларнинг турли гуруҳ ва жамоаларига имтиёз тарзида кириб боради.

23. Бетоқатлик. Айрим нарсаларга умидсиз, қовоқбош инсонга нисбатан, «бундайлар юқорига жуда кам кўтарилади», деб айтишади. Тоқатсизлик фақат битта нарсани англатади – одам янги билимлар олишдан тўхтайдди. Бетоқатликнинг фалокатли турлари сиёсий, ирқий ва диний эътиқодлар билан боғлиқдир.

24. Ҳамкорликка нисбатан қобилиятсизлик. Кўпгина одамлар бошқа кишилар билан ишлай олмасликлари боис ўз жойлари, амаллари ва ҳоказолардан

махрум бўладилар. Бу сабаб бошқа хатолар таркибида учрайди. Яхши ахборотга эга бўлган тadbиркор ва раҳбар ўз қўл остидагиларнинг бу камчилигига асло тоқат қила олмайди.

25. Ўзинг ишламай, тер тўкмай туриб, бойликка эга бўлиш (бу кўпинча бой-бадавлат меросхўрга тааллуқлидир). Бойликка меҳнат қилмай эришиш – қадам-бақадам қисмат ҳисоблана боради, муваффақият бўлмаган, демак, бўлмайди ҳам. Кутилмаган бойлик қашшоқликдан ҳам хавфлидир.

26. Онгли равишдаги беномуслик. Ор-номусни ёшлиқдан сақланг! Уни дарров йўқотиш мумкин. Шундай бўладик, одамда ҳеч нарса қолмайди ва у шароит тазйиқи остида ва фалокатларга йўлиқишдан қўрқиб, ўзини у ёққа-бу ёққа уради, айланаверади. Бу ўзига хос ҳолатдир. Кимки бу йўлни танлаган бўлса, у ҳеч нарсага умид қилмагани маъқул. Эртами-кечми, яширин нарса, барибир ошкор бўлиб қолади ва у ўз обрў-эътиборини бир умрга йўқотиши мумкин.

27. Шубҳаланиш ва ўзига бино қўйиш. Бу сифатлар узоқдан худди сигнал берган учқунлар каби барчасидан огоҳлантиради, шунинг учун бу одамдан ўзингизни узоқ тутинг! Унга муваффақият кулиб боқиши мумкин, аммо у барибир маҳкумдир.

28. Далилларга таяниб, фикр юритиш ўрнида қаҳва қуйқасига қараб фол очиш. Кўпчилик одамлар далилларни ўлчаб, ақл тарозисига солиб, фикр юритиш ўрнига ҳаддан зиёд даражада бефарқ, бепарво ва лоқайдлик қиладилар. Улар қандайдир «фикр»ларни афзал билишади, бу эса тахмин ёки юзаки мулоҳазага асосланган бўлади.

29. Пулнинг йўқлиги. Муваффақиятсизликнинг энг кенг тарқалган сабабларидан бири. У кимнинг суянчиғи ва қўллаб-қувватлайдиган одами бўлмаса, кўпроқ ўшалар орасида учрайди, йирик ноқулайликдан ҳимояланмаган. Агар мумкин бўлса, даставвал қўллаб-қувватлашга таяниш ёки хатоларни бартараф этиш ва бизнес оламида етарли ўрин олиш учун етарли даражада ишлаб, маблағ топтоқ керак.

30-33. Агар сизда миллионер бўлиш учун ҳалақит берувчи алоҳида сабаблар бўлса, бу бандларни ўзингиз тўлдиришингизни тавсия қиламиз.

Юқоридаги 33 бахтсизлик ҳаёт фожиасини ташкил этади, улар хато қилган ва унга гирифтор бўлган ҳар бир кишига маълум. Агар бу рўйхат ҳеч нарса бермаса, сизни яқиндан билувчи кишиларнинг бирортасидан сўранг, у билан биргаликда бандма-банд текшириб кўринг ва ўзингиздан ранжиган кишини кашф қилманг! Ким учундир бунга ёлғиз бажариш қулайроқ бўлиши мумкин. Аксарият одамлар уларни бошқалар кўргани каби, ўзларини ташқи томондан кўра олмайдилар. Эҳтимол, сиз ўша тоифадан эмасдирсиз?

Ўз-ўзига реклама?

Инсоннинг энг қадимий чақириқларидан бири: *«Ўзингни англа!»* Агар сиз муваффақиятли равишда савдо қилаётган бўлсангиз, унинг ўзига хос томонларини икир-чикиригача билишингиз керак. Бу шахсий хизмат бозорига ҳам тегишли бўлиб, ҳақиқатдан йироқ эмас. Ўзингизнинг ожиз томонларингизни, шу билан бирга уни бартараф этиш ҳамда тўла-тўқис йўқотиш ҳолатини англамоғингиз лозим. Ўз кучингизни билишингиз, хизматларингизни сота туриб, фазилатларингизга эътиборни қанчалик қаратиш бўйича етарли тасаввурга эга бўлинг. Аммо ўз-ўзингизни англашга фақатгина аниқ таҳлил этиш ва биров муддат ўзингизни «кавлаш» туфайли эришишингиз мумкин.

Ўзига нисбатан нодонликни бир йигит намойиш этган. У машҳур ишбилармоннинг жойига ўтирган эди. Даставвал бу йигит жуда яхши таассурот қолдирди. Аммо менежер уни қанча маош қаноатлантириши мумкинлигини сўраганида бу таассурот ҳавога учиб кетди. У аниқ миқдордаги маошни ўйлаб кўрмаганини маълум қилди (қаранг: ҳаётдаги мақсаднинг йўқлигини). Менежер шундай деди: *«Сиз қанчага арзисангиз, шунча тўлаймиз, шунинг учун бир ҳафта синов муддати берамиз»*. Номзод бош чайқади: *«Мен бунга рози эмасман,*

илгари ишлаган жойимда анча кўп маош олар эдим».

Эсдан чиқарманг: агар сиз энди иш бошлаб, бериладиган маошни муҳокама этсангиз ёки бошқа иш ахтарсангиз, шунга ишонингки, ҳозир олаётган маошингизга нисбатан ортиқ турад экансиз.

Пулни хоҳлаш бошқа (ҳаммаям у кўпроқ бўлишини истайди), аммо юқори туриш мутлақо бошқа гап! Кўпгина одамлар ўзларининг талаблари билан имкониятларини бутунлай адаштириб юбордилар. Сизнинг молиявий имкониятларингиз ўзингиз билан ҳеч қандай умумийликка эга эмас. Агар бошқаларни ҳам шунга ундай олсангиз, охиргиси тўла-тўқис сизнинг хизматлар тўғрисидаги тасаввурингизга доир имкониятлар ва ташкилчилик қобилиятингизга боғлиқдир.

Шартларингиз нимадан иборат?

Агар хизматларингизни сотсангиз, йил охирида ўз-ўзини синчиклаб таҳлил этиш худди савдогар йил адоғида мол-мулкни расмий рўйхатдан ўтказган каби, сиз учун ҳам жуда зарур. Бу йиллик таҳлил хатолар сонини камайтириш ва ўз-ўзига ҳисоб бериш, тегишли зарурий сифатларни тарбиялаш учун ҳам керак. Сиз дарров илгарилаб кетдингизми ёки бир жойда депсиниб турибсизми, бир неча зина пастга тушганмисиз, тезда билиб оласиз. Табиийки, муваффақият қозонган киши доимо яхши намуна бўла олади. Йиллик таҳлил муваффақиятларни кўриш имконини беради, қайсидир нуқтада илгарилаш бўлса, аслида у қандай рўй берганини намоён этади. Агар сиз ўз хизматларингизни сотишда олдинга қараб кетишни истасангиз, йиллик силжиш, гарчи секин бўлса-да, ҳаётгий зарурат касб этади.

Сиз йилни яқунлашни йил охирида ўтказишингиз мумкин, бунда бирор-бир ютуқ билан ўзингизни ҳеч бўлмаганда фикран табриклашингиз мумкин. Сизга ёрдам бериш учун ўз-ўзини таҳлил қилишга доир саволлар қуйида берилади. Уларни кўриб чиқинг, ўз-ўзини ҳеч ким алдай олмайди, бунинг учун жавобларни текшириб кўринг.

28 савол

1. Бу йил олдимга қўйган мақсадга эриша олдимми? (Бу борада ҳар йилги бир вазифа ёки ҳаётдаги энг асосий мақсаднинг бир қисмини қўйишингиз мумкин)

2. Ўз хизматларимни энг юқори даражада кўрсата олдимми ёки унинг сифатини янада яхшилаш мумкинми?

3. Мен шунча хизматни кўрсата олишга қодирманми?

4. Бошқа одамлар билан ҳамкорлик қилишда менинг хулқ-атворим бекаму кўстми?

5. Мен ўз одатимга кўра сусткашликни йўқота оламанми, агар бўлса, қай даражада?

6. Феъл-атворимни озгина бўлса-да яхшилаш олдимми? Буни уддалаган бўлсам, у қай тарзда рўй берди?

7. Ўз режаларимни амалга оширишда етарли даражада қатъиятлик кўрсатдимми, ишни охирига етказдимми?

8. Ҳар қандай ҳолатда ҳам мен узил-кесил қарор қабул қилишга эриша олдимми?

9. Мен кўрқувнинг олтига белгисини бартараф эта олдимми? (охирги бўлимга қаранг).

10. Мақсадга олиб борувчи воситаларни танлашда мен ўта эҳтиёткор ёки бепарвоманми?

11. Менинг шерикларим ёки ишдаги ҳамкасбларим билан муносабатларим етарли даражада мутаносибми? Агар шундай бўлса, бу борада ўзимнинг оз бўлса-да, айбим борми?

12. Битта ишга қувватимни тўплаш ўрнига уни бекордан-бекорга сарфлаб юбормаяпманми?

13. Мен бошқа одамларга нисбатан чидамлиманми, ўз онгимни бидъат ва сохта фикрдан озод этганманми?

14. Хизматларни тавсия этишда ўз қобилиятимни ривожлантира олармидим?

15. Ўзимнинг айрим ожиз жиҳатларимга чидаб тура олмайманми?

16. Мен ўзига бино қўйган ёки ўзимни яхши кўрадиган одамманми, бу очиқ-ойдинми ёки яширинчами?

17. Шерикларим ёки касбдошларимга улар кутгандек муомалада бўламанми?

18. Менинг қарорга келишим нимага асосланган: фикр-мулоҳазага ва тахмингами ёки барча маълум далилларга асосланган таҳлилгами?

19. Вақтни ҳисобга олиш, кирим-чиқим бўйича ишлар менинг одатимга айланганми? Мен етарли даражада тежамкорми?

20. Нотўғри йўналишга менинг қанча вақтим кетди? Мақсадга мувофиқ йўналиш ўрнига иккинчи даражали мақсадлар учун қанча вақт сарфланди?

21. Келгуси йилда кўпроқ ютуққа эришиш учун вақтдан қандай ҳисоб-китоб қилишим ва одатимни ўзгартиришим керак?

22. Мен нимада айбдор эдим, ҳушёр мулоҳазалар билан барча хатоларни тўғрилай олдимми?

23. Мен тавсия этиладиган хизматлар турини кенгайтириш ва унинг сифатини қандай яхшилашим мумкин?

24. Мен кимгадир ноҳақлик қилдимми? Агар шундай бўлса, нима учун?

25. Агар ўз хизматимга ўзим тўлаганимда, қаноатланармидим ёки кимдандир уни сотиб олармидим?

26. Мен ушбу касб-корни тўғри танладимми, агар йўқ бўлса, нега?

27. Хизматларимни сотиб олувчи харидорлар мендан миннатдорми, агар йўқ бўлса, нега?

28. Менинг ҳозирги муваффақиятим рейтинг қай даражада, агар у муваффақиятга олиб борувчи тамойилларга асосланган бўлса?

Буларга виждонан рўй-рост ва холис жавоб беринг ҳамда зарурият туғилиб қолса, қандайдир ёрдамга шошилинг. Сизга ҳақиқатни рўй-рост айтишдан сира қўрқмайдиган одамлардан олинган текшириш натижаларини жалб этинг.

Тамаддун капитал туфайли қурилади

Бутун темир йўллар ва кемалар учун зарур бўлган маблағ, яъни фақат нонуштани зарурий ташиш учун керакли харажатнинг ўзи тасаввурни бутунлай ҳайратга

қолдириши мумкин. У юз миллиардлаб долларга яқинлашиб боради.

Бу кема ва поездларга ёлланадиган ишчи кучи ҳақида гапирмай қўя қолайлик. Аммо транспортнинг ўзи бу замонавий тамаддуннинг унча катта бўлмаган қисми, холос. Ниманидир олиб кетиш учун даставвал уни келтириш керак. Маҳсулотни сотишга тайёрлаш учун эса сиз... унутдингиз, яна миллион-миллион доллар керак: жиҳоз, машиналар, ўраш, ташиш, омборларда сақлаш, сотиш, ниҳоят, реклама ва яна минглаб одамларга маош тўлаш, ҳа, унда ҳам – миллионлар сарфланади.

Кемалар ҳам, темир йўллар ҳам одамсиз ҳаракат қила олмайди. Улар тараққиёт даражасидаги талабларга жавоб беради – бир сўз билан айтганда, улар жуда қобилиятли одамлардир – тасаввурлари кенг, ишончли, ғайрат-шижоатли, қарорлар қабул қила оладиган ва етарли даражада қатъиятли кишилардир. Ана шу одамлар сармоядор (капиталист)лар деб юритилади! Уларнинг хатти-ҳаракатлари қуриш, ташкил қилиш, барпо этиш, хизмат кўрсатиш, даромад олиш ва бойлик тўплаш хоҳиш-истагидан иборат. Улар кўрсатган хизматсиз тамаддун ҳам, тараққиёт ҳам бўлмас эди, улар аллақачон буюк ва улкан бойлик йўлига тушиб олганлар.

Янада тушунарли бўлиши учун мен шуни қўшимча қилишим мумкинки, бу капиталистлар – бу кўча бакироқлари айтиб берган ўша ғалати чўпчаклардаги одамлардир. Уларни турли хил радикаллар, коммунистлар, рэкетчилар, ифлос сиёсатчилар ва сотқин ишбилармонлар барча чорраҳаларда: мана шу «йиртқичлар», «Мана Уолл-Стрит наҳанглари», – деб айюҳаннос солишади.

Эътибор беряпсизми, мен қарши ҳам, бирор иқтисодий тизим тарафдори ҳам эмасман.

Бу китобнинг асосий мақсади – мен унга ярим асрдан зиёд умримни бағишлаганман – ким бўлмасин, қайси фалсафа, қандай яхши билим бўлмасин, инсонни ўзи хоҳлаган бойликка эга бўлишига ёрдамлашишдан иборатдир.

Бу ўринда капиталистик тизимнинг бир неча имтиёз, афзалликларини икки сабабга кўра чуқур таърифлашга ўтаман.

1. Мен ким муваффақият қозонишни истаса, у барча катта-кичик бойликларни назорат қилувчи йўналишлар тизимидаги шароитга албатта мослашмоғи керак, деб кўрсатишга интилдим.

2. Мен ёрқин бўёқларда сиёсатчилар ва вайсақиларни, мунозара манбаини хиралаштириб, ўз мақола ва чиқишларида ташкилий сармояни қандайдир заҳарловчи нарса, деб тасвирлашга ҳаракат қилишим керак эди.

Биз капиталистик мамлакатда яшаймиз. У доимо капитал ёрдамида ривожланади. Ва биз барча ҳуқуқларга риоя қилиб, барча эркинлик ва имкониятлардан фойдаланган ҳолда барча учун фаровонлик ҳамда бойлик ахтариб, битта нарсани тушунишимиз керак – бирор бойлик, бирор имконият, агар ташкилий капитал даромад келтирмаса, у бойлик бўла олмайди.

Бойликни эгаллаш ва уни сақлашнинг ягона ибратли усули бор, у ҳам бўлса, зарурий хизматларни тавсия этиш билан белгиланади.

**Қаерда фаровонлик мавжуд бўлса,
ўша ерда имконият ҳам бор**

Америкадаги виждонли одамларга бойлик орттириш учун барча имкониятлар берилади. У ерда ким ўйин учун шароит яратса, бошқаси ҳаракат қилиш учун жой танлайди. Кимки бой бўлишни истаса, бу ўйиннинг айрим қоидаларига риоя қилиши керак.

Фуқаролари ўша бойиб кетган, аёллари ҳар йили лаб буёғи учун, бўяниш ва бошқа косметика ашёлари учун миллион доллар сарфлайдиган мамлакат имкониятларига назар ташлаб ўтирманг.

Агар сиз пулни истасангиз, ҳар йили тамакига 100 миллион доллар сарфловчи мамлакатга эътибор билан қаранг.

Одамлари ҳар йили футбол, бейсбол ва бошқа кўнгилочар шароит турларига ихтиёрий равишда кўплаб доллар сарфлайдиган мамлакатни тарк этишга кўп ҳам шошилманг.

Эсингизда бўлсин, бу жуда улкан бойликнинг фақат бир қисмидир. Шу билан бирга уни ишлаб чиқариш, ташиб келтириш ва сотиш – миллионлаб одамлар учун иш манбаи, бунинг учун улар маош олишади. Ўз хизматлари туфайли ҳамда яна уларни биринчи зарурий эҳтиёж ва ҳашамат учун оладилар.

Унутманг, шахсий хизматларни бозорда сотишнинг орқа томони – бойиб кетишнинг чексиз-чегарасиз имкониятлари ҳисобланади. Бу ерда, Америкада, озодлик гўё сизга ёрдам каби берилади. Сизни ҳеч ким ва ҳеч нарса бизнесни ривожлантириш ёки бу янги ишни ташкил этишдан асло тўхтата олмайди. Ўта иқтидорли ва тажрибали кишилар фантастик равишда бойиб кетадилар. Камроқ бахт-иқболга сазавор ва омадли одамлар ҳам бойиб кетишади, аммо эртаклардагидек эмас. Яшаш учун керакли воситаларга эса унча оғир бўлмаган иш туфайли ҳар бир киши эга бўла олиши мумкин.

Хуллас, тушундингизми?

Воқеа-ҳодиса ҳамиша сизни олдиндан пайқаб олади. Унга рўбарў бўлинг. Сизга тавсия этилган имкониятларни танлаб олинг, ўз режангизни тузинг, уни ҳаракатга келтиринг ва қатъият билан амалга оширинг.

Эътиборга молик фикрлар

Тўртта динамик тамойил сизга ақл-заковатлилар жамоасини шакллантиришга ёрдам беради. Биз уни «Жаноб заковат» ёки «Мия маркази» деб юритамиз. У ҳаддан зиёд даражада сизнинг молиявий имкониятларингизни кенгайтиради.

Ақлий жиҳатдан иш билан баҳам кўрувчи, руҳлантирувчи кишиларни танлаб олинг, улар сизнинг ишончингизни акс эттириб, кўпайтирсин.

Амалиётга компетент (ушбу ишга мос, хос) раҳбарликнинг 11 қоидасини татбиқ этинг; лидерни мағлубиятга олиб борувчи ўнта сабабни эсингизда сақланг; янги раҳбарга муҳтож бўлган 6 та фаолият соҳасидан хоҳлаган ишни топишда асқотадиган 5 та восита ёдингизда турсин.

Тавсия этилаётган режа асосида талабнома ёки ариза ёзинг – ана шунда барча эшиклар сиз учун очиқ бўлади! Иш берувчиларнинг ўзи сизни таклиф қилиб, юқори маош тўланадиган ишни тавсия этишади!

Муваффақият оқлаб чиқишга муҳтож эмас. Муваффақиятсизликни эса ҳеч нарса билан оқлаб бўлмайди.

8. БОЙЛИК ТОМОН ЕТТИНЧИ ҚАДАМ: ҚАРОР ҚИЛИШ

Мулоҳазалар орасидан қарор қай тарзда ўтиб, уни қандай бажариш кераклигини кўрасиз, албатта. Қандай қилиб, қачон катта фойда ва даромадлар чиқариб олишни тушуниб оласиз.

Камина муваффақият қозонилмаган 25 минг воқеани таҳлил қилиб чиққанман. Маълум бўлдики, иш қанчалик катта бўлса, унда узил-кесил қарор қабул қилмаслик шу даражада хавфлидир.

Қарор қабул қилишни пайсалга солиш билан ҳар биримизнинг курашимизга тўғри келади.

Мазкур китобни ўқишда сиз учун аниқ қарор қабул қилишга қодирмисиз ёки йўқми, имкониятларингиз

борми, ана шуларни текшириш имкониятлари рўёбга чиқади, ахир сиз ўтказадиган амалиётда унда баён этиладиган тамойилларни киритиш керак бўлади.

Йирик бой-бадавлатлик тарихида умумийлик талайгина: уларнинг эгалари қарорларни тезкор қабул қилишади, аммо камдан-кам ҳолларда секин ва эҳтиёткорлик билан уларни алмаштиради.

Омади келмаганлар эса ҳеч бир истисносиз бири-бирига қарама-қарши жиҳатлардан ўхшаш: улар **жуда секин, имиллаб қарор қабул қиладилар, бунинг устига уларни тез ва ҳадеб алмаштираверадилар.**

Жаноб Форд тезкор қарор қабул қилиш ва уни баъзан ҳамда хоҳламай ўзгартириш одатига эга бўлган, бу борадаги ўжар-ўрлиги тўғрисида афсоналар юзага келган эди. Айтишларича, айнан ана шу фазилати уни «Т» услубдаги (дунёдаги энг маймоқ машина) автомобилни чиқаришга олиб келган эди. Ваҳоланки, барча маслаҳатчилар ва кўпгина харидорлар бу уловни алмаштиришни талаб қилишган. Албатта, мазкур ҳолатда жаноб Форд ўзгартиришни жуда узоқ муддатга орқага ташлади, аммо иккинчи томондан ана шу қатъияти унга миллионларни олиб келмадимиз?

Мақтовга сазовор ўжарлик сусткаш қарордан, у ёқдан-у буёққа отиб юборилган ланжликдан афзал эмасми?

Улар гапираверишади, сиз эса яшашингиз керак

Пули кам одамлар бегоналарнинг фикрига одатда тез берилдилар. Улар ўзлари тўғрисида газеталар ҳамда гийбатчи қўшниларга суяниб ўйлашади. Мулоҳаза – дунёдаги энг арзон мол ҳисобланади. Исталган кишидан сўранг, у сизга бир кучоқ гулдаста совға қилиши мумкин. Аммо қарор қабул қилишда сиз бегоналар фикрига асосланадиган бўлсангиз, ҳеч нарсага эришолмайсиз, айниқса, орзу-истакни пулга айлантиришда ҳаммаси чиппакка чиқиши мумкин.

Балки бошқаларнинг фикри билан ҳисоблашмаслик

мумкин эмасдир, хоџишингиз йўқдир?

Ишингизни бирор кишига бағишланган, бу борада сиздаги «мия маркази» аъзолари мустасно, албатта. Шу билан бирга улар сизнинг мақсадингизни тушунишади ва англашади, бунга амин бўласиз. Яқин дўстлар ва қариндош-уруғлар ўзлари истамаган ҳолда баъзан ўз мулоҳазалари ҳамда калака қилишлари билан оёғимизга тушов бўладилар. Минглаб одамлар дўстона кемтиклик туфайли азият чекишади, аммо бунда қанчалик нодонлик ва ҳазил-ҳузул тўлиб ётибди.

Ниҳоят, сизда ўзингизнинг миянгиз бор – унга қарорлар қабул қилишига изн беринг. Агар бунинг учун сизга далиллар ёки бошқа одамлардан қандайдир ахборот керак бўлса, мақсадингизни очиқ айтмасдан билиб олинг.

Бирор нарсани биладиган киши ишни тасаввур қиладики, гўё у яна ниманидир биладигандек. Бундайлар гапиришни яхши кўришади. Аммо сиз тезликда қарор қабул қилишни ўрганишни хоҳласангиз, яхшиси, жим туриб, фикрингизни жамланг.

Кимки кўп гапирса, у кам ишлайди. Сиз эшитгандан кўра кўпроқ гапирсангиз, унда, биринчидан, фойдали нарсани кам биласиз, иккинчидан, ўз режаларингиз ҳақида беҳуда валдираб қоласиз. Айримлар сизни қуруқ қолдириб, роса ҳузур қилиб, лаззатланишади. Ахир одамлар қизганчиқ бўлишади-да.

Аммо тасаввур қилинганки, сиз ҳақиқатан ҳам ишингиз тушган ақлли одам билан унинг иштирокида кўп гапириб қолдингиз, дейлик. У дарров сизнинг ҳақиқий билим даражангизни аниқлайди ёки... унинг йўқлигини ҳам. Шунинг учун қадимий қонидани маҳкам ёдда тутинг: жим туриш ва ўзни тута билиш.

Эсингиздан чиқарманг, ҳеч ким келгусида бой бўлишдан воз кечмайди. Шунинг учун ўз фикр-ўйларингиз билан бошқаларни бағрикенглик билан хабардор қилсангиз, сизни тинглаганлардан бири амалга оширилажак режаларни олдиндан билиб қолиб, сиздан ўзиб кетса, ҳайратланиб ўтирманг. Сизнинг биринчи қарорингиз: қулоқ қар, тил гунг бўлишдан иборат

бўлмоғи керак.

Худди эслатма каби йирик ҳарфлар билан кўзга кўринарли жойда ҳеч бўлмаса, қуйидаги сўзлар ёзиб қўйинг: *«Нима қила олсанг, бутун дунёга, майли, айт. Аммо ҳаммадан бурун кўрсат!»* Ёки бундай деб битиб қўйинг: *«Инсон сўзлари билан эмас, балки қилган ишлари билан баҳоланади».*

Тарих қандай яратилади?

Бир қисм қарорлар анчагина матонат ва ҳаётда қалтис вазиятлар билан алоқадор. Бу тараққиётни таъминловчи буюк қарорларга ҳам таалуқли ҳисобланади.

Американинг қора танли аҳолисига озодлик, тенг ҳуқуқни берувчи машҳур декларацияни эълон қилиш қарори билан президент Линкольн шуғулланган эди, минглаб дўстлари ва сиёсий тарафдорлари бунинг учун ундан юз ўгиришлари, воз кечишларини у жуда яхши биларди.

Файласуф Суқротнинг заҳар ичишни афзал билгани, аммо ўз эътиқодида маҳкам туриб, муросага бормаслиги тўғрисидаги қарори мардлик-матонат билан тўлиб-тошган эди. Мана, орадан неча асрлар ўтса ҳамки, биз у туфайли бугунги кунда эркин сўз ва эркин фикрдан бемалол фойдаланамиз.

Генерал Роберт Э.Ли Иттифоқ билан алоқасини узиб, нариги томонга ўтиш ҳақида мардона қарор қабул қилганида бу унинг ҳаёти ва қанчадан-қанча кўнгилиларнинг ҳаётини олиб кетиши мумкинлигини яхши тушунган эди.

Бостондаги воқеа

1776 йил 4 июлда Америка халқи учун энг асосий қарор қабул қилинган эди. Мазкур ҳужжат тагига 56 нафар эркак имзо қўйганди. Бу Америка учун ё озодлик келтириши, ёки 56 киши дорга тортилиши керак эди!

Сиз ушбу машҳур воқеа ҳақида эшитган, аммо ундан етарли сабоқ олмаган бўлишингиз мумкин.

Тарих... Биз уни қай тарзда тақдим этишса, уни шу даражада биламиз. Биз уруш вақти ва урушганларни эслаймиз: Вэлли Фарж, Йорктуан, Жорж Вашингтон, Лорд Корнуэлли. Аммо биз Америкага озодлик келгунча Вашингтон армиясининг Йорктуанга кириб келгунига қадар барча аниқ кучларни, улар орқасидаги номлар, саналар ва воқеаларни биламизми?

Тарихий романлардан бирортаси дунё барча халқларга мустақиллик андазалари сифатида хизмат қилган ва шу йўлни тақдир деб англаган, миллатни уйғониш ва озодлик сари олиб борган енгилмас куч ҳақида, ҳатто эслатмайди ҳам. Бу – фожиа. Шунинг учун фожиаки, бу кучдан ҳар бир киши тақдир машаққатларини енгадиган ва ҳаётни тўловга мажбур этадиган тарзда фойдаланиши лозим.

Бу кучни туғдирган санага яна бир бор эътибор қаратайлик. Бостон, 1770 йил 5 март. Британия аскарлари кўчаларда очиқдан-очиқ аҳолини ваҳимага солиб патруллик қилмоқдалар. Колонистлар газабга мингган – улар аскарларга, туман ичида машқ ўтказаётган аскарларга тош улоқтириб, уларни калака қилмоқдалар (колонист – ўзга мамлакат ёки ўлкада ташкил этилган колонияда яшовчи киши). Токи офицер: *«Тайёрланинг... Жангга!»* – деб буйруқ бергунча, бу ҳол давом этади.

Кўпчиликнинг ҳаётига нуқта қўйган ва ўлим келтирувчи жанг бошланиб кетади. Бу газабланиш умумий тус олади. Можарони муҳокама этиш учун Провинциал Ассамблея махсус тарзда тўпланади, унинг таркибида таниқли колонистлар бор эди. Улардан иккитаси – Жон Хэнкок ва Самьюэл Адамс оташин нутқ сўзлайдилар. Улар британ аскарларини Бостондан

чиқариб юбориш бўйича қатъий қадамларни қабул қилиш кераклигини талаб қиладилар.

Мазкур қарорни Америкага озодлик бошлаб берган дейишга асос бор, албатта, у икки кишининг калласида пишиб етилган эди. Бу жуда хавфли қарор эди, шунинг учун, яхшилаб ўйланг, у нақадар мардлик ва ишонч талаб қилган. Самьюэл Адамсга губернатор Хатчинсонга мурожаат қилиш ва Британия аскарларини олиб чиқиб кетишни талаб қилиш вазифаси топширилади. Илтимос қондирилади – аскарлар Бостондан чиқариб юборилади, аммо маълум бўлдики, можаро бартараф этилмаган. У охир-оқибатда бутун тараққиёт йўналишини ўзгартиришга олиб келган жараёни бошлаб берди.

Тарбияланган ақлнинг кучи

Ушбу китоб фалсафаси билан танишиб, сизни қизгин хоҳиш-истак билан мустаҳкамланган фикр ўзининг моддий эквиваленти тугилишига олиб келади, деган ҳукм билан тўқнашдингиз. Бизнинг сўзларимиз тўғрилигини ҳозиргина тугаланган ҳикоя ёки «Юнайтед Стейтс Стил» корпорацияси тузиш воқеаси тасдиқлаши мумкин.

Сиз муваффақият таълимотини тушунишни истайсизми? Энг аввало, **мўъжиза ахтарманг, чунки у... йўқ.** Фақат ҳар бир кишига қулай бўлган табиат қонунлари мавжуд, уни кимда ишонч, жасорат бўлса, ўша амалга ошира олади. Эркинликни қўлга киритиш ва капитални жамғаришда барча баробардир.

Лидерлар ҳар қандай соҳада жуда тез ва аниқ қарор қабул қиладилар. Бу уларнинг лидерликлари учун асосий туб сабабдир. Дунёда ҳамиша одамга жой топилади, унинг сўзи ва иши қаерга бораётганини кўрсатади.

Иккиланиш худди одат каби қалбни ёшликда заҳарлайди. Агар бола ўрта мактаб ва коллежни мақсадсиз ўтказса, шунга доимий кўникади. Кўпгина ёш йигитлар ҳар қандай ишни ахтариб, илк дуч келган ишга ёпишадилар. Бундай одамлар ҳамиша иккиланувчилар ҳисобланади. Маош олувчи 98 фоиз одам исталган иш, мавқе ҳамда иш берувчи кишини топа олмайди, умуман

ишни билмайди.

Қатъият ҳамиша матонат, баъзан эса буюк иродани талаб қилади. Юқорида таъкидлаганимиздек, Мустақиллик декларациясига имзо чеккан 56 эркак аслида ўз ҳаётини шу иш йўлига тиккан эди. Ҳар қандай молиявий мустақиллик, ҳар қандай бойлик, ҳар қандай тижорат машғулоти ва бошқа сеvimли ишлар тубдан ўйланган, бир мақсадга йўналган ёндашувсиз бўла олмайди.

Ҳар қандай бойликни истовчи киши худди Самьюэл Адамс Америка озодлигини истаган каби ўзининг айтганига албатта эришади.

Эътиборга олинadиган фикрлар

Қатъиятсизлик – омадсизликнинг туб сабаби ҳисобланади. Бегона мия эмас, балки сизники дунёнгизни бошқаради. 1776 йилда Филадельфияда қабул қилинган қарор ҳозиргача Америкага куч ва ишонч бермоқда.

Ўз-ўзини яратувчи руҳ куч тўлқинига мослашган ҳолда дунёни бошқаради. Қатъиятсизлик билан қатъиятли бўлинг, яъни ўзингиз ва бегона билан бўлинг. Самарали қарор қилишдан олдин бу ишни бошқалар қандай бажарганини таҳлил этинг.

Озодликка нисбатан қизгин хоҳиш-истак озодлик келтиради. Бойликка нисбатан қизгин истак бойликка олиб боради.

Мардлик, шижоат асосида шахс мардлиги, шижоати ётади.

9. БОЙЛИК ТОМОН САККИЗИНЧИ ҚАДАМ: ҚАТЪИССТЛИЛИК

Мақсад йўлида турган барча заифликларни англаш ва ундан холос бўлиш керак. Шунда сизнинг қатъиятингиз ишонч, тажриба ва кучга айланади.

Ирода ва иштиёқ – тўғри таркибий қисмдан иборат бўлса, катта самара беради. Қатъиятлилиқ хоҳиш-

истакни пул эквивалентига айлантириш жараёнида муҳим омил ҳисобланади. Унинг асосини ирода кучи, деб бемалол айтиш мумкин. Улкан бойликка эга бўлган кишиларга нисбатан негадир нотўғри қарашлар шаклланган, уларни қандайдир совуққон босқинчи, золим ва бераҳм деб ҳисоблашади. Бундай одамларни кўпинча тушунмайдилар. Аммо уларда ҳақиқатан ҳам ирода кучи мавжуд, у қатъият билан бирга таркиб топиб, қўйилган мақсадни амалга оширишни кафолатлайди.

Аксарият одамлар муваффақиятсизликнинг биринчи белгиларини сезган ҳамон ўз мақсад ва ниятларидан воз кечишга тайёр бўладилар. Жуда озчилиги барча машаққатларни охиригача енгиб, айтганига эришмагунча кураш олиб боради.

«Қатъият» сўзида айтарли нарса йўқ, ўз-ўзидан қандай қаҳрамонлик бўлиши мумкин? Аммо бу хислатни эгаллаган одамлар гўё рудага ўхшайди, уларда пўлат қуйиб олиш мумкин.

Занфлик – бўшангликдан иборат

Агар ушбу китобдаги кўрсатмаларга риоя қилсангиз, олинган билимларни амалиётда фойдаланишга ҳаракат қилсангиз, сиздаги қатъиятни текшириш «Истак-хоҳиш» деб номланган бўлимда баён этилган 6 кўрсатмани амалга оширишдан иборат бўлади.

Сиз ҳали аниқ мақсади бор, шу билан бирга ана шу аниқ мақсадни амалга оширишнинг аниқ режаси бўлган озчилик одамлардан эмассиз, шунинг учун мазкур кўрсатмаларни диққат билан ўқиб чиқинг. Бунинг натижаси ўлароқ биқиқ жой (кундалик ташвишлар гирдобидан чиқиб, уларга бошқа мутлақо қарамайсиз. Ҳаёт сизни чизмалар бўйича ҳаракат қилишга йўл қўймайди!

Қатъиятнинг йўқлиги – мағлубиятнинг энг кўп тарқалган сабабидир. Минглаб кишилар тажрибаси кўрсатадики, қатъиятдан маҳрумлик улардаги энг муҳим ўрин ҳисобланади. Шу билан бирга бу шундай ожизликки, у сиз томонингиздан бўладиган хатти-ҳаракат туфайли

баргараф этилиши мумкин. Буларнинг бари сиздаги хоҳиш-истакнинг кучига боғлиқ бўлади.

Ҳар қандай **ютуқнинг бошланиши – орзу ва истакдир**. Ана шуни ҳамиша ёдда сақланг. Кичик инжиқлик кичик натижа беради, холос, худди шунингдек, заиф ўт озгина иссиқлик беради. Агар сиз ўзингизда қатъият етишмаслигини пайқаб қолсангиз, бу бахтсизликни жуда осон даволаш мумкин: ўзингизда истак-хоҳиш алангасини ёқинг, токи у ҳақиқий тарзда аланга олсин.

Мазкур китобни ўқиб туриб, «Истак-хоҳиш» бўлимига қайтиб, гоёни пулга айлантиришга доир 6 та босқичга доир кўрсатмаларни дарҳол бажаришга киришинг. Агар жўшқинлик, иштиёқ билан ҳаракат қилсангиз, улар сизга пулни қанчалик кучли (ёки аксинча заиф) тарзда хоҳлаганингизга кўра индикатор бўлиб хизмат қилади. Агар ўзингизда лоқайдликни ҳис этсангиз, ишонинг: сизда ҳеч қачон пул белгилари ва боғланишлари билан боғлиқ фикрлаш рўй бермайди ва сиз ҳеч қачон миллионер бўла олмайсиз.

Мияси бойликка эришиш фикри билан тўлиб-тошган кишилар мисоли океан сув оқимини ўзига тортган каби миллионерларни ўзига қаратиб «тортаверади».

Агар сизда қатъият етишмаса, фикрингизни ирода кучи тўғрисидаги кўрсатмаларга қаратинг. «Мия маркази» хизматларидан фойдаланинг. Ана шунда ўзингизда керакли қатъиятни шакллантирасиз. Қўшимча маълумотлар эса ўз-ўзини ишонтириш ва онг ости бўлимида мавжуд. У одатга айлангунча шунга риоя қилинг, токи онг остида истакнинг аниқ тимсолини яратсин. Ана шу вақтдан бошлаб қатъият сизнинг иттифоқингизга айланади. Сиз ухлайсизми ёки тетик турасизми, онг ости барибир ўзининг ишини бажараверади.

Фикрласангиз, пул кўрсаткичлари билан фикрланг

Терламасанг – бойимайсан. Натижага эришиш

учун бутун қонун-қоидаларни икир-чикиригача тўлиқ бажариш керак – токи иштиёқ, ҳаракат ўз-ўзидан сизнинг иккинчи табиатингизга айланиб қолсин. Пул кўрсаткичлари билан фикрлаш қобилиятини ривожлантиришнинг бошқа йўли йўқ, зарурий шарт бўлган қобилиятнинг бундай бошқа усули учрамайди.

Камбағаллик онг айнан камбағаллик сари интилгани учун рўй беради. Бу қонунга бойлик ҳам бўйсунди. Агар пул кўрсаткичлари билан фикрласангиз, унда ҳеч нарса қила олмайсиз, яъни сиз фақат камбағаллик тўғрисида ўйлаш билан қолаверасиз. У сизнинг онгингиздан дарров ўзига жой топади, бойликни ўйлаш ҳақида бирортаям бурчак қолмаган бўлса. Камбағаллик онгингизда ҳеч қандай одатни онгли равишда шакллантирмагани каби айнан шундай фикрланади. Пул кўрсаткичлари билан фикрлаш қобилияти эса, аксинча, агар инсон у билан бирга туғилмаган бўлса, сиғинишга муҳтож бўлади.

Айтилган фикрларни фақат англагандан кейин қатъиятлик маъносининг бойлик тўплашдаги аҳамиятини тушуниш мумкин. Сиз ўйинни бошламай туриб, қатъиятга эга бўлмасангиз, албатта, ютқазасиз. Қатъиятлик ҳар қандай қийинчиликни бартараф этади, у ҳамиша енгади.

Бу хислатнинг қадри шу даражада маълумки, борди-ю зулматли тунда қийинчилик билан уйғониб кетиб, бирдан мушакларингиз қимирламаганини сезиб қолгандек аҳволга тушасиз. Сизни худди бўғиб қўйишгандай бўладилар. Қатъиятни ишга солиб, сиз ирода кучи билан даставвал бир қўлни, сўнг иккинчисини қимирлатишга мажбур қиласиз. Қўлингизни қимирлатиш билан уни токи кўтарилгунча ҳаракатга келтираверасиз. Сўнг оёқ пайларини назорат қилишга киришасиз ва шу тариқа ҳаракатларингизни давом эттираверасиз. Ниҳоят энг охирида тана устидан тўлиқ назорат қилишингизга тўғри келади ва қоронғи тунни жодугар кампир томон қувиб юборасиз. Аммо буларнинг бари бирин-кетин, қадам-бақадам йўл билан ҳосил бўлади.

Сизнинг пинҳоний дўстингиз

Энди эса сизга худди ваҳимали тундан халос бўлган каби тафаккур зарбидан озод бўлишни тушуниш енгил кечади, яъни даставвал аста-секин, сўнг ишонч билан ирода устидан назорат ўрнатилади. Асосан бошида ниҳоятда қатъиятли бўлинг. **Қатъиятлилиқ сизга, албатта, муваффақият келтиради.**

Агар сиз ўзингиз учун «Мия маркази»га керакли одамларни диққат билан танлаб олсангиз, унинг таркибида бўлмаса қатъиятингизни ривожлантиришга ёрдам берадиган бирорта одам топилади. Миллионерларнинг аксарияти зарурий кучи учун ана шундан фойдаланишган. Улар ўзларида қатъиятли бўлиш одатини ривожлантириб, ундан қалтис вазиятларда бемалол фойдаланишган.

Қатъиятлилиқ – кўпгина ноқулайликлардан ҳимоя қилиш демакдир. Омадсизлик қанча таъқиб этмасин, сиз барибир жамоатчилик поғоналарида юқори даражада турасиз.

Шундай тасаввур пайдо бўладики, гўё қандайдир сирли кўринмас одам бор, у рўпарамизда турган мураккаб муаммоларни ҳал этишда одамларнинг ҳушёрлигини синайди. Бундай хаёл кўпинча омадсизликдан кейин муваффақият қозонадиган кишиларда намоён бўлади. Атрофида одамлар қарсак чалиб: «Биз билардик, сен бунинг уддасидан чиқар эдинг! Биз сенга ишонардик!» – деб айтишар эди.

Аммо бу кўринмас дўст одамдаги қатъиятни текшириб кўрмасдан жуда катта муваффақият қозонишга ёрдам бера олмас эди. Кимки бу тест билан иш олиб боролмаса, унга тегишли баҳо қўя олмасди. Кимки уни ўтаган бўлса, энг катта мукофотни оларди, яъни мақсадга эришар эди. Аммо бу ҳали ҳаммаси эмас! Унга моддий тўловдан ташқари ўлчовсиз равишда катта нарса чек бўлиб тушар эди. Улар «ҳар бир омадсизлик ўзида ёқимли уруғ – келгусида нарсалар юриши» ҳақидаги билимни эгаллаган бўлардилар. Ҳақиқатан ҳам «эзгуликнинг кечи йўқ», албатта.

Мағлубият узоқ давом этмайди

Айрим одамлар борки, ўз тажрибаларидан билишича, қатъиятлик худди қўрғонга ўхшайди. Улар бунинг ёрдамида мағлубиятлардан ҳимояланади ва ундан қунт-сабот билан орзу-истакни амалга оширадилар, чунки мағлубият эртами-кечми, албатта ғалабага айланади.

Биз ҳаётга доимо гўё пастдаги жарликдай қараймиз, унда жуда кўп омадсизлар ва баландга сира кўтарилма олмайдиган кишилар кўринади. Ва улардан жуда озчилиги мағлубиятни худди янги ҳаракатга келиш учун туртки деб англайди, бу ҳаётнинг аччиқ ҳазилига асло мослаша олмайди.

Аммо, худога минг қатла шукурки, сукутга чўккан ва енгилмас бир куч бўлиб, у одамларни танҳоликда қолганда ҳам уларни қутқариш учун қўмакка келади, бу танҳоликка курашишга киришади. Бунда қатъиятликдан бошқа етарли нарсани топа олмайсан. Ахир кимда-ким қатъиятдан маҳрум экан, у муваффақият ҳақида фикр ҳам юрита олмайди.

Мазкур сатрларни тугатар эканман, мен ишдан бошимни кўтариб, атрофга назар ташладим. Буюк руҳоний Бродвей – «Умидлар мозори» ва «Тасодифлар бўсағаси»га кўзим тушди. Бутун дунёдан Бродвейга пул излаб оқиб келишади. Бойлик, шон-шараф, деб изғийдилар, буларнинг барини муваффақият, деб атайдилар. Баъзан бу улкан жараён, издиҳомдан кимдир олдинга ўтиб қолади ва дунё биладикки, яна бир одам Бродвейни забт этибди. Аммо бирор кишига бунинг тезлик билан бажариш муяссар бўлмаган. Бродвей қийинчиликлар олдида ўзини йўқотиб қўймаган қобилиятли кишини эътироф этади, даҳо шон-шарафини тақдирлайди ва тегишли одамларни мукофотлайди.

Мана, биз сирни очишга яқинлашдик – Бродвейни қандай қилиб забт этиш мумкин? Бу сир қатъиятликдан асло ажралмайди! У Фэнни Херст тўғрисидаги воқеаларда алоҳида билинади, унинг қатъияти ҳар ҳолда «Буюк Оқ йўл»ни забт этишни таъминлаган эди. У Нью-Йоркка бойиш, адабий иш билан шуғулланиш умидида келган эди. Муваффақият унинг ҳузурига ошиқмади, аммо барибир келди. Дастлабки тўрт йил мобайнида Бродвей

Херст хонимни синовдан ўтказди. Кунни иш билан, кечаларни эса умид билан ўтказди. Умидлар худди туман каби тарқаб кетганида, у: «Майли, Бродвей, сен ютдинг!» – деб айтмоқчи бўлар эди. Йўқ! У шундай дерди: *«Бродвей, тасанно, сен ким бўлмасин, ўшани қўлингдан ўтказишинг мумкин, фақат мени эмас. Мен сени таслим бўлишга мажбур этаман».*

Битта ношир («Сатэрдэй Ивнинг Пост» газетасининг ношири) унга 36 та хатни рад қилиб жўнатди, ўшанда унинг айтгани амалга ошмаган эди. Ўртача ёзувчи худди ўртача одам каби ҳар қандай бошқа соҳада машғулотни биринчи марта рад этишган ҳамон ташлаб кетишарди. Фэнни эса тўрт йил сабр-тоқат қилди, чунки галабага ўзини мослаштирган эди-да.

Сўнг тугунлар ечилди, говлар парчаланди ва кўринмас имтиҳон оловчи аъло баҳо қўйди – у мустаҳкам сабот, чидам имтиҳонидан ўтди. Шундан сўнг ноширлар унинг уйи томон йўл олишди. Тангалар шундай тез филдираб кета бошладики, у қийинчилик билан уларни зўрға териб олишга улгурарди. Сўнг уни «киночилар», яъни «ҳаракатдаги расмлар» бўйича мутахассислар кашф этишди ва пуллар унга дарёдай оқиб кела бошлади.

Мен сизга қатъиятликнинг имкониятларини намоён этувчи воқеани сўзлаб бердим. Бундан Фэнни Хэрст ҳам мустасно эмас. Кимки улгура олмаса, у қатъият билан қуролланиши керак. Бродвей ҳар қандай кишига бир чашка қаҳва ва сендвич таклиф этиши мумкин, аммо ким катта нарсаларни истаган бўлса, ундан жуда улкан қатъият ва тиришқоқликни талаб қилади.

Кэйт Смит ушбу сатрларни ўқиб, майли, «омин» деб айта қолсин. У узоқ йиллар давомида ҳеч қандай тақдирланмасдан куйлади, ўз ўрнини саҳнадан топгунича анча вақт ўтди. Бродвей миқ этмади, унга: *«Куйлашни истайсанми? Марҳамат, агар эпласанг»,* – деди. У бу ишнинг уддасидан чиқа олди. Ниҳоят Бродвей чарчаб қолди ва овоз берди: *«Нима гап ўзи? Сен буларнинг барини бошингдан ўтказган бўлсанг, ўз қадр-қимматингни белгилагин ва виждонан ишла».* Ва Смит хоним ўзининг қадр-қимматини эълон қилди. У

жуда баланд эди.

Ҳар бир киши қатъиятли бўлиши мумкин

Онгнинг ҳар қандай ҳолати каби қатъиятлилик ҳам муайян тамойилларга асосланади. Улар қуйидагилар:

1. Мўлжалнинг аниқлиги. Сизнинг хоҳишингиз биринчи ва қатъият ривождаги қийинчиликларни бартараф этишда қўзғалиб кетади.

2. Хоҳиш-истак. Сизни қандайдир қизгин ғайрат-шижоат нотинч қилса, бу сифатни узоқ вақт йўқотмай, қатъиятли бўлишга интилмоқ керак.

3. Ўзингизга нисбатан ишонч. Ишонч шундаки, сиз ўз ўйларингизни охиригача етказсангиз, бу режани зарурий қатъиятлилик билан амалга оширишингизга ёрдам беради (ўзингизга ишончни «Ўз-ўзини ишонтириш» бўлимида айтилган қоидаларга риоя қилсангиз, ривожлантириш мумкин).

4. Режаларнинг аниқ белгилаб қўйилганлиги. Ишлаб чиқилган режа у ноаниқ ва бажариб бўлмаса-да, барибир сиздаги қатъиятлилик ҳис-туйғусини қўллаб-қувватлайди.

5. Чуқур таҳлил. Билим шундаки, сизнинг режангиз ишончли ва бажариб бўладиган, тажриба ва кузатувларга асосланган бўлса, бу қатъиятни мустаҳкамлайди; аксинча таҳлил ўрнидаги фолбинлик қилинса, қатъиятдан асар ҳам қолмайди.

6. Ҳамкорлик. Ёқтириш, тушуниш ва уйғун ҳамкорлик ҳамиша қатъиятлиликка ёрдам беради.

7. Ирода кучи. Қатъият ҳам бамисоли одат каби барча фикр-ўйларни режани ишлаб чиқиш ва уни муваффақиятли тарзда аниқ мақсадларни амалга ошириш учун бир марказга йиғишда асқотади.

8. Одат. Қатъият худди одат натижаси каби феъл-атвор белгисиде акс этади. Онг доимо ўзида ҳар кунлик тажрибанинг айрим қисмини сингдиради. Ваҳимага малҳамнинг энг зўри мажбурий ва такрорий дадиллик ҳисобланади. Кимки фронтда олдинги ўринда бўлса,

ўша билади.

«Сезгир, ўткир қатъият» – саккизта тўхталишда

Қатъиятдан бошқа мавзуга ўтишдан олдин сиз бошқа одамлардан нималар билан фарқ қилишингиз ва бу муҳим хислатни эгаллашингиз учун нималар етишмаганини аниқланг. Ўз хатти-ҳаракатингизни яхшилаб ўйлаб олинг, ўшанда камчиликларингизни худди кафтдагидек кўрасиз. Шундай таҳлил, бошқалари билан бирга ўзингизни яхшироқ билишга ёрдам беради. Пастда санаб ўтилганлар ашаддий душманларингиз бўлиб, сиз билан муваффақият ўртасида туради. Сиз бу рўйхатда қатъият бўйича камчиликларни кўрсатувчи аломатларнигина эмас, шу билан бирга заифликларни ҳам кўрасиз, уларни ҳаётда муваффақиятга эришмоқчи бўлган кишилар енгиб ўтишлари керак:

- 1.** Ўз хоҳиш-истакларини тушунмаслик.
- 2.** Сусткашлик, у оқланганми ёки сабабсизми, бунинг аҳамияти йўқ.
- 3.** Махсус фанларни эгаллашга нисбатан қизиқишнинг йўқлиги.
- 4.** Ҳар қандай ишда иккиланиш ва қатъиятсизлик, ўзининг масъулиятини бошқалар зиммасига юклаш одати, оғир аҳволдан ўзининг чиқмаслиги.
- 5.** Муаммони ҳал этишнинг аниқ режасини ишлаб чиқишда шароитни ҳадеб рўкач қилавериш одати.
- 6.** Ўз-ўзини яхши кўриш. Бу дардни даволашга дори йўқ, ким бундан азият чекаётган бўлса, ундан умид ҳам қилманг.
- 7.** Бепарволик ёки бепарқлик. У кўпинча ҳар қандай масалада келишишга тайёр бўлиб туриш, ҳеч қандай қаршилиқ кўрсатмаслик ёки курашмасликда ифодаланади.
- 8.** Ўзининг хатоси учун бошқаларни айблаш ва қулай вазиятларни муқаррар деб ҳисоблаш одати.
- 9.** Ҳаракатга ундовчи, мажбур этувчи омиллрсиз гайрат-шижоатдан маҳрумлик.

10. Баъзи ҳолларда бўладиган узилишлар, барча ишларга озгина омадсизлик рўй берса, дарров нуқта қўйишга тайёр туриш («Қўрқувнинг олтига белгиси» деган бўлимга қаранг).

11. Батафсил таҳлил зарурияти туғилган ҳолларда қоғозда аниқ ифода этилган ҳаракат режаларнинг йўқлиги.

12. Фоялардаги ёки режанинг дастлабки қисмларига бўладиган ўзгаришларни ҳисобга олмаслик, бу ишни эплай олмаслик, агар имконият бўлиб қолса, воқеанинг «думи»га ёпишиш.

13. Амру фармон ўрнида хоҳиш-истакнинг юзага келиши.

14. Бойиш, бойлик ўрнига камбағалликка интилиш, виждонан яшашдан маҳрумлик, фақат «ўзим бўлай», «ўзим қилай», «ўзимники бўлсин» деган хоҳиш-истак.

15. Майда-чуйдага бўлиш, савдогарлар билан ҳамкорлик ва бошқа қаланғи-қасанғилар билан иш юритишга интилиш, бирданига эга бўлиш одати, ҳеч нарса бермаслик ёки ўрнига бериш, нозқиввалент қайтим (кўпинча бу тадбиркорликдан кўра фирибгарликка ўхшайди, шунга мос битимлар тузиш, қалтис ишлар билан машғул бўлиш).

16. Танқид ва бошқалар фикр-мулоҳазаси олдида ваҳимага тушиш. Баъзан битта фикр, кимдир айтган ёки қилган иш инсонни фикр юритиш, ҳаракат қилиш қобилиятидан маҳрум этиши мумкин. Бу душман барча рўйхатларнинг бошида туради, у кўпинча ёки баъзан онг остида мавжуд бўлади, кўпчилик унинг мавжудлигини тан олмайди (охирги бўлимдаги: «Қўрқувнинг 6 белгиси» деб номланган бобни қаранг).

Танқид қилиш – осон иш эмас

Мазкур аломатларни кўриб чиқамиз. Аксарият одамлар қариндош-уруғлар, дўстлар ва жамиятнинг кучли таъсири остида яшайдилар. Бу таъсир шу даражада кучлики, улар танқиддан қўрқув остида ўз шахсий ҳаётлари ва ўз-ўзлари билан бўлиб, яшай

олмайдилар.

Масалан, кўпчилик хотин ёки эр танлашда хатога йўл қўяди ва бутун ҳаёти давомида бахтсиз ёки ночор қолади. Шунингдек, улар қоралашади, деб қўрқадилар, шунинг учун хатоларини тузатмайдилар. Кимки, бу қўрқув шакли билан таниш бўлса, у қанчалик тузалмас зарар келтирмасин, виждонан интилиш ва ҳаётда ниманидир қўлга киритиш учун ҳар қандай хатти-ҳаракатни беҳуда билади.

Миллионлаб одамлар ўқиш имкониятларидан ўқишни тугатганидан кейин ҳам худди шундай қораланишдан қўрққани учун истифода этмайди («умр бўйи ўқисанг ҳам аҳмоқлигингча қоласан», деганларидек).

Аксарият одамлар ўзларининг бизнесдаги имкониятларидан фойдаланмайдилар, муваффақиятсизлик рўй берган тақдирда қораланишдан ниҳоятда ҳайиқадилар. Уларда битта нарса аниқ: тақдирдан қўрқиш муваффақиятга эришиш истагидан устун келади.

Айримлар ўз олдига ҳеч қандай юксак мақсад қўймайди, ҳатто ҳадик-хавотир туфайли қариндош-уруғлари ва «дўстлари»нинг «Бобонгдан ўзма, ўзингни ҳадеб тиқиштирма!» ёки «Маҳмадоналик қилма» деган сўзларидан мавқе-мартаба танлашдан тийилади.

Эндрю Карнеги менга умримнинг йигирма йилини шахсий муваффақият масалаларини ишлаб чиқишга, яъни фалсафий умумлашмаларга даъво қилувчи таълимотга бағишлашим зарурлигини тавсия этганида, мендаги биринчи туйғу: одамлар нима деркин, деган қўрқув эди. Э.Карнеги томонидан қўйилган таклиф ўз олдимга шундай мақсад қўйдикки, унинг бир қисмини амалга оширсам, ўзимни бахтли деб ҳисоблар эдим. Шу заҳоти онгимда бу фикрлардан чекиниш ва уларни рад этишнинг қатор ҳолатлари саф тортгандай бўлди, буларнинг бари қўрқув туғилгани оқибатида, қоралашдан қўрқув мероси туфайли содир бўлган эди. Қандайдир ички овоз менга шундай деб шивирларди: *«Бу сен учун эмас, бу беҳуда иш, у сенинг бутун қолган ҳаётингни эгаллаб олади, сен ҳақингда яқин кишиларинг нималарни*

Ўйлайди? Нега ўзингни азобга қўясан? Ҳозиргача ҳеч ким муваффақият концепцияси фалсафасини қуриш билан машғул бўлган эмас, бу ишга сен қандай журъат қилдинг, ҳаққинг бор эдимки, сояда ўсган файласуф? Сен кимсанки, олдингга шундай юксак мақсад қўясан? Эсингдан чиқарма, сен қаерда туғилгансан ва қаерда ўсяпсан, фанларнинг фани ҳисобланган фалсафа тўғрисида ниманиям билардинг? Одамлар сен баланд дорга осилдинг, деб айтишади (улар ҳақиқатан ҳам кейин худди шундай дейишди). Нима учун одамлар сенга қадар буни ўйлашмади, ўйлаган бўлишса, нега бу ишни қилишмади?»

Шу ва шу каби бошқа фикрлар яшин тезлигида онгимга урилди. Назаримда, бутун олам менга истехзо билан қараб тургандай эди. Ана шунда ҳар қандай хоҳишдан воз кечишга тўғри келарди.

Ўшанда менинг имкониятларим кўп эди. Ўзимдан иззатлаб интилишларни йўқотиб, у юқорига ўрлаб кетмаслиги учун хатти-ҳаракатларимни назорат қила бошладим. Кейинроқ ҳаётини тажрибага эга бўлгач, шундай хулосага келдимки, кўпгина гоёлар дунёга ўлик туғилган ҳолда ёки чала ҳолатда вужудга келар ва уларга аниқ ҳаракатлар режаси кўринишида бир қултумгина ҳаво керак экан, холос. Гоёнинг йўрғақда эканлиги унинг туғилиб, вояга етиши демакдир. Ҳаётнинг ҳар бир дақиқаси унда яшаш имкониятларини ортттиради. Қоралаш, муҳокама этишдан қўрқув кўпгина фикр ва мулоҳазаларнинг, ҳеч қачон амалга ошмайдиган ниятларнинг асосини эгаллайди.

Имкониятларингизни бой берманг

Аксарият одамлар моддий муваффақият – шунчаки омад, қартанинг рост келиши, деб мулоҳаза юритадилар. Бунда, албатта, ҳақиқат зарраси бор, аммо кимки бутунлай ва тўла-тўқис тасодифий ўйинга таянса, деярли бутунлай умидсиз қолади. Бундайларнинг асосий хатоси шундаки, улар муваффақиятнинг бошқа муҳим омилларини кўрмайдилар, ваҳоланки, уларни

асло назардан қочирмаслик керак, агар сиз ҳақиқатан ҳам муваффақият қозонишни истасангиз. Шундай омилардан бири – билим, яъни имкониятни қонуниятга айлантиришдир.

Таназул даврида таниқли мутойибачи Л.М.Филдс ўзининг барча жамғармаси, ишидан ажралиб, яшаш учун ҳеч вақоси қолмади (ўшанда водевиль жанр сифатида умрини тугатган эди). Боз устига ҳамма бу истеъдод эгасини кекса деб ҳисоблар, у олтмиш ёшга кирган эди. Филдс ўзининг олдинги бойлигини қайтариб олишини истамади, ўзининг янги масканида ҳеч қандай мукофот, рағбатлантиришсиз (кинематографияда) ишлашга рози бўлди.

Шунда у ноқулай вазиятга тушиб қолиб, йиқилди-ю, бўйнини синдириб қўйди. Агар бу қариянинг ўрнида бошқалар бўлганида, таслим бўлишарди. Аммо Филдс туғма қатъиятли эди. У биларди, агар ўжарлик билан ўз ишларини давом эттирса, эртами-кечми ўз имкониятини қўлга киритади барибир. Ва у бунга муяссар бўлди.

Бу асло тасодиф эмасди, албатта!

Мэри Дресслер кулфат ичида қолди – унинг пули, бирор иш топиш бўйича илинжи йўқ, аксига олиб, ёши олтмишга бориб қолган эди. Аммо у барибир ўзининг «бахт қуши»ни ушлашга интилди ва уддасидан чиқди ҳам. Дресслернинг қатъияти ва тиришқоқлиги шундай зафар олиб келдики, ундан ёшлар ҳам бунга муяссар бўлишмаганди. Кимда бу ёшда шаъни-шавкатини ҳамда юксак мақсадларни сақлаш рўй берган дейсиз!

Эдди Контор 1929 йилда биржа таназули туфайли бутун жамғармаларидан жудо бўлди. Шунга қарамай, у қатъият ҳамда дадилликни сақлаб қолди. Улар ҳам ўзининг сўзини айтишди: у ҳар ҳафтада 10 минг доллар оладиган бўлди! Ҳақиқатан ҳам кимда-ким қатъиятли бўлса, ҳар қандай шароитда ҳам ўзини жуда яхши ҳис этади, энг гўзал фазилатларидан маҳрум бўлса-да, бу асло монелик қила олмайди.

Сиз суянишингиз мумкин бўлган ягона имконият шундан иборатки, у ана шу қатъиятлилиқ туфайли зарурий узвга айланади, фақат аниқ, муайян мақсадга

эга бўлгандагина уни бошлаш керак.

Қатъиятни тарбиялашда тўрт қадам

Кимки ўзида зарурий қатъиятлиқни тарбиялашни истаса, тўрт қадам кифоя. Бунинг учун ҳеч қандай алоҳида ақл, ҳеч қандай алоҳида таълим ва ортиқча хатти-ҳаракат ва вақтнинг фавқулодда сарф этилишига ҳожат қолмайди. Мана ўша зарурий қадамлар:

1. Аниқ мақсад ёки интилиш. Бу натижани қўлга киритадиган қизгин хоҳиш-истакдир.

2. Хатти-ҳаракатларнинг кетма-кетлигини баён этган аниқ режа.

3. Мустақил онг, у фалокатга олиб борувчи таъсирлардан пухта ҳимояланган, қариндош-уруғлар, дўстлар ва таниш-билишларни ўз ичига олади.

4. Дўстликдан иборат иттифоқ, бир ёки бир неча одамлар билан ҳамкорлик. У сизнинг мақсад сари интилишингизни ҳаракат режасидан фойдаланиб, қўллаб-қувватлаши мумкин.

Бу тўрт қадам фаолиятнинг ҳар қандай муваффақияти учун мавжуддир. Кимки бизнинг фалсафанинг ўн уч қоидасига риоя қиладиган бўлса, улар иккинчи қиёфа ёки характер белгиси бўлади гўё.

Сизнинг моддий аҳволингиз ана шу тўрт қадамга боғлиқ бўлади.

Ана шу тўрт қадам фикр-мулоҳазаларнинг эркин ва мустақиллигига олиб сабаб бўлади.

Ана шу тўрт қадам сизга бойлик, жуда улкан бойлик келтиради.

Бу тўрт қадам сизни буюклик, шон-шараф ва дунёвий шуҳрат томон йўллайди.

Ана шу тўрт қадам тасодиф имкониятлардан сизни кафолатлайди.

Ана шу тўрт қадам тушни ўнгга, орзуни ҳақиқатга айлантиради.

Бу тўрт қадам қўрқув устидан галаба, умидсизлик ва бефарқлик устидан зафар томон йўл очади.

Кимки бу тўрт қадамни ўрганиб олса, уни ҳашаматга тўлиб-тошган мукофот кутади. Сиз ўзингиз истаган келажакка йўл олиш учун ўзингизга патта ёздириб оласиз гўё.

Олий Ақл кимга кўмак беради

Машаққатларни бартараф этишда қатъият ва мақсадга йўналтирилган ажойиб имкониятларни бахш этувчи мистик (илоҳий) куч нимадан иборат? Ёки қатъиятдан иборат инсон кимёвий қувватни, табиат кучларидан юқори даражада таъмин этишга қандай эришади? Ким билади, дейсиз, эҳтимол Олий Ақл ким курашдан тинмайдиган бўлса, ўшанинг тарафида турадимиз! Ҳатто инсон ютқазган тақдирда, ҳамма унга қарши турганда ҳам.

Ҳенри Форд каби кишиларга назар ташлаганимда, шу ва шунга ўхшаш саволлар миямга гужғон ўйнар эди. Ахир, у ишни «нол»дан бошлаб, шунчалик катта индустриал империяни фақат қатъият ёрдамида яратди-да. Бор-йўғи уч ойлик маълумот олган Томас Эдисон ҳам ўзининг қатъиятини «гапирадиган машина» ёки «ҳаракатланувчи расмлар»га айлантириб, қиздирувчи лампалар ҳамда юз эликдан зиёд ҳаётий ихтироларни

вужудга келтирди.

Мен йиллар мобайнида жаноб Эдисон ва жаноб Фордни кузатиш шарафига муяссар бўлиш имкониятига эга бўлганимдан бахтиёрман; уларнинг хулқ-атворини ёпиқ суҳбат, гурунглarda, ҳақиқий таҳлил ва ҳақиқий аҳамиятга эга бўлган хулосаларда гапириб ўтганман. Бундан келиб чиқадиган хулосалар қуйидагилар: мен қатъиятдан бошқа мўъжизага бой ютуқлар манбасини таърифловчи қатъий ҳукми топа олмадим.

Кимки пайғамбарлар, файласуфлар, мўъжиза яратувчи афсонавий диний арбоблар ҳаёти ва фаолиятини ўрганган бўлса, узил-кесил битта хулосага келган, яъни уларнинг тарихий муваффақиятининг асосий сабаблари фақат қатъият, хатти-ҳаракатларнинг бир жойга тўпланиши ва мақсаднинг аниқлигидан иборат бўлган.

Агар сиз ўша сеҳрли, буюк қатъият кучини туғдирувчи кучларни ўрганишга қизиқсангиз, Муҳаммад пайғамбар таржимаи ҳолини ўқиб чиқинг. Сизга Исоэд Бей ёзганини ўқишингизни тавсия қиламан. Мана «Геральд Трибюн» газетасидан олинган қисқа шарҳ, бу китобни тўлиқ ўқиб чиқишга қизиқувчи ва хоҳловчи кишиларга яхшигина қониқиш бағишлаши мумкин.

Охирги пайғамбар Муҳаммад (с.а.в) (шарҳ муаллифи Томас Сьюрю)

Муҳаммад пайғамбар эди, аммо ҳеч қачон мўъжиза яратган эмас. У мистик эмас эди, ҳеч қандай расмий таълимот яратмади. Қирқ ёшига қадар ўзининг вазифасига киришган эмас. Муҳаммад (с.а.в) ўзининг Аллоҳ элчиси – пайғамбар эканлигини эълон қилиб, ҳақиқий исломга эътиқод қилишга чақирганида, у шафқатсиз равишда калака қилинган ва ақлдан озган кишига чиқарилган эди. Болалар уни қўли билан нуқиб кўрсатар, аёллар эса унга ахлат ва тош улоқтиришарди. У ўзининг туғилган шаҳри Маккадан бадарга қилинди, унинг издошлари барча ҳаётини нарсалардан маҳрум қилиниб, у билан бирга саҳрога қувилди. Ўзининг илк пайғамбарлик даврининг ўн йилида таъқиб ва

ҳақоратлардан бошқа нарсага эга бўлмади, камбағаллик ва азият доимий ҳамроҳи бўлди. Аммо орадан яна ўн йил ўтгач, у бутун Арабистонда ҳукмрон бўлиб, Маккадан туриб дунёга ёйилган дин пешвосига айланди, бу дин Дубайдан тортиб Пиранайгача ёйилган эди. Унинг ҳаракатланувчи кучи уч катта наҳангга таянган, тавалло қилган эди, сўз эзгулигига, ибодат кучи ва инсоннинг Худо билан яккаю-ягона бўлиб кетишига таянган эди.

Унинг ҳаёти алоҳида маъно билан тўлиб-тошмаган эди. У Маккадаги қадимий уруғлардан бири оиласида дунёга келган бўлиб, Макка ўша пайтда савдо маркази, сал бўлмаса йўл устидаги бутун инсониятнинг савдо марказига айланаёзган эди. Шаҳар ифлос, чанг-тўзон ва диққинафас бўлиб, болаларни тарбиялаш учун бедуинлар, яъни бадавийларга юборишарди одатда. Муҳаммад ҳам худди шундай тарбияланди, туя сути билан боққан энага онаси ўрнида уни соғлом ва кучли ўсмир қилиб вояга етказди. У қўй боқиб, сўнг бева аёлнинг карвони бошлиғи бўлиб, савдо билан машғул бўлди. Муҳаммад шу тарзда бутун Шарқни кезиб, турли диний эътиқоддаги кишилар билан суҳбатлашди. У насронийлик бир-бирига душман турли мазҳабларга бўлиниб кетганини кўрди. У йигирма саккизга кирганида, бева аёл унга турмушга чиқди. Унинг отаси бу никоҳга қарши эди, аммо аёл ўз айтганида туриб олиб, уларга оқ фотиҳа беришга мажбур этди. Кейинги ўн икки йилни Муҳаммад бой, ҳамма ҳурмат қиладиган ва уддабурон савдогар сифатида ном чиқариш билан ўтказди. Аммо бирдан саҳрога ёлғиз кетди-ю, ажойиб кунларнинг бирида Қуръон оятлари билан бирга қайтиб, Яратганнинг пайгамбари деб эълон қилди ўзини.

Парвардигори Оламнинг буюк кашфиёти Қуръон Муҳаммад ҳаётида сира англаб бўлмас мўъжиза эди. У шоир эмас, унда сўз иқтидори ҳам йўқ эди шунга қадар. Аммо ишонч, имон билан тўлиб-тошган Қуръон оятлари энг машҳур араб шоирлари ижод қилган шеърлардан афзал ва гўзал эди. Уларда сўз иқтидори буюк мукофот деб ҳисобланади, уни эса сал бўлмаса Парвардигор билан

тенглаштиришади. Муҳаммад ҳамма Аллоҳ наздида баробар деб ҳисоблади ва Каъба ичидаги 360 бутни яксон қилишдан иборат қизгин истак билан яшади. Мазкур тош қўп сонли Макка қабилаларини Маккага тобора жалб этар, бу эса самарали ва фойдали савдо деган гап эди. Шунинг учун маҳаллий «капиталистлар» (унга Муҳаммаднинг ўзи ҳам мансуб эди) Пайғамбарга ёппасига ташланиб қолишди. У саҳрога чекиниб, бутун дунёга ҳоким бўлишни талаб этди.

Ислом дини шу тариқа вужудга келди. Саҳродан шундай аланга ёпиридики, уни асло ўчириб бўлмасди, бу лашкар ўзининг мустаҳкам бирлиги ва ғалаба учун жонини фидо қилишга тайёр эди. Муҳаммад яҳудийлар ва насронийларни исломга бирлашишга чақирди. У айтдики, мен янги дин тузаётганим йўқ, фақат яккаю-ягона Худога ишонганларни бир байроқ остига чорлаяпман, бунга имон келтиришга тайёрман. Агар насроний ва яҳудийлар Муҳаммадни қўллаб-қувватлашганида, у бутун дунёни эгаллар эди.

Аммо улар рад қилишди, улар янги ҳисобланган гоёни ва муқаддас урушни тан олишмади. Муҳаммад лашкари Қуддуси Шариф (Иерусалим)га кирганида, шаҳар аҳолисидан бирор киши ўлдирилмаган, чунки Муҳаммаднинг дини шундай талаб қўйган эди. Аммо орадан 100 йил ўтгач, салбчилар Иерусалимни эгаллагач, мусулмон кексалар, аёллар ва болаларга раҳм-шафқат қилишмади. Шу билан бирга насронийлик билан мусулмонлик ўртасида ўхшашлик мавжуд. Ўхшашлик бу якка Худо тўғрисидаги умумий таълимотдир.

Эътиборга олинadиган фикр-мулоҳазалар

Қатъиятлилиқ инсонни мисоли рудадан олий навли пўлат ажратиб олингандек тоблади. Қатъият сизни пул кўрсаткичлари билан камолга етишгунча тарбиялашга ёрдам беради, аммо онг остингиз эса худди зарб берадиган «танга фабрикаси»га ўхшаб қолади.

Ўзида қатъиятни тарбиялашни ҳикоя қилувчи саккиз бандни такрорланг. Бу рўйхатни деворга осиб қўйинг,

токи у сизнинг мақсад сари интилишингиз учун ўзига хос бир нишон бўлиб қолсин.

Фэнни Херст, Кэйт Смит, Л.М.Филдс каби кишилар бизга қатъиятlilikнинг зарурияти ҳақида мислсиз сабоқ беришган. Муҳаммад пайғамбар (с.а.в) ва бошқалар қатъиятlilik тарих йўналишини ўзгартириб юборганини кўрсатиб беради.

Оддий тўрт қадам қатъиятни одат қилиб олишингизга олиб боради. Шу билан бирга истакдан ташқари таъсирларни онгингиздан, онг остидан бартараф этади, шу таъсирлардан сиз, балки, охиригача қадар холос бўлмагандирсиз.

Агар тоғ Муҳаммаднинг олдига бормаса, Муҳаммад тоғнинг олдига боради.

10. БОЙЛИК ТОМОН ТЎҚҚИЗИНЧИ ҚАДАМ: «МИЯ МАРКАЗИ»

Икки қонуннинг биргаликдаги ҳаракати – иқтисод ва психика (онгда объектив воқеаларнинг акс этишидан ҳосил бўлган руҳий кечинмалар мажмуи, руҳий ҳолат) соҳасида мўъжизавий натижалар беради. Ақл-заковат кучи сизнинг ҳолатингиз кучайишига ёрдам беради.

Ақл кучи – муваффақият қозонишда асосий калит ҳисобланади. Агар қандайдир куч уни жойидан кўзғатмаса, режалар ўз-ўзидан ҳеч қандай маъно касб этмайди; мазкур бўлимда ақл-заковатни ишга тушириш услублари баён этилади, сизга эса ундан самарали фойдаланиш ўргатилади.

«Ақлнинг кучи» деганда мен «билимнинг ташкилий ва ақл-заковат билан йўғрилган йўналиш»ни тушунаман. Шунингдек, «ташкилий кучайиш» атамасини учратиб қолсангиз, унутманг, у икки ва ундан ортиқ кишининг умумий мақсад билан ва ягона иш режаси сифатида англатади.

Келинг, энди бу кучни қандай қилиб ўзимизда яхшилаб ишлаб чиқишимизни ўйлаб кўрайлик. У ўзида «ташкилий билим»ни қамраб олади, билим манбаларини текшириб кўрамыз:

1. Олий Ақл. Бу манба ёрдамида сиз бир бобда баён этилган ижодий тасаввур ёрдами тўғрисидаги услуб асосида муносабатга киришишингиз мумкин.

2. Тўпланган тажриба. Инсоният томонидан тўпланган тажриба (ҳар эҳтимолга қарши унинг расмийлашган, ёзилган қисми). Уни яхши жиҳозланган ҳар қандай кутубхоналардан топиш, китоблардан олиш мумкин. Бу тажрибанинг энг муҳим қисми тасниф қилинган ва тизимга туширилган ҳолда мактаблар ва коллежларда олинади.

3. Тажриба ва тадқиқот. Фанда, шунингдек, кундалик ҳаётда одамлар янги далиллар тўплайдилар, уни тавсифлайдилар, таснифга ажратиш, умумлаштирадилар. Бу манбадан асло четлашмаслик керак, айниқса сиз «тўпланган тажриба»дан фойдалана олмаган бўлсангиз, бу асқотади. Аммо бундай ҳолларда, ўз-ўзидан англашиладики, ижодий тасаввурни унутиб қўйманг.

Ҳар қандай манбадан олинган уч асосий маълумот баённи диққат билан ўқиб чиқинг. Агар ёлғиз ҳаракат қилсангиз, сизга енгил бўладими, уларни тўплаш, ташкил этиш ва бунинг устига амалий тарзда амалга ошишда асос бўладими? Агар режалар жуда кенг ва кўп томонлама фаолиятни талаб этса, сиз ҳамкорликсиз иш юрита олмайсиз, ҳаммадан бурун ақл кучининг биринчи уқунлари сачрайди.

«Мия маркази» нима ва у нима учун керак? Бу билимлар ҳамда хатти-ҳаракатлар, интилишлар координацияси (ўзаро мувофиқлаштириш) бўлиб, уйғунлашиш руҳида, икки ва ундан ортиқ кишининг муайян бир мақсадга интилиши учун бирлашмоғидан иборатдир. Юқоридаги бўлимда олдиндан ўйланган сизнинг хоҳиш-истагингизни пулга айлантиришга доир тавсиялар мазмуни жамланган эди. Агар сиз уларни қатъиятлик ва ақл билан бажарсангиз, ўзингизнинг «Мия маркази»нгизда одамларни қаттиққўллик билан танлашга киришсангиз, муваффақиятнинг ярим йўлидаман, деб билинг.

«Мия маркази»нинг яширин потенциал афзалликларини яхшироқ тушуниш учун бу муаммонинг иқтисодий

ва руҳий (психик) томонларини кўриб чиқайлик. Агар атрофингизни маслаҳатлари билан астойдил ёрдам берувчи одамлар ўраб олган, улар ҳамкорлик кўрсатмоқчи бўлишса, мазкур муносабатнинг иқтисодий фойдаси жуда самарали бўлади. Бундан ажабланмаслик керак, чунки бунга ўхшаш уйғунлашган бирлашма ҳар қандай катта бойликнинг амалий асосида ётади. Бу оддий ҳақиқатни англаш сизнинг иқтисодий аҳволингизни ўлчайдиган белгиловчи омил бўлиши мумкин.

«Мия маркази» ёрдамида бошқаришнинг психик томонини тушуниш қийин, албатта. Балки кимдир сизга: *«Икки ақл-заковат эгаси бирлашиб, учинчи қандайдир майдонни яратиши муқаррар, бу, балки, янги – учинчи ақл-заковатга ўхшаши мумкин»*, деган навбатдаги фикрни айтиши мумкин.

Инсон ақли руҳий қувват шаклида бўлади. Икки ақл-заковат иши уйғун равишда ўзаро мувофиқлаштирилса, уларнинг психик қуввати ўзаро таъсир этиш босқичига киради. Ана шунда «мия маркази»нинг психик аспекти ишга тушади.

Эллик йил муқаддам Эндрю Карнеги менинг диққатимни «Мия маркази»нинг иқтисодга қандай таъсир этишига қаратган эди. Айнан шу нарса кейинги ҳаётим мазмунини белгилади, деб айта оламанми?

Жаноб Карнегининг «Мия маркази» тахминан эллик кишидан иборат бўлиб, у аниқ мақсад – пўлат ишлаб чиқариш, уни сотиш билан машғул бўлганларни бирлаштирган эди. Карнеги ана шу одамлар ёрдамида ўзининг интеллектуал бойлигини яратганини таъкидлаган.

Мазкур манзара барча бой одамлар таржимаи ҳолини таҳдил этишда намоён бўлади. Улар буни биладими-йўқми, ҳар қандай ҳолатда «мия маркази» ишини,

хизматини йўлга қўя олган эдилар.

Бошқача бўлиши ҳам мумкинмиди?

Яхши маслаҳатлардан асло ҳазар қилманг

Инсон миясини электр батареясига ўхшатиш мумкин. Ҳаммага маълумки, алоҳида батареяга нисбатан занжир батареялардан катта қувват ишлаб чиқаради. Алоҳида батарея ҳам сони ва ҳажми жиҳатидан унинг қисмлари таркибига қараб, қувват бериши ҳам аён.

Мия ҳам тахминан ана шундай вазифани бажаради. Бу, албатта, айрим одамлар мияси самарали ишлаши, энг муҳими, улар асосий хулосага кела олиши, ақл-заковат «занжири», уйғун кўнгилларнинг бирлашуви битта интеллектга нисбатан «фикрий қувват»ни кўпроқ ишлаб чиқаришини англатади. Шунга ўхшаш, такрорлайман, электр батареялари занжири битта батареяга нисбатан кўпроқ электр қуввати ишлаб чиқаради.

Бу ўхшатиш «мия маркази»нинг ҳаракат йўналиши сирини бирдан очиб юборади. Даставвал ақл-заковатларнинг занжирини ўзаро уйғун муносабати гўё янги интеллектуал даражани яратади. Энг муҳими, бу янги даража занжирига кирувчи ҳар бир интеллект учун бўлади.

Ҳенри Форд ночор, саводсиз ва нодон ҳолда иш бошлаганини ким билмайди? У қисқа муддат ичида (ўн йил-а?) учта катта тўсиқни енгиб ўтди, йигирма беш йил ичида Американинг энг бой одамига айланди. Бу далилни бошқасига ҳам солиштиринг: биринчи кўзга кўринарли муваффақиятлар жаноб Форд Томас Эдисон билан дўстлашганидан кейин юзага кела бошлади. Катта ютуқларга эса жаноб Форд Харви Байрстоун, Жон Бэрроус ва Лютер Бербэнк билан танишганидан сўнг қўлга киритилганига нима дейсиз! Мана, ақллар иттифоқидан нималар келиб чиқиши мумкин?

Инсон ким билан ҳамкорлик қилса, ундан феъл-атвор, малака ва фикр кучини ўзлаштириб олади. Г.Форднинг доимий равишда Т.Эдисон, Л.Бербенк, Д.Бэрроус ва Х.Байстоун билан муносабатда бўлиши унинг ақл-

заковатини улар ҳисобидаги ақл-заковат, тажриба, билим ва руҳий куч-қувватини ана шу тўртови туфайли ошириб юборди. Албатта, «мия маркази»нинг тамойилига сўзсиз риоя қилиш, бу китобда баён этилган усул ва воситалар ҳақида гапирмаса ҳам бўлади. Аммо, мана сизга – тамойил, фойдаланинг!

Биз Махатма Ганди ҳақида эслаган эдик. Келинг, унинг икки юз миллион одам ақлига кучли таъсир этиб, уларни бир умум мақсад йўлига бирлаштиришга қандай эришганини кўриб чиқайлик-чи! Бу худди мўъжизага ўхшайди. Агар сиз шундай деб ҳисобласангиз, ҳеч бўлмаса, икки кишини ишонтиришга ва ҳамкорликда ҳаракат қилишга, маълум вақт ичида уларни кўндиришга уриниб кўринг.

Бизнес билан шуғулланувчи ҳар қандай киши, ўз хизматчиларини алоҳида розилигини олиб, бир мақсад йўлида ишлатиши ҳаддан ортиқ шайтоний мураккаб ишдир.

Тушунган бўлсангиз керакки, асосий ва биринчи манба бўлиб фикр кучида Олий Ақлни атайсиз. Қачонки бир неча рози-ризоланиб, биргаликда ҳаракат қилишса, ягона мақсад йўлида интилса, Олий Ақл ана шунда универсал манба сифатида намоён бўлади – ундан ихтиёрий ёки беихтиёр тарзда барча даҳолар ва доҳийлар мурожаат этишади, чунки у барча фикрий кучларнинг энг улуғи ҳисобланади.

Сизнинг кучингизнинг бошқа икки манбаси, афсуски, инсоннинг беш сезгисидан ҳам кўпроқ ишончсизроқдир. Буни тушунган ҳолда биз тегишли бўлимларда Олий Ақлга қандай қилиб осонроқ чиқиш ҳақида сўз юритамиз. Аммо мазкур китоб – диний ваъздан иборат эмас. Унинг асосий тамойилларига тил теккизиш, мўлжалдаги халақит бериш, бевосита ёки билвосита инсоннинг диний ҳаётига даҳл қилиш мутлақо одоб доирасига кирмайди. Китобдан асосий мақсад китобхоннинг орзу-истагини пулга айлантиришга ёрдам беришга қаратилган.

Ўқиш давомида уқинг, фикр юритинг ва ўйланг. Ишонинг. Сиз ҳадемай ўзингиз истиқболини тушуниб, кўра оласиз. Ҳар бир бўлим тафсилотдан иборат. Бу

тафсилот – фақат сиз учун.

Камбағаллик режалар тузмайди

Оҳ, пуллар бунчалик уятчан-а! Уни худди қиздай гапга солиш ва авайлаш керак. Бу шунчаки ўхшаш ҳолат бўлиб, табиатига кўра бир-биридан кўп ҳам фарқланмайди. Агар сиз қиз биланми, пул биланми муомала қилсангиз, барибир муваффақият қозонишингиз керак. Қизгами, пулгами, барибир, кучли хоҳиш-истак билдирмоғингиз лозим. Қатъиятликни унутмаслигингиз бас. Дастлаб режа тузиб, уларни қандай эгаллашни мўлжаллаш керак. Ҳар иккала ҳолда ҳам мақсадга эришмоқ зарур.

Пуллар кўпайса, улар худди шаршара мисоли устингиздан қуйилади. Пул пулни топади! Ҳаётни бир-бирига қараб оқаётган икки оқимдаги дарёга ўхшатиш мумкин. Бир оқим олдинга ва юқорига, бойликка. Қарама-қаршидаги эса пастга, қашшоқликка ва ночорликка қараб оқади, унда қирғоққа чиқолмай талпинаётган ночорлар бор.

Шак-шубҳам йўқки, бойликка эга бўлганлар бу икки ҳаётини оқимнинг мавжудлигини жуда яхши англайдилар. У тамойил, йўналиш ва мазмун жиҳатидан ҳар бир одамнинг фикрий жараёнига жуда ўхшаш ҳамда бир-бирига ҳамоҳангдир. Салбий йўналишлардаги фикрлаш камбағалликка олиб боради. Тажрибага асосланган фикрий йўналиш эса бойликка етаклайди. Мантиқий равишда келиб чиқадиган фикр шуки, мазкур китобни бойиш мақсадида ўқиб чиқадиган киши учун буни баҳолаш жуда қийин. Ҳатто сиз камбағалликка олиб борувчи оқимга тушиб қолсангиз ҳам бу фикр эшқак бўлиб кўриниши мумкин, қарама-қарши оқимига жойлашиш учун сиз унга маҳкам ёпишиб оласиз.

Алқисса, диққат қилинг! Камбағаллик ва бойлик баъзан ўринларини алмаштириб келади. Қачон бойлик камбағаллик томон келса, бу доимо яхши ўйланган ва батафсил амалга ошган режаларнинг натижаси сифатида рўёбга чиқади. Камбағалликда нимани режалаштириш керак? Камбағаллик ўзбошимча ва шафқатсиздир.

Бойлик эса уятчан ва нозик.

Эътиборга олинадиган фикрлар

«Мия маркази» гоёси Эндрю Карнегининг шахсий ва ишга доир муваффақиятларининг қиррали тошидир. Энди эса у сизники – фойдаланинг! Бу қайта ташкил этиш, ақл-заковатнинг ҳукмронликка йўналтирилган усулидир.

Инсон ақли ҳам қувват демакдир. Ақл-заковат эгалари ҳамкорлик қила туриб, «қувват банки»ни ташкил этишади. Учинчи, ҳунарнинг кўринмас кучини ҳисобга олмаганда, албатта.

Бойлик – режа ва ташкилий ишлар натижаси. Камбағал бўлиш эса бу жуда оддий иш! Камбағалликни режалаштириб бўлмайди.

Ақл-заковат жамғарилган кучининг уч асосий манбаси сизга ёрдамга келишга тайёр. Сизнинг иродангиз керак, холос. Фақат уни билиш керак. Ахир сиз уни биласиз-ку... Бахт унга эга бўлишда эмас, уни эгаллашда.

11. БОЙЛИК ТОМОН ЎНИНЧИ ҚАДАМ: ШАҲВОНИЙ ҲИС ВА СУБЛИМАЦИСС СИРЛАРИ

Ўзингизнинг шаҳвоний қувватингизни ижодий ўзанга буриб юборинг, ўшанда унинг ёрдамида гуллаб-яшнаш палласига келасиз. Тушунишга ҳаракат қилинг, аёл эркакка муваффақиятга эришиш учун қандай ёрдам бериши мумкин? Бу қадимий ҳақиқатнинг барча фойдали жиҳатларидан фойдаланинг.

Сублимация, бу – содда қилиб айтганда, шаҳвоний куч-қувватнинг қандайдир бошқа энергияга айланишидир. Мазкур жараён қандай рўй беришини кўриб чиқамиз.

Шаҳвоний ҳис-туйғулар ҳаётда онг ҳолати туфайли рўй беради. Бу соҳадаги нодонлик туфайли кўпгина кишилар уни тана лаззати билан адаштириб юборадилар. Шунинг учун шаҳвониятнинг жисмоний жиҳатлари онгга жиддий таъсир этади.

Шаҳвоний ҳис-туйғуларда қуйидагилар дастурланган:

1. Инсон авлодининг давом этиши.
2. Саломатликни сақлаш (тенги йўқ терапевтик восита сифатида)
3. Ўртачалиқдан сублимация орқали заковатли даражага ўсиб етишиш.

Сублимация механизмини тушунтириш жуда оддий. Онг манба, моддийликка асосланган фикрлардан мутлақо бошқача табиатдаги фикрларга айланади.

Инсоний туйғулар орасида шаҳвоний ҳис-туйғулар анчайин катта ўрин эгаллайди. Бу ҳис-туйғу билан ҳаракатланган инсон, бу ғайрат, завқ-шавқ билан жунбушга келган киши ўзига ўтқир тасаввур, ирода кучи, қатъият ва ижодий қобилиятни, яна уларни ҳозиргача номаълум тарзда ривожлантириши мумкин. Ҳис-туйғуга бой орзу-истак одамни шунчалик кучли равишда қуршаб олиб, ўзига бўйсундирадиди, у баъзан бу қалтис ишга ҳаётини тикади, оқибатини ўйлаб ўтирмайди, фақат мақсадига етишса бўлди. Агар бу туйғуни эгаллаб, уни керакли ўзанга буриб юборишса, барча ажралмас қисмлари илоҳий куч касб этади: тасаввур, дадиллик ва бошқалар ўзининг ўтқирлиги ва табиийлигини сақлайди. Шу тарздаги ижодий қобилиятларни адабиёт, тасвирий санъат ва бошқа-бошқа ишларда фойдаланиш мумкин. Ахир бизнес – бу ҳам ижод, бошқа ҳар қандай иш каби биз унга ҳам ихтиёрий равишда берилиб кетамиз.

Албатта, шаҳвоний қувватни ижодийга айлантириш иродани бирмунча зўриқтиришга олиб келади. Бунда озроқ тажриба ҳам талаб этилади, аммо шунга қарамай, барибир иш учқун олади. Жинсий лаззат бизга туғилишдан бошлаб берилган ва унда табиийликдан бошқа нарса йўқ. Шунинг учун уни сўндириб ҳам, йўқотиб ҳам бўлмайди. Аммо шаҳвоний қувват доимо чиқишга йўл ахтаради, ҳис-туйғуларимизни қўзғайди, тана ва руҳимиз ҳамда руҳиятимизни бойитади. Борди-ю, унга сублимация воситасида чиқишга йўл қўймасак, у барибир моддийлашади ва уни топади.

Шундай қилиб, дарёни маълум вақт жиловлаш, сув сатҳини назорат қилиш мумкин, аммо эртами-кечми

унинг оқиб кетишига йўл бериш керак.

Жинснинг ҳаракатланувчи кучи

Илмий тадқиқотлар туфайли қизиқарли далилларга эга бўлинган:

1. Юқори даражадаги шаҳвоний ҳиссиётларга бой кишилар, айниқса улар сублимация санъатини забт этган бўлишса, энг катта натижага эришганлар.

2. Миллионер бўлган ёки адабиёт, санъат, меъморчилик, шу билан бирга саноат (ҳар қандай иш, мен айтганимдек, бу ҳаммадан олдин ижодга тегишли) соҳасида машҳур кишилар севги-муҳаббат таъсирида шундай юксакликка эришган.

Бу хулосалар жуда кўп кишиларнинг таржимаи ҳолларини батафсил ўрганиш ва кўпгина одамларнинг икки минг йиллик тарихини синчиклаб ўрганиш давомида чиқарилган. Гап қандай машҳур шахс ҳақида бормасин, эркакми, аёлми, албатта, унинг буюк мувафаққияти деярли юқори даражада ривожланган шаҳвоний ҳис-туйғу оқибатида юзага келганидан гувоҳлик беради.

Шаҳвоний туйғу инсонни шунчалик кучли равишда қуршаб оладики, у шундай энгимас кучки, унга шунчаки қаршилиқ кўрсатиб бўлмайди, фақат шол бўлиб қолсангиз, бошқа гап. Шу билан бирга, бу ҳис-туйғу кучидан, унинг ҳаракатга келтирувчи қувватидан фойдаланиб, сиз имкониятдан ташқари бўлган юксак туҳфалар олишингиз, ўзингизни супермен деб ҳис этишингиз мумкин. Агар сиз мазкур содда ҳақиқатни чуқур англасангиз, ўзингиз ҳам бу фикрнинг тўғрилигига ишонасиз, яъни фаоллик, ижод, тадбиркорлик ва бошқалар сублимация соҳасига оид эканлигини биласиз.

Ўзингиздаги шаҳвоний туйғуни йўқотсангиз, ҳаётингиз кучларнинг манбаидан маҳрум бўласиз. Бунга ёрқин мисол ҳайвонларни бичиш ҳисобланади. Асов буқа бундай операциядан сўнг энг ювош сигирдан ҳам мулоим бўлиб қолади. Шаҳвоний ҳаяжонланиш эркакдаги барча кураш, яшаш, ҳаракат қилишга нисбатан бўлган

қизиқишни барбод қилади, унинг кўзлари аввалгидек чақнаб турмайди.

Яратиш омиллари – заратушрага боғлиқ эмас

Инсон онги «кўзгатувчи» омилларига акс-садо беради, уни фикрларнинг юқори даражадага кўтарилишига қадар кўтарилиб боради. Бу сизга «ғайрат-шижоат», «ижодий тасаввур», «қизгин хоҳиш-истак» деган сўзлар орқали танишидир. Яхшиси, онг қуйидаги омилларга акс-садо беради.

1. Шаҳвоний истақ, жунбушга келиш.
2. Меҳр-муҳаббат, севги.
3. Шон-шуҳрат, буюклик, молиявий муваффақият, пулга кучли интилиш.
4. Муסיқа.
5. Одамлар билан ёки тескари жинс кишилари билан дўстлик.
6. Мустаҳкам дўстликка, икки ва бир неча кишининг иттифоқига асосланган ақл-заковатли кишилар иттифоқи, улар диний билим асосида ҳам бирлашишлари мумкин.
7. Синовларни бошидан ўтказганлар, азият чекканлар жамоаси, таъқиб остига олинганлар ва таъқибдаги кишилар.
8. Ўз-ўзини ишонтириш.
9. Қўрқув.
10. Алкоголь ва гиёҳванд моддалар.

Бу рўйхат шаҳвоний лаззат олиш ҳуқуқини беради, у онгни самарали равишда кўзгатади, ақлий қобилиятни уйғотиб юборади, ҳаракатга келишига мажбур этади. Бу ўн омилдан саккизтаси табиий ва конструктивдир. Иккитаси – вайрон этувчи хусусиятга эга.

Мазкур рўйхат сизга онгни рағбатлантирувчи омилларнинг асосий манбаларини кўриб чиқиш ва муқояса қилишга ёрдам беради. Қанчалик галати кўринмасин, бу омилларни назарий ва амалий тарзда таққослаб, шунга ишонасизки, шаҳвоний ҳаёт ҳамиша биринчи ўринда туради. У янада буюк ва шижоатли мия кучидир. Айнан шунинг ўзи ҳаракат учун энг яхши омил

ҳисобланади.

Қайсидир донишманд шундай деган: *«Даҳо, бу – узун сочли, тўғри тановвул қиладиган ва кулгига нишон бўладиган кишидир»*. Аммо аниқ таъриф бундай бўлиши мумкин эди: *«Бундай одам фикр интенсивлигига қандай таъсир этиш, ақлий қобилиятларини юқори даражага етказиш, унинг ёрдамида билимларнинг барча манбаларига эркин мурожаат этиш, тафаккурга қулай, маъқул келишни тушунадиган кишидир»*.

Ўйловчи киши, эҳтимол, даҳо мўъжизасини батафсил билишни истар. У берадиган биринчи савол қуйидагича бўлиши мумкин: *«Даҳо оддий билим манбаларини эгаллаган ақл эгалари билан қийин кечадиган мулоқотда уларга қай тарзда мурожаат қилади?»*

Иккинчи савол шундай бўлиши мумкин: *«Фақат даҳоларга мос билимлар манбаси маълумки, агар улар умуман мавжуд бўлса, улар ҳақида қандай қилиб билиб олиш мумкин?»*

Биз сизга бошланғич далилларни берамиз, унинг ёрдамида амалий ишда исботга эга бўлишингиз мумкин ва сиз шундай қилганда, ҳар иккала саволга жавоб берамиз.

Тасаввур – олтинчи сезги

Олтинчи сезгининг мавжудлиги анча вақтдан бери маълум ва у шак-шубҳасиз исботланган. Олтинчи сезги, бу – тасаввурдир. Бироқ кўпгина одамлар ҳаётлари давомида уни бирор марта кўрмаган ва ундан фойдаланмаганлар. Агар унга қараб шошилгудай бўлсалар, буни тасодифан бошқарадилар. Қисман жуда оз одам ўз тасаввурларига онгли равишда мўлжаллаб мурожаат қилади. Кимки бу ато этилган туҳфадан фақат ижодий жиҳатдан фойдаланмай, шу билан бирга у қандай ишлашини, яхшилигини тушунса биз уни даҳо деб атаймиз.

Ижодий тасаввур туҳфаси – банди ожиз инсон билан ўлмас Олий Ақл ўртасидаги тўғридан-тўғри алоқа бўлиб қолган. Барча кашфиёт, ихтиролар дин соҳасига, дунё

қурилишининг барча янги асоси ва янги тамойиллари эса ижодий тасаввурга киради.

Фикрнинг «тўртинчи ўлчами»

Фикр ва тушунчалар каллада бир оний турткилар воситасида вужудга келса, уларни «сезгилардан олдинги сезгилар» деб юритиш қабул қилинган. Унинг аниқ манбалари қуйидагилар бўлиши мумкин.

1. Олий Ақл.

2. Онг ости, ундан барча тасаввур ва импульслар мияга беш сезгидан келади.

3. Бошқа одамларнинг ақлий қобилиятлари.

4. Ўзгаларнинг заҳирасидаги онг ости.

Фикрни ҳаракатга келтирувчи бошқа манбалар, унинг келиб чиқиши ва бошқа алоҳида одамда рўй бериши номаълумдир.

Агар мия фаолияти кўрсатилган ўнта омилнинг биттасидан озикланса, натижаси сифатида шахснинг уфқ устида турган беқиёс фикри ўртамиёна кундалик тафаккурдир. Бу инсонга шундай усул билан фикрлашга кенг майдон, оралиқ масофа берадики, бу ижобий тарзда унинг тафаккури сифатига, асло мумкин бўлмаган теран томонига таъсир этади. Бу инсон ўзининг тадбиркорлик фаолияти билан ёки бошқа соҳада ўз касбига алоқадор муаммоларни ҳал этиш билан банд бўлганида ҳам рўй беради.

Фикрнинг шу даражада онгни кучайтирувчи шакллардан бири ёрдамида юксакка кўтарилишидаги ҳолатни инсоннинг аэропландаги парвозига ўхшатиш мумкин, унда уфқ чизигини кўриш доираси кенгайган сари тобора ҳаракатланаверади. Бунинг устига инсон ана шу баландликдан биринчи, дастлабки унинг ривожига, юқори маҳсулдор фаолиятининг яратилиши таъсир кўрсатган кучайтирувчи омил билан алоқадорликни узади ва кундалик ҳаётини муаммоларидан бутунлай айро бўлади. Ахир у фикрлар дунёсига чўмади, доимийлик гирдобидаги муаммолар устидан у қанчалик баланд кўтарилди.

Бу муддат давомида фикрлар ҳаракат эркинлигини ижодий тасаввур билан таъминлайди. У фикр учун йўлларни тозалайди. У гоёларга, инсоннинг хаёлига турли шароитларда нимаики келса, шуларга эргаштирувчи бўлади. **Олтинчи сезги, бу – шундай туҳфаки, унинг борлиги ёки йўқлиги даҳо билан оддий одам ўртасидаги чегарани ифодалайди.**

Ички овоз

Бу ижодий туҳфа қанчалик кўп бўлса, инсон шунчалик унга суяниб қолади ва шу қадар кўп тасаввур талаб этилади. Фикр турткиси учун, у шунчалик ҳаракатланувчи кучга нисбатан янада қабул қилувчан бўлади, бу унинг онги остидан ташқарида тугилади. Бу туҳфа фақат битта йўл билан ривожланиши ва такомиллашиши мумкин: унга имкон борича тез-тез муурожаат этмоқ керак. Биз «виждон» деб атайдиган нарса тўла-тўқис ва бутунлай олтинчи сезги ёрдамида ҳаракат қилади.

Буюк рассомлар, ёзувчилар, муסיқачилар ва шоирлар тасаввур армуғонидан фойдаланиб, «сокин, тортинчоқ овоз»га, унинг жарангига суянишни ўрганиб олишган ёки урдасидан чиқишган. Бу ҳаммага маълум далил кўпроқ чуқур таассурот пайдо бўлган кишиларда, уларда «кўнгили сезиши» деб айтиш мумкин бўлган натижа туфайли юзага келади.

Бир нотик кўзини юмган ҳолда тасаввурни кучайтиришни ўзлаштиргач, машҳур бўлиб кетди. Бир куни ундан шуҳрат чўққисига чиққанидан сўнг, маърузангиз авж нуқтага етганида, нега шундай қиласиз, деб сўрашганда, у: *«Мен ўзимнинг ички овозимга қулоқ соламан»*, – деб жавоб берган.

Американинг анчагина муваффақият қозонган ва машҳур молиячиларидан бири шундай одатга эга эди: у кўзини доимо икки-уч дақиқа юмар, бу бирор қарор қабул қилишидан олдин рўй берар эди. Нега шундай қиласиз, деб сўрашганида, шундай жавоб берарди: «Мен кўзимни юмганимдан сўнг Олий Ақд манбасига яқин

кела оламан».

Ўзингизда даҳони кашф этинг

Буюк кашфиётчи билан иқтидорли «афанди» ўртасидаги асосий фарқ шундаки, даҳо ижодий тасаввур туҳфасидан фойдаланади, «афанди» эса у ҳақда бирор тушунчага эга бўлмайди. Кашфиётчи олим икки иқтидордан: ақл-мулоҳазага эга қобилият ва ижодий тасаввурдан фойдаланади.

Кашфиётчи олим ихтирога қандай келади? У ишни таниш ғояларни ташкил этиш ва бир-бирига қўшишдан бошлайди ва тажриба натижасида қўлга киритилганларни ақл-мулоҳазага эга қобилият ёрдамида амалга оширади. Агар ўз олдидаги муаммоларни ечиш учун биттаси етишмаса, у ўша билим, яъни унга ижодий қобилиятини тақдим этганга мурожаат қилади. Улардаги усул, ўз-ўзидан англашиладики, якка, аммо унинг моҳияти қуйидагилардан иборат:

1. Қизиқтирувчи омилар ёрдамида кашфиётчи олим тафаккурнинг ўртача одатий даражасини енгиб ўтади (биз юқорида санаб ўтган ўнтадан ҳар бири гарчи жуда ҳам шахсий бўлса-да).

2. Шундан сўнг у ўзининг диққат-эътиборини муаммога тааллуқли маълум ўринларга қаратади (ишнинг тугалланган қисми) ва ўз тасаввурида тугал манзарани, номаълум ўринларнинг ҳаёлий образини яратади. Кашфиётчи олим, бу – тимсолни токи у онг остига суқилиб киргунча калласида сақлаб туради, сўнг бўшашиб, ўз фикрларидан бегона нарсаларни тозалайди, миясида қачон онг ости томонидан берилган саволга жавоб «миллионлаб» кўрингунга қадар кутади.

Баъзан натижалар бевосита ва ажратилган ҳолда бўлади. Баъзида эса салбий бўлади – бари олтинчи сезги қанчалик ривож топганига, яъни ижодий салоҳиятга боғлиқ.

Жаноб Эдисон ўн мингдан зиёд ғояни танлаган эди, бунда у ўзининг ақл-мулоҳазакор қобилиятидан фойдаланган, ижодий тасаввурни «ишга тушириш»дан

олдин ва жавоб олгунча бунга киришган, чўғланма лампани такомиллаштирган эди. У фонограф (товушни ёзиб оладиган ва қайта эшиттириб берадиган асбоб)ни кашф этганида ҳам худди шу тарзда ҳаракат қилган.

Кўпгина ишончли далилларнинг кўрсатишича, **ижодий тасаввур аслида мавжуд**. Уни соҳаларда лидерлик қилган, ишлаган кишиларнинг ҳаёти ва фаолиятини синчиклаб таҳлил қилиш тўғрисида тасдиқлаш мумкин.

Бу борада ўзида иждоий қобилиятни пайқаган, сўнг буюк кишига айланган Авраам Линкольн яхши мисол бўла олади. У Энн Ратлиж билан учрашганидан сўнг буни кашф этди ва ундан фойдаланди, чунки уни асосий қизиқтирган омил севги эди. Севги-муҳаббат ҳаминша кучли манба бўлиб келган, даҳолик манбаси тўғрисида гап кетганида-ку, асти қўяверасиз.

Сублимация

Аёлларнинг буюк кишиларга ҳаддан зиёд кучли таъсири ҳақидаги мисоллар тарихда қалашиб ётибди. Шундай арбоблардан бири Наполеон Бонапарт бўлган. Жозефинага мафтун бўлган бу саркарда енгилмас эди. Машҳур императорнинг ақл-идроки ва (унинг «олий суди») фикри Жозефинадан воз кечиш борасида уни ишонтирганида, шон-шавкати уфққа бош қўйиб, пасайиб кетди. Наполеоннинг мағлубияти ва якка-ёлғиз Авлиё Елена оролида умрининг поёнига етиши ана шу қарорнинг тўғридан-тўғри натижаси эди, албатта.

Бой-бадавлат америкаликлар ўзларининг хотини таъсири остида тобора илгарилаб, баландга кўтарилиб борганлар, аммо ёши тобора ўтган хотинларидан воз кечиб, янги, ёш хотинларга уйланганларида, пул ва бойликдан маҳрум бўлишган. Фақат Наполеон даҳолик барча манбалардан энг буюклигини, бунда муҳаббатнинг таъсир кучи бениҳоя эканлигини кўрсатувчи яккаю ягона мисол эмас.

Инсон онги қўзғатувчи омилга албатта муҳтож бўлади!
Келинг, буюк кишиларнинг таржимаи ҳолидаги

маълум далилларни ёдга олиб, хотирани янгилайлик. Ҳаётда буюк натижаларга эришган айрим кишиларнинг номи: Жорж Вашингтон, Томас Жефферсон, Наполеон Бонапарт, Элберт Гебберт, Уильям Шекспир, Элберт Х.Гэри, Авраам Линкольн, Вудро Вильсон, Ральф Уолдо Эмерсон, Жон Х.Патерсон, Роберт Бернс, Эндрю Жэксон, Энрико Крузо... Ҳар бири тўғрисида шуниси маълумки, улар табиатан ҳиссиёти ўта баланд кишилар бўлишган. Уларни руҳлантирган даҳо, сўзсиз, сублимациялашган шаҳвоний қувват эди.

Шаҳвоний куч-қувват истисносиз буюк даҳоларнинг ижодий кучи ҳисобланади. Ҳеч қачон жинсий заиф киши буюк рассом, меъмор ёки миллионер бўла олмайди. Аммо бу – шаҳвоний кучи юқори кишилар машҳур бўлади, деган гап эмас, албатта. Ким ўзининг онгини инсонга хос кучга қаратса, онгини қувватлантириб, руҳлантирса, ана шулар даҳога айланишлари мумкин. Бундай «кўтаринки»лик учун энг асосий руҳлантирувчи омиллардан бири шаҳвоний қувват бўлган ва шундай бўлиб қолади. Бу қувватни шунчаки ўзлаштириш етарли эмас, у ўзида даҳоликни тарбиялаш учун камлик қилади. Севги қуввати қандайдир бошқа қувватга айланиши керак, бошқа хилдаги истак-хоҳиш ёки хатти-ҳаракат инсон даҳолик даражасига кўтарилгунча бўлади.

Шу билан бирга бу буюк кучни тушунмай ёки уни суиистеъмом қилиб, ҳайвон даражасига ҳам тушиб қоладилар. Бунда даҳолик тўғрисида гап бўлиши мумкинми?

Табиат – иккинчи қиёфа

Руҳшуносларга жуда яхши маълумки, шаҳвоний ҳис-туйғулар билан мистика (илоҳиётга, файритабий кучларга ишониш) ўртасида жуда мустаҳкам алоқа мавжуд. Бу далилни айтиш бироз ғалати туюлар, аммо бизнинг нуқтаи назарга кўра, ибтидоий жамоа даврида турган кишиларнинг хулқ-атвори, уларнинг диний-шаҳвоний лаззати билан изоҳланса керак бу.

Ким нима деса деяверсин, **дунё ва тамаддунни**

инсоний ҳис-туйғулар бошқаради. Одамлар ўз ҳаракатида ақлга нисбатан ана шунга кўпроқ таянадилар. Онгнинг назарий салоҳияти ҳаракатга тушади ва бу ҳис-туйғу, орзу-истак ёрдамида яратилади. Шаҳвоний ҳис-туйғу эса барча қолганлари орасида энг буюги ҳисобланади. Тўғри, онгнинг бошқа рағбатлантирувчи омиллари ҳам бор, биз уларни санаб ўтдик, аммо улардан бирортасини ҳам, ҳатто уларнинг барини куч билан бир жойга жамлаганда ҳам севги-муҳаббат туйғуси билан тенглаштириб бўлмайди.

Онг қўзғатувчи омил, бу – вақтинчалик ёки доимий унга таъсирдан иборат бўлиб, фикр шиддаткорлигини оширишга хизмат қилади. Биз баён этган ўнта рағбатлантирувчи омил – анчагина қўлланиладигани, албатта. Бу манбага тушиб қолгач, Олий Ақлга қадар етиб бориш мумкин, агар ирода ва хоҳиш-истак бўлса, онг ости хазинаси захирасига кириш мумкин. Барча улғу салоҳиятли кишилар худди шундай қиладилар.

Шуниси аниқки, шаҳвоний туйғу бобидаги нодонлик одам соғлиғига жуда катта зарба беради, унинг яқин режа ва истиқболини ишдан чиқаради. Шаҳвоний ҳис-туйғу ўз-ўзидан жуда буюк ундовчи куч бўлиб, унинг кучи довулга ўхшайди. Қачон шаҳвоний лаззат меҳр-муҳаббат туйғуси билан қоришиб кетса, интилиш жуда оғир-вазмин ва ниҳоятда хотиржам кечиб, ҳис-ҳаяжон ички дунёси билан уйғун тушади.

Муҳаббатнинг буюк тажрибаси

Муҳаббат ҳақидаги хотиралар ҳеч қачон изсиз қолмайди ва бутунлай йўқолиб кетмайди. Улар яшайверади, ҳатто унинг манбалари қуриб қолганида ҳам инсон хулқига таъсир этаверади. Бунда ҳеч қандай янгилик йўқ, албатта. Кимки ҳақиқий севгини бошидан ўтказган бўлса, у инсоннинг қалбида қанчалик чуқур из қолдиришини жуда яхши билади. **Муваффақият ва ютуқларга ўз ҳис-туйғуларини сарф этмаган ёки меҳр-муҳаббат билан боғланмаган киши бирор нарсага суяна олмайди.** Гарчи у тирик бўлса-да,

мурдадан асло фарқи қолмайди.

Ўтмишга хаёлан қайтиб, севги-муҳаббат оташида ўтган гўзал онларни эсланг. Бундай хотиралар сизнинг ҳозирги қийинчилик ва ғам-ташвишларингизни анча юмшатишга қодир. Улар шафқатсиз воқеликдан қутулиш манбаси ҳисобланади, эҳтимол, ким билади дейсиз, ўша хаёлий дунёга саёҳат қиларсиз? Сизнинг фикрларингиз қандайдир ажойиб гоя ёки режага тўқнаш келади, у молиявий аҳволингизни ёки ҳеч бўлмаса руҳий ҳолатингизни бутунлай тўлиғича ўзгартириб юборар.

Агар сиз бахтсиз севги туфайли барча нарсадан маҳрум бўлиб қолдим, деб ўйласангиз, бу фикрни дарҳол хаёлингиздан қувиб юборинг. Кимки ҳақиқий ишқ билан севса, у ҳеч қачон ҳамма нарсадан маҳрум бўлмайди. Меҳр-муҳаббат, севги ҳамиша ва доимо хоҳлагандай бўлмайди. У хоҳлаган пайтда келади, аммо огоҳлангирмасдан кетаверади. У сиз билан бўлганда, хурсанд бўлинг, кетганида вақт сарфлаб, кўз ёши тўкиб ўтирманг. Афсус чекканингиз, ўртанганингиз ва кўз ёши тўкканингиз билан уни барибир қайтариб ололмайсиз.

Севги фақат бир марта келади, деб ўзингизни қийнаб ўтирманг. Севги-муҳаббат навбатига қараб, эътибор бериб ўтирмайди, аммо бир хил севги ҳаяжонлари ҳам учрамайди. Одатда кимдир ҳаяжонлар туфайли қалбида кучли жароҳат олар, бошқалар олмас, аммо буларнинг бари жуда самарали. Табиийки, биз қўлдан кетган севгига нисбатан хафагарчилик ва уятчанликка мойиллик билан ажралиб турамиз.

Одамлар севгида тафовут, жар борлигини, севги ва шаҳвоният ўртасида катта айирмачилик мавжудлигини пайқаб тушунганларида, у сир ва мистика, шаҳвоният эса физиология эканлигини англари эдилар. Тажриба, ҳаяжон инсонга мистик, сирли, сеҳрли торларини чертиб келади, у ҳалокатли равишда бузиб юборадиган бўлмайди. Бундан рашк ва нодонлик мустасно, албатта.

Севги-муҳаббат ҳеч қандай муболағасиз, буюк ҳаётий тажрибадан иборат. У инсонни Олий Ақл билан муносабатга боғлайди. Қониқиш ва шаҳвоният билан бирга у бутун ижодий ҳаракатга қанот беради, гўё

погона қўяди. Меҳр-муҳаббат ҳис-туйғулари, шаҳвоний ҳаяжонлар ва романтик қизиқишлар, бу – абадий учбурчакдан иборат жасорат инсонда даҳоликни тарбиялайди.

Севги-муҳаббат барча баҳога сазовор ҳис-туйғу бўлиб, уни баҳолаш қийин. Аммо у шаҳвоний тасаввур билан аралашиб кетгудай бўлса, шиддатли ҳаяжон, қийноқларни келтириб чиқаради. Севги-муҳаббат соғлом шаҳвоний ҳаёт билан амалга ошмас экан, у бахт-иқбол касб этмайди ва бундай никоҳлар барбод бўлади. Муҳаббат ўз-ўзидан эр-хотинлик жуфтгида бахт келтиришга қодир эмас. Худди шуни шаҳвоний лаззат тўғрисида ҳам айтиш мумкин. Аммо қачон бу икки ажойиб ҳис-туйғу бир-бирига туташиб кетса, никоҳ онг ҳолатини юзага келтириши, табиатнинг мистик сирларига яқин келиши бизнинг ердаги ҳаётимизда жуда кам кишига муяссар бўлиши мумкин.

Борди-ю, бу икки ҳис-туйғуга яна бошқа ҳис-туйғу ёки ҳаяжон қўшилса, гоя мулоим, сарин саргузашт ёки ўтган ҳодисаларнинг одатдан ташқарилиги юзага келиб, мазкур ҳолатда инсоний онг билан Олий Ақл ўртасидаги барча чегаралар қоришиб кетади. Ана шунда даҳо туғилади!

Никоҳнинг майда-чуйдалари

Никоҳдан қониқмаслик одамларда ўзларидаги шаҳвоний ёки бошқа машаққатларда, тинимсиз вайсаш, жирканиш ва доимий норозилик ҳолатларида ифодаланади. Келишмовчилик эру хотинни севги-муҳаббат тарк этмаган, шаҳвоний механизмларни тўғри тушунган, қониққан жуфтликларда рўй бермайди.

Бу уч омилни аёл яхши англаса, улар орасидаги алоқани тўғри тушунса, эр бахтиёр ҳисобланади. Агар далиллар учун исбот бу учликдан келиб чиқса, меҳр-муҳаббат мажбуриятлари шунчалик табиий равишда рўй беради.

Қадим-қадимдан маълумки, «эрни эр қиладиган ҳам, қаро ер қиладиган ҳам хотин», аммо нима учун

шундайлигини ҳеч ким тайинли изоҳдай олмайди. Гап шундаки, аёл эрни тушунадими-йўқми, улар ўртасидаги муҳаббат қандай боғланган, қониқиш ва шаҳвонийлик қандай, ҳаммаси ана шунга боғлиқ.

Агар хотин ўз эрига бошқа аёлни ёқтириб қолиб, ўзига нисбатан қониқишни йўқотишга имкон берса, буларнинг бари унинг айби туфайли юз беради, бу биз айтган нарсаларга бепарволик, нодонларча бепарволикдан бошқа эмас. Ўз-ўзидан аёнки, эр билан хотин ўртасида меҳр-муҳаббат туйғуси ҳақиқатан бўлмоғи керак, деган тасдиқ ана шундан келиб чиқади. Эркакка муносабат ҳақида гап кетганида, аёл ҳеч қачон эрига қониқишни сусайтирмаслиги лозим.

Эр-хотинликда одамлар майда-чуйдалар, арзимас гап-сўзлар туфайли тез-тез жанжаллашиб турадилар. Агар бу майда-чуйдаларни умумлаштириб, қунт билан таҳлил қилсак, оддийгина хулоса пайдо бўлади: буларнинг бари жинсий муносабат деб аталувчи бефарқликдан келиб чиқади.

Аёллар ҳукмронлиги

Эркакларнинг энг буюк ундовчи кучи – уларнинг аёлларга ёқиш истагидир! Бошқалардан ажралиб турадиган ибтидоий овчи лидер бўлишга интилар экан, бу унинг аёллар кўзига ҳаммадан кўра яхшироқ кўриниш истагидан келиб чиққан эди. Ана шу жиҳатдан эркаклар табиати деярли кўп ўзгарган эмас. Ҳозирги

«овчи» уйга ёввойи ҳайвон терисини олиб келмайди, аммо унинг истак-хоҳиши чиройли кийим танлаш, шинам автомобил, бой кишиларга тақлид қилишида билинади.

Аёлга ёқиш истаги ўша-ўшалигича тамаддуннинг авжида ҳам аввалгидек қолган. Фақат яккаю-ягона ўзгаргани – бу хоҳишнинг усул ва услубларининг намоён бўлиш ҳолатлари бошқача тус олган, холос. Пулдор, буюк ва машҳур кишилар мазкур жараёнда ўз режаларини қийинчиликсиз амалга оширадидлар. Агар аёлларни чиқариб ташласангиз, уларнинг бойлиги бутунлай маъносиз ва бефойда бўлиб қолади. Аёлларга ёқиш – эркакларнинг тугма талаби бўлиб, бу тарзда амалга ошириш истаги аёлларга ҳукмронликни ато этади, бунинг ёрдамида улар эркакларни ҳалок этиши ҳам, қутқариши ҳам мумкин.

Эркаклар табиатини биладиган, унга авайлаб ва азият бермай ёрдам берувчи аёл бошқа хотинлар томонидан бўладиган рақобатдан асло хавфсирамайди. Эркаклар «улкан» қудратга, мард ва бошқа ҳақиқий эркаклик фазилатларига эга бўлишадими, буни аёллар танлайдилар ва уларни шу даражага келтирадидлар.

Кўпгина эркаклар ўзларини аёллар таъсирига мутлақо берилмайдигандек ҳис этишади, гўё барини уларнинг ўзлари белгилайди. Бу ҳам эркакнинг табиатидан келиб чиқади, улар барчасини ўзим белгилайман, деб ҳисоблашади-да. Аммо ақлли аёл эркакнинг заиф жиҳатларини жуда яхши билади, шунинг учун у буни ҳеч қачон муҳокама манбаига айлантирмайди, айниқса, тортишмайди.

Айрим эркаклар аёл таъсирида эканлигини яхши англашади, хотини ёки меҳрибон онаси ёки сингисига мойил, аммо ёнида меҳрибон ва ғамхўр хотини бўлмаса, ҳеч қачон бахтли бўлолмайди. Мазкур ҳақиқатнинг аҳамияти ва заруриятини билмаган эркак ўзидаги буюк кучдан маҳрум, деяверинг! Бундай куч эса улкан муваффақиятларга эришувида аҳамият касб этар эди.

Эътиборга олинадиган фикрлар

Шаҳвоний ҳиссиёт ҳақидаги икки далил бу қувват ва куч манбаи тўғрисида сизга янги тушунча беради. Шаҳвоний қувват сизни Томас Эдисон ва Эндрю Карнеги каби даҳога айлантириши мумкин.

Шаҳвоний қувват завқ-шавқ, ижодий тасаввур, алангали хоҳиш-истак ва қатъият каби сизни бой-бадавлат ва бахтиёр қилиши мумкин.

Фикрларнинг юксак тизими сиздаги ички ҳис-туйғуни ўткирлаштириши мумкин. Сиз онг ости ва бошқа одамларнинг ғоясига «мослашишингиз» мумкин. Энди барча иқтидорли ихтирочиларнинг буюк сирлари сиз учун ишлаши мумкин. Шу билан бирга ҳеч нарса шаҳвоний қувват каби сизга ёрдам бера олмаслигини тушундингиз, шу боис унинг табиий намоён бўлишидан асло воз кечманг. Фақат ундан тўғри фойдаланиш керак, кўпчиликка у кеч «келади».

Бир-бирига ўтмайдиган бойликлар манбаи барча ҳаётий кучларнинг манбаи ҳисобланади.

12. БОЙЛИК ТОМОН ЎН БИРИНЧИ ҚАДАМ: ОНГ ОСТИ

Онг гўё ухлаётган падавон каби сизни ҳар қандай ҳолатда ҳам қўллаб-қувватлаш учун фурсат кутади. Охир-оқибатда айнан онг ости тажриба асосидаги тафаккур сизга хоҳлаган нарсани келтириши мумкин.

Онг ости онг орқали ҳаракат қилади. Онг туфайли майдонга келадиган фикр учқунлари таснифланиб, ёзилади. Фикрлар худди почта қутиси каби онгдан чиқариб олинади ва ундан йироқлашади.

Таассурот ва фикрлар, уларнинг табиатидан қатъи назар, тўпланади ва қабул қилинади. Сиз ўз ихтиёрингиз билан онг остига ҳар қандай режани тикишингиз, ҳар қандай фикр, ҳар қандай мўлжални пул эквивалентига (моддий нусхага ҳам) ўтказиб олишингиз мумкин. Аммо шуни ёдда тутингки, онг ости ҳаммадан бурун устун орзу-истак, ишонч билан ҳиссий тарзда мустаҳкамланган бўлади.

Онг ости кечаю кундуз меҳнат қилади. У инсонга номаълум бўлган усуллар билан олий онгдан куч олади, бу орзу-истакни реалликка айлантиришга қодир. Бунда онг ости сизнинг мақсадларингизни амалга ошира оладиган воситалардан фойдаланади.

Инсон онг остини тўлиқ равишда бошқаришга қурби етмайди, аммо у унинг учун иш маълумотини танлашга анча эркин: онг остида фақат сизнинг режаларингиз ва мўлжалларингиз мавжуд бўлади. Шунинг учун онг остидан фойдаланиш бўйича кўрсатмаларни ўқиб чиқинг («Ўз-ўзини ишонтириш» деб номланган бўлимдан). Талай тасдиқлар борки, уларга мувофиқ, онг ости ўзида инсоний ва дунёвий ақл ўртасидаги бўғинни ташкил этади, у – воситачи бўлиб, унинг ёрдамида биз чексиз билимдан улуш олаверамиз. У шуни биладики, бизнинг ақлий салоҳиятга мойил хатти-ҳаракатларимиз руҳийга айланади. Онг ости – медиум бўлиб, унинг вакилигидаги ибодат уни бажарадиган кишига муяссар бўлади.

Инсон томонидан яратилган барча нарса бошланғич учқунни фикрдан олади. Яратилиш жараёни тасаввур қилиш жараёнидан олдин рўй беради. Назорат қилинадиган тасаввур танланган йўлда муваффақиятга олиб борувчи режалар асосида етади. Фикр учқунлари тасаввур орасидан ўтиб, ишонч билан бирлашиши керак. Айни шундай ишонч билан бирлашган режа аниқ равишда тасаввур орқали онг остига тушади.

От ва титроқ буғу тўғрисида

Ҳис-туйғулар одамларни бошқаради, деб бежиз айтишмаган. Менга баъзан ҳис-туйғу фикрни суст ҳолатдан фаол ҳолатга ўтишини таъминлаган каби кўринади.

Шундай қилиб, сиз онг остини бошқармоқчисиз, уни пулга эга бўлиш, бу истакни моддийлаштиришга ишонтирмоқчисиз. Аммо онг ости осонгина кириладиган аудитория эмас, албатта. Сиз унинг тилини билишингиз керак, акс ҳолда сизни ҳеч ким эшитмайди.

Онг ости тили, бу – ҳис-туйғулар тилидир. Ҳис-туйғуларга асло шунчаки кириб бўлмайди. Келинг, 7 та ижобий ва 7 та салбий туйғуларни санаб ўтайлик, токи сиз онг остига буйруқ берганингизда, уларни танлашда адашиб қолманг.

Етти асосий ижобий туйғу: истак, ишонч, севги, шаҳвоният, ғайрат, сертакаллуфлилик (тантиқлик), умид.

Сизнинг четлашишингиз зарур бўлган салбий туйғулар: қўрқув, ғайирлик, нафрат, қасос, хасислик, ирим-сиримга берилиш, қаҳру газаб.

Онг бир пайтнинг ўзида ҳам ижобий, ҳам салбий ҳиссиётлар билан тўлиши мумкин эмас. Нимадир устунлик қилади. Фақат сиз онгингизга ижобий ҳиссиётлар тегишли равишда белгиловчи таъсир кўрсатиши учун масъулсиз. Бу борада сизга одат ёрдам беради. Шунинг учун одатингизни фақат ижобий ҳиссиётларни қабул қилишга мослаштиринг. Шунда улар онгингизда хўжайинлик қилишга шунчалик ҳокимлик қиладики, салбий ҳиссиётларнинг суқилиб киришига асло имконият қолмайди.

Онг ости ва ибодат

Агар сиз ниманидир илтижо қилиб, қўрқиб, истак-хоҳишларингизга олий онг таъсир этишини хоҳламаётганини айтсангиз, демак, қуруқдан-қуруқ ибодат қилмоқдасиз. Агар ибодатда сўраганингизни олганингизни айтсангиз, руҳингиз ҳолатини эслатсангиз, тушунингки, бу ўринда қўйилган назария назариядан кўра каттароқ нарса экан.

Эътиборга олинадиган фикрлар

Онг остига ҳамма нарса барибир, у муваффақият учун ҳам, мағлубият учун ҳам ишлайди. Уни танлаш – сизга боғлиқ. Сиз ўзингиз даволанасиз ёки сизни даволашади.

Энди сизга етгита салбий туйғу таниш. Шундай қилинганки, унга онгингизда жой бўлмасин. Етти ижобий туйғуни ишда кўпайтиринг. Жилонни маҳкам тутинг!

Сиз онгингизни Олий Онгга мослаштиринг. Онг остингиз радиодан ҳам юқори: ибодатларни йўлланг ва жавобларни қабул қилинг.

Бутун коинотнинг қуввати ибодатларда жамланади.

Онг ости катта кучга эга – ундан кучни аяманг, ана шунда уни эгаллайсиз. Сизнинг ҳукмингизда орзу-истак бўлади, барча нарсанинг асоси шунда.

Инсоннинг фикрлаш миқёси унинг ақлий миқёсига тенгдир.

13. БОЙЛИК ТОМОН ЎН ИККИНЧИ ҚАДАМ: АҚД-ЗАКОВАТ

Онгингизнинг ҳар бир бурчида янги ҳайратомуз имкониятлар очилади. Ўз қобилиятингиздан тез, аниқ ва самарали фикрлашда фойдаланинг.

Бундан қирқ йил муқаддам муаллиф марҳум доктор Александр Грэм Бэлл ва доктор Элмер Р.Гейтс билан ҳамкорликда ишлаб, шундай хулосага келишди – ҳар бир мия гўё бир пайтнинг ўзида фикрларни ҳам қабул қилувчи, ҳам тарқатувчи қурилмага ўхшар экан. Инсон мияси радиога ўхшаб фикрлар тебранишини, бошқа миядан жўнатилганларини қабул қилишга қодир. Ижодий тасаввур, бу – ўзига хос онгнинг «қабул қилувчи қурилма»си эмасми, унга фикрлар импульси бошқа кишилар томонидан юбориладиган фикрлар тўлқинини қабул қилади. Бир пайтнинг ўзида у мулоҳазакор ақлни

заковатни қўзғатувчи тўртта омил билан боғлайди.

Тебранишни қўзғатувчи ёки тезлаштирувчи юқори даражадаги заковат бошқа ташқи манбалардан фикрларни тез илғаб олувчи бўлади. Бу тезлашиш жараёни ижобий ёки салбий ҳиссиётлар воситасида рўй беради – ахир ҳиссиётлар фикрлар тебранишини кучайтиради-да.

Интенсивлиги ва қўзғатиш кучи жиҳатидан шаҳвоний туйғу инсон туйғулари орасида етакчи ўрин тутади. Шаҳвоний туйғуни қўзғатувчи интеллект айниқса самарали таъсирга эга. Қайта ташкил этишда шаҳвоний ҳис натижасида фикрлаш жараёни кескин кучаяди, ижодий тасаввурни янада «юқумли»роқ қилади. Бошқа томондан, яхши ишлайдиган мия нафақат четдаги ғояларни ўзига тортади, балки бу ғояларни онг остига қабул қилиш ҳолатига олиб келади.

Шундай қилиб, онг ости – бу миянинг «узатувчи қурилмаси» бўлса, ижодий тасаввур уни «қабул қилувчи қурилма»дир. Янгича тушунишга кўра, онг остининг вазифаси ва ижодий тафаккурнинг ўз-ўзини ишонтиришдаги роли – сизнинг «радиостанция»нгизнинг ҳаракатга келтирувчи оператор ҳисобланади.

Кўринмас кучлар ҳукми остида

Узоқ асрлар мобайнида инсон ҳаддан зиёд тасаввурларга қарам бўлиб, моддийликка нисбатан ўзининг билими чегараларини қисқартирди. Уни кўриш, ўлчаш ва тортиш мумкин, албатта.

Ҳозир биз атрофимиздаги кўринмас кучларни англаш имкониятини очувчи ажойиб асрлардан бирига қадам қўйдик. Бу асрда яшаб туриб, бошқа «Мен» жисмоний «Мен»га нисбатан анча буюк эканлигини, кўзгуга қараб эътироф этиш вақти келмадимикан? Кўринмайдиган нарсага таяниб, «бешинчи сезги» ёрдамида одам ҳаддан зиёд енгилтак бўлиб қолади. Майли, бу бизга барчамиз сезилмас кучлар назорати остида турганимизни эслатиб турсин.

Бутун инсоният уммон тўлқинларида ифодаланган

билинмас кучга ўзаро таъсир кўрсатишга ожизлик қилади. Инсон бутун олам тортишиш кучларини англаш ҳолатида эмас, бу куч кичкина Ерни коинотда тутиб туради, одамлар ундан тушиб кетмайди, боз устига бу кучларни назорат остига олишга қодир эмас. Инсон зилзила чақирувчи кучга худди электр кучи олдида ожиз қолгандек тўла-тўкис равишда маҳқумдир. Шу боис табиат олдидаги нодонлигимиз ҳақида гапириш ҳаддан зиёд эрта эмасми? Ахир биз, ҳатто Ер мағзида жойлашган, инсонга нон, овқат, кийим ва бойлик ато этувчи кучларни ҳали билмаймиз-ку!

Мия ичидаги мия

Биз, барчамиз маданият ва маълумотимизни осмонга кўтариб мақтаганимиз билан кўринмас кучлардан бири – фикрнинг кучи ҳақида ҳеч нарсани билмаймиз (ёки бу ҳақда жуда кам маълумотга эгамиз).

Бизнинг мия, унинг нозик механизмлари ҳақидаги билимларимиз жуда кам, бу механизмлар орқали фикр кучи моддий жиҳатдан намоён бўлади. Олимлар ниҳоят мияни илмий ўрганишга киришдилар. Гарчи оз даражада бўлса-да, ҳужайраларни бирлаштирувчи (инсон миясининг ишлаш тартибини тушунишдаги марказий бўғин) миянинг бурма жойлари сони 15 миллионга тенг эканлиги маълумдир.

«Рақам қанчалик улкан бўлмасин, – дейди доктор К.Жадсон Хэррик (Чикаго университети), – у бир неча юз миллион ёруғлик йили олдида арзимас бўлиб қолади. Одамнинг мия қобигида турли гуруҳларга бўлинган ўндан ортиқ ўн тўрт миллиардгача асаб ҳужайралари мавжуд. Бу бўлиниш шунчаки бўлимдан иборат эмас. Яқинда ишлаб чиқилган электрофизиология усули микроэлектродлар ёрдамида катакчалар ўртасидаги ток ҳаракатини ёзиб олиш имконини берди ва бир миллион вольтга эга куч-қувват фарқини аниқлади».

Бундай мураккаб ва нозик тизим организмнинг ўсиши ва ҳаёт кечириши учун хос моддий вазифаларни қўллаб-қувватлашдан иборат ягона мақсад учун мавжуд бўлиши

кераклигига ишониш қийин, албатта. Ҳақиқатан ҳам миянинг миллиардлаб ҳужайраларига бир-бири билан боғланиш учун имконият берувчи айнан ўша тизим бир вақтнинг ўзида уларни бошқа сезилар-сезилмас кучлар томон судраши галати кўринмайдими кишига?

«Нью-Йорк Таймс» газетаси онг мўъжизаларига доир тадқиқотларга бағишланган мақола босиб чиқарди. Ундан келиб чиқадиган айти шундай хулосаларни кейинги бўлимларда ўқийсиз. Ҳозир эса эътиборингизга доктор Райт ва унинг ҳамкорлари Дьюк университетида олиб борган ишлар таҳлилини ўз ичига олувчи мақолани ҳавола қиламиз.

Телепатия нима?

Бир ой муқаддам саҳифаларимизда профессор Райт ва унинг ҳамкасблари томонидан телепатия ва каромат қилиш ҳодисаси бор-йўқлиги ҳақидаги масалани тушунтириш мақсадида юз мингдан зиёд тест ўтказилганини айтиб, унинг айрим натижаларини тақдим этган эдик. Тадқиқот натижалари икки мақолада берилган бўлиб, у «Харперс Мэгезин» журналида босилган эди. Уларнинг иккинчисида муаллиф жаноб Райт (ёки шундай деб тасаввур қилинади) нисбатан «экстрасенор» тарзда идрок қилиш, табиат ҳақида олдиндан хулосалар беради.

Доктор Райтнинг тажрибалари яқунига кўра, телепатия ва кароматнинг мавжудлиги кўпгина олимлар учун ниҳоятда ишончли бўлган. Тажрибага қатнаётганлар олдида муҳим вазифа қўйилган эди – беш сезги иштирок этмаган ҳолда махсус карточкани топиш. Бу мақсадда кўпроқ ва тўғри ўйлаб топишлари учун махсус одамлар гуруҳи ажратилганди. «Омад келиши ёки тасодиф тўғрисида гап ҳам бўлиши мумкин эмас».

Хўш, улар қандай бажардилар? Улар фойдаланган куч аслида сезгига ўхшамасди; ҳар ҳолда бу «сезги»лар аъзоси мавжуд бўлмайди. Тажрибалар бир неча юз миль нарида, шунингдек, бир хона чегарасида ҳам яхши натижа беради.

Жаноб Райтнинг фикрига кўра, бу одамлар телепатия ва кароматлар ҳақидаги изоҳларни рад қилади. Бирорта ҳам маълум нур қувватидан фикрни масофага узатишда фойдаланиб бўлмайди, буни ҳеч ким инкор қилмаса керак. Телепатия ва Каромат (олдиндан кўра билиш) эса бунинг уддасидан чиқади. Булар инсоннинг бошқа интеллектуал имконияти каби тўғридан-тўғри унинг жисмоний ҳолатига боғлиқ. Аммо кенг тарқалган фикрга қарама-қарши тарзда телепатия ва олдиндан кўра билиш (каромат) кучи миждоз ухлаган ёки пинакка кетган пайтда эмас, балки у ҳушёр ёки газабга тўлганида кучайиб кетади. Профессор Райтнинг аниқлашига кўра, гиёҳванд моддалар тажриба натижаларини ҳамиша пасайтирар, қўзғатувчи омиллар эса доимо оширар экан. Шуниси қизиқки, ҳатто энг умидли ҳисобланган тажриба иштирокчилари ҳам ўз кучларини бунга жалб этмагунча юқори даражага ета олмаганлар.

Доктор Райт бир хулосани алоҳида ишонч билан илгари суради: телепатия ҳам, башорат ҳам бир хилдаги ҳолатнинг ўзгинасидир. Ўша карточка «тепаси»ни кўрадиган куч, бошқа одам онгида туғилган фикрни «ўқийдиган» куч ҳам бир-бирига ўхшаш. Бунга бир нечта исбот ҳам бор. Ҳеч бўлмаса қуйидаги мисолни келтириш мумкин: ҳар иккала истеъдод ҳам улардан бирини эгаллаган одамда мавжуд бўлиши аниқланган ва улар амалий жиҳатдан бир хил интенсивликни намоян этади. Экранлар, деворлар, масофалар телепатия учун ҳам, башорат учун ҳам асло тўсиқ бўла олмайди. Ўзининг хулосаларида доктор Райт янада олға кетди, яъни бошқа экстрасенсорик ҳодисалар – пайғамбарона каромат қилиш, фалокатларни кўра олиш – булар ҳаммадан олдин ўша истеъдоднинг ифодаланишини ўзида жамлаб келади. Биз токи ўзингиз мумкинлигини ҳисобга олмагунча, доктор Райтнинг хулосаларига ишонишни сўраймиз. Аммо ҳар қандай шароитда ҳам улар томонидан жамланган далиллар жуда таъсирлидир.

Эътиборга олинандиган фикрлар

Сизнинг ақл-заковатингиз ва ҳаётдаги ҳаракатингизга учта оддий тамойил раҳнамолик қилади. Сизнинг ҳукмингизда худди исканжада тургандек кўринмас кучлар мавжуд. Улар номаълум бўлиб турган кўп нарсага таъсир кўрсатади. Бунда мия тўғрисидаги кашфиётлар камолотга етишувингиз учун сизга энг муҳим сир – «давра столи» тўғрисидаги сир маълум, албатта.

Ўн триллион жимит хизматкор, яъни мианинг ҳар бир ҳужайраси – тафаккур, тасаввур ва иродани шакллантиради. Ўн триллион бўлак қандай пул топишини билдирувчи билимлардир.

Кўпчилик бойликни истайди. Аммо жуда кам одам уни ғайрат-шижоат билан хоҳлаб, мушоҳада юритиб, унга пешвоз чиқади.

14. БОЙЛИК ТОМОН ЎН УЧИНЧИ ҚАДАМ: ОЛТИНЧИ СЕЗГИ

Сиз Донишмандлик Қасрига борувчи эшикни очасиз. Пул – ғунчалар билан боғланган яратувчи ҳаяжонлар бойликка майл уйғотади. Сиз ҳар бир бўлимда мувафаққият фалсафасининг янги тамойили шаклланишини пайқадингиз. Ўн учинчи қоида – олтинчи сезги тамойилидир. Айнан унинг ёрдамида Дунёвий Ақл шахсан ҳар бир шахснинг онги билан ҳар қандай сўнги хатти-ҳаракатсиз боғланади.

Бу тамойил – фалсафамизнинг олий нуқтасидир. Аммо унинг олдинги 12 қоидасини ўзлаштиргандан кейингина ҳаракатга киришиш учун қабул этиш мумкин.

Биз онг ости соҳасида гапирганимизда, «яратувчи тасаввур» деб номланадиган ҳолатнинг айнан ўзи олтинчи сезгидир. Биз олтинчи сезгига «қабул қилувчи қурилма» деб баён берган ҳолда, унинг иштирокида ғоялар, режалар ва фикрлар онгда авж олади. Бу учқун олиб, авжга миниши илҳомланиш, деб юритилади.

Олтинчи сезги таърифига ҳожат йўқ! Бизнинг фалсафадан беҳабар одамга у ҳақида гапириб бериш ҳам бефойда. Ахир бу одамда бу туйғуни таққослаб кўриш

учун Билим ҳам, Тажриба ҳам йўқ-ку. Олтинчи сезгини тушуниш фақат медитация, онгнинг ички ривожини орқалигина рўй бериши мумкин.

Мазкур китобда баён этилган тамойиллар билан танишгандан сўнг сиз дастлаб маъносиз кўринган нарсани ҳақиқат деб тасдиқлашга тайёр туришингиз керак.

Олтинчи сезги ёрдамида сиз яқинлашаётган хавф-хатар, шунингдек, соқит қилиб бўлмайдиган нарсалар билан тенг бўлганлардан огоҳ бўласиз.

Олтинчи сезги ривожланиши билан сизнинг ҳузурингизга исталган пайтда донишмандлик қасрига эшик очадиган ҳимоячи – фаришта ёрдамга келади.

Буюк биринчи туртки берувчи

Ушбу китоб муаллифи ҳеч қачон мўъжизаларга ишонмайди ва шунга мувофиқ ҳеч кимни уларнинг борлигига ҳам ишонтирмайди – менинг табиат ҳақидаги билимларим, табиат ўз қонунларидан ҳеч қачон чекинмайди, деб тушуниш учун етарли, албатта. Аммо бу қонунларнинг айримлари шу даражада мураккаб ва жумбоқлики, у бўлса-бўлмаса «ажойибот-ғаройибот» ҳақидаги фикрларга етаклайди. Бунинг устига камини ҳаётдан олтинчи сезги кўпроқ ғаройиботга яқин эканлигини синаб кўрдим. Мен балки дунёда қандайдир куч ёки Биринчи туртки берувчи, ёки ҳар бир материядаги атомларни шиддатли равишда бўлиб юборувчи, уни инсон учун ғайрат-шижоатга тўлиб-тошувчи ҳолатга келтирувчи; бу Дунёвий Ақл дуб дарахтининг ёнғоғини дубга, сувни эса баландликдан пастга оқишга мажбур этади (бунда Бутун олам тортишиш қонунига масъулиятни юклайди); тунни кунга, қишни ёзга айлантиради ва уларнинг ҳар бирини белгилайди ва бошқа дунёга ҳам муносабатини аниқлайди. Бу Ақл бизнинг фалсафий тамойиллар билан бирикиб, сизга ҳам ёрдам бериши мумкин – истак-хоҳишингиз аниқ моддий шаклларга айланиши мумкин.

Мен буни биламан: тажрибам бор – ана шу тажриба менга ўргатди. Сиз аста-секин олдинги бўлимларни

босиб ўтиб, ниҳоят охирги тамойилни англаб етдингиз. Шу тарзда тамойилларни ўзлаштириш сизни ғаройиб даъволарни ўзлаштиришга тайёрлаши мумкин. Шунинг учун агар ҳали ҳаммасини ўзлаштирамаган бўлсангиз, ўтилганларни такрорлаш билан машғул бўлинг.

Мен «машхур кишиларга тақлид қилиб, уларни яратиш» ёшига кирганимда англадимки, кимни улуғлаётган бўлсам, уларга тақлид қилар эканман. Ҳаммадан кўра, айнан менинг кумирларга нисбатан ишончим улардаги хислатларнинг ўзимда мужассамланишида ёрдам берди (кумир – кўнгил орзуси; бировнинг энг яхши кўрган кимсаси, нарсаси, жони-дили).

Сиз «кўринмас маслаҳатчилар»ни ёллашингиз мумкин

Тўғриси айтганда, мен ҳеч қачон сеvimли қаҳрамонларга тақлид қилиш одатидан халос бўла олмадим. Тажриба буюклик билан рақобат қилиш, туйғу ва ҳаракат билан рақобатда бўлиш, танланган мақсадга юқори даражага яқинлашишга қадар ёмон эмаслигини ўргатди.

Мен бирор сатр ёзиш ёки сўзга чиқишдан олдин ўзим билан машғул бўлиш одатини ўзлаштирдим: менда катта таассурот қолдирган одамларнинг таржимаи ҳолига асосланиб, ўзимни уларга ўхшатардим. Улар Эмерсон, Пэйн, Эдисон, Дарвин, Линкольн, Бербэнк, Наполеон, Форд ва Карнеги эди. Мен узоқ йиллар давомида бу кишилар билан, яъни «кўринмас маслаҳатчилар» деб айтганларимдан маслаҳат сўраб турдим.

Бу шундай рўй берар эди. Ҳар оқшом уйқуга кетишдан олдин кўзимни юмардим-у, ўзим билан стол атрофида ўтирган тўққиз буюк одамни тасаввур қилар эдим. Мен фақат улар билан бир стол теграсида ўтириш имкониятига эга бўлмай, уларга раҳбарлик, бу йиғилишларда гўё раислик ҳам қилардим.

Ишонасизми, ҳар оқшомги бундай учрашувга оид тасаввурларимдан қониқиш ҳам ҳосил қилар эдим. Ўз олдимга аниқ мақсад қўйдим: феъл-атворим ўзим

тасаввур қилган маслаҳатчиларимнинг феъл-атвори уйғунлашуви, умумлашмаси бўлсин. Мен нодонлик ва хурофот муҳитида туғилган эдим. Ёшлигимдан ҳақиқий ҳаёт йўлидаги ушбу ғовларни ўзим тасаввур қилганимдек бартараф этишим кераклигини тушунган эдим. Ўз олдимга ихтиёримга кўра қайта туғилишни мақсад қилиб қўйдим. Қандай қилиб? Бу ҳақда сизларга сўзлаб бердим.

Ўз-ўзини ишонтириш учун вақт

Шу билан бирга мен бу кишилар ўзлари истаган даражага етганларини тушундим, чунки улар шундай бўлишини жудаям хоҳлаган эдилар. Билардимки, қандайдир истак-хоҳиш сизда мустаҳкам ва чуқур жойлашиб қолса, у барибир ташқарига чиқишга уринади, яъни амалга оширилади. Ўз-ўзини ишонтириш инсон шахсини шакллантиришда жуда катта аҳамиятга эгаллиги, унинг баҳоси мислсиз эканлиги менга маълум эди.

Онгни бошқариш тамойилларини билиб, ўз шахсиятимни қайта қуришга етарли даражада тайёр эдим. Тўққиз кишилиқ улкан мажлисдан мен керакли билим ва маслаҳатларни сўраб олардим, гўё. Буни овоз чиқариб, бажарар эдим. Масалан:

– Жаноб Эмерсон, мен сизнинг табиатни тушунишдаги

таълимотингиздан бир қисмини олмоқчи эдим. Бу, ахир сизни ўлмас даражага келтирган-ку. Илтимос, менинг онг остимга таъсир кўрсатиб, мақсадга эришиш йўлида қайси табиат қонунларини тушуниш учун қайси сифатлар ёрдам беришини айтиб берсангиз...

– Жаноб Бербэнк, табиат қонунларини бўйсундиришга имкон берган билимларингизни мен билан бўлишинингизни илтимос қиламан, ахир кактус сизнинг қўлларингизда тиканларини ташлаб, тановул қилишга яроқли бўлиб қолди-ку! Илгари бир дона ўсган жойда иккита майсани ўстиришга табиатни мажбур этган билимлар сизга қандай ёрдам берганидан мени хабардор қилишингизни ўтинаман...

– Наполеон, мен рақобат алангаси билан тўлиб-тошганман. Сендан одамларни қай даражада руҳлантириб, уларни кучли ва ягона мақсад йўлида йўналтиришга, мағлубиятни галабага айланттиришга бўлган ишонч туйғуларини авж олдиришга, ҳар қандай тўсиқни енгиб ўтишга қай тарзда эришганингни билгим келади...

– Жаноб Пэйн, мен худди сиздай эркин фикрларга эга бўлишни истардим. Сизга шон-шараф келтирган дунёвий ишонч-эътиқод бағишлаган мардлик ва покизалик менда ҳам бўлса эди...

– Жаноб Дарвин, мен сиздаги хотиржамликни, жаҳолатдан холи феъл-атвор ва оқибатларни ўрганиш қобилиятини эгаллаб олсам дердим. Ана шулар туфайли сиз табиатшуносликда буюк намуналар бунёд этдингиз...

– Жаноб Линкольн, мен ўз мижозимда нуқсондан холи ҳақиқат туйғусини ўзлаштиришни хоҳлайман; нуқсондан мутлақо холи ўзни тута билиш, ҳазил-мутойиба туйғуси, инсонийлик ва сабр-тоқат – булар сизнинг феълингизда олий даражада кўтарилган фазилатлар эди...

– Жаноб Карнеги, сизнинг улкан саноат империясини қуришда самарали фойдаланган «бошқарувчи ҳаракат» тамойилларингизга бутунлай чуқур кириб боришни истайман...

– Жаноб Форд, мен сиздаги яширин сабот-матонат, изчиллик, ўзига нисбатан ишонч ва ўжарликни

эгаллашни истардим, чунки улар сизга қашшоқликни энгиб, инсоний хатти-ҳаракатларни, тиришқоқликни ташкил этиш ва бирлаштиришга ёрдам берган. Мен сиз юрган сўқмоқлардан қадам ташлаб, бошқаларга ёрдам берсам, дейман...

– Жаноб Эдисон, менга ишончингизни ҳад этинг, у сизга кўпгина табиат сирларини очишга, қунт билан тер тўкиш имкониятига, ёриб чиқиб ғалабага эришишни таъминлаган...

Тасаввур қилинган «хона»

Албатта, мен ўша лаҳзаларда ўзимнинг тасаввур қилинган «хонам»даги кишиларга уларнинг қандай мижозга эга бўлганларига қараб турлича тарзда мурожаат қилганман. Бир неча ой ўтгач, кечки сеанслардан кейин уларни худди тирикдай кўрганамда, деярли ҳайратга тушмадим.

Тўққизтасидан ҳар бири ўзига хос белгиларни шу қадар кучли равишда намоён қилардики, бу мени лол қолдирарди. Масалан, жаноб Линкольн одатда кечикиб келишга одатланган ва мағрур ҳолда ёлғиз айланиб юрар эди. Жиддийлик ва ўз кечинмаларини хаёдан ўтказиш унинг чеҳрасидан намоён бўлиб турарди. Мен жилмайиб турган Линкольнни жуда кам кўрганман.

Бошқалар ҳам ўзларини бошқача тутишарди. Жаноб Бербэнк ва жаноб Пэйн кўпинча ўткир баҳс билан банд бўлишар, бу эса ҳамкасбларини хижолатга солар эди. Бир кунни Бербэнк кечикади. У ниҳоятда ҳаяжонланиб, гайрат-шижоатга тўлиб-тошиб изоҳ бериб айтадики, тажриба билан банд бўлиб қолиб, шу туфайли кечиккан, натижада, олма ҳамма дарахтда ўсишига уринган, шунга умид қилган. Жаноб Пэйн айнан олма эркак ва аёл ўртасидаги муносабатларда биринчи сабаб бўлган эди, дея гап билан узиб олди. Жаноб Дарвин эса кулиб айтишича, жаноб Пэйнга олмани териш пайтида илонбаччалардан эҳтиёт бўлиш керак, чунки улар катта илонларни ўстиришни одат қилиб олган. Жаноб Эмерсон: «Илон ҳам эмас, олма ҳам эмас», – деб гап отди. Наполеон

эса: «Олма ҳам эмас, мамлакат ҳам эмас», – деб гапни яқунлади.

Мен мазкур учрашувларни шу даражада жонли кўрардимки, оқибатда ўзимни йўқотиб, уни бир неча ой тўхтатиб қўйдим. Улар ақл бовар қилмайдиган даражада кўриндилар ва мен, агар борди-ю, сеансни давом эттирадиган бўлсам, қандайдир лаҳзаларда бу тасаввурдан иборат эрмагимдан маҳрум бўламан, деб хавотирга тушдим.

Шунингдек, бу ҳақда ҳикоя қилиб беришда менда биринчи марта журъат пайдо бўлди. Даставвал мен сукут сақладим, чунки тажрибамни тўғри баён этсам, мени нотўғри тушунишлари мумкинлигини тушунган эдим. Агар мен бошқа киши бўлганимда ҳам худди шундай муносабатда бўлардим. Ҳозир ўша ўтган вақтлар ҳақида гапириш мени деярли безовта қилмайди.

Тасаввуримдаги хонада ўтган хаёлий мажлислар мени саргузаштларнинг мўъжизаларга тўла сўқмоқларига олиб чиқди, ҳақиқат олдида ҳайратимни оширди, яратувчилик шиддатини мустаҳкамлаб, рўй-рост тафаккурнинг равнақини рағбатлантирди.

Олтинчи сезгини қандай қилиб уйғотиш мумкин?

Мия тизимининг аллақасерида шундай бир аъзо яширинганки, у фикрлар тебранишини қабул қилади, биз уни одатда тасаввур деб атаймиз. Фанга унинг қаерда жойлашгани номаълум, аммо у унчалик аҳамият касб этмайди. Инсон борлиғи ахборотларни фақат моддий манбалардан, туйғулардан олибгина қолмайди. Бундай ахборотлар кўпинча одатдагига нисбатан кўпроқ жунбушга келиб, ҳаяжонланган ҳолда онг орқали қабул қилинади. Буларнинг бари юрак уришини тезлаштириб, олтинчи сезгини вужудга келтиради. Автоҳалокатга яқин келган ҳар қандай ҳайдовчи биладикки, мазкур ҳолатларда сониялар ичида олтинчи сезги ёрдамга келади ва у бахтсизликдан халос бўлишга ёрдам беради.

Мен тасодифлар билан тўқнаш келиб, бир қатор

ҳодисаларда ҳаётим қил устида турганида «кўринмас маслаҳатчилар» мени турли таҳдидлар остидан мўъжизавий тарзда олиб чиқишган.

Шуни қайд қилишим жоизки, «кўринмас маслаҳатчилар» билан учрашганда, менинг онгим ғоя, фикр ва билимларга жуда мойил бўлган, у олтинчи сезги орқали намоён бўлган. Тасаввурдаги шахслар билан маслаҳат учрашувларини ўтказишдан асосий мақсадим ўз-ўзини ишонтириш орқали онг остига таъсир кўрсатиш ва хоҳлаган феъл-атвор белгисини ишлаб чиқишдир. Кейинги йилларда менинг тажрибаларим мулақо бошқача йўналиш олди. Мен улардан тўқнаш келган мураккаб муаммоларни ҳал этиш учун ёрдам беришини сўрадим. Гарчи бундай иш шаклига бутунлай эга бўлмасам-да, натижалар кўпинча лол қолдирадиган даражада эди.

Олтинчи сезги – иккинчи нафас демакдир

Олтинчи сезгини шунчаки чўнтақдан чиқариб, ишга тушириб бўлмайди, албатта. Бу улуғ кучни ишлатиш малакаси жуда секин, китобимизда кўрсатилган бошқа қоидаларга риоя қилиш орқали юзага келади.

Сиз ким бўлманг ва қандай мақсад билан бу китобни ўқиманг, мазкур бўлимда баён этилган тамойилни тушунмадингизми, ундан керакли фойдани чиқариб ололмайсиз.

Агар мақсадингиз бойликка эга бўлиш бўлса, бу жуда ҳаққоний ишдир. Мен ушбу китобда ўз фалсафамни бутун яхлитлигича тақдим этишни хоҳлагандим, унда ҳаётдан нимаики сўраса, ортиқча ҳаракатларсиз риоя қилиш туфайли эришиш мумкинлиги акс этган эди. Ҳар қандай нарсани қўлга киритишнинг асосий нуқтаси кучли хоҳиш-истакдир. Охирги нуқтаси эса онгнинг шундай англаш ҳолатики, унда ўзни, бошқаларни, табиат қонунларини тушуниш бахт-саодатни фаҳмлаш ҳолатига олиб боради. Аммо бундай тушуниш бутунлай, тўлалигича олтинчи сезгини эгаллаш орқали рўй беради.

Сиз мазкур бўлимни ўқий туриб, ҳиссий қўзғалиш

ҳолатида эканлигингизга эътибор бермаслик асло мумкин эмас. Жуда ажойиб! Уни бир ойдан сўнг яна ўқиб чиқинг – ана шунда ақл-заковатингиз яна кўкларга парвоз қилади. Тажрибани бир неча бор такрорланг, кўпми-озми, унинг аҳамияти йўқ. Бу вақт мобайнида муқаррар бир куч борлигини ҳис этасиз, куч тўлиб бораётганини ва руҳингиз тушганини, ваҳимани енга олишингиз иккиланишни бартараф этишингизга ёрдам беради. Натижада тасаввурнинг сўнгсиз манбасидан эркин тарзда фойдалана оласиз.

Эътиборга молик фикр-мулоҳазалар

Илҳом бир лаҳза ҳам сизни тарк этмайди: у сизга ижодий тасаввурнинг кучини, олтинчи сезги қувватини «тўқади».

Муаллиф Ҳенри Форд ва яна саккиз нафар одамини ўзининг «кўринмас маслаҳатчилари» қилиб танлади. Бу ҳайратга соладиган усул сизга ҳам ёрдам беради – ҳаракат қилинг!

Сиз ҳеч қандай номга эга бўлмаган деб донг таратган ўз даврининг улуғ одамлари билан дуч келдингиз. Ўша «ҳеч ким» ҳозиргача санъат, фан ва бизнесда мўъжизалар яратмоқда.

Сиз бойликни хоҳлайсизми? Бу боб – сиз учун!

Муваффақият чўққисига чиққанлар ҳали жуда кам.

13. ҚЎРҚУВНИНГ ОЛТИ БЕЛГИСИ

Сиз ўзингизни бошқача тарзда ўзгартирдингиз, дейлик. Ўзингизга бир назар ташланг: қўрқув қолмадимиз? Ўйлаяпсизми, демак, бойиб кетасиз. Сизнинг йўлингизни борор нарса асло тўса олмайди.

Менинг фалсафамдан фойдаланишдан олдин онгингиз уни қабул қилишга тайёрланиши керак. Тайёргарлик кўриш даври унчалик оғир ва мураккаб эмас, у халос бўлиш зарур бўлган учта душманни ўрганиш, таҳлил қилиш ва англашдан бошланади: бу – иккиланиш, шубҳа-

гумон ва қўрқувдир.

Бу учтаси (ҳатто улардан биттаси ҳам) онгда қолар экан, олтинчи туйғу сизга асло ёрдам бера олмайди. Бу оддий оиланинг аъзолари бир-бири билан чамбарчас боғланган: биттасини пайқадингизми, бошқа жуфти ҳам яқинида бўлади.

Қўрқув иккиланишдан ўсиб чиқади. Шуни эслаб қолинг! Иккиланиш шубҳаланишдан шаффоф (кристалл) ҳолга келиб, у аралашади, натижада қўрқув юзага келади.

Баъзан мазкур жараён жуда секин рўй беради. Шунинг учун бу учлик ниҳоятда хавфлидир. Сиз унинг мавжудлиги ҳақида ҳеч қандай шубҳага бормаганингизда у туғилади ва ривожланаверади.

Ушбу бўлимнинг мақсади – қўрқувнинг олти асосий кўриниши юзага келишининг сабаблари ва ундан тузалиб кетишнинг усулларига эътибор қаратиш, фикр-ўйларни бир жойга йиғишдир. Душманни енгиш учун унинг номини, одатлари ва жойлашган ўринларини билишимиз керак. Шунинг учун китобни ўқиш пайтида ўз-ўзини таҳдил қилиш билан машғул бўлишни тавсия этамиз, бунда қўрқувнинг умумий тарқалгани сизнинг кўнглингиздан ҳам ўрин олганлигини исбот этган бўласиз.

Бу тугқич бермас душманларнинг қилиқлари сизни алдай олмасин, чунки улар баъзан онг остида яширинади, ана шунда уларни ахтариб топиш ва тегишли тарзда енгиш жуда қийин кечади.

Қўрқув, бу – фақат ҳолатдан иборат эмас

Шундай қилиб, қўрқувнинг умумий тарқалган олти тури мавжуд, уларнинг турли-туман кўриниши билан ҳар биримиз таниша оламиз. Кимки ана шу олтитасидан азият чекмаган бўлса у, албатта, бахтлидир. Мен уларнинг аҳамиятига қараб, санаб ўтаман; буларни ўзингиз ҳам ўзингизга мос тарзда жойлаштиришингиз мумкин: қашшоқликдан қўрқиш, танқиддан қўрқиш,

касалликдан қўрқув, севги-муҳаббатдан умидсизликка тушиб қўрқиш, кексаликдан қўрқиш ва ўлимдан қўрқиш.

Буларнинг дастлабки учтаси ҳар қандай безовталиқнинг алфов-далгови туфайли намоён бўлади. Қўрқувнинг қолганлари (санаб ўтилганларидан ташқари) ёки унчалик аҳамиятли эмас, ёки уларга қўшилиб кетади. Аммо ҳар қандай ҳолатда ҳам унутманг, ваҳима бу онгингизнинг шундай ҳолатики, уни назорат қилиш ва йўналтириш мумкин.

Яратувчилик тасаввурни эргаштириб келади: биринчи бўлиб фикр туғилади. Бундан анча аҳамиятли нарса келиб чиқади: демак, фикр рўй бердими, у албатта амалга ошмоғи керак. Сиз буни истайсизми-йўқми? Фикрнинг ўзига хослиги ҳам ана шунда. Аммо бегона фикрлар ҳам молиявий, ишга доир, мутахассисликка оид ёки инсон тақдирига тегишли ҳамда уларнинг ўзи тарбиялаб етиштирганни ҳам белгилаб бериши мумкин.

Биз бир нарсани тушунишга интиламиз: нега бировлар «бахт-саодатга сазовор», айнан шу вақтнинг ўзида бошқалар эса тажрибали, ақл-заковатга эга, қобилияти бўла туриб, тақдири муваффақиятсизликка дучор бўлади? Нима учун? Ўзингиз ҳукм чиқаринг: ҳар бир киши онгини тўлиқ назорат қилишга, демак, ўз ақл-фаросатини «фикрий атмосфера»да тутишга қодир, ундан ақлнинг барини «тортиб» олиши ёки тўлиқ ўзини чегаралаб қўйиши мумкин.

Бунинг устига, табиат инсонни барча нарса устидан назоратчи қилиб қўйган, фақат фикрлаш бундан мустасно. Ҳар қандай яратувчилик фикр учқунидан бошланади – ва сиз ваҳима, қўрқувни бошқариш тамойилига яқин келасиз.

Агар ҳақиқий тарзда фикрлар тўғрисида фикр юритсак, у ҳолда қўрқув ва фақирлик мардлик-матонат ҳамда молиявий муваффақиятга айланади.

Чорраҳада

Камбағаллик ва бойлик ўртасида келишув бўлиши

мумкин эмас. Уларга борувчи йўллар кўндаланг тарзда қарама-қаршидир. **Агар сиз бойликни истасангиз, камбағаллик, фақирликка элтувчи шарт-шароитларни сираям қабул қилманг. Уларни мутлақо пайқамангандек бўлиб, уларни мавжуд эмас, деб ҳисобланг (дарвоқе, «бойлик» сўзини биз кенг маънода ишлатамиз, бунда фақат моддий, молиявий эмас, маънавий, интеллектуал бойликни ҳам тушунамиз).** Хўш, шундай қилиб, яна хотирга келтирамизки, гуллаб-яшнашга томон йўл гуллаб-яшнашга нисбатан бўлган хоҳиш-истакдан келиб чиқади. «Истак» деб номланган бўлимда биз, имкони боричча нима қилиш кераклигини тушунтирган эдик. Худди шу тарзда, мазкур бўлимда, яъни қўрқув ҳақидаги бўлимда ҳам тавсияларимизни амалга ошириш учун ажойиб имкониятга эга бўласиз.

Агар сиз бойликни истасангиз, уни қайси шаклда ва қанча хоҳлашингизни белгилаб олинг. Йўлни яхши биласиз – мен ахир йўл харитасини берганман, унга аниқ риоя қилсангиз, асло адашмайсиз. Агар сиз ўз кучингиз билан бошлай олмасангиз ёки мақсадга етгунча тўхтаб қолсангиз, бошқани эмас, фақат ўзингизни айбланг.

Хатти-ҳаракатларингизга фақат ўзингиз масъулсиз, ҳеч қандай далил сизни масъулиятдан халос этмайди, чунки фақат битта нарса бор, у ҳам бутунлай сизнинг ҳукмингиз остида: бу – онгингиз ҳолатидир. Эсингиздан чиқарманг: бу сизнинг онгингиз ҳолатидир.

Уни сотиб олишмайди – уни яратадилар.

Қўрқув қандай пайдо бўлади?

Камбағалликдан қўрқиш, бу – онг ҳолати, холос, бошқа нарса эмас. Аммо у сизнинг муваффақиятга эришиш йўлидаги ҳар қандай биринчи қадамларингизни барбод қилиш имкониятига эга.

Бу қўрқув ақлни фалажлаб, тасаввурни барбод қилади, ўз-ўзига ишончни ўлдиради, ғайрат-шижоатни парчалаб ташлайди, ташаббусни совитади, мақсадни

ўпириб юборади, ўз-ўзини назорат қилишни ман этади. У шахсни умидсизлик сари йўллаб, фикрлаш аниқлигини хиралаштиради, хатти-ҳаракатларнинг бир нуқтага йиғилишига халақит беради. У қатъиятдан маҳрум қилади, куч-қувватни қувватсизлик ва бекорчиликка айлантириб, иззат-нафсни йўқотади, хотирани сусайтиради, омадсизлик томон тортаверади. У меҳр-муҳаббатни бўғади, қалбнинг нозик ҳистуйғуларини зўрлик билан барбод қилиб юборади, хўрлик билан дўстлашиб, бахтсизликни ўзига томон чорлайди, уйқусизликка дучор қилади, гам-алам, кулфат... Буларнинг бари очиқ кўриниб турган ҳақиқатга қарамай ўтиб кетади. Биз шундай дунёда яшайпмизки, кўнглимиз жуда кўп нарсаарни тусайди, биз билан хоҳлаганларимиз ўртасида ҳеч қандай тўсиқ йўқ, албатта, фақат битта нарса бундан мустасно: муайян мақсаднинг йўқлиги.

Қўрқувлар орасида энг ҳалокатлиси, шубҳасиз, қашшоқликдан қўрқишдир. Уни бартараф этиш ҳам анча оғир, шунинг учун гапни ана шундан бошладик. У бизнинг онгимизда илдиз отиб, унга қурбон бўлиб қолишдан қўрқиш туфайли келиб чиқади. Ҳайвонларнинг хулқи туғма ҳис-туйғулар билан ифодаланади, аммо уларнинг тафаккур қилиш лаёқати ўта чегараланган, шунинг учун улар бир-бирини овлайди. Инсон эса олий асаб ва психик организмга эга бўлиб, ўйлаш, фикрлашга қодир-у, юқоридагилардай бормади, у кўпроқ «иқтисодий одамхўрлик»дан ҳузур-ҳаловат топади. Инсон шу даражада очкўзки, тараққиёт уни яқин кишилардан ихота қилиш учун имкони борича барча қонунларни қабул қилишга интилоқда.

Қашшоқлик! Ҳеч нарса ундан ортиқ даражада азият ва камситишларга дучор қила олмайди. Кимки уни бошидан кечирган бўлса, ўша одам мени охиригача тушунар.

Бизнинг қашшоқликдан қўрқишимиз бежиз эмас. Авлоддан-авлодга ўтадиган тажриба шуни кўрсатадики, айрим одамларга иш пул ёки дунёвий бойликка келиб тақалганда, ишониб бўлмайди.

Инсон бойликка чанқоқ, у бунга турли воситалар билан, виждонан ёки имкон топса, бошқа йўллар орқали заруриятга қараб ёки тасодифий ҳолатларда эгалик қилишга ҳаракат қилади.

Шундай қилиб, бу махлуқдан қандай қилиб халос бўлиш мумкин? Ўз-ўзини таҳлил қилиш билан машғул бўлинг, у сиз билишни хоҳламайдиган ожизлик ҳақида тушунтириб беради. Бу бутунлай ўртача яшашни истамайдиган, қашшоқликдан безган барча кишилар учун ниҳоятда зарур. Ўзингиздан жон-жаҳдингиз билан сўраб, ёдингизга тутинг: сиз бир пайтнинг ўзида ҳам ҳакам, ҳам оқловчилар коллегияси ҳисобланасиз, ҳам прокурор, ҳам адвокатсиз, шу билан бирга адвокат ҳам даъвогар, ҳам жавобгардир. Ёдингиздан чиқарманг, судда сизнинг ўзингиз ҳам иштирок этасиз. Ўзингизга аниқ саволлар бериб, тўғридан-тўғри жавобларни талаб қилинг. Тергов тамом бўлгач, ҳар эҳтимолга қарши, ўзингиз ҳақингизда кўп нарсаларни билиб оласиз. Агар сиз холис судья бўла олмаётганингизни ҳис этсангиз, бу вазифага яхши биладиган кимнидир илтимос қилиб сўзга чиқартиришингиз мумкин. Аммо ўзингизни тўрт томонлама сўроққа тутишда бошқа бировга ишонмаганингиз маъқул. Сиз ҳақиқатни излаш йўлидасиз. Маълум вақт сизни умидсизлик қуршаб олса-да, уни қандай қилиб бўлмасин, ҳақиқатни қўлга киритишга ҳаракат қилинг.

Ким бўлмасин, ундан нимадан қўрқишини сўранг. Кўпчилик ҳолларда «ҳеч нарсадан» деган жавобни эшитасиз. Бу хато, янглиш жавоб: ким ҳам ўзини қўрқув исканжасига қолган, ундан ҳам руҳий, ҳам жисмоний азият чеккан деб ҳисобларди? Қўрқув туйғуси онгда шунчалик чуқур жойлашиб, тутқич бермас бўлганки, инсон умр бўйи қўрқувнинг барча турлари билан қийналган бўлса-да, бу тўғрида ўзига бирор марта ҳам ҳисоб бермайди. Фақат мардона таҳлил инсониятнинг умумий душмани нимадан иборат эканлигини намойиш этади. Унга мурожаат қилиб, ўз феълингизга диққат билан назар ташланг. Ёрдам сифатида мен сизга бир неча аломатлар ҳақида маълумот бераман, бу ҳар

бир кишига ўзини, ўзлигини топишига асло халақит бермайди.

Қашшоқликдан қўрқиш: олти аломат

1. Бефарқлик, бу – ўз нафсониятидан маҳрумлик, қашшоқлик билан қурашишни истамаслик, тақдирнинг ҳар қандай оғир зарбаларига қарши бош қўтармасликдан иборат муносабат, ақлий ва жисмоний танбаллик, ташаббусдан маҳрумлик, тасаввур, гайрат-шижоат ва ўз-ўзини назоратнинг йўқлигидир.

2. Беқарорлик – бошқалар мен ҳақимда ўйласин, деган одат, ўзи эса кутиб ўтириш ҳолатини эгаллайди.

3. Иккиланиш, шубҳа-гумон, одатда, ўз муваффақиятсизлигини ёпиш ва оқлаш мақсадида турли тушунтириш ва кечирим сўрашлар шаклида бўлади.

4. Безовталик – бошқалардан хато ахтаришга интилиш, борига қаноат қилиб яшамаслик, ўзининг ташқи кўринишига эътиборсизликдан иборат муносабат, қовоқ-тумшуги осилган, бадқовоқ кўриниш; алкоголь истеъмол қилишда ўзини тута олмаслик, баъзида нашавандлик, асабийлик, ўзига ишонмаслик.

5. Ўта эҳтиёткорлик (қўрқа-писа иш тутиш) – медалнинг фақат тескари томонини кўришга мойиллик; бўлажак омадсизликларни ҳадеб гапиравериш, муваффақиятга эришмоқ учун онгни бир мақсадга йўналтириб, воситаларни сафарбар қилиш ўрнига гапбозлик қилиш; мағлубиятдан қутулиш усуларини излаш ўрнига уни истамаслик; «ўз вақти-соати»ни кутавериш, уни доимий дунёқарашга айлантириш; омадсиз кишиларни эслаб, голибларни хотирадан чиқариш; «*Ҳаммаси бир пул! Ҳаммаси бир тийин!*» – дея умидсизликка берилиб кетиш, бу эса ошқозоннинг ишдан чиқишига олиб келади, организмдан суюқликлар меъёрдан ташқари чиқиб, интоксикация (организмнинг заҳарли моддалар, токсинлар билан заҳарланиши) жараёни юз беради, нафас олишда бузилишлар учраб, организм умумий тарзда касалликка берилувчан бўлади.

6. Сусткашлик – бир йил олдин бажарилиши

керак бўлган ишни эртанги кунга ташлаб қўйиш одати; бекорчиликни бор кучи билан оқлашга уриниш. Сусткашлик, ўта эҳтиёткорликка берилиб, қўрқа-писа ҳаракат қилиш, гумон ва безовталиқнинг бари, албатта масъулиятдан қочишни англади; шафқатсиз курашда муросани устун билиш; уларни енгиш ўрнига ҳаётий қийинчиликлар билан келишув (уни кейинчалик олдинга юриш учун тўсиқ деб аташ мумкин); ўз ҳаётини гаровга қўйиб, бир чақа устида савдолашиш (бундай вақтда гуллаб-яшнаш, бойлик ва фаровонлик, тўкин-сочинлик, бахт-саодат ва мамнунликни қандай қилиб талаб этиш мумкин); чекиниш олдидан барча кўприклар ва йўللарни ёқиб юбориш ўрнига, муваффақиятсизлик рўй бергудай бўлса, қунт билан ҳаракатларни режалаштиришга киришиш; заифлик ва ўз-ўзига ишончдан маҳрумлик, мақсадлар аниқлигидан, ўз-ўзини назорат қилиш, ташаббус, гайрат-шижоат, иззат-нафс, онгли равишда муҳокама юритишдан маҳрум бўлиш; бойлар, бойиш истагида юрганлар билан дўст бўлишга уриниш ўрнига қашшоқлик билан муроса қилган кишилар билан муносабат ўрнатиш.

«Айнан пул»

Кимдир: *«Сиз нега пуллар ҳақида китоб ёздингиз? Ахир бойлик фақат доллар билан ўлчанадими?»* – дейиши мумкин. Кўпчилик бойликнинг кўнгилга хуш келадиган бошқа шакллари борлигига ишонади. Ҳа, бойлик фақат доллардан иборат эмас, аммо бу ёруғ дунёда миллионлаб кишилар сизга шундай деб жавоб берган бўлишарди: *«Мен истаганча пул беринг, қолганини ўзим эплайман».*

Бу китобни яратишга ундовчи асосий сабаб миллионлаб эркак ва аёлларни фалаж қилиб ташлаган қашшоқликдан ваҳимага тушишдир. Қўрқув ана шундай аҳволга туширади. Уэстбрук Пенглер ҳикоя қилади:

«Пул – мисоли чаноқ (раковина)нинг улама жойи, металл идиш ёки қоғоз бўлагидир. Аммо **қалб ва дил бойлиги ҳам мавжудки, уни пулга сотиб ололмайсан;** айрим кўнгли ўксиган кишилар бу ҳақда ўйлаб ҳам

кўрмай, қалб бутунлигини сақлашга ҳаракат қиладилар. Мана, одам кўчага улоқтириб юборилди; у пастда, у ўзида эмас; кўнглидан ўтаётганининг бари унинг бутун қиёфасида: елкаларнинг чўкканида, шунингдек, шляпа кийгани, юргани ва қараганида очиқ намоён бўлади. У доимий иш билан банд одамлар орасида туриб, ўзининг камситилганини ҳис этади, бу ҳиссиётдан қочиб кета олмайди. Ҳатто уларнинг ақл-заковати, феъл-атвори ва қобилиятларидан ўзини баланд тутса-да, бу ҳеч қандай аҳамият касб этмайди.

Ўз навбатида бу одамлар (ҳатто дўстлар ҳам) айрим кишилардан унинг устунлигини ҳис этишса-да, барибир, худди мажруҳ ярадор одамдай муносабатда бўладилар. Маълум вақтгача у пул қарз олиш имкониятига ҳам эга, аммо бу олдинги турмуш даражасини қўллаб-қувватлаш учун асло етарли эмас, пировард натижада эса ким ҳам умрбод пул бериб туради, дейсиз! Бунинг устига у фақат «кун кечириш» учун қарз сўрайди, бу руҳий сиқилишни кучайтиради, бу пулларда ишлаб топилган пулларни жонлантирувчи куч мавжуд эмас. Мен иш ёқмас ва омадсизлар билан келишганлар ҳақида эмас, балки иззат-нафсонияти кучли ҳамда ўз-ўзини ҳурмат қиладиган эркаклар борасида гапиряпман.

Бундай вазиятга тушиб қолган аёллар ўзларини мутлақо бошқача тутадилар. Шуниси борки, биз ортиқча одамлар тўғрисида муҳокама юритганда, негадир аёлларни кўзда тутмаймиз. Ҳа, аёлларни бир неча ёвгон овқат олиш учун ёки тиланчилик қилган ҳолатда кам кўрамиз. Аммо уларни эркаклар каби тўданинг ичидан кўзга ташланиб турадиган белгиларига қараб ажратиб ўтирманг. Дарвоқе, гап кўчадаги саёқ эркак ва аёл жинси ҳақида кетаётгани йўқ. Гап ёш, муносиб ва зиёли аёллар тўғрисида бормоқда.

Улар кўп бўлиши мумкин, аммо ҳаётининг заволга юз тутганини асло кўз-кўз қилишмайди. Эҳтимол, улар ўз жонларига қасд қилишни афзал кўришади.

Инсон иш билан банд эмас экан, унинг мулоҳаза юритиши учун вақти етарли бўлади. У иш тополмай, кетаверади, кетаверади. Дўкон пештахталаридан

қўз узмайди, бу Ҳашамларга у мутлақо бегона, ўзини иккинчи табақадаги одам деб ҳисоблайди; у пештахтани қизиқиш билан ташналик томоша қилаётган кишига йўл беради. Сўнг метро ёки кутубхонага кириб тентирайди, шу билан оёғига бироз дам бермоқчи ва исиниб олмоқчи бўлади. Аммо у юра бошлагани билан бу – иш ахтариш эмас-да. Иш ахтариш беҳуда эканлигини бу одам яхши билади, ҳатто бу унинг қиёфасида намоён бўлмайди ҳам. Унинг яхши кунлардан қолган кийими ҳали тўзигани йўқ, ярашиб турибди, аммо руҳи тушиб кетганини асло яшира олмайди.

У ўз иши билан банд бўлган минглаб кишиларни кўради, қалбининг туб-тубидан уларга ҳавас қилади, бутун кичик хизматчилар, киоскачи, дорихона сотувчиси, чипта назоратчиларига ҳавас қилади. Улар ҳеч кимга қарам эмас, уларда ўз-ўзига беҳад ишонч ва фахрланиш мавжуд. Бу одам эса ўзини яхши инсонсан, деб ишонтира олмайди, гарчи у ўз-ўзи билан доимий равишда тортишса-да, ўзи учун ҳаммиша ёқимли хулосага келади».

Айнан пул, аниқроғи, ундан маҳрумлик бу одамни шунчалик ўзгартириб юборди.

Унда озгина пул бўлганида, яна ўзи билан ўзи бўлиб қолар эди.

Сиз танқиддан қўрқасизми?

Одамда бу қўрқув қаердан келганини аниқ айтишни ҳеч ким билмайди, аммо бир нарса жуда очиқ-ойдин маълум: у бизда мавжуд ва ниҳоятда ривожланган. Танқиддан кўриш инсон табиатининг бир қисми бўлиб, у фақат яқин кишининг таомини ва мол-мулкани олиб қўйишга ундамаган, балки талон-тарож қилинганнинг феълени танқид қилиш орқали ўз хатти-ҳаракатини оқлашни назарда тутди. Сир эмас, ўғрилар ўзлари тунаган кишини сўкадилар, сиёсатчилар эса сайловда голиб чиққандан кейин бутун дунёга ўзларининг обрў-эътиборлари ва малакаларини қанчалик

намойиш этсалар, рақиблари устига шунчалик мағзава ағдарадилар.

Қараб туринг, асосий кийим ишлаб чиқарувчилар нақадар танқиддан қўрқиб, отларини қамчилаб қолишди! Ҳар мавсумда биз киядиган либосларнинг майда-чуйда қисмлари ўзгариб қолади. Аммо модага ким буюртма беради? Табиийки, харидор эмас, балки кийим ишлаб чиқарувчи беради. Нима учун услуб бунчалик тез ўзгаради? Жавоби аниқ: мумкин қадар кўпроқ сотиш. Ёки автомобилларни олайлик. Ҳар мавсумда янги, удумга мувофиқ, турли русумдагилари ишлаб чиқарилади. Ким ҳам эскирган автомобиль рулига ўтиришни истайди?

Ҳозир биз нимани баён этган бўлсак, булар майда-чуйдалардан иборат. Келинг, одамнинг танқиддан қўрқуви таъсири остида мавжуд шароитдаги хулқ-атворини текшириб чиқайлик. Масалан, ақлий жиҳатдан баалоғатга етган ҳар қандай кишини олиб кўринг (одатда у 35-40 ёшга мос келади). Агар унинг сирли фикрларини ўқий олсангиз, кўплаб воқеаларга, руҳонийдан эшитганларига ишонмаганини пайқайсиз. Нима учун инсон ҳозирги маърифатли асрда ҳам одатда ўзининг ишонмаслигини очиқ айтишдан қочади? Чунки у танқиддан қўрқади! Чунки кўпчилик эркак ва аёллар ўз вақтида кароматлар борлигига озгина бўлса-да, гумонсираганликлари учун гулханда куйдирилган эдилар. Нимаям қилдик, биз ана шу қўрқувни онгимизда аждоодлардан мерос қилиб олганмиз. Ниҳоят, танқид учун жуда қаттиқ жазо чоралари қўллаб таъқиб этишганига кўп вақт бўлгани йўқ. Айрим мамлакатларда бу амалиёт ҳозирги кунда ҳам кенг қўлланади.

Танқиддан қўрқиб ташаббусни барбод қилиб, тасаввур кучини синдиради, ўзига хосликни чегаралаб ташлайди, инсоннинг ўзига нисбатан ишончидан маҳрум қилади ва жуда кўп ҳолларда унга зарар етказди. Ҳа... баъзан ота-онанинг танқиди ҳам юракда тузалмас жароҳат қолдиради. Дўстларимдан бирининг онаси уни ҳар кун и ўғир дастаси билан уриб «тарбиялар» эди.

Калтаклаб муборак таъсир ўтказар экан: «Қамоқхона сенга қанчалар зор-а, сен йигирмага кирмай, ўша ерга тушсанг керак». Дўстим ҳақиқатдан ҳам ахлоқ тузатиш колониясига тушиб қолди... Ўн етти ёшида!

Танқид, бу – хизмат кўрсатишга ўхшайди, бизда ундан етарлича бор. Биздан қанча киши бу бепул карточкадан олар экан! Инсон табиатини нозик фаҳмловчи менежерлар ўз қўл остидаги кишилардан энг яхши нарсаларни танқид йўли билан эмас, балки амалий ўзаро муносабатлардан чиқариб оладилар. Худди шундай натижаларга ота-оналар ҳам эга бўлишлари мумкин эди. Танқид юракда яқинлик туйғуси ва ранж-алам туйғуларини кўзгатади, аммо меҳр-муҳаббатни эмас.

Танқиддан кўрқув: етти аломат

Кўрқувнинг бу тури ҳам универсал бўлиб, худди қашшоқлик кўрқуви каби бўлади, аммо унинг оқибатлари шахс учун тақдирга битилгандек; чунки танқиддан кўрқиниш ташаббусни барбод этиб, тасаввур учун ҳар қандай беҳуда ҳаракатларни юзага чиқаради.

Шундай қилиб, унинг аломатлари қуйидагилар:

1. Тортинчоқлик – у суҳбатларда, одатда, асабийлашиш, ҳадиксирашда намоён бўлади, нотаниш кишилар билан дуч келганда, хатти-ҳаракатларнинг ноқулайлиги, кўзларнинг аланг-жаламг бўлишидир.

2. Бетайинлик – ўз товушини назорат қила олмаслик, бошқа кишилар иштирокида асабийлашиш, ёмон қадди-қомат (умуртқа) ва хотира.

3. Заиф феъл-атворга эга бўлиш – қарорлар қабул қилишда қатъият билан турмаслик, фикрни жозибали ва тушунарли баён этишдан маҳрумлик; «ишни эртага қолдириш», бегона фикр-мулоҳазаларга ўйламасдан рози бўлиш.

4. Тўлақонлиликдан маҳрум бўлиш мажмуи – тил билан ўз-ўзини тасдиқлаш; таассурот қолдириш учун «гулдуросли сўзлар»дан ишлатиш (*баъзи ҳолларда бу сўзларнинг аҳамиятини англамаслик*); кийиниш, сўзлаш, умуман, барча ҳолларда тақлид қилиш, ёлгон-

яшиққа ҳаддан берилиш, асосан, ўзининг ютуқларига доир мавзуларда лоф-қоф уриш. Бундай одамлар баъзи ҳолларда ўзига жуда ишонгандай кўринади.

5. Файриодатийлик, бу – «бошқа одамларда бўлгани»дек, барча нарсага интилиш, бу эса ҳаётда муқаррар равишда бошқа воситаларга айланиб кетади.

6. Ташаббуссизлик – ўз-ўзини ҳаракатга келтириш учун имкониятлардан фойдалана билмаслик; ўз нуқтаи назарини айтишдан кўрқиб, ўз гоёларига ишонмаслик; юқори мансабдорлар билан гаплашганда, жавоб беришдан бош тортиш; ўзини тутиш ва нутқда гализлик, беўхшовлик; ёлғончилик.

7. Нафсониятдан маҳрумлик – қалб ва тананинг ялқовлиги; қарорлар қабул қилишдаги сусткашлик, ўз-ўзини тасдиқлашдаги эпсизлик ва истамаслик; орқадан бўлар-бўлмас гапларни гапиришга иштиёқ кўрсатиш, кўзларини чақчайтириш; омадсизликларга қаршилик кўрсатмаслик, муҳолифат томонидан озгина бўлса-да, бошланишнинг ҳар қандай кўринишига енгил-елпи қараш одати, асоссиз шубҳа-гумонларга берилиб кетиш; суҳбатда меъёрни унутиб қўйиш; ўз хато-камчиликларини тан олмаслик.

Сиз касал бўлиб қолишдан кўрқасизми?

Кўрқувнинг бу тури жисмоний ва шу даражада ижтимоий меросга ҳам тааллуқли бўлиши мумкин. Агар келиб чиқишини гапирадиган бўлсак, у кексалик ва ўлим ваҳимаси билан чамбарчас боғлиқ, деб айта оламан – бу икки «нариги дунё даҳшатлари» хабарчиси ёшлиқдан ёқимсиз воқеаларни эслатиб турса-да, инсон моҳиятан у ҳақда ҳеч ким ҳеч нарсани билмайди. Мазкур ҳолат шунчалик кенг ёйилиб кетганки, «саломатлик рецепти»ни сотувчи қаланғи-қасанғилар ҳам шундай тарзда ўлим ваҳимасини қўллаб-қувватлаб турадилар.

Аслида одам касаллик туфайли ўлим олдидаги кўрқувдан ваҳимага тушиб, онгида шу нарсага ишонч жойлашиб қолади ва эҳтимол тутилган иқтисодий оқибатлардан хавфсираш ҳам киради.

Машҳур терапевтнинг таъкидлашига қараганда, шифокорга мурожаат қилган 75 фоиз бемор... ипохондрия (*касалликни тасаввур қилиш*)дан азият чеккан. Ишонарли даражадаги исбот шундаки, касалликдан қўрқиш, гарчи у асоссиз бўлса-да, одамга айнан ўша хасталикнинг аломатларини беради. Мана, инсоннинг буюк, барча нарсага қодир онги! У ҳам яратувчи, ҳам вайрон этувчи хоссага эга.

Таҷрибалар шуни кўрсатдики, инсонга касалликни ишонтириш мумкин экан. Биз танлаб олган уч кишига кетма-кет бир хил савол билан мурожаат қилинди: *«Сизни нима безовта қилади? Сиз ҳаддан зиёд ваҳимали кўринишга эгасиз-ку!»* Биринчи мартаба савол кулги кўзгади ва мулойим тарзда: *«О, нималар деяпсиз, ҳаммаси жойида»*, деган жавоб олинди. Иккинчи марта эса жавоб одатда шундай бўлди: *«Рости, аниқ билмайман, аммо ҳақиқатдан ҳам ўзимни жуда ёмон ҳис қиляпман»*. Аммо учинчи марта кимга мурожаат қилинса, тўғридан-тўғри, *«мен касалман»*, деб айтди.

Кулманг, аммо бу ҳазилни ўз танишларингиздан бирига айтиб, текшириб кўринг. Фақат ранжиманг, ахир сиз ҳақиқатдан ҳам оғригансиз-ку! Шу билан бирга шундай секта (мазҳаб) борки, улар ўз рақибларидан ана шу йўл билан қасос олишади, фақат олти марта сўраб (гексаэдр усули асосида). Улар бунини «афсунни чиқариш» деб атайдилар.

Шундай мисоллар учрайдики, унда касалликлар жуда ёмон фикрлардан бошланган. Ёлғон фикрга ишонтириш мумкин, шу билан бирга унинг ўзи инсон онгида туғилиши мумкин.

Шунинг учун бир донишманд кишидан ибрат олинг, унинг сўзлари қуйидагича бўлиши мумкин: *«Мендан: «Сиз ўзингизни қандай ҳис қиляпсиз?» деб сўрашса, унинг тумшугига бир туширгим келади»*.

Шифокорлар кўпинча беморларга вақтинча бўлса-да, иқлимни ўзгартиришни маслаҳат берадилар, бунда шароитни ўзгартириш назарда тутилади. Ҳар бир кишининг онгида касалликдан қўрқиш ҳужайраси мавжуд. Безовталиқ, қўрқув, умидсизлик, севги-

муҳаббатда, ишда омади юришмаслик уларнинг кор-ҳолини кўпайтириб, уларга ҳаёт беради.

Севги-муҳаббат ва омадсизлик бу рўйхатнинг энг юқорисида туради... Бир йигит муҳаббати туфайли шу қадар азият чекдики, натижада шифохонага тушиб қолди. У бир ой давомида ҳаёт ва ўлим ўртасида бўлди. Ниҳоят психотеропевтни чақирди. Бу шифокорнинг биринчи иши оғир касалга қарайдиган ҳамширани ўзгартириб, касалга чиройли, ёқимтой ёш жувонни рўпара қилди. Олдиндан келишувга мувофиқ, бу жувон биринчи кундан бошлаб бизнинг ўсмир билан ишқий ўйинни бошлаб юборди. Орадан уч ҳафта ўтиб, унга шифохонадан жавоб беришди, аммо у ҳали ҳам азият чекар, бироқ бу гал мутлақо бошқа «касаллик» билан оғриган эди: у яна севиб қолганди. Унинг давоси бутун ана шундай алдамчиликдан иборат эди: оқибат шу бўлдики, ўсмир ва ҳамшира турмуш қуришди.

Касалликдан қўрқиниш: етти аломат

Деярли умумий бу қўрқувнинг аломатлари қуйидагича:

1. Ўз-ўзини ишонтириш – ўзида барча касалликларни излаш ва тахмин қилиш, тасаввурдаги хасталиклардан «ҳузур топиш» ва уларни худди ҳақиқатдек муҳокама қилиш, у ҳақда баҳс юритиш; барча дориворни «ҳамма айтяпти-ку» деган ақида билан ажойиб тарзда даволаяпти, деб сотиб олишга жон-жаҳд билан киришиш; операциялар, бахтсиз ҳодисалар ҳамда ҳоказолар тўғрисида мунтазам суҳбатлашиш; шифокорнинг назоратсиз турлича парҳез, жисмоний тарбия машқлари, озиш усуларини тажриба қилиб кўриш; уй шароитида патент олинган доривор ўсимликлар ва фирибгарлар тайёрлаган дори-дармонлардан фойдаланиш.

2. Ипохондрия (*тасаввур қилинган касаллик*) – касаллик тўғрисида гапириб, унга фикран берилиш, деярли хушбахтлик билан унинг келишини кутиш, бу эса охир-оқибатда асабнинг зўриқишига олиб келади. Ҳар қандай шишадан чиққан суюқ дори (ҳатто чироқдан чиққан жин ҳам) бундайларни асло даволай олмайди.

Ипохондрия нохуш ўй-фикр билан биргаликда келади, уни фақат яхши фикр-мулоҳазалар билан даволаш мумкин. Айтишларича, ипохондрия саломатликка шундай зарар келтирадики, унинг зиёнини тасаввур қилинмаган ўша касаллик билан тенглаштириш мумкин. «Сизни нима безовта қилипти, хоним!?» – «Асабларим». Хонимдаги асаблар эса отнинг асабларига ўхшаб кетади кўпинча.

3. Сусткашлик. Қўрқув баъзан жисмоний машқлар билан шуғулланишга қаршилиқ кўрсатади: бу одатда ортиқча юкнинг ошиб кетишига ва кам ҳаракат қилишга, асосан, уйдаги турмуш тарзига олиб келади.

4. Таъсирчанлик. Касалликдан қўрқиш организмнинг кучини парчалайди, қаршилиқни синдириб, ҳар қандай касаллик учун тегишли зарурий шароит яратиб беради. Касалликдан қўрқиш ёқимсиз тарзда қашшоқлик қўрқуви билан бирлашиб кетиши, асосан, ипохондрикда бу ҳол ёқимсиз кўринади, доимий равишда даволангани учун пул тўлашга тўғри келганини ўйлаб, безовта бўлаверади. Ҳа-да, бундай одамлар ўзларини касалликка тайёрлаш учун кўп вақт сарфлашади. Ахир ҳали яна ўлим ҳам бор, у ҳақда ҳам гапириш, қабристонга ва дафнга пул тўлаш учун жамғариш керак...

5. Ўзини ҳаддан зиёд даражада эркалатиб юбормоқ – атрофдагиларнинг раҳмини келтириш хусусияти, бунда тасаввур қилинган касалликдан фойдаланиш, худди ўзига жалб этадиган нарсага интилгандек ҳаракат (*бундай машқларга ишдан қочганлар ҳам киради*) оддий ялқовликни оқлаш учун касаллик омилларидан фойдаланиб, уни рўкач қилиш ёки иззат-нафсдан маҳрумлик.

6. Ўзни тута билмаслик – бош оғриғидан, асабийликдан ва бошқалардан қўйилиш учун уларнинг сабабини бартараф этиш ўрнига алкоголь ёки наркотик моддалар истеъмолига ружу қўйиш.

7. Безовталиқ – тиббий адабиётни ҳаддан зиёд берилиб ўқиш ва кейинги табиий безовталиқни гўё касал бўлмаслик учун ҳар қил рисоаларга, реклама қилинган патентли препаратларга ружу қўйиб, бартараф этиш.

Сиз ишқ-муҳаббатда муваффақиятсизликдан қўрқасизми?

Бу қўрқув кўп хотинлик давридан ва ундаги хотинларни эгаллаб олиш одатидан келиб чиққан бўлиб, имконият мавжуд жойда эркин муҳаббат бериладиган одатга бориб тақалади.

Рашк ва шунга ўхшаш неврозлар мерос бўлган турли касалликдан келиб чиқади ва ўз муҳаббатини йўқотишдан қўрқади (*невроз – марказий асаб тизимининг бузилиши натижасида юзага келадиган ва ички органлар фаолиятини сусайтирадиган касаллик*); қўрқувнинг бу тури биз айтиб ўтган олти тури орасида энг оғири ҳисобланади.

Тош асрида эркаклар қўпол куч ишлатиб, аёлларни ўғирлашган. Улар бу ишни ҳозир ҳам давом эттирадилар, тўғри, техника ўзгарган. Улар ишонтириш кучидан фойдаланадилар, яхши кийим-кечак, чиройли машиналарни ва йўлдан оздирувчи бошқа нарсаларни ваъда қилиб, жисмоний куч самарадорлигини ошироқчи бўладилар. Бизнинг гуллаб-яшнаган тараққиётимиз даврига келиб эркакларнинг қилиқлари ўзгарган эмас, балки уни намоён қилиш усуллари ўзгарди, холос.

Аммо қунт билан қилинган таҳлил кўрсатдики, бу қўрқувга кўпроқ хотинлар маҳкум бўлган. Улар ўзларининг тажрибаларидан жуда яхши билишларича, эркаклар ўз табиатига кўра, кўп хотинликка мойил ва ҳар эҳтимолга қарши уларни рақибга аёл қўлига тутқазиб қўймаслик керак.

Севгида омадсизликдан қўрқиш: уч аломат

Бу қўрқувнинг ажралиб турадиган аломатлари куйидагилар:

1. Рашк: яқин дўстлар ва сеvimли кишилардан ҳеч қандай асоссиз равишда гумонсираш одати; аёл ёки эркакни хиёнатда айблаш (албатта, асоссиз); ҳамма жиҳатларни қамраб олган шубҳаланиш, бутунлай

ишонмаслик.

2. Барчадан камчилик ахтариш: дўстлар, қариндош-уруғ, севимли кишилардан (албатта, табиий равишда, биринчи ўринда) қилдай нуқсон бўлса-да, унинг бўлмаганига ҳам эътибор берилмайди, унга барибир.

3. Авантюризм (*осонгина муваффақиятга эришишни кўзлаб, таваккалига қилинган иш*): хатарли ташкилотлар, ўғирлик, муттаҳамлик ва бошқа хавфли хатти-ҳаракатларга мойиллик; бундан севимли кишиси учун пул ундириш, пул билан меҳр-муҳаббатни ҳам сотиб олиш мумкин деган ишонч; ўзининг яхши хислатларга эга эканлигини кўрсатиш учун совға-салом илинжида қарз олишга суқилиб кириш; уйқусизлик, асабийлик, қатъиятсизликдан, ўз-ўзини назорат, ўз-ўзига ишониш, иззат-нафс, ёмон кайфиятдан маҳрумлик.

Сиз кексаликдан қўрқасизми?

Моҳиятига кўра, **бу қўрқув икки манбадан келиб чиқади.** Биринчидан, кексалик ўзи билан қашшоқликка сабаб бўлади, деган фикр. Иккинчидан (бу жуда аҳамиятга сазовор манба), ўтмишининг ёлгон-яшиқдан иборат таълимотига боғлиқ бўлиб, «ўт билан олов» каби жунбушга келтирувчи ҳар хил жазавалар оқибатида инсонни қўрқув орқали қул қилишга мўлжалланган шафқатсизлик.

Инсонда **кексаликдан қўрқиш билан боғлиқ яна иккита сабаб бор.** Бири – яқин кишиларига ишонмаслик, сизга тегишли ҳар қандай моддий неъматларни ўзлаштиришга қодир, деб бовар қилмаслик. Иккинчиси – онгингизга ишонтириб киритилган нариги дунёнинг даҳшатли манзаралари.

Бу қўрқувга кенг тарқалган касалликдан қўрқиш ҳам эргашади. Шунингдек, бунга эротик компонент ҳам қўшилади.

Қашшоқлик имкониятини ҳам эсдан чиқармаслик керак. «Қариялар уйи» – ёқимли сўз бирикмаси эмас. У худди совуқ каби ҳар қандай кишининг миясига урилади, ёши ўтган кишиларнинг ғарибхонада умрини

ўтказишига ким ҳам кўнарни?

Кексаликдан қўрқиб: тўрт аломат

1. Муддатидан олдин келган тушқунлик. Қирқ ёшга етганда (аслида бу ёш ақл-заковат тўлган ёш ҳисобланади), бу тенденцияга мойиллик кўзга ташланади. Бу ёшда инсон шахси чегараланади, деган ёлғон ишонч ривожланади.

2. «Мен, қарияни кечиринглар...» Айнан қирқ ёки элик ёшга кирган кўпгина одамлар ана шундай узрхоҳлик оҳангида сўз қотадилар. Бунинг ўрнига миннатдорчилик билдириб, донишмандлик ва ақл-фаросат ёшига етиб, ҳаёт кечираётганини айтса, яхши эмасмиди!

3. Ташаббус кўрсатмаслик. Ташаббус, тасаввур ва ўз-ўзига ишонч, бу сифатларни намоеъ қилиш эса «қариб қолдим», деган кишиларда ўз-ўзидан ғойиб бўлади.

4. Ёш бўлишга тиришиш. Ёшларнинг кийиниши ва хулқ-атвориغا тақлид қилиш, бу табиийки, атрофдагиларнинг, яқин ва узоқдагиларнинг кўзига хунук кўринади.

Сиз ўлимдан қўрқасизми?

Айримларимизга бу қўрқув жуда шафқатсиз равишда таъсир этади. Сабаби аниқ. Тўсатдан бошланган оғриқ юракка ўлим борасидаги фикрни сингдиради.

Дўзах ҳақидаги фикрлар инсоннинг ҳаётга нисбатан қизиқишини сўндириб, бахтни қўл етмас манзилга айлантиради.

Хайрият, бугун университет ва коллежлар бўлмаган даврга нисбатан бу қўрқув анча камайди. Фан кишилари одамлар онгига нур юбориб, эркак ва аёлларни бу қўрқувдан халос қилганлар.

Бутун дунё икки нарса: қувват ва материядан иборат. Физиканинг бошланғич курсидан яхши биламизки, материя ҳам, қувват ҳам (инсонга бу икки реаллик

маълум) яратилиши ҳам, йўқотилиши ҳам мумкин эмас. Улар кўринишини ўзгартиради, аммо йўқ бўлиб кетмайди.

Ҳаёт – қувватдан иборат, яна нима бўлиши мумкин? Энергиянинг бошқа турлари каби у турли ўзгаришлар ва шаклларга учрайди. Ўлим ҳам ана шундай – бир шаклдан бошқа шаклга ўтиш, яъни трансформациядир. Демак, ўлимдан сўнг узоқ, абадий, тинч уйқу бошланади, уйқудан эса нега кўрқиб керак экан? Ўзингиздаги ўлим ваҳимасини бутунлай қувиб юборинг, янчиб ташланг!

Ўлимдан кўрқиб: уч аломат

1. Ўлим тўғрисидаги фикрлар. Бу одат ёши ўтган кишилар ўртасида кенгроқ тарқалган бўлиб, айрим ёшлар ҳам ҳаёт лаззатларидан баҳраманд бўлиш ўрнига баъзан йўқлик тўғрисида ўйлаб қолишади. Бу мақсаднинг йўқлиги ёки тегишли касбни ахтаришдаги қобилиятсизлик туфайли рўй беради (шуниси борки, иккинчи сабаб биринчиси билан чамбарчас боғланган). Бу ўлимдан кўрқиб учун энг яхши дори-дармон ниманидир қўлга киритиш учун қизгин хоҳиш-истак, бошқаларга хизмат қилиш фикрининг мустаҳкамланишидир. Банд бўлган киши ўлим ҳақида мутлақо ўйламайди.

2. Қашшоқ бўлиб қолишдан кўрқиб. Ўзининг қашшоқ бўлиб қолиши яқинлашишидан ёки умуман қашшоқликдан кўрқиб. Бу қандайдир ўлим туфайли рўй бериши мумкин.

3. Касаллик ёки енгилтаклик оқибати билан алоқадорлик. Касаллик тушкунлик, депрессия (руҳий сиқилиш)га олиб келиши мумкин. Меҳр-муҳаббатдан умидсизлик, диний мутаассиблик, кучли асабийлик ёки гайришуурий ҳолат ҳам ўлим ваҳмининг сабаби бўлиши мумкин.

Безовталиқ ҳам кўрқув, албатта

Безовталиқ кўрқув туфайли рўй берадиган онгнинг ҳолатидир. У жуда секин, аммо қатъий равишда таъсир

этади. Қадам-бақадам у онгда «жойлашиб», инсоннинг соғлом фикрлашини мажруҳ ҳолга келтиргунча, унинг ўзига ишончини барбод қилгунча, ташаббусини ишдан чиқаргунча давом этаверади. Безовталиқ, бу – тўхтовсиз қўрқувдан иборат бўлиб, у қатъиятсизлик кўринишига эга. Шу билан у онгнинг назорат қилинадиган ва назорат қилиниши зарур бўлган ҳолатидир.

Жунбушга келган онгга ёрдам бериш қийин. Уни журъатсизлик шу даражага келтиради. Кўпчилигимизда қарорни тезроқ қабул қилишда иродамиз етишмайди, сўнг (қабул қилингандан кейин) уни бутун куч билан ушлаб тура олмаймиз.

Биз ўзимиз учун муайян ҳаракат йўналишини белгилаб олган шароитлар тўғрисида кейин ўйлаб ҳам кўрмаймиз.

Бир кунни мен икки соатдан сўнг электр стулида қата қилинадиган одам билан гаплашиб қолдим. Бу маҳкум камерада ўзи билан ўлимга ҳукм қилинганлар орасида энг хотиржам одам эди. Унинг ўзини хотиржам тутиши мени савол беришга ундади. Мен уни қисқа муддатдан сўнг боқийликка кетишини билсам-да, ўзингизни қандай ҳис қиляпсиз, деб сўрадим. *«Ёмон эмас, биродар, менинг муаммоларимга тезда нуқта қўйилади. Ваҳоланки, бутун ҳаётимда муаммолардан бошқа нарса бўлган эмас. Менинг ҳаммиша овқат ва кийим-кечак топшим оғир кечган. Энди эса ҳадемай менга буларнинг кераги бўлмайди. Мен ўзимни ҳақиқатан ҳам жуда яхши ҳис қиляпман, чунки аниқ билдимки, мен албатта ўлар эканман. Шу боис шундай қарорга келдим: мен ўз тақдиримни жуда яхши кайфият билан қабул қиламан».*

Юқоридаги гапларни айтиб бўлганидан сўнг у тушлиқ овқатни паққос туширди, ваҳоланки бу таом уч кишига ҳам кўплик қиларди. Ҳар бир еяётган бўлакдан лаззат топиб, ўзини гўё ҳеч қандай даҳшатли нарса кутмаётгандек тутди. Қарорга келиши бу одамни тақдирга тан беришига олиб келди! Аммо қарор шу билан бирга сизни хоҳишдан ташқари ноқулай таъқиб ўзанидан сақлаб қолиши ҳам мумкин.

Айнан журъатнинг етишмаслиги ёрдамида асосий қўрқувларнинг ҳар бири безовталиқка айланади. Ўлим

муқаррарлигини тан олиб, унга иқрор бўлиб, ўлим ваҳимасидан бир умрга бутунлай озод бўлинг. Қашшоқлик ваҳимасини таг-томири билан қувиб юборинг, қанча улгурсангиз, шунчалик ортиқча ташвиш тортмай қарорга келинг. **Танқиддан қўрқувни гирибонидан тутиб, бошқаларнинг сиз ҳақингизда ўйлагани ва айтганини ўйлаб, безовта бўлмасликка ақд қилинг.** Ўз онгингиздан танқиддан қўрқишни четлатинг, яъни уни янги муносабат орқали амалга оширинг – уни тўсиқ сифатида эмас, балки донишмандлик, ўз-ўзини назорат ва ҳаётни тушуниш даражаси, ёшликка нисбатан мушкул ишнинг ато этилган палласи деб ҳисобланг. Ўзингиздан касаллик қўрқувини баргараф этинг, уларнинг аломатларини шунчаки унутинг. Қўрқувни, яъни севги-муҳаббатдаги омадсизлик туфайли рўй берадиган ваҳимани ўзингизни ишонтириш орқали бошқаринг, ана шунда ҳеч бир заруриятсиз ҳам бемалол ҳаракат қила оласиз.

Умуман, безовта бўлишдан бутунлай халос бўлинг! Барча ҳодисалар учун битта қарорга келинг: ҳаётдаги сизнинг ихтиёрингизга берилган нарсалар ҳаяжонланишингизга арзимади. Ўшанда кўрасиз, бу қарор билан бирга сизда вазминлик, ақл-заковат тиниқлиги, фикр-мулоҳазаларнинг хотиржамлиги намоён бўлади, бу эса муқаррар равишда бахт-саодатга олиб келади.

Онги қўрқув билан ошиб-тошиб кетган одам фақат ўзининг воқеликни мушоҳада қилиш имкониятини барбод этибгина қолмай, ким билан муомала қилса, уларга ҳам тинимсиз равишда таъсир қилиб, имкониятларини йўққа чиқаради.

Ҳатто ит ҳам, от ҳам хўжайини қўрқаётганини ҳис қилади. Бунинг устига улар инсон тарқатадиган қўрқув флюидларини сезадилар ва ўзларини шунга мувофиқ тутадилар (*флюидлар – спиритлар тасаввурича: гўё одам ёки ҳайвонлар танасидан чиқадиған ёхуд бошқа бирор нарсада нурланадиган аллақандай «психик тоқлар»*). Шуниси борки, ҳайвонлар ўртасида ҳам ақл-заковатнинг жуда паст даражасида турса ҳамки, бу

қобилият сезилади – улар бегона қўрқувни ҳис этадилар.

Фикр – хаёлот

Хаёлот билан боғлиқ қўрқув флюидлари бир одам онгидан бошқа одам онгига жуда тез ва қайтарилмас тарзда ўтади, буни худди радиоузаткичдан радиопрёмникка ўтган товуш тебранишига ўхшатиш мумкин.

Салбий фикрларни овоз чиқариб айтувчи шунга ишониши керакки, у энг камида вайрон этувчи «унумли иш»ни ҳис этади. Ҳатто фикрнинг салбий импульсларининг шунчаки тарқалиши ҳам «унумли иш»га олиб келиб, бир неча йўналишга бўлиниб кетади. Ҳаммадан олдин салбий фикрларнинг пульсини юборувчи мия қобилият ва ижодий тасаввурни пасайтиради. Буни эсда сақлаш керак. Иккинчидан, онгда салбий ҳиссиётларнинг иштирок этиши инсонни салбий ҳолатда инсонни «заҳарлайди», ундан одамларнинг ихлоси қайтади ва улар қисман шундай шахсларга нисбатан душманлик муносабатида бўладилар. Камчиликнинг учинчи манбаси кам аҳамиятга молик шароитга оид бўлиб, фикрнинг салбий йўналган чақнаши фақат атрофдагиларга зарар етказибгина қолмайди, балки онг остида томир отиб, инсонни қамраб олади, шу тариқа унинг характерининг бир қисмига айланади.

Сизнинг **иш билан боғлиқ ҳаётингиз ҳаммадан бурун муваффақият қозонишга қаратилган**. Унга эга бўлиш учун сиз онгни тинчлантиришингиз, моддий неъматларни эгаллашингиз ва ҳаммасидан юксак бахт-саодатни «олишингиз» керак. Аммо муваффақиятнинг бу ташқи белгилари фикрларнинг импульсларидан бошланади.

Сиз онгни назорат қилишингиз мумкин, сиз ўзингиз танлаган ҳар қандай фикрни йўналтириш учун кучга эгасиз. Аммо бу имтиёз масъулиятни ҳам талаб этади, бу амалий аҳамиятга эгами, йўқми? Сиз ундан фойдаланасизми? Сиз ўз тақдирингиз хўжайинисиз, бу фикрларингиз устидан қай даражада ҳукм юритишингизга

боғлиқ. Атрофингиздаги кишиларга таъсир этишингиз мумкин, улар устидан доимий назорат ўрнатиш ва ҳаётни ўз идеалингизга яқинлаштиришга интиласиз, аммо ўз туб имтиёзларингиздан фойдаланишни рад этишингиз ҳаётингиз тартибга бўйсуниб, шу тариқа «шароит»нинг тўлқинларида сузиб юриб, шу тариқа у сизни юқоридан пастга, худди кичкина пайраха каби улкан ҳаёт уммонига улоқтириши мумкин.

Ҳаддан зиёд таъсирчанмисиз?

Юқорида тилга олинган олти асосий қўрқув сизга кам кўринмаслик учун одамлар азият чекадиган яна битта офатни айтиб ўтмоқчиман. Бу шундай унумли заминки, ундан турли қуюқ тарздаги муваффақиятсизликлар униб чиқади. У шунчалик тутқич бермаски, унинг иштирокини кўпинча аниқлаш жуда қийин кечади. Қатъий қилиб айтганда, у қўрқув сифатида тасниф этилмайди ҳам. Уни, яхшиси, номлаймиз-у, салбий таъсирга эга бўлган, тез юқадиган иллат деб белгилаймиз.

Бу ҳолатга гирифтор бўлган одамлар ўзларини ҳамиша ундан эҳтиёт қилиб сақлайдилар. Қашшоқликдан адоий тамом бўлганлар асло эҳтиёт бўлмайдилар. Ҳа, асло! Агар сиз қандайдир касб-ҳунарни эгаллашга улгурсангиз, бу иблисга қаршилиқ кўрсатишга доимо тайёр тулинг. Агар бойликка эга бўлиш борасида менинг фалсафам билан танишмоқчи бўлсангиз, яхшилаб шуғулланишингизга тўғри келади. Аммо ўз-ўзини таҳлил қилишга берилсангиз, унда орзуларингиз билан бутунлай хайрлашавering!

Таҳлилий изланишлар ўтказинг. Ўз-ўзингизни таҳлил қилиш бўйича тайёрланган саволларни ўқиш асосида жавоб бериш учун юқори даражада аниқ ҳисоб-китобга риоя этинг. Вазифани шундай бажарингки, қамалда қолиб кетган душманни ахтариб топгандек, ўз хатоларингизга шафқатсиз муносабатда бўлинг.

Сизга катта кўчада талончидан сақланиш учун ҳимоячининг ҳожати бўлмайди, чунки қонун бизга ўзаро жамоат ёрдамни таъминлаб берган, у умумий фаровонликка қаратилган. Тилга олинган офатни эплаш

жуда мураккаб, чунки у иродани синдирмоқчи бўлади, унинг иштирокини сезмай қоласиз, сиз уйқуда ёки бедор бўлсангиз, барибир уни билмайсиз. У баъзан қариндош-уруғларингизнинг ҳеч қандай салбий маънога эга бўлмаган сўзлари орқали кириб келади. Айрим ҳолларда у ич-ичидан, ақлингиз заҳирасидан ўсиб чиқади. Аммо у доимо заҳарлайди, эҳтимол, аста-секинлик билан ўлдириши мумкин.

Ҳимояланинг!

Ўзингиздаги ёки атрофингиздаги ёмон одамлардан, уларнинг салбий таъсирларидан сақланиш учун сизда ирода кучи мавжудлигини унутманг. Доимий равишда унинг юришига имкон беринг, чунки у сизнинг онгингизда иммунитет (организмнинг ташқи таъсирларга қарши кураши) деворини қуради.

Иқрор бўлинг, сиз қиёфангизга кўра, жуда ялқов, бепарво, бефарқсиз, ўзингизнинг заифликларингизга мувофиқ равишда ҳар қандай гап-сўзларга берилувчансиз.

Билиб тушуниб олингки, салбий импульслар сизга онг ости орқали ўтади, уни эса пайқаш жуда қийин. Шундай экан, сизга қаҳр-ғазаб кўзғовчи ёки саросимага туширувчи кишилардан ўзингизни ҳимоя қилинг.

Унутманг, биз, ҳаммамиз юқорида сўз юритилган олтита қўрқувнинг барига гирифтор бўлганмиз. Бу борада фақат битта чорамиз бор – унга қарши бўлган кўникмани ишлаб чиқишимиз керак.

Даставвал сиз уй дорихонасини тозалаб, сеvimли банкангиздаги юмалоқ дориларни улоқтириб юборинг. Шамоллаш, мигрень, ўзингиз учун ўйлаб топган оғриқ ва касалликларга нуқта қўйинг. Сизга фикр ва фаол ҳаракат уйғотувчи кишилар билан тўхтовсиз равишда муносабатда бўлинг.

Ҳаяжонлар билан учрашув вақтини белгиламанг, у барибир келади. Шубҳасиз, анчагина кенг тарқалган инсоний заифлик – онг учун салбий туйғуларга очиқ дарвозадир. Бунинг устига у вайрон этувчи, аммо аксарият одамлар бунини тан олишмайди, агар иқрор

бўлишса ёки бу иллат билан курашдан воз кечиб, ўзларини четга олишса, у қиёфанинг назорат қилиб бўлмайдиган қисмига айланади.

Қуйидаги саволлар ўзингизнинг қандайлигингизни билишга ёрдам бериш мақсадида тузилган. Ўқинг ва жавобларни ўзингиз эшитадиган овоз чиқариб талаффуз қилинг. Бу ўз-ўзингиз билан самимий бўлишга ёрдам беради.

Даставвал ўйлаб олинг!

Сиз ўз кайфиятингиз тўғрисида тез-тез шикоят қилиб турасизми? Агар шундай бўлса, қандай сабаб билан?

Бошқаларнинг озгина бўлса-да, хатосини ахтарасизми?

Сиз ишда тез-тез хатоларга йўл қўясизми? Агар шундай бўлса, нима учун?

Сиз ҳужумкор, аччиқ киноя билан суҳбат олиб борасизми?

Сиз ким биландир онгли равишда суҳбатлашишда ўзингизни четга оласизми? Агар шундай бўлса, негалигини айтинг.

Сиз меъда сустлигидан тез-тез шикоят қиласизми? Агар шундай бўлса, қандай сабаб билан?

Сизга ҳаёт беҳуда, пуч, келажак эса ишончсиз туюладими?

Касбингиз ўзингизга ёқадими? Агар ёқмаса, нима учун?

Ўзингизга тез-тез раҳмингиз келадими? Кимдир сиздан ўзиб кетса, унга ҳавас қиласизми?

Сиз кўпроқ қайси бири ҳақида фикр юритасиз – муваффақият тўғрисидами ёки мағлубият ҳақидами?

Балоғатга етиш сиздаги ишончни оширадими ёки камайтирадими?

Сиз хатолардан қандайдир сабоқ чиқариб оласизми?

Қариндош ёки танишларингизга сизни ҳаяжонлантиришга йўл қўйиб берасизми? Агар шундай бўлса, нега? Сизда баъзан будутлар сари учиш, вақти-вақти билан умидсизлик чоҳига қулаш ҳоллари юз берганми?

Ҳаммадан кўра сизни нима руҳлантиради? Бунинг сабаби нимада?

Сизга кимдир салбий таъсир кўрсатса ёки саросимага солса, ҳатто бундан қутулиш мумкин бўлса ҳам, сабр-тоқат билан чидайсизми?

Ташқи кўринишингизга бепарвомисиз? Агар шундай бўлса, қандай ҳолатларда ва нима учун?

Сиз ишдаги тўполонларни «чўктириб», ҳатто аччиқланиш билан банд бўлганингиз туфайли вақт тополмасликни эплай оласизми?

Сиз ўзингизни феъли ва иродаси суст деб ҳисоблайсизми, бошқаларни ўзингиз ҳақингизда ўйлашга йўл қўйиб берасизми?

Баъзи ҳолларда ҳаяжонланишдан халос бўлиш мумкин бўлса-да, у сизни безовта қилади ва нега унга тоқат қиласиз?

Сиз «асабларни тинчитиш учун» спиртли ичимликлар, гиёҳванд моддалар ёки сигареталар истеъмол қиласизми? Агар шундай бўлса, сиз буларнинг ўрнига ирода кучини ишга солмайсиз?

Кимдир сизга суйкалиб, тирғаладими? Агар шундай бўлса, қандай асосда?

Ҳаётда асосий мақсадингиз борми? Агар бўлса, у нимадан иборат? Сиз мақсадингиз амалга ошиши учун қандай режа ишлаб чиққансиз?

Олтита кўрқувнинг қайси биридан азият чекасиз? Агар азият чексангиз, қайсиларидан?

Сизда салбий таъсирлардан сақланиш учун ҳимоя усули борми? Ўз онгингизни тажрибага асосланган ишга мослаштириш учун обдон ўйлаб, доимий равишда ўз-ўзингизни ишонтириш билан машғулмисиз? Сиз қайси-сини кўпроқ қадрлайсиз: моддий бойликларними ёки ўз фикрларингизни назорат қилиш имкониятиними?

Шахсий фикр-мулоҳазаларингизга қарамай, сизга энгил таъсир кўрсатиш мумкинми?

Бугунги кун сизнинг билим ва ақлий йўналишингизга қандайдир қимматли нарса қўшдими?

Сизни бахтсиз қилувчи шароитнинг юзига тик қарай оласизми ёки масъулиятдан қочасизми?

Ўзингизнинг хато ва муваффақиятсизликларингизни ундан сабоқ чиқариб олиш мақсадида таҳлил этасизми ёки

бу ишнинг ҳожати йўқ, деган фикр билан тийиласизми?

Сизга зарар етказувчи сусткашликларни санаб ўта оласизми? Улардан халос бўлиш учун нималар қилдингиз?

Ҳузурингизга ўз муаммолари билан келган бошқа кишиларни ҳам ундаб, қўзғатиб қўясизми?

Ҳаётий тажрибангизга қўра, олдинга силжишга нима кўпроқ ёрдам беради – шахсий ибрат-намуналарими ёки қандайдир таъсирми?

Сизнинг иштирокингиз бошқаларга барқарор салбий таъсир кўрсатадими?

Бошқаларнинг қайси одатлари сизни кўпроқ газаблантиради?

Фикр-мулоҳазаларингиз ўзингизникими ёки ўзингизни бошқалар таъсирига берилиб кетишга йўл қўйиб берасизми?

Сизни саросимага солувчи таъсирлардан ҳимоя қилувчи ақлий йўналишларни ўрганиб олдингизми?

Касбингиз сизнинг ишоч ва умид-орзуларингизни қондирадими?

Барча қўрқув, ваҳималардан озод бўлган ақлий йўналишни қўллаб-қувватлаш учун етарлича руҳий кучга эгаман, деб ўзингизни англайсизми?

Бегоналарнинг безовталигини баҳам кўришни ўз бурчингиз деб ҳисоблайсизми? Агар шундай бўлса, нега?

«Тенг-тенги билан» деган ақидага рози бўлсангиз, дўстларингизнинг кузатишларидан ўзингиз тўғрингизда нималарни биласиз?

Сиз дўст деб ҳисоблаган, аслида ашаддий душманингиз сизга кучли салбий таъсир кўрсатиши мумкинми?

Сизга ким фойдали, ким зарарли – сиз қайси белгилар билан буни аниқлайсиз? Яқин атрофингиздаги кишилар ақл-заковатда сиздан устунми ёки пастми?

Ҳар куни вақтни қандай тақсимлайсиз: а) ишда; б) уйку борасида; в) кўнгул очиш ва дам олишда; г) фойдали билимлар олишда; д) бекорчиликда.

Танишларингиздан қайси бири сизни кўпроқ: а) руҳлантиради; б) эҳтиёт қилади; в) саросимага солади?

Сизни нима кучли равишда безовта қилади? Сиз нега унга тоқат қиласиз?

Кимдир сизга бепул маслаҳат берганида, қандай иш

тутасиз: ўйламай маслаҳатига риоя этасизми ёки унинг эҳтимол тутилган асосларини таҳлил қиласизми?

Сиз кўпроқ нимани хоҳлаётганингизни ўйлаб олинг. Истак-хоҳишингизни амалга оширишни истайсизми? Бошқа истакларингизни шу биттасига бўйсундиришга розимисиз? Мақсадингизга эришиш борасида бир кунда неча бор ўйлайсиз?

Ўз фикрингизни тез-тез ўзгартириб турасизми? Агар шундай бўлса, нега?

Одатда бошлаган ишингизни охирига етказасизми?

Бошқа кишиларнинг мартабаси, унвони ва бойлиги сизда кучли таассурот қолдирадими?

Атрофдагиларнинг сиз тўғрингизда ўйлаши ва гапириши сиз учун аҳамиятга эгами? Сиз одамларга ижтимоий ва молиявий мавқеингизга кўра ёқасизми?

Яшаётган одамлардан кимларни буюк одамлар деб ҳисоблайсиз? Бундай одам қайси жиҳатларига кўра сиздан устун?

Оқоридаги саволларни ўрганиш ва унга жавоб бериш учун сиз қанча вақт сарфладингиз? (Бунга, менинг назаримда, энг камида бир кун сарфлаш керак).

Агар барча саволларга виждонан жавоб берган бўлсангиз, бошқаларга нисбатан ўзингиз тўғрингизда кўпроқ билиб олдингиз. Бу саволларни синчковлик билан ўрганинг, мазкур рўйхатга ҳафтада бир неча бор қайтинг ва ўшанда катта аҳамиятга эга бўлган қўшимча билимлар миқдоридан ҳайратга тушасиз. Сиз бунга оддий – самимий жавоблар топиш йўли билан эришасиз.

Агар айрим саволларга жавоблардан нисбатан қониқмаган бўлсангиз, уни билган кишилар билан маслаҳатлашинг (энг асосийси, уларда сизни алдаш учун асло асос бўлмасин) ва ўзингизга уларнинг кўзи билан қаранг. Сизни ишонтириб айтаманки, бу таассуротга жуда бой тажриба бўлади!

Ўз-ўзини назорат нима беради?

Инсон барча нарсани, ҳатто ўз фикр-мулоҳазаларини ҳам назорат қилишга қодир. Бу инсонга аҳамиятли ва уни

МУНДАРИЖА

Китоб ва унинг муаллифи ҳақида бир неча сўз	3
Сўзбоши	6
Муваффақият сири амалиёт синовидан ўтди	7
Қулоғи бор киши, албатта, эшитади	8
Ҳаётингиздаги туб бурилиш	10
1. Фикр, бу – нарсалардир!	11
2. Бойлик томон биринчи қадам: Хоҳиш-истак	24
3. Бойлик томон иккинчи қадам: Ишонч	38
4. Бойлик томон учинчи қадам: Ўз-ўзини ишонтириш	50
5. Бойлик томон тўртинчи қадам: Махсус билимлар	56
6. Бойлик томон бешинчи қадам: Тасаввур	70
7. Бойлик томон олтинчи қадам: Режалаштириш	81
8. Бойлик томон еттинчи қадам: Қарор қилиш	104
9. Бойлик томон саккизинчи қадам: Қатъиятлилиқ	110
10. Бойлик томон тўққизинчи қадам: «Мия маркази»	127
11. Бойлик томон ўнинчи қадам: Шаҳвоний ҳис ва сублимация сирлари.....	133
12. Бойлик томон ўн биринчи қадам: Онг ости	147
13. Бойлик томон ўн иккинчи қадам: Ақл-заковат	150
14. Бойлик томон ўн учинчи қадам: Олтинчи сезги	155
15. Қўрқувнинг олти белгиси	

Адабий-бадиий нашр
НАПОЛЕОН ХИЛЛ
ЎЙЛА ВА БОЙ БЎЛ

Муҳаррир	Анвар НАМОЗОВ
Техник муҳаррир	Вера ДЕМЧЕНКО
Бадий муҳаррир	Баҳриддин БОЗОРОВ
Мусаҳҳиҳ	Феруза ҚОСИМОВА
Компьютерда саҳифаловчи	Феруза БОТИРОВА

Босишга 30.10.2009 й.да рухсат этилди. Бичими 84x108 1\32.

Босма тобоғи 6,125. Шартли босма тобоғи 10,29.

Гарнитура «Baltika Cyt+Uzb». Газета қоғоз.

Адади 1000 нусха. Буюртма № 277.

Баҳоси келишилган нарҳда.

«Янги аср авлоди» НММда тайёрланди.

«Ёшлар матбуоти» босмаҳонасида босилди.

100113. Тошкент, Чилонзор-8, Қатортол кўчаси, 60.

Мурожаат учун телефонлар:

Нашр бўлими — 278-36-89; Маркетинг бўлими — 128-78-43

факс — 273-00-14; e-mail: yangiasr@inbox.ru