

МУВАФФАҚИЯТ КАЛИТИ

# ХАРОБАДАН ЧИҚҚАН МАШХУРЛАР



МУВАФФАҚИЯТ КАЛИТИ

# ХАРОБАДАН ЧИҚҚАН МАШХУРЛАР

*БИРИНЧИ КИТОБ*



*Учинчи наъри*

  
ЯНГИ АСР АВЛОДИ  
ТОШКЕНТ  
2016

**УЎК: 929**  
**КБК: 87.3**  
**X-28**

Харобадан чиққан машҳурлар: биринчи китоб. /  
Нашрга тайёрловчи Акбаршоҳ. — Тошкент: «Янги аср  
авлоди», 2016 — 240 б.

ISBN 978-9943-27-035-0

Қўлингиздаги китоб ўз даврининг машҳур кишилари,  
ҳаётда муваффақият қозонган инсонлар ҳақида. Улар омма  
эътиборига тушиб, олқишлар олишган, диққат-эътиборда  
бўлишган. Бу инсонлар умр йўлларида ҳамиша ҳам омадга  
эришавермаганлар, албатта. Ҳаётдаги катта-кичик тўсиқлар,  
қарама-қаршиликлар, турли-туман зиддиятлар, замон ва  
макон билан боғлиқ номутаносибликлар уларни ҳам четлаб  
ўтмаган. Китобда доврўғи дoston кишиларнинг алам-изти-  
роблари, ғам-ташвишлари ҳам келтирилади.

Китобдан, шунингдек, муваффақият қозониш тамойилла-  
ри, молиявий мезонлар, буржлар дунёсига оид маълумотлар  
ҳам ўрин олган.

**УЎК: 929**  
**КБК: 87.3**

Нашрга тайёрловчи:

**АКБАРШОҲ**

ISBN 978-9943-27-035-0

© «Харобадан чиққан машҳурлар». Биринчи китоб.  
Учинчи нашри. «Янги аср авлоди», 2016 йил.

## МУНДАРИЖА

Кириш.....	5
Машҳур қилувчи қадр-қиммат .....	8
Миядаги... институт.....	14
Муҳожирнинг ўғли.....	17
Энг пешқадам фирма.....	24
Генри Форд: Охиригача кураш .....	26
Ўлимдан кейинги фокус.....	31
Рус девининг қисмати .....	37
Машаққатли йўл, оилавий фожиа ва ўлим .....	42
Рокфеллер тангалари .....	55
Худбинлик ва энг оммабоп журнал .....	58
Эски уйдаги миллионлар .....	60
Бизнес ва омилкорлик: 20 та услуб.....	67
Уоррен Баффет. 10 қоида.....	75
Энг катта рақам .....	77
Молиявий баркамоллик: 10 тамойил.....	82
18 ёшда бошланган бизнес .....	85
Бир кунда 15 доллардан... ..	86
Мароқли ҳаёт: 37 сир .....	88
«Ҳамма вақт ишланг!».....	109
Бошқаришнинг ўн битта сири ва... 10 та хатоси ..	113
Раҳбарлик хатолари .....	115
Аёл олдидаги қарздорлик.....	118
Рўзгордан пул тежаш ҳақида.....	120
Ўттиз уч бахтсизлик.....	128
Ақл-идрокнинг 17 тамойили .....	135
Ажабтовур формула.....	151
Аль Капоненинг кўз ёшлари.....	152
Ҳар иккала кўзга миллиард доллар?.....	153
Осмондаги юдузлар.....	162
Энг яхши фазилатлар .....	170
Ҳаракатдаги формула .....	172

Тирик қолган экипаж .....	173
Ўйлаш учун вақт .....	175
Бир қадам сеҳри .....	179
Мен, сен, у... .....	183
Ҳамманикидан кўп маош.....	191
Ойликдан... бойлик?.....	196
Орзуларим уйи.....	199
Сиз ўз ишингиздан қониқасизми, ундан лаззат оласизми? .....	201
Қизил чироқ мўъжизаси.....	207
Етти ёшда етим .....	210
Майкл Жексон. Қувончлар ва кўз ёшлар .....	213
Буржлар дунёси: Кимга қандай совға бериш мумкин?.....	225
ҲАМАЛ (21 март-20 апрел).....	225
САВР (21 апрел-20 май) .....	226
ЖАВЗО (21 май-21 июн).....	227
САРАТОН (22 июн-27 июл) .....	228
АСАД (23 июл-23 август).....	230
СУНБУЛА (24 август-23 сентябр) .....	231
МЕЗОН (24 сентябр-23 октябр) .....	232
АҚРАБ (24 октябр-22 ноябр) .....	234
ҚАВС (23 ноябр-21 декабр) .....	235
ЖАЪДИЙ (22 декабр-20 январ).....	236
ДАЛВ (21 январ-19 феврал) .....	237
ҲУТ (20 феврал-20 март) .....	238

## КИРИШ

Машҳурлик нима? У омадми ёки пешанага ёзилган тақдир битиги? Машҳур бўлиш инсоннинг ўз хатти-ҳаракатига боғлиқми? Агар шундай десак, бир ойда, ҳатто бир кунда ном қозонган кишиларга қандай баҳо бериш мумкин? Кўчада кетаётган оддий йигитча ногоҳ бирор арбобнинг назарига тушиб, истиқболли лойиҳага таклиф қилиниши, кейин кўз очиб юмгунча у шон-шуҳратга кўмилиши эҳтимолдан холи эмас-ку!

Инсоннинг тинимсиз меҳнати, интилишларини ҳам инкор этиб бўлмайди, албатта. Бундайлар учун машҳурлик — игна билан қудуқ қазишдек гап. Яна бир тушунча борки, шон-шуҳрат қанча тез келса, шунча тез кетади. Узоқ вақт мобайнида эришилган машҳурлик эса келгуси даврларгача татийди.

Нима бўлганда ҳам ҳаммаси, асосан, инсоннинг ўзига, орзу-хаёлларига, хатти-ҳаракатларига боғлиқ. Дейлик, 2011 йилда Қатарда бўлиб ўтган футбол бўйича Осиё кубоги ўйинларида Ўзбекистондан борган мухлислар орасида, айниқса битта шинаванда кўпроқ эътиборни тортди. У бошига улкан дўппи кийиб олган эди. Натижада бу мухлис нафақат ўйингоҳдагиларнинг, балки журналистларнинг ҳам диққатини жалб этди. Чемпионат тугагач, мухбирлар уни қидириб топиб, интервью олишди. Бу йигитнинг шахси, қизиқишлари, фикр-мулоҳазалари газеталарда берилди. Журналистлар улкан дўппининг тикилиши билан боғлиқ саволлар ҳам бериб, қизиқарли жавоб олишди.

Бир сўз билан айтганда, ҳам ашаддий мухлис, ҳам омилкор бу йигит машҳур бўлди-қолди. Ваҳоланки,

у ҳам бошқалар каби чемпионатга бориб, шунчаки мухлислик қилиб келиши мумкин эди. Йўқ, бу йигит ўзгалардан ажралиб турди.

Кўряпсизми, одамда «ярқ» этган нимадир бўлса, бошқалар ана шунга қизиқишади. Ахир, у кўзга ташланади-да!

Дунёнинг машҳур кишилари билан боғлиқ ҳолат ҳам худди шундай. Шон-шуҳратга буркалган инсонларнинг пойқадамига маҳтал бўлиб турган кўзлар уларни янада кўкка кўтаради. Кимдир дунёга келибоқ машҳур бўлиб кетиши мумкин — унгина оиласи аллақачон донг таратган бўлади. Бошқа тақдир эгаси эса туғилиб, вояга етгач, доврўқ қозона олади. У оддий оилада туғиладими, фаровон хонадонда дунёга келадими, аҳамият касб этмайди. Ахир, инсон келажакда ўзини қандай қисмат кутиб турганини билмайди-да! Ҳар қандай ҳолатда ҳам тақдирдан нолимаслик, ҳаётдан ёзғирмаслик керак. Яхши ният, ширин орзулар қилиш, олға интилиш, саъй-ҳаракатда гап кўп.

Ўйлаб кўрганмисиз, ночор одам билан тўкин яшайдиган инсон ўртасида фарқ қай даражада? Умуман, яхши умргузаронлик қилиш учун нималар ҳақида ўйлаш ва қандай ҳаракат қилмоқ керак? Бу борада нималарни англаш лозим? Давлатманд одам ва ночор киши ҳаётга қандай қарайди? Моддий турмушни қўя турайлик, улардаги энг асосий тафовут нимада? Бу инсонларнинг муҳаббати ва хатти-ҳаракатининг илдизи қаерда?

Ҳамма-ҳаммаси нуқтаи назарга боғлиқ. Сиз бунини ҳар қандай фаолиятда кўриб чиқишингиз мумкин.

Давлатманд киши нимани ёқтирса, нимани севса, у унда мавжуд. Бундай инсон ҳамиша қониқиш ҳосил қилади ва бошқалар билан бўлиш-гиси келади.

Ночор одамда эса ҳамиша ўзи ёқтирмаганлари мавжуд, у севмайди ва қониқиш олмайди. Бундай кишининг ёқтирганлари эса ҳамма вақт ўзгаларда мавжуд ва у фақат ўша томонга боқади.

Давлатманд одамнинг нуқтаи назари: «Менда бера олишим мумкин бўлган нимадир бор».

Ночор кишининг нуқтаи назари эса: «Мен ўзимда йўқ нарсани кимдан олишим мумкин?»

Давлатманд инсон шундай ўйлайди: «Мен ҳамisha НИМАГАДИР ЭГАМАН».

Ночор киши: «Менда доимо нимадир йўқ».

Муваффақият калити шундаки, сизда нимаики мавжуд бўлса, албатта қадрлай билинг ва севинг, шунингдек, уни бошқа кимгадир беришга лаёқатли бўлинг. Сиз ўз иқтидорингиз, лаёқатингизни ўзгаларни бахтли, шодон қилишга қаратинг. Қўлингиздан келадиган иш яхшиликка, эзгуликка бахшида бўлсин. Акс ҳолда бу дунёдан шундоққина ўтиб кетиш ҳеч гап эмас. Навоий қаҳрамони Фарҳоднинг сўзлари эсингиздами: «Хунарни асрабон неткумдир охир, олиб туфроққами кеткумдир охир...»

Ушбу китобда ҳаётда муваффақият қозониб, машҳур бўлган кишиларнинг ўзларига хос қоидалари, тамойиллари билан ҳам танишасиз. Улардан айримларининг таржимаи ҳолидан кўра тажрибалари асосида ишлаб чиқилган йўл-йўриқларини ҳавола этишни лозим топдик. Бу тамойиллар айримларнинг олдинга интилишлари учун туртки бериши мумкин. Тадбиркорлик, ишбилармонлик борасидаги тавсиялар, руҳиятда ижобий ўзгаришлар содир қиладиган маслаҳатлар сизни кундалик ҳаётдаги бир хил қолипдан халос этади, деб ўйлаймиз. Китобда машҳурлиги чўққисида каловланиб қолган, хатоларга йўл қўйган инсонларнинг ҳаёти ҳам берилганки, ундан сабоқ олиш-олмаслик ўзингизга ҳавола. Бу ҳам жўяли маълумотлар. Алалхусус, бирни кўриб шукр қил, бирни кўриб, фикр қил, дейдилар.

Китоб ниҳоясида берилган буржлар ҳақидаги битиклар эса китобни мароқли қилиш, ушбу маълумотларни ёдда сақлашингиз ва яқинларингиз кўнглини хушнуд этишингиз учун ҳавола этилди.



## МАШҲУР ҚИЛУВЧИ ҚАДР-ҚИММАТ

Бошқаларни ўз нуқтаи назарига мойил қилмоқчи бўлган кишиларнинг аксарияти ҳаддан зиёд кўп гапириб юборишади. Ўзлари учун қимматга тушадиган бу хатога кўпинча савдо агентлари йўл қўядилар. Бошқаларнинг ҳам гапиришларига йўл қўйиб беринг, ахир! Бундай одам ўзига нисбатан иши ва муаммолари хусусида чуқур мулоҳазаларга эга, шу сабабли унга кўпроқ саволлар беринг. Майли, сизга нималар тўғрисидадир маълумот берсин.

Борди-ю, сиз унинг фикрларига қўшилмасангиз, сизда уни қайтариб ташлаш истаги пайдо бўлади. Асло ундай қила кўрманг. Бу хавфли. У ўзида бўлган жамики фикрларни сарфламай туриб, сизга эътибор ҳам бермайди. Сиз чин юракдан эшитганингизни намоён қилинг. Ўз фикр-мулоҳазаларини тўлиқ баён этишига имкон беринг...

\*\*\*

Ярим аср муқаддам Неаполдаги фабрикада ўн яшар бир бола ишлар эди. У қўшиқчи бўлишни шунчалик хоҳлардики, асти қўяверасиз. Аммо болани биринчи ўқитувчиси совитиб қўйди: *«Сен қўшиқ айта олмайсан, — деди у. — Ахир, сенга умуман товуш йўқ. Сенинг овозинг худди дераза турқишларига урилаётган шамол товушига ўхшайди»*.

Аммо боланинг онаси, оддийгина деҳқон аёл ўғлини кучоқлади ва мақтаб қўйди. *«Биламан, сен қўшиқ айта оласан, — деди у. — Мен омагга эришишингни ҳозирдан ҳис қиляпман»*.

Хуллас, бола мусиқа мактабига қатнай бошлади, аммо машғулотларга тўланадиган пулни тежаш мақсадида яланг оёқ юрарди. Оддий деҳқон аёли

бўлмиш онасининг мақтови ва қўллаб-қувватлаши унинг ҳаётини ўзгартириб юборди. Балки бу инсон ҳақида сиз ҳам эшитгандирсиз? Уни **Энрико Карузо** дейишар эди.

У илк бор 1895 йилнинг 15 мартида саҳнага чиқди. Орадан икки йил утиб, Палермода Энцо партиясини ижро этгач, танила бошлади. 1900 йилда у биринчи бор Миланнинг Ла Скала театрида чиқиш қилди. 1902 йили эса Лондондаги Ковент-Гарден театрида намоён бўлди. Энг катта шон-шуҳрат Нью-Йоркдаги Метрополитен-опера театрида чиқиш қилганида ёпирилиб келди. Ўшанда 1903–1920 йиллар эди.

Карузонинг дастлабки ижролари граммофон пластинкаларига ёзиб олинган. У бетакрор овозга эга эди. Карузо лирик ва драматик планда ижро маҳоратини баб-баравар муваффақият билан намоён этди. У Федерико (Чилеа, «Арлезианка», 1897), Лорис (Жордано, «Фёдор», 1898), Жонсон (Пуччини, «Гарбдан келган қиз», 1910) ролларининг энг биринчи ижрочиси эди.

Нафасни моҳирона бошқариши ва товушларни баландлиги жиҳатидан аниқ ифода этиши ва, асосийси, вокал санъатидаги юқори даражали ижроси туфайли Карузо кейинги авлоднинг опера тенорлари учун чинакам тимсолга айланди.

\*\*\*

Лондонда жуда кўп йиллар яшаган ёш йигит ёзувчи бўлиш учун интилди. Аммо ҳамма нарса гўё унга қарши тургандай бўлди. У, ҳатто мактабга тўрт йилдан сўнг қатнашга муваффақ бўлди. Унинг отасини солиқ ва қарзларни тўлай олмагани учун турмага тиқишди, бизнинг ёшгина қаҳрамонимиз эса очлик азобларини бошидан ўтказди.

Ниҳоят у каламушлар ғужфон ўйнаган катта омбордан иш топди. У ерда этикмой солинган шиша идишларга ёрлиқ ёпиштира бошлади. Тунда у лондонлик икки дайди бола билан бирга қоп-қоронғи чорбоғда тунар эди. У ўзининг ёзиш қобилиятига

деярли ишонмас, биринчи қўлёзмасини қўрқа-писа ярим тунда ҳаммадан беркитиб, почтага жўнатган эди. Унинг ҳикояларидан таҳририятларнинг барчаси юз ўгирди. Ниҳоят улуғ кун етиб келди — ҳикояларидан бири қабул қилинган эди. Тўғри, унга бир шиллинг ҳам қалам ҳақи тўлашмади, бирорта муҳаррир уни жўяли мақтагани ҳам йўқ. Фақат бир муҳаррир унга ижобий баҳо берди. Бола шунчалик тўлқинланиб кетдики, кўчада у ёқдан — бу ёққа мақсадсиз юриб, кўз ёшларини тия олмай қолди.

Мақтов ва эътирофнинг якуни шу бўлди: қандайдир ҳикоялари матбуот юзини кўрди, унинг тақдири бутунлай ўзгариб кетди. Агар ана шу ҳол рўй бермаганида, бу бола каламушлар гиж-гиж ўйнаган фабрикада балки бутун умрини ўтказар эди. Эҳтимол, сиз бу йигитча тўғрисида эшитгансиз. Уни **Чарлз Диккенс** дейишарди. У ниҳоятда машҳур бўлиб кетди. Асарлари катта-катта адабда босиладиган бўлди.

Диккенснинг шон-шуҳрати унинг ўлиmidан кейин ҳам тушиб кетмади. У инглиз адабиёти илоҳи сифатида эътироф этиларди. Диккенс номи Шекспир исми билан баб-баравар тилга олинди. Машҳурлиги жиҳатидан эса 1880—1890 йилларда Англияда, ҳатто Байрон шуҳратини сояда қолдирди. Адабий танқидчилар ва ўқувчилар унинг ҳаётий қарама-қаршиликлар ўртасидаги ғазабкор норозиликни, ўзига хос жабру жафоларини илғамас эдилар. Улар ҳазил-мутойиба фавқулodда ҳаётий зарбалардан ўзини ҳимоя қилувчи қалқон эканлигини тушунишмасди.

Диккенс, энг аввало, кўҳна ва қувноқ Англиянинг хушчақчақ ёзувчиси сифатида машҳурликни қўлга киритган эди.

Чарлз Диккенс доврўгини шу билан баҳолаш мумкинки, Меркурийдаги кратер унинг номи билан аталган.

\* \* \*

Ярим аср муқаддам бошқа бола Лондондаги ат-торлик дўконида ишлар эди. У эрталаб соат бешда туриши, идорани супуриши ва худди қул каби кунига 14 соатлаб ишлаши керак эди. Бу жуда оғир, эзиб юборадиган юмуш бўлиб, ундан бола ниҳоятда нафратланарди. Шу тариқа икки йил азоб тортган бола энди чидай олмаслигига кўзи етди. Навбатдаги кун у тонг саҳарда ўрнидан туриб, ҳатто нонушта қилмай, хизматчи бўлиб ишлаётган онасининг ҳузурига жўнади. У ўн беш миль йўлни босиб ўтди.

Бола ўзини унутар даражада умидсизликка берилган эди. У онасига ёлворди, йиғлади-сиқтади. «Агар яна дўконда қоладиган бўлсам, ўзимни ўлдираман», деди. Кейин эса ўзининг эски мактабдаги муаллимига узундан-узоқ жуда таъсирли мактуб ёзди. Унда, «гам-аламдан тўйиб кетдим, энди яшамоқчи эмасман», деган гапларни баён этди.

Ўз навбатида ўқитувчиси болага далда бериб, аслида у ақлли, қобилиятли эканлигига ишонтирди, бошқа ишлар билан машғул бўлишга ундади, мураббий бўлишни таклиф этди.

Бу ижобий баҳо боланинг тақдирини бутунлай ўзгартириб юборди ва инглиз адабиёти тарихида мустаҳкам изини қолдирди. Ана шундан кейин бу бола келгусида 77 та китоб ёзди ва ўзининг қалами билан миллион доллардан зиёд маблағ ишлаб топди. Бу одам ҳақида эҳтимол эшитган чиқарсиз? У дунёга машҳур фантаст ёзувчи **Герберт Ж.Уэлс** эди.

\* \* \*

1922 йилда Калифорнияда бир йигит яшар, ўзини ва хотинини зўрға боқар эди. Якшанба кунлари у черков хорида иштирок этиб, вақт-вақти билан аранг беш доллар ишлар, бу, асосан, тўй қўшиғи — «У менга ваъдалар берди»дан тушадиган тушум эди, холос.

Йигит азбаройи муҳтожлик туфайли шаҳарда яшай олмай, узумзор ўртасида жойлашган битта уйни ижарага олди. Ижара ҳақи ҳаммаси бўлиб

ойига ўн икки ярим долларни ташкил этарди. Шунга қарамай, йигит бу ижара ҳақини тўлай олмай, хўжайиндан ўн ойлик муддат қарздор бўлиб қолди. Қарздан қутилиш учун у узумзорда ишлади. Ўзининг айтишига кўра, у егулик бўлмаганидан кўпинча фақат узум ейиш билан чекланган.

Бу йигит шунчалик руҳан чўккан эдики, қўшиқчилик мартабасидан бутунлай воз кечиб, бир умр юк машиналари сотиш билан машғул бўлишни кўнглига тугиб қўйди. Аммо ана шу ўринда уни Руперт Хьюз мақтаб, эътироф этди: *«Сизда ажойиб овоз бор, уни чиниқтириш керак. Сиз Нью-Йоркка бориб ўқишингиз лозим»*, деди у.

Бу йигитни **Лоренс Тиббетт** дейишарди. Хьюзнинг эътирофи ва ундашлари туфайли у астойдил ҳаракат қилиб, бутун қитъага номдор бўлди.

\* \* \*

Биз кимга дуч келмайлик, уни уйғотишга интилсак, у ўзида бор имкониятдан ҳам кўпроғига эришади, унинг хулқ-атворида ҳам озгина бўлса-да, ўзгариш рўй беради. Биз уни мутлақо тубдан ўзгартириб юборишимиз ҳам мумкин.

Сиз буни муболаға деб ўйлаяпсизми? У ҳолда Гарвард университетининг марҳум профессори Уильям Жеймснинг доно сўзларини ўқиб чиқинг. Уильям Жеймс энг машҳур руҳшунос ва файласуф эди.

*«Бизни қандай бўлишимиз кераклиги билан солиштирганда, ҳали ярим мудроқ ҳолатда бўламиз. Биз ўзимизнинг жисмоний ва руҳий захираларимизнинг жуда оз қисмидан фойдаланамиз. Умуман, айтиш мумкинки, инсон яшайди, у ўзининг имконият даражасида ҳаёт кечиради. У жуда кўп қобилият турига эга бўлади-ю, аммо ундан одатда фойдаланмайди»*.

Холл Кейннинг «Насроний», «Судья», «Мэн оролидан келган одам» номли романларни ўқиганмисиз? Унинг асарларини беҳисоб миллионлаб кишилар ўқиган. **Холл Кейн** темирчи устанинг боласи эди. У мактабда бор-йўғи саккиз йил ўқиган

бўлса-да, лекин дунёнинг энг бой-бадавлат адибларидан бири сифатида вафот этди.

Кейннинг ҳаёт тарихи қуйидагича: Холл Кейн сонет ва балладаларни яхши кўрар, Данте Габриела Россеттининг шеърларини мириқиб ўқирди. У, ҳатто Россетти асарларининг бадий қиммати тўғрисида яхшигина мақола ёзди ва бир нусхасини шоирнинг ўзига ҳам юборди. Шоир эса бундан миннатдор бўлди. «Менинг қобилиятимни юқори баҳолаган бу киши жуда чуқур билимга эга бўлиши керак», деб мулоҳаза юритган бўлса эҳтимолдан холи эмас Россетти. Шу сабабли у темирчининг ўғлини Лондонга чорлаб, ўзига котиб бўлиб ишлашни таклиф қилди.

Бу таклиф Холл Кейннинг ҳаётидаги бурилиш нуқтаси эди, у ўз вазифасини бажариш жараёнида ўша даврнинг етук адабиёт намояналари билан учрашишга муяссар бўлди. Уларнинг маслаҳатлари ҳамда рағбатлантиришларидан боши кўкка етган ҳолда у осмону фалакка йўл олган эди гўё.

Унинг Мэн оролидаги Грибэ саройида жойлашган уйи бутун ер шаридан келаётган сайёҳлар учун зиёрат масканига айланиб қолган, қолдирган бисоти, мону дунёси эса икки миллион долларни ташкил этган эди. Ким билади, эҳтимол, машҳур кишининг асари тўғрисида мақола ёзилмаганида, Кейн бу ёруғ дунёдан камбағаллигича кўз юмиб кетармиди...

Ҳақиқий чин юракдан берилган баҳонинг кишини ҳайратга соладиган кучи ана шунда бўлса керак.

Россетти ўзининг қадрини жуда яхши билган киши эди. Бунинг сира ажабланадиган жойи йўқ. Деярли ҳар бир киши ўзини аҳамиятли, қадр-қиммати баланд киши, деб ҳисоблайди.

Ваҳоланки, ҳар бир миллатда ҳам ана шу ҳол мавжуд.

Ҳа, сизу биз турфа қобилиятларга эгамиз, фақат уни одатда истифода этмаймиз. Бу имкониятларнинг биридан тўлиқ фойдаланмасликка сабаб, ҳамсуҳбатларимизда уни сеҳрли тарзда эътироф этиш ва руҳлантириш малакаси етишмайди. Одамларга таъ-

сир этиб, уларни ҳақоратламай, ранжитмай десангиз, уларнинг кичик бўлса ҳам муваффақиятини эътироф этинг, маъқуллаб, ҳар бир ютугини қайд этиб туринг.

## МИЯДАГИ... ИНСТИТУТ

Муҳтарам жаноб Френк У.Гансолэс Чикагода подабоқарликдан иш бошлаган. У кейинчалик коллежда ўқиб юрганида, таълим тизимидаги талай камчиликлар мавжудлигига эътиборини қаратди. Агар у коллежга бош бўлганида кўп ишлардан четлашар эди.

Гансолэс ўз ғояларини ўқув юртида амалга ошириш учун изчил ўқув услубларига алоқадор бўлмаган ўқув масканини ташкил қилишга қарор қилди.

Бироқ бунинг учун бир 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 андармон 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 қизғин хоҳиш-истак орқали ҳам доктор Гансолэс миллион долларни жамғариш йўлларини асло топа олмади. Унинг ўрнида бўлган ҳар бир киши ўз-ўзига шундай дейиши мумкин эди: «Майли, биродар, сенинг ғоянг-ку, жуда ажойиб, аммо бу лаънати миллионни асло қўлга кирита олмайсан-да».

Доктор Гансолэс ўйлаб-ўйлаб, бошқача йўл топди. Буни унинг ўзи шундай сўзлаб берган эди:

— Одатдаги шанба кунларидан бирида мен уйда ўтириб, икки йилдан бери тўхтовсиз равишда ўйланларимни хаёлимдан ўтказиш билан овора эдим. Нима қилай? Режаларимни амалга ошириш учун қандай қилиб пул топсам экан? Ўша кунни ўз-ўзимга:

«Бўлди, ҳадеб ўйлашни бас қил! Бир ҳафтадан кейин сен бир 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. Айтишим жоизки, қарор қабул қилган пайтимда ишонч туйғуси бутун қалбимни қамраб олди. Ички томондан нимадир: «Нега бу ишга илгарироқ киришмадинг? Шунча вақт мобайнида сени пул кутиб турди-ку ахир», дерди.

Воқеалар бошни айлантлар даражада тезлашиб кетди. У журналистларни чақириб, келгуси куни эрталаб «Менинг бир миллион долларим бўлганида, қандай иш тутар эдим?» деган мавзуда ваъз ўқимоқчи эканлигини маълум қилди. Ваъзни тайёрлашга киришди, бу мураккаб эмас, чунки ғоя, мавзу унда икки йил давомида пишиб етилган эди. Ўша оқшом у ишончга тўлиб-тошган ҳолда ухлашга ётди. У миллион доллар алақачон чўнтагимда деб тасаввур қиларди.

Эртаси куни ўрнидан барвақт туриб, маттни ўқиб чиқди-ю, ибодат учун тиз чўқди. Худога илтижо қилиб, ваъзни эшитганлар орасидан ким пул берар экан, деб илтижо қилди. Уни яна шундай ишонч чулғаб олдики, гўё пуллар келади, ҳатто улар алақачон унинг қўлига теккандай эди.

У шунчалик ҳаяжонланган эдики, ҳатто ваъзнинг матнини олмай уйдан чиқиб кетганини билмай қолди. Минбарга чиққанидан кейингина уни қолдирганини пайқаб қолди.

Гансолэс ёзувларни олиб кетиш учун орқага қайта олмасди, албатта. Ва Худога шукр! Чунки ботиний онг унга зарур бўлган барча нарсаларни тақдим этди. У минбарда кўзларини юмиб гапира бошлади: унинг юраги, қалби сўзлар, орзулари гапирар эди. Гансолэс тингловчиларга эмас, балки фақат Худога, Яратганнинг ўзига мурожаат қиларди. У йиғилганларга бир миллион долларни қандай сарф қилишини айтиб, ажойиб ўқув юрти ташкил қилиш режасини



чизиб берди, бу даргоҳда ёш йигитлар, қизлар барча зарур нарсаларни амалда синаб кўришлари ва ўз ақлларини чархлашлари мумкин эди.

Хуллас, Гансолэс сўзларини тугатиб, жойига ўтирганида, учинчи қаторда ўтирган бир киши аста ўрнидан туриб, минбарга яқинлашди. Гансолэс бу одамнинг нима қилмоқчилигини англагани ҳам йўқ. Нотаниш киши минбарга чиқаркан, қўлини кўтарди ва шундай деди:

— Муҳтарам зот, сизнинг ваъзингиз менга ниҳоятда манзур бўлди. Ишонаман, сиз нимаики деган бўлсангиз, барини бажаришингизга кўзим етади, агар сизда бир миллион бўлса, буларнинг ҳаммаси амалга ошади. Мен сизга ишонишимни исботлайман, шунинг учун бир миллионни бераман. Эртага эрталаб офисимга келинг. Менинг исмим — Филипп Д.Армур.

Ҳақиқатан ҳам, жаноб Армур доктор Гансолэсга ваъда қилинган пулни берди. Шу тариқа Армур технологияси институтига асос солинди, у ҳозирги кунда машҳур Иллинойс технология институту деб юритилади.

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

Фавқулодда энг муҳим ҳолатга эътибор беринг: доктор Гансолэс аниқ йўналтирилган режа тузиб, уни бажаришга қарор қилганидан кейин 36 соат ўтгач, у шунча пулга эга бўлди.

Руҳоний миллионни орзу қилиб, бу орзуси рўёбга чиқишидан ниҳоятда заиф тарзда умидвор бўлган эди. Кимлар орзу қилмайди, дейсиз! Аммо эсдан чиқмайдиган шанба куну 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 омадди ҳолатда қўллаган каби амал қилмоқда. Улар сиз учун ҳам жуда қулайдир!

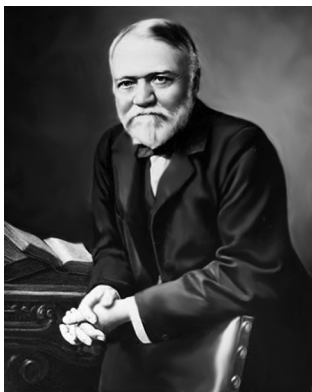
## МУҲОЖИРНИНГ ЎҒЛИ

Эндрю Карнеги 1835 йил 25 ноябрда Шотландиянинг Данфермлин қишлоғида туғилган. Уларнинг уйи отаси — Уильям Карнеги очган тикувчилик устахонаси учун ишхона ҳам эди.

Оила XIX асрнинг 40-йилларигача тўкин яшади. Бироқ, тўқувчилик саноати ривож топиб, ҳунарманд отанинг ишлари яхши кетмади ва 1848 йилда Уильям Карнеги мутлақо буюртмасиз қолди. Ташаббусни ўз қўлига олган оила бекаси пойафзаларга буюртма излай бошлади. Ўша йилнинг 17 майида Карнегилар АҚШга кўчиб ўтиб, Слэбтаун (Пенсильвания)даги кичик уйдан қўним топишди.

Эндрю 13 ёшида газмол фабрикасига ишга жойлашди. Шу ерда малака ошириб, оддий ёрдамчи ишчилигидан ҳафтасига икки доллар оладиган идора хизматчисига қадар ўсди. У ўшандаёқ кичикроқ гуруҳга кирим-чиқим, ордер ҳисоби бўйича сабоқ берувчи ҳисобчига қатнай бошлади. Айнан мазкур машғулотларда Эндрюнинг математикага нисбатан қобилияти очила борди. Бир тасодифий учрашув эса «О»Рейли телеграф компанияси»га ўтишига сабаб бўлди. Уч ой ичида учта ишни алмаштирган Эндрю Карнеги ўз иқтидори ва ҳалоллиги туфайли даромадини 2 дан 13 долларгача оширишга эришди. Кўп ўтмай уларнинг оиласи яхшигина уй сотиб олди.

Телеграф компаниясидаги фаолият Эндрюнинг шаҳардаги савдо-сотик ишларига алоқадор муассасалар ҳақида ахборот олишига ёрдам берди. У телеграфни мустақил равишда ўрганиб, бошқа ҳамкасбларидан яққол ажралиб турадиган бўлди.



1851 йилда Эндрюнинг иш ҳақи ойига 25 долларни ташкил этарди.

«Пенсильвания» темир йўл компаниясининг ғарбий филиали бошлиғи ўринбосари Томас Скотт билан учрашув эса унинг ҳаётини буткул ўзгартириб юборди. Скотт худди Эндрюга ўхшаш ишчан ходимни излаётган эди. 1853 йилда Эндрю Карнеги «Пенсильвания»да фаолият кўрсата бошлади.

Ўз ходимларини қадрлай биладиган Томас Скотт уни катта бизнес даврасига ҳам олиб кирди. 1856 йилда Скотт Эндрюга ҳамкорликдаги сармоя асосида ишлашни таклиф қилди. Ўша замонда 610 долларлик маблағ каттагина миқдор бўлса-да, ҳамкорликни бошлаш учун Карнеги бу пулларни топа олди ва тез орада дастлабки дивидендларини қўлга киритди.

1856 йилнинг кузида Скоттни юқори лавозимга кўтаришди. У ўз ёрдамчисини эски жойида қолдирмай, ўзи билан эргаштириб олди ва машини ойига 50 доллар қилиб қуйди. Карнеги шу тариқа Pennsylvania Railroad қароргоҳи жойлашган Алтунга кўчиб ўтди. У ерда ухлаб кетиладиган вагонлар ихтирочиси Вудроф билан танишди ва Томас Скоттни Pennsylvania учун ана шундай вагончалар кераклигига ишонтирди. Шу тарзда Эндрю келгусида анчайин сезиларли даромад келтирган Вудроф идорасининг 1/8 фоиз акциясини олди.

1859 йили Скотт «Пенсильвания» вице-президентига айланди, декабрь ойида эса у Карнегига иш ҳақи 1500 доллар бўлган ғарбий бўлим бошқарувчилигини олиб берди. Карнегини бу миқдор ҳаяжонга солгани йўқ, сабаби, бу вақтга келиб у ухлаб кетиладиган вагонларга тиккан сармоясидан мумай даромад ола бошлаган эди. 1863 йилда Карнегининг умумий даромади 42 минг долларни ташкил қиларди.

Даромаднинг ўсиши Карнегига дўстлари билан АҚШнинг нефть ҳудудида ферма ташкил қилишига ёрдам берди. Бунинг учун 40 минг доллар тўлаган Эндрю Карнегининг ўн йилдан кейинги даромади

йилига 1 миллион долларга айланди. Ферманинг умумий қиймати эса 5 миллион доллар эди.

Кўп ўтмай Карнеги энг бадавлат инсонлардан бири сифатида тилга олинадиган бўлди.

1873 йилдаги иқтисодий бўҳрон молия бозорида саросима уйғотди ва ўша пайтда Техас-Тинч океанида темир йўл қураётган Карнегининг устози Скотт ундан бу ишнинг 75 фоизлик таъминотини қамраб оладиган миқдорда қарз сўради. Карнеги аввалдан ушбу ғояга ишончсизлик билан қараётган эди. Иқтисодий манфаатпарастлик дўстлик муносабатларидан устун келди ва у Скоттга ёрдам беришдан бош тортди.

Эндрю Карнеги Америка темир йўл компаниялари акцияларини Европага тиккан биринчи тадбиркорлардан бўлди. У конвертер (эритилган чўян орқали ҳаво ўтказиб пўлат ҳосил қиладиган печь) ихтирочиси Генри Бессемер билан танишди. Карнеги энди бор диққат-эътиборини пўлат ишлаб чиқаришга қаратди. У темир ишлаб чиқаришга ихтисослашган заводларни сотиб олиб, уларни пўлат қуйиш заводларига айлантирди. Орадан 6 йил ўтиб, Карнеги 1 миллион доллар эвазига Homestead Steel Works ни сотиб олиш даражасига етди ва мамлакатдаги темир ва пўлат ишлаб чиқаришнинг 25 фоизлик улушини қўлга киритди.

1875 йилда янги технологиялар асосида мамлакатдаги барча рельсларнинг 2,25 фоизини ишлаб чиқаришга ихтисослашган «Эдгар Томсон пўлат заводи» очилди. 1900 йилда заводнинг рельслар чиқаришдаги улуши 26,3 фоизга кўтарилди. Талаб эса янада ошиб борарди. Ўша йили завод келтираётган даромад 18.600 доллар бўлса, 1900 йилга келиб бу рақам 40 миллионга кўтарилди.

1901 йилда Карнеги ўз ҳаётидаги энг йирик битимга қўл урди: у пайларини 480 миллион долларга сотди (Карнегига шахсан тегишлиси 300 миллион доллар). Дастлаб Рокфеллер унга 100 миллион доллар ва 1,5 миллион долларликлик аванс таклиф



*Эндрю Карнеги ўз ҳамкори билан*

қилди. Карнеги у билан битим тузишни рад этди ва шимолда ўзининг темир йўли қурилишини бошлашини эълон қилди (бу эса ғирт ёлғон эди). Ушбу қурилиш бошқа магнат Жон Морганга маъқул келмади ва у ҳам Карнегига заводларини сотишни таклиф қилди. Бу сафар нарх 300 миллион долларга кўтарилди ва икковлон келишдилар.

«Ўйлай олмайдиган одам — телба, ўйлашни истаман киши — кўр, интилмаган одам эса — қулдир». Катта бойлик соҳиби, «пўлат қироли», миллионер Эндрю Карнеги ана шундай хулосага келган эди. «Менинг ҳаётим тарихи» китобида у қандай қилиб 400 миллион (ҳозирги ҳисобда 130 миллиард) доллар пул ишлаб топгани ҳақида очиқчасига сўз юритган.

Шотляндиялик бу собиқ муҳожир бозор қодаларига мослашиб, янги технологияларга пул тиккан эди. Эндрю Карнеги, ҳатто ўзига-ўзи маслаҳатлар берган. Шундай ўгитлардан бири — 35 ёшда ишдан узоқлашишдир, бунга ўзи амал қилмаган, албатта. Ҳа, жаноб Карнегининг сўzlари кўпинча ўз хатти-ҳаракатларига зид ҳам бўлган.

Эндрю Карнегининг муваффақиятлари сиринимада? У пўлат ишлаб чиқаришга оид жуда кам

маълумотга эга бўлса ҳам, уни «пўлат қироли» деб аташарди. Карнегининг қўл остида пўлат ишлаб чиқаришни ундан жуда яхши биладиган юзларча одам ишлар, тер тўкишар эди.

У одамлар билан муомалани ниҳоятда дўндириб қўярди, айнан ана шу фазилати Карнегини дунёнинг энг бадавлат кишиларидан бирига айлантирди. Эндрю Карнегининг ташкилотчилик маҳорати раҳбарлик қобилиятини анча эрта намоён этди. У ўн ёшида одамлар ўз исмларини жуда яхши кўришларини тушуниб етди ва бу ихтироси ёрдамида одамларни ўзи томонига оғдириб ола бошлади. Масалан, у болалигидаёқ ишлаб, иккита қуёнча сотиб олди ва тез орада улар кўпайиб кетди. Аммо қуёнларни боқиш учун етарли озуқа йўқ эди. Ана шунда унинг хаёлига ажойиб бир фикр келди. Қўшнилариининг болаларига, агар улар қуёнчаларга етарли даражада беда ва қоқи ўтлардан олиб келишса, бу жониворларга уларнинг исмларини қўяжagini айтди.

Эндрюнинг режаси худди сеҳргарлик каби иш берди, буни Карнеги умрбод хотирасида сақлаб қолди.

У ишбилармонлик соҳасида кўп йиллар давомида ана шу руҳий усулдан фойдаланиб, миллионларни жамғарди. Шу тарзда Пенсильвания темир йўлига пўлат рейслар сотишни ўз олдига мақсад қилиб қўйди. Ўша пайтда йўллар президенти Ж.Эдгар Томсон эди. Эндрю Карнеги Питтсбургда пўлат қуядиган завод қурди ва уни «Эдгар Томсон номли пўлат қўядиган завод» деб номлади.

Ётиб кетиладиган вагонлар ишлаб чиқариш бўйича биринчилик учун жанжал кетаётган пайтда «Пўлат қироли» қуёнчалар тарихига доир воқеалардан олинган сабоқни яна бир бор хотирлади.

Эндрю Карнеги томонидан назорат қилинадиган «Сентрал транспортейшн компани» билан Пульманга тегишли компания ўртасида жуда катта тортишув кетар эди. Иккала компания ҳам «Юнион Пасифик» темир йўлига ётиб кетиладиган вагонлар етказиб беришга буюртма олишга уринар, шу мақсадда

бир-бирини сиқиб чиқаришга ҳаракат қилар, ҳеч қандай фойда кўришининг имконияти бўлмай қолган даражагача нархни туширган эдилар.

Карнеги ҳам, Пульман ҳам «Юнион Пасифик» бошқарувчи аъзолари билан суҳбат ўтказиш учун Нью-Йоркка келишди. Кечқурун «Сент Николас» меҳмонхонасида Карнеги Пульманни учратиб қолиб, шундай деди: «*Кечки саломлар бўлсин, жаноб Пульман, иккаламиз ҳам ўзимизни аҳмоқона тутмаяпмизми, нима дейсиз?*»

«*Сиз нимани назарда тутяпсиз?*» — деб сўради Пульман.

Шунда Карнеги бу икки корхонани бирлаштириш тўғрисида миясида пишитиб юрган фикрни ўртага ташлади. Улар алоҳида-алоҳида, бир-бирига қарши корхоналар бўлмаслиги, балки бирлашиш туфайли олинадиган қулайликлар ҳақида ёрқин буёқлар билан батафсил тушунтирди. Пульман уни диққат билан тинглади, аммо Карнеги тўлиқ тушунтира олмаган эди. Ниҳоят, Пульман қизиқсиниб: «*Янги компанияни қандай номлаган бўлар эдингиз?*» деб сўради. «*Албатта, «Пульманнинг люкс-вагонлар компанияси», деб-да*», деди Карнеги ҳозиржавоблик билан.

Пульманнинг юзи ёришиб кетди. «*Юринг, менинг хонамга, — деди у, — гаплашиб оламиз*». Улар ўртасида бўлиб ўтган суҳбат саноат соҳасида тарихий воқеа бўлди. Эндрю Карнегининг дўстлари ва ишдаги ҳамкорларининг исмларини тўла эсда сақлаб қолиш ва тўғри айтиш одати унинг раҳбарлик қилиш усулининг асоси эди. У жуда кўплаб ишчиларнинг исмини билиши билан фахрланар, шунингдек, шахсан ўзи раҳбарлик қилаётган ва ривожланаётган пўлат қуйиш заводларидаги иш ташлашлар ҳам асло зарар келтирмасди.

Айнан 1901 йил Карнеги ўзига даромад келтирган бизнесда фаол иштирок этган охириги йил бўлди. Шундан умрининг сўнгги лаҳзасигача у ўзини хайрияга бахшида этди. Карнеги, инсон ўз умрининг биринчи қисмини бойлик яратишга, ик-

кинчи қисмини уни улашишга бағишлаши лозим, деб ҳисобларди. XX аср бошларида у тинчлик учун курашчига айланди. 1907 йили Карнеги Тинчлик жамиятини ташкил этди, 1,5 миллион доллар маблағ эвазига Гаагада «Тинчлик саройи»ни барпо этди (бугун у ерда халқаро суд фаолият кўрсатмоқда). Шунингдек, урушнинг олдини олиш мақсадида улкан пулларни сарфлади (шунга қарамай, афсуски, 1914 йилда бари бир уруш бошланди). Карнеги тинчлик даврида вафот этганлар учун қаҳрамонлар фонддини ҳам ташкил этди.

Карнегининг хайрия борасидаги бошқа йирик фаолияти кутубхоналар билан боғлиқ. У ўсмирлигида кўп вақтини Жеймс Андерсоннинг Питтсбургдаги «Ишчи ёшлар учун бепул кутубхонаси»да ўтказарди. Сабаби, маълумотидаги етишмовчиликлар ҳаётда олға силжишига монелик қиларди. Карнеги 26 миллион доллар сарфлаб, ўз номи билан аталувчи 2811 та кутубхонага асос солди. Бугун мамлакатнинг 40 фоиз аҳолиси ушбу кутубхоналардан фойдаланмоқда.

Эндрю Карнеги концерт залларини барпо этишга ҳам пул сарфлади (Карнеги-холлнинг очилиш маросимида П.Чайковскийнинг ўзи дирижёрлик қилган). Карнеги томонидан талаба ва ўқитувчиларни қўллаб-қувватлаш учун илмий ва ўқув марказлари ташкил этилди: Питтсбургдаги Карнеги институти ва Карнеги технология институти 26 миллион, Вашингтондаги Карнеги институти эса 22 миллион доллар олди.

Карнеги хайрияси шу қадар кенг қамровли эдики, унинг соҳибининг ўлими арафасида улкан бойлик деярли ўн бараварга қисқарди.

Эндрю Карнеги 1919 йилнинг 11 августида ўз юртида — Шотландияда ҳаётдан кўз юмди.

Кейинги икки саҳифада Эндрю Карнегининг ўзига хос фалсафасидан айрим намуналарни ўқийсиз...



## ЭНГ ПЕШҚАДАМ ФИРМА...

*«Буюрилган ишни бажармайдиган ва буюрилганидан ортиқ иш қилмайдиган инсон ҳеч қачон юқори натижаларга эриша олмайди».*

\* \* \*

*«Мен ўзимнинг бурчим деб ҳисоблаган ақидага виждонан ёндашганман: тўлашга қурбим етишига олдиндан ишонч ҳосил қилмаган вақтимда ҳеч қачон векселга имзо чекмаганман».*

\* \* \*

*«Иш сифати — ҳар қандай корхонанинг энг ишончли пойдеворидир. Кейинроқ, анчайин кейинроқ нарх ҳақида ўйлаб кўриш мумкин».*

\* \* \*

*«Битта новда бўлган жойдан иккитасини ўстирадиган одам ўз халқи олдида муносиб хизмат қилган ҳисобланади. Бироқ яроқсиз деб ташланган материалдан аъло сифатли ёқилғи тайёрлашга эришган киши бу ишидан тўла-тўқис фахрланиш ҳуқуқига эга. Йўқ нарсадан нимадир яратиш яхши, аммо дунёдаги энг пешқадам фирманинг биринчиси бўлишга эришиш ундан ҳам аълодир».*

\* \* \*

*«Бойлик йиғиш — бутпарастликнинг энг ёмон кўринишидир. Ҳеч қайси бут пулга сифинишдек бузғунчиликка бас келолмайди».*

\* \* \*

*«Ўзига ёрдам қиладиган одамларга бериладиган ёрдам асосий мақсад бўлиши керак... Ҳеч бир алоҳида шахс, ҳеч бир халқнинг аҳволи хайр-эхсон билан яхшиланиб қолмайди».*

\* \* \*

*«Кекса ёшда озроқ бойлик кифоя, улкан бойлик инсоний бахтни кўпайтирмайди, балки камайтиради. Кулишни биладиган миллионерлар камдан-кам учрайди».*

\* \* \*

*«Мен ишчилар билан зиддият ҳамиша ҳам пулга тақалмаслигига кўп марта ишонч ҳосил қилганман. Ўйлашимча, ўзаро тўқнашувни бартараф этишнинг энг самарали йўли — ишчилар ёнига бориш ва уларнинг ҳолатини ҳис этишдир».*

\* \* \*

*«Эҳтиёждан ортиқ бойлик — ўз эгасини умри мобайнида ушбу жамғармасини жамият манфаатига хизмат қилиши учун сарфлашни бурч деб ҳисобловчи муқаддас юкдир».*

\* \* \*

*«Ҳаётда бойликдан кўра руҳ тетиклиги катта аҳамиятга эга. Агар виждон амри ва ўзингизни ноҳақ ҳисоблаш орқали чақирмаган бўлсангиз, ўзингиздаги қайғули фикрларингизни қувиб юборинг. Бернс бизга васият қилиб қолдирган ҳаётий қондани ҳамиша ёдингизда тутинг: «Ўзингни ўз виждонинг сўроққа тутишидан қўрқ».*

## ГЕНРИ ФОРД: ОХИРИГАЧА КУРАШ

Генри Форд — машхур муҳандис, автомобиль саноати ихтирочиси, «Форд мотор компани» асосчиси бўлган.

Генри Форд 1863 йилнинг 30 июлида мичиганлик фермер — ирландиялик муҳожирнинг оиласида таваллуд топган. Отаси уни нозик-ниҳол, танбал ҳисоблаб, ҳамиша норози бўларди. Дарҳақиқат, Генри ўзини шаҳзодалардек тутар, фермада тасодифан пайдо бўлгандек таассурот қолдирарди. Унга нимаики иш буюришмасин, ҳафсаласиз адо этарди. Генрининг товуқ ва сигирларни кўрарга кўзи йўқ эди.

«Мен эрта болалигимданоқ кўп юмушларни қандайдир бошқача тарзда бажариш мумкинлиги ҳақида ўйлардим», — деган эди у.

Масалан, у ҳар эрталаб сув тўла пақирларни айланма зиналардан кўтариб чиқарди. «Нега ҳар куни шу ишни қилиш керак, ваҳоланки, ер остидан сув қувурлари ўтказиш мумкин-ку!»

12 ёшга тўлганида отаси унга чўнтак соатини ҳадя қилди. Болакай чидай олмади, соатни очди ва кўз ўнгида ажабтовур мўъжиза пайдо бўлди. Механизм қисмлари бир-бирини ҳаракатга келтирар,



битта жажжи филдирак бошқасини ишга туширар, ҳар бир мурватча муҳим эди.

Соатни қисмларга бўлган, сўнг қайта йиғиб йиққан бола узоқ вақт ўйланиб қолди: ушбу механизмни катталаштирса бўлмайдими? Бир ҳаракат бошқасига сабаб бўлади, ҳаммаси ўз дастагига эга. Муваффақият қозониш учун қайси дастакни бошишинг муҳим.

Генри тезда соат таъмирлашни ўрганди, ҳатто маълум вақт мобайнида маҳаллий фермалар бўйлаб юрганича хронометрларни тузатиб, пул ҳам ишлади.

Иккинчи ҳаяжони эса локомобиль (буғ кучидан фойдаланиб, бошқа машиналарни юргизадиган қурилма) билан танишганида юз берди. Ўшанда Генри отаси билан аравада кетаётган эди. Буғ ёрдамида ҳаракатланувчи ўзиюрар улкан машина — тутун чиқариб кетаётган махлуқ уларнинг аравасини қувиб ўтаркан, отларни ҳуркитиб юборди. Ҳанг-манг бўлиб қолган Генри ҳайдовчининг ўрнида бўлиш учун ўз умрининг ярмини беришга ҳам рози эди.

15 ёшида Г.Форд ярим кечаси ҳеч кимга билдирмай, Детройтга йўл олди: у отаси хоҳлагандек фермер бўлиб етишмайди. Детройтда уни ҳеч ким кутмас, пул ҳақида гапирмасаям бўларди.

Ўсмир ишга жойлашган заводда кўнкалар учун вагонлар тайёрлашарди. Бу ерда у узоқ ишлай олмади. Форд бузилган механизмни тузатиш учун қўлини ўша механизмга теккизса кифоя эди. Ишчилар янги келган қобилиятли бу йигитчага ҳасад қила бошлашди. Улар бор кучини ишга солиб ниятига етдилар — Форд заводдан ҳайдалди. Шундан сўнг Генри ака-ука Флауэрларнинг кемасозлик заводига ишга кирди. У кундузи қора меҳнат билан шуғулланар, кечалари эса турар-жой ҳақини тўлаш учун соат таъмирлаш билан овора бўларди.

Кўп ўтмай, Форд «Вестингауз» фирмасида локомобиль механиги бўлиб ишлай бошлади. Ундаги тиришқоқлик, қизиқувчанлик, қунт-сабот аста-се-

кин тилга тушди. Бу орада отаси Уильям Форд ўғлини уйга қайтаришга уриниб кўрди. Генри эса бари бир қайтмади. Ўшанда у илк бор ўзююрар аравасини сотишга муваффақ бўлди.

1893 йилнинг ноябрида Генри Форд Клара исмли қизга уйланди. Муваффақият сари юришни эса асло қанда қилмасди. У ўзлари истиқомат қиладиган икки хонали уй орқасидаги омборхонада биринчи автомобилни яратди. Форд икки кечаю кундуз дам олмай, тинимсиз ишлаб, тунги соат иккида рафиқасига «Квадрицикль» тайёр бўлганини маълум қилди. Ушбу улов тўртта вилосипед шинаси ёрдамида ҳаракатланар эди.

Хиёл ўтмай Форд Эдисон компаниясининг бош муҳандисига айланди. 1899 йилда эса Детройт автомобиль компаниясига ишга ўтди. У янада юқори лавозимга кўтарилиши мумкин эди, бироқ олдига қўйилган шарт Генрини иккилантириб қўйди: ёш муҳандис ихтирочиликни йиғиштирсагина мансаб курсисини эгаллай оларди. Иккиланишга эса сабаб бор эди: оилани боқиш керак, пул эса йўқ — барча маблағ аравача яратишга сарфланганди.



Эридаги иккиланиш-ни кўрган Клара ҳар қандай вазиятда ҳам унинг қарорини маъқулашини таъкидлади.

Ишдан бўшаган Форд ўзини «сотиш»га киришди. У молиявий жиҳатдан бақувват ҳамкорларни излай бошлади. Аммо ушбу ғояларни сотиб олишни ҳеч ким истамасди. Фақат бир гал детройтлик тадбиркорни ўз аравасида катта тезлик билан манзилга етказ-

ган Генри унда ихтирочи бўлиб ишлашга рози бўлди. Бироқ яна иши юришмади. Генри «Детройт Автомобайл Компани»да узоқ вақт фаолият кўрсатолмади. Автомобилга битта ҳам талаб йўқ эди. У ишдан бўшар экан, энди фақат мустақил бўлишга қарор қилди. Форд яна ўз ғояларини сотишга чоғланди. Бари бир ҳамкор керак эди, аксига олиб уни нуқул рад этишарди, ҳатто бир идорадан, куч билан ҳайдаб чиқаришди.

Ва, ниҳоят 1903 йилда «Форд Мотор Компани» рўйхатга олинди. Генри ушбу янги компаниянинг бош бошқарувчиси эди. Муҳандисликни мустақил равишда ўрганган Форд заводга ўзи каби истеъодларни ишга олди.

«Мутахассислар шу қадар ақлли ва тажриба-лики, ниманидир қилиш керак эмаслигини аниқ билишади, улар ҳар ерда меъёр ва тўсиқларни кўра оладилар», — деган эди Форд.

Муваффақиятта эришиш ҳақидаги кўплаб китобларда Генри Форднинг «V-8» маркали машинани ишлаб чиқаришга оид қарори муфассал ҳикоя қилинади. У бир бирикмада саккизта цилиндрни жойлаштиришни истаб қолган эди. Айтилдимки, бажарилиши шарт ва Форд тегишли топшириқларни берди. Муҳандислар бир бўлиб, «ахир, саккизта цилиндрни бирлаштириш асло мумкин эмас», деган фикрга келишди.

— Қандай бўлмасин бажаринглар, — деди Форд. Муҳандислар оёқ тираб олишди:

— Бунинг иложи йўқ.

Генри Форд ҳам бўш келмади:

— Натижа чиқмагунча, сизларга қанча вақт талаб қилинса ҳам ишлайверинглар.

Бечора муҳандислар тер тўкиб ишлай бошлашди, ахир, бошқа иложлари ҳам йўқ эди-да, чунки улар Форднинг қўл остида ишлашни истардилар. Ишдан бўшаб кетишни бу муҳандисларнинг бирортасиям хоҳдамасди.

Аммо орадан олти ой ўтса ҳамки, ҳеч қандай натижа кўринмади. Яна олти ой ўтди.

Муҳандислар барча усулларни фикр чиғирғидан ўтказдилар, аммо «Иложи йўқ!» — деган вазият сира бўйин бермас эди.

Ноилож йил охирида Генри Фордга топшириғини амалга оширишнинг чорасини топа олмаганини айтишди.

— Ишни давом эттираверинг, мен шуни истайман. Демак, бўлади, — деди Генри Форд.

Муҳандислар ишни давом эттиришди ва... ниҳоят ажойиб кунларнинг бирида миллионернинг нияти рўёбга чиқди, Форднинг қатъияти амалга ошди.

Балки бу воқеанинг айрим майда-чуйдаларида хатоларга йўл қўйилгандир, аммо натижа барча учун ниҳоятда қизиқарли эди. Сизми ёки бошқами, мақсадига етмоқчи бўлган киши Генри Форд миллионларидан келиб чиқадиган сабоқни англаши керак. Форд каби бекаму кўст яшашни хоҳласа, албатта!

— Форднинг ҳамма машиналари мутлақо бир-бирига ўхшаш, — деган эди Генри Форднинг ўзи, — аммо бир-бирига мутлақо ўхшаш икки киши бўлмайди. Ҳар бир янги ҳаёт, бу — қуёш остидаги янги нарсадир, илгари бирор нарса худди шундай аниқ ўхшаш бўлмаган ва бундан кейин ҳам бўлмайди. Ёш киши худди шу тарзда ўзига қараши керак — у ўзига хосликнинг яккаю ягона учқунини излаши лозим, ана шу ўзига хослик уни бошқа кишилардан ажратади ва уни бутун куч-қувват билан авж олдиради. Жамият ва мактаблар бу учқунни ўчиришга уринади; улар барини бир хил қирраликда қирқиб ташламоқчи бўлади, мен эса, «учқунни ўчиришга уринманг, бу сиз ўйнашингиз лозим бўлган асосий ролингиз учун муҳим ҳисобланмиш яккаю ягона таянчингиздир», дейман.

Генри Форд муваффақиятга эришди, чунки у муваффақият тамойилларини жуда яхши тушунган ва амалда қўллаган эди. Улардан бири — нимага эришишни исташни қатъий билиш эди...

Форд 1947 йилнинг 7 апрелида 83 ёшида ўзининг Дирборндаги уйида вафот этди. Шу тариқа Ford Motor тарихидаги улкан даврга якун ясалди ва унинг асосчиси ўлганига қарамай, компания фаол ишлай бошлади.

## ЎЛИМДАН КЕЙИНГИ ФОКУС

У ҳар қандай ёпиқ бино ичига кира олар, ўзидан бирортаям из қолдирмасди. Қўли кишанбанд ҳолда музли сувга шўнғир, қуш учиб чиқмас истеҳкомлардан чиқар, қабрда эса соатлаб ётишга қодир эди. Шу билан бирга ҳар сафар янги мўъжизага тайёр турарди. У болалигидан фокус билан шуғулланган эди. Онаси егуликларни шкафда сақлар, бу ширинликлар сирли равишда йўқолар, шкаф эса қулфланган ҳолда турарди. Кўчма цирк директори унинг иқтидори билан қизиқиб қолди. Қўл-оёғи чандиб боғланган бу болакай бемалол исканжадан халос бўлишини намоён этди. Чангалзорда қўлга олинган ёввойи одамнинг ҳаракатларини ижро этиш сўралганида эса у қичқириб, барчанинг кўз ўнгида хом гўштни паққос туширарди. Бу инсон кейинчалик машҳур кўзбоғлогич Гарри Гудини номи билан танилди...



### Қутида йўқолган одам

Гарри Гудини 1874 йилнинг 24 мартада туғилган. Ҳужжатлар тасдиқлашига кўра, бўлажак фокусчи Будапештда яҳудий руҳонийлари оиласида таваллуд топган. Гудинининг ўзи эса Американинг Висконсин штатида туғилганини таъкидлаб келарди. 1878 йилнинг 3 июлида ота-онаси АҚШга кўчиб ўтишди, ўшанда у тўрт ёшда эди. Дастлаб оила Эшплтон шаҳарчаси (Висконсин штати)дан қўним топди.

Бўлажак фокусчи олти ёшидан сеҳргарлик билан қизиқа бошлади. Бу дастлаб шунчаки машғулот эди. Кейинчалик болакай жиддий равишда кўзбоғлогичликка берилди. Тўғри, у чилангар, пойафзал тоза-



ловчи, газета тарқатувчи бўлиб ҳам ишлади, бироқ қайси юмуш билан шуғуланмасин, бўш вақтини фақат фокусчиликка бағишлар эди.

1887 йилда Гудини отаси Меер Сэмюэл Вайс билан Нью-Йоркка кетди. Хиёл ўтмай, онаси Сесилия Штайнер ва олти нафар ака-ука ва синглиси улар сафига қўшилишди.

Гарри ўн йил мобайнида кўнгилочар масканларда қарталар билан фокус кўрсатиб келди. 1892 йилда у француз фокусчиси Робер Гуден шарафига Гудини тахаллусини қабул қилди. Кейинроқ унинг Гарри Келларга ҳурмат-эҳтироми ўлароқ ушбу фамилияга Гарри исми қўшилди. Болалигида эса унга Эри деб мурожаат қилишарди.

Гарри Гудини дастлаб акаси билан гастролларда юрган. Бундай томошаларда қўлкишанлардан халос бўлиш ва сув солинган идишдан чиқиш трюклари намоёиш этиларди. Бир гал Гудини осмонўпар бино пештоқидаги қопга солиниб, кейин муваффақиятли равишда оғзи боғланган қопдан чиқиб олди. Кейинги сафар эса у гиштин деворнинг нариги тарафида ғойиб бўлиб, бу томонида пайдо бўлди. Энг самарали чиқишлар реклама мақсадида анқов томошабинлардан иборат оломон кўз ўнгида намоёиш қилинарди.

Ака-ука Гудинларнинг асосий фокуси «Метаморфоза» (бошқа тусга айланиш) деб номланиб, томошабинлар орасида «Сандиқ мўъжизаси» ибораси билан машҳур эди. Бу 1864 йилда Жон Маскелин намоёиш этган томошанинг янги варианты эди. Гарри Гудинининг оғзаки изоҳлари остида акаси Теонинг қўли боғланар, кейин уни ёғоч қутига солинарди. Гарри эса мазкур қутининг устида турарди. Шундан сўнг уларнинг чор тарафидан парда кўтарилар, учгача саналиб, дарҳол тушириларди. Томошабинларнинг кўз ўнгида қути устида энди Тео турарди. Ёғоч қути очилганида эса унда қўл-оёғи боғланган Гарри Гудини ётган бўларди.

Ўша замон учун нақадар шов-шувли томоша кўрсатганларига қарамай, ака-укаларнинг ишлаб топгани

харажатларни мутлақо қопламасди. Гарри ва Тео маҳаллий клубда томоша кўрсатиш, гастролга чиқиш борасида ҳар қандай таклифни қабул қилишса-да, бироқ агентлар билан келишувлар, хатарли томошалар бари бир даромад келтирмасди. 1892 йилда Гаррининг шавқ-завқи янада сўнди. Бунга отасининг оғир хасталикка учрагани ҳам сабаб бўлди. Оила бошлиғи Рэбби Вейс ўша йилнинг октябрида оламдан ўтди. Оилани боқиш 18 ёшли Гудини зиммасига тушди.

Энди ака-ука иш излаб, Чикагонинг Иллинойс штатигача бордилар. Улар деярли ҳар бир саҳнада «Метаморфоза»ни намойиш этиб, бор маҳоратларини намойиш қилишарди. Ҳафтасига 10 доллардан пул ишлай бошлаган Гарри маҳаллий одамларнинг биридан қулфларни очиш санъатини яхшилаб ўрганди ва ушбу тажрибани қандай қилиб ўз томошаларида қўллаш ҳақида ўйлай бошлади. Дастлаб у полициянинг қўл кишанларидан фойдаланди. У маҳаллий полициячилардан бирига қўлини кишанлашини илтимос қилар, кейин эса бундай исканжадан осонгина халос бўларди.

### **Кишан қулфининг сир**

1894 йилда Нью-Йоркдаги томошаси чоғида Гудини Бесс исми қиз билан танишиб қолди. Кейинроқ у бу қизга уйланди. Орадан кўп ўтмай, Тео ўзи алоҳида томоша кўрсатадиган бўлди. Гарри эса Бесс билан чиқиш қила бошлади. Ушбу дуэт «Эр-хотин Гудинилар» деб номланди.

1898 йилда Гудини ўзининг томошаларини реклама қиладиган газета маъмурияти билан жанжаллашиб қолди. Шу боис бир йил ўтар-ўтмас, унинг нуфузи туша бошлади. Эр-хотин теплоходда Европага отланишди. Европа ҳали бундай томошаларни кўрмаган эди. Бутун халқ ҳайратга тушди. Томошалар асосини ҳануз «Метаморфоза» ташкил этарди.

Гудини Лондонда намойиш этган «Тирик филнинг ғойиб бўлиши» томошаси билан ҳам барчани

ҳайратга солди. Россияга гастроль қилганида эса Петропавловск қамоқхонасидаги ўлимга ҳукм қилинганлар камерасидан осонгина чиқиб кетди. Манбаларда ёзилишича, «Эшиги қулф камерада маҳбуслар либосига бўлган Гудини орадан икки дақиқа ўтмай у ердан чиқди ва қўшни камера эшигини очиб, маҳбусларнинг ўрнини алмаштириб қўйди. Кейин эса кийим-кечаклар хонасига ўтди. Шундан сўнг қоровулхонада пайдо бўлди. Эътиборлиси, энди унинг энида маҳбуслар либоси эмас, ўзининг костюми бор эди. Камерага қулфланган Гудинининг ушбу барча ҳаракатлари учун жами 15 дақиқа кифоя қилди».

Европада донг таратган Гудини ҳар ҳолда Америка ҳақида ўйлаб қолди. У океанортига биринчи рақамли юлдуз бўлиб қайтди, энди олажак гонорарини аввалгиларига асло солиштириб бўлмасди. Гудини қаерда томоша кўрсатмасин, ҳайрат ва олқишларга кўмиладиган бўлди.

Ҳаётининг кейинги ўн йилида Гудини ўз маҳорати ҳақида талай китоблар чоп этди. У кўплаб кўзбоғлогичлар ўша пайтда оммалашган спиритизмни ёндош дунё кучлари билан ниқоблашларидан хавотирда эди. Шу мақсадда Гудини ўзини билдирмай спиритизм сеансларида бўлар ва найрангларни фош этишга ҳаракат қиларди. Оқибатда ўзининг эски дўсти, спиритизмнинг ашаддий тарафдори Артур Конан Дойл билан муносабатларига чек қўйилди. Дойл Гудинини кучли фокусчи ҳисобламасди.

Ёши ўтиши билан Гудинига ўз трюклари оғирлик қила бошлади. Энг муваффақиятли томошаларидан кейин ҳам у шифохонага тушарди. 1903 йили Гудини занжирбанд қилиниб, 30 килолик золдир билан кўприқдан Темза дарёсига ташланди. Орадан бир неча дақиқа ўтгач, у кишанлардан озод ҳолда сув сатҳига сузиб чиқди.

1910 йилда Гудини кинода роль ўйнайдиган бўлди. Ўша йили у санокли сониялар ичида гумбурлашга шай турган замбарак оғзидан халос бўлиш томошасини намойиш этди. Авиацияга қизиқиб эса, парвозлар тарихида илк бор биплан (устма-уст қанотли самолёт)да

Австралия устидан учиб ўтди. У, шунингдек, Америка президенти Теодор Рузвельт билан яқин муносабат ўрнатди. Ҳатто, «Гудини Америка махсус хизмати ва Скотленд-Ярдга боғланган», деган гап ҳам чиқди.

Гарри Гудини бутун ҳаёти мобайнида ўз трюкларини мураккаблаштиришга ҳаракат қилган. Масалан, кишанлардан халос бўлиш томошабинларда ҳамма вақт ҳам илиқ таассурот қолдирмасди. Улар кишанни ясама, қалбаки ҳисоблашарди. Шу боис Гудини қаерда бўлмасин, маҳаллий қамоқхонада кишандан халос бўлишга интиларди. Бироқ бир гал Гарри бу томошани уддалай олмади. Унга кишанларни берган изқувар кишан қулфини зар қоғоз билан айланмайдиган қилиб қўйган экан. Бу Гудинига сабоқ бўлди. Шундан сўнг у ҳар гал кишаннинг қулфи очиб-ёпилишини кўрсатишларини талаб қиларди.

### Ҳалокатли икки зарба

Гудининг ўлими турли тафсилотларга тўла. Монреалдаги гастролларидан бири давомида гримхонада ўтирган Гудининг ҳузурига уч нафар талаба киради. Улардан бири бокс бўйича коллеж чемпиони эди. Ана шу йигит Гудинидан, қорнингизга йўлланадиган зарбаларни оғриқ ҳис қилмай қабул қилишингиз ростми, деб сўради. Ўз фикрларига ғарқ бўлган Гудини бош ирғади ва кутилмаганда талаба унга иккита зарба йўллади. Гудини уни зўрға тўхтатиб қолди. «Шошманг, мен тайёрланишим керак», деди у. Қорнини таранг қилди-да, «энди уришингиз мумкин», деди. Талаба унга қўш зарба йўллади ва Гудинининг «темир қорни»га тан берди. Талабалар чиқиб кетишгач, Гудини биринчи зарба теккан жойларини фақат уқалаб қўйди.

У ҳар галгидек оғриққа эътибор бермади, зарбалар эса кўричакнинг ёрилиши, кейин эса қорин пардасининг яллиғланишига сабаб бўлди. 1926 йилда ҳеч қандай антиботик йўқ, фақат мўъжиза туфайли омон қолиш мумкин эди. Гудини яна барчани ҳайратга солди — мухлислар ниҳоятда шод эдилар:

«Мана, Гудини — замин қонунларига бўйин эгмай-диган ўлим ғолиби!» Бироқ, орадан тўққиз кун ўтиб, 1926 йилнинг 31 октябрида, Хеллоуин байрами арафасида у Детройтда ҳаётдан кўз юмди.

Айрим манбаларда, Гудини энг машҳур томошасини кўрсатаётиб ўлган, дейилади. Уни сандиққа солишган, қулфлашган ва дарёга улоқтиришган. Бу гал, гўё у сандиқдан чиқа олмаган ва ҳаётдан кўз юмган.

Гудинидан зурриёд қолмади. Унинг ҳаёти ҳақида кўплаб афсоналар қолган, бунга фокусчи ўзи замин яратган эди. Гарри Гудини, бошқа ҳамкасбларидан фарқ қилиб, шов-шувли чиқишлар қилар, янада кенг халқ оммаси томошаларга келишини истар, газеталарда кўпроқ ўзи ҳақида ёритишларини истар эди.

Ўтган асрнинг дастлабки йигирма йили давомида ҳасадгўй фокусчилар вайсақилиги туфайли матбуотда Гудини ҳақида турли-туман мақолалар чоп этилиб турди. У эса мардонавор ҳолда бу каби миш-мишларнинг ҳар бирига жавоб берарди. Дунё миқёсида миллионлаб одамлар матбуотда ўқийдиган Гудини шу қадар танилдики, натижада у, ҳатто луғатга киритилди. Гарри Гудини кишанлардан халос бўладиган ва шу каби қобилиятга эга инсон сифатида қайд этилган эди.

Гудини ҳаётининг турли босқичлари экранлаштирилган. 1999 йилда унинг таржимаи ҳоли асосида мюзикль намоиш этилган эди, 2007 йилда эса «Ўлим томошаси» фильми экранларга чиқди (бош ролларни австралиялик актёр Гай Пирс ва Ҳолливуд юдузи Кэтрин Зета-Жонс ижро этган).

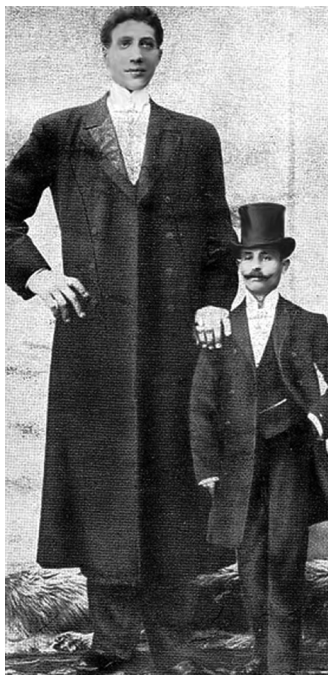
Вафотидан сўнг Гудинининг жасади бир пайтлар унинг ўзи томошаларида қўллаган тобутга солиниб, Нью-Йоркка юборилди.

1974 йилнинг 6 апрелида, Г.Гудини таваллудининг юз йиллиги муносабати билан газетчилар улкан шов-шувни илҳақ кутишарди. Марҳум фокусчининг трюклари сири ёзилган васиятнома очилиши керак эди. Бироқ бари беҳуда бўлиб чиқди. Ҳуқуқий идораларда ҳам, банк муассасаларида ҳам бу ҳақдаги бирорта васиятнома топилмади. Бу, эҳтимол, Г.Гудинининг энг сўнгги томошаси эди.

## РУС ДЕВИНИНГ ҚИСМАТИ

Дунёдаги энг новча адам – 2 метр 85 сантиметрли бўйга эга Фёдор Махнов бир ўтиришда 2,5 кило гўшт, 3 буханка нон еган, унинг вазни 182 килограмм эди.

Фёдор Андреевич Махнов 1878 йил 6 июнда туғилган. Ўшанда унинг бўйи 3 газ (0,71 м.га тенг) 9 вершок (4,4 см) эди. Гувоҳномада эса хато равишда 3 газ 8 вершок деб ёзилган. Махновнинг ҳақиқий бўйи 16 ёшида, циркка ишга таклиф қилинганида қайд этилди. Фёдорнинг хотини бу хатони тўғрилаб ёздирмоқчи бўлди, бироқ Биринчи



жаҳон уруши бошланиб, бунга халақит берди. Махновнинг қадди 2 метр 85 сантиметр эканлиги варшавалик антрополог Лушан томонидан 1903 йилда қайд этилди. Буни француз биологи Ж.Ростан ўзининг «Ҳаёт» китобида ва рус фантаст адиби А.Беляев ҳам тасдиқлашган...

Фёдорнинг ота-онаси бошқалар қатори қоматга эга эдилар. У эса жуда катта бўлиб дунёга келди, шу боис туғруқ пайтида онаси ҳаётдан кўз юмди.

Фёдорни амакиси вояга етказди. У жиянини жудаям яхши кўрарди. Бола ой сайин ўсар, 16 ёшида эса 24 соат давомида узлуксиз ухлар эди. У фақат бўйи билан эмас, кучлилиги билан ҳам бошқалардан фарқ қиларди. Феъли эса юмшоқ, ўзгаларга нисбатан хушмуомала эди. Далада кўп ишлар, темирчига ёрдам берарди. Гармошкада яхши ўйнар эди.

Бир куни Фёдор Махновни бозорда цирк соҳиби — немис Отто Билиндер кўриб қолди. Кейин унинг отаси билан гаплашиб, ўғлини Германияга, циркка ишлашига рухсат беришини ўтиниб сўради. Шу зайлда Махнов немис диёрига қадам қўйди. Отто унинг куч-қувват тўплашига ғамхўрлик қилиб, яхшигина пул ҳам тўларди. Фёдорни ўзининг уйига жойлаштириб, сабоқ олиши учун мураббий тайинлади (Махнов бор-йўғи 3-синфгача ўқиган эди), цирк трюкларини ўргатди. Фёдор кафти билан фиштни уриб мажақлайдиган, қалин михларни букиб-ёзидиган, ётган ҳолида чолғу асбоблари билан жойлашган мусиқачилар ўтирган тахтани кўтарадиган бўлди. Томошабинлар эса циркка кўпроқ ҳақиқий Гулливёрнинг ўзини кўриш учун келишарди. Махнов кундан-кунга эмас, соатма-соат ўсар эди. 25 ёшида у 2 метр 85 сантиметрга етди.

Архив ҳужжатларида Махновнинг немислар пойтахтига оид тафсилотлари сақланиб қолган. Немислар унинг ҳар қандай инжиқларига шай эдилар. Қиш ўрталарида Махнов ертут егиси келди ва унга топиб келтиришди. Голландия, Парижда эса Фёдор бир неча марта шартномани бузди. Бир гал безорилиги учун уни қамоққа тикмоқчи бўлдилар, бироқ Париж турмаҳоналари бундай улкан бўйга эга одамга мутлақо тўғри келмас эди.

Фёдор Германияда бўлганида уйга қайтишни хоҳлар эди. Анчагина пул йиғгач, хўжайин қолишга ундаса-да, қадрдон Костюкка жўнади. Бироқ ота уйида яшашига бўйи халақит берди. Бу пайтда заминдор Кржижановский ўз мулкани сотаётган эди. Махнов ушбу мулкни ери билан қўшиб сотиб олди ва ўзига мослаб уй қурди. Кейин уйланиш ҳақида бош қотирди. Аммо бу осон эмас эди. Қизлар бу алпқомат девга турмушга чиқишни хоҳлашмасди. Ниҳоят шундай қиз топилди: ўқитувчи Ефросинья Лебедева! Унинг бўйи 1 метру 85 сантиметр эди. Ефросинья Фёдордан икки ёш кичик эди (у эри — Махновнинг ўлимидан сўнг яна 35 йил яшади ва 1947 йилда ҳаётдан кўз юмди).

1903 йилда уларнинг қизи Мария дунёга келди, яна бир йил ўтиб, ўғил бола Николай туғилди. Фёдор оиласига вафодор бўлиб, болаларини жудаям яхши кўрарди. Бошқаларни ҳам қадрлар, деҳқонларга ёрдам берар эди. Германиядан эса уни тўхтовсиз равишда циркка таклиф қилавердилар.

Улар бир оила бўлиб саёҳатга чиқишди. Фёдор Германия канцлери, Рим папаси ва АҚШ президенти Теодор Рузвельт қабулида ҳам бўлди. У океанни кесиб ўтиши учун кема каютасини бузиб, қайтадан унга мослашарди. Ефросиньяга бундай ҳаёт ёқиб, ҳатто Германияда қолиш ҳақида ҳам ўйлади. Бироқ немис врачлари баҳайбат эрининг ўлиmidан сўнг суякларини илмий тадқиқот учун олиб қолиш ҳақида шартнома тузмоқчи бўлишганида Фёдорга қўққисдан бирор гап бўлишини ўйлаб, қўрқиб кетди. Шундан сўнг улар уйга қайтишди.

Парижда антропология маркази аъзолари бу улкан одамнинг ноодатий гавдасини синчиклаб ўрганмоқчи бўлдилар. Махнов эса бутун умри давомида шифокорлар олдида ечинишдан бош тортиб, фақат бўйи ва кафтларини ўлчаб кўришларига рози бўларди.

Нима бўлганда ҳам унга нисбатан қизиқиш ниҳоятда катта эди. Тадқиқотчилар Махновнинг авлод-аждодигача суриштирдилар. Фёдор Махнов Россияга жанубдан, Суриядан келганлар авлодидан бўлиб чиқди. Унинг ота-онаси, икки опаси ҳам новча эмас эди. Фақат бобоси қадбаланд, аммо баҳайбат бўлмаган. Фёдорнинг қадди-қомати ҳақида тасаввур қолиши учун унинг этигини мисол келтириш мумкин. Тиззасигача киядиган этиги оддий одамнинг бўйнига қадар келарди, 12 яшар бола бу этикка бемалол кириб жойлаша оларди.

Уларнинг беш нафар фарзанди бор эди. Фёдорнинг гавдаси ўзига мутаносиб эмас, оёқлари ҳаддан зиёд узун эди. Фарзандлари эслашига кўра, у каравотда ётган кўйи кўпинча оёғини узатиб, печда иситган.





Антропологлар Махновни «фақат оёқдан иборат», деб қайд этишганди. Агар у оёқсиз туғилганида ўрта бўйигача ҳам ўсмаган бўларди. Махновнинг боши эса улкан гавдасига бесўнақай кўриниш берган эди, Фёдор нигоҳларни чалғитиш мақсадида чиройли казак либосини кийиб юарди. Махновнинг қулоқлари 15 см, лаблари 10 см эди.

Барча қатори у бир кунда тўрт марта овқатланарди. Махновнинг эрталабки нонуштасига ўртача оддий оила икки кун тамадди қилиши мумкин эди. Ўша вақтдаги матбуот нашрларида бу ҳақда махсус маълумот берилган. Махнов эрталаб 20 та тухум, 8 та думалоқ буханка нонни мой билан паққос туширар, 2 литр чой ичарди. Тушликда эса 2,5 кило гўшт, 1 кило картошка еб, 3 литр пиво ичарди. Кечки овқати яна 2,5 килограмм гўшт, бир тоғора мева-чева, 3 буханка нон ва 2 литр чойдан иборат эди. Уйқудан олдин эса 15 та тухум еб, бир литр сутни сипқорарди.

Бу энг улкан одам 1912 йилнинг 28 августида ҳаётдан кўз юмган.

Немис тиббиётчилари хулосасига кўра, Махнов аксарият баҳайбат одамлар азият чекадиган суяк сили туфайли вафот этган. Аслида эса у шамоллаган ва зотилжамлик хасталигига йўлиққан эди.

1935 йилда Махновнинг ўгли Родион Минск тиббиёт институтида таҳсил олар экан, маърузалардан бирида профессор ўқитувчи Фёдор Махнов ҳақида гапириб қолди. Шунда барчани ҳайратга солиб, Родион ўрнидан турди-да, Фёдор Махнов ўзининг отаси бўлганини маълум қилди. Шундан сўнг ундан оиласини отасининг скелетини сотишга кўндиришни илтимос қилишди. Онаси 5 минг рубль эвазига бунга рози бўлди. Махновнинг ўлимидан сўнг у иккинчи марта эрга теккан, яна уч фарзандли бўлган, пул оилага жуда зарур эди.

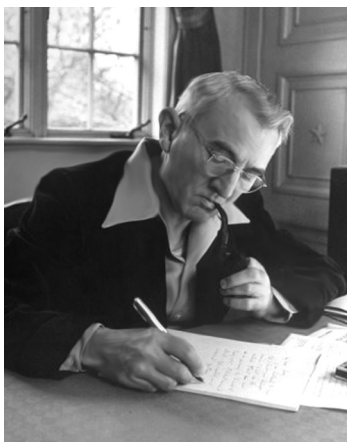
Экспериментда жуда кўплаб кишилар, шу жумладан, Махновнинг беваси ва болалари ҳам иштирок этишди. 1936 йилда минский профессор Д.М.Голуб чоп этган тўпلامда акромегаликнинг скелети ҳақида ҳам мақола бор (акромегалия суяк тизими, юмшоқ аъзолар ва ички аъзолардаги гиперпластик ўзгаришлар билан тавсифланади). Бир сўз билан айтганда, улкан одамлар айнан улканликдан азият чекишади.

Иккинчи жаҳон уруши вақтида Махновнинг скелети ғойиб бўлди...

Бугун Ефросинья ва Фёдор Махновларнинг фарзандлари ҳаёт эмас. Улар оғир, машаққатли умр кечиришди. Қулоқлаштириш даврида Махновларни сургун қилмоқчи бўлишган, бироқ деҳқонлар бунга қарши чиқиб, уларни тинч қуйишни талаб қилишган. Николай ва Гаврила офицер эди, улар қатағондан зўрға қутулишди. Родион шифокор бўлиб етишди, аммо уруш даврида гитлерчилар уни отиб ташлашди. Тўнғич қиз Мария бутун умр зоотехниклик қилди, кичик Маша эса ҳисобчи бўлган. Фарзандларнинг бари онаси каби қадди расо бўлиб, 180 – 190 сантиметрлик бўйга эга эдилар.

Тақдир Махнов авлодларини Беларус ва Россия узра сочиб юборган эди. Улар яшаган жойда эса бугун фақат қайин дарахти ўсади, эҳтимол уни Фёдор Махновнинг ўзи экандир...

## МАШАҚҚАТЛИ ЙЎЛ, ОИЛАВИЙ ФОЖИА ВА ЎЛИМ



Бу инсон ўз замонаси руҳшуносларининг илмий тажрибаларини амалий жиҳатдан ўрганиб, жамиятдаги ўзаро муносабатлар назариясини яратган, ихтилофсиз ва муваффақиятли муомала санъатини ишлаб чиққан эди. У ўз-ўзини камолга етказишга доир курслар очиб, шахсий муносабатларни такомиллаштириш, сўзга чиқиш ва шу каби мавзуларда махсус тизим яратган. Оддий оиладан чиққан бу инсон, йиллар ўтиб, шу қадар машҳурликка эришдики, унинг номи остида махсус илмгоҳлар ташкил топди. Китоблари ҳозирги кунгача оммабоп саналадиган ушбу педагог ва ёзувчини Дейл Карнеги деб аташарди.

### Сигир соғувчи болакай

Дейл Брекенриж 1888 йилнинг 24 ноябрида Миссури штатида дунёга келган. У Жеймс Уильям Карнегей ва Аманда Элизабет Харбисон оиласида иккинчи ўғил эди.

Уларнинг оиласи муҳтожликда кун кечирарди. Фермер ота ҳалол-покиза одам, у ичмас, чекмас, эрталабдан-шомгача тиним билмай ишларди. Шунга қарамай, Жеймс Уильям нуқул зиён кўрарди. У талаб бўлмаган чорва молларини кўпайтиришни ўйлар, экин майдонида эса нархи тушган бошоқди ўсимликларни етиштириш билан овораи сарсон эди. Карнегилар оиласи йилига йигирма доллар атрофида даромад кўрарди, холос.

Дейлнинг болалиги машаққатли кечган. У сирларни соғиш учун тонгги соат тўртда уйғонишга мажбур эди. Шунга қарамай, Дейл кейинроқ Уоренсбургдаги педагогик коллежга ўқишга кириб, тузуккина маълумот олди. У ўшандаёқ нотиқлик санъатига қизиқиб, мунозара-тортишувларда фаол иштирок эта бошлади.

Мураббийлар Дейлнинг киришимли, тиришқоқ эканлигини илғаган эдилар. Дейл коллежда таҳсил олганида, Карнегилар оиласининг ётоқхона учун пул тўлашга қурби етмас, шу боис болакай ҳар куни отда олти миль йўл босиб, мазкур илм даргоҳига қатнар эди (1 географик миль – 7420 метр). Аслида бўлажак машҳур руҳшунос фермадаги турли-туман юмушлардан бўшаган пайтидагина машғулотларга қатнашга мажбур эди. Шу боис у коллеждаги тadbирларда мунтазам иштирок этолмас, бунга вақти ҳам, тузукроқ кийим-боши ҳам йўқ эди: биттагина одми костюми бор эди, холос.

Манбаларда ёзилишига кўра, Дейл Карнеги йигирма ёшга тўлганида ҳам доимий равишда очнаҳор юрган.

### **Қайта-қайта уринишлар**

Дейлнинг таҳсилни тугатгандан кейинги илк фаолияти ранчо эгаларига сиртдан дарс беришга қаратилди. У Небраскада ҳужжат ташувчи, чопар бўлиб, кейин Нью-Йоркда актёр сифатида ишлай бошлади. Кейин эса нотиқлик санъати бўйича сабоқ олишга бел боғлади.

Машғулотлар муваффақиятли ўтгач, йигитча шахсий амалиёт сари қадам ташлашга қарор қилди. Дейл дастлаб футбол жамоасидан жой эгаллашга ҳаракат қилди, аммо вазни енгилиги туфайли тренер уни жамоага қабул қилмади. Дейлнинг кўнгли ўксиши, ўзига нисбатан норасолик тушунчаси шаклланиши мумкин эди. Онаси Аманда Элизабет Харбисон бунга тўғри англаб етди-да, ўғлига му-

боҳаса тўғарагига қатнашни тавсия қилди. Бир неча марталик уринишдан сўнг Дейл ушбу тўғаракка қабул қилинди.

Мубоҳаса тўғарагидаги чиқишлар ҳақиқатан ҳам унинг ўз кучига ишонч, нотиклик борасида муайян амалиёт пайдо қилди ва у аста-секин муваффақият сари қадам ташлай бошлади. Дейл бир йил ичида нотиклик бўйича ўтказилган танловларда юқори ўринларга сазовор бўлди. У муносабатлар кўникмасининг улкан таълим тизимини мунтазам равишда шакллантириб борар эди.

Ушбу тизим шу қадар ўзига хос эдики, Карнеги кейинчалик муаллифлик ҳуқуқини ҳам расмийлаштиришга қарор қилди. Фаолияти жараёнида у Лоуел Томас билан ҳамкорликни йўлга қўйди. 1934 йилда уларнинг «Таниқли кишилар ҳаётидан маълум бўлмаган саҳифалар» номли китоби нашр этилди. Ўқитиш, маърузалар ва публицистика Дейл Карнегини танитибгина қолмай, одамлар ўртасидаги ўзаро муносабатларнинг ўзига хос тизимини такомиллаштиришига ҳам сабабчи бўлди.

Карнеги тинимсиз изланишлар олиб бориб, бир нечта рисола ҳам чоп эттирди, унинг асарлари тингловчилар томонидан ташналик билан ўқила бошланди. Карнеги ташкил этган курс ҳам оммалашиб, битта дарси учун одатдаги икки доллар ўрнига унга ўттиз доллардан тўлайдиган бўлдилар.

Ёш ўқитувчи эришаётган муваффақиятлар ҳақида эшитган бошқа профессионал клублар мутасаддилари Карнегига илтимосномалар билан мурожаат эта бошлашди. Ҳа, бу ёзилмаган яшаш қонуни эди — ҳаётини қонун шуки, ўзгаларга нафинг тегса, сени ўзлари излаб топадилар.

### **Шимкиннинг маслаҳати**

Дейл Карнегининг Ларчмонтдаги муаллифлик курсига «Саймон энд Шустер» нашриёти бошқарувчиси Леон Шимкин ҳам тингловчи сифатида ёзилган

эди. Унинг сабоқлари Шимкинда улкан таассурот қолдирди. У Карнегига тингловчиларга берган дарсларини китоб шаклида чоп этишни маслаҳат берди.

«Дўст ортириш ва одамларга таъсир кўрсатиш тўғрисида» китоби худди шу зайлда дунёга келди. Мазкур китоб бир йил ичида миллион нусхада, кейинроқ эса Американинг ўзида беш миллион ададда сотилди.

1948 йилда Дейл Карнегининг «Безовталиқдан халос бўлиш ва янги ҳаёт бошлаш сирлари» номи китоби нашрдан чиқди. Кейинроқ чоп этилган «Ўз-ўзига ишонч ҳосил қилиш ва омма олдида сўзлаш санъати» ҳам қўлма-қўл бўлиб кетди.

Дарвоқе, 1922 йилдан эътиборан Дейл Брекенриж ўз фамилиясини Карнегейдан Карнеги деб ўзгартиришга қарор қилган. Чамаси, у ўша замоннинг машҳур миллионери Эндрю Карнегининг шуҳратидан фойдаланишни кўзлаган (ушбу китобда Эндрю Карнегининг муваффақият йўлидан ҳам воқиф бўлдингиз).

Хуллас, оддий, ночор оиладан чиққан Дейл Карнеги бора-бора довруқ қозониб, Нью-Йорқда ўзининг уй-жойига, обрў-мартабасига эга бўлди. Педагогик фаолиятида намуна бўлиш учун ниҳоят у уйланишга қарор қилди...

## Тўй ва... ажрашув

Карнегининг биринчи рафиқаси Лолита Бокер исм-шарифли хоним эди. У ўзининг графлар сулоласидан эканлигини қайта-қайта таъкидларди. Лолонинг Карнеги билан никоҳ маросимидан кейиноқ эрига айтган сўзлари шундай бўлган: «сен дарвозабонга чойчақа узатдингми?»

У эрининг оддий халққа мансублигидан жунбушга келар, уйда доимий равишда жанжал кўтарарди. Ўша пайтларда Карнеги «бахтли турмуш учун етти қоида» акс этган китобини ёза бошлади. Орадан ўн йил ўтиб, мазкур китоб нашр учун тайёр бўлган, муаллифнинг сабр-тоқати ҳам тўлиб-тошган эди.

Дейл Карнегининг жамоатчиликка сездирмай хотини билан ажралишига тўғри келди. Акс ҳолда «бахтли ҳаётдан сафсата сўқийётган» ушбу мураббий ҳақида булмағур гаплар тарқалиб кетиши мумкин эди. Унинг қўлёзмаси «Дўст орттириш ва одамларга таъсир кўрсатиш тўғрисида» деб номланганди. Ушбу китоб муаллифининг ўз оиласидан ажралганлиги ҳақида матбуотда бериладиган хабар ҳам китоб ададига нуқта қўйиши мумкин эди.

Мамлакат иқтисодий таназулни бошдан кечирар, оммабоп омад формуласига кучли муҳтожлик сезиларди. Ишсизлар сони уч миллионгача ошиб кетди.

### Иккинчи оила

Дейл Карнеги янги китоби учун ўзаро келишув асосида сотувдан бериладиган 25 фоизли тўлов, яъни бир юз эллик минг доллар олди. Ўша замонларда бу пулга улкан Нью-Йоркдан ўнталаб уй-жой харид қилиш мумкин эди.

Китобнинг муваффақияти ҳам шунга яраша бўлди. У ўнта миллий бестселлер рўйхатига киритилиб, узоқ вақтгача ўз мавқеини йўқотмади. Дейл Карнеги кечки мактаб мураббийсидан йилига бир неча миллион доллар пул олиб келадиган тизим соҳибига айланган эди.

XX асрнинг қирқинчи йиллари адоғида ҳар бир штатда Карнеги институтининг филиали иш олиб борган. Уй бекалари, котибалар, менежерлар ва адвокатлар ўз яқинлари билан муносабат кўникмасини ушбу китоб асосида амалда қўллашарди. Карнегининг таълими ҳар бир жабҳада асқотарди. Дейл Карнеги доврўғи дoston бўлди. Китоблари қайта-қайта нашр этилди.

Дейл Карнеги «Жиггс ва Мэгги жамиятда» фильмида кичикроқ роль ҳам ўйнаб, экранда ўзини намоён этди.

Йиллар ўтиб, Карнеги севимли ишидан салкам узоқлашди. У мудом мутолаа билан машғул бўлар,

мусаффо ҳаводан тўйиб-тўйиб нафас олар, завқ-шавқ ила гуллар парваришлар, болалар билан ўйнади. У бахтли тасодиф туфайли омадли кечган иккинчи никоҳдан бениҳоя рози эди. Карнегининг иккинчи рафиқаси унинг собиқ тингловчиларидан бири эди.

### Хожкин\* касаллиги

Дунёнинг машҳур руҳшуноси Дейл Карнеги 1955 йилнинг 1 ноябрида Форест Хиллз (Нью-Йорк штати)да Хожкин касали туфайли вафот этди ва Белтон (Миссури штати)да дафн қилинди. Унинг ўлими деярли сезилмади, дейиш мумкин. Сабаби, ҳеч ким Дейл Карнегининг муайян шахс эканлиги ҳақида ўйлаб ҳам кўрмасди. Жамоатчиликнинг фикрига кўра, бу исм-шариф остида ўз касбининг устаси бўлмиш руҳшунослар, файласуфлар ва менежерлардан иборат институт мавжуд эди, холос.

Карнегининг ишини рафиқаси Дороти Карнеги давом эттирди. У Карнеги маркази президенти ва бош ижрочи директори сифатида самарали фаолият олиб борди. Дороти Карнеги раҳбарлиги остида компания ривожланиб, бир нечта давлатларда махсус марказлар ҳам иш бошлади ва хатти-ҳаракатлар самараси ўлароқ, беш миллион битирувчини етиштириб чиқарди (Дороти Карнеги эрининг вафотидан йигирма икки йил ўтиб, 85 ёшида ҳаётдан кўз юмган).

Дейл Карнеги таълимоти бўйича, ҳаётда ёмон одамлар йўқ, балки кўнгилсиз вазиятлар мавжуд

---

\*Хожкин (лимфогранулематоз; ҳалокатли гранулёма) — лимфа тўқималаридаги ёмон сифатли хасталик. 1832 йилда Томас Хожкин лимфа тугунлари ва талоғи каттарган, озиб-тўзган, оғир аҳволдаги етти нафар беморни кўздан кечириб, махсус қайд этган. Барча ҳолатларда ҳам бу касаллик ўлим билан тугар эди. Орадан 23 йил ўтиб, С.Уилкс Хожкин ёзиб қолдирган қайдларни ўрганиб ва ўзининг 11 та кузатувини қўшиб, мазкур ҳолатни Хожкин хасталиги деб номлаган.



бўлиб, унга қарши курашиш керак. Бунинг учун эса асло сиқилмаслик, кайфиятни бузмаслик керак.

Карнеги тингловчиларни ҳамиша табассум қилиш, суҳбатдошни диққат билан тинглаш, унда қизиқиш уйғотиш ва шу каби жуда кўплаб сабоқлар бериш орқали ҳаётда муваффақият қозонишга ўргатган эди. У самимият, дилкашлик, бошқаларни ранжитмаслик лозимлигини, аксинча инсонлар қалбини забт этиш кераклигини уқтирди.

Дейл Карнеги ғояларини танқид қилганлар ҳам бўлган. Айрим руҳшунослар ҳанузгача уни ҳийла-найранг, ёлғон аралаш такаллуфлар тарғиботчиси сифатида тилга оладилар. Улар, инсоннинг шахсий манфаат учун ҳар тусга кириши унинг ўзлигини йўқотди, деб ҳисоблардилар. Аммо, жамоатчиликнинг нуқтаи назарига кўра, ҳар қандай нозик масалаларда ҳам Карнеги тамойиллари устун бўлиб келган ва у «биринчи рақамли руҳшунос» сифатида қолаверади.

Эътиборингизга Дейл Карнегининг энг машҳур тамойилларини ҳавола этамиз.

### **Одамга ёқимли бўлишнинг 6 қоидаси:**

*1-қоида.* Бошқалар билан самимий, сидқидилдан қизиқиб кўринг.

*2-қоида.* Муомала пайтида табассум қилинг.

*3-қоида.* Эсингизда бўлсин, кишининг ўз номи ҳар қандай тилда энг ширин ва муҳим товушлар йиғиндиси саналади.

*4-қоида.* Сабрли тингловчи бўлинг. Бошқаларни ўзи тўғрисида гапиришларига қизиқтиринг.

*5-қоида.* Ҳамиша, ҳамма вақт суҳбатдошингиз қизиқадиған мавзуда гапиришга ҳаракат қилинг.

*6-қоида.* Суҳбатдошингизни ўз қадр-қимматини англашга, ўзининг иззат-нафсониятини баланд тутишга ишонтиринг, бу ишни чин юракдан самимий адо этинг.

**Одамларни ўз нуқтаи назарингизга мойил этишга ундовчи 12 қоида:**

*1-қоида:* Ҳеч қачон баҳслашманг. Тортишувда баланд келишнинг ягона усули — ундан воз кечишдир.

2-қоида: Ҳамсуҳбатингиз фикрига ҳурмат бажо келтиринг. Одамга ҳеч қачон «сен ноҳақсан» деманг.

3-қоида: Агар сиз ноҳақ бўлсангиз, бунга тез ва қатъий равишда иқроор бўлинг.

4-қоида: Гапнинг бошиданоқ дўстона оҳангни асло қўлдан берманг.

5-қоида: Ҳамсуҳбатингизни дарров «ҳа» деб жавоб беришга мажбур этинг.

6-қоида: Кўпроқ вақт ҳамсуҳбатингиз гапирсин.

7-қоида: Майли, ҳамсуҳбатингиз бу фикр ўзига тегишли деб ўйласин.

8-қоида: Воқеа-ҳодисаларга сидқидилдан ҳамсуҳбатингиз нуқтаи назари билан қаранг.

9-қоида: Ўзгаларнинг фикр ва хоҳишларига хайрихоҳ муносабатда бўлинг.

10-қоида: Уларни юксак ҳис-туйғулар, мавзуларга даъват этинг.

11-қоида: Ўз ғояларингизни жиддийлаштириб, уларнинг самарали бўлишига эришинг.

12-қоида: Даъват қилинг, жонли ҳаракат қилишга унданг.

**Одамларнинг иззат-нафсониятига тегмай, уларни ҳақорат қилмай, уларга таъсир этишда риоя қилинадиган 9 қоида:**

1-қоида. Ишни ҳамсуҳбатингизни мақташдан ва унинг яхши жиҳатларини самимий эътироф этишдан бошланг.

2-қоида. Ўзгаларнинг хатосини тўғридан-тўғри эмас, балки билвосита кўрсатинг.

3-қоида. Даставвал ўз камчилик, нуқсонларингиз ҳақида гапиринг, сўнгра ҳамсуҳбатингизни танқид қилишга киришинг.

4-қоида. Ҳамсуҳбатингизга буйруқлар бериш ўрнига унга саволлар беринг.

5-қоида. Одамларга ўз обрў-эътиборларини сақлаб қолишга имкон беринг.

6-қоида. Одамларнинг жуда кичик бўлса ҳам муваффақиятини эътироф этинг, маъқуланг ҳамда ҳар бир ютуғини қайд этинг. «Баҳолашда самимий ва мақтовда бағрикенг бўлинг».

*7-қоида.* Одамларга яхши обрў-эътиборга сазовор бўлишлари учун имкон яратинг, токи улар буни оқлашга ҳаракат қилишсин.

*8-қоида.* Рағбатлантиришга урининг. Шундай тасаввур уйғотингки, хатога йўл қўйган киши хатосини енгил тарзда тўғрилайдиган, тузалган деб ҳис этсин; одамларни енгил деб ишга уринишларига унданг.

*9-қоида.* Шунга эришингки, одамлар сиз тавсия этган ишларни бажарганларидан хурсанд бўлишсин.

**Оилавий ҳаётингизни бахтли қилишга оид 7 қоида:**

*1-қоида:* Хархаша қилманг, айб топишга уринманг.

*2-қоида:* Ўз умр йўлдошингизни ўзгартирмасликка ҳаракат қилинг.

*3-қоида:* Асло танқид қила кўрманг.

*4-қоида:* Бир-бирингизга чин юракдан ўзингизнинг миннатдорчилигингизни билдириб турунг.

*5-қоида:* Бир-бирингизга иложи борича эътиборга молик мўъжазгина илтифотлар кўрсатинг.

*6-қоида:* Сертакалуф, сермулозамат бўлинг.

*7-қоида:* Эр-хотинлик ҳаётига оид нозик муносабатлар тўғрисидаги яхшироқ китоб мутолаа қилинг.

**Безовталиқдан халос бўлишга оид 3 қоида:**

*1-қоида:* Агар сиз безовталиқдан халос бўлишни истасангиз, Уилям Ослер маслаҳатига амал қилинг: «Бугунги кундан ажратиб олинган жой»да яшанг. Келажакни ўйлаб, ҳадеб ҳаяжонга тушаверманг. Тинчгина хотиржам ухлайверинг.

*2-қоида:* Агар Бош ҳарф билан ёзиладиган Кулфат сизни таъқиб этиб, бурчакка тиқиб ташласа, Уилямс Ж.Кэрриэрнинг сеҳрли формуласини татбиқ этинг:

*а) ўзингиздан:* «мен ўз муаммомни ҳал эта олмасам, энг нохуш аҳвол қандай бўларди?» — деб сўранг;

*б) зарур бўлиб қолганда,* ўзингизни энг нохуш ҳолатга фикран тайёрланг;

*в) зарурат юзасидан мурсага келадиган вазиятни фикран яхшилаш учун зарур тартибларни хотиржам ўйлаб олинг.*

3-қоида: Безовталиқ соғлигингизга ҳаддан зиёд зарар келтиришини эсланг. «Безовталиқ билан курашишни билмайдиган ишбилармон одамлар ҳаётдан эрта кўз юмадилар».

**Ишга доир муаммоларни ҳал этишнинг 3 қоидаси:**

1-қоида. Далиллар тўпланг. Колумбия университети, Колумбия коллежи декани Хокс шундай деган: «Дунёдаги безовталиқнинг ярми муаммоларни ҳал этиш учун шарт бўлган ахборотларни тўлиқ олмайд туриб, қарор қабул қилишга уринувчи кишилар томонидан содир этилади».

2-қоида. Далилларни синчиклаб таҳлил этгандан кейингина қарор қабул қилинг.

3-қоида. Қарор қабул қилгач, уни дарҳол амалга оширишга киришинг! Ўз қарорингизни амалга ошириш билан машғул бўлинг ва натижаларига боғлиқ бўлган безовталиқни «улоқтириб ташланг». Ўзингиз ёки хизматчилардан бирортаси муаммо туфайли безовта бўлаётган бўлса, қуйидаги саволларга жавоб ёзинг:

а) муаммонинг асосий моҳияти нимада?

б) муаммо қай тариқа юзага келган?

в) муаммони ҳал этишнинг қандай ўнғай томонлари бор?

г) сиз қандай ечимни тавсия этардингиз?

**Дилгирликни бартараф этишга доир 6 қоида:**

1-қоида: Дилгирликни ҳаётингиздан чиқариб ташлаш учун доимий равишда банд бўлинг. Фаолият билан банд бўлиш руҳиятдан гамгинликни қувиб чиқаришнинг энг яхши дорисидир.

2-қоида: Ҳар қандай арзимас майда-чуйдаларга хафа бўлаверманг. Уларга асло йўл берманг — майда-чуйдалар ҳаётда худди чумоли мисоли бахтингизни барбод қилиши мумкин.

3-қоида: Ташвишлардан халос бўлиш учун йирик сонлар қонунидан фойдаланинг. Ўзингиздан: «бу воқеа қай тарзда юзага келди?» — деб сўранг.

4-қоида: Муқаррар юз берадиган ҳолат билан ҳисоблашинг. Агар у ёки бу воқеани ўзгартириш

қўлингиздан келмаса, ўз-ўзингизга: «бу шундай, бошқача бўлиши мумкин эмас», деб айтинг.

*5-қоида:* Дилгирикка «чеклагич» ўрнатиңг. У ёки бу воқеа қандай ташвишларга арзийди — ўзингиз ҳал этиңг ва ортиқча безовта бўлмаңг.

*6-қоида:* Ўтмиш ўз марҳумларини кўмаверсин. Қипиқни асло арраламаңг.

**Рухий осойишталик ва бахт топишга оид 7 қоида:**

*1-қоида:* Ўз онг-шуурингизни хотиржамлик, мардлик, соғлиқ ва умидворлик ҳақидаги фикрлар билан тўлдириңг, ахир бизниңг ҳаётимиз у ҳақдаги ўй-фикрлардан иборат-ку!

*2-қоида:* Ҳеч қачон душманларингизниңг қўлидаги шамларни ёқишга уринмаңг, чунки сиз улардан кўра кўпроқ ўзингизга зарар етказасиз. Генерал Эйзенхауэрдай ҳаракат қилиңг: ўзингиз ёқтирмаган, яхши кўрмаган одам тўғрисида бирор дақиқа ҳам ўйламаңг.

*3-қоида:* а) миннатдор бўлмаганлардан хафа бўлиш ўрнига унга тайёр туриңг; б) эсингизда бўлсин, бахтга сазовор бўлишниңг ягона йўли, бу — миннатдорчилик кутмаслик, балки хурсандчилик учун хайр-саховат кутишдир; в) ёддан чиқармаңг: миннатдорчилик, бу — феъл-атворниңг шундай белгисики, у фақат тарбия натижасида юзага чиқади, шу сабабли, агар истасангиз, болаларингизга яхшилиқни қадрлашни ўргатиңг.

*4-қоида:* муваффақиятларингизни ҳисобга олиб боринг, кўнгилисизликларни эса мутлақо эсан чиқаринг.

*5-қоида:* бошқаларга тақлид қила кўрмаңг: ўзингизни топинг ва ўз-ўзингиз билан бирга бўлиңг. Машҳурлардан бири айтганидек: «Нафрат — жаҳолат, тақлид эса — ўз-ўзини ўлдиришдир».

*6-қоида:* агар тақдир сизга лимонни муяссар кўрган бўлса, сиз ундан лимонад ясаңг.

*7-қоида:* ўзингиздаги кўнгилисиз ҳодисаларни унутинг, бошқаларга бахт улашишга ҳаракат қилиңг.

«Бошқаларга мурувват кўрсатар экансиз, биринчи навбатда сиз ўзингизга ёрдам берган бўласиз».

### **Танқидни бартараф этишга доир 3 қоида:**

*1-қоида:* Ноҳақ танқид айрим ҳолларда ниқобланган хушомад ҳисобланади. У баъзан сиз туфайли кўзгалган нафрат ва ҳасадни ҳам англадади. Эсингизда бўлсин, ҳеч ким ҳеч қачон ўлик итни урмаган.

*2-қоида:* Кучингиз етган ишни қилинг, сўнг эски соябонингизни олинг, майли, танқид ёмғири унга ёғаверсин, фақат ёқангизга тушмаса бўлгани.

*3-қоида:* Ўзингиз йўл қўйган хатти-ҳаракатлар рўйхатини тузиб чиқинг ва ўзингизни ўзингиз танқид қилинг. Ҳали баркамолликдан узоқ эканмиз, келинг, Э.Х.Литтл каби йўл тутайлик. Бошқалардан беғараз, фойдали ва конструктив — асосли танқидни сўраб олайлик.

### **Агар сиз ухлай олмасангиз...**

1. Сэмюэл Унтермейердан намуна олинг. Ўрнингиздан туриб ишланг ёки уйқунгиз келгунга қадар мутолаа билан машғул бўлинг.

2. Ёдингизда турсин, ҳали ҳеч ким кам уйқуликдан ўлмаган. Одатда уйқусизликдан кўра ундан келадиган безовталиқ кўп зарар келтиради.

3. Ўз танангизни бўшаштиринг.

4. Жисмоний машқларни амалга оширинг. Ўзингизни жисмоний толиқишдан шу даражага келтирингки, тетиклик даражасида бўлманг.

### **Сўзлашувда муваффақият қозонишга оид 7 қоида:**

1. Одамлар билан муомалада сизда тўртта усул мавжуд. Улар биз ҳақимизда *нима қилишимиз, қандай қарашимиз, нимани гапиришимиз* ва бунини *қандай қилиб гапиришимиз* бўлиб, ана шунга қараб ҳукм чиқаришади. Кўпинча биз гапираётган сўз, тилдан қандай фойдаланишимизга қараб, баҳо берадилар.

2. Сизнинг гапириш ҳолатингиз муайян даражада даврангизга хос одамлар билан муомала тарзингизни англадади. Шундай экан, адабиётнинг улуғ арбоблари билан дўст тутининг. Шундай қилсангиз,

ақлингиз сезилмас тарзда ва муқаррар равишда бойиб боради ва гапириш услубингиз қандайдир даражада шерикларингиз ҳолати ва обрў-эътиборини ифодалайди.

3. Газета ўқишдан бутунлай воз кечиш керак эмас, аммо унинг мутолаасига ҳозиргига нисбатан икки баробар кам вақт сарфланг. Шу тарзда иқтисод қилинган вақт ҳисобига қандайдир жиддий китобларни ўқинг.

4. Луғат билан ўқинг. Нотаниш сўзларни ахтаринг. Луғат ёрдамида бу сўзни муомалага киритишга ҳаракат қилинг, уни хотирангизда муҳрлашга урининг.

5. Ишлатган сўзларингизнинг келиб чиқишини ўрганинг. Бу сўзларнинг келиб чиқиш тарихи зерикарли ва қуруқ гап эмас, балки у анчагина завқшавққа тўла.

6. Сийқаси чиққан ва кўп ишлатилган сўзлардан ҳадеб фойдаланманг. Ўз фикр-мулоҳазаларингизни ифодалашда аниқ бўлишга ҳаракат қилинг. Фақат «чиройли» эмас, назокатли, ноодатий, ёқимли, нафис, нафосатли, гўзал, мафтункор, ҳашаматли, ажойиб каби сўзлардан фойдаланиш мумкин.

7. Сийқаси чиққан, масалан, «бодринг каби совуқ» каби ўхшатишларни ишлатманг. Янги сўзлардан фойдаланишга ҳаракат қилинг, ўзингизга хос ўхшатишлар яратинг.

## РОКФЕЛЛЕР ТАНГАЛАРИ

Жон Рокфеллер «Систем мэгэзин» журналы саҳифаларида «Колородо фьюэл энд айрон» компаниясининг молиявий аҳволини тушунтириш учун кўргазмали воситалардан қандай фойдаланганини шу тарзда айтиб берган эди:

– Мен бир куни улар («Колородо фьюэл энд айрон» компанияси ишчилари)дан, Рокфеллер ўз компаниясидан жуда катта даромад оляпти, деб эшитиб қолдим. Бошқалар ҳам айнан шундай деяётган экан уларга. Мен бу кишиларга ҳақиқий аҳволни тушунтирдим. Мазкур компания билан ўн тўрт йилдан бери алоқада бўлсак-да, улар акцияларимизга бир цент ҳам тўламаганликларини кўрсатиб бердим.

Мазкур учрашувлардан бирида мен уларга ушбу компаниянинг молиявий аҳволини яққол намоиш этдим. Стол устига бир нечта танга қўйдим. Сўнг уларнинг бир қисмини сидириб туширдим, чунки бу ишчиларнинг иш ҳақини билдирар эди. Компаниянинг биринчи мажбурияти эса иш ҳақини тўлашдан иборат. Сўнгра яна бир нечта тангани олиб ташладим, улар хизматчиларнинг маошини ифодаловчи рамзлар эди гўё. Шундан сўнг бир нечта тангаларни кўрсатдим, улар директорлар моюнасини кўрсатарди. Шундан сўнг акция тутувчилар учун ҳеч қандай танга келмади. Ана шунда сўрадим:

– Шу адолатданми, биз ҳаммамиз ушбу корпорацияга шерикмиз, аммо уч шерик озми-кўпми даромад олади-ю, тўртинчи шерик эса ҳеч вақо ололмайди?





Жисмоний ва руҳий саломатликни, узоқ умрни ва атрофдагиларнинг иззат-ҳурматини пулга сотиб олиш мумкинми?

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

Шундай қилиб, Рокфеллер:

— ҳар якшанба куни баптистлар черковига бориб, ибодатни адо этар, ҳар кунги кундалик ҳаётга татбиқ этиш мумкин бўлган тамойиларни чуқур ўзлаштириш мақсадини белгилаб қўяр эди;

— тунда саккиз соат ухлар ва ҳар куни кундузи «қуш уйқу»ни қанда қилмасди. У дам олиш ёрдамида соғлиқ учун ҳалокатли ҳисобланмиш чарчоқдан халос бўларди;

— у ҳар куни ванна ва душ қабул қиларди. То-заликка ва ташқи кўринишнинг шинамлигига риоя қилар эди.

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

— Рокфеллер уйғун, яхши мутаносиб ҳаёт кечирди. Унинг ҳар кунлик севимли ўйини гольф бўлиб, тоза ҳаво ва қуёш нуридан баҳра олишни таъминлар эди. Рокфеллер хонадаги ўйинлардан, ўқиш ва бошқа хайру саховатга доир машғулотлардан бебаҳра қолмасди.

— Рокфеллер секин овқатланар, шошмасдан, қунт билан барини чайнаб ютар эди — бу пайтда сўлақлар асосан майдаланган таом билан оғизда аралашиб кетарди. Бундай аралашма жуда яхши ҳазм бўлар эди. Боз устига таом уй ҳароратида истеъмол қилинарди. Ошқозон ўта иссиқ ёки совуқ таомлардан авайланиб, ошқозоннинг ҳазм қилиш деворлари иссиқ ва совуқдан сақланарди.

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

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

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

– Дастлаб Рокфеллернинг келтирган сабаблари худбинликдай кўринган. У яхши обрў-эътибор, нуфуз қозонишга интилди. Аммо кейинчалик бари ўзгариб кетди. Саховатни намоён этиб, Рокфеллернинг ўзи ҳам саховатли инсонга айланди. Хайр-саховати, муруввати ҳамда филантроплик (муҳтожларга шафқатли, хайр-саховатлилик) фаолияти оқибатида у жуда кўплаб кишиларга соғлиқ ва бахт-саодат улашди, ўзи ҳам саломатлик ва бахт-иқболга муяссар бўлди.

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

Мустаҳкам соғлиққа эга бўлиш учун бойлик тўп-лашнинг асло ҳожати йўқ. Аммо муваффақиятли натижаларни қўлга киритишда бошқа ингредиентлар, яъни ажралмас таркибий қисмлар керакки, улар орасида муайян билимлар мавжудлиги тиббий

соҳада ниҳоятда мақсадга мувофиқдир. Ўзининг саломатлигига нисбатан бепарволикка мутлақо йўл қўйиб бўлмайди.

## ХУДБИНЛИК ВА ЭНГ ОММАБОП ЖУРНАЛ

Бундан бир неча йил муқаддам «Америкен мэгэ-зин» номли журнал тиражи бирданига ошиб кетди. Нашр ададининг бу тарзда кескин кўтарилиши матбуот оламида рўй берган энг шов-шувли ҳодиса эди.

Бунинг сири нимада? Ҳамма гап жаноб Жон Д. Сиддал ва унинг ғояларида эди. Сиддал авваллари мазкур нашрнинг машҳур замондошлар таржимаи ҳоли бўлимини бошқарарди. Ўшанда бу жаноб шундай деган эди:

— Билиб қўйинг, одамлар худбин бўлишади. Улар, асосан, ўзлари билан қизиқадилар. Ҳукумат темир йўлларга эгалик қилиши керакми-йўқми, деган масалалар одамларни ҳадеганда безовта қилавермайди, бироқ улар қандай қилиб муваффақиятга эришиш, қандай қилиб катта маош олиш мумкин, қандай қилиб соғлом бўлиш керак, деган масалаларни билишни ниҳоятда хоҳлайдилар. Агар мен «Америкен мэгэзин» журнаliga муҳаррир бўлганимда, журналхонларга тишларни қандай қилиб эҳтиётлаш, ваннани қай тарзда қабул қилиш, ёз пайтида уйни қандай салқинлатиш кераклигини, қай йўл билан яхши жой олиш мумкин, хизматчилар билан қандай муомала қилиш, уйни қандай сотиб олиш, қандай қилиб эслаб қолиш ва ҳоказо-ҳоказо тавсияларни саҳифаларда бериб борардим. Одамлар ҳамиша, ҳамма вақт таржимаи ҳоллар акс этган ҳикояларга ҳам қизиқишади. Шундай экан, бадавлат кишилардан бирортасига кўчмас мулк туфайли қай тарзда миллионлаб пул ишлаб топиш мумкинлигини ҳикоя қилиб беришини илтимос қилган бўлардим. Таниқли банк бошқарувчилари ва турли корпорация президентларидан улар оддий хизматчиликдан қан-

дай қилиб ҳокимият тепасига ва бойлик чўққисига чиқишганини гапириб беришини сўрардим.

Ана шу гапларидан сўнг кўп ўтмай, жаноб Жон Д. Сиддалл мазкур журналга муҳаррир этиб тайинланди. Ўшанда «Америкен мэгэзин»нинг тиражи жуда кам бўлиб, журнал зарарига ишлаётганди.

Муҳаррирлик курсисига ўтирган Сиддалл юқорида нимаики деган бўлса, ўз иш фаолиятида ҳаммасини адо этди.

Натижа қандай бўлди, дейсизми? Ҳайратланарли даражада!

«Америкен мэгэзин» журнали икки юз минг, уч юз минг, тўрт юз минг, беш юз минг нусхага етди. Унда омма нимага қизиқса, ҳаммаси чоп этиларди.

Орадан кўп ўтмай, «Америкен мэгэзин» бир ойда миллион, кейин эса бир ярим, икки миллион нафар ўқувчини ўзида қамраб олди. Қарангки, журналнинг адад сони тўхтаб қолгани йўқ. У тўхтовсиз ошиб борарди.

Сиддалл ўз журналхонларининг худбинона қизиқишларини қўзғатиб қўйган ва бу билан муваффақият қозонган эди.

## ЭСКИ УЙДАГИ МИЛЛИОНЛАР

Океанортида ўтказилган махсус тадқиқотлар кўрсатишича, ҳар тўртинчи америкалик миллионер 100 доллардан қиммат бўлмаган пойафзал кияди, ҳар ўнинчи миллионернинг эгнидаги костюм нархи эса 200 доллардан ошмайди. Фақат 50 фоиз миллионергина баҳоси 240 доллардан қиммат соат харид қилишга, уч фоизи эса сотиб олганига ҳали 3 йил бўлмаган автомобиль минишга рози.

Дунёнинг бой одамлари орасида ўз мол-дунёси билан мақтанмайдиган, кўпчиликка хос ҳаёт тарзини маъқул кўрадиганлар ҳам бор. Бундайларни «валати» ҳисоблайдилар. Бироқ тарих миллионерлар орасида пул сарфлашни ёқтирмайдиган ва ўта тежамкор кишилар бўлганига оид талай мисолларга эга. Улар ҳақида ўқиб, ёқангизни ушласангиз ҳам ажаб эмас. Эҳтимол, кимдир «тўғри-да, ана шундай тежамкорлик туфайлигина миллионер бўлиш мумкин», деб ҳисоблар. Бироқ аслида тежамкорлик билан зиқналик орасидаги чегарани ҳам билиш керакка ўхшайди. Психологияда яна шундай мезон ҳам борки, инсон ўзини нимадандир чекласа, тортса (масалан, «мана бу мева жуда қиммат, менга тўғри келмайди, олимақом кўйлакка менга йўл бўлсин»), Коинот уни шу қадар чеклар экан. Акс ҳолда Генриетта Грин хонимга ўхшаб (қуйида ўқийсиз) бир умр зиқна бўлиб ўтиш ҳеч гап эмас...

### Оёққа тежалган пул

Дунёдаги энг зиқна аёл — XX асрнинг даҳо молиячиларидан бири Генриетта Хоуленд Грин эди. 1916 йилда ўзидан 100 миллион доллар (бугунги ҳисобда 20 миллиард доллар) қолдирган бу хоним сули ёрмасини иситишда плитадан фойдаланиш зарар келтиради, деб ҳисоблаб, бу борада оддий уй батареясидан фойдаланар эди.

У Чикагодаги бутун бошли кварталга эгалик қилса-да, ўзи умри мобайнида энг арзон уйда истиқомат қилган. Бир сафар эса 2 центлик почта маркасини излаш учун кечаси билан изғиб чиққан. Ваҳоланки, хонимнинг уйда миллион-миллион пул бор эди.



«Тежамкорлик» бора-сидаги энг кўп тарқалган гап-сўзларга эса бир воқеа сабаб бўлган: Генриетта нақ уч кун бепул шифохона излаб вақт ўтказгани учун шифокорлар унинг ўғлининг оёғини кесиб ташлашган.

82 ёшида эса Грин хоним уйдаги ошпаз аёл бир шиша сутга ортиқча пул тўлагани учун ҳушидан кетиб қолган.

### Набира учун тўлов

30 йилча муқаддам ўзининг 4 миллиард доллари билан ер юзидаги энг бой-бадавлат киши ҳисобланган нефть қироли Жон Пол Гетти, ҳамма-ҳам-



ма ишда «иқтисод» қиларди. Масалан, у ўзининг вилласи — боғли кошонасига ташриф буюрувчи меҳмонларнинг сўзлашувлари учун пул тўламаслик мақсадида ушбу вилласига махсус таксофон ўрнатган эди.

1973 йилда Геттининг невараси Жонни ўғирлаб кетиб, тўлов талаб қилишди. Бағритош бува эса ушбу 17 миллион долларни тўлашдан бош тортди. Пол Гетти набирасининг қулоғини конвертга солиб юборишгандан кейингина жажжи Жонга раҳми келди. Бироқ шунда ҳам у зиқналигига борди. У 2,7 млн. доллар тўлади, холос.

### Қирқ йиллик уй

«Форбс» рўйхатида иккинчи поғонада турган америкалик молиячи Уоррен Баффет (44 миллиард долларлик мавқега эга) ҳар доим Уолл-стритни айланиб ўтиб, одмигина уйига йўл олади. У ўз доирасига хос бўлмаган бирмунча эски — Lincoln Towncar автомобилида ўтирган бўлади. Машинасининг рақам белгиси эса THRIFTY, яъни «тежамкор». Дарвоқе, Баффет 40 йил муқаддам сотиб олган 30 минг долларлик уйи кичкина бўлиб, уни сотиш ҳақида ўйлаётгани ҳам йўқ.

Баффет ҳаётда камсуқум, сипо. Агар шахсий самолётини айтмаса, у бошқа ҳар қандай ҳашаматдан ўзини олиб қочади. Масалан, Баффет тезкор таом тайёрлаш тармоғида овқатланиб, бу тизимни ёқтириб қолди-да, уни таг-туги билан сотиб олди. Ҳам тез, ҳам... арзон!

### Мана сенга, автоулов!

Tetra Pak ўров материаллари ишлаб чиқариш компанияси асосчиси — скандинавиялик Ханс Раусинг узоқ вақт эски Morris Minor автомобилида юрди. Фақат яқинда, аниқроғи, 3—4 йил олдин бу миллиардер (унинг бойлиги 8 миллиардан зиёд) ўз авто-

уловини алмаштиришга қарор қилди. Ва у... 12 йиллик рус «Нива»сини сотиб олди.

Дарвоқе, Раусинг дўконларда жон-жаҳдини ишга солиб, савдо қилиши билан ҳам шуҳрат қозонган.



### Мактабда бошланган бизнес

ИКЕА компанияси асосчиси, энг бой-бадавлат швед фуқароси Ингвар Кампрад (у 28 миллиард долларлик сармоёга эга) мактабда бошланғич синфда ўқиган чоғида дастлабки кронни ишлаб топган эди. Қалам ва ўчирғичларни кўтарасига харид қилган бўлажак мебель магнати уларни ўз синфдошларига уч баравар қиммат нархда сотарди. Пулни эса сарфламай, жамғариб борди.



Бугун Кампрад арзон ресторанларда оқатланиши, оддий самолётларда учини, автобусда қатнаши ва уч юдузли меҳмонхоналарда тунаб қолиши билан янада танилган. Меҳнат таътилини эса у қадрдон Швециядаги кичикроқ бирор дарёда балиқ овлаш билан ўтказди.

Ингвар ўзининг қўл остидаги ходимларидан ишлатиладиган қоғознинг иккала томонидан ҳам фойдаланишни талаб қилади. «Эски оромкурси ва ажойиб соат»ни инобатга олмаганда, унинг уйидаги барча мебель ИКЕА дўконидан келтирилган. Ингвар мазкур оромкурсидан неча йилдан буён фойдаланаётганини, яхшиси, ўзидан эшитинг:



— Мен ундан 32 йилдан фойдаланаман. Хотинимнинг айтишича, бу оромкурсининг матоси яроқсиз ҳолга келган эмиш. Аслида эса у янги оромкурсидан сираям қолишмайди.

### Сайт асосчиси

Энг оммабоп интернет сайтларидан бирининг асосчиси, собиқ россиялик, эндиликда Америкада истиқомат қилувчи Сергей Брин 11 миллиард долларга яқин пул ишлаган. Шунга қарамай, у уч хонали уйда яшайди, «Тойота»си эса унча қиммат ҳам эмас.

Бу миллиардернинг яхтаси ҳам, вилласи ҳам йўқ. Енгил супер-автомобиль сотиб олмагани ҳақида гапирмасаям бўлади. «Тойота»си эса фақат бензин эмас, электрда юраётгани боис Брин учун қадрли. Ишга эса у, одатда, роликда боради. Танаффус пайтларида автомобилларни сақлаш жойида роликли хоккей уйнайди.

Сергей Брин онда-сонда рус ресторанларига боради, холос.

### Қурумсоқ юлдузлар

Шоу-бизнеснинг айрим юлдузларини кундалик сарф-харажатлардан эҳтиёт бўлишга уларнинг бир неча миллионлик даромади ҳам тўсиб туролмайди. Дейлик, машҳур юлдузли жуфтлик бўлмиш Бекхэмлар оиласига хос таажжубли ҳол шундаки, Spice Girls поп-гурӯҳининг собиқ хонандаси **Виктория Бекхэм**ни трамвайда кўрганлар ҳам бор. Ўшанда у эри тўп сурадиган Манчестер стадионига йўл олган эди.

Ўзининг 18 млн. долларлик даромадига эга Бекхэм хоним немисларнинг арзон нархли Blue Nun шаробини маъқул кўради ва уни шахсан ўзи мунтазам равишда маҳаллий супермаркетдан харид қилади. Уст-бошга келсак, Виктория машҳур Christian Dior

ёки Versace каби нуфузли савдо тармоғидан кўра, муддати тўлмаган векселни ҳисобга олиш ва ундан ушлаб қолинадиган ҳақ эвазига савдо қилувчи Matalan ҳамда унчалик серҳашам бўлмаган Top Shop дўконларидан кийим-кечак сотиб олишни лозим кўради.

Тижорий фаолияти 72 миллион доллар фойда келтирган таниқли кинорежиссёр **Майкл Уиннер** баъзида шишаси 6 минг долларлик шароб сипқоришни афзал кўрса-да, эски почта конвертларидан фойдаланишни сира қанда қилмайди. Қолаверса, эрталаблари тиш пастасини қоқиб-сиқиб олиш учун унинг идишини кўндалангига қирқиб, ичида паста зигирчаям қолдирмайди.

Эстрада юлдузи **Мадонна** (у 150 миллион долларлик бадавлат хоним ҳам) ҳар бир центни ҳисоб-китоб қилишни яхши кўради. У Кенсингтондаги данфиллама ҳовлисида ўрнатилган телефондаги сўзлашувлар тўловини доимий равишда текшириб, телефондан шахсий манфаати йўлида фойдалангани учун хизматчининг иш ҳақидан пул ушлаб қолади.

### Қуритилган... чой

Бундан бир неча йил муқаддам ўз ҳамкорини ўлдиргани учун британиялик миллионер Николас фон Хоогстратен ўн йилга қамалган эди. Унинг уйида тинтув ўтказган полициячилар журналистларга гаройиб топилма ҳақида сўзлаб беришди. Хоогстратеннинг ошхонада бир неча марта фойдаланилган чой қоғозхалталари ётарди. Миллионер уларни қуритган, сўнг яна чой дамлайверган.

Орадан бир йил ўтиб, Хоогстратен озод қилинди. Бироқ унинг ўта зиқналиги ҳақидаги гап-сўз тарқалиб бўлган эди ва бу овозалар ҳали-бери тинмаса керак.

Хоогстратен 800 миллион долларлик сармоёга эгалик қилади.



### **Ажабтовур мерос ва никоҳ**

Америкалик 23 ёшли актриса Уэнди Доркас миллионер-кинорежиссёр Рожер Доркасга турмушга чиққан эди. Эри Уэндидан салкам уч барабар катта эди. Актриса вақти-соати келиб, эри мулкни умумий мулкка айлантиради, деб кутди. Аммо орадан бир йил ўтиб, Рожер тўсатдан ҳаётдан кўз юмди. Адвокатлар унинг васиятномасини очганларида Уэнди газабдан титраб кетди. Марҳум эри унга... 1 цент қолдирган экан, холос. Бошқа барча жамғармани Рожер Доркас... сеvimли ити Максимилианга ўтказиш ҳақида имзо чекиб, ҳужжат қолдирган эди.

Суд итнинг фойдасига ажрим чиқарди, лекин актриса миллионларни ўзида қолдиришнинг уйдасидан чиқди ва у... Максимилианга турмушга чиқди. Гап шундаки, Доркас итига банкдан ҳисоб очганида унга ўз кўшпагини АҚШ фуқароси сифатида расмийлаштиришига тўғри келган, акс ҳолда тегишли солиқ тўловларини тўлаб бўлмасди.

Хуллас, актрисанинг ит билан никоҳи расмийлаштирилди ҳам, ахир Максимилианнинг ҳужжатлари жойида эди-да! Ниҳоят бу жонивор ўлгач, бойлик бутунича Уэнди Доркасда қолди.

## БИЗНЕС ВА ОМИЛКОРЛИК: 20 ТА УСЛУБ

**Ҳалол йўл билан битмас-туганмас мол-мулк йиғиб бўлармикан? Бу борада бир-бирига қарама-қарши гап-сўзлар юради. Нимаям дейсиз: ҳар хил одамлар бўлганидек, фикрлар ҳам турли-туман. Қуйидаги маълумот эса инсонлардаги топ-қирлик, фикрлашдаги ўзига хослик ва дадиллик айрим қоидалардан анча-мунча афзал эканлигини кўрсатади. Биз тилга олмоқчи бўлган ушбу кишилар омилкорликлари туфайли муваффақият сари йўл очганлар.**

1. Уларнинг биринчиси — Жек Велч. Fortune журнали уни бежиз юз йилликнинг менежери сифатида қайд этмаган. Велч ўз вақтида General Electric компаниясини замонга мос ҳолда қайта ишлаб, бошқарувни 29 дан 6 тагача қисқартирди. Анча-мунча ходимни ишдан бўшатишга тўғри келди, албатта. Мазкур шафқатсиз усули учун Велчни «Нейтрон Велч» деб аташарди. Компания эса бундан ютди: унинг баҳоси 12 дан 280 миллиард долларгача кўтарилди.

Бундай ўсиш бош директори бўлган ҳар қандай фирмалардан фарқли ўлароқ, жиддий юксалиш ҳисобланади. Велч, шунингдек, корпорацияда ишга нисбатан расмиятчиликка асосланмаган муносабатларни ўрнатди.

2. Apple ҳаммуассиси ва Pixar анимация студияларидан бирининг асосчиси Стив Жобс нафақат муваффақиятли менежер, балки... муртад ва бунёдкор сифатида ҳам танилган. Fortune журнали уни «дунё миқёсидаги маданиятли гуру» деб топди. Ахир, Стив Жобс туфайли бутун бошли дунё ишлайди ва ишламоқда.

Бироқ манманлиги, қўл остидагиларнинг хизматини суиистеъмол қилиши, уларнинг ишига ҳамиша халақит бериши, жаҳл устида ходимларни ишдан

бўшатавергани учун Жобс танқид ҳам қилинади. Қолаверса, бу жанобни ўз «Мерседес»ини ногиронлар жойида қўйганлик каби кичик қоидабузарликларда айблашади. Эҳтимол, Жобс унга ҳамма нарса мумкин, деб ҳисобласа керак, дарвоқе, бу менежернинг хусусий сармойяси 20 миллиард долларга яқин.

3. Сэр Ричард Брансон ўзининг биринчи Virgin грампластинка дўконини 1972 йилда Лондонда очган эди (ўшанда у бор-йўғи 22 ёшда бўлган). Брансон Virgin Recordsдаги илк шартномасини қўшиқчи Майк Олдфилд ва Британия панк-рок пешқадами Sex Pistols гуруҳи билан тузган, бунинг натижасида миллионлаб пластинкалар сотилган эди. Дарвоқе, мазкур гуруҳ билан бирортаям муассаса битим тузишни хоҳламаганди.

Virgin тамғаси остида овоз ёзиш студияси, пластинкалар дўкони ва, ҳатто авиайўналишлар фаолият юритар эди. Ишчанлиги ва жасурлиги боис Бренсон ишбилармон магнат ва ўйламай иш тутадиган тадбиркор сифатида донг таратди. У «Дўстлар», «Пляж патрули» каби кўплаб телешоуларда пайдо бўлиб қоларди. Ажабланарлисиз, сэр Ричардга қарашли космик кема ҳам бор. У чўнтақда катта пул ва бизнесда муваффақиятга эришиб ҳам абжир шумтака бўлиш мумкинлигини исботлаган.

4. Навбатдаги ишбилармон — Сэм Уолтон. «Америкада тайёрланган» номли автобиографик китобида у ўзининг қоидаларига риоя қилмайдиганларни ҳурмат қилишини ёзган.

Айнан Уолтоннинг ишга таваккалчилик билан ёндашганлиги боис Wall-Mart супермакетининг бутунжаҳон тармоғи бунёд этилди. 2002 йилда мазкур корхона дунёдаги энг йирик корпорация деб тан олинган.

5. Билл Гейтс. У бир вақтлар Гарвард университетини ташлаб кетган (буни кўпчилик билса керак).

Гейтс ҳам Уолтон сингари таваккал қилиб, синфдоши Пол Аллен билан унча катта бўлмаган Microsoft компаниясига ўзини бахшида этган. Билл дастурий таъминот тузиш амалиётига ўзгариш киритди: уни пуллик қилиб қўйди. Ушбу ўзгариштиришлар туфайли бутун биз биладиган ПО индустрияси пайдо бўлди.

6. Ўз миллиардларини кўчмас мулклар орқали мустақил равишда топган магнат Дональд Трамп молиявий қоидаларни ўзи жорий қиладиган инсон саналади. Айримларнинг айтишича, унинг луватида «ачиниш» ёки «сахийлик» деган сўзлар йўқ. Ҳатто Трамп имиджи — бировга яхшиликни раво кўрмайдиган даражада (буни барча фотосуратлари орқали сезиш мумкин).

Оммани эса бу миллиардернинг Ивана Трамп билан ажрашуви ва модель Мелания Кнаусс билан топишганидан кўра ишдаги битимлари ҳамда муваффиятли бизнеси кўпроқ қизиқтиради.

7. Ford Motor Company асосчиси ва конвейерлар ихтирочиси Генри Форд аслида ноанъанавий бизнес пешқадами бўлган. У кенг оммага мўлжалланган автомобиль ишлаб чиқаришни ўйлаб топди ва бу билан сармоядорларни ҳайратга солди. Форд завод ишчиларига кўп маош тўлар ва ўз ихтиросини рағбатлантирувчи иш ҳақи тизими сифатида эълон қилган эди. У шу тарзда моҳир ва уқувли ишчиларни жалб қилар ва корхонада ушлаб турарди. Форд ходимларнинг турмуши ҳақида бош қотирар, у фаровон турмуш тарафдори эди.

8. Навбатдаги тадбиркор Рэй Крокнинг иши Фордники каби эди. У ялпи бозорга сифатли маҳсулот (озиқ-овқат) етказишга интилди. Крок кичикроқ оилавий бизнес (автомобиль ҳайдовчилари учун ресторан)ни кўпмиллиардди корхонага айлантирди. Айнан Крок боис ресторан саноатида инқилоб рўй берди: у маҳсулот тайёрлашнинг ме-

тин қондасини яратди, гамбургерлар сотувини эса илмга айлантирди.

McDonald's ресторанини Крок ташкил қилмаган, аммо ушбу тармоқ довуғини бутун дунёга ёйган айнан у бўлади. Франшиз хўжайинлари McDonald's курсларини тугатган ва шаҳодатномага эга бўлишлари шарт эди. Бироқ Форддан фарқли ўлароқ, Крок ўз ходимларига ғамхўр эмас. Унинг хизматчилари кам маош олишарди.

9. Ли Ка Шинг — америкача орзу тимсоли. У тинимсиз меҳнат қилиб, жиддий қарорлар қабул қилди ва бойиб кетди. Ҳонгконгда истиқомат қиладиган хитойлик бу жаноб — 20 миллиард доллардан зиёд сармоя эгаси. Ҳа, олий маълумотли бўлмаган инсон учун бу чакана кўрсаткич эмас.

Шинг бойлиги билан мақтанмайди — у арзон соат тақиб, арзон пойафзалда юради. Бизнесда ўзини интизомга бўйсундириши ва тиниқ ақли эса «Супермен» деб лақаб орттиришига сабаб бўлган. Ли Ка Шинг қолипланган намуна эмас, балки бизнес бошқарувидаги шарқ ва ғарб анъаналарини ҳаммоҳанг тарзда бир-бирига айғунлаштирган исондир.

10. Медиамагнат Руперт Мердок — дунё миқёсидаги энг нуфузли жаноблардан бири. News Corporation, Fox News ва New York Post компаниялари соҳиби бўлган Мердок дунё бойлари орасида нуфузли ўринни эгаллаган.

Жаноб Мердокни оммавий ахборот воситаларига жуда катта босим ўтказганликда (асосан, ўзига тегишли ОАВ орқали эскича сиёсий қарашларни тарғиб этишда) танқид қилишган. У бутун фаолияти мобайнида ўз сиёсий қарашларини ахборот узатиш соҳаси ёрдамида мувозанатда ушлаб турган.

11. 2005 йили — вафоти арафасида Керри Паркер Австралиядаги энг бадавлат одам ва Publishing and Broadcasting Limited компаниясининг асосий

акциядори эди. У марҳум отасидан колган медиа-империяни ўзига мерос қилиб олганди. Аслида бу мерос оилавий жанжаллар туфайли океанортига кетиб қолган акаси Клайдга ўтиши керак эди.

Жаноб Керри Пакер Руперт Мердокнинг жиддий рақобатчиси ҳисобланарди. Унинг ҳаёти ҳамиша ғийбатлар ва бир-бирига зид маълумотларга тўла эди. Пакер солиқ тўловини яширишда, уюшган жиноятчиликда ва наркотиклар сотишда гумон қилинган. Ушбу айблар ўз асосини топмаган бўлса-да, Австралияда уни ҳанузгача жиноят олами вакили сифатида ёдга олишади.

12. Хилтоннинг кўпмиллионли империяси меросхўри Пэрис Хилтон — жанжалкаш шахс. У Гиннесс рекордлар китобига ҳам киритилган. Associated Press/AOL ўтказган сўровнома натижасига кўра эса Пэрис энг ёмон иккинчи модель деб топилган. Бундай манфий машҳурлик Пэриснинг жўшқин ва ихтирочи эканлигига гувоҳлик бериши мумкин. У миллионларни, ҳатто таниқли кишиларга етказадиган муаммолар орқали ишлаб топган. Бу — сархуш ҳолда кечаларга ташриф буюриш, беҳаё лавҳаларни суратга олиш ва сурункали масъулиятсизликдан иборат ишлардир.

Хилтон хоним бизнес билан машғул, у альбом чиқарган, ўз таржима ҳолини чоп эттирган, бир қанча фильмлар ва телешоуларда суратга тушган. Бироқ навбатдаги битга кечада иштирок этиб, кўп пул (тағин юз минглаб доллар) топиш мумкин бўлса, бундай инсонга бизнес на ҳожат экан?!.

13. Шотландиялик камбағал муҳожир Эндрю Карнеги бизесдаги ўзгаришларга зарурат борлигини англаб, Америкада энг бой одамга айланди. У янги бозор муносабатларига мослашди, уларни ўрганди ва янги технологияларга пул тикди. Натижада катта муваффақиятга эришди (Эндрю Карнеги ҳақида олдинги саҳифаларда ўқигансиз).



14. 2002 йилдан 2007 йилгача Home Box Office компанияси бош директори бўлган Крис Альбрехт телесаноатда тўнтарилиш қилди. Айнан у туфайли НВО каналида «Сопрано авлоди», «Мижоз ҳамшиша мурда» каби сериаллар пайдо бўлди.

Альбрехт — узоқни кўра олувчи намунали раҳбар. «Бу телевидение эмас, бу — НВО» деган шиорни у аслига мувофиқ тарзда қабул қилган.

15. Майкл Делл компьютер саноатида янгилик олиб кирган таниқли инсонлардан бири ҳисобланади. У ўз бизнесида воситачилиқдан халос бўлиб, дастурларни мижозларга тўғридан-тўғри сотадиган бўлди. Кейинги имтиёзлардан бири шуки, мижоз электрон почта ёки телефондан фойдаланиб, қандай компьютер керак бўлса, айнан шуни ишлаб чиқариш учун буюртма бериши мумкин.

Делл — дунёдаги энг бадавлат кишилардан бири. Айрим рақобатчилар унинг бизнес моделидан нусха олмоқчи бўлишди, бироқ улар ўша даражада муваффақият қозонишмади.

Жаноб Делл «PC» журнали томонидан «Йил одами», «Worth» нашри томонидан «Америка бизнесидаги энг янги бош директор» ва «Inc» журнали томонидан эса «Йил тадбиркори» деб топилган.

16. Жефф Безос — электрон тижоратда янгилик қилган Amazon компанияси асосчиси. Безос туфайли электрон тармоқдан фойдаланувчилар интернет орқали китобга эга бўлишдан ташқари мусиқий дискдан тортиб, косметикагача бўлган харидларни ҳам амалга ошира бошлашди. Жаноб Безоснинг ўзи таъкидлашича, омади ва ички сезгилари орқали корхона муваффақиятга эришган.

Бу тадбиркор ҳамма вақт мижозларига қулоқ солар ва таваккал иш қилишга тайёр эди (шу боис компанияда ҳар доим ҳам иш рисоладагидек кетмасди). Amazon 60-йилларда оғир кунларни бошидан кечирган.

eBay ва Yahoo! каби бошқа икки компаниядан фарқ қилиб, Жефф Безос Amazon ташкил топганидан буён унинг бош директори ҳисобланади.

17. Бир эмас, икки инсон: Google Inc. ва Google асосчилари Сергей Брин ва Лари Пейж. Уларнинг ҳар иккиси ҳам Стенфорд университетиди фан номзодлигини олиш учун иш бошлашган эди, энди эса дунёнинг бадавлат одамларига айланишган.

PC World журнали Бринни ҳам, Пейжни ҳам интернет учун энг керакли инсонлар деб топди. Google компаниясидан ташқари улар Tesla Motors — электр транспорт ашёлари ишлаб чиқарадиган замонавий автомобиль стартапига сармоя тикишган. Шунингдек, бу дўстлар ўзаро биргаликда Boeing 767 ни маъмурилик самолётига айлантириш устида ишлашди. Дарвоқе, Брин ва Пейж ҳали-ҳануз университетдаги академик таътилда.

18. Ингвар Кампрад бутунжаҳон Ikea мебель тармоғини ташкил этгани билан машҳур. Харажатларни қисқартириш ва мебелсозликнинг ўзига хос услубини ўйлаб топишга йўналтирилган сармоя компанияга муваффақият келтирди.

Кампраднинг ўзи тежамкорлиги билан ажралиб туради. Энг бадавлат европалик деган номга сазовор бўлганига қарамай, у эски Volvo автоуловида юришни ва арзон чиптали самолётларда учишни лозим кўради.

19. Стив Винн Лас-Вегасни ҳозирги кўринишга келтирган инсонлардан саналади. Уни баъзида «анти-Трамп» ҳам дейишади. Винн The Mirage, Treasure Island ва Bellagio каби бир нечта меҳмонхона ва казиноларни барпо қилган ва бошқарган. Ўз қоидаларини эса Вегасдаги ҳашаматли ва бежирим иншоотларига ўхшамаган Wynn Las Vegas қиммат лойиҳаси билан бузиб юборди. Меҳмонлар бепул ўйин-кулгидан баҳра олиш учун бино ичига киришлари лозим.

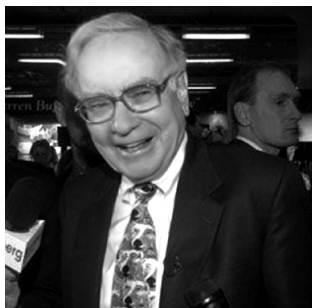
Вин 70-йилларда The Golden Nugget казиноси назорат пакетини қўлга киритгач иш бошлаган эди. У бинони тўлиқ қайта таъмирлаб, анча кенгайтirdи ҳам.

20. YouTube онлайнли ҳаммабop видеохизмати 2005 йилда пайдо бўлган. У ҳаваскорлик видеолавҳаларини тарқатишда қулай бўлиши учун бир гуруҳ дўстлар томонидан ўйлаб топилган эди. Кейинги йили Google компанияси стартапни 1,65 миллиард долларга сотиб олди. Мазкур хизмат асосчиларидан бири, бош директор Чед Мередит Херли Google сайти сотувидан яхшигина даромадни қўлга киритди. Бу Google акциялари билан ҳисоблаганда, 345,6 миллион долларга тенг. Ушбу миқдор яна бир ҳаммуассис Стивен Ченнинг даромадидан 20 миллион ва жамоадаги учинчи инсон Жавод Каримниқидан уч карра кўп.

Херли, шунингдек, PayPal тўлов тизими логотипини яратгани билан ҳам машҳур. Ўттиз ёшли бу йигитча одамлар дунё миқёсида бир-бирлари билан тармоқ орқали қандай муносабатда бўлишларига ёрдам берди.

## УОРРЕН БАФФЕТ. 10 ҚОИДА

Уоррен Баффет – сармоялар дунёсида энг таънақли ва энг бадавлат инсон. У акциялар орқали пул жамғарган. Forbes тақдимотиға кўра, миллиардерлар рўйхатида Уоррен Баффет Билл Гейтсдан кейинги иккинчи ўринда туради. Унинг бисоти бир



неча ўнлаб миллиардни ташкил этади. Қуйида Уоррен Баффет ўғитлари билан танишамиз...

Уоррен Баффетнинг **биринчи тамойили**: *«Бирор ишға маблағ тикиш нимағадир маблағ сарфлаб, эртаға уни кўпроқ олишдан иборатдир».*

Уоррен Баффет ҳамиша камтарона яшашни маъқул кўрган: у дабдабали коттежда истиқомат қилиб, қиммат ресторанларда овқатланишдан кўра ҳар бир чақани акцияға тиккан. Шу тариқа 35 йил мобайнида 100 минг долларлик миқдорни 200 000 фоизға оширган.

**Иккинчи тамойил**: *«Маҳсулотлари шахсан ўзингизға ёққан компаниянинг акцияларини сотиб олинг».*

Бир вақтлар Уоррен Баффет ўзининг сеvimли устараси бўлмиш «Жиллет» ишлаб чиқарадиган компаниянинг 9 фоизли акцияларини харид қилган.

**Учинчи тамойил**: *«Ўзингиз тушунмайдиган соҳаға ҳеч қачон пул тикманг».*

Таҳлилчиларнинг баҳоси ва тавсияларига, шунингдек, об-ҳаво маълумотларига қулоқ солиш мумкинди, аммо уларға 100 фоиз ишониш ярамайди. Шундай экан, сизнинг шахсий нуқтаи назарингизға кўра ўзингизға тушунадиган жабҳаға пул тикинг.

**Тўртинчи тамойил**: *«Ҳеч қачон зарар кўриб ишлаётган корхоналарға нисбатан кўнгилчанлик қилманг».*

Ёки ўзингизга ёқмаган муассасаларга ён босманг. Дейлик, қандайдир энергия компаниясига пул тиккансиз ва қишда энергия инқирози юз бериб, мазкур компания ўзини ўнглай олмай қолади. Беҳудага асабийлашмай, тезда ушбу акцияларни сотиб юборинг, бу билан пулларингизни тушунарсиз компания комидан халос қилган бўласиз.

**Бешинчи тамойил:** *«Ҳар қандай ўсувчи акция ортида муваффақиятли бизнес туради».*

Хўш, кейинги 10 йил мобайнида қандай акциялар ўсди? Кимлар учундир «қора олтин» сўзи «миллионер» атамасининг синоними ҳисобланади. Шубҳасиз, хомашё бизнеси даромадли ва муваффақиятли бизнес, шу боис акциялар ўсади. Умуман айтганда, савдогарларнинг кўпчилигига аён нақли шундай жаранглайди: «нарх ҳаммасини ҳисобга олади». Агар компанияда бари маромида ва даромадлар ошадиган бўлса, акцияларнинг ўсиши муқаррардир.

**Олтинчи тамойил:** *«Пулларингизни халқаро тармоқдаги бизнесга тикинг».*

Бунинг учун ҳам, аввало, ўша соҳани яхшилаб билиб олиш, маълумот тўплаш талаб қилинади. Хорижий компаниялар билан ишлаш учун маълум кўникма ва амалиёт бўлиши лозим.

**Еттинчи тамойил:** *«Бозорда ғолиб акциялар мавжуд ва уларни топа билиш керак».*

Маълум қоидага кўра, бошқа компанияларга қараганда қандайдир муассасалар ҳамиша тез раванқ топади. Масалан, бир корхона акциялари 20 фоизга ўсди, нефть акциялари эса жойидан жилмади, шу боис дунё миқёсида нефть акциялар нархи ошмади.

**Саккизинчи тамойил:** *«Агар ҳисоб-китоб асосида иш тутсангиз, бу — чўққига чиқишингиз муқаррар, дегани эмас, албатта. Лекин ҳар ҳолда ақлсизлик комига тушмаган бўласиз».*

Шубҳасиз, бозор таҳлили ва уларни қўллашнинг махсус услублари мавжуд; янги маълумотларни ўқиш, компания ҳисоб-китоби ва хомашё нархи жадвали билан танишиш мумкин. Таҳдилни ишга

солинг, ана шунда сиз маълумотсиз сармоядорлар тўдасидан ажралиб чиқасиз ва, турган гапки, даромадингиз ўса бошлайди.

**Тўққизинчи тамойил:** «Энг муҳими — компаниялар тарихи».

Баффет ушбу тамойилни бот-бот такрорлаб туришни яхши кўради. Унинг нуқтаи назарига кўра, сармоядорлар «кўзгунинг орқа томонига қараб», нуқул бир хил хатога йўл қўйишади. Улар маълум вақтдаги ҳолатга таянган ҳолда вазиятга баҳо бермоқчи бўладилар, бунинг натижасида эса ажойиб имкониятларни ўтказиб юборишади. Барча компанияларнинг қисқа вақт давомидаги ҳолатини эмас, балки ривожланиш тарихини кўра билиш керак. Мазкур тамойилни тушунмаганлар 1998 йилдаги инқирозни ёдга олишсин. Сармоядорлар йўқотишган фойда учун кўз ёши тўкаётганларида бозор нефть ва чет эл сармоясининг тезкор ўсишини бошдан кечирди..

**Ўнинчи тамойил:** «Илҳомланиш ҳовлиқмаликни қабул қила олмайди».

«Мен акциялар харид қилар эканман, эртага бозорда нималар бўлиши билан ишим йўқ, — дейди Уоррен Баффет. — Аммо яқин орада бозорда нима рўй беришини айтиш унчалик қийинчилик туғдирмайди». Далиллар билан тортишмаслик керак, дейишади. Ким билсин, эҳтимол, юқоридаги тамойиллар бўйича Баффет ноҳақдир?!.

## ЭНГ КАТТА РАҚАМ

### «Сиз мени бадавлат, деб ўйлайсизми?»

Миллион доллар улкан миқдордек туюлади. Гўё шунча бойликка эга кишилар пулга чўмилиши керакдек туюлади. Аслида бундай эмас. Ўтказилган сўровномалар натижасига кўра, фақат саккиз фоиз миллионергина ўзини ўта бадавлат ҳисоблар экан. 19 фоизининг айтишича эса, уларда ҳеч вақо йўқ,

гўё ҳаммаси солиқ тўлови, саломатликни асраш, фаровон турмуш тарзини қўллашга кетади.

Дарҳақиқат, бир миллион доллари бор кишилар, дейлик, йилига 300.000 доллар тўлов эвазига нуфузли гольф-клубларга аъзо бўлишдек дабдабани ўзларига муносиб кўрмайдилар.

### **«Мен ...ни сотиб оламан»**

Эҳтимол, миллионерлар 99 цент турадиган қоғоз сочиқларни харид қилишмас, бироқ улар иқтисод қилиш кераклигини жуда яхши билишади. 80 фоиз миллионерлар ҳашаматли харидлар қилишлари, арзонроқ маҳсулот қидиришлари ва шу кабилар ҳақида сўз юритишади. Ҳамма гап шундаки, кўплаб миллионерлар ўрта табақадан чиққан бўлиб, пулни беҳудага сарфламайдилар ва айнан шу одатга ўрганиб, унга ихтиёр-беихтиёр риоя қиладилар.

### **«Мен қарзга пул оламан»**

Қандай кишилар миллионер бўлишади, биласизми? Айримлар даромад келтирадиган акцияларни ёки кўчмас мулкни сотиб олишади, кимдир таваккалчилик ўйинларида ўзини синаб кўради, яна бировлар эса оддий йўлдан кетадилар — ўз хусусий бизнесларини очадилар. Махсус сўровномалар таҳлилига кўра, миллионерларнинг ярми ўзларининг бизнеси эвазига бой-бадавлат кишиларга айланишган. Миллионерларнинг учдан бир қисми йирик корпорацияларда иш бошлашган ёки махсус профессионал таълим олишган. Бор-йўғи уч фоиз миллионергина ўз бизнесини ота-онасидан мерос қилиб олган.

Деярли барча миллионерлар бизнес қуришлари учун кредит ёки қарзга пул олишган ва уни эҳтиёткорлик билан ишлатишган.

## **«Менинг шахсий ёрдамчим бор»**

Миллионер шинам ресторанда овқатланиш учун ҳеч қачон ўзи буюртма бермайди. Бу ишни унинг шахсий швейцари (дарбони) амалга оширади. Соатига 25 доллар (энг камида) эвазига ишлайдиган бундай замонавий ёрдамчилар қимматбаҳо ресторанларда қандай қилиб мижозларни «навбатсиз» ўтказиш ёки яхши шифокорга кўрсатишни жуда яхши билишади. Малакали дарбонлар ўз хўжайинининг талабини қондириш учун, керак бўлса, ер юзини ағдар-тўнтар қилиб юборишлари мумкин — муқаддас сув дейсизми, Мексиканинг камёб текила ичимлигими ёки Шимолий Испаниянинг маҳаллий хуштаъм сосикалари дейсизми, барини топиб беришга шай улар.

## **«Кўнгилчан бўлсанг, боймайсан»**

Жон Рокфеллер рақобатчиларини ўз бизнесларини унга сотишга мажбур қилган, агар рад этсалар касодга учратиши мумкинлиги билан қўрқитган. Билл Гейтс ҳам вақтида ўзининг Microsoft компаниясини дунё миқёсидаги йирик дастурий таъминот компаниясига айлантириш йўлида шафқатсиз эди.

Ҳа, кўпгина миллионерлар бизнес борасида «тўла-тўқис албаҳга айланишлари»ни тан оладилар. Уларнинг таъкидлашича, муваффақиятга эришиш учун рақобатчиларнинг томоғидан «ғиппа олиш лозим». Бироқ бизнесдаги шафқатсизлик уларнинг шахс сифатидаги ёмонлигини намоён этмайди. Аксарият миллионерлар — яхшигина оилапарвар бўлиб, ўз фарзандларини яхши кўрадилар, хайрия ишлари билан ҳам шуғуланиб турадилар.

## **«Солиқ – омадсизлар учун»**

Маълум қонун-қоидага кўра, миллионерлар давлат ғазнасини катта маблағ ҳисобига тўлдириб, солиқ тўлашади. Аммо иккинчи томондан, айрим



миллионерлар солиқдан яшириладиган махсус ҳисобларга ҳам эга. Масалан, Америка солиқ хизмати маълумотига кўра, салкам икки миллион фуқаро ана шундай махфий ҳисобларига эга экан. Бундай пуллардан давлатга келадиган фойда йилига 20 дан 40 миллиард долларгача миқдорни ташкил қилиши мумкин.

### **«Мактабда қандай ўқиганимни сўраяпсизми?»**

Аъло баҳо олиш муваффақият калити эканлигини таъкидлаганида оналар ҳақ эдилар. Бу — банкнинг пул тўла пўлат сандиғи очқичи дегани эмас. Маълумотларга қараганда, миллионерларнинг 59 фоизи коллеж ёки университетларни тугатишган, аммо уларнинг аксарияти аълочи бўлишмаган.

«Муваффақият калити деб нимани ҳисоблайсиз?» деган саволга миллионерлар биринчи ўринда кунт билан ишлашни, тегишли маълумотни, собитқадамликни ва атрофдагиларга ўзаро ҳурмат-эътиборни тилга оладилар. Яна уларнинг такидлашича, машғулотларда олинган маълумот рисоладаги интизом каби аҳамият касб этмайди. Миллионерлар орасида коллеж ёки университетни қойилмақом тугатганлари ва илмий даража олганлари ҳам топилади, аммо миллионерга айланган ҳар қандай фан номзоди ҳам бекордан-бекорга сандирақлаб юрмайди.

### **«Феррари» ёқадими? Мен уни прокатга олган бўлардим»**

Нима сабабдан кейинги мавсумда урфдан қоладиган Versace сумкаларини 3000 долларга сотиб олиш шарт экан? Ваҳоланки, ушбу сумкачани 175 долларга бир ойлик ижара муддати билан олиш мумкин. Худди шунингдек, ижара баҳоси бор-йўғи 25 минг долларлик «Феррари» автоуловини 250 минг долларга харид қилишнинг ҳожати бормикан?

Бундай усул қанчалик оммалашган? Сўровнома таҳлилига кўра, 50 фоиз миллионер ҳашаматли

молларни йил мобайнида ижарага олишни режалаштиради. Бундай рўйхатнинг энг юқорисида сумкалар, кейин автомобиллар, зеб-зийнатлар, соатлар ва санъат намуналари туради. Масалан, он-лайн компаниялари янги дизайнерлик жиҳозлари ва безакларни 15 доллар эвазига бир ҳафталик муддатда ижарага бериши мумкин.

### **«Бахтни пулга сотиб олиш мумкин»**

Миллионерларнинг тахминан 70 фоизи пуллар уларга улкан бахт олиб келишини таъкидлашади. Ахир, мўл даромад турмуш тарзини янада юқорига кўтаради-да! Уларнинг назарида, одамзод, асосан, пул билан таъминланган бахтдан ҳузур-ҳаловат топади. Айнан шу боис айрим бой-бадавлат кишилар бошқаларга нисбатан кўпроқ соғ-саломат юрадилар (саломатлик ва бахт ҳам худди бойлик ва бахт каби бир-бирига узвий боғланган). Бадавлат одамлар ўзгаларга нисбатан кўпроқ жилмайиб, кулаётгандек ҳам туюлади. Уларнинг янада кўпроқ ҳурмат-иззатга сазовор бўлишлари ва тансиқ таом ейишларини айтмасаям бўлади.

### **«Сен худди ён қўшнинг каби бой бўлмоқчисан, мен эса худди Трамп каби бадавлат бўлиш ниятидаман»**

Яна бир тадқиқот: миллионерларнинг тахминан қирқ фоизи пенсияга чиққач, даромадлари кескин камайиши ва вафотидан олдин пуллари қолмаслигидан қўрқишади. Умуман, уларда тўйиб қолиш, мириқиб ҳузур-ҳаловат топиш нуқтаси йўқ, шу боис ҳамisha, ҳамма вақт ўз даромадларини кўпайтиришни ўйлайдилар, яъни, юқорида тилга олингандек, гўё, «пулларинг қанча кўп бўлса, сен шунча бахтиёрсан...»

## МОЛИЯВИЙ БАҲКАМОЛЛИК: 10 ТАМОЙИЛ

«DataMonitor»нинг тадқиқотига кўра, дунёда бадавлат кишилар сони кўпайса кўпаядики, камаймайди. Буни статистик маълумотлар ҳам тасдиқлайди. Хўш, бу яхшими-ёмон? Қонун-қоидага риоя қилиб, барча талаб ва мезонларни тўла-тўкис адо этиб, ўзи ҳам фаровон яшашига нима етсин! Ҳар ҳолда миллионер бўлишни истамайдиганлар камдан-кам топилса керак. Бунинг сири эса оддий: ҳаммаси сизнинг миянгизда, муносабатларингизда, руҳиятингизда!..

Агар сиз миллионер бўлишни астойдил хоҳласангиз, бунинг уддасидан чиқасиз. Бунинг учун ўз ақл-идрокингни бошқаришни ўрганишингиз даркор. Миллионер бўлиш — ҳаммаси ақл-идрокингида, миянгизда! Бойлик ҳақидаги қандайдир услублар, қурилмалар ва қоидалар, бу борада, камроқ аҳамият касб этади.

Оддий маълумотлар — активлар, биржа фондлари, пул оқими, бюджет ва шу кабиларни унутиш керак аслида. Ваҳоланки, айрим назариячилар, мутахассислар, брокерлар ва бошқа ҳоказо-ҳоказо экспертлар бунинг тескарисини уқтирмоқчи бўладилар. Сиз ўзингизнинг кайфиятингизни мослаштира олмас экансиз, буларнинг бирортаси ҳам фойда бермайди.

Қуйидаги китобларни мутолаа қилиш мумкин: «Миллионернинг ўйлари», «Лаҳзалик миллионер», «Автоматик миллионер», «Сизнинг миллионер қўшингиз», «Кичик миллионерлардан бири» ва ҳоказо... Аммо факт фактлигича қолади: ростдан ҳам ҳамма-ҳаммаси ақл-идрокингида.

Этиборингизга сизнинг миллионерга айланишингизга ёрдам бериши МУМКИН бўлган 10 та маслаҳатни келтириб ўтамыз:

### **1. Бойлик пулларда эмас.**

Питер Линч шундай дейди: агар сиз иқтисодиётни ўрганиш учун йилига 15 дақиқа ажратсангиз, бу

талаб қилинган вақтдан 10 дақиқа кўп демақдир. Рик Эделман ўзининг «Оддий одамлар, ноодатий бойлик» китоби устида ишлаш жараёнида 5000 нафар миллионернинг ҳаёти ва фаолиятини ўрганиб, миллионерлар шахсий молиялари учун бир кунда ўртacha олти дақиқа вақт ажратишларини билиб олди. Улар бундан кўра, бошқа қизиқарли иш билан банд бўлишади.

## **2. Ижобийликни кўра билиш.**

«Ақл-идрокнинг ижобий руҳияти орқали муваффақият» китобида қуроли кучларнинг махсус ходими ўзининг 26 йиллик меҳнат тажрибасига таяниб шундай дейди: «Яшашнинг барча мезонлари бўйича таълим олган, бироқ барига салбий муносабатда бўлувчи йигитингиз бўлса ва яшаш ҳақида тушунчаси йўқ, бироқ барига ижобий қаровчи йигит ҳам бўлса, мен сизга кафолат бериб айтаманки, ана шу иккинчи йигит ўрмондан тип-тирик чиқади».

## **3. Бошқача ўйлаш.**

Жорж Стэнли «Миллионернинг ўйлари»да шундай сўзларни битган эди: «Улар бошқалар каби ўйламайдилар... Бу шунга арзийди».

Ўзгалардан фарқ қилиш бойликни барпо этади. Бу эса ишнинг бош мавзусини ташкил қилади: бошқаларга ўхшаманг, ўз йўлингизни топинг.

## **4. Ёмон кўрган ишингизни бажаришни бас қилинг.**

Кўплаб одамлар пенсия илинжида ўзлари ёмон кўрган ишни адо этиб, сокин умидсизлик қўйнида яшайдилар. Маркус Бэкинхэм ўзининг «Сиз билишингиз керак бўлган оддий бир масала» номли китобида алоҳида таъкидлаганидек: ўзингиз ёмон кўрадиган ишни аниқланг ва уни бажаришга нуқта қўйинг.

## **5. Нимани севсангиз, ўшани адо этинг.**

Аксарият кишилар айтган қуйидаги гапларни эшитган бўлсангиз керак: «Бахтингизни кузатиб боринг, ўзингизга ёққан ишни қилинг, ана шунда пуллар кела бошлайди».

Қуйидаги маслаҳатни ҳам ҳеч қачон ёдингиздан чиқарманг: «Агар сиз ижодга лиммо-лим одам

бўлсангиз ва ўз қизиқишингизни танлай олсангиз, мислсиз зафар қозонишингиз мумкин. Дарҳақиқат, ўзлари севган, ўзлари қизиққан ишни амалга ошираётганлар — энг зўр миллионерлардир».

#### **6. «Ҳақиқий Мен»ни топиш.**

Аниқ мартаба-мавқе танланмаган ҳар қандай иш одамни толиқтиради. Сиз кўпроқ самара берадиган, унумли натижа олиб келадиган инсонсиз. Шундай экан, ҳақиқий «Мен»ингиз билан муносабатга киришинг. Инсоннинг ўзига хосликка алоқадор, шундай мавзудаги китобларни мутолаа қилинг.

#### **7. «Мен» аталмиш ОАЖга сармоя қўйинг.**

Корпорацияда ишлаш керакми?.. Ишбилармон, тадбиркор бўлинг. Ўзингизнинг бизнесингизни яратинг. Роберт Кийосакининг «Бой ота»сини ўқиб чиқинг.

#### **8. Завқ-шавқ билан яшанг.**

Нимагадир ишонинг. Ўз овозингизни эшита билинг. Бу нима?! Муҳаббатми, оилами, жаз, санъат, гольф, балиқ овими ёки? Нимаики бўлмасин, бу — Сиз! Ва бу бебаҳо! Жозеф Кэмпбелл ёзган эди: «Агар сиз ўз бахтингизнинг изидан борсангиз, пулларингиз бўладими ёки йўқми, ҳамиша, ҳамма вақт ўз бахтингизга сазовор бўласиз. Агар пулларингизнинг изидан борсангиз, сиз уларни йўқотишингиз ва ҳеч вақо олмаслигингиз мумкин».

#### **9. Бир лаҳза билан яшанг.**

Олтмиш ёшлар арафасидаги бир киши пенсия ҳақида эшитса, кула бошлайди. У ўзининг навбатдаги меҳнат таътили, янги чангилари ҳақида сўз юритади. Бу одам ўз аёли билан ажралган, «синиш»ни бошдан кечирган, саломатлигида муаммолар бор. Худди шунингдек, унинг ажойиб бизнеси, яхшигина уйи ва каттагина қарзи ҳам мавжуд. У таваккал иш қилади, бироқ бахтли-тахтли, саодатли. Кўпчиликнинг худди шундай дўсти бор, яъни бир лаҳза билан яшайдилар. Ана шундай яшашни ўрганинг.

#### **10. Ўзгаринг!**

Аксариятимиз ўз митти оламимиз ва келажагимизга мослашган бўламиз. Миллионернинг орзуси

келажagini кўриб, ўзининг энг ажойиб дунёсини яратишдир. Улар ўзга кишиларга ёрдам қилишни ёқтирадилар. Ўз қобилингиздан чиқиб ва танаффус қилиб, ҳаётнинг асл мазмунини топинг!

Миллионер бўлиш — ҳаммаси сизнинг ақл-ид-рокингизда! Агар сиз тўғри муносабатни йўлга қўйсангиз, агар сиз буни ҳис қилсангиз, агар ўзингизни миллионер деб ҳисобласангиз, сиз ўша ердасиз. Гулдасталар етказилган — демак, пуллар ўз-ўзидан кела бошлайди...

## 18 ЁШДА БОШЛАНГАН БИЗНЕС

**Хитойлик Ли Сян унивеситетга ўқишга кириш ўрнига ўзининг ҳаваскорлик сайтини ривожлантиришга муккасидан шўнғиган эди. Бунинг натижаси ўлароқ, орадан ўн йил ўтиб, Ли Сяннинг қўли остида 900 нафар ходим ишламоқда, унинг портали эса IT-технологияси бўйича мамлакатдаги энг йирик интернет ресурслар учлигига киради. Дарвоқе, бу ёш миллионернинг бойлиги 200 миллион юанга баҳоланган...**

Майкл Делл Dell Computer Corporation марказига 19 ёшида асос солган эди, ўшанда у Техасс университетида таҳсил оларди. Билл Гейтс ҳам олий ўқув юртида эканлигида Microsoftга асос солган. Хитойлик Ли Сян айнан улардан илҳомланиб, бўш вақтини ўзининг севимли машғулотига бағишлаб, миллионер одамга айланди.

Шицзянчжуан (Хэбэй вилоятида) таваллуд топган Ли компьютерга анча эрта қизиқди. У IT-индустриясининг барча курсларига қатнаб, ихтисослаштирилган журналларни битта қолдирмай харид қиларди. 1999 йилда Ли Сян ўзининг интернет сайтини яратишга қарор қилди.

— Мен ўзим учун мароқли иш билан шуғулламанан, — деди у.

Ли Сян ота-онасига бир ойда 2000 юан пул ишлаб топишга ваъда берди, аслида эса 100.000 ишлаб топа бошлади. Реклама берувчилар унинг сон-саноксиз ташриф буюрувчиларга эга сайтини кўздан қочиришликлари мумкин эмас эди.

Шундан сўнг ота-онаси болани ўз ҳолига қўйишди. Ли Сян бизнесга жиддий киришди, профессионаллардан иборат ўз жамоасини тузди, янги — rsrcor.com. майдончасини рўйхатдан ўтказди. Ташриф буюрувчилар ва улар билан бирга ёш ишбилармоннинг даромадлари ҳам оша борди. Рекламадан келадиган фойда йилига икки баравар ошди.

2000 йилда Ли Сян Пекинга кўчиб ўтди. Орадан тўрт-беш йил ўтиб, унга ўз сайтини 100 млн. юанга сотишни таклиф қилишди. Ли Сяннинг ўрнида бошқа киши бўлганида, эҳтимол, сайтини сотиб юборарди. У эса бу таклифни рад этди.

— Ўз ҳаётим мазмунини қандай қилиб сотаман? — деди Ли ҳайрон бўлганларга жавобан.

Яна беш йил ўтиб, Ли Сяннинг ўзи 200 млн. юан сармоёга эга бўлди. Шу билан бирга ҳозирги кунда умумий аудиториянинг 20 фоизини ташкил этувчи шахсий портални сақлаб қолди.

— Бир йил ўтиб, бизни 50 фоиз аудитория ўқий бошлайди, ана ўшанда университетга кириб ўқиш ҳақида ўйлаб кўриш мумкин, — дея беғубор кулади Ли Сян.

## БИР КУНДА 15 ДОЛЛАРДАН...

**Биринчи иши унга кунига 15 доллардан пул олиб келарди, бугун эса бу ёш болакай салкам миллионер!..**

Райан Росс ҳовлида 60 та товуқдан иборат фермани ташкил қилган эди, уларнинг тухумини пуллаб, 15 доллардан даромад қила бошлади. Маҳсулотини эса одамлар гавжум жойда — черков ва ферма бозорида сотарди. Кейинроқ Райан ваколатини

кенгайтириб, ўзидан катта ёшдагиларни ишга ёллай бошлади. Унинг бригадаси соатига 20 доллардан пул олиб, мазкур ақчанинг 5 долларини Райан ўзига олиб қоларди.

Райаннинг айтишича, бошида кўпчилик унинг бизнесига ишонмаган, ахир «бурнини артмаган болакай»нинг муваффақиятига ким ҳам ишонч билдирарди, дейсиз! Фақат ота-онасигина Райанни қўллаб-қувватлади.

— Иш тартибимга айлантирган «80-10-10» қоридасини менга онам ўргатган, — дейди Райан. — Мен ўз даромадимни бизнесим равнақига тикаман, 10 фоизини хайрияга, қолган 10 фоизини эса ўзим учун сарфлайман.

Ёш ишбилармоннинг айтишига кўра, ҳар қандай бола ҳам бизнесда муваффақиятга эришиши мумкин, энг муҳими, «сен учун жуда оғир бўлган ишни амалга оширишда бошқаларни ёллаш керак бўлади».

Бугун Райан 10 ёшда. У мактабда таҳсил олади, тенгқурлари билан бирга ўйнайди. Шу билан бирга Райан Росс ўз сармоясини кўчмас мулкларга тикади ва у салкам миллионер!



## МАРОҚЛИ ҲАЁТ: 37 СИР

**Рэнди Гейж миллионер бўлиб тувилмаган. Унинг бизнес томон йўли узоқ ва машаққатли кечган. Рэнди оилани боқиб учун мактабни ташлаб, доимий иш қидиришга мажбур бўлган эди. У вақтида маҳаллий ресторанда идиш-товоқ ювувчи бўлиб ишлади. Кейинроқ тармоқли маркетингга ўзини бағишлади. Натижада MLM бизнесидаги етакчи консультантга айланди.**

Гейжнинг муваффақият йўли ўз маҳсулотларини чиқара бошлаганида бўй кўрсатди. У «100000 доллар топиш ҳақида» номли аудиокассеталарини ташкил этди. Шунингдек, «Муваффақиятнинг 101 калити» каби бир қанча дастурлар чиқарди.

Рэнди Гейж тана ва ақл ривожини, инсоннинг онг-шуури ва жамият ҳаётидаги униб-ўсиши борасида мунтазам изланишлар олиб боради. У «Фаровонлик» ва «Динамик тараққиёт» номли аудио-альбомлар муаллифи.

Бундан ташқари, Рэнди интернет-дастур очган бўлиб, ўз-ўзини ривожлантириш, қўрқувни, омадга ишонмасликни бартараф этиш ва инсон кучининг олий даражасига эришиш билан боғлиқ маслаҳатлар беради.

Рэнди Гейжнинг ҳаётини зерикарли деб бўлмайди, унинг ҳаёти мароқли бўлиб, шубҳалар ва қўрқув устидан ғалаба қозонишни тақозо этади.



Рэнди Гейжни инсон қобилиятлари, имкониятларини ривожлантириш ва улардан фойдаланиш бўйича мутахассис дейиш мумкин.

У, йигирма йилки, одамларни ўз мақсадидан чегаралаётган турли янглишувлардан халос этмоқда. Айтиш жоизки, бу иш ижобий самара бермоқда. Рэнди Гейж ўзининг қандай қилиб миллионерга айлангани ҳақида ҳам ҳикоя қилади.

— Мен ишонаманки, сиз муваффақият қозониш учун туғилгансиз, — дейди Рэнди Гейж. — Яна ишончи комилки, шахсий фаровонлигингизни рўёбга чиқариш сизнинг онгингиз, ишончингиз доирасида ҳал этилади. Камина ақл-идрокли ва қатъий одамман, бундан ташқари ҳаётимнинг ўн беш йилини фаровонлик акс этган коинот қонунларини ўрганишга бахш этдим. Агар сиз ана шу қонунлар асосида яшаётган бўлсангиз, фаровонлик ва моддий мўл-кўлликка эришасиз. Мабодо мазкур қонунларга риоя этмаётган бўлсангиз, уларни қайта ўрганишингизга тўғри келади... Ҳаракат қилиш ўзингизга боғлиқ...

Рэнди Гейжнинг ушбу қойдалари эътиборга молик. У айрим ўринларда фаровонлик, беҳбудлик, омадга эришишнинг ўзига хос тамойилларини ўзида жо этади...

## **1. Одам коинот қонунларини бошқара олмайди**

Бу равнақ топишнинг энг асосий биринчи қонуни бўлиб, айнан уни кўпчилик одамлар кўздан қочирадилар. Улар мазкур масалага фақат моддий қийматга эга бўлиш усули сифатида қараб, омадли вазиятга мослашишга ва бахт-саодат тараладиган мавжуд қувватни ҳис этишга ҳаракат қилмайдилар.

Дунёдаги барча жараён ҳодисалар, қийматларнинг ўзаро тенглик асосидаги алмашинув тамойилига мос тарзда ташкил этилган. Бироқ тарози палласида улар ўзгарадиган тарзда тортилади: сиз

нимаики берсангиз, у ўнлаб ҳисса қўпайтирилиб қайтарилади. Агар эзгулик уруғини қадасангиз, у юз карра бўлиб қайтади.

Бу аини ҳақиқат: сиз хайрияга сарфлаган пуллар ёки кимгадир бағишлаган меҳр-муҳаббатингиз албатта қайтади. Умуман, сиз қанчалик ҳаракат қилманг, коинот қонунларини бошқара олмайсиз. Шундай қилиб, **уйдан чиқинг ва таваккалига қандайдир яхшилик қилинг**. Кимки яхшиликка муҳтожлигини аниқ билсангиз, айнан ўша инсонга нисбатан эзгулик уруғини қаданг. Дейлик, ишдан бўшайдиган бирор кишини яхшилик билан сийладингиз. Шак-шубҳасиз, **сизни улкан муваффақиятлар кутади**.

## 2. Текин пишлоқ фақат қопқонда бўлади

Мазкур фикр юзаки бўлиши мумкин, бироқ ҳақиқатда у коинот қонунлари ҳаракатда эканлигининг тушунарли, қисқа ва чуқур умумлашмасидир.

Оддий одамнинг лотереяда пул ютиб ёки меросхўрга айланиб, ёхуд хазина топиб, абадул абад бойиб кетиши мумкин эмас. Афтидан, қашшоқ кишиларнинг бундай ҳодисага дуч келиши вақтинчалик бойлик, холос. Улар бу бойликка бутун умр эгалик қилолмайдилар ёки бошқача айтганда, бирор бир тўловсиз муҳаққақ фаровонликка эришиб бўлмайди. Тўлаш учун белгиланган аниқ миқдор мавжуд: бу коинотнинг биринчи қонунига боғлиқ равишда адолатли, тенг қийматли алмашинувдир.

Инсоннинг ўз фаровонлиги учун жавобгарга айланиши унинг гуллаб-яшнаши йўлида тўлайдиган миқдорнинг катта қисмидир. Менинг бир неча кузатишларим кўрсатдики, **лотереяда тўсатдан йирик пул ютиб олган кўплаб ночор кишилар ўн карра хонавайрон бўлишган ва аянчли аҳволга тушишган**. Биз эса ўн, йигирма, ҳатто қирқ миллион доллар пул ютиб олганлар ҳақида гапирамиз. Улар фақат пулларни олишади, бироқ фаровонлик

замирида аслида нималар ётганини тушунишмайди. Шунинг учун пуллар албатта кетади, фаровонлик билан боғлиқ бошқа ҳамма нарса эса бўй кўрсатмайди. Ҳеч нарса бекорга берилмайди. Қарзлар албатта қолади.

### **3. «Гуллаб-яшнайдиган» кишилар унчалик тақводор эмас**

Бойликка эришадиганлар ҳаддан зиёд тақводор бўлишлари шарт эмас. Бироқ улар улкан маънавиятга эга бўлиб, хурофий адабиётлар ва ақидаларга кўр-кўрона берилиш инсон табиатининг моҳиятини тушунишдан узоқлигини англайдилар. Бу борада орзудан аниқ тимсолгача бўлган оддий нозик тушунча шуки, **гуллаб-яшнаш ўз табиатига кўра алоҳида эмас, у ҳаммабоп ва амалга ошадиган жараён**дир.

### **4. Бойлик сизга келмайди, сиз бойлик томон борасиз**

Кутилмаган улкан мерос эгасига айланган ёхуд катта ютуққа эришган кишилар ҳақида эшитган бўлишингиз мумкин. Аслида эса **ҳақиқий фаровонлик ҳеч қачон йўқолмай, бутун умр сиз билан қолади**, у аниқ мақсадга йўналтирилган кўрсаткичдир.

У сизга «тўсатдан» келмайди. Сиз ўзингиз куч сарфлаб, унга томон борасиз.

Дастлаб сиз фаровонликни фикран яратасиз. Кейин эса омадни ўзига жалб қилган одамга айлашиб, уни моддий тарзда пайдо қиласиз.

### **5. Фаровонлигингизни сўзлар ёрдамида барпо этасиз**

Аниқроқ қилиб айтганда, сиз ўзингиз танлаган ва талаффуз қилган сўзлар ёрдамида фаровонликка эришасиз. Мени одамларнинг ўзлари тайёр ҳолда энг тушкун сўзларни ифодалашлари ҳанузгача ҳай-

рон қолдиради. Бугун бир дўстим қўнғироқ қилиб, ўзининг юк машинасини орқага ҳайдаётганида дарахтга урилгани ҳақида айтиб берди:

– Қачон ишларим йўлга туша бошласа, албатта бир кор-ҳол бўлиб, мен учун ёмон томонга оғиб кетади.

Шундай бўлиши табиий, чунки дўстим бу ишончини ботиний онгида дастурлаштиради, кейин эса алал-оқибат жисмоний тарзда амалга оширишга буйруқ беради.

Ўйлаб кўринг, ким биландир кутилмаган қувончли воқеа юз берса, у шундай дейди:

– Ишониш қийин. Омадим чопганига ишонмайман.

Кейин эса қўнғилсизлик бўй кўрсатади: овқатни тушириб ёки ниманидир тўкиб юборадилар, кимдир панд беради ва у иддао қила бошлайди: «Мен шундай бўлишини билган эдим». Албатта, билган-да!

Баъзилар ўзини камситилган ҳолда тутиб гапириш боадаблик ёки бошқаларга яқин тутишнинг қулай йўли деб ҳисоблашади. **«Менга ҳамма вақт бир кун ёки бир доллар етишмайди»** қабалида гапириш гўё бечораҳол кўрсатиб, омадсиз сифатида бошқаларнинг эътиборини тортади. Аслида эса **бундай сўзлар омадни суриб ташлаб**, аввалдан айтилгани боис **нохушлик ўз-ўзидан амалга ошади**. Шунинг учун, ўз омадингизни сўзлар ёрдамида дастурлаштирмоқчи экансиз, нега, масалан, қуйидагича қатъий ишонч билан гапирмайсиз: «Мен пулларни ўзимга тортаман, мен оҳанрабومان!»

## 6. Соғлик, муҳаббат, бахт ва пуллар битмас-туганмасдир

Мабодо сиз кимнидир маҳкам қучган бўлсангиз, бу бошқа одамларни ҳам қучоқлашингиз учун захира манбаингиз тугаганини англатадими? Албатта, йўқ! Аслида сиз **кимларнидир маҳкам қучган инсон сифатида шухрат қозонган бўлсангиз, улардан янада кўпроқ жавоб оласиз.**

Ҳақиқий фаровонликни таъминлайдиган омилар — саломатлик, муҳаббат, бахт ва пуллар чек-чега-раси йўқ, бепоён бўлиб, амалда инсоннинг ўзига тегишли маконини яратади.

Унутманг, сиз қанчалик кўп муҳаббат бахшида этсангиз, уни шунчалик зиёд даражада оласиз. Улкан саломатлик бир неча нусхага кўпайиб, ўзининг кейинги мустаҳкамланиши учун ёрдам беради.

Бахт билан ҳам худди шундай. Инсон коинот қонуниятларини бошқара олмас экан, тасаввурдаги, муомала-муносабатидаги пуллар ўз қувватини ўзи яратади, бу эса фаровонлик жараёнига ўзига хос даврийлик касб этиб, уларнинг доимий тарзда сизга қайтишини таъминлайди. Мазкур жараён битмас-туганмасдир.

## **7. Коинот қонунияти бўшлиқни тўлдириш тамойили асосида ишлайди**

Табиат бўшлиққа тоқат қилолмайди ва уни доимий равишда яхшилик билан тўлдиришга интилади. Мавжуд қонунларга кўра, **ниманидир мушт қилиб ушлаган қўлга буюм тутқазиб бўлмайди.** Яхшиликни жалб этишнинг энг яхши йўли, бу — ёмонликлардан қутулиш ва унинг ўрнини эзгулик учун бўшатишдир.

Дейлик, сиз янги либос харид қилмоқчи бўлсангиз, яхшиси, кийим жавонингизни эски уст-бошлардан бўшатиш (уларни ночор кишиларга ҳада қилиш). Севимли кишингиз билан учрашиш орзусида экансиз, энг аввало, сизга менсимай, ҳақоратомуз муомала қиладиган одамлар билан муносабатингизни узинг.

Агар сиз ҳаётингиз фаровонликка эришмоқчи бўлсангиз, ўзингизга ўзингиз шундай савол беринг: воз кечишим керак бўлган, бироқ ушлаб турган нарсаларим нималар ўзи?

## 8. Пул ҳақидаги ўй-хаёл кўпроқ ночор одамни таъқиб этади

Одамларнинг ўрта ва қуйи бўғин қатламида йирик даромад топаётган ҳақиқий бой кишилар пулга қандай муносабатда бўлиши ҳақида кўп гапирилади. Кўпчиликнинг фикрича, бойлар фақат пуллар ҳақида бош қотиришади. Аслида эса улардан кўра фақирлар пул хусусида кўп ўйлайдилар.

Бу эса руҳшунослар таърифлайдиган «катталаштириб кўрсатиш»дир. Яъни, **одамлар ўзларининг қўрқуви, бидъати, хоҳишларини бошқа кишиларда катталаштирадидлар.**

Камина молиявий жиҳатдан оғир аҳволга тушганимни — нуқул пуллар ҳақида ўйлаганларимни эслайман. Агар кимдир менга қўнғироқ қилса, у кредит берувчи эмасмикан, деб ичим қизирди. Машина ҳайдаган чоғимда у бузилиб қолса, таъмирлаш учун пул топа олмаслигимни ўйлаб ташвишга тушардим. Чиройли автомобилларни бошқариб бораётган чиройли кийим-бошли кимсаларни кўриб, ҳасад қилардим. Улар нималарни дўндириб қўйишибдики, шу қадар таъминланган бўлишса?!

Хаёлимни пуллар ҳақидаги фикрлар чулғаб олган, чунки мен билан нимаики нохушлик юз бермасин, пуллар етишмовчилиги туфайли эди.

Бугун, яъни **пулларим борлигида эса улар ҳақида кам ўйлайман.** Пул — турмушингни яхшилайдиган ва ҳаётгий тажрибангни оширадиган ёрдамчи воситалардан бири. Пулга боғлиқ муаммо баргараф этилар экан, ортиқча ташвишларсиз ҳаётдан қониқиш ола бошлайсан.

## 9. Сиз Худодан истаган нарсангизни сўрашингиз мумкин, аммо сиз фақат муҳтож бўлган нарсани оласиз

Мен ибодат қилар эканман, ўзим ва бошқалар учун аниқ нарсани эмас, ҳаммасидан яхши бўлади-

ган нарсани сўрайман. Агар аниқ нарсани сўрамоқчи бўлсангиз, у ёки бу яхши нарса хусусида сўранг.

Кичкиналигимда майда қисқичбақани яхши кўраман, деб ўйлардим. Катта бўлганимда эса у менга ёқмаслигини, аслида махсус шарбатли коктейлни хуш кўришимни англаб етдим.

**Биз кўп ҳолларда ўтган йиллардаги нохуш таассуротлар, ҳиссиётлар ва тушкунликларни эслаб, ҳаётимизда офир асорат қолдирамиз.** Бу эса ҳукм чиқаришимизга таъсир кўрсатади. Нимадир хоҳлаяпмиз, бироқ кўпинча бошқа нарсани истаб қоламиз — бизга худди шундай туюлади. Бу яхши ҳам, ёмон ҳам бўлиши мумкин.

Мен ҳаётимнинг дастлабки ўттиз йилида миллионер бўлишни хоҳлайман, деб ҳисоблардим. Аслида эса қурбон бўлиш ва атрофдагиларнинг хайрихоҳлигини уйғотишни истаган эканман. Қачонки хоҳишим ўзгариб, мен қурбон бўлишни эмас, миллионер бўлишни истагач, худди шундай ҳолат рўй берди.

## **10. Донишмандлик – равнақ топишнинг энг таъсирчан омили**

Аҳмоқ одам пуллари билан тез хайрлашса (шундай бўлади ҳам), айтиш жоизки, доно одамга, у эркакми ё аёлми, фаровонлик тезроқ келади.

Сиз улкан бойликка интилаётган бўлсангиз, аввало, **фавқулодда донишмандликни эгалланг.**

## **11. Бойлик – сизнинг туғма чинакам ҳуқуқингиз ва мавжудликнинг табиий шартидир**

Ёдингизда тутинг: бизнинг носоғлом, бахтсиз ва ночорлигимиз ҳаёт йўлимиздан офиб, асл моҳиятни йўқотганимизни билдиради.

Тани сихатлик, бу — табиат томонидан берилган мавжуд ҳолатингиз. Фақат микроэлементлар, масалан, рух етишмаслиги туфайли танангизни касаллик



эгаллаб олади. Сиз бахтли инсон сифатида дунёга келасиз. **Бахтсизлик, бу – ўзингиз танлаган йўл бўлиб, бундай қарорни ўзингиз қабул қилгансиз.** Бахтсизлик табиатга ёт, у – бадахлоқлик ва нотабиийликдир.

Шунга монанд тарзда, сиз бой бўлиш учун туғилгансиз. Мавжудлик учун кураш улуғворликдан махрум бўлиб, нотабиий ва номуқаррарликдир. Агар сиз роҳат-фароғатликнинг умумқонунлари асосида яшасангиз, худди гулларни суғориш учун ёмғир ёққани каби, фаровонлик ҳам сизга табиий равишда келади.

## **12. Бойлик бизни ўраб турган атроф-муҳитдан вужудга келади**

Коинот бахтли ҳаёт кечиришимиз учун бизни барча зарур омиллар билан таъминлаган. **Омад қуввати ҳамма ерда мавжуд,** бизни ўраб олган атроф-муҳит унга лиммо-лим. Худди аскар буйруқни кутаётгандек, у фано қаъридан чақирилишга интизор бўлиб, шай туради.

Фаровонликни ҳаводан моддий тарзда пайдо қилиш учун қўлланиладиган воситалар, бу – ғоялардир.

## **13. Ўз олдингизга мақсад қуйсангиз, омаднинг ўзи сизни излаб топади**

Олдингизга қўйилган муҳаққақ мақсад сари ишлай бошладингизми, коинот сизни яхшилик билан сийлайди. Коинот қонунлари ҳеч бир истисносиз ишлайди.

Мақсад сари қадам ташлар экансиз, оташин иштиёқ, тиришқоқлик ва жонбозлик билан ишга киришасиз. Фикрларингиз сиз танлаган йўлнинг юқори чўққиларга элтишига ва ақлни шоширадиган даражада муваффақиятли эканлигига йўналган бўлади.

Кўпчилик одамлар ўзлари англамаган ҳолда «олий мақсад», буюк гоёлар сари доимий изла-нишда бўладилар. Иш, ҳаракат, орзу — булар одамлар назарида ўта юксак тушунчалардир. Сиз ўзингизнинг бурч ва мақсадларингизни адо этсан-гиз, улар бу кучнинг мавжудлигини ҳис этадилар ва унинг бир бўлагига айланишни истайдилар. Сиз жозибатор кучга эга кишилар ва обрўли инсонлар учун шахсга айланасиз ва улар билан биргаликда омад, гуллаб-яшнаш сари одимлайсиз.

#### **14. Сизни орзулар чулғаб олган бўлса, бутун олам истакларингизга буйсунади**

Аксарият кишилар тушуниши ва ишониши қийин қоида бу. Бироқ моҳиятан олиб қараганда, коинот-нинг ҳар қандай ҳодисаси қувватий тебранишга эга. Бундай қувватий тебранишларда, шак-шубҳасиз, бошқаларга таъсир қилиш қудрати мавжуд бўлади.

Англашиладики, **сиз ҳақиқатдан ҳам омадни ўзингизга жалб этишга қодирсиз**. Масалан, ав-томобиль қўйиш учун жой борлигини, лифтнинг яқинлашаётганини ёки меҳмонхонада бўш хона мавжудлигини ҳис этасиз.

Агар сизда бутун вужудингизни қамраб олган орзу ва унинг рўёбга чиқишига қатъий ишонч бўлса, ҳамкорларни жалб эта оласиз, керакли воситаларни, имкониятларни топасиз, бозордан мустаҳкам ўрин эгаллайсиз ва орзуларингиз ушалишини таъмин-лайдиган ҳаракатларингиз механизмини яратасиз.

#### **15. Сизнинг фаровонлигингиз беш нафар яқин дўстингизнинг беҳбудлигига нисбатан ўртача бўлади**

Мазкур фикр изоҳга муҳтож бўлмаса-да, бил-майдиганлар учун ғалати туюлади. Беш нафар яқин дўстингизнинг ўтган йилдаги даромадини ҳисоблаб, беш қисмга бўласиз ва у сизнинг жорий йилдаги даромадингиз бўлади.

Бу фақат пулларга тааллуқди эмас...

Ушбу қоида фаровонликнинг бир нечта қонунлари бўйича ишлайдиган тарзда ўз кучига эга. Яқин **дўстларнинг ўзаро муносабати, саломатлиги ва бахтиёрлигига назар солинг**. Ана шунда сиз бу рўйхатнинг ўртасида эканлигингизга амин бўласиз.

## 16. Фаровонликнинг руёбга чиқишига бўлган ишонч коинот хазинасини топишингизга ёрдам беради

Биз **фоялар фаровонликни йўқликдан пайдо қилиш воситаси** эканлигини ва у мўл-кўлчиликни моддий тарзда аниқ гавдалантира олишини биламиз.

Бироқ буларнинг ҳаммасини ишончсиз равишда амалга ошириб бўлмайди. Сиз бойликни кўришингиз, топишингиз, унга сари интилишингиз, пайдо бўлиши учун эса унинг мавжудлигига ишонишингиз керак. Истеъдоди ҳаминқадар бўлса-да, катта ишончга эга кишилар қобилиятлидир, улар ишончи заиф кишиларга нисбатан катта-катта муваффақиятларга эришадилар.

## 17. Бойлик пулларсиз мавжуд бўлмайди

Агар сиз муваффақият қозонсангиз:

- 1) соғ-саломатсиз;
- 2) бахтлисиз;
- 3) бойсиз.

Ана шу уч омилдан икkitаси бўлмаганида ҳам унча ёмон эмас. Бироқ уни фаровонлик деб ҳам бўлмайди. Ҳақиқий фаровонлик мана шу уч омилини қамраб олади.

**Айрим бадавлат кишилар касал, шафқатсиз ва ёлғиз**. Уларни гуллаб-яшнаётган дея олмайсан. Сиз соғ-саломат, руҳиятингиз кучли, никоҳингиз мустаҳкам бўлса-да, ҳар ойда қарзни қарзга улаб юрсангиз, аниқки, мутлақо равнақ топмаяпсиз. Гуллаб-яшнаш ҳаётнинг барча қирраларини қамраб олади.

## 18. Синовлар инсон феъл-атворини шакллантириб, омад сари элтади

Нима деб ўйлайсиз: бойлик тутқич бермас ва бориш қийин марра бўлиши мумкинми? Асло! Бироқ у фақат тўғри йўлда бўлган, ўзининг муносиб ҳамкори томон келади.

Аксарият одамлар учун **ОМАД ТОМОН ЙЎЛ ўз феъл-атворини шакллантириш, етуклик сари интилиш билан боғлиқ муқаррар синовларга дош беришдан иборатдир.** Сиз ўзингиз ва ўзгаларнинг хатоларидан донишмандлик кашф этасиз. Бошқаларнинг хатосидан қанча кўп сабоқ олсангиз, уларни шунча кам содир этасиз. Ҳар биримизга ҳаётий сабоқлар ҳозирлаб қўйилган бўлиб, бу тегишли хулосалар чиқаришимизга ёрдам беради.

Кимки фаровонликка алоқадор ғояларни қабул қилса ва ҳис этса, тақдир даъватини кутиб олиб, шахсий камолотини равнақ топтирган бўлади.

## 19. Табиат ҳамиша ўз улушини олади

Сиз ўз бойлигингиздан **унча катта бўлмаган улушни ихтиёрий тарзда, хушвақт ва миннатдор бўлган ҳолда маънавий кучларингиз сарчашмаси учун беришингиз мумкин.** Мазкур жараён сизнинг истаklarингиздан ташқи ўлароқ пул кўринишида амалга ошиши, шифокорлар, ҳуқуқшунослар хизматига сарфланадиган харажатлар тарзида рўй бериши мумкин. Нима бўлганда ҳам ҳар қандай ҳолатда табиат ўз улушини олади; бу денгиз пўртаналарининг жилоланиши ва асл ҳолига қайтишига ўхшаган қонуниятдир.

## 20. Худди узингиз каби орзу ҳам юксак, улкан бўлиши керак

Ўзингизни бечора, нотавон ҳис этишингизнинг сизга ҳам, коинотга ҳам кераги йўқ. Ўзини паст тутиш, шикастанафслик ёмон хислат эмас, бироқ

сохта камтарлик ва энг яхши фазилатларни йўқотиш фаровонлик ғоясига қарама-қарши туради. Машқ қилинмаган мушаклар бўшашиб қолгани каби **орзуни кўра олмаслик ва унга нисбатан хоҳиш-истакнинг уйғонмаслиги натижасиз** бўлади.

Агар сиз ўз келажагингизни ҳаётга татбиқ этмоқчи бўлсангиз, уни дадил, тап тортмас даражада мардонавор, фавқулудда бой тасаввур билан кўра олишингиз керак. Олдинга қадам ташлашингиз учун сизни ундовчи қандайдир куч керак. Бундай истак шу қадар қудратли бўлсинки, бир кун келиб эрталаб уйғонгач, тўшақдан сакраб туришингиз, бўлғуси воқеалардан лаззатланиш учун сабрсизлик билан ишга киришмоғингиз лозим.

## **21. Гуллаб-яшнаш сизнинг жумбоқларингиз учун калит беради**

Камол топаётган кишиларни аниқлаш қийин эмас. Улар ҳамиша ўз ўринларини йиғиштирадилар, ёзув столлари ҳам батартиб, ҳатто ижарага олган машиналарини ҳам ювиб қўядилар. Бу ишларни мажбуран эмас, ўз инон-ихтиёрлари билан амалга оширишади, чунки **улар кўнгилдагидек шарт-шароитларда ва муҳитда яшашни хоҳлайдилар.**

Бундай одамлар хизматчи ходимларга, улар бож тўланадиган ишчи бўлишадими ёки официант ёхуд ғазначими, худди давлат миқёсидаги нуфузли кимсаларга қилгандек муносабатда бўладилар. Шу билан бирга ўзларига тобе ходимларга ҳам ҳурмат-эҳтиром кўрсатиб, шу тарзда муомала қиладилар.

## **22. Орзу фаровон ҳаётингиз келишини тезлаштиради**

Равнақ топиш ҳақидаги ғоя, энг аввало, сизнинг онгингизда пайдо бўлади. Албатта, бахтли, ҳузур-ҳаловатли ҳаёт тасодифан келиши ҳам мумкин, бироқ ҳақиқий ва тўла-тўқис фаровонлик сиз

уни тасаввурингизда яратганингиздан кейин пайдо бўлади.

Камина ўз олдимга мақсад қўйгач, орзу қилишдан сира тийилмадим, хаёлан интилавердим. Орзуларимнинг бари рўёбга чиқиши учун эса икки йил вақт талаб қилинди. Аниқ ишонаманки, **агар орзу қилмаганимда айнан бугунги натижага эришишим учун камида ўн йил керак бўларди.**

Натижага эришиш учун **турли ёзма тасдиқлар, битикларни қайд этишингиз, мақсадингиз сари элтувчи хариталар тузишингиз лозим. Бундай ёндашув орзуларингиз тимсолини кўринарли қилиб, у ҳақдаги тасаввурларингизни кенгайтиради. Мазкур воситалар ёрдамида сиз ўз мақсадингизни ботиний онгда дастурлаштирган бўласиз. Ботиний онгда нимадир дастурлаштирилганида эса у муқаррар равишда муайян, яққол воқеликка айланади.**

### **23. Равнақ топишнинг қулай имконият, ёқимли тасодиф ёки омад каби тушунчаларга алоқаси йўқ**

Кўпчиликнинг айтишича, гуллаб-яшнаш яхши имконият, тасодифий омад ёки бахтли шарт-шароитдан иборат. Бу мазкур имкониятларни ўзингиз яратганингиздагина ўз тасдиғини топиши мумкин.

Ҳатто олинган билим, маълумот ва орттирилган иш тажрибаси ҳам онг ва ишонч каби муҳим эмас. Чунки **айнан онг ва ишонч маълумотни, билим ва тажриба олиш жараёнини бошқаради.**

### **24. Равнақ топиш, бу – нарсаларнинг мавжудлиги эмас, балки фикрлар тимсолидир**

Автомобиллар, данғиллама ҳовли ва пуллар гуллаб-яшнашни таъминлай олмайди, улар ташқи томондан намоён бўлади, холос. Ҳақиқий фаровонлик муайян шахс тафаккурининг ўзига хос йўналишини тақозо этади.

Шундай экан, **пуллар, шахсий мулк ва ҳоказоларнинг мавжуд эмаслиги – қашшоқлик дегани эмас.** Уларнинг мавжуд эмаслиги шартли равишда ночорлик ҳолати билан изоҳланади. Қашшоқлик – ўз-ўзидан фикрнинг муайян тимсоли, тафаккурнинг ўзига хос йўналишидир.

## **25. Сизнинг ақл омборингиз ё фаровонликка эришиш, ё қашшоқликда бемақсад ҳаёт кечиришни амалга оширади**

Бу тушунча сизни қўрқитиб қўйиши ҳам, ақлинг даражасида ҳақиқатнинг улкан имкониятларини очиб бериши ҳам мумкин. Ўзингизга иккинчи йўлни танланг, ана шунда, шубҳасиз, фаровонликка элтadиган йўлга чиқиб оласиз.

**Бир ҳодисани айнан бир хил тарзда баҳолайдиган икки инсон оламда йўқ.** Улардан бири хавф-хатарни кўраётган бўлса, иккинчиси ўзи учун яратилажак имкониятларни кашф этади.

Айтайлик, сизга бизнесингиз учун мақбул имкониятларни тақдим этишди. Сиз бойиш ғоясига бор вужудингиз билан шўнғиганингиз боис суриштириб ўтирмай, чуқур ўрганмай туриб ишга киришингиз мумкин. Натижада нобоп вазиятга тушиб, катта миқдордаги пулларингиздан жудо бўлишингиз эҳтимолдан холи эмас.

Агар сизга қуйидаги ҳолат таклиф этилса, мутлақо бошқа сценарий рўй беради: сиз ўзингизга ишонасиз, мазкур ишни диққат билан ўрганиб чиқиб, тўғри қарор қабул қиласиз. Қайси йўлни танлашингиз сизнинг ҳаётдан нимани кутаётганингизга боғлиқ бўлиб, у қарийб тўла-тўқис равишда тафаккурингиз йўналиши (фикрлар тимсоли) орқали аниқланади. **Фаровонлик ғоясини ҳаётга татбиқ этишингиз мумкин бўлган воситалардан энг қудратлиси – сизнинг тафаккурингиздир.**

## 26. Худбинлик ҳақиқий фаровонлик учун керакли сифатдир

Худбинлик, бу — сизнинг алоҳида туғма ҳуқуқингиз.

Кўп кишилар, бир кишининг фойдасидан кўпчиликнинг манфаатини устун қўювчи ахлоқий талаб борлигини айтадилар. Агар бу тамойилга амал қилсангиз, ўз шахсингизни «юқори турувчи эзгулик» олдида қурбон қилишингиз керак.

Ушбу ғоя шахс ҳаётидаги қадр-қиммат, ўз-ўзини баҳолаш, фаровонлик учун хавфлидир. **Бошқалар учун, таниш, нотанишлар учун ўз бахтингиздан воз кечиш ўзингиз ва ўзгалар учун ҳеч ким эмаслигингиз, ҳатто ўзингизга эътиборсиз эканлигингизни яна бир карра тасдиқлайди.** Бу инсон табиатига ҳам зид бўлиб, сизни руҳий жиҳатдан мукаммал бўлмаган одамга айлантиради.

Ҳаётда яшаш учун йўналтирилган барча интилишлар ва бахт қидириш сизнинг қадр-қимматингиз тизими пойдевори асосида шаклланиши лозим.

Бахтли ва мамнун яшаш учун уни ўз ўлчовингиз ҳамда тушунчангиз доирасида қай тарзда кўраётган бўлсангиз, мазкур тизимнинг асоси шу ва ундан воз кечиш инсон шахсияти учун зиён етказди. Бир кишига зарар етказиш эса жамиятга тўла-тўқис равишда зиён етказди.

## 27. Равнақ топувчи кишилар паст нархдаги харидларга мойил эмас

Тўқис яшовчи одамлар ҳар қандай буюмни тенг қийматли айирбошлаш тамойили асосидаги ҳақиқий нархда сотиб оладилар. Вазият тақозосига кўра пулларни иқтисод қилиш имкониятини рад этмайдилар. Шу билан бирга **харид қилиш билан боғлиқ бир тўхтамга келгач, тежамкорлик уларнинг ягона воситаси ҳисобланмайди.**

Улар олди-сотдига оид ҳаддан зиёд масалаларни ишлаб чиқиб қўллаш, купонлар ахтариш ва бошқа



воситалардан кўра янги, ҳар жиҳатдан қулай моддий қийматлардан фойдаланадилар. Бу эса улкан фаровонлик омили сифатида хизмат қилади.

## 28. Заминда роҳат-фароғат бўлмаган бирор жой йўқ

Айрим одамлар юқумли касалликлар, қашшоқликлар ўчоғи бўлмиш ҳудудларни кўриб, у ерларда ҳузур-ҳаловат учун жой йўқ, деб ўйлашади. Асло бундай эмас. Роҳат-фароғат барча жойда мавжуд, ҳаво теграמידа, демакки, фаровонлик муҳтожлик кутилаётган ҳудудда ҳам бор. **Гап роҳат-фароғатни қаердадир амалга ошира олмасликда эмас, балки ўша ердагиларнинг унга эришиш учун интилмасликларида.**

Ибтидоий одамлар қуёш ҳар кеча ерни тарк этади, деб ўйлашган. Аслида эса заминнинг ўзи офтобдан ўгирилади. Фаровонлик билан ҳам худди шундай: у ҳеч қачон бизни тарк этмайди, биз ўзимиз ундан юз ўтираемиз.

## 29. Фаровонлик аниқ-тиниқ баҳолаш ўлчамларига эга эмас

Табиатдаги ҳар қандай ҳодиса катталиги жиҳатидан бошқа ҳодисалар билан тенглаштирилади, бироқ улар бошқа томондан тамоман қарама-қарши қирраларга эга: эркак ва аёл жинси, яхши ва ёмон... Адолатли тузилган барча шартномалар ютқизиксизлик тамойилига эга ёки бошқача айтганда, у тенг қийматли айирбошлаш касб этади.

Мен «ижобий — салбий» каби атамаларни масалани аниқ-равшан ҳал этиш мақсадида қўллайман. Бу дунёни яратган олий куч табиати жиҳатидан яхши ва эзгу эканлигига ишонаман. «Салбий» ёки «ёмон» дегани «ёмон» худо ёки коинотнинг маҳсули бўлмай, бизнинг бу «яхши»га шахсий муносабатимизни англатади.

Супермаркетга кетиш пайтида **машинангиз вилдирагининг ишдан чиққани, сизнинг наза-**

**рингизда, хунук ҳодиса.** Бироқ эҳтиёт қисмлар воситасида ана шу ғилдиракни тузатиб, **қизини коллежда ўқитиш учун ишлайдиган уста бунга ижобий ҳодиса деб қарайди.**

Дейлик, мен ўзим тишларимни текислаш ишлари кўнгилдагидек амалга оширилмаган, деб ҳисоблайман. Бироқ тишларимга пластинка қўйган шифокор эса бошқача нуқтаи назарга эга. Биз ўзимизга тааллуқли **ҳар қандай ҳодисага қарама-қарши ҳодисани қўйган ҳолда уларнинг маъно-мазмунини илғашимиз лозим.** Мақсад турли ёрликлар ёпиштирган ҳолда нима яхши ёки ёмонлигига баҳо бериб, масалани берк кўчага олиб киришга оид фалсафа сўқиш эмас, албатта. Бу борада бепул ҳеч нарса йўқлигини, барчаси тенг қийматли айирбошлаш асосида рўй беришини тушуниш муҳимдир.

### **30. Пулларга муносабатингиз уларни қай даражада ўзингизга жалб этиш қобилиятингизга қараб аниқланади**

Касодга учраган кишилар, одатда, пулга нисбатан салбий таассурот қолдириш кайфиятида бўладилар. Уларни, пулларнинг йўқлиги боис, ҳаракатларимиз чекланган, деган фикр таъқиб қилади.

Бой-бадавлат кишиларнинг пулларга муносабати ижобийлик касб этади. Бу кишилар пулларга эркинлик имкониятини бериш, улардан завқ-шавқ олиш ва қониқиш нуқтаи назари билан ёндашадилар.

**Пулга нисбатан салбий муносабат сизни улардан узоқлаштиради, худди шу каби ижобий муносабат пулларни ўзингизга жалб этади.**

### **31. Бир ишни тугатмай кейингисига ўтмаслик керак**

Кундалик ишларни нафақат яқунлаш, балки уни тўғри бажариш, аъло даражада адо этиш керак. **Муваффақиятли иш бир қатор муҳим ҳаётий вазибаларни бирма-бир амалга оширишни англата-**

**ди.** Уларнинг ҳар бири маънан ўсиш, қобилиятларни шакллантириш ва ўз-ўзини англашни ўзида жо этади.

Сизнинг ўзингизни англаш орқали бошқаларга таъсиригиз ривожланиб боради. Бунинг натижасида янги-янги имкониятларингиз, масъулиятингизнинг ҳам ўсишига замин яратади. Бора-бора сиз атрофингиздаги кенг қатламга таъсир ўтказиб, муваффақиятга эриша бошлайсиз.

### 32. Ўсадиган киши кўпчиликка ўхшамайди

Афсуски, одамларнинг катта қисми касал, қашшоқ ва бахтсиз бўлиб, умидсизлик қуршовида қийинчилик билан жимгина умргузаронлик қиладилар. Бундайлар ҳар куни ўзларидан кутилаётган офир, бир хил юмушларни адо этадилар. Улар мустақил фикрлашга қодир эмас. Бу одамларга узоқ вақт НИМАни ўйлашни ўргатишган, улар эса ҚАНДАЙ ўйлашни билиб олганлар. Агар сиз омадга эришмоқчи бўлсангиз, кўпчиликни ташкил этадиган бу одамларга ўхшаманг.

Ўз мақсадингизга етиш учун танқидий фикрлаш қобилиятига эга бўлинг. Бу эса тўда, оломонга берилмаган хислатдир. **Аксарият одамларнинг ночорлиги сабаби шундаки, улар зийраклик, олдиндан кўра олиш қобилиятларидан маҳрум.** Бил Гейтсни миллионерга айлантирган омил: масаланинг моҳиятини кўра олишида эди. Бунга эса бошқалар қодир эмас.

Сиз нимани ўқисангиз ёки эшитсангиз, шубҳага берилинг. Нима сабабдан кўпчилик бундай эмас, бошқача ўйлашини таҳлил қилинг.

### 33. Қанчалик тез ўса борсангиз, бойлигингиз ҳам шунча тез кўпаяверади

Ҳа, сизнинг **маънавий камолотингиз тақомилига қараб ўзингизни англашингиз ҳам ўсиб боради.** Ўзингизни англашингиз орқали эса шахсий раванқингизга эришасиз. Мазкур жараёнда чекловлар

рўй бермайди. Сиз бошқалар ишонган ва ўз ҳаёти-да омадни синаб кўришдек бахтга сазовор инсон бўлиш учун ҳам камолотга интилишингиз керак.

Бошқача ўйланг!

#### **34. Нима қилиш кераклигини фақат Олий кучлар айтиши мумкин, сиз эса ҳаракат қилишингизга тўғри келади**

Насроний динининг Англия ва Америкада тарқалган бир мазҳабига мансуб кишилар, яъни квакерлар шундай дейишни яхши кўрадilar: «Ибодат қилаётган чоғингда оёқларинг ишласин».

Табиат сизга ёруғликни ато этган, шунга қарамай, ёруғ бўлиши учун тугмани босишингизга тўғри келади. **Муваффақият қозониш учун режалар тузиш – мақтовга сазовор иш, бироқ бу фақат режалар, холос. Сиз мақсадлар дастурини туздингизми, ҳаракатлар режасини ишлаб чиқинг.**

#### **35. Ўзгаларнинг шахсий ҳаётини муҳокама қилсангиз, ўз тақдирингиз олдида жуда катта қарздор бўласиз**

Мазкур таъкид макон бўшлиғини тўлдириш ҳақидаги фаровонлик қонунига асосланган. **Кимнидир ноқулай аҳволга солиб, овоза тарқатиш – ахлоқсиз саҳналарни намойиш этгандек гап.** Бу орқали ўзингизни оғир қисматга гирифтор этасиз.

Ушбу мисол «Реалити-шоу» туркумидаги телевизион дастурларга ҳам тааллуқли бўлиб, унда инсоний нодонлик томошабинларга ўйин-кулги ҳадя этиш учун қўлланилади.

#### **36. Қалбдан қасос туйғуси кетганидагина фаровонлик пайдо бўлади**

Бойлик йўлидаги энг катта тўсиқ одамлар дилидаги хафагарчилик, қасос ва қасалликдан иборат. Бойлик бу каби туйғулар жо бўлган юракда яшай

олмайди. Салбий ҳиссиётларни ўзида сақлаган одам ўзига зиён етказади ва омад учун имконият қолдирмайди.

Кимлардир сизга нисбатан адолатсизлик қилишган бўлса, барчаларини кечиришингиз керак. Дарвоқе, **энг асосийси, сиз яна бир инсонни кечиришингиз шарт: ўзингизни!**

Унутманг, агар ўзингизни кечира олмасангиз, фаровонлик ғоясини асло қабул қилолмайсиз.

### **37. Ўз орзуларингизни рўёбга чиқариш учун ҳеч қачон унга ҳозиргидек яқин бўлмагансиз**

Бу оламда тасодифий ҳолатлар оқими мавжуд эмас. Демак, фаровонлик ҳақидаги **мазкур китобни харид қилганингизни ҳам тасодиф ҳисобламанг**. Сиз, шубҳасиз, орзуси мавжуд инсонсиз, акс ҳолда ушбу китоб мутолаасига жиддий киришмаган бўлардингиз.

Фаровонлик қонунияти қандай ишлаши ҳақида билиб олдингиз. Энди англадингизки, ўз орзусига бутун вужуди билан киришган одам бутун оламни ўзига тобе эта олади.

Бойлик ва фаровонликнинг пайдо бўлиши улар ҳақидаги сирларни бошқаришга боғлиқ. Сиз ушбу сирлар ҳақида билиб олдингиз. Энди эса ўз мақсадингиз сари ҳаракат қилинг.

## «ҲАММА ВАҚТ ИШЛАНГ!»

**«Бойлар ҳам йиғлайди», деган ибора тилга тушганига анча бўлди. Ахир, улар ҳам инсон, уларда ҳам дард, ғам-ташвиш бор. Умуман, кўз ёши тўкиш фақат ночорларга насиб этмайди-да! Ҳозир гап бунда эмас, албатта. Қуйида берадиган маълумотимиз – миллионерларнинг сирлари хусусида бўлади. Хўш, қандай тилсим эканки, у инсонларни тўкислик, фаровонлик, муваффақият сари етакласа!**

\*\*\*

Баъзи миллионерларнинг нуқтаи назарига кўра, кўп пул топиш мумкин бўлган бизнес – анчайин зерикарли. Америкада, масалан, бу – автомобилларни сақлаш тармоғи, пайвандлаш ускунасини ишлаб чиқариш ва шунга ўхшаш соҳалар ҳисобланади. Мабодо сиз энг малакали, «даҳо» дастурчи бўлсангиз ҳам, миллионлар ҳақида унутинг. Ёлланиб ишлайдиганлар миллионер бўла олишмайди.

\*\*\*

Аксарият бадавлат инсонлар олий ўқув юртида узоқ вақт ўтиришни тавсия қилмайдилар. Отасининг ҳеч бир васиятисиз «ўзини-ўзи бой қилган» миллионерлар университетларда, одатда, иккинчи курсдан юқори курсларда ўқишмаган. Миллионерларнинг бирорта ҳам клубида улардан олий маълумоти ҳақидаги диплом сўралмайди.

\*\*\*

Ақл билан иш юритадиган миллионерлар фақат битта аёлга уйланиб, умрбод ўша умр йўлдоши билан бирга яшашни маъқул кўрадилар. Бунинг ўзига хос сабаби бор. Гап шундаки, маъшуқа топиш каби ноўя машғулотлар ахлоқан ва молиявий жиҳатдан инсон тинкасини қуритади. Энг ёмони, агар янги хонимга нимадир ёқмай қолса, у миллионер жаз-

манини судга бериши ва бойликнинг бир қисмига эгалик қилиши ҳеч гап эмас.

\* \* \*

Дунёнинг аҳолиси энг кўп бўлган Хитойда умр йўлдоши топишга фурсати етмаётган миллионерлар сони кўпайиши кузатилган. Айнан ана шу каби иш билан банд бойлар учун денгиз саёҳати ташкил этилди. Бундай кемадан элик нафар миллионер жой олади. Уларнинг ярми йигирма миллион долларлик сармоёга эга. Ушбу миллионерларни кемада бахтли ва фаровон оилавий ҳаёт орзусидаги саралаб олинган кўзни ўйнатувчи келинлар кутадилар.

\* \* \*

Статистик маълумотлар таҳлил қилинганда, 35 фоизга яқин миллионернинг қунт билан ишлаши аён бўлди. Улар ҳафтасига тахминан 45-55 соат тер тўкадилар. Оддий ишчи эса бир ҳафтада ўртача 40 соат ишлайди.

\* \* \*

Ер юзидаги миллионерлар орасида энг тежамкор ва самаралилари шотландияликлар ҳисобланар экан. Нима учун?... Очиғи, буни ҳеч ким ким билмайди. Энг исрофгар миллионерлар эса россиялик олигархлар эканлиги тилга олинган.

\* \* \*

Ўтказилган махсус тадқиқот натижаларига кўра, нафақат оилавий бюджет қатъий йўлга қўйилган оилалар, балки харажатлар ҳаддан ташқари назорат қилинадиган оила бошлиқлари ҳам миллионер бўлиб етишадилар. Кўпгина миллионерлар энг асосий вақтларини ўзларининг молиявий келажакларини режалаштириш учун сарфлашларини бот-бот таъкидлашади.

\* \* \*

Хориж мамлакатларида шундай тамойил мавжуд: «Чўнтагида бир олам пули бор кимнидир билсанг,

унга сира ҳасад қилма, у билан рақобатга ҳам киришма. Яхшиси, ана шу бадавлат одамга нимадир сотиб, ўзинг ҳам пул ишлаб топишга ҳаракат қил».

\* \* \*

Ҳақиқий миллионер одамлар ўзларининг фарзандини ортиқча эркалиб юборишмайди. Бойлар ҳеч қачон зиқналик қилмайдиган йўл, бу — таълимдир. Инжиқликлардан халос бўлиш учун энг қиммат замонавий ўйинчоқлар ҳам сотиб олинмайди — фарзандлар оилавий бизнеснинг муносиб давомчилари бўлишлари даркор.

\* \* \*

Оқил миллионерлар катта-катта уйларни харид қилишни ўзларига раво кўришмайди. Бунинг сабаби: улкан уй, биринчидан, коммунал харажатлар учун даҳшатли тўлов; иккинчидан, супур-сидирга кўп мояна тўлаш, дегани; учинчидан эса, Европада бу шунчаки беадаблик ҳам ҳисобланади.

\* \* \*

Америкалик миллионерларнинг элик фоизи йигирма беш минг доллардан қиммат бўлмаган автомобилни харид қилади. Йигирма фоиз миллионер эса ҳеч қачон йигирма минг доллардан юқори нарҳдаги автоулов сотиб олмаган. Умуман, америкалик миллионерларнинг учдан бир қисми аввал ишлатилган автомобилларга кўпроқ ишонч билдиришади.

\* \* \*

Муваффақият қозонган миллионерлар аслзодалар даврасига камдан-кам интиладилар. Бундай одамлар ҳеч қандай клубга аъзо бўлишни исташмайди, чунки у ерда доимий равишда аъзолик бадали тўлашлари ва хайрия учун пул сарфлашларига тўғри келади-да!..



\* \* \*

Ер юзида бор-йўғи йигирма фоиз бой-бадавлат кишиларгина ўзларига қолган мерос туфайли миллионер бўлишган.

Чет элларда миллионерларнинг энг нархи баланд ёрдамчиси, бу — руҳий таҳлилчилар саналади. Бундай мутахассисларнинг маоши қатъий равишда сир тугилади. Шунга қарамай, масалан, Роберт де Ниро ва бошқа бир қанча машҳурларнинг руҳий таҳлилчиси ўзи учун саккизинчи уйни сотиб олгани оммага ошкор бўлган.

\* \* \*

Миллионер одамнинг шахсий ҳаётига доир ўртача статистика шу тарзда намоён бўлади: бундай эркак киши 57 ёшда. У уйланган ва уч нафар боласи бор.

\* \* \*

Нима деб ўйлайсиз, миллионерларнинг хотинлари ишлайдиларми? Йўқ, деб ўйламанг. Дунё миқёсида «бахти кулган» бундай аёлларнинг ярмига яқини ишлайди. Улар орасидаги энг оммабоп касб эса — ўқитувчиликдир.

\* \* \*

Ер юзидаги мавжуд миллионерларнинг йигирма фоизга яқини университетларда таҳсил олмаган. Миллионерларнинг олти фоизи фанлар доктори мақомига, саккиз фоизи ҳуқуқшунослик ва олти фоизи тиббий маълумотга эга.

\* \* \*

Миллионерлар ўртасида шундай сўровнома ўтказилган эди: қандай қилиб дастлабки миллионни ишлаб топиш мумкин? Энг қойилмақом жавоб шундай бўлди: «Ҳамма вақт ишланг! Ҳаммаси сизнинг тўла-тўкис ва кенг қамровли назоратингиз остида бўлсин, пулингизни ҳеч қачон ҳеч кимга ишонманг».

## БОШҚАРИШНИНГ ЎН БИТТА СИРИ ВА... 10 ТА ХАТОСИ

Бугун катта-кичик хусусий идоралар кўп. Улардаги иш тизимлари ҳам ўзига хослик касб этади. Бундай идораларнинг жамоаси ҳам ҳар хил. Қайсидир бирида ходим кўп бўлса, бошқаларида кам бўлиши мумкин. Гап уларнинг сонидан эмас, балки жамоани бошқаришда. Эътиборингизга бошқаришнинг муҳим хусусиятларини ҳавола этамиз.

**1. Дадиллик ва қатъиятлик.** У ўзингизнинг билмингиз ҳамда ҳаётингизни бағишлаган ўша ишга асосланган бўлади. Бирорта ҳам ижрочи дадил бўлмаган ва ўзига ишонмаган пешқадамнинг қўл остида ишлашни истамаган бўларди. Бирорта ҳам ақлли ижрочи бундай раҳбарга узоқ чидаб тура олмасди.

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

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

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

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

**6. «Ортиқча» ишлаб кетиш одати.** Раҳбарнинг ўз зиммасига олган мажбуриятларидан бири ўзига

тобелардан талаб қилгандан кўра ортиқроқ ишлашга тайёр туришдир.

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

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

**9. Предмет ва шароитни охиригача тўғри англаб олиш, тушуниш.** Раҳбар ишни беш панжасидай билиши керак.

**10. Барча маъсулиятни ўз зиммасига олишга тайёрлиги.** У қўл остидагиларнинг хатолари ва нуқсонлари учун масъул. Кимки масъулиятни бошқаларга афдаришга 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, тобелар томонидан умумий келишув ва қўллаб-қувватлашнинг юзага келиши билан белгиланади. Бошқарувнинг **иккинчи** тури мажбурлаш ёрдамида ижрочиларнинг ўзаро бир-бирини тушуниши ва ҳамдардлигисиз амалга ошади.

Инсоният тарихи, зўравонлик ва мажбур қилиш ҳеч қачон узоқ давом этмайди, деб ўргатган. Диктаторларнинг афдарилиши 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 чирофидир. 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 олади.

## РАҲБАРЛИК ХАТОЛАРИ

**Қуйида эса раҳбарликнинг кенг тарқалган хатоларига тўхталамиз. Шунинг унутманг, нима қилмасликни билиш ҳам муҳим аҳамиятга эга.**

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

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

**3. Ўзининг 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 амалга ошириш учун ишонтиришга ҳақ тўланади.

**4. Ижрочиларнинг рақобатда бўлишдан ҳадиксираш.** Менинг ўрнимни ижрочи олиши мумкин деб қўрқадиган раҳбар иқрор бўлиши жоизки, бу эрта-ми-кечми, албатта, рўй беради. Истеъдодли раҳбар ўз жойини бутун нозик жиҳатларини англаган ва эплайдиган кишига ихтиёрий тарзда топширади, ваколатини ўзидан соқит қилади.

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

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

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

**7. Ўзини тута билмаслик.** Бўйсунувчи кишилар ўзининг жаҳлини, ҳис-туйғуларини жиловлай олмайдиган раҳбарни ҳурмат-иззат қилмай қўядилар.

Қолаверса, ўзини тута билмаслик кучларни бўлиб юборади, одамларни ранжитади, унга қарши тура олмайдиган қилиб ташлайди.

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

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

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

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

## АЁЛ ОЛДИДАГИ ҚАРЗДОРЛИК

Лос-Анжелесдаги оилавий муносабатлар институти директори Пол Попенуо шундай деган эди:

— Кўпчилик эркеклар умр йўлдоши танлар экан, ўзларига рўзгорни эплайдиган жувонни эмас, балки мафтункор, ўзига бино қўйиш билан овунишни, ўзининг калондимоғлиги билан маҳлиё бўлганни ахтаришади. Шунинг учун бир куни идора бошлиғи бўлмиш аёлни нонуштага таклиф қилишади. Бу жувон ўзининг йўлдошига ҳали хотирасининг бир чеккасида қолган «замонавий фалсафада асосий оқимлар» ҳақидаги маърузаларнинг парчаларини тақдим этади, шунингдек, ўз-ўзига пул тўлашни ҳам талаб қилиб, туриб олади. Натижада бу аёлнинг эртаси куни ёлғизликда нонушта қилишига тўғри келади.

Бунга қарама-қарши равишда олий маълумоти бўлмаган ёзув машинкасида ёзувчи аёл нонуштага таклиф қилинар экан, ўзининг йўлдоши юрагига ўт ёқадиган нигоҳ ташлайди ва хумор бўлиб, шундай дейди: «Энди эса менга яна ўзингиз ҳақингизда



нимадир ҳикоя қилиб беринг». Бунинг натижаси қандай бўлади? Йигит дўстларига: «у ҳаддан зиёд чиройли эмас, аммо мен бундай ажойиб ҳамсуҳбатни учратганим йўқ», дейдиган бўлади.

Эркаклар хотинларга уларнинг башанг кўри-нишлари, чиройли кийинишларини юқори баҳолашларини кўрсата олишлари керак. Барча эркаклар аёлларни кийим-кечак қанчалик қизиқтиришини бутунлай унутишади ва бу соҳада ўзларига ҳисоб бериб ўтиришмайди. Масалан, эркак ва аёл, яъни эру хотин кўчада бошқа эркак ва аёлни учратиб қолса, аёл эркакка деярли эътибор бермайди, одатда улар аёл қандай кийинганига қарамайдилар.

Дейл Карнегининг бувиси 98 ёшида вафот этган. Ўлимидан сал олдин набиралари унга ярим аср аввал олинган фотосуратини кўрсатишди. Бувининг хиралашган кўзлари расмга деярли ўтмади, аммо берган ягона саволи шундай бўлди: «Қаранглар-чи, ўшанда мен қандай кўйлак кийган эканман?» Ана, холос! Тўшакка ётиб қолган, ўлим остонасидаги қариб-қартайган, деярли бир асрга яқин яшаган, хотираси деярли ўчиб кетаёзган аёл, ҳатто ўзининг қизларини танимайдиган даражада ётган бўлса-да, шунча вақт ўтишига қарамай, қандай кўйлак кийганига қизиқиб ўтирса!..

Ушбу сатрларни ўқиётган эркаклар бундан беш йил муқаддам қандай костюм ёки кўйлак кийганларини мутлақо эслай олмайдилар, буни эслаб ўтиришга тирноқча қизиқмайдилар ҳам. Аммо аёллар бундай эмас ва эркаклар ана шуни англашлари керак. Жамиятнинг олий табақасига мансуб болалар бир рақс кечасида бир неча бор хонимларнинг уст-бошига қойил қолганликларини айтиш билан асло чарчашмайди. Элик миллиондан ортиқ французлар эса хато қилиши сира мумкин эмас!

Бир деҳқон аёл оғир меҳнатдан сўнг ўзининг эри олдига катта боғлам пичанни қўяди. Эри, «ақлдан озганинг йўқми?» дея аччиқланиб сўраганида, у шундай деб жавоб берди: «Бунга эътибор бериб



ўтиришингизни мен қаердан билай? Мен сиз учун йигирма йилдан бери овқат тайёрлайман, аммо бирор марта бир оғиз сўз айтиб, пичан емаётганингизни билдирганингиз йўқ!»

Москва ва Петербургнинг ҳаддан ошган оқсуяк аслзодалари жуда шинам йўсинга эга эдилар. Ўтмишда Россияда жамиятнинг юқори табақаси орасида ажойиб тушлиқдан сўнг ошхонадан ошпазни чақириб келиб, уни мазали овқат тайёрлагани учун табриклаш одати бор эди.

Нима учун сиз ўзингизнинг хотинингизга шундай эътиборни лозим кўрмайсиз? Келгуси сафар у ширин қилиб овқат тайёрласа, ана шу гапни унга албатта айтинг. Пичан емаётганингизни рафиқангизга яхшилаб тушунтириб қўйинг, уни қадрлашингизни билдиринг. Ёки техаслик Гвинан айтганидек, «кичкина қизчага гулдурос қарсақлар ёғдиринг».

Сиз шуни амалга оширмақчи бўлсангиз, бу сиз учун қанчалик бахт-иқбол келтиришини унга тушунтиришдан асло ҳайиқманг. Дизраэли Англия сазовор бўлган буюк давлат арбоби эди, шу билан бирга у «хотини олдида қанчалик қарздор эканлиги»ни билдиришдан асло уялмаган.

## РЎЗФОРДАН ПУЛ ТЕЖАШ ҲАҚИДА

*«Эрни эр қиладиган ҳам, қаро ер қиладиган ҳам хотин». Қуйида ёзилганларни ўқисангиз, бу ўзбек мақоли бекорга ўйлаб топилмаганига амин бўласиз. Дейлик, сиз қайсидир танишингиз ҳақида гапирга туриб, «уни пуллар яхши кўради», десангиз, бу тўла-тўқис илмий изоҳни талаб қилади. Гап шундаки, бизнинг моддий муаммоларимиз маблағ етишмовчилиги туфайли эмас, балки оилада юзага келадиган руҳий вазиятдан келиб чиқади. Руҳшунослар мазкур ҳолатни таҳлил қилиб чиқдилар.*

## Хотин – совға эмас

Рухшуносларнинг эътирофига кўра, аёл нақадар оғир табиатга, оддий қилиб айтганда, ярамас феъл-атворга эга бўлса, унинг оиласида молиявий аҳвол шу қадар... яхши бўлар эмиш. Бунга «ишонarli» изоҳлар мавжуд.

Пуллар аёлга, ўртача олганда, 28 – 30 ёшида «кела бошлайди». Бунгача у эрининг ҳамёнидаги пуллар билан муомала қилишни ўрганadi.

«Ярамас»лар ҳақиқатда ўз эрини янги ва янги молиявий чўққиларни эгаллашга мажбур қиладилар: улар ҳамиша ниманидир хоҳлашади, моддий талаблари, одатда, жуда юқори, эркак ҳеч қачон қочиб қутулолмайди. Буни рақамлар ҳам тасдиқлайди: муваффақиятли эркакларнинг саксон фоизи учун хотин дегани — совға эмас.

Ва аксинча — хотиржам, оғир, босиқ аёлларнинг эри камдан-кам муваффақиятга эришади: бор кучини сарфлаши ва ниманидир исботлаши учун уни қўзғатувчи омил йўқ.

Яна бир кузатув: худбинларга пуллар келаверади. «Совға» бўлмаган хотиннинг эса турган-битгани худбинлик...

## Биргаликда нонушта қилинг!

Оиладаги қатъий тартиб — буюк молиявий дебочадир. Савдогарларга хос улкан оилани эслаб кўринг. Кичкинтойдан тартиб катталаргача — барча-барча эрталаб, албатта, дастурхон атрофида жам бўладилар.

Нега шундай? Сабаби, эрталаб инсоннинг руҳияти тиниқ бўлади. У атрофидагилар билан бажонидил ўзининг қувватини бўлишади. Агар сиз ҳар куни эрталаб яқинларингиз даврасида нонушта қилсангиз, кун мобайнида ҳеч қандай молиявий бўҳрон оилангизга таҳдид солмайди.

## Истиқболли жуфтликлар

Энг самарали жуфтлик бир-бирини тўлдириб туриши лозим.

Улардан бири пул ишлаб топади, иккинчиси оилавий бадастирликни таъминлайди.

Бири — худбин, иккинчиси — оилапарвар.

Истиқболли бўлмаган жуфтлик эса ҳар иккаласи ҳам кундалик турмушни эплай олмайдиган раҳнамолардир. Уларнинг уйида нуқул иш ҳақида гапирилади. Ўзаро жуфтликда бизнес учун жонбахш қувватни тўйинтира олмайдилар.

## Зиқна ҳам, исрофгар ҳам эмас

Фаранглар айтишича: «Ким кўп сарфласа, у кўп пул топади». Нима, исрофгар бўлиш керакми? Ҳеч қачон! Бундай одамларнинг чўнтагида пул турмайди.

Исрофгарчиликнинг моҳияти нимада? Масалан, одатда, дўкондаги касса ёнида одам лаҳзалик қудрат ва завқ-шавқ ила ўзида ишонч ҳис этади. «Мен ҳамма ишга қодирман! Қаранглар, мен пулларни идора қиламан!» Бироқ орадан бир неча дақиқа ўтиб, бундай қизиқиш, ҳавас йўқолади, одам гўё шиширилган пуфак учиб кетгани каби ҳолатга тушади. Рухшуносларнинг айтишича, бундай инсонларда муҳаббат етишмайди. Болаликларида уларга етарлича меҳрибонлик кўрсатишмаган, ҳеч ким уларнинг муҳим ва керакли инсонлигини ҳис қилишларига имкон бермаган.

«Демак, қурумсоқ бўлиш керакми?» — деб сўрайсиз сиз. Йўқ.

Амалиётда исботланишига кўра, оилали зиқна одам йилдан-йилга кам ва кам топаверади. Олтин ўрталик — йўли мана шу.

...ва улар сизга келади.

Рухшуносларнинг айтишига кўра, оддий усуллар ҳам бўлиб, улар пулларнинг кўпайишига ёрдам беради. Мана, айримлари:

## «Пуллик уй»

Пуллар ўзининг «уйчаси» бўлишини иштади (оддий қилиб айтганда, бу — ҳамён). У қанчалик гўзал бўлса, ичида пуллар шунча кўпаяверади.

Дарвоқе, турли мақсадлар учун ҳамёнлар ҳам турлича бўлиши мақсадга мувофиқдир. Кундалик харажатларга — битта, саёҳатга бошқаси, янги диван учун мўлжалланган пулларга — учинчи ҳамён.

## «Ўз-ўзига... қарз»

Ўзингиздан қарзга пул олинг. Агар сиз «уйча»дан таътил учун пул олсангиз (масалан, кундалик харажатларга етмай қолганида), қайси муддатда қайтариш кераклиги ҳақида у билан келишув битимини тузинг. Кейин белгиланган вақтда қарзларни ўзингизга қайтаринг! Акс ҳолда пуллар хафа бўлади ва сизга қайтиб келмайди.

Пулларни «уйча»сига ўз вақтида қайтара олмангиз, бу гал қатъий шартнома тузинг ва яхши сармоядор сифатида ўз сўзингизда туринг.

Яна бир гап: жамғариб қўйилган пулларни тез-тез санаб туринг (ҳатто бунга зарурат туғилмаса ҳам). Бегоналарнинг санашига йўл қўйманг.

Энг аввало, айтиш жоизки, пулни иқтисод қилиш — барча масалада ўзингни тийиш ёки арзон молни сотиб олишинг керак, дегани эмас. Тежамкорлик — мутлақо бошқача тушунча.

Аксар кишиларнинг фикрига кўра, «фақат кўп пул ишлаб топадиганларгина маблағ жамғара оладилар». Пул йиға олмайдиган аёллар бу борада талай сабабларни рўқач қилишади: кам маощдан тортиб пул йиғишнинг беҳудалиги қадар! Аслида ҳамиша пулни иқтисод қилиш ва жамғариш имконияти мавжуд... истак бўлса, кифоя.

Одатда, дўконга йўл олган аёл ўзига нима кераклигини яққол эмас, қийинчилик билан тасаввур қилади, нафақат озиқ-овқатлар борасида, балки

йирик харидлар, масалан, кийим-кечак масаласида ҳам худди шундай. Сотувчилар ҳам бундан усталик билан фойдаланиб қоладилар. Ўта айёрона ўйлаб топилган тизимга кўра, пештахталарга турли-туман «керакли» молларни териб қўйганлари етмагандек, уларни қойилмақом тарзда тавсия ҳам қиладилар. Ана шунда харидорнинг қўли ўз-ўзидан харид қилиши шарт бўлмаган кийим-кечак сари чўзилади. У ўша заҳотиёқ ўзини-ўзи ишонтира бошлайди, гўё бу молни анчадан бери харид қилмоқчи эди-ю қўли тегмаётган эди. Савол: шу пайтгача агар қўли тегмаган бўлса, бу шунчалик зарурмикан?

Бир аёл алал-оқибат ўзининг молиявий аҳволини тубдан ўзгартиришга қарор қилди. Энг аввало, пуллар ҳисоб-китобини қатъий тарзда юрита бошлади: кирим ва чиқим, барча харажатлар, ҳоказо-ҳоказони. Ой бошида қўлида қанча пули бўлса, ҳисоблаб қўйди. Кейин ҳар кечқурун нималар харид қилганини майда-чуйдасигача ёзиб борди. Бу ишни ҳар ҳолда пуллар қаёққа кетаётганини билиш учун қиларди, нима сабабдан у пулни маощдан-маошгача зўрға етказди?

У ҳар доим савдолашиш кераклигини билиб олган, пулни тежаш мақсадида, бу қондани ҳам ўз ҳаётида қўллай бошлади. Бир ой мобайнида қаерда бўлмасин, ҳар доим ҳамма вақт савдолашди. Бундай пайтларда у кичкина ғалабасидан ҳам қувониб кетарди. Афсуски, шунча ҳаракатларнинг ҳам деярли фойдаси бўлмади, ахир пуллар кўпаймасди-да!

Пулни иқтисод қилишнинг яна бир йўли сифатида аёл арзон молларни сотиб ола бошлади. Турган гапки, пуллар нафақат нарҳда, балки сифатда ҳам ўз аҳамиятини йўқота борди. Йигирма долларга харид қилинган пойафзал бир ойга бормай ситилиб кетди. Бошқасини — энди сифатлисини олишга тўғри келди.

Орадан бир ой ўтиб, мутахассислар натижани таҳлил қилиб, омадсизлик сабабларини ўрганиб чиқдилар.

Уларнинг хулосасига кўра, пул беҳуда сафланган, етмаган пулларни қаердан топиш масаласи ҳам баъзида ўйлантирган. Кўпинча кундалик турмушда эҳтиёж сезилмаган ашёлар сотиб олинган, масалан, тушлиқдаги танаффусда чипс ва пирожкалар, журналлар, навбатдаги лаббўёғи, бир жуфт зирак.

Супермаркетга аниқ-тиниқ ёзилмаган рўйхатсиз ташриф буюриб, харид қилиш шарт бўлмаган молларни олиш туфайли мутлақо бемаъни сарф-харажатларга йўл қўйилди. Ахир қандай қилиб соч учун мўлжалланган махсус малҳам ёнидан индамай ўтиш кетиш ёки «ниҳоятда бежирим» ошхона тўпламини рад этиш мумкин?

Яхшилаб таҳлил қилайлик. Чипс ва шунга ўхшаш егуликларнинг фойдаси йўқ, аксинча саломатликка зиён. Журналларни эса дугонангизникида ўқишингиз мумкин. Соч учун малҳам ҳам шарт эмас эди — ҳали аввалгиси ҳам тугамаган. Агар зирак ва лаббўёғини ҳақиқатдан ҳам муҳим ҳисобласангиз, бундай харидларни аввалдан режага киритиш ва сотиб олиш мумкин эди, бироқ ўз-ўзидан юзага келадиган харажатлар кўрсатишича, аслида ушбу анжомлар унчалик керак эмас экан.

Арзон мол сотиб олиш ҳам кутилган натижага олиб келмади, аксинча ортиқча харажатларга сабаб бўлди. Бундай вазиятда айримларнинг хотиржамлик билан айтган сўзлари ёдга тушади: «биз арзон мол харид қиладиган даражада бой эмасмиз». Бир қарашда ғалати туюлган мазкур жумлада ҳаётий донишмандлик ҳам мужассам.

Табиийки, юқоридаги натижалар хурсанд қилмайди. Пуллар йўқлик қаърига кетмаслиги учун ушбу жодули доирадан чиқиш керак.

### **Сиз ўзгаришга мойилсиз**

Биринчидан, сарф-харажатлар режалаштирилоғи керак. Харид учун отланар экансиз, рўйхат тузинг ёки нималар сотиб олишингизни яққол

тасаввур қилинг. Агар сизга киприклар учун тушь, юзингиз учун упа, лабингиз учун лаббўёғи керак бўлса, қўшимча равишда тирноқларга ишлатиладиган лак ёки тиш пастаси сотиб олманг, чунки улар ҳали тугагани йўқ. Юбкага эҳтиёж сезсангиз, юбкани харид қилинг, кўйлак ёки яна битта сумкани эмас. Ваҳоланки, бундай ҳолатлар кўп бўлади: биз нималар сотиб олишимизни унча пишитмай дўконга йўл оламиз, кейин эса, ҳатто мутлақо режалаштирмаган маҳсулот билан уйга қайтишимиз ҳам мумкин. Кўйлак ўрнига енгил матодан тикилган кофта харид қилишни оқлаш мумкиндир, бироқ, масалан, шим билан сумка орасида ҳеч қандай боғлиқлик йўқ.

Кўзингиз тушган буюмни ўзингизга керакли ҳисоблаб, уни фавқулодда сотиб олишдан тийилинг. Шунчаки ўзингизга шундай деб айтинг: «мен бунга кейинги ойда харид қиламан». Шу тариқа бу буюмга эҳтиёж бор-йўқлигини текшириб кўрасиз. Агар кейинги ойда ана шу буюм сотилиб кетмай, унга пул жамғарган бўлсангиз, тўппа-тўғри дўконга бориб, харид қилинг. Мабодо сиз бу буюмни керак эмас, деб ҳисобласангиз, уни сотиб олишга бўлган истак ҳам сўнади. Натижада пулларингизни сақлаб қолиб, нокерак харидлардан тийилган бўласиз.

Иккинчидан, тежамкорлик — сифатли ёки зарурий молни рад этиш эмас. Иқтисод — айнан сифатли, фақат сиз режалаштирганингиздан арзонроқ нархдаги хариддир. Дейлик, пойафзал сотиб олишингиз керак бўлса, арзонлаштирилган дўконларга ташриф буюринг (бундай тадбирларни ўтказиб турадиган дўконлар топилади). Сиз шунчаки арзон пойафзал харид қилмадингиз, балки пулларингизни тежадингиз ва сифатли мол сотиб олдингиз.

Ва охирги ҳамда энг муҳим маслаҳат: иқтисод қилинган пулларни биз, одатда, қандай тақсимлаймиз? Ё қувонишимиз учун нималаргадир ишлатамиз (боз устига режалаштирилмаган бўлади) ёки бу пулларга харидлар қилиб «ювамиз». Агар тежалган пулларни

бутун ой мобайнида йиғсангиз, ой адоғида каттаги-на миқдорга айланган бу пулни йирик харид учун ишлатишингиз ёки фойдали ишга йўналтиришингиз мумкин. Бироқ, энг яхшиси, яна пул жамғаришдир. Шу тарзда агар сиз бир ойда 20 доллардан йиғиб борсангиз (ёки савдодан орттирсангиз), йил мобайнида нокерак харидлардан иқтисод қилинган пулларингиз 240 рақамини ташкил этади. Бу пулларни шунчаки кўрпача тагига ташлаб қўймай, молиявий воситалар учун бағишласангиз, унинг миқдори янада ошади. Сиз бирваракайига иккита қуённи урган бўласиз: ҳам истаганингизни сотиб оласиз, ҳам у орқали ишлаб топасиз. Шундай экан, пул олиб келишини билган ҳолда фаол тарзда савдолашиш, тежамкорликнинг имкониятини фаол равишда излашингизга нима халақит беради?

Яна бир жуда муҳим нуқта. Агар иш вақтидаги тамаддиларга қанча пул кетишини ҳисоблаб чиқишни мақсад қилсангиз, ҳайбатли рақамга дуч келасиз. Турли-туман чипслар, тўғраб қотирилган нон, тайёр салатлар, газли ичимликлар, булочка ва шоколадлар нафақат чўнтагингизга, балки қоматингизга ҳам зиён. Ўзингиз билан олиб келган тушлик фойдали ва тежамли бўлишига интилинг. Бу борада бутербродларни (қоматни ўйламаганда, бутерброд пирожкилардан арзон тушади), салат ёки уйда бирор нима тайёрлаб ишхонага келтиришни назарда тутамиз. У мазали, тежамли ва фойдали бўлади.

Сиз — хушбичим, гўзал ва бой аёлсиз, бундан ортиқ нима бўлиши мумкин? Агар юқоридагиларга амал қилсангиз, демак, сиз анчайин оқила ҳам экансиз.



## ЎТТИЗ УЧ БАХТСИЗЛИК

Одамлар ўз тақдирларида жиддий равишда ниманидир ўзгартирмоқчи бўлишса-да, бари бир муваффақиятсизликка учрайдилар. Ҳаётдаги энг катта бахтсизлик ана шунда. Аксарият ҳолларда муваффақият қозонган кишиларга нисбатан омадсизлар ҳаддан зиёд кўп.

Наполеон Хилл минг-минглаб одамларнинг ҳаракат тарзини таҳлил қилиб чиққан эди. Ушбу хулосага кўра, улардан «омадсизлар» 98 фоизни ташкил этади.

Хиллнинг таҳлили 33 та бахтсизлик борлигини ёки одамлар талафотга учрайдиган 33 асосий сабаб мавжудлигини кўрсатади.

Шу билан бирга муваффақият томон йўл олиб борувчи тамойиллар ҳам бор. Даставвал «бахтсизлик»ка мансуб бўладиганларни кўриб чиқинг. Мазкур рўйхатни диққат билан ўқиб, мазкур сабаблар рўйхати билан бандма-банд танишинг, балки у сиз билан муваффақият ўртасида тургандир?

**1. Ёмон меросхўрлик.** Унчалик катта бўлмаган бу камчиликни эътиборга олиш керак. Агар сиз туғилгандан юксак ақл-заковат билан ажралиб турсангиз, бизнинг услуб ёрдамида бу қийинчиликни осон бартараф этиш мумкин. Фикрлайдиган кишилар жамоаси ёрдамида шошинг, биз уни «жаноб Ақл-заковат» ёки «Мия маркази» деб атаймиз. Барча «бахтсизликлар»дан 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. Хилл сўраган 100 кишидан 98 нафариди шундай мақсад йўқлигини аниқлаган эди. 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, ўртачалиқдан юқорига кўтарилмаслик истак-хоҳиши.** Биз ўз тақдирига бефарқ қараган, ҳаётини янада афзалроқ қилишни хоҳламаган, шунингдек, рағбарлантиришларга лоқайд 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 бошқаларнинг 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; г) соф ҳавонинг етишмаслиги, қийналиб нафас олиш.

**7. Атроф-муҳитнинг, айниқса, балоғат ёшига таъсири.** «Олманинг тагига олма тушади», деб бежиз айтилмаган. Жинсий фаолиятга мойил кишилар бу ишга ёшлиқдан ўрганганлар. Аҳмоқона танишувлар ҳам, одатда, ёшлиқдан бошланади, албатта.

**8. Ишни орқага ташлаш («пайсалга солиш»).** Бу — омадсизликни юзага келтирувчи энг кенг тарқалган сабаблардан бири. Ушбу «пайсал қутиси» ҳар бир кишида мавжуд бўлиб, у ҳаётдаги охирги имкониятини ўмариб кетгунча, рўй берадиган ҳодисани кутиб, фақат бурнимизга қўлимизни тиқиб қолаверамиз: «мана-мана», «вақти келади», «ишни энди бошлайман», деб ўтираверади. Ҳеч қачон кутманг: қулай вақт келмаслиги ҳам мумкин. Дарҳол ҳаракат қилинг, қўлингизда мавжуд бўлган барча воситаларни 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 олмайсиз. Кимки қатъиятни ўзига шиор қилиб олса, тез орада толиқиб, сўнг хотиржам бўлиб қолади. Қатъият бамисоли ақлга ўхшайди, уни бозордан сотиб олиб бўлмайди.

**10. Феъл-атворнинг салбий сифатлари.** Ўзида одамларни жиркантирувчи ва ўзларидан узоқлаштирувчи ёмон кўринишлари бор киши муваффақият қозонишдан умид қилмаса ҳам бўлади. Бундай инсон фақат 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-эътибор ва қунт билан уни назорат қилса, руҳий ва қалб куч-қувватини сақлаб қола олади ва унинг оғриқсиз ўтиб кетишига имкон берувчи каналлари бемалол очилади.

**12. Жунбушга келишда куч-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 топилади. Бу иккисини сизни уруш майдонига судрамай туриб, ҳалок этинг.

**14. Қўрқувга гирифтор бўлиш.** Агар сиз қўрқувни тўлиқ равишда белгиланган йўналишда туриб енгмасангиз, самарали равишда ҳаракат қила олмайсиз.

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

бўлиб, ор-номуснинг охириги изларини ҳам йўқотиб юбориши мумкин.

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

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

**18. Хурофот, бидъат ва сохта тушунчалар ҳам муваффақиятсизликнинг шаклларида биридир.** Инсонга хурофот ҳамиша нодонлик муҳрини босади. Ҳамма нарсага улгурадиган киши фикр юритишда эркин бўлади ва у мутлақо ҳеч нарсадан қўрқмайди.

**19. Касбини муваффақиятсиз танлаш.** Сизга қаноат бахш этмайдиган ишда асло муваффақият қозона олмайсиз. Агар сиз ўз хизматларингизни сотсангиз, у фаолиятингизда касб, мартаба ва ҳоказо каби машгулотнинг 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 ортада қолдиришга ҳожат йўқ. Бирданига, ҳамма жойда муваффақиятга эришиб бўлмайди. Барча хатти-ҳаракатларни битта асосий ва аниқ мақсад томон тўплашга интилинг.

**21. Ўзини оқламаган пулни созуришга одатланиш, исрофгарчилик ҳеч қачон ҳеч кимни муваф-**

**фақиятга етакламаган, у ҳамиша камбағалликка тушиш ваҳимаси билан ёнма-ён яшаган.** Ўзингизни тежамкорликка ўргатинг: жамғармангизнинг бир қисмини йиғиб қўйинг. Пулнинг банкда сақланиши ўзингизга бўлган ишончининг 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 кўрамиз! Шу билан бирга зарарли завқ-шавқ ҳам борки, улардан кўпи одамларнинг турли гуруҳ ва жамоаларига имтиёз тарзида кириб боради.

**23. Бетоқатлик.** Айрим нарсаларга умидсиз, қовоқбош инсонга нисбатан, «бундайлар юқорига жуда кам кўтарилади», деб айтишади. Тоқатсизлик фақат битта нарсани англатади — одам янги билимлар олишдан тўхтади. 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 тадбиркор ва раҳбар ўз қўл остидагиларнинг бу камчилигига асло тоқат қила олмайди.

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

**26. Онгли равишдаги беномуслик.** Ор-номусни ёшлиқдан сақланг! Уни дарров йўқотиш мумкин. Шундай бўладики, одамда ҳеч нарса қолмайди ва у шароит тазйиқи остида ва фалокатларга йўлиқишдан кўрқиб, ўзини у ёқ-бу ёққа уради, айланаве-

ради. Бу ўзига хос ҳолатдир. Кимки бу йўлни танлаган бўлса, у ҳеч нарсага умид қилмагани маъқул. Эртами-кечми, яширин нарса бари бир 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 бари бир маҳкумдир.

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

**29. Пулниг йўқлиги.** Муваффақиятсизликнинг энг кенг тарқалган сабабларидан бири. У кимнинг суянчиғи ва қўллаб-қувватлайдиган одами бўлмаса, кўпроқ ўшалар орасида учрайди, йирик ноқулайликдан ҳимояланмаган. Агар мумкин бўлса, даставвал қўллаб-қувватлашга таяниш ёки хатоларни бартараф этиш ва бизнес оламида етарли ўрин олиш учун етарли даражада ишлаб, маблағ 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 бунга ёлғиз бажариш қулайроқ бўлиши мумкин. Аксарият одамлар уларни бошқалар кўргани каби, ўзларини ташқи томондан кўра олмайдилар. Эҳтимол, сиз ўша тоифадан эмасдирсиз?*

## АҚЛ-ИДРОКНИНГ 17 ТАМОЙИЛИ

Бу ҳаётда нимагадир эришмоқчи экансиз, қайси тамойилдан фойдаланаётганингиздан қатъи назар, албатта тажриба асосида дунёни идрок этишга амал қилишингиз керак. У шундай катализаторки, муваффақиятга эришишнинг бошқа тамойилларини ҳам уйғунлаштириб, уларнинг меҳнатга қобилиятини руҳлантиради. Ўз навбатида тажриба асосида дунёни идрок этиш ўша тамойиллар билан бирга уйғунлашиб, жиноят ва ёвузлик сабабчиси ҳам бўла олади. Ана шу ердан ғам-алам, гуноҳ, касаллик, шу билан, ҳатто ўлим ҳам рўй беради.

Мана ўша ўн етти тамойил:

1. Дунёни ижобий идрок этиш ёки ижобий руҳий йўл-йўриқ.

2. Мақсаднинг яққоллиги.

3. Ортиқча гуноҳларни афв этишга тайёр туриш.

4. Тафаккурнинг тиниқлиги.

5. Ички интизом.

6. «Мия маркази»ни яратиш.

7. Ишончдан фойдаланиш.

8. Шахсий муомалада ёқимли бўлиш.

9. Шахсий ташаббус кўрсатиш.

10. Жонбозлилик.

11. Диққат-эътиборни назорат қилиш.

12. Жамоа иши қувватидан фойдаланиш.

13. Мағлубиятлардан сабоқ чиқариш.

14. Ижодий хаёлотни амалда қўллаш.

15. Вақт ва пулдан ўринли фойдаланиб, сарфлаш.

16. Ақлий ва руҳий соғломликни қўллаб-қувватлаш.

17. Фойдали одатларни ишлаб чиқишда табиат қонунларидан фойдаланиш.

Юқоридаги 17 тамойил шунчаки ўйлаб чиқилгани йўқ. Улар омади чопган одамларнинг кейинги юз йилларда қўлга киритилган ҳаётий тажрибаларидан олинган.

Сиз ҳам кундалик ҳаётингизда ана шу 17 тамойилдан фойдаланишингиз мумкин. Бунинг



учун ўзингизда доимий равишда тажриба асосида дунёни идрок этишни ишлаб чиқишингиз ва уни амалда қўллашга жазм қилишингиз керак. Ҳаётда бундан бошқа тажрибага асосланган ёндашувни қўллаб-қувватловчи усул ҳозирча топилгани йўқ.

Ўзингизни ва ҳолатингизни таҳлил этинг ва мазкур тамойилларнинг қай биридан фойдаланганингиз, қайсиларига бепарволик қилиб, эътибор бермаганингизни аниқлаб чиқинг.

Келажақда ўзингизнинг ютуқ ва омадсизликларингизни ана шу 17 тамойил асосида таҳлил қилишнинг ҳожати бўлмайди. У ўзига хос ўлчов вазифасини бажаради. Кўп ўтмай, мақсадга эришиш йўлида сизга айнан нималар халақит бераётганини аниқлай оласиз.

Балки, сиз учун С.Фуллер, Том Демпси, Генри Д.Кайзер, Ал Аллен ва Генри Фордга мурожаат этишга тўғри келар. Бу инсонларнинг қайси бири кўрсатилган 17 тамойилни қўлагани ёки ундан воз кечганлигини аниқлаш зарурати пайдо бўлар. Эҳтимол, сиз «собик»қа айланган қандайдир танишингизнинг ҳаётини таҳлил қилишга уриниб кўрарсиз. Воқеаларни ана шу фикр, яъни қайси тамойилдан фойдаландингиз, қайсиларини писанд қилмадингиз, ана шу ақида асосида ўқиб чиқинг.

Даставвал муваффақиятни қўлга киритиш ва уни истифода этиш тамойилларини тушуниш қийин масаладай кўринади. Аммо тамойилларни ўқиш асносида улар янада аниқ ва тушунарли бўлиб боради. Сиз улардан фойдаланишни ўрганиб оласиз.

Хўш, ҳаёт сизни қийнаб қўймаптими? Одатда, одамлар омадсиз бўлишларини кўрсатувчи турли фожиали воқеалардан иборат сафсаталарни кўрсатишга уринишади.

Биринчи одам:

— Менда ҳеч қачон юқорига кўтарилиш имконияти бўлмаган. Биласизми, отам ашаддий ароқхўр эди.

Иккинчиси:

— Мен деярли жин кўчаларда ўсдим, бундай аҳволни унутиб бўлмайди.

Учинчи одам:

– Мен фақат тўққизинчи синфни тугата олдим.

Масаланинг моҳиятига кўра, бундай одамлар ҳаёт ҳаддан зиёд уларни қийнаб, шафқатсизлик қилганини таъкидлашади. Улар ўз омадсизликларига, албатта, ҳаётни ёки қандайдир ташқи шарт-шароитларни, ўз мерослари ёки ўзлари улғайган муҳитни рўқач қилиб айблай бошлайдилар. Аслида эса, гап шундаки, бу одамлар дунёни салбий идрок этиш билан яшайдилар. Шунинг учун уларнинг ҳақиқатан ҳам ёмон ҳолатга тушиб қолишларига ажабланмаса бўлади. Бундай аҳволга эга ташқи шарт-шароит эмас, яъни улар айтгандек, омадсизликнинг сабабчиси шароит бўлмай, айнан тажриба асосида дунёни идрок этишнинг ўзидир.

**Кичкинтой берган сабоқ.** Бир руҳонийнинг шанба кунни эрталаб ваъз тайёрлашга киришгани тўғрисида бир воқеа билан танишинг. Унинг хотини харид қилиш учун кетган, у кичик ўғли билан уйда қолган эди. Ташқарида ёмғир ёғар, бола эса нима қиларини билмай, нуқул отасига халақит берар эди. Умидсизликка берилган тақводор эски журнални олди-да, расми варақни топиш учун саҳифаларни бир-бир кўра бошлади. Бу дунё харитаси эди. У журналдан ана шу саҳифани йиртиб олди, майда бўлақларга бўлиб, хонага сочаркан, «Жонни, агар шу расмни йиғиб берсанг, йигирма беш цент оласан», деди.

Ота бундай иш Жоннининг вақтини бутунлай банд этади, деб ўйлаган эди, аммо у ўз хонасида ўтирар экан, эшик тақиллаб қолди. Эшикни тақиллатган унинг ўғли бўлиб, қўлида тайёр расм билан турарди. Руҳоний ҳайратга тушди, чунки Жонни топшириқни ниҳоятда тез бажарган эди. Барча бўлақлар ўз ўрнида, дунё харитаси буткул тўғри бутланган эди.

– Қизиқ, сен буни қандай қилиб тез бажардинг?  
– деб сўради руҳоний.

– Бу жуда осон, – деб жавоб берди бола. –  
Иккинчи томонида одам расми бор эди. Мен бир

варақ қоғоз олиб, унда одам расмининг бўлаklarини йиғдим, сўнгра иккинчи варақни олиб, устига қўйдим-у, ағдардим. Мен, агар одам тўғри қўйилган бўлса, у ҳолда харита ҳам тўғри қўйилади, деб ўйладим.

Ота кулимсираб, ўғлини пул билан сийлади.

— Сен менга эртага ўқийдиган ваъзимнинг мавзусини ҳам айтиб қўйдинг, — деди у. — Агар одам яхши бўлса, унинг ички дунёси ҳам жойида бўлади.

Мазкур ҳикоядан муҳим сабоқ чиқариб олиш мумкин. Агар сиз ўзингиз яшаётган дунёдан норози бўлсангиз, уни ўзгартиришни хоҳласангиз, унутманг, бунинг айнан ўзингиздан бошлашингиз керак. Ўзингиз яхши бўлсангиз, дунёнгиз ҳам ажойиб бўлади. Тажриба асосида дунёни идрок этиш ана шунда жамулжамдир. Агар сизда у ижобий бўлса, ички дунёнгиз билан боғлиқ барча муаммолар ҳал бўлади.

Сиз голиб сифатида туғилгансиз. Сиз ҳали туғилмасдан туриб, ғалаба нашидасини тортиб жангу жадалларда иштирок этмагансиз. Бу ўй-хаёлингизга ҳам келмаган.

— Бир зум тўхтанг ва ўзингиз ҳақингизда ўйланг, — дейди генетик мутахассис Амрам-Шайнфельд.  
— Бутун инсоният тарихида айнан сизга ўхшаган киши йўқ, қанча вақт ўтмасин, худди шундай ҳол ҳеч қачон бўлмайди ҳам.

Сиз — ўзига хос мавжудот. Сиз дунёга кўз очиб келишингиз учун кўпгина жангу жадаллар муваффақиятли тарзда яқунига етиши керак. Бир тасаввур қилиб кўринг: ўн миллионлаб сперматозоид бу улуғ жангга иштирок этган, аммо улардан фақат биттаси ғалаба қозонди ва у сизга ибтидони бошлаб берди! Бу кураш пойгасида битта предмет мақсад бўлган — қимматбаҳо тухумдон жажжи ядродан иборат эди. Унинг ҳажми игнанинг учидан ҳам кичкина. Ҳар бир сперматозоид шунчалик кичкинаки, уни минг марта катталаштирмасдан асло кўриб бўлмайди. Бунинг устига ана шу микроскопик даражада сизнинг ҳаётингизда энг асосий жанг бўлиб ўтган.

Ана шу миллиондан иборат сперматазоиднинг ҳар бири бошчасида қимматбаҳо юк бор, у 24 та хромосомадан иборат ва митти тухумдон ядросида ҳам яна 24 таси мавжуд. Ҳар бир хромосома бир-бири билан боғлиқ дириллоқ шарчалардан иборат. Бу шарчаларнинг ҳар бирида юзлаб генлар мавжуд, улар сизнинг аجدодларингизни белгилашини олимлар барча нарсаларга боғлаб таъкидлашади.

Сперматазоид хромосомаларида отангиз ва унинг авлодлари, аجدодга хос материаллари мавжуд бўлса, тухумдон катакчаларида она ва унинг авлодларига хос ана шундай материаллар мавжуд бўлади.

Сизнинг она ва отангиз ўз-ўзидан икки миллиарддан зиёд тарихга эга бўлган яшаш учун курашнинг авж нуқтаси, кульминациясидир. Ва битта сперматазоид, яъни тез — чаққони ва энг соғломи уни кутган тухумдонга қўшилади, яъни янги ҳужайра ташкил этиш учун.

Дунёдаги энг керакли инсоннинг ҳаёти ана шундан бошланади. Сиз ноқулай имкониятларга қарамасдан бари бир енгиб чиқдингиз. Ўтмишдан барча қобилиятлар ва куч-қувватни, мақсадларингизни амалга ошириш учун зарур бўлган нарсаларни, ғоят кенг материални мерос қилиб олдингиз.

\*\*\*

Сиз енгил, ғалаба қозониш учун туғилдингиз, қанчалик тўсиқ дуч келмасин, улар асло аҳамият касб этмайди. Шундай қилиб, ғалаба ҳар бир кишининг тизимида гўё унинг ичида қурилган бўлади. Масалан, Американинг энг ҳурматли судьяларидан бири **Ирвинг Бен Купер**ни мисол қилиб олинг. У ёшлигида ўзини қандай тақдир кутиб турганини, ҳатто тасаввур ҳам қилган эмас.

Саросимага тушиб қолган болада дунёни тўғри идрок этиш рўй берди. Бен Миссури штатидаги Сент-Жозеф кўчаларида ўсиб-улғайди. Унинг отаси муҳожир бўлиб, тикувчилик билан машғул эди. У жуда кам маош билан яшар эди. Оилада баъзан егулик

тополмай қолишарди. Уйни иситиш учун Бен вагонлардан тушиб қолган кўмир бўлакларини териб юрар, бу ишидан жудаям уялар эди. У баъзан мактабдан чиққан болалар кўрмасин, деб кўмир солинган сават билан бурчак-бурчакларга яширинарди.

Аммо улар бари бир уни пайқаб қолишди. Бу тўда Бенни ушлаб олиб, уйигача дўппослаб боришни яхши кўрар эди. Улар кўмирни бутун кўчага сочиб ташладилар ва бола уйга йиғлаб келди. Шунинг учун Бен доимо кўрқиб яшар ва ўз-ўзидан нафратланиб кетарди.

Аммо бир воқеа рўй берди-ю, бутун мағлубиятларни бирин-кетин парчалаб ташлади. Ғалабага бўлган қобилият бизнинг ич-ичимизда мавжуд, биз уни намоён этишга тайёр бўлмагунча у ўзини асло билдирмайди. Бен бир китобни ўқиб чиққанидан сўнг ниҳоят ижобий хатти-ҳаракатларни бошлашга қарор қилди. Бу Горацио Элжернинг «Роберт Ковердэйл кураши» деган китоби эди.

Бен китобда катта қийинчиликларга дуч келган боланинг саргузаштлари ҳақида ўқиди, аммо буларнинг барини енгишга муваффақ бўлган эди. Бен ҳам китоб қаҳрамони каби жасур ва кучли руҳиятга эга бўлишни истаб қолди.

У Горацио Элжернинг барча китобларини ўқиб чиқди. Ҳар доим китоб қаҳрамони билан гўё бирга яшагандай бўларди. Қишда совуқ ошхонада ўтирар экан, мардлик ва муваффақиятга оид воқеа-ҳодисаларни гўё ўзига сингдириб, бу билан онгли равишда тажрибага асосланган дунёни идрок этиш тамойилини ўзлаштирди.

Бир неча ойдан сўнг унинг қўлига Горацио Элжернинг биринчи китоби тушиб қолгач, Бен Купер яна темир йўл яқинидан ўтди. Узоқда том ортида уч киши яширинганини пайқаб қолди. Биринчи бор у ҳаммасига қўл силтаб қочмоқчи бўлиб, фикрга толди ҳам. Аммо шунда китоб қаҳрамонларининг ишларини эслаб қолди, улардан шунчалик илҳом олар, завқи тошардики, шунинг учун у орқага бурилиб кетиш ўрнига қўлига саватни маҳкам ушлаб,

Ўзини Элжер қаҳрамонларидан бири ўрнига қўяр экан, дадиллик билан олдинга юриб кетди.

Олишув ниҳоятда шафқатсиз ўтди. Учала бола Бенга бирданига ташланди. Сават қўлдан тушди ва Бен қатъий равишда қўлларини силтаб, уриша кетди. Бу безорилар учун мутлақо кутилмаган ҳол эди. Бен ўнг қўли билан ҳужум қилаётганлардан бирининг бурни ва оғзига, чап қўли билан қорнига туширди. Бенни ҳайратга солиб, жанжал қилаётганларнинг бири қочиб қолди. Аммо қолганлари ҳамла қила бошлашди. Бен битта безорини ўзидан нарига итқитиб юборишга муваффақ бўлди, бошқасини ерга уриб йиқитди, кейин унинг устига сакраб минди-ю, тиззаси билан босиб, худди жинилардек қорнига ва жағига тушира бошлади. Энди фақат биттаси — «раҳнамо»си қолган эди. У Бенга баланддан сакраб келиб ташланди, аммо уни ўзидан нарига улоқтиришга муваффақ бўлди ва ирғиб оёққа турди Бен. Қандайдир сониялар ичида икки бола бир-бирининг кўзига тикилиб қолди.

Шундан сўнг «раҳнамо» аста-секин орқага чекина бошлади. Кейин у қочиб қолди! Афтидан, Беннинг ич-ичидан ғазаб тошиб келди, шекилли, ердан кўмир донасини олиб, ўзини ранжитганнинг ортидан улоқтирди.

Фақат шундан кейин Бен бурнидан қон оқаётгани, баданида кўплаб кўқарган ва шилинган жойларни, муштлардан қолган изларга эътибор берди. Аммо иш зўр, арзирли бўлган эди! Бу кун Бен ҳаётида энг эсдан чиқмайдиган кунга айланди. Ана шунда у ўзидаги қўрқувни енгишга муваффақ бўлди.

Бен бир йил муқаддам кучли эмас эди. Унга ҳужум қилган болалар ҳам нимжон эмасди, албатта. Бу ерда Беннинг ўзидаги руҳий йўл-йўриқ жуда катта аҳамият касб этди. У хавф-хатарнинг кўзига тик боқди, қўрқувдан устун чиқди ва ўзининг устидан ҳақорат қилишларига асло йўл қўймасликка қарор қилди. Ўзининг ички дунёсини ўзгартирмоқчи эди, бу ишни уддалади.

Ўзингизни омадди қаҳрамонлар билан бир хил деб ҳисобланг. Бен бироз вақтдан сўнг бутунлай бошқа одам қиёфасида намоён бўлди. Энди у кўчада уч нафар безори билан жанг қилганида саросимага тушган ва оч-наҳор Бен Купер эмас, балки Горацио Элжер китобидаги Роберт Ковердейл ёки мард ва жасур қаҳрамонлардан бирига айланган эди.

Ўзини омадди қаҳрамон билан тенг деб қараш иккиланиш, гумон, шубҳалардан халос бўлишга ва мағлубиятга хос кайфиятлардан узоқ туришга ёрдам беради. Ички дунёни ўзгартиришнинг яна бир муҳим усули — сизга руҳ бериб илҳомлантирувчи қандайдир тимсол билан мулоқотга киришишдир, бу ҳол сизни тўғри қарор қабул қилиш сари руҳлантиради. Бу борада сизга шахсан фикр-ўйга тўлиб-тошган шиор, расм ёки бошқа ҳар қандай рамз ёрдам беради.

Сизнинг расмингиз нималарни ҳикоя қилиши мумкин?

Ўрта ғарбдаги халқаро концернлардан бирининг президенти ўзининг Сан-Францискодаги офисини кўрмоқчи бўлди. У шахсий котиба Дороти Жонс кабинети деворида ўзининг фотосурати осиб қўйилганини пайқади. «Дороти, бундай хонанинг ҳажмига кўра фотосурат катталиқ қилмайдими?» — деб сўради у.

Дороти жавоб берди: «Агар менда муаммолар пайдо бўлса, биласизми, нима қиламан?» У жавоб кутмасдан қўллари билан столга таяниб, иягини қовуштирилган қўллари устига қўйди-да, кўзини фотосуратга тикканича шундай деди: «Шеф, жин урсин, сиз менинг ўрнимда бўлганингизда нима қилар эдингиз?»

Доротининг сўзлари ҳазил-ҳузуддан холи эмасди. Аммо унинг ғояларидаги мазмун, моҳият аҳамиятли эди. Эҳтимол, сизнинг идорангиз, уй ёки ҳамёнингизда фотосурат бордир, у сизга ҳаётдаги энг муҳим саволга тўғри жавоб бериш учун ёрдам берар. Бу фотосуратларда ота, она, хотин, эр ёки Бенжамин

Франклин, Авраам Линкольн тасвирланган бўлиши мумкин. У муқаддас санам ҳам бўлиши мумкин.

Сизга сурат нима тўғрисида ҳикоя қилиши мумкин? Буни билишнинг битта йўли бор. Қачон сизнинг қаршингизда жиддий муаммо турса ёки муҳим қарор қабул қилишингизга тўғри келса, ана шу суратга савол беринг ва у нима деб жавоб беришига қулоқ тутинг.

Ички дунёни ўзгартиришнинг яна бир туб ажралмас қисми бор, у ҳам бўлса муваффақиятга эришишнинг 17 тамойилларидан бири — мақсадни аниқ белгилаб олишдир.

Мақсадни белгилаб олиш — муваффақият, омад айнан ана шундан бошланади. Мақсаднинг аниқлиги дунёни тўғри идрок этиш комбинацияси билан бирга ҳар бир кишининг муваффақияти асоси ҳисобланади. Эсингизда бўлсин, ички дунёнгиз уни ўзгартирасизми ёки йўқми, унга боғлиқ бўлмаган, боғлиқликдан ташқарида ўзгара бошлайди. Аммо сизда бу ўзгаришнинг йўналишини танлаб олиш имконияти бор. Сиз ўз мақсадларингизни танлаб олишингиз мумкин. Агар сиз нимага интилаётганингизни яққол билсангиз, шу вақтнинг ўзида дунёни тўғри идрок этишнинг ёрдамига таянсангиз, беихтиёр равишда муваффақиятнинг етти тамойилидан фойдаланган бўласиз:

- а) шахсий ташаббус;
- б) ўзининг ички интизоми;
- в) ижодий ёндашув;
- г) равшан, аниқ фикрлаш;
- г) диққатни назорат қилиш (ҳаракатларни ягона нуқтага йиғиш);
- е) вақт ва пулни оқилона тақсимлаш;
- ж) завқ-шавқ, иштиёқ.

\* \* \*

**Роберт Кристофер**да аниқ мақсад ва дунёни тажриба асосида идрок этиш мавжуд эди. Келинг, унинг ҳаётида бу қандай намоён бўлганини кўриб



чиқайлик. Кўпчилик болалар каби Боб Жюль Вернинг «Дунё бўйлаб саксон кун» номли романини ўқиб чиқди, асар тасаввури билан анча вақт юрди.

Бобнинг ҳикояси:

«Мен илгари жуда кўп орзулар қилардим. Шундан сўнг руҳлантирувчи иккита китобни: «Ўйла ва бой бўл» ва «Ишончнинг сеҳри»ни ўқиб чиқдим».

Дунёни саксон кунда айланиб чиқиш. Нега энди дунё бўйлаб саёҳатни саксон доллар эвазига амалга ошириб бўлмас экан? Ҳар қандай мақсадга, агар унга азму қарор қилинса, албатта эришиш мумкин экан. Шу билан бирга мақсадга эришиш учун яна нималарнидир ҳам қилиш керақдир.

Боб чўнтагидан авторучка чиқариб, ишониш мумкин бўлган муаммолар рўйхатини тузди. Унинг қаршисида эса уларни амалга оширишнинг ечимини ёзиб қўйди.

Боб Кристофер ажойиб фотосуратчи бўлиб, унинг яхшигина фотоаппарати бор эди. У қарор қабул қилгач, ишга киришди:

а) Боб Чарльз Пфицернинг йирик фармацевтика компанияси билан шартнома тузиб, у қайси мамлакатларда бўлса, тупроқ намуналарини йиғиштириб келди;

б) халқаро ҳайдовчилик гувоҳномасини ва йўл харитаси жамланмаси асосида Ўрта Шарқдаги йўлларнинг ҳолати тўғрисида маъруза қилди;

в) денгизчилар учун ўзи билан бирга қоғоз олди;

г) Нью-Йорк полиция департаментидан судланмаганлиги тўғрисида ҳужжат олди.

г) Ёшлар ётоқхоналари жамиятига аъзо бўлди.

е) ҳаво йўллари компанияси билан боғланди, уни Атлантика океани орқали ўтказиб қўйиш шартин билан уларга реклама фотосуратларини ишлаб берадиган бўлди.

Саёҳатга тайёргарликни охирига етказиб, 26 ёшли бу одам чўнтагида 80 доллар билан Нью-Йоркдан йўлга тушди. Асосий мақсади ана шу маблағ билан дунё бўйлаб саёҳат қилиш эди. Мана унинг сафар йўлидаги ёзишмалари:

– Гендер (Ньюфаундленд)да нонушта қилди. Унга қандай ҳақ тўлади? Ошпазларни ошхонада суратга туширди. Улар жуда хурсанд бўлдилар.

– Шенон (Ирландия) аэропортидан бир неча қути америкача сигарет боғламини олди: 4,80 долларга. Ўша пайтда бир талай мамлакатларда айирбошлашнинг энг яхши воситаси бўлиб сигарета хизмат қиларди.

– Париждан Венага қараб учиб келди. Кира ҳақи: ҳайдовчига бир боғлам сигарет.

– Поезд назоратчисига Альп орқали Венадан Швейцарияга ўтказиб қўйиш шарти билан тўрт қути сигарет берди.

– Автобуста Дамашққа келди. Суриялик полициячи шунчалик гердайган эдики, ахир Боб уни фотосуратга туширган эди-да. Полициячи автобус ҳайдовчисига уни ўзи билан бирга олиб боришни буюрди.

– Экспресс-юк ташиш бўйича Ироқ компаниясининг президенти ва ишчи-хизматчиларини суратга туширди. Бу эса Боғдоддан Техронга ўтишимга имконият яратди.

– Бангкокда ниҳоятда муҳташам ресторан эгаси уни бамисоли қирол каби овқатлантирди. Боб унга ўзи истаган ахборотни, яъни бир вилоят ҳақидаги тўлиқ маълумотни ва харитани берди.

– Япониядан Сан-Францискога «S.S. The Flying Spray» жамоаси аъзоси сифатида учиб келди.

Дунё бўйлаб 80 кунлик саёҳат! Йўқ. Кристофер Роберт ушбу саёҳатни 84 кун ичида адо этди. Аммо у ўзининг мақсади — 80 доллар воситасида бутун дунёни айланиш режасини амалга оширган эди.

Роберт ўзининг мақсадини аниқ белгилаган ва дунёни тўғри идрок этиш тамойилига таянди ва муваффақиятнинг 17 тамойилидан 13 тасидан фойдаланди.

Барча ютуқларнинг бошланғич нуқтаси.

Келинг, яна бир бор такрорлайлик: барча муваффақиятлар мақсадни аниқ, равшан, ўртага ташлаш ва дунёни тўғри идрок этиш тамойилига таяниб, у билан уйғунликда қўйишдан бошланади. Ўз-ўзингиздан яна бир карра сўранг: мақсадингиз қандай? Аслида сиз нимани хоҳлайсиз?

Айрим одамлар ўзларининг ички дунёсидан норози, улар уни қандай ҳолатда кўришни билишмайди, аниқ тасаввурга эга эмас.

Сиз тасаввур қилиб кўринг! **Ҳаётда мақсадсиз қалқиб юрган, ҳамиша норози, кўп сонли тўсиқларга қарши курашаётган, ўз олдига ҳеч қандай аниқ мақсад қўймаган одамлар ҳақида бир ўйлаб кўринг.** Сиз айна пайтнинг ўзида ҳаётдан нималарни истаганингизни айта оласизми? Мақсадни ўртага қўя билиш, бу — шунчаки оддий иш эмас. Баъзан ўз-ўзини таҳлил этишни оғриқли тарзда бошлашга тўғри келади. Аммо ҳар қандай шароитда ҳам буни қилиш керак, ана шунда мақсадингизни аниқ белгилаб оласиз ва жуда катта имкониятга эга бўласиз. Бунинг учун, ҳатто ҳеч қандай қўшимча ҳаракатлар талаб қилинмайди.

1. Биринчи энг йирик устунлик шундаки, сизнинг ботиний онгингиз универсал қонун асосида ишлайди: «Онги нимани англаса, нимага ишонса, унга дунёни ижобий идрок этиш тамойили ёрдамида эришиш мумкин». Мақсадни қанчалик аниқ кўрсангиз, ботиний онгга шунчалик таъсир қилади. У мақсадни қўлга киритишга ёрдам беради.

2. Демак, нималарни хоҳлаётганингизни билсангиз, сизда тўғри йўлни танлашга доир мойиллик вужудга келади ва керакли йўналишга қараб ҳаракат қиласиз. Ҳаракат қилишни бошлайсиз.

3. Иш ҳузур-ҳаловатга айланади. Сизда тегишли асос-далил бор ва сиз мақсадни амалга ошириш учун ниманидир тўлашга шай турибсиз. Барча зарурий нарсаларни биласиз, фикр юритасиз, режалар

тузасиз. Вақт ва пулни тақсимлашда ақл билан иш кўрасиз. Ўз мақсадларингиз ҳақида қанча кўп ўй-ласангиз, сизда шунча кўп завқ-шавқ пайдо бўлади. Ана шу завқ-шавқ сизнинг хоҳиш-истагингизни қизғин истакка айлантиради.

4. Сиз мақсадга эришиш имкониятларини илғай бошлайсиз, бу иш кундалик эҳтиёжга айланади ҳам. Чунки сизга нимаики керак бўлса, ана шуни аниқ тасаввур этдингиз, шунинг учун уларни билиб оласиз.

Ана шу тўртта афзаллик ёш йигитга, кейинчалик аёлларнинг «ladies Home» номли журнал ноширига айланган кишига ўзи муяссар бўлган воқеаларни очиқ-ойдин намоён этди.

**Эдвард Бок** кичкиналигида ота-онаси билан Голландиядан келган эди. У қачонлардир, менинг ҳам журналим бўлса эди, деб орзу қиларди. Ўз олдига аниқ равшан мақсад қўйгани боис бутунлай оддий воқеадан фойдаланишнинг уддасидан чиқди, бу эса кўпчилигимизга сезилмай қолади.

У бир эркак сигарет қутисини очиб, ичидан қоғоз олиб, ерга ташлаганини кўрди. Бок эгилиб, ўша қоғозни ердан олди. Қоғозда машҳур артистнинг сурати босилган эди. Пастада эса у бутун бошли сериал суратларидан бири эканлиги ёзилганди. Сигарет харидорига бутун суратлар тахлами ни тўплаш тавсия этилган эди. Бок қоғознинг орқа томонини кўрди: оппоқ.

Бокнинг муайян мақсадга қаратилган мияси янги имкониятни дарҳол илғаб олди. Ушбу суратнинг орқа томонига қисқагина таржимаи ҳол илова қилинса, унинг қиймати бир неча карра ошиб кетиши мумкинлигини англади. Бок қўшимча варақча нашр қиладиган фирмага бориб, ўз ғояларини менежерга баён қилди. Менежер шундай деди:

– Мен сенга 100 сўздан иборат 100 та машҳур америкаликнинг таржимаи ҳоли учун 10 доллардан бераман. Менга уларнинг рўйхатини келтир. Майли, улар президентлар, машҳур жангчилар, актёрлар,

ёзувчилар ва бошқалар бўлсин. Уларни гуруҳларга ажратгин.

Шундай қилиб, Эдвард Бок ўзининг илк адабий топширигини олди. Қисқача таржимаи ҳолга талаб шу даражада ошиб кетдики, у бу ишни уддалашга улгуролмай қолди. Шунда 5 доллар эвазига ёрдам сўрашга мажбур бўлди. Тезда Бокнинг ёнида нашр учун қисқача таржимаи ҳол тайёрлайдиган беш нафар журналист ишлайдиган бўлди. Бок эса ноширга айланди.

Сизда муваффақият қозониш қобилияти аллақачон битилган. Эътибор беринг, юқорида номлари тилга олинган кишиларнинг бирортасида ҳам яшил чироқли муваффақият nasib этмади. Дунё даставвал Эдвард Бок ёки судья Куперга унчалик мойил эмасди. Шунга қарамай, униси ҳам, буниси ҳам ўз ихтиёрига берилган имкониятдан фойдаланиб, мақсадга эришдилар. Улар истеъодлари туфайли уни ахтариб топиш ва ривожлантиришни уддалай олишди.

Ҳар қандай инсон ўзининг муаммоларини ҳал этишга қодир. Шунини таъкидлаш жоизки, ҳаёт ҳеч қачон бизни мушкул аҳволга солиб қўймайди. Агар бизда муаммо пайдо бўлса, уни ҳал этиш учун восита ҳам рўёбга чиқади. Албатта, гап фақат бизнинг қобилиятимизда эмас, ундан фойдаланиш учун бўлган хоҳиш-истақда. Ҳатто сиз соппа-соф бўлсангиз-да, мақтанмасангиз ҳам тўла-тўқис бахт ва саодатга чулғанган ҳаёт кечиршингиз мумкин.

\*\*\*

Эҳтимол, сиз касаллик енгиб бўлмайдиган тўсиқдан иборат, деб ўйларсиз. Агар шундай бўлса, майли, **Майло С.Жонс** тўғрисидаги ҳикоя сизга куч-қувват берсин. Майло буткул соғаймагунча бойлик сари интилгани йўқ. Ҳа, кулфат рўй берган эди. У касалланиб қолгач, тақдири бутунлай терс келгани аён бўлиб қолди.

Соғлом пайтида Майло С.Жонс қўл қовуштириб ўтирмай, фақат меҳнат билан банд бўларди. Майло

фермер эди. Унинг Висконсиндаги Форт-Эткинсон яқинида унча катта бўлмаган чорва фермаси бор эди. Аммо Майло оиласини керакли нарсалар билан зўрға таъминларди. Ҳар йили шу аҳвол. Ана шунда бирдан чақмоқ чақиб қолди!

Жонс шол бўлиб тўшақда ётиб қолди. Ҳаётининг охириги паллаларида у бутунлай ҳолдан тойди. У зўрға қимирлай оларди. Қариндошлари, Жонс умрининг охириги кунларини бахтдан маҳрум бўлиб ўтказаяпти, уни даволашдан умид йўқ, деб ишонган эдилар. Агар яна бир воқеа рўй бермаганида, худди шундай бўлиши аниқ эди. Унинг сабабчиси ҳам Жонснинг ўзи эди. Бахтли инсон муваффақият ва бойликка муяссар бўлгач, қанчалик саодатга эришса, у ҳам ана шунча бахт-иқболга сазовор бўлди.

Жонс бу ўзгаришга қандай эришди? У ўз ақлининг ёрдамига таянди. Ҳа, Жонснинг бутун жасади фалаж бўлиб қолган, ҳаракатсиз, аммо мияси бус-бутун, зарарланмаган эди. У ўйлашнинг уддасидан чиқарди. Жонс ўйлай бошлади, режалар тузишга киришди. Бир куни у ўй-фикрга чулғаниб ётар экан, дунёдаги энг зарур, керакли одам ким эканлигини тушунди ва дунёни тўғри ва салбий идрок этиш ёзувлари битилган тумор ўзида эканлигини англади. Ўзининг қадр-қимматини аниқ кўрди. Айнан ана шу дамларда Жонс ўзининг тақдирини ҳал этди!

Тажрибага асосланиб дунёни идрок этиш бойликни ўзига қараб «тортади». Майло С.Жонс ўзида тажрибага асосланган ҳолда дунёни идрок этиш ҳолатини ишлаб чиқишга қарор қилди. У хушчақчақ ва орзу-умидга лиммо-лим инсон бўлишга аҳд қилди, ўз ғоя ва қарашларини қутига ташламай ҳаётга татбиқ этишга киришди. Майло фойда келтиришга чанқоқ эди.

У ўз оиласини, уларга оғирлиги тушмаслиги учун, таъминлашни истаб қолди. Аммо касалликни қандай қилиб афзалликка айлантириш мумкин? Майло ана шу энг муҳим саволга жавоб топишга уринди, унинг мураккаб жиҳатларига қараб ўтирмади.

Даставвал, Жонс ўзида ижобий томонлар борлигини ўйлади. Ана шунинг учун тақдирга шукроналар келтириш кераклигини тушунди. Бу эса янги, келажакда очилиши керак бўлган имкониятларни ахтариб топиш сари ундади. У ўз яқинларига фойда келтириш усуллари ҳақида ўйлаб, қанчалик изла-масин, ниманики ахтарган бўлса, барини топа олди. Унда янги режа пайдо бўлди. Энди фақат ҳаракат қилиш керак эди.

Жонс ишга киришиб кетди. У ўзининг режаси хусусида қариндошлари билан маслаҳатлашди.

«Мен қўлларим билан ишлай олмайман, — деди у, — энди каллам билан ишлашга аҳд қилдим. Сизларнинг барингиз, агар истасангиз, менинг қўлим, оёқларим, танам бўлишларингиз мумкин. Келин-лар, томорқамизга маккажўхори қадаймиз. Кейин чўчқа болаларини ана шу маккажўхори билан боқамиз. Сўнг бу ёш, гўшти юмшоқ чўчқачаларни сўйиб, гўштини сосискага айлантирамиз. Сосиска-ни қутиларга жойлаб, ўзимизнинг шахсий сифат белгимиз билан пулаймиз. Уларни бутун мамлакат озик-овқат дўконларида сотамиз». Жонс кулиб, қўшиб қўйди: «Уни талашиб-тортишиб олишади!»

Ҳақиқатан ҳам сосискалар талаш бўлиб кетди! Бир неча йилдан сўнг «Жонснинг жажжи чўчқа сосискалари» ҳар бир хонадонга маълум эди. Бу сўз мамлакатдаги кўпгина эркак, аёл ва болаларнинг иштаҳасини қитиқларди.

Майло С.Жонс эса умри охирида миллионерга айланди. У дунёни тўғри идрок этиш туфайли жуда кўп нарсага эришди. Ўзининг туморини дунёни тўғри идрок этиш сари бурди, гарчи жисмонан мажруҳ бўлса-да, у энг бахтиёр одамга айланди.

Жонс бахтиёр эди, чунки фойда келтирганди.

Ички дунёнгизни ўзгартиришга ёрдам берувчи формула. Бахтимиз шундаки, биз, баримиз унчалик кўп жиддий қийинчиликларга дуч келмаймиз. Аммо барчада муаммолар бор. Ҳар қандай киши ҳам асос, далил келтириши мумкин, уни ишлаб чиқа олади.

Бундай ўз-ўзига асос топиш усули фойдали бўлиб, токи зарур вақтда онг ости унда онгни эслатиб туришни махсус равишда ўзлаштиради.

### АЖАБТОВУР ФОРМУЛА

Нақадар мўъжизавий формула бу! Уни кун бўйи ўзлаштириб, такрорлаб юринг: инсон онги дунёни ижобий идрок этишга таяниб, барчасини тушуниш, қабул қилиш ва амалга оширишга қодир. Бу муваффақиятга олиб борувчи ўз-ўзини далил билан асослашнинг бир кўринишидир. Сиз қачонки мазкур тамойилни ўзлаштирасангиз, ўзингизда етарли далиллик, шижоат топасиз, бошқа анчайин жиддий муаммоларга муурожаат қиладиган бўласиз.

Билл Миссури жанубий-ғарбидаги касалманд фермернинг боласи эди. Ўз ишига ўта берилган ёшгина ўқитувчи ана шу Уильям Дэнфорднинг ички дунёсини ўзгартиришга ундади. У буни қуйидаги тарзда амалга оширди: «Сен синфда энг соғлом бола бўлишга ҳаракат қил».

«Шундай бўлишга ҳаракат қил» — бу сўзлар Уильям Дэнфорт учун бутун умр асосий восита бўлиб қолди.

У мактабда энг соғлом бола бўлиб қолди. Вафотига қадар — 84 ёшигача минглаб ёшларга соғлигини қайтаришга ёрдам берибгина қолмай, уларга гўзаллик, саргузаштлар ва одамларга нисбатан меҳр-муҳаббат туйғусини сақлаш учун қизгин интилишни янада кучайтиришга ёрдамлашди. Ўзининг узоқ давом этган умри давомида Дэнфорт бирор кунни касаллик билан ўтказмади.

«Шундай бўлишга ҳаракат қил» формуласи унга энг йирик корпорация, «The Ralstone Purina» компаниясини яратишга ёрдам берди. Бу шиор ижодий тафаккур ва ҳар бир имкониятда афзаллик борлигини кўриш учун асос бўлиб хизмат қилди. «Буни ўзинг бажар» формуласи уни ёшлар жамғармасини



ташқил этишга ундади. Унинг мақсади — йигит ва қизларни ўзгача ғоялар руҳида ўқитиш, ўргатиш ва ҳаётга тайёрлашдан иборат эди.

Мазкур шиор Уильям Дэнфортни шу номдаги китоб ёзишга ҳам мажбур қилди. Бугун мазкур китоб йигит ва қизларни, эркак ва аёлларни илҳомлантирувчи манба бўлиб, улар яшаётган дунёни янада яхшилаш учун куч ва дадиллик бахш этмоқда. Мазкур формулада гўзал қобилиятлар ва дунёни тажриба асосида идрок этиш ишланмаси мавжуд.

Сизда омадсизликларингиз учун бутун дунёни айблаш васвасаси рўй бермаганми? Агар шундай бўлса, тўхтанг ва ўйлаб кўринг: рўй берган муаммо биринчи навбатда сиз билан боғланганми ёки дунё биланми? Муваффақиятнинг 17 тамойилини ўрганишга ҳаракат қилинг! Ўз-ўзига асослар топиш формуласини эслашга урининг, уни тўла-тўқис ишонч билан амалга оширишга урининг, у одамлар қилганидан ортиқ даражада самара беришга кўмаклашади.

## АЛЬ КАПОНЕНИНГ КЎЗ ЁШЛАРИ

Бугун қамоқхоналардаги жиноятчилар ўғирлик қилгани, мансабини суиистеъмом қилгани ва бошқа қилмишлари учун қамоқхонада ўтиришибди. Улардан нима учун бундай ишларни, айтайлик, ўғирликка қўл урдинг, деб сўрасангиз, «Мен шундай қилишга мажбур эдим», дейди.

Бу одамлар ҳаром-ҳариш хатти-ҳаракатлар қилиш учун ўзларига йўл очиб беришган, шу боис уларнинг ўй-фикрларидаги «ўргимчак тўри», зарурият инсонни диёнатсиз қилишга мажбур этади, деб ишонтирган.

Узоқ йиллар муқаддам Наполеон Хилл Атлантадаги федерал турмадаги кутубхонада руҳшунос-маслаҳатчи бўлиб ишлар экан, Аль Капоне билан бир неча бор суҳбатлашган эди. Шундай мулоқотлардан бирида Хилл ундан шундай деб сўра-

ган: «Сизнинг жиноят йўлига киришингиз қандай рўй берди?»

Капоне битта сўз билан жавоб берди: «Зарурият».

Шундан сўнг унинг кўзлари ёшга тўлди ва томоғига нимадир тиқилгандай йўталиб қолди. Кейин эса Капоне ўзининг ажойиб ишлари тўғрисида баён қила бошлади, газета бу ҳақда лом-лим демаган эди. Албатта, бу ишлар унинг номи билан боғлиқ ёвузликлар олдида арзимас туюлади.

Бу толеи паст банда ўз ҳаётини ҳавога совурди, руҳий хотиржамликдан маҳрум бўлди, соғлигини барбод қилди, атрофига эса қўрқув ва ғам-алам уруғини сепди. Шунинг учунки, у ўз онгидаги «ўргимчак тўри»ни олиб ташлашни ўргана олмади, бу тўр «зарурият» билан алоқадор эди.

Капоне ўзининг яхши ишлари тўғрисида ҳикоя қилганида, ёвузлик содир этганида ана шу эзгу ишлари гўё унинг ўрнини босар эмиш. Ҳар ҳолда, Капоне шу маънода гапирди, яна битта ўргимчак тўри мавжуд эканини очиқ-ойдин намоиш этди, у унинг тўғри фикр юритишга халақит берарди. Инсон ўзи томонидан содир этилган ёвузлик, шафқатсизликни чин юракдан айтилган тавба-тазарру ва кейинги ҳаққоний тўғри ишлари билан анча юмшатиши мумкин, Капоне эса бундай одамлар тоифасидан эмас эди.

## ҲАР ИККАЛА КЎЗГА МИЛЛИАРД ДОЛЛАР?

Гарольд Эбботт билан боғлиқ воқеа кўплар учун сабоқ бўлади.

— Биласизми, мен авваллари жуда кўп безовта бўлардим, — деган эди Гарольд Эбботт, — бироқ бир куни...

Ўшанда 1934 йилнинг баҳори эди. Мен Уэб-би-Ситидаги Уэст-Доуэрти кўчаси бўйлаб борар эканман, бир манзаранинг гувоҳи бўлдимки, у барча ташвишларимни бир йўла баргараф этди. Бу жараён

бор-йўғи ўн сония давом этди, ана шу вақт давомида кейинги ўн йилда қандай яшаш кераклигини англаб етдим.

Мен икки йил мобайнида Уэбб-Ситидаги баққолик дўконида эгалик қилгандим. Ана шу пайтда жами пулларимдан маҳрум бўлибгина қолмай, қарзга ботиб қолдим, уни етти йилда узишим мумкин эди. Ўтган шанбада дўконни ёпишга мажбур бўлдим, ҳозир эса банкдан қарз олиб, Канзас-Ситига иш ахтариб бормоқчиман. Мен ғамдан адо бўлган одам каби қадам ташлар эдим. Ҳаётга ишончим ва курашга қобилиятим йўқолганди. Бирдан икки оёғидан ажралган бир одамга кўзим тушди. У унча катта бўлмаган ёғоч аравачада ўтирар, филдираклар ўрнига роликлар маҳкамланган эди. Бу инсон қўлларидаги ёғоч бўлаклари ёрдамида олдинга ҳаракатланарди. Мен уни кўчани кесиб ўтиб, йўлакнинг бир неча дюм баланд жойига чиқмоқчи бўлганида учратдим. У ўзининг кичик енгил аравачасини қўзғатганида, кўзларимиз беихтиёр равишда тўқнашди. У мени бахтиёр таббасум билан қаршилади. «Ассалому алайкум, сэр. Қандай ажойиб тонг-а? Шундай эмасми?» — деди қувноқ ҳолда.

Унга тикилиб туриб, нақадар улкан бойликка эга эканлигимни тушундим. Менинг икки оёғим бор. Юра оламан. Ўз аҳволимга афсусланганим учун уят ҳисси мени қамраб олди. Ўз-ўзимга: «Оёғи бўлмаса ҳамки, бу одам бахтиёр, қувноқ, шод-хуррам ва ўзига ишонган экан, сўзсиз, ўшандай бўлмоғим керак, ахир менинг икки оёғим бор-ку», дедим. Бирдан қандайдир кучга тўлиб кетганимни сездим. Илгари мен банкдан қарзга фақат юз доллар олардим. Энди қатъият билан икки юз доллар сўрай олардим. Банк хизматчисига Канзас-Ситига жўнаш учун отланганимни, у ердан иш топиш учун ҳаракат қилаётганимни айтмоқчи эдим. Энди ишонч билан Канзас-Ситига ишга бориб, жойлашмоқчи эканлигимни билдирдим. Заёмни олдим ва ишга жойлашдим.

Шу кунларда ювиниш хонамнинг ойнасида қуйидаги сўзлар ёпиштириб қўйилган, мен уни ҳар куни соқолимни қираётганда ўқийман: «*Оёқ кийимим бўлмагани учун ғам-аламдан адо бўлаёзган эдим. Аммо бу аҳвол икки оёғи йўқ кишини учратганимга қадар давом этди*».

Гарольд Эбботнинг ҳаётидан сабоқ чиқаринг...

\* \* \*

**Эдди Риккенбакер** Тинч океанининг бепоён уммонида уч ҳафта ўртоқлари билан яшашдан умид узиб, қутқарув солида тентираб юрганида, қандай сабоқ чиқаргани ҳақида билиб олинг.

— Энг ибратли сабоқ, — деган эди кейинчалик Риккенбакер, — етарли ичимлик суви ва озиқ-овқат ҳамда ҳеч нарсадан мутлақо шикоят қилмаслиқдир.

Бир пайтлар «Тайм» журналида Гаудаканал жангида ярадор бўлган сержант ҳақида мақола босилиб чиққан эди. Снаряд парчаси унинг томоғига теккан, шундан сўнг унга етти марта қон қуйишган. Сержант шифокорга: «Мен яшай оламанми?» — деб ёзиб берди. Шифокор: «Ҳа», — деб жавоб берди. Сержант бошқа қоғозга: «Гапира оламанми?» — деб ёзиб берди. Шифокорнинг жавоби яна таъкидловчи бўлди. Шунда ярадор навбатдаги ёзувни битди: «Жин урсин, мен нега безовта бўлар эканман?»

Нима учун бир нафас тин олиб, ўзингизга: «Жин урсин, нима учун мен бекордан-бекорга безовта бўлар эканман?» — деб савол бермайсиз? Ана шунда важлар ҳар жиҳатдан асоссиз ва арзимас эканлигини билиб оласиз.

Ҳаётимизда **тўқсон фоиз яхшилик ва тўғрилиқ ҳамда ўн фоиз ёмонлик мавжуд**. Агар биз бахтли бўлишни истасак, **бутун диққат-этиборимизни фақат яхшиликка йўналтиришимиз ва ёмонлик ҳақида ўйламаслигимиз керак**. Агар безовталиқ, ғам-алам ҳамда ошқозон яллиғланишини хоҳласак, унда биз ўн фоиз ярамасликларга диққатни жалб этишимиз, тўқсон фоиз ойдинлик, хушчақчақликни писанд қилмаслигимизга тўғри келади.

«Гулливернинг саёҳатлари» асари муаллифи **Жонатан Свифт** инглиз адабиётида энг умидсиз пессимист ёзувчилардан бири эди. У дунёга келганига минг бор пушаймон қилар, ҳар йили ўзининг туғилган кунида қоп-қора кийинар ва рўза тутарди. Шунга қарамай, бу тенги йўқ пессимист ёзувчи Англия адабиётида қувонч ва бахтнинг қудратли кучига тўлқинланиб баҳо берганди: *«Дунёдаги энг яхши шифокорлар, — деб эълон қилган эди у, — бу жаноб Парҳез, жаноб Ором ва жаноб Шодликдир»*.

Биз «доктор Шодлик»нинг хизматларидан ҳар куни ва ҳар соатда текин фойдаланишимиз мумкин, бунинг учун ихтиёримиздаги тенги йўқ бойликларга эътиборимизни қаратишимиз керак. Улар Алибобонинг эртақларида тилга олинган хазинадан ҳам зиёддир. Сиз ҳар иккала кўзингизни миллиард долларга сотармидингиз? Икки оёғингиз учун қанча маблағ талаб қилган бўлар эдингиз? Қўлларингиз учун-чи? Қулоғингиз учун-чи? Болаларингиз сиз учун қимматлими? Оилангиз-чи? Фикран барча бойликларингизни қўя турунг, шунда англаб оласизки, ихтиёрингиздаги барча бойликларингизни Рокфеллерлар, Фордлар, Морганлар бойлиги билан бирга қўшганда ҳам асло алмашмас эдингиз.

Аммо биз буларнинг қадрига етамизми? Шубҳасиз, йўқ. Шопенгауэр айтганидек, биз ўзимиздаги мавжуд нарсалар тўғрисида кам ўйлаймиз, аммо ўзимизда бўлмаган нарсалар ҳақида ҳамиша безовта бўламиз. Аслини олганда, ўзимиздаги мавжуд нарсалар борасида кам ўйлаш ва ўзимизда бўлмаган нарсалар хусусида ҳамиша безовта бўлишга мойиллик ер юзидаги энг йирик фожадир. Эҳтимол, бу мойиллик инсониятга тарихдаги барча уруш, эпидемиялардан кўра кўпроқ бахтсизлик келтиргандир.

Ҳаётга шу тариқа муносабатда бўлиш **Жон Палмерни** «навқирон йигитдан кекса вайсақига айлантирди», унинг оилавий ҳаёт ўчоғини барбод қилаётгани. Бу ҳақда унинг ўзи шундай деган эди:

— Армиядан қайтганимдан сўнг дарҳол хусусий корхонамни очдим. Кечаю кундуз тиним билмай ишладим. Дастлабки пайтларда ишлар бинойидек эди. Кўнгилсизликлар кейин бошланди. Мен ишга тегишли деталь ва жиҳозларни топа олмадим. Корхонамни ёпишга тўғри келадими, деб қўрқардим. Шу даражада безовта бўлдимки, оқибатда навқирон йигитдан вайсақи чолга айландим. Асабий ва тажанг одам бўлдим-қолдим. Лекин буни асло пайқамасдим. Шу туфайли оилавий бахт ўчоғидан айрилиб қолишимга озгина қолганини энди-энди англаяпман. Аммо бир куни корхонамда ишлайдиган ёшгина уруш ногирони менга шундай деди: «Жон, сен уялишинг керак. Ўзингни шундай тутяпсанки, гўё ер юзида фақат сенга оғирлик тушаётгандек. Фараз қилайлик, маълум муддатда корхонангни ёпдинг, хўш, нима бўпти? Ҳаммаси жойига тушгач, яна очасан. Сен жуда кўп бойликка эгасан, бундан хурсанд бўлишинг керак. Ваҳоланки, фақат бақирганинг-бақирган. О, Худойим, қани энди сенинг ўрнингда мен бўлсам! Мана, қара, менинг бир қўлим бор, холос. Юзимнинг ярмини ўтсочар қурол яралаб дабдала қилган. Шунга қарамай, мен асло зорланмайман. Агар сен бақириниш ва вайсашни бас қилмасанг, нафақат корхонангдан, балки ўз соғлигинг, оиланг ва дўстларингдан ҳам айриласан!..»

Бу огоҳлантиришлар мени лол қолдирди. Ихтиёримда нима бўлса, шундан фахрлашга мажбур этди. Мен зудлик билан ўзимни қўлга олиш ва олдингидай бўлишга аҳд қилдим. Ва шундай бўлдим ҳам...

\* \* \*

**Люсиль Блейк** ҳам ўзида мавжуд нарсалардан хурсанд бўлиш ва йўқ нарсадан безовта бўлмасликни ўргангунига қадар маънавий ҳалокат ёқасига бориб қолган эди.

У Колумбия университетининг журналистика факультетида бирга ўқиган, қисқа ҳикоялар ёзиш маҳоратини эгаллаган эди. Тўққиз йил муқаддам у

ўз ҳаёти давомида энг оғир руҳий изтиробни бошидан кечирди. Ўша пайтда у Аризона штатидаги Тугон манзилида истиқомат қиларди. Ўзи тўғрисида қўйидагиларни гапириб берган:

— Мен турли-туман воқеалар ва вақтихушлик гирдобига тушиб қолган эдим. Аризона штатидаги университетда орган чалишни ўрганиб, талаффузда нуқсони бор талабалар билан ўтказиладиган машғулотларга раҳбарлик қилардим. Ўзим истиқомат қиладиган Дезерт-Уиллоу-Ранчда мусиқани идрок қилиш бўйича дарс ўтардим. Кечки зиёфатларда қатнашар, рақсга тушардим ва тунда от миниб сайр қилишга ишқибоз эдим. Бир куни ногаҳон эрталаб ўрнимдан тура олмадим. Юрак! «Сиз бир йил давомида тўшақда қимирламай ётишингиз шарт. Сизга фақат хотиржамлик керак», — деди шифокор. У менинг бирор кун соғайиб оёққа туриб кетишимга ишонмас эди.

Бутун йил давомида тўшақка михланиб ётиш! Ногирон бўлиш, ҳатто ўлиб кетиш! Мен даҳшат ичида ўзимни йўқотиб қўйган эдим. Бу нега айнан менда содир бўлди? Айбим нимада? Мен йиғлар ва ғам-аламдан оҳ-воҳ чекардим. Ғазабим ошиб-тошиб кетган, сабр косам тўлган эди. Аммо шифокорнинг маслаҳатига кўниб, ўзимни тўшақка ташладим. Қўшним, рассом жаноб Рудольф менга: «Сиз ҳозир бир йил тўшақда михланиб ётишни фожиа деб ўйлаясиз. Лекин аслида ундай эмас. Сизда ўй суриш ва ўзингизни англаш учун вақт етарли бўлади. Шу бир неча ой ичида бутун ҳаётингиздан кўра кўпроқ руҳан ўсасиз», — деди.

Мен анча хотиржам бўлдим ва барча қадриятларни қайта баҳолашга ҳаракат қилдим. Шундай китобларни ўқиб чиқдимки, улар менга руҳ берди. Бир куни радиодан қуйидаги сўзларни эшитиб қолдим: «Сиз ўз ақлингиз доирасида бўлган нарсаларни *ифодалай оласиз, холос*». Мен илгари ҳам бундай сўзларни кўп марта эшитгандим, аммо моҳиятини энди англаб етдим. Энди фақат яшашимга ёрдам

берадиган бахт, шодлик ва саломатлик тўғрисида ўйлашга аҳд қилдим. Ҳар куни эрталаб уйқудан кўз очганимда, ўзимни тақдиримдан шукр қилишни ўйлашга мажбур этардим.

Мен айнан шу пайтда бирор жойим оғримаётгани, ажойиб қизим борлиги, кўзим бинойидай кўриши, эшитиш қобилиятим яхшилигини ўйлар эдим. Радиодан ёқимли мусиқалар эшитиларди. Ўқишим учун вақт етарли эди. Яхши тановул қилиш имконияти бор эди. Ажойиб дўстларга эга эдим. Мен ниҳоятда шод-хуррам эдим ва мени кўришга шунчалик кўп танишлар келишардики, ахийри шифокор палатамининг эшигига ёзувли тахтача осиб қўйди. Унда хонага фақат бир киши, у ҳам белгиланган соатларда кириши мумкин, деб кўрсатилган эди.

Шундан буён орадан тўққиз йил ўтди ва мен ҳозир тўлақонли фаол ҳаёт кечиряпман. Мен тўшақда ётган ўша бир йилдан ҳаддан зиёд миннатдорман. Бу Аризонадаги энг фойдали ва хушбахт йилим эди. Худди ўша пайтдан бошлаб ҳар куни эрталаб тақдир сийлаган барча эзгуликлар ҳақида ўйлашни одат қилдим. Бу одат бутун умрим давомида сақланиб қолди. У ҳаётимда қўлга киритилган энг қимматбаҳо хазинадир. Мен ўлимдан кўрққан кунимдан эътиборан яшашни ўрганганимни эсласам, уялиб кетаман...

\*\*\*

«Ҳар бир воқеанинг ижобий томонини кўра олиш маҳорати, — деган эди доктор **Сэмюэл Жонсон**, — бир йилда минг фунтдан кўра зиёд туради».

Эътибор беринг, бу сўзлар профессионал оптимист томонидан айтилгани йўқ. Уни йигирма йил давомида руҳий азоблар, муҳтожлик ва йўқчилик ичида яшаган, охир-оқибатда ўз авлоди орасида энг машҳур ёзувчи ва барча даврлар учун ёрқин суҳбатдош бўлиб етишган киши айтмоқда.

**Логан Пирсалл Смит** бир неча сўзга чуқур допишманликни жойлаб, шундай деган эди: «Биз ҳаётимиз мобайнида ўз олдимизга икки мақсадни



қўймоғимиз керак. Биринчиси — нимага эришмоқчи бўлсангиз, шуни амалга ошириш. Иккинчи мақсад — эришилган нарсадан шод-хуррам бўлиш маҳоратидир. Фақат инсониятнинг энг донишманд намояндаларигина иккинчи мақсадга эришишга муяссар бўладилар».

Сиз, балки, ишонмасиз, ҳатто ошхона чаноғи (раковинаси)да идишларни ювиш ҳам кучли равишда ҳаяжон қўзғатиши мумкин. Бу ҳақда билишга қизиқсангиз, **Боргильд Дал**нинг такрорланмас жасорати ҳақидаги илҳомбахш китобини ўқиб чиқинг. Китоб «Мен кўришни хоҳлайман» деб номланган.

Мазкур китоб эллик йил давомида кўзи ожиз бўлиб қолган аёл томонидан ёзилган. «Менинг фақат битта кўзим кўрарди, — деб ёзади муаллиф, — у ҳам қалин чандиқлар билан қопланган эди. Бирор нарсанинг фарқини фақат чап кўзимнинг тирқишидан ажратардим. Китобни ҳам юзимга ниҳоятда яқин тутиб, бутун кучимни сарфлаб кўз қирим билан кўрардим».

Аммо Боргильд Даль бировларнинг раҳм-шафқатига муҳтож бўлишни истамади, бошқаларнинг раҳмдиллик кўрсатганидан юз ўгириб, уларнинг «ноқис» дейишларини хоҳламади. У кичкиналигида бошқа болалар қатори «класс» номли ўйинни жуда севар, аммо чизиқлар ва белгиларга кўзи ўтмас эди. Шунинг учун тенгқурлари уй-уйларига кетгач, у ерда ўрмалаб, кўзлари билан чизиқлар ўрнини аниқлашга ҳаракат қиларди. Болалар ўйнаган ҳудуддаги ҳар бир сантиметр жойни эслаб қолар эди. Ва тезда ажойиб тарзда чопадиган бўлди. Уйда у йирик-йирик ҳарфлар билан ёзилган китобни кўзига шу даражада яқин келтириб ўқирдики, киприклари китоб варақларига нақ тегиб турарди. Унинг иккита илмий унвони бор эди: Миннесота университети санъат бакалаври ва Колумбия университети санъат магистри.

Боргильд Даль ўз фаолиятини Миннесота штатидаги Туин-Вэлли номли кичкина қишлоқда дарс

беришдан бошлаб, Жанубий Дакота штатининг Сиу-Фолсдаги Август коллежида журналистика ва адабиёт профессори мартабасига эга бўлди. Ўн уч йил давомида таълим бериш билан шуғулланди. Шу билан бирга хотин-қизлар клубида маърузалар ўқиди, радиодан бериладиган эшиттиришларда иштирок этди, адабий асарлар таҳлилига бағишланган тадбирларда қатнашди.

«Юрагимнинг туб-тубидан, — деб ёзади Боргильд, — бутунлай кўр бўлиб қолсам керак, деб ниҳоятда кўрқардим. Бу кўрқувдан халос бўлиш учун ўзимни эркин ҳис этишга, қувноқ кайфиятда бўлишга ҳаракат қилардим».

Шундан сўнг, 1944 йилда, Боргильд Даль эллик икки ёшга тўлганида, мўъжиза юз берди: Мэйодаги машҳур клиникада операция ўтказилди. У энди аввалгига нисбатан қирқ карра яхши кўрадиган бўлди.

Боргильд Даль олдида янги ва қизиқарли дунё бўй кўрсатди. Энди унга ошхона чаноғи (раковинаси)да идиш-товоқ ювиш ҳам бир дунё завқ бағишлар эди.

«Мен идиш юва туриб, косадаги оқ совун пуфаклар билан ўйнашаман, — деб ёзган эди у китобида, — қўлимга пуфакчаларни йиғаман-у, уларни ёруққа солиб кўраман, шунда ҳар бирида кичик камалак товланаётганига кўзим тушади».

У ошхона деразасидан қараганида, қора қўнғир қанотларини силкитаётган қарғаларга кўзи тушди. Қор ёғишига қарамай, улар илдам учар эди...

Биз ўз-ўзимиздан уялишимиз керак. Ҳаётимизнинг ҳар бир куни ва йили афсонавий гўзалликлар билан ўтаётир. Аммо биз уларни кўра олмайдиган даражада сўқирмиз ва улардан завқланишдан ўта безиб қолганмиз.

Агар сиз яхши яшамоқчи бўлсангиз, ютуқларингизни ҳисоблаб боринг, дилсиёҳликларингизни эмас!

## ОСМОНДАГИ ЮЛДУЗЛАР...

Чикаго университети ректори бўлиб ишлаган Роберт Мейнард Хатчинс шундай деган эди:

— Мен ҳамиша, ҳамма вақт «Сирс, Роубик энг компани» фирмасининг президенти мархум Жулиус Розенвальд айтган «Сенга берилган лимондан лимонад ясагин» деган маслаҳатга амал қиламан...

Таниқли педагог айнан шунга риюя қилди. Аммо лақма киши бунинг тескарисини бажаради. Агар тақдир унга лимонни муяссар кўрганини пайқаса, у бирдан руҳи тушиб кетиб: «Мен ютқаздим. Тақдирдан кўрдим. Менда ҳеч қандай имконият қолмади», дейди. Шундан сўнг ҳаётдан нолиб, ўз-ўзидан афсусланаверади. Лекин лимон ақлли кишининг қўлига тушиб қолса, у: «Бу ишкаллиқдан қандай қилиб сабоқ чиқаришим мумкин? Мен аҳволимни қай тарзда тузата оламан? Бу лимондан қандай қилиб лимонад олиш мумкин?» — дейди.

Машҳур руҳшунос, ўз ҳаётини инсон ва унинг яширин ҳаётий кучларини ўрганишга бағишлаган Альфред Адлер айтган эдики, инсоннинг ҳайратомуз фазилатларидан бири «унинг манфийларни мусбатга айлантириш қобилиятидир».

Худди шу тарзда тутган бир аёлнинг қизиқарли ва таъсирли ҳикоясига қулоқ солинг. Унинг номи **Тельма Томпсон**. «Уруш пайтида, — деб ҳикоя қилган эди у, — менинг эримни Нью-Мексико штатидаги Мохаво саҳроси яқинидаги ҳарбий ўқув лагерига хизматга тайинлашди. Ундан айрилмаслик учун мен ҳам бирга жўнадим. Бу жойларни кўрарга кўзим йўқ эди. У билан боғлиқ нимаики бўлса, ғашимни келтирарди. Ҳаётда ҳеч қачон ўзимни шу даражада бахтсиз деб билмаган эдим. Эримни Мохова саҳросидаги ҳарбий ўқувга жўнатдилар, мен эса жимитдай уйда бутунлай ёлғиз қолдим. Иссиққа чидаб бўлмасди: кактус сояси Фаренгейт бўйича 125 га чиққан эди. Яқин орада бирор тирик жон йўқ эдики, у билан дардлашсам. Атрофда фақат мек-

сикаликлар ва ҳиндулар бўлиб, улар инглиз тилида гаплашмасдилар. Шамол тўхтовсиз эсар, ейдиган овқатим ҳам, оладиган нафасим ҳам фақат қум, қум, қумдан иборат эди!

Шу даражада бахтсиз бўлиб, ўз-ўзимга ачинардимки, ниҳоят ота-онамга хат ёздим. Тоқатим тоқ бўлди, уйга қайтаман, бу ерда бирор дақиқа ҳам қолишга чидай олмайман, деб айтдим. Отам менга фақат икки қатордан иборат жавоб ёзиб юборди. Ушбу икки сатр эса бир умр хотирамда муҳрланиб қолди. Улар ҳаётимни бутунлай ўзгартириб юборди.

*«Икки киши қамоқхона панжарасидан қарайди,  
Бири фақат ахлатларни, бири эса юлдузларни  
кўради».*

Мен мазкур мисраларни қайта-қайта ўқидим. Ана шунда ўзимнинг хатти-ҳаракатларимдан уялиб кетдим. Аҳволимдаги ижобий қирраларни топишга аҳд қилдим. «Юлдуз»ларни кўришга интила бошладим.

Тезда маҳаллий аҳоли билан дўст тутиндим, уларнинг менга муносабати ҳайратланарли эди. Газмоллари ва керамик буюмларига қизиққан пайтимда улар ўзлари ясаган энг яхши буюмларини менга совға қилишди, ваҳоланки, шу чоққача сайёҳларга сотишдан бош тортган эдилар. Мен кактусларнинг ёввойи юкки ва дарахтсимон юкки турларини ўргандим. Ўтлоқ лайчалари ҳақида кўшгина янги маълумотларни билиб олдим, саҳрода қуёш ботишини кузатдим; денгиз чиганоқларини изладим, улар миллион йиллардан бери, саҳро қумлари океан тубида бўлганидан буён ётган экан.

Мендаги бу ажабтовур ўзгариш нималар туфайли рўй берди? Мохова чўллари ўзгаргани йўқ. Ҳиндулар ҳам ўша-ўша эди. Мен ўзгарган эдим. Фикрлаш тарзимни ўзгартиргандим. Шу тариқа ҳаётимдаги энг оғриқли кечинмаларни энг мароқли саргузаштларга айлантирдим. Мен гўё янги дунё очдим. У мени тўлқинлантирар ва илҳом берарди. Мен шу даражада таъсирланган эдимки, ҳатто бу ҳақда китоб, яъни «Ёрқин нурланган бастиялар»

номи билан нашр этилган роман ёздим. Мен ўзим яратган қамоқхонадан назар ташлаб, «юлдузлар»ни кўра билган эдим».

Тельма Томпсон юнонлар эрализгача беш юз йил олдин айтган тарихий ҳақиқатни кашф этди, дейиш мумкин: «Эзгу ишларни амалга ошириш ҳамиша қийин».

Гарри Эмерсон Фосдик буни йигирманчи асрда яна такрорлади: **«Бахт фақат ҳузур-ҳаловатдан иборат эмас, у, асосан, ғалаба демакдир»**. Ҳа, ғалаба машаққатларни бартараф этиш натижаси ўлароқ амалга ошади, худди зафарият каби биз ўз лимонларимиздан лимонад ясаймиз.

\*\*\*

Яна бир ибратли воқеа. Флоридадаги бир киши фермани сотиб олганида, дастлаб роса қийналган эди. Бу ердан ҳеч нарса ундириб бўлмасди. Унда мева-чева етиштирилмас, ҳатто чўчқани кўпайтириш амри маҳол эди. Бу саҳрода фақат найзабаргли дублар ўсар ва чинқироқ илонлар тентирарди.

Ниҳоят унинг миясига бир фикр келди. Манфийни мусбатга айлантирса-чи? Ҳаммани ҳанг-манг қилиб, у чинқироқ илонлар гўштидан консерва қилиш билан машғул бўлди (нима учун чинқироқ илонлардан фойдаланиб бўлмас экан?) Бора-бора сайёҳлар тўдаси чинқироқ илонлар фермасини кўриш учун ошиқадиган бўлишди. Уни ҳар йили йигирма минг киши келиб кўрар эди. Фермернинг корхонаси гуллаб-яшнади. Илон тишларидан олинган заҳар лабораторияга жўнатилар ва ундан антитоксин иммунли зардоб тайёрланар эди. Илон териси эса ҳаддан зиёд баланд нархларда пулланадиган бўлди. Ундан аёллар пойафзали ва сумкалари тайёрланар эди. Чинқироқ илонлар гўштидан тайёрланган консервалар бутун дунёдаги мижозларга юбориларди.

Ҳа, дунё кезиб, юзлаб эркак ва аёлларни, «манфийни мусбатга айлантирган» қобилиятли кишиларни учратиш мумкин.

«Ўн иккиси худоларга қарши» китобининг муаллифи, марҳум **Уильям Болито** буни тахминан қуйидагича ифодалаган эди:

— Ҳаётда **энг муҳими, муваффақиятдан юқори даражада фойдаланиш эмас**. Буни ҳар бир эси паст эшлайди. Қўлдан чиқарилган **талафотдан фойда чиқариш маҳорати** энг муҳимдир. У ақл-идрокни талаб қилади. Ақлли киши билан нодон одамнинг тафовути ана шунда.

Болито бу сўзларни темир йўл фалокати оқиба-тида оёқларидан ажралганидан кейин айтган. Аммо яна бир одам борки, у иккала оёғидан жудо бўлганидан сўнг ҳам бу йўқотиш ўрнини ортиғи билан қоплаган. Уни **Бен Фортсон** дейишарди.

— Бу ҳодиса 1929 йилда рўй берган эди, — дея қулиб ҳикоя қилган эди у. — Мен ёнгоқ новдаларини кесиб, уни боғдаги дуккакли ўсимликларга тирговуч қилиш учун ишга киришдим. Уларни «Форд»имга ортим-да, уйга қайтдим. Бирдан новдалардан бири силжиб кетиб, автомобиль тагига тушди ва мен машина рулини кескин бурганимда, бошқариш механизмига тишлашиб қолди. Автомобиль катта тезликда шитоб билан тўсиқдан сакраб ўтди, мен ундан отилиб кетиб, дарахтга урилдим. Умуртқам қаттиқ шикастланиб, оёқларим шол бўлиб қолди.

Бу фалокат йигирма тўрт ёшимда рўй берган эди. Шундан бери мен бирор одим босган эмасман.

Бен Фортсон йигирма тўрт ёшида бир умр ногиронлик аравасига михланиб қолди! У буларнинг барига қандай қилиб мардларча бардош берган экан?

Фортсон дастлаб бунга чидай олмади, албатта. У қаттиқ ғазабланди ва умидсизликка берилди. Фортсон доимий равишда ўз тақдирига лаънат ўқир эди. Машаққатли йиллар ўтаверди ва у шунга ишондики, қаҳр-ғазабга миниши бағритошлиқдан бошқа ташвиш келтирмас экан.

— Ниҳоят одамларнинг менга нисбатан меҳрибонлик ва эътибор билан муносабатда бўлаётганликларининг қадрига етдим, — деган эди у. — Ана

шунда оз бўлса-да, уларга нисбатан меҳр-оқибатли, эътиборли бўлишга қарор қилдим.

Фортсондан, *орадан шунча йил ўтса ҳам бу фалокатни ҳаётингиздаги энг оғир фожиа деб ҳисоблайсизми*, деб сўрашганида, дарҳол шундай деб жавоб берган эди:

— Мен бу ҳодиса рўй берганидан, ҳатто энди хурсанд бўламан.

У руҳий зарбалар ва қаҳр-ғазабни бартараф этгач, мутлақо янги дунёда яшаётганини ҳис қилди. Мутолаага берилди ва энг яхши асарларни севиб ўқий бошлади. Ўн тўрт йил давомида 1400 тача китобни ўқиб чиқди, булар эса унинг олдида янги уфқлар очди ва ҳаётини янада бойитди. Ваҳоланки, Фортсон буни имкониятдан ташқари деб биларди. У энди ажойиб мусиқалар тинглай олар, буюк симфониялар билан фахрланарди, ваҳоланки, улар илгари уни зериктирганди. Аммо муҳими шу эдики, Фортсонда мушоҳада юритиш учун вақт пайдо бўлган эди.

— Мен ҳаётимда биринчи марта дунёга чанқоқлик билан қарадим, — деган эди Бен Фортсон, — ва қадриятларнинг асл моҳиятини чуқур ҳис этдим. Шунинг билан, олдинги барча интилишларим ҳеч нарсага арзимас экан.

Мутолаа туфайли у сиёсатга қизиқди, ижтимоий муаммоларни ўрганди ва аравадада ўтирган ҳолда йиғилишларда сўзга чиқди. Доимий равишда кўплаб одамлар билан танишди, уни ҳам таниб қолдилар. Бен Фортсон бир умр аравачасини тарк этмаган, у Жоржия котиби ҳисобланарди...

\*\*\*

Навбатдаги қисмат эгасининг ҳаёти ҳам кўпларга сабоқ беради. Бу инсон, ҳатто бошланғич мактабни ҳам тугатмаган эди. У ҳаддан зиёд ночорликда вояга етди. Отаси ўлганида, дўстлари тобут учун пул йиғиб, сўнг дафн этишган эди. Отасининг вафотидан сўнг онаси соябон ясайдиган фабрикада ишлай

бошлади. У кунига ўн соатлаб ишлар, устига устак уйда бажариладиган иш олган эди. Уйда кечки соат ўн бирга қадар тер тўкарди.

Ана шундай шароитда тарбияланган бола клубда ташкил қилинган драматик тўғарак машғулотларига қизиқиб қолди. Саҳнада ўйнаш шу даражада завқ-шавқини тоширдик, у нотикдик санъатини эгаллашга қарор қилди. Бу эса уни сиёсат томон етаклади. Ўттиз ёшида у Нью-Йорк штати қонун чиқарувчи органига сайланди. Аммо, афсуски, йигитча бундай масъул фаолиятга тайёр эмас эди. У бу тўғрида етарли тушунчага эга эмаслигини очиқ эътироф этганди.

У овоз бериш лозим бўлган узундан-узоқ мураккаб қонун лойиҳаларини ўрганар, аммо бу ҳужжатлар ҳиндуларнинг чоктоу тилида ёзилганидан ҳам беш баттар унга тушунарсиз эди. Умри давомида бирор мартаям ўрмонда бўлмаса-да, уни ўрмон ишлари бўйича қўмита аъзоси қилиб қўйишди. Натижада у ниҳоятда безовталаниб, саросимага тушиб қолди. Унинг номига банкда ҳисоб очилганида, уни штатдаги банк қўмитасига аъзо қилиб қўйишганида, у яна ташвишланиб ва эсанкираб қолди. Эгаллаб турган лавозимидан жон-жон деб кетишга тайёр эди. Аммо бу ҳақда онасига гапириб беришга ҳам уяларди, шунинг учун ишлашни давом эттирди. У руҳи тушиб кетган ҳолда ҳар куни ўн олти соатлаб ишлар ва ўзидаги нодонлик лимонини билим лимонадига айлантиришга ҳаракат қиларди. Натижада маҳаллий сиёсатчидан миллий миқёсдаги йирик арбобга айланди. Ва бу инсон шу даражада танилдики, «Нью-Йорк таймс» газетаси уни «Нью-Йоркнинг энг севимли кишиси» деб атади.

Юқоридаги тақдир кишиси **Эл Смит** эди. Орадан ўн йил ўтгач, Эл Смит ўзининг сиёсий маҳоратини ошириш дастурини бажаргач, у Нью-Йорк штати маъмуриятида энг машҳур шахсга айланди. Нью-Йорк штатида бирданига тўрт муддатда губернаторликка сайланди, бундай рекорд натижа шу чоққача



ҳеч кимда бўлмаган эди. 1928 йилда у демократлар партияси томонидан президентликка номзодликка кўрсатилди. Машҳур олтига университет, шу жумладан, Колумбия ва Гарвард университетлари фақат бошланғич мактабни тугатган бу кишига фахрий илмий унвонини берган эди.

Эл Смит буларнинг бари унинг тиним билмай меҳнат қилганлиги натижаси эканлигини айтган, албатта. Агар у ҳар куни ўн олти соатлаб тер тўкмаганида ўзидаги манфийларни асло мусбатга айлантира олмас эди.

\* \* \*

Биз муваффақиятга эришган кишиларнинг ҳаётини қанчалик кўп ўргансак, уларнинг аксарияти фаолиятининг дастлабки босқичида ҳайратланарли даражада жуда кўп тўсиқларга дуч келишга, шунинг оқибатида кўп нарсага эришганларига иқроор бўламиз. Худди шу тўсиқлар уларни бор куч-қувват билан ҳаракат қилишга ундаган ва бу ҳол йирик ютуқларга олиб келган. Уильям Жеймс айтганидек, **«номаъқул, салбий омилларимиз кутилмаганда бизга ёрдам беради».**

Ҳа, ҳақиқатан ҳам шундай, ахир **Мильтон** сўқир бўлгани учун ажойиб шеърлар ёзди, балки **Бетховен** қар бўлмаганида, шундай ажойиб мусиқалар яратмас эди.

**Элен Келлер**нинг қўл етмас муваффақиятлари унинг кўзи ожизлиги ва қарлиги натижасида юзага келган эди.

«Агар мен чорасиз ногирон бўлмаганимда, — деган эди Ерма ҳаётнинг пайдо бўлиши ҳақидаги илмий концепцияни инсониятга тақдим этган бу киши, — зиммамга шундай улкан меҳнатни олмас ва шундай ютуқларга эришмас эдим».

**Чарлз Дарвин** эътироф этишича, унинг камчиликлари кутилмаганда унга ёрдам берган.

Англияда Чарлз Дарвин туғилган ўша кунда Кентуккидаги ёғоч кулда бошқа чақалоқ ҳам дунёга

келди. Унга ҳам ҳаётдаги тўсиқлар ёрдам берди. Уни Линкольн — Авраам Линкольн деб атардилар. Агар у оқсуяк оилада тарбияланганида, сўнг Гарварддаги ҳуқуқ факультетини битирганида ва бахтли ҳаётга мушарраф бўлганида, тўла равишда айтиш мумкинки, қалбида Геттисбергда абадий ўрин олган муқаддас дostonда самимий сўзлай олмасди. Иккинчи марта президентлик лавозимига ўтираётганида, ҳукмдор сифатида айтган энг гўзал ва муҳим аҳамиятга молик бу сўзлари унинг қалбидан ўрин ололмасди: «Мен ҳеч кимга нафрат билан эмас, балки раҳмат-шафқат билан мурожаат қиламан. Барча-барчага!»

**Гарри Эмерсон Фосдик** ўзининг «Моҳиятни кўриш қобилияти» номи китобида таъкидлашича: «Скандинавиянинг шундай ҳикматли сўзлари борки, уни ҳар биримиз ҳаётий шиор қилиб олсак арзийди: «Викингларни шимол шамоли яратган».

Осойишта ҳаёт, тўлиқ таъминот, қийинчилик ва машаққатларнинг йўқлиги ўз-ўзидан одамларни ажойиб ва хушбахт қилади, деган гапни қаёқдан олдиқ? Аксинча, ўзларини аяшни биладиган кишилар бу ишни, ҳатто юмшоқ ёстикқа ёнбошлаб ҳам давом эттирадилар. Аммо инсоният тарихида шуҳрат ва бахт одамларга исталган шароитда — яхши, ёмон ёки ўрта вазиятларда — агар улар ўзларига масъулиятни олган бўлсалар, албатта, келади.

Фараз қилайлик, биз умидсизликка тушдик, лимонни лимонадга айлантириш учун барча умидларимиз пучга чиқди ҳам дейлик; шунда икки сабабни, нима учун уни бажаришга уринишимизни, яъни хоҳлаганимизга эга бўлиш имкониятларини ва ҳеч нарсани йўқотмасликни таҳлил қилиб кўришимиз керак.

**Биринчи сабаб:** бизда ютуққа эришиш эҳтимоли бор.

**Иккинчи сабаб:** агар манфийни мусбатга айлантиришга улгура олмаганимизда ҳам хатти-ҳаракатларимиз бизни ўз-ўзидан олдинга қарашга мажбур қилади, орқага ўтирилмасликка ундайди, ижобий

фикрлардан салбий фикрларни сиқиб чиқаради, бу эса ижодий куч-қувватимизни озод қилади ва биз шу даражада банд бўламизки, нимаики қайтмас бўлиб ўтиб кетган бўлса, уни ўйлаб қайгуриб ётишга вақтимиз ҳам, иштиёқимиз ҳам асло етмайди.

Бир куни дунёга машҳур скрикачи **Оле Буль** Парижда концерт бераётганида, кутилмаганда скрипкасидаги А тори узилиб кетди. Аммо Оле Буль куйни уч тор билан бинойидек қилиб тугатди.

«Ҳаёт ҳам худди шундай, — дейди Гарри Эмерсон Фосдик, — унинг бир тори ишдан чиқса, бизни учта тори билан куйни тугатишга мажбур этади».

Ҳаёт фақат шу эмас. Бу ҳаётдан ҳам баландроқ туради. Бу музаффар, фолиб ҳаётдир!

## ЭНГ ЯХШИ ФАЗИЛАТЛАР

*Ишлайдиган калит ялтираб туради.*

*Бенжамин Франклин*

Сиз ўзингизни курраи заминдаги «Франклин Бенжаминнинг таржимаи ҳоли» китобини ўқиб чиққан юз минглаб одамлар жумласига ёки Фрэнк Беттжернинг «Омадсиздан — муваффақият қозонган тижоратчигача» деган ўн минглаб бахтиёр кишилар сафига кирганлардан деб ҳисоблайсизми? Уларда сиз дунёни тажрибалар асосида ижобий идрок этишга таянган ҳолда ҳеч қачон нохуш аҳволга тушиб қолмаган формулани топишингиз мумкин.

Бенжамин Франклин ўзининг таржимаи ҳолида шундай деб ёзган эди:

«Бу яхши фазилатларнинг барига эга бўлишни мўлжаллаб, мен бир пайтнинг ўзида барчага диққат-эътиборни тарқатиб, сочиб юбормасдан, уларнинг ҳар бири билан навбатма-навбат ишлаш, маълум даражага эришгандан сўнг бошқасига ўтиш, шу тариқа токи барча ўн учтаси ҳам қамраб олингунча ишлашни ўйладим. Улардан биттасини ҳам эгаллаб олиш бошқаси устида ишлашга ёрдам

берар эди. Шунинг учун мен навбатма-навбатни аниқлашда буни ҳисобга олишни қарор қилдим...»

Қуйида ана шундай эзгу фазилатлар келтирилади, бинобарин уларни Франклин шундай деб атаган ва жойлаштириб чиққан эди. У билан ёнма-ён Франклин томонидан тавсия этилган кўрсатмалар қўйилган (ўз-ўзини ишонтириш учун ўз-ўзини асос билан далиллаш тамойиллари).

**1. Мўътадиллик, ўртачалик.** Уйқу карахт қилгунча тановул қилмаслик, назоратни йўқотмагунча ичмаслик.

**2. Сукут сақлаш.** Фақат ўзингга ва бошқаларга фойда келтирсагина гапириш; қуруқ суҳбатдан четлашиш.

**3. Гартиб.** Ҳар бир нарса ўз ўрнида бўлиши керак; ҳар бир иш ўз вақтида бажарилиши лозим.

**4. Қатъийлик.** Нимани зарур деб ҳисобласангиз, ўшани бажариш ва шунга монанд тарзда қарор қабул қилиш; яқунлашни қарор қилдингизми, амалга оширинг.

**5. Тежамкорлик.** Ўзгалар ҳамда ўзингизнинг фойдангиз учун сарфлаш; бошқача сўзлар билан айтганда, воситаларни бекордан-бекорга сарф қилманг.

**6. Гайрат қилиш.** Вақтни бекор ўтказмаслик; ҳамиша қандайдир фойдали машғулот билан шуғулланиш; барча бемаъни ишлардан бош тортиш.

**7. Самимийлик.** Ўзидаги қувлик ва макр-ҳийлани таг-туғи билан йўқотмоқ; фикр-ўйлар покиза ва ҳаққоний бўлиши керак; сўзлар ҳам айнан шундай бўлмоғи лозим.

**8. Одиллик, ҳаққонийлик.** Яқин кишини ноҳақ хатти-ҳаракатлар билан ранжитмаслик; уни манфаатидан, ўз вазифасини бажариб туриб, маҳрум этмаслик.

**9. Ўзини тута билиш.** Ҳаддан ошиб кетишдан узоқ туринг; қаҳр-ғазабдан, гарчи у ҳаққоний бўлса ҳам ўзни тута билиш керак.

**10. Покизалик.** Бадан, кийим ва одатларнинг кир-чирлигига, иркитлигига тоқат қилмаслик.

**11. Босиқлик.** Майда-чуйдаларга ёки қийин, ёки четда туриш мумкин бўлмаган нохушликлардан аччиқланиб, ранжиб ўтирманг.

**12. Сабр-қаноат.** Шаҳвоний ҳисга берилмаслик, соғлиқ ҳамда авлодни давом эттириш бундан мустасно; бу иш билан бўшашгунча ёки заифлашгунча шуғулланмаслик керак. Бу қандайдир хотиржамлик ва обрў-нуфузга хавф солади.

**13. Мурасага келиш, шикастанафаслик.** Ўзининг хулқ-атворида Исо Масихга ва Суқротга тақлид қилиш.

Франклин ёзади: «Мен ҳар кунлик назоратни ўйлаб туриб, ўзим учун навбатдаги ўз-ўзини текшириш усулини ишлаб чиқдим, бу ҳақда Пифагор «Олтин ашъор»ида маслаҳат бериб ўтган эди.

Мен кичкина дафтарча тутдим, унда ҳар бир фазилат учун алоҳида саҳифа ажратдим. Бу саҳифаларни қизил сиёҳ билан чиздим — ҳафта кунлари билан етти устун ажратдим. Ҳар бир устунга куннинг бошланғич ҳарфини қўйдим. Устунларнинг ёнига еттита қизил чизиқ чизиб, ҳар бирининг бошланишига эзгу фазилатлардан бирининг дастлабки ҳарфини қўйдим. Худди шундай чизиқни тегишли катакда қора нуқталар билан белгиладим, унинг қаршисида аниқ фазилатлар номини ёзиб, берилган кунни кўрсатдим».

Муваффақият формуласини билиб олиш жуда муҳим, аммо ундан фойдаланишни ўрганиш янада муҳимроқдир. Қуйида шу ҳақда сўз юритамиз.

### ҲАРАКАТДАГИ ФОРМУЛА

1. Ҳафтанинг ҳар бир кунида бир тамойил билан диққат-эътиборни битта жойга тўпланг. Ҳар бир қулай ҳодисага тегишли ҳаракат билан жавоб беринг.

2. Иккинчи ҳафта бошланиши билан иккинчи тамойил ёки фазилатга қўшилинг. Майли, бу пайтда сизнинг ботиний онгингиз биринчи бўлиб ишласин. Агар муайян онларда онгингизга хабарлар келиб

тушса, у кейинги тамойил билан боғланса, ички стартернинг «буни ҳозир бажар»идан фойдаланинг ва зудлик билан ҳаракат қилинг. Бутун ҳафта давомида диққат-эътиборингизни бир нуқтага жамланг, қолганларга ҳам ботиний онг учун тегишли топшириқ беринг, улар шунга мувофиқ ҳолатда ишлаб чиқилган одат бўйича ишлаб кетади.

3. Рўйхатнинг охиригача борган эзгуликларга ета туриб, барини яна бошидан бошланг. Шу тариқа бир йил мобайнида тўлиқ циклни тўрт марта такрорланг.

4. Керакли характер сифатлари ва хусусиятларини эгаллаб, рўйхатга янги тамойиллар, фазилатлар ҳамда мақсадларни қўшиб қўйинг. Улар сизнинг фикрингизга, ҳаракат қўшишга арзигуликдир.

Шундай қилиб, сиз Бенжамин Франклин фойдаланган услуб билан танишиб чиқдингиз. Унинг тамойилларини қай тарзда амалга ошириш мумкинлиги ҳақида ўйлаб кўриш керак.

Борди-ю, сиз ўзингизнинг шахсий режангизни тайёрлашга қарор қилар экансиз, нимадан бошлашни билмасангиз, Франклиннинг 13 та фазилатини ишлаб чиқиш билан шуғулланиш ёки юқорида баён этилган ақл-идрокнинг 17 тамойилини ўзлаштириш зарар қилмайди.

## ТИРИК ҚОЛГАН ЭКИПАЖ

Капитан Эдвард В.Рикенбер энг машҳур ва ҳурматта сазовор кишилардан бири эди. Кўпчилик уни Эдди деб, суюб-ардоқлар, у ишонч рамзи, характернинг бутунлиги, меҳнаткаш ва соғлом фикр эгаси эди.

Капитан Эдди ва унинг экипажи тушган самолёт ҳалокатга учраб, Тинч океанига қулади. Ҳалокатнинг биринчи ҳафтасида самолёт қолдиқларини ҳам, одамларни ҳам топиб бўлмади. Худди шундай қидирув ишлари иккинчи ҳафта ҳам давом этди. Фалокатнинг 21-кунда эса бутун жаҳон Эдди ва унинг ўртоқлари қутқарилгани тўғрисидаги хабардан ҳайратга тушди.

Капитан Эдди ва унинг жамоаси учта солда Тинч океанида, атрофи чексиз ва кўм-кўк осмондан иборат кимсасиз масканда бўлганини кўз олдингизга келтириб кўринг. Бу одамларнинг даҳшатли равишда сувга қулаб тушганини, қуёшнинг куйдиражак нурлари остида очлик ва ташналиқдан нақадар азоб чекканларини тасаввур қилинг. Бир-бирига боғланган учта солда ўтирган одамлар ибодатга бош эгиб, тегишли оятларни ўқишди: «Шундай қилиб, ғам-андуҳ чекманг ва: «Нима еймиз? Нима ичамиз? Нима кияр эканмиз?» — деманг, чунки буларнинг барини мажусийлар ахтаришади ва шунинг учун сизнинг Парвардигори Оламингиз биладики, буларнинг барига сиз муҳтожсиз. Ҳаммадан бурун Илоҳий Оламдан ва унинг ҳақиқатидан ахтаринг ва улар сизга сарфланажак. Шундай қилиб сиз, эртанги куннинг ғамини енг, акс ҳолда эртанги кун ўз ғамини ўзи ейди: ҳар бир кун ўзининг ҳар кунлик ташвиши билан банд бўлади...»

Сиз буларнинг барини қандай тасаввур этган бўлсангиз, капитан Эддининг ўзи китобида нималар ёзганини ўқиб кўринг:

«Мен илгари айтганимдек, қутқарилишимга бўлган умидни бирор фурсат ҳам асло сўндирганим йўқ, аммо ҳамма ҳам қалбнинг бу ҳолати билан ҳисоблашмади. Ўртоқларим, аниқ гўр ёқасида турибмиз, деб ўйлай бошладилар, боз устига бу ўй-фикрлар мавҳум эмас эди, албатта.

Мен бирор қатра ёлғон қўшмай, шуни айта оламанки, бизни қутқариб олишларидан ҳеч қачон гумонсирганим йўқ.

Мен бу фалсафани одамларга етказиш учун ҳаракат қилдим, уларни чидаб туришга ундадим. Менинг ҳолатим оддий кузатувга асосланар, яъни оғир вазиятга қанчалик дуч келиб, азият чекмай, шу даражада орзиқиб кутилган озодлик яқин келар эди. Бу фақат тирикчилик ҳикматининг бир қисми бўлиб, ёш ўтган сайин унга эга бўлаверар экансан».

Агар сизни далил билан асослаш қизиқтириб қолса, уларни яна бир бор такрорлаймиз:

**Биринчидан**, бу истак-хоҳиш ёки инстинкт, ўз-ўзини сақлаш; сўнгра меҳр-муҳаббат, қўрқув, шаҳвоний майл ҳис-туйғулари; ўлимдан кейинги ҳаёт кечириш истаги; руҳ ва бадан учун эркинлик. **Бундан сўнг** яна ҳиссиётлар — ғазаб ва нафрат жой олади. Сўнгра эътироф ва муаллифнинг ўз дунёқараши, воясидан иборат хоҳиш-истак. Асосий мотивлар рўйхатини **моддий фаровонлик** истаги якунлайди.

Сиз ким бўлишингиздан, ёшингиз, маълумотингиз ва машғулотингиз туридан қатъи назар, фаровонликни ўзингизга қараб «тортиш»га қодирсиз. Аммо уни нари итаришингиз ҳам мумкин. Мана шунинг учун ҳам фаровонликни ўзингиздан нари итарманг, аксинча ўзингизга қараб тортинг.

## ЎЙЛАШ УЧУН ВАҚТ

Муваффақият қозонган кишиларнинг мавқе-мартаба, яъни амалга кўтарилиш жараёни ўрганилганида, уларнинг кўпчилиги қўлига ўз-ўзини камолотга етказиш ҳақидаги китоблар тушиб қолганидан кейин ўз муваффақиятларини санашга кириша бошлаганига бир неча бор амин бўлинган. Бундай китобларни етарли баҳоламаслик мумкин эмас. Китоблар сизни янги мардонавор дастурларни бошлашга руҳлантириб, илҳом беради, улар ҳаётингизни мунаввар қилиши мумкин.

Шифохона каравотида ётган бўлсангиз ҳам ўйланг!

**Жорж Стефек** Иллинойс штатидаги Хайленд фахрийлар шифохонасидан тузалиб чиқди. Бу ерда у тасодифан тушундики, фикр юритиш учун имкониятга эга бўлиш катта аҳамиятга эга экан. Стефек молиявий жиҳатдан у касодга учраган эди. Ҳозирча Жорж шифо топар экан, унинг вақти жуда кўп эди. Иш деярли йўқ ҳисоби, фақат ўқиш ва ўйлаш мумкин эди, холос. У бир китобни ўқиб чиқди ва тайёргарлик кўра бошлади.



Жоржнинг калласида ғоялар ғужғон ўйнади. У биларди: кўпгина кирхоналарда дазмолланган кўйлақлар бурма бўлиб, ғижимланмаслиги учун картон парчасига кийдириб қўйилган. Бир нечта хат ёзганидан кейин Жорж аниқ ишонч ҳосил қилдики, ана шу картонлар учун кирхоналар 1000 тасига 400 доллар тўлар экан. Унга мазкур картон парчасининг 1000 тасини 100 доллардан сотиш мумкин, деган фикр, ғоя келди. Шу билан ҳар бир картон парчасида реклама жойлаштирилади. Албатта, реклама берувчилар рекламани жойлаштирганлари учун пул тўлашади ва Жорж бунинг учун оладиган даромадни ҳам ҳисобга олиб қўйди.

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

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

Жорж нима қилди? У картон парчасининг бир томонига реклама чоп қилишни давом эттирди, иккинчи тарафига эса қандайдир янги — болалар учун қизиқарли ўйинни, уй бекаси учун ажойиб рецепт ёки бутун оила учун мафтункор кроссвордни

илова қилди. Жорж бир эркак билан рўй берган воқеани гапириб беришича, унга кирхонадан юбориладиган тўлов қоғози ҳаддан зиёд ортиб кетгани учун шикоят қилган. Кейин бу эркак тушунтириб айтдики, унинг хотини Жорж чоп этган рецептдан яна битта олиш учун эрининг қўйлагини кирхонага ана шунинг учун жўнатган экан!

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

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

Шу билан бирга Жорж яна бошқа муҳим кайфиятни рўёбга чиқарди: сиз нимани жуда ажойиб ва ихтиёрий равишда берсангиз, ўзингиз ҳам ундан кўпроқ нарсага эга бўласиз!

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

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

Шу билан бирга яхши-яхши китобларни ўқиб чиқишга ва ўй-фикрга берилиш, режалар тузиш одатини ишлаб чиқиш учун шифохонага тушиш ҳам шарт эмас. Боз устига сизнинг мулоҳазага берилиш «сеанс»ларингиз, ўқиш ва режалаштиришингиз узоқ давом этиши ҳам мажбурий эмас. Агар **сиз**

**бутун вақтингизнинг 1 фоизини ўй-фикр суриш ва режа тузишга ажратсангиз, ўз мақсадингизга эришиш учун тезликда ўзгариш бўлаётганини, фарқини тез орада ҳис этасиз.**

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

Қачонлардир кашф қилинган иккита оддий, шу билан бирга ишчи анжом — ручка ва қоғоздан фойдаланишни асло эсдан чиқарманг. Бундай анжомлардан, ҳатто даҳолар, масалан, Томас Эдисон фойдаланган, уларни ҳамиша қўли остида тутган. Худди шундай сиз ҳам унга ўхшаб кечами, кундузми калангизда «ярқ» этган ғояларни ёзиб боринг.

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

**Мақсад қўйишни ўрганинг.** Бунда тўрт омилни ёдда тутиш муҳимдир:

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

**б)** ўз мақсадингизга эришиш вақтини албатта кўрсатинг. У рағбатлантирувчи омил билан таъминлашда ниҳоятда муҳим: керакли йўналишга жўнаш ва уни маҳкам тутган ҳолда давом эттириш керак;

**в)** ўзингиз учун жуда баланг марралар белгиланг. Афтидан, мақсадга эришишнинг енгил йўли билан мотивация ўртасида тўғридан-тўғри алоқа мавжуд.

Сиз бош мақсадни ўзингиз учун қанчалик баланд қўйсангиз, уни қўлга киритиш учун тиришқоқлигингиз шунчалик бир жойга жамланади. Бунинг сабаби шундаки, сиз иш мантиғига кўра, охириги имкониятга қараб, яқинига, шу билан бирга оралиқ мақсадларга ҳам интиласиз. Шунинг учун баланд-роғига қараб интилинг.

Тафаккурга рағбат кўрсатувчи таъсир қуйидаги масаланинг ўртага қўйилишга қараб ҳам сабаб бўлиши мумкин: орадан ўн йил ўтса-да, сиз қаерда ва нима иш билан машғул бўлишингиздан қатъи назар, агар ҳозир қилаётган ишингизни давом эттирсангиз;

г) юксак мақсадни кўзланг. Бу ниҳоятда қизиқарли эканлигининг боиси, юксак мақсадларга эришиш, фаровонлик ва тўқ яшаш учун талаб этиладиган хатти-ҳаракат қашшоқлик ва камбағалликни қабул қилишдаги ҳаракатдан асло ортиқ эмас.

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

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

## БИР ҚАДАМ СЕҲРИ

Олтмиш уч яшар момо Чарльз Филиппиа хоним Нью-Йоркдан Майамигача пиёда боришга қарор қилди. У айтганини қилди ва ўша ерда газетчиларга интервью берди. Улар, бундай узоқ масофага пиёда саёҳатга чиқиш гоёси сизни қўрқитмадими, деб

сўрашди. Филиппиа хонимнинг бундай саёҳатга отланишига қандай мардлик, жасурлик етишди экан?

— Бир қадам ташлаш учун ҳеч қандай мардликнинг ҳожати йўқ, — деб жавоб берди Филиппиа хоним. — Менинг ҳақиқатан қилган ишим ана шундан иборат. Мен шунчаки бир қадам ташладим, сўнг яна битта. Сўнг яна ва яна. Ва ниҳоят мана шу ердаман!

Ҳа, бошқалар ҳам ана шу илк қадамни ташлашлари керак. Мулоҳаза юритиш ва имкониятларни ўрганиш учун қанча вақт сарфлашнинг аҳамияти йўқ. Агар шу тариқа ҳаракат қилишни бошламасангиз, бу сизга фойда келтирармиди?

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

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

— Бунга у қандай эришди? — деган табиий савол пайдо бўлади.

— О, менда фақат битта ғоя, унда эса пул бор эди. Аммо менда чўкич ва белкурак бор эди. Мана, мен ўз чўкичим ва белкурагимни олдим-у, ўз ғоямни ҳаётга татбиқ этиш учун жўнадим, — деб жавоб берди у. — Шундан кейин калламга, агар мен олтинга бой жойларни ахтариб, сўнг уни қазий бошласам; яхшиси уни олтин қазиб чиқарувчи корпорациялардан бирига сотаман, чунки олтин қазиб чиқариш учун менда тегишли сармоя асло йўқ.

Шундай қилиб, мен излашни бошлаб юбордим ва олтин турган жойга дуч келиб қолдим. Барча гувоҳлик бериб айтдики, бу жуда бой кон. Мен ушбу масканни икки миллион долларга сотдим. Битим шартларига кўра, бир миллион долларни нақд ва яна бир миллион долларни гаров тариқасида олдим. Олтин қазиб олиш бўйича ишлар тўла равишда авж олганидан кейин, жой тамом бўлди. Мен олтин қазиб олувчи компания эгаларига ахборот бериб айтдимки, агар улар менга олтин конини қолдиришса,

мен яна уни қайтариб оламан ва уларнинг гаровини тўлайман. Улар рози бўлишди. Мана, мен миллион долларни нақд олдим ва олтин кони ўзимга қолди.

Дунёни салбий ҳолда идрок этиш бойликни ўзидан нари итарди. Тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этиш эса бойликни ўзига қараб тортишга қодир.

Ижобий руҳий қурилмага эга бўлиб, сиз мўлжалланган ишни бажаришга, токи бойликка эришмагунча уринасиз. Аммо шундай ҳам бўладики, сиз ишга киришганда, ижобий руҳий қурилмага эга бўла туриб, ўзингизнинг биринчи қадамингизни ташлайсиз. Шундан кейин ўз туморингизнинг қарши томони таъсирига бериласиз ва мақсаддан бор-йўғи бир қадам нарида тўхтайсиз, яъни муваффақиятга эришишдан фойдаланиш муяссар бўлмайсиз.

\* \* \*

Бу одам 1929 йилнинг охирида у Оклахама-Сити темир йўл станциясига тушди. У ерда бошқа поездга миниш учун бир неча соат кутиб ўтиришига тўғри келди. Бунгача у бир неча ойни ғарбий саҳроларда даҳшатли жазирама остида нефть конларини қидириш билан ўтказди ва ниманидир топди.

Оскар Массачусетс технология институти битирувчиси эди. Нефть жойлашган жойни аниқлайдиган ускунани айнан у ўйлаб топишга муваффақ бўлди. Мазкур қурилма таркибига махсус стержень, гальванометр, магнитометр, оксиллограф ва бошқа ускуналар кирар эди. Кутилмаганда Оскарга мансуб бўлган компания касодга учраганини хабар қилишди. Бу ҳодиса компания президенти нақд пулга доир ресурсларни биржага чайқовчилик туфайли фойдалангани учун рўй берган эди. 1929 йилнинг охирида биржа банкротлиги рўй берди. Оскар уйга қараб йўл олди. Моҳият эътибори билан у ишсиз бўлиб, уни кутаётган истиқбол бутунлай зулмат ичида қолган эди. Унга салбий руҳий қурилма кучли таъсир кўрсата бошлади.

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

— Нефть бунчалик кўп бўлиши мумкин эмас! Ҳеч қачон! Мутлақо мумкин эмас! — деб такрорларди у нафрат билан.

Ахир Оскар умидсизликка берилганидан салбий руҳий йўл-йўриққа тушиб қолган эди-да. Ваҳоланки, унинг шунча узоқ муддат ахтариб юрган имконияти шундоққина оёғи остида ётар, истагига эришмоқ учун бир қадам босилса кифоя эди. Салбий руҳий йўл-йўриқ таъсири остида у бу имкониятдан беҳабар қолди.

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

Ўзига бўлган ишончни маҳкам тутиш муваффақиятга эришишнинг энг муҳим тамойили ҳисобланади. Сизнинг ишончингизни синашнинг йўли, катта синовлар олдида ўзингизни тута олишингиз, унга чидаш беришингиздан иборат.

Салбий руҳий йўл-йўриқ Оскарни у ишонган кўпгина нарсаларнинг таги пуч, асоссиз деб ишонтирди. Сиз, афтидан, эсларсиз, Буюк таназул кўпгина одамлар онгига қўрқув, ваҳима туйғусини олиб келди ва Оскар ҳам ана шундай одамлардан бири эди. У қунт билан жонини жабборга бериб ишлар, аммо бирор хато қилмагани тўғрисида жуда баланд фикрда эди, айнан ана шу одам компаниянинг бутун фонддини исроф қилди. Ва энди ўтмишда ўзининг қимматли эканлигини кўрсатган бўлса ҳам бутунлай тинчиди-кетди. Табиийлиги шундаки, Оскар бутунлай умидсизлик гирдобига қолган эди.

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

Поезд Оклахома-Ситида деярли бутунлай нефть устида қалқиб тургани билиниб қолди. Оскар билан бўлган воқеа иккита фикрнинг ҳаққоний эканлигини мисоллар билан кўрсатди: тажрибага асосланган руҳий йўл-йўриқ бойликни ўзига қараб тортади, салбийси эса ўзидан нарига итаради.

### МЕН, СЕН, У...

Машҳур компаниялардан бири телефон сўзлашувларини синчиклаб олиб борди: улар қайси сўзни кўпроқ ишлатар экан? 500 та телефон сўзлашувининг ўзида 3.990 марта «мен», «мен», «мен» такорланган.

Кўпчилик бўлиб суратга тушган бўлсангиз, суратдан биринчи бўлиб кимни ахтарасиз?

Агарда, одамлар мен билан қизиқади, десангиз, шундай саволга жавоб беринг: бугун тунда вафот этдингиз, дейлик, эрталаб дафн маросимига неча киши келади?

Сиз биринчи бўлиб бошқалар билан қизиқмасангиз, нега энди улар сизга қизиқишлари керак экан? Қўлингизга қалам олинг-у, шу саволларга жавоб ёзинг...

Веналик машҳур психолог Альфред Адлер ўзининг «Ҳаёт сиз учун нимани англатиши керак?» номли китобида шундай деб ёзган эди: *«Ўз оғайнилари билан қизиқмайдиган кишилар ҳаётда жуда кўп қийинчиликларга дучор бўладилар ва атрофдагиларга жуда кўп зарар етказадилар. Айнан шундай одамлар орасида омадсизлар кўп учрайди».*

Нью-Йоркдаги «Кольерс» журналининг бош муҳаррири билдирган фикрга кўра, ҳар куни келатган ўнлаб ҳикояларнинг бир неча хатбошисини



ўқибоқ, ҳикоялар муаллифларининг одамларни яхши кўрадим-йўқми, дарров аниқлаш мумкин эди. «Агар муаллиф одамларни яхши кўрмаса, — деган эди у, — бу ҳикоялар одамларни қизиқтирмайди».

Агар бу бадиий асарлар яратиш нуқтаи назаридан ҳаққоний бўлса, одамлар билан бевосита муносабатда бўлиш соҳасида уч барабар ҳаққоний бўлар эдики, бу янада аҳамиятлидир.

\*\*\*

Машҳур артист **Говард Тёрстон**ни кўз-боғлоғичларнинг таниқли оқсоқоли ва сеҳргарлар подшоси, дейиш мумкин эди. У қирқ йил давомида дунёнинг жуда кўплаб жойларида бўлган, ажойиб томошалари билан одамларни хушнуд қилган, илоҳий саҳналари билан кишиларнинг оғзини очилиб қолар даражада томошаларга берилиб кетишини таъминлай олган инсон эди. Тёрстоннинг томошаларида олтмиш миллиондан кўпроқ одам қатнашган, соф даромади эса салкам икки миллион долларни ташкил этганди.

Тёрстон сеҳргарлик тўғрисидаги билимларни эгаллаганмиди? Йўқ. Ўзининг айтишига кўра, кўз боғлоғичлар тўғрисида юзлаб китоблар мавжуд, ўнлаб одамлар ҳам у қанча билса, шунча билишади. Лекин унда иккита хислат бор эдики, улар бошқа кишиларда учрамасди. Биринчидан, Тёрстон ўзининг алоҳида хусусиятига оммани ишонтиришга, ҳис этишга мажбур эта олган. Томоша кўрсатишда эса унинг суяги йўқ эди. У инсон табиатини жуда яхши билган. Унинг ҳар бир ҳаракати, овозидаги оҳанг, ҳатто қошларининг кўтарилиши — буларнинг бари жуда кўплаб машқлар натижаси бўлиб, ҳар бир кўринишда сарф қиладиган вақтини сонияларгача аниқ ҳисобга олган бўларди.

Шу билан бирга Тёрстон одамлар билан самимий қизиқар эди. Ўзининг айтишича, кўпгина кўз боғлоғичлар томошагоҳларда саҳнага чиқиб, томо-

шабинларга қараганча, ўз-ўзига шундай дейди: «*Бу ерда ногонлар тўпланибди, аксарияти бутунлай қишлоқи. Уларни яхшилаб аҳмоқ қиламан*». Тёрстоннинг ёндашуви эса мутлақо бошқача эди. У сахнага чиқишдан олдин, ҳар сафар фикран: «*Бу одамлар менинг томошаларимга келганидан миннатдорман. Улар менинг ҳаёт кечиршим, бинойи яшашим учун бутун имкониятларини менга беришган. Мен уларга кучим етгунча хизмат қиламан*», дерди. Сахнага чиқишдан олдин ҳамиша: «*Мен томошабинларни жужаям яхши кўраман*», деган сўзларни бот-бот такрорлар эди.

\*\*\*

**Шуман-Хейнк хонимнинг шахсий ҳаёти** шунчалик азоб-уқубатларга тўла эдики, очлик ва қайғуга лиммо-лим ҳаётдан, ҳатто ўзини ҳам, болаларини ҳам ўлдирмоқчи бўлган. Шунга қарамай, у сахнада ажойиб кўшиқлар куйлаб, томошабинларнинг қизгин олқишига эришди, Вагнер асарларининг жаҳондаги энг етук, машҳур ижрочисига айланди. Хонимнинг тан олиб айтишига қараганда, бундай муваффақиятнинг асосий сирларидан бири — у одамлар билан жиддий қизиққанидадир.

Теодор Рузвельтнинг машҳур бўлиб кетиши сирларидан бири ҳам айнан шунда. Уни, ҳатто хизматкорлари ҳам ниҳоятда яхши кўришган. Хизматкорларидан бири негр Жеймс Амос у ҳақда «Теодор Рузвельт шахсий хизматкорининг қаҳрамонидир» номли китоб ҳам ёзган. Мазкур китобда Амос ибратли бир воқеани ҳикоя қилади: «*Бир кун хотиним президентдан тустовуқ ҳақида сўрай бошлади. У ҳеч қачон тустовуқни кўрмаган экан, Теодор эса бу ҳақда муафассал тушунтирди. Бир неча кундан кейин коттежимизда телефон жиринглаб қолди. (Амос ва унинг оиласи Ойстер-Бесдаги Рузвельт қароргоҳи олдида яшар эди). Хотиним телефон олдида яқинлашди. Шахсан Рузвельтнинг ўзи қўнғироқ қилаётган экан. Унинг айтишига кўра,*

хотиним шундоққина деразадан бошини чиқариб қараса, тустовуқни кўриши мумкин экан.

Бундай майда-чуйдаларгача у жуда эътибор бериб қарар эди. Қай вақт коттежимиз олдиган ўтса, ҳатто бизни кўрмаса ҳам: «У-у-у, Анни!» ёки «У-у-у-у, Жеймс!» деб қўярди. Бу унинг дўстона саломи эди».

Шундай кишини хизматкорлари яхши кўрмаслиги мумкинми? Ким бўлса ҳам бундай кишини қандай қилиб яхши кўрмаслик мумкин?!

Бир куни Рузвельт Оқ уйга кириб келади, бу пайтда у президент эмасди, амалдаги президент Тафт хотини билан алақарга кетган экан. Шунда у барча хизматкорлар билан, ҳатто қозон-товоқ ювадиган оқсоч билан ҳам исмини айтиб саломлашади. «У қозон-товоқ ювадиган Алисани кўрганига, — деб ёзади Арчи Батт. — Олдингидай макка нони тайёрлаясанми, деб сўради». Алиса ҳар замонда макка нонини хизматкорлар учун тайёрлаётганини, лекин юқори қаватдагилар емасликларини айтди.

«Уларнинг гидлари яхши эмас, мен президентни кўрсам, албатта, айтаман», — деди Рузвельт. Алиса унга ликопчада озгина макка нони келтирди, у эса йўл-йўлакай бу нонни еб, ишчи ва боғбонлар билан сўрашиб, маҳкама томон юра бошлади...

Уларнинг ҳар бири билан худди олдингидай очик, самимий мулоқотда бўларди. Айк Гувер кўзларидаги ёш билан: «Бу кейинги икки йил давомигаги бизнинг энг бахтли кунимиз эди, уни ҳеч биримиз юз долларлик қоғозга алмашмаган бўлар эдик», деган эди.

\*\*\*

Бошқа кишиларнинг муаммолари билан ўта даражада қизиқиш фазилати **Чарлз У.Элиот**ни университет президентлари орасида энг пешқадам киши даражасига кўтарган эди. Эсингизда бўлса керак, унинг бутун тақдири Гарвард университети билан боғланган, фуқаролар урушидан сўнг тўрт йил ўтгач, университет президентлиги вазифасини

бажаришга киришган бўлса, биринчи жаҳон уруши бошланишига беш йил қолганида, бу вазифани тарк этди, у шунча вақт давомида баракали ишлади.

Доктор Элиот ўзини қандай тутганлигини кўрсатувчи мисоллардан бирини айтиб ўтайлик. Бир куни биринчи курс талабаси Л.Р.Ж.Крэндон президент ҳузурига келиб, талабалар ссуда фондидан эллик доллар қарз олмоқчи бўлади. Унга ссуда берилади.

*«Мен пул учун чин дилдан миннатдорчилик билдириб, — деб ҳикоя қилади Крэндон, — энди кетмоқчи бўлиб турганимда, президент Элиот шундай деди: «Илтимос қиламан, ўтиринг». Шундан кейин мени ҳайратга солиб, шундай деди: «Менга айтишларича, сиз хонада овқат тайёрлаб, уни ўша ерда истеъмол қилар экансиз. Мен бунни ёмон димоқчи эмасман, агар сиз етарлича, керакли миқдорда овқатланаётган бўлсангиз, маъқул, албатта (ўша пайтда кўпчилик ошхоналарда овқатланарди). Коллежда ўқиганимда, мен ҳам худди шундай қилган бўлар эдим. Сиз бирор марта бузоқ гўштидан таом тайёрлаганмисиз? Мен уни одатда мана бундай тайёрлар эдим», деб бузоқ гўштидан тайёрланган овқат хусусида атрофлича, муплақо эринмай тушунча берди».*

Кўп сонли талабалардан бирининг ҳаёти, айниқса, биринчи курс талабасининг маиший ҳаёти билан бунчалик чуқур, атрофлича қизиқиш, вақт ажратиб, у билан дилдан суҳбатлашиш учун кўнгил, албатта, ўта олижаноб, меҳрибон бўлиши керак...

\* \* \*

Қассобми, нонвой ёки қиролми, давру даврон сурган подшоми — ким бўлишидан қатъи назар, бизга тан берган кишилар ёқади. Мисол тариқасида **Германия кайзери Вильгельм**ни келтириш мумкин. Биринчи жаҳон уруши даврида дунёда ундан кўп нафратга дучор бўлган киши бўлмаса керак. Ҳатто халқи ҳам унга қарши қўзғолон кўтарган эди. У жонини сақлаб қолиш мақсадида Голландияга

қочди. Уни шу даражада ёмон кўриб қолган эдиларки, миллионлаб одамлар асло тап тортмай уни парча-парча қилиб ташлаган ёки гулханда куйдириб ташлаган бўлишарди.

Мана шундай халқ олов бўлиб ёнган пайтда битта жажжи бола унга самимийлик билан тўлиб-тошган бир мактуб жўнатди. Болакай бу хатида бошқалар қандай фикрда бўлса бўлаверсин, аммо кайзер Вильгельмни ўзининг императори сифатида доимо яхши кўриб қолажагини баён этган эди. Кайзер бу хатдан ниҳоятда таъсирланди ҳамда бола билан шахсан учрашиш учун уни ўз ҳузурига таклиф қилди.

Бола кайзер ҳузурига онаси билан бирга келди...

Агар биз дўст орттиришни хоҳласак, бошқалар учун нимадир қилишни истасак, куч сарфлашимиз талаб этилади. Бу эса вақтни, куч-қувватни, ҳалоллик, ғамхўрликни тақозо этади.

\* \* \*

Виндзор герцоги Уэллс шаҳзодаси эди. У Жанубий Африкага саёҳат қилиш учун тайёргарлик кўрар экан, кўп ойлар давомида испан тилини пухта ўрганди. Унинг мақсади ўша халқ тилида улар билан сўзлашиш эди. Шунинг учун жанубий африкаликлар уни жуда яхши кўриб қолишди...

Нью-Йоркдаги йирик банклардан бирининг ходими **Чарлз Р. Уолтерсга** қандайдир корпорация тўғрисида ошкор қилиб бўлмайдиган, яъни яширин маъруза тайёрлаш топширилади. Керакли маълумотга эга бўлган фақат бир киши Уолтерсга маълум эди, холос. У бу киши билан учрашгани борди. Бу одам жуда катта саноат компанияси ҳайъатининг раиси эди. Уолтерс унинг хонасига кираётганида, бир аёлнинг *«сизга бугун ҳеч қандай марка олиб кела олмадим»*, деганини эшитиб қолди.

*«Ўн икки яшар ўғлимга почта маркаларини йиғялман»*, деди раис Уолтерсга.

Уолтерс келишидан муддаосини айтди ва унга саволлар бера бошлади. Раис эса ноаниқ ҳамда

мужмал жавоб қайтарарди. У гапиришни истамас, гапиришга ҳам уни ҳеч ким мажбур қилолмас эди. Бу қисқа суҳбат самарасиз якун топди.

Уолтерснинг сўзларига эътибор беринг: «*Очиғини айтганда, мен нима қилиш кераклигини билмай қолган эдим. Шунда котибанинг маркалар, ўн икки яшар бола тўғрисида айтган гапларини эсладим. Шунингдек, банкимизнинг ташқи ишлар бўлимида дунёнинг турли бурчакларидан келадиган маркаларни кесиб олиб қўйишарди. Кейинги кун унинг қабулхонасига келиб, ўғли учун бир неча маркалар борлигини котиба орқали билдирдим. Мени унинг ҳузурига тантана билан кузатиб қўйишди. У конгрессга сайланаётган сингари ҳаяжонланар, қўлларимни сиқар эди. У жуда нафис кулар, жудаям хушфеъл бўлиб кетар эди. «Мана бу эса менинг Жоржимга жуда ёқади, — дер эди маркаларни меҳр-муҳаббат билан бирма-бир олиб кўрар экан. — Мана буну қаранг-а? Бу — хазина-ку!*

Биз бир ярим соатлар давомида фақат маркалар ҳақида суҳбатлашдик ва ўғлининг суратини томоша қилдим. Кейин бир соат мобайнида мени қизиқтирган масала хусусида гаплашдик. Ваҳоланки, мен бу тўғрида гап ҳам очмаган эдим. У билганларининг барини сўзлаб берди, сўнг қўл остида ишлаганлардан айримларини чақириб, улардан ҳам суриштирди. Кейин эса телефон орқали бир неча ҳамкасблардан ҳам сўради. У менга далиллар, рақамлар, маърузаларни берди. Хуллас, мен, газетчилар тили билан айтганда, «шов-шувли муваффақиятга эришган эдим».

\* \* \*

Филадельфиялик кичик **К.М.Кнафл** кўп йиллар давомида бир хил чакана савдо дўконлари тармоғига эга бўлган катта компанияга ўз кўмирини сотишнинг иложини тополмай келаётган эди. Бу компания шаҳар ташқарисида жойлашган қайси бир кўмир таъминловчидан кўмир сотиб олар, у Кнафл идо-

раси олдидаги йўлдан бу кўмирни олиб ўтар эди. У нима учун ўзининг кўмирини сота олмаётганини тушунолмаётганди.

Кейин эса Кнафл тескари йўлни тутди. У энди бир хил типдаги дўконларни ҳимоя қилишга розилик берди ва ўзи хуш кўрмайдиган компания раҳбарига бориб шундай деди: «*Мен сизларга ўз кўмиримни сотиш хусусида эмас, балки бошқа нозик масала хусусида ёрдам сўраб келдим*». Сўнгра у бўлажак мунозарага сўзга чиқажаги тўғрисида гапирди ҳамда шундай деди: «*Мен ўзимни яхшироқ маълумотлар билан қуроолантирадиган сизлардан бошқа кишиларни билмайман. Мен ушбу мунозарага ғалаба қилишни жудаям истайман. Кўрсатишингиз мумкин бўлган ҳар қандай ёрдамингиздан ниҳоятда миннатдор бўлган бўлар эдим*».

Кнафл баён этган бу воқеанинг охирини келтирамиз:

«*Мен бу одамдан ропла-роса бир дақиқа вақт ажратишини сўраган эдим. У ана шу шартга асосан мени қабул қилган эди. Ўз мақсадимни баён этганимдан сўнг у мени ўтиришга имо қилди ва мен билан роса бир соату қирқ етти дақиқа суҳбатлашди. У ҳузурига битта раҳбар ходимни – шу хил дўконлар тўғрисида китоб ёзган одамни топиб ҳам берди. Унинг фикрига кўра, бу бир хил чакана дўконлар одамзоғ учун ҳақдан ташқари кўпроқ хизмат қилар экан. У жуда кўп алоҳида пунктлари учун хизмат кўрсатаётганлигидан фахрланар эди. У бу ҳақда гапирганида, кўзлари чақнаб кетарди. Очиғини айтганда, менинг бу масаладаги дунёқарашим ҳам ўзгариб кетди. Кўзим очилгандай бўлди, айрим айтилган фикрлар эса хаёлимга ҳам келмаган эди. Кетаётганимда, эшиккача кузатиб, елкамдан секингина кучиб ҳам қўйди, мунозарага омад тилади ва кейин, яъни мен сўзга чиқиб, ўз вазифамни бажарганимнинг қандай ўтганлиги тўғрисида гапириб беришимни ҳам илтимос қилди. Унинг охириги сўзлари қуйидагича бўлди: «илтимос, кўкламнинг охирида*

бизнинг корхонага бир келинг. Сизга кўмир сотиб олиш бўйича буюртма бермоқчиман».

Бу гаплар мен учун деярли мўъжиза эди. Ҳеч қандай илтимос қилмасам ҳам у менга буюртма беришни таклиф қилаётганди. Икки соат давомида унга ва унинг муаммоларига самимий қизиқиш билдириб, шундай катта муваффақиятни қўлга киритган эдимки, бундай ютуққа ўн йил мобайнида ҳам эришмаган эдим. Чунки шунча вақт мобайнида мен ўзим ва кўмирларим ҳақида қизиқиш уйғотишга беҳуда уринавериб юрган эканман!»

## ҲАММАНИКИДАН КЎП МАОШ

Нима учун Эндрю Карнеги ўша замонда **Чарлз Шваб**га йилига бир миллион доллар маош тўлаган? Нега?

Шваб даҳомиди? Йўқ. Чунки у бошқаларга нисбатан пўлат ишлаб чиқаришни кўп билганми? Сафсата! Чунки Швабнинг ўзи каминага пўлат ишлаб чиқаришни менга нисбатан жуда яхши биладиганлар жуда кўп, деган эди.

Швабнинг ўзи айтишига қараганда, ҳаммадан кўп маош олишига сабаб унинг одамлар билан муомалани жуда ўрнида қўя олишида бўлган. Бунинг сири, ўз сўзлари билан айтганда, қуйидагилардан иборат.

«Менинг энг қимматли хислатим, — деган эди Шваб, — одамларни ташаббускорликка чақириш, улардаги яхши қирраларни ривожлантириш, шу асосда қадр-қимматларини эътироф этиш ва рағбатлантиришдан иборатдир.

Бошлиқлар томонидан билдирилган танқид инсон иззат-нафсониятига шунчалик қаттиқ тегадики, бундай таъсир кучини у бошқа жойдан топа олмайди. Мен ҳеч кимни ҳеч қачон танқид қилмайман. Мен одамларни ишда рағбатлантириш қандай таъсир кучига эга эканлигига жудаям ишонаман. Шу сабабли одамларни мақташни ёқтираман ва уларни ҳақорат



қилишга тобу тоқатим йўқ. Менга нимадир ёқса, уни самимий баҳолашда ҳамда уларни мақташда жуда сахийман».

Мана, Шваб қандай иш тутган. Одатда одам ўзини қандай тугади? Бутунлай тескари. Унга нимадир ёқмай қолса, чаппа-роста қилиб сўкинади, борди-ю, ёқса ҳеч нима демайди.

Чарлз Шваб шундай деган эди: *«Мен жуда кўллаб машхур кишилар билан кечган мулоқотларимда шунга ишонч ҳосил қилдимки, бу одамлар қандай мансаб ёки мартабага эга бўлмасинлар, танқид муҳитига нисбатан одамлар билан хушахлоқ муносабатга бўлганларида кўп нарсага эришишган».*

Швабнинг таъкидлашига қараганда, **Эндрю Карнегининг** мўъжизага тенг муваффақиятлар сири ҳам ана шунда. Карнеги ўз ходимларини алоҳида ҳам, кўпчилик ичида ҳам мақтар эди. У ўзининг қабртошига қуйидаги сўзларни битиб қўйишни тайинлаганди: *«Бу ерда ўзидан ҳам ақлироқ кишиларни тўплашга қодир бўлган одам мангу ором олмоқда».*

Машхур **Жон Рокфеллер** эришган ютуқларининг битта сири унинг одамларни сидқидилдан қадрлашдан иборат эди. Масалан, унинг шерикларидан бири бўлган Эдвард Т.Бедфорд фирмага бир миллион зарар келтирадиган савдога йўл қўйганида, Рокфеллер уни танқид қилиши мумкин эди, аммо у бу ишни қилмади, чунки Бедфорд бундан яхшироқ ишлашга интилишини у жуда яхши билган. Шу билан можаро ўз поёнига етди. Бунинг устига Рокфеллер мақтов учун баҳона ҳам топа қолди. У Бедфордни ажратилган сармойанинг, харажатнинг олтмиш фоизини қутқариб қолгани билан қутлади. *«Бу ажойиб, — деди Рокфеллер, — биз, юқори қаватда турганлар бундай яхши ишлай олмаймиз».*

«Венадаги қайта қўшилиш» пьесасидаги бош роль ижрочиси **Альфред Лунт** шундай деган эди: *«Ҳаммадан кўра мен ўз шахсиятимни қадрлашларида муҳтожман».*

Биз кўп ҳолларда фарзандларимиз, дўстларимиз ва хизматчиларнинг жисмоний ҳолатини қўлаб-қувватлаймиз, аммо уларнинг ўзларини ҳурмат қилишларига жуда кам ёрдам берамиз. Биз уларнинг кучига куч қўшиш учун егулик берамиз-у, аммо узоқ йиллар давомида хотираларида ёқимли мусиқа каби жаранглаб турадиган чин юракдан чиққан сўзларини айтишлари учун кўпам қайғурмаймиз.

Айрим китобхонлар бу сатрларни ўқиб, шундай дейишлари мумкин: *«Эски гап-ку! Хушомадлар! Танбеҳларни қаранг! Тилёғламалик! Мен бундай усулларнинг барини синовдан ўтказганман. Булар ақлли одамлар учун ҳеч қандай таъсир кучига эга эмас».*

Тўғри, қуруқ мақтов билан зийрак одамларга жуда кам таъсир этиш мумкин. Чунки у бўш, худбинлик ва сохталикдан иборатдир. У муваффақиятли қўлланмаслиги керак, одатда, бундай бўлмайди ҳам. Айрим кишилар тан олинисларини шунчалик хоҳлашадики, бу ҳам худди ўлгудай оч қолганда, хашак ва чувалчангларни ютган кишини эслатади.

Нима учун, масалан, **ака-ука Мдиванилар** кўп хотинлик бўлишига қарамай, никоҳ соҳасида улкан муваффақиятга эришганлар? Нега энди бу сохта ака-ука князлар иккита чиройли ва таниқли киноюдузга уйланиб олишди? Шунингдек, жаҳонга машҳур Мадоннасифат хоним ва бир хил турдаги арзон дўконлар томонидан миллионлаб фойда кўраётган Барбара Хаттонга уйланишга улгуришди? Нега? Улар бунга қандай эришдилар?

«Либерти» журналида Адела Рожерс Сент-Жон шундай деб ёзган эди: *«Мдивани аёлларни нима билан мафтун этган... бу кўпчилик учун ечилмаган сир бўлиб қолди».*

Пола Негри тегишли ҳаётий тажрибага эга, эркакларнинг мижозини тушунадиган ва буюк актриса бўлиб, буни менга қуйидагича тушунтирди. У шундай деган эди: *«Улар шундай мақташ санъатини эгаллашганки, бу ҳолатни ўзим билган бирорта эркакда учратмаганман. Бизнинг ҳазил-мутойиба-*

лардан маҳрум ҳозирги асримизда хушомад қилиш, мақташ санъати деярли унутиб юборилган. Мгиванининг аёлларни мафтун этиши сирини ҳам ана шунда. Мен бунини биламан».

Машҳур қиролича **Виктория** ҳам мақтовни жуда ёқтирган. Дизраэли иқрор бўлиб айтган эдики, у қиролича билан айтишганида, у «қўполдан-қўпол тарзда мақтар» эди. Шунга қарамай, Дизраэли улкан Британия империясининг бошқараётган кишилар орасида энг олижаноб, ҳушёр ва чаққон эди. У ўз соҳасининг даҳосифат сиймоси эди.

Бу инсонлар элаган ишларни сизу биз ҳар доим ҳам уддасидан чиқа олмаймиз. Охир-оқибатда мақтов фойда ўрнига кўпроқ зарар келтиради. Мақтов худди сохта пулга ўхшайди, бу сохта пулни харажат қилишнинг ўзи оқибат натижада кулфатга дучор қилиши мумкин.

Қадр-қийматни эътироф этиш билан мақтов ўртасида қандай фарқ бор? Бу саволга жавоб бериш жуда осон. Эътироф этиш, қадрлаш самимий мақташ эса сохталик, кўзбўямачилиқдан иборатдир. Биринчиси юракдан чиқади, иккинчиси фақат оғизда айтилади, холос. Биринчиси аразлардан холи, иккинчиси эса худбинликнинг айнан ўзидир.

Биринчиси билан фахрланишади, кейингисини ҳамма қоралайди.

Мехикодаги Чапультепек саройида генерал **Обрегонга** қўйилган бюст тагига генералнинг қуйидаги ҳикматли сўзлари ўйиб ёзилган: *«Сизга ҳужум қилаётган душмандан қўрқманг. Сизни ҳадеб мақтаётган дўстларингиздан қўрқинг!»*

Қирол Георг V Букингем саройидаги ўз кабинетида савлат бериб турган олти ҳикматли сўзни жуда яхши кўрган. Улардан бири шундай жаранглайди: *«Мени арзон мақтовни тарқатишга ҳам, уни олишга ҳам ўргата кўрманг»*. Мақтов жуда арзон хушомаддир.

«Мақтов» сўзининг маъносини манбаларда шундай ёзилган: *«Мақтов — одам ўзи тўғрисида нимани ўйлаётган бўлса, ўшани гапирмоқдир»*.

Ралф Уолдо Эмерсон: *«Сиз қандай иборани айтсангиз ҳам, ўша сўзлар сизни айнан тавсифлаб туради».*

Биз фақат бир-биримизни мақташ билан шуғуллансак, бу ҳаммага тушунарли бўлиб, одамлар ўртасидаги муомала масалаларида мутахассис бўлмай қолардик.

Агар биз бирор муаммо устида бош қотирмасак, одатда, тўқсон беш фоиз вақтимизни ўзимиз ҳақимизда мулоҳаза юритиш билан ўтказамиз. Агар ўзимиз ҳақимизда ўйлашни бир зум тўхтатиб, ҳамсуҳбатимизнинг яхши жиҳатлари ҳақида ўйланганимизда, оғзимиздан чиқиши билан яроқсизлиги аниқ бўлиб қолган арзимас ва қуруқ мақтовларни сўзламаган бўлар эдик.

Эмерсон яна шундай деган эди: *«Мен гуч келган кишилар қайси бир жиҳатлари билан мендан устун турадилар, ана шу маънода мен ундан ўрганишим мумкин».*

Агар бу Эмерсонга нисбатан ҳаққоний гап бўлса, сиз билан менга минг карра ибрат бўладиган фикрдир. Келинг, шахсий муваффақиятларимиз, хоҳиш-истакларимиз ҳақидаги ўй-фикрларни бас қилайлик. Бошқа одамларнинг ибратли томонларини баҳолашга уриниб кўрайлик. Кейин мақташни эсдан чиқарайлик. Ўзингизнинг эътирофингизни чин қалбдан самимий билдиринг.

*«Баҳолашда чин юракдан ва мақтовда эса бағрикенг, сахий бўлинг»*, ана шунда одамлар сизнинг сўзларингизни хотираларида сақлайдилар, қадрлайдилар ва сиз унутиб юборгандан кейин ҳам умрлари давомида такрорлаб юрадилар.

## ОЙЛИҚДАН... БОЙЛИК?

*Бадавлат бўлиш кўп нарсаларга  
эгаллик қилиш эмас, балки ўзи  
хоҳлаганларига эга бўлиш дегани.  
Эпиктет*

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

Менга ахир бежавф-хатарлик, хотиржамлик керак. Менинг меъёрда яшашим учун, пенсияга чиққанимдан кейин етарли пул бўлса, шунинг ўзи кифоя.

Агар борди-ю, мен шунчаки офисда ишла-сам-чи? Ёки фақат ойлик билан кун кечираётган бўлсам-чи?»

Юқоридаги мулоҳаза ва саволларга мутахассисларнинг жавоби эса қуйидагича: сиз ҳам бойликка эга бўлишингиз, яъни ўзингизни тўла таъминланган, хавф-хатарсизликни ҳис этган даражада бой бўлишингиз мумкин. Ҳатто нималар деяётганингизга қарамасдан миллион долларга эгаллик ҳам қила оласиз. Фақат дунёни ижобий идрок этишга имконият беринги, у сизга тегишли йўналишда таъсир этсин. Бу, албатта, мумкин.

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

Осборн оддий хизматчи бўлиб, белгилаб қўйилган маош оларди, кейинчалик у жуда бой кишига айланди. У пенсияга чиққандан кейин, шундай деган эди: «Энди мен ўзим хоҳлагандек вақтни ўтказаман, шунга вақт жамғарганим эса мен учун пул ишлайди».

Жаноб Осборн фойдаланган усул шунчалик очиқ-ойдинки, кўпчилик уни пайқамайди ҳам.

Ундан сиз ҳам фойдаланишингиз мумкин. Мазкур усулни бир неча ибораларда ифодалаш мумкин. Жаноб Осборн «Бобилдаги энг бой одам» китобини ўқиб туриб, бойликка эга бўлиш мумкинлигини пайқади, бунинг учун, агар:

а) ҳар бир маошингиздан ўн фоиздан жамғариб боринг;

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

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

Яна бир марта такрорлаймиз: бу жаноб Осборн қилган ишнинг худди ўзидир. Бу ҳақда худди шундай деб ўйланг. Хавфсизлик ва тўла таъминотга эга бўлиш мумкин, токи ҳар бир топган пулдан 10 фоиздан жамғариб борилса, уни маошингиздан олган бўлсангиз, тегишли тарзда сармоёга жалб этган бўлсангиз.

Хўш, уни қачон бажаришни бошлаш керак? Буни ҳозир бажаринг!

Энди эса шунга қарама-қарши мисолни келтирамиз: у жисмоний соғлом, руҳлантирувчи китобларни ўқийдиган киши эди. У Наполеон Хилл билан танишган пайтида 50 ёшда эди.

Бу одам кулимсираб: «Мен кўп йиллар муқаддам сизнинг китобингизни ўқиб чиққан эдим, аммо ўша-ўша ҳолимча камбағалман», деди.

Наполеон Хилл ҳам кулиб юборди ва жиддий равишда унга мурожаат қилди:

— Аммо сиз ҳақиқатан ҳам бадавлат бўлишингиз мумкин! Ахир сизда ҳали ҳаммаси олдинда турибди-ку. Ўзингизда бўлган имкониятларга тайёрланишингиз учун ҳаммадан олдин тажрибага асосланган дунёни идрок этишни ишлаб чиқиш керак.

Бу одам муаллифнинг маслаҳатларига амал қилди. Орадан беш йил ўтгач, гарчи жуда бойиб кетмаган бўлса-да, ўзида тажрибага асосланган руҳий

ёндашувни ишлаб чиқди ва бойлик йўлига тушиб олди. Унинг кўп йиллар давомида минглаб доллар миқдордаги қарзлари бор эди. Беш йил мобайнида у қарзларидан бутунлай қутулди ва тежаган пуллари сармоёга қўя бошлади.

У китобни шунчаки ўқиб чиқмай, унда баён этилган тамойилларни англаб олишни, уларни амалга оширишни ўрганди.

Аммо Осборнга туморининг салбий томони таъсир этганида, у ёмон ишлагани учун асбоб-ускуналарини айблаган ишчининг ўзига ўхшади-қолди. Сизда ўз асбоб-анжомларингизни айблаш рўй бермаганми?

Кўряписизми, хато қаерда яшириниб ётибди: агар сизда ажойиб фотоаппарат бўлиб, керакли тасма билан бирга қандай ёритилишидан қатъи назар, идеал суратлар тушириш қоидалари танланган бўлса; агар бошқа киши сиздаги ана шу фотоаппарат билан аъло даражадаги расмлар ишласа, ахир ҳамма гап сизда эмасми? Маълумиятларнинг бутун манбаи аппаратдами?

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

Ёки бу бошқача тарзда рўй бериши мумкин эмасми? Яъни, сиз китобни ўқийсиз, у сизнинг ҳаётингиз турмушингиз жараёнини яхши томонга ўзгартириб юбориши мумкин; ўз-ўзини далиллар билан асосламай, муваффақиятни асослайдиган тамойилларни ўзлаштира оладими? Бу саволга жавоб бериш учун сизнинг хатти-ҳаракатингизга қараб ҳукм чиқариш мумкин. Ҳозир ҳам ўрганиш мумкин, асло кеч эмас.

Агар сиз ҳозиргина ўрганмаган бўлсангиз, уни ҳали бажариш мумкин. Сиз тегишли қоидаларни татбиқ этмасангиз, доимий равишда муваффақиятга эриша олмайсиз. Шунинг учун ушбу қоидаларни тушуниш ва уни қўллаш учун вақт ажратинг. Бунга ҳам дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш ёрдам беради.

## ОРЗУЛАРИМ УЙИ

Эсингизда бўлсин, сиз нимани ўйлаётган бўлсангиз, ўз ҳолатингизни қандай шакллантирсангиз, буларнинг барини руҳий йўл-йўриқ белгилаб беради. Агар сизнинг зиммангизда мақсад турган бўлса, сабабини ахтаринг, сиз уни эгаллашингиз мумкин, юз хил сабаблардан уни асло ҳосил қила олмайсиз.

Исталган муваффақиятларнинг битта қоидаси шуки, у ижобий тарзда дунёни идрок этиш ҳисобида бўлади ва агар мақсад шаклланган бўлса, ҳаракат қилиш керак. Бунга битта мисол. Клемент Стоун мазкур воқеани қуйидагича ҳикоя қилиб берган эди:

— Қайсидир апрель оқшомларидан бирида мен Мехико-Ситидаги Фрэнк ва Клаудина Нунэн хонадонида меҳмонда бўлдим. Клаудина: «Афсус, Жардин-дель — Педрегал де Сан-Анжелда уйимиз йўқ-да», деб қолди.

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

Фрэнк кулиб юборди ва кўпчилик учун оддийгина қилиб:

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

— Агар билсангиз, бу хоҳишингиз учун аҳамиятга эгами? — деб сўрадим мен ва жавобни ҳам кутмасдан яна савол бердим, бу саволни сиз ҳам беришингиз мумкин эди: — Дарвоқе, сизлар руҳлантирувчи китобларни ўқиб чиқмаган бўлсангиз керак?

— Йўқ, — жавоб беришди улар.

Шунда мен шундай одамлар тўғрисидаги воқеаларни ҳикоя қилиб бердим: улар нимани хоҳлашса, шуни билишарди; руҳлантирувчи китобларни ўқир эдилар; бу китобларда ёзилганларга қулоқ солишар ва шундан кейин ҳаракат қилишарди. Мен яна уларга бир неча йил муқаддам ўз шароитимдан келиб чиқиб, 30 минг долларга янги уй сотиб олганимни ва унинг пулини алақачон тўлаганимни сўзлаб бердим. Мен тавсия этилган китоблардан бирини уларга юборишни ваъда қилдим ва юбордим ҳам.



Шундан кейин Френк ва Клаудиа Нунэн фикран ҳаракат қилишга тайёргарлик кўра бошлашди.

Кейинги йилнинг охирида кутубхонада ишлаб ўтирганимда, телефон жириглаб қолди. Мен Клаудианинг овозини эшитдим:

— Биз ҳозиргина Фрэнк билан Мехико-Ситидан келдик. Биринчи навбатда қиладиган ишимиз — сизга миннатдорчилик билдириш эди.

— Нима учун? — деб сўрадим мен.

— Биз сизга Жардин-дель-Педрегал де Сан-Анжелдаги янги уй учун миннатдорчилик изҳор этмоқчимиз.

Орадан бир неча кун ўтиб, тушлик олдидан Клаудиа изоҳ беришга ўтди:

— Якшанба оқшомларидан бирида биз Фрэнк билан уйда дам олиб ўтирар эдик. Штатлардан дўстларимиз қўнғироқ қилиб, Жардин-дель-Педрегал де Сан-Анжелга олиб бора олмайсизларми, деб сўради. Ҳар иккимиз ҳам жуда чарчаган эдик. Боз устига бу танишларимизни ҳафта бошида қабул қилган эдик. Фрэнк қандай бўлмасин, узр сўрамоқчи ёки рад қилмоқчи эди, ана шунда унинг калласига руҳлантирувчи китобда ишлатилган «ортиқча масофани босиб ўтгин» деган ибора липилаб ўтиб қолди.

Ниҳоят, мен уларни шу одамнинг қўли билан яратилган жаннатмакон гўшага бошлаб борганимда, орзумдаги уйни кўрдим — унда, ҳатто бассейн, менинг мовий орзум мавжуд эди (Клаудиа — сузиш бўйича чемпион Клаудиа Эксерт).

— Фрэнк ўша уйни сотиб олдимми?

Бу саволга Фрэнк шундай жавоб берди:

— Биласизми, бу кўчмас мулк, гарчи ярим миллион песадан ортиқ турса ҳамки, мен унга бор-йўғи беш минг песа тўладим. Бунинг устига биз учун Жардин-дель-Педрегал де Сан-Анжелда истиқомат қилиш собиқ уйимизга нисбатан анча кам харажатга тушади.

— Нима учун?

— Гап шундаки, биз битта эмас, иккита уй сотиб олдик. Битта уй учун оладиган ижара ҳақимиз

иккита уйнинг харажати учун керакли маблағни тўлашга бемалол етади.

Охир-оқибатда буларнинг бари унчалик даражада ҳайрон қоладиган нарсалар эмас. Оилалар учун иккита данфиллама уй сотиб олиш, уларни бошқа оилалар учун ижарага бериш оддий иш бўлиб қолган. У тажрибасиз одам учун ҳайрон қоладиган юмушдай туюлиши мумкин, сиз нимаики хоҳласангиз, муваффақиятга эришиш тамойилларини қўлаб уни қўлга киритиш мумкин. Ушбу тамойилларни эса тажримай ҳолларда ва ёки ўз-ўзини такомиллаштиришга бағишланган китоблардан топса бўлади.

Биз: «Тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этиш асосида бойликни ўзингизни қарата тортиб олинг», деймиз. Сиз эса: «Пул пулни туғади, менда пул йўқ», дейсиз. Руҳий йўл-йўриқ дегани худди мана шу. Агар сизда пул бўлмаса, бошқа кишиларнинг пулидан фойдаланинг.

## **СИЗ ЎЗ ИШИНГИЗДАН ҚОНИҚАСИЗМИ, УНДАН ЛАЗЗАТ ОЛАСИЗМИ?**

Бошлиқми ёки хизматчи, завод директорими ёки фабрика ишчисими, шифокор ёки ҳамширами, адвокат ёхуд котибами, ўқитувчи ёки талабами, уй хизматчиси ёхуд уй бекаси — ким бўлишидан қатъи назар, бунинг аҳамияти йўқ. Инсон ўз ҳаётини шундай қуриши лозимки, токи машғул бўлиб турган ишидан ҳузур-ҳаловат ҳис этсин.

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

Ўз ишингиздан лаззат туюётган бўлсангиз, токи нима иш қилманг, бари ўз-ўзидан рўй бераётган бўлса, унга нисбатан сизда табиий мойиллик ва

меҳр-муҳаббат пайдо бўлса-ю, ўзингиз учун табиий иш билан шуғуллансангиз, руҳий ва ҳиссий қарама-қарши ҳолатни бошдан кечирингиз мумкин. Шу билан бирга бундай ҳолатни нейтрал ҳолатга келтириш ва охир-оқибатда агар дунёни тажриба асосида ижобий идрок этишдан фойдаланиб, тажрибани эгаллашда сизда омил бўлса, бунга эришиш мумкин.

Жаноб Жерри Асам дунёни тажриба асосида идрок этишга эга бўлиб, у ўз ишини ниҳоят яхши кўрарди. Асам ўзининг меҳнатидан лаззат топа билган эди. Жерри Асамнинг ўзи ким? У нима иш қилган?

Жерри Асам — гавайялик қабилалар саркардаларидан бири эди. У жуда яхши кўрадигани эса Гавайядаги битта катта ташкилот идорасидаги тижорат директорлиги бўлган.

Асам ўз ишини шунинг учун яхши кўрардики, у бу ишни жуда пухта билар ва мазкур соҳада жуда катта маълумотга эга эди. Шу тариқа Жерри нима иш қилмасин, у табиийлик касб этар, гўё ўз-ўзидан ҳал этилаётгандай туюларди. Аммо шундай кунлар ҳам бўладики, ишлар ҳамма вақт ҳам рисоладагидек кетавермайди. Савдо билан боғлиқ юмушларда агар бундай кунлар таҳдил қилинмаса, ўйланмаса, режалаштирилмаса, албатта ташвиш келтириб чиқаради. Қийинчиликни бартараф этиш учун эса ижобий руҳий қурилмани қўллаб-қувватлаш керак. Бунинг учун Жерри руҳлантирувчи, ўз-ўзини камолга etkазувчи китобларни ўқир эди.

Жерри шундай китоблардан кўпини ўқиб чиқди ва учта муҳим сабоқ чиқариб олди:

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

2. Сиз онгли равишда ўз олдингизга мақсад қўйсангиз, уни билиш учун шу қадар катта имкониятга эга бўласизки, тегишли мақсад қўймаганга нисбатан уни амалга ошириш катта ёрдам беради. Мақсадингиз қанча юксак қўйилган, сиз дунёни тажрибалар асосида ижобий идрок этишни қан-

чалик кўп эгаллаган бўлсангиз, муваффақиятингиз шу даражада улкан бўлади.

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

Жерри Асам ушбу сабоқларни тўла-тўқис равишда ўзлаштирди ва ишга тушди. У савдо-сотиққа доир кўрсатмаларни ўрганиб чиқди, чунки компанияда бундай кўрсатмаларга амал қилинарди. Жерри компаниядан нимани билиб олган бўлса, шуларни татбиқ этишга уринди. У ўз олдига юқори даражада мақсад қўйиб, уни амалга ошириш, унга эришиш учун интилаверди. Асам ҳар куни эрталаб у ўз-ўзига: «Мен соғломман! Мен бахтлиман! Мен ўзимни ажойиб ҳис этаман!» — дерди. Жерри ҳақиқатан ҳам ўзини соғлом, бахтли ва қойилмақом ҳис этди. Савдоси ҳам худди шундай қойилмақом натижаларга эга эди.

У ишини чуқур ўрганганига ишонч ҳосил қилганидан сўнг ўз атрофига бир гуруҳ савдо агентларини йиғиб, нималарни ўрганган бўлса, уларга барини ҳам қунт билан ўргатди. Жерри одамларни савдонинг замонавий ва анча самарали усулларидан фойдаланиш йўлларини кўрсатиб берди, бу унинг компанияси йўриқномаларида ҳам баён этилган эди. У ўзининг шахсий намунаси билан савдо бинойи кетаётганини, агар тўғри усуллар билан иш олиб борилса ва ишга ҳар куни тажрибага асосланган руҳий ёндашув асосида муносабатда бўлинса, бундан ҳам яхши натижаларга эришишини англади. Жерри ўз гуруҳи аъзоларига савдо бўйича юксак мақсадлар ўрнатиш ва дунёни тажрибага асосланган ҳолда ижобий идрок этишга таянган ҳолда эришиш йўлларини ўргатди.

Жерри Асам гуруҳининг аъзолари ҳар куни эрталаб учрашиб, ғайрат-шижоат билан: «Мен бахтлиман! Мен соғломман! Мен ўзимни яхши ҳис қиламан», — деб ҳайқаришар эди. Шундан сўнг улар

хандон отиб кулишар, бир-бирларининг елкасига қоқиб, ўзаро муваффақият тилаб, ўша кунни нималарни сотиш белгиланган бўлса, ўшаларни сотиш учун отланар эдилар. Уларнинг мақсади шунчалик юксак эдики, ҳатто энг яхши тижорат агентлари ҳам бундан ҳайратга тушишарди.

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

1. Бу одамлар ўз ишини жуда яхши ўрганган, қонун-қоидалар, усул ва услубларни ишга татбиқ этиш йўлларини шунчалик пухта ўзлаштирган эдиларки, бу айни дамда табиийлик касб этган эди.

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

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

4. Бу кишилар яхши бажарилган ишдан лаззат олар эдилар.

Мен соппа-соғман! Мен бахтиёрман! Мен ўзимни қойилмақом ҳис этяпман! Мазкур ташкилотда, ўша қитъада ёш савдо агентларидан яна бири Жерри Асамнинг ўз-ўзини далиллар билан асослаш формуласидан фойдаланиш йўли асосида ўзининг руҳий қурилмасини бошқаришни ўрганди. У коллежнинг 18 ёшли талабаси бўлиб, таътил даврида суғурга агенти бўлиб ишлар, дўкон ва офисларни айланиб чиқар эди. Бу йигитчанинг икки ҳафталик

назарий тайёргарлик мобайнида билиб олганлари куйидагилардан иборат бўлди:

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

2. Агар сиз ўзингизга савдонинг белгиланган даражасини мақсад қилиб қўйган бўлсангиз, унга эришмагунча кунт билан ҳаракат қилаверинг.

3. Мақсадни юксак қўйинг.

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

Икки ҳафталик савдо юритиш тажрибасини эгалагач, ёш йигит ўз олдига аниқ мақсад қўйди — у мукофотга сазовор бўлади. Унга эга бўлиш учун бир ҳафтада 100 тадан кам бўлмаган суғурта полисини сотиш даркор эди.

Жума куни оқшомга қадар у мақсадга эришиши учун яна 20 та полис етишмас эди. Йигит ўз мақсадига эришишига ҳеч нарса тўсиқ бўлмаслигига ишонарди. Унга қандай ўргатишган бўлса, шунга ишонди: инсон ақли нимани фикрлай олса, у нимагаки ишонса, дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиб, барига эришмоғи мумкин. Гарчи унинг гуруҳидаги бошқа суғурта агентлари ўз ишларини жума куни кечқурун тугатган бўлишса ҳам, шанбада бу йигит яна ишга чиқди. Аммо кундузи соат учга қадар бирорта ҳам полис сота олмади. Унга, савдо-сотик сотувчининг муносабатига боғлиқ бўлади, мижозникига эмас, деб ўргатишган эди.

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

Тахминан соат бешларда йигитча учта суғурта ҳужжатини сотишга муваффақ бўлди, мўлжалланган

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

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

Шундай қилиб, айнан руҳий қурилма, яъни Жерри Асамнинг мотивация билан таъминланган (у бошлиқ суғурта агентлигини ҳам ишда лаззат ва қаноат топишга ёрдам берди. Айнан ана шу – назорат қилинадиган, тажрибага асосланган руҳий қурилма талабага мукофотга ва ўзи интилган ҳузур-ҳаловатга эришмоғига ёрдам берди.

## ҚИЗИЛ ЧИРОҚ МҮЪЖИЗАСИ

**Жон Хэрричаран таниқли ишбилармон, биз- несда омадга эришган. У – «Сув бўйлаб қадам ташлаш учун қайиқ олинг» номли машҳур китоб муаллифи ҳам. Хэрричараннинг ўз тилидан ҳикоя қилинган ушбу ҳаётий воқеа кўпларга сабоқ бўлади, деб ўйлаймиз.**

Бу воқеа узоқ йиллар муқаддам жазирама ёз кунларидан бирида рўй берган. Мен озиқ-овқат дўконидан иккита маҳсулот харид қилишим керак эди. Ўша вақтда мен супермаркетнинг тез-тез ташриф буюрувчи харидори бўлиб, пулим ўзимга етмас, ҳафтасига бир марта қиладиган улкан харидга эса сира қодир эмасдим.

Гап шундаки, бир неча ой аввал узоқ касаллик туфайли ёш рафиқам вафот этган эди. У суғурта қилинмаган. Натижада мен бир дунё харажат ва тўланажак тоғдек ҳисоб-китоб олдида довдираб қолгандим.

Мен хизмат жойимда тўлиқ иш куни бўлмас, топганларим икки нафар боламини боқишим учун учма-уч етарди. Вазият чинакамига оғир эди.

Ҳаммаси чўнтагимда тўрт доллар билан бир галлон сут (галлон — суюқ ва сочилма жисмлар учун 4,54 литрли ўлчов бирлиги) ва бўлка нон сотиб олиш мақсадида супермаркетга йўл олган кунимдан бошланди. Болаларим оч, ейиш учун нимадир харид қилишим керак эди.

Мен светофорнинг қизил чироғига тўхтаганимда ўнг томонимда — кўчанинг бир бурчагида турган ёш эркак ва ёш аёлга ҳамда кичкина болакайга кўзим тушди. Чошгоҳ қуёши уларни ёндирадиган даражада нур сочарди.

Эркак «Мен егулик учун ишлашга розиман» деб ёзилган картон қоғозни ушлаб олган. Аёл шундоқ ёнгинасида. У светофорнинг қизил чироғига тўхтаган ҳар бир автомобилга термилиб қарарди. Икки ёшлардаги гўдак эса ўтлоқ устида ўтирган кўйи бир қўли йўқ қўғирчоқни ўйнаш билан овора эди. Мен бу манзарага қизил чироқ яшил рангга алмашгунгача бўлган ўттиз сония ичида гувоҳ бўлдим.



Уларга бир неча доллар бергим келди, аммо бундай қилсам, сут ва нонга пулим қолмасди. Тўрт доллар ана шу маҳсулотларга етарди, холос. Яшил чироқ ёнганида бу учовлонга сўнгги бор қарадим ва икки томонлама айбдорлик ҳисси (чунки бу одамларга ёрдам беролмадим) ва умидсизлик ила (пулим камлиги туфайли улар билан баҳам кўролмадим) газни босдим.

Бутун йўл мобайнида миямда чуқур ўрнашиб қолган бу уч нафар инсоннинг қиёфасидан соқит бўла олмадим. Ёш йигит ва оиласининг ғамгин кўзлари менга асло тинчлик бермасди. Бошқа чидаб бўлмасди. Мен уларнинг дардини ҳис этган ва нимадир қилишим керак эди. Машинамни шартта бурдим ва орқага — уларни кўрган жойимга қайтдим.

Учовлонга яқинроқ бордим ва тўрт долларимдан икки долларини йигитга узатдим. У миннатдорчилик билдирар экан, кўзларида ёш филтиллади. Мен табассум қилиб, супермаркет сари йўлимни давом эттирдим. Сотувда нон ҳам, сут ҳам бўлса керак, деб ўйладим. Фақат нонни ёки сутнинг ўзини сотиб олсам-чи? Шундай қиламан.

Автомобилимни тўхташ жойига олиб кирар эканман, ҳалиги учовлонга қилган эҳсоним ҳақида яна ўйлай бошладим. Тўғри иш тутганим учун кайфиятим кўтарилган эди.

Машинадан тушаётиб, сирпаниб кетиб қардим: асфальт устида йигирма долларлик пул ётарди. Сира ишонгим келмади. Вужудимга титроқ кириб, пулни олдим ва дўконга югурдим. Нафақат нон ва сут, балки ўзимга ниҳоятда керакли бошқа маҳсулотларни ҳам сотиб олдим.

Мен бу воқеани бир умрга эслаб қолганман. У менга олам — ажиб ва жумбоқли эканлигини эслатарди. У менинг Коинот чексизлиги ҳақидаги эътиқодимни мустаҳкамлар эди. Мен икки доллар бердим ва эвазига йигирма доллар олдим.

Боя келган йўлдан ортимга қайтар эканман, ўша оч-наҳор оила ёнида тўхтадим ва яна беш долларни уларга узатдим.

Бу менинг ҳаётимдаги кўплаб ҳодисаларнинг фақат биттаси. Шундай тасаввур қоладики, биз қанча кўп берсак, янада кўп оламиз. Афтидан, бу энг мукамал қонун бўлиб, шу тарзда янграйди: «Нимадир олишни истасангиз, аввал беришингиз керак».

Қуйидаги тўртлик бор:

*Бор экан-да, йўқ экан, битта одам бор экан,  
Бошқалар — ҳамма уни жинни, телба дер экан.  
У эса индамасдан ўз иши-ла ангармон:  
Қанчалик кўп улашса, шу қадар бойир омон.*

Биласизми, биз кўпинча беришга ҳеч вақомиз йўқлиги ҳақида ўйлаймиз. Ваҳоланки, яхшилаб қарасак, ўзимиз эгалик қиладиган озгина нарсани ҳам бошқалар билан бўлишиш мумкинлигига фақимимиз етади. Кўп пул топиш ва улашиш фурсати келишини кутиб ўтирманг. Камгина нарсани ҳам бўлишсангиз, олам хазинасини очган ва эзгулик уруғини қадаган бўласиз.

Менинг сўзларимга ишонмаслигингиз мумкин. Яхшиси, чин юракдан ҳадя қилинг, ана шунда натижалар сизни чинакамига ҳайратга солади. Биз кимга берсак, айнан ўшалардан қайтиб келмайди. У биз мутлақо ўйлаб ҳам кўрмаган манбадан келади. Шундай экан, бойлик сари ўз йўлингиздан кетинг.

Ушбу мукамал тамойил тақдим этаётган имкониятдан фойдаланинг. Ўзингизга имконият беринг. Мукамал тамойиллар тўхтамасдан ишлайди.

Юқоридаги тарихга мувофиқ равишда баъзан сизнинг сахийлигингизга жавоб жуда тез келади. Бошқа ҳолатларда эса кейинроқ. Нима бўлганда ҳам ишонинг: берганингизга нисбатан анчайин кўп оласиз.

Фақат бераётиб юракда оғриқ билан эмас, аксинча юракда лиммо-лим миннатдорчилик ила ҳадя қилинг. Ҳаммаси қай тарзда рўй берганини кўриб, завқ-шавқ туясиз. Ўзингиздаги оз нарсани ҳам бериб, ҳаётингизга кириб келажак бойлик дарвозасини очинг. Буюк Ўқитувчи айтганидек: «Беринг ва сизга қайтади». Буни синаб кўринг. Сизга ёқади.

## ЕТТИ ЁШДА ЕТИМ...

Улуғвор ғоя билан қуролланган одам нимага эга бўлса, ўзи ҳам унинг бир қисмига айланади. Шу билан бирга бутун бошли миллат ҳам, бутун дунё ҳам фидойилик касб этиши мумкин. **Орисон Суэтт Марден** шундай одам эдики, ўзидаги борини барча билан баҳам кўрар эди.

Орисон Суэтт Марден етти ёшида етим бўлиб қолди. У ўсмирлигида шотландиялик Самюэль Смайлнинг «Ўзини камолга етказиш» номли китобини ўқиб чиқди. Самюэль ҳам худди Марден каби етим эди. У ҳали ўсмирлигидёқ муваффақиятга эришишнинг сирларини топди. «Ўзини камолга етказиш»да тилга олинган фикрлар уруғи Марденда кучли хоҳиш-истак уйғотиб, Улуғвор ғоя даражасига униб-ўсди. Кейин унинг дунёсини ҳаётда энг яхши поғоналардан бирига олиб чиқди.

Шитоб билан кўтарилган иқтисодий ўсиш даврида, саросималар мобайнида Марден тўртта меҳмонхона соҳиби бўлиб, уларни ўзи бошқарар эди. Меҳмонхоналар бошқарувини ўзгалар қўлига берганидан сўнг у бўш вақтини китоблар ёзишга бағишлади. Ишнинг моҳиятига кўра, Марденни китоб ёзишга бўлган истак ёшларни қизиқтиришга, уларда рағбат уйғотишга хизмат қилиши, у худди «Ўзини камолга етказиш» каби туҳфа бўлмоғи керак эди. Марден қўлёзмаси устида қунт билан ишлади, бу оғир зарба бошга тушгунча давом этди.

Марден ушбу китобини «Олдинга қараб ундаш» деб атади. Уни балога гирифтор қилган бадбахтлик фақат битта эркакни синдирганида ҳам майлийди.

Тўс-тўполон, саросима 1893 йилда рўй берди. Марденга қарашли иккита меҳмонхона батамом ёниб кетди. Марденнинг деярли тугаган қўлёзмаси яроқсиз ҳолга келди. Марденнинг кўриниб турган бутун бойлиги чиппакка чиқди.

Аммо Марденда дунёни тажриба асосида идрок этиш ҳисси қолди. У атрофга назар ташлар экан, мамлакатга ва ўзига нисбатан рўй берган ҳодисалар

устида узоқ мулоҳаза юритди. Энг аввало, саросималик қўрқув туфайли пайдо бўлган, деган хулосага келди, бу қўрқув долларнинг қиймати туфайли юз берган, бир неча йирик корпорациянинг емирилишидан келиб чиққан қўрқув эди; бу саросима, қўрқув акцияларнинг курсига тааллуқли; саноатдаги ҳаяжонлар олдидаги қўрқувдан иборат эди.

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

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

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

Марлен извозчининг ҳовлисида истиқомат қилиб, бир ҳафтада 1,5 долларга умр кечира бошлади. У кечаю кундуз тинмай ишлар эди. 1893 йилда унинг «Олдинга қараб ундаш» асарининг илк нашри босилиб чиқди. Китоб қисқа фурсатда яхши қабул қилинди. Ундан жамоат мактабларида қўлланма ва синфдан ташқари ўқиш дарслиги сифатида фойдалана бошладилар. Фирмалар маъмурияти китобни ўз хизматчиларига бепул тарқатди. Машҳур педагоглар, давлат арбоблари ва диний идора вакиллари,

барча соҳага тааллуқли менежерлар «Олдинга қараб ундаш»ни мақтаб, уни дунёни тажриба асосида ижобий идрок этишнинг кучли рағбатлантирувчи омили деб ҳисобладилар. Мазкур китоб дунёнинг йигирма бешта тилида нашр этилганини айтмасдан бўлмайди. У миллионлаб нусхада тарқалиб кетди.

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

Марден таълим бергандики, **миллионларни тахлаб қўйганлар орасида ҳам аввалгидек омадсизлигича қолганлар мавжуд**. Кимки оиласи, амал-мартабаси, соғлигини, бир сўз билан айтганда, барчасини доллар тўплаш учун қурбон қилса, қанчалик бойлик тўплаган бўлмасин, ҳаётда омади келмаган киши айнан ўша одам ҳисобланади. Шу билан биргачи у ишларда муваффақиятга эришиш учун президент ёки миллионлар бўлиш шарт эмас, деб ўргатди.

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

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

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

## МАЙКЛ ЖЕКСОН. ҚУВОНЧЛАР ВА КЎЗ ЁШЛАР

Майкл Жозеф Жексон – поп-қўшиқчи, раққос, қўшиқлар муаллифи, поп мусиқа қироли, муҳтожларга саховатли инсон, тадбиркор, энг муваффақиятли мусиқачи, «Грэмми» мукофотининг бир неча карра соҳиби, шунингдек, бошқа нуфузли мукофотлар совриндори эди. У икки марта Гиннесс рекордлар китобига киритилган. Дунё бўйлаб 750 миллионга яқин альбоми сотилган Майкл Жексон замонавий мусиқа, видеоклип, рақс ва мода ривожига улкан ҳисса қўшган эди.



### Ота-онаси

50-йилларда Жозеф Жексон Индиана штатининг Гэри шаҳридаги пўлат қуйиш заводида оддий ишчи, аниқроғи, кранчи бўлиб ишлар эди. Мазкур ҳудуддаги қора танли ишчилар анча кам маош олишар, иш жойлари ҳам саломатлик учун хавфли эди. Бу эса мусиқа шайдоси бўлган Жозеф Жексонни безовта қилмас, у сабр-тоқат билан тақдир керакли имкониятлар тухфа этишини кутар эди.

Кэтрин Скруз эса Алабамада туғилган, у ердан Индианага кўчиб ўтгач, Жозеф билан танишган эди. Кэтрин ҳам бўлажак умр йўлдоши каби мусиқага иштиёқманд, у қачонлардир вақти келиб, бирор гуруҳ таркибида чиқишни орзу қиларди. Бироқ асаб тизимини фалаж қилувчи касаллик туфайли у бир умрга оқсоққа айланди.

Яқин танишувдан сўнг Жозеф ва Кэтрин турмуш қуришди. Бирин-кетин фарзандлар туғила бошлади: 1950 йилда Маурин (Ребби), бир йил ўтиб Зигмунд (Жеки), икки йилдан сўнг Ториано (Тито), 1954

йилда Жермейн, 1956 ва 1957 йилларда Ла Тойя ва Марлона дунёга келишди. 1958 йилнинг 29 августида Майкл, орадан уч йил ўтиб эса Рэнди туғилди. Йиллар йилларни қувлаб, орадан беш йилдан сўнг, беш нафар боладан иборат оилавий гуруҳ тузилди. Жексонлар уйида тўхтовсиз равишда қўшиқ ва муסיқа садолари янграйдиган бўлди.

Дастлаб Жозеф ўғли Майклни гуруҳга шунчаки қўшган эди, тез орада эса болакайнинг муסיқада мислсиз иқтидори борлиги аён бўлди. Ёш истеъод соҳиби гуруҳни маҳаллий машҳурликдан жиддий шартномалар сари олиб чиқди.

Оила бошлиғи Жозеф ўта қаттиққўл эди (Майкл отасидан қўрқса-да, унинг интизомлилигини ҳурмат қилган). Жо ўғилларини жуда кўп калтаклаган. Ҳатто Майклни кичкиналигида, оёғидан даст кўтариб, орқасига роса урган. Бир куни кечкурун эса Жозеф қўрқинчли ниқоб таққан ҳолда дераза ошиб Майкл ухлаб ётган хонага кирган. Кейин ваҳима солиб, роса бақирган. Жозефнинг ўзи кейин айтишича, у ушбу хатти-ҳаракатини ўғилларига ухлашдан олдин деразани ёпиш кераклигини уқтириш учун қилган экан.

Мазкур воқеадан тўрт йил ўтиб, Майкл «ётоқдан ўғирлаб кетадиган» тунги босинқирашлардан азият чекканини айтиб ўтган эди. 2003 йилда эса Жозеф ВВС орқали Майклни болалигида калтаклаганига иқрор бўлди.

Майкл Жексон болалигидаги камситилишлар ҳақида биринчи бор 1993 йилда Опра Уинфрига берган интервьюсида сўзлаб берган. Яъни, у гўдаклигида ўзини ёлғиз ҳис қилиб, тез-тез йиғлаб турган. Яна бир интервьюсида эса Майклнинг болалигидаги жабр-ситамлар ҳақида сўралганида у юзини тўсиб, ҳўнграб юборган. Жексоннинг эслашича, ака-укалар муסיқадан машғулот ўтказаётиб, ота қўлида камар ушлаганча курсида ўтирган. Агар улар ниманидир нотўғри бажаришса, жуда қаттиқ жазоланарди.

Бўлажак юддуз мактабдаги концерт-тадбирларида чиқиш қилганида беш ёшда эди. «Жексонлар-5» гуруҳи ўзига хос дастурга эга бўлиб, обрўси оша борди. Кейинроқ Майкл бэк-вокалчи ва раққос сифатида намоён бўлди. Саккиз ёшдан эса у ва акаси Жермейн асосий вокалчиларга айланишди. 1966 йилдан 1968 йилгача мазкур гуруҳнинг Ўрта Ғарб ҳудудлари бўйлаб гастролли фаол кечди. Ака-укалар, асосан, «қора» клубларда чиқиш қилишарди. Хиёл ўтмай, улар ўз хитлари билан маҳаллий истеъдодлар танловида фолибликни қўлга киритишди. «Жексон-5» хитга айланган олтига сингл чиқарди. 70-йилларда мазкур гуруҳ хитлар яратиш бўйича бетақорр машинага айланди.

Хуллас, «Жексонлар» умуммиллий даражага етди. Айна ўша, 1970 йилда уларнинг тўртта сингли «Billboard Hot («Қайноқ эълонлар тахтчаси»)-100» чартининг юқори поғоналаридан жой олди. Майкл кўзга яққол ташланар, асосий якка ижролар уники бўларди. У ўз кумирлари бўлмиш Жеймс Браун, Жеки Уилсон ва бошқаларга тақлид қилиб, сахнадаги хатти-ҳаракати ва бетақорр рақси билан омма диққат-эътиборини тобора жалб қиларди.

### **Якка чиқишлар дебочаси**

1973 йилдан бошлаб оилавий лойиҳа муваффақиятига путур ета бошлади. Овоз ёзиш студияси гуруҳнинг молиявий имкониятларини чеклаб қўйди. 1976 йилда Жексонлар бошқа фирма билан шартнома тузишди, бунинг натижасида гуруҳ номини ўзгартиришга тўғри келди. Жексонлар мамлакат бўйлаб сафарда бўлиб, яна 6 та альбом чиқаришди. Майклнинг ўзи эса бу орада тўртта яккахон альбомини чиқаришга улгурди. Унинг биринчи композицияси хит-парадда 4-поғонани эгаллаганида мусиқа осмонида янги суперюлдуз бўй кўрсатаётгани аён бўлди. Ушбу ижод намуналаридан, айниқса ўзининг севимли каламушига бағишлаб куйланган «Ben» («Бен») қўшиғи машҳур эди.



1978 йилда Майкл Дайана Росс билан «Оз мамлакатидаги ажойиб сеҳргар» мюзиклида суратта тушди. Фильм муваффақият қозонмаган бўлса-да, Жексоннинг афсонавий продюсер Куинси Жонсон билан танишуви унинг келажак сари муҳим қадам ташлашига яқиндан ёрдам берди. Жонсон Жексоннинг энг машҳур альбомларига продюсерлик қилди. Мазкур альбомларнинг биринчиси «Off the Wall» («Девордан нарида») 1979 йилда чиқди. Танқидчилар альбомни катта шавқ билан кутиб олишди. Ундаги соул ва рок услуби уйғунлиги алоҳида тилга олинди. Энг ашаддий танқидчи Дэвид Марш ҳам «Off the Wall»га юқори баҳо бериб, уни замонавий муסיқанинг дурдонаси деб атади. «Don't Stop «Til You Get Enough» («Сезамни тўхтатманг, сизнинг оладиганингиз етарли») диско-хити эса чарт чўққисини забт этди. Сокин композиция бўлмиш «Rock With You» («Қоя ҳамроҳингиз») янада муваффақият қозонди. Альбомнинг ўзи эса 20 миллиондан зиёд нусхада сотилиб кетди. Муסיқий шарҳловчилар «Off the Wall»ни ҳозиргача диско мусиқаси замонидаги энг юксак альбом ҳисоблайдилар.

Артист ўзидан ўзиб кетиши эҳтимолдан узоқ, аммо Майкл Жексон 1982 йилда «Thriller» («Триллер») альбомини чиқариб, шундай қилиш мумкинлигини намоён этди. Мазкур альбом қарийб 40 миллион нусхада сотилди. Жонсон билан ҳамкорлик Майклга 8 та «Грэмми» мукофотини туҳфа этди. Ушбу қайноқ ўнликдан унинг 1982 йилда Пол Маккартни билан куйлаган дуэти ҳам жой олган эди. Жексон мазкур альбом доврўғини видеоклиплари ёрдамида таъминлаб турди. Ўшанда эндигина ташкил этилган MTV тармоғи клипларни доимий тарзда намоёиш этди. «Billie Jean» («Билли Жон»), «Beat It» («Уни чилпарчин қилинг») ва «Thriller» муסיқий композициялари нафақат томошабинлар меҳрини забт этди, балки ўтакетган «бадхоҳ»лар Фред Эстейра ва Гина Келлининг ҳам мақтовига сазовор бўлди. Жексоннинг шуҳрати 1984 йил ёзида акалари билан

«Ғалабалар саёҳати»да бирғалиқда чиқиш қилганида янада авж чўққисига чиқди.

Майкл Жексон ўттиз йил мобайнида ақлни шоширувчи ижодий ва тижорий юксакликка — альбомлар сотуви тарихидаги энг муваффақиятли натижага эришди. Видеоклиплари барча телеканалларда намойиш этилиб, у мусиқа даҳоси даражасида умумэътирофига сазовор бўлди. Майкл Жексон шу тарзда миллионлаб мусиқа шинвандаларига қувонч бахш этди. Бироқ, афсуски, кўпгина муносабатларда поп-мусиқа қироли ўз муваффақиятининг қурбонига ҳам айланди. Майкл Жексоннинг нафақат ижоди, балки шахсий ҳаёти ҳам омма эътиборини жалб этган эди. Витилиго хасталиги ва поп юлдузи терисининг ёрқин тус олгани, пластик операциялар, суд жараёнлари, ҳамма-ҳаммаси матбуот саҳифаларидан тушмай қолди.

### «Судга чақирилади...»

Унинг кейинги альбомлари «Bad» («Ёмон», 1987) ва «Dangerous» («Хавфли», 1991) миллион-миллион нусхаларда сотилиб, хит-парад бошида турган бўлса-да, Жексон билан боғлиқ таъриф у тавсифлар пасая бошлаган эди. Томошабинлар қизиқиши тўлқини у «Dangerous» альбомидаги «Black and White» («Қора-оқ») композициясига клип ишламоқчилигини эълон қилганида қайтди. Бу ҳақда матбуотда роса ёзилди, омма интиқлик билан кута бошлади. Бироқ алал-оқибат сўнги лавҳаларда Жексоннинг қутурган кўйи болға билан машинани чилпарчин қилиши томошабиннинг кўнглини яна совитиб юборди. Пластик операциялар ва косметик даволанишлардан кейинги «It don't matter if you're black or white» («Сиз оқмисиз, қорамисиз, аҳамияти йўқ») лирик композицияси эса шунчаки истеҳзо туғдирди. Томошабинлар иштиёқи унинг фақат ташқи қиёфасига қараб ўзгаргани йўқ. Омма Майклнинг кечирса бўладиган ғалати ташқи қиё-

фасини қабул қилган бўлса-да, бироқ артистнинг хулқ-атвори, яъни тантиклиги (уйида тобут сақлаши ёхуд Элизабет Тейлор шарафига ибодатхона барпо этгани) ва ажабтовур иштиёқлари (уни фақат болалар даврасида кўриш мумкин эди) юз-хотир қилинмайдиган даражадаги гап-сўзларга сабаб бўлди.

1993 йилда Жексон, юқорида айтилганидек, Опра Уинфрига муфассал интервью берди. Кўпсонли томошабинлар олдида қўшиқчи ташқи қиёфасини ўзгартиргани (тери тўқималарида пигмент ҳосил бўлиши билан боғлиқ нуқсонлар ва фақат «иккита пластик операция»), шахсий ҳаёти (у Брук Шилдснн ўз севгилиси деб атади) ва ўзининг Лос-Анжелес истироҳат боғи атрофидаги Неверланд ранчасида эртақмонанд яшаши (Питер Пэн ҳаёти билан солиштирди) ҳақида гапириб берди. Интервью Жексон ҳаётининг айрим саҳифаларини очган эди. 1993 йилнинг охирида эса яна омма диққат-эътибори унга қаратилди. Жексонга қарши даъво қўзғаган ўн уч ёшли ўсмир қўшиқчини судга берди: Жексон уни таҳқирлаган эмиш! Болаларга бўлган муносабатидан ҳамиша фахрланиб келган Майкл бу айбловни кескин рад этди ва турнесини тўхтатишга мажбур бўлди. Мазкур айблов унинг ҳамкорларига ҳам таъсир қилди: Жексон «Pepsi» фирмаси реклама шартномасидан жудо бўлди. Унинг обрў-эътиборига катта талафот етган эди. Жексон даъвогар боланинг оиласи билан 20 миллион долларлик битим тузиб келишгачгина иш ёпилди.

Унинг ҳаётидаги драматик бурилиш 1994 йил май ойида — Доминикан Республикасида машҳур ва марҳум қўшиқчи Элвис Преслининг қизи Лайза Мария Пресли билан никоҳдан ўтгач, юз берди. Айримлар бу қадамда обрў-эътиборни ямаб-ясқашни кўришган бўлса, бошқалар эса мазкур иттифоқ орқали гўзал оила қурилганини эътироф этишди. Кўп ўтмай Жексон «HIStory» («Тарих», 1995) номли қўшалок альбомини чиқарди. Ундан янги ижод намуналари билан бирга эски композициялар ҳам жой

олган эди. Шу боис альбом турли-туман фикрларга сабаб бўлди: тингловчилар эски ва янги қўшиқлардаги ўзаро мутаносибликни излашарди. Жексонга хос мезонларга кўра, альбом юқори ўнликка чиққан бўлса-да, яхши сотилмади. Жексон ва Мария Пресли ABC News каналига интервью беришганида никоҳлари ҳақиқий эканлиги ва бир-бирларини яхши кўришларини зўр бериб уқтирардилар. Қарангки, жўшқин муҳаббат четга сурилди: уларнинг иттифоқи 18 ойга дош берди, холос.

Жексоннинг қартасига яна бир уйланиш тушди. 1996 йилнинг ноябрида поп юдузи қаллиғи Дебора Роу (тери касаллиги шифокорининг ёрдамчиси) ундан фарзанд кутаётганини эълон қилди. Яна миш-мишлар оралади. Мазкур жуфтлик эса Жексоннинг гўё Деборадан фарзанд кутаётгани учун тоқат қила олмаётгани билан боғлиқ овозаларни рад қиларди. Бунинг исботи ўлароқ, улар тезда турмуш қуришди. Никоҳ маросими Австралияда бўлиб ўтди. Орадан уч ойдан сўнг, Роу жажжи Принс Майкли дунёга келтирди. 1998 йилда эса оилада қизалоқ Пэрис-Майкл Кэтрин Жексон туғилди. Орадан бир йил ўтиб, Майкл ва Дебора ажрашдилар.

2002 йилда эса поп юдузининг иккинчи ўғли – Принс Майкл Жексон II туғилди. Унинг онаси кимлиги эса номаълум эди. Майкл ушбу боласини уйининг айвонидан фотосуратчиларга намойиш этаётиб сал бўлмаса қўлидан тушириб юбораёзди. Шундан сўнг Жексон оиласини матбуот ва мухлислардан яширишга ҳаракат қилди: омма олдида кўринганларида болаларга ниқоб тақишарди.

Кейинги йили Жексон тагин судга чақирилди. У яна болаларни таҳқирлашда гумон қилинди. Судда Жексоннинг айби исботланмади. Шунга қарамай, поп юдузи обрўси тушишидан қўрқиб, Баҳраинга кетиб қолди.

2004 йилнинг 16 ноябрида Майкл Жексон 57 та трек ва эски қўшиқларидан иборат 5 та дисклар тўпламини чиқарди. Мазкур тўпламдан 1969 йилдан

2004 йилгача бўлган оралиқдаги қўшиқлар ва шу чоққача намойиш этилмаган — 1992 йилдаги концерт акс этувчи DVD жой олган эди. 2008 йилнинг ёзида Sony BMG компанияси дунё миқёсидаги акция ўтказиб, унда 20 га яқин мамлакат аҳли Майкл Жексоннинг севимли қўшиқларига овоз берди. Орадан бир йил ўтиб...

### «Шу билан тамом»

2009 йилнинг 5 мартида Майкл Жексон энг охирги матбуот анжуманини ўтказди. У саҳнага қайтганини айтиб (салкам ўн йилдан буён концерт бермаган эди), Лондонда бутунжаҳон турнесини ўтказишини эълон қилди.

— Ҳаммангизга раҳмат... Шу билан тамом. Мен Лондондаги чиқишим энг охиргиси эканлигини айтмоқчиман, холос. «Шу билан тамом» деганим, ҳақиқатдан ҳам тамом. Мен мухлисларим тинглашни хоҳлаган қўшиқларни куйлайман. Ҳа, шу билан энди тамом, бу менинг саҳнадаги энг сўнгги чиқишим... Июлда учрашамиз ва... мен сизларни яхши кўраман! Ростдан ҳам яхши кўраман, чин дилдан — сизлар буни билишингиз керак! Шу билан тамом, — деди поп қироли сўзларини яна таъкидлаб.

«This Is It Tour» («Бу, бу — саёҳат») номли мазкур концерт 2009 йилнинг 13 июлида бошланиб, 2010 йил 6 мартда тугаши керак эди. Ўшанда 20 минг томошабин жой оладиган «The O2 arena» стадионида 10 та концерт ўтказилиши назарда тутилган эди.

Поп арзандасининг хайрлашув турнесини буюк фирибгарлик деб атаган мухлислар ҳам бўлди.

Аслида Жексонга концертлар қарзларидан қутулиш учун керак эди.

Концертга тайёргарлик жараёнида, ўлиmidан икки кун олдин Майкл 20 йил аввалгидек рақсга тушди. Овозини йўқотган, деган мишмишларга қарама-қарши ўлароқ, у машқ пайтида фонограммасиз куйлади. Мухлислар интернет орқали бир дақиқа

ичида дастлабки чипталарни сотиб олишгач, концерт ташкилотчиларининг иштаҳаси очилиб кетди. Улар Майклни 50 та концерт ўтказишга кўндиришди. Ташкилотчилар концертнинг бекор қилинишидан чўчишмас, ушбу шоу суғурталанган эди.

— Майкл, унутма, сен эликта концертни уддалай олмайсан, — деди қўшиқчига онаси. — Юрагинг дош беролмайди.

— Мен сахнада шу чоққача ўлган ҳеч бир артистга ўхшамаган тарзда жон бермоқчиман, — дея яқинларини доводиратиб қўйди поп қироли.

Ўлим унинг орзусидан олдинроқ келди.

Майкл сўнгги кунни оиласи даврасида ўтказган. Жексоннинг шифокори айтишича, қўшиқчининг ёнида 12 ёшли ўғли бўлган. Отаси Принснинг кўз ўнгида жон берган. Принс унинг акашак бўлаётганини кўриб, ҳазиллашяпти, деб ўйлаган, шу тариқа Жексон тинчиб қолган. Бир умрга. Уйга келган шифокорлар уни ҳаётга қайтара олишмади.

Ўшанда 2009 йилнинг 25 июни эди. Майкл Жексон кўплаб миқдорда дори-дармон истеъмол қилгани туфайли ҳаётдан кўз юмганди. Қарангки, унинг ўлими ўтмишдаги доврўғини бор бўйи билан қайтариб, меросхўрларни эса 500 миллион долларлик қарздан халос этди. Яъни, бутун дунё поп қиролининг ўлими ҳақида эшитгач, унинг сингллари ва альбомлари хит-парадларнинг биринчи поғонасига чиқди. Марҳум Жексон компакт-дисклари ҳамisha кўркам Мадонна ва серғавфо Бритни Спирс дисклари билан бир қаторда сотила бошланди. Мухлислар поп қиролининг ўлиmidан қанчалик кўзёши тўксалар-да, бироқ қўшиқчини ҳаётга қайтариб бўлмас эди.

Майкл Жексон ўз ҳаёти мобайнида қўл урган энг фойдали шартнома Sony/ATV овоз ёзиш компанияси акциялари назорат пакетини сотиб олгани бўлган. У каттагина қарзга ботганида ана шу акцияларнинг бир қисмини гаровга қўйган эди. Жексон ҳар йили муаллифлик ҳуқуқидан фойдаланиб, 33 миллион

доллар пул оларди. У ўз хитларининг муаллифлик ҳуқуқидан 85 миллион доллар пул ишлаган. Поп қиролининг медиаархиви 20 миллион долларга баҳоланди. Қўшиқчининг банкдаги пули 668.215 доллар, ота-онасининг уйи 73 миллион, студия жиҳозлари 1 миллион, антиквариат, автомобиллар ва бошқа қимматбаҳо ашёлар 20 миллион долларга баҳоланган.

Майкл Жексон, шунингдек, икки юз қўшиқдан иборат альбом ёзган бўлиб, ўлимидан кейин чиқаришларини васият қилган эди. Мазкур альбомга эгалик ҳуқуқи фақат фарзандларига тегишли эди. Майклнинг 2002 йилда ёзиб қолдирган васиятнома-сида эса унинг барча мол-мулки онаси ва фарзандларига берилиши лозимлиги қайд этилган. Хайрия фондларига ажратилган улуш ҳам бор. Дарвоқе, фарзандларига васийлик қилиш онаси ва онасига юклатилган эди.

Марҳумнинг жасадини ёриб кўриш шуни кўрсатдики, Жексон кўп марталик пластик операцияларни бошидан ўтказган, анорексия хасталигидан азият чеккан ва у... мутлақо кал бўлган.

— 178 см.ли бўйи билан Майкл 51 кг тош босган, у мудом оч юрган, бир кунда бир марта овқатланган. Ошқозонида зиғирча озуқа йўқ, фақат дори-дармон бўлган.

— танасида пластик операциялар асорати сифатида кўплаб чандиқлар мавжуд. Жексон энг камида 13 марта жарроҳ тиғи остида бўлгани ойдинлашди!

— унинг сони, елкалари, қўлларида томирга дори юборишдан ҳосил бўлган излар бор эди. Жексонни бир кунда уч марта лаб укол қилишган.

— охирги йилларда у ясама сочда юрган. Бу ҳам кимё терапияси туфайли — қўшиқчи ярим йил муқаддам тери саратони билан касалланган экан.

— Жексоннинг бир нечта қовурғаси синган эди — бу жонлантириш бўлимидаги уринишлар туфайли рўй бергани эҳтимолдан холи эмас. Болдирида, тиззалари ва орқасида кўкарган жойлар мавжуд эди.

## Касалликлар тарихи

Аслида Жексоннинг саломатлиги билан боғлиқ нуқсонлар унинг ёшлигида бошланган.

*26 ёшига.* Реклама лавҳаларини суратга олиш чоғида Майкл кучли эҳтиётсизлик туфайли куйишни бошдан кечирди. Шифокорларнинг айтишича, у ўша пайтдан эътиборан оғриқни қолдирувчи дориларни истеъмол қила бошлаган.

*28 ёшига.* Майклда тери сили борлиги аниқланди. Тўқималар ўзини йўқ қила бошлади. Шифокорлар касалликни вақтинча заифлантирдилар, бироқ бу хасталикни охиригача даволаб бўлмасди.

*32 ёшига.* Жексон кўксида оғриқ билан шифонага ётқизилди. У умумий курсни ўтади.

*35 ёшига.* Жексоннинг шахсий шифокори унда тери касалиги — витилиго мавжудлигини эътироф этди. Бир неча йиллар аввал унинг терисида ёрқин доғлар пайдо бўлган эди. Айнан ана шу губорлар мусиқа қиролининг қора танлидан оқ танли инсонга «айланиши»га сабаб бўлди. Мазкур хасталик унга катта бувисидан ўтган эди.



*Таққослаш учун: болаликдаги ва машҳурликдаги даври*



41 ёшига. Жанубий Кореядаги хайрия концертларидан бирида улкан тепалиқдан йиқилиб, умуртқасига шикаст етди. Кучли оғриқларга қарамай, ушбу жароҳатларни даволаш юзасидан ҳеч ким жиддий иш олиб бормади.

47 ёшига. Майкл суд мажлисига докадан қилинган боғичда келган. Ушбу ниқоб ортида яроқсиз ҳолга келаёзган бурни ва пластик услубда торттирилган лаблари яширилган эди.

49 ёшига. Қўшиқчининг биографи Ян Хальперин шундай деган: «Жексоннинг чап кўзи деярли кўрмаяпти. Боз устига ошқозон остида жиддий қон кетиши жараёни юз бермоқда, бу эса қўшиқчини ўлимга дучор қилиши мумкин!»

Мазкур касалликнинг келиб чиқиш сабаби альфа-1-антитрипсин танқислиги — организм тўқималари шикастланишига дучор қилувчи оғир генетик хасталик билан боғлиқ эди.

50 ёшига. 2009 йил февралида газеталар Жексоннинг ваҳимали фотосуратини чоп этди: у ногиронлар аравачасида, юзида ниқоб. Қўллари яра, тирноқлари яллиғланган, йиринглаган.

Бeverли-Хиллз клиникасидан хабар тарқалди: «Қўшиқчи бу даргоҳда стафилокок (шингилсимон гуж бўлиб яшайдиган ва турли касаллик келтириб чиқарадиган юмалоқ бактериялар)нинг оғир кўринишидан даволанмоқда. Мазкур касаллик асоратлари унинг бутун танаси бўйлаб кўриниб турибди. Энг янги, қиммат дориворлар билан даволашмоқда ва беморнинг тузалишига умид қилишмоқда...»

Ўша пайтда Жексонда тери саратони мавжудлиги ҳақида ҳам овозалар тарқалди. Буни қўшиқчининг яқинларидан олинган манба тасдиқлади. Бироқ Жексон дарғазаб бўлиб, ҳар қандай ташхисни рад этди: олдинда уни концертлар серияси кутар, саломатлиги ҳақида бор ҳақиқатни айтиш, энг аввало, продюсерлар учун ниҳоятда фойдасиз эди.

50 ёш ва 10 ой. Майкл Жексон улкан турнесига ета олмади.

## БҮРЖЛААР ДУНЁСИ: КИМГА ҚАНДАЙ СОВҒА БЕРИШ МУМКИН?

*Одгий одам бўлагими ёки бой хонадон аъзосими, совға олиш масаласида йўқ демайди. Совғани инкор қиладиган одам камдан-кам топилса керак. Ҳар қандай ҳада, аввало, сирлилиги билан эътиборни тортади. Қолаверса, кайфиятни ҳам кўтаради. Ҳар ҳолда совға орқали сиз нималаргадир эга бўласиз! Шуниси ҳам борки, таваллуд айёмлари, байрамлар муносабати билан ўзингиз ҳам яқинларингизга совға беришингиз лозим. Бу эса кўпроқ пулга бориб тақалади. Демак, совға, пул, бурж... Дарвоқе, қайси бурж вакили қандай совғаларни ёқтиришини биласизми? Қуйида шу ҳақда сўз юритиб, янги ва эски танишларингиз, ҳамкасбларингиз ёки кекса дўстларингизга нималар туҳфа этиш мумкинлиги борасида маълумот берамиз.*

### ҲАМАЛ (21 март-20 апрел)

Ҳамал ҳар қандай совғага болаларча қувонади. Мабодо сиз ҳада яни унутсангиз ёки туҳфа беришни муҳим деб ҳисобламасангиз, у қаттиқ ранжийди.

Ҳамалга тақдим этадиган совғанингизни кўзни яшнатувчи тарзда ўраб беринг, ана шунда шаънингизга улкан раҳматлар ёғилади. Бунинг учун кимлар биландир табрик матнини ўйлаб ўтиришга ҳожат ҳам қолмайди. Ҳада янги қувонч билан қабул қилинади, боз устига Ҳамал сизга нисбатан ўзгача нигоҳ билан қарай бошлайди. Сиз бермоқчи бўлган ҳада ўзаро совға-саломлар олди-бердисини ишга тушириш тугмасини босиш каби муносабатларни йўлга қўяди, деб ҳисоблайверинг.

Ҳамал туҳфа сифатида ўзи ҳар куни фойдаланиши мумкин бўлган жиҳозларни ёқтиради. Бу жараён сиз уни қай даражада яхши кўришингизни англашиб



турсин. Ҳазм қилиш мумкин бўлган қуруқ табрикларга қўл теккизолмайсан. Бундай «тухфа»ларни асосий совғага пайвандлаш мумкиндир, бироқ Ҳамал учун улар асл инъом ҳисобланмайди.

Мазкур бурж вакиллари га гуллар ҳам алоҳида таассурот қолдирмайди. Уларнинг шахсий тажрибасига кўра, гуллар узоқ яшамайди. Ҳамални барча жонли жиҳозлар мафтун этади. Бирор-бир жиҳоздан фойдаланиш мумкиндир, бироқ гуллардан, унинг фикрича, қандай наф? Яна бир нозик жиҳати: Ҳамаллар ўз қалбига яқин бўлмаган кишилардан совға олмайдилар.

Улар учун совғани охирги лаҳзаларда харид қилиб ҳам бўлмайди. Биринчи дуч келган дўкондан сотиб олинган харид билан Ҳамалларнинг минғир-минғирдан қутулолмайсиз. Аммо, бу — совға учун кўп пул сарфлашингиз керак, дегани эмас. Ҳамал учун ҳадянинг нархи эмас, балки сизнинг унга муҳаббатингиз, ҳурмат-эътиборингиз муҳим аҳамият касб этади. Агар пулларингиз бўлмаса, жила қурса, Ҳамалга илиқ тилаклар билдирилган хат ёзинг ёки СМС-хабар юборинг.

### САВР (21 апрел-20 май)



Саврлар қиммат совғаларни ёқтиришади, шунга қарамай, уларни ўзлари ўйлаганидан паст даражада кўрганингизни ҳис этишса-да, билдиришмайди. Бундай пайтда айримлар қимматбаҳо ҳадяларингиз билан ҳам қониқмайдилар.

Асосий тухфадан ташқари «майда-чуйда» қўшиб совға қилсангиз, Саврларнинг кўнглидагини топган бўласиз. Гуллар, албатта, берилиши керак, қандайдир ширинлик берсангиз, нур устига нур (ўз қўлингиз билан пиширган бўлсангиз, янада аъло, бироқ у маромига етган бўлиши лозим — ҳаваскорлик маҳсули ёқмайди). Қўшимча равишда: бирор-бир ичимлик, қутида эса «қадри

баланд» конфетлар. Тўғри, бундайроқ ичимлик ва арзон конфетларни қабул қиладиган камтаргина Саврлар ҳам бор. Бироқ, ишонинг, шу каби ёндашув билан улар ўз эътирозларини сизнинг тушунмаслигингизга боғлашади (демак, сиз улар учун ҳеч қандай қийматга эга эмассиз).

Саврларга ихчам ва кўпга чидайдиган совға беринг. Улар шинамлиқни яхши кўришади, шу боис ёстиқлар, кўрпа-тўшак, катта рўмол, шиппақлар, яхшигина чойшаб ва шунга ўхшаш анжомлар маъқул. Агар Саврнинг келгусида уйингизга келиб яшаши эҳтимол тутилса, унга зеб-зийнат бериш учун пулни аяманг. Тилла ва қимматбаҳо тошлар Саврларнинг арзандасидек гап. Бундай совға ўрами қойилмақом даражада бўлсин. Саврлар бадавлат одамларни ҳурмат қилишади.

Қисқаси, улар фойдали совғалар олишни хуш кўрадилар. Агар тухфангиз гўзал, бежирим бўлса, сиз қаловини топибсиз.

## ЖАВЗО (21 май-21 июн)

Жавзолар совғага унчалик катта эътибор беришмайди. Агар ҳадялар учун бош қотиришларига тўғри келса, уларда нохуш таассурот қолади ёки бу борада мажбурият ҳис қилишмайди, мабодо тухфаларни ўзлари қабул қилишса, вақтичоғлик дамларини бошдан кечирмайдилар.



Мазкур бурж вакиллари учун совғанинг қандайлигидан кўра, уни ким бергани муҳим. Жавзо ва Далварни табриклашни унутсангиз, бошқа бурж вакилларига қараганда улар бундан оғринмайдилар. Шундай экан, совға масаласида кучли сиқилишларини сезмайсиз.

Жавзога совға сифатида яхши китоб, ручкалар тўплами, калькулятор ва компьютер берсангиз, қувониб кетади. Бу унинг дунёқарашини кенгайтиришини билгани учун ҳам кўнгли чоғ бўлади. Жавзолар учун

даврий нашрларга обуна ташкил этинг, уларга кабель телевидениесини улаб беринг, турли имкониятларга эга қўл телефонлари совға қилинг. Ҳар қандай янги техник жиҳозлар бу инсонларга маъқул тушади.

Уларда сиз совға қилишни мўлжаллаган буюм йўқ, деб ўйламанг, Жавзоларда камдан-кам жиҳоз битта бўлади. Бироқ Жавзо паришонхотирлиги боис талай буюмларини ҳамиша йўқотиб юради. Тасаввур қиялпсизми, унга бериш учун қанчадан-қанча майда-чуйда харид қилишингизни? Йўқотиши мумкин бўлган ҳамма нарсани! Жавзони диққат-эйтиборингиз билан хушнуд этиш ниятингиз бор экан, унга катта-кичик қутилардаги турли майда-чуйдаларни тортиқ қилинг — ўшалар билан овунаверсин, шу тарзда сиз тантанага ташриф буюрган меҳмонларнинг қувонишлари учун замин яратган бўласиз.

Совғалар ўрамини чиройли қилишга уринманг. Жавзони бу эмас, балки ана шу ўрам ичида нима борлиги қизиқтиради. Уларда манфаатдорликдан кўра қизиқувчанлик устун. Совғани сиз олиб келганингиз Жавзони кўпроқ қувонтиради.

Қисқаси, ушбу бурж вакиллари — бошқаларга ўхшамайдиган, ўзгачароқ одамлар. Шундай экан, уларга тортиқ қилинадиган совғалар ҳам муносиб бўлиши керак. Майли, ҳадынгни ўз қўлингиз билан яратинг, бироқ у оддийгина майда-чуйдалар бўлмасин. Юқорида таъкидлаганимиздек, Жавзолар нафақат совғаларга, балки уларни қай тарзда ҳада этишингизга ҳам эйтибор берадилар.

### САРАТОН (22 июн-27 июл)



Агар Саратон коллекция сифатида нималарнидир тўплай бошласа (бошқаларда камдан-кам учрайдиган ҳолат), масала ўз-ўзидан ҳал бўлибди. Қандай иш тутиш ўзингизга ҳавола, бироқ унинг бисоти тўлишига ҳисса қўшинг. Бу нафақат

Саратонга «тегишли кунлар»ни ёдда тутишингизни англатади, балки шахс сифатида уни шахсан кадрлашингизни ҳам намоён этади. Демак, Саратонга кадрли жиҳозга сиз бефарқ эмассиз. Бу қийинми? Балки шунақадир! Начора, Саратон шунақа. Ҳатто таваллуд санасини бошқа куни нишонласа ҳам уни айнан туғилган санаси муносабати билан муборакбод этишни унутманг.

Яхшиси, Саратонга нисбатан ҳурматингизни ўзингизга малол келмайдиган совғалар билан ифода этинг. Масалан, торт (ўзингиз тайёрлаган бўлсангиз, янада маъқул) ёки бир қути конфет (байрамни нишонлаш кунида совға бериш бекор қилинмайди) ҳада этишингиз мумкин.

Саратонларга айнан у фойдаланиши мумкин бўлган уй жиҳозларини тортиқ қилиш ҳам чакки чора эмас. Бундай совға юмшоқ ва иссиқ бўлса, аини муддао. Тўқимачилик ишларидан бохабар Саратонларга юмшоқ жун газламани бежирим ўралган ҳолда беринг. Умуман айтганда, улар сезиларли, «тош босадиган» туҳфалардан хурсанд бўлишади. Уйларидан нималар йўқлигини ҳисоблаб чиқишингиз бефойда, бунга ҳожат ҳам йўқ. Саратон — эҳтиёткор одам, саноқ бўйича йигирманчи кўрпани шундай тарзда қабул қиладики, сизда у гўё эртага айнан шу анжомни харид қилмоқчидек таассурот қолади.

Мазкур бурж вакиллари учун совганинг ўзи эмас, уни олиб боришингиз ҳам муҳим аҳамият касб этади. Бундай пайтда шошқалоқликка ва ортиқча ҳаракатга йўл қўйманг. Совгани мақтовларга буркалган сўзлар ёрдамида топширар экансиз, таваллуд кунини нишонлаётган Саратон ҳаётингизда нақадар беқиёс кадр-қимматга эга эканлигини улкан ишонч билан изҳор этмоғингиз керак. Бу инсон бўлмаганида қандай яшар эдингиз — шу маънода (аслида ёмон эмас, бироқ табрик пайтида...) Сизнинг нутқингиз совғангиздан кам аҳамият касб этмайди. Мабодо Саратон қутловингизни мазмунан бўш ҳисобласа, совғангиз ҳам ўз-ўзидан ўша даражада бўлади.

Табрик жараёни қуйидаги тартибда кечиши мақсадга мувофиқдир: нутқ, кейин асосий совға, сўнг гулларни узатасиз, танаффус ва ниҳоят столга ниманидир қўясиз. Чалкаштириб юборманг. Бундай «қўшиқ»дан, афсуски, ҳеч нимани олиб ташлаб бўлмайди. Совғани ўраш керак, бироқ унинг ичида нима борлиги мумкин қадар билиниб турсин ёки яққол кўзга ташлансин. Саратон сиз тақдим этмоқчи бўлган ҳадя қўлига тушмасданоқ унга баҳо бериши зарур.

Мазкур бурж вакиллари тантаналарни ёқтиришади. Шу боис сўзларингиз ҳам танатанавор бўлсин. Унинг шаънига билдириладиган илиқ сўзларни аяманг. Худди совғангиз каби нутқингиз ҳам самимий, қалбдан айтилсин. Саратонларнинг мунофиқлик ва бўрттириб гапиришларга тоқати йўқ.

### АСАД (23 июл-23 август)



Асадлар учун энг муҳими — муомала. Совғанинг топширилиши эмас, олиб келиниши аҳамият касб этади. Бу жараёнга мумкин қадар тантанали тус бериш лозим: гуллар саватда бўлмоғи, меҳмонлар ярим доира шаклида туриши,

Асад эса ўртага қўйилган оромкурсида (тахтда жойлашгандек) ўтириши мақсадга мувофиқдир, яъни кейин қўшимча совғаларни беришингиз мумкин бўлсин.

Табриклаш маросими фақат юбилей муносабати билан ўтказилмасин. Улкан гулдаста, совға эса зарҳал қоғозга ўралган бўлиши жоиз. Капалакнусха тугун тарзида боғланган бундай ҳадяга бежирим гулдастача илова қилсангиз, Асад янада қувониб кетади. Умумий байрамлар, дейлик, янги йил айёмида ҳам унга совғани тантанали тарзда тақдим этинг.

Совға сифатида Асадларга дам олиш анжомлари тўғри келади (улар белини букиб ишлаш учун туғилишмаган). Яна бир гап: ушбу бурж вакиллари зерикарли қутловларни ёқтирмай, ёрқин, қувноқ

табрикларни хуш кўрадилар. Мамнуният билан сиздан санъат асарини қабул қилиб оладилар, чунки ўзларини санъатни қадрловчи ҳисоблашади (ҳақиқатдан ҳам шундай фазилатга эга).

Аёл-Асадларни зеб-зийнатлар ҳеч қачон бездириб қўймайди, шунга қарамай, жўн тақинчоқларни эмас, балки ўзларининг бурж мақомларига хос тарзда нодир жиҳозларни лозим кўрадилар. Уларнинг дидини инобатга олинг. Нафис бўлса-да, бир қарашда ёқимсиз таассурот қолдирадиган кўримсиз жиҳоз Асаднинг нозик кўнгил торларини чертмайди. Унинг услуби — қиролларга хос! Ёрқинлик, тантанаворлик, тилла, жуда бўлмаса, зарҳал...

Совға олаётиб Асадлар гўдаклардек хурсанд бўлишади. Шундай экан, уларга болаликларининг бир бўлагини ва хотирасини туҳфа этинг. Асад учун совға харид қилар экансиз, уларга ўйинчоқлар ва болалар қувончига сабаб бўлувчи ҳадялар манзур бўлишини ҳисобга олинг.

Дарвоқе, совғанинг кўзга ташланадиган бурчагига Асаднинг исми ва фамилиясининг бош ҳарфларидан чирмаштириб тузилган безак ёздиришни унутманг. Чунки Асад ўз исми билан ғурурланади, унга номи қайта-қайта битилган тилла қоғозни тақдим этсангиз, қалбига энг мақбул йўл топган бўласиз. Асадга ўзининг тўлиқ номи товланиб турадиган арзимас совға ҳадя қилсангиз ҳам у ниҳоятда қувонади, бунинг натижаси ўлароқ, ушбу туҳфангиз кўзга кўринадиган жойдан ўрин олади.

## СУНБУЛА (24 август-23 сентябр)



Сунбулаларни ўзларининг майдакашлиги ҳақидаги гап-сўзлар ҳар ерда эсланиши қаттиқ ранжитади. Гап шундаки, совға беришга тўғри келса, ким бўлмасин, уларга майда-чуйдаларни туҳфа қилишга интилади.

Совға борасида Сунбулалар майдакаш эмас, балки омилкор кишилардир. Уларга кундалик тақ-



дирланмайдиган меҳнатини енгиллатувчи яроқли ҳадылар беринг. Масалан, ошхона комбайни, чанг-юткич ва шу каби анжомларни. Агар майда-чуйда совға билан тақдирлашни ният қилсангиз, бу туҳфа амалий жиҳатдан фойдали бўлишига эътибор беринг. Чойнак-пиёла, қошиқлар, турли катталиқдаги қўл сочиқлар ёки қошиқлар тўплами ҳам эҳтимолдан холи эмас. Ошхона учун парда бўлиши мумкин, фақат Сунбуланинг ошхонаси қандай рангда эканлигини эслаб кўринг. Сунбулалар учун сочиқ харид қилар экансиз, махсус тутқични илова қилишни, қаҳва қайнатгич туҳфа этишдан аввал эса сузгични ҳам сотиб олишингиз кераклигини унутманг.

Совғани фабрикадан чиққани каби эҳтиёткорлик билан ўрамга солинг. Кафолат қоғози ва йўриқномаси бор-йўқлигини текширинг — Сунбула жиҳозлар нима учун ишлатилишини уни кашф этган одамдан ҳам яхши билгани боис ҳар бир йўриқномани ўқиб чиқадди. Совға ўрами ялтироқ бўлишини талаб қилмайди. Аксинча, агар унинг нарҳини қиммат деб ҳисобласа, сизни овора қилганлигини айтиб, минғирлаб бошлайди. Совғага илова тарзида тақдим этиладиган гуллар ҳадыангизнинг рамзи ҳисобланади, шу боис унча катта бўлмаган гулдаста кифоя. Мабодо совғангиз кичикроқ бўлса, гуллар савлатли кўрсатади.

Сунбулалар билан ҳамиша бир хил мақомни ушлашга ҳаракат қилинг. Яъни, совғага қўшимча гул ўзаро фарқ қилмайдиган нарҳда бўлсин. Сунбула кескин тебранишларни ёқтирмайди, у ўзини анчайин сезгир ҳисоблайди. Кўнглини қолдирманг, чунки Сунбула қандай иш тутиш кераклигини аввалдан билади.

### **МЕЗОН (24 сентябр-23 октябр)**

Аёл-Мезонларга нима совға қилиш мумкин? Ўз ақлий салоҳиятини усталик билан пинҳон тутаётган ҳақиқий аёлга нимаики керак бўлса, ҳаммасини! Кўзга кўринарли совғангизга ёқимли, майда-чуй-

да безакларни илова қилиб унга беришингиз мумкин. Албатта, гулларни ҳам қўшинг. Қўшнингизнинг боғидан юлқилаб олинган тугунак пиёзли гул ёки бўтакўзларни эмас! Яхшиси, гулдастани чиройли безатиш учун озгина вақт ва пул сарфланг. Шундай безатингки, ғунчалар тўсилиб қолмай, аксинча хоним-Мезонга нисбатан нафосат ва эътиборингизни намоён этиб турсин.



Ҳеч қачон битта совға билан кифояланманг. Мезонларнинг қизиқиши тез сўнади, ана шуни инобатга олинг. Энг самарали йўли — унинг учун нафақат пул, балки вақт ҳам ажратинг. Ана шунда Мезон бу кунни байрамдек қабул қилади. Айёми муносабати билан уни эрта тонгданоқ муборакбод этинг. Гуллар юборинг (асосий совғангиздан ташқари). У билан сайрга чиқишингиз ҳам мумкин. Оқшом чоғида эса дилкаш дўст сифатида кечқурун бирга овқатланинг.

Эркак-Мезонлар ҳам аёллар каби гўзаллик шайдоси. Шу боис уларга берилажак совға қалбига хушбахтлик ато этадиган даражада бежирим ва, албатта, чиройли безатилган бўлсин. Совға ўрами унинг ўзи каби кам аҳамият касб этмайди.

Умуман, ҳаёти сифатида эркак-Мезонларга бадиий салон эсдалик совғалари мос келади. Масалан, чарм муқовали нафис ёзув дафтари ёки қоғоз учун феруза рангли таглик. Бўйинбоғ тўғнағичи ёки бўйинбоғнинг ўзи ҳам уларга ёқади, фақат нафис бўлиши керак.

Эркак-Мезонлар севимли кишисини эслатиб турадиган совғаларни яхши кўришади. Бундай ҳаёти фақат икки кишига аён ишора тарзида тайёрланган бўлиши лозим. Шу боис Мезонларга совға бериш масаласида шошилманг. Бу каби совғаларни мазкур буржга таалуқли аёллар ҳам ёқтиришади. Эркак-Мезонларга, айниқса қийин, чунки улар ўз буржларидаги хонимларнинг совға борасидаги дидини бошқалардан кўра жуда яхши билишади.

Нима бўлганда ҳам сиз тухфа этадиган ҳадянгизга қалбингизни қўшиб беришингизга тўғри келади, акс ҳолда муносабатлар совиши мумкин.

Моддий қийматга келсак, Мезонларга қиммат-баҳо совғалар ёқади. Аммо бундан ташвишга тушманг. Қиммат совға олишни хоҳдамасангиз, гулдаста харид қилинг. Фақат уни кўпчилик орасида Мезонга тухфа этинг. Бундай илтифотни у юқори баҳолайди.

### АҚРАБ (24 октябр-22 ноябр)



Ақраблар учун совғалар ишқий лаҳзалардан сўнг иккинчи ўринда туради. Шу даражадаки, улар доимий равишда ўзларини тақдирлаб турадилар. Бу сизнинг сабабли ва сабабсиз равишда Ақрабларга совға бермаслигингизни тақозо қилмайди, албатта. Агар ҳеч бир важ-корсонсиз уларга ҳады берсангиз, чинакамига тантана деяверинг! Аммо кўра била туриб унга совғани раво кўрмасангиз, Ақрабнинг сизга нисбатан хафагарчилиги ва гина-кудурати умрининг охиригача етади. Гуноҳингизни ювиш учун бир уюм совға берсангиз ҳам бефойда, бу — бошқа ҳады, аввалги совғани эса ҳеч қачон тақдим этолмайсиз.

Ақрабларга совғангизни ўралмаган ҳолда тақдим этманг: улар сирларни яхши кўришади. Ҳадяни олгач, уни дарҳол очишмайди. Биринчидан, совға билан ёлғиз қолиб роҳатланишни хоҳлайдилар. Иккинчидан, қизиқишларини чўзишни ишташади: ичида нима бор экан?

Аёл-Ақраблар учун бежирим чойшаб сотиб олсангиз, хато қилмайсиз. Гарчанд сиз марҳамат кўрсатиб пул солинган залворли конвертни узатишингиз мумкин эди — у ана шундай хаёлга ҳам боради. Турли ажиб ашёлар, масалан, биллур соққалар ҳам Ақрабларга маъқул тушади. Бироқ ҳар қандай ҳолатда ҳам улар манфаатпараст бўлиб, «тош

босадиган» совғаларни яхши кўрадилар. Мабодо ўз қадрини биладиган ва ичимдагини топ дейдигани бўлса, буёғи қийин кечади.

Эркак-Ақрабларга уларнинг куч-қудратини намоён этадиган совғалар бериш мақсадга мувофиқдир. Турли ножоиз ҳиссиётлар ишора қилинган ҳадялар бўлса ҳам улар хафа бўлишмайди. Агар мазкур бурждаги сеvimли кишингизни тақдирлашни ният қилсангиз, бошқалар учун беғараз, фақат ўзига аён шама, ишоралар акс этган совға топинг.

Ақраблар безаниб юришни ёқтирадилар. Шу боис заргарлик дўконига йўл олинг ёки унча қиммат бўлмаган илматутма (эркакларга), ўзгача шарф (аёлларга) харид қилинг.

### ҚАВС (23 ноябр-21 декабр)

Қавсга қандайдир оролга йўланма беринг, фақат у ўша ерда бўлмаганига аниқ ишонч ҳосил қилишингиз керак. Ўзингизнинг йўланмаганиз ҳам ёдингиздан чиқмасин, бироқ уни Қавснинг қўлига тутқазманг. Акс ҳолда ўзи билан кимнидир сафарга эргаштириш ҳақида ўйлай бошлайди — ахир йўланмани бериш орқали сафарга жўнамаслигингиз ёки имкониятингиз йўқлигини билдирган бўласиз-да! Шундай экан, йўланма билан завқланишига йўл қўйиб бергач, уни қайтариб олиб, хилват жойга қўйинг. Кейин эса оролга иккинги боришингизни Қавсга тез-тез эслатиб туринг. Агар олис хориж мамлакатига якка ўзингиз кетган бўлсангиз, сеvimли Қавсингиз учун қандайдир қизиқарли совғалар олинг: кокос ёнғоғи, марабу (лайлақларга мансуб катта қуш) пати... Дарвоқе, бирорта жониворни олиб келманг тагин, чунки ўша жонзотта бари бир ўзингиз қарашингизга тўғри келади.

Қавсга у ёки бу мамлакат ҳақида ихчам маълумотнома, китоб ҳам совға қилиш мумкин. Дарвоқе,



ўз мутахассислиги ёки файласуфлигига алоқадор китобларни Қавсларнинг аксарияти бажонидил қабул қилади. Савлатли, қиммат бўлса, нур устига нур.

Қавсга ҳадынгизни тантанавор тарзда топширинг. Иши, хизмати, қадр-қиммати муносиб тақдирланишга лойиқлигига алоҳида урғу қаратинг (унутманг, Қавсларнинг юбилеи ҳар йили бўлади). Унинг шарафига алоҳида мадҳия ёки қасида тариқасидаги табрик қоғозини, албатта, илова қилишингиз керак. Совғани мумкин қадар меҳмонлар кўп бўлган вақтда тақдим этишингизга тўғри келади. Қавснинг оворагарчиликка ҳожати йўқлигини айтган гапларига ишонманг: ҳадылар бериш чоғида улар «уйғонишади» ва барини қайтадан нишонлашади.

Барча Қавслар нодир ва айтиб бўлмасдир. Уларни косметика тўплами ёки шунга ўхшаш совғалар билан алдай олмайсиз. Ихчам, фойдали ва аини пайтда урфга айланган ҳадылар танланг.

### ЖАЪДИЙ (22 декабр-20 январ)



Жаъдийлар мўъжаз ҳадыларни хуш кўришади. Қандайдир эсдалик совғалари ёки гулдастани бежамдор қилиб берсангиз ҳам улар лоқайд қабул қилишади. Умуман айтганда, бу сиз учун катта аҳамият касб этмайди, чунки совғангиз Жаъдийга ёққан тақдирда ҳам буни ҳис этишингиз қийин. Ҳадынгиз ёққан-ёқмаганини маълум вақт ўтиб, бу совға унинг столи ёки жавонида турганида аниқлаш мумкин, холос.

Энг мақбул йўли, агар Жаъдий оила аъзонгиз бўлса, унга иссиқ ва юмшоқ нимадир туҳфа қилинг. Ушбу бурж вакиллари совуққа чидамсиз, шу боис момиқ (ботмайдиган) катта жун рўмол ёки нимча, оёғини иситиши учун грелка берсангиз аини муддао бўларди. Умуман, Жаъдийга фақат ўзи фойдалана-

диган совға тортиқ қилинг, ўшанда у ўзгача жозибача хис этади. Мазкур бурж вакиллари ҳадылардаги монограмма (исми, отасининг исми ва фамилиясининг бош ҳарфларидан тузилган безак шаклидаги шартли белги)ни ниҳоятда ёқтиришади. Улар учун ўзларига тортиқ қилинган совғага эга бўлишлари эмас, унда исмлари битилгани муҳим. Ҳатто номи ўйиб ёзилган ҳадыннинг шунчаки биллур қуддон эканлиги ҳам аҳамият касб этмайди. Жаъдийларнинг ўйлашича, барча буюклик кичкина нарсалардан бошланади.

Кўнглингизга яқин Жаъдийга ўзингизнинг ҳурмат-эҳтиромингизни намоён этувчи совға беришингиз мақсадга мувофиқдир. Ана шунда у бу тухфани атрофдагиларга кўз-кўз қилади. Совғада ўзининг номи битилганини намоёйиш этаётган бўлса-да, билдирмасликка интилади. Агар ҳадынгизга гулларни илова қилсангиз, улар муайян рангга эга бўлсин, ортиқча ҳашамдорликка ҳожат йўқ. Майли, бу гуллар саватга жойланган бир турдаги гуллардан ташкил топсин.

Жаъдийлар жумбоқларни ёқтирадилар. Шундай экан, уларга ўйлантириб қўядиган қандайдир мўъжизакор совға ёки оддийгина қилиб театрга чипта тухфа этишингиз ҳам мумкин.

## ДАЛВ (21 январь-19 февраль)

Далвларнинг совға олиши уларга фақат мамнуният бахш этади. Сиз ҳазил-мутойибадан мосуво бўлмасангиз, албатта. Ўзгача ва кутилмаган совғангиз билан уларни чинакамига хушнуд этган бўласиз. Тухфангиз оддийлигига қарамай, унга ғайритабиий тарзда безак бериб, тағмазмунга эга қутлов сўзи билан тақдим қилсангиз, Далвга, албатта, маъқул туншади. Мабодо табрик учун матн (ҳазилнамо муқаддима) ўйламаган бўлсангиз-да, Далвнинг ўзи сиз



унга нақадар ғайриоддий совға берганингизни барчага эълон қила бошлайди. Бироқ, унутманг, тухфанинг ўзгачалиги унинг арзимаслигини ифода этмайди. Ўзига нисбатан ҳурматсизликни Далв оғир қабул қилади, бироқ буни билдирмасликка интилади.

Шон-шуҳратта беғаразларча ҳаракат қилмасанда, у майда-чуйдалардан нолийвермайди. Сабаби, Далвлар бетакрорликни алоҳида қадрлайдилар. Кўзингиз тушган биринчи совғани харид қилмаганингизни таъкидлашади. Далвларга бениҳоя гўзал ҳадялар тухфа қилинг. Масалан, тунги осмонни эслатувчи ёки ҳаракатдаги дунёни акс эттирувчи каттагина расм беришингиз мумкин. Шунингдек, шишадан ясалган буюм: ғайритабиий рақсни ифодалаган ҳайкалча ҳадя этинг. Далвлар ўйинчоқларга ҳам бефарқ эмас, бироқ бундай совғалар ноанъанавий сичқонлар, «нигоҳи» узоқ-узоқларга қараган қуёнлар бўлиши мақсадга мувофиқдир. Улар худди жонли жониворлар каби таассурот қолдирсин. Умуман, кенг истеъмол учун шубҳа қилинмайдиган ҳар қандай ашёлар Далвларга бериш мумкин бўлган совғаларга тўғри келади. Фақат уларнинг маъно-мазмунга эга ва ноёблигига аҳамият беринг. Агар совға ўрами ҳам ҳадяни қўшимча тарзда ифодаламаса, у муҳим аҳамият касб этмайди. Ҳадя ва унинг ўрами турли дунёларни акс эттирган бўлса, янада яхши — совғангизнинг қиймати юқори чўққига чиқади.

Мухтасар қилиб айтганда, Далвлар ўзларига берилган совғалар билан мақтанишни яхши кўрадилар. Уларга сирли, бетакрор тухфаларни тақдим этинг — ҳузур-ҳаловатга буркансинлар.

### ҲУТ (20 феврал-20 март)

Ҳутларнинг совғага муносабатини аниқлаш қийин. Сабаби, бу уларнинг айни пайтдаги кайфиятларига боғлиқ. Руҳий ҳолатини эса олдиндан айтиб бўлмайди, чунки қандай кайфиятда бўлишини Ҳутнинг ўзи ҳам билмайди.

Уларга бериладиган совға, энг аввало, тасаввур уйғотиши лозим. Якка қолишганида завқданишсин ёки қалбан ўзлари хоҳлаганча роҳатланишсин. Ҳутлар ичик-чикир аломатларгача эътибор берадилар ва мумкин қадар кўп қониқиш олишни истайдилар. Шунинг учун қандайдир момик, жўшқин, мулойим-муаттар совға ҳада этинг. Агар юмшоқ ўйинчоқ бермоқчи бўлсангиз, албатта, ном қўйиб, ўша номи билан тўхфа этинг.



Аксарият Ҳутлар Шарқни севишади, шундай экан, улар учун совғани ҳам шарқона дўконлардан танлаб олишингизни маслаҳат берамиз. Совға ўрами кам аҳамиятга эга эмас. Афтидан, совғанинг кўп қаватли ўрамини Ҳутлар ўйлаб топишган бўлса керак. Уларнинг мўлжалига кўра, сиз ҳар бир қаватни очганингиз сари тасаввур кучи шаклланаверади.

Ҳутларнинг асосий мавзуси — сирлар, буни совға беришда эътибордан соқит қилмаслик керак. Агар сиз улкан ўйинчоқ қуённи қулоғидан ушлаган ҳолда саватта солинган бежирим гуллар билан бирга келтирсангиз, мамнуният ила қабул қиладилар, аммо уларнинг завқ-шавқ ҳис қилишларини кутманг. Сиёҳранг, бинафшаранг ўрамдаги, учи нақ ергача чўзилган кумушранг тасма билан боғланган совға тақдим қилсангиз, юксак ҳурмат-эътибор қозонасиз. Шу тариқа Ҳутнинг юрагидан муносиб жой эгаллайсиз. Ана шу нуфузга ортиқча шовқинларсиз, мусиқали гўшада ўтадиган кечки овқатланишни ҳам қўшинг. Бундай лаҳзаларда Ҳут сиздан бошқа одамни кўришни истамайди.

Мазкур бурж вакиллари совға беришни ҳам хуш кўрадилар. Аммо бу — уларни эътиборсиз қолдириш, дегани эмас. Нима бўлганда ҳам Ҳутларнинг кўнглига ёқадиган совғалар харид қилишни сира унутманг.

Мазкур бурж вакиллари совға беришни ҳам хуш кўрадилар. Аммо бу — уларни эътиборсиз қолдириш, дегани эмас. Нима бўлганда ҳам Ҳутларнинг кўнглига ёқадиган совғалар харид қилишни сира унутманг.



*Оммабон нашр*

ХАРОБАДАН ЧИҚҚАН МАШЎУРЛАР

*Биринчи китоб*

*(Учинчи нашри)*

Муҳаррир  
Маъмура ҚУТЛИЕВА

Бадиий муҳаррир  
Уйғун СОЛИҲОВ

Мусаҳҳиҳ  
Мадина МАҲМУДОВА

Саҳифаловчи  
Суннат МУСАМЕДОВ

Техник муҳаррир  
Сурайё АҲМЕДОВА

Лицензия рақами: АІ № 252, 2014 йил 02.10 да  
берилган.

Босишга 2016 йил 20.01.да рухсат этилди.

Бичими 84x108 1\32.

Босма табағи 7,5 Шартли босма табағи 12,68

Гарнитура «Baltica Uz». Офсет қоғоз.

Адади 5000 нусха. Буюртма № 25.

Баҳоси келишилган нарҳда.

«Янги аср авлоди» НММда тайёрланди.  
100113. Тошкент, Чилонзор-8, Қатортол кўчаси, 60.

**Мурожаат учун телефонлар:**

Нашр бўлими — 147-00-14; 129-09-72;

Маркетинг бўлими — 128-78-43; 397-10-87

факс — 273-00-14;

e-mail: yangiasravlodi@mail.ru