

# Наполеон ХИЛЛ

## Уйла ва Бой бул

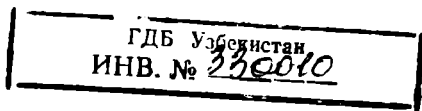


- Китоб саҳифаларидаги муваффақият
- Олтинларга айланган истак
- Сиз пул ишлаб топяпсиз
- Агар қарзларимдан қутилганимда...

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», 2010  
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 суст, 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 Хил 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 тақрирлашнинг 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 «Бей Тейлорс Мэгэзин» журнали соҳиби Роберт А.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 узок 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 университетида 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 Шимолӣ 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.

## 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 ёр 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 сўзимнинг 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 қуроллантириш 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 қўлланishi 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 университетиде 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 тутсак, биз учун зийраклик имконияти юзага келади. Шу боис бўлса керак, Эндрю Карнеги ўзини унчалик уринтирмай, ушбу сирни ўзининг бирортаям сўзи билан белгиламаган.

### **Қудлоғи бор киши, албатта, эшитади**

Тайёр бўлинг – муваффақиятга эришиш сири 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 гирдобига қолиб, ранж-аламлар юракбағрингизни 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-тўкис 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 бизнесдан 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 охирги 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 А.Дозэрти, 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 қўллаган 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 далимларга асосланган бўлиб, уйдирмадан иборат эмас, унинг мақсади ҳам буюк умумий ҳақиқатлардан келиб чиққан. Ҳар қандай пухта тайёрланган нарсга 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 тай-ёргарлик 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, Барнснинг 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 қизғин 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 ифода-*

си 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 таптайёр 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 намоеън 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.

Хукуқ соҳасидаги руҳшунослар шундай дейишади: **«Агар инсон ниманидир чин кўнгилдан 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 олдиргунча, 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 Барнснинг хоҳиш-истагига мос келди экан? Балки икки ёки уч миллион доллардир, аммо бу миқдор қатъий билим билан солиштирганда, ҳеч нарсага арзимас бўлиб қолади: маълум тамойилларга риоя қилганда, фикрни моддий бойликларга айлантириш мумкин.

## Бошладингми, ташлаб қўйма

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

Ўз даврида жаноб Дербининг амакиси «олтин васвас»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, Мэрилленд 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 қазишда давом этишди, охирги 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, холос

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 қайгули 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 истама-са ҳамки, ҳеч қачон мўлжаллаган ишимдан асло юз ўғир-майман!»*

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 маътиқ – 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 мулойимгина 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 кўни у амакисига бугдой янчишда ёрдам бераётганди. Амакисн 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 қолчи!» «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 важоҳат билан юрдики, 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 «миясита етиб борган гап-сўзлар»ни мулоҳаза қилгандир.

Жаноб Дербини 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 кўзичоққа айланиб қолишига нима мажбур қилди экан? Қизалоқ вазиятни бошқа-

ра 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 мулазам 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 ҳулоса 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 кўрса-тиб бўлмайди. Биринчи ёки иккинчи бўлимни ўқиганингиздан сўнг уни англаб олишингиз мумкин. У аниқ ғоя 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 сугурта агенти бўлиб ишлаган ўн уч йиллик иш тажрибасини фикран назардан ўтказиб, шу кичкина қизалоқ берган сабоқ олдида, шубҳасиз, ўз муваффақиятлари билан қарздор эканлигига иқдор бўлди.

Жаноб Дерби шундай деб таъкидлаган эди: *«Менга ҳар сафар сугурта ҳужжатини қайтариб беришмоқчи бўлиш-*

ганида, эски тегирмон ёнидаги ўша қизчани, унинг даъват қилиб боққан кўзларини эслайман ва ўз-ўзимга: «Бу битимни, албатта, тузиш керак!» – дейман. Худди шу тарзда сугурта 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 буни бошимдан кечиришим 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 савомарга 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 келадики, сиз ҳақиқатан ҳам ҳайратга тушиб: ол-

дин қаерда эдинг, деб юборасиз...» Кимки узоқ ва кунт билан меҳнат қилса, ана ўша киши бой бўлиши мумкин, деган умумий ишончни 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 қўшилган 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 бўлишни 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 йўргакдан 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 чизиклар 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 ўгирамиз, уни рад қиламиз. 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. Айтилдимки, 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 кўринмасди. Яна олти ой ўтди.

Улар барча усулларни фикр чиғиригидан ўтказдилар, аммо *«Иложи йўқ!»* – деган вазият бўйин бермас эди. Йил охирида Фордга топшириғини амалга оширишнинг чорасини топа олмаганини айтдилар. *«Ишни давом эттираве-ринг, мен шуни истайман. 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 қўлаган эди. Улар-

дан бири – нимага эришишни исташни қатъий бияшдир. 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. Ҳар қўпчилик томонидан ишлаб чиқилган бўлиб, сиз ҳам уни ўз муваффақиятингиз учун татбиқ этишингиз мумкин.

Бу сиз учун қийин бўлмайди, деб умид қиламан.

Қўп 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 келади-ган муаммолар замирига қараши 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 онгизмга гоя бердингизки, у туфайли мен штатим халқига хизмат қилиш ва келгусидаги муваффақиятим билан уни боглаш 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 бунни уларга тақдим эта оласиз, шу билан бирга кўпгина одамларга муаммоларни ҳал этишда кўмаклашдингиз. Ҳозирги кунда Америкада минглаб кишилар ўз гояларини пулга айлантиришни, минглаб одамлар ишни нолдан бошлашни, кўлдан кетган мағлубиятлар 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 Женингс 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 Рендольф тақдири билан эса 1922 йилдан бошлаб қизиқардим. У етакчи миллий авиокомпанияларнинг бирига бошқарувчи, жўшқин нотик ва Фарбий Виржиния штати сенатори бўлди.

### Эътиборга молик фикрлар

Бутун сиз қандай кийингансиз, қанча пулингиз бор, бунинг асло аҳамияти йўқ. Худди Эдвин Барнс каби **кимки интиласа, 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 интилаган гўдакдан енгилыши 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 нарсa тиласангиз, у сизга кўп нарсани ато этади.

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

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

Умид ҳам эмас! Интилиш ҳам эмас! Бу ҳаммасини бугунлай босиб кетган қизғин 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 филдиракнинг 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 шун-

дай 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 ғалабага 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 кўряписизми? Агар биз душманни енга олмасак, бу соҳилларни тирик ҳалда 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 қизғин истак, фақат аниқ йўللарни режалаштириш ва унга эришиш воситалари, мағлубиятни асло тан олмайдиган режаларни кунт ҳамда сабот билан амалга ошириш режаларигина ғоя – 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 – уйқута кетиш олдидан ва эрталаб мазкур ёзувларни овоз чиқариб ўқинг. Ўқий туриб, бу пуллар ал-

лақачон меники бўлди, деб тасаввур қилинг, ўзингизни ишонтиринг.

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

Пулар 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 пулар 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 яшайпмиз. Бу дунё янги ғоялар, 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 улуғ 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 – **иншонсангиз, шу кифоя, асло шубҳаланмай, ҳаракатга киришинг!** «Улар»нинг нималар дегани унчалик муҳим эмас, агар борди-ю, сизни омадсизлик қамраб олса, «улар» ҳар бир мағлубиятда шунчалик даражадаги муваффақият уруғи 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 бекорлик, 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.

ОТенри 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 қувриндаги 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 улугъ 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 ароққўр бўлиши мумкин эди. Қарангки, дунё шеърый 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 уйдлашмади, 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 мурса 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  
Бермоги 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.*

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 яшамок лозим ва йиллар, йўқотишлар қатидан тинимсиз равишда яратганнинг одамлари инсон билан гапирмоғини кутмоқ керак».*

Яратганнинг сўзлари? Истақ! 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 кун 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. Болақай 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 чаногини суяклари орқали лабларини теккизса, тўла-тўқис эшитиб 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 «иждо» қилишга киришдим. Бу унинг ишончи орттириши, 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 тортинмади. 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 пенсии ташкил этибди. Биз кечқурун уйга қайтганимизда, ўғлим қаттиқ уйкута кетганини кўрдик. Унинг бир қўли маҳкам мушт бўлиб тугилган эди. Ҳайрон бўлдик.

Онаси унинг бармоқларини очди ва кафтида тангаларни олиб, йиғлаб юборди. Иложи етмайдигандай кўринган иш борасидаги биринчи ғалабадан йиғлаб 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 ҳаётини 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 кўрқди. 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 бақириб гапирмасликка мажбур этмай бемалол эшитишга муваффақ бўлди. Дунё бутунлай ўзгарди. Истак дивиденд тўлашни бошлади, аммо бу тўла-тўкис галаба эмас эди. Бола ўз камчилигини бар-тараф 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 чи-

қиб, 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 шакллантирмаганимизда, Блэйер охирги кунигача кар ва гунглигича қолаверарди.

Мен бутун юрагим ва иродам билан ўғлимда эшитиш ва гапириш, бошқа одамлар каби яшаш учун қизгин 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 йўللарни биладики, 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 ишончини 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 ғоят 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 бесунакдай, 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 истақ-хоҳишнинг кучи тўғрисида, унинг ғоя – 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 огоҳлантириб, 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 олинмайдиган 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 мағлубиятни ғалабага айлантиради.** Айнан истак ташландиқ жой устида дунёдаги энг йирик универмаглардан бирини бунёд этди. Қулоқсиз тутилган 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 қўтариласиз.

**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 шахвоний туйғу ҳисобланади. Улар биргаликда ҳаракат қилиб, ҳажмий ўлчамлар эффектини яратади. Ана шунда онг ости қўшилиб, кутилган 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 ишониш» орзу-истакни моддийлаштириш режасини амалга оширгунга қадар сизнинг онг остингизга аллақачон 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, кўникади. Жиноят олами билан узоқ вақт мобайнида алоқада бўлиш инсонни жиноят билан заҳарлайди. Аммо ана шундай муваффақият билан, айтиш мумкинки, фикр импульси охиروқибатда 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 омилдир. 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 ғалати 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 эта-

дилар, ўз кучларига ишончсизликлари онг остига «уя қуриб», сўнг моддийлашади.

Бу ерда яна шуни 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 омилдир, 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. Тақомиллашув 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 ўзда 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 таърифлама-

ган: «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 эликсиря», у фикрлар шиддатига ҳаётий куч ва таъсирчанлик бағишлайди.** Ишонч, бу – бойлик тўплаш учун таянч нуқтадир! Ишонч, бу – «мўжизалар» ва барча сирасрорлар 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.

Ҳамага маълумки, бир нарсани, у ростми-ёлғонми, кўп марта такрорлайверсанг, ишона бошлайсан. Ҳатто ёлғон ҳам бот-бот такрорлангач, худди сўнгги 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 ҳўжаси 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 очик 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 буни бажаришга ваъда бераман.

2. Менинг фикрларим онгим ҳўжайинлари бўлиб, ташқи хатти-ҳаракатларимнинг барини ўзидан соқит қилади. Шунинг учун ҳар куни ярим соат мобайнида ўзимни қандай киши сифатида қўришни 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 намоёйиш этаман. Ўзимдаги нафратни, қизғаниш, 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 тайёраб берган маълумот билан ишлайди. У фикрни моддийлаштиради, бу фикр қўрқув билан алоқадор бўлади, у шундай енгил, шундай дадил фикр бўладиги, гўё қалбнинг ибодатдаги ҳолатидан турилганга 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 ҳаёлот сари қуйидаги шеърда чиройли баён этилган:

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

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

*Сизга нима берилса азар,  
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 уйғо-ниб, хаёлингизга келмаган юксакликларга сизни кўтариб юбориши мумкин.

Муסיқачи скрипка торларидан оҳанг чиқаришга камон-ни мажбур этгани каби сиз ҳам ўзингиздаги даҳони уйғо-тиб юборишингиз ҳеч гап эмас. Бу ақлий қобилиятларин-гизга боғлиқ бўлиб, уни мақсад сари мажбур этиш мум-кин.

Авраам Линкольн қандай ишга уринмасин, омади кел-масди. Бу ҳолат у қирқ ёшга киргунича давом этди. Улуғ эврилиш унинг ҳаётига киргунича, Линкольн ҳеч ким эмас-ди. Бу унинг мудраб ётган даҳолиги ва юрагини уйғотди,

дунёга бутунлай буюк одамни тортиқ қилди. Бу ҳаяжон, бу ҳаётий тажриба меҳр-муҳаббат ва ғам-қайғу билан омукта 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 ўтказди ва ишқ-муҳаббат туйғуси инсоннинг мистик тажрибасига мурожаат этади. Ушбу китоб устида узоқ йиллар ишлаш жараёнида муаллиф шундай хулосага келди: **кўпгина машҳур 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 ёқимлиликини фойдалилик билан бирлаштириб, саноатчилар ва тадбиркорлар фойдаланган тамойиллардан бири-ни яхшироқ англаш учун ўша воқеаларнинг таҳлили билан машғул бўлдик. Айнан: олиш учун дастлаб бермоқ керак.

Бу қондага мисол бўладиган воқеа 1900 йилга тааллуқли. Ўшанда «Юнайтед Стейтс Стил» корпорацияси ташкил топган эди. У ҳақда ўқий туриб, ишнинг фойдаси учун қайси ғояга 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 эртами-кечми 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.

Ғоялар қандай кучга эга эканлигини Жон Лоуэм «Нью-Йорк Уорлд телеграм»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 авенюдаги 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 бе-

ришмаган эди. Тўғри, кимдир бу Нью-Йоркдан келган кимсаларнинг кўнгли тумтароқ нутқларга асло чидай олмайди, жаноб Шваб Стилмэнам, 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 1930 йилгача корпорация устидан назорат қилди.

### **Бойлик ички томондан ўсади**

Катта бизнес соҳасидаги батафсил айтилмаган юқоридаги воқеа биз айтган усулга яхши мисол бўла олади. Орзуистакнинг 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 шуни тасдиқладики, барча мулкнинг қиймати натижада битта кишининг ихтиёрида эканлиги маълум бўлиб, у 600 миллион долларни ташкил этди.

Бошқача сўзлар билан айтганда, Чарльз М.Шваб ғояси 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 фой-

даланишнинг янги усуларини такомиллаштирди ва маҳсулот сотишнинг янги-янги бозорларини яратди, яъни у гулаб-яшнади.

## **Бойлик бу одамга 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 бўйсунishi зарур, у сизда аллақачондан бери мавжуд. Энди сиз биласизки, бу тугагандек кўринади, аммо фикрлар ғалабага мослашган бўлса, у ҳолда бахт ва муваффақият ҳаётий 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 ишлаганга 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 онгинг қўзғалиб, ўз-ўзини бошқаришига таалуқлидир. 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 туйғули 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, кўпчилик одамларнинг ночорлиги изоҳланмайди ҳам.

Ҳолатлар худди уруғ каби униб чиқадиган онг остини муҳофаза қиладиган тизимни 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 содувчи қўнғироғи**

Хоҳиш-истак тўғрисидаги бўлимда берилган кўрсатмалардан охирги, олтинчисини эслаб кўринг. Сиз бир кунда икки марта овоз чиқариб, ўз ёзганларингиз, яъни пулли хоҳлаётганингиз ҳамда жисмоний жиҳатдан унинг эгаси бўлганингизни ҳис этганингизни ўқишингиз керак эди. Бу кўрсатмага мувофиқ, сиз тўғридан-тўғри хоҳиш-истак маънасини 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 бўлишдир. Онг остига уни, ҳатто жуда катта истак 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 тояпсиз**

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 кўрингун-

ча 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 ғоя эмас-а, шундай эмасми? Уни руҳлантиринг, ўшанда хаёлотингиз нималарга қодирлигини кўрасиз.

### **Ва руҳланиш 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. Ҳоя каллага худди «чақмоқ чаққандай», «руҳланиш» каби келади. Руҳланинг ва дарҳол ишга кириг.

Сиз олти кўрсатмадан тўртинчисини бажаришга киришар экансиз (*«Истакни ижро этишнинг 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 қоида-си» ижроси шарҳи билан биргаликда (улар олдинги бўлим-ларда 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 хоҳласангиз, 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 армузон 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 бўйсанади, холос. Ишонч – барча ҳис-туйғуларга 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 таъкидлашган, 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 якунлаб, 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 олтита 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 исташингизни) рақам билан белгилаб қўйинг. Майли, у жуда катта рақам бўлсин. Вақтини ҳам белгилашни унутманг.

Онг сизни режа билан тақдирладими? Зудлик билан ишга киришинг! **Рухданиш ниҳоятда қимматли бўлиб, ортга тапшашни 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 жамгариш 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 юзидан 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 ишонилга олиб келган. Ҳечқиси йўқ. Билим, бу – фақат потенциал куч, холос! У шундай ҳолатда таъсир этувчи куч бўла оладими, унда ҳаракатнинг аниқ ҳаракат режаси қайта ишлаб чиқилиши ва охириги натижага йўналиши керак!

Бу «етишмайдиган бўғин» таълим тизимида асосан мумкин бўлган таълим берувчи институтларда талабаларни ўқитишда кунт 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, «тимсоллаштириш», яъни инсоний қобилият ва имкониятларни ривожлантириш маъносини бериб, инсон, бу – тимсол ва худога 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 хоҳласа, 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 ёрдиришди. 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 ҳаммаларга 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 шугулланиб 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 ҳаёлда 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.

Оқоридагилардан 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 элаган 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 қорозларига 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 раҳмхўрлик 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 зарурияти 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, **омадн келмаган кўпгина кишиларнинг кенг тарқалган хатолари шундан иборатки, энг галати 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 университетида 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 охирги 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 олтитагача таклиф олишади.

Жаноб Мурга хатда ана шундай индустриал компаниялардан бири ўз истакларини қуйидагича ифодалаган эди: *«Биз ишлаб чиқаришни рисоладагидек бошқаришни эплайдиган 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 сусткаш бўлса ёки икчиланса, 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 ишончли 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. Баққоллик 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. Бутунги 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 ҳаёлот меваси сифатида намоён бўлганди.

## Бу асида ғоядан бошланган эди

Мен ушбу ғояни ишсиз савдо ходимиға беришга ноил бўларканман, бошқа ғояларни 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: *«Ғоянгиз 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 жалб 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 ғоя назарда тузилмаган ша-роитларни бартараф этиш зарурияти туфайли туғилди, аммо ундан ҳар бир киши фойдаланиши мумкин. Мазкур ғоя 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 эллик саҳифадан иборат бўлиб, аниқ баён этилган ахборотдан иборат эди. Унда ўсмирларнинг табиий қобилияти, мактабдаги муваффақияти, жамиятда тутган 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 ғайратли 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 буни 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 одаланиб 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 қозонгандарни жазолашмайди**

Бундай одамлар тоифасига Дэн Гальпин киради. У коллежда ўқиб юганида, 1930 йилда жаҳон чемпиони ҳисобланган «Нотр-Дам» футбол жамоасининг раҳбари бўлган эди.

Уларнинг ўқишни тугатиши энг ноқулай пайтда, таназул бутун иш ўринларини барбод этгап 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, бунини Гальпин билар эди. Ва бу билим унга етарли кўринди, тасодифнинг ўзи эшикни тақимлатиб кириб келади, деб ҳаёл қилди у.

Гальпин деярли икки йил мобайнида ўзига ёқмаган иш билан машғул бўлди, агар у бирор қарор қабул қилмай, индамай муроса қилганида, асло юқорига кўтарилмаган бўларди. Даставвал савдо-сотиқ бошқарувчиси ёрдамчиси сининг 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 бунга 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 кўтариламлими ёки чоғга қулайлими – 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 сиғиниш, айниқ-са қаҳрамон-ғолиб бўлса, бошқача бўлар эди.

Иш юзасидан бўладиган иттифоқ омадда ҳам, шу билан бирга омадсизликда ҳам ҳаётий муҳим омил ҳисобланади. Буни 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 бормайди, 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 енгил усуллари 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 хизмати-ни жуда катта фойда эвазига сотишларига ёрдам беради. Гап шундаки, у харидорнинг манфаатларини алоҳида ҳисобга олади, шу билан бирга сотувчининг манфаатини эсдан чиқармайди. Режани шундай тузадики, истеъмолчи 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. Ҳа, жуда катта даромад келтириши мумкин, бу фойда «ўртача» доктор, ҳуқуқшунос, муҳандис, яъни

колежда бир неча йил таълим кўрган кишининг даромадидан зиёд бўлади.

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

Махсус билимлар ҳам ғоядан кам баҳоланмайди. Улар ғояга 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 ҳаёлот, ягона сифатлар билан махсус билимларнинг ғоялар билан бирлашиб кетиши, даромад олиш режалари тарзида англашилади.

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

Эсингизда бўлсин, энг асосийси, ғоя. 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 пуланг. Бу борада кимнинг ёши олтимишда 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, ҳаёлот 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 ижодий тасаввур

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

**Қоришиқ тасаввур.** Бу вазифа ёрдамида инсон алақачон маълум концепциялар, ғоя 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 ижодий тасаввур иштирокисиз рўй бериши мумкин эмас.

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

Ижодий 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 ўлмайди. 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 аж-

ратиб 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 эришмогингиз мумкин. Аммо мазкур қонунларни билишингиз ва улардан фойдаланишни ўрганмогингиз 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 машхур, 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 гояга эгалик қилган эди! Аммо хурмача билан боғлиқ мўъжиза унинг янги соҳиби сирли кўрсатмага нимадир қўшганидан сўнг рўй бердики, буни шифокор асло билмади. Ўйлаб кўринг, у нима бўлиши мумкин?

Энди мазкур гоя 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 истеъмо-  
лчиси, 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, рекла-  
ма бўйича бутун мамлакат бўйлаб экспертларни қамраб  
олади. У қўпгина артистларга, маҳсулот номи ёзилган расм-  
ларни эслатувчи кишиларга шон-шараф ва бойлик кел-  
тирди.

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 ри-  
вожини таъминлаб, интилан кишиларга олтин келтирмоқ-  
да.

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

Агар хурмачадаги маҳсулот гапира олганида, у бутун  
дунё тилларида жуда қўлаб тўлқинлантирувчи воқеалар-  
ни сўзлаб бера олган бўларди. Муҳаббат ва бизнес тўғри-  
сида гапириб, минглаб эркак ва аёлларни ҳар куни руҳ-  
лантириб турар эди.

Ҳар ҳолда ана шундай воқеалардан бирида мазкур  
сатрлар муаллифи иштирок этган эди. Воқеа дорихона хиз-  
матчиси 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, оғир кунда ҳам» ҳаётла-  
рини бирга боғлаш тўғрисида келишиб, бу ажойиб ичим-  
ликни тотиб кўрган эдилар.

Сиз ким билан бўлманг, қаерда яшаманг, нима иш би-  
лан шуғулланманг, «кока-кола» ёзилган сўзни кўриб қол-  
сангиз, 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 қўринг. Агар каллангизда бирорта ғоя тугилиб, 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 урода 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 ғояларини 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 йўллари асло топа олмади. Унинг ўрнида бўлган ҳар бир киши ўз-ўзига шундай дейиши мумкин эди: **«Майли, бировдар, сенинг ғоянг-ку, жуда ажойиб, аммо бу лаънати миллионни асло қўлга кирита олмайсан-да»**.

Доктор Гансолэс ўйлаб-ўйлаб, бошқача йўл топди. Бунинг 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 бўлишнинг 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 алақачон чўнтагимда деб тасаввур қилардим.

Эртаси куни ўрнимдан барвақт туриб, матнни ўқиб чиқдим-у, ибодат учун тиз чўкдим. 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 алақачон менинг қўлимга теккандай эди.

Шунчалик ҳаяжонланган эдимки, ҳатто ваъзнинг матнини олмай уйдан чиқдим. Минбарга чиққанимдан 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 Яратганининг ўзига мурожаат қилардим. Мен миллион долларни қандай сарф қилишимни айтиб, ажойиб ўқув юрти тап-

қил 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 исмим – Филипп. Д.Армур».

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

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

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

Руҳоний миллионни орзу қилиб, бу орзуси рўёбга чиқшидан ниҳоятда заиф тарзда умидвор бўлган эди. Кимлар орзу қилмайди, дейсиз! Аммо эсдан чиқмайдиган шанба кунни 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 қўлмаган 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 ҳайратомуз ҳақиқат бирлаштирган, унга мувофиқ ғоялар 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 – кунт билан қилинадиган хоҳиш-истакка жавоб демакдир. Бойлик тасодифан келмайди.

Умуман айтганда, ғоя, бу – сизнинг тасаввурингизни ҳаракатга йўллашга даъват этувчи фикрларнинг ёрқин чақнашидир. Деярли барча йирик савдогарлар яхши билишадики, ғоялар 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 ортиғини сотишга муваффақ бўлди. Китобларнинг бирор сатри ҳам ўзгармаган, фақат янги нусхани шунчаки «кассабоп ном» билан муқовасини ўзгартиришган эди!

Ғоянинг баҳоси бўлмайди. Баҳони муаллиф белгилайди, агар у тиришқоқ, кунтли бўлса, ўзи айтганига эришади!

Улкан бойлик, бадавлатликнинг бошланиши муаллиф билан ғояни сотиб олувчи киши учрашган кундан бошланади. Карнеги ўзи эплаб олмаган ишни амалга оширган ва ғояларни 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 ғояси ҳақида айтган эди. Бу фалсафага мувофиқлик минглаб одатларга ёрдам беради, улардан айримлари йирик бойликка эга бўлдилар. Бошланиши жуда оддий: ғоя 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 енгиш, 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 ғойини яратасиз, сўнгра у мустаҳкамланиб, 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 олинадиган 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 таъ-

минлайди. 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 аллақачон 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 иттифокдан 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 уй-ғуналингизни сақланг. Агар бу тавсияни аниқ бажара ол-

масангиз, 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 шуғулланинг. 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 этишмаганлиги 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 тadbиркорлик соҳаси билан шуғулланмасин, 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 уч-райверар, Шарқ-Ғарб темирйўл магистрали қурилиши учун керакли сармояни 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» чизигидан 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 тапшасангиз, сиз шунчаки ялқовсиз.** Ялқов киши ҳеч қачон ғалаба қозона олмайди, голиб киши эса ландовур бўлмайди. Буни умр эсдан 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-йўри 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.

### **Раҳбарлик нимадан бошланади?**

Умумий қилиб айтганда, инсоният икки хил одамлар тоифасига бўлинади. Биринчи тоифа – лидерлар, иккинчиси эса – ижрочилар. Даставвал сизнинг мартабаңгиз 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, кашфийтчи ижрочилар одатда жуда қисқа муддатларда ўзларини кўрсатадилар ва мустақил қарорлар қабул қилишни ўрганадилар. Ақлли ижрочи бир қатор имтиёзларга эга. Шу билан бирга лидерлардан ҳамisha ақл ўрганса бўлади.

## Бошқаришнинг ўн битта сир

Бошқаришнинг муҳим хусусиятлари:

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

**2. Ўз-ўзини назорат қилиш.** Ўзини назорат қила олманган 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 намоеён 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- паргишлик сизни ҳеч қачон

муваффақият сари элتماйди. Лидерлик ўзига ҳурматда бўлишни талаб қилади. Ўзига қарамай қўйган ва иззат-нафсини баланд тутмаган раҳбарни ҳурмат қилмай қўядилар.

**8. Ҳамдарданлик 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 тайёралик.** 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 нолойиқ эканлигини билса, раҳбар бу фақат унинг камчилиги ва нолойиқлиги деб ҳисобламаслиги керак.

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

Бошқариш икки турга бўлинади. Биринчиси, анча самарали бўлиб, бўйсунувчилар томонидан умумий келишув ва қўлаб-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 очик 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, кутилмаган 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 иқриқирларга эътибор қаратмоғи лозим. Бу, ўз-ўзидан маълумки, унинг ўринбосарлари хизматидан фойдаланишдаги лаёқатга боғлиқдир.

**2. Ўзаро ўрни алмашинишга 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 ҳадиксиратиш.** Жойимни ижрочи олиши мумкин деб кўрқадиган раҳбар иқрор бўлиши жоизки, бу эртами-кечми, албатта, рўй беради. Истеъдодли раҳбар ўз жойини бутун нозик жи-

хатларини 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 тутати. Шубҳасиз, ҳақиқат шундаки, одамлар бошқаларга ишлаш учун катта имконият бериб, ўзлари ҳам катта даромад олишади. Малакага эга бўлган раҳбар ўз ишини такомиллаштириб 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. Хушёр 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 ранжитидади, 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 – омалсизликнинг 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, адолатлик 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 калондиморлик инсоннинг ишбилармонлик сифатларига тааллуқли 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 кунт 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 тааллуқдир. 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 ҳуққини 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 таҳлилим 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 банд-ма-банд танишинг, балки у сиз билан муваффақият ўртасида тургандир:

**1. Ёмои меросхўрлик.** Унчалик катта бўлмаган бу камчиликни эътиборга олиш керак. Агар сиз туғилгандан юк-

сак ақл-заковат билан ажралиб турсангиз, бизнинг услуб ёрдамида бу қийинчиликни осон бартараф этиш мумкин. фикрлайдиган кишилар жамоаси ёрдамида шошилинг, биз уни «жаноб Ақл-заковат» ёки «Мия маркази» деб атаймиз. Барча «бахтсизликлар»дан буни жуда 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 нафарида шундай мақсад йўқлигини аниқлаган эдим. Эҳтимол, бу сабаб – энг асосий омилдир. Одамлар ҳеч нарсани хоҳлашмайди, шу боис улар ҳеч нарсага муяссар бўлмайдилар. Бу ҳақда яхшилаб ўйлаб кўринг, ўшанда кўп нарсани тушуниб оларсиз.

**3. Ор-номусдан маҳрум бўлиш, ўртачаликдан юқорига кўтариламаслик истак-хоҳиши.** Биз ўз тақдирига бефарқ қараган, ҳаётини янада афзалроқ қилишни хоҳламаган, шунингдек, рағбарлантиришларга 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. Маълумотлилик қанчалик билимга эга бўлиш эмас, балки унга нимадир қўшишни англатади. 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 англатади. Сиз ҳаммадан бурун шароитни, вазиятни назорат қилишдан, уни ўрганишдан аввал ўз-ўзингизни назорат қилишни ўрганинг. Ўз-ўзини тарбиялаш

– энг оғир иш. Агар ўзингизни енга 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 охириги имкониятини ўмариб кетгунча, рўй берадиган ҳодисани кутиб, фақат бурнимизга қўлимизни тикиб 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 қўланг. 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 хо-

тиржам 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 ғайратли, 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-этибор 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. Жувбушга келишда куч-ғайратнинг 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 синиш 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. Олгита 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 томонла-

рини 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 охирги изларини ҳам йўқотиб юбориши мумкин.

**16. Ҳаддан энёд 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 шаклларида биридир.** Инсонга хурофот ҳамиша нодонлик муҳрини босади. Ҳамма нарасага 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 бутунлай 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 соғуришга одатланиш, исрофгарчилик ҳеч қачон ҳеч кимни муваффақият**

га етакламаган, у ҳамниша камбағалликка тушиш ваҳимаси билан ёнма-ён яшаган. Ўзингизни тежамкорликка ўргатинг: жамғармангизнинг 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 кўрамингиз! Шу билан бирга зарарли завқ-шавқ ҳам борки, улардан кўни одамларнинг турли гуруҳ ва жамоаларига имтиёз тарзида кириб боради.

**23. Бетоқатлик.** Айрим нарсаларга умидсиз, қовоқ-бош 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 маҳрум 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 ёшликдан сақланг! Уни дарров йўқотиш мумкин. Шундай бўладики, одамда ҳеч нарса қолмайди ва у шароит тазйиқи остида ва фалокатларга йўлиқишдан кўрқиб, 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 мажҳумдир.

**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 суянчиги 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, маблар топмоқ 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 бунини 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 намоиш 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 турар экансиз.

Пулни хошлаш бошқа (ҳаммаям у кўпроқ бўлишини истайди), аммо юқори туриш мутлақо бошқа гап! Кўпгина одамлар ўзларининг талаблари билан имкониятларини бутунлай адаштириб юборадилар. 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 камайти-

риш 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, ҳаётий зарурат касб этади.

Сиз йилни якунлашни 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 қўрқувнинг 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 рейтинги қай даражада, агар у муваффақиятга олиб борувчи тамоилларга 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, ҳолос. 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, ғайратшижоатли, 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 алақачон буюк ва улкан бойлик йўлига тушиб олганлар.

Янада тушунарли бўлиши учун мен шуни қўшимча қилишим мумкинки, бу капиталистлар – бу кўча бақироқлари 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 сармойани 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 кўплай 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 эртақлардагидек 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 боровчи ўнта сабабни эсингизда сақланг; янги раҳбарга муҳтож бўлган 6 та фаолият соҳасидан хоҳлаган ишни топшида 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 қилишди, аммо камдан-кам ҳолларда секин ва эҳтиёткорлик билан уларни алмаштиради.

**Омади келмаганлар** эса ҳеч бир истисносиз бир-бирига қарама-қарши жиҳатлардан ўхшаш: улар **жуда секин, ямийлаб 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 келмадими?

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 бериладилар. Улар ўзлари тўғрисида газеталар ҳамда ғийбатчи қўшниларга суяниб ўйлашади. Мулоҳаза – дунёдаги энг арзон мол ҳисобланади. Исталган кишидан сўранг, у сизга бир қучоқ 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, хоҳишингиз йўқдир?

Ишингизни бирор кишига бағишламанг, 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 калақа қилишлари билан оёғимизга тушов бўладилар. Минглаб одамлар дўстона кемтиқлик туфайли азият чекишади, аммо бунда қанчалик нодонлик ва ҳазилхузул 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 қизғанчиқ бўлишади-да.

Аммо тасаввур қилинги, сиз ҳақиқатан ҳам ишингиз тушган ақли одам билан унинг иштирокида кўп гапириб қолдингиз, дейлик. У дарров сизнинг ҳақиқий билим даражанингизни аниқлайди ёки... унинг йўқлигини ҳам. Шунинг учун қадимий қондани 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 Сукротнинг заҳар ичишни афзал билгани, аммо ўз эътиқодида маҳкам туриб, мурасага бормаслиги тўғрисидаги қарори мардлик-матонат билан бўлиб-тошган эди. Мана, орадан неча асрлар ўтса ҳамки, биз у тўфайли бутунги кунда эркин сўз ва эркин фикрдан бемалол фойдаланамиз.

Генерал Роберт Э.Ли Иттифоқ билан алоқасини узиб, нариги томонга ўтиш ҳақида мардона қарор қабул қилган

нида бу унинг ҳаёти ва қанчадан-қанча кўнгиллиларнинг 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 Корнуэлл. 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 ғазабга мингган – улар аскарларга, туман ичида машқ ўтказаятган 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 ғазабланиш 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 охиروقибатда бутун тараққиёт йўналишини ўзгартиришга олиб келган жараёни бошлаб берди.

### **Тарбияланган ақлнинг кучи**

Ушбу китоб фалсафаси билан танишиб, сизни қизғин хоҳиш-истак билан мустаҳкамланган фикр ўзининг моддий эквиваленти туғилишига олиб келади, деган ҳукм билан тўқнашдингиз. Бизнинг сўзларимиз тўғрилигини ҳозиргина тугалланган 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 ёшлангча 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 ҳаёти-ни шу иш йўлига тиккан эди. Ҳар қандай молиявий мустақиллик, ҳар қандай бойлик, ҳар қандай тижорат машғулоти ва бошқа севимли ишлар тубдан ўйланган, бир мақсадга йўналган ёндашувсиз бўла олмайди.

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

### **Эътиборга олинадиган 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 қизғин хоҳиш-истак озодлик келтиради. Бойликка нисбатан қизғин истак бойликка олиб боради.

Мардлик, шижоат асосида шахс мардлиги, шижоати ётади.

## **9. БОЙЛИК ТОМОН САККИЗИНЧИ ҚАДАМ: ҚАТЪИЯТЛИЛИК**

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. Қатъиятлилик 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 шакланган, 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 ҳислатни эгаллаган одамлар гўё рудага ўхшайди, уларда пўлат қуйиб олиш мумкин.

### **Заифлик – 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 чи-

қиб, 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 бартараф 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 иттифоқчингизга 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, сифинишга 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.

## СИЗИНИНГ 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 ўрнатади. 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 ҳаёл кўпинча омадсизликдан кейин муваффақият қозонадиган кишиларда намоён бўлади. Атрофида одамлар қарсак чалиб: «Биз билардик, сен бунинг удасидан 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 нарсачек 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 қўп омадсизлар ва баландга сира кўтарила 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 кўмакка 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 тутатар эканман, мен ишдан бошимни кўтариб, атрофга назар ташладим. Буюк руҳоний Бродвей – «Умидлар мазори» ва «Тасодифлар бўсағаси»га кўзим тушди. Бутун дунёдан Бродвейга пул излаб оқиб келишади. Бойлик, шон-шараф, деб изғийдилар, буларнинг бари ни муваффақият, деб атайдилар. Баъзан бу улкан жараён, издиҳомдан кимдир олдинга ўтиб қолади ва дунё биладики, яна бир одам Бродвейни забт этибди. Аммо бирор кишига буни 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 ғалабага ўзини мослаштирган эди-да.

Сўнг тутунлар ечилди, ғовлар 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 ғилдираб 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 иштайсанми? 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 қатъиятлилиқ 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 қизғин ғайрат-шижоат нотинч қилса, бу сифатни узоқ вақт йўқотмай, қатъиятли бўлишга интиломоқ керак.

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

**4. Режаларнинг аниқ белгиланган бўлиши.** Ишлаб чиқилган режа у ноаниқ ва бажариб бўлмаса-да, барибир сиздаги қатъиятлилиқ ҳис-туйғусини қўлаб-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 қатъиятлилиқка 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 белгисида 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, офир 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 бефарқлик. 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 омиллари сиз ғайрат-шижоатдан маҳрумлик.

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

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

12. Ғоялардаги 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, нозквивалент қайтим (қўпинча 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 қўпинча ёки баъзан онг остида мавжуд бўлади, кўпчилик унинг мавжудлигини тан олмайди (охирги бўлимдаги: «Кўрқувнинг 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 кўрқув 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 кўрқадилар, шунинг учун хатоларини тузатмайдилар. Кимки, бу кўрқув шакли билан таниш бўлса, у қанчалик тузалмас зарар келтирма-

син, виждонан интилиш ва ҳаётда ниманидир қўлга кiritиш 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 нарсани 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 тикиштирма!» 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 қўйдики, 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 кишиларнинг 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 эдими, сояда ўсган файласуф? Сен кимсанки, олдинга шундай юксак мақсад қўясан? Эсингдан чиқарма, сен қаерда туғилгансан ва қаерда ўсгансан, 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 истеҳзо 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 ҳаётий тажрибага эга бўлгач, шундай хулосага келдимки, кўпгина ғоялар дунёга ўлик тугилган ҳолда ёки чала ҳолатда вужудга келар ва уларга аниқ ҳаракатлар режаси кўринишида бир қултумгина ҳаво керак экан, холос. Ғоянинг йўрғада эканлиги унинг тугилиб, вояга етиши демакдир. Ҳаётнинг ҳар бир дақиқаси унда яшаш имкониятларини орттиради. Қоралаш, муҳокама этишдан кўрқув 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 қимки 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 омиллардан бири – билим, яъни имкониятни қонуниятга айлантиришдир.

Таназзул 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, ўзи-

нинг 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 таназзули 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 хатги-ҳаракат ва вақтнинг фавқулудда 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 қоида-сига 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 ғалаба, 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 турадими! Ҳатто инсон ютқазган тақдирда, ҳамма унга қарши турганда ҳам.

Ҳенри Форд каби кишиларга назар ташлаганимда, шу ва шунга ўхшаш саволлар миямга ғужғон 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 Форд-ни кузатиш шарафига муяссар бўлиш имкониятига эга бўлганимдан бахтиёрман; уларнинг хулқ-атворини ёпиқ суҳбат, гурунгларда, 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 Сьюгрю)**

Муҳаммад пайғамбар эди, аммо ҳеч қачон мўъжиза яратган эмас. У мистик эмас эди, ҳеч қандай расмий таълимот яратмади. Қирқ ёшига қадар ўзининг вазифасига қиришган 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 бадарға қилинди, унинг издошлари барча ҳаётий 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 аёлининг карвони бошлиғи бўлиб, савдо билан машғул бўлди. Муҳаммад шу тарзда бутун Шарқни кезиб, турли диний эътиқоддаги кишилар билан суҳбатлашди. У насронийлик 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 удлабурон савдогар сифатида ном чиқариш билан ўтказди. Аммо бирдан саҳрога ёлғиз кетди-ю, ажойиб кунларнинг бирида Қуръон оятлари билан бирга қайтиб, Яратганнинг пайғамбари 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 кўп 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 ташла-ниб қолишди. У саҳрога чекиниб, бутун дунёга ҳоким бўлишни талаб этди.

Ислом дини шу тариқа вужудга келди. Саҳродан шундай аланга ёпирилдики, 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 қўлаб-қувватлашганида, у бутун дунёни эгаллар эди.

Аммо улар рад қилишди, улар янги ҳисобланган ғояни ва муқаддас урушни тан олишмади. Муҳаммад лашкари Қуддуси Шариф (Иерусалим)га кирганида, шаҳар аҳоли-сидан 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 олинадиган фикр-мулоҳазалар**

Қатъиятлилиқ инсонни мисоли рудадан олий навли пўлат ажратиб олингандек тоблайди. 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, А.М.Филдс каби кишилар бизга қатъиятлилиқнинг зарурияти ҳақида мислсиз сабоқ беришган. Муҳаммад пайғамбар (с.а.в) ва бошқалар қатъиятлилиқ 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 олдида бормаса, Муҳаммад тоғнинг олдида боради.