

муваффақият калити

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

ЎЙЛА
ВА
БОЙ БЎЛ

МУВАФФАҚИЯТ САРИ
ЎЙЛ НИМАДАН БОШЛАНАДИ



ЯНГИ АСР АВЛОДИ
ТОШКЕНТ
2016

УЎК: 159.9

КБК: 88.37

Х – 50

Хилл, Наполеон

Ўйла ва бой бўл: муваффақият сари йўл нимадан бошланади. Наполеон Хилл / Таржимон: Ф.Намозов. — Тошкент: Янги аср авлоди, 2016. — 232 б.

ISBN 978-9943-27-690-1

Қўлингиздаги ушбу китоб бой фикрлаш, орзу-истаклар устидан ҳукмрон бўлиш, муваффақиятга эришишга қаратилган. Сиз ҳаётда қандай қилиб мақсадга етиш ва қатъиятли бўлишнинг аниқ режасини топасиз. Бу эса ҳар бир ишда сизга қўл келади.

Китоб омад сари ундовчи тамойиллар, йўналиш, қоидалар билан бойитилган. Аниқ мақсад қўйиб, унга сари чалғимай бориш учун нималар қилиш кераклиги мухтасар айтиб ўтилган. Гарчанд китобнинг айрим ўринларида Наполеон Хилл тилидан ҳикоя қилинмаса-да, унинг қарашлари, нуқтаи назари, тамойиллари ўз аксини топган.

УЎК: 159.9

КБК: 88.37

Таржимон:

Фатҳулла НАМОЗОВ

ISBN 978-9943-27-690-1

© Наполеон Хилл, «Ўйла ва бой бўл: муваффақият сари йўл нимадан бошланади». «Янги аср авлоди», 2016 йил.

БИРИНЧИ БЎЛИМ

ДУНЁДАГИ ЭНГ КЕРАКЛИ ОДАМ БИЛАН ТАНИШИНГ

Дунёдаги энг керакли одам билан танишинг! Китобни ўқигач, сиз у билан албатта учрашасиз. Сиз бу инсонни тўсатдан кўриб қоласиз ва мазкур танишув ҳаётингизни ўзгартириб юборади. Ўзаро танишувдан сўнг унинг сирларини билиб оласиз. У ўзи билан бирга «Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш», бошқа томонига эса «Салбий ҳолда дунёни идрок этиш» деб ёзилган тумор тақиб юради.

Мазкур пинҳоний тумор икки ажаб-товур хусусиятга эга: у ўзига нисбатан бойлик, муваффақият, бахт-саодат ва саломатликни жалб этади; айти шу вақтнинг ўзида эса буларнинг баридан маҳрум этиб, яшашга маъно қолдирмайди. Биринчи хусусият истаганингизни қўлга киритиш ва уни сақлаб қолиш имкониятини беради. Иккинчи сифат эса кўпгина кишилар бутун умрини бекорчилик билан ўтказганини намоён этади. У эгаллаш мумкин бўлган натижани юксакликдан пастга улоқтиради гўё.

С.Б.Фуллер ҳақидаги ҳикоя юқоридаги хусусиятлар қандай таъсир этишини тушунишга ёрдам беради.

**Биз камбағалмиз, аммо бу
Худонинг иродаси билан рўй**

бермаган. С.Б.Фуллер Луизианадаги қора танли ижарачи-фермер оиласида етти фарзанднинг бири эди. У беш ёшидан бошлаб ишлай бошлади. Тўққиз ёшга тўлганида эса хачир қўшилган тўрт филдиракли аравагани бошқарадиган бўлди. Ҳайрон қоладиган жойи йўқ: ижарачи-фермерларнинг фарзандлари ўсмирлар ҳаётига жуда эрта кириб келишади. Бундай оилалар ўзларининг камбағаллигини тақдири азалдан деб ҳисоблар ва қисматдан яхши нарса кутмас эдилар.

Аммо ёш Фуллер ўз тенгдошларидан ажралиб турарди: унинг онаси ниҳоятда ажойиб аёл эди. Она фарзандларининг ярим оч яшашга мажбурлигига асло рози бўлмас, ваҳоланки, у бошқа ҳаётни билмас ҳам эди. Бу аёл шодлик ва тўла-тўқислик билан кечаётган ҳаётда ўзининг оиласи фақат нон ва сувга куни асло қолмаслигини ҳис этарди. Ўзининг ўй-фикрларини ўғлига айтиб, у билан дардлашарди.

— Биз камбағал бўлмаслигимиз керак, ўғлим, — дерди она. — Бу Худонинг иродаси билан бўлган дейишни ҳаёлингга ҳам келтирма. Тўғри, камбағалмиз, аммо бу Худонинг иродаси билан бўлмаган. Биз шунинг учун камбағалмизки, отангда бой бўлиш истаги йўқ эди. Оиламизнинг бирор аъзосида ўз ҳаётини ўзгартириш истаги пайдо бўлмаган.

Бу фикр Фуллернинг миясига шунчалик чуқур ўрнашиб қолдики, у бутун тақдирига таъсир этди. **У бой бўлишни хоҳлади.** Фуллер истагидан ташқари нарсаларни ўйламасдан бутун куч-қувватини фақат ўзи хоҳлаганларига қара-

та бошлади. Мана энди бой бўлиш истаги кучая борди. Ишлашнинг энг яхши усули — бирор нарсани сотиш, деган қарорга келди Фуллер. Унинг фикри совунга келиб тўхтади. Ёш йигитча ўн икки йил мобайнида эшикма-эшик юриб, ана шу молни сотиш билан шуғулланди. Сўнгра билдики, молни берувчи компания кимошди савдоси билан молларни чиқара бошлаган. Қатъий нарх 150.000 доллар деб белгиланган эди. Ўн икки йил давомидаги иш туфайли ва доимий тежамкорлик натижасида у 25.000 доллар жамғаришга муяссар бўлди. Сотувчилар Фуллерга биринчи бадални ана шу миқдорда, қолган 120.000 долларни ўн кун давомида йиғиб беришига рози бўлишди. Шартномада шундай банд бор эди: агар шу муддат мобайнида пул топа олмаса, бадалдан маҳрум бўлади.

С.Б.Фуллер ўн икки йил давомида совун сотиш агенти сифатида иззат-обрў орттирди, ҳатто кўпгина ишбилармонларнинг таҳсин-мақтовига сазовор бўлди. Кейин у ана шу инсонлар ҳузурига йўл олди. Фуллер дўстларидан, банкдан қарз кўтарди, сармоядорлардан пул олди. Тўққизинчи куни унинг қўлида 115.000 доллар бор эди. Фуллерга 10.000 етмас эди.

Нур қидириб. «Мен барча таниш кредит манбаларидан маблағ олган эдим, — деб эслайди у. — Қоронғи тушди. Ўзимнинг зим-зиё хонамда тиз чўкиб, ибодат қила бошладим. Мени 10.000 доллар бера оладиган одам ҳузурига йўллагин, деб худодан илтижо қилиб сўрадим. Ўзимга ўзим, ҳозир 61-кўчадан юриб, қайси савдо муассасасида ёруғлик кўрсам, ўша ерга кираман,

дедим. Худога ёлвориб, илтижоларимга жавобан шундай ёғдуси бор жойни менга ато эт, деб ибодат қилдим».

Тунги соат ўн бирда С.Б.Фуллер Чикагодаги 61-кўча бўйлаб юра бошлади. Ниҳоят бир неча даҳа ўтгач, пудратчи-фирма деразасида ёғду кўринди.

Фуллер хонага кирди. Стол ортида Фуллерга бир оз таниш одам кечки ишдан ҳориб, чарчаб ўтирарди. Фуллер тушунди: отни қамчилаш керак.

— Минг доллар ишлаб олишни истайсизми? — кўп ўйлаб ўтирмай сўради Фуллер.

У киши шошилиб, жавоб берди:

— Бўлмаса-чи, албатта.

— У ҳолда менга 10.000 долларга чек ёзиб беринг. Пулни қачон қайтариб олиб келсам, у билан бирга сизнинг даромадингиз — минг доллар ҳам келади, — деди Фуллер.

Фуллер ўзига қарз берган одамларнинг номини айтди, ўз режалари ҳақида ҳам батафсил гапириб берди.

Келинг, **Фуллернинг муваффақияти сири нимада эканини билиб оламиз.** Ўша тунда С.Б.Фуллер офисдан чўнтагида 10.000 долларга ёзилган чек билан чиқди. Вақт ўтиши билан у нафақат мазкур компаниянинг, балки бошқа еттита компаниядан ҳам назорат акция пакетларини олди. Улардан тўрттаси косметика ашёлари, биттаси пайпоқ-дастрўмол, яна бири ёрлиқ ва газета нашри билан шуғулланар эди. Биз муваффақият сири ҳақида гапириб беришини илтимос қилганимизда, Фуллер онасининг бир неча йиллар муқаддам айтиб берган сўзлари билан жавоб берди: *«Биз камбағалмиз, аммо*

бу Худонинг иродаси билан бўлмаган. Биз шунинг учун камбағалмизки, отангда ҳеч қандай бой бўлиш истаги йўқ эди. Оиламизнинг бирор аъзосида ўз ҳаёти-ни ўзгартириш истаги пайдо бўлмаган».

— Биласизми, — деб иқрор бўлди Фуллер, — мен нимани истаётганимни англар, аммо унга қандай эришиш мумкинлигига ақлим етмас эди. Инжил ва илҳом бахш этувчи бошқа китобларни ўқидим. Худога ибодат қилиб, орзумни амалга ошириш учун етарли билимлар ато этишини сўрадим. Бу қизғин хоҳиш-истакни амалга ошириш ва ҳақиқатга айланиши учун менга учта китоб: Инжил, «Ўйла ва бой бўл» ва «Барча даврлар сири» ёрдам берди. Мен учун ҳамиша энг руҳлантирувчи куч Инжилни ўқиш эди. Агар сен нимани истаётганингни билсанг, қаршингда турган имкониятни кўра оласан, бу катта ишончнинг ўзидир. Бунда китоблар ҳам ёрдам беради.

С.Б.Фуллер ҳамиша бир томонига «Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш», иккинчи томонига «Салбий ҳолда дунёни идрок этиш» деб битилган туморни тақиб юрди. У «Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш»га амал қилди ва мўъжиза юз берди. Илгари фақат орзу бўлган истак рўёбга чиққан эди.

Фуллер ўз йўлини танлаб олди. У ўз олдига жиддий мақсад қўйган ва қунт билан олға одимлаган эди. Албатта, мақсадни танлаш жуда чуқур индивидуаллик, яъни ўзига хосликка эга. Кимдир ҳозир ҳам шундай дейиши мумкин: «Мен фалон мақсадни танлайман. Уни айнан мен қўлга киритишни истайман».

Агар Худонинг ва жамиятнинг қонунларига зид бўлмаса, сиз ҳам унга интилишингиз мумкин. **Уриниб кўриш азоб эмас! Сиз барчасини қўлга киритишингиз мумкин, аммо ҳар қандай ҳолатда ҳам ҳеч нарса йўқотмайсиз. Агар сиз бу уринишни «Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш» тамойили билан бирга амалга оширсангиз, муваффақиятга эга бўласиз ва уни сақлаб қоласиз.** Нимагаки интилсангиз, бу фақат сизга боғлиқ. Ҳамма ҳам С.Б.Фуллерга ўхшашни, у каби мураккаб ишлаб чиқариш ечимлари учун масъулиятни зиммасига олишни истайвермайди. Ҳар ким ҳам машҳур бўлишни хоҳламаса керак, ахир бунинг учун пул билан бўлмаса-да, ҳар ҳолда тўлаш керак-да! Кўпчилигимиз учун бойлик бошқача мазмун касб этади. Бу муваффақият ўз навбатида ҳар бир кунни бахт ва муҳаббатга тўла ҳолда яшай олишда ўз ифодасини топади. Бу бойлик сизга маъқул келади. Танлаш ўзингизга боғлиқ.

Сиз учун муваффақият — пул қандай маънони билдирмасин, С.Б.Фуллер учун ҳам янги кимёвий элементнинг кашф этилиши, муסיқий асарнинг яратилиши, гулни ўстириш ёки болани тарбиялаш — ҳар қандай шароитда бир томонига «Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш», иккинчи томонига эса «Салбий ҳолда дунёни идрок этиш» деб ёзилган пинҳоний тумор уни қўлга киритишда ёрдам бериши мумкин. Тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этиш сиз томон барча яхши ва исталган нарсаларни тортади. Салбий

ҳолда дунёни идрок этиш эса буларнинг барини ўзидан нари итаради.

Ҳар бир салбий қиррада ижобийлик куртаклари мавжуд.

«Борди-ю, мен бирор жисмоний касалликдан азият чексам, ҳаётга нисбатан ўзгариш менга қандай ёрдам бера олади?» — деб сўрарсиз эҳтимол. Бунга туғилганидан буюн ногирон бўлган Том Демпсининг ҳаётидан жавоб топсангиз ажаб эмас.

Том ўнг оёғининг товони ярми йўқ ҳолда ва ўнг қўли ўрни тўмтоқлигича дунёга келган эди. У бошқа тенгқурлари каби болалигидан спорт билан шуғулланишни жуда истар эди. Бу истак-хоҳишни қондириш учун ота-онаси Томга ясама оёқ буюришди. Ушбу протез-оёқ ёғочдан ясалган бўлиб, американча футбол ўйинига мўлжалланган махсус пойафзал ичига жойлаштирилган эди. Том ҳар куни соатма-соат машқ қилар, ўзининг ёғоч оёғи билан коптокка ёпишгани-ёпишган эди. Узоқроқ масофадан туриб тўпни дарвозага туширишга ҳаракат қиларди. Ниҳоят, бундай маҳоратни қўлга киритгач, Томни Янгиорлеан жамоаси — «Saints»га таклиф этишди.

66910 нафар футбол шинавандасининг қичқириви, эҳтимол, бутун Қўшма Штатларга эшитилгандир, ўйиннинг охириги икки сониясида Том Демпси ўзининг ногирон оёғи билан 58 метр масофадан рекорд голни урди. Бу профессионал футболда қачон бўлмасин, энг узоқдан урилган гол бўлиб қолди. Шу туфайли «Saints» Детройтда «Lions» устидан 19:17 ҳисобида ғалаба қозонди.

— Бизни мўъжиза енгди, — деди Детройт жамоаси тренери Жозеф

Шмидт. Кўпчилик учун бу ҳақиқатан ҳам мўъжиза эди. — Худого қилинган ибодатларга жавоб эди бу.

— Бу тўпни Том Демпси эмас, балки Худонинг ўзи тепди, — деди «Lions» жамоаси ярим ҳимоячиси Уэйн Уокер.

«Буларнинг бари жуда қизиқарли. Аммо Том Демпси ҳаётининг менга қандай алоқаси бор?» дея эътироз билдиришингиз мумкин. Бизнинг жавобимиз шундай: «Амалий жиҳатдан олганда, ҳеч қандай алоқаси йўқ, аммо сиз бунини англашни истамасангиз, ўзингизга муайян универсал тамойилларни тортиб, уларни тинимсиз ҳаракатлар билан мустаҳкамлаб бормасангиз, албатта, сираям алоқаси бўлмайди».

Сиз юқоридаги воқеадан келиб чиқадиган қандай тамойилларни амалда қўллашингиз мумкин? Улар сизнинг қаршингизда. Уларни катталар ҳам, болалар ҳам, касаллар ҳам, соғлом одамлар ҳам ўрганиши, ёдлаши ва амалда қўллаши мумкин.

— Кимки юксак мақсадларга эришиш учун қизгин истак-хоҳишни ўзида тарбияласа, у тобора юксалиб бораверади.

— Кимки «тажрибалар асосида дунёни ижобий идрок этиш» шиори остида яшаса, муваффақиятга эришади ва уни сақлаб қолади.

— Ҳар қандай соҳада мақсадга эришишни ўрганиш учун фақат амалиёт, амалиёт ва яна амалиёт керак.

— Мақсадни қўлга киритишга йўналтирилган иш, агар мақсад хоҳиш-истакдан иборат бўлса, асло оғирлик қилмайди.

— Кимки мақсадга эришиш учун «тажрибалар асосида дунёни ижобий

идрок этиш»ни раҳнамо деб англаса, ҳар қандай мураккабликда унга тенг ёки ҳатто катта фойда яширинган бўлади.

— Инсоннинг энг улуг кучи унинг ибодатларида мавжуд бўлади.

Бу тамойилларни ўрганиш ва уларни амалда қўллаш учун «тажрибалар асосида дунёни ижобий идрок этиш»дан фойдаланинг.

Хенли шеърий сатрлар ёза туриб: «Мен ўз тақдирим хожасиман, ўз қалбимнинг капитани», дейиш билан, эҳтимол, биз ўз тақдиримизга шунинг учун хўжайинмизки, унга нисбатан муносабатда ҳукмронмиз, демокчи бўлгандир? Бизнинг руҳий ҳолатимиз келажагимизни белгилайди. Бу умумий, ҳар томонлама қонундир. Шоир, балки, ана шундай ҳиссиётга тўла шаклда бу қонун вайрон этувчи ва яратувчи ибтидо жо этилган ҳаётга муносабатимизга қарамай таъсир қилади, демокчи бўлгандир. Қонун билдиришича, биз, миямизда қандай бўлишидан қатъи назар, ўша ўй-фикр ва кўрсатмаларни жисмоний ҳақиқатга айлантирамиз. Биз камбағаллик ҳақидаги фикрларни ҳам, бойлик тўғрисидаги фикрларни ҳам ҳаётга татбиқ этамиз. Агар ўзимизга умид билан, бошқаларга сабр-тоқат билан қараб, уларни қатъий равишда қораламасак, муваффақият албатта бизга ташриф буюради.

Буюк инсон ҳақиқати. Масалан, Ҳенри Ж.Кайзерни — ҳақиқатдан ҳам омади келган, ўз-ўзига тажриба асосида муносабатда бўлиш туфайли шунга сазовор бўлган киши сифатида эслаймиз. Ҳенри Ж.Кайзер номи билан алоқадор компаниянинг умумий сармоя-

си бир миллиард доллардан зиёд эди. Унинг бошқаларга нисбатан сабр-тоқатли ва сахийлик билан муносабати туфайли кўпгина гунг-соқовлар гапиришни ўргандилар, майиб-мажруҳлар фойдали ҳаёт кечирадиган бўлишди, юз минглаб кишилар жуда арзон нархларда тиббий ёрдам ола бошлашди. Буларнинг бари Кайзерга онаси «қадаб кетган» фикрларнинг меваси эди.

Мэри Кайзер ўғли Ҳенрига бебаҳо тухфа қолдирганди. Шу билан бирга у ҳаётда энг муҳими нима эканлиги тўғрисида сўзлаб берган эди.

1. Бебаҳо тухфа. Мэри Кайзер асосий ишидан сўнг кўнгилли равишда бахтсиз одамларга соатлаб ёрдам бериб, ҳамширалик қилган. У кўпинча ўғлига: «Ҳенри, меҳнатсиз ҳеч нарсага эришиб бўлмайди. Борди-ю, мен сенга **хоҳиш-истак билан ишлашдан** ташқари ҳеч қандай мерос қолдирмасам ҳам бари бир сенда энг қимматли нарса — меҳнатдан келадиган қувонч қолади», дер эди.

2. Ҳаётда энг муҳими нима? «Онам менга биринчи бўлиб ҳаётда энг муҳими нима эканлигини ўргатди, — дейди жаноб Кайзер. — Ушбу қадриятлар сирасига бошқаларга меҳр-муҳаббат ва бошқаларга хизмат қилиш кирарди. «Ҳаётда энг муҳими, одамларга меҳр-муҳаббат қўйиш ва уларга хизмат қилишдир», деб айтарди онам».

Ҳенри Ж.Кайзер тажрибалар асосида дунёни ижобий идрок этишнинг куч-қувватини жуда яхши идрок этади. Унинг ҳаётга қандай таъсир кўрсата олиши ҳамда бутун мамлакат тақдирига таъсирини рисоладагидек билади.

Кайзер салбий ҳолда дунёни идрок этишнинг хавф-хатарли эканини ҳам яхши англайди. Иккинчи жаҳон уруши даврида у 1500 дан ортиқ кемани шундай тез барпо этдики, бундан бутун дунё ҳайратга тушди. «Биз ҳар ўн кунда битта кема ясай оламиз», деганида, мутахассислар эътироз билдириб, «мумкин эмас, бунинг сира иложи йўқ», дейишганди. Аммо Кайзер ишни уддалади. Кимки ниманидир бажаришни амалга ошириб бўлмайди, деб ҳисобласа, ўзидаги барча ижобий жиҳатларни нари «сурган» бўлади. Бундай кишилар туморнинг салбий томонини қўллайдилар. Кимки, **ўзининг кучига ишонса**, ўзидан барча салбий жиҳатларни нари «итаради». Улар туморнинг ижобий томонидан фойдаланадилар.

Тумордан ниҳоятда эҳтиёткорлик билан фойдаланиш керак. Ижобий томон дунёга барча фаровонликни бериши мумкин. У барча машаққатларни енгишга ёрдам беради ва ўз истеъдод, қобилиятини намоён этишда кўмаклашади. У рақобатчиларга бошқалар иложсиз ҳисоблаганларни ҳақиқатга айлантиради.

Аммо салбий томон ҳам анчагина кучга эга. Салбий ҳолда дунёни идрок этиш қандай қилиб барча нарсани ўзидан итариб, «қўрқитгани»ни намоёйиш этувчи қизиқарли бир ҳикоя бор.

Воқеа жанубий штатлардан бирида рўй берган эди. Шаҳарда, ҳанузгача камин билан иситиладиган айрим уйларда ўрмон кесувчи яшар, у омадсиз киши эди. Бу одам икки йил давомида бир уй эгасини ўтин билан таъминларди. Арракаш мазкур каминда фақат маълум

ўлчамга эга ўтин ғўласи жойлашишини жуда яхши биларди. Бир куни эски мижоз ўтинга буюртма берди, аммо уни келтиришганида, мижоз уйда йўқ эди. Мижоз уйга келгач, келтирилган ўтин ғўлалари анча йирик эканлигини пайқади. У арракашга кўнғироқ қилиб, уни ҳажми кичикроқ ғўла билан алмаштириш ёки уни ҳеч бўлмаганда ёриб беришни сўради.

— Мен бундай қилолмайман! — деб хитоб қилди у. — Бу менга ўтиндан ҳам қимматга тушади, — шу сўзларни айтиб, телефон ғўшагини қўйди.

Шундай қилиб, хонадон соҳиби ўтинни ўзи ёришга мажбур бўлди. У қўлқоп кийиб, ишга киришди. Ғўлаларнинг ярмини ёриб бўлгач, битта харида катта тешик борлигини, ичига кимдир ниманидир яширганини сезиб қолди. Кейин харини кўтарди. У анча енгил, ичи бўшдай кўринди. Болтанинг кучли зарби билан уй эгаси уни иккига бўлиб юборди.

Ичидан қорайиб кетган тугунча чиқди. Хонадон эгаси уни олди ва тугунчани очди: 50 ва 100 долларлик эски банкнотлар! У авайлаб пулларни санаб чиқди. Тугунда ҳаммаси бўлиб 2.250 доллар бор эди. Пулларни дарахтга беркитишганига анча бўлган, шекилли, қоғозлар сарғайиб кетганди. Уй эгаси тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш тамойилини яхши эгаллагани боис, пулларни қонуний эгасига қайтармоқчи бўлди. У телефон ғўшагини олиб, арракашнинг рақамини терди ва бу ўтин қаердан қирқиб келтирилганини сўради. Яна арракашнинг салбий ҳолда дунёни идрок этиши ўзини намоён этди.

— Бу менинг ишим, — деди у. —
Агар сирингни айтаверсанг, одамлар
сени ҳамиша алдайверади.

Қанча ҳаракат қилмасин, уй эгаси
бу дарахт қаердан келиб қолгани, унга
пулни ким беркитиб қўйганини сира
била олмади.

Мазкур воқеани тақдир ҳазилига йўй-
манг. Ҳа, бир инсон тажриба асосида
дунёни ижобий идрок этиш орқали пул
топиб олди, салбий ҳолда идрок этиш
туфайли эса арракаш уни топа олмади.
Яхши кунлар вақти-вақти билан ҳар бир
кишининг бошидан ўтади. Лекин салбий
ҳолда дунёни идрок этадиган киши бун-
дай бахтли ҳодисалардан фойда олол-
майди. Кимки ҳаётга умидворлик билан
қараса, ҳатто ярамас, нохуш ҳолатлар
ҳам унга афзаллик касб этади.

«Combined Insurance» суғурта ком-
паниясида Ал Аллен исмли суғурта
агенти ишлар эди. У компаниянинг
энг яхши агенти бўлишни орзу қилар,
шунинг учун амалиётга, тажриба
асосида дунёни ижобий идрок этиш
тамоийилларини татбиқ этишга уриниб,
турли газета-журналлардан керакли
маълумотларни тўплар эди. Шундай
қилиб, у «Чегара билмас муваффақи-
ят» журналида «Рағбатлантирувчи
қоникмасликни ривожлантиринг» ном-
ли мақолани ўқиб қолди. Тез орада
бу билимларни амалга татбиқ этиш
имконияти юзага келди. Унга ниҳоят
омадсиз кун дуч келди. Бу эса дунёга
нисбатан ўз қарашларини шундай қу-
ришга ёрдам бердики, натижада таж-
риба асосида дунёни ижобий идрок
этишдан самарали фойдаланишнинг
уддасидан чиқди.

У ўзида рағбатлантирувчи қониқмаслик туйғусини ишлаб чиқди

Қишнинг совуқ кунларидан бирида Ал Висконсин кварталлардан биридаги барча дўконларни бирма-бир кезиб чиқди. У огоҳлантирмасдан кирар ва суғурта полиси (ҳужжати)ни сотишга ҳаракат қиларди. Бирорта ҳам ишни уддалай олмагани учун уни буткул умидсизлик қуршаб олди. Аммо тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш туфайли бу **тушкунликни** бартараф этишга, уни **рағбатлантирувчи қониқмасликка айлантиришга** муваффақ бўлди. Бу қандай рўй берди?

У яқиндагина ўқиган мақолада тилга олинган тамойилни амалга оширишга қарор қилди. Эртаси куни мижозларни ахтариб кўриш учун офисдан чиққанида, ҳамкасбларига кечаги омадсиз кун тўғрисида сўзлаб берди ва: «Мана, кўрасиз, мен яна ўша одамларга сизларнинг барчангиздан кўпроқ суғурта ҳужжатларини сотаман», деб қўшиб қўйди.

Худди Ал айтгандек бўлди. У яна ўша кварталга қайтиб, илгари гаплашган одамларига дуч келди. Ал бахтсиз ҳодисалардан суғурта қилувчи 66 та ҳужжатни сотди!

Бу одатдан ташқари ютуқ эди. У Алнинг ўша омадсиз куни, қор босиб, совуқ шамолда саккиз соат кезиб, бирорта ҳам суғурта ҳужжатини сота олмагани туфайли рўй берганди. Ал Аллен ўзининг ҳолати, кайфиятини ўзгартиришга муваффақ бўлди. У кўпчилигимизда баъзан шу каби ҳолатларда келадиган салбий қониқмасликни руҳлантирувчи қониқмасликка айлантиришга муваффақ

бўлди, омадсизликдан муваффақият сари қадам қўйди. Ал ҳақиқатан ҳам компаниянинг энг пешқадам агентига айланди ва бўлим мудирини мансабига эга бўлди.

Бу кўринмас туморнинг тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш томонига айланиб, кучга эга бўлиши муваффақият қозонган кўплаб кишиларга хос қобилиятдир. Бизнинг аксариятимиз муваффақиятни қандайдир мўъжизавий йўл билан, бизга ажратилган устунлик туфайли юзага келадиган ҳодиса деб қараймиз. Эҳтимол, бу устунлик бизда мавжуд бўлгани учун кўра олмаймиз, айнан энг ошқора нарсалар одатда кўпинча сезилмайди. Ҳар бир кишида дунёни ижобий идрок этиш рутбаси мавжуд, бунда ҳеч қандай мўъжизавийлик, сирлилик йўқ.

Ҳенри Форд кўпчиликнинг ҳасадини қўзғар эди. Одамлар Форд муваффақияти туфайли омади чопган, нуфузли дўстларга эга, иқтидорли ва унинг қандайдир бошқа сирлари бор, деб ҳисоблашар, кўпчиликнинг унга ҳаваси ҳам келарди. Шубҳасиз, бу унсурларнинг бари унинг ҳаётида ўз ролини ўйнаган. Аммо яна нимадир бўлган. Балки юз мингта кишидан биттасига Форд муваффақиятларининг ҳақиқий сабаби маълум бўлгандир, аммо ана шу озчилик кишилар ҳам у ҳақда гапиришни эп кўрмадилар, чунки у ҳаддан зиёд содда эди. Форд қандай ишлаганига бир нигоҳ ташлаш билан сиз унинг «сир»ини билиб олгансиз. Бу ҳақда «Ўйла ва бой бўл» китобида сўз юритилган. Аниқроғи, Ҳенри Форднинг саккиз цилиндрли двигатели унинг яна

бир муваффақиятини намоён этган эди. Унинг талаба билан муҳандислар қайта-қайта уриниб, «Форд V-8»ни яратишди. У ниҳоятда машҳур бўлди. Ҳенри Форд ва компанияси шунчалик илгарилаб кетдики, рақобатчиларига уни қувиб етиш учун жуда кўп йиллар керак бўлди.

Гап шундаки, Форд тажриба асосида дунёни ижобий идрок этишга таянган эди. Агар сиз ҳам мазкур тамойилдан фойдалансангиз ва худди Форд каби ўз туморингизни зарур томонга буриб қўйсангиз, ҳаётингиз мобайнида энг зўр, фавқулудда ажойиб муваффақиятни амалга оширган бўласиз.

25 ёшли киши пенсияга чиққунича 65 йил фаолият кўрсатиши учун 100.000 соат ишлашига тўғри келади. Бу вақтнинг қайси қисми тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш сеҳри туфайли таъсир қувватига эга бўлади? Салбий ҳолда дунёни идрок этишнинг вайрон этувчилиги туфайли қанча-қанча вақт ҳавога совурилиб кетади.

Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш салбий идрок этишдан бутунлай устун бўлмоғи учун нима қилиш керак? Айримлар бу кучдан сезги тарзида фойдаланишнинг уддасидан чиқадиганга ўхшайдилар. Янги автомобиль модели муносабати билан Ҳенри Форд ўзини айнан шу тарзда намоён қилди. Бошқалар буни ўрганишса арзийди. Ал Аллен тажриба асосида дунёни ижобий идрок этишдан фойдаланишда тегишли газета ва журналларда чоп этилган мақолаларни ўқиб, уларнинг барини ўзида жамлаган, шу тариқа ўрганган эди.

Сиз ҳам тажриба асосида дунёни ижобий идрок этишни амалга оширишни ўрганишингиз мумкин. Айримлар унинг ёрдамига дарров югуриб келишадди ва биринчи омадсизликдан бошлаб умидларини ўзишадди. Уларнинг биринчи қадами тўғри ташланган бўлади, аммо қандайдир кўнгилсизлик туморни бошқа томонга буришга мажбур этади. Улар муваффақият тажриба асосида дунёни ижобий идрок этишдан юз ўгирмайдиган кишиларгагина доимийлик касб этишни англай олмадилар. Улар ўзларини қачонлардир машҳур Жон Д.Грайер лақабли пойгачи от каби тутадилар. У ажойиб жонивор бўлиб, истиқболи ғоят порлоқ эди, шу даражада порлоқ эдики, уни дунёдаги энг учқур пойгачи аргумоқ — Жангчи лақабли отни енга олишга қодир яккаю ягона от деб ҳисоблаган эдилар.

Ўзингизнинг руҳий ҳолатингизни «собиқ»қа айлантирманг

Ниҳоят, 1920 йилда Акведукдаги Двайер отчопарида отлар бир-бирига дуч келди. Ўшанда ажойиб кун эди. Ҳеч ким старт чизигидан кўз узмасди. Иккала от ҳам бир пайтда ўрnidан кўзғалди. Улар ёнма-ён чопарди. Жангчининг биринчи марта муносиб рақиб билан учрашгани аён эди. Тўртдан бир қисми белгиланган йўлда улар теппа-тенг чопди. Йўлнинг ярми, тўртдан уч қисми — ҳеч қандай ўзгариш йўқ эди. Еттинчи симёғочга қадар ҳам улар ёнма-ён эди. Ҳал қилувчи йўлга яқинлашганида бирдан томошабинлар ўринларидан туриб кетдилар: Жон П.Грайер олдинга

ўтиб олган эди! Пойгачи Жангчининг энг қалтис дақиқалари бошланганди. У бир қарорга келди. Ўзининг бутун фаолияти давомида биринчи марта буюк чавандоз отнинг сағрисига қаттиқ урилди. Жангчи худди думига ўт қўйилгандай бирдан олдинга қараб ўзиб кетди. Жон П.Грайер ва бошқа отлар гўё ўз ўрнидан жилмагандай қолиб кетишди. Пойга охирида Жангчи қолган етти жамоадан ўзиб кетди!

Юқоридаги воқеадан биз учун энг асосийси, бу мағлубият иккинчи отга қандай таъсир этганини англаш ҳисобланади. Жон П.Грайер фақат ўзишга мослашган эди. Мазкур ғалабадан сўнг унинг бошқа барча мусобақалардаги иштироки жуда заиф ва қатъиятсиз бўлди, шунинг учун у бирор марта ҳам голибликни қўлга кирита олмади.

Одамлар чопқир от эмас, албатта, ammo бу воқеа бизга 20-йилларда ўз мавқеини ярата бошлаб муваффақият қозонишни ният қилган кишилар тарихини эслатади. Улар молиявий фаровонликни қўлга киритдилар, ammo 1930 йилда Буюк Таназзул рўй берганидан кейин касодга учрадилар. Тажрибага асосланган ҳолда дунёни ижобий идрок этиш салбийлик билан алмашди. Тумор «салбий ҳолда дунёни идрок этиш» деб ёзилган томонга айланиб кетди. Улар худди Жон П.Грайер деб номланган арғумоқ каби «собик»қа айланиб қолишди.

Айрим одамлар тажрибага асосланган ҳолда ижобий дунёни идрок этишдан ҳамиша фойдаланадилар. Бошқалар эса ишга қизғинлик билан киришади, ammo сал ўтмай ўзларининг кучларига нисбатан ишончни йўқота-

дилар. Шундайлар ҳам борки (улар кўпчиликини ташкил қилади), улар қандай бўлмасин ўзларидаги жуда кучли потенциалдан асло фойдаланмайдилар.

Нима қилиш керак? Бошқача тарзда **ўрганиш учун** тажриба асосида дунёни ижобий идрок этишдан ўрганиш, унга ёрдам учун югуриб бориш керакмикан?

Биз, узоқ йиллик тажрибага кўра, бу **мумкин**, деб таъкидлаймиз. Қўлингиздаги китоб ҳам ана шунга бағишланган. Келгуси бобларда тажриба асосида дунёни ижобий идрок этишдан қандай фойдаланишни кўрсатиб берамиз. Сизнинг бу ишга сарфлаган куч-қувватингиз ижобий натижа беради — чунки дунёни идрок этиш бу соҳада муҳим муваффақиятни таъмин этувчидир.

Дунёдаги энг керакли киши билан танишинг

Сизнинг тажриба асосида дунёни ижобий идрок этишни эгаллаган кунингиз дунёдаги энг керакли киши билан учрашган сана бўлиб қолади. У ким ўзи? У бу мўъжаз дунёдаги ўзингиз, ахир. Ўзингизга бир қаранг. Ахир сиз эмасми, бир томонига тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш, иккинчи томонига эса салбий ҳолда дунёни идрок этиш деб ёзилган туморни олиб юрадиган?! Тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этиш, бу — дунёни тўғри идрок этишдир. У инсоннинг қўшув аломатли фазилятлари: ишонч, ростгўйлик, сабр-тоқат, хушмуомалалик, яхшилик ва соғлом фикрга эга бўлишни ўз ичига қамраб олади. Тажрибага асосланиб дунёни ижобий идрок этувчи киши ўз олдига юксак мақсадлар қўяди ва уни

амалга ошириш учун доимий равишда олга интилади. Салбий ҳолда дунёни идрок этиш эса ижобий сифатларга қарама-қарши таснифга эга.

Йиллар давомида муваффақият қозонган кишилар ҳаётини ўрганиб, шундай хулосага келамиз: тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этиш бу соддагина сир бўлиб, уларнинг ба-рини бирлаштириб туради.

Айнан ана шу асосда дунёни идрок этиш С.Б.Фуллери камбағалликдан халос этди. Ана шунинг ўзи оёғи ногирон Том Демпсига америкача профессионал футбол тарихида энг узокдан туриб тўп тегишига сабабчи бўлди. Ва, албатта, ижобий ҳолда дунёни идрок этиш Ҳенри Д.Кайзерга ҳар ўн кунда битта кема ишлаб чиқариш имкониятини берди. Ал Алленнинг туморни тўғри томонга буриб қўйиши унга бир кун олдин рад жавобини берган кишиларнинг рози бўлишига ва суғурта шартномаларини тузиш бўйича рекорд натижани қўлга киритишига сабабчи бўлди.

Бу пинҳоний тумор билан қандай иш тутилса, сизга фойда келтиради? Балки буни биларсиз, балки билмасиз. Эҳтимол, сиз ўзингизда тажриба асосида дунёни ижобий идрок этишни ишлаб чиққан ва уни мустаҳкамлагандирсиз, ҳали ҳаётингиз сизга нисбатан илтифотлидир? Агар шундай бўлмаса, сиз бу китобдан тажриба асосида ижобий дунёни идрок этиш кучидан қандай фойдаланиш ва ҳаётингизда мўъжизалар содир этишни ўрганасиз.

Биз сизга тажрибага асосланган ҳолда дунёни ижобий идрок этиш ни-мадан иборат эканини, уни ўзингизда

қандай ишлаб чиқиш ва амалга ошириш ҳақида сўзлаб берамиз. Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш таянчи бу китобда келтирилган ўн етти тамойилда энг муҳим ўрин ҳисобланади. Уни тамойиллардан бири ёки қолган ўн олтитасига аралаштириб, натижаларни қўлга киритиш мумкин. Уларни ўзлаштириб олинг. Уларни ўрганганингиздан сўнг имкон қадар амалга татбиқ этишни бошланг. Ҳар бир тамойилдан фойдаланиш ҳаётингизнинг бир қисмига айлангач, сиз тажриба асосида дунёни ижобий идрок этишни тўла равишда эгаллаб оласиз. Эвазига муваффақият, соғлиқ, бахт-саодат, ҳар қандай мақсадга эришув, фаровонликка эга бўласиз. Агар сиз Бутун Олам қонунлари ёки инсоний қонунларни бузмаган бўлсангиз, буларнинг бари сизники бўлади. Чунки бундай хатти-ҳаракатларнинг бари салбий ҳолда дунёни идрок этишнинг энг ярамас кўринишлари ҳисобланади.

Сиз китобнинг иккинчи бўлимидан тажрибага асосланган руҳий қурилмани яратишга мўлжалланган формулани топасиз. Уни ўрганинг ва доимий равишда қўллаб туринг. Ана шунда ўз хоҳиш-истакларингизни қўлга киритиш йўлига ўтган бўласиз.

Биринчи йўл кўрсаткич
Мулоҳаза учун маълумот

1. Дунёдаги энг керакли одам билан танишинг. Бу сизнинг **ўзингиз**. Сизнинг муваффақиятингиз, соғлиқ, бахт-саодатингиз ва бойлигингиз ўзингизнинг пинҳоний тумордан қандай фойдаланишингизга боғлиқ. Ўзингиз танланг!

2. Бу яширин тумор — сизнинг ақл-тафаккурингиздир. Унинг бир томонига тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этиш деган сўз ўйиб ёзилган, иккинчи томонига салбий ҳолда дунёни идрок этиш деб ёзилган. Булар жуда катта кучга эга. Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш — **бу ҳар бир аниқ ҳодиса учун энг тўғри руҳий қурилма, йўл-йўриқдир**. У барча яхши, гўзал нарсаларни ўзига тартади. Салбий ҳолда дунёни идрок этиш эса, аксинча, барча яхши нарсаларни ўзидан итаради. Айнан салбий ҳолатда дунёни идрок этиш мавжуд ҳаётда яратилган барча нарсадан сизни маҳрум этади.

Ўз-ўзингизга савол: «Мен қандай қилиб энг тўғри руҳий йўл-йўриқни ишлаб чиқишим керак?» Жавобни қунт билан ўйлаб кўринг.

3. Омадсизликка учрасангиз, Худони айбламанг. Сиз худди С.Б.Фуллер каби ўзингизда муваффақиятга эришишнинг қизғин хоҳиш-истагини ривожлантиришингиз мумкин. **Сиз нимани хоҳласангиз, ана шуни ўйланг ва нимаики хоҳламасангиз, унга куч сарфлаб ётманг**. Айнан қандай?

4. Худди С.Б.Фуллер каби Муқаддас китоб ва бошқа китобларни ўқинг. Худодан йўл-йўриқ, раҳнамолик сўранг. **Нур ахтаринг!**

Ўз-ўзингизга савол: «Парвардигордан энг тўғри йўлга бошлаш ҳақида сўраш керакми?»

5. **Кимки дунёни ижобий идрок этишни эгалласа, ҳар бир чигалликда кўнгилдагидек имконият жамланган бўлади.** Баъзан муаммодек кўринган нарса яширин **ИМКОНИЯТ-дан** иборат бўлади. Ногирон Том Демпси ана шундай имкониятни рўёбга чиқарган.

Ўз-ўзига савол: «Ўзига фойда учун, мураккабликка эътиборни қаратмоқ учун, ўй-фикр суриш учун вақт сарфлаш керакмикан?»

6. Англаб олинг, сизга **бебаҳо тухфа** — меҳнат роҳат-фароғати берилган. Эсингизда бўлсин, ҳаётда энг катта бойлик — **одамларга бўлган меҳр-муҳаббат ва уларга хизмат қилишдир.** Худди Ҳенри Ж.Кайзер каби сиз ҳам ютуқни ўзингиз томонга тортиб олишингиз мумкин. Бу ўзингизда тажриба асосида дунёни ижобий идрок этишни ўзлаштирганингиздан кейин рўй беради.

Ўз-ўзингизга савол: «мен бу китобни ўқиб чиққач, ундан тажриба асосида дунёни идрок этишни ишлаб чиқишнинг янги усуллари излаб топа оламанми?»

7. Салбий ҳолатда дунёни идрок этишнинг ўзидан итарувчи қобилиятни ҳар қандай ҳолатда ҳам етарлича баҳоламаслик мумкин эмас. У шундай бўлиши мумкинки, ҳар қандай муваффақият ҳам сизга фойда бермайди.

Ўз-ўзига савол: «Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш ўзига муваффақиятни тортади. Бундай идрок этиш одатга айланиши учун қандай қилиб мақсадга эришиш мумкин?»

8. Умидсизлик ҳам фойда келтириши мумкин — **агар уни руҳлантирувчи қониқмасликка айлантиришса.**

Худди Ал Аллен каби ўзингизда худди шундай қоникмаслик туйғусини ишлаб чиқинг. Йўл-йўриқларингизни қайта кўриб чиқинг ва кечаги омадсизликни бугунги муваффақиятга айлантинг. Сизнингча, буни амалга оширсан бўладими?

9. Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этишга таяниб, «мумкин бўлмаган»-ни «мумкин бўладиган»га айлантинг. Худди Ҳенри Форд ўз муҳандисларига 8 цилиндрли двигатель яратишни тайинлагандек, сиз ҳам ўзингизга: «Ишни давом эттиринг», деб айтинг.

Ўз-ўзига савол: «Мен ўз олдимга мақсад қўйишга тайёрманми, уни қўлга киритиш, унга эришиш учун ҳаракат қила оламанми? Бунинг учун менда жаросат етишадими?»

10. Рухий ҳолатингизга қараб, ўзингиздан «собиқ» ясаманг. Агар борди-ю муваффақият қозонсангиз, аммо инкироз ва бошқа ноқулай ҳолатлар сизга худди ютқазгандек ҳис этилса, қўйидаги қоидадан фойдаланинг: кимки тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш ёрдамида курашса, **муваффақият ана шунга** келади.

Ўз-ўзига нисбатан далиллаш формуласи кўринишидаги умумий тамойиллар

Ҳар бир зид ҳолат ёки қийинчиликда туб ижобий ҳолатлар ёки фойданинг заррача бўлса-да, уруғлари ташланган бўлади.

Кимки, мақсадга эришиш йўлида қизгин хоҳиш-истакни ишлаб чиққан бўлса, у муваффақият ва шон-шухратга эришади.

Ҳар қандай соҳадаги ҳар қандай мақсадни қўлга киритмоқ учун амалиёт, амалиёт ва амалиёт керак.

Инсоннинг энг буюк кучи унинг ибодат қилиш кучида жамланган бўлади.

ИККИНЧИ БЎЛИМ

СИЗ ЎЗИНГИЗНИНГ РУҲИЙ ДУНЁИНГИЗНИ ЎЗГАРТИРИШГА ҚОДИРСИЗ

Шундай қилиб, сиз тажрибага асосланган ҳолда дунёни ижобий идрок этиш — муваффақиятга эришишнинг ўн етти тамойилларидан бири эканлигини биласиз. Бу ўн олти тамойилни тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш билан уйғунлаштириб, ўз ишингиз ва шахсий муаммоларни ҳал этишда қўлласангиз, муваффақиятлар йўлида турган бўласиз.

Ҳаётда нимагадир эришмоқчи экансиз, яна қайси тамойилдан фойдаланаётганингиздан қатъи назар, албатта дунёни ижобий идрок этишга амал қилишингиз керак. У шундай катализаторки, муваффақиятга эришишнинг бошқа тамойилларини ҳам уйғунлаштириб, уларнинг меҳнатга қобилиятини руҳлантиради. Ўз навбатида дунёни ижобий 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 аниқлиги.
3. Ортиқча гуноҳларни афв этишга тайёр туриш.
4. Тафаккурнинг аниқлиги.
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 ҳаёлотни амалда қўллаш.

15. Вақт ва пулдан ўринли фойдаланиб, сарфлаш.

16. Ақлий ва руҳий соғломликни қўллаб-қувватлаш.

17. Фойдали одатларни ишлаб чиқишда табиат қонунларидан фойдаланиш.

Ушбу 17 тамойил шунчаки ўйлаб чиқилгани йўқ. Улар мамлакатдаги омади келган одамларнинг кейинги юз йилларда қўлга киритилган ҳаётий тажрибаларидан олинган.

Сиз ҳам кундалик ҳаётингизда 17 тамойилдан фойдаланишингиз мумкин. Бунинг учун ўзингизда доимий равишда тажриба асосида дунёни ижобий идрок этишни ишлаб чиқишингиз ва уни амалда қўллашга жазм қилишингиз керак. Ҳаётда бундан бошқа тажрибага асосланган ёндашувни қувватловчи усул ҳозирча топилган эмас.

Ўзингизни ва ҳолатингизни таҳлил этинг ва ушбу 17 тамойилнинг қай биридан фойдаландингиз, қайсиларига бепарволик қилиб, эътибор бермаганингизни аниқлаб чиқинг.

Келажакда ўзингизнинг ютуқ ва омадсизликларингизни ана шу 17 тамойил асосида таҳлил қилишнинг ҳожати бўлмайди. У ўзига хос ўлчов вазифасини бажаради. Кўп ўтмай, мақ-

садга эришиш йўлида сизга айнан нима халақит бераётганини аниқлай оласиз.

Эҳтимол, сиз учун яна С.Б.Фуллер, Том Демпси, Ҳенри Д.Кайзер, арракаш, Ал Аллен ва Ҳенри Фордга мурожаат этишга тўғри келар, бу одамларнинг қайси бири кўрсатилган 17 тамойилни қўллагани ёки ундан воз кечганлигини аниқлаш зарурати пайдо бўлар. Сиз балки «собик»қа айланган қандайдир танишингининг ҳаётини таҳлил қилишга уринарсиз. Кейинги боблардаги воқеаларни ана шу фикр, яъни қайси тамойилдан фойдаландингиз, қайсиларини писанд қилмадингиз, деган ақида билан ўқиб чиқинг. Даставвал муваффақиятни қўлга киритиш ва ундан истифода этиш тамойилларини тушуниш қийин масаладай кўринади. Аммо бу китобни ўқиш асносида тамойиллар янада аниқ ва тушунарли бўлиб боради. Сиз улардан фойдаланишни ўрганиб оласиз. 20-бўлимгача ўқиганингиздан сўнг сиз ўз ҳаётингизни бутунича мазкур 17 тамойил асосида аниқ баҳолай оладиган бўласиз. Ушбу бўлимда ўз-ўзини таҳлил этувчи «Муваффақиятни ташкил этувчи қисмларни таҳлил этиш» номли жадвални топиб оласиз.

Ҳаёт сизни қийнаб қўйдими? Бизнинг «Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш: муваффақиятга элтувчи фан» курсимиз тингловчилари кўпинча ўзларини ҳаётнинг у ёки бу соҳасида бутунлай омадсиз деб ҳисоблайдиган одамлардан иборат. Ушбу курсга келган кишига биринчи саволни одатда шундай деб бериш мумкин: «Сиз бу ерга нима учун келгансиз? Нега бу курсни ўташга қарор қилдингиз? Нега ўзингиз хоҳлаган

ютуққа эриша олмадингиз?» Бунда тилга олинадиган сабаблар эса одамлар нима учун омадсиз бўлишларини кўрсатувчи фожиали воқеалардан иборат эканлигини кўрсатади.

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

«Мен деярли жин кўчаларда ўсдим, бундай аҳволни унутиб бўлмайди».

«Мен фақат саккизинчи синфни тугата олдим».

Масаланинг моҳиятига кўра, бундай кишилар 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 айблайдилар. 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.

Гўдак берган сабоқ. Бир руҳонийнинг шанба куни эрталаб ваъз тайёрлашга киришгани тўғрисида қизиқарли воқеа бор. Хотини рўзғорга деб 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, расмли варақни топиш учун саҳифаларни бирма-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, 25 цент оласан», деди.

Рухоний бундай иш Жоннининг эр-талабки вақтини бутунлай банд қилади, деб ўйлаган эди, аммо у ўз хонасида ўтирар экан, эшик тақиллаганини эшитди. Эшикни тақиллатган унинг ўғли бўлиб, қўлида тайёр расм билан турарди. Рухоний хайратга тушди, чунки Жонни топшириқни ниҳоятда тез бажарган эди. Барча бўлақлар ўз ўрнида, дунё харитаси буткул тўғри бутланган эди.

— Сен бунга қандай қилиб тез бажардинг? — деб сўради рухоний.

— Бу жуда осон, — деб жавоб берди бола. — Иккинчи томонида одам расми бор эди. Мен бир варақ қоғоз олиб, унда одам расмининг бўлақларини йиғдим, сўнгра иккинчи варақни олиб, устига қўйдим-у, ағдардим. Мен, агар одам тўғри қўйилган бўлса, у ҳолда харита ҳам тўғри қўйилади, деб ўйладим.

Рухоний кулимсираб, ўғлини пул билан сийлади.

— Сен менга эртага ўқийдиган маърузамнинг мавзусини ҳам айтиб қўйдинг, — деди у. — **Агар одам яхши бўлса, унинг ички дунёси ҳам жойида бўлади.**

Бу ҳикоядан муҳим сабоқ чиқариб олиш мумкин. Агар сиз ўзингиз яшаётган дунёдан норози бўлсангиз, уни ўзгартиришни хоҳласангиз, бунга ўзингиздан бошлашингиз керак. **Ўзингиз яхши бўлсангиз, дунёнгиз ҳам ажойиб бўлади.** Тажриба асосида дунёни ижобий 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 бирор киши айнан сизга ўхшаши йўқ, қанча вақт ўтмасин, бундай ҳол ҳеч қачон бўлмайди ҳам».

Сиз — ўзига хос мавжудотсиз. Сиз дунёга кўз очиб келишингиз учун кўпгина жангу жадаллар муваффақиятли тарзда якунига етиши керак. Бир тасаввур қилиб кўринг: ўн миллионлаб сперматозоид бу улуғ жангда иштирок этган, аммо улардан фақат биттаси ғалаба қозонди ва у сизга ибтидони бошлаб берди! Бу кураш пойгасида битта предмет мақсад бўлган, яъни — 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 сперматозоиднинг 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 аждодларингизни белгилашини олимлар барча нарсаларга боғлаб таъкидлашади.

Сперматозоид хромосомаларида отангиз ва унинг авлодлари, аждодга 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 сперматозоид, 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 енгиш, ғалаба қозониш учун туғилдингиз, қанчалик тўсиқ дуч келмасин, улар асло аҳамиятга касб этмайди. Шундай қилиб, ғалаба ҳар бир кишининг тизимида гўё унинг ичида қурилган бўлади. Масалан, Американинг энг ҳурматли судьяларидан бири Ирвинг Бен Куперни 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. Галабага 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, у буларнинг барини енгилга 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 синдириб, бу билан онгли равишда тажрибага асосланган дунёни ижобий 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 жуда шафқатсиз эди. 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 жиннилардек 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, ирғиб оёққа турди Бен. Қандайдир сониялар ичида икки бола бир-бирининг қўзига тикилиб қолди.

Шундан сўнг «раҳнамо» аста-секин орқага чекина бошлади. У ҳам қочиб қолди! Афтидан, Беннинг ич-ичидан га-

заб тошиб келди, шекилли, ердан кўмир донасини олиб, ўзини ранжитганнинг ортидан улоқтирди.

Фақат шундан кейин Бен бурнидан қон оқаётгани, баданида кўплаб кўкарган ва шилинган жойлар, муштлардан қолган изларга эътибор берди. Аммо иш зўр, арзирли бўлган эди! Бу кун Бен ҳаётида энг эсдан чиқмайдиган кунга айланди. Ана шунда у ўзидаги кўрқувни энгишга 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, кўрқувдан устун чиқди ва ўзининг устидан ҳақорат қилишларига асло йўл қўймасликка қарор қилди. Ўзининг ички дунёсини ўзгартирмоқчи эди, бу ишни уддалади.

Ўзингизни омадли қаҳрамонлар билан бир хил деб ҳисобланг. Бен бир оз вақтдан сўнг бутунлай бошқа одам қиёфасида намоён бўлди. Энди у кўчада уч нафар безори билан олишганида саросимага тушган ва очнаҳор Бен Купер эмас, балки Горацио Элжер китобидаги Роберт Ковердейл ёки мард ва жасур қаҳрамонлардан бирига айланган эди.

Ўзини омадли 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-ҳузудан 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. Қачонки 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;
- д) диққатни назорат қилиш (ҳаракатларни ягона нуқтага жамлаш);
- е) вақт ва пулни оқилона тақсимлаш;
- ж) завқ-шавқ, иштиёқ.

Роберт Кристоферда аниқ мақсад ва дунёни тажриба асосида идрок этиш мавжуд эди. Келинг, унинг ҳаётида бу қандай намоён бўлганини кўриб чиқайлик. Кўпчилик болалар каби Боб Жюль Верннинг «Дунё бўйлаб 80 кун» номли романини ўқиб чиқди, анча вақт асар таассуроти билан юрди. Бобнинг ҳикояси:

«Мен илгари жуда кўп орзулар қилардим. Шундан сўнг руҳлантирувчи

иккита китобни: «Ўйла ва бой бўл» ва «Ишончинг сеҳри»ни ўқиб чиқдим».

Дунёни 80 кунда айланиб чиқиш. Нега энди дунё бўйлаб саёҳатни 80 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 нималардир ҳам қилиш керакдир.

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. Қарор қабул қилгач, у ишга киришди:

а) Чарльз Пфицернинг йирик фармацевтика компанияси билан шартнома тузиб, у қайси мамлакатларда бўлса, тупроқ намуналарини йиғиштириб келади.

б) халқаро ҳайдовчилик гувоҳномасини ва йўл харитаси жамланмаси асосида Ўрта Шарқдаги йўлларнинг ҳолати тўғрисида маъруза қилади.

в) денгизчилар учун ўзи билан бирга қоғоз олди.

г) Нью-Йорк полиция департаментидан судланмаганлиги тўғрисида ҳужжат олди.

д) Ёшлар ётоқхоналари жамиятига аъзо бўлди.

е) ҳаво йўллари компанияси билан боғланиб, уни Атлантика океани орқали ўтказиб қўйиш шarti билан уларга реклама фотосуратларини ишлаб берадиган бўлди.

Саёҳатга тайёргарликни охирига етказиб, йигирма олти 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. Қандай ҳақ тўлади? Ошпазларни ошхонада суратга туширди. Улар жуда хурсанд бўлдилар.

– Шенон (Ирландия) аэропортидан бир неча қути америкача сигарет боғламини олди; 4,80 долларга. Ҳа пайт-да талай мамлакатларда сигарета айирбошлашнинг энг яхши воситаси бўлиб 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.

– Автобусда Дамашққа келди. Суриялик полициячи шунчалик гердаиб қолдики... 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 расмга туширди. Бу эса Боғдоддан Техронга ўтишига 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 ижобий идрок этиш тамойилига таянди ва муваффақиятнинг 17 тамойилининг 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 қарра сўранг: мақсадингиз қандай? Аслида сиз нима-ни хоҳлайсиз?

Тингловчиларимизнинг 100 дан 98 нафари 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 айти 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 нимага **англаса**, нимага **ишонса**, унга дунёни тўғри идрок этиш тамойили ёрдамида **эришиш мумкин**». Мақсадни қанчалик аниқ кўрсангиз, ботиний онгга шунчалик таъсир этади. 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 нима-нидир тўлашга шай турибсиз. Барча зарурий нарсаларни биласиз, фикр юритасиз, режалар тузасиз. Вақт ва пулни тақсимлашда ақл билан иш кўрасиз. Ўз мақсадларингиз ҳақида қанча кўп ўйласангиз, 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 яққол 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 тахламини 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, бу ишни якка ўзи удалашга 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 насиб 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 истеъдодлари туфайли уни ахтариб топиш ва ривожлантиришни уддалай олишди.

Ҳар қандай инсон ўзининг муаммоларини ҳал этишга қодир.

Шуни 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-истакда. Ҳатто сиз соппа-соғ бўлсангиз-да, мақтанмасангиз ҳам тўла-тўқис бахт ва саодатга чулғанган ҳаёт кечиришингиз 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 тўшакда ётиб қолди. Ҳаётининг охириги паллаларида у бутунлай ҳолдан тойди. У зўрға қимирлай оларди. Қариндошлари, Жон 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 кун у ўй-фикрга чулғаниб ётар экан, дунёдаги энг зарур, керакли одам ким эканлигини тушунди ва дунёни ижобий ва салбий идрок этиш ёзувлари битилган тумор ўзида эканлигини англади. Ўзининг **қадр-қиммати**ни аниқ кўрди. Айнан ана шу дамларда Жонс ўзининг тақдирини ҳал этди!

Тажрибага асосланиб дунёни ижобий идрок этиш **бойликни ўзига қараб «тортади»**. Майло С.Жонс ўзида тажрибага асосланган ҳолда дунёни ижобий идрок этиш ҳолатини ишлаб чиқишга қарор қилди. У хушчақчақ ва

орзу-умидга лимо-лим инсон бўлишга аҳд қилди, ўз гоё 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 изламасин, 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 барчангиз, агар истасангиз, менинг қўлим, оёқларим, танам бўлишларингиз мумкин. Келинлар, томорқамизга маккажўхори қадаймиз. Кейин чўчқа болаларини ана шу маккажўхори билан боқамиз. Сўнг бу ёш, гўшти юмшоқ чўчқачаларни сўйиб, гўштини сосискага айлантирамиз. Сосискани қутиларга жойлаб, ўзимизнинг **шахсий сифат белгимиз билан** пуллаймиз. Уларни бутун мамлакат озиқ-овқат дўконларида сотамиз». Жонс

кулиб, кўшиб 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 ижобий идрок этиш туфайли жуда кўп нарсага эришди. Ўзининг туморини дунёни ижобий 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 ботиний онг унда онгни эслатиб туришни махсус равишда ўзлаштиради.

Буни бажаришга уриниб кўр!

Нақадар мўъжизавий формула! Уни кун бўйи ўзлаштириб, такрорлаб юринг: инсон онги дунёни ижобий идрок этишга таяниб, барча нарсани тушуниш, қабул қилиш ва амалга оширишга қодир. Бу муваффақиятга олиб борувчи ўз-ўзини далил билан асослашнинг бир кўринишидир. Сиз қачонки мазкур **тамойилни ўзлаштирсангиз, ўзин-**

гизда етарли далиллик, шижоат топасиз, бошқа анчайин жиддий муаммоларга мурожаат қиладиган бўласиз.

Билл Миссури жануби-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 ёшгача минглаб ёшларга соғлиғини 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 ўтказгани йўқ.

«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 Америка ёшлар жамғармасини ташкил 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 этди. 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 ижобий 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.

Эҳтимол, сиз буни қандай амалга оширишни билмассиз? Балки янада яққолроқ ўйлашни ўрганишингиз керакдир? Бунда иккинчи йўл кўрсаткич ўгитларидан фойдаланинг. Шундан кейин учинчи бўлимга ўтинг. У сизнинг тафаккурингиздаги ўргимчак тўрларини сидириб ташлашга мўлжалланган.

Иккинчи йўл кўрсаткич

Мулоҳаза учун маълумот

1. Ўз дунёсини ўзгартириш мумкинми? Ҳаётда нимагадир эришиш учун ўз олдига юксак мақсадлар қўйиш ва уни амалга ошириш учун тинмай ҳаракат қилмоқ керак. Сиз қачон бўлмасин юксак мақсадларни эгаллаш учун ҳаракат қилиш кераклигини ўйлаб кўрганмисиз?

2. Муваффақиятнинг 17 тамойилини хотирангизда маҳкам сақланг. Ҳўш, бунга муваффақ бўлдингизми?

3. Ўз кулфатларингизга бутун дунёни айблашга мойил эмасмисиз? Агар шундай

бўлса, ўз-ўзига асос бўлувчи қуйидаги формулани эслаб кўринг: «яхши одамнинг ички дунёси ҳам яхши». Атрофдаги оламнинг ҳаммаси рисоладагидайми?

4. Сиз ғолиб бўлиб туғилгансиз. Мақсадни амалга оширишга доир барча қобилият, истеъдодни мерос қилиб олгансиз. Сиз қандайдир қурбонлар беришга ва ўз қобилиятларингизни ривожлантириш ва ўзингиздаги мавжуд куч-қувватдан фойдаланишга тайёرمىсиз?

5. Ўзингизни Ирвинг Бен Купер каби омадли қаҳрамонлар билан тенглаштиринг. Сиз уларнинг қайси бирига тўхтадингиз?

6. Ўзингизга: менинг суратларим менга нималарни гапириб беради, деб савол беринг. Жавобга қулоқ солинг.

7. Дунёни ижобий идрок этишга асосланган ҳолда мақсадни аниқ белгилашнинг қоришиб кетиши — барча муваффақиятлар ана шундан бошланади. Сиз ўзингизга муайян, равшан, истак-хоҳишга мос мақсадни белгилаб, танлаб олдингизми? Доимий равишда уни амалга оширишни ўйлаб кўряпсизми?

8. Мақсадингизни яққол аниқлаган заҳоти муваффақиятнинг бир неча тамойиллари ўз-ўзидан ишга тушиб, сизни шу мақсадга яқинлаштиради.

9. Ҳар бир кишига ўзининг шахсий муаммоларини ҳал этиш учун жуда катта қобилият ато этилган. Фикрингизча, ўзингизда қайси қобилиятни ривожлантириш мумкин?

10. Кўпчиликка ўзининг дунёсини ўзгартиришига ёрдам берадиган формула: Инсон онги тажрибага таяниб, дунёни идрок этган ҳолда нимагаки эришиш мумкин бўлса, шуни тушуниш ва қабул қилиш ҳолатига эга. Эслаб қолдингизми?

УЧИНЧИ БЎЛИМ

ЎЗ ТАФАККУРИНГИЗДАН ЎРГИМЧАК ТЎРИНИ СИДИРИБ ТАШЛАНГ

Сиз нимани ўйлаб турган бўлсангиз, бу — ўзингиз. Яққол равишда нимани ўйлаяпсиз? Сизнинг ўйлаш жараёнларингиз қанчалик тартибга тушган? Ўй-фикрларингиз қанчалик равшан, аниқ?

Деярли барча одамлар, ҳатто энг ёрқин ақл эгалари ҳам «ақлий ўргимчак тўри»дан азият чекадилар. Булар салбий ҳис-туйғу, ҳиссиётлар, жазава, одатлар, ишонч ва бидъат, таассуротлардир. Ўй-фикрлар ана шу «ўргимчак тўри»да адашиб, улоқиб юради.

Бизда истак-хоҳишга қарши айрим одатлар борки, ундан қутулишни хоҳлаймиз. Вақт ўтган сайин бизни салбий хатти-ҳаракатга ундовчи кучли васваса қамраб олади. Ва, ўргимчак тўрига илиниб қолган ҳашарот каби ундан халос бўлиб, озодликка чиқишни истаймиз. Бизнинг онгли иродамиз хаёлот ва ботиний онг иродаси билан курашга тушади. Қанчалик кўп курашсак, бу ўргимчак тўри бизни шунчалик кўпроқ ўраб-чирмаб олади.

Айрим кишилар ана шундай вазиятда таслим бўладилар ва бутун умр руҳий зиддиятлар, қарама-қаршилиқлар туфайли азият чекадилар. Уларнинг ҳаёти дўзахни эслатади. Бошқалар ўзини тинчлантиришни ўрганadi ва онг ёрдамида ботиний онг кучидан фойдаланмоқчи бўлишади. Улар ғолиблардир. Мазкур

китобдан сиз ушбу кучларни қандай тўхтатиш ва ундан фойдаланишни билиб оласиз.

Ҳашаротлар кўпинча ўргимчак тўрига илиниб қолмайди ва унга илингудай бўлса, озод бўлишга қодир эмас. Инсон эса табиий равишда ўз руҳий ҳолати устидан тўла-тўқис назорат ўрната олади. Биз бу ўргимчак тўридан қутула оламиз. Агар у пайдо бўлса, сидириб ташлай оламиз. Агар унга тушиб қолсак, енгилгина халос бўлишга қодирмиз. Ундан қутулиш ўзимизнинг кучимизга боғлиқдир.

Бу жараён дунёни ижобий идрок этишга таянган ҳолда мантиқий фикрлаш ёрдамида амалга оширилади. Фикрлашнинг аниқ, равшанлиги муваффақиятнинг 17 тамойилларидан бири бўлиб, китобда шу тўғрида сўз юритамиз.

Тўғри фикр юритиш учун ақлга таяниш лозим. Тўғри фикрлашга оид фан мантиқ деб юритилади. Уни шу мавзуда ёзилган қуйидаги китоблардан батафсил билиб олиш мумкин: «Равшан тафаккур санъати» (Рудольф Флеш), «Сизнинг мафтункор тингловчингиз», (Уэнделл Жонсон), «Мантиққа кириш» (Ирвинг Копи) ва «Аниқ фикрлаш санъати» (Эдвин Ливитт Кларк) номли китобларидир. Бу китоблар жуда катта амалий ёрдам кўрсатиши мумкин.

Аммо бизни фақат ақл бошқармайди. Айтайлик, соғлом фикрга асосланган хатти-ҳаракат фақат ақл фаолиятининг натижаси эмас. У тафаккур соҳасига алоқадор одатлар ва ҳаракатларга, ҳиссиёт, тажриба ва бошқа омилларга, шунингдек, турли

мойилликлар ҳамда муҳитга боғлиқ бўлади.

Бизнинг онгимиз мавжуд бўлган «ўргимчак тўри»нинг бир кўриниши, бу — тасаввур бўлиб, биз ақл таъсири остида ҳаракат қиламиз, аслида бизнинг ҳар бир онгли ҳаракатимиз бу хоҳиш-истакларимизнинг амалга ошишидир. Биз азму қарор қиламиз. Инсон фикр юриш жараёнида хулосалар чиқаришга мойил бўлади, бу ички тасаввурнинг кучли қўзғалиши билан уйғунлашиб кетади. Бу мойиллик ҳаммага, ҳатто буюк мутафаккир ва файласуфларга ҳам хосдир.

Эрамизгача 34 йилда Эгей денгизи бўйида яшаган юнон файласуфи Карфаген шахрига келмоқчи бўлди. У мантиқ муаллими эди. Шу сабабли у саёҳат учун барча далиллар ва унга қарши бўлган даъволарни ўйлаб олишга қарор қилди. У ҳар бир жўнаб кетишда сабабга нисбатан қолиш даъвоси кўпроқ эканлигини аниқлади. Албатта, уни денгиз хасталиги қийнаши хавф остига қолдирарди. Қароқчилар тезюрар кемаларда Триполдан олис бўлмаган манзилларда изғиб юрар, улар савдогар кемаларини босиб олишарди. Агар улар кемани босиб олишса, унинг барча нарсаларини тортиб олиб, ўзини қул қилиб сотиб юборар эдилар.

Аммо у йўлга отланди. Нима учун? Чунки у айнан шуни хоҳлади. Ҳар бир кишининг ҳаётида ҳиссиёт ва ақл албатта мувозанатда бўлмоғи кераклигини тушуняпсизми?! Биринчиси ҳам, иккинчиси ҳам алоҳида бошқармаслиги лозим. Баъзан сиз ўзингиз хоҳлаган фойдали ишни қилмоқчи бўласиз, аммо ақлдан

кўрқиб қолганини бажармайсиз. Бу файласуфга келганда айтиш керакки, унинг саёҳати ниҳоятда қизиқарли ўтди ва уйига соғ-саломат қайтиб келди.

Келинг, энди эрамиздан олдинги 470-399 йилларда яшаган афиналик буюк файласуф Сукротнинг хотирга келтирайлик. Бу инсон тарихга кирган. Аммо Сукрот ҳам донишмандлигига қарамай, онгнинг «ўргимчак тўри»дан қутула олмаган.

Ёшлигида Сукрот Ксантиппани севган эди. У жуда гўзал эди. Сукротнинг ўзи кўркамликда ажралиб турмас, аммо у ишонч, маслакка эга эди. Шунинг учун у Ксантиппани ўзига турмушга чиқишига ишонтирди.

Кўзингизга чўп тушганини кўрмадингизми? Асал ойи тугагач, Сукротнинг уйида бари ишлар тескари кетди. Хотини эрининг айбини, у эса хотиннинг айбини аниқлай бошлашди. Уларни худбинлик ҳаракатга келтирарди. Хотини эрини эговлай бошлади. Сукрот доимо шундай дерди: «Менинг ҳаётдаги мақсадим — одамлар билан муроса қилиб яшашдан иборат. Мен Ксантиппани шунинг учун хотинликка танладимки, уни билардим, агар у билан чиқишиб кетсам, демак, барча билан муроса қилиб кета оламан».

У шундай деб таъкидлар, аммо хатти-ҳаракатлари сўзларини инкор этарди. Бошқалар билан зўрға дўстлик риштасини боғлар, жуда озчилиги билан дўст эди. Агар сиз доимо одамларга: сизлар ноҳақ деб тасдиқлайверсангиз, одамларни ўзингизга жалб этмайсиз, балки худди Сукрот каби ўзингиздан нари итарасиз.

Шу билан бирга у ўзини тутта билиш хислатини ривожлантириш мақсадида, Ксантиппанинг тирноқ остидан кир излашларига тишимни тишимга босиб чидайман, деб таъкидлар эди. Дарвоқе, у ўзини тутта билиш хислатини ўзида тарбиялашни уддалаганида, хотинини тушунганида, унга ғамхўрлик кўрсатиб, никоҳгача меҳр-муҳаббат каби муносабатда бўлиб, таъсир этганида, ҳаммаси бошқача тус оларди. У ўзининг кўзига тушган чўпни эмас, Ксантиппа кўзигаги дарахтнинг шох-бутоқларини кўрди. Албатта, Ксантиппа ҳам гуноҳдан холи эмасди. У Суқрот билан ҳозирги жуфтликлар яшагандай турмуш қурганди. Никоҳдан сўнг улар бир-бирини ўзларининг самимий ҳис-туйғулари — яқинлик, бир-бирини тушуниш, севги-муҳаббатни ифодалаш ўрнига менсимамай муносабатда бўлдилар. Бир-бирига илтифотли бўлиш, ишончли руҳий тизим асосида ёқимли бўлишдан бутунлай тийилдилар. Нимадандир менсимаслик ҳам онгдаги «ўргимчак тўри»ни англатади.

Шуниси аниқки, Суқрот қўлингиздаги китобни ўқиб чиққани йўқ. Ксантиппа ҳам. Акс ҳолда у оилавий ҳаёт ниҳоятда бахт-саодатли бўлмоғи учун эрида шундай асосни яратган ва ўзининг кўзига тушган чўпни кўра олган бўларди. У ўзининг ҳиссиётларини бошқаришни уддалар ҳамда эрига нисбатан анчайин таъсирли даражада муносабатда бўлар эди. Аниқроғи шуки, у, ҳатто унинг мантиғидаги хатоликларни бешинчи бўлимдаги «Бундан бошқа эмас» номли бобни ўқиб, кўрсатиб бера оларди.

С.И.Хайякава «Тил фикр ва ҳаракатларда» номли китобида қуйидаларни

ёзган: «Хотин эрининг камчиликларини тузатиш учун уни «арралай» бошлайди. Эрнинг камчиликлари янада ортади, аёл эса ундан яна кўпроқ дарғазаб ҳолда тирноқ остидан кир қидираверади. У фақат эрининг камчиликларидан иборат муаммоларга муносабат билдирмоқчи бўлади, унинг ечимни топадиган бошқа усуллари йўқ. Эрини «арралаш»да давом этар экан, аҳвол янада аянчли тус олади, эр-хотин асабларини қақшатиш даражасига етгунча бу ҳол давом этаверади. Никоҳ вайрон бўлиб, ҳаёт дўзахга айланади».

Хўш, бу ёш йигитнинг аҳволи ҳақида нима дейиш мумкин?

«Дунёни ижобий идрок этиш: муваффақият илми» курсининг илк машғулотидан ундан: «Бу ерга нега келдингиз?» — деб сўрашди.

«Хотиним туфайли», — деб юборди у. Тингловчилар ўзларини кулгидан тия олмадилар, аммо муаллим индамади. У ўз тажрибасидан билардики, бахтсиз оилалар кўп. Эр-хотин ўзларининг шахсий камчиликларини эмас, балки фақат бир-бирларининг нуқсонларини кўришади.

У оиласига бахтни қайтариб келди. Орадан тўрт ҳафта ўтгач, конференция вақтида муаллим ўша курс тингловчисидан сўраб қолди:

— Сизнинг муаммонгиз нима бўлади?

— Ҳал бўлди.

— Ажойиб! Хўш, қандай қилиб ҳал этдингиз?

— Мен шуни тушундимки, **бошқалар билан ўзаро муомала қилолмаслигимни сезиб қолсам, бунингдан бошлашим керак**

экан. Рухий тизимимни таҳлил қилиб кўрганимда, унинг салбий эканлиги маълум бўлди. Менинг муаммом хотинимда эмас, балки ўзимда экан. Ўзимнинг муаммомни ҳал эта туриб, хотинимда муаммо умуман йўқлигини англадим.

Агар Суқрот ўз-ўзига: «Менинг Ксантиппа билан ўзаро муносабатим, муомалам бўлмагани туфайли муаммо юзага чиқса, ишни ўзимдан бошласам бўлмасмиди? Қаршимда бошқа кишиларга боғлиқ ўзаро муносабат туфайли муаммо туғилса, ҳаммасини ўзимдан бошласам бўлмасмиди?» — деганида, нималар рўй берар эди?

Бахт-саодатга эришишга халақит берувчи «ўргимчак тўри»нинг турлари жуда кўп. Шуниси қизиқки, бунда энг кўп ва катта тўсиқ бўлувчи фикр унсурларидан бири — сўз ҳисобланади. «Сўзлар, бу — рамзлардир», деб ёзади С.И.Хайякава ўзининг китобида. Сиз ҳадемай бир бўғинли сўз сон-саноксиз гоёлар, тушунчалар ва ҳис-туйғуларнинг бутун бир мажмуини англатишини билиб оласиз. Қўлингиздаги китобни ўқиш асносида онгнинг рамзлар ёрдамида ахборотни ихтиёрий равишда зудлик билан беришига ҳам амин бўласиз.

Битта, яккаю ягона сўз бошқалар учун асос яратиб, уларни ҳаракатга келтириши мумкин. Агар сиз бошқа одамга: «Сен эплай оласан», десангиз, бу **рағбатлантирувчи омил** яратади. Ўз-ўзингизга: «Мен эплай оламан», дейиш **ўз-ўзига асос яратади**, демакдир. Ушбу универсал ҳақиқатлар билан келгуси бобда танишасиз. Даставвал, келинг, сўз маъноси тўғрисида қандай муҳим ихтиролар рўй бергани

ва улар ёрдамида фикрни узатишга оид бутун бошли фан — семантика ҳақида сўз юритайлик.

Хайякава ана шу соҳа бўйича мутахассис ҳисобланади. Унинг айтишича, суҳбатдошимиз у ёки бу сўзга қандай маъно юклашини аниқлаш фикр юритиш жараёнида муҳим аҳамиятга эгадир. Аммо буни қай тарзда амалга ошириш керак?

Аниқ иш юритишга ҳаракат қилинг. Ақлни ишлашга, ишни унга дуч келишдан бошланг, ана шунда кўпгина кераксиз тушунмовчиликлардан холи бўласиз.

Битта сўз ҳам низо-жанжаллар сабабчиси бўлиши мумкин. Тўққиз ёшли бола яшайдиган хонадонга амакиси меҳмон бўлиб келди. Ака ишдан қайтгач, у билан укаси ўртасида қуйидагича суҳбат бўлиб ўтди:

— Сиз ёлғон гапирадиган болалар тўғрисида қандай фикрдасиз?

— Яхши эмас, аммо мен аниқ билман: ўғлим доимо рост гапирди.

— Бугун у ёлғон гапирди!

— Мумкин эмас...Ўғлим, бу ёққа келчи, амакингга ёлғон гапирдингми?

— Йўқ, дада!

— Амакинг айтишича, бугун сен ёлғон гапирибсан... Хўш, нима бўлди? — деб сўради ота амакига ўгирилиб.

— Мен унга ўйинчоқларни йиғиштириб, ертўлага олиб туш, дедим, аммо ўғлингиз айтганимни қилмади. Менга эса, айтганларингизни бажардим, деб айтди.

— Ўғлим, ўйинчоқларни ертўлага олиб тушганмидинг?

— Ҳа, дада.

— Буни қандай тушунса бўлади?
Амакинг тескарисини айтяпти-ку!

— Биринчи қават билан ертўла ўртасида зина, тўрт поғона пастда эса дераза бор. Мен ўйинчоқларни ана шу дераза тоқчасига қўйдим. Ертўла ана шу ердан бошланади, тўғрими? Демак, менинг ўйинчоқларим ертўлада!

Амаки ва жиян ўртасидаги тортишувда битта сўз: **ертўла** кўрсаткич бўлиб келган. Ҳаммадан кўпроқ бола амакиси ундан нима хоҳлаганини жуда яхши билган, аммо бўлажак дангаса ертўланинг тубигача тушишни истамаган. Жазо берилишини сезгач, мантиқ ёрдамида ўзининг ҳақлигини исботлашга ҳаракат қилган.

Ҳар қандай тилда энг муҳим сўзни билмаган ёш йигит тўғрисидаги ҳикоя сизга жуда катта наф келтириши мумкин. Бу сўз — Худодир.

Яқинда Нью-Йоркдаги Риверсайд черковининг фахрий руҳонийси, тақводор Ҳарри Эммерсон Фосдик хузурига Колумбия университети талабаси кириб келди. У ҳали бўсағада экан: «Мен даҳрий, худосизман», деб бидирлади. Ўтираётиб, яна: «Мен Худога ишонмайман», деб айтди.

Келинг, ақлни чоғиштириб, сўз бошлайлик. Бахтга кўра, доктор Фосдик семантика соҳасида мутахассис эди. У ўз тажрибасига кўра, жуда яхши англар эдики, сўзга қандай маъно юклаганини аниқ билмай туриб бошқа одам билан мулоқотга киришиш мумкин эмас. Бунинг устига суҳбатдош нимани назарда тутганини ҳам доктор яхшигина фаҳмларди. Шу боис талабанинг қўпол гапларига нисбатан Фосдик дўстона

илтифот кўрсатиб деди: «марҳамат, менга даҳрий ишонмайдиган Худони таърифлаб, бир бошдан ёзиб беринг».

Йигитча ўйланиб қолди, унинг узок фикрлашига тўғри келди, чунки бошқалар каби бу саволга бирданига «ҳа» ёки «йўқ» деб жавоб бериш мумкин эмас эди. Фосдик эса ўртага қўйилган аниқ савол бу йигитнинг салбий тафаккуридаги пишиқ ўргимчак тўрини сидириб ташлаши мумкинлигини биларди.

Бир оз фурсатдан сўнг талаба ўзи ишонмайдиган Худони таърифлаб, руҳонийга бу ҳақда батафсил ҳикоя қилиб берди.

— Хўш, нимаям қилардик, — деди доктор Фосдик талаба гапини тугатгач, — агар сиз ишонмайдиган Худо шу бўлса, унга мен ҳам ишонмайман. Демак, иккаламиз ҳам даҳриймиз. Аммо бари бир, — деб давом этди у, — бизда Коинот қолаверади. Сиз нима деб ўйлайсиз, у қандай вужудга келган, нима учун мавжуд?

Талаба доктор Фосдик ҳузуридан янгича кашфиёт билан руҳланиб, чиқиб кетди: у даҳрий эмас, у диндор. У Худога ишонди!

Доктор Фосдик яққол ифода этилмаган сўз туманида ўзини адаштириб қўймади. У ёш йигитга бир нечта савол бериб, онгидаги «ўргимчак тўрлари»дан халос бўлиши учун унга ёрдам берди.

Қурбақа панжалари мантиқни ўрганди. Талаба мутлақо бир-бирига қарама-қарши хулоса билан келган эди. Ҳар бир хулоса ўзининг нуқтаи назарига эга. Агар сизда нотўғри нуқтаи назар мавжуд бўлса, тўғри фикр юриштишга «ўргимчак тўри» халақит беради.

Бу эса тўғри хулосага олиб келмайди. У.Клемент Стоун билан рўй берган воқеага эътибор қаратинг:

— Мен ёшлигимда қурбақанинг сон гўштини жудаям яхши кўрардим. Бир куни ресторанда менга катта сон гўшти беришди, у менга ёқмади. Ана шунда энди қурбақа оёқлари менга умуман ёқмайди, деб аҳд қилдим.

Орадан йиллар ўтгач, Кентукки штатининг Луисвиллдаги шинам ресторанда бўлиб, таомномада қурбақанинг сон гўшти ёзилганини кўриб қолдим.

— Бу сон гўшти кичкинами? — деб сўрадим официантдан.

— Ҳа, сэр!

— Ишончингиз комилми?

— Ҳа.

— Агар улар кичкина бўлса, менга маъқул келади.

— Ҳа, сэр!

Официант таомни келтирганида, мен улкан қурбақанинг сон гўштига кўзим тушди ва ғазабланиб, қичқириб юбордим:

— Бу ахир кичкина сон гўшти эмаску!

— Бизнинг топганимиз шу бўлди, энг кичик бўлаги шу экан, сэр, — деб жавоб берди официант.

Мен жанжал кўтармасликка қарор қилдим ва қурбақа оёғини тановул қилишга тутиндим. Улар шунчалик ёқдики, мен унинг озлигидан афсусландим. Мен ана шунда мантиқ сабоғини олганман. Бўлиб ўтган воқеаларни таҳлил этиб, тирик ва кичик сон гўшtlари афзаллиги тўғрисидаги хулосаларим нотўғри нуқтаи назарга асосланганини тушундим. Қурбақа панжаларининг ҳажми

уларни бемаза қилмаган, албатта. Шунчаки, мен биринчи тановул қилган йирик сон гўшлари эски бўлган, холос. Мен эса уларнинг эски-янгилигини эмас, балки ҳажмини маза-таъм билан боғладим.

Агар биз нотўғри нуқтаи назарлардан келиб чиқсак, мантиқий фикрлаш «ўргимчак тўри» билан қопланади. Аксарият одамлар ана шундай мужмал фикрлашга мойил. Улар кўп маъноли рамз-сўзлар билан ўз мияларини нотўғри нуқтаи назарга тўлдириб юборишган. Бундай сўз ва ифодаларга қуйидагилар киради: «ҳамиша», «фақат», «ҳеч қачон», «ҳеч нарса», «бари», «ҳеч ким», «эпложмайман», «мумкин эмас», «ёки...ёки». Мазкур ифодалар, асосан, нотўғри нуқтаи назарларга асосланади, шунинг учун улар асосидаги мантиқий хулосалар нотўғридир.

Зарурият ва дунёни ижобий идрок этиш муваффақият асосини ташкил этиши мумкин.

Тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этиш билан уйғун сўзлар инсонни муваффақият сари қўзғатади. Салбий ҳолда дунёни идрок этишда эса сўз ёлғончилик, алдаш ва товламачиликни оқлаш учун керак бўлади. Бу сўз — **заруриятдир. Зарурият** барча ихтиролар онаси, барча жинойтларнинг отасидир. Одамларнинг мақтовга арзигулик муваффақиятлари ростгўйлик, ҳалоллик билан чамбарчас боғлиқдир. Тўғрилиқдан айри ҳолда дунёни ижобий идрок этиб бўлмайди.

Ли Брэкстон шимолий Каролина штатидаги Уайтвиллдан бўлиб, камбағал темирчи оиласида туғилганди. У ўн икки нафар фарзанднинг ўнинчиси

эди. «Нимаям дейиш мумкин, — дейди жаноб Брэкстон, — мен камбағаллик нималигини болалигимдан жуда яхши биламан. Не-не машаққатда олтинчи синфни тугатганман. Пойафзал то-заладим, харид қилинган молларни одамларнинг ўйларига элтиб берар, газета сотардим. Пайпоқ фабрикасида ҳам ишладим, автомобилларни ювдим, механик ёрдамчиси бўлиб ишладим».

Механик бўлиб олгач, Ли менинг мартабам охирги «нуқта»га етди, деб ўйлади. Эҳтимол, унда ҳали рағбат, қизиқиш берувчи қониқмаслик туйғуси намоён бўлмагандир. Кўп ўтмай, у уйланди. Брэкстон ҳам, хотини ҳам камбағаллик гирдобида яшай бошладилар. Ёш йигит шундай ҳаётга кўникди. Даставвал ҳаётда уни ўз қомига тортган занжирларни мутлақо узиб бўлмайти, деб ўйлади. Лига жуда кам ҳақ тўлашар, унинг маоши оиласини боқишга зўрға етарди. Брэкстон минг машаққат билан маошдан-маошга учма-уч яшаб, ниҳоят ишдан ҳам маҳрум бўлди. Лининг уйини ҳам оладиган бўлишти, чунки у кредитни тўйлай олмайдиган даражага келиб қолганди. Вазият ҳаддан зиёд умидсиз аҳволда эди.

Аммо Ли кучли табиатга эга киши эди. Шу билан бирга у диндор ҳам эди. **У Худо ҳамиша бизга нисбатан хайрихоҳ эканлигини биларди.** Ли Аллоҳга йўл кўрсатишини сўраб, ибодат қилди. Илтижоларига жавоб бўлганидек, у дўстидан «Ўйла ва бой бўл» номли китобни олди. Дўсти ҳам Буюк Таназзул даврида уй ва ишидан маҳрум бўлган, айти шу китоб уни курашга руҳлантирган эди.

Энди Ли Брэкстон нима қилиш кераклигини биларди.

У китобни бир неча марта ўқиб чиқди. Унга молиявий муваффақият ниҳоятда зарур эди. Ўз-ўзига: «Назаримда, мен нимадир қилишим, ниманидир қўшишим керак, бу борада эса ҳеч қандай китоб ёрдам бермайди. Биринчидан, мен ўзимдаги қобилият ва имкониятларга нисбатан тажрибага асосланган руҳий тизимни ўзимда ишлаб чиқишим лозим. Ўз олдимга, албатта, аниқ мақсад қўйишим керак, у илгаригига нисбатан анча машаққатли бўлсин. Нима бўлганда ҳам бошлаш керак. Мен, агар топа олсам, биринчи дуч келган ишдан бошлайман».

У иш ахтариб, йўлга тушди ва уни топди. Бу иш ҳам катта маош тўланадиган эмас эди. Аммо Ли Брэкстоннинг қўлида «Ўйла ва бой бўл» китоби бор эди. Кўп ўтмай, у биринчи миллий банкни ташкил этди, Уайтвиллдаги мазкур банкнинг президенти бўлди. Брэкстонни шаҳар мэри этиб сайлашди. Гап шундаки, Ли ўз олдига жуда катта мақсад қўйган эди. У шундай бойишни мақсад қилгандики, токи 50 ёшида пенсияга чиқсин. У ўз мақсадига олти йил аввал эришди ҳамда бизнестан етарлича бадавлат ва мустақил даромад билан 44 ёшида пенсияга чиқди! Ҳозир Ли фаровон ҳаёт кечирмоқда. У ўзини Орал Робертснинг черковдаги фаолиятига ёрдам беришга батамом бағишлаган.

Ли Брэкстон қандай иш билан машғул бўлмасин ва қайси ишга сармоя тикмасин, бунинг аҳамияти йўқ. Мухими, инсонни **дунёни ижобий идрок этиш билан бирга ҳаракатга**

кириш учун қўзғаш заруратдир, бунда муайян, белгиланган анда-заларни бузмаслик керак. Ҳалол, тўғри одам асло алдамайди ёки зарурат юзасидан ўғирлик қилмайди. Тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этиш ҳалоллик билан ажралмасдир.

Зарурат, салбий ҳолда дунёни идрок этиш ва жиноятчилик. Ли Брэкстонни салбий ҳолда дунёни идрок этган минглаб одамларга солиштириб кўринг. Улар ўғирлик қилгани, мансабини суиистеъмол қилгани ва бошқа жиноятлари учун қамоқхонада ўтиришибди. Улардан нима учун бундай ишларни, айтайлик, ўғирликка қўл урдинг, деб сўрасангиз, «Мен шундай қилишга мажбур эдим», дейди. Кўряпсизми, улар нима учун қамоққа тушишган! 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.

Анча 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 сўраган эди: *«Сизнинг жиноят йўлига киришингиз қандай рўй берди?»*

Капоне битта сўз билан жавоб берди: «Зарурият». Шундан сўнг унинг кўзлари ёшга тўлди ва томоғига нимадир тикилгандай йўталиб қолди. Кейин эса Капоне ўзининг ажойиб ишлари тўғрисида баён қила бошлади, газета бу ҳақда лом-лим демаган эди. Албат-

та, бу ишлар унинг номи билан боғлиқ ёвузликлар олдида арзимас туюлади.

Бу толеи паст банда ўз ҳаётини ҳавога совурди, руҳий хотиржамликдан маҳрум бўлди, соғлиғини 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 намойиш 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.

Аммо шундай одамлар ҳам бўлади. Масалан, бир ўсмир билан боғлиқ воқеа ҳақида сўз юритамиз. У қанчалик хунук ишлар қилган бўлса ҳам онаси ҳеч қачон умидини йўқотмади, ўғлим ҳақидаги нола, ибодатларим Парвардигорга етиб бормаяпти, деб хаёл қилди.

У тарбияси оғир ўсмир эди. У маълумотли, ақлли, ҳаракатчан ва таъсирчан, «мураккаб» ўсмир эди. Ҳатто ёмон ишлар соҳасида ҳам ўзини биринчи ҳисоблаб, бундан фахрланарди. У ота-онасининг ўғитларига қулоқ солмас, ўқитувчиларни менсимас, алдар, майда-чуйдаларни ўғирлар, қаллоблик

билан шуғулланиб, тартибсиз ҳаёт кечира эди.

Онасининг доимий жон-жаҳди билан ёлвориб илтимос қилишларига кўра у тузалиш, тўғри йўлга киришга ҳам интиларди. Айрим пайтда у уяларди. Қандайдир йўл ахтаргани учун ўсмир Инжил ва бошқа китобларга мурожаат қилди. Аммо унинг ўзига қарши жанглари-нинг бари беҳуда кетган эди.

Бир куни у ҳал қилувчи жангда ғалаба қозонди. Шундай воқеалар бўладики, агар инсон умидини йўқотмаган бўлса, у курашни асло тўхтатмайди. Ана шундай пушаймонликни бошидан кечириётган бир пайтда, ўз-ўзини нобуд қилиш билан қуршалган вазиятда у кимнингдир сўхбати ва сўзини эшитди: «Китобни олгин-у, ўқи».

Йигит олдида турган китобни очиб ўқий бошлади: *«Ҳаётда бамисоли кун каби виждонли, ҳалол бўлинг. Муштлашув ва ароқхўрлик, қамоқ ва ахлоқсизлик, жанжал ва қизғанишнинг асло кераги йўқ. Парвардигори олам ва пайғамбарга суянинг, танани эмас, балки руҳни парвариш қилинг».*

Баъзан шундай бўлади. Инсон ўзи билан курашда оғир мағлубиятга учрайди. Шундан сўнг у худди шундай воқеага тайёрланган ҳолда келади. Тавба-тазарруси ҳиссиётларга шунчалик бой ва самимий бўладики, у тўхтовсиз хатти-ҳаракат бошлашга интилишни ҳис этади ва кейинги ҳаракатларга, яъни уни ғалабага элтувчи йўлга ҳам тайёр туради. Бу ўсмир худди шу тарзда тап-тайёр эди!

Фақат якунловчи қатъий қарор қабул қилгач, у анча хотиржам бўлди. У

ўз-ўзини шундай деб ишонтирди: илоҳий куч-қудрат унинг гуноҳлардан халос бўлишига ёрдам беради, чунки у бу гуноҳлар билан тиним билмай кураш олиб борган эди. Унда ички ботиний диний ҳаёт юзага келди. Кейинги ҳаёти шу ҳақда гувоҳлик беради. Ўсмир ўзини Худога ва одамларга хизмат қилишга бағишлади.

У одамларга нисбатан ишонч уйғониши учун улкан ҳисса қўшди. Уни Августин деб аташарди. У авлиёлар қаторида тилга олина бошлади.

Муқаддас китобнинг куч-қуввати, ҳатто салбий руҳий тизимларни ҳам ўзгартириб, назардан четда қолганларни ижобий томонга мойил этиши яхши маълум. Аллоҳ сўзига жамланган алоҳида куч-қувват кўпгина кишиларни ўз тафаккуридаги ўргимчак тўридан халос этиш учун уйғотиб юборди. Улар руҳан ва ижтимоий тарзда покландилар. Кўпчилик худди авлиё Августин каби ботиний тавба-тазарруга берилди, худди унга ўхшаб бутун ҳаётларини Парвардигорга ва инсониятга хизмат қилишга бағишлади. Кўпгина улўғ инжилчилар ана шу тоифадаги одамлар сирасига киради.

Шундай фазилатли, мутаассиб диний арбоблар борки, улар муқаддас китобни ўқийдилар. Биз уни ўқиш баробарида бошқа китобларни ҳам муталаа қилиш кераклигини айтганимизда, бизни Худонинг ишига аралашганликда айблаб, шунга уриняпти, деб қоралайдилар. Уларнинг тафаккуридаги «ўргимчак тўри» ҳар қандай жойдаги яхши нарсаларни кўришга йўл бермайди.

Парвардигори оламнинг ишига аралашининг асло ҳожати йўқ.
Бундай одамлар ниҳоятда хавфсирай-

дилар, чунки ақлнинг кучини тадқиқ этиш Худонинг иши, унга аралашуш шаккокликдир, дейдилар.

Ақл кучи деганда биз танлаш қобилияти, ўз келажагини режалаштириш ва назорат қилишни англаймиз. Кўпгина руҳлантирувчи китоблар китобхонлар фикр-ўйларини тартибга солиш, ҳиссиётларини жиловлаш кўникмасини ўзида ишлаб чиқиш ва ўз ҳаётини тартибга солиш учун ёзилади.

Норман Винсент Пил китобхонни энг яхши киши сифатида ишонтиришга уринади. Шунинг учун у муқаддас китобдан иқтибослар келтиради, уларга одамлар ишонади. Мана улардан айримлари (уларни сиз ҳам эслаб қолишингиз керак):

«У ўз кўнглида қандай ўйласа, шу тарзда намоён бўлғай. Кимки ишонар экан, унга бари муҳайё. Ё Раббим, ишончим комил, мени ишончсизликдан халос этгайсан! Менга ишонч бер, далда бер. Ишонч меҳнатдан айри ҳолда ўликдир, ё Раб!

Ибодат этиб, тавалло қилсанг, нимайки хоҳласанг, ишонгинки, сен шунга эга бўласан, бу шундоқ бўлғай.

Парвардигорим биз билан экан, бизга ким қарши бўлади? Сўранг, сизга берурлар; изланг ва маросимларни адо этинг; тақиллатингки, сизга (эшиқларни) очурлар».

Ушбу бобда сиз «ақлий ўргимчак тўри»нинг бир неча турларини билиб олдингиз. Мана улар:

1. Салбийлари: а) ҳис-туйғу; б) ҳиссиёт; в) жазава; г) одатлар; д) ишонч; е) хурофотлар.

2. Кўзига тушган чўпни кўришни эплаб ололмаслик.

3. Семантик мураккабликлар оқибатида тортишув ва тушунмовчиликлар.

4. Ишончсиз фикр, нуқтаи назарлардан ишончсиз хулосалар.

5. Кўпинча умумий сўзлар ёки асосий фикрларда ифодалардан фойдаланиш.

6. Ҳаром-ҳариш хатти-ҳаракатларга одамни зарурият мажбур этиб, ундайди, деган гоё.

7. Аҳмоқона фикрлар ва одатлар.

8. Ақлнинг кучидан фойдаланиш — бу динни ҳақорат қилиш, куфроналик деган хато мулоҳазага бориш.

Шундай қилиб, кўряпсизки, «ўргимчак тўри» ҳар хил майдонига қараб унча катта эмас ва йирик, юпқа ва мустаҳкам бўлади. Агар сиз мазкур рўйхатни кенгайтирсангиз, кейин бу тўрнинг барча торларини диққат билан кўриб чиқсангиз, уларнинг бари салбий ҳолда дунёни идрок этиш билан туташиб кетганини пайқайсиз.

Сиз қачон шу ҳақда бош қотирсангиз, тушунинг, энг мустаҳкам ўргимчак тўри, яъни салбий ҳолда дунёни тушуниш билан чирмашган тўр, бу — ҳаракатсизликдир. Айнан ҳаракатсизликнинг айби шундаки, сиз ҳеч иш қилмайсиз. Агар сиз нотўғри йўналишга қараб ҳаракат қилсангиз, у тормоз беришга ҳалақит беради ва тўхтайди. Сиз шунчаки олдинга қараб филдираб кетаверасиз, кетаверасиз.

Нодонлик ҳам ҳаракатсизликни келтириб чиқаради. Қандайдир ахборот ёки тажрибадан беҳабар, мантиқдан маҳрум одам учун бу гаплар мантиқсиз бўлиб туюлади. Сиз ўз

ақлингизни ҳақиқат қаршисида очишни истаганингиз учун қарор қилган бўлсангиз — бу нодонликдан иборатдир. Салбий ҳолда дунёни идрок этиш айнан ана шу нодонлик негизда ўсади ва гуллаб-яшнайти. Бу шайтоний чизикдан халос бўлинг! Қўлингиздаги китоб уни қай тарзда уддалаш ҳақида батафсил ҳикоя қилиб беради.

Тажрибга асосланган дунёни ижобий идрок этишга таянган одам барча далил-даъволарни билмаслиги, амалий тажрибага эга бўлмаслиги, ҳатто ишнинг туб моҳиятидан беҳабар бўлиши мумкин. Аммо у тушунмаслиги ёки билмаслигидан қатъи назар, шунга иқрор бўладики, ҳақиқат бари бир ҳақиқатлигича қолади. Шунинг учун у ақлни пешлашга тиришади, ўрганишга интилади. Ўз хулосаларини биладиганларига биноан «қуриш»га уринади, аммо у нимадир қилса, янгиликни сезиб қолгудек бўлса, ўзгаришларга, ислоҳ қилишга ҳам тайёр туради.

Сиз тафаккурингиздаги ўргимчак тўрини тозалаш учун жасорат кўрсата оласизми? Агар жавобингиз ижобий бўлса, майли, учинчи йўл кўрсаткич сизни олдинга, тўртинчи бўлимга етакласин, сиз ҳар қандай ғояларни қабул қилишга тайёр бўласиз. Ўз ақлингиз, куч-қувватингизни диққат билан кўздан кечира оласиз. Агар буни амалга ошира оласангиз, ҳаракатларингиз сизни буюк кашфиётлар сари етаклайди. Фақат битта нарсани ёдда тутинг: бу кашфиётни фақат ўзингиз амалга оширишингиз мумкин.

Мулоҳаза учун маълумот

1. Сиз ўйлаясизми, демак, бу — сиз. Фикрларингиз ижобий ёки салбий бўлишидан қатъи назар, у руҳий дастурингизни баҳолайди. Ўзингизга бир қараб олинг:

Сиз: 1) яхши одам; 2) ёмон; 3) соғлом; 4) руҳий касал; 5) бой; 6) камбағал; ва сиз нима ҳақида ўйлаясиз: 1) бағрикенглик ҳақида; 2) ёвузлик тўғрисида; 3) тани сиҳатлик борасида; 4) фикрларингиз сизни қандай қиёфага солади; 5) бойлик тўғрисида; камбағаллик ҳақида?

2. Салбий ҳис-туйғулар, ҳиссиётлар, жазавалар; хурофотлар, салбий ишонч, одатлар, бу — «ўргимчак тўри»нинг барини ўз туморингизни, яъни салбий ҳолда дунёни идрок этишнинг ижобий томон айлантирсангиз, бутунлай сидириб ташлаш мумкин.

3. Сиз уни, бу фикрий «тўр»ни мазкур китобни ўқиш жараёнида меъёри билан олиб ташлашни ўрганасиз.

4. Бошқалар билан тил топиша олмаганингиз туфайли муаммога дуч келсангиз, буни ўзингиздан бошланг.

5. Битта сўз тортишув, тушунмаслик ва дард-аламнинг сабабчиси бўлиши мумкин. Дунёни тўғри идрок этишга таянган сўз салбий идрок этишдан фарқ қилган ҳолда тескари натижа олиб келиши мумкин. Сўз тинчлик ёки уруш, рад қилиш ёки розилик, муҳаббат ёки нафрат, алдов ёки ҳақиқий ҳаракатнинг сабабчиси бўлиши эҳтимолдан холи эмас.

6. Келинг, гапни ақллар учрашувидан бошлайлик. Бу ишни доктор Фосдик амалга оширгананда, унинг ёш

ҳамсӯҳбати ўзининг даҳрий эмас, балки диндор эканлигини тушунди.

7. Қурбақанинг сон ғўшти мантиқни ўргатиши мумкин. Агар тўғри хулоса қилмоқчи бўлсангиз, барча келтирган асосларингиз тўғрилигига гувоҳлик беринг.

8. Умумлаштирувчи «доимо», «фақат», «ҳеч қачон», «ҳеч қандай», «барча», «ҳеч ким», «қилолмайман», «мумкин эмас», «ёки... ёки» каби сўзларни, агар уларнинг ҳақиқатлигига тўла ишончингиз бўлмаса, дастлабки асосларингиздан чиқариб ташланг.

9. **Зарурият** — калит сўздир. У сизни ҳалоллигингиз ёки, аксинча, мақсадга эришиш учун фирибгарлик туфайли буюк зафарларга элтиш йўлида ҳаракатга келтирадими?

10. «Тарбияси оғир ўсмирлар» — эҳтимол, шундайлар сизга танишдир? Аммо ҳеч қачон умидни йўқотмаслик керак. Балки улар муқаддас бўла олмас, бироқ бир кун келиб ўзининг ва сизнинг дунёнгизни ўзгартирар, ана шунда бу дунёда яшаш яхши бўлар.

11. Фикрларингизни **бошқаринг**; ҳиссиётларингизни **назорат қилинг**; тақдирингизни ўзингиз ҳал этинг. Муқаддас китобдан олинган ўз-ўзини асослаш формуласини эслаб қолинг ва доимий равишда такрорланг.

12. Асос, далилларни уйдирмадан фарқлай билинг. Энг муҳим ва арзимас маълумотларни англаб олишга урининг.

*Ҳис-туйғуларингизни бошқариш
ва тақдирингизни ҳал этиш учун
фикрларингизда дунёни тўғри
идрок этиш ёрдамида
тартиб ўрнатинг.*

ТҮРТИНЧИ БЎЛИМ

ЎЗ АҚЛ-ЗАКОВАТИНГИЗ ИМКОНИАТЛАРИНИ ТЕКШИРИШГА ЖУРЪАТ ЭТА ОЛАСИЗМИ?

Сиз вужуд билан қопланган ақлдан иборатсиз! Ва бўлғуси ақл бўлиб, сиз мўъжизали, сирли имкониятларга эгасиз, худди билиб олинган, шу билан бирга ўрганилмаган каби. Ўзингизнинг барча ақлий имкониятларингизни таваккал қилиб, текшириб чиқинг. Уни нега текшириб кўриш керак?

Ихтирони кутар экансиз, у сизга нима келтириши мумкинлигини ҳисобга олишингиз лозим: (1) жисмоний, руҳий ва ахлоқий соғломлик, бахт-саодат ва бойлик; (2) танланган фаолият майдонида муваффақият; ва ҳатто (3) маълумот ҳамда номаълум шахсий имкониятларга таъсир этиш, ундан ўз ихтиёрига кўра фойдаланиб, бошқариш ёки ўзни у билан мослаштирган ҳолда ўтказиш.

Шундай экан, далиллик билан маълум жисмоний жараёнлардан ташқари бўлган табиат — барча кучларни текширишни бошланг, агар бошқаришни ўргансангиз, бу кучлардан фойдалана оласиз. У сиз учун унчалик мураккаб бўлмайди ҳам, биринчи марта телевизор мурватини бураган каби қийин кечар, эҳтимол. Ахир ёш бола ҳам телевизор мурватини бураб, уни керакли дастурга мослаши мумкин. Бу ҳаракатни давом эттириб, у телевизор тўлқинларини уза-тувчи қурилма тўғрисида тушунчага ҳам

эга бўлмайди, телевизор қисмлари, уни яратиш учун фойдаланилган технологиялардан беҳабар. Шунга қарамай, у бу иш ечимини топади. Чунки бола учун керакли дастакни бураш ёки тегишли тугмачани босишни билиш шарт, холос.

Мазкур бўлимда керакли дастакни бураш ёки тегишли тугмачани босиш зарурлиги кўрсатиб берилади, қандайдир мушоҳада юритиб, энг самарали механизмни олиш учун, албатта. Гарчи бу алоҳида механизм илоҳий кучларнинг ижоди бўлса-да, у тўла-тўқис сизга қарашлидир. У қандай қурилган? Айтайлик, у бошқа нарсалар билан бирга ўзида 80 триллион электр элементни жамлаган. Демак, унда кўплаб таркибий қисмлар мавжуд. Ва бундай компонентнинг ҳар бири ўз-ўзидан электр қурилмага эга.

Унинг бўлақларидан бирини эса электр мўъжизаси деб айта олмайсан. Гарчи у беш-ўн унций қийматга эга бўлса-да, бундай деб бўлмайди. Унинг механизми 10 миллиарддан ортиқ тухумчалардан иборат бўлиб, уни генлаштириб, қабул қилиб, ҳисобга олиб ва қувват беради. Бу қандай механизм ва унга қай тарзда эгалик қиласиз? Бу сизнинг танангиздир. Сизнинг «мен»ингиз олдингидек қолаверади, кўлингиз, кўз ва тананинг бошқа қисмини йўқотсангиз ҳам. Бу электр мўъжизаси нимадан иборат ўзи? У — сизнинг **мия ва асаб тизимингиздир**. Бу механизм бевосита сизнинг танангизни бошқаради, **ақл-идрокка вазифа беради**.

Ақл-идрокка келсак, у ҳам алоҳида қисмлардан иборат. Бири онг, иккинчиси эса ботиний онг деб юритилади.

Уларнинг ҳар иккиси ҳам синхрон, яъни мос равишда ишлайди. Ҳар бири бир-биридан хабардор ҳолда ишлайди. Онг тўғрисида олимлар анчагина маълумот тўпладилар. Аммо ҳали юз йил ҳам ўтган эмас, биз ботиний онгнинг жуда кенг ўзлаштирилмаган майдонини текширишга киришиб кетдик, бу далилга қарамасдан, инсоният тарихида ибтидоий одам ботиний онгнинг сирли кучига мурожаат қилиб келган эди. Австралия аборигенлари ва ибтидоий қабила шароитида яшовчилар буни ҳозиргача амалда қўллайдилар.

Шундай экан, келинг, ҳозирдан унинг тадқиқоти билан машғул бўламиз! **Мен кундан-кунга барча соҳаларда бойиб бормоқдаман!** Келинг, Австралиянинг Синдейида яшовчи Билл МакКоллнинг банкротлик ва режалари тўла-тўқис барбод бўлганидан тортиб, муваффақият қозониб, гуллаб-яшнаганига қадар бўлган ҳаёт йўлини кўздан кечирайлик.

Билл 19 ёшида ўзини иш билан таъминлади — у тери хомашёсига ишлов бериш билан машғул бўлди. Бу ерда Биллни омадсизлик кутиб турарди. 21 ёшида у федерал конгрессга номзодини кўрсатди. Яна муваффақиятсизликка чидашига тўғри келди. Шу ва бошқа ноқулайликларнинг бари ёш австралияликнинг руҳини емириб ташламай, аксинча унга илҳом берувчи қоникмаслик туйғусини авж олдирган эди. Ва у муваффақиятни бошқарувчи қонунларни ахтаришга уринди. Кўряпсизми, Бил МакКолл бой бўлишни истади ва у китобларни ўқиш, таълим берувчи манбалар орқали фаровонликка эри-

шиш қоидаларини эгаллаш мумкин, деб ўйлади. Шунинг учун Билл кутубхонага қараб йўл олди, у ердаги панд-насихатга доир адабиётлар бўлимида уни «Ўйла ва бой бўл» қизиқтириб қолди. У китобни олди ва мутолаа қила бошлади. Бир марта ўқиб чиқди ва яна қайтадан ўқиди. Ҳатто учинчи марта мутолаа қилганида ҳам Бил МакКолл бари бир уни тушунмади. Мен нима учун дунёнинг айрим бой кишилари ўз сармояларини тиккан бу тамойиллардан фойдаланиб, уни амалга оширишим керак, деб ўйлади. Кейин нима бўлганини унинг ўзидан эшитинг:

— Мен «Ўйла ва бой бўл»ни Сидней кўчаларида сайр эта туриб, шошмасдан тўртинчи марта ўқиб чиқдим. Ана шу ерда бари тўсатдан юз берди. Мен гўшт дўкони пештахтаси олдида тўхтаб, юқорига қарадим. Шу аснода бир сония ичида илҳомнинг ярқ этиши дилимни ёритиб юборди, — МакКолл кулимсираб, давом этди: — Бор овозим билан: «Мана у! Мен тушундим», деб бақириб юбордим. Бу ҳис-туйғу вулқони мени бутун ҳаяжон билан қоплаб олди. Бу ҳаяжон ёнимдан ўтаётган хонимни ҳам тўлқинлантириб юборди. У тўхтади ва менга ҳайрон бўлиб қаради. Мен ўзимнинг кашфиётимдан руҳим кўтарилиб, уйга қараб учдим...

Кейинроқ МакКолл ҳикоясини жиддий равишда давом эттирди:

— Биласизми, мен китобнинг тўртинчи бўлимини ўқидим, ундаги кичик мавзу: «Ботиний онгга таъсир этиш усули» деб номланади. Шунда бирдан эсимга тушди: болалигимда отам Эмил Куэнинг «Аутосуггестия воситасида ўзни

дадил тутиш одатини ривожлантириш» номли китобини ўқиб берар эди. Эмил Куэ онгли аутосуггестия воситасида касалликдан халос бўлиш ва беморларга соғломликни қайтариш хусусида тавсиялар берган бўлса, худди шундай аутосуггестияни бойликка эга бўлиш ва нима хоҳласанг, шунга эришиш борасида ҳам муваффақиятли қўллаш мумкин.

Биласизми, онгли аутосуггестия, бу шундай бошқариш воситасики, унинг ёрдамида шахс ўз ботиний онгини беихтиёр равишда бошқаради. Агар бир кунда икки марта ўз қўлинг билан ёзган бойликка чанқоқ бўлган қатъий фикрларингни овоз чиқариб, бунинг устига уни ифодали тарзда, диққатни бир жойга жамлаб ўқисанг ва кўз ўнгингда гўё пуллар аллақачон қўлимда деб кўрсанг, ҳис этсанг, барча хоҳиш-истакларни бевосита ўзингнинг ботиний онгинга кўчириб ўтказган бўласан. Бу одатни бир неча бор такрорлаганингдан сўнг ўз-ўзидан фикрий кўникмалар ишлаб чиқилади ва у сендаги хоҳиш-истакнинг пул эквивалентига айланишига жуда самарали таъсир этади.

Яна бир бор такрорлайман: ўз хоҳиш-истакларингиз тўғрисидаги баёнотни овоз чиқариб ўқишда пулни ўйлашингиз асос бўлади, ўзингизда пул ҳақидаги фикр-ўйни ривожлантиришни истайсиз, сиз матнни ифодали ва таъсирли қилиб ўқидингиз.

Ўз-ўзини ишонтириш тамойилларидан фойдаланиш қобилияти маълум маънода диққат-этиборингизни битта нуқтага йиғиш даражасига боғлиқ, муайян хоҳиш-истак токи кўйдирадиган ҳолатда бўлмасин.

— Мен уйга зўрға етиб келиб, ҳали нафасимни ростламай туриб, овқатланишга ўтирдим. Шу алфозда «Менинг қатъий ва энг асосий мақсадим — 1960 йилда миллионер бўлишдир», деб ёздим. Китобда инсон пулнинг аниқ қийматини кўрсатиб, вақтни белгилаши керак, деб ёзилган эди. Мен ҳам худди шундай қилдим.

Бизнинг суҳбатдошимиз бундан олдин, 19 ёшида муваффақиятсизликка учраган норасида Билл МакКолл эмас эди. Энди у ҳурматли Уильям МакКолл, Австралия парламентининг ёш аъзоси; кўп тармоқли «Coca-Cola» фирмаси директорлар кенгашининг собиқ раиси ва Сиднейдаги оиласига қарашли 22 та компаниянинг директори ҳисобланади. МакКолл миллионер бўлгач, китобни кимларга ўқиб бериб, **ўз-ўзини ишонтириш ёрдамида ботиний онгни текширишга ундаган бўлса**, ўшалар ҳам бойликка мойил бўлишди (дарвоқе, МакКолл белгиланган муддатдан тўрт йил аввал миллионерга айланган эди).

Мен кундан-кунга барча соҳада яхши бўлиб бормоқдаман. Шу ўринда китобхонлар диққатини битта нуқтага жалб этайлик: юқорида тилга олинган «ўз-ўзини ишонтириш» атамаси Эмиль Куэ томонидан қўлланилган «онгли аутосуггестия» атамасининг синоними ўрнида фойдаланилган.

МакКоллнинг хотирасида қолгани шуки, болалигида отаси уни бир буюк кашфиёт сари етаклайди. Ўша китобчада парчаларга жо этилган кашфиёт — ундан ким бўлмасин, эркакми, аёлми, ҳатто ёш болами, уни ўзи учун очган

бўлса, самарали фойдаланса, нафи катта эди. Худди шундай сиз ҳам Билл МакКолл ва унинг отаси каби онгли аутосуггестия имкониятларини ўзингиз учун ишлашга мажбур этишингиз мумкин.

Шундай қилиб, онгли аутосуггестия Эмил Куэ учун кенг очилди, чунки у инсон ақлининг имкониятларини текширишга мардонавор киришган эди, бунда текшириш нишони сифатида ўзини, шу билан бирга бошқа одамларни ҳам олди. Ҳаммадан аввал буюк кашфиётни бунёд этгунга қадар у ўз беморларидаги жисмоний хасталикларни гипноз ёрдамида даволади. Аммо у кашфиётни амалга оширгач, моҳиятига кўра, табиатнинг оддий, содда битта қонунига таянди, яъни ўз амалиётида гипноз сеансларидан бутунлай воз кечди.

Эмил Куэ бу оддий қонунни топиш ва англашга қандай муяссар бўлди? У ўз-ўзига бир қатор саволлар бериб, жавоблар топганидан сўнг улкан кашфиётни очишга эришди.

1-савол: Ишончнинг қайси тури даволашга қулай — шифокорга боғлиқ бўлганими ёки беморнинг миёсида рўй берганими?

Жавоб: Куэнинг ишонч билан айтишига қараганда, айнан беморнинг миёси онгида ёки ботиний онгида ишонччи юзага келтиради, шу асосда унга ақл ва тана акс-садо беради. **Англаманмаган ёки англаманган ўз-ўзини ишонтириш** бўлмаганида, ишонч ҳаракатдан ташқарида бўлмайди.

2-савол: Агар шифокорнинг ишонтириши ички ишонччи ҳаракатга келтирса, нима учун беморга соғайтирувчи таъсир кўрсатиб, ўз-ўзини ҳақиқий

ишонтириш йўлини қўллаш мумкин эмас? Нима сабабдан уни ўз-ўзини салбий ишонтиришнинг ҳалокатли таъсиридан холи тутиб бўлмайди?

Жавоб: Тажрибага таянган ҳолда дунёни ижобий идрок этишни, ҳатто гўдак ҳам ўзида ривожлантириши мумкин. Мазкур усул ҳақиқий йўналишнинг қатъийлигини такрорлашдан иборат. Масалан, Парвардигори оламнинг марҳамати билан мен кундан-кунга барча соҳаларда ҳаммадан кўра яхши бўлиб боряпман.

Ўлим дарвозаси очилай-очилай деб турибди. Қўшма Штатларда ҳар йили 450 минг никоҳсиз бола туғилади, ярим миллиондан зиёд ўсмир автомобиль ўғирлагани ва бошқа жиноятлари учун ахлоқ тузатиш идораларига тушади.

Шахсий табиатдаги бундай фожиалардан халос бўлиш мумкин эди, агар:

а) ота-оналар ишонч усулларини эгаллашса; ва б) уларнинг ўғил ва қизлари ўз-ўзини ишонтиришнинг диний тамойилларидан самарали фойдаланишни ўрганган бўлишса. Ишонтиришнинг усулларини тўғри қўллаб, бу ёш йигитлар ўзларида онгли аутосуггестия воситасида мустаҳкам ахлоқий тамойилларни ривожлантириш учун рағбатлантирувчи омилга эга бўлишлари мумкин эди. Ана шунда улар тенгдошлари томонидан хоҳишдан ташқари ишонтиришни қайтариш ёки таъсирини кесишни билган бўлардилар.

Ўз-ўзидан маълумки, ҳар бир шахс ҳаёти давомида онгли аутосуггестияга кўпроқ муносабатда бўлади. Худди шундай ҳолатларда унинг ақли боти-

ний онг талабларидан келиб чиққан ички истак-майл ва одатларга жавоб беради. Дунёни ижобий идрок этишга берилган одам жиддий муаммога дуч келганида, унга қизиқтирувчи тизим ёрдамга келади. Бу ўз-ўзини асослаш формуласи бўлиб, ботиний онгдан онгга катта тезликда ўтади. Бу, асосан, энг қалтис вазиятларда, айниқса, ўлим дарвозаси очилай деб турган пайтга тааллуқлидир. Шунга ўхшаш ҳодиса Австралиянинг Куинсленддаги Тувумба шаҳрида яшовчи Ральф Уэппнер билан рўй берди. У «Дунёни ижобий идрок этиш: муваффақият илми» курси тингловчиларидан бири эди.

Тунги соат икки ярим. Унча катта бўлмаган шифохона палатасида Ральф жасади тепасида икки ҳамшира навбатчилик қиларди. Кейин эса, кундузи соат 16:30 да унинг оиласига қўнғироқ қилишиб, зудлик билан келишлари лозимлигини тайинладилар. Қариндошлар Ральф ётган хонага етиб келишганида у юрак хуружи туфайли беҳуш ётарди. Энди оила аъзоларининг бари йўлакда ўтириб, ҳар ким ўз билганича беморнинг ҳолидан безовталаниб, ибодат қиларди.

Бу пайтда хира ёритилган палатадаги икки ҳамшира беморнинг жасади олдида умидсиз ҳолда ивирсиб юрарди. Даволовчи шифокор ҳам ўша ерда эди. У, Ральф олти соат давомида бари бир ҳушига келмади, мен қўлимдан келган барча ишни қилдим, деб палатадан чиқди. У яна битта беморни кўриши керак, чунки у ҳам оғир аҳволда эди.

Ральфнинг мажоли йўқ, гапиролмас, ҳеч нарсани сезмасди. Унга ташқи дунёдан келаётган яккаю ягона нарса

— ҳамшираларнинг овози эди, холос. Ана шундай лаҳзаларда унинг хаёлига ўтган кунларнинг бари ойдинлашди. Ральф ҳамширалардан бирининг гапини эшитиб қолди:

— У нафас олмаяпти! Томир уришини сезяпсанми?

«Йўқ» деган жавоб бўлди.

Ральф яна ва яна ўша бир хил саволни ва ўзгармас жавобни эшитарди:

— Энди томир уришини сездингми?

— Йўқ.

«Менда ҳаммаси жойида-ку, — деб ўйлади Ральф, — аммо уларга буни қандай билдирсам экан? Мен уларга ниманидир айтишим керак!»

Шунда унинг миясида ҳамширалар алданиб қолишлари мумкин, деган фикр чарх ура бошлади. Ральф зўр бериб ўйлашда давом этди: «Ахир мен соппа-соғман-ку. Ўлишни хаёлимга ҳам келтирганим йўқ. Аммо буни уларга қандай билдириш мумкин?»

Ана шунда у ўз-ўзининг асослаш формуласини эслаб қолди; **агар сен ишонсанг, нимага иложинг етса, ўшани қила оласан**, деб уқтирарди ушбу формула.

Ральф кўзини йириб очишга уринди, аммо қанчалик кучанмасин, ҳаракатлари беҳуда кетди. Унинг қовоқлари фикрий буйруққа асло бўйсунмасди. У қўли, оёғи, калласини қимирлатмоқчи бўлди — аммо ҳеч қандай натижа йўқ эди. Аслида Ральф ҳеч нарсани ҳис этмасди. У қайта-қайта кўзини очишга ҳаракат қилди ва ниҳоят: «Мен бир қовоғи учганини кўрдим, у ҳали тирик», деган овозни эшитди.

«Мен кўрқувни мутлақо ҳис этмаган эдим, — деб ҳикоя қилади Ральф, — ва

вазият бари бир ғалати эди. Ниҳоят ҳамширалардан бирининг овози келди: «Шу ердамисиз, жаноб Уэппнер? Тирикмисиз?» Мен улар тушунсин, деган маънода қовоқларимни пирпиратиш билан жавоб беришга ҳаракат қилдим; аҳволим жойида, мен ҳали тирикман, демоқчи бўлдим».

Бу ҳол Ральфнинг тинмай ҳаракат қилиб, дастлаб биринчи, сўнг иккинчи кўзини очгунича давом этди. Шу вақт ичида шифокор ҳам қайтиб келди. Унинг ўлчов билмас ҳаракатлари, ҳамшираларнинг елиб-югуриш, бу ишга бармоқ маҳоратларини сарфлашлари туфайли Ральф ҳаётга қайтди.

Шундай қилиб, ўқиган китобларимиз, ўйлаган ўйларимиз у ёки бу даражада онга ёки ботиний онга таъсир этади. Яна кўз илғамайдиган шундай пинҳоний кучлар борки, улар жуда кучли таъсир этади, гарчи ботиний онгда жойлашиб, оннинг юқори томонидан ўрин олган бўлса ҳам бу таъсир давом этади.

Пинҳоний кучлар маълум жисмоний сабаблар туфайли ёки номаълум манбалардан юзага келади. Ҳали текширилмаганни муҳокама қилишга киришишдан олдин айтилганни кўргазма билан тушунтирамиз. Бунга Вэнс Паккарднинг «Ишонтиришнинг яширин воситалари» номли асари мисол бўла олади. Даставвал бу воқеа Америка газеталарида пайдо бўлди, кейин уни журналларда босиб чиқаришди. Ишонтириш ёрдамида реклама қилиш воқеаси ёритилган репортажга диққат қилайлик. У миллий журналлардан бирида босилган эди. Гап

Нью-Жерси шаҳридаги кинотеатрлардан бирида ўтказилган тажриба тўғрисида боради. Тажриба ўтказилаётганида, экранда реклама эълонлари шунчалик тез ўтадики, уни томошабинлар онги илғамай ҳам қолади.

Олти ҳафта мобайнида кинотеатрда ҳозир бўлган қирқ мингдан зиёд томошабин ҳеч нимадан гумонсирамай ушбу тест иштирокчилари бўлиб қолишди. Фильмни намойиш этиш давомида экранда бир лаҳзалик вақт мобайнида иккита реклама плакати кўриниб қолар, махсус техник жиҳозланиш туфайли уни оддий кўз билан илғаш мумкин эмасди; аслида лавҳада кинотеатр залида сотилаётган маҳсулот реклама қилинаётган эди. Ҳафта охирида якуний хулоса чиқарилди: бу маҳсулотлардан бирининг харид ҳажми бирданига 50, иккинчиси эса деярли 20 фоиз га ошиб кетган.

Мазкур усул ихтирочиси тушунтириб беришича, гарчи маълумот кўринмайдиган даражада бўлса-да, у бари бир кўп томошабинларга таъсир этган, чунки ботиний онг қобилияти таассуротларни онгли идрок этишга нисбатан тезроқ ўзгартириб олади.

Бу воқеа матбуот саҳифаларида босилиб, тарқаб кетганидан сўнг жамоатчилик ваҳимага тушди. «Фикрлаш жараёнининг харидга оид азму қарор қилишдаги тафаккур тимсолларини бундай тарзда найрангга айлантириш»ни қоралашди, буни ишонтиришнинг ботиний онгга таъсир этиш воситаси, деб ҳисобладилар. Одамлар эсанкираб қолишганди. Уларни «мияларни тозалаш»дан иборат даволаш тартибига бундай ундаш энг қабиҳ хийла-найранг

бўлиб кўрқитди. Шу билан бирга бизни ҳайратга солди, кўпчилик бу вазиятга дунёни ижобий идрок этишга кириш учун имконият деб қарамади. Ахир ботиний онг даражасида ишонтириш та-мойилини худди шу тарзда муваффақият билан керакли томонга буриб юбориш мумкин экан. Маълумки, энергия, яъни қувватдан зарар ёки фойда олиш мақсадида фойдаланиш мумкин, буларнинг бари йўналишни танлашга боғлиқдир.

Энди эса бу тажриба муваффақият билан тугалланганида, бошқа нарсани кўз олдига келтирмаслик керак; агар экранда шундай мазмундаги ўз-ўзини асослаш формуласи кўз ўнгидан лип-лип ўтса, бу ҳолат томошабинларда қандай самарали таъсир этишини тасаввур этиш мумкин:

Парвардигор ҳамиша марҳаматли-дир!

Яратганнинг марҳамати туфайли сиз кундан-кунга барча соҳаларда ажойиб бўлиб бормоқдасиз!

Ҳақиқатнинг кўзига тик қарашга ўзингизда куч топинг!

Инсон ақли ҳамма нарсага қодир, у ўйлаганларига дунёни тўғри идрок этишга таяниб барча нарсани амалга ошира олади!

Ҳар қандай камбағалликда унга тенг ёки кўпроқ фойданинг уруғи мавжуд, кимки дунёни ижобий идрок этишга таянса, унга муяссар бўла олади. Сиз уддалашингизга ишонсангиз, уни албатта амалга оширасиз! Ана шунинг ўзи дунёни ижобий идрок этишга ёндашувнинг амалга ошиши эди, ўз-ўзидан маълумки, бунда томошабинларнинг розилиги олинади.

Маълум физик кучнинг ботиний онга таъсирини кўрсатувчи яна битта мисол сифатида радиолокаторларнинг штурманларга таъсирини кўрсатиш мумкин.

Нима учун «Andrea Doria» ва «Volchem» кемалари чўкиб кетди? **«Andred Doriya» капитани Пьер Кламан ва «Stockholm» капитани Х.Т.Норденсон бўлиб, кемалар Нантакет оролидан 50 миль нарида тўқнашиб кетганида, 50 одам ҳалок бўлган эди. Ушбу кемалар орасидаги масофа 10 миль бўлганида «Stockholm»даги радар қурилмаси оператори «Andrea Dotia»ни пайқаб қолди.**

1959 йил 26 мартда шинам безатилган «Санта Роса» (лайнер капинати Фрэнк С.Сивин бўлиб) у Нью-Жерси қирғоқларидан 22 миль узоқликда «Volchem» танкери билан тўқнашиб кетди. Команда аъзоларидан тўрттаси ҳалок бўлди. Капитан Уолтер Уэллснинг иккинчи ёрдамчиси, «Санта Роса» радар операторининг маълумотига кўра, у «Volchem» танкери йўналишини харитада икки марта белгилаган экан.

Мазкур ҳодисани текшириш бўйича ўтказилган ҳар томонлама тергов бу тўқнашувларнинг сабабларини изоҳлаб берувчи ҳеч қандай қаноатли жавоб бера олмайди. Радиолокация қурилмаларидан тарқатилган тўлқинлар сабаб бўлиши мумкинмиди? Эҳтимол, бу саволга жавобни Сидни А.Шнайдер билар? Иллинойс штатидаги Скоки шаҳрида яшаган Сидни Шнайдер ўсмирлик ёшидан бошлаб гипноз масалаларига қизиқарди. Унинг катта акаси, университет талабаси ўзининг биринчи синовдан

ўтаётган мижозини транс, яъни қарахт ҳолга келтирганини бир неча бор кузатган эди. Сидни устаси фаранг гипнозчига айланди. Ҳозирнинг иш даврида у радиоператор ва электрон-муҳандис мутахассислигига эга бўлди.

Иккинчи жаҳон уруши даврида Сидни Шнайдер машҳур «А.Д.Д.» номи ҳаётини тизимнинг энг муҳим элементи бўлиб қолди. Бу тизим номи «Ахборот, дўстми ёки душманми?» деган сўзларнинг бош ҳарфидан олинганди. Унинг асосий иши мамлакатни тарқатган барча кемаларнинг радиолокацион қурилмалар билан жиҳозланганини кузатишдан иборат эди. У вақт-вақти билан радар операторлари беҳуш ҳолга тушиб қолишини аниқлаганди. **Гипноз ҳолатидан чиққандан кейин улар ўзлари билан нима бўлганини мутлақо эслай олмасдилар!**

Гипноз соҳасида жуда катта маълумотга эга бўлган, шунингдек, электроникани яхши ўзлаштирган Шнайдер шундай хулосага келди: тўлқинлар радар қурилмасидан операторнинг бош миясидаги тўлқинлар билан синхрон нурлана бошлаб, ҳарбий денгизчилар диққатини ўзига жалб қилади. У ана шу назарияга асосланиб, тарқатиладиган радар тўлқинлар ўлчамини ўзгартирди, натижада ҳушдан кетиш ҳодисалари тақдорланмайдиган бўлди.

Сидни Шнайдер радар қурилмаларида хизмат қилувчи денгизчиларни транс, яъни беҳуш ҳолга туширишга доир хулосалари, урушдан кейин кашф этган қурилма — мия тўлқинлари синхронизатори ҳақида батафсил маълумот берган.

Мия тўлқинлари синхронизатори ўз ичига нималарни қамраб олади?

У электрон қурилма бўлиб, турли даражадаги гипноз ҳолатларини ботиний онг кучайиши орқали мия тўлқинларини фотонли (ёруғлик) тарзида кучайтиришга мўлжалланган. Бу асбобни алоҳида, шу билан бирга терапевтнинг магнитофон тасмасига ёзиб олинган сўздан иборат ишонтириши билан биргаликда ҳам қўллаш мумкин.

Беморга ҳеч қандай сим ёки улагич уланмайди. Ижобий натижалар ҳар қандай масофадан қурилмага сезиларли равишда нур тарала бошлаганда, қўлга киритилади. Бу ускуна ёрдамида ўртача уч дақиқада 90 фоиз ишонч билан синалаётган кишини енгил ҳолатдан чуқур ҳолатга қадар гипнозга тушириш мумкин.

Шундай тажрибалардан бирида мия тўлқинлар синхронизаторидан фойдаланишда унда иштирок этувчилардан бирортасига ушбу асбоб ва унинг имкониятлари тўғрисида хабар қилинмади. Уларга қандайдир тажриба ўтказилиши, унда уларнинг тажрибали қуёнлар сифатида иштирок этиши ҳақида ҳам бирор оғиз айтилмади. Шу билан бирга 30 фоиз ҳодисада синовдан ўтаётганлар турли гипнотик ҳолатга солинди.

Бу синхронизатор қандай ишлайди ва қандай тамойилда?

— У худди телевизор узаткичига ўхшайди, — деб тушунтиради Шнайдер. — Инсон мияси электр импульслар (тўлқинлар)ни бир неча частотали диапазонда ишлаб чиқаради. Бу ҳаммага маълум факт, бундан дастлаб тиббиётда 1929 йилда фойдаланган эдилар,

ўшанда электроэнцефалограф (ЭЭГ) кашф этилган, у миядаги электромагнит тўлқинларининг тебранишини ҳисобга олишга мўлжалланган эди.

— Менинг қурилмам кўп жихатдан телевизион тизимнинг вазифасини бажаришига ўхшаб кетади, — давом этади Шнайдер. — Телевизорда сурат юқорига ҳам, пастга ҳам силжиб кетмайди, чунки приёмникдаги импульслар телевизион кўрсатувларни узатувчи станция импульсларига синхронлаштирилади, яъни мослаштирилади. Приёмник узатилаётган частотада **ишлашга мажбур** ва сурат ҳам шунга бўйсундирилади. Худди шундай телевизион станциядаги узаткич ва мия тўлқинлари синхронизатори ҳам синхрон (мослашувчи) импульсларни беради. Синхронизатор томонидан кучайтирилган фотон тўлқинларга келсак, у мия частоталарини қаттиқ синхрон ҳолатга келишига мажбур этади. Айнан ана шу ҳолатда гипноз рўй беради. Миянгизни приёмникнинг ўрнига, мия тўлқинлари синхронизаторини эса телевизор узатма ўрнига шунчаки қўйиб кўринг.

Кейинги саҳифаларда инсон миясини фақат приёмник ўрнига эмас, балки телевизион узаткич ўрнига ўхшатиш кўрсатиб берилади.

Билимларнинг етишмаслиги жуда хавфли бўлиб қолади

Юқорида бир қатор кўринмас кучлар асосида маълум **жисмоний сабаблар** ётгани кўриб чиқилди. Энди эса текширилмаган соҳада бир неча одим олдинга қараб силжиймиз: руҳий ҳолатлар соҳасига оид қўзғатилган

тасаввурлардан қуйидагиларни кўриб чиқайлик:

1. ЭСП (экстрасенсорик перцепция ёки ҳис-туйғудан ташқари идрок этиш) — ташқи ҳодисаларни ҳис-туйғу аъзолари иштирокисиз англаш ёки таъсир этиш, унга муносабат билдириш. Бунга қуйидаги ҳолатлар киради:

а) Телепатия — фикрларни масофадан туриб узатиш.

б) олдиндан кўра билиш (каронат) — сезги аъзолари томонидан қабул қилинмайдиган объектларнинг фарқини ажратиш қобилияти.

в) экстрасенсорик олдиндан кўра билиш — келажакни билиш қобилияти.

г) Апостериор англаш — ўтмишга назар ташлаш қобилияти.

2. Психокиноз — объектларга фикрнинг кучи билан таъсир этиш қобилияти.

Энди эса соғлом фикр нуқтаи назаридан тадқиқ этишга уриниб кўрамиз. Рад қилиб бўлмайдиган мантиқдан чекиниш ва каллани турли бўлмағур хаёллар, чиқитлар билан тўлдириб ташлаш номаъқул оқибатларга олиб келиши мумкин. Далиллар, фақат далиллар шубҳалар дарёсидан олиб ўтувчи тошлар бўлиши мумкин. Шунинг учун тажрибали йўл кўрсатувчи сизга хавф-хатарсиз сўқмоқларни кўрсатиб бера олади. Кейинроқ бу йўл кўрсатувчи сизнинг ихтиёрингизга берилади. Аммо ҳаммадан олдин ўтмиш тўғрисида суҳбатлашамиз.

Томас Ж.Хадсоннинг «Рухий ҳолатлар қонунлари» китоби 1893 йилда чиққан заҳоти ноёб китоблар сирасига кирди. У ўз ичига бир неча рухий изтиробларнинг ҳужжатлаштирилган

ходисаларидан ҳикоя қилувчи воқеаларни қамраб олган. Китоб уни ўқиган ўн минглаб кишиларнинг тасаввурини қўзғатиб қўйди. Айримлар бунга тайёр эдилар, айримлар эса — йўқ.

Шу вақтдан бошлаб жамоатчилик фикри руҳий ҳолатларга нисбатан бирдан шиддат билан ўса бошлади. Аммо кимки тегишли тайёргарлик кўрмаган бўлса, бу қизиқиш фойда бермади, у бемаъниликдан иборат машғулотга айланиб қолди. Иззат-хурматни ифодаловчи бундай танглик ва мўъжизавий қизиқиш инсоннинг руҳий имкониятлари ҳақидаги билимларнинг етарли эмаслиги туфайли рўй берди. Айрим одамлар думбул тафаккур ва беқарор руҳий ҳолат, бунинг устига тегишли маълумоти бўлмагани боис айна шундай низо қўзғатувчи ортиқча, ўзига хос машғулотга уриниб кетишади. Нима учун бунчалик кўп диний арбоблар, олимлар ва аҳолининг ижтимоий таъминоти учун масъул шахслар куфрона руҳий ҳолатларини текширишга киришиб кетганларини тушуниш мумкин:

1. Меъёрий даражада яшаётган одамлар учун хаёлотнинг, фантазиянинг ҳаддан зиёд авж олиб, тарқалиб кетиши ваҳима, хавф-хатар туғдира бошлади.

2. Ҳақиқий факт, далилларни уйдирмадан фарқлаш жуда қийин бўлиб қолди.

3. Гипноз сеанслари (ҳаваскорлар ўтказадиган) ва эстрада жанри вакиллари, шулар қаторидаги фақирлар, медиумлар ва фуқаролар онгида саросима қўзғайдиган лўттибозларнинг товламачиликдан иборат трюклари.

4. Диний тамойилларнинг ҳозирга қадар кўринмас, пинҳоний моҳиятининг айниб кетиши даф қилиб бўлмайдиган даражадаги густоҳликка олиб келди.

Барчаси, у ёки бу даражада руҳий ҳолат билан алоқадор бўлса, улар бирикиб кета олмади. Уларга қандайдир тақиқ қўйилди. Аммо бу ижтимоий, касбий соҳалардаги таҳдидлар, қатағонлар ва қувғинларга қарамасдан соғлом фикрга эга, ҳақиқат учун охиригача кураш олиб борадиган мард, ҳақиқатгўй одамлар топилади.

Доктор Жозеф Брэнкс Райн узоқ давом этган кураши (Дьюк университетида ишловчи) ва унинг хотини, доктор Луиза Э.Райннинг фаол ҳамкорлиги ва қўллаб-қувватлашлари туфайли руҳий ҳолатларнинг тадқиқоти ўзига яраша обрў-эътибор топди. Бунга доктор Райннинг феъл-атвори ва унинг 30 йил давомида математик қонунларга асосланган лаборатория тажрибаларини **назорат этиши** имконият яратди. Улар зиммасидаги вазифа анча оғир эди, чунки спантан характери билан ажралиб турадиган руҳий ҳолатларни лаборатория шароитида кузатиш осон эмас, албатта. Бундай ҳолатлар кутилганига кўра жуда кам, боз устига индивид кучли руҳий жазавага тушганда ёки уларда кучайган, хаёлдан кетмайдиган хоҳиш-истак — севимли кишининг тўсатдан дунёдан ўтиши билан боғлиқ вазиятда юзага келади.

Бизнинг кунларимизда руҳий ҳолатлар мавзусида ёзадиган ҳар бир киши ҳурматли доктор Райнни ўзига ҳомий сифатида эътироф этишга ҳаракат қилади. Унинг илмий фаолияти ва Дьюк

университети ишига таянса, шахсий назариялари анчайин ишонарли бўлишидан умид қилишади. Биз ҳам бундан мустасно эмасмиз. Шунинг учун мавзуга қизиқишни йўқотмай туриб, муаллифи Райн ҳисобланган «Ақл чегаралари» номли китобни ўқиб чиқишни тавсия этамиз.

Доктор Райннинг мазкур тадқиқотларга нисбатан қаршиликларни бартараф этиши ва ақл (онг)нинг ҳайратланарли имкониятларига бўлган ишончни жорий этишдаги хизматлари муваффақиятли эди. Бу жиҳатдан бизга, айниқса битта далил ғоятда ибратли эдики, унга, ҳатто хушёр ишбилармонлар ишонибгина қолмай, ўзлари ҳам тажриба ўтказмоқчи бўлишган. Вестингхауздаги астронавтлар институти директори доктор Питер А.Каструччо интервьюларидан бирида таъкидлаб айтишича, институт олимлари телепатия ва олдиндан каромат қилиш ҳодисасидан масофада туриб мулоқотга киришиш устида тадқиқот ўтказишган. Бунинг устига Каструччонинг ўзи бундай йирик тажриба ўтказишга қарор қилишдан олдин бир неча бор доктор Райн ҳузурига ташриф буюрган.

Телепатия ва олдиндан билиш кароматининг йўл ва воситаларини текшириш натижалари қанчалик самарали бўлди ва уни тижорий мақсадларда амалга ошириш бўйича уринишлар қандай наф берди? Бу саволга шундай жавоб берамиз: олис ўтмишда ишончсиз кўринган ғоялар устидан кулиш рўй берган бўлса, ҳозир у ўз-ўзидан юз берадиган жараён сифатида қабул қилинмоқда; а) материянинг энергияга, энергиянинг эса материяга айланиши ҳақида; б) атомнинг бўлиниши; в) сунъий

йўлдошларнинг учирилиш имкониятлари;
г) реактив энергиясидан фойдаланиш ҳақида; д) биринчи зарурий ашёлар, масалан, телевизор кабиларнинг яратилиши тўғрисида.

Инсон компютери, яъни мияси ва асаб тизимидан нусха олинган электрон компютер тўғрисида нима дейиш мумкин? Буларнинг барини инсон тажрибага асосланган дунёни идрок этиш асосида ўйлаб топган, бунга тўлиқ ишонган, бунинг барини яратган! Мазкур қурилма нур, ёруғлик тезлигида ишлайди, унинг тезлиги бир сонияда 186.300 милга тенг! Бир сонияда 40.000 арифметик амални бажаришга, ўзининг хатоларини топиш ва тузатишга қодир! Ушбу қурилма шунинг учун ҳақиқатга айландики, инсон унга ўз танасининг асаб тизимидаги таниш электрик фаолиятини кўп соҳалардаги вазифаси билан мос келувчи электр тизимини унга киритган эди.

Инсон ақли нимани ўйлашга ва нимага ишонишга қодир бўлса, буларнинг ҳаммасига тажрибага асосланган ҳолда дунёни ижобий идрок этиш орқали эришиши мумкин!

Аммо бирорта механизм, бирорта кашфиёт сиз эгалик қилаётган мия ва асаб тизимидан иборат ҳайратомуз «инсоний компютер»га асло бас келолмайди. Ваҳоланки, инсон бор-йўғи оддийгина тана ва мия билан таъминланган, холос.

Бизнинг **ҳар биримиз тана билан ажратилган ақлга эгамиз.** Бу ақл таниш ва нотаниш кучларга эга, шу билан бирга уларнинг таъсирига буйсунади. Ақл икки таркибий қисм: онг ва ботиний онгга бўлинади.

Бу ўринда биз, асосан, «ботиний онг ақли» деб юритиладиган концепцияга, яъни унинг имкониятлари ва кучи, ўрганилган ва пинҳоний жиҳатларига асосий эътиборни қаратамиз. Энди «онгли ақл», яъни ботиний онг ҳақида гап кетса-чи? У ҳам кам аҳамиятга эга эмас.

Юқорида баён этилганлардан сизга нималардир ноаниқ бўлса, дастакни қай тарзда айлантириш ёки тегишли тугмачани қандай босиш, ўзингиз эгалик қилаётган қурилмадан хоҳлаганингизни олиш учун нима қилиш керак бўлса, ўз ақлингиз имкониятларини текширишга киришиш учун дадиллик билан киришинг ва ишга тушинг. Бу ишда сизга тўртинчи йўл кўрсаткич йўналиш беради ва **«... яна нимадир»**га йўллайди.

Тўртинчи йўл кўрсаткич

Мулоҳаза учун маълумот

1. Сиз танага бўлинган ақлдан иборатсиз. Танангиз ўзида қандайдир электр механизмини жамлаган. Миянгиз эса ҳақиқатдан ҳам «электр мўъжизаси» деб номланади.

2. Сизнинг ақлингиз икки бўлимдан: онг ва ботиний онгдан иборат. Улар биргаликда ишлайди.

3. Онгли аутосуггестия ва ўз-ўзини ишонтириш — бир-бирига синоним бўлиб, у оддий аутосуггестиядан фарқли ўлароқ ихтиёрий фаолиятни англатади. Оддий аутосуггестия ҳодисасида ахборот (хабар) ўз-ўзидан ботиний онгдан онгга узатилади, шу билан бирга тананг турли қисмларига юборилади. Ботиний онгда одатлар, хотира, хулқ-одоб андазалари ва ҳоказоларнинг асослари мавжуд.

4. Мен кундан-кунга барча соҳаларда тобора яхши бўлиб бормоқдаман. Ўз-ўзини таъкидлашнинг ушбу формуласи юқори тезликда ифодали тарзда тез-тез такрорланиб, ботиний онга таъсир этади. Бил МакКолл сармояларидан айнан ана шу — ўз-ўзини ишонтириш ёрдамида фойда олган эди.

5. Куэ ихтиросининг моҳияти қуйидагича: ўзингизга ёрдам бериш учун соғлом, ижобий (тажрибага асосланган) ўз-ўзини ишонтиришдан фойдаланинг. Шу билан биргаликда салбий, ҳалокатга элтувчи формулардан холис юринг.

6. Ишонтиришнинг атрофдагиларга таъсир этиши учун унинг усулларидан тўғри фойдаланинг. Ўз-ўзини ишонтириш усулларини тўғри тарзда амалга оширишни ўрганинг. Ана шунда жисмоний, руҳий ва маънавий соғлом, бахтга сазовор бўлиб, муваффақиятга эришасиз.

7. Агар сиз дунёни ижобий идрок этишни эгалласангиз, ўз имкониятларингизга эришсангиз, буларнинг барини бажара оласиз.

8. Ишончнинг пинҳоний воситаси: сиз дунёни тўғри ижобий этишга таяниб, шу билан қуролланишни қўлга олинг.

9. Сизнинг миянгиз қувватни тўлқин кўринишида тарқатади. Бу қувват ўз ичига бошқа одамларга, шу билан бирга бошқа ашёларга ҳам алоҳида таъсир этувчи кучга эга.

10. Билимларнинг ноқислиги, етишмаслиги ҳалокатли бўлиши мумкин. Ўз ақлингиз имкониятларини кучайтиринг ва текширинг. Тўлиқ хавф-хатар бў-

сағасида, рухий ҳолатларнинг пинҳоний ҳудудида қолгудай бўлсангиз, сизнинг йўл кўрсатувчингиз доктор Бэнкс Райн бўлиб қолсин.

*Парвардигорнинг марҳамати
билан мен кундан-кунга дунёни
ижобий идрок этишга таянган
ҳолда барча соҳада тобора
яхши бўлиб боряпман.*

БЕШИНЧИ БЎЛИМ

...ЯНА НИМАДИР

Сиз бор кучингиз билан ҳаракат қилиб, уриндингиз, бари бир ҳеч иш чиқмади.

Эҳтимол, муваффақиятсизликка учрадингиз, чунки ютуққа эришиш учун қанчалик ҳаракат қилманг, сиздан яна нимадир талаб этилади. Эвклид аксиомасида шундай дейилган: «Бус-бутунлик унинг барча қисмлари яхлитлиги ва бу қисмларнинг ҳар биридан каттадир». Уни ҳар қандай натижа ёки муваффақиятга татбиқ этиш мумкин ва аксинча ҳар қандай қисм бутундан кичикдир. Шунинг учун барча зарурий қисмларни битта жойга қўйиш катта аҳамиятга эга, ана шундай ҳолдагина бутунга эга бўлиш мумкин.

Муваффақиятсизликка олиб борувчи асосий сабаблардан бири салбий ҳолда дунёни идрок этишдир. Инсон қандайдир далил-исботлар, умумий қонунлар ва дунёга таъсир этувчи кучлар тўғрисида тасаввурга эга бўлмаслиги мумкин. Ёки, аксинча, уларни яхши билади, аммо аниқ, муайян вазиятда татбиқ этишга лаёқатли эмас. Маълум ва номаълум кучларга таъсир этиш, улардан фойдаланиш, уларни бошқариш ва улар билан ўзини мувофиқлаштириш тўғрисида ҳеч қандай тасаввурга эга бўлмайди.

Дунёни ижобий идрок этиш ёрдамида муваффақиятга интилганда, исталган, хоҳиш билдирилган нарсани қўлга киритиш учун ҳаракатни тўхтатманг.

Изланишни **яна нимадир топиш учун давом эттиринг.** Режаларни барбод этганда, фалокат барига, унга чидаган кишига сабр беради, **ниманидир топишга** бўлган хатти-ҳаракатни ортга қолдиради.

Сиз қачон ана шу ниманидир янада ахтарсангиз, вазифангиз энгил кўчади, навбатдаги ноухауни эгаллаб, қувонч ҳиссини туясиз! Болага бошқотиргични беринг, балки у буни эплай олмас, ҳечқиси йўқ. Аммо у хатти-ҳаракатни сира тўхтатмаса, бундаги топқирлик нимадан иборат эканлигини тушунишга интилса, ана шунда тезликда уни еча олади. Сиз эса бола эмассиз. Сизга, эҳтимол, бир нечта ҳаётий бошқотирмаларни ечишни тўғри келар. Уларни тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этишга таяниб, жуда осон ечиш мумкин. Масалан, қандайдир шоир кўшиқ матнини ёзди, аммо уни чоп эта олмади. Жорж М.Коэн уни олди-ю, унга яна **нимадир қўшди.** Ана шу «нимадир» Жорж М.Коэнга тўлиқ имконият яратди. У матнга бор-йўғи учта қисқагина сўз илова қилди: «Гип, гип, ура!» Томас Эдисон чўғланма лампанинг муваффақиятли, қулай конструкциясини яратиш учун 10 минг мартадан кўп тажриба, синов ўтказган эди. Ҳар бир мағлубиятдан сўнг у керакли нарсани топгунича яна **ниманидир излашда** давом этарди. Ниҳоят сир очик-ойдин юз очганидан сўнг кўплаб электр лампочкаларни тайёрлаш имконияти пайдо бўлди. Эдисонгача буни аниқ кашфиётга айлантириш бирор кишининг ҳам ҳаёлига келмаган эди. У асрлар давомида

мавжуд бўлган умумий қонунлардан фойдаланди.

Табиатда жуда кўп даволовчи ва профилактик хусусиятларга эга моддалар топилган. Аммо биз уларнинг мавжудлигини кўпинча хаёлга ҳам келтирмаймиз. Масалан, полиомиелитни эмлаш қандай бошланган? Жонас Эдвард Салк универсал қонуниятларга мурожаат этганидан кейин бу даҳшатли хатоликни бартараф этишга татбиқ этилган.

Муваффақият формуласи ёрдамида миллион долларлик мол-дунёга эга одамга айланишингиз мумкин. Сиз ўз пулларингиздан маҳрум бўлишингиз, яна миллион, ҳатто ундан ҳам кўпроқ маблағ топишингиз ҳам эҳтимолдан холи эмас. Фақат битта шарт билан: сиз керакли формулани билишингиз ҳамда уни ақл билан амалга оширишингиз керак. Айтайлик, айнан қайси формула сизга биринчи миллионни келтирганини тушунмадингиз. Кейинги гал таваккал қилиб, мазкур вазиятда амалга ошириладиган муваффақият тамойилларидан чекинган бўласиз. Бундан халос бўлиш учун шартга қўшимча киритишга тўғри келади. Аммо тамойиллар ўша-ўшалигича қолади.

Орвилл ва Уилбур Райт ҳавода учиш соҳасида муваффақиятга эришдилар, чунки улар маълум нарсага яна нимадир илова қилишган эди. Кўпгина ихтирочилар ака-ука Райтларга қадар ҳам аэропланни кашф этишга яқин келишган. Райтлар ҳам худди улар каби айнан ўша тамойиллардан келиб чиқишган эди. Аммо улар унга **яна нимадир**

қўшишди. Райтлар элементларнинг янги тарздаги бир-бирига уйғунлигини топдилар. Шу боис бошқалар омадсизликка дуч келган нуқтада улар муваффақиятга эришдилар. Ўша **нимадир** эса жуда оддий эди. Райтлар қанотларнинг қиррасига ҳаракатланадиган очқичлар ўрнатишди, учувчи уларни бошқара туриб, учиш қурилмасини мувозанатда тута оларди. Бу очқичлар ҳозирги элеронларнинг нусхасидан иборат эди.

Кўрамизки, муваффақият билан боғлиқ барча воқеаларда қандайдир умумий бир хил мувофиқлик мавжуд. Ҳар бир махфий таркибий қисмда илгари ишлатилмаган универсал қонуниятдан фойдаланишган. Айнан ана шу омил ишнинг моҳиятини тубдан ўзгартирган. Шундай қилиб, сиз муваффақият бўсағасида туриб, ундан ўтиш имкониятига эга бўлмасангиз, яна **ниманидир** илова қилишга, қўшишга ҳаракат қилинг. У жудаям катта бўлиши шарт эмас. Шов-шув бўлиши учун «гип, гип, ура!» деган сўзларнинг ўзи кифоя қилади. Унча катта бўлмаган очқич бир неча самарасиз ҳаракатлардан сўнг аэропланни учишга мажбур этди. Бунда «яна нима»нингдир сони эмас, балки унинг «руҳлантирувчи сифати» ҳал қилувчи аҳамиятга эга эди.

Нима сабабдан олий суд Александр Грейама Беллни телефон ихтирочиси деб қарор қабул қилди? Ваҳоланки, кўплаб кишилар Александр Грейама Беллдан олдин ўзини телефон ихтирочиси деб эълон қилишган эди. Патентни аввалроқ қўлга киритган одамлар орасида Грей, Эдисон, Долбер, МакДонах, Вандервейде

ва Рейс бор эди. Афтидан, бошқаларга нисбатан фақат Рейс муваффақиятга жуда яқин эди. Кичкина фарқ билан ишни тубдан ўзгартириб юборган ашё биттагина винт эди. Рейс хаёлига келтирмаган ҳолда винтлардан бирини тўрт марта айлантириб, ўзгарувчан токни ўзгармас токка айлантирган бўларди. Ана шунда шуҳрат гулчамбари унинг бошига илиниши аниқ эди.

Мазкур иш бўйича маҳкама юритган олий судда қуйидагича қарор қабул қилинди: Тилга олинган Рейс нутқни электр ёрдамида узатиш учун ўзининг биринчи мақоласида шуни уқтирган эди: «Тебранишни қаерда қандай усул билан бўлмасин ишлаб чиқиш имконияти бўлиб қолса, ҳар қандай товуш шаклини такрорлаш шакли ёки товушлар бирикмаси бизга айнан шундай товуш ёки товушлар бирикмаси каби таассурот қолдиради».

Сўнг суд қарорида шундай дейилади:

«Рейс мусиқавий товушларни худди ўзидай такрор ишлаб чиқишни ихтиро қилди, ундан ортиғини эмас. У ўз апаратига қўйлаши мумкин, аммо унга гапира олмайди. Бу камчиликни у бошдан охиригача тан олди».

Ака-ука Райтлар билан бўлган ҳодисага Билл томонидан илова қилинган яна **нимадир** нисбатан жуда оддий. У ўзгартирувчан токдан ўзгармас ток фойдасига воз кечди, фақат унинг ёрдамида инсон нутқини узатишга муваффақ бўлди. Токнинг бу икки типи айнан ўша токнинг, асосан доимий токнинг ўзи эди. «Узуқ-узуқ» ток деган атама бир оний вақт давомида қисқа-қисқа узилишни англатади.

Аниқроқ қилиб айтганда, Белл худди Рейс қилганидек, токни «узук-узук» тарзда узмай, балки унинг занжирини узиб қўйди. Суд хулосасида шундай дейилади: *«Рейс буни ҳал қилолмади ва унга нутқни телеграф орқали уза-тишга муваффақ бўла олмади. Белл уни топди ва муваффақиятга эришди. Бундай ҳолатларда Рейс томонидан яратилган қурилма Беллнинг янги ихтиросини бадном қилади, деб тасдиқлаш мумкин эмас».*

Рейснинг ёндашуви омадсизликка, Беллнинг ёндашуви эса муваффақият сари йўл очди. Бу ёндашувлар ўртасидаги тафовут омадсизлик ва муваффақият ўртасидаги фарқдан бошқа нарса эмас. Агар Рейс ўз уринишларини ташлаб қўймаганида, эҳтимол, у муваффақиятни қўлга киритган бўларди, аммо у ишни тўхтатиб қўйди ва ана шундан ютқазди. Белл унинг учун ишга киришди ва самарали натижага қадар давом эттирди.

Уни индамас «катта шерик» муваффақият сари илҳомлантирди. Ер текислаш асбоб-ускуналари қурувчиси Р.Ж.Летерно, ўзининг оташин нутқлари билан минглаб одамларни руҳлантирар эди. Шу билан бирга у ҳар бир маърузасида доимий равишда эҳтиром билан «менинг катта шеригим» деган сўзни кўп тилга оларди. Летернонинг сўзларига қараганда, бу «шерик» уни руҳлантирувчи ва унга ёрдам берувчи манба бўлган. Летурно қандайдир тизимли маълумот олмаган эди. Шунга қарамай, у ҳайратомуз мўъжизавий муҳандислик санъатини яратишга муяссар бўлди.

Невада тўғонининг кенг кўламли қурилишида асосий пудратчи бўлган Летурно бутун бошли мол-мулкидан маҳрум бўлди: кон ковловчилар мутлақо кутилмаган жойда тош қоя қатламига дуч келиб қолган эдилар. Қояни кавлашга кетадиган маблағ шартномада белгиланганидан кўра жуда кўп харажатни талаб қилар эди. Охир-оқибатда у ўзига тегишли вазифани бажаришга ҳаракат қилиб, бутунлай касодга учради.

Аммо Летурно ўз тақдиридан нолиб, оҳ-воҳ қилиб ўтирмади, у ибодатга берилди. Ибодатлари нима ҳақида эди? Уларда шукроналик, Яратганга шукроналик бор эди, бу жозибали миннатдорчилик бутун қолган танаси, икки мустаҳкам кўл, ўйлашга ва яна нимагадир қодир мияни ато этгани учун беадад шукроналик туйғулари билан тўлиб-тошган эди. «Менга ёпирилиб келган бу даҳшатли кулфат вақтида мен буюк бир неъматдан баҳраманд бўлдим, ўзим учун индамас «катта шерик»ни кашф этдим ва уни англадим. Шундан бери бу «шерик»нинг иштирок этишини, ҳам шахсий ҳаётимда, ҳам иш фаолтиятимда сезиб тураман. Мен нимагаки эришган, нимани яратган бўлсам, ҳаммаси учун ундан миннатдорман».

Наполеон Хилл ўн саккиз ой давомида жаноб Летурно билан мулоқотда бўлиб, уни яқиндан билиш имкониятига эга бўлди. Ўша пайтда Летурно оташин нотик сифатида донг қозонган эди. У вақтининг кўп қисмини шахсий самолётда саёҳат қилишга сарфлар, ўз қарашларини «Худога яқин бўлиш ниҳоятда гўзал» деган шиор остида тарғиб этарди. Бир куни улар тунда самолётда

Шимолий Калифорния бўйлаб ўтказилган саёҳатдан бир туркум маърузалар ўқиб қайтишар экан, диққатга сазовор ҳодиса юз берди.

Самолёт учаётиб, жаноб Летурно уйқуга кетди. Тахминан ўттиз дақиқадан сўнг Наполеон Хилл у чўнтагидан унча катта бўлмаган ён дафтар чиқариб, ниманидир ёзаётганини кўриб қолди. Самолёт ерга қўнганида, Хилл Летурнодан дафтарчасига нималарни ёзганини сўради. «Нималар деяпсиз, асло эсимда йўқ», деб хитоб қилди Летурно. Кейин чўнтагидан ён дафтарини чиқариб, нигоҳ ташлади. Шундан сўнг бирдан қичқириб юборди: «Мана у! Мен уни бир неча ойдан бери излаётгандим! Менга қурилмани яқунлаш учун асло йўл бермаган муаммонинг ечими мана шу, биз унинг устида ҳозир ишлаётган эдик».

Сизга илҳом берувчи учқун тўсатдан «йилт» этиб кўринса, унинг натижасини албатта ёзиб қўйинг! Эҳтимол, бу сизнинг қачонлардан бери ахтараётган ўша «**ниманингдир**» айнан ўзи бўлиши мумкин. Ишончимиз комилки, алоқа Шаҳвоний Ақл билан айнан ботиний онг туфайли боғланади. Биз яна шунга ишонамизки, барча илҳом учқуни «ялт» этган заҳоти уни ёзиб олишни одат қилиш керак, бўлмаса улар зудлик билан ботиний онгдан онгга ўзатилади.

Альберт Эйнштейн Коинотга алоқадор ва табиат қонунлари билан бошқариладиган қонунларга оид умумий назарияни ишлаб чиқди. Бунда у жуда оддий, аммо энг асосий унсурлардан, яъни бир пайтлар инсон томонидан кашф этилган қалам ва қоғоз варағидан

фойдаланди. Эйнштейн унда ўзининг саволлари ва унга жавобларни ёзиб қўйди. Сиз ўз руҳий имкониятларингизни кенгайтирасиз, агар ўзингизга саволлар беришни одат қилсангиз, бунинг учун қалам ва қоғоз олиб, унда саволларингиз, ғоя ва жавобларни ёзиб боришни ўргансангиз, фойдаси албатта бўлади. Эйнштейн ва бошқа олимларнинг ажойиб хулосага келишларига уларнинг издошлари томонидан тўпланган математика ва бошқа соҳалардаги фанларга оид билимлардан қоғозларга ёзилганларини ўрганмай туриб келишган, деган гапга ишониш қийин. Эйнштейн ўз тадқиқотларида вақт ва ҳаракат тушунчаларидан тафаккур жараёнида универсал тамойиллардан фойдаланиш одатини ўрганмаганида унда илмий рағбат юзага келмаган бўлар эди. Сиз бирор буюк мутафаккир ёки йирик муваффақият муаллифини калласига келган ғояларни ёзмай туриб амалга оширганини биласизми?

Ижодий тафаккурни ижодкор мутафаккирлардан ўрганинг!

Алекс Ф.Осборннинг Баттен, Бартон, Дэстин ва Осборннинг реклама фирмасидаги «Сизнинг ижодий қобилиятингиз» номи остидаги ва «Тасаввурни қўллаш» китоблари юз минглаб одамларни ижодий тафаккурни ривожлантириш билан машғул бўлишга ундади. Энг муҳими, уларнинг аксариди тажрибага асосланган, яратувчилик фаолиятга рағбат пайдо бўлади. Агар унинг изидан ҳаракат мавжуд бўлмаса, тафаккур ижодийлик касб этмайди.

Осборнда ҳам бошқа ижодий мутафаккирлар каби энг сеvimли анжом

ён дафтар ва қаламдан иборат эди. Унда қандайдир ғоя «ялт» этиб кўриниб қолса, тезда ёзиб қўярди. Осборн бошқа буюк одамларга ўхшаб мушоҳада юритиш, режа тузиш учун махсус сотлар ажратган.

Алекс Осборн ҳаммага маълум бўлган ҳақиқатни таъкидлаб шундай деган эди: «Барча киши у ёки бу даражада ижодий қобилиятларга эга бўлади, аммо кўпчилик улардан фойдаланишни билмайди».

Осборннинг «Тасаввурни қўллаш» номли қўлланмасидан коллежлар, фабрикалар, идоралар, черковлар ва уй шароитида кенг фойдаланмоқдалар. Осборн томонидан мияга зўр бериш усули фавқулодда жуда оддий: ғояларни илгари суриш учун икки ва ундан ортиқ кишидан иборат жамоавий фароздан фойдаланишади, яъни муайян муаммога оид саволга жавоб ахтариш жараёнида ғоялар ҳар бир иштирокчининг ботиний онгидан онгига «сақрайди». Уларнинг миясида эндигина кўзга чалинган ғоялар дарров ёзиб олинади. Қачон етарли даражада катта миқдордаги ғоялар ёзиб олинмаса, ҳеч қандай танқидий мулоҳазаларга йўл қўйилмади. Кейинроқ ғояларнинг амалий ва аҳамиятли жиҳатларини аниқлаш мақсадида танлаш ва муҳокама қилиш рўй беради.

Филадельфиядаги Ла Салль ҳамда мамлакатнинг турли бурчакларидаги бошқа университетларда ижодий тафаккур курс машғулотилари ўтмоқда, уларда ижодкор мутафаккирлар қўллаган усуллар, бизнес ҳамда саноат соҳасида фойдаланилган услублар қамраб олинади.

Ижодий тафаккурнинг айнан ана шу тури доктор Элмер Гейтсга ўз дунёсини ҳаётдан энг яхши ўрин эгаллашига имкон берди. Доктор Гейтс америкалик машҳур педагог, файласуф, руҳшунос, олим ва ихтирочи эди. У умри давомида юзлаб ихтиролар яратди ва санъат ҳамда фан соҳасида анчагина кашфиётлар қилди.

У ижодий тафаккур жараёнини «ўйлаб-ўйлаб бир фикрга келмоқ» ақидасига айлантирди. Гейтс ҳаётининг исботи шундаки, унинг брейн-и бодибилдинг услублари мустаҳкам танани ривожлантириш ва ақлий фаолиятнинг самарадорлигини оширишга қаратилган эди. Наполеон Хиллнинг хотирлашича, у Эндрю Карнегининг тавсия хатига мувофиқ доктор Гейтс ҳузурига ташриф буюради, ўшанда унинг лабораториясига доктор Чеви Чейс бошчилик қилар эди. Наполеон Хилл келганида, доктор Гейтснинг котибаси унга шундай деган эди:

— Маъзур тутинг, аммо айна пайтда мен доктор Гейтсни безовта қила олмайман.

— Сизнингча, мен у киши билан қачон учрашим мумкин? — деб сўради Наполеон Хилл.

— Билмадим, аммо бу уч соатлар давом этса керак.

— Эҳтимол, сабабини айтарсиз, нега уни безовта қилиш мумкин эмас?

Котиба иккиланиб жавоб берди:

— У ўйлаб-ўйлаб, бир фикрга келмоқда.

Наполеон Хилл кулиб юборди:

— Бу нима деганингиз?

Котиба жилмайиб, шундай деди:

— Балки буни доктор Гейтснинг ўзи сизга айтиб бергани маъқулдир. Мен бу қанча вақт олишини айтиб беролмайман. Истасангиз, уни шу ерда кутиб туришингиз мумкин. Агар кейинроқ киришни лозим кўрсангиз, мен у билан келишишга уриниб кўраман, токи доктор Гейтс сизга учрашувнинг аниқ вақтини белгиласин.

Жаноб Хилл кутишга аҳд қилди. Бу жуда ақлли қарор эди. Кейин қандай воқеа рўй берганини Наполеон Хилл шундай ҳикоя қилади:

Доктор Гейтс ниҳоят хонага кириб келди, котибаси бир-биримизни таништиргач, мен ҳазиломуз тарзда унинг сўзларини эслатдим. Доктор Гейтс Эндрю Карнегининг тавсия йўсинидаги хатини ўқиб чиққач, менга назокат билан шундай деди:

— Балки сизга менинг ғоялар борасида ўйлаб-ўйлаб, бир тўхтамга келишим анча қизиқарли туюлар, буни қандай қилишимни кўрарсиз?

Гейтс мени унча катта бўлмаган, товуш ўтказмайдиган хонага бошлади. Хонадаги барча мебель оддий стол ва стулдан иборат эди. Столда қоғоз тахламлари, бир нечта қалам, ўчириш тугмачаси ва ёритиш манбасини узиб қўйиш мосламаси бор эди, холос.

Сўхбатимиз асносида аён бўлдики, муаммонинг ечими топилмаган тақдирда, Гейтс мана шу хонага кириб, эшикни ичкаридан беркитади ва стулга ўтириб, чироқни ўчиради ва чуқур мушоҳада, ўй-фикрга берилиб кетади. У диққатни бошқаришга алоқадор муваффақиятлар тамойилларидан бирини ҳаракатга солиб, ўзининг ботиний онгидан қандай

бўлмасин, ушбу яққол муаммонинг ечимини сўрайди. Баъзан унда шундай тасаввур пайдо бўладики, бу ғоялар йўл топа олмайди. Вақт ўтган сайин булар унинг миясида асло пайсалга солинмай вужудга келади. Баъзан эса улар пайдо бўлгунча бутун бошли икки соатни кутишга тўғри келади. Ғоя бутунлай аниқ-тиниқ бўлгачгина, Гейтс чироқни ёқиб, уни ёза бошлайди.

Доктор Элмер Гейтс икки юздан ортиқ патентни мукаммал ҳолга келтириб, охирига етказди, уларнинг кўпи бошқа кишилар томонидан кашф этилган, аммо муваффақиятли равишда яқунланмаган эди. У ана шу етишмаган муҳим таркибий қисм, яъни ингредиентга айнан ўша «ниманидир» қўшишга муваффақ бўлганди. Гейтснинг усули қуйидагича: у патент учун берилган талабномаларни ҳамда уларга илова қилинган чизмаларни текшира бошлар, бу текшириш токи заиф бўлгунча аниқлашга қадар, муаллифнинг ўзи пайқаманган айнан ўша «ниманидир» топишгача давом этар эди. Гейтс бу хонга талабномалар нусхаси ва чизмаларни олиб келарди. У ғояларни ўйлаб-ўйлаб, бир фикрга келиш учун аниқ муаммолар ечимини топиш мақсадида бутун фикр-ўйларини ягона нуқтага жамлар эди.

Наполеон Хилл Гейтсдан **«ғояларни ўйлаб-ўйлаб бир фикрга келиши» учун манбаларни қаердан олишини сўраганида**, у шундай деб жавоб берган. Яъни, Гейтснинг барча ғоялари манбаси қуйидагилар:

1. Ботиний онгда тўпланган ва шахснинг шахсий тажрибаси тўфайли ўзлаштирилган, унинг шахсиятига доир ва ўқиш-ўрганиш натижасида қўлга

киритилган кузатишларидан иборат билимлар.

2. Бошқаларнинг худди шундай йўл билан тўпланган, телепатик мулоқот натижасида фойдаланилган билимлар.

3. Ҳаддин зиёд универсал тахлитга эга бўлган бутундунё АҚЛи, унда барча билим ва далиллар йиғилган бўлиб, у орқали миянинг ботиний онг билан мулоқотга, алоқага киришиш мумкин.

«Ғояларнинг бирма-бир фикрга келишида мен биттасига эмас, балки барча манбаларига мослаша олишим мумкин. Агар ғояларнинг бошқа манбалари мавжуд бўлса, улар тўғрисида менга ҳеч нарса маълум эмас».

Доктор Элмер Гейтс ўзининг изланиш жараёнида фикрларини бир жойга йиғиш ва яхшилаб ўйлаш учун вақт топа олади ҳам. У нимани излаш кераклигини жуда яхши билади. Тажрибага асосланган хатти-ҳаракат туфайли ўзининг ўйлаганларини охирига етказди.

Еттинчи бўлимда сизнинг яна ниманидир излашингизни енгиллаштириш кўрсатиб берилади. Ўз изланишларингизда муваффақиятсизликка дуч келишингиз мумкин, аммо ана шу мағлубият рўй берганида, янада улкан, баҳайбат муваффақиятга эришмоқ мумкин. Ўз ўзингизга тўхтовсиз равишда: «Нима учун?.. Синков бўлинг! Ўйланг! Ҳаракат қилинг!» деб туринг.

Бизнинг фикримизча, ҳар бир уйда муқаддас китобдан ташқари жуда яхши изоҳли ҳамда қомусий луғат бўлиши керак. Улар ҳам сизга яна ниманидир излаш учун катта ёрдам беради.

Христофор Колумб каби омадсиз бўлиш хавф-хатаридан уялиб ўтирманг!

«Британник» қомусига назар ташланганга, унда Христофор Колумб билан боғлиқ бағоят ҳайратга соладиган ва жозибали воқеага дуч келасиз. У Павла университетиде астрономия, геометрия ва космографияни ўрганди. «Марко Поло китоби», географиячиларнинг назарий тадқиқотлари, шунингдек, санъат асарлари ва ғайриевропа ҳунар-қасби, уларнинг денгиз қаъридан тортиб олингандай турлари, бари унинг хаёлот дунёсини авж олдириб юборди.

У индуктив фикр юритиш усулларига асосланган ҳолда йилма-йил қатъий қарорга келиб, ер шар шаклида деган хулоса чиқарди. Ана шу далиллардан келиб чиққан ҳолда дедуктив усулда таҳлил этиш йўли билан у Осиё қитъасидан бошлаб, Испаниядан сузиб чиқиб, худди Марко Поло шарққа қараб ҳаракат қилгани каби Ғарбий йўналишга аниқ ўтиб олиш мумкин, деган хулосага келди. Колумбда ўзининг назариясини исботлаш учун кучли истак-хоҳиш туғилди. У керакли молиявий маблағ топишга киришди, чунки номаълум томонга йўл олиш, уни қидириб ва яна ниманидир **топиш керак эди.**

Колумб ҳаракат қилишни бошлади! У бирор дақиқа ҳам ўз мақсадидан асло чекинмади. Орадан ўн йил ўтди, ана шу давр мобайнида шундай лаҳзалар бўлдики, гўё узоқ кутилган ёрдам мана-мана деб кириб келгандай бўлар эди. Шу билан бирга қиролнинг ёлғончилиги, майда амалдорларнинг шубҳа-гумонлари, иккиланишлари, унга ёрдам бермоқчи бўлган кишиларнинг ишончсизлик билдиришлари, охиригиде муддатда олимларнинг ўз скептик, яъни

ҳар нарсага гумон билан қарашга мойил бўлишлари — буларнинг бари бирин-кетин омадсизликларни олиб келди. **Аммо Колумб ҳаракатини асло тўхтатмади.**

Ниҳоят, у 1492 йилда кунт билан қўлга киритишга интилган ва кўкка нола қилганида сўраган ёрдамни олишга муяссар бўлди! Ўша йилнинг август ойида кема елканлари остида Ҳиндистон, Хитой ва Японияни мўлжаллаб, Фарбий йўналиш томон йўлга тушди. У тўғри йўлга ва тўғри йўналишга қараб ҳаракатланаётган эди.

Бу воқеалар ҳаммага маълум. Колумб Кариб оролларига лангар ташлади, сўнг Испанияга олтин, пахта юклаб, тўтилар, тушуниб бўлмайдиган қурооллар, сирли ва ажойиб ўсимликлар, номаълум қушлар ва ҳайвонлар ҳамда Ҳиндистон қирғоқларидаги бир неча ороллarga етиб бордим, деб ҳисоблаган, аммо у ҳисобда янглишган эди. Осиёни у бари бир қўлга кирита олмади. Ўша лаҳзаларда асло тахмин-гумонга бормасдан, у **ниманидир топган эди!** Ҳаддан ортиқ катта нарсага эга бўлган эди!

Балки сиз ҳам Христофор Колумб каби ўзингизнинг олий мақсадингизга эриша олмассиз, аммо буюк ғояларни амалга ошириш насиб этар! Балки сиз ҳам худди Колумбга ўхшаб, узоқ мақсад йўлида омадсизликка дуч келарсиз, ўрганилмаган соҳада елдек учарсиз, аммо яна ниманидир кашф этишингиз, яъни Америка хазинаси билан тенг ниманидир ихтиро этишингиз мумкин. Сиз ҳам балки Колумб каби ўз издошларингизни илҳомлантириб, уларга тўғри йўлни кўрсатарсиз, улар ана шунга

мувофиқ ўрганилмаган жойларга чуқур кириб боришар, токи ўз мақсадларига эришмагунча тиним билмаслар. Сизда ҳам Колумбдек барини ўйлаб кўриш учун вақт бўлар. Худди Колумбга ўхшаб сиз ҳам тажрибага асосланган ҳолда дунёни идрок этиб, ўзингизнинг асосий мақсадларингизга эришишда ўз йўлингизда яна **ниманидир излаш** учун қунт билан интиларсиз.

Шунинг учун Христофор Колумб каби омадсиз бўлиш хавф-хатаридан асло уялиб ўтирманг.

...яна нимадир! Уни қандай қўлламоқ керак? Сиз бу ҳолатга аллақачон тайёрланган ва аниқ мисоллар келтириб, кўргазмали тарзда бу тамойилларни топган ва уни ўз имкониётларингизга қараб, ўзлаштириб амалда қўллаган бўлишингиз мумкин. Бу борада адмирал Х.Ж.Янковернинг айтганларида жамланган асосий ҳақиқатлар билан ҳисоблашмаслик мумкин эмас.

«Биз суҳбат ўтказган ёш муҳандислар орасида муҳандислик ишининг асослари ва тамойиллари бўйича жуда озчилиги яхши тайёргарлик кўрган эди: кўпчилик қуруқ фактларни шунчаки ёдлаб олган, ўзлаштириши осон, тамойиллар қаёқда дейсиз, балки бу тамойиллар амалиётда билимсиз, мутлақо фойда келтирмас эди. **Бир марта яхши ўзлаштирилган тамойил бус-бутуннинг қисми сифатида асло йўқолиб кетмайди.** Уни янги-янги вазифаларга ҳам қўллаш мумкин, ахир у далилдан фарқ қилган ҳолда ижтимоий шароит ўзгарганида ҳам асло эскиришга маҳкум эмас» (Х.Ж.Риквернинг «Маориф ва эркинлик» китобидан).

Шундай қилиб, тамойилларни пухта ўрганиб, уларни қўлланг. Агар мўлжалланган мақсадга етишиш тез суръатларда рўй бермаса, **яна ниманидир излаб кўринг.** У маълум ҳам, ноаниқ ҳам бўлиши мумкин. Агар сиз ўрганиш, мушоҳада қилиш, режалаш ва изланиш учун етарли вақт ажратсангиз, уни албатта топасиз.

Муваффақиятга эришишнинг 17 тамойилидан бирида шундай дейилади: **Табиат қонунларидан фойдали одатларни ишлаб чиқиш учун фойдаланинг.**

Космик (самовий) кучлар концепциясини тушуниш жуда осон. Биз ҳар қандай табиий тамойил ёки қонун томонидан, у маълум ёки номаълум бўлишидан қатъи назар, **берилган кучни** айнан шундай деб атаймиз.

Қисқа қилиб айтганда, космик кучнинг моҳиятини умумий қонундан **фойдаланиш** деб белгилаш мумкин, у сизга маълум бўлиши ёки бўлмастлигининг алоқаси йўқ. Мисол учун йиқилаётган жисмга бутун олам тортишиш қонунига мувофиқ ернинг тортишиш кучи таъсир этади. Шунга мувофиқ, сиз бирор буюмни баландликдан ташлар экансиз, космик кучдан, табиат кучидан фойдаланган бўласиз. Бунда аниқ мисол — бутун олам тортишиш қонунидир.

Аммо бутун дунё тортишиш қонуни бошқа қонунлар сингари ўз-ўзидан кучларни намоён этмайди. Кучлар тегишли умумий қонунлар асосида, уларга мувофиқ равишда, бу тамойилдан тўғри фойдаланилган тақдирдагина ишга солинади.

Бундан келиб чиқадиган хулоса шуки, атомнинг бўлиниши, ҳар қандай

ихтиро, кимёвий формула, физик ҳодиса, алоҳида таъсир ёки акс таъсирдан фойдаланишнинг натижаси ҳисобланади. Ҳар қандай натижа ўзининг сабабчисига асосланади. Ана шу натижа космик кучлар, табиат кучларидан фойдаланишнинг оқибатидир.

Такрорлаймиз: **инсон тана билан қуршалган ақлдан иборат.** Ва у фикрлашга қодир. Айнан у фикр юритиш усулларига мувофиқ космик кучларидан қай тарзда фойдаланишни билиб олади. Миясида фикр-мушоҳадалар туғилади, у ана шуни ҳақиқатга айлантиради.

Бу ғояни ўзлаштириш мураккаб эмас. Альберт Эйнштейн 1905 йилдаёқ ҳозирги кунда машҳур формуласи — $E = mc^2$ ни ўртага ташлаган эди. Мазкур формула энергия (қувват) ва материянинг ўзаро муносабатини ифодаларди. Материя ҳаракатининг тезлиги нурга яқинлашиб келса, биз уни энергия (қувват) деб атаймиз, нолга яқинлашиб келадиган тезликлар эса материялигича қолаверади. Бу формулада E — энергия, m — масса, c — ёруғлик тезлиги.

Шундай қилиб, кўриш мумкинки, Эйнштейн формуласи бошқа нарса бўлмай, табиат қонуниятидан бирининг сўзда ифодаланиши экан. Инсон бу формулани тушуниб, уни амалда қўллаш йўллариини ўрганиб, материяни энергияга, энергияни эса материяга айлантиради, атом энергиясидан тенглик мақсадларида фойдаланади: бутун бошли шахарларни ёритиш, кемаларни қувват билан таъминлаш ва, ҳатто овқат пишириш учун иссиқлик ажратиб олиш каби кундалик ишларда истифода этади.

Мана яна **нимадир** ҳам аниқ бўлиб қолди: модомики материя ва энергия шундай экан, бу айнан бир хил ва айнан ўшадир, демак, бутун Коинотда ҳамма нарса бир-бири билан ўзаро алоқадор.

Шундай қилиб, сизда муаммо борми? Жуда яхши! Кейинги бўлимда ҳозир ўқиганларингизга оид билимларни қандай қилиб қўллаш тўғрисида, уларни шахсий ҳаётда амалга ошириш ҳақида баҳс юритилади. Ана шунда сиз ўзгаришларнинг универсал қонунлари асосида туғилган муаммоларни муваффақиятли ҳал этишнинг уддасидан чиқасиз; ҳақиқатан ҳам табиатнинг шунга ўхшаш барча қонунлари космик (самовий) кучларнинг натижаси сифатида рўёбга чиқади.

Бешинчи йўл кўрсаткич

Мулоҳаза учун маълумот

1. ...**ва яна нимадир**. Мазкур бўлимда тилга олинган ушбу муҳим тамойил қандай аҳамиятга эга ва уни қандай қўллаш керак?

2. Агар сизнинг хатти-ҳаракатларингиз муваффақиятсизлик билан тугаган бўлса, бу, эҳтимол, сизда **нимадир** етишмаганидан, яъни сиз ютишингиз лозим бўлган, муваффақиятни таъмин этувчи қандайдир рақам етишмаслигидандир.

3. Бус-бутунлик унинг барча қисмлари йиғиндисидан иборат ва у ана шу қисмларнинг ҳар биридан каттадир. Балки ана шу қисмлардан айнан бирортасининг етмаслиги, йўқлиги сизнинг муваффақиятга эришмаганингизга сабабчи бўлгандир!

4. Муваффақиятсизлик ва омадсизликни ташкил этувчи фарқ ўртасидаги яна **нимадир** аслида унчалик катта эмас; сиз «гип, гип, ура!»ни, силжийдиган очқич ва винтни тўртдан бир ҳолатда бураб қўйишдан иборат мисолларни эслаб кўринг.

5. Сиз ўзингизнинг индамас «катта шерик» билан шерикчилик муносабатларини ўрнатганмисиз?

6. Энг оддий, аммо жуда муҳим ихтиро — қоғоз ва қаламдан фойдаланиб, фикрлар ҳар сафар авжга миниб, «ялт» этганида ва сизни руҳлантирганида, уларни ёзиб боринг.

7. Мияга ҳужум билан ўйлаб-ўйлаб, бир фикрга келиш қандай фарқ қилади? Бу усулларнинг ҳар бири қанчалик қийматга эга?

8. Диққатни назорат қилиш зарурияти ҳақида сўзловчи муваффақиятга эришиш тамойилидан фойдаланинг.

9. Христофор Колумб каби омадсиз бўлишдан асло уялманг.

10. Асосий тамойилларни ўрганиш одатини ишлаб чиқдингизми ёки далилларни қуруқ тарзда ажратиб олишни шунчаки ўзлаштирдигизми?

11. Адмирал Х.Ж.РикOVER сўзларида жамланган асосий тамойиллар ва ҳақиқатлар сизга тушунарлими, уни ўз амалиётингизда қўллай оласизми?

Биз суҳбат ўтказган ёш муҳандислар орасида муҳандислик ишининг асослари ва тамойиллари бўйича яхши тайёргарлик кўрилган эди: кўпчилик қуруқ фактларни шунчаки ёдлаб олган, ўзлаштириши осон, тамойиллар қаёқда дейсиз, балки бу тамойиллар амалиётда билимсиз, мутлақо фойда келтирмас

эди. **Бир марта яхши ўзлаштирилган тамойил бус-бутуннинг қисми сифатида асло йўқолиб кетмайди.**

Уни янги-янги вазифаларга ҳам қўллаш мумкин, ахир у далилдан фарқ қилган ҳолда ижтимоий шароит ўзгарганида ҳам асло эскиришга маҳкум эмас.

*Христофор Колумб каби
омадсиз бўлишдан
асло уялманг!*

ОЛТИНЧИ БЎЛИМ

СИЗДА МУАММО БОРМИ? ЖУДА ЯХШИ!

Сизда муаммо борми? Жуда яхши-да! Нима учун дейсизми? Шунинг учунки, сиз навбатдаги ҳар бир муаммо устидан ғалаба қозониб, муваффақиятга олиб борувчи зина бўйлаб бир поғона кўтариласиз. Ҳар бир ғалаба билан сиз ақлу дониш ва тажрибага эга бўласиз. Ҳар сафар муаммо билан тўқнаш келганингизда, ажойиб, аҳамиятга молик ва бахти кулган одамга айланасиз.

Бир лаҳза тин олинг ва ўйга толинг: ўзингиз ёки бошқа киши ҳаёти давомида ёки инсоният тарихидаги бирор шахс ҳаётида, қаерда бўлмасин сиз ёки бошқа киши муваффақиятга эришиш йўлида бирор муаммога дуч келгани борасида бирорта мисол маълуммикан?

Муаммо ҳар бир кишида бўлади. Бунинг сабаби шундаки, бутун Коинотда ҳамма ўзгаришлар жараёнига жалб этилган бўлади. Доимий ўзгариб туриш эса табиат қонунининг сезилар-сезилмас хусусиятидир. Бунда сизнинг муваффақият ёки омадсизлигингиз вақт зарурати билан дуч келиши сизнинг дунёни идрок этишингизга боғлиқ бўлишини англаш зарурдир.

Инсон ўзини фикр-ўйлари билан бошқариш, ҳис-туйғуларига эга бўлишни ўрганиши мумкин, шу тариқа у ўзининг дунёни идрок этишига таъсир эта олади. Унинг маслагининг ижобий ёки салбий бўлиши ўзига кўп жиҳатдан

боғлиқдир. Ўзгаришларга ва атрофини ўраб турганларга қандай муносабатда бўлишни унинг ўзи ҳал этади: уларга таъсир этиш керакми, улардан фойдаланиб, бошқариш керакми ёхуд уларга мослашиб, ўзини қўлга олсинми? У ўз тақдирини ўзи белгилашда эркиндир. У зарурий ўзгаришларга тўқнаш келар экан, тажрибага асосланган ҳолда дунёни ижобий идрок этиш билан қуролланиб, ўз йўлида кўндаланг бўлиб турган ҳар қандай муаммони ҳал этишга кучи этади.

Дунёни ижобий идрок этишга таяниб, муаммога қандай киришмоқ керак? Дунёни тажрибага асосланиб ижобий идрок этишнинг биринчи ва асосий элементини билувчи — Яратган ҳамиша марҳаматли — диндор киши муаммо билан қарама-қарши турганда, қуйидаги формуладан самарали фойдаланиши керак:

Қанчалик мураккаб бўлмасин, ечими талаб этиладиган муаммо билан тўқнаш келганда:

1. Илоҳий кароматга мурожаат қилинг. Ундан тўғри ечимни излаш учун кўмак сўранг.

2. Муаммони ҳал этиш йўлларини излаш учун мулоҳаза юритиш мақсадида етарли даражада вақт ажратинг. Эсингизда бўлсин, дунёни ижобий идрок эта оладиган киши ҳар қандай ишқалликларда тенг ёки, ҳатто жуда катта фойда уруғларини топади.

3. Муаммони маълум шаклга киритинг. Таҳлил этинг ва унга аниқ таъриф беринг.

4. Завқ-шавқ билан ўз-ўзингизга: «Бу жуда ажойиб», деб хитоб қилинг.

5. Ўзингизга бир қатор аниқ саволлар беринг, масалан:

а) бунда нима жуда яхши бўлиши мумкин?

б) ушбу ноқулай чалкашликни унга тенг ёки, ҳатто жуда катта фойдага айлантириш, ёки бу пассивни катта активга айлантириш мумкинми?

6. Мазкур саволларга ҳеч бўлмаганда, битта таъсир этувчи жавоб топгунча изланишда давом этаверинг.

Агар кенг маънода гапирганда, шахсинг гарданига тушадиган барча муаммоларни уч гуруҳга: шахсий, яъни ҳиссий, молиявий, руҳий, ахлоқий, жисмоний; оилавий; ишга ёки мутахассисликка бўлиш мумкин. Биз бошимиздан кечирадиганлар орасида энг кераклиси шахсий ўзига хосликка эга муаммолар бўлиб, энг оғир муаммога дуч келган, бундайларга учраш жуда мушкул бўлган бир инсон ҳаёти ҳақида ҳикоя қилиб берамиз. Бу ҳикояни ўқиб туриб, у дунёни тажрибага асосланиб, идрок қилиб, ҳар бир тўсиққа дуч келганида, охириги ғалабага қадар уни бартараф этишгача тиришганини ҳисобга олиб боринг.

У Левенворт турмасида дунёни идрок этиш воситаси орқали ўзгаришнинг зарурияти билан тўқнашди. Бу одам камбағал оилада дунёга келган эди. Бошланғич мактабда ўқиганида, у газета сотиш ва онасига рўзғор ишларида ёрдам бериш учун Сиэтл портидаги шаробхона мижозларининг пойафзалларини тозалаш билан шуғулланди. Кейинчалик ёз ойларида у Аляскада юк кемасида юнга (кичик шогирд) бўлиб хизмат қил-

ди. Ўрта мактабни тугатгач, ўн етти ёшида уйдан чиқиб кетди. У сайёҳлар тўдасига қўшилиб, улар билан темир йўллар бўйлаб тентираб юрар, Қўшма штатларнинг ҳамма бурчакларини деярли кезиб чиққан эди.

Унинг шериклари одамгарчилигини бутунлай йўқотган кишилар эди. У қимор ўйинларига қўшилар, ҳар қандай қаланғи-қасанғилар, ўзларини «чегара легиони» деб атаган одамлар билан борди-келди қиларди. У билан ҳарбий ёлланмалар, қочқинлар, контрабандачилар, мол ўғрилари ва шунга ўхшаган кишилар шерикчилик қилишар эди. У Мексикада Панчо Вилья армияси сафига кирди. «Бу махфий операциялар билан ёнма-ён туриш асло мумкин эмас, ҳатто унга бирор алоқанг бўлма-са ҳам, ҳеч нарса билмаслигинг керак эди, — дейди Чарли Уорд. — Хатоим шундаки, мен дурустроқ одамлар билан борди-келди қилмаганман. Энг катта гуноҳим: ёмон одамлар билан муносабатда бўлганимдир».

Вақт ўтиши билан у қарта ўйинида катта пул ютиб олди, аммо бу пуллар унинг қўлида кўп турмади. Охир-оқибат Уордни гиёҳванд моддалар контрабандаси билан шуғуллангани учун қамоққа олишди. Суд бўлиб, унга қамоқ муддати белгиланади. бари бир Чарли Уорд умрининг охиригача ўзига қўйилган ҳукмдан норози бўлиб, айбини тан олмади. У Левенворт қамоқхонасига тушганида ўттиз бир ёшда эди. Гарчи шубҳали шахслар билан кенг кўламли алоқада бўлса-да, шу пайтгача панжара ортига тушмаган эди. Уорднинг қалби ғам-алам билан тўлиб-тошди.

У, ҳеч қандай қулф мени турмада ушлаб тура олмайди, деб қасамёд қилди. Шу тариқа қамокдан қочиш йўлларини излай бошлади.

Сўнгра нимадир рўй берди! Чарли ўзининг салбий ҳолатда дунёни ижобий идрок этиш ҳолатини ижобий томонга буриш, ўзгартиришни маъқул деб ҳисоблади. У ўзини дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш ёрдамида ўзгартиришга қарор қилди. Қандайдир ички овоз унга адоватни тугатиши ва турмада энг яхши маҳбус бўлиши кераклиги ҳақида амру фармон берди. Ана шу лаҳзадан бошлаб унинг ҳаёт йўли бутунлай бошқа, ёқимли томонга қараб бурилди. Чарли Уорд бор-йўғи ўз-ўзини бошқача одамга айлантиришга салбий дунёни идрок этишни ижобий ҳолатга ўзгартириши туфайли муяссар бўлганди.

У ўз табиатидаги тажовузкорликнинг намоён бўлишидан халос бўлди, ана шунда ўзини ночор аҳволга туширган федерал агентларни кечирди. Уорд ўзига ҳукм ўқиган судга нисбатан юригидаги нафратни сидириб ташлади.

У Чарли Уорднинг ўтмишда қандай бўлганига диққат билан нигоҳ ташлади. У, ҳатто ўз келажагига жоҳиллик соясини зиғирчаям туширмасликка азму қарор қилди. Шундан сўнг ўзининг турмага тушганини иложи борича ёқимли қилиш йўлларини чамалаб кўра бошлади.

Даставвал Уорд ўзига саволлар берди. Ва ҳаётида биринчи бор бу саволларга жавобни китоблардан топди. Қамокхона камерасида у Муқаддас китобни ўқишга тутинди. У ўқир, қайта-қайта мутолаа қиларди. Ана шундан

сўнг ўлимига қадар — етмиш тўрт ёшигача ўзини рухлантириш, ёрдамга қўлланма сифатида Муқаддас китобни ҳар куни ўқийдиган бўлди.

Дунёни идрок этишдаги ўзгаришлар туфайли хулоса шу бўлдики, Чарли Уокернинг хулқ-атвори турма бошлиқлари эътиборини ўзига торта бошлади. Ва ажойиб кунларнинг бирида қамоқхона котиби, имтиёзга эга бўлган маҳбуслардан биттаси уч ойдан сўнг электростанцияда ишлаши мумкинлигини хабар қилди. Чарли Уорд электр ишлари бўйича тушунчага эга эмас, аммо турма кутубхонасида электр-техника соҳасида китоблар етарли эди. У ана шу қўлланмаларни ўрганишга киришди. Бу китобларда қандай маълумот бўлса, барини билиб олди.

Учинчи ойнинг охирида Чарли синовга тайёр эди. У ишга кириш учун ариза берди. Чарлининг юриш-туриши ва овозида қамоқхона бошлиғи ўринбосарида етарли таассурот қолдирадиган нимадир бор эди. Уша нимадир эса Чарли Уорднинг жиддийлиги ва самимийлиги эди, буни у тажрибага асосланиб, дунёни ижобий идрок этиш асосида ўзлаштирганди. Ва у ишга жойлашди!

Дунёни тўғри идрок этишни ўрганишда давом этар экан, Чарли Уорд қамоқхона электр станцияси бошлиғи лавозимига кўтарилди. Унга 150 нафар ишчи қўшиб берилди. Чарли уларнинг ҳар бирини мураккаб вазиятдан яхшилаб фойдаланиш фикри бўйича ишонтириш, руҳни туширмасликка ҳаракат қилди.

Миннесота штатидаги сент-Пол шаҳрида «Brown & Bigelow» компанияси президенти Герберт Хьюз Биглоу

даромад солиғидан бўйин товлагани учун жазога тортилиб, Левенвортга келганида, Чарли Уорд унга ниҳоятда дўстона илтифот кўрсатди. Аслида у Биглоуни янги муҳитга мослашиш учун кўникишига тайёрларди. Чарли барча имкониятни ишга солди.

Биглоу ушбу дўстона ҳис-туйғуларни миннатдорчилик билан қадрлаб, унинг ёрдамини унутмади. Муддати поёнига етаётганида, у Чарлига шундай деди: «Сиз менга шунчалик кўп яхшилик қилдингиз. Озод бўлганингиздан кейин Сент-Полга келинг. Биз сизга иш ахтариб кўрамыз».

Орадан беш ой ўтгач, Чарли қамокдан чиқди ва Сент-Полга қараб йўл олди. Жаноб Биглоу ваъда берганидек, уни ишга жойлаштириб қўйди. Чарлини қора ишчи сифатида қабул қилиб, ҳафтасига 25 доллар маош белгилашди. Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш устида тиним билмай ишлаган Чарли икки ойдан сўнг цех бошлиғи бўлди. Бир йил ўтиб эса бошлиқ курсисига ўтирди. Бу ишнинг охири Чарлининг вице-президент ва бош менежер бўлиши билан ниҳоясига етди. Жаноб Биглоунинг вафотидан кейин Чарли Уордни фирма президенти этиб сайлашди. У мазкур вазифани вафотига қадар бажариб келди. Чарли раҳбарлиги остида фирманинг савдо ҳажми уч миллион доллардан эллик миллионгача кўтарилди. Унинг фирмаси бу соҳада энг йирик бирлашма бўлиб қолди.

Омади келмаган кишилар дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш ва Чарлининг интилишлари туфайли мамнунлик, бахт-саодат, муҳаббат

ва ҳаётда нимаики яхши бўлса, ана шунга эришадилар. Президентнинг декрети асосида унинг барча фуқаролик ҳуқуқлари ҳаётга муносиб равишда тўлиқ тикланди. Уордни биладиган кишиларнинг бари унга чуқур иззат-икром билан муносабатда бўлишар ва бу мулоқот бир-бирига ёрдам беришдан иборат интилишни юзага келтирар эди.

Чарли Уорднинг энг мақтовга сазовор лойиҳаларидан бири қамокдан озод қилинган беш юздан зиёд эркак ва аёлни ишга қабул қилгани бўлди, дейиш мумкин. Улар Уокер туфайли руҳланиб, қатъий назорат ва зийраклик билан қайта тарбияланишдек курсни давом эттирдилар. Бир пайтлар ўзи ҳам маҳбус эканлигини Чарли асло унутмаган эди. Доимий равишда эслаб юриш учун у билагузугига турма рақами ёзилган белгини тақиб юришни қанда қилмаган.

Чарли Уордни озодликдан маҳрум қилишди. Бу жуда ажойиб бўлган эди. Нима учун деб сўрарсиз? Ким билади, агар Чарли аввалги йўлидан кетганида, нималар рўй берарди. Айнан турмада унга ўзгариш учун имкон берилди. Ўша ерда у дунёни тажриба асосида ижобий идрок этишдан ўз муаммоларини ҳал этишда фойдаланди. Уорд ўзи мавжуд бўлган муҳитни энг яхши дунёлардан бирига айлантиришга муваффақ бўлди. Чарли Уорд ўзининг фикр-ўйларига қанчалик оғир мусибатларга тўлиб-тошган пайтларида ҳам шод-хуррамликни бой бермай, муножот қилганини ҳеч ким ҳеч қачон билмаса керак:

— Мен қип-яланғоч эдим, Сен мени кийинтирдинг. Мен хаста эдим, Сен

мендан ҳол-аҳвол сўрадинг. Мен қамоқ-хонада эдим, Сен менга яқин келдинг.

Ҳамма ҳам Чарли Уорд дуч келган жиддий муаммоларни ҳал этишга муяссар бўлавермаса керак. Чарли билан боғлиқ воқеаларда, уни дунёни салбий ҳолда идрок этишни ижобийга айлантиришига яна битта далил борки, у сабоқ бўлишга арзийди. Чарли ўз-ўзига шундай деган эди: «Энг катта хатоим шундаки, мен бошқача одамлар билан борди-келди қилган эканман».

Салбий маслак, қарашлар кўпинча юқумли бўлади, ёмон одатлар ҳам шу даражада зарарли. Шундай экан, майли, ҳар биримиз ўзимизнинг шахсий алоқаларимизга танқидий муносабатда бўлайлик, токи улар имкон қадар бекаму кўстлик бахш этсин. Сизларнинг болаларга кўрсатадиган энг катта хизматларингиздан бири ўзингизда дўст ва танишларни тўғри танлаш кўникмасини ишлаб чиқишдир.

*Иллат шундай даҳшат, ваҳима,
Унга боқиб, оғрийди юрак.
Қарайверсанг, кўзинг ўрганар,
Аввалига қиласан-у сабр
Сўнгра раҳминг келиб, охири
Оғушингга оласан уни.*

Яна битта куч борки, агар дунёни ижобий идрок этиш нуқтаи назаридан ёндашилса, ҳар бир кишига жисмоний, ахлоқий ва руҳий шикаст етказди. Бу кучнинг номи жинсий лаззатдир. У шахс учун ўзгаришларни амалга ошириш қобилиятини қайта синовдан ўтказди! Ҳар бир инсон ўзида жинсий ҳиссиётнинг ҳаддан зиёда куч-қувватидан яхши-

лик ёки ёвузлик йўлида фойдаланишни танлаш имкониятига эга бўлади. Барчага ҳаёт йўли давомида жинсий лаззат туфайли рўй берадиган муаммоларни ҳал этишига тўғри келади.

Жинсий ҳаётни эзгу ишга ҳам, иллатга ҳам айлантириш мумкин. Парвардигорнинг энг буюк неъматларидан бири инсониятга зурриётини давом эттириш имкониятини берганидир. Авлодни давом эттириш воситаси эса жинсий инстинкт ҳисобланади. Бу буюк кучдир. Ҳар қандай куч каби ундан ҳам эзгу ишлар йўлида ва шу билан бирга ёвуз ўй-фикрлар мақсадида фойдаланиш мумкин.

Жинсий инстинкт, бу — тананинг жисмоний вазифаси бўлиб, у ақлнинг онг ости ва онг бўлимлари орқали бошқарилади. У авлоддан-авлодга ўтади. Яратганнинг барча ихтиролари қатори жинсий аъзолар тўғрисида ҳам «бу жуда яхши», деб айтиш мумкин. Эзгу иш ва гуноҳга элтувчи йўл ўртасидаги икки жинсий инстинктнинг фарқи унча катта эмас, уларда шахснинг дунёни идрок этиш ҳолати жамланган.

Мерос қилиб олинган жинсий лаззат ботиний онгнинг энг азим кучларидан биридир. Ундаги рағбатлантирувчи қувватнинг намоён бўлишини ҳали ёшлик палласи бошланмасдан туриб кузатиши мумкин. Бу қувват бошқа ҳис-туйғуларнинг ҳаракатланувчи кучи билан аралашиб кетиб, уларни кучайтиради.

Вақт ўтиши билан у онгли ақл, ақл эрки билан қарама-қарши келади. Аммо шахвоний туйғуларга таъсир этувчи хаёлот кучига таъсир этиб, одатда улар устидан ғалаба қозонади; шуниси

борки, онг ботиний онг кучига таъсир этиш, улардан фойдаланиш, бошқариш ёки уларга мослашиш учун ўзининг барча имкониятларини ишга солади. Уни танлаш сизнинг ихтиёрингизда. Сиз ақл билан иш кўринг — дунёни ижобий идрок этиш ёрдамида жинсий ҳис-туйғуни эзгу иш томон буриб юборинг. Ана шунда шахсий ҳаётингизда учраган энг катта муаммолардан бирини ҳал этган, жисмоний, руҳий ва ахлоқий соҳаларда камолга етган бўласиз.

Етти эзгулик ўз ичига нималарни қамраб олади? Эзгулик, бу ахлоқий кўникма ва хатти-ҳаракатлар мажмуи бўлиб, ахлоқий камолот, рост-гўйлик, жасорат ва ўзни тута билишни англатади. Мана ўша еттита эзгулик: ақл билан иш тутиш, ўзгармаслик, мўътадиллик, адолатлилик, ишонч, умид ва раҳм-шафқатлилик.

1. Ақл билан иш тутиш — ўзининг «мен»ини бошқара олиш қобилияти ва далиллар асосида муҳокама қилиб, унга қулоқ солишга эришмоқ.

2. Ўзгармаслик, турғунлик — ақл кучи бўлиб, у шахсга хавф-хатар қаршисида мардона турмоқ, оғриқни ўтказиш, оғирликларга чидаш, ор-номусни йўқотмасликдир. Ҳаётини куч захирасига эга бўлиш шахсни қандайдир кўркитувчи ёки уни чалғитувчи нарсалар билан дуч келишда муҳим аҳамият касб этади, унга беркитилган, зиммасидаги вазифаларни, қийинчиликларни бартараф этишни таъминлайди. Унинг маънодошлар: фел-атворнинг қатъийлиги, ирода кучи ва сабр-тоқат.

3. Мўътадиллик, холислик — ғайри-ихтиёрий талаблар ва қизиққонликни

ҳаддан зиёд эркалатиб юбориш, унга интилишни тийиш одати.

4. Адолатлилик, одиллик — тўғри ишнинг, ҳақиқатнинг тамойиллари ва идеаллари, ахлоқий меъёрлар; бу тамойиллар эргашиш ёки идеалларга тақлид қилиш, яхлитлик.

5. Ишонч, иймон — Худога ишонч.

6. Умид, орзу — хоҳиш-истакка, биргаликда олдиндан сезиб лаззатланишга эришмоқ ёки унинг ҳаммага маъқул келишига ишониш.

7. Раҳм-шафқатлилик — биродарлик меҳр-муҳаббат туйғуси бўлиб, у барча одамларни бирлаштиради, ахир ҳамма-ҳаммаям Яратганнинг бандаси! У раҳмдиллик, меҳр-оқибат, мурувват, ўзни қурбон қилиш, бошқаларни тушуниш ва уларга сабр-тоқат билан муносабатда бўлишни англатади.

Шаҳвоний лаззат кучини қандай қилиб эзгулик ва гўзаллик томонга буриш мумкин? Сиз қўлингиздаги китобни синчиклаб мутолаа қилсангиз, бу саволга аниқ ва пухта жавоб бера оласиз. Мазкур тамойилларни ўзингизда синаб кўриб, кундалик ҳаётда уни қўлласангиз, натижа дарров намоён бўлади-қолади.

Аммо инсон билимларни мустақил равишда олиши керак. Ушбу китоб саҳифаларида саволларга жавоб излаганимизда, қуйидаги тавсиялар қўл келиши мумкин:

1. Сизга нима керак бўлса, бошқа фикрларга йўл қўймай, бутун диққат-эътиборингизни айнан ўша фикрга қаратинг. Бу сиз хоҳлаган яқин, ўртадаги ва алоҳида мақсадларни фикр доирасида маҳкам тутиш зарурлигини

англатади. Шаҳвоний инстинкт ботиний онгда пинакка кетган, мудраган бўлиб, у сабр-тоқат билан сақланиб туради, унда эртами, кечми ўзининг ҳаётий мақсадини адо этишга умид бўлса, албатта бажариш рўй беради. Шунда ўсмирда, бир-бирини ҳақиқий севувчи ва никоҳ тузишни режалаштирган ўғил ёки қизда нозик муносабатларда ҳеч қандай муаммо юзага келмайди, ваҳоланки мазкур ёшда бундай ҳоллар кўп учрайди.

2. Никоҳлар сони қанчалар кўп ва улар орасида эрта бошлангани ҳам қанча кўп бўлса, шаҳвоний муаммолар шунчалик кам бўлади. Ҳаётни давом эттиришдан иборат ҳаётий вазифа айнан никоҳ орқали амалга ошади, шу билан никоҳда меҳр-муҳаббат ҳис-туйғулари устунлик қилмоғи керак, шаҳвоний инстинкт қисмати эмас.

3. Мутаносиб ва ҳалол ҳаёт кечириш фикрида қатъий турунг.

4. Меҳнатга муҳаббат қўйишга кўп вақт сарфланг. Бу сизни машғулот билан таъминлайди, фикр-ўйлариңизни эгаллаб, қувват тифизлигидан бутунлай халос этади.

5. Ўзингизда мустаҳкам тарзда ишга астойдил берилиб кетиш одатини ишлаб чиқинг. Унинг аҳамиятини ўрганинг, бу ҳақда 15-бўлимда ҳикоя қилинади.

6. 2-бўлимдаги «Ўз ички дунёңизни ўзгартиришингиз мумкин!» ва 7-бўлимдаги «Кўришни ўрганинг!»даги тушунчаларни ўзингизда синаб, уларни ҳаётда қўллаб кўринг.

7. Мақсадингизга эришадиган йўлда ҳаракатингиз қулайлигини таъмин этувчи шарт асосида атрофингиздаги муҳитни танлаб олинг.

Ўз-ўзини ишонтириш мақсадини амалга ошириш учун қуйидаги формулалар сизга ёрдам беради. Уларни эслаб қолинг ва ўзингиздаги «мен»нинг бир қисмига айлантинг. Ана шунда у зарурий ҳодиса сифатида зудлик билан ботиний онгдан ўз-ўзини ишонтириш тарзида онгга узатилади. Шу билан бирга шахсий ҳаётдаги барча муаммолар шунчалик чуқур ва кенг миқёслик табиатига эга бўлавермайди. Муаммонинг ечимини дарҳол ҳал этиш учун зудлик билан мулоҳаза юритиш, шароитга тезликда ёндашиш ва муаммонинг келиб чиқишига сабабчи бўлган вазиятларни қайта кўриб чиқиш бутунлай ёнма-ён туради. Баъзан эса омадсизликни муваффақиятга айлантириш учун фақат биттагина ҳаракат билан асосланган ғоянинг ўзи кифоя.

Бошқалар омадсизликка учраган жойда баъзан ҳаракат билан асосланган биттагина ғоя кифоя қилади, ана шунга улгуриш керак.

1939 йилда Чикагода офис хоналарини ижарага берувчилар учун оғир кунлар бошланган эди; бу Норт-Мичиган авеню ҳудудида бўлиб, ҳозир уни «Ажойиб миля» деб аташади. Бино қаватлари бирин-кетин бўшай бошлади; ижарага уйнинг ярмини берган уй эгаси энг омадли киши саналарди. Ўшанда бизнес учун энг омадсиз йил бўлиб, Чикаго кўчмас мулк бозорида гўё қора булутлар ёпирилиб, салбий ҳолда дунёни идрок этиш хавф солгандай эди. Атрофда фақат битта гапни эшитиш мумкин эди: «Реклама беришдан нима наф, бари бир ҳеч кимда пул йўқ» ёки «Нима ҳам қилардик?» «Бу ўзгаришлар

билан курашнинг асло фойдаси йўқ». Ана шундай зулмат босган муҳитда дунёни тўғри идрок этиш тамойили билан қуролланган биноларнинг бошқарувчиси пайдо бўлди. Унда ғоя пайдо бўлган эди. Ва у ҳаракатни бошлаб юборди!

Суғурта компанияси бу одамни Норт-Мичиган авенюда жойлашган жуда катта биноларни бошқариши учун тайинлаган бўлиб, унда ипотека қарзлари туфайли ҳуқуқлари чекланган эди. У мазкур вазифани эгаллаган пайтида биноларнинг атиги ўн фоизи банд эди, холос. Бир йил мобайнида уларнинг бари юз фоизи ижарага берилди, ҳатто ундан офис олмоқчи бўлганлар сони ошиб кетиб, турнақатор навбатда туриш пайдо бўлди. Бундай муваффақиятнинг сири нимада? Янги менежер офисга нисбатан талабнинг тушиб кетганини омадсизлик эмас, балки уни ҳаялламай келган синов деб қабул қилди. У ўзининг мулоҳазалари ва хатти-ҳаракатлари суръатини интервьюларидан бирида шундай деб баён этган эди:

— Менга нима зарурлигини аниқ билар эдим. Менга бинолар юз фоиз аниқ ҳисоб-китоб олиб борувчи, ўзига тўқ ижарачилар томонидан банд этилиши керак эди. Ҳозирги шароитда офисларга талабнинг йўқлиги яна бир неча йиллар давом этиши мумкин бўлган эҳтимоллик жуда юқори бўлиб, мен буни яхши билардим. Агар биз қуйидагича ҳаракат қилсак, ҳеч нарса йўқотмай, балки кўп нарсага эга бўламиз, деган хулосага келдим:

1. Бизга маъқул келадиган бақувват, дадил ижарачиларни ўзим танлаб оламан.

2. Мен ҳар бир бадавлат мижозга Чикагода бошқа топилмайдиган энг ажойиб, гўзал офисларни тавсия этиш билан уларнинг хаёлини ўт олдириб юбораман.

3. Мен уларга тавсия этадиган ажойиб офислар учун ҳозир тўлаётганидан зиёд ижара ҳақи белгиламайман.

4. Сўнгра мен ижара тўғрисидаги олдинги шартнома учун бутун масъулиятни ўз зиммамга оламан. Битта шарт шуки, у бир йиллик шартнома асосида бизнинг ҳисобимизга ана шундай ижара ҳаққи тўлаш учун пул ўтказди.

5. Бунга қўшимча равишда мен ижарагир учун унинг хоналарини бепул пардозлаб беришни илова қилдим. Интерьерлар ҳамда офисларни қайта жиҳозлаб бериш учун эпчил архитектор ҳамда мутахассисларни жалб қилдим, бунда бизнинг бинодан ижара олган ҳар бир янги ижарачининг ўзига хос дидини ҳисобга олдим.

Хулосаларимнинг ҳаракат суръати қуйидагича эди:

1. Агар биз офисларни бир неча йил давомида ижарага бермасак, ундан ҳеч қандай фойда ололмаймиз. Демак, шу тадбирга киришган эканмиз, ҳеч нарса йўқотмаймиз ҳам, бу ҳақда юқорида сўз юритилди. Эҳтимол, йил охирида даромад ололмасмиз. Аммо ҳар ҳолда фойда бўлиши мумкин: биз ижарачилар талабини қондираемиз, улар келгусида ишончли мижозларимиз бўлиб қолади.

2. Бунинг устига ҳозир офисларни фақат бир йиллик муддатда олиш одат бўлиб қолган. Кўпчилик ҳолларда эса менинг янги ижарачимга аввалги шартнома бўйича ижарадан бир неча ой

қолган. Шунинг учун ушбу ижара ҳақи учун масъулиятни катта таваккалчилик билан ўз зиммамга олдим.

3. Агар ижарачи ўзининг ижарага олган биносини йил охирида бўшатса, унга яхши жиҳозланган бинода ижарадан фойдаланиши нисбатан енгил кўчади. Янги пардоз учун харажатлар унинг офиси учун беҳуда кетмайди, чунки бунда бутун бинонинг мулкый қиймати ошиб кетади.

Натижа кутилганидан ҳам зиёда эди. Янгича ишлов берилган офислар бир-биридан афзал эди. Ижарачилар шунчалик завқ-шавққа тўлиб-тошдиларки, ҳатто кўпчилиги компанияга ҳисоб-китоб қилингандан кўра кўпроқ пул тўлади. Масалан, улардан бири офисни қайта жиҳозлашганлари учун қўшимча 22.000 доллар қўшди.

Шундай қилиб, йил охирига келиб, 90 фоиз бўшаб етган бино тўла-тўқис ижарага қўйилди. Истеъмолчилардан бирортаси ҳам шартнома муддати тугаганидан кейин ҳам уни тарк этишни хоҳламади. Уларнинг бари ўзларининг янги замонавий жиҳозланган офисларидан хурсанд эдилар. Биз ҳам уларнинг ўзгармас тарзда жойлашганини ҳисобга олиб, бир йилга тузган шартномалари тугаганидан кейин ҳам ижара ҳақини кўтармадик.

Истагим шундан иборатки, китобхон бу воқеа устида мушоҳада юритиб кўрсин. Унда ниҳоятда жиддий муаммо билан тўқнашган одам тўғрисида сўз боради. Унинг ҳомийлигида жуда катта бино бўлиб, уларнинг ҳар ўнтасидан фақат биттаси банд эди, холос. Бунинг устига фақат бир йил ичида бу бино

тўла ижарага берилган. Бунда бир вақтнинг ўзида бутун «Буюк миля» авенюсидаги ўнлаб бинолар офис сифатида ҳали ҳам бўшаб ётар эди.

Дунёни идрок этишдаги асосий фарқни жуда осон англаш мумкин, уларнинг ҳар бири биноларни бошқарувчи ҳам рўпарасида турган муаммога алоҳида ёндашди. Биттаси: «Менда муаммо туғилди! Бу даҳшат!» деди. Иккинчиси эса: «Менда ҳам муаммо бор. Бу жуда ажойиб», деди.

Кимки ўзининг муаммоларига очилмаган имконият деб қараса ва унга диққат билан эътибор берса, ундаги ижобий омилларни ҳал этиш умидида бўлса, эҳтимол, дунёни тажриба асосида ижобий идрок этишнинг айнан маъзига кириб келади. Кимки ишга мувофиқ келадиган ғояларни тавсия этса, уни ҳаракат билан маҳкам беркитадиган бўлса, у омадсизликни муваффақиятга айлантиришга лаёқатли ҳисобланади.

Ҳамма вақт битта айнан ўхшаш манзара такрорланади: муаммо ва қийинчиликлар у билан қўшилиб, чирмашиб кетган тақдирдагина энг яхши ҳол бўлиб кўринади, бунинг **битта шарти бор**: биз уни афзаллик, имтиёз деб ҳисоблашимиз, шундай ёндашмоғимиз лозим. Сиз яхши биласизки, бизнинг биноларимиз бошқарувчиси муаммолар билан тўқнашган вақти Буюк таназзул даврига тўғри келади. 1939 йилда, яъни у муаммони ҳал этганида, ишлар аввалгидек чатоқ эди. Шундан кейин ҳам ишлар янада ёмонлашиб кетди.

Бу даврда мамлакат ва дунёдаги иқтисодий муаммолар Буюк таназзул туфайли абгор ҳолга тушган эди. Та-

наззулнинг ўзи иқтисодиётнинг даврий характери сифатида бир ёки бир неча мамлакатда намоён бўлади. Аммо буларнинг бари қўл қовуштириб ёки пассив ўтириш деган гап эмас, албатта. Навбатдаги ҳаётий цикллар сизни у ёқдан бу ёққа улоқтириб юборишини кутиб ўтириш асло мумкин эмас. Даврий муаммога қарши чиқиш ва куч устидан ақлнинг ғалабасига эришиш керак. Ана шунда жуда катта бойлик келиши мумкин.

**Иқтисодий ривожланиш
циклининг моҳиятига кириш,
ана шунда жуда катта
маблағ ишлаб оласиз ёхуд ўз
мақсадларингизга эришасиз**

Кўп йиллар муқаддам Америка Миллий банки ва Чикаго трест компаниясининг ссудалар бўйича масъул, вице президенти Пол Раймонд ўз банкининг мижозларига қимматбаҳо хизмат кўрсатди. У Дюи ва Дейкиннинг «Цикллар» деб номланган китобини тарқатди. Натижада анчагина мижозлар йирик маблағ эгасига айландилар. Улар ушбу китобдан давр (цикл)лар назарияси ва тенденциялари, бизнес учун характерли жиҳатлардан хабардор бўлдилар. Айримлари эса ҳар қандай тенденция ва иқтисод дунёсидаги ўзгаришлардан қатъи назар, ўзлари эга бўлган мол-мулкни асло йўқотмасликлари ҳам ойдинлашди.

Кўп йиллар мобайнида иқтисодий тараққиётдаги даврий ўзгаришлар масаласини ўрганувчи фонд директори вазифасини эгаллаган Эдвард Р.Дьюининг такидлашича, ҳар бир тирик ор-

ганизм, у шахс бўладими ёки бизнес ва мамлакатми, ўсиш давомида етилади, турғунлик даражасига етади, ана шундан кейин ўлади. Шуниси муҳимки, Дьюи ечимни таъкидлаб кўрсатди, унинг ёрдамида шахс ниманидир қабул қилиш имкониятига эга бўлади. У ўзгаришлар заруриятини барча нарса билан қуролланган ҳолда пешвоз олади. У тенденцияларни ўзгартиришга уриниши мумкин, булар фақат унинг манфаатларига мос келиши мумкин, бу тенденциялар қанчалик умумий таснифга эга бўлмасин, у янги ҳаётни янги ғоялар ва хатти-ҳаракатлар билан кутиб олади.

У таназзул даврийлигини олдиндан кўра билди ва унга кўтаринки руҳ билан тайёргарлик кўрди. 1957 йилнинг охирларига тўғри келган навбатдаги таназзул ҳақида газеталар ҳали эълон қилмай туриб, бу банк мижозларидан бири ҳаракатни бошлаб юборди. Унинг ташкилоти тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этишнинг ғоявий моҳиятига кириб бориб, ғайрат билан ўз ишларида изланишга тушиб кетишди. 1958 йилда унинг компаниясидаги суғурта бўйича мукофот суммаси 30 фоизга кўтарилди, ўтган йили эса у 25 фоизни ташкил этган эди. Бу саноатнинг барча соҳаларида ишлаб чиқаришнинг таназзули рўй бераётган пайтда рўй берганди.

Шундай бўладики, ўз ичига муаммоларини қамраб олган цикл на саноат, на мамлакат манфаатларига яхлит ҳолда дахл этмайди. Масалан, у бизнеснинг маълум бир соҳасига таъсир этади, холос. Ана шундай муаммони фақат олдиндан кўра билиш билан

кифояланмай, балки унга қарама-қарши туриш ҳам керак. Бунинг исботи сифатида Америкадаги кўпгина корпорацияларнинг тўхтовсиз ўсиш суръатини кузатиш мумкин. Бунга «E.V. du Ront de Nemours Co., Inc» корпорацияни мисол келтириш мумкин. Улар янги ҳаётнинг чақирғига янги куч-ғайрат, ғоялар ва хатти-ҳаракатлар билан жавоб бердилар. Ортиқча гапирилса ҳам, «E.V. du Ront de Nemours Co., Inc» фирмаси ўсиш даврида ташвишлар билан яшамокда. Бундай муваффақиятнинг сирини нимада яширинган? Нима учун у камолга етиш, туйғунлик ва ҳалок бўлишнинг табиий равишда рўй берадиган циклига дуч келмади? «Дюпон» корпорацияси янги ҳаётнинг ўзгаришлари талабига янги куч-ғайрат, ғоялар ва хатти-ҳаракатлар билан жавоб берди. Унинг маъмурлари бу муаммони дунёни тажрибалар асосида тўғри идрок этиш тамойиллари билан қуролланган ҳолда кутиб олиб, уни қатъият билан енгишга аҳд қилдилар. Улар тадқиқот билан шуғулланишни тўхтатмай, узлуксиз равишда янги ихтиролар билан машғул бўлдилар, янги маҳсулотларни ишлаб чиқариб, олдинги моделларни такомиллаштирдилар. Улар бошқариш усулларининг қон томирларига гўё янги қон қўйдилар, савдонинг усулларини ўргандилар ва такомиллаштирдилар. Уларнинг муваффақиятларини ўрганинг! Ҳатто сиз кичик бизнес вакили ёки оддий шахс бўлсангиз ҳам, бари бир қандайдир фойдали сабоқни чиқариб оласиз ва тажрибалар ўтказасиз. Сиз йирик корпорация фойдаланган тамойилларни ўзлаштириб, ўзингиз учун

намунa қилиб олишингиз мумкин. Ва сиз ҳам ўсишда давом этишингиз, янги ғояларнинг «миқдори» билан ўзингизни янада бардам сезишингиз мумкин, ҳаёт, куч-ғайрат ва хатти-ҳаракатингиз янада бойиб кетади. Сиз ўсиш тенденциясига нисбатан пастлаб кетишни ўзгартиришингиз, хуллас, бутунлай бошқача бўлишингиз мумкин. Бошқалар оқимга қараб, журъатсизлик қилса, сиз оқимга қарши кўтарилишингиз мумкин.

Бу китобда сиз аллақачон «Сизда муаммо борми? Жуда яхши!» деган ўзгармас тамойилни тасдиқ этувчи ҳикояларни ўқигансиз ва яна кўп ўқийсиз. Шуниси ажойибки, агар сиз кўришни ўргансангиз, нохушликларни тенг ёки, ҳатто катта эзгулик уруғига айлантиришни билиб олар эдингиз. Эҳтимол, ҳали кимдир бу тамойилга қайрилиб қарамагандир; аммо навбатдаги «Кўринишни ўрганинг» бўлими бунга ёрдам беради.

Олтинчи йўл кўрсаткич

Мулоҳаза учун маълумот

1. Шундай қилиб сизда муаммо борми? Жуда яхши! Нима учун? Чунки сиз ҳар сафар муаммо билан тўқнаш келсангиз, унга киришиб, дунёни тўғри идрок этиш ёрдамида уни енгиб ўтсангиз, сиз жуда яхши, аҳамиятли ва омадли бўла оласиз.

2. Муаммо ҳар бир кишида бор, албатта. Дунёни тажрибалар асосида ижобий идрок этиш тамойиллари билан қуролланиб, ўз ишқалликларини тенг ёки кўпроқ эзгулик уруғлари томон йўллайди.

3. Муаммо билан тўқнашганингизда, муваффақият ёки омадсизлик ўзгаришларнинг зарурияти билан юзага келади

ва у сизнинг дунёни идрок этишингиз билан белгиланади.

4. Сиз ўз фикрларингизни йўналтириш, ҳиссиётларингизга эгалик қилиш ва ўз тақдирингизни идора қилишингиз мумкин, ушбу китобда баён қилинган тамойиллар сизга ярайдими, йўқми, уни англаб, ўзингизда синаб, ўзлаштириб кўринг.

5. Парвардигор ҳамиша эзгуликдан иборат.

6. Агар сизда муаммо юзага келса: а) Худойим Таолодан каромат тиланг; б) мулоҳаза қилиб кўринг; в) муаммони расмийлаштиринг; г) уни таҳлил этиб кўринг; д) дунёни тажрибалар асосида ижобий идрок этишнинг ўзига хослик тамойилини таянч деб қабул қилинг ва «бу ажойиб» деб акс-садо беринг; е) ана шундан кейин ноўрин ишқалликларни янада кўпроқ эзгулик уруғига айлантинг.

7. Чарли Уорд ўзини ўзгаришлар зарурияти билан муваффақиятли равишда келиша олган киши намунасини кўрсатган эди. Ўзингизнинг дунёни тўғри идрок этишингизни такомиллаштириб, ўзгаришлар талабини кутиб олишга тайёргарлик кўринг.

8. Жинсий лаззатланиш шахсни буюк ўзгаришлар заруриятига рўпара қилади. Шаҳвоний ҳис-туйғуларни эзгуликка айлантинг.

9. Етита эзгулик мавжуд: ақл билан иш тутиш, ўзгармаслик, мўътадиллик, одиллик, ишонч, умид ва раҳм-шафқатлилиқ. Ушбу китоб ана шу сифатларни ўзлаштириш ва уни ҳаётга жорий қилишни ўргатади.

10. Биргина, яхши ғоя, хатти-ҳаракат билан беркитилган омадсизликни муваффақиятга айлантириши мумкин.

ТАСАВВУР ҚИЛИШНИ ЎРГАНИНГ

Жорж В.Кемпбелл сўқир бўлиб туғилган эди. Доктор уни икки томонлама катарактага йўлиққан туғма хаста деб топди. Жоржнинг отаси шифокорга тикилиб, рўй берган воқеани рад этгандай бўлди.

— Наҳотки бирор чораси бўлмаса? Хатто операция ҳам ёрдам беролмайдими?

— Йўқ, — деди шифокор. — Ҳозир бу касаллик бедаво ҳисобланади.

Жорж Кэмпбелл кўришдан маҳрум эди, аммо ота-онасининг севги-муҳаббати ва фидойилиги унинг ҳаётини гўзал мазмунга тўлдирди. Ёш бола, хатто тақдир уни қанчалик қисиб қўйганини ҳаёлига ҳам келтирмади.

Бола олти ёшга кирганида, ўзи учун тушуниб бўлмайдиган нимадир рўй берди. Ўшанда у кечқурун тенгдоши билан ўйнаб ўтирган эди. Ҳамроҳи бўлган бола Жоржнинг кўзи ожиз эканлигини нутиб, унга коптокчани отди.

— Эҳтиёт бўл, ҳозир сенга тегади!

Ҳақиқатан ҳам копток Жоржга тегди, ана шундан кейин унинг ҳаёти бутунлай ўзгариб кетди. Копток болага заҳмат етказмаган бўлса-да, у даҳшатли равишда ҳайратга тушган эди. Шундан сўнг Жорж онасидан сўради:

— Билл мен билан нима бўлишини олдиндан билди, бу қандай бўлади?

Онаси чуқур хўрсинди — мана, у шунча вақт қўрқиб юрган вақт келди.

У ўғлига биринчи марта: «Сен кўрсан», дейиши керак.

— Жорж, ўтиргин, — деди онаи-зор ўғлининг жимитдай қўлларини оҳистагина қўлига олиб. — Илгари мен, эҳтимол, сенга буни айта ол-магандирман, сен ҳам буни тушуни-шинг керак. Энди эса, эшитгин, — у ўғлининг қўлига меҳр билан тикилиб, унинг жажжи бармоқларини санай бошлади: — Бир, икки, уч, тўрт, беш. Бу бармоқлар биз айтадиган бешта сезгига жудаям ўхшайди, — она ўғли-нинг бармоқчаларини ўзининг бош ва кўрсаткич бармоғи билан майингина силаб, тушунтиришда давом этди: — Мана бу кичкина бармоқ эшитиш учун жавоб беради; бу эса пайпаслаб кўриш учун; мана бу кичкина бармоқ — ҳидни, буниси мазани билиш учун, — она бир оз саросимага тушиб, да-вом этди. — Мана бу кичкина бармоқ эса кўриш учун жавоб беради. Ҳар беш сезги худди бешта бармоқ каби мияга сигнал юборади.

Шундан кейин она охириги «кўриш» деб номлаган бармоқни букиб, уни тасма билан боғлаб қўйди. У Жоржнинг кафтида букилганича қолди.

— Жорж, сен бошқа болалардай эмассан, — зўрға гапирди она, — чунки сен фақат тўртта сезгидан, гўё тўртта бармоқдан фойдаланяпсан: биттаси эшитиш, иккинчиси пайпаслаб кўриш, учинчиси — ҳид ва тўртинчиси мазани билиш учун. Аммо сен ўзининг кўриш сезгингдан фойдаланаётганинг йўқ. Энди эса сенга бир гапни айтаман. Ўрнингдан тургин!

Жорж қадини ростлади, онаси эса тўпни қўлига олди:

— Қўлингни худди коптокни тутаётгандай узатгин.

Бола қўлини узатди ва бир неча сониядан сўнг гўё оғир тўп унинг бармоқларига келиб урилгандай сезилди. Жорж уни ўйинчоқлар атрофида маҳкам тутган ҳолда ушлаб олди.

— Яхши, ажойиб, — деди она уни рағбатлантириб. — Сен ҳозир нимаики қилган бўлсанг, шуни ҳеч қачон унутмаслигингни хоҳлардим. Сен коптокни беш бармоқ ўрнида тўрттаси билан ушлаб олишинг мумкин. Худди шу тарзда сен тўла-тўқис ҳаётнинг ҳам этагини беш ҳис-сезги ўрнига тўртта сезги билан **ушлаб олишинг ва қўллаб-қувватлашинг**, ўз олдинда худди шундай мақсад қўйишинг ва унга интилишинг керак, — Жоржнинг онаси ана шундай оддий истиорани — жуда содда иборани ишлатдики, бу сўз одамлар ўртасида ғояларнинг алмашувида энг самарали йўлдир.

Жорж ҳеч қачон «бешта бармоқ ўрнида тўрттаси» деган рамзни асло унутмади. Унинг учун бу умид — орзу рамзига айланди. Ўзининг жисмоний нуқсони билан боғлиқ ноумид онларида Жорж бундан ўзини асослаш, далиллар билан қуролланишда фойдаланарди. Ушбу рамз унинг учун ўз-ўзини ишонтириш шаклига айланди; у ўз-ўзига кўпинча: «Бешта бармоқ ўрнида тўрттаси», деб такрорларди. Бу сигнал унинг онг остидан онгига қараб йўналар эди.

Жорж онаси ҳақлигига бутунлай ишонч ҳосил қилди — у тўла-тўқис ҳаётни «эгаллаш» ва уни ўзи эга бўлган тўрт сезгидан фойдаланиб, «ушлаш»га муяссар бўлди.

Аммо Жорж Кемпбелл воқеаси шу билан тугамайди.

Ўсмирлик даврида ўрта мактабда ўқиб юрганида, Жорж касалланиб, уни шифохонага ётқизиш зарур бўлиб қолган эди. Йигит соғайиб чиққанида, отаси олимлар томонидан туғма катарактани даволаш усуллари ишлаб чиқилганидан хабар топди. Тўғри, шифокорларнинг бу ишга уринишлари муваффақиятсизлик билан тугаши мумкин эди, аммо муваффақиятга бўлган умид бу хавф-хатардан устун келди, имкониятлар ҳам бор эди.

Жорж бу мақсаднинг амалга ошишини кўришни шунчалик хоҳлаганидан таваккал қилишга тап-тайёр эди.

Олти ой давомида ҳар бир кўзга икки мартадан тўртта нозик жарроҳлик операцияси ўтказилди. Шифохонанинг қоп-қоронғи хонасида кўзлари боғланган ҳолда Жорж неча-неча кунларини ўтказмади, дейсиз!

Ниҳоят кўздаги боғланган бинтни оладиган кун келди. Шифокор оҳиста ва ғоят эҳтиёткорлик билан кўзга ва бошга боғланган бинтни ечиб олди. Аммо Жоржнинг кўзи олдида фақат ёруғликнинг хира сояси кўринди, холос.

Жорж Кэмпбелл аввалгидек сўқирлигича қолаверди!

У даҳшатлар қуршовида эзилиб, каравотда ётарди. Шундан сўнг ўсмир каравот яқинида докторнинг қадам товушини эшитди, кўзи олдида эса нимадир бир-бирига аралашиб кета бошлади.

— Хўш, бирор нарсани кўряпсанми? — деб сўради доктор.

Жорж бошини ёстиқдан енгилгина кўтарди. Ёруғликнинг хира сояси рангга,

сўнг шаклга кирди, кейин эса тасвирни чиза бошлади.

— Жорж, — деган овоз эшитилди ва ўсмир уни таниди. Бу онасининг овози эди.

Жорж 18 йилдан сўнг биринчи марта ўзининг онасини кўрди. Унинг рўпарасида ҳорғин кўзлар, ажинга тўла юзли 62 ёшли аёл ғадир-будир дағал қўлларини қовуштириб ўтирарди. Бу тимсол Жорж учун ниҳоятда гўзал, қадрли эди.

У бола учун гўё фаришта. У машаққатли меҳнат ва сабр-тоқатга тўла йиллар, ўқиш ва келажакка бўлган режа тузиш йиллари, унинг кўрар кўзлари эди, унинг асосий меҳр-муҳаббати ва унга боғланиб қолгани — Жоржнинг кўргани ана шулар эди.

Ўша куни у энг ёрқин тимсол сифатида онасининг сиймосини кўрди. Ва, сиз амин бўлдингизки, Жорж кўриш имконияти туфайли тақдим этилган нарсани биринчи марта, ўша лаҳзадан бошлаб қадрлашга, қадрига етишни ўрганди.

— Ҳеч ким кўришдан иборат мўъжизани тушунишга қодир эмас, — деди Жорж. — Кимки муайян вақтда усиз яшаган бўлса, ўша қадрлайди.

Кўриш, бу — шундай жараёнки, уни ўрганиш жуда зарур.

Аммо Жорж дунёни тўғри идрок этиш муаммолари билан қизиқувчиларга фойдали бўлган яна бир нималарни ўрганди. У шифохона палатасида ўзининг қаршисида турган онасини кўрган кунни асло унутмаган, аммо бу инсон ким, ҳатто нима эканлигини токи у гапирмагунча тасаввур ҳам эта олмаган эди. «Биз ниманики кўрган бўлсак, — деб қайд қилган эди Жорж, — у ақлимиз

фаолиятининг доимий натижасидир. Кўз олдимизда нимаики турган бўлса, уни тўғри тушунтириб бериш учун мияни машқ қилдириб туриш зарур».

Бу даъво ўзининг илмий асосига эга. «Кўришнинг кўпгина жараёнлари фақат кўзлар воситасида амалга оширилмайди, — деб таъкидлайди доктор Самуэль Реншоу, кўришнинг психик жиҳатларини таърифлар экан. — Бунда кўз худди қўл каби ҳаракат қилади, яъни у «номаълум нарсалар»ни олиб, уни мияга узатади. Мия буларни хотира орқали ўтказиб юборади. Ва мия томонидан таққослаш амалиёти асосида изоҳлаш охирига етмагунча, инсон аслида **ҳеч нарсани кўра олмайди**».

Айримлар атрофини ўраб турган шундай гўзал дунёнинг фақат энг жажжи томонларини «пайқаган» ҳолда дунёдан ўтиб кетаверадилар. Кўзга тушадиган ахборот маълум даражада нотўғри ташкил қилинган филтрлаш туфайли руҳий жараёнларнинг миядаги ҳолати йўқолади. Биз уларнинг мазмунини англаб олмай, фақат ташқи, жисмоний тимсолларини кўрамиз, холос. Бошқача айтганда, биз мияга бериладиган тасаввурлар устида ишлашда дунёни тажрибалар асосида идрок этишни қўшиб юбормаймиз.

Сизга ўзингизнинг ақлий, яъни руҳий кўришингизни аниқлашнинг вақти етмадими? Гап кўришнинг жисмоний жиҳатлари ҳақида бораётгани йўқ, унга окулистлар билан бирга мурожаат қилинг. Гап шундаки, нотўғри кўрсатиш ҳам жисмоний, ҳам ақлий кўришга баб-баробар хосдир. Бундай ҳолларда инсон ёлғон тушун-

чалар тумани ичида қолади. У ўзини ҳам, бошқаларни ҳам мажруҳ қилиб қўйиш хавфига тушириб, ҳар томонга ураверади.

Кўз камчиликлари орасида энг кўп учрайдиган икки қарама-қарши ҳолат мавжуд: яқинни ва узоқни кўриш. Шуниси қизиқки, бу чекиниш «ақлий кўриш»да ҳам кузатилади.

Рухий ёки ақлий жиҳатдан яқинни кўрадиган киши учун ўзидан узоқда алоҳида турган нишон ва имкониятларни пайқамаслик ҳолати хосдир. У фақат бурни остида турган энг яқин нарсаларга диққат қилади ва келажакдаги ёндашувларга мойилликни талаб этувчи режалаштириш ҳамда мулоҳаза юритиш борасида бутунлай сўқир бўлиб қолади. Узоқни кўролмайдиган кишилар сифатида мақсадни белгиламаган, режалаштирмаган, келажак пойдевори учун тамал тошини қўймаган одамларни тилга олиш мумкин.

Иккинчи томондан эса ақлий жиҳатдан узоқни кўрадиган киши рўпарасида нималар бўлаётганини пайқамайди ҳам. У қўлига киритаёзган имкониятларни ҳам ўтказиб юборади. Бундай киши реалликдан бутунлай узиб олинган узоқ келажакни, орзу-хаёллар дунёсини кўришга қодирдир. У дабдурустдан юксакликда бўлишни истайди, ваҳоланки, унга етишмоқ учун қадам-бақадам одим ташлаш керак, юқорига бирдан чиқиш учун пастдаги қанчадан-қанча чуқурчаларни кўмиб чиқишга тўғри келади ахир.

Одамлар кўпинча қараб туриб ҳам кўз олдиларида нималар борлигини англамайдилар. Шундай қилиб, кўришни чиниқтириш учун

кўриш қобилиятини, яқинни ҳам, узоқни ҳам кўриш малакасини машқ қилдирмоқ зарур. Кўз олдида турган нарсаларни кўриш қобилиятига эга бўлган киши жуда катта афзалликларга эга бўлади. Монтана штатидаги мўъжизавий Дарби шаҳри аҳолиси яқиндаги Кристал, яъни Кристал Маунтин деб аталадиган тоққа оддийгина кўз билан нигоҳ ташлар эдилар. Бу тоғ эрозия натижасида бир қавати енгил сидирилиб тушиб, тош тузни эслатувчи кристалл очилиб қолганидан кейин шу номни олган эди. 1937 йилда тўғридан-тўғри очиқ тупроқ орқали юк ташиладиган сўқмоқ йўл пайдо бўлганди. Аммо ўн тўрт йил давомида, 1951 йилгача ҳеч ким эгилиб, ялтираётган минерални қўлига олиб, унга яхшилаб қарашга фурсат топа олмади!

1951 йилда Дарбида истиқомат қилувчи икки киши: А.Е.Камли ва Л.И.Томсон шаҳарда намойиш этилган минераллар коллекциясини томоша қилишарди. Бу жараён уларни ростакамига ҳаяжонга солган эди. Коллекцияда турли минераллар билан бирга бериллий намунаси ҳам қўйилганди. Тақдим этилган рўйхатга кўра, ундан атом энергияси соҳасида фойдаланишар экан. Камли ва Томсон тезда Кристал Маунтинни хусусийлаштириш ҳуқуқини қўлга киритдилар. Томсон руда намунасини Спокандаги геологик бюрога юбориб, «жуда катта захирага эга бўлган жой»ни текшириш учун экспертлар жўнатишни сўрашди. Ўша йилнинг ўзида геологик бюро тоққа бульдозер жўнатиб, тупроқнинг қўшимча қатламларини очишни мўлжаллади. Сал ўтмай, дунёда энг катта бериллий, фавқулодда

қимматбаҳо унсур манбаси топилгани маълум бўлди. Бугунга келиб, Кристал тоғи бўйлаб ҳайбатли юк машиналари юқоридан пастга оғир рудани ортиб жўнайди. Тоғ этагида эса қўлида доллар тахламларини тутганича Америка пўлат эритиш компанияси ҳамда АҚШ ҳукумати вакиллари бу қимматбаҳо юкни бетоқатлик билан кутиб ўтирадилар. Буларнинг бари кунларнинг бирида икки киши шунчаки бақрайиб қарамагани, балки кўриш жараёнига ўз мияларини ҳам қўшиб қўйганлари туфайли рўй берган эди. Бугун ана шу икковлон ишонч билан мультимиллионер мартабасига етишиб келмоқда.

Ақл билан иш кўрувчи узоқни кўзлаган киши Камли ва Томсонга муяссар бўлган ишни уддалай олмайди. Бундай киши узоқ келажак режаларини тузиб, оёғи остида тушиб ётган тиллаларни мутлақо кўрмайди. Балки, сизнинг тақдирингиз ҳам сизни эшик ортида кутиб тургандир? Атрофни айланиб, яхшилаб назар ташланг! Эҳтимол, сизни кундалик вазифаларни бажариш доимий равишда ғазабингизни қўзғатиб юборар? Яхшилаб ўйлаб кўринг, уларни аччиқланмай қандай бажариш мумкин, бу билан сиз фақат ўзингизга эмас, балки атрофдагиларга ҳам катта ёрдам берарсиз.

Айнан шу йўл билан соч тўғнағичи, қоғозларда ишлатиладиган қисқич ихтиро қилинган. Худди шундай аччиқланиш пойафзал ва шим учун чакмоқ-илгакларни ўйлаб топишга туртки бўлган. бари бир атрофни айланиб, теваракка нигоҳ ташланг. Ажаб эмас, сизга ҳам нариги ҳовлидан олмослар уюмини топиш nasib қилиб қолар.

Ақлий яқинни кўриш ақлий узоқни кўришдан кам муаммони келтириб чиқармайди, албатта. Кимки бурни олдида турган нарсани кўриш имкониятига эга бўлса, одатда, жуда олисдаги улкан имкониятларни қўлдан чиқариб юборади. Бундай одам режалаштиришнинг фойдали ва самарали томонларини тушунмайди. У, ҳатто ўйлаб олиш, вақт ажратиш нима учун кераклиги ҳақида бош ҳам қотирмайди. Яқинни кўрадиган киши зудликда бажариш зарур бўлган кундалик вазифаларни ҳал этиш билан кўмилиб қолади, унинг «қисилиб қолган» ақли келажакка назар ташлашга қодир эмас, у янги имкониятларни кўра олмайди, тенденцияларни аввалдан аниқлашга қодир эмас, бутун манзарани ҳам яхлитлигича кўз олдига келтиролмайди.

Келажакка назар ташлаш қобилияти инсон онгининг энг ажойиб хусусиятларидан биридир. Флорида штатидаги цитрусли минтақанинг қоқ ўртасида Уинтер-Хейвен номли мўъжазгина шаҳар жойлашган. Шаҳарни ҳамма томондан фермалар ўраб олган. Сўзсиз, кўпгина одамлар учун Уинтер-Хейвен сайёҳларни жалб этадиган қулай жой эмас. У атрофидаги оламдан бутунлай ажратиб ташлангандай гўё. Бу ерда денгиз ҳам, тоғ ҳам йўқ, атрофда унча баланд бўлмаган қир-адирлар ва сарвли ботқоқликдан иборат кичиккина қўлдан иборат водий бор, холос.

Аммо ана шундай жойда бир киши пайдо бўлдики, у ботқоқликка бутунлай бошқача кўз билан назар ташлашнинг урдасидан чиқди. Уни Ричард Поуп дейишар эди. Дик Поуп ана шундай эски сарв ботқоқликларидан бир нечасини

сотиб олди ва атрофини ўраб, уни машхур «Сарвзор боғ»га айлантирди, ҳозирги пайтда унинг баҳоси бир неча миллион доллардан ошиб кетган.

Дарҳақиқат, аслида иш жуда ҳам осон эмас эди. Поупнинг олдинга илдам ҳаракат қилиши учун доимий равишда мураккаб вазиятлардаги энг қулай имкониятларни «кўриши» зарур эди. Масалан, реклама муаммоси! Поупга ажратиб ташланган бундай жойга одамларни жалб этиш учун реклама кампаниясининг ёрдами керак эди, аммо реклама жуда катта маблағни талаб қилади. Дик Поуп оддийгина қарорга келди. У ўз олдига оммабоп фотосуратчи бизнеси хизматини бажариш вазифасини қўйди. «Сарвзор боғ»да фотомоллар дўконини жойлаштирди, сайёҳларга фототасмаларни сотди ва уларга шу жойнинг ўзида кучли таассурот қолдирадиган суратлар ишлашга ўргатди. Кейин Дик тажрибали сув чанғичиларини ёллади. Улар кўлда ажабтовур трюклар бажаришар, Поуп эса овоз кучайтиргич ёрдамида томошабинларга уни изоҳлаб, фотоаппаратга қайси экспозицияни ўрнатиш, қайси кадрлар чиройли чиқишини айтиб турарди. Сўнг-ра сайёҳлар уйга қайтишар экан, энг яхши саёҳат ҳақидаги фотосуратлар ва слайдлар доимо «Сарвзор боғлар»да туририлгани маълум бўларди. Шундай қилиб, Дик Поуп энг яхши реклама — фотография билан мустаҳкамланган иштирокчиларнинг тавсияларини олишга муваффақ бўлди!

Мана сизга ижодий кўра билиш, уни бизнинг ҳар биримиз ўзимизда ривожлантиришимиз керак. Биз доимо

атрофимиздаги оламга янгича назар билан қараб, ёқимли имкониятларни кўра олишимиз лозим. Шу билан бирга келажакка ҳам нигоҳ ташлаб, имкониятларни қўлдан чиқариб юбормаслик керак.

Кўриш, назар ташлаш кўникма билан ўзлаштирилади. Аммо ҳар қандай кўникма каби у ҳам доимий равишда такомиллаштиришни талаб қилади.

Имконият ва қобилиятларни ҳамда бошқа кишининг нуқтаи назарини кўришнинг уддасидан чиқинг. Аксарият одамлар фақат қобилиятли кишилар, у ўзиники бўлса ҳам, бегона бўлса ҳам, бари бир, уларгина яхшилаб разм солишга қодир бўлади, деб ўйлайдилар. Аммо баъзан ана шундай нарсаларни бутунлай сўқирлардай қайд этмоқ мумкин. Бу фикрни бир ўқитувчи мисолида кўргазмали тарзда кўрсатиб ўтамиз, у ўзининг ақлий кўриш қобилиятини очиқ-ойдин текшириб кўрмоқчи эди. У бир пайтнинг ўзида ҳам узоқни, ҳам яқинни кўра олар, аммо ўқувчиларининг қобилиятларини кўра олмас ва уларнинг улкан имкониятларини, шу билан бирга нуқтаи назарларининг ўзига хослигини англамас эди.

Бизнинг давримизда барча, ҳатто энг буюк кишилар ҳам муайян даражада бошланғич ички туртки олишлари керак. Ҳеч кимга туғилганидан бошлаб муваффақият ҳам, ярқираб турган натижалар ҳам кафолат қилиб берилмаган. Бунинг устига айрим буюклар ўз ҳаётларининг маълум даврида жудаям содда бўлишган. Бу улар тажрибага асосланиб дунёни ижобий идрок этгунларига қадар, ўзларидаги яширин қобилиятни ҳисобга олгунгача ва ўз олдиларига

муваффақиятга элтувчи муайян мақсадларни қўйгунга қадар давом этган. Шу ўринда бир бола билан кечган воқеани эслаш жуда ўринли бўларди, уни ўқитувчи аёл «фақат аҳмоқ эмас, даҳшатли равишда нодон ҳам» деб атаган.

Бу йигитчани Томас Алва Эдисон дейишар эди. Эдисоннинг ҳаёти билан боғлиқ воқеалар ҳақиқатан ҳам жуда таъсирли. У бошланғич мактабга бор-йўғи уч ой қатнаган, холос. Ўқитувчилар ҳам, синфдошлари ҳам уни калтафаҳм деб таъкидлашгани-таъкидлашган эди. Томас бир нохуш ҳодиса туфайли ажойиб тарзда ўқийдиган бўлди, натижада салбий руҳий йўл-йўриқ ижобий, яъни тажрибага асосланган дастурга айланди. У ўзидаги яширин қобилиятларни рўёбга чиқарди. Томас машҳур ихтирочи бўлиб етишди.

Бу нохуш ҳодиса нимадан иборат эди? Эдисон ўз ҳаётини нега бунчалик кескин ўзгартириб юборди? Бола мактаб назоратчисидан уни «бутунлай ношуд», шу боис мактабда тутиб ўтиришдан ҳеч қандай маъни йўқ, деган гапларини эшитганини онасига айтиб берди. Она ўғлининг қўлидан тутиб, уни мактабга бошлаб борди ва ўша ерда туриб, ўғлининг, яъни Томас Алва Эдисоннинг мияси ўша ўқитувчи ва айнан ўша назоратчининг миясига нисбатан катта эканлигини бор овозда баралла айтди.

Эдисон ўз онасини энг фидойи ҳимоячи деб атаган эди. Ана шу кун унинг ҳаётида бурилиш ясалган сана бўлди. Эдисон шундай деган эди: «Онамнинг менга кўрсатган эътибори умримнинг охиригача асло сусайгани йўқ. Илк сабоқларини мен бир умр

эслаб қолдим. Онам ҳамиша менга меҳрибон, раҳмдил эди, мени тушунмаган ёки ноҳақ баҳо берган бирор ҳодисани эслай олмайман». Онанинг ишончи болага бутунлай бошқа томондан туриб назар ташлашга мажбур этди. Бу эса ўқиш ва ишда тажрибага асосланиб дунёни ижобий идрок этиш Эдисонда атроф-муҳитга чуқур назар ташлаш, ихтирочилик қобилиятини ривожлантиришига сабабчи бўлиб, бундан бутун инсоният баҳра олди. Эҳтимол, ўқитувчи аёл буларнинг барини кўрмагандир, шунинг учун у болага самимий равишда қизиқмагандир. Аммо бундай қизиқиш унинг онасида мавжуд эди.

Сиз нимани кўришни хоҳласангиз, шунга нисбатан интилишингиз лозим.

Шунчаки эшитиш учун алоҳида интилиш, куч сарфлашнинг асло ҳожати йўқ. Уларни фақат эшитиб бўлиш керак, холос. Муваффақиятга эга бўлмоқ учун тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этиш воситасида биз сизни тарқатаётган сигналларни «эшитиб билиш»га ҳаракат қилишга чақирамиз. Бу — кўрганни шахсий ҳаётида қандай татбиқ этишни тушуниш демакдир.

Эҳтимол, сиз қўйида ҳикоя қилинган воқеадан ўзингизнинг ҳаётингизда қандай фойдаланиш мумкинлигини ўйлаб кўрарсиз.

Доктор Рой Плункет, «Du Pont» компанияси кимёгари, тажриба ўтказганида, муваффақиятсиз чиқди. Кимёгар тажрибадан сўнг пробиркани очиб, унда ҳеч нарса йўқлигини пайқади. Бу олимни қизиқтириб қолди. «Нима учун?» деб савол берди у ўз-ўзига. Плункет уни ўлчаб кўрди ва анча оғирлигини

пайқади. Яна ўз-ўзига: «Нима учун?» деб савол берди.

Плункет ўз саволларига жавоб топиш асносида ўша ярқироқ пластикни, яъни тетрафторэтиленни кашф этди, у кейинчалик тефлон деб номланди. Кореяда кечган уруш даврида Қўшма штатлар ҳукумати «Du Pont» компаниясининг барча маҳсулотларини давлат буюртмаси сифатида сотиб олди.

Агар сиз тушуниб бўлмайдиган бирор ҳолатга дуч келсангиз, ўзингиздан «Нима учун?» деб сўранг. Муаммога ниҳоятда диққат билан назар ташланг, уни кўринг. Эҳтимол, сизни буюк кашфиёт кутаётгандир.

Ўзингизга саволлар беринг. Ўзингизга ва бошқаларга, ўзингизни ҳайратга солган саволларни бериш кўникмаси одатда юз минг марта ошириб тўланади, яъни у шунчалик қимматга эга. Кўпгина илмий кашфиётлар ана шу тарзда юзага келган.

Ёш англиялик таътил даврида онасининг ҳузурида дам олган эди. У ҳаёлларга фарқ бўлганича олма дарахти тагида ётарди. Йигитча математикани ўрганган талаба эди. Шу пайт дарахтдан битта олма узилиб тушди.

«Нима учун олма ерга тушади? — деб ўзидан сўради талаба. — Ер олмани ўзига тортадимми? Ёки олма ҳам ўзига Ерни тортармикан? Балки барча жисмлар бир-бирини тортар? Барининг замирида қандай асосий қонун ётар экан?»

Исаак Ньютон буюк илмий кашфиётга қўл урганидан сўнг бу саволларнинг барига жавоб топди. Ақлий кўриш фикрлаш ишини англатади. Дарҳақиқат,

ер ҳам, олма ҳам бир-бирини тортади, массанинг тортилиш қонуни эса Бутун Коинот учун умумий ҳисобланади.

Ньютон бутун олам тортишиш қонунини шунинг учун кашф этдики, у жуда кузатувчан киши эди ва нимани кўрган бўлса, ўшани изоҳлашга интиларди. Биз сизга яна бир киши тўғрисида ҳикоя қиламиз, у ҳам синчков кузатиш ва фикрнинг тинимсиз меҳнат қилиши тўғрисида бойлик ва бахт-саодатга муяссар бўлганди. Ньютон ўзига саволлар берган, навбатдаги қаҳрамонимиз эса қимматли маслаҳатдан фойдаланган эди.

У маслаҳатга амал қилгани учун бойиб кетди. Бу воқеа Японияда, Тобада юз берганди. Ўн бир яшар Кокичи Микимото отасининг ишини давом эттириши керак эди, отаси қишлоқда угра тайёрлаб сотарди. Ота оғир касалланиб, ишга яроқсиз бўлиб қолганди. Олти ука, уч сингил ва ота-онани боқиш Кокичи зиммасига тушди. У ҳар куни угра тайёрлаши ва сотиши керак эди. Кокичи ўзини жуда зеҳнли сотувчи сифатида намоён қилди.

Илгари Микимото самурай кўлида таълим олган, у шундай деган эди: «ҳақиқий имон-этиқод ибодат сўзларини шунчаки ёддан расмий равишда ўқишда эмас, балки яхши хатти-ҳаракатда ва яқин кишиларга нисбатан меҳр-муҳаббатда намоён бўлади». Дунёни ана шундай тажриба асосида ижобий идрок этган ва тажриба асосидаги хатти-ҳаракатлар фалсафаси билан қуролланган Микимото яратувчи бўлиб қолди. У ўзида ғояларни амалий ишларга айлантира олиш қобилиятини ривожлантирди.

Кокичи йигирма ёшда экан, самурайнинг қизини яхши кўриб қолди. Ўз-ўзига, бўлажак қайнота қизини угра сотувчи болага никоҳлашга рози бўлмайди, деб ҳисоблади. Шу боис ёш йигитчада ўз ҳаётини янги мақсадларга мослаштирган ҳолда тубдан ўзгартириш рағбати пайдо бўлди. У янги жойга кўчиб ўтиб, марварид савдоси билан шуғулланди.

Қандайдир соҳада муваффақият қозониш учун бошқа одамлар каби Микимото ҳам алоҳида билимларга қизиқишда давом этди, улар унинг янги фаолиятида фойда берар эди. Профессор Йошикичи Мизукури унга табиатдаги бир ҳодиса билан боғлиқ назарияни ҳикоя қилиб берди, бу ҳодиса ўша пайтда ҳали тасдиғини топмаган эди.

Профессор шундай деган: «Марварид чиганоқда бошқа жисм, масалан, қум зарралари кириб қолганида ҳосил бўлади. Агар чиганоқ бунда ҳалок бўлмаса, ғайритабиий объект айнан ўша ажралиб чиққандан ўралиб, шундан марварид қавати ҳосил бўлиб, у чиганоқнинг ички томонларини қоплаб олади». Бу ахборот Микимотони ҳаддан ташқари қизиқтириб қўйди. У ўзига-ўзи берган: «Чиганоққа кичкинагина ғайритабиий жисм ташлаб, сўнг табиатдан уни охиригача етказишни кутиб, шу йўл билан марварид етиштириш мумкин эмасмикан?» — деган саволдан ичи қизиб, сабрсизланиб жавоб кутар эди.

У назарияни тажрибага асосланган ҳаракатга айлантирди, чунки у тасаввур қилишни эплар эди.

Микимотони университет профессори тасаввур қилишга ўргатганди. Шундан сўнг бизнинг қаҳрамон ўз хаёлотини

ва ижодий тафаккуридан фойдаланди. Дедуктив ёндашув қўлланган эди. Микимото шундай мулоҳаза юритди: «Агар марварид чиғаноқ табақасига бегона объектни киритиш билан ҳосил бўлса, нима учун табиат қонунидан фойдаланиб, уни ўзига қарата буриб, марварид етиштириш мумкин эмас? Ахир шундай объектларни чиғаноққа ўзим киритиб, уни марварид ҳосил қилишга мажбурлашим мумкин-ку». Микимото кузатиш ва ҳаракат қилишнинг уддасидан чиқди ва бу охир-оқибатда уни муваффақият сари етаклади.

Бу инсон ҳаётини ўргана туриб, сиз у муваффақиятнинг 17 тамойили билан мустаҳкам қуролланганини англаб olasиз. Ижобий натижаларга эришиш учун фақат билимнинг ўзи кифоя қилмайди. Бу билимни қўллаш ҳам керак. Ҳаракат орқали!

Биз кўпгина ғояларга ҳушёр кўз билан қараган бўлсак-да, атрофдагиларга у мутлақо ақл бовар қилмасдек кўринади. Аммо айримлар бундай ғоялардан кўрқувга тушсалар, бошқалар уларни аниқ-тиниқ ҳаракатларга айлантириб, муваффақиятга эришадилар. Сизларга марварид ҳақидаги яна битта воқеани ҳавола этамиз. Бу ҳикоямизнинг қаҳрамони америкалик ёш йигит Жозеф Голдстоундир. У Айовадаги фермерларнинг уйларига қатнаб, заргарлик буюмларини сотар эди.

Бир куни, Буюк таназзулнинг энг авж палласида, у японлар ажойиб тарзда етиштирилган марварид ишлаб чиқаришгаётганини билиб қолди. Унинг сифати аъло даражада бўлиб, нархи ҳам табиий марвариддан анчагина арзон эди.

Жо «ниҳоят» ажойиб истиқболни «кўрди». Иқтисоддаги таназзулга қарамадан Жо ва унинг хотини Эстер барча мол-мулкларини сотиб, Токиога қараб йўл олишди. Японияга келганларида, иккаласининг 1000 долларга етар-етмас маблағи бор эди, аммо уларда режа ва тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этишнинг жуда катта захираси ҳам мавжуд эди.

Голдстоунлар К.Китамура, яъни япон марваридлари билан савдо қилувчи дилерлар уюшмаси бошлиғининг ҳузурига киришга муваффақ бўлдилар. Жо Китамурага ўзининг АҚШда етиштирилган япон марваридлари сотувини ташкил қилишга оид режасини тушунтириб берди ва бошланғич кредит сифатида 100.000 доллар сўради. Бу таназзул даврида жуда катта маблағ эди. Шунга қарамай бир неча кундан кейин Китамура ўз розилигини билдирди.

Марваридлар жуда яхши сотилди. Голдстоунлар ишонч билан катта бойлик сари одимлай бошладилар. Бир неча йилдан кейин улар марварид етиштирадиган шахсий ферма ташкил қилишга қарор қилишди, жаноб Китамура яна ёрдам қўлини чўзди. Улар бошқалар илғамаган жойда ғоят қулай имкониятларни кўра олишганди. Турли фермалардаги ишларнинг таҳлили шуни кўрсатдики, чиғаноқларга, бошқа турдаги объектларга татбиқ этилгач, улар ўлими 50 фоизга ошган эди. «Бундай талафотдан қандай қутилиш мумкин?» — деб сўрашди Голдстоунлар ўзларидан.

Узоқ текширишлардан сўнг улар чиғаноқлар билан доир ишга тиббиётчилар томонидан ишлаб чиқилган услубни

татбиқ эта бошладилар. «Операция»дан олдин чаноқнинг юқори қисмини қириб ташлаб, чўтка билан яхшилаб тозалашди. Мақсад чиғаноқ ичига бирор касаллик юқумли тарзда кириши хавфини камайтиришдан иборат эди. Шу билан бирга чиғаноқни заифлантириш учун «жарроҳ»лар томонидан оғриқни сездирмайдиган суюқликдан фойдаланишди. Сўнг ҳар бир чиғаноққа бир парчагина моллюска солинди — бу марварид ҳосил бўлиши учун ядро ҳисобланарди. Кейин чиғаноқларни балиқ урчитиладиган ҳовуздаги сувга қўйиб юбордилар. Ҳар тўрт ойда чаноқлар физик кўрикдан ўтказилди. Бу техника туфайли 90 фоиз чиғаноқ тирик қолиб, уларда марварид шаклланди, Голдстонлар эса эртакларда бўладиган даромад олишда давом этдилар.

Биз қадам-бақадам шунга ишонч ҳосил қиламизки, эркак ҳам, аёл ҳам миясини ишлатсагина муваффақиятга эришади. Кўриш қобилияти фақат кўз тўридан ёруғликнинг ўтиши эмас, албатта. Энг муҳими, нимани кўраётган бўлсангиз, ўшани тушунтириб бериш, сўнгра бу изоҳлаш натижаларини ўз ҳаётингиз ва бошқалар ҳаётига татбиқ этишдан иборатдир.

Кўриш кўникмаси сизнинг кўз олдингизда аввал, ҳатто орзу қилмаган имкониятларни очади. Шу билан бирга дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш ёрдамида муваффақиятга эришиш кўникмасининг ўзи ҳам етарли эмас. Олинган билимларни ҳаракатга айлантириш керак. Фақат ҳаракатгина ишни мақсадга эришгунча охирига қадар элтишга қодир.

Кутиб ўтиришга вақт сарфлаб ўтирманг. Навбатдаги «Ишни охиригача етказиш сирлари» номли бўлимни ўқиб, дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш орқали муваффақиятга элтувчи яна битта поғонани эгалланг.

Еттинчи йўл кўрсаткич

Мулоҳаза учун маълумот

1. Тасаввур қилишни ўрганинг! Кўриш, бу — шундай жараёнки, у орқали кўп нарсани ўрганиш мумкин. Мазкур жараённинг 90 фоизи мияда ўтади.

2. Беш бармоқ ўрнида тўртта: бу рамз кўзлари ожиз Жорж Кэмпбелл билан боғлиқдир, у дарров англаб олишга улгурди ва тўлақонли ҳамда бахтли ҳаёт кечиришга киришди. Бундай рамздан сиз қандай фойдаланасиз?

3. Тасаввур, ҳис-туйғу, фикрларни бир-бирига боғлаб, шулар ёрдамида кўришни ўрганинг. Жорж Кэмпбелл онасининг овозини эшитганидан сўнг биринчи кўринган сиймо ниманидир эслатгандай бўлган.

4. Сизнинг ақлий кўриш қобилиятингизни текшириб кўриш вақти етмадими? Агар у рисоладагидек бўлмаса, сиз ёлғон тушунчалар тумани ичида тентираб юраверасиз, доимий равишда ҳамма нарсага аралашиб, бошқаларга ҳам, ўзингизга ҳам бекордан-бекорга азият етказасиз.

5. Диққат билан назар солинг, яхшилаб қаранг ва нимани кўрган бўлсангиз, шу ҳақда ўйлаб, фикр юритинг. Ана шунда нариги ҳовлида олмослар сочилиб ётганини пайқашингиз мумкин.

6. Фақат яқинни кўрадиган кишига айланманг — келажакка ҳам яхшилаб

қаранг. «Сарвзор боғлар» шунинг учун ҳақиқатга айландики, унда Ричард Поуп ўзининг келажакдаги аниқ мақсадини кўра олган эди.

7. Бошқа кишининг ҳам имкониятлари, қобилиятларини уларнинг нуқтаи назарлари билан қараб чиқинг. Сиз даҳосифат кишини кўра олишингиз мумкин. Бу борада Томас Эдисон воқеаси жуда яхши мисол бўла олади.

8. Мазкур китобда баён этилган тамойилларни сизнинг ҳаётингизда қандай амалга ошириш мумкин?

9. Табиатдан ўрганинг. Қандай қилиб? Исаак Ньютон каби ўзингизга саволлар беринг. Агар қониқарли жавоб ололмасангиз, малакали жавоб учун муурожаат қилинг.

10. Нимани кўрсангиз, аниқ хатти-ҳаракатлар ёрдамида уни реалликка, яъни ҳақиқатга айлантиришга ҳаракат қилинг. Микимото назарияни гуллаб-яшнаган марварид бизнесига айлантирди. Голдстоун тушунди ва одамлар ҳаётини сақлаб қолиш учун жарроҳлар фойдаланган тамойил ва усуллар асосида марварид ишлаб чиқаришни чиғаноққа татбиқ этди.

*Ўз ақлингизни «очиб» ташлаб,
тасаввур қилишни ўрганинг!*

САККИЗИНЧИ БЎЛИМ

ИШНИ ОХИРИГАЧА ЕТКАЗИШ СИРЛАРИ

Мазкур бўлимдан сиз ишни қандай бошлаш ва охирига қандай етказиш тўғрисида билиб оласиз. Шу билан бирга ўз-ўзини асослашга эга бўласиз. У шу даражада кучлики, ботиний онг талабини ҳис этасиз — сизда ўзига хос ички «стартер» рўй беради. Сиз ундан ихтиёрий равишда фойдаланасиз, шу билан сизда секинлашиш ёки инерция муаммоси асло бўлмайди.

Борди-ю, сиз ўзингизга ёқмаган иш билан машғул бўлсангиз ёки ўзингизни сеvimли ишингизга бағишлай олмасангиз, ушбу бўлим айнан сиз учун хизмат қилади.

Буюкликни қўлга киритган кишилар ишни охиригача етказиш сирларини билишган ва ундан фойдаланганлар. Масалан, Мэривиллдаги руҳоний Жеймс Келлер воқеасига мурожаат қилайлик. Келлер ота кўп вақт давомида бир ғоя устида ўйлаб юрар эди. У «кичкина одамни ўраб олган кундалик вазифалар ҳалқасини ёриб чиқиб, ўзини атрофидаги дунёга чиқиш учун руҳлантириш»ни илгари суришга умид боғларди. Инжилдаги: «Боринг ва бутун дунёга иймон тарқатинг», деган сўзлар унинг ғояси рамзи бўлиб қолди, унинг воситасида у ўз вазифасини амалга оширишни истар эди.

Бу сўзларни аниқ ҳаракатлар орқали ифодалаб, Келлер ишни охиригача

етказиш сирларидан фойдаланди. Ва бу иш амалга ошди. 1945 йилда у ташкил этган ташкилот «Christophers» дунёда беназир эди.

Мазкур ташкилотда маъмурият, кўмиталар, йиғилишлар, аъзолик бадаллари йўқ эди. Бу ташкилотга аъзо бўлиш деган гап ҳам йўқ эди. Унга одамлар аъзо бўлар, ҳеч ким аъзолик бадали қанчалигини айта олмас, барча кишилар ғояга берилган фидойи одамлар эди. Кристоферлар, яхшиси «ниманидир бажариш, аммо ҳеч нарса тўламаслик», «аъзолик бадали тўлаш, аммо ҳеч нарса бажармаслик ўрнига» деган тамойилни эътиқод сифатида маҳкам ушладилар.

Булар қандай ғояга, аниқроғи, қандай олий мақсадга берилган фидойи кишилар эди? Уларнинг ҳар бири ўз олдига ҳар доим ва ҳар қаерда одамларга ўз динини тарқатишни мақсад қилиб қўйишганди. Бозорнинг иссиғи ва тўзони ҳам, автомобиль йўллари ҳамда қишлоқ кўчалари ҳам, шахсий уйлар ҳам улар назаридан четда қолмасди. Шу тариқа улар ўз диний эътиқодларининг олий даражада тўғрилигига имон келтирардилар.

Сиз ушбу ҳайратомуз воқеаларни руҳоний Жеймс Келлер «Сен дунёни ўзлаштиришинг мумкин» китобидан ўқиб, хабардор бўлишингиз мумкин. Келлер ота ўз олий мақсадини кўра олгани ҳамда унга ишонгани учун бу нарсаларни қўлга кирита олди. Агар у ишни охиригача етказиш сирларини билмаганида, мақсадига сира яқин йўлай олмасди.

Бу сирнинг мағзини Калифорния штатидаги Чайно институтининг таълим

назоратчиси ва маслаҳатчиси Е.Е.Бау-эрмейстернинг айтганларини хотирга келтириб, ҳис эта олиш мумкин. У бир пайтлар шундай деган: «Менинг малака ошириш курслари тингловчиларига айтадиган гапим шу: «биз кўпинча нимаики ўқисак, нимаики ўргансак, улар кутубхонамиз ёки луғат захирамизнинг бир бўлагига айланади, аммо ҳаётимизнинг бир қисмига асло айланмайди».

Инжилда айтилган сўзларни эсланг: «Бунга қодир бўлганим учун яхшилик қилаётганим йўқ, балки ёвузликни бартараф этиш қобилиятим борлиги туфайли шу ишга қўл урдим». Шундай экан, нима учун бу сифатни яхшилаб ўзлаштириб, ўзингизга керакли деб ҳисоблаган ҳаракатни бажаришга киришмайсиз?

Биз учрашганимизда, жаноб Бау-эмермейстерга қандай қилиб ўқилган ва ўрганилган нарсаларни фойдали тарзда, ҳаётнинг бир қисмига айлантириш мумкинлиги тўғрисида гапириб бердик, унга бошланган ишни охирига етказишга ёрдам берувчи воситани тақдим этдик.

Ишни охирига етказиш сирини ҳаётнинг бир қисмига айлантириш учун нима қилмоқ керак? Бунини одатга айлантириш керакми? Одат эса такрорлаш йўли билан ишлаб чиқилади. «Хатти-ҳаракатни қадайдан туриб, одатнинг ҳосилини йиғиб оласиз; одатни экиб, феъл-атворни оласиз; характерни қадаб эса тақдирни ўриб олишингиз мумкин», деган эди буюк руҳшунос ва файласуф Уильям Жеймс. Унинг таъкидлашига кўра, одат инсонни шакллантиради. Инсон эса ўз одатларини танлаш қобилиятига эга.

Ўзининг ички «стартер»идан фойдаланиб, инсон ўз хоҳишига кўра, ўзида ҳар қандай одатни ишлаб чиқиши мумкин.

Хўш, шундай қилиб, ишни охиригача етказиш сирини нимадан иборат ва ички стартер дегани нима ўзи, у ҳақида неча марталаб айтилди?

Бу сир шундан иборатки, ҳаракат қилмоқ керак, унинг ички стартери учун сигнал — қўзғатувчи омил эса **«буни ҳозир бажар»**дан иборат!

Ҳаётда ҳеч қачон ўз-ўзингизга «буни ҳозир бажар», деб айтманг, агар изидан дарров ҳаракатни бажариш зарур бўлиб қолса... Қачон аниқ хатти-ҳаракатлар учун талаб юзага келса ва ботиний онг онгга тегишли хабар юборса, ана шунда зудлик билан ҳаракат қилинг.

Буни ҳозир бажар сигналига майда-чуйдага қадар акс-садо ишлаб чиқинг. Сизда тезлик билан унга жавоб бериш учун турғун рефлекторли (беихтиёр) одат ишлаб чиқилади, зарурий ҳолатларда ёки энг қулай имкониятларда асло ўз имкониятингизни қўлдан чиқариб юборманг: сиз ҳаракат қиласиз.

Масалан, телефондан қўнғироқ қилмоқчисиз, аммо шошилмаслик сизга одат бўлиб қолган, шунинг учун зарур суҳбатни орқага сураверасиз. Сизнинг ботиний онгингиз **«буни ҳозир бажар!»** деб хабар юборгандан кейин — тўхтовсиз ҳаракатда бўласиз — дарров қўнғироқ қиласиз!

Ёки, айтайлик, эрталаб олтида уйғониш учун соат миллиарини шунга тўғриладингиз. Эрталаб соат занг чалганида, сиз ҳали уйқудан тўймаганингизни ҳис қиласиз ва туриб, зангини ўчирасиз ва

яна ўринга ётасиз. Ана шу мойиллик бошқа ишларда ҳам худди шу тарзда ишлаб чиқилади. Аммо ботиний онг онгга хабар юбориб, **«буни ҳозир бажар!»** деса, сиз уйқуни сидириб ташлаб, дарҳол ўрнингиздан турасиз! Нима учун? Шунинг учунки, «ҳозир буни бажар» хабари — қўзғатувчи омил тенг равишда одатни ишлаб чиққанида, унга акс-садо беради.

13-бўлимда сиз бир инсон компани-яни 1 млн. 600 минг доллар айланма маблағ билан сотиб олгани тўғрисида ўқийсиз, у бу ишни харидорнинг пули ҳисобидан амалга оширди. Шунинг учун амалга ошдики, харидор **«буни ҳозир бажар!»** деган хабарга ўз вақтида ва керакли тарзда акс-садо берган эди.

Ишни охиригача етказиш сири ёзувчи — фантаст Герберт Уэллсга ҳам маълум эди. У жуда сермахсул ёзувчи бўлиб, тиним билмай ҳаракат қиларди. Уэллс қандайдир қизиқарли ғояни ҳеч қачон назаридан четда унутиб қолдирмас, миясига келган заҳоти дарров ёзиб қўярди. Агар борди-ю, эҳтирослар тунда жўш урса, ёзувчи эринмай, дарров чирокни ёқиб, қалам ва қоғоз олиб (улар доимо каравот ёнидаги стол устида турарди) керакли матнни ёзиб қўярди. Ана шундан кейин яна ухлар эди.

Бутунлай эсдан чиқиб кетиши мумкин бўлган ғоялар ёзувчи ўзининг нари-бери ёзиб қўйган битикларини кўраётганида дабдурустан миясига қалқиб чиқарди. Бу одат Уэллсдан ҳеч қандай зўриқишни талаб қилмас ва у шунчалик табиий эдики, кайфияти жуда яхши бўлган одамнинг кулгисига ўхшарди.

Барча нарсани ортга ташлаш ва бепарволик одати кўплаб кишиларга хосдир. Бунинг натижаси ўлароқ улар керакли поездни ўтказиб юборишади, ишга кечикишади, айниқса энг муҳим, зарур нарсаларни, ҳаётларини бутунлай яхши томонга ўзгартириши мумкин бўлган қулай имкониятлардан маҳрум бўлишади. Тарих эҳтиётсизлик оқибатида бой берилган жуда кўплаб урушларга гувоҳ бўлган.

«Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш ёрдамида қандай улгуриш мумкин» курси тингловчилари биринчи навбатда халос бўладиган одат сифатида секинлашишга мойилликни ҳисоблайдилар. Ана шунда биз улар билан ишни охиригача етказиш сирларини бирга баҳам кўрамиз, уларга қандайдир ички «қўнғироқча» тақдим этамиз. Қуйидаги воқелик жуда ибратли сабоқ беради. У иккинчи жаҳон уруш даврида бир ҳарбий асирга руҳлантирувчи омил бўлгани ҳақида ҳикоя қилади.

Ички қўзғатувчи омилнинг ҳарбий асир тақдирида ўйнаган роли.

Японлар Манилага қўшин туширишганида, Кеннет Эрвин Хармон эркин ёлланма аскар сифатида флотда хизмат қилар эди. Уни асирга туширишди ва ҳарбий асирлар лагерига юборишдан олдин икки кун меҳмонхоналардан бирида сақлашди.

Биринчи куни Кеннет қўшни ҳамхонаси ёстиғининг остида китоб борлигини билди. «Мумкинми, мен уни ўқисам?» деб сўради у. Бу «Ўйла ва бой бўл» номли китоб эди. Кеннет ўқий бошлади ва бир неча саҳифадан сўнг бир томонига «дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш»,

иккинчи томонига эса «салбий ҳолда дунёни идрок этиш» деб ёзилган кўринмас туморга эга жуда машҳур киши билан танишди.

Хармон китоб ўқигунга қадар ҳаддан зиёд умидсизлик гирдобига тушган эди. Уни даҳшатли қийноққа дуч келиш эҳтимоли қийнар, ҳатто у ҳарбий асирлар лагерида ҳалок бўлиши мумкин эди. Мазкур китоб эса унга тез орада умид, ишончни қайтариб берди. У олдинда турган энг оғир кунларида ҳамдам бўлиши мумкин эди. «Ўйла ва бой бўл»ни унинг эгаси билан муҳокама қилар экан, Кеннет бу китоб жуда катта аҳамиятга эга эканлигини тушунди ва унга эга бўлишни астойдил хоҳлади.

— Майлими, мен ундан нусха олсам?

— деб сўради шунда Кеннет

— Албатта, ҳеч қандай қаршилик йўқ, — деган жавоб бўлди.

Шундан сўнг Кеннет Хармон ишни охиригача етказиш сиридан фойдаланди — у шошилмай ҳаракат қила бошлади. Бирор дақиқани беҳуда ўтказмай, китобдан нусха кўчирди. Сўзма-сўз, саҳифама-саҳифа, бобма-боб...Ўзини истаган фурсатда олиб кетишлари мумкинлигини ўйлаб, хавфсираган Кеннет кечани кеча, кундузни кундуз демай, ишни асло тўхтатмади.

У ҳақ эди — охирги саҳифани кўчириб бўлганидан сўнг японлар уни ҳарбий маҳбусларга мўлжалланган «Санто-Томас» номли аянчли аҳволи билан ном чиқарган лагерга жўнатишди. Кеннет ўз вақтида бошлагани учун китобни кўчиришга улгурди. У лагерда уч йилу бир куннинг бирор дақиқасида ҳам қўлёзмадан ажралмади. Кеннет

қайта-қайта ўқир ва фикр-ўйлари учун ундан етарли даражада озуқа оларди. Китоб ҳақиқатан ҳам унга жуда катта таянч бўлди — ундаги мардлик, сабот-матонатни қўллаб-қувватлар, келажакдаги режаларини тузишда ёрдам берар, руҳий ва жисмоний саломатликни сақлашни таъминлар эди. «Санто-Томас»даги кўпгина тутқунлар доимий равишда сифатсиз озиқ-овқат ва қўрқувдан — ҳозирги ва келажакдаги даҳшат олдидан ҳам жисмонан, ҳам руҳан азият чекар эдилар. «Аммо мен «Санто-Томас»ни унга тушганимдан кўра ҳозир ўзимни анча бардам тутган ҳолда тарк этяпман, чунки ҳаётга ҳаддан зиёд яхши тайёрланган эдим — менинг ақлим ва руҳиятим тўла-тўқис жанговар тайёргарликка эга», деган эди Кеннет Хармон кейинчалик. Унинг ўй-фикрларини қуйидаги иборада ҳис этиш мумкин эди: «Муваффақият узлуксиз амалиётни талаб қилади, акс ҳолда у қанотларини силкитганча, кўздан ғойиб бўлади».

Ҳозир ҳаракат қилмоқ керак!

Чунки ишни охиригача етказиш сиридан фойдаланишда сизнинг салбий сумбатингиз тажрибага асосланган, яъни ижобийга ўзгариши ва «қора» бўлиши эҳтимол тутилган кун эса ёқимли ва қувончли бўлиши мумкин.

Кун қуп-қуруқ жарликка айланиши мумкин эди. Йорген Юхльдал Копенгаген университети талабаси эди, у ёзда гид сифатида ишларди. Ҳаётга хушчакчақ назар билан қаровчи бу ўсмир шартномада кўрсатилга-

нидан зиёд ишларни бажаргани учун Чикагодан келган бир гуруҳ сайёҳлар миннатдорчилик рамзи сифатида уни Америкага таклиф этишди. Йоргенга тавсия қилинган саёҳат кун тартибига мамлакат пойтахтининг диққатга сазовор жойларини, Вашингтонни кўриш кирар, кейин йўл Чикагога қараб кетарди.

Вашингтонга келган Йорген «Willard» меҳмонхонасига йўл олди, унга хона учун ҳақ тўланган эди. Ўсмир кайфияти аъло, пальтосининг чўнтагида Чикагога учадиган самолётга чиқиш учун чипта, шими чўнтагида эса паспорт ва пул солинган ҳамён бор эди. Сал ўтмай уни даҳшатли ваҳима қамраб олди!

Уйқуга кетишдан олдин Йорген ҳамёни йўқолиб қолганини сезиб қолди. У пастда турган меҳмонхона маъмури томон зина бўйлаб югурди.

— Биз имконимиз етгунча, барча чораларни кўрамиз, — деб ваъда берди менежер.

Аммо эрталаб ҳам бари бир ҳамёни топишолмади. Бутун чўнтақларини кавлаштирган Йорген Юхльдалнинг, ҳатто икки доллари ҳам йўқ эди. У бу бегона мамлакатда бир ўзи қолиб, нима қиларини билмай, боши ғовлаб кетди. Чикагодаги дўстларига қўнғироқ қилсинми, рўй берган ҳодисани уларга тушунтирсинми? Ёки Дания элчихонасига бориб, پاسпорти йўқолгани ҳақида хабар берсинми? Эҳтимол, полиция идорасида ўтириб, янгиликларни кутгани маъқулдир?

Бир қарорга келиш кутилмаган тарзда рўй берди. Йорген ўз-ўзига деди: «Йўқ! Мен ҳеч қачон бундай қилмайман! Вашингтонни томоша қилишга чиқаман. Балки, мен бу ерга

энди ҳеч қачон келмасман. Менга бу машҳур пойтахтни кўришга фақат бир кун ажратилган, холос. Чикагога кечки самолётга чипта олинган, у чўнтагимда турибди, олдинда эса пул ва паспорт муаммосини ҳал этиш учун етарлича вақт бор. Агар мен Вашингтонни ҳозир кўриб қолмасам, уни ҳеч қачон кўра олмайман. Уйда мен бир неча миль пиёда юраман-ку, шунинг учун бу ерда ҳам хурсандчилик билан пиёда юрсам, нима бўпти!

Ҳозир менинг бахт-саодатга бурканиш вақтим. Мен кеча, ҳамёнимни йўқотган пайтга қадар қандай бўлсам, ҳозир ҳам худди шундайман. Ўшанда мен жуда бахтли эдим. Ҳозир ҳам бахтли бўлишим керак, чунки мен Америкада шунчаки турибман ва менга бу машҳур шаҳарда бўлиб, байрамлардан ҳузур-ҳаловатни ҳис этиш имтиёзи ато этилган.

Мен вақтни йўқолган нарсани ўйлаб аччиқ кўз ёши тўкиб, беҳуда ўтказмайман».

Ва Йорген экскурсияга жўнади. У Оқ уй ва Капитолийни томоша қилди, машҳур музейларда бўлди, Вашингтон ёдгорлиги тепаларига кўтарилди. Аммо у томоша қилишни хоҳлаган Арлингтон ва айрим жойларни зиёрат қила олмади. Аммо Йорген қаерда бўлмасин, барини эътибор билан кўздан кечирди. Йўлда у обакидандон ва ёнғоқ сотиб олиб, улар ёрдамида очлик ҳиссини бир оз қондирди.

Ёш йигит Данияга қайтиб келганидан сўнг Америкада қилинган таассуротга бой саёҳат унинг Вашингтон бўйлаб пиёда эскурсияси билан боғланган эди. Агар у бошлаган ишини охиригача етказиш сири билан қуролланмаганида,

бир куни бутунлай чиппакка чиққан бўларди. Ўсмир эса вақтнинг моҳиятини жуда яхши англади. Биз «ҳозир» деб атайдиганимиз жуда тез ўтиб кетади. Уни дарров тутиб олмоқ, «кеча-қачонлардир, кошки эди»га айланиб кетишига асло йўл қўймаслик керак.

Юқоридаги воқеа якунига келсак, орадан беш кун ўтгач, эсда қоладиган ўша воқеадан сўнг Вашингтон полицияси ҳамён билан паспортни топиб, уларни Йоргенга жўнатди!

Ғояларингизнинг энг яхшилари сизни ваҳимага солмайдими?

Ўша «ҳозир»ни тутиб олишга ҳалақит берувчи сабаблар орасида анча-мунча ўринни ўзининг илҳоми олдига муайян журъатсизлик эгаллайди.

Биз калламизга келган биринчи ғоялардан энгил титроққа тушамиз. Улар ҳаддан ташқари ғайритабиий ёки бизга бегона туюлади.

Бу ҳисобда иккиланиш бўлиши мумкин эмас; янги текшириб кўрилмаган ғоя доимо муайян мардликни талаб қилади. Аммо бу шундай мардликки, кўпинча анчайин жозибали, мароқли натижаларга олиб келади. Ўқиб чиқинг, таниқли адиба Эсли Ли о Рут Батлер ва унинг синглиси Элеонор, Нью-Йоркдан чиққан мўйналарни бутун мамлакат бўйлаб сотувчи қизлар нима деб ҳикоя қилганига эътибор беринг.

— Менинг отам бечораҳол рассом эди, — деб ҳикоя қилади Рут. — Қобилияти бўлса-да, аммо ҳаёт кечириниш учун зарурият уни ижод қилишига вақт қолдирмасди. Бунинг ўрнига отам санъ-

ат асарларининг коллекцияси билан шуғулланди. Шундан сўнг мен ва Элеонор учун суратлар сотиб ола бошлади.

Шу тариқа қизлар бадий санъатни синчиклаб кўриш, баҳолашни ўрганишди. Вояга етгач, улар дўстларига санъат асарларини сотиб олиш бўйича маслаҳатлар бера бошлашди. Шу билан бирга маълум вақтгача, қисқа муддатда ўз коллекцияларидан айримларини қарзга ҳам беришарди.

Бир куни тунги соат учда Элеонор Рутни уйғотди.

— Фақат ақлдан озган деб ўйлама, менда ажойиб ғоя туғилди: биз сен билан бирга «Ақл ҳокимлари иттифоқи»ни тузамиз.

— Шошма, бу нима дегани? — деди синглиси.

— «Ақл ҳокимлари иттифоқи» мувофиқлаштириш учун керак. Бу уйғунлик руҳида, икки ва ундан ортиқ одамлар ўртасига қўйилган мақсадларга эришиш учун билим ва ҳаракатларни бирлаштириш дегани. Лўнда қилиб айтганда, биз сен билан суратлар ижарасини ташкил этамиз.

Рут рози бўлди. Бу ҳақиқатан ҳам жуда ажойиб ғоя эди. Опа-сингиллар ўша куннинг ўзидаёқ уни амалга оширишга киришдилар. Дўстлари уларни дуч келадиган муаммолардан огоҳлантиришди: қимматбаҳо суратлар йўқолиши, ўғирланиши; қонун юзасидан ёки суғурта туфайли муаммолар келиб чиқиши мумкин, аммо қизларни ҳеч нарса тўхтатиб қололмасди — улар бошланғич сармоя сифатида 300 доллар тўплашди ва отасини мўйна сотиладиган дўкон ертўласини бепул ижарага беришга кўндиришди.

— Биз ўз коллекциямиздан 1800 та суратни танлаб олиб, мўйнали пальтолар ўртасига осиб қўйдик, — деб ҳикоя қилади Рут. — Отамнинг қайғули ва норози нигоҳига эътибор бермадик. Биринчи йил даҳшатларга тўла эди — тўхтовсиз курашлар билан ўтди.

Ғоя янгилиги бу курашларни ўз ичига қўмиб юборди. Опа-сингиллар компанияси гуллаб-яшнади, яъни 500 дан ортиқ сурат доимий равишда фирма, шифокорлар, адвокат ва уй бекалари, соҳибларига ижарага берилди. Мижозлардан бири Массачусетс турмасининг тутқуни бўлган эди. У ўзининг тавозели хатида эътироф этганидек, ушбу «Кутубхона» унга тескари манзилнинг ўзига хослиги тарзида рад этишни кўзлаган экан. Аммо унга бари бир суратларни жўнатишган, маҳбусга фақат харажатларини тўлашга тўғри келган, холос. Мукофот тариқасида Рут ва Элеонор қамоқхона маъмуриятидан хат олишди. Унда ҳикоя қилинишича, суратлардан санъатга оид машғулотларда фойдаланишган, у юзлаб маҳбусларнинг ўз ҳуқуқларини тиклаб олишлари, оқланишлари учун самарали таъсир кўрсатган. Рут ва Элеонор янги ғоя туфайли ўз бизнесларини бошладилар. Аммо шуниси муҳимки, бу ғоя зудликда рўй берган хатти-ҳаракатлар билан мустаҳкамланган эди. Натижа улар учун анчагина даромад келтирган бўлса, бошқалар учун бахт-саодат ва мамнуният бахш этди.

**Ўз даромадингизни икки ба-
робар оширишга тайёрмисиз?**
У.Клемент Стоун савдо ташкилотлари халқаро қўмитасининг етти вакилидан бири сифатида Осиё, Тинч океани мин-

тақасидаги мамлакатларга сафар қилди. Сешанба куни Стоун Австралиянинг Мельбурнида бир гуруҳ ишбилармонлар билан далил, асосларни ишлаб чиқишга бағишланган семинар ўтказди. Келгуси сешанба куни унинг телефон орқали ажабтовур суҳбати бўлиб ўтди. Стоунга металл шкафлар билан савдо қилувчи фирма менежери Эдвин Х.Ист қўнғироқ қилган эди:

— Ажабтовур воқеа рўй берди. Агар билсангиз, ҳайратга тушардингиз!

— Ҳўш, гапиринг-чи, нима воқеа экан?

— Ишонинг қийин! Сиз сешанба куни бизда асослар, далиллаш тўғрисида маъруза ўқидингиз. Мазкур масалага оид ўнта китобни тавсия этган эдингиз. Ўша оқшом мен «Ўйла ва бой бўл» асарини сотиб олдим ва ўқишга тутиндим. Бу китобдан бир неча соат ажрала олмадим. Эрталаб яна ўқишга тутиндим, кейин эса бир варақ қоғозга шундай деб ёздим: «Ўтган йилга нисбатан савдо ҳажмини икки баробарга етказишни ўзимнинг асосий мақсадим қилиб қўяман». Сиз ишонмаслигингиз мумкин: мен бунга қирқ саккиз соат мобайнида эришдим!

— Қандай қилиб? — сўради Истан Стоун. — Ўз даромадингизни қандай қилиб икки баробарга Ист шундай тушунтирди:

— Сиз ўзингизнинг асослаш тўғрисидаги маърузангизда Висконсиндаги бир агентингиз Ал Аллен тўғрисида ҳикоя қилган эдингиз. Бизни ҳайратга солиб, Аллен бирорта ҳам келишувни ҳал этмади, деган эдингиз. Ўша оқшом Ал Алленда, худди сиз айтганингиздек, «руҳлантирувчи қоникмаслик» туйғуси

намоён бўлди. У эртаси яна айнан ўша мижозларга қўнғироқ қилиб, унинг гуруҳида бутун ҳафта давомида сотилган ҳужжатлар миқдорига тенг суғурта ҳужжатларини сотишга муваффақ бўлди. Бундай қаҳру ғазаб Алленга ўзининг бутун бошли ҳудудини суғурта қилишига ёрдам берди. У ўша одамларнинг айнан ўзига қайта қўнғироқ қилиб, бахтсиз ҳодисалардан суғурта қилувчи 66 та янги шартнома тузишга муваффақ бўлди! Мен шу муносабат билан сизнинг сўзларингизни эсладим: «Кимдир менинг айтганларимга гумонсираб қарар, аммо Ал буни ҳақиқатан ҳам бажарган эди». Мен сизга ишондим ва ҳаракат қилишга тап-тайёр эдим. Сиз айтиб берган ички стартёр ҳақида ҳам эсладим: **«буни ҳозир бажар!»** дегандингиз.

Мен ўзимнинг бухгалтерлик китобларимни очиб, ўнта энг «қийин» ҳисоб-китобларимни таҳлил қилиб чиқдим. Уларнинг ҳар бирида тайёргарлик ишларини олиб бордим. Чунки улар менга кўтарилмайдиган юкдай кўринган эди. Мен бир неча бор ички стартёр ёрдамида ўз-ўзини далиллаш, яъни «буни ҳозир бажар!» деган формула воситасида ўзимни шошилтиришга мажбур этдим. Сўнгра, тажрибага асосланиб, дунёни ижобий идрок этиб, ўнта мижознинг ҳаммаси билан боғланиб, саккизта ҳодиса бўйича шошилиш битимлар туздим. Ажойиб — ишониш қийин ахир, тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиш, унинг кучидан фойдаланишга азму қарор қилган тadbиркорга қандай ёрдам берди?..

Ҳозир Эдвин Х.Ист асослаш тўғрисида гап кетса, ҳамisha ҳушёр тортиб

туради. У ўзига фойдали ҳар қандай ахборотга диққат билан қулоқ солади. Ист мудом изланади ва одатдагидек, ечим топади ҳам. Сиз Ал Аллен воқеасидан хабардор бўлишингизни жуда истар эдик, аммо энг муҳими, сизнинг ўзингиз ана шунга ўхшаш тамойиллардан амалиётда фойдаланишни ўргансангиз яхши бўларди. Элвин Х.Истда бу иш амалга ошди, сизда ҳам албатта ҳал бўлади. Сиз ҳар бир воқеадан қизиқарли жиҳатларни ўзингиз учун танлаб, уларни бу китобдан ўқиб оласиз.

Ва биринчи навбатда **«буни ҳозир бажар!»** деган ички стартёрдан унумли фойдаланишни ўрганишингизни хоҳлаймиз!

Баъзан қабул қилинган қарорлар зудлик билан амалга оширилган ҳаракатлар ҳақида бўлади, улар туфайли бизнинг энг ажойиб, кўнгилда сақланган орзуларимиз рўёбга чиқади. Мэнли Свизи билан худди шу ҳол рўй берди.

Бизнес ва ҳузур-ҳаловатни бирга қўшиб олиб боринг. Мэнли овга ва балиқ тутишга ҳаддан ортиқ қизиқарди. Унинг яхши ҳаёт идеали елкада милтиқ билан ўрмонда эллик миль йўл босиш ва елкасида рюкзак билан икки кунни ўтказиб, уйга чарчаган, кийимлари ғижимланиб, аммо бошидан охиригача туганмас бахтга кўмилиб келишдан иборат эди.

Ундаги хобби (ўта қизиққан машғулоти) билан боғлиқ яккаю ягона муаммо шундан иборат эдики, бу машғулоти Свизининг суғурта агенти бўлиб ишлашидан уни асосий ишидан чалғитиб, жуда кўп вақтни оларди. Бир куни у олабуға (окун)лар ғужғон ўйнаган кўлни

истар-истамас тарк этиб, ўз офисига қайтиб келди, уни бир ғоя бутунлай эгаллаб олди. У ёввойи хилват жойларда ҳам одамлар яшаяпти, наҳотки шуларни суғурта қилиб бўлмаса, деб ўйлади. У ерда ҳам ишлаш ва доимий равишда табиат қўйнида яшаш мумкин! Тез орада Мэнли худди шундай жой ва шундай одамларни топди — гап Аляскадаги темир йўл хизматчилари ҳақида борар эди. Улар бир-биридан анча узоқ масофада йиғма уйларда истиқомат қилишар, унинг умумий узунлиги эса 500 милдан ортиқ эди. Борди-ю, ана шу хизматчилар, шу билан бирга у ерда яшовчи овчилар ва олтин қазиб олувчилар ҳам суғурта қилина бошланса, нима бўлади?

Ўша куни, ушбу ғоя Свизининг хаёлига келган пайтда у тажрибага асосланган режа ишлаб чиқди. Сўнг саёҳат бюросида хизмат қилувчи агентдан тегишли маслаҳатларни олди-да, лаш-лушларини йиғиштира бошлади. У жуда тезлик билан ҳаракат қилди, ўзининг соғлом фикрига иккиланиш учун асло жой қолдирмади, келажак олдидан ваҳимага тушмади, акс ҳолда бари чиппака чиқиб кетар эди. Шарофатга тўлиб-тошган ғоя ундан «пир» этиб учиб кетмасидан Мэнли Свизи Аляска штатидаги Сьюардга йўл олган кемага тушди.

Мэнли бутун темир йўл бўйлаб бир марта кезиб чиқмади. Уни «Девона Свизи» деб аташар, бошқа бирор киши уларга бу одамдай ғамхўрлик қилмаган эди. Бунинг устига у ташқи дунё вакили эди. Мэнли фақат ўзининг бевосита мажбуриятлари билан

чегараланиб қолгани йўқ. У сарта-рошлик санъатининг бутун сир-асрорини ўзлаштириб, ўз мижозларининг соч-соқолини бепул олиб қўярди. Бунинг устига Мэнли пазандаликни ҳам ўрганди. Сир эмас, эркаклар кўпинча ёлғиз яшаганда, фақат консерва ва дудланган чўчқа гўштини тановул қилишади. Шунинг учун Мэнли ўзининг пазандалик қобилиятлари билан ардоқли меҳмон сифатида ҳамиша иззат-икромда бўлар эди. У нимаики иш билан шуғулланса, оддий ва табиийлик касб этарди! Мэнли нимани хоҳлаган бўлсин, ҳаммасига эришди — узундан-узоқ масофаларни пиёда босиб ўтди, ов қилди, балиқ овлади, буларнинг барини у «Свизи ҳаётининг яшаш тарзи» деб атади.

Бизнесда ҳаётни суғурта қилишда агентлар алоҳида ҳурматга сазовор, уларда йил давомида миллион долларга яқин маблағ учун битта шартнома тузишга тўғри келади. Ҳатто улар учун рамзий варақ — «Миллионерлар давра столи» ўйлаб топилган. Шундай қилиб, Мэнли Свизи ҳаётининг ажойиб ва қизиқарли қисмини эшитинг: у қалб амрига қулоқ солиб, ғайриихтиёрий ҳаракат билан Алясканинг хилват гўшаларига ташланиб, темир йўл четидан пою пиёда юриб, бир миллион долларлик битим тузишга эришди. Буни у фақат бир йил давомида уддалади ва «Миллионерлар даври столи»дан ўз ўрнини эгаллади!

Бу рўй бермаслиги ҳам мумкин эди, агар Мэнли иккиланиб, ишни охирига етказиш сирларидан фойдаланмай, ўша «ақлдан ташқари ғоя»дан фойдаланма-

ганида, буларнинг биттаси ҳам амалга ошмас эди. Ҳеч қачон **«буни ҳозир бажар!»** деган ички стартерни унутманг! «Буни ҳозир бажар» — ҳаётингизнинг ҳар бир босқичига таъсир этиши мумкин. Мазкур формула сиз нима иш қилмоқчи бўлсангиз, уни охиригача етказишга ёрдам беради, аммо у қалбингизда бекордан-бекор ётмайди. У ёқимли бўлмаган вазифаларни ташлаб қўйишга йўл бермайди. Шу билан бир вақтнинг ўзида бу ички қўзғатувчи омил худди Мэнли Свизи билан рўй берганидек, сиз хоҳлаган нарсани амалга оширишга ёрдам беради. У жуда қисқа онларни, кейин ортга қайтариш мутлақо мумкин бўлмаган дамларнинг қўлдан чиқиб кетишига йўл бермайди. Бу онлар, масалан, севги-муҳаббат изҳор қилиш ва дўстни қўллаб-қувватлашда жуда керак бўлади. Ҳамкасбга қўнғироқ қилиб, унга миннатдорчилик билдиришда асқотади. Буларнинг ҳаммаси эса «буни ҳозир бажар!» деган ички стартер сигнаliga жавоб сифатида бажарилади!

Ўзингизга хат ёзинг. Нимадан бошлашни билмасангиз, қуйидаги ғояни тавсия этамиз. Столга ўтиринг, анчадан бери амалга оширишни режалаштириб юрганларингизни ҳикоя қилинг. Бу, масалан, шахсий, ҳомийлик мақсади ёки қандайдир бошқа лойиҳалар бўлиши мумкин. Ўзингизни машҳур кишининг, тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиб, унинг фалсафаси билан қуролланган ажойиб киши ҳақида ёзаётган биограф деб тасаввур қилинг. Фақат шу жойда тўхтаб қолманг. Ишни охиригача етказиш сирларидан фойдаланинг.

«Буни ҳозир бажар!» қўнғироғига етарли даражада акс-садо беринг!

Эсингизда бўлсин, ўзингизнинг ўтмишдаги ёки ҳозирги мартабангиздан қатъи назар, дунёни тажрибалар асосида тушуниш билан қуролланган ҳолда ҳаракат қилсангиз, қандай бўлишни хоҳласангиз, айнан шундай бўлишингиз мумкин. «Буни ҳозир бажар!» — ички стартердир, у ўз-ўзини далиллар билан асослашнинг энг муҳим функцияси ҳисобланади. У ўзида кейинги бўлимда ёритилган «Ўз-ўзини далиллар билан асослаш»даги тамойиллардан фойдаланиш ва уни тушуниш сари қўйилган жиддий қадамни қамраб олади.

Саккизинчи йўл кўрсаткич

Мулоҳаза учун маълумот

1. Доимий равишда бадал тўлаб, ҳеч иш қилмагандан кўра нимадир қилиб, ҳеч нарса тўламаслик афзалдир.

2. «Афсус, кўпинча шундай бўладики, биз нимани ўқиб, ўрганган бўлсак, у кутубхонамизнинг бир қисмига асло айланмайди». Тўхтанг ва бу ҳақда фикр юритинг. Ҳа, сизга керакли нарса ва исталган мақсадларингизни рўёбга чиқаришга ёрдам берувчи таниш тамойиллар ҳаётингизнинг бир қисмига айланмадими?

3. «Ҳаракатни қадаб, одатни ўриб оласиз; одатни эксангиз, характерни ўриб оласиз; характерни экиб, тақдирни ўриб оласиз». Инсон фаолиятидаги ҳар қандай соҳада тафаккур қилувчи ва ҳаракатдаги қандай одатларга эга бўлишни истайсиз? Қандай одатлардан халос бўлишни хоҳлайсиз? Сиз унисини ҳам, бунисини ҳам ўрганишингиз

мумкин, агар мазкур китобда тавсия этилаётган тамойилларни ўзлаштириб, уни татбиқ этишни ўргансангиз, бунга муяссар бўласиз.

4. Ишни охиригача етказиш сирини: «буни ҳозир бажар!»

5. Сиз қачон бўлмасин, «буни ҳозир бажар!» деган хабарни олсангиз, ботиний онгдан онгга йўналган хабарга дарҳол талаб қилинган ҳаракат билан муносабат билдиринг. Бу одат буюк муваффақиятлар қозонишингизга сабабчи бўлади.

6. Ўрганишни хоҳловчи инсон ўзи учун қийин, аммо муносиб йўл танлайди. Агар сиз мақсадингизга эришишни ўрганиш учун интилсангиз, Худонинг амрларини бузмай, яқин одамларингиз ҳуқуқини поймол қилмай, айна пайтда шу ишга киришинг. Мазкур китобда баён этилган тамойилларни ўрганиб, уни амалга оширинг!

7. Ҳозир — айна ҳаракат қиладиган пайт!

«Буни ҳозир бажар!»

ЎЗ-ЎЗИНИ ДАЛИЛ БИЛАН АСОСЛАШНИ ҚАНДАЙ ТАЪМИНЛАШ МУМКИН?

Ўз-ўзини далил билан асослаш, яъни мотивация нима? Мотивация, бу — **ҳаракат қилишга ундаш** ёки **танлашни аниқлашдан** иборат. Бу шуки, **у бизни асос билан таъминлайди**. Асос, далилни, ўз навбатида айнан «ички туртки» аниқ шахсни ҳаракат қилишга мажбур этувчи, деб белгилаш мумкин, бу аниқловчи замирида ҳиссиётлар, жазавалар, ҳиссий туйғулар, одатлар, кайфият, шижоат ва хоҳиш-истаклар ётади.

Бунга орзу-умид ёки қандайдир ҳаракатни рағбатлантириб, муайян натижаларга эга бўлиш учун **бошқа** кучларни ҳам киритиш мумкин.

Ўзингиз ва бошқалар учун мотивация (далил билан асослаш) ни топинг. Сизга қўзғашни таъмин этувчи тамойиллар маълум бўлса, бу тамойиллардан бошқаларда ҳам мотивацияни ишлаб чиқишда фойдаланишни ўрганишингиз мумкин. Ва аксинча — бошқаларни таъминлашга қодир бўлган далил билан асослаш тамойилларини ўзингиз учун шахсий мотивация тарзида топа оласиз.

Мазкур бўлимда мотивация, яъни далил билан асослашни излаш ва ўзи учун қўзғатувчи сабаблар кўриб чиқилади. Бошқа одамлардаги далил билан асослашнинг ўзига хослиги масаласини

10-бўлимда кўриб чиқамиз. Муаммонинг бутун жиҳатлари ушбу китобнинг бутун мазмунини ташкил этади, ахир бу моҳиятига кўра далил билан асослаш масалаларига бағишланган-ку!

Бошқа одамларнинг муваффақияти ва омадсизлигига аниқ мисоллар орқали ёрдам бериш учун даставвал керакли хатти-ҳаракатлар бошланиши учун мотивация, яъни далил учун асослашни топишни асосий мақсад деб билинг. Ўзингизга далил учун асослашни топишда даставвал бошқаларнинг мотивацияси асосида қурилган тамойилларни тушунишга ҳаракат қилинг ёки аксинча.

Ўзингизни далил билан асослаш одадини дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш асосида...истак-хоҳишга кўра ишлаб чиқинг! Шундагина сиз ўз фикрларингизни йўналтириш, ҳис-туйғуларни назорат қилиш ва ўз тақдирингизни ўзингиз белгилай олишингиз мумкин!

Ўз-ўзини ва бошқа одамларни сеҳрли таркибий қисм ёрдамида далиллар билан асослаш. Бу қандай таркибий қисм, ингредиент дегани? Бир одам уни излаб топишга муваффақ бўлди. Бу бахтли одамнинг ҳаётидаги воқеа қуйидагича:

Бир неча йил муқаддам косметика ишлаб чиқаришда пешқадам бўлган киши ёши 65 га етганидан сўнг ишдан кетмоқчи бўлди. Шундан кейин дўстлари ҳар йили унинг туғилган кунини зиёфатлар ташкил қилишди. Улар ҳар сафар ундан машҳур маҳсулотининг формуласини ўсмоқчилаб билиб олмоқчи бўлар эдилар. Косметолог бир неча йил назокат билан уларга жавоб

беришдан ўзини четга тортиб юрди, аммо етмиш ёшдан сўнг ярим ҳазил, ярим чин «қўярди-қўймай, ҳадеб сўрай-вериш»лардан кейин ўз сирини очишга рози бўлди.

— Сизлар шунча йиллар мобайнида менга меҳрибонлик кўрсатдингиз, шунинг учун ўз сиримни айтиб беришга қарор қилдим, — деди у. — Гап шундаки, барча косметологларга маълум бўлган анъанавий бирикмага, мен фақат битта мўъжизали таркибий қисм қўшиб юбораман, холос.

— Ўша таркибий қисм нима ўзи? — деб сўрашди меҳмонлар.

— Мен ҳеч қачон аёлларга, косметикам сизларни гўзаллаштириб юборади, деб ваъда қилганим йўқ, аммо доимо уларга орзу-умид, ишонч берганман.

Ишончнинг ўзи айнан ўша меҳрли таркибий қисмнинг ўзгинаси! Умид-ишонч, бу — мумкин бўлган истак ва ишончнинг ўзи, уни амалга ошириш мумкин. Инсон онгли равишда ўзига ёққан нарсага мойиллик кўрсатади, шунга ишонади ва уни эришиб бўладиган марра деб ҳисоблайди. Ва у ихтиёрий равишда ички импульснинг рағбатлантирадиган ҳаракатига муносабат билдиради, бу эса хабар (сигнал) ички томондан ёки ўз-ўзига ишонч туфайли онг остидаги яширин қувватни озод этган пайтда рўй беради. Ўз-ўзини ишонтиришнинг сигналларига доимий акс-садо автоматик реакцияга тўғридан-тўғри, нейтрал ёки қарама-қарши хатти-ҳаракатларга муайян сигнал жавоб бўла олади. Бошқача сўзлар билан айтганда, мотивация, яъни ўз-ўзини далиллар билан асослашнинг

турли типлари ва даражалари мавжуд. Ҳар бир натижа ўзида маълум сабаб, асосни қамраб олади. Бизнинг ҳар бир хатти-ҳаракатимиз тегишли сабаблар — сизнинг асос, далилларингиз билан ўзаро боғланган.

Масалан, умид-орзу косметика ишлаб чиқарувчи учун далил, асос бўлиб хизмат қилган. Шу билан бирга умид косметика ашёларини сотиб олган аёл учун ҳам асос, далил бўлиб хизмат қилган. Умид сиз учун ҳам асос бўлиб хизмат қилиши мумкин

Инсонни бутун умри давомида руҳлантирувчи ўнта асосий мотив. Қаллангизда туғиладиган ҳар қандай фикр, ҳар қандай туғилажак ихтиёрий хатти-ҳаракат учун мотивлар турткиси ёки мотивлар бирикмасини излаш керак. Барча фикр-ўйлар ҳамда ўз иродасига мувофиқ қабул қилинадиган хатти-ҳаракатларни руҳлантирувчи ўнта асосий мотив (асос) мавжуд. Бирорта жиддий қадам тегишли мотивациясиз рўй бермайди.

Сиз ўзингиз ва бошқалар учун мотивларни ўрганишга ҳаракат қилар экансиз, ўнта асосий мотив тўғрисида яққол тасаввурга эга бўлмасангиз, муваффақиятсизликка дуч келасиз. Мана улар:

1. Ўз-ўзини сақлашни таъминлаш истаги.

2. Меҳр-муҳаббат туйғуси.

3. Қўрқув, ваҳима туйғуси.

4. Шаҳвонийлик билан боғлиқ ҳис-туйғу ва ҳиссиётлар.

5. Ўлимдан кейин яшаш туйғуси.

6. Руҳ ва тана эркинлигига эга бўлиш истаги.

7. Нафрат, ғазаб туйғуси.

8. Кўролмаслик туйғуси.

9. Эътироф этиш ва ўз фикрини ифодалаш истаги.

10. Моддий фойдани қўлга киритиш истаги.

Сиз мазкур бўлимни ўқишни бошлаган бўлсангиз, афтидан, бу ерда ўй-фикр учун озуқа топгансиз. Яхши сендвичнинг ўндан тўққиз қисми нондан ва бир қисми гўштдан иборат бўлади. Сендвичдан фарқ қилган ҳолда ушбу бўлимнинг 90 фоизи гўштдан иборат, деб муаллифлар қарор қилишди. Умид қиламизки, сиз буларнинг барини қунт билан чайнайсиз ва қайтадан қайнатасиз!

Салбий ҳис-туйғуларда ижобийлик борми? Сиз ҳозир ўқиётган китоб саҳифаларида шахс учун салбий ҳис-туйғу, ҳиссиёт ва фикр-ўйларнинг ҳалокатли таъсири тўғрисида сўз юритилган эди, аммо шуниси ҳам борки, улар баъзан ўта даражада ёмон ҳам эмас, фикримизга қўшиларсиз?

Ҳа, салбий ҳиссиётлар, ҳис-туйғулар, ўй-фикрлар, кайфиятлар баъзан фойдали ҳам бўлади — аммо керакли пайтда ва тегишли шароитларда.

Шуни ҳам унутмаслик керак: ни-майки инсоний авлодга маъқул келса, айнан ўша нарса алоҳида шахс учун ҳам жуда яхши кўринади. Сир эмас, эволюция жараёнида салбий фикр-ўйлар, ҳис-туйғулар, ҳиссиётлар, кайфиятлар инсонни ҳимоя қилган. Бу «салбийлик»нинг бари инсон авлодини қирилиб кетишдан сақлаган моҳият эътибори билан. Инсондаги барча тескари тамойиллар худди куч-қувватни оҳанрабодай тортгани каби ундан сал-

бий ҳаракатларни ички томондан ўзига тортган. Шу туфайли бундан универсал қонунлар келиб чиққан, улар ҳозир ҳам мавжуд.

Ҳозирги пайтда маданият ҳам, ахлоқий меъёрлар ҳам, тамаддун, шу билан бирга инсоннинг ўзи ҳам ибтидоий ҳолатнинг келиб чиқишига нисбатан жуда узок, албатта. Маданият ва тамаддун даражаси қанча юқори бўлса, ташқи муҳит қанчалик назорат қилинса, алоҳида шахсда бу салбий сифатлардан фойдаланиш зарурати шунчалик камаяди. Шу билан бирга адоват, тажовуз авж олган шароитда соғлом фикрга эга бўлган одам бу салбий кучлардан дунёни тажриба асосида идрок этиш билан мустаҳкамланган ҳолда унга ёвузлик таҳдид солаётганига қарши турли мақсадда фойдаланади.

Ҳозир максимал фаровонликдан максимал миқдордаги одамларни таъминлашга қаратилган қонунлар мавжуд мамлакатда яшар экансиз, инсон ҳуқуқлари қанчалик ҳимояга олинган бўлса, сиз маданият ва тамаддун даражаси қанчалик юқори даражада қўйилган жамиятга мансуб бўлсангиз, бу салбий ўй-фикрлар, ҳис-туйғулар, ҳиссиёт ва эҳтирослар сизни ибтидоий одам атрофидаги олам билан курашганда зарур бўлгани каби, сизда ўша унутилган вақтлардагидек зарурат бўлмайди. Бугунги кунда шахсий қонунлар унинг фаровонлиги, жамият қонунларига бўйсундирилган.

Келинг, ушбу концепцияни очиқ изоҳлаймиз. Масалан, нафрат, ғазаб, кўролмаслик ва ваҳимани мисол қилиб олайлик.

Ғазаб ва нафрат. Нафрат ва ғазабнинг бир кўриниши ёвузликка қарши ҳаққоний қаҳр-ғазабдан иборатдир. Биз ўз еримизни ҳимоя қилиш учун жон фидо қилишни ёки ожиз кишига савдойи, восвос ҳужум қилганида уни ҳимоя қилиш ҳодисасини олқишлаймиз, албатта. Биз, шундай ҳолатларда мажбурият туфайли, ҳатто одам ўлдирганни ҳам оқлашгача борамиз, бунда салбий ҳис-туйғу ва ҳиссиётларнинг ҳаддан ортиқ намоён бўлиши эзгулик мақсадларига хизмат қилади. Бизнинг жамиятда ўз бурчини бажарган аскар ватанпарварлиги ёки полициячи хизмати сўзсиз эзгулик, ҳурмат-иззатга мансуб иш ҳисобланади.

Ваҳима, қўрқув. Ҳар бир янги муҳит ва ёки номаълум шароитда табиат сизни кучли хавф-хатардан ҳимоя қилади, бунда турли ваҳима, қўрқув ҳис-туйғуларнинг намоён бўлишидан ҳушёр туришни қўллаб-қувватлайди. Шак-шубҳасиз, ҳатто энг довуракларнинг довураги ҳам унинг учун янги шароитда ихтиёрий ёки беихтиёр, онгли ёки онгсиз равишда хавф-хатар ва қўрқув туйғусини ҳис этиши мумкин. Агар инсон мазкур яққол шароитда шундай ҳис-туйғулар керак эмас, деб ҳисобласа, у дунёни тажрибалар асосида ижобий идрок этиш ёрдамида хоҳишдан ташқари бўлган салбий ҳиссиётларни нейтраллаштириб, уларни ижобийликка алмаштириш мумкин.

Буларнинг бари билан нима иш қилиш керак? Инсон ҳайвонот дунёсида ўзининг онги ва иродаси билан шахсий ҳис-туйғуларини назорат қилишга қодирдир. У ташқи жунбушга

келган ғазабга муносабатни намоён этмаслиги лозим.

Шу билан бирга у одатга кирган хиссий реакцияларни ўзгартиришга қодир бўлган яккаю ягона киши ҳисобланади. Маданият, тамаддун ва инсоннинг тарбия даражаси қанча юқори бўлса, унда ўз ҳис-туйғу ва ҳиссиётларини назорат қилиш истаги шунчалик енгил кечади.

Ҳиссиётлар муайян фикр-мулоҳаза ва хатти-ҳаракатлар бирикмаси воситасида назорат қилинади. Борди-ю, қўрқув, ваҳималар хоҳишдан ташқари ёки зарарли бўлса, улар нейтраллашиши, яъни таъсири кесилиши мумкин ва шундай бўлиши керак. Қай тарзда? Гарчи ҳиссиётлар ақл чақириғига ҳамиша бўйсунмаса-да, аммо улар ҳамиша хатти-ҳаракат билан эгалланади. Шунинг учун далил, исботлар ёрдамида салбий ҳис-туйғуларнинг фойдасизлиги ҳамда зарарининг даражасини белгилаш, шу йўл билан хатти-ҳаракатлар учун асос, далилларга, яъни мотивацияга эга бўлиш мумкин. Ваҳима, қўрқувни эса ижобий ҳис-туйғу билан алмаштириш мумкин. Бунни қандай қилиш керак?

Энг самарали воситалардан бири ўз-ўзини ишонтиришдир, аслида бу ўз-ўзига сўздан иборат рамз — хабар ёрдамида буйруқ беришдан иборат. Агар борди-ю, қўрқсангиз, сизга жасоратни намоён қилмоқ лозим, бир неча бор ўзингизга: «Мард бўл», деб буйруқ беринг. Агар жасорат керак бўлса, далил ҳаракат қилинг.

Қай тарзда?

Ички стартер: **«буни ҳозир бажар!»**дан фойдаланинг. Сўнг ҳаракат қилинг.

Шу ва кейинги бўлимлардан сиз шахсий ҳиссиётлар ва хатти-ҳаракатларни ўз-ўзини ишонтириш ёрдамида қандай назорат қилганингизни билиб оласиз. Ҳозирча эса қуйидагиларни эсдан чиқарманг: нимани ёқимли ва фойдали деб билсангиз, ана шу фикрларингизни бир нуқтага жамланг ва барча яралган ва ёқимсиз нарсалардан ўзингизни четга олинг.

Ҳеч қачон нохуш аҳволга солмаган муваффақият формуласи. Сиз ўзингизни курраи заминдаги «Франклин Бенжаминнинг таржимаи ҳоли» китобини ўқиб чиққан юз минглаб одамлар жумласига ёки Фрэнк Беттжернинг «Кечаги омадсиз — бугун муваффақият қозонган савдогар» деган ўн минг бахтиёр кишилар жумласига кирганлардан деб ҳисоблайсизми? Агар бундай деб ҳисобламасангиз, ҳар иккала китобни ўқиб чиқишни тавсия этамиз. Уларда сиз дунёни тажрибалар асосида тўғри идрок этишга таянган ҳолда ҳеч қачон нохуш аҳволга тушиб қолмаган формулани топишингиз мумкин.

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 навбат-*

ма-навбат аниқлашда буни ҳисобга олишга қарор қилдим...»

Қуйида ана шу фазилатлар келтириб ўтилади, 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 қарахт қилгунча тановул қилмаслик, назоратни йўқотмагунча ичмаслик.

2. Сукут сақлаш. Фақат ўзингга ва бошқаларга фойда келтирсагина гапириш; куруқ сўхбатдан четлашиш.

3. Тартиб. Ҳар бир нарса ўз ўрнида бўлиши керак; ҳар бир иш ўз вақтида бажарилиши лозим.

4. Қатъийлик. Нимани зарур деб ҳисобласангиз, ўшани бажариш ва шунга қарор қабул қилиш; яқунлашни қарор қилдингизми, амалга оширинг.

5. Тежамкорлик. Ўзгалар ҳамда ўзингизнинг фойдангиз учун сарфлаш; бошқача сўзлар билан айтганда, воситаларни бекордан-бекорга сарфламанг.

6. Ғайрат 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; унинг манфаатидан ўз вазифасини бажариб туриб, маҳрум этмаслик.

9. Ўзини тутта билиш. Ҳаддан ошиб кетишдан узоқ туринг; қаҳр-ға-забдан, гарчи у ҳаққоний бўлса ҳам ўзни тутта 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 масаласи 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 Сукротга тақлид қилиш.

Сўнгра Франклин ёзади: «Сўнгра ҳар кунлик назоратни ўйлаб туриб, мен ўзим учун навбатдаги ўз-ўзини текшириш усулини ишлаб чиқдим, бу ҳақда Пифагор ўзининг «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 — ҳафтанинг кунлари билан етти устун ажратдим. Ҳар бир устунга куннинг бошланғич ҳарфини қўйдим. Устунларнинг ёнига еттита қизил чизиқ чизиб, ҳар бирининг бошланишида эзгу фазилатларнинг биридаги биринчи ҳарфини қўйдим. Худди шундай чизиқни тегишли катакда қора нуқталар билан белгиладим, унинг қаршида аниқ фазилатлар номини ёзиб, берил-

ган кунни кўрсатдим». Тахминан шундай жадвал 111-саҳифада берилган.

Қолган жадвалларни ўзингиз тузишингиз мумкин. Муваффақият формуласини билиб олиш жуда муҳим, аммо ундан фойдаланишни ўрганиш янада зарурроқ. Биз ҳозир шу ҳақда гапирамиз.

Мўътадиллик, ўртачалик

Уйқу карахт қилмагунча ема, назоратни йўқотмагунча ичма.

	Д.	С.	Ч.	П.	Ж.	Ш.	Я.
М.							
С.							
Т.							
Қ.							
Т.							
Ў.							
С.							
О.							
Ў.т.							
П.							
Б.							
С-т.							
М.							

Формула ҳаракатда

1. Ҳафтанинг ҳар бир кунда 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 қўшилиг. Майли, бу пайтда сизнинг онг остингиз 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 онг ости учун тегишли буйруқ 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 даврийликни 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. Мазкур китобнинг мақсади инсонни ўз-ўзига ёрдам беришга ўргатиш экан, сизга Франклин усулини ўрганишни тавсия этамиз. Унинг тамойилларини қай тарзда амалга ошириш мумкинлиги ҳақида ўйлаб кўриш керак. «Бошқалар учун қандай қилиб асос топиш мумкин?» номли бўлимда сиз Фрэнк Беттежер ўз омадсизликларини муваффақиятга айлантиришда Бенжамин Франклин режаларидан фойдалангани хусусида ўқийсиз.

Борди-ю, сиз ўзингизнинг шахсий режангизни тайёрлашга қарор қилиб, нимадан бошлашни билмасангиз, Франклиннинг 13 фазилатини ишлаб чиқиш билан шуғулланиш ёки китобнинг иккинчи бўлимида баён этилган муваффақиятнинг 17 тамойилини ўзлаштиришингиз лозим.

Сизнинг сендвичингиз учун озроқ нон. Аввал чўтка ясайдиган Фуллер тўғрисида суҳбатлашамиз.

«Fuller Brush men» компанияси вакили Альфред К.Фуллер янги Шотландияда камбағал фермер оиласида дунёга келди. Ёшлигида Альфред ҳеч қандай доимий иш топа олмади. У ҳаёт кечир-иш учун дастлабки икки йилда учта иш жойини алмаштирган эди.

Шундан кейин Фуллер ҳаётида туб ўзгаришлар рўй берди — у чўткалар сотишни режалаштирди. Айни шу вақтдан бошлаб ўсмир ҳаётида мотивация (ўз-ўзини асослаш) намоён бўлди. У дастлаб ўзига шунчаки маъқул бўлмаган учта қондани тушуниб олди. Улар Альфредга мутлақо ёқмас эди. Олдинги вазифаларини бажара бориб, ўз устида доимий равишда зўр бериб куч сарфлашига тўғри келди. Чўткаларни сотар экан, ўсмир ўзини табиий ҳис этди. Бирдан ўз ўрнини топганини тушунди. У ишдан қониқиш ҳосил қилди. Альфред Фуллер ўзини дунёдаги энг яхши сотувчи бўлишга тайёрлай бошлади. У ниҳоятда кўтаринки руҳда эди.

Савдода чўткалар сотиб, муваффақиятга эришган Фуллер қўлга киритилган ютуқлар билан кифояланиб қолмади, албатта. У ўзининг шахсий ишини очиш тўғрисида ўйлай бошлади. Энди бу мақсад йигитчанинг ўзига хослигига жуда мос келар эди.

Альфред К.Фуллер бегона кишиларнинг чўткасини сотишни бас қилди. У янада қизиқарли юмушлар билан шуғуллана бошлади, кечқурунлари чўтка ясар, кундуз кунлари эса уни сотарди. Маҳсулотларига талаб оша бошлаган

сайин Фуллер гараж бурчагини 11 долларга ижарага олиб, ёрдамчи ёллади ва унга чўтка ясашни топшириб, ўзи бутун фикр-зикрини жамлаган ҳолда савдо ишларига киришиб кетди. Хўш, биринчи учта ишидан маҳрум бўлган бу ўсмир ҳаётини ёмон яқунламагани ҳақида нима дея оласиз?

Йўқ! Ҳали олдинда молларни уйдан уйга етказадиган, минглаб харидорларга эга, йиллик даромади эса миллион доллардан иборат «Fuller Brush company» компанияси бор эди.

Муваффақият қўлга кириб, сизга табиий бўлган нарса билан машғул бўлган сари у тобора кўпайиб боради. Аммо ўз-ўзини асослашнинг янада кучлироқ мотивациялари, омиллари мавжуд. Бундай рўйхатдаги омиллар орасида истак-хоҳиш ёки сезги, ўз-ўзининг жонини сақлаш биринчи ўринда туради.

Етти азамат. Капитан Эдвард В.Рикенбер Қўшма Штатларнинг энг машхур ва ҳурматга сазовор кишиларидан бири эди. Кўпчилик уни Эдди деб, сўйиб-ардоқлар, у ишонч, характернинг бутунлиги, меҳнаткаш ва соғлом фикр рамзи 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. Аммо фалокатнинг 21-кунида бутун жаҳон Эдди ва унинг ўртоқлари қутқарилгани тўғрисидаги хабардан ҳайратга тушган эди.

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 куйдирадиган нурлари остида очлик ва ташналикдан қанчалик азоб чекканларини тасаввур қилинг. Бир-бирига боғланган учта солда ўтирган одамлар ибодатга бош эгиб, оятлар ёки Инжилнинг Матфей қисмидаги 6, 31-34 оятларини ўқишяпти: «Шундай қилиб, ғам-андух 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 қилган бўлсангиз, капитан Эддининг ўзи китобида нималар ёзганини ўқиб кўринг:

«Мен илгари айтганимдек, бирор фурсат ҳам қутқарилишимга бўлган умидни асло сўндирганим йўқ, аммо ҳамма ҳам қалбнинг бу ҳолати билан ҳисоблашмади. Ўртоқларим аниқ гўр ёқасида турибмиз, деб ўйлай бошладилар, бунинг устига бу ўй-фикрлар мавҳум эмасди, албатта.

Мен бирор қатра ёлғон қўшмай, шуни айта оламанки, камина қутқариб олишларидан ҳеч қачон гумонсираганим йўқ.

Мен бу фалсафани одамларга етказиш учун ҳаракат қилдим, уларни чидаб туришга умид қилдим. 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, биз асосий мотивлар рўйхатини беришга тайёрмиз. Уларни яна бир бор такрорлаймиз.

Биринчидан, бу истак-хоҳиш ёки инстинкт, ўз-ўзини сақлаш; сўнгра меҳр-муҳаббат, қўрқув, шахвоний майл ҳис-туйғулари; ўлимдан кейинги ҳаёт кечириш истаги; руҳ ва тана учун эркинлик. Бундан сўнг яна ҳиссиётлар — ғазаб ва нафрат жой олади. Сўнгра эътироф ва муаллифнинг ўз дунёқараши, ғоясидан иборат хоҳиш-истак. Асосий мотивлар рўйхатини моддий фаровонлик истаги яқунлайди.

Кейинги бўлимда биз юқоридагилардан қайси бири ёки улар бирикмасидан бошқа одамларни далиллар билан асослашда фойдаланиш мумкинлигини кўриб чиқамиз.

Тўққизинчи йўл кўрсаткич

Мулоҳаза учун маълумот

1. Мотивация, яъни далиллар билан асослаш шуки, у ҳаракатга келиш учун уйғотиб юборади ёки танлангани аниқлайди. Бу ҳаракатни илгари сурувчи умид-ишонч ёки бошқа куч бўлиб, муайян натижани қўлга киритишга сабабчи бўлади.

2. Ўзингизни дунёни ижобий идрок этиш орқали руҳлантинг. Инсон ақли нималарни фикрлашга қодир бўлган ҳамма нарсани топинг, у нимага ишонишга, нималарга эришишга қодир — барини ёдга келтиринг. Ишониш қийин,

эҳтимолдан узоқ бўлган нарсаларнинг имкон берувчи қулайликларини текшириб кўринг.

3. Орзу-умид, бу — ўз-ўзини ҳамда бошқаларни далиллар билан асослашдаги мўъжизавий таркибий қисмдир.

4. Салбий ҳиссиётлар, ҳис-туйғу, ўй-фикр ва кайфиятлар ҳам фойдали, аммо улар зарур бўлган ҳолларда ва мос келадиган вазиятларда асқотади.

5. 10 та асосий мотив: ўз жонини сақлаш, меҳр-муҳаббат, кўрқув, шахвоний майл, ўлимдан кейин яшаш истаги, руҳ ва тана эркинлиги, қаҳр-ғазаб, нафрат, эътироф этиш ва ўз дунёқараши, ғояси истаги ҳамда моддий фаровонлик истаги.

6. Бенжамин Франклин тамойиллари асосида ўзингиз учун мотивация топинг. Махсус жадвал ишлаб чиқинг. Буни ҳозироқ бажаринг. Сиз учун ўн уч фазилатни ўзлаштиришнинг тўлиқ рўйхатини ўзлаштиришда қийинчилик туғилса, бирорта ҳолатдан бошлаб, сўнг ўзингизнинг мақсад ва хоҳиш-истакларингизнинг мослигига кўра қўшимча маълумот билан рўйхатни тўлдиришингиз мумкин. Бенжамин Франклин мисолида ҳар бир хислат, фазилат учун ўз мотивациянгизга рамзий формулани ўйлаб топинг. Энг муҳими: ҳар куни ўз муваффақиятларингизни назорат қилинг.

7. Капитан Эдди Рикенбакер энг оғир дамларда мислсиз умидга тўла ҳолга келган эди. Сиз ўз умид-орзунгизни энг оғир дақиқаларда унга суюниш учун мустаҳкамлай оласизми?

8. Сиз энг оғир дамларда ўз ишонч-умидингизга таянишга тайёرمىсиз?

ЎНИНЧИ ҚИСМ

БОШҚА КИШИЛАРНИ ҚАНДАЙ ҚИЛИБ ҲАРАКАТ ҚИЛИШГА УНДАМОҚ КЕРАК

Бошқаларни исталган йўналишга қараб самарали ҳаракат қилишга ундашни билиш катта аҳамиятга эга. Ўз ҳаёти давомида ҳар бир киши икки хил роль ўйнайди. Бир томондан эса сизнинг ўзингиз уларни далил билан асослайсиз: худди ота-она ва бола, ўқитувчи, сотувчи ва харидор, хўжайин ва хизматкор каби — сиз бундай ролларнинг жуда кўпини ўйнаб кўясиз.

Бола қандай қилиб ўз отасини қизиқтириб кўйди? Икки ярим яшар бола ўз отаси билан рождество зиёфатидан тўйиб қайтаётган эди. Улар бир ярим кварталдан ўтишган эдики, бола тўхтади, отасига қаради ва кулиб: «Ота», деди. Кейин қадами-ни секинлатди ва давом этди: «Агар сиз **марҳамат** десангиз, мени олиб юришингизга рухсат бераман». Ўйлаб кўринг, бундай қизиқтиришга нисбатан қаршилик кўрсатиб бўладими? Ҳатто чақалоқлар ҳам ўз ота-онасини ҳаракат қилишга ундаб туришади!

Албатта, ота-она ҳам ўз боласини ҳаракат қилишга ундайди. Бу ҳолат Томас Эдисон ва унинг онаси билан қандай рўй берганини яхши биласиз. Болага нисбатан ишонч пайдо бўлиши ўзида ҳам **ишонч** ҳосил бўлишига олиб келади. Агар бола атрофини

ўраб олган қайноқ муҳит ҳароратини сезса, ишончнинг хавфсизлигини ҳис этса, барча нарсани у яхши бажаради, у ҳақиқатан ҳам мўлжалланганидан кўпроқ нарсага қодир бўлади. Боланинг ҳимоя акс-садоси заифлашади, у ҳиссий куч-қувватни ўринсиз сарф қилишни бас қилади, муваффақиятсизликнинг бўлажак оғриғидан ўз-ўзини ҳимоя қилишга ўтади: бунинг ўрнига гўдак ўзининг бутун қувватини муваффақияти учун, бўлажак ютуқларга мукофот олиш учун сарфлайди. Бунда у релаксация ҳолатига тушади. Ўзига нисбатан бўлган ишонч унинг қобилиятига сезиларли таъсир этади.

«Мен шундайман, мени онам шундай қилган», деди бир куни Эдисон. Наполеон Хиллнинг ўзида ҳам айнан шундай тажриба бор эди. Унинг ўзи бу ҳақда шундай ҳикоя қилади: «Кичкиналигимда, ҳамма мени шум ва безори деб ҳисобларди. Ҳар сафар яйловдан сигир қочса ёки қаернидир тўғон вайрон қилса, ёки дарахтни арралаб кетсалар, ҳамма айнан кичкина Наполеон Хиллдан гумонсирар эди. Бу шубҳа-гумонлар ўзининг тегишли асосига эга эди. Онам вафот этди, отам ва ака-укаларим мени жуда ёмон бола деб ўйлашарди. Шунинг учун мен ҳақиқатан ҳам жуда ёмон эдим. Агар одамлар мен ҳақимда шундай деб ўйлашган экан, майли, мен уларнинг умидини пучга чиқармайин.

Кунлардан бир куни отам уйланишга тараддуд кўраётганини айтиб қолди. Бизнинг ҳаммамизни янги «онамиз» қандай бўлар экан, деган савол безовта қилиб қўйди, менинг эса қатъий равишда шунга ишончим комил эдики, ҳеч қандай она юрагимдан асло жой

оломайди. Ва ниҳоят ана шу нотаниш аёлнинг уйимизга ташриф буюрадиган кун келди. Отам бир чеккага ўтиб, унга ўзга вазиятга бош бўлиши учун имконият яратди. Аёл хонага кириб, ҳар биримиз билан қувноқ ҳолатда кўришиб чиқди. У ҳали менинг олдимга яқинлашмаган ҳам эди. Мен рўйхуш бермай, тўнкадай қотиб, шамдай қотиб, қўлларимни кўкрагимга қўйиб, тирноқча илтифот белгисини намоён қилмай турардим.

— Бу эса Наполеон, — деди отам. — Бизнинг ҳудудимиздаги энг ёмон болакай шу!

Шундан кейин ўгай онам менга нисбатан қандай иш тутганини ҳеч қачон унутмайман. У ҳар иккала қўлини елкамга қўйди, кўзимга тик қаради ва кўзини қисди. Буни бир умрга эслаб қолдим.

— Энг ёмон дейсизми? — деб сўради у. — Ҳечам унақа эмас! У бу ерда энг ақллиси, хулласи калом шуки, биз унинг ўзига шуни айтишимиз керак.

Ўгай онам менга ўша дадиллик билан тузилган схемаларни ўйлаб топишга ҳамиша илҳомлантириб, руҳлантириб келди. Мен ана шунда ўз мартабамнинг манбасини тузган эдим. Ҳеч қачон ўгай онам ўргатган сабоқларни унутмайман, у бошқаларда ҳам ўз кучига ишончни, рағбатни, қизиқишни таъминлаган эди.

Айтиш мумкинки, айнан ўгай онам мени одам қилди. Унинг чуқур севги-муҳаббати ва ишончига кўра қандай бўлишим керак бўлса, худди шундай бўлишга мени қизиқтирган эди».

Шунинг учун сиз бошқаларни рағбатлантириб, уларга нисбатан ишонч туйғусини намоён этишингиз керак. Тўғри анланган эътиқод фаол, асло

заиф эмас. Заиф ишонч мисоли кузатмайдиган кўз каби юқори даражадаги кучга эга бўлмайди. Фаол ишонч ўзининг эътиқодида маҳкам туради ва таваккалчилига бориб, шунчалик бўладики, диндор киши каби муваффақиятни қўлга киритиши мумкин.

Сиз қачон бошқаларни ҳаракат қилишга ундасангиз, уларга ишонч билдирсангиз, фаол ишончга эга бўлишингиз керак. Шундай дейиш керак: «Биламан, сен бу ишда муваффақиятни қўлга киритасан, шунинг учун мен сенга ишонаман ва бошқаларни ҳам сенинг муваффақиятингга ишонтираман. Биз шу ердამиз, сени кутамиз».

Сиз бошқа одамга ана шундай ишонч билдирсангиз, у муваффақиятга эришади.

Худди шундай ишонч, эътиқодни хатларда ҳам ифодалаш мумкин. Хат ёзиш фикрни ифодалашнинг ажойиб воситаси ва одамлардаги ғайратга жўштиришдан иборатдир.

Хат ҳаётни яхши томонга ўзгартиришга қодир. Кимки хат ёзса, у ишонтириш орқали хат олувчининг онгига таъсир этади. Албатта бу ишонтириш кучи бир неча омилларга боғлиқ.

Масалан, агар сиз ота-она бўлиб, ўғлингиз ёки қизингиз қаердадир узоқ жойда таҳсил олаётган бўлса, сизга қўлга киритишнинг аъло даражадаги имконияти туғилиб қолмай, улар ёнингизда ўқий олмаган бўлса, хатларда: а) ўз болангизнинг феълени чиниқтириш; б) очик муҳокама қилиб бўлмайдиган ёки уни суҳбатга тортиб, ечимини топишга вақт етишмаса, уни тўлиқ муҳокама қилиб чиқиш; в) ўз фикрларингизни ифодалашингиз керак бўлади.

Баъзан ўғил ёки қиз суҳбатга берилиб кетса, маслаҳатга қулоқ солишга қодир бўлмайди. Бунга суҳбат, вақт билан боғлиқ бўлган муҳит ва ҳиссиёт ҳалақит бериши мумкин. Шу билан ана шу ўғил ва қиз самимий ёзилган хатда ўша маслаҳатни тўғри баҳолаб, тўғри баён этиши мумкин.

Уйдан анча узоқда бўлган ўғил ёки қиз учун унинг барча мазмунини, шу билан бирга маслаҳатларни жамлаган хат — узоқ кутилган нарсадай гап, албатта. Агар хат рисоладагидай ёзилган бўлса, бир неча марта қайта ўқиб чиқилиши, ўрганилиши ва ўзлаштирилиши мумкин.

Ва агар бош менежер ўзининг савдо соҳасида тобе одамларига тегишли йўналишлар бўйича хат ёзса, уларни шундай қизиқтира оладикки, натижада савдо бўйича олдинги рекорддан бир неча баробар ортиқ равишда ўзиб кетишлари мумкин. Худди шу тарзда савдо агенти ҳам бу қизиқтирувчи воситадан менежер билан хат орқали мулоқотда бўлиб, кўп нарсага эга бўлиши мумкин.

Хат ёзишдан олдин яхшилаб фикрлаб олиш керак. Хат ёзувчи киши ўзининг фикрларини тиниклаштириб олиши лозим. Қоғозда, хат олувчининг тегишли каналига мулоҳазаларни етказмоқ учун саволларни шунга мувофиқ бериш керак. Уларни шундай қўйиш жоизки, токи жавоб хатини олиш мумкин бўлсин. Сиздан мактуб кутган одам хат ёзишни истамаса, худди Ж.Пьермонт Морган қилганидек уни «бир оз бураб» ёки қармоққа хўрак илгандай унга емиш ташлаш лозим.

Хатга жавоб ёзишга қандай мажбур қилиш керак? Ж.Пьермонт Морганнинг исбот қилишича, энг охириги

чора сифатида коллеж ўқувчиларидан хатга жавоб олишнинг битта усули бор. Унинг синглиси шикоят қилиб, коллежда ўқийдиган иккала ўғли ҳам хат ёзмаётганини айтган эди. Жаноб Морган, унга шундай қиламанки, болалар дарҳол хат ёзишади, деб жавоб берди. Шунда синглиси буни исботлаб беришни талаб қилди. Морган ўз жиянларининг ҳар бирига алоҳида хат ёзди ва уларнинг ҳар иккисидан дарҳол жавоб олди.

Ҳайрон бўлган синглиси: «Сен буни қандай уддаладинг?» деб сўради. Морган унга хатларни берди, унда ҳар икки жиянининг коллежидаги ҳаёт тўғрисида қизиқарли хабарлар ва уйи тўғрисида ўй-фикрлар ўрин олган эди. Ҳар икки хатдаги постскриптум (ёзиб тамомланган хат охирига ёзиладиган қўшимча гап олдидан қўйиладиган «P.S.» ишораси) бир хил бўлиб, унда шундай ёзилган эди: «Мен сиз айтган ўн долларни олганим йўқ, уларни хатга илова қиламан, деган эдингиз!»

Шахсий намуна кўрсатиб қизиқтириш. Савдо бўйича ўзиб кетган менежер жуда яхши биладики, савдо агентлари ва сотувчиларни қизиқтиришнинг энг самарали воситаларидан бири — улар билан бирга ишлашдир. Клемент Стоун Айова Штатининг Сьюкс шаҳридаги суғурта агентини қандай қилиб ўргатгани ҳақидаги ҳикояси билан жуда кўп одамларни руҳлантирган эди:

— Бир кун мен салкам икки соат мобайнида Айова штатидаги Сьюкс шаҳри агентларимдан бирининг гап-сўзини тинглаб ўтирдим. У менга икки кун давомида шаҳарнинг савдо марказида ишлаб, бирорта ҳам суғурта

ҳужжатини сотмаганлигини ҳикоя қилиб берди: «Сьюкс-марказда бирор нарсани сотишнинг мутлақо иложи йўқ, чунки у ерда голландлар яшайди, улар ҳамма томонни маҳкам ушлашган, ўз доирасидан бўлмаган кишиларни четлаштириб, бегоналардан бирор нарса сотиб олишмайди. Боз устига бу вилоятда беш йилдан буён устма-уст ҳосил битмаган».

Мен унга эртаси куни шаҳарга бориб, бирга ишлашни таклиф қилдим, агент ўша ерда икки кун ҳам ҳеч нарса сотолмаган эди. Эртаси куни эрталаб Сьюкс-марказга қараб йўл олдик. Мен тажрибалар асосида дунёни идрок этиш тамойилини эгаллаган агентга компаниямизнинг сотув тизимига ишонса, ундан фойдалансагина, ҳар қандай тўсиқларга қарамай, савдонинг муваффақиятли равишда олиб боришини исботлашим керак эди.

Машинада, кўзимни юмиб, медитация ва релаксия ҳолатига берилиб, фикрларимни битта жойга жамладим. Мен фикр юритиб, бу одамларга нима учун суғурта ҳужжатини сота оламан, сотишим керак, деб ўйладим, буни нега уйдаламас эканман, деган хаёлга бормадим.

Мен яна нима ҳақда ўйладим? У, бу ерда асосан голландияликлар яшайди, деб айтган эди. Улар ўз қобилигига ўралиб қолган, шунинг учун улар сотиб олмайди, деган эди. Бу, ахир, жуда яхши-ку! Хўп, нимаси яхши? Шуниси маълумки, агар сиз қандайдир уруғ-аймоқ ёки гуруҳга, айниқса, лидерга сотишни эпласангиз, бутун гуруҳга сота оламан, деб ҳисоблайверинг. Шу сабабли менга энг зарур одамга суғурта ҳужжатини со-

тиш қолди. Мен, гарчи кўп вақтим кетса ҳам айнан худди шундай иш қиламан!

Бунинг устига агент таъкидлаган эдики, бу вилоятда беш йилдан бери уст-ма-уст ҳосил битмаган экан. Хўш, нима қиламиз, бу жуда ажойиб! Бу болалар жуда ажойиб бўлиб, улар пулларни иқтисод қилади, улар масъулиятли бўлиб, ўз оилалари ва мол-мулкани ҳимоя қилишга тиришадилар. Ва улар, эҳтимол, суғурта шартномаларини бошқа суғурта агентларидан сотиб олмасликларига сабаб, уларнинг ўзи уларга сотишга етарли даражада уринмаган бўлишлари мумкин. Аслида суғурта агентларининг кўпчилиги, худди мен билан машинада бирга кетаётган агент каби, салбий руҳий тузилмага эга. Бизнинг стратегия эса энг паст нархдаги суғурта ҳимоясини таклиф этишдир. Ахир бу соҳада менга тенг келадигани асло йўқ эди-да!

Шундан кейин мен «ақлни пешлаш» деб аталадиган ўй билан машғул бўлдим. Ўз-ўзимга бир неча бор чин юракдан сидқидилдан ва ҳиссиёт билан: «Ё, пок Парвардигор, менга сотишга ёрдам бергин! Марҳамат, ёрдам бер менга», деб илтижо қилдим. Бу иборани кўп марта такрорладим, сўнг машинанинг бурчагига ёнбошлаб олдим.

Биз Сьюкс — марказнинг банкига келдик. Офисда вице-президент, ҳисобчи ва ғазначи кутиб олди. Йигирма дақиқалик суҳбатдан сўнг вице-президент суғурта хизматининг катта қисмини сотиб олди, уларни бизнинг компания тўлиқ тўплами билан тақдим этишга интилар эди. Ҳисобчи ҳам бутун хизматни тўлиқ сотиб олди. Ғазначининг ҳеч балони сотиб олмагани эса бир умр эсимда қолди.

Биз банк ёнида яқин жойлашган бинолардан бошлаб, тизимли равишда дўконма-дўкон, офисма-офис кезиб чиқдик, барча муассасаларга кириб чиқиб, ҳар бир одам билан шахсан гаплашдик. Ва жуда қизиқ воқеа рўй берди: ўша куни кимга мурожаат қилмайлик, суғурта хизматининг барча комплексини сотиб олишар, ҳеч қандай истиснолар бўлмас эди.

Сьюксдан қайтар эканмиз, мен илоҳий куч-қувватга берган ёрдами, кўрсатган марҳамати учун миннатдорчилик билдириб, шукроналар айтдим.

Нима учун бошқа кишига муяссар бўлмаган муваффақиятга, ўша жойда мен эришдим? Амалда муваффақиятга аниқ равишда муайян сабабга кўра мен эришдим ва у омадсизликка учрадики, **бунда нимадир бор** эдимиз?

У айтгандики, сотиб бўлмайди, одамлар бу ерда ўзини бошқалардан ажратиб, айирмачилик қилишади. Бунда салбий руҳий қурилма мавжуд. Мен эса улар голландиялик бўлгани ва айирмачилик қилганлари учун ўзларини бошқалардан алоҳида ажратадилар, шу боис сотиб оладилар, деб қарор қилдим. Яъни мен тажрибага асосланиб, руҳий қурилмани маҳкам тутдим.

Шу билан бирга мен ҳамкасбим бу ерда устма-уст беш марта ҳосил бўлмаган, шунинг учун сотиб бўлмайди, деб таъкидлаган эди. Яна салбий руҳий қурилма мавжуд эди. Мен эса гарчи беш йил давомида ҳосил битмаган бўлса ҳам, шунга қарамай улар сотиб олишади, деб ҳисобладим. Ана шундай тажрибага асосланган қарашлар мавжуд. Мана ижобий ва салбий қу-

рилмалар ўртасидаги **яна нимадир** шундан иборат! Мен яна Парвардигордан раҳнамолик ҳамда кўмак тиладим. Мен ўйлаганимдан ҳам ортиқ нарсага эга бўлдим.

Шундан сўнг бу суғурта агенти Сьюкс — марказга қайтиб, у ерда узок муддат қолиб кетди. У ерда ўтказган ҳар куни унинг учун савдода рекорд даража ҳисобланар эди.

Бу мисол атрофидагиларни қизиқтириш қимматини ёрқин ифода этиб, шахсий намунанинг ўрнини тайин этади, сўз бораётган бу суғурта агенти ҳам қаерда муваффақиятсизликка учраган бўлса, худди шу жойда ютуққа эришди, чунки у ишнинг қийматини тажрибага асосланган рухий нуқтаи назардан тушунади.

Инсонни тегишли мотивация билан таъминлашнинг усуллари кўп, аммо энг самарали йўли бу руҳлантирувчи китобни ўқиб чиқишдан иборатдир. Савдони олиб боришда муваффақият омиллари орасида энг муҳим сифат уларнинг аҳамияти нуқтаи назаридан қуйидагича тартибда кўрсатиш мумкин: а) хатти-ҳаракатларнинг кўтаринки руҳдалиги; б) аниқ маҳсулот ёки хизматни муваффақиятли сотиш усуллари бўйича билимлар, яъни «ноу-хоу» билими; ва в) маҳсулот ёки хизматни билиш фаолиятни билиш. Бу уч тамойил ҳар қандай иш ёки касбда муваффақиятга эришишга олиб бора олади.

Сиз ҳозиргина ўқиган ҳар қандай воқеада ҳам агент суғурталарни сотиш бўйича тегишли «ноу-хоу» билимларига эга бўлган деб тахмин қилиш мумкин, аммо унда энг муҳим таркибий қисм — кўтаринкилик мутлақо етишмаган.

Кўп йиллар муқаддам савдо бўйича маслаҳатчи ва менежер Морис Пикус У.Клемент Стоунга «Ўйла ва бой бўл» китобидан бир нусха берган эди. Шундан бери Стоун «Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этиб, муваффақиятга эриш» номли китобда тилга олинган қўлланмалар қаторида доимий равишда ундан фойдаланиб келади, бу савдо агентларида керакли кайфиятни ишлаб чиқиш учун катта ёрдам беради. Кайфият ҳамда завқ-шавқ савдони ташкил қилишда ҳаётий зарурат эканлигини жуда яхши тушунади. Рухланиш ва завқ-шавққа керакли «ёнилғи» қўйиб турмаса, у ўчиб қолиши мумкинлигини жаноб Стоун билган ҳолда ўз вакилларининг тез-тез руҳлантирувчи китоблар олиб, ўз-ўзига ёрдам ҳамда ўз-ўзини камолга етказиш учун ҳаракат қилишларини кузатиб боришни одат қилган эди. Ҳар ҳафталик ва ҳар ойлик ахборотлар, чиқишлар билан таъминланиш эса ўзига хос равишда руҳий витамин сифатида таъсир этиш бу ҳисобга кирмайди.

Агар шахсни нима ғайрат отига миндиришини билсангиз, уни хатти-ҳаракатлар сари ундашингиз мумкин. Рад-Айлендда жойлашган «Walter Clarke Associates» компаниясига мансуб Уолтер Кларк ёшлигида шифокор бўлишни мўлжаллаган эди. Вояга етгач, у муҳандис бўлишга аҳд қилди ва муҳандислик ишини ўргана бошлади.

Шу билан бирга Колумбия университетидagi ёш йигит тушундики, инсон миясининг вазифаларини ўрганиш жуда қизиқарли ва жозибадор. Шунинг учун муҳандислик факультетидан психология факультетига ўтди. Ниҳоят магистрлик даражасини ҳам олди.

Уолтер Кларк менежер вазифасида «Macy's Department Store» универмагининг кадрлар бўлимида ҳамда бир нечта бошқа номдор концернларда ишлади. Худди ўша пайтларда руҳий тестлар ишлаб чиқилган бўлиб, уларда жойга даъвогарлик қилувчиларга тааллуқли керакли маълумотларни изоҳловчи ариза билан мурожаат қилувчининг интеллектуал ривожланиш коэффиценти, унинг қобилиятлари ҳамда шахсий тавсифномаси кўрсатилган эди. Шу билан бирга энг муҳим битта нарса тушириб қолдирилган эди! Уолтер бутун хатти-ҳаракатини ана шу тушиб қолган қийматни топишга қаратди. У қуйидагича фикр юритди: *«Муҳандис битта керакли детални танлаб олиб, уни шундай жойга қўядики, токи механизм самарали равишда ишлаб кетсин. Менинг одамлар билан қиладиган ишим ҳам худди шундай бўлади. Мен ҳам одамни тегишли иш учун айнан шундай тўғри танлашни хоҳлайман».*

Гап шундаки, Уолтер ҳам кадрлар бўлимининг жуда кўплаб ходимлари каби айримлар ўз ишларини эплай олмаётганини пайқади, ваҳоланки уларнинг руҳий тестлари ушбу иш учун етарли ақлий салоҳиятга, қобилиятга ва шахсий характерга эга эканликларини кўрсатиб турарди. «Ундоқ бўлса, нега бунчалик кадрлар кўнимсизлиги рўй беради ва танлов кўпинча муваффақиятсиз равишда намоён бўлади? — деб сўрарди Уолтер ўз-ўзидан. — Бу тушиб қолган омил нимадан иборат экан ўзи?»

Ҳозир бунга жавоб жуда оддий ва шунчалик очиқ-ойдинки, бир вақтлар бунга нима учун бошқа руҳшунослар

тегишли жавоб топмаганликларига ҳайрон бўлмасдан илож йўқ. Гап шундаки, одам машина эмас. У нафақат танани, шу билан бирга ақлни ҳам ўзида жамлади. У муваффақиятга эришади ёки омадсизликка учрайди, чунки унда керакли далил учун асос ёки омиллар етишади ёки унга эга бўлмайди.

Уолтер ана шуларни ҳисобга олиб, таҳлил услубини ишлаб чиқишга муваффақ бўлди, у қуйидагиларни қамраб олади:

а) хулқ-одобнинг индивидуал мойилликларини ёқимли ёки мурасасиз, зид шароитларда кўрсатиб берди;

б) характернинг шахсни қулай ёки ноқулай вазиятларга жалб этувчи ёки ундан итарувчи муҳитда эканлигини кўрсатди;

в) моҳият эътиборига кўра, мазкур шахс учун нима «табиий» эканлигини кўрсатиб берарди.

Шу тариқа Уолтер шундай услубни ишлаб чиқдики, унда инсон иш жараёнида муваффақиятли равишда тегишли талабларни бажариш учун нималар қилиш зарурлиги таҳлил этиларди.

Қунт билан ишлаб ва тадқиқотни давом эттириб, Уолтер Кларк ниманики ахтарган бўлса, айнан ўшани топиб, барини англаб олди. У «AVA» номи билан машҳур бўлган «фаоллик вектори таҳлили услуби»ни ишлаб чиқди. Кларк семантик таҳлилга таянади, жузъий равишда олганда, шахснинг сўздан иборат рамзларга нисбатан акс-содосига суянади. Рақиб жавобларининг ўрнига Кларк диаграмма лойиҳасини тузиб чиқди. У ҳар қандай аниқ иш учун шундай диаграмма формуласини тузишни таклиф қилди. Ариза берган

кишининг диаграммаси ишнинг аниқ диаграммасига мос келса, бу таркибий қисм идеал ҳисобланади.

Нима учун? Шунинг учунки, ариза берувчи унга табиий кўрингани боис бу ишни шу ҳолатда бажарган. Агар одам ўзига ёққан ишни адо этса, бундан у қониқиш ҳосил қилади.

Шундай қилиб, фаоллик вектори таҳлилининг асосий мақсади, Уолтер Кларкнинг фикрига кўра, бизнес раҳбариятга ёрдам бериш учун: а) ишловчи ходимларни танлаш; б) раҳбарлик курс машғулоти ишлаб чиқиш; в) ишга чиқмаган кунлар билан боғлиқ харажатларни қисқартириб ташлаш; ва г) кадрлар қўнимсизлигини камайтириш.

Уолтер Кларк ўзининг асосий мақсадига эришди. Ўша пайтда Клемент Стоун ўзининг кўп йиллик илмий асосланган изланишларини давом эттириб, илмий воситаларни топишга уринар, булар ўз қўли остида ишлайдиган ходимларга кадрларга доир, оилавий, жамоат ва ишга оид муаммоларни ҳал этиш, муваффақият қозонишга ёрдам бериши керак эди. У оддий, аниқ ва амалий формулани ахтарди, чунки ана шу формула фол кўришни бас қилиб, одамлар билан аниқ ишлаш ва реал шароитларда тер тўкишга кетган вақтни иқтисод қилмоғи лозим эди.

Мана шунинг учун жаноб Стоун фаолликнинг вектор таҳлили ҳақида эшитганидан сўнг дарров тушундики, мазкур усул у кўп йиллар излаган жуда қимматли қурол экан. У «AWA»дан ўйлаб юрганларидан ҳам кўпроқ чегарадан нари ҳудудларга кирувчи мақсадларда фойдаланиши мумкин экан. Стоун Кларк

рахбарлиги остида мазкур масалани ўрганганида, бу хулосалар тасдиқланди.

Яъни, агар сиз: а) шахснинг ўзига хос белгиларини; б) ишчилар муҳити ўз ичига нималар олишини тушунсангиз; в) шахс учун қизиқтирувчи нарса нималигини билсангиз, бу шахсни зарурий мотивация билан таъминлаган бўласиз.

Бошқа одамлар учун қандай қизиқтирувчи омиллар яратиш мумкин? Бу китобни ўқий туриб, сиз сўздан иборат рамзлар ва ишонтиришнинг қанчалик катта аҳамиятга эга эканлигига ишонч ҳосил қилдингиз. Бу ҳолат, айниқса тўртинчи бўлимда алоҳида таъкидлаб ўтилган эди. Шундай қилиб, жаноб Стоун фаолликнинг вектор таҳлилидан сўнг билиб, бу билимларни бирга қўшди.

Натижада у бошқа кишиларни мотивация билан таъминлаш усулларида буюк ихтиро қилишга муяссар бўлди.

Ихтиро қўйидагилардан иборат эди. Тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этишни пухта эгаллагач, сиз қандай бўлишни хоҳласангиз, айнан шундай бўласиз, агар бунинг учун керакли нархни тўлашга тайёр бўлсангиз. Боз устига бу ишонч сизнинг ўтмиш тажрибангизга, қобилиятлар, ақлий ривожланиш коэффициентига ҳамда атрофдаги муҳитга боғлиқ бўлмайди. Ёдингизда тутинг: сизда кучли танлаш мавжуд!

Энди бошқаларни қизиқтирувчи омиллар билан таъминлашда «AVA»ни ўрганишингиз шарт эмас. Аммо бу сизга маълум даражада ёрдам бериши мумкин, агар сиз шахснинг мотивациясини нима таъминлашини билсангиз, шунга мос келадиган услубдан фойдаланишингиз мумкин.

Ва оддий усул, ундан ўз-ўзини далиллар билан асослаш ва бошқа кишиларни мотивация билан таъминлаш эса ишонтириш ва ўз-ўзини ишонтиришга асосланади. Келинг, аниқ мисоллар билан текшириб кўрамиз.

1. Агар, масалан, савдо агенти ёки жомакор сотувчи ишида қунт, ғайрат талаб қилинса, у ҳолда:

а) даставвал савдо директори агент билан суҳбат ўтказганида, тортинчоқлик ҳамда ваҳима табиий эканлигини ва уларни албатта енгиш кераклигини кўрсатиш керак. Агентга баъзан фикран ўз-ўзини далиллар билан асослашга хос ибораларни фикран талаффуз қилишни тавсия этмоқ ҳам зарур, унда бу одамнинг қандай бўлишни хоҳлаши таърифланган бўлади.

б) бу ҳолда агент кун бўйи ҳар кун ирталаб ва бошқа вақтларда етарли тезлик билан, частотали: «Ғайратли, шижоатли бўлгин! Ғайратли, шижоатли бўлгин!» — деб такрорлаши керак. Ҳаракат қилиш жуда зарур бўлган муайян шароитларда буни алоҳида ёдда сақлаш лозим. Бунда қуйидаги «ўз-ўзини қўйиб юбориш»нинг аниқ ифодаси: «Буни ҳозир бажар!» ёрдам бериши мумкин!

2. Агар директор одамларидан бири товламачилик ёки виждонсизлик қилаётганини пайқаб қолса, ўзининг вакили билан гаплашишига тўғри келади. Бу вакил камчиликни бартараф этишини хоҳласа, унда қуйидагилар зарур:

а) бошқалар бу муаммони қандай ҳал этганларини гапириб бериш. Руҳиятни кўтарувчи китоб, журнал, мақола, шеърни тавсия қилиш ёки Инжилдан

тегишли ўринларни ўқиб чиқишни тавсия қилиш.

б) бу ҳам худди олдинги мисол каби агентга ҳар куни эрталаб ўз-ўзини далил билан асослашдан иборат ибораларни такрорлаши керак: «Тўғри бўл! Тўғри бўл!» Бунда виждонсизликка ёки гуноҳга ружу қўйилган ҳолатларда алоҳида эътибор бериш талаб қилинади. Ўз-ўзини мотивация билан таъминлаш таърифидан қуйидагича фойдаланиш керак: «Ҳақиқатнинг кўзига мардона қара»; шу билан бирга ўз-ўзини қўйиб юбориш таърифи: «буни ҳозир бажар!»

Мазкур услуб китобда таърифлаб берилган ва сиз уни аста-секин ўзлаштириб олишингиз керак.

Агар сиз ҳам унинг таъсирчанлигини англасангиз, у ҳолда самарали равишда ундан фойдаланишни бошланг.

Шу билан бирга Бенжамин Франклиннинг «Таржимаи ҳол»ини ўқиган юз минг одамдан фарқли ўлароқ зудлик билан муваффақиятга эришишнинг франклинча услубидан фойдаланишга киришинг. Сиз, улардан фарқ қилган ҳолда нима қилиш кераклигига ёрдам берувчи сир билан ҳам танишасиз. Буни ҳозир бажар!

Натижага эришмоқчи бўлсангиз, Франклин усулидан фойдаланинг! Ҳақиқатан ҳам Бенжамин Франклиннинг «Таржимаи ҳол»ини юз минглаб одамлар ўқишга улгуришди. Шу билан бирга аксарият одамлар унда жамланган муваффақиятга эришиш тамойилларидан фойдаланишни ўрганмадилар. Бу фақат битта одам — Фрэнк Беттжернинг қўлидан келди, холос.

У бевосита ўзига мос келадиган мактубларни жиддий ўқиб, унга қулоқ

солди. Беттжерда муаммо мавжуд эди: у бизнесда касодга учраганди. Ўз-ўзига ёрдам берадиган ишга доир формулани излаётган, уни ўрганмоқчи эди. У излаб юрган сирни Франклин ошкора қилганини билиб олди.

Франклин ёзгандики, барча муваффақиятлари ва бахт-иқболи учун у фақат битта ғоя олдида қарздор: бу шахсий ютуқлари формуласидир. Беттжер мазкур формулани англаб етди ва ундан фойдаланди. Шундан сўнг нималар рўй берди? У омадсизликдан муваффақиятгача бўлган йўлни босиб ўтиб, ўзини ҳаётга қайтгандай ҳис этди. Бу ҳақда Беттжер ўзининг ажойиб руҳлантирувчи китоби «Кечаги омадсиз — бугун муваффақият қозонган савдогар»да ҳикоя қилиб берган.

Нима учун Франклин формуласидан фойдаланиш мумкин эмас? Агар хоҳласангиз, сиз ҳам буни амалга оширишингиз мумкин. Мазкур китоблар муаллифи сизни бу ғоялардан фойдаланишга ундаган бўлса, сиз ҳам худди Беттжер каби омадсизликдан муваффақиятга кўтарилишингиз мумкин. Агар сиз ҳеч қандай омадсизликка учрамаган бўлсангиз, у ҳолда Франклин услубидан фойдаланиб, нимагаки интилсангиз, шунга эришасиз: донишманд, бахт-саодатли, соғлом ва бой-бадавлат бўласиз.

Беттжер бир пайтлар ўзининг мақсадларини ўн учта алоҳида варақчага ёзиб қўйган эди. Улардан бири «Завқ-шавқ» деб номланган эди. У ўз-ўзини далил билан асослаш, яъни мотивация формуласи сифатида қуйидаги иборадан фойдаланган эди: «Шавқ-ғайратга эришиш учун завқ-шавқ билан ҳара-

кат қилинг!» Улуғ педагог ва руҳшунос Уильям Жеймс ишончли равишда исботлагандики, гарчи ҳиссиёт ақлга бевосита таъсир қилмаса-да, улар доимо хатти-ҳаракатга таъсир этишга ниҳоятда мойил. Хатти-ҳаракат эса жисмоний ҳам, худди шунингдек, руҳий тусда бўлиши ҳам мумкин. Фикр-ўй ҳам худди шундай завқ-шавқни тоширадиган ва таъсирли; худди ҳиссиётларнинг салбийсидан ижобий томонга ўзгариш каби иш тарзида бўлиши мумкин. Бунда ҳаракатлар жисмоний бўладими, салбийми, бари бир ҳиссиётлар юз бергандай бўлади.

Кўринг, режа қандай ишлайди? Бу китобнинг мақсади сизнинг ўзингизга ёрдам беришга қаратилган экан, сизни ҳаракатга жалб этишга уринаётган экан, биз ўз аудиториямизни Франклин-Беттжер тизими асосида ҳаракатга келтиришга қандай қизиқтирганимизни ҳикоя қилиб берамиз.

Минглаб ўқувчиларни Франклин-Беттжер режаларини қўллаб, унинг «Завқ-шавқ» деб номланган варақчаларидан фойдаланиб, ғайратини қандай қўзғатар эканмиз, ўз-ўзини далиллар билан асослаб таърифлаб беришда нималар қилар эканмиз: завқ-шавқ эгаси бўлмоқчимисиз, завқ-шавқ билан ҳаракат қилинг. Биз ўқувчини синф олдида чиқиб туришни айтамиз, унга оддий, аммо самарали дарс берамиз, токи тезда ўзлаштирсин. Буни қандай қиламиз — сиз ҳам бажаришга бир уриниб кўринг. Қуйида инструктор ва ўқувчи ўртасида рўй берадиган мулоқот келтирилади.

— Сиз завқ-шавқ ҳис этишни хоҳлайсизми?

— Ҳа.

— У ҳолда ўз-ўзини мотивация этиш таърифидан фойдаланиб, уни пухта ўрганинг: завқ-шавқ эгаси бўлиш учун завқ-шавқ билан ҳаракат қилинг. Энди ана шу иборани такрорланг.

— *Завқ-шавқ эгаси бўлиш учун завқ-шавқ билан ҳаракат қилинг.*

— Тўғри! Бу иборадаги асосий сўз қайси?

— *Ҳаракат қилинг!*

— Тўппа-тўғри! Келинг, бу иборани бир оз ўзгартириб, ифодалаймиз. Шунда сиз мазкур тамойилни ўрганиб оласиз ҳамда ўз ҳаётингизда уни қўлланишингиз мумкин. Агар сиз касал бўлишни хоҳласангиз, нима қилар эдингиз?

— *Ҳаракат қилиб, ўзимни касалманд қилиб кўрсатардим.*

— Тўғри. Агар сиз меланхолик бўлишни истаганингизда-чи!

— *Меланхолик тарзда ҳаракат қилар эдим.*

— **Яна тўғри! Борди-ю, завқ-шавқ эгаси бўлишни хоҳлаганингизда-чи, нима қилган бўлар эдингиз?**

— *Завқ-шавқ эгаси бўлиш учун завқ-шавқ билан ҳаракат қилардим.*

Сўнгра биз бу ўз-ўзини далиллар билан асослаш таърифини ҳар қандай исталган мақсад йўлида фойдаланиш мумкинлиги айтиб ўтамиз. Шундай қилиб, агар мақсад адолат ҳақида бўлса, варақчада: «адолатли бўлиш учун адолат билан ҳаракат қилгин!» деб ёзиб қўйиш мумкин!

Шундан сўнг инструктор шундай дейди:

— Эсингизда бўлсин, сиз томонингиздан қандай гоя қабул қилинса, у

сизнинг ғоянгиз ва сизга фойдаланиш учун керак бўлади. Уни, албатта, эгалланг! Энди эса сизнинг шавқ, ғайратга тўла овозда гапиришингизни хоҳлайман. Сизнинг завқ-шавқ билан ҳаракат қилишингизни истайман!

Завқ-шавққа тўлиб гапиришда қуйидагиларни эздан чиқарманг:

1. Баланд овозда гапиринг! Агар ҳиссий жиҳатдан руҳингиз чўккан бўлса, ички томондан титраётган бўлсангиз, кўпчилик қаршисида турганингизда «танангизда чумоли ўрмалаётган» бўлса, бу жуда муҳимдир.

2. Тез гапиринг! Агар шундай қилсангиз, ақлингиз ўз вазифасини тезроқ бажаради. Сиз икки китобни тушунишнинг катта даражаси билан бир китобни ўқишга кетган вақтда ўқиб тугатишингиз мумкин, агар фикрларингизни бир жойга жамлаб ва тез ўқиган бўлсангиз.

3. Тагига чизинг ва таъкидланг! Энг муҳим сўзларнинг тагига чизинг. Бу сўзлар сиз учун аҳамиятли, у аудиторияга ҳам керак, масалан, «сиз» деган сўз.

4. Паузалар ишлатинг! Қачон тез гапирсангиз, вергул ёки бошқа тиниш белгилари ишлатилган ёзма нутқда тез-тез тўхтаб олинг. Шу билан бирга актёрлик таъсирида «жим қолиш»дан ҳам фойдаланинг.

Сизни эшитаётган инсон ақли сиз ифодалаётган фикрларни жуда яхши илғаб олади. Сиз тагини чизишни хоҳлаган сўздан кейинги тўхташда урғу туширинг.

5. Майли, товушингизда кулги, табасум билиниб турсин! Бунинг устига баланд овозда тез гапирсангиз, бепарволик ҳамда қўполликдан ўз-ўзидан халос бўласиз. Овозга кулги ҳиссини бериш мумкин, юз ёки кўзларда табассум бўлсин.

6. Модуляция билан, яъни товуш баландлигини алмаштириб, товушнинг жарангдор кучини ўзгартиринг. Агар узоқ вақт давомида гапиришга тўғри келиб қолса, бу жуда ҳам керак. Эсингизда бўлсин, товуш кучини ўзгартириш мумкин бўлгани каби товуш тонини ҳам ўзгартириш мумкин. Агар хоҳласангиз, баланд овозда гапиришингиз ва вақт-вақти билан суҳбат тарзига ўтиб, товуш тонини пасайтиришингиз мумкин.

7. Сизнинг елкангизда қачон чумолилар югуришни бас қилса, ана шунда завқ-шавқ билан гапира бошлайсиз ва одатдаги товуш тони суҳбат тарзи тусига киради.

«Буни ҳозир бажар!» Олдинги бўлимда сиз Бенжамин Франклин фойдаланган 13 тамойил билан танишган эдингиз. Ҳозир эса завқ-шавқ Фрэнк Беттжер фойдаланган 13 тамойилдан бири эканлигини биласиз. Шу билан бирга асло унутманг: муваффақиятнинг 17 тамойилидан бири тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этишни қўллаб-қувватлашдир.

Шунинг учун сиз ҳали буни амалга оширмаган бўлсангиз, ўзингизнинг ўн еттита варақчангиздан бирига «Тажрибага асосланган дунёни ижобий идрок этишни ишлаб чиқиш» деб сарлавҳа қўйинг. Сўнгра 17 тамойилнинг ҳар бирида Франклиннинг муваффақиятга эришиш услубидан фойдаланинг ва натижаларни қўлга киритинг.

Сизнинг «буни ҳозир бажар!» таърифи асосидаги ўз-ўзини далил билан асослашни қўзғатувчи хатти-ҳаракатингиз охир-оқибатда шуни кўрсатадики, сиз ўз-ўзингизни рағбат билан

таъминлашга қодирсиз. Сиз ҳақиқатан ҳам буни эплай оласиз! Ва агар ягона мақсадга йўналган ҳолда ўзингизни қизиқтира олсангиз ва ўзингизга нисбатан рағбатлантирувчи омил яратсангиз, бошқа одамларни ҳам бемалол мотивация билан таъмин эта оласиз.

Энди ўзингиз ва бошқалар учун қўзғатувчи омил ҳосил қилишни билиб олдингиз, бойлик қўрғонига кириш учун калитни қўлга олишга тап-тайёрсиз. Кейинги бўлимда бойликка энг яқин йўл борми, деган саволга жавоб берилади.

Ўнинчи йўл кўрсаткич

Мулоҳаза учун маълумот

1. Сиз ҳаётингизда иккиёқлама роль ўйнайсиз — бир томондан бошқа одамларни рағбатлантирувчи омил билан таъминлайсиз, бошқа томондан эса улар сизни рағбатлантиришади. Дунёни тажриба асосида ижобий идрок этиш ёрдамида ўз-ўзини далиллар билан асослаш санъатини эгаллашни ўрганинг.

2. Бошқа одамлар учун мотивация яратинг, ўзаро ишончни намоён этиб, уларга ва ўзингизга нисбатан ишонингизни кўрсатинг.

3. Хат ҳаётни яхши томонга ўзгартиришга қодир. Ўзингизга яқин одамларда рағбат уйғотиш одатини ишлаб чиқинг, буни ўйлаб топилган гаплардан иборат мактублар ёрдамида амалга оширинг.

4. Бошқаларни шахсий намуна орқали хатти-ҳаракатга унданг.

5. Қизиқтирувчи омилни қўлга кириштишга уриниб, камолотга етказиш учун руҳлантирувчи китобларни ўқинг.

6. Инсонни нима қизиқтиришни билиб, уни мотивация билан таъминлаш

мумкин. Бунда дунёни тажриба асосида идрок этиш ҳисобида рағбатлантириш санъатини ўрганиш мумкин.

7. Бошқаларни ишонч асосида, ўзингизни эса ўз-ўзини ишонтириш орқали мотивация қилинг.

8. Гарчи сизнинг ҳиссиётларингиз кўп ҳолларда ақлга боғлиқ бўлмаса ҳам, улар хатти-ҳаракатларга боғлиқ. Масалан, ваҳимани ҳис этган воқеани эсласангиз, сизнинг фикрингизга кўра, қайси хатти-ҳаракат уни нейтраллаш учун керак бўлади?

9. Завқ-шавқ билан тўлиб-тошишни хоҳлайсизми — унда ғайрат билан ҳаракат қилинг!

10. Завқ-шавққа тўлиб гапириш ва журъатсизлик ҳамда ваҳимани енгиб ўтиш учун: а) баланд гапиринг; б) тез гапиринг; в) энг муҳим сўзларга урғу беринг; г) тиниш белгилари ёрдамида паузалар қилинг; д) шундай қилингки, товушингизда кулги акс этсин, илтифотсиз, бепарво кўринманг; ва е) товушингиз тез-тез ўзгаришидан фойдаланинг.

11. Тажриба асосида дунёни ижобий идрок этишга оид ўн етти варақчанинг биринчисидан фойдаланинг. **Буни ҳозир бажар!**

**Ҳаётда ишлашга арзигулик
нимаики бўлса,
ҳаммаси учун ибодат
қилса арзийди!**

МУНДАРИЖА

Муваффақият сари йўл нимадан бошланади?	1
--	---

БИРИНЧИ БЎЛИМ

Дунёдаги энг керакли одам билан танишинг.....	3
У ўзида рағбатлантирувчи қоникмаслик туйғусини ишлаб чикди.....	16
Ўзингизнинг руҳий ҳолатингизни «собик»қа айлантирманг	19
Дунёдаги энг керакли киши билан танишинг	21
Биринчи йўл кўрсаткич. Мулоҳаза учун маълумот.....	24
Ўз-ўзига нисбатан далиллаш формуласи кўринишидаги умумий тамойиллар	26

ИККИНЧИ БЎЛИМ

Сиз ўзингизнинг руҳий дунёнгизни ўзгартиришга қодирсиз.....	27
Барча ютуқларнинг бошланғич нуқтаси.....	41
Буни бажаришга уриниб кўр!.....	47
Иккинчи йўл кўрсаткич. Мулоҳаза учун маълумот.....	49

УЧИНЧИ БЎЛИМ

Ўз тафаккурингиздан ўргимчак тўрини сидириб ташланг.....	51
Учинчи йўл кўрсаткич. мулоҳаза учун маълумот.....	72

ТҮРТИНЧИ БЎЛИМ

Ўз ақл-заковатингиз имкониятларини текширишга журъат эта оласизми?.....	74
Билимларнинг етишмаслиги жуда хавфли бўлиб қолади.....	90
Тўртинчи йўл кўрсаткич. Мулоҳаза учун маълумот.....	96

БЕШИНЧИ БЎЛИМ

...Яна нимадир.....	99
Бешинчи йўл кўрсаткич. Мулоҳаза учун маълумот.....	118

ОЛТИНЧИ БЎЛИМ.

Сизда муаммо борми? Жуда яхши!.....	121
Иқтисодий ривожланиш циклининг моҳиятига кириш, ана шунда жуда катта маблағ ишлаб оласиз ёхуд ўз мақсадларингизга эришасиз	139
Олтинчи йўл кўрсаткич. Мулоҳаза учун маълумот.....	142

ЕТТИНЧИ БЎЛИМ

Тасаввур қилишни ўрганиш.....	144
Еттинчи йўл кўрсаткич. Мулоҳаза учун маълумот.....	164

САККИЗИНЧИ БЎЛИМ

Ишни охиригача етказиш сирлари.....	166
Ҳозир ҳаракат қилмоқ керак!.....	173
Ғояларингизнинг энг яхшилари сизни ваҳимага солмайдими?.....	176
Саккизинчи йўл кўрсаткич. Мулоҳаза учун маълумот.....	185

ТЎҚҚИЗИНЧИ БЎЛИМ

Ўз-ўзини далил билан асослашни қандай таъминлаш мумкин?	187
Мўътадиллик, ўртачалик	198
Формула ҳаракатда	198
Тўққизинчи йўл кўрсаткич. Мулоҳаза учун маълумот.....	203

ЎНИНЧИ БЎЛИМ

Бошқа кишиларни қандай қилиб ҳаракат қилишга ундамоқ керак.....	205
Ўнинчи йўл кўрсаткич. Мулоҳаза учун маълумот.....	227

Адабий-бадий нашр

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

ЎЙЛА ВА БОЙ БЎЛ:
МУВАФФАҚИЯТ САРИ ЙЎЛ
НИМАДАН БОШЛАНАДИ

Мухаррир
Маъмура ҚУТЛИЕВА

Бадий муҳаррир
Уйғун СОЛИҲОВ

Мусахҳих
Мадина МАҲМУДОВА

Компьютерда саҳифаловчи
Суннат МУСАМЕДОВ

Техник муҳаррир
Умидбек ЯХШИМОВ

Лицензия рақами: АИ № 252,
2014 йил 02.10 да берилган.
Босишга 2016 йил 27.04.да рўхсат этилди.
Бичими 60x84 1\24.
Босма табағи 9,6
Шартли босма табағи 8,96
Гарнитура «Futuris». Офсет қоғоз.
Адади 5000 нусха. Буюртма № 90.
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;

факс — 273-00-14;

e-mail: yangiasravlodi@mail.ru