

ЖАХОН БЕСТСЕЛЕРЛАРИ

810
X-25



НАПОЛЕОН хилл

ЭНГ САРА АСАРАЛARI

1 ЁЙЛА ВА БОЙ БУА

2 МИЛЛИОНЕРЛАР ВА
МИЛЛИОНДЕРЛАР СИРАЛARI

3 МУВАФФАКИЯТ КОНУНИ

Количество предъявляющих
изданий

25.04.22

2301-

2024

3685

1

21000

Scare

Наполеон Жилт

Энэ сара асарлари

810
X-25

НАПОЛЕОН

ХИЛЛ

Энг сара асарлари

- 2301 -



ЎЙЛА ВА БОЙ БЎЛ



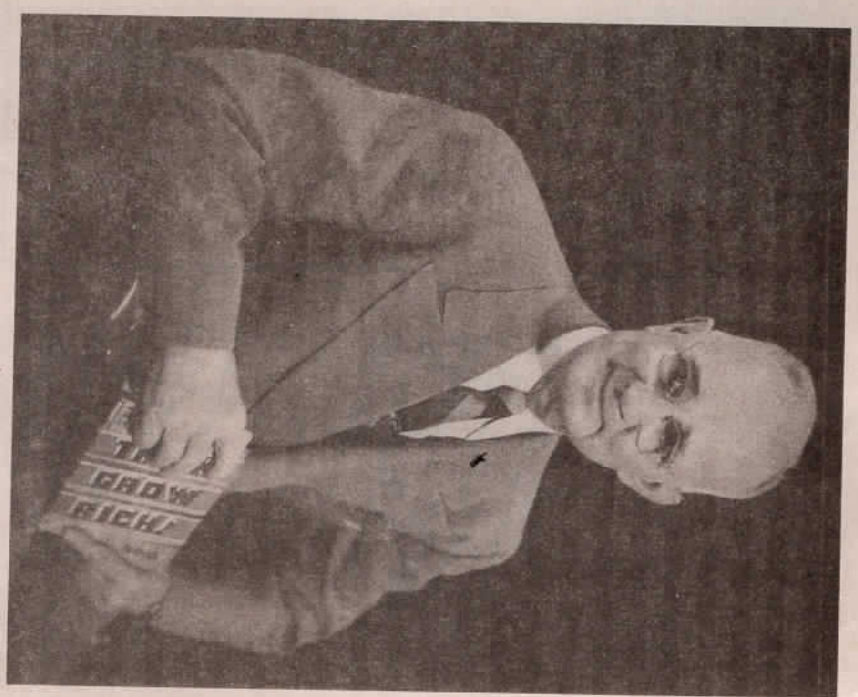
МИЛЛИОНЕРЛАР ВА
МИЛЛИОРДЕРЛАР СИРЛАРИ



МУВАФФАҚИЯТ КИНОНИ

OLY VA DEDALASOS KILIM VAZIRLIGI
TOSHKENT VILOYATI SHIRSHIO
DAVLAT PEDAGOGIKA INSTITUTI
AXBOROT RESURS MARKAZI
1-FILIALI

«Adabiyot uchrashlari»
Тошкент-2018



Мўжиза изламанг. Мўжиза йўқ, Фақат табиатнинг манту қонунлари мавжуд. Фақат кимнинг буларни қўллашга ишончи ва жасорати бўлса, ўша фойдаланади. Аҳамияти йўқ — озодликни қўлга киритиш учунми ёки мол-дунё тўплаш учунми.

Napoleon Hill

Наполеон Хилл

УДК: 810.30
ББК: 24.33
Х-25

Масъул муҳаррир
ШУҲРАТ ҒУЛОМОВ

Таржимон
Ғайрат ЭРНАЗАРОВ

Наполеон Хилл (энг сара асарлари) / – Т.: «Adabiyot ushqulati». 2018 йил. – 368 б.

Инглиз тилида дастлаб 1928 йилда икки томли китоб кўринишида дунёга келган доно маслаҳатлар ўз муаллифига дунё миқёсида машҳурлик келтирди ва ҳар бир инсонга шахсий камчиликларига қарши курашиш, уларни енгиш ва кўйилган мақсадларга эришишга кўмаклашувчи мукаммал дастурга айланди.

УДК: 810.30
ББК: 24.33

ISBN: 978-9943-5285-8-1

© И. Нуриллоҳ, 2018
© «Adabiyot ushqulati», 2018

КИРИШ

Америкалик ёзувчи Наполеон Хиллнинг “Ўйла ва бойи” асари ёзилганига 80 йилдан ошган бўлса-да, шу кунгача ҳар бир тадбиркор, сиёсат ва жамоат арбоби, молиячи ва умуман ҳар бир киши ўқиши шарт бўлган китоблар рўйхатидан тушмай келмоқда. Ўтган асрнинг энг кўп чоп этилувчи, энг кўп тилларга таржима қилинувчи ва энг кўп сотилувчи наشري сифатида тан олинган бу китобга етадиган асар ҳали ҳа-нуз ёзилмаган, део таъриф берилади.

Наполеон Хилл муваффақият ва ўз ўзини камол топтириш борасида энг яхши ёзувчилардан бири бўлиб, Дейл Карнегидан сўнг китоблари энг кўп сотилган ёзувчи ҳисобланади. “Инсон онги атар ишонса, у албатта ўшанга эришадӣ” деган сўзлари машҳурдир. У ўз китобларида муваффақиятларга эришиш усуллари ва аник формулаларини келтиради.

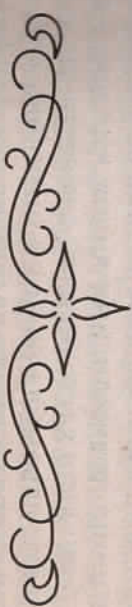
Наполеон Хилл йигирма йилдан ортиқ умрини муваффақиятга эришиш, бойиш, бадавлатлик сирини излашга бағишлади. Унинг мазкур тўпламга кири-тилган “Миллионерлар сири” асарида бой-бадавлат ва шон-шўхратга эришган инсонларнинг сири очиб берилади. “Муваффақиятлар конуни” китобида эса бой-бадавлат кишилар амал қиладиган, бироқ ҳар доим ҳам ошкор қилмайдиган сирлари ва конуният-лари баён этилган. Шунингдек, мазкур тўпламга муаллифнинг шох асари – “Ўйла ва Бойи” асари ҳам ки-ритилган.

Муаллиф ҳақида сўз юритадиган бўлсак, у талаба-лик даврида Жоржстоун университетидати таълимта пул топиш мақсадида кичик газетага репортёр бўлиб

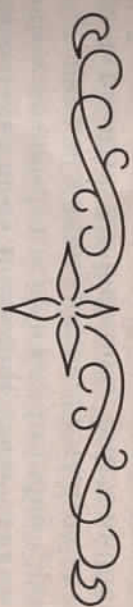
Наполеон Хилл

ишга жойлашади. Уйдабуронлиги ва журналистик маҳоратга эгалити унинг кейинги тақдирини белгилаб берди. Унинг ёрқин репортажлари Теннеси штати губернатори ва йирик ношир Роберт Тейлор эътиборини тортиди. У ёш Хиллга машхур инсонлар муваффақиятли карьераси хақида мақолалар сериясини ёзишни топширади. Бундай машхур кишиларнинг биринчиси америкалик миллиардер саноатчи Эндрю Карнеги бўлди. Наполеон Хилл Карнегининг эътиборини жалб қилиб, унда яхши хаассурот қолдира олди. Ушанда Карнеги ёш репортёрга муваффақият сирини тадқиқ қилишни ва бунинг учун умрининг йитирма йилини сарфлашни тақлиф қилади. У беш юздан ортиқ муваффақиятга эришган америкаликлар билан суҳбат қилиши ва энг қобилиятсиз одам ҳам қўллай оладиган муваффақиятнинг универсал формуласини ишлаб чиқиши лозим эди. У интервью олган кишилар ичида Генри Форд, Чарльз Шваб, Уильям Ригли, Кларенс Дэрроу, Лютер Бёрбанк, Жон Пирпонт Морган ва хатто уч америкалик президент ҳам бор эди.

Наполеон Хилл узок изланишдан сўнг мана шу формулани ишлаб чиқди ва уни оммага тақдим қилди. Айнан шу формуласи борлиги туфайли ҳам унинг асарлари ўқилишдан қолмайди, ҳамон оммабоп. Сизга ҳам бу формулани ўзлаштириб, ўз ҳаётингизни, молиявий аҳволингиз ва турмушингизни яхши томонга ўзгартиришингиз тилаймиз.



ҲАЁТ ИНГИЗДАГИ БУРИЛИШ НУҚТА



ҲАЁТ ИНГИЗДАГИ БУРИЛИШ НУҚТА

КИТОБ ВА УНИНГ МУАЛЛИФИ ТЎҒРИСИДА БИР НЕЧА СЎЗ

Сиз дунёдаги энг таъсирчан мўъжизали китобларнинг бирини ўқиясиз. Сиз ушбу китобда қандай қилиб бой бўлишнинг синалган режасини топасиз. У сизга қандай қилиб ҳаракат қилиш ва зудлик билан нима ылиш лозимлигини ҳикоя қилади. Қандай қилиб, бошқалар хатто бошлай олмаётганда, одамга бутун ҳаёти давомида олдинга интилишга, ўзининг бахтидан қаноатланишга ва бойлигини кўпайтиришга нима ёрдам беришини ўргатади. Аслида нима бир кишига қуч-қувват берадию, бошқаларни эса чеккада қолдиради? Нима учун кимлардир тақдирнинг беаёв зарбаларига қарамай, бир уюм муаммодан фойдаланиб жихатларини топиб, ўз орузларига интилиб яшайдю, яна кимлардир умидсизлик билан қуч сарфлаб, доим хато қилиб, барибир ҳеч нарсага эриша олмайдилар?

Кўп йиллар аввал Наполеон Хилл сайёрамизнинг энг бой одамларидан бири — Эндрю Карнеги билан бўлган суҳбатда бундай улуғ сирнинг яркираган қиррасини тошгандай бўлди. Шунда Карнеги Хиллга бошқалар ютуққа эришишнинг бутун дунёга намуна бўлиши мумкин бўлган формуласини ишлаб чиқишгани ва бунда қандай воситаларга таянишини таҳлил қилишни маслаҳат берган.

Бу китоб омад сирини очиб беради ва ҳаракат режасини тақлиф қилади. 1937 йилдан бошлаб АКШда 42 марта нашр этилган ва ҳар сафар чиқиши билан сотиб бўлинган. Ҳозирги ўзбек тилидаги наشري ҳар бир бобидаги қисқа қайтаришлар, шунингдек янги материаллар билан бойитилган.

Нихоят, бу китоб барча тўсиқлардан ошиб ўтишнинг, олдинга қўйилган барча мақсадларга эришишнинг ва худди кинолардагидек вақтнинг манту дарёсидан сиз томон оқиб кетаётганидек омадга эришишнинг ягона беҳато йўлини кўрсатади. Бу китоб сизни қирғини қувват билан ўзгартиришга чорлайди. Бир қанча вақт ўтиб, нима учун ўзига ишонган одамларнинг ўнган бойликларга эга бўлиши ва бахтли бўлишини тушунасиз, — ва сиз ҳам шундай бўласиз.

Наполеон Хилл 1883 йили Вирджиния тоғларининг қичкина ўрмон харобасида туғилган. Ёшлигида Джорджтаун университетидagi ўқиш ҳаққини тўлаш учун у газетада репортер бўлиб ишлайди. Журналистларга хос илғаб олиш хислати унинг келгуси ҳаётини белгилаб берди. Ёркин репортажлар унга Теннесси штатининг губернатори ва “Боб Тейлорс Мэгэзин” журналининг эгаси Роберт Л. Тэйлорнинг эътиборини қаратди. У йигирма беш ёшли журналистга машхур одамларнинг омадли карьераси ҳақида мақлолалар сериясини яратилиши буюртма қилади. Улардан биринчиси Эндрю Карнеги эди. Хилл Карнегида чуқур таассурот уйғотди ва у репортерни қатта ишлар қилишга фотиҳа берди. Бу ишлар йигирма йилларга мўлжалланган эди: қатта ютуқларга эришган беш юзта америкаликдан батафсил маълумот олиб, омаднинг хатто энг кам қобилиятли одамларга ҳам асқотадиган умумлаштирилган формуласини ишлаб чиқишнинг тавсия қилган. Хиллнинг ҳамсуҳбатлари орасида генери Форд, Уильям Ригль, Кларнес Дэрроу, Лютер Бероэнк, Джон Пьерпонт Морган каби таниқли одамлар ва хатто урта Америка Президентлари ҳам бор эдилар.

1928 йил, Карнеги билан бўлиб ўтган қатта аҳамиятли суҳбатдан роппа-роса йигирма йил ўтиб Хилл биринчи китобини — ўз омад философиясининг таҳминини чоп этган. У ййғилган материалларни умумлаштиргунча ҳар хил йўллар билан кун кўришга тўғр

келган. Жумладан "Голден Рул" журналини чоп эта туриб, Чикаго университетиде реклама агенти ҳам бўлиб ишлаган. Биринчи жахон уруши вақтида Хилл Президент Вильсон девонида жамоатчилик муносабатлари бўйича эксперт ҳам бўлган. 1935 йлда Ғарбий Вирджиниялик сенатор Дженнингс Рэндольф уни Теодор Рузвельт билан таништирди ва Хилл яна Президент маслаҳатчиси бўлиб қолди. Бир қанча вақт ўтгач, у ўзининг йигирма йиллик "Ҳила ва бой бў" лойиҳасини тизимлаштириш ва умумлаштириш билан шуғулланишга қарор қилди.

1952 йил "Наполеон Хилл Ассоциацияси" таъсис этилгач, у ўз муваффақияти философиясини тарқатиш бўйича фаол ҳаракатга киришди ва одамларни "омад фани" бўйича ўқитадиган маврифий жамоат ташкилоти бўлган "Наполеон Хилл жамоатмаси"га раҳбарлик қилди. 1963 йил Хилл ўзи шакллантирган "Шахсий Ютуқлар Академияси" учун дастур ва янги жадалвал тузиб чиқди. Бу унинг саксон ёшида амалга ошган эди.

МУҚАДДИМА

Китобимнинг ҳар бир бобида қандай қилиб пул қилиш, яъни юзлаб одамларга бойиб кетишда ёрдам берган сир ҳақида ҳикоя қилинади. Ҳозор йиллар мен уларнинг қарьераси таҳлили билан банд бўлганман.

Дастлаб мен у сир ҳақида бундан эллик йиллар аввал Эндрю Карнеги орқали билганман. Бундай юмшоқ кўнглили Шотландиялик мўйсафид мендай ҳали тўр йилгитта кутилмаганда бу сирни очган. Кейин ўзини юмшоқ курси суянчиғига ташлаб мени диққат билан кузата бошлади: қани, унинг айтганлари қанчаллик аҳамиятли эканлигини баҳолашга ақлим етадимикан.

Менинг унинг сўзларини илғаб олганимни кўрач, у бутун дунё бўйлаб омад формуласини ёйиш фаолиятига ўзимни тайёрлашга йигирма ёки ундан орттиқ йил умримни бағишлашга тайёр эканлигим билан қизиқди. Бунга эга бўлмай умрбод қашшоқ бўлиб ўтиб кетаётганлар учун зарур бўлганлиги туфайли мен бунга тайёр эканлигимни айтдим ва сўзимда турдим.

Қандай қилиб пул қилиш кераклиги борасидаги омаднинг сеҳрли формуласи мистер Карнегига жуда қатта бойлик олиб келган бўлиб, унинг ғояси доирасидан чиқиб, энди Ҳозор машаққатли тадқиқотга вақтлари бўлмаган бошқаларни қуроллантириши керак. Карнеги мен унинг тасдиқларининг тўғрилигини текшира олишимдан, шунингдек уларни жинсидан, ёшидан ва қасбидан қатъи назар, ҳар қандай одамга баён қила олишимдан умид қилди.

У бу фанни барча мактаб ва коллежларга тадбиқ қилиш кераклигини ва шунда таълим тизимиде ўқув вақтини ярмигача тежаш мумкин бўлган инкилобий ўзгаришлар юзага келиши мумкинлигини таъкидлади.

ОМАД СИРИ АМАЛДА СИНОВДАН ЎТДИ

Ишонч ҳақидаги бобда сиз ёшгина Чарльз М. Швабнинг йирик "Юнайтед Стейс Стил" корпорациясини тузишнинг ажойиб тарихи ҳақида билиб оласиз. Бунинг мисолида мистер Карнеги омад формуласини барча қабул қилмоқчи бўлганлар учун қулай эканлигига ишонч ҳосил қилди. Мистер Шваб тўмонидан унинг амалда қўлланилиши хайратланарли муваффақиятга — 600 миллион долларлик мулкка олиб келди.

Бу Карнегини таниган барчага маълум бўлган ҳақиқат, агар нимани хоҳлаётганингизни билсангиз, сиз учун ҳам ажойиб мисол.

Мистер Карнеги ўйлаганидек, бу сир уни ўзининг фойдаси йўлида қўлламоқчи бўлган минглаб эркак ва аёлларга маълум бўлган. Базиларга кулиб боккан омад бойлик келтирган. Яна кимлардир унинг ёрдамида шахсий ишларини битириб олганлар. Ҳатто бир руҳоний бундан шу даражада самарали фойдаланганки, унинг йиллик даромади 75 минг доллардан ошиб кетган.

Принципнатилик тикувчи Артур Нэш инкироз арасида турган ўзининг корхонасида омад формуласини синаб кўрган. Ишни жонланттириб юборишга муваффақ бўлган ва бу унга катта бойлик келтирган. У корхона ҳозир ҳам мистер Нэшсиз туркирапти. Бу эксперимент шу қадар фаройибки, газета ва журналлар завқли сўзларга миллиондан ошқ доллар сарф қилган.

Омад сиридан Техас штатидаги Даллас шаҳрилик Стоарт Остин Уайер ҳам воқиф бўлган. У омадни қўлга киритишга шу қадар тайёр эдики, ўз касбидан воз кечиб, қонунни ўргана бошлаган. У ўз мақсадига эришганими? У ҳақда ҳам сиз ушбу китобдан билиб оласиз.

У мақтида Лассалдаги университетнинг реклама агентли бўла туриб, мен ҳам ректор Дж. Г. Чаплинга омад формуласини қандай қўллаш кераклиги ҳақида тушунча берганман. Натжида университет мамлакатдаги микдорга куч берувчи тизим бўйича фаолият юрттадиган энг яхши мактаблардан бирига айланган. Бу сир ушбу китобда юз мартадан кам тилга олинмади. Унинг маълум номи йўқ. Мен унга ном ҳам қўйламаганман. Кўриниб турган нарсалар биз учун киник эмас. Бизга сир керак. Ахир унинг бир учидан тўтиб олсак, биз ўзимизнинг заковатли ва зийраклигимизни намоён қилиш имкониятига эга бўламиз. Ўзбеки шунинг учун ҳам Эндрю Карнеги бу нарсага ёпишиб олмандир ва сирни ҳеч қандай сўз билан инфохламагандир.

ҚУЛОҒИ БОРЛАР ЭШИТАР

Тайёр бўлинг — ҳар бир бообнинг давомида омад сирни сизга камида бир мартаба очилади. Бунни қандан билишингиз ҳақида сизга жон деб тушунтириб берган бўлардим, лекин сизни ўзингиз кашф қилганлик хурсандчилигидан мосуво қилмоқчи эмасман.

Сиз тушқунликка тушсансиз, олдингизда қатор қийинчиликлар, уларни ентиб ўтиш сиздан бутун қалб-бингизни вайрон бўлишини талаб қилади. Сиз омад-сизликлардан чарчагансиз, доим хасталик ва жисмоний зўриқишлар курушовдасиз. Нима ҳам қилардик, унда менинг ўғлим амалга оширган кашфийёт тарихини ўқиб, қандай қилиб у Карнеги формуласидан фойдаланганини кўринг ва сиз йўқотилган умидлар сизросида қоласиз.

Омад сирини амалда қўллаган ҳар бир киши муваффақиятга дахлдор эканлигини ҳис қила бошлайди. Агар бундан гумонсирасангиз, диққабингизни омадига ишонтан кишиларнинг карьерасига қаратинг. Ва сизнинг гумонларингиз таржаб кетади.

Албатта омад сири ўз-ўзидан келмайди, лекин ҳар қалай ҳақиқий баҳосига нисбатан сизга арзонга тушади. Унинг баҳосини айтиш қийин, чунки уни икки қисмга бўлиниши туфайли пул билан ўлчаб бўлмайди. Бир қисми эса инсонни бутунлай камраб олиши билан белгиланади.

Сирдан вокиф бўлишга тайёр бўлганларнинг барчаси учун у алоҳида хизмат қилади. Тавлим бу ерда ҳеч қандай роль ўйнамайди. Мен дунёга келишимдан анча аввал Томас А. Эдисон омад формуласини ўзи учун очишга муваффақ бўлган, ва у уни шундай ақл билан қўллаганки, мактабда бор-йўғи уч ой ўқишга қарамай дунёга машҳур кашфиётчи бўлиб чиққан.

Омад сири Эдисоннинг иш бўйича ҳамкори Эдвин С. Барнста ҳам қулиб боққан. Барнс шунаканги катта миқдорда маблағ тўплаганки, ҳали ёш вақтида-ёқ фаол тижоратдан воз кечган. Биринчи бобининг бошида ушбу воқеа ҳақида ўқиб чиқиб, сиз бойлик меъёрида бўлишга ишонч ҳосил қиласиз. Пул, шон-шухрат, машҳурлик ва бахт уларга тайёр бўлганлар ва “мен шундай инъомга муносибман” дея оладиганлар учун насибдир.

Мен бу сир ҳақида қаердан биламан? Сиз бу саволга жавобни хатто китобни охиригача ўқиб чиқмасдан туриб ҳам топишингиз мумкин. Сиз буни биринчи бобида ёки сўнгги саҳифасида ҳам топишингиз мумкин.

Мистер Карнеги ижозати билан бошлаган йилги-ма йиллик тадқиқотим давомида мен юзлаб машҳур одамларнинг ҳаёт ва фаолиятини таҳлил қилиб чиққанман. Уларнинг кўпчилиги ўз мол-давлатига Карнеги формуласи туфайли эришганликларини эътироф этганлар.

Улар орасида Генри Форд, Уильям Ригль, Джеймс Дж. Хилл, Джордж С. Паркер, Е. М. Статлер, Генри Л. Поэтри, Сайрус Х. К. Кертис, Джордж Истмэн, Чарльз М. Шваб, Харрис Ф. Уильямс, доктор Франк Гансолэс,

Деннольд Уиллард, Кинг Жиллет, Ральф А. Уикс, судья Деннолд Т. Райт, Джон Д. Рокфеллер Томас А. Эдисон, Франк А. Вандерлип, Ф.В. Вулворт, полковник Роберт А. Доулар, Эдвард А. Файлин, Эдвин С. Барнс, Артур Иш, Теодор Рузвельт, Джон У. Дэвис, Элберт Хаббард, Уинбер Райт, Уильям Дженнингс Брайн, доктор Дэвид Стер Джордан, Дж. Олжин Армор, Артур Брисбейн, Иудро Вильсон, Уильям Ховард Тафт, Лютер Бербанк, Эдвард У. Бок, Франк А. Мансей, Элберт Х. Тэри, Клиренс Дэрроу, доктор Александер Грэхэм Бэлл, Джон Х. Петерсон, Джулиус Розенвальд, Стюарт Остин Уайер, доктор Франк Крейн, Джордж М. Александер, Дж. Г. Чеплин, сенатор Дженнингс Рэндольф.

Карнегининг формуласини тушуниб ва уни ҳаётда қўллаганларнинг барчаси жамиятда ўзларининг муносиб ўринларини топганлар. Юқорида келтирилган рўйхат молиявий ёки бошқа ютуқлари ана шунлар ҳақида тавоҳлиқ берадиган таниқли америка-лисларнинг кичкина бир қисмигагина мисол бўлади. Мен ҳали бу сирдан илҳомлана туриб, лекин ўз ишида катта ютуққа эришмаган одамни, шунингдек бу сирдан вокиф бўлмагандан туриб донг таратган ёки йирик бойлик тўплаб ундан баҳраманд бўлган одамни ҳеч қачон учратмадим. Бу икки нарсасага асосланиб, шундай хулосага келдим: омад формуласи зарур билимнинг бир қисми каби “таълим” деб аталувчи мезондан афзал экан.

Таълимнинг ўзи аслида нима? Бу саволга ҳам сиз батафсил жавоб оласиз.

ҲАЁТИНГИЗДАГИ БУРИЛИШ НУҚТА

Қўнлардан бир кун шубҳали шухрат қозонган омад сири ушбу китоб саҳифаларидан тушиб қолади ва карпингизда пайдо бўлади. Бунга тайёр бўлинг! У пайдо бўлганда сиз уни албатта биласиз. Унинг пайдо бўлишининг илк белгиларини сезганингизда нафасин-

Наполеон Хила

ГИЗНИ ИЧИНГИЗГА ЮТИБ СОАТИНГИЗГА КАРАЙСИЗ: ЧУНКИ ШУ ДАКИКАЛАРДАН БОШЛАБ ХАЁТИНГИЗ ОСТИН-УСТУН БЎЛИБ КЕТИШИ МУМКИН.

ШУНИ УНУТМАНТКИ, БУ КИТОБ ТЎЖИМАЛАРГА ЭМАС, ФАКТЛАРГА АСОСЛАНГАН ВА УНИНГ МАҚСАДИ БУЮК ХАКИКАТДАН КЕЛИБ ЧИКАДИ. СИЗ ИШГА КИРИШИШ УЧУН ЗАРУР РАЎБАТ ОЛАСИЗ.

ЭНДИ, ЎҚИШГА КИРИШИШДАН АВАЛ СИЗГА КАРНЕГИ ХАКИДА ОЗГИНА БЎЛСА-ДА, ИШОРА КИЛИШГА ИЖОЗАТ БЕРИНГ. ХАР КАНДАЙ БОЙЛИК ВА ОМАДНИНГ НЕГИЗИДА ФИКР КИРИТИШ СИРИНИНГ ЯРМИГА ЭГА БЎЛИБСИЗ. ЎЙЛАЙМАНКИ, СИЗ УНИНГ ИККИНЧИ ЯРМИНИ ОНТИНГИЗГА ЕТИБ БОЛИШИ БИЛАН БИРИНЧИ ЯРМИГА КЎШИБ КЎЛАСИЗ. ОМАДИНГИЗНИ БЕРСИН!

1. ФИКР — БУ НАРСА!

БИРИНЧИ БЎЛИБ СИЗНИНГ АКЛИНГИЗ ОМАДГА ТАЙЁР ЭКАНЛИГИ ХАКИДА БЕЛГИ БЕРАДИ. КАНДАЙ КИЛИБ, СИЗЛИШНИНГИЗДА ХАЁТИНГИНГ ЎЗИ ЁРДАМ БЕРИШНИ КЎЛГА КИРИТИШ МУМКИН?

АГАР НАРСАНИ ПУЛ ЁКИ КАНДАЙДИР БОШҚА БИР МОДДИЙ КИЙМАТГА АЙЛАНТИРИШ ХАКИДА СИЗНИНГ КАТЪИЙ НИЯТИНГИЗ АНИК БЎЛСА, УНДА ХАКИКАТДАН ХАМ "ФИКР — БУ НАРСА!", БЎЛГАНДАМ, ЖУДА КУДРАТЛИ НАРСА. ЭДВИН С. БАРНС БИР КУНИ ШУНДАЙ ФИКРНИНГ АНИКЛИГИНИ КАШФ КИЛГАН: "АГАР БОЙ БЎЛМОҚЧИ БЎЛСАНГ — ЎЙЛА". БУ КАШФИЁТ УНИНГ КАЛЛАСИГА ДАРОВ КЕЛИБ ҚОЛМАГАН. БУ УНДА СЕКИН ПАЙДО БЎЛГАН. АНИКРОҒИ, БУЮК ЭДИСОНГА ЯКИН ШЕРИК БЎЛИШ ИСТАГИ ТУФАЙЛИ КЕЛИБ ЧИКАН.

ЭНГ МУХИМИ, БАРНСНИНГ НИЯТЛАРИ МУТЛАКО АНИК ЭДИ. У ЭДИСОНГА ЭМАС ЭДИСОН БИЛАН БИРГА ИШЛАМОҚЧИ ЭДИ. СИЗ ДИККАТ БИЛАН УНИНГ ЎЗ МАҚСАДИГА КАНДАЙ ЭРИШГАННИ КУЗАТсанГИЗ, ОМАДГА ЙЎЛ КАЙСИ ПРИНЦИПЛАРГА АСОСЛАНГАНЛИГИНИ ТУШУНАСИЗ.

Ўйла ва бой бўл

ШУНИ ТАЪКИДЛАШ ЖОИЗКИ, БАРНС ЎЗ ХОҲИШИНИ ИРРАЦИОНАЛГА АМАЛГА ОШИРА ОЛМАГАН. УНГА ИККИ НАРСА СЕЗГИН БЕРАДИ. У ЭДИСОННИ ТАНИМАС ЭДИ ВА УНДА НЕВО ДЖЕРСИ ШТАТИДАГИ ИСТ-ОРИНДЖ ШАХРИГА ЧИПТА БУРК ЭДИ.

КУНЧИЛИК ОДАМЛАР УЧУН ИШНИ ОХИРИГАЧА ЕТКАЗИШ СОРАНИШ ЙЎҚОЛИШИ УЧУН ШУНИНГ ЎЗИ ЕТАРЛИ ЭДИ. ЛЕКИН БАРНС УЧУН БУ ХОҲИШ ЖУДА ЗАРУР ЭДИ, ВА УНИНГ ХОҲИШНИ АВАЛИГИДАН КЎПРОК КУЧАЙТАН.

ВА ЭДИСОН УНИНГ САМИМИЙ КЎЗЛАРИГА БОҚДИ...

БАРНС ЭДИСОННИНГ ЛАБОРАТОРИЯСИГА КИРИБ КЕЛИБ, БУЮК КАШФИЁТЧИ БИЛАН ХАМКОРЛИКДА ИШ БОШЛАМОҚЧИ ЭКАНЛИГИНИ ЭЪЛОН КИЛГАН. ЭДИСОН У БИЛАН ИЛК БОР УЧРАШГАНЛИГИНИ ШУНДАЙ ХОТИРЛАЙДИ: "У ОДДИЙ ДАЙ-ДАНГА ЎХШАРДИ, ЛЕКИН УНИНГ ЮЗИДАГИ ИФОДА ТУМОНСИ-РАНИНГА ХЕЧ КАНДАЙ ЎРИН ҚОЛДИРМАДИ: УНДАЙЛАР ЎЙЛА-НИНГ НАРСАСИГА ЭРИШАДИ. ОДАМЛАР БИЛАН УЗОҚ ЙИЛЛАР ДАВОМ ЭТГАН СУХБАТЛАР МЕНИ ШУ НАРСАГА ЎРГАТГАН — АГАР ИНСОН БИРОН НАРСАНИ ХОҲЛАБ, ХАТТО УНГА ЎЗ КЕ-ЛМАКЛИНИ ХАМ ТИКСА, УНДА ШУБҲАСИЗ, У ТАҚДИРНИ ЕН-ГАНДИ. МЕН УНГА ШУНДАЙ ИМКОНИЯТНИ ЯРАТИБ БЕРДИМ, ЧУНКИ У ЎЗ ОНТИНИ МАҚСАДГА ЭРИШИШГА ЎРГАТГАН ЭДИ. МЕНИНГ АДАШМАГАН ИМНИ ВАКТ КЎРСАТАДИ".

ЭДИСОНГА У ЙИТИНТИНГ ТАШКИ КЎРИНИШИ ЁККАН ЭМАС, АНГИНЧА, ЁКМАДИ ДЕСАК ХАМ БЎЛАДИ. ЛЕКИН УНИНГ ЮЗИДА ФИКРНИ УҚИШ КИЙИН ЭМАСДИ. АЛБАТТА, БИРИНЧИ БУН-ДАЙ УЧРАШУВ НАТИЖАСИДАЁҚ БАРНС ЭДИСОННИНГ ХАМ-КОРИГА АЙЛАНМАГАН. ЛЕКИН У АРЗИМАС ҲАҚ ТЎЛАНАДИ-ГАН БЎЛСА-ДА, ИШЛИ БЎЛДИ.

ОРАДАН БИР НЕЧА ОЙ ВАКТ ЎТДИ. ТАШКАРИДАН КАРА-ГАНДА ХЕЧ НАРСА ЎЗАРМАДИ; БАРНСНИ ХЕЧ НАРСА КЎЗ-ЛАГАН МАҚСАДИГА ЯКИНЛАШТИРА ОЛМАСДИ. ЛЕКИН ЭНГ МУХИМИ УНИНГ ОНТИДА СОДИР БЎЛГАНЛИК ЭДИСОН БИЛАН

Психологлар тўғри айтишади: “агар инсон бирон нарсани чин кўнгилдан хоҳласа, бу унинг ташқи кўринишида намоён бўлади”. Барнс Эдисон билан амалий учрашувга тайёр эди; ундан ташқари унда мақсадга эришиш қарори қатъий эди.

У ҳеч қачон ўзига шундай демаган: “Нима фарқи бор? Фикримдан қайтаман-у, савдо вакили бўлман!” У деганки: “Мен бу ерга Эдисон билан иш бошлашга келганман. Агар бунга ҳаётимнинг қолган қисми сарф бўлса ҳам, мен ўз мақсадимга эришаман”. Ва у ҳақиқатдан ҳам шундай ўйлаган! Ҳамма нарсани ютиб юборадиган эҳтирос билан ёнғунича тарқ этмайдиган аниқ ниятлари бор одамлар ҳар хил ажабланарли воқеаларни сўзлаб берган бўлардилар!

Аниқ эҳтимолки, ёш Барнс бундай нарсалар ҳақида ўйлаб ҳам кўрмаган, лекин унинг маҳкам ушлаш одати, ягона мақсадга эришишдаги тиришқоқлиги (“ягона алангаги эҳтирос”) унинг йўлидаги барча тўсиқларни енгиб ўтишига ёрдам берган ва у куттан ҳодисанинг амалга ошишига имкон яратган.

ТАСОДИФ ОРҚА ЙЎЛАК ДАН КИРИБ КЕЛАДИ

Лекин тасодиф Барнс кутмаган томондан пайдо бўлди. Бу тасодифнинг асосий ҳислатларидан бири. У одадга кутилмаганда пайдо бўлади-да, кўпинча вақтинчалик омадсизлик ёки, ҳатто маълумбизга ўхшаб кўринади. Балки шунинг учундир, кўпчилик англай олмайди.

Худди ўша пайти мистер Эдисон “Эдисоннинг айтиб турадиган курилмаси” деб номланган янги курилмани такомиллаштирган эди. Табиийки, савдо вакиллари бундан хурсанд эмасди. Улар ҳали бу нарса кўп куттиради деб ўйларди.

Барнс эса бу курилмани кўлга киритишига ишонди. У Эдисонга ўз хизматини тақлиф қилди ва ўша заҳотиёқ имконни кўлга киритди. Ва у уни сотди!

шундай сотдики, ҳатто Эдисон у билан молларни бутун мамлакат бўйлаб тарқатиш ва сотишга биган тулди. Бу ҳамкорлик кўп пул келтирганидан ташқари янада кўпроқ нарсани аён қилди: Барнс яна кўпроқ ўйлашни ўрганса бой бўлиши мумкин-лигини тушунди.

Мен Барнснинг илк истаги қанча фойда келтирганини билмайман. Балки икки ёки уч миллион доллар келтирар. Лекин бу микдор аниқ билимнинг олдида ҳеч нарса эмас: маълум принципларга амал қилинса, фикрни молдй бойликка айлантириш мумкин.

БОШЛАДИНГМИ — ТАШЛАМА

Омадсизликнинг энг кенг тарқалган сабаби — бу биринчи омадсизликдаёқ ишдан воз кечиш. Бизнинг ҳар биримиз ҳеч бўлмаса бир марта бу хатони билганмиз.

Ўзининг даврида мистер Дербиннинг амакиси олтин масвасасига “чалинган”. У олтин казиб олиш ва боийш учун ғарбга йўл олган. Лекин унинг қалласига бир фикр келмаган: табиатда аслида олтин уни иловчиларнинг сўзлаганларига қараганда анча кам эканлиги.

Амаки ер майдонига қозик қоккиб, метин ва куракни олиб, ишга киришди. Бир неча ҳафталик меҳнат ўз самарасини берди: руда! Қимматбаҳо, ялтирай-диган руда! Лекин уни катта микдорда казиб олиш учун ускуна зарур эди. Шунинг учун амаки шахтани беркитиб, Мэрилен штатидаги ватани Вильямсбургга қайтган. У уерда баъзи бир қариндошлари ва кўш-наларга “омад” ҳақида сўзлаб берган. Улар ускуна ва транспорт учун пул йиққанлар. Кейин эса амаки мистер Дербн билан бирга шахтага қайтган.

Бир вагонча руда казиб олиниб эритишга жўнатил-инди. Пробалар Дербиннинг Қолорадодаги энг бой шах-талардан бирига эга бўлганлигидан далолат беради.

Яна бир-иккита шундай вагонча руда карзларини коплайди! Кейин эса беҳисоб бойлик оқиб келади...

Бўрғи чуқурук кириб борган сари Дербиде ва унинг амакисининг умидлари қанот ёза бошлади. Кейин эса бир нараса содир бўлди. Олтин қони қаяққадир йўқолди. Олтин тўла кўзача бошқа йўқ эди. Улар қонни қайта топиш умидида қазинида давом этди. Тўбигача етиб борди. Лекин — афсус, беҳуда!

Охири Дербилар тутатиш керак деган қарорга келдилар. Улар ушқунани бир неча юз долларга сотиб, келган жойларига қайтиб кетдилар. Сотиб олган одам қон муҳандисини чакирган. У шахтани ўрганиб чиқиб, шундай хулосага келган: аввалги қазувчиларнинг омадсизликка дучор бўлишининг сабаби — улар “ёпгон қон” ҳақида ҳеч нараса билишмаган. Муҳандиснинг ҳисобида қон Дербилар қовлаган жойдан бир неча фут нарида бўлиши керак! Ҳақиқатан ҳам шундай бўлиб чиққан!

Янги қазувчи миллионлаб доллар пул ишлаб топган: у бирон нарсадан воз кечишдан аввал мутахассис фикрини билиш кераклигини тушунган.

МАҒЛУБИЯТГА БИР ҚАДАМ ҚОЛГАНДАГИ ОМАД

Истақни олтинга айлантириш мумкин. Мистер Дербиде бу хатони қилганидан бери ўзи кўрган зарарларининг ўрнини бир неча баробар қоплашга эришган.

У ҳаёт суғуртаси билан шуғуллана туриб, ёшлигида йўл кўйган бу хатодан яхшигина дарс олди. Оддий дарс: “Олтин оёғим тағида эканлигида ишни ташлаётганман. Энди қимдир мендан суғурта полисини сотиб олишни хоҳламаётганлиги учун ниятимдан қайтмайман”.

Ва Дербиде йилига миллион долларга суғурта полисини сотганлар қаторига қўшилди.

... Ҳаётингизга омад кириб келишидан аввал қанча вақтинчалик омадсизликлар ва хатто мағлубият-

ларини бошингиздан кечиришингизга тўғри келиши мумкин! Ҳақиқатдан ҳам, омадсизлик тақрорлана-верса ишни ташлаш мантикий жиҳатдан ҳам тўғри бўлади. Қўнчилик шундай қилди ҳам. Шундай эмасми? Ушбу китобнинг муаллифи Америкалик энг омадли одамларидан 500 нафаридан интервью олган. Ва уларнинг ҳаммаси — “қатта омад омадсизликка бир қадар қолганидан келган”, — деган битта жавобни қайтарган. Эҳ, омадсизлик... айбисиздай кўринган, лекин бевари ҳазил қиладиган фарибтар. Ва у одамни омадга яқин қолганда турли ҳолатга солиб завқлатибди!

ИНСОН УСТИДАН ҲУҚМОНЛИК КИЛУВЧИ БОЛАКАЙ

Мистер Дербининг “қатта ҳаёт мактабини ўтагани”, яъни олтин қонидати воқеалардан яхшигина хулоса чиқаришга қарор қилганидан кейин ҳаёт унга “йўқ” дегани ҳаммаша ҳам йўқ дегани эмаслигига ишонч ҳолида қилиш имконини берди.

Ушбу қуни у амакисига буюдой янчишга қарашарди. Аммакиси бир неча юз чоракорлари бор қатта ферма-ин бошқарарди. Тегирмоннинг эшиги секин очилди. Кичкина мулат қизча кириб, эшик олдида тўхтади.

Амакиси бошини кўтариб, қизчани кўрди ва ундан “Қани, нима керак сента?” — деб сўради. Қизча “Ойим айтди, унга 50 цент бер”, — деб қисқа жавоб берди. “Ҳеч нараса бермайман, — амакиси портлади, бор уйингга”. “Хўп сэр”, — деб қизча жавоб бердию, лекин жойидан жилмади.

Амаки ишида давом этди, ва иш билан овора бўлиб, қизчанинг кетмаганини сезмади. Бошин кўтариб, қонининг шу ерда эканлигини кўриб, бакириб кетди: “Мен сента бор уйинга дедим! Тез кет, йўқса мен сента хозир кўрсатиб қўяман!” “Хўп сэр”, — деб қизча жавоб бердию, лекин жойидан жилмади.

Амаки бункерга тўжмоқчи бўлган бугдой тўла қопни ерга ташлади, бошқа устидати тахтани олиб, қизга қараб шунақанги баджаҳл юз қараш қилиб юрдики, Дерби нафасини ичига ютиб қолди. У амакисининг жаҳлдорлигини билгани учун хозир бирон нарса бўлишдан кўрқканди.

Қатта Дерби қизча турган ерга етиб борганида, қизча бир қадам олдинга ташлади-да, бор овозда қичқирди: "Ойимга бу 50 цент жууда ҳам керак!"

Амаки тўхтади. Бирон дақиқа ў қизчага қарахтдек тикилиб қолди-да, кейин секин тахтани ерга қўйди, қўлини чўнтагига солиб, ярим доллар чиқариб берди. Болакай пулни олдида, шошилмай орқасига хозиргина ўзи мағлуб қилган одамдан кўзини ўзмай, эшикка томон бурилди. У кетганидан кейин амаки яшиқ устига ўтириб, узоқ вақт бўшлиққа тикилиб қолди. Балки у хозиргина қандай қилиб унинг "ақлини қиритиб қўйишгани" ҳақида ўйлагандир.

Мистер Дерби ҳам нимадир ҳақида ўйлаган. У ҳаётида биринчи бўлиб қандай қилиб қора танли болакайнинг оқ танли қатта кишини бўйсундирганини кўрди. У бунга қандай эришди? Амакисига нима бўлди? Жаҳлнинг эриб кетишига ва "ўқирлишга тайёр шерни" кўзичоқдек ювош қилиб қўйишга нима мажбур қилди? Вазиятни бошқарган болакай қандай ноймалум қучдан фойдаланган? Бу ва бошқа саволлар Дербининг хаёлидан кетмасди. Лекин узоқ йиллар, ўз бошидан кечирганларини ушбу сатрлар муаллифи билан бўлишгунга қадар, жавобини топа олмай юрди. Айтганча, у эски тегирмондаги ажойиб воқеани амакисини уриб кетган жойда сўзлаб берганди.

"ЙЎК" ОРТИДА ЯШИРИНГАН "ҲА"

Биз эски тегирмонда турганимизда мистер Дерби яна ғайритабиий "ғалаба" сюжетини қайтараркан, сўради: "Сиз бундан қандай хулоса чиқаришин-

ни мумкин? Амакини сўзсиз таслим қилган болакай қандай қучга эга бўлган?"

Бу саволга жавобни сиз китобда келтирилган принциплардан толасиз. Жавоб тўлиқ ва кўп нарсани қамраб олган. Бу ердаги тавсияларга риоя қилган киши болакай қўлидан қучни хис қилиши мумкин.

Фиррон тайёр бўлинг ва сиз навбатдаги бобда қизчага қўрам берган қучнинг ҳаракатини кўрасиз. Бу қизчининг қозлари сизнинг эҳсиниғизни қархлайди ва ҳеч нарса унга қаршилиқ қила олмайдиган ҳуқуқронлигини беради. Булар сиз биринчи ёки бошқа бирон нарсани ўқитганингизда келиши мумкин. У аниқ қоз қон сизга ўтмишдаги омадсизлик ва қўрилган зарарларни эслатадиган ниёт ва асосий режа шаклида келиши мумкин, — ва сиз кўрилган зарарни қоллайсиз.

Мен мистер Дербига қичкина қизча ўзи билмасдан қўрилган қучнинг ҳаракатини тасвирлаб берганимда, у фиррон ўттиз йиллик суғурта агенти бўлиб ишлаган таърибисини хом чўт қилиб, тан олди: у ўз омадларига айнан ўша қичкина болакайдан ўрганган "дарин" туфайли эришган.

Мистер Дерби деди: "Ҳар сафар менга суғурта полисини қайтариб бермоқчи бўлганларида мен эски тегирмондаги қизчани, унинг талабчан боқувчи қатта нуқтарини эсладим ва ўзимга дедим: "мен бу шартномани тузишим керак!" Шунга айтишим керакки, полисининг қатта қисмини мен айнан одамлар "йўк" деганидан кейин сотганман."

У шу билан бирга олтин қазиб олиш тарихи билан боғлиқ ҳатосини ҳам унутмаганди. "У тажриба, — деган Дерби, — яхшилиққа содир бўлди. У мени ишлашга, иш ҳар қанақасига қийин кечилишга қарамасдан ишлагига ўрнатди. Мен бирон нарсани қўлга киритиш учун бу нарсадан ўтишим керак эди".

Дербининг бошидан ўтказганларида ҳеч қанақанги таъриоддийлик йўқ эди. Унда тақдир эҳтимоли ҳам

йўқ эмасди. Балки шунинг учундир бу тарихлар унинг учун муҳим бўлгандир. У юкорида келтирилган икки та воқеадан тегини хулоса чиқарганди, уларни таҳлил қилиб, бу ерда нимани ўрганиш мумкинлигини топи. Агар инсоннинг ўзининг омадсизлигини ўрганишга на ихлоси, на келажакда омадга айланиш учун ўсиб бораётган донни излашдан бошқа вақти бўлма-са, унда омадга қараб нима ўсиши мумкин?

Мана шу саволларга жавоб ёзиш учун мен китоб ёздим.

ОМАД — БУ БИР ЧУҚУР ҲОЯ

Саволга жавоб бера туриб, мен ўттизта принцитни шакллантираман. Лекин унутманг — сизнинг бу таажжубли ҳаётни кузатишдан пайдо бўлган саволларга жавобингиз ўзингизнинг онгингизда, эҳтимол, китоб ўқиётганингизда ҳо, режа ёки ният кўринишида бўлиши мумкин.

Омад учун биргина чуқур ҳодининг ўзи етарли. Бу ерда тасвирланадиган принциплар фойдали ҳолатлар ўстиришининг усулидир.

Уларни баён қилишга чуқурроқ ёндашишдан аввал, сизларга қуйидаги тасдиқ устида ўйлаб кўришингизни тақлиф қиламан: “Бойишни бошласанг пул шундай тез ва кўп оқиб кела болайдики, ҳақиқатдан ҳам — ўша кунларгача қаерда бўлган эканман?” — деб хайрон бўласиз. Агар ким кўп ва тиришиб ишласа ўша бой бўлади деган ҳаммабоп тасдиқни инобатга оладиган бўлсак, унда янада таажжубланаемиз.

Лекин сиз бойиш ҳақида ўйлай бошласангиз, унда бунинг учун ўзингизнинг маълум даражада онгингиз, ниятларингизнинг қатъийлиги ва... меҳнат қилиш ҳам муҳим эканлигини тушунаемиз. Бундан келиб чиқадики, сиз ва бошқа ҳар қандай одам ҳам онгингизни бойлик тортувчи ҳолат билан тўлдирингиз зарур. Бу муаммо билан мен йигирма йил шуғуллан-

дим, буни бойлар қандай эплашини ўрганишим келарди!

Омад билан кузатиб кўринг: Сиз амалда ушбу фикрларнинг принципларини қўлай бошлашингиз билан мотивий аҳолининг яхшилана боради. Ният кул урсангиз, у сизнинг мулкнингизга айланади. Бунинг мумкин эмас деб ўйлайсизми? Асло!

Ҳар бир кишига “бўлиши мумкин эмас” деган сўзлар маълумлиги туфайли инсоният кўп умидсиз. Қандай қилиб! У ҳамма ишламаётган қоидаларни билади. Биринчи “мумкин эмас” нарсалар унга гўдаклигидан маълум. Ушбу китоб омадга етакловчи қоидаларни излайди. Агар, на шундан умид қиладиганлар учун ёзилган. Ким омадни ният қилиб фикрласа ўшанга кетади. Маълуминг эса мағлубиятни кутиб фикрлайдиганларга мулоқотдир.

Кулнингиздаги китобнинг мавзуси — одамларга онгини ўлғаттира олиш санъатига ёрдам бериш: мағлубият онгидан — омад онгига.

Лекин кўпчилигимизнинг яна бир ожиз томонига бор: ҳамма нарсани ўзимизнинг таассуротларимиз ва ҳосил қилган ишончларимиз билан ўлчаётганимиз тажриба берилиб кетганмиз. Ишонаманки, тажриба тажриба берилиб кетганмиз. Ишонаманки, бу китоб ўқувчилари орасида бойиб кетишга ишонч қилинганлар топилади. Нима учун? Шунинг учунки, уларнинг фикри қашоқлик ва омадсизлик шароитида шаклланган.

Бу бебахтлар ментга Америкага таълим олишга келган таълиқли Хитойликни эслатади. У Чикаго университетига борган. Бир кунни коллеж Президенти мистер Карнер уни учратиб қолган ва сўраган: “Сизнинг нафарингизда америкаликларнинг энг кўзга ташланадиган жиҳати нимада?”

“Нима бўларди, — хайратланган талаба, — кўзларингизнинг ажойиб кесими. Сизларнинг кўзларингиз қисик эмас”.

Бундай Хитойлик хакида нима дейиш мумкин?.. Биз тушунмаган нарсамизга ишонишни хоҳламаймиз. Яна шундай фикрлаймизки, ҳаммани ўзимиздек фикр юритида деб ўйлаймиз. Албатта, у йипитинини кўзлари "қисик". Уларники бизникига ўхшамайди...

ХОҲЛАЙМАНМИ — ДЕМАК БЎЛАДИ!

Генри Форд машҳур "V-8" маркадаги автомобилни ишлаб чиқармоқчи бўлганида, ҳамма цилиндрлари битта блокка жойлашган мотор тузмоқчи бўлган. Айтилган — қилинган, ва Форд керакли топшириқларни берган. Барча муҳандислар саккизта цилиндрни битта блокка жойлаштириш мумкин эмас деган ягона фикрга келишган.

Форд деганки: "Ҳар қандай ҳолатда ҳам бажаринг". Муҳандислар ўзлариникини маъқуллаганлар: "Бўни амалга ошириб бўлмайди". Форд айтганки: "Натижа бўлмагунча ишлайверинглар. Бўнга қанча вақт керак бўлса ҳам". Форд билан ишда қолишни истаган муҳандисларнинг ишлашдан бошқа чоралари қолмаган. Орадан олти ой ўтса ҳам натижа бўлмаган. Кейин яна олти ой. Улар қаласига келган барча усулларни қўлаб кўришди, фойдаси бўлмади: "Имкони йўқ!" Йил охирида улар Фордга унинг топшириғини бажаришни уddaлай олмаганлиги хақида хабар беришди.

"Ишда давом этинглар, — деди Форд. — Мен шунини хоҳлайман. Демак бу бўлади". Улар ишда давом этдилар, ва ниҳоят бир кўни бўни uddaладилар. Форднинг талабчанлиги ғалаба қилди.

Балки мен бу воқеада бирон бир кичкина деталда адашгандирман, лекин натижа ва вазиятдан қўнғлим тўқ эди. Ўйлашни ва бой бўлишни хоҳласангиз, ундан Форднинг миллионлари сирини олинг. Уни узоқ излашга тўғри келмайди.

Генри Форд омад принципларини тушунган ва қабул қилгани учун муваффақият қозонди. Улардан

Форд — нимани хоҳлаётганингни аниқ билиш. Форд бундан боғлиқ тарихни унутманг ва унинг хайратланаран ютуқлари сирини тасвирловчи сатрларни белгилаб қўлинг.

Агар сиз бўни бажарсангиз, Генри Фордни бой қилган принципларни ажратиб олган бўласангиз, унда нима учун у билан омадда беллашмаслигингиз керак? Ё нани қажирган беллашувга жавоб бермайсизми?..

ҲАКИҚАТНИ АНГЛАГАН ШОИР

Кенон "Мен ўзимнинг тақдиримни ўзим бошқарман, мен ўз қалбимнинг капитаниман", — деган ақолига сатрларни ёзганида балки биз ўз фикрларимизни назорат қилишга кодир эканлигимиз туфати "тақдиримизни бошқаришимиз ва ўз қалбларимизнинг капитанлари эканлигимиз хақида айтмоқчи бўлгандир.

Эҳтимол у онгимизда устуңлик қилувчи фикрлар унга тортлишни билгандир. Шунингдек бу "мағнаворини" бизга ҳужирон фикрлар билан уйғунлаштириб кўчларнинг, одамларнинг ҳолатларнинг тортлишини билгандир.

У балки бизга мислсиз бойликларни қўлга киритишдан аввал онгимизни бойлик истаги билан мағнаштиришимиз, пулга бўлган иштиёқимиз уларни кўлга киритиш бўйича аниқ режаларга олиб келишини аввал пул топиш истаги билан фикр юритишни беллашимиз кераклигини тушунтирмоқчи бўлгандир.

ТАҚДИРИНИ КўРГАН ЎСПИРИН

Ўйлайманки, ниҳоят биз омад принципларининг биринчисини тадқиқ қилишга тайёرمىз. Унутманг, бу принципларнинг барчаси — бир кишининг кашфиёти эмас. Улар кўчларда иш берган, ва сиз уларни ўз фойданигиз йўлида қўллашингиз мумкин.

Бу сизга мураккаб кўринмайдиган деб умид қиламан.

Кўп йиллар аввал мен Салем (Ғарбий Вирджиниядаги Салем шаҳри) коллежи битирувчиларига қарата нутқ сўзлаганман. Келгуси боёда тасвирланадиган принцип ўша нутқда кискартирилган ҳолда баён қилинган. Билишимча, битирувчилардан бири уни нафақат қабул қилган, ҳатто ўз дунёқарашининг қисмига айлантирган. Оқибатда у ўспирин конгрессмен ва Президент Франклин Д. Рузвельтнинг маъмуриятига обрўли ходим бўлиб етишган.

У мента ўша принцип ҳақидаги фикр шундай аниқ ифодаланган хат жўнатганки, мен уни навбатдаги боёгга сарлавҳа сифатида чоғ этганман.

Шундай қилиб: "Менинг кадрдон Наполеоним! Конгрессдаги ишим Америкалик эркак ва аёллар дуч келадиган муаммоларга ичқаридан назар солиш имконини берди. Мен сизга минглаб муносиб одамларга аскотиб қолиши мумкин бўлган маслаҳат бериш учун ёзаяпман. 1922 йилда, Салем коллежининг талабаси бўлиб юрсанимда, сиз бизга нутқ билан мурожаат қилгансиз. Ўшанда менинг онгимга жойлаштирган ғоянгиз туфайли бутун мен штатим халқига хизмат қилиш имкониятига эгаман. Ва келажакдаги менинг ҳар қандай эришган муваффақиятим, шубҳасиз ўша ғоя туфайли бўлади. Кечатидек ёдимда. Сизнинг мактабда деярли ўқимаган, пул ва обрўли дўстлари бўлмаган Генри Форднинг қандай қилиб улкан марраларни кўлга қиритганини тасвирлагансиз. Ўшанда, сизнинг маърузангиз тутамасидан туриб, мен ҳар қандай қийинчиликни енгиб ўтишга тўғри келса ҳам ўз йўлимни топшимга қарор қилганман.

Бу йил ва кейинги йилларда миллионлаб ёшлар ўқиниш тугатадилар. Ва уларнинг ҳар бирига мен сиздан олганим каби далалар зарур бўлади. Улар бу ҳаётда қаякка бурилиш, нима қилиш, нимадан бошлаш кераклигини билишни хоҳлайдилар. Сиз уларга буни

аёнла олсангиз, чунки жуда кўп одамларга муаммоларнинг ечимини ёрдам бергансиз. Бутун Америкада қандай қилиб ўз қовларини пулга айлантиришни билишни хоҳлаган минглаб одамлар бор; нолдан бошлаш керак бўлган, кўрилган зарарларни қоплаш керак бўлган минглаб одамлар. Сиз уларга ҳеч қим бера олмайдиган ёрдамни бера олсангиз. Агар сизнинг китобингиз чоғ этилса, мен биринчи нусхасини сизнинг дўстларингиз билан олишни хоҳлардим. Чин юрак билан ахши тилаклар билан Сизнинг Дженнингтс Рэндольфнингиз".

1927 йил, ўша нутқдан ўттиз йил ўтгач, битирувчиларга бакалавр дипломини топшириш маросимида сўзга чиқшим учун менинг яна Салем коллежига режиссинга тўғр келди. Ўшанда мента фахрий адабиёт доктори даражаси тақдим қилинганди.

Дженнингтс Рэндольфнинг тақдири билан эса мен 1922 йилдан бери қизикиб келганман. У йурик авиациячилар бирининг бошқарувчиси, оташин нолдан ғарбий Вирджиния штатидан сенатор бўлиб етишган.

КАЙД ЭТИЛАДИГАН ФИКРЛАР

Ҳар қандай қийингансиз ва сизнинг қанча пулинган борилиги бутун муҳим эмас. Чунки омадга қим Эдвин Ёарис каби интилса эришадилар.

Сиз омадга қанча интилсангиз, у шунча яқин келадиган жуда кўп одамлар ғалабага бир қадам қолганлигини ташлайдилар. Ўнутманг: бу қадамни бошқарар кўйдилар.

Ҳобитқадамлик — бу хоҳ қатта, хоҳ қичик бўлсин, ҳар қандай ютуқнинг илк қадамидир. Қучли эркакнинг собиққадам бола енгиб кўйиши мумкин. Ўзингизнинг мақсадингиз ҳақида тасаввурингизни ўзгартириш ва сизга бутун узоқдек кўринган ютуқларни ҳам кўлга қиритасиз.

Ўзингизнинг ишончингиз ва талабчанлигингизни Генри Форд каби бошқаларга ҳам сингдиринг ва сиз мумкин бўлмаган нарсани қўлга киритасиз.

Ҳар бир исталган ва тасаввур қилинадиган нарсани қўлга киритса бўлади.

2. БОЙЛИК ТОМОН БИРИНЧИ ҚАДАМ:

ИСТАК

Истак ҳаракатга келтирилса, оʻзулар рўёбга чиқади. Ҳаётдан кўп нарса сўранг ва ҳаёт сизга кўп нарса беради.

Бундан эллик йилдан кўпроқ вақт аввал Эдвин С. Барнс Нью-Джерси штатидаги Ист-Орэндж станциясида товар поездидан тушганида, балки дайдидек кўрингандир, лекин унинг киролга хос фикри бўлган. Станциядан Томас А. Эдисоннинг идорасигача бўлган йўлда у ўйлади; Эдисон қаршисида ўзини кўрди; Эдисондан буюк кашфиётчининг ҳамкори бўлиш фойсига айланган оташин истагини ҳаётга тадбиқ қилиши имкониятлари ҳақида ўзининг сўраётганини эшитди. Умид эмас! Интилиш эмас! Лекин ҳаммасини босиб кетадиган оташин истак. Мана маъно-моҳият қаерда. Бир неча йил ўтгач Эдвин С. Барнс улар илк бора учрашган ўша идорада яна Эдисоннинг қаршисида турарди. Лекин энди ишчи ҳамкор сифатида турарди. Барнс аниқ максадни танлаганлиги ва унга бор қувватини, бор ирода кучини йўналтирилганлиги туфайли муваффақият қозонди.

ЧЕКИНИШГА ЙЎЛ ЙЎК

Икки учрашув оралиғида беш йил вақт ўтди. Ҳамманинг назарида Барнс Эдисон ишларининг велосипеддигани навбатдигани спица эди. Ҳамманинг назарида, лекин ўзининг эмас. Барнс биринчи иш кунининг биринчи дақиқаларидаёқ ўзини Эдисоннинг ишчи

санаган. Барнс буни ҳаётдаги барча нарсадан кўпроқ истаганлиги учун ҳам шундай бўлди. У мақсадни эриштиш режасини тузди. Кейин эса ортга йўл қолдирмади. Ўзининг истагини бутун ҳаётидаги фойсига, шикоят ҳаётининг ўзига айлантивча ўстира борди. Ист-Орэнджга келиб у ўзига деди: “Эдисонни менга сингдир иш беришга ишонтитришга уриниб кўраман”. У деди: “Мен Эдисон билан иш қилиш учун келганимни тушунтирмаман”.

У “Эдисоннинг компаниясида ўз максадимга эришиш олмаслигимни тушунаман ва бошқа имкониятларни қидириб кўриш керак бўлади”, — демади. У деди: “Бу дунёда мен фақат бир нарсани хоҳлайман, Эдисон билан ишлашни. Ҳаммасига тушурдим. Мен эримни тикаман, лекин кўзлаганимга эришаман”. Чекинишга йўл қолдирмади. У ё ғалаба қозонини, ё унинг керак эди!

Мини, Барнс омадининг бор тарихи.

ВА У КЕМАЛАРНИ ЁҚДИ.

Кўп йиллар илгари бир кўмондон танлов олдига туриб қолган: У охир-оқибат унга ғалаба келтирадиган катта қабул қилишга тўғри келган. Кўмондонга ўзининг армиясидан бир неча баробар кучли душман кўчинини қарши чиққан. Шунда кўмондон ўз аскарларини кемаларга жойлаштириб душман ерита бошлаган. Кемалардан сўнг эса кемаларни ёқилиш буюрган. Кемалардан кўмондон армияга мурожаат қилган: “Кемаларимиздан чиқаётган тутунни кўрапписизларми? Бу атар биз ғалаба қозонмасак, ушбу кирғоқдан тирик кета олмаслигимиздан дарак. Бизнинг битта кўчинимиз бор: ёки ғалаба, ёки ўлим”.

ВА УЛАР ҒАЛАБА ҚИЛГАНЛАРИ

Ғалаба қилишни истовчилар ортидаги кўприкларнинг ёқилиш керак, чекинишга йўл қолдирмаслиги ке-

рак. Факат шу йўл билан омад учун жуда муҳим бўлган ғалаба истагини сақлаб қолиш мумкин.

...Буюк Чикаго ёнгинидан сўнг тонгда савдогарлар тўрухи ёниб кетган бойликларнинг тутаб ётган Стейт-стритдаги қолдиқлари ёнида турарди. Улар олов вайронасини тикиш ёки Чикагодан бошқа, бундан да бахтлироқ жойга кетиш масаласи ҳақида кенгаш дилар. Ва уларнинг барчаси кетишга қарор қилдилар, Факат бир кишидан ташқари.

Чикагода қолишга қарор қилган савдогар Маршалл Филд деди: "Жентельменлар, мен худди мана шу ерда дунёдаги энг зўр дўконни кураман, ва у неча марта ёнса ҳам мента барибир".

Бу воқеа бундан юз йиллар аввал содир бўлган, Дўкон куриб битказилган. У ғалаба истаги деб аталувчи қалбнинг ҳолатига ўрнатилган хайкал каби ҳозир ҳам турибди.

Албатта, Маршалл Филдга кетиш фойдали эди. Лекин у бошқа савдогарлардан ҳар доим омадга эришувчилар мағлубиятта учрагувчилардан фарқ қилганидек фарқ қиларди.

Инсон пулнинг аҳамиятини тушунган кунидан бошлаб пуллар унинг қўлидан ўтиб кетмаслигини хоҳлайди. Лекин хоҳлайди дегани ағаллайди дегани эмас. Факат ўчмас ғояга айланадиган оташин бойлик истаги, факат уни қўлга киритишнинг аниқ йўллари ва воситаларини режалаштириш, факат режаларнинг мағлубиятини тан олмайдиган сабот билан амалга ошириш бир кунги сизни бой қилади.

ҒОЯНИ ПУЛГА АЙЛАНТИРИШНИНГ ОЛТИ БОСҚИЧИ

Сиз пул хоҳлайсизми? Навбатдаги олти маслаҳат сизга истагингизни бошқаришда ёрдам беради.

1. Канча пулнингиз бўлишини аниқ белгиланг. "Мен кўп пулим бўлишини хоҳлайман", — дейишнинг ўзи камлик қилади. Синчков бўлинг. (Қуйида, керакли

нотинга нима учун рақамнинг муҳимлиги психологиянинг назаридан тушунтирилади.)

2. Ўзингизга ростини айтинг, истаган бойлигингизни эришиш учун тўлашга тайёрмисиз? (Ҳеч нарса бўлмайди, тўғрими?)

3. Ушш пуллара ағалик қилиш муддатингизни белгиланг.

4. Истагингизни бажаришнинг аниқ режасини тузинг ва сиз уни амалга оширишга тайёр ёки тайёр эмас эканлигингиздан қатъи назар, зудлик билан ҳаракатни бошланг.

5. Ҳақмасини ёзиб боринг: пул микдори, сиз уни қўлга киритишнингиз мумкин бўлган вақт, эвазига нисбатан ноз кечмоқчисиз, пул топиш режаси.

6. Ҳар кунни уйқутга кетишдан аввал ва эрталаб ўз ёзувингизни овозингизни чиқариб ўқинг. Ўқиётганингизда пул қўлингизда эканлигини тасаввур қилинг, ҳис қилинг ва ишонинг.

Ўзингизга маслаҳатнинг барчасига, айниқса сўнггисига омад қилиш жуда муҳим. Пулнинг чўнтагингизда эканлигини тасаввур қилишнинг имкони йўқлигини шикоят қилманг. Агар пулга ағалик қилиш истагини "заҳарлаб" бўлган бўлса, у жуда яхши ёрдамчингиз бўлади. Сизнинг максдаингиз — пул истаги, негизинда ҳам шундай қатъият биланки, истак ихлос кўри билан ҳақиқатга айланиши керак.

ЮЗ МИЛЛИОН ҚИЙМАТГА ЭГА ПРИНЦИПЛАР

Ақлни машқ қилдиришга одатланмагандар учун бу маслаҳатлар маъносиздек кўриниши мумкин. Балки бундай одамларга бу маслаҳатларда муаллифнинг энди Карнетидан олган маълумотлари шакланганлигини билиш қизиқдир. Металлургия комбинатидан пичилликдан бошлаб, ва жуда ёмон бошланишга қарамай, ушбу принциплардан таҳминан юз миллион доллар билан баҳоланган бойлик топган Карнетидан.

Наполеон Хилл

Шуни ҳам айтиш жоизки, бу принциплари, нафақат уларда пул тўллаш моҳияти шаклланган, — эҳтимол, улар ёрдамида ҳар қандай мақсадга эришиш мумкинлигини англаган қари Томас А. Эдисон маъқуллаган.

Принциплар “машаққатли меҳнат”га эмас, ўзини қурбон қилишга қорлайпти. Сиздан қулғили ҳолатга тушиш ёки ишонувчан бўлиш талаб этилмайди. Уларни амалга ошириш учун юқори маълумотли бўлиш шарт эмас. Ўзингизнинг онгингизни ишлашга мажбур қилишингиз, пул тўллашни тасодиф, омад ҳукмига топшириш керак эмаслигини тушуниш керак. Унутманг: Асрининг энг йирик мулкани тўллаган кишилар уларга пул оқиб келишидан аввал узок вақт умид қилганлар, хоҳлаганлар, тилаганлар, режалар тузганлар.

Яна бир маслаҳат: Агар пулга бўлган эҳтиросингизни “қайнайдингиз даражага” келтирмас, бойлигингизга ўзингизга ишонганингиз каби ишонмас экансиз, ҳеч қачон бой бўла олмайсиз.

КЕЧАГИ БУЮК ОРУЗЛАР — ЭРТАНГИ УЛКАН БОЙЛИК

Биз, бойлик учун пойга иштирокчилари доим ўзгарадиган дунёда яшаймиз. Бу дунё янги ғояларни, янги чарчовларни, раҳнамоларни, кашфиётларни, ўқув тизими ва маркетинг, телевидение ва кино учун янги китоб ва сценарийларни қаттиқ талаб қилади. Ва бу барча янги ва яхши нарсаларга талаблар мусобақаларида кимнинг маълум мақсади ва омадга эришиш қайноқ истаги бўлса, ўшалар енгиб чиқадилар.

Биз, бойлик тўпламоқчи бўлганлар шуни унутмаслигимиз керак: бу дунёнинг ҳақиқий раҳнамолари ҳар доим шундай одамлар бўлганки, улар юзага чиқмаган имкониятларнинг кўзга кўринмайдиган ва сезилмайдиган кучларини қўллашни ва ишлашга мажбур қилишни эллаганлар ва бу кучларни (ёки фикр-

лар мануальсини) осмонўпар биноларга, шаҳарларга, фабрикаларга, самолётларга, автомобилларга ва ҳаётини янгида шинам қиладиган ҳар хил қўлайликларга айлантирганлардир.

Сизнинг орузингизга ҳеч нарса таъсир ўтказа олмаслиги керак. Сиз ўтмишнинг илк қадирғочлари билан боғлиқ бўлиб тошингиз керак. Улар талантларин юзига чиқарган ва ривожлантирган Америка парасизлигини туллатиб-яшнатганлар.

Агар сиз хоҳлаган нарса яхши бўлса, ва муҳими, сиз унга ишонсангиз, иккиланманг, ҳаракат қилинг! Ва ёрдамнинг сиз омадсизликка дучор бўлсангиз, “улар”нинг нима дейиши муҳим эмас, чунки “улар” ҳар бир омадсизликнинг ўзи билан тенг микдорда омад оловсини ўзида олиб юришини билишмайди.

Томас Эдисон электр лампаси ҳақида оруз қилган. У ўша захотий тажрибалар ўтказишни бошлаган ва тез ораулар ҳақиқатга айланмагунча ўн минг муваффақиятсизликларга қарамай, тутган йўлидан қайтмаган. Амалиётчи оруз қилувчилар ишни ярим йўлда ташлаб қўйдилар!

Ушан тамаки дўкони тармоғини оруз қилган, ва ҳозир унинг компанияси дўконлари Американинг ҳар бир бурчагида мавжуд.

Ака-ўка Райтлар учиб апараты ҳақида оруз қилишган. Ҳозир ҳар бир киши уларнинг орузи ҳақиқатлигига ишонади.

Маркони сезилмайдиган кучлар орқали ҳаво бўйлаб сигналларни узатишни оруз қилган. Бугунги раёно ва телевидениелар унинг орузлари хом ҳаёл эмаслигининг яққол исботидир. Маркони ахбортлари ҳақида симсиз ёки бошқа бирон жисмоний қурilmасиз узатишни таъминловчи қонунни очгани ҳақида эътибор қилганида, “дўстлари” уни жиннихонага жўнатиб, у ерда уни текширтганлар. Бугун эса орузмандларни муносабат бошқача, тўғри эмасми?

Ўйла ва бой бўл

ОРЗУНИ ИСТАК УЙФОТАДИ

Шундай қилиб, орзу қилувчи учун истак — бу бошланиш жойи. Орзулар бефарқликдан, дангасаликдан ёки етарлича ўзига ишонмасликдан келиб чиқмайди. Унутманг, барча финишта биринчи етиб келганлар команда берилмасдан илгари ҳаракатни бошлаганлардир. Одатда ундайларнинг ҳаётидаги бурилиш даври кандайдир инкироз вақтига тўғри келган.

Джон Баньян, дин билан боғлиқ бўлган важдларга кўра камалиб чиққач, инглиз тилида ёзилган энг яхши китобларининг бири — “Пилигримнинг саёҳати”ни яратди.

О’Тенри ўзининг генийлик хислатларини Огайо штатидаги Коламбус шаҳрининг камоқхонасида жазо муддатини ўтаётганда англаб етган. Унинг “иккинчи мени” ҳаётга бўлган муносабатлари туфайли келиб чиққан.

Чарлз Диккенс эса фаолиятини этик мойи идишларида этикеткалар елимлашдан бошлаган. Биринчи муҳаббатининг фожеси унинг қалбида шунақанги чуқурликлар кашф қилдики, натижада у буюк ёзувчилардан бири бўлиб етишди. Ушбу фожеа дунёга “Дэвид Копперфильд”ни ва яна бир қатор асрларни тақдим қилди. Унинг китобини ўқиганларнинг кўпчилиги бой ва яхши одамларга айланган.

Элен Каплер туғилиши билан кар-соков ва кўр бўлиб қолган. Катта бахтсизликларга қарамай у ўз номини тараққиёт тарихига манту битиб қўйди. Бутун ҳаёти билан у ўзини маълум деб ҳисобламасдан туриб маълум эмаслигини исботлади.

Роберт Вернс саводсиз кишлоқ йигити эди. Кашшоқлик билан эзилган бу шахс дайди мастга айланиши керак эди. Лекин унда жонли фикрга поэзия шаклини бера олиш хислати бўлганлиги учун ҳаёти яхшилана борди.

Негаконен кар эди. Милтон кўр, лекин уларнинг иннамари дунёда токи ҳаёт борежан, яшайдилар. Чунки улар нафакат орзу қилишни, шунингдек ўз орзуларини рўёбга чиқариш, шакллантиришни ҳам эплай билганлар.

Негак билан истак олдида тайёр бўлишнинг ора-ора фарқ бор. Агар ишонмасангиз, демак ҳали тайёр эмасиз. Ва ниҳоят... унутманг: юқорида интилиш тўғрисида, тўқин ва гуллаб-яшнашни хоҳлаш учун кашшоқликка рози бўлиш учун керак бўлган кучдан кўп кўч толиб қилинмайдди. Улуғ шoir бу ҳақиқатни қуйидаги сатрларда аниқ ифодалаган:

Қабулдан ақча сўрадим — ақча олдим. Агар мен миллион сўратганимда эди — миллионни олган бўлармидим?

У ҳеч бўлмаса яшайди, бу ҳаёт, — лекин олиш бу бошқа нарса. Биз унинг ёлғизимиз, лекин биз унинг иннамидамиз.

Ен беш чаката ёлландингми? Нолимай хизмат қил, йойга кўзингни олайтирма, орзу қилишни ўрган. Ким миллионер, ким мағай — у ҳаммага баробар. Ким яхши ишласа, ўшани яхши мукофотлайди.

ИМКОННИ ЙЎҚ НАРСАНИНГ ЎЗИ ЙЎҚ

Наибатдаги воқеа — ушбу бобнинг кульминацияси. Мен сизга энг ғайритабиий инсонни таништирмақчиман. Мен уни туғилганидан бир неча дақиқа ўтган кўрганман. Унинг кулоклари эшитмасди ва шифокорнинг фикрича бир умрлик кар ва соқовликка маҳкум эди.

Мен шифокор билан тортишдим — бунга ҳаққим бор эди, чунки боланинг отаси эдим. Менда ҳам фикр пайдо бўлди, лекин уни жим баён қилдим, юрагимнинг сукунатида.

Унингга ўзим дедим: ўғлим эпитади ва тапиреди. Қандай? Мен қандайдир йўли борлигига ишонардим,

Наполеон Хил

ва уни топишимга ишонардим. Эмерсоннинг ўлими сўзлари ёдимга тушди: "Дунё шундай тузилганки, у ишонишга ўргатади. Ўз тақдирингга бўйсуниб, у билан яшаш керак, шунингдек йиллар ва йўқотишлар ўтиб одамлар худосининг сен билан суҳбатлашини ни зўр бериб кутишинг керак".

Худонинг сўзи? Ишонч! Ахир мен ҳаётда энг кўп истаган нарсаси — бу ўлимнинг тунг бўлиб қолмаслиги. Мен бу истақдан ҳеч қачон чекинмадим.

Лекин мен нима қила олдим? Ўғлимга ҳам ўша истақни уқтиришим — унинг миясига қулоқсиз эшитишни синдириш йўллари ва воситаларини топишим керак эди.

Мен қарор қилдим: Бола суҳбатлаша оладиган ёшга етиши билан унинг онгини эшитиш истаги билан шундай тўлдираманки, табиатнинг ўзи бунга ёрдам беришга мажбур бўлади.

Мен бу ҳақда ҳеч қимга айтмадим. Лекин ҳар кунни касамимни такрорладим: менинг ўғлим тунг бўлиб қолмайди.

Ўғлимнинг ўсиши ва атроф-муҳитга назар солишни кузата туриб, ҳар қалай, оз бўлса-да, унинг эшитиш қобилияти борлигини сездик. Бола гапирадиган ёшга етганида ҳам бунга ҳеч қанча уринмаса ҳам, унинг ҳатти-ҳаракатларидан баъзи товушларни ажрата олаётганини сездик. Бизга айнан мана шу нарсаси керак эди.

У оз бўлса-да, эшитса, унинг бу қобилиятини ривожлантирса бўлишга ишондим. Кейин эса мента умид берадиган бир нарсаси пайдо бўлди. Ва бу нарсаси қутилмаган томондан келди.

ТОПДИМИ

Биз товушнинг ёзиб олиб, қайта эшиттирадиган асбоб топдик. Бола биринчи марта мусиқани эшитганида жуда ҳам завқланди ва тезда аппаратни ўрланиб чиқди.

Ўйла ва бой бўл

Бир кун у фонограф қарнайининг чеккасини маҳкам қилиб олиб, икки соат давомида пластинкани айлантирдим. Биз суякларнинг товуш ўтказувчанлигини назардан туриб, унинг ўзи ўйлаб топган одатнинг бу қарор муқим аҳамиятга эга эканлигини тушунмадик. Уни воқеадан кўп ўтмай, мен унинг бош суягига эмерсонни текизиб гапирсам, у аниқ эшитаётганини билдим.

Унинг товушларни фарқлаётганини сезгач, мен зуд-зуд билан унда эшитиш ва гапириш истагини ўйғотишни бошладим. Ўйқудан аввал унга эртақлар ёки-ёнинг билгач эса, унда ўзига бўлган ишончини шакллантирдиган, тасаввурини, шунингдек эшитиш ва воқеалар қаби бўлиш истагини ривожлантирадиган қару-асбоблар ўйлаб топа бошладим.

Бир воқеани мен ҳамиша янги бўёқлар ва сюжет ёзувчиларини кўшиб хикоя қилиб берардим. Унинг эшитиш илуида эдики, унинг нуқсонни қамчилик эмас, янги қийматга эга бўлган ютуқ эди. Ҳар бир бахтсизлик шунча микдорда ютуқ келтириши ҳақидаги фалсафани қарамай (буни мен тан олишим керак), унинг истагини қандай қатта қийматли нарсаси яширинганлигида тасаввурга ҳам эга эмасдим.

БЎРОННИ НИМА ТЎХТАДИ

Қоғир, воқеаларни ўтмишдан келиб чиқиб таҳлил қилар эканман, шунча айта оламанки, ўғлимнинг қўлга киритган ютуғи унинг мента бўлган ишончи билан боғлиқдир. У менинг айтганларим билан бахслашгани. Мен унга кўп хислатларга эга бўлган ақасига ишонгани ҳам устуи жиҳатлари борлиги ҳақидаги фикрларни синдиридим. Масалан, мактабдаги ўқитувчиларнинг қулоғи эшитмаслигини аниглагач, унга мулоҳим қилишда бўладилар. Ва бунинг шундай эканлигини унинг ўзи кўрди. Ёки мен унга ақаси қаби газетани оқиб бопласа, одамлар унинг нуқсонига қарамасдан

Наполеон Хилл

кувнок, ишчан эканлигини билгач, акасига қарагандда кўпроқ чойчака бериши ҳақида тушунтирдим.

У етти ёшга етганида бизнинг “башорат” услубларимиз иш беришининг илк аломатлари пайдо бўла бошлади. Бир неча ойлар давомида у биздан имтиёз тарикасида газета сотишга руҳсат беришимизни сўради, лекин онаси рози бўлмади.

Бирок барибир боланинг ўзи бунга қарор қилди. Бир кунни биз уни уйда хизматкор билан бирга қолдирганимизда, кўчага ошхона деразаси орқали чиқиб, кўшни пойфалчидан олти цент қарз сўраб, ушбу бирламчи сармоязни газетага тикиб, уларни сота бошлаган, тушган пулни қайта инвестициялаб, кечгача давом этган. Ҳисоб-китобларга кўра соф фойда кирқ икки пенс эканлиги маълум бўлди. Кечқурун уйга қайтганимизда унинг қаттиқ ухлаётганини кўрдик. Бир муштни қаттиқ сиқилган эди.

Онаси муштини ёзиб, тангани олдида, йиғлаб юборди. Лекин! Кўлга киритиш осон эмасдек туюлган илк ғалаба устидан йиғлаш! Мен аксинча, чин дилдан қулдим, чунки бир нарсата ишонч ҳосил қилгандим: боланинг онлига ўзига бўлган ишончини сингдириш самарали кечган эди.

Ушбу “ишчан қорхонада” она кўчага чиқиб пул ишлаш учун ҳаётини хавф остига қўйган кичкина болани кўрди. Мен эса дадил, иззат нафси қучли, ўзига ишонган кичкина тадбиркорни кўрдим. Унинг ўзига бўлган ишончи икки ҳисса ошганди, чунки у ўз ихтиёри билан тадбиркорлик билан шуғулланган ва ғалаба қозонган. Бу ўзгариш мени хурсанд қилди. У болага келажақда йўлдош бўлиб қоладиган ҳаёт қучи ҳақида гувоҳлик берарди.

ЭШИТИШ ҚОБИЛИЯТИНИНГ БАРБОД БЎЛИШИ

Кичкина қар бола агар ўқитувчилар унинг яқинига келиб баланд овозда қичқирмасалар уларни эшит-

Ўила ва бой бўла

масдан мактабда, кейинчалик эса коллежда ўқиди. Лекин қарлар мактабига бормасди. Биз унга ишоралар орқали ифодаладиган тилни ўргатишларида йўл қўймадик. Биз мактаб раҳбарлари билан олишиш, асаблар йўқотишга тўғри келишига қарамай, ўғлимизнинг оддий ҳаёт кечирishi, соғлом болалар билан муносабатда бўлишида қатъий туриб олдик.

Ўғлимиз коллежда ўқилишни бошлаганида, электр эшитиш аппаратини ишлатиб кўрди. Лекин натижа бермасди. Келгуси ҳафтада тасодифан унинг кўлига бошқа эшитиш аппарати тушиб қолди. Лекин у хафа бўлишдан кўркиб, аппаратни тақшига шонилмасди. Ҳар қалай ўғлимиз аппаратни бошига қийиб, батареякасин ёкқанида, мўъжиза юз берди! — худди сеҳрли қаламча иш бергани каби унинг барча орузлари ушалди — у эшитди! Худди соғлом одамлардек.

Товушлар дунёсига кириб боргани туфайли пайдо бўлган хурсандчилигидан у телефонга ютуриб бориб онасига телефон қилди ва уни жуда яхши эшитди. Ҳаётида илк бор аудиторияда профессор овозини аниқ эшитди. Ҳаётида биринчи марта у одамлар билан уларни баланд овозда гапиришга мажбур қилмай суҳбатлаша олди. Дунё ўзгарди.

Истак дивидент тўлай бошлади, лекин ҳали ғалаба тўлиқ эмасди. Болани олдинда аниқ ва маълум йўлни топшиш, шунингдек ўз нуқсонини тенг миқдордаги ютуққа айлантириш қўтиб турарди.

ЭХ, ЁКИМЛИ ТОВУШЛАРИ

Бўлиб ўтганларнинг муҳимлигини тўлиқ тушуниш ҳолатида бўлмай туриб, лекин янги товушлар дунёси билан танишишдан хурсандликдан илҳомланган бола эшитиш аппарати тайёрлайдиган одамга хат ёзди, ва унда ўзининг тажрибаси ҳақида завқланиб сўзлади. Бу хатдаги нимадир нарса компанияни болани Нью-Йоркка тақлиф қилишга ундади. У фабрикани кўриб чиқиб

ва бош муҳандис билан гаплашганида, унинг онгида қандайдир шубҳа, илҳом ёки ғоя (қандай хоҳласангиз шундай аташнингиз мумкин) яркиради. Айнан мана шу яркираган фикр унинг нуқсонини қадриятга айлантирди ва пул борасида ҳам, минглаб бахтсизлар хурсандчилиги борасида ҳам дивидентлар ёғдира бошлади. Унинг қаласига эшитиш аппаратисиз яшаётган миллионлаб қарларга унинг ўз ўзгарган дунёси ҳақидаги у ёки бу шаклдаги ҳикояси ёрдам беради деган фикр келди.

Бир ой давомида у эшитиш аппаратларининг сотув тизимини таҳлил қилиб, шунингдек бутун дунё бўйлаб ўзининг дунёни ҳис қилиш таассуротларини бўлиши мақсадида қарлар билан алоқа услубини ўйлаб, тезкор тадқиқот олиб борди. Кейин икки йиллик режа тузди. У ўз режасини компанияга тақдим қилганида, ўйланган нарсани амалга ошириш мақсадида дарҳол уни штатга қабул қилди.

У ушбу ишга қабул қилинаётганида тақдири унинг иштирокисиз бир умрлик қарликка маҳкум бўлган минглаб қарларга енгиллик ва умид олиб келишини орзу қилганмиди?

Агар унинг онаси ва мен боланинг онгини шундай шакллантира олмаганимизда эди, Блэйер умрининг охиригача гўнл бўлиб қолишига бир дақиқага ҳам туюнмасаман.

Мен юратгим ва бутун вужудим билан унда эшитиш, гапириш ва бошқалар қаби яшаш туйғусини уйғотган пайтимда, боланинг онги ва ташқи дунёни ўзиб турвчи жимлик денгизи орқали кўприк қуришга ўзини мажбур қилмадимми?

Аслида фақат кучли ҳис-туйғу бўни жисмоний эквивалентга айлантирадиган фаройиб йўлларини биллади. Блэйер эшитишни хоҳлади ва у эшитаётти. У аниқ бир мақсади бўлмаган кишини кўчада қалам сотишга мажбур қиладиган нуқсон билан тўғилган эди.

Унинг нуқсонни буюк ютуққа олиб чиқиши мумкин деган менинг ёнғоним ҳақиқат бўлиб чиқди. Ҳақиқатан ҳам, ҳис-туйғу билан бириккан ишонччи енга оладиган ҳеч нарса йўқ!

Лекин уни ҳар бир киши амалга ошириши мумкин.

САҲНА ОРТИДАГИ ФОКУС...

Шумайн-Хайнк хонимнинг газетда чоп этилган биографиясидаги биргина кичик боб у фаройиб аёл ва хонанданинг ҳаммани лол қолдирган муваффақиятини тушунтиради. Мен ўша цитатани келтираман: “Ўз карьерасининг бошланишида Шумайн-Хайнк хоним уни тинглаши учун Вена қиролик операсининг директори ёнига келди. Юпун ва ўнгайсиз кийинган кизга бир назар ташлаб кўйиб, у кўпол оҳангга деди: “Шундай юз ва умуман кўзга ташланмайдиган ташқи кўриниш билан сиз операдати муваффақиятдан умид қилапсизми? Болагинам, бундан воз кечинг. Яхши-си тикув машинаси сотиб олингда, ишга киришинг. Сиз умрбод хонанда бўла олмайсиз”.

Лекин умрбод — бу жуда узоқ! Вена қиролик операсининг директори кўшик ижросининг жуда кўп техникасини билар эди. Лекин у истакнинг ҳақиқий ғоята айлантирадигани кучини билмасди. Акс ҳолда у даҳота бундай муносабатда бўлмасди.

...Бир неча йиллар аввал менинг ишчи-ҳамкорларимдан бири жиддий хасталаниб қолди. Соғлиғи тобора ёмонлаша борди... ва ниҳоят уни операцияга олиб кириб кетди. Қолаверса, шифокор мени уни қайта тирик қўришга ҳеч қандай имкон йўқлиги ҳақида оғохлантирди. Лекин бемор ундай деб ҳисобламади. Уни операцияга ётқизишдан аввал деди: “Ҳеч қандай хавотир олмаманг. Мен буердан бир неча кундан кейин чиқаман”. Сухбатимизни тинглаб турган ҳамшира мента ачиниш билан қараб кўйди. Лекин бемор тирик қолди! Кейин ҳаммаси ўтиб кетгач, шифокор

деди: “Ўни яшаш истаги кутқарди, бошқа ҳеч нарсасиз эмас. У агар ўлимни қабул қилишга рози бўлганида эди, тирик чиқмасди”.

Мен ишонч билан мустаҳкамланган истакнинг амалий натижа беришига ишонаман. Чунки бундай кучнинг қандай қилиб одамларни қашоқликдан бойлик ва ҳокимиятга олиб чиқганини кўрганман; қандай қилиб яширин қурбонларни кутқарганини кўрганман; қандай қилиб табиат кулоқсиз дунёга йўналтирган ўғлимга бахтли ҳаёт берди.

Табиат... Ажойиб, қудратли ва ҳеч қачон ошкор бўлмайдиган “онг кимёси” воситаларидан фойдаланиб, табиат айнан ўша ҳеч қачон “имкони йўқ” деган сўзларни тан олмайдиган ва “омадсизликлар”ни билишни хоҳламайдиган ҳис-туйғу импულси остида яширинади.

КАЙД УЧУН ФИКРЛАР

Истак барча кучларни ғалаба учун сафарбар қилганида, сизнинг чекинишингизга ҳожат қолмайди: ғалаба муқаррар бўлади.

Ушбу бобда ифодаланган олтига принцип истакни пулларга айлантиради. Эндрю Карнеги ҳолатида эса — 100 миллион долларга.

Истак омадсизликни ғалабага айлантиради. Айнан истак харобада дунёдаги энг йирик универсаллардан бирини бунёд этди. Кулоғи қар бола эшитишни ўрганди. “Ҳеч қандай имкони бўлмаган” аёл буюк опера ижрочисига айланди. Шифокорлар томонидан ўлимга маҳкум қилинган бемор яшаб кетди. Ундай одамларга айнан “онг кимёси”нинг ажойиб ва биз учун тушунарсиз бўлган воситаларига эга бўлгани ёрдам берди. Ақл учун биз тан оладиганлардан бошқа ҳеч қандай тўсик йўқ.

3. БОЙЛИК ТОМОН ИККИНЧИ КАДАМ:

ИШОНЧ

Бошқариладиган ишонч ҳар қандай фикрни зўр ғайратдан тебранишга мажбур қилади. Сиз ўзингизга бўлган ишонч туфайли кўлга қиритган қувватдан руҳланиб, эришиб бўлмайдиган чўққиларни забот этишингиз мумкин.

Ишонч — бу барча ақлий ҳислатларнинг қаттали-заторидир. Агар у фикр билан бирикса, ақлнинг дегарли ибодатгаддек титроғи ўша заҳотиёқ онг томонидан илиб олинади ва маънавий нуқтаи назарга айлантирилади.

Барча ижобий кечинмалар ичида ишонч ва севги ҳислари энг кучлиларидир. Уларнинг барчаси биргаликда ҳаракат қилиб, “кенг” кўриниш таассуротини ҳосил қилади. Ана шу ерда олий идрокни пайдо бўлган саволга жавоб беришга ундовчи ҳали шаклланиб улгурмаган онг кўшилади. Фақат шу ерда сизнинг фикрларингизга ўхшайдиган олижаноб образни тута билиш керак.

ИЗЛАНГ — ВА...

Истакни материаллаштириш жараёнида ўзини ишонтириш қандай қатта аҳамиятга эга эканлигини яхши тушуниш имконини берадиган тасдиққа яқинлашиб келяпмиз. Масалан: ишонч — бу бор-йўғи ақлнинг бир ҳолати. Бу ҳолат ўзини ишонтиришнинг онг остига кўп маргалик таъсири билан сунъий чақирилган бўлиши мумкин.

Мисол тариқасида истакни пулга айлантириш мақсадини, яъни сизнинг бу житобни ўқишингиздан мақсадингизни оламиз. Ушбу бобда ҳулоса қилинган ўзини ишонтириш ва онг ости ҳақидаги кўрсатмаларга

риоз қилган ҳолда, сиз ўзингизни ишонаётганингизга ишонтиришингиз мумкин. Шунда ору қилган нарсанингизга эришасиз. Бу “омадга ишонч” онгингизда сизнинг истакни моддийлаштириш режангизни амалга оширишингиздан аввал пайдо бўлган.

Ишонч — бу ақлнинг ҳолати. Уни ўн уч принцип ёрдамида хоҳишга айлантириш мумкин. Ушбу принципларни қўллаш билан у бутунлай онгли равишда тараккий этиб келяпти.

Ишонч хиссини онгли равишда тараккий эттиришнинг ягона маълум усули — бу худди рухонийлар бажаргани каби, уни онг остига ўрнаштириш.

Балки жиноят табиатига мурожаат қилинса, бу фикр тушунарли бўлиб қолар. Машхур криминалистлар одам жиноятга биринчи бор дуч келганида ундан нафратланиб деган ҳулосага келишганлар. Агар маълум вақт у билан тўқнаш келаверса, унда унга қўникиб қолади. Жиноят олами билан узок вақт алоқада бўлиш инсонни жиноят билан заҳарлайди. Худди шундай фикр импультси онгли ўзининг жисмоний эквивалентига, яъни пулга айлантира туриб, уни заҳарлаши ҳақида ҳам шундай дейиш мумкин.

Шундан келиб чикиб, яна бир бор қуйидаги формула устида бош котиришни маслаҳат бераман: хиссиёт даражасида намоен бўладиган барча фикрлар (сезгиларимизда), агар улар ишончга бириккан бўлса, тезликда материаллашади.

Хис-туйғу, ёки фикрдаги хиссиёт бошланиши — бу фикрларга ҳаёт, ҳаракатчанлик ва куч бахш этадиган омиллардир. Ишонч, севги хисси фикрнинг шиддат билан кучайиши билан бирикканда, уларнинг яшашга қобилигини кескин оширади.

Лекин факатгина ишонч билан бириккан фикрлар эмас, балки салбий ва ижобий хис-туйғулар билан бириккан фикрлар ҳам онг остига етиб, унга таъсир ўтказа олади!

ИШ ЮРИШМАПТИМИ? БЎЛМАҒУР ГАП!

Биз бу ерда онг остининг конструктив ва тарқок фикрларни ҳам материаллаштириш тушунчасига яқинлашдик. Бу билан миллионлаб одамлар тажрибасида ўранилган ва улар “иш юришмапти” ёки “омадсизлик” деб атайдиган феномен тушунтирилади. Ундайлар ўзларини қашшоқлик ва завқсиз ҳаёт кечиришга маҳкум деб ҳисоблайдилар. Уларнинг фикрича, бунга қандайдир, улар таъсир ўтказа олмайдиган ғайритабiiий куч йўналтиради. Ундай одамлар ўзларининг “бахтсизликларининг” ижодкорларидир. Чунки уларнинг ўз кучига ишонамаслиги онгига жойлашиб олган ва шундай материаллашган.

Шуни эслатиб ўтиш жоизки, сиз ҳар қандай истакни онгингизга кириб келиши билан уни моддий нарсасга айлантиришга куч топа оласиз. Бунда мўъжиза рўй беришини кутиш ёки унинг рўй беришга бўлган ишонч ҳолати табiiий. Сизнинг ишончингиз — бу ҳақиқатга асос солувчи онг ости омилдир. Агар сиз бу омилга ўзингизни ишонтириш йўли билан топширик берсангиз, албатта. Мен ўғлимнинг онгини худди шундай қилиб “алдаганман”.

Агар сиз онг остига таъсир ўтказмоқчи бўлганингизда, ўзингизга керакли моддий жисмларга эга бўлсангиз, “ўз ўзини алдаш” билан шуғулланишингиз осон бўлади. Онг ости барча амалий воситалар ёрдамида ўзининг жисмоний эквивалентига айланади.

Айтилганларга таяниб, сиз уриниб кўриш ва хатолар услубида ишончни онгга етказиладиган кўрсатмаларга бириктиришингиз мумкин. Мукамаллик кейин келади. У факт йўриқномаларни ўқиш билан ўз-ўзидан пайдо бўлиб қолмайди.

Бундан ташқари, сиз ижобий хис-туйғуларни улар сизнинг онгингизда кучли позицияни эгаллашлари

учун раббатлантиришингиз, салбийларини эса йўққа чиқаришингиз керак.

Ижобий хис-туйғулар кўпчилиكنи ташкил қиладиган онг тўёки ўз ишончига суянчик топа олади. Бундай ҳолда онг онг остига уни қабул қиладиган ва бевосита қайта ишлайдиган кўрсатмалар беради.

"ИШОНЧСИЗ ФИКР ЎЛИК ДИР"

Асрлар давомида дин қожинлари инсониятни у ёки бу дин ақидаларига ишонишга кўндириб келганлар, лекин бу ишонччи қандай қилиб кўпта киритишни кўрсата олмаганлар. Лекин ҳеч қим ҳеч қачон "Ишонч — бу онгнинг ўзини ишонттириш йўли билан қақирилган ҳолатидир", — деб фикр юритмаганлар.

Ўзингизга ишонинг: мантуликка ишониш. Ишонч — бу фикрнинг шиддат билан интилишига ҳаётбахш қуч берадиган "мантулик эликсири" дир! Ишонч — бу бойлик туғлаш учун таянч нуқтасидир! Ишонч — бу барча "муъжиза" ва фан қоидалари ёрдамида очилмайдиган сирларнинг асосидир. Ишонч — бу омадсизликка барҳам берувчи ягона заҳарга қарши дори дир! Ишонч — бу ибодат билан бирикканида олий идрок билан туғридан-туғри алоқани ўрнатадиган "қимёвий элемент дир". Ишонч — бу унинг ёрдамида олий идрокнинг фазовий қучларидан фойдаланиш мумкин бўлган ягона восита дидир.

ДИКТОВКА ҚИЛҮВЧИ ФИКРЛАР

Буларнинг барчаси осон ва оддий ишотланади. Ишотлар ўзини ўзи ишонттириш принциптига олиб кетар экан, фикримизни ушбу муаммо устида жамлаймиз. Ўзини ўзи ишонттириш нима эканлигини ва ундан фойдаланишни қандай ўрганса бўлишини аниқлаймиз.

Ҳаммага маълум, атар бир тасдиқни такрорлайверса, ҳақиқат ёки ёлгон эканлигидан қатъи назар, унга

ишона бошлайсан. Ахир такрорланаверадиган ёлгон рост бўлиб қабул қилинади-да. Бундан ташқари, унга ишониб қолиш мумкин. Ҳар бир инсоннинг онтини диктатор фикрлар эгаллаган. Тўғри, биз ўзимиз уларга йўл қўйиб берамиз. Инсон фикрларга осон берилса, улар унинг барча ҳаракатларини бошқарадиган ва унинг ҳар бир хатти-ҳаракатини назорат қиладиган уйғотувчи қучни қақиради!

Фикрлар қандайдир ҳаяжонланттирувчи ҳиссий-лар билан бириккан ҳолда қардош фикрларни тортадиган "магнетизм"га эга бўлади.

Шу йўл билан "магнитланган" фикрни унумдор ерга тушган донга қиёсаса бўлади: у ниш уради, униб чиқади ва бир неча баробар кўпаяди!

Бирон кишининг онтидаги мавжуд ҳар қандай фикр ёки ғоя, режа ёки ниёт, тўёки қариндошларини чорлайди. Улар ёрдамида ўз қучини ошириб олади, сўнг биргаликда ақлни шундай эгаллайдики, вазиятни ўз назоратига олади.

Энди бошига қайтамиз. Қандай қилиб ғоянинг, режанинг ёки интилишнинг биринчи дони онг шудлорига тушганини тушуниш мақсадида бошланиш нуқта-сига қайтамиз. Бу жуда оддий: у фикрнинг такрорланиши натижасида онгга келиб тушади. Мана нима учун атар сиз ўзингизнинг ҳаётга интилишнинг бош, аниқ-тиник формуласини ишлаб чиқсангиз, уни ёдлаб олсангиз ва ҳар куни "хис-туйғу билан, фикр-мулоҳаза билан, жой-жойига қўйиб билан" то сизнинг товушингиз онг остига етиб бормасунгизча такрорлангиз яхши бўлади.

Сиз ўз хатти-ҳаракатларингизни қайта кўриб чиқишга қарор қилишингиз, ҳаёт тарзингизни шунга мувофиқ тартибга келтиришингиз ва яхшилиқни билмайдиган агрофдаги кишилар ва мухитнинг ярамас таъсирини улоқтиришингиз керак. Ички резерв ва камчиликларни рўйхатдан ўтказиб, сизнинг ўзингизга

ишонмаслигини — ожиз жойини эканлигини тушунасиш. Ушбу тўсиқни ўзини ишонтириш принципи ёрдамида олиб ташлаш мумкин. Уларни амалга ошириш жуда осон. Барча ижобий фикрларни, қалбнинг жўш уришини аниқланг. Кейин ёзиб, эслаб олиб, то улар онг остининг ҳаракатлантирувчи кучига айланмагунча тақрорлайвериш керак.

ЎЗИНИ НАМОЙИШ ҚИЛИШНИНГ БЕШ БОСКИЧИ

1. Ҳаётимдан кўзлаган мақсадим ўзимга аён, ва унга эришиш учун Менда барча имкониятлар мавжуд. Шунинг учун ўзимдан қатъиятlilikки талаб қиламан. Шунингдек, ўзимдан кейинга қолдирмасдан тиришишдан бўшашмасликни талаб қиламан. Бунинг учун кўлимдан келган барча нарсани бажаришни ўзимга ваъда бераман.

2. Ўзимга менинг онгимнинг эгалари бўлган фикрлар ташқи ҳатти-ҳаракатларда ўзини намоён қилиши ҳақида ўзимга ҳисобот бераман. Шунинг учун ҳар кунни ярим соат ўзимда қандай шахсни кўришни истасам, аниқ фикрлар образимни тасвирлаб, шундай тарбиялаш устида фикримни жамлайман.

3. Ўзини ўзи ишонтириш принциpidан биламанки, ҳар қандай истак уни амалга ошириш амалий воситаларига айланади. Шунинг учун кунига ўн дақиқадан ўзимни намоён қилиш вазифасига бағишлайман.

4. Мен ҳаётимдаги энг муҳим мақсадимни аниқ белгилаб олганман ва уни кўлга киритиш учун ўзимда ишончини кўлга киритмагунимча тинмайман.

5. Ҳоҳ бойлик бўлсин, ҳоҳ жамиятдаги ўрин бўлсин, ҳақиқат ва адолатга таянмас экан, барқарор бўла олмаслигини тўлиқ англаб етганман. Шунинг учун виждонимни унинг барча аъзоларига фойда келтирмайдиган битим билан боғламайман. Бошқа одамлар билан бирлашган ҳолда фойдаланишни хоҳлаган кучларни жалб қилиб, ўз мақсадимга эришаман. Улар-

ни бошқаларга ёрдам беришга тайёр эканликлари-ни намоёйш қилиб менга ёрдам беришларига кўндиришга интиламан.

Атрофдагиларга ёмон муносабатда бўлиш ҳеч қачон яхшилик олиб келмаслигини билганим учун, ўзимдаги нафрат, ҳасад, гумонсираш, бағри тошлик ва беадабликни енгиб одамларга бўлган мухаббатимни тақомиллаштираман. Одамларни ўзимга ишоникта мажбур қиламан, чунки ўзимга ва одамларга ишонаман. Мен бу формулани ёд оламан ва унинг фикрларим ва ҳатти-ҳаракатимга таъсир этишига, пировард натижада эса омад ва ўзимга ишончини кўлга киритишга ишониб, кунига бир марта овозимни чиқариб қайтараман.

Бу формула, уни қим қандай агашидан қатъи назар, ҳали ҳеч қим тушунуттириб бера олмаган табиат қонунига таянади. Унинг одамлар саодати ва шон-шухратига таъсир ўтказиши аниқ. Агар ундан тесқари фойдаланса, у аввал тикланган барча нарсани вайрон қилади. Агар барча фикрларнинг материаллашишини инобатга оладиган бўлсак, унда қашшоқлик ва барча бахтсизликлардан азият чекаётганлар салбий ҳис-туйғулар таъсири остида кўнглисиз ҳолатларга тушиб, ҳақидаги ушбу тасдиқдан фойдали фикр келиб чиқади.

ЎЗИНИНГ ЭГА ФАЛОКАТНИ ЧОРЛАМАНГ

Онг ости бунёд этиш фикрини бузувчи фикрдан ажрата олмайди. У биз томондан пайдо қилинган материал билан яшайди. Онг ости дадил фикр ёки қалбнинг ибодат ҳолатида туғилган фикри материаллаштиргани каби кўркүз билан боғлиқ фикрни ҳам материаллаштиради.

Ўзини ишонтириш қонунни ҳаракати худди электр энергияси ҳаракати каби тўғри фойдаланилганда инсонга солиқ хизмат қилади, лекин нотўғри муносабатда бўлса уни ўлдириши мумкин. Сиз уни қандай

тушуниш ва жорий қилишингизга қараб, эсон-омонликка ва равақ топишга олиб келиши мумкин, ва худди шундай қийноқ, бахтсизлик ва ўлим тубсизлигига ҳам ташлаши мумкин.

Агар сиз онгингизни кўрқув, гумон ва ўзингизнинг олий идрокка мурожаат қилиш хислатингизга ишончсизлик билан тўлдирсангиз, ва ушбу қувватдан фойдалансангиз, — ўзини ишонтириш қонуни ишончсизлик руҳини қучайтиради ва сиз у бутта сажда қилиб қоласиз, онг ости эса унинг мавжудлигини муқаррарлаштиради.

Худди бир кемани ғарбга, иккинчисини шарққа қувтан шамол қаби, ўзини ишонтириш қонуни, ўз фикрларингиз елканларини қандай ёйишингизга қараб, сизни кўкка кўтариши ҳам, ёки четта улоқтириши ҳам мумкин.

Сизни бошни айлантирадиган даражадаги юксакликка олиб чиқиши мумкин бўлган, ўзини ишонтириш қонуни қуйдаги шеърларда ажойиб тасвирланган:

Агар сизга жанг қўлдан берилган кўринса, у

шундай, демак.

Агар ким ўзига ишонмаса, унгадир насиб

калтак емоқ.

Агар барча учун йўқолган кўринсангиз, демак у

амалга ошмоқ.

Ахир кўлингиздадир ғалаба қилмоқ.

Агар сизга омад қулган кўринса, у шундай, демак.

Фақат сизга ярашади бунга ишонмоқ.

Албат ўзингизни текширинг, ғалаба яқин.

Балки тўғри келар тақдирни енгмоқ.

Журъатни синаган саволдан кўркмай,

Марднинг жавоби маълум, у дейди: "лаббай".

Ушбу шеърдаги калит сўزلарга эътибор қаратинг. Шунда сиз шoirнинг унга яширган чуқур маъноларини топасиз.

СЕВГИНИНГ БУЮК ТАЖРИБАСИ

Бизнинг характеримиз тубида, қаердадир вақтини қутиб хатти-ҳаракат дони ётибди. Уйғониб ва униб чиқиб, у сизни шундай юксалтириши мумкинки, уни қўлга қиритишдан умид ҳам қилмагасиз.

Худди скрипкачи тўзал мусикани скрипка торларидан таралишга мажбур қилганидек, сиз ҳам ақлий хислатларингизда мудраётган ўз истеъдодингизни уйғота оласиз. У эса сизни мақсадларингиз сари еталайди.

Авраам Линкольн қандай ишта қўл урмасин, омади юришмас эди. Қирқ ёшигача унда шу давом этди. У улкан йўқотишни бошидан кечирмагунча ҳеч қаерлик, ҳеч ким эди. Ушбу йўқотиш унинг ақли ва юрагида мудраётган истеъдодни уйғотиб, дунёга ҳақиқий дахони тақдим қилди. Бу йўқотиш, аччиқ ҳаётий тажриба унга Энн Ратлидж олиб келган чин сеvgи ва ғам-ғусса билан боғлиқ эди.

Маълумки, сеvgи хисси биз ишонч деб атайдиган қалбнинг ибодат ҳолатига қардош бўлади. Чунки сеvgи ҳам, фикрларни руҳий бемаъниликка айлантиради ва сеvgи хисси инсоннинг тасаввуфга асосланган тажрибасига мурожаат қилади. Қандай қилиб юзлаб одамлар мисли йўқ муваффақиятларга эришганликларини англаб, китоб устида олиб борган кўп йиллик ишлари давомида муаллиф шундай хулосага келди: уларнинг ҳар бирига аёлга бўлган мухаббат тасвир этмай қўймаган.

Агар сиз ишончнинг бекиёс имкониятлари исботини хоҳласангиз, ҳақиқатдан ҳам ишонадиганларнинг тажрибасига мурожаат қилинг. Ва бу рўйхатнинг бошида, бегумон Исо туради. Ахир, ким нима дейи-

шидан қатъи назар, ва қанча одамларнинг уни бузиб кўрсатишига, ўзича талқин қилишига қарамай, християн динининг негизига ишонч ётибди-ку.

Бизга Махатма Ганди қолдирган ишонч қучини ўрганиб чиқишга уриниб кўрамиз. У дунёга ишончнинг кишини хайрон қолдирадиган имкониятлари ва қучлари намунасини тақдим қилди. Ганди уруш олиб бориш учун зарур бўлган ҳеч қандай воситаси — на жанговар кемалари, на аскарлари, на ҳарбий техникаси йўқлигига қарамай, ўз даврининг тенги йўқ салоҳият қучига эга эди. Гандининг пули ҳам йўқ эди, ҳатто бинойидек либоси ҳам йўқ эди. Лекин унинг қучи бор эди. У унга қандай эришган?

У бу нарсани ушбу ишонччи икки юз миллион одамнинг онгига ўтказиш хислатини ишга солиш йўли билан ўзининг ишонч принципини тушуниши орқали бунёд этди. У икки юз миллион одамнинг онгига тасвир қилиб, уларни бирлашиш ва уйғун ҳаракат қилишга мажбур қилиб, мисли кўрилмаган жасорат содир этди. Ишончдан бошқа қандай қуч ёрдамида бунга эришиш мумкин эди?

БАХТ БЕРУВЧИ

Эътиқод ва ишончсиз, шунингдек ишончга сазовор бўлмасдан фаол тижорат юритиб бўлмайди. Шунинг учун биз саноатчи ва тижоратчилар фойдаланадиган принципларнинг бирини жуда яхши тушунишга ёрдам берадиган воқеалар таҳлили билан шуғуллана туриб, ёқимли ва фойдали омишларни бирлаштирган бўлар эдик. Ёъни, олиш учун бериш керак.

Ушбу принципни тасвирлаш учун танланган ҳодиса 1900 йилда “Юнайтед Стейс Стил” корпорацияси ташкил тошганида содир бўлган. У ҳақда ўқиётиб, қайси ғозлар фойда берганини ва беҳисоб бойлик олиб келганини тушуниш учун асосий фактларни қаллангизда сакланг.

Корпорациянинг ташкил топиши қатта сармояларга хайрон бўлишдан чарчамайдиганлар учун жуда ибратлидир. Агар сиз ҳали ҳам инсоннинг ўйлаши уни муваффақиятларга олиб келишидан гумонсирасангиз, бу воқеа гумонингизни тарқатиб юборадди. Чунки сизнинг ўзингиз ушбу китоб принципларининг қатта қисми ҳаётга тадбиқ қилинганлигига гувоҳ бўласиз.

Ҳозир кучининг ажойиб тасвирини саҳифаларида қуйидагилар битилган “Нью-Йорк Уорлд Телеграм”-га Джон Лоуэм берган: “Миллиард долларлар ҳақидаги тушдан кейинги дабдабали нутқ”.

... 1900 йил 12 декабрь куни кечқурун Американинг саксонга яқин моливий қорчагонлари Бешинчи авенюдаги Университет клубида Америка Ғарбидан келган йигит шарафига уюштирилган зиёфатга тўпланганида, уларнинг кўпчилиги АҚШ саноати таъриҳидаги муҳим аҳамиятли эпизоднинг гувоҳи бўлаётганидан хабари йўқ эди.

Яқинда Питтсбургда уюштирилган Чарльз М. Швабнинг меҳмондорчилигидан мамнун бўлган Дж. Эдвард Симмонс ва Чарльз Стюарт Смит ўттиз саккиз ёшли “пўлат бўйича мутахассис”ни “шарқ гўруҳи” банкирлар жамоасига қўлиш учун тушлик ташкиллаштирганлар. Лекин улар йиғилганларнинг барчасини қочириб юборишини кутмагандилар. Тўғри, кимдир бу Нью-Йорклик ўзига бино қўйган нуфузи йўқ одамлар қиройли сўзларни қабул қила олмаслиги ҳақида олоҳланганди. Шундай экан, мистер Шваб Стилмэлла, Вандербильдлар ва бошқаларни зериктирмасликни хоҳлар экан, йигирма, янада яхшиси, ўн беш дақиқалик чиқиш билан чегараланса бўлар эди.

Ҳатто “императорга яқин бўлган шахс” Джон Пьерпонт Мортан ҳам шу ерда қисқа вақтга келган эди. Матбуот ва жамоатчилиқ бу ҳодисани сезмай ҳам қолганлиги ҳақида эртаси кунги жимлик дарак берди.

Шундай қилиб, икки мезбон ва уларнинг машхур меҳмонлари етти — саккиз хил таом билан сийландилар. Улар нимадлар ҳақида суҳбатлашган бўлдилару, лекин нима эклиги нольмалумлигича қолди. Банкир ва брокерларнинг кўпчилиги илтари карьераси Мононтахил кирғоқларида гуллаб-яшнаган мистер Шваб билан учрашмаган эдилар. Ва ҳеч қим уни яхши таний олмади. Лекин кеча тутамасидан ҳамма харакага тушиб қолдилар ва “Юнайтед Стейс Стил” корпорацияси (миллиард долларли лойиҳа қийматли)га асос солинди.

Бу воқеа, ҳеч қимнинг қалласига Чарльз Швабнинг зиёфатдаги нутқини ёзиб олиш фикри келмаганлиги туфайли кўп нарсани йўқотди. Балки у унчалик чиройли гапирмагандир, лекин нутқ кескир ва ақл билан суғорилган эди. Майли, буни ўз ҳолига қолдирамиз. Мухими, ушбу нутқ шу ердагилар наздида бир нарсанинг тимсоли бўлган беш миллиардлик капитални ўзига тортиб, қутилмаган самара берди. Ч. Шваб йигирма дақиқалик нутқини тугатгач, меҳмонлар ҳали унинг таъсиридан чиқиб кета олмасдан туриб, Дж. П. Морган нотикни ҳолироқ жойга тортиб, ноқулай жойлашиб олишга қарамай яна бир соат суҳбатлашдилар.

Мистер Швабнинг шахс сеҳри деган катта қуч билан ишлади, лекин муҳими, у пўлат ишлаб чиқаришни кўпайтиришнинг воз кечилган дастурини қайта жонлантирди. Кўпчилик ишбилармонлар Морганни бисқвит, сим ва халқа, шакар, қаучук, виски, мой ва чайналадиган сақич ишлаб чиқарувчи бирлашмалар намунаси бўйича пўлат трести тузиш ғоясига қизиқтироқчи бўлдилар. Айниқса ўзининг фирибарликлари билан танилган Джон У. Гейтс мистер Морганнинг жонига тегди. Лекин у унга ҳам алданмади. Гутурт трести ва печенье ишлаб чиқарувчи корпорацияни бирлаштиришга эришган Чикаголик биржа макерлари ака-ука Мурлар ҳам Морганга ёпишиб кўр-

дилар, лекин самарасиз. Провинциядан келган икки юзламачи ҳуқуқшунос Элберт Х. Тэри иш бошлашга уринди. Лекин молиячининг эътиборини қозона олмади. Ва токи Швабнинг чиройли нутқи мистер Морганни бу даражада юксакликка кўтармай туриб, ҳуқуқшунос унга етарли баҳо бера олмади.

Ўтмишда минглаб қичик ва кам самарали фирмаларни ҳар хил компаниялардан узундан-узун занжир ва комбинациялар тузишга жалб қилишни бошлаган “Молия магнетизми”, тижоратдаги қувноқ қароқчи номини олган Джон У. Гейтс режасига асосан пўлат ишлаб чиқариш соҳасида ҳам тарқала бошлади. Ўнча катта бўлмаган фирмалар занжиридан “Америкэн Стил энд Уайер” компаниясини ташкил қилди ва мистер Морган билан бирга “Федерал Стил” компаниясини тузди.

Лекин Эндрю Карнеги томонидан 53 нафар ҳамқори иштирокида ташкил этилган улкан трестнинг олдиди барча қолган комбинациялар арзимас нарса эди. Сиз хоҳлаганингизча комбинация тузишингиз мумкин, лекин у Карнеги корхоналарига ҳеч қандай таъсир ўтказмайди, ва буни Морган тушунади.

Шотландиялик ғалати чол (Карнеги) Морганнинг қичик компанияларнинг унинг ишларига аралаштиришга ўзининг Скибо қасри тепалигидан қаради. Бу уринишлар ҳаддан оша бошлагач, чол қасд олишга ўтди. У рақибининг саноат тармоғига ўхшаш тармоқни йўлга қўйишни ўйлаб чиқди. Шу кунгача уни на сим, на қувурлар, на халқалар, на тунуқаланган темирлар қизиқтирмаганди. Аксинча. Ўндай компанияларга улар ривожланиб кетишлари учун ишлов берилмаган пўлат сотмоқчи эди. Энди, Ч. Шваб унинг биринчи ўринбосари бўлгач, у рақибини бурчакка сика бошлади.

... Шундай бўлдики, Чарльз М. Швабнинг нутқида мистер Морган ҳам ўз комбинациясининг қарорини

кўрди. Карнетисиз трест трест эмас, бир ёзувчининг ибораси билан айтганда, олхўрисиз пудинг кабидир.

Шваб 1900 йил 12 декабрдаги ўз нутқида Карнетига кенг уздабуронлиги Морганнинг ҳимояси остида ўтишидан келиб чиққан эди. У пўлат ишлаб чиқаришнинг дунёвий келажиги ҳақида, қайта тузиллиш ва фабрикалар ва кучни гуллаб-яшнаётган хўжаликлар атрофига йўналтириш ҳақида, металлни транспорттировка қилишдаги тежамкорлик, маъмурий ходимлар ва бошқарувчилар ҳақида, шуғиндек чет элдаги бозорларни эгаллаш ҳақида гапирди.

Лекин ҳаммасидан кўра Чарльз Шваб тижорат қароқчиларига уларнинг қароқчилиқ фаолиятларининг уларнинг асосий мақсадлари — монополия яратиш, узоқни ошириш ва бундан катта фойда чиқариш — ки бундай сиёсат бозорни чегаралаб қўяди ва фақатгина саноатнинг ёйилиш даврининггина кўзда тутади. У арзон пўлат узоқ кўтилган бозорни шакллантиришини, пўлат ишлатадиган янги соҳалар излаб топилишини ва бу ҳолат жаҳон бозорининг катта қисмини эгаллаш имконини беришини тасдиқлади. Аслида у буни мақсад қилмаган бўлсада, Ч.М.Шваб янги ишлаб чиқариладиган маҳсулотнинг тарғиботчилиги та айланиб қолди.

Университет клубидати тушлик шундай яқун топди. Дж. П. Морган Ч.М. уйига йўл-йўлакай Швабнинг ранг-баранг башоратлари ҳақида мулоҳаза қилиб қайтди. Ғари ва бошқалар яна қимматбаҳо қозонларнинг айланлишини таъминлайдиган биржа аппаратлари ёнида турганида, Шваб пўлат бизнесини “Карнетиги увотидан” кутқариш учун Питтсбурга жўнаб кетди. Ва улар эргалишини чўзмадилар. Мистер Швабнинг ёқимли таклифлари ҳақида бир қарорга келиши учун

мистер Морганга бир ҳафта етарли бўлди. Ҳақиқатан ҳам катта зиёфат бўлганди! У молиявий инкирознинг келиб чиқиш хавфи йўқлигига ишонч ҳосил қилгач, дарров йилгичага одам жўнатган ва унинг анча тортинчоқ эканлигига амин бўлган. Ч.М. Шваб оғохлантирганидек мистер Карнетига ўзининг трести президенти мистер Шваб Уолл-стрит қироли билан ўйинни бошлагани ёқмаслиги мумкин.

БОЙЛИК ИЧИНГДАН УНИБ ЧИҚАДИ

Исталган катта бизнеснинг пайдо бўлиш тарихи биз айтиб ўтган услубнинг энг яхши намунаси бўлади. Истақни ҳақиқатга айлантирувчи услубнинг! Йирик ташқилот даставвал бир кишининг тасаввурда пайдо бўлган.

Пўлат буюмлар ишлаб чиқарувчи фабрикаларни жалб қилиб, амалга ошириладиган операцияни молиялаштириш режаси ҳам худди ўша киши ақлида пишиб етган. Унинг омадга бўлган ишончи, катта истаги ва кенг тасаввур, ниҳоят, мақсадга бўлган қатъий интилиши — мана, “Юнайтед Стейс Стил” корпорациясини ташқил қилишга олиб келган омаднинг ҳақиқий таркибий қисмлари.

Бошқача қилиб айтганда, Чарльз М. Швабнинг Дж. П. Морган билан бўлишган ишончи ва ғояси 600 миллион долларга пулланган. Биргина ғоянинг нархи, ишонинг, ёмон пул эмас.

Мистер Швабнинг ғояни сотиш эвазига олган миллионлари ҳали ҳаммаси эмаслигини “Юнайтед Стейс Стил” корпорацияси исботлади. У пўлат маҳсулотларидан фойдаланишни тақомиллаштириш эвазига минглаб одамларни иш билан таъминлаш, янги бозорларни кашф қилиб, дунёдаги энг бой компанияга айланган, яъни гуллаб-яшнаган!

Бойлик бошиданок бу дунёга фикр сифатида қириб кетади!

Олинган фойдаларнинг ракамли хулосаси бор-йўғи миёсига ушбу фикр келган бир одамнинг шахсининг кенглиги билан четараланади. Бу ерда ишонч барча четараланишларни йўқка чиқаради. Сиз ҳаётдан сўраган миқдорда у билан шартнома тузишга тайёр бўлганингизда шунга эсанг.

КАЙД КИЛИШ УЧУН МЎЛЖАЛЛАНГАН ФИКРЛАР

Омад учун, бетумон, ишонч муҳим. Онг остига керакли фикрларни жойлаштириш йўли билан ишонччи чақириш ва мустаҳкамлаш мумкин.

Ўзингизни намоён қилишингиз учун мавжуд ички кучдан таъсириланадиган бешта боскичдан ўтиш зарур. Энди ҳаммаси йўқ бўлди, — деган хулосага келганингизда ҳам ғалабани чин дилдан истасангиз бахт ва омаднинг кулиб боқишини биласиз.

А. Линкольн ва М. Ганди кабиларнинг ҳаётий мисоли қандай қилиб фикр “магнетизм” ҳислатига эга бўлиб, кўнглига яқин бўлган фикрларни жалб қилишини ва миллионлаб одамлар ақллариининг биргаликда ҳаракат қилишга мажбур қилишини намоён қилади.

Жуда муҳим ҳолат: олиш учун бермоқ керак. Миллионерлар бунга аллақачон тушунишган. Бунга тушган кароқчилар жамият учун фойдали тадбиркорларга айланишган. Ва шундай тадбиркорлик ҳамон фойдали.

Қашшоқлик ҳам, бойлик ҳам — ишонч меваси!

4. БОЙЛИК САРИ УЧИНЧИ ҚАДАМ: ИХЛОС

Ўз онгингизнинг тубини ўзингизга ишлашга мажбур қилинг ва сиз кўз кўриб-қулоқ эшитмаган натижаларга эришасиз. Онг остигизга ҳиссиётлар билан ёрдам беринг. Буларнинг бирикмаси ҳайратланарли!

“Ихлос” атамаси ўзини ишонтаришнинг барча турларига, шунингдек онгнинг ҳиссиётлар ёрдамида уй-фонишга дахлдордир.

Ихлос ёрдамида фикрлар мия пўстлоғи остига қилиб боради ва унга ўз таъсирини ўтказади. Табиат инсонни шундай яратганки, бешта ҳиссиёт туфайли онг остининг барча кўлга қиритгандарини бошқарса бўлади. Бу одам ҳамма вақт ҳам бунга назорат қила олади дегани эмас. Бунга кўпчиликнинг қашшоқлиги мисол бўлади.

Ихлос шундай назорат марказики, шахс индивидуми у орқали ихтиёрый равишда онг остига ўзи хоҳлайдиган фикрларни “экиб” ташлайди.

МЕТАЛЛНИНГ ҲАЯЖОНЛАНТИРУВЧИ ЖАРАНГИ

Истақ ҳақидати бобда берилган олтига йўриқноманинг охиригисини эсланг. Сизга пулни хоҳлаётганингиз, ўзингизни жисмонан у пулларнинг эгаси деб ҳис этаётганингиз ҳақидати ёзувингизни кўнглига икки марта овозингизни чиқариб ўқийтингиз керак эди. Ушбу йўриқномага биноан, сиз истақни онг ости билан боғлайсиз. Бу билан истақни пул эквиваленти-га айлантиришда қулай бўлган фикр рефлексларини шакллантирасиз.

Истақ ҳақидати бобга яна бир бор кўз югуртиринг. “Режалаштириш” бобидати “онгни бошқариш” гуруҳини ташкиллаштириш бўйича тўртта тавсияга ҳам эътибор беринг. Икки маслаҳатлар гуруҳини ушбу боб материаллари билан солиштириб, сиз уларнинг ихлос принципига асосланганлигига гувоҳи бўласиз.

Лекин шунга унутмангки, ҳис қилинмасдан туриб, хоҳишингизни фақат тил учиди овозингизни чиқариб ўқитганингиз натижа бермайди. Чунки сизнинг онг остингиз ҳиссиёт билан суғорилган фикрларнинггина дастуруламал сифатида қабул қилади.

Такроллаш — таълимнинг онасидир. Такроллаш сизга ҳар бир бобда тавсия қилинади. Чунки ихлос амалиётидати асосий муваффақиятсизликлар тушунамаслик ортидан келиб чиқади.

Хиссиёт билан мустаҳкамланмаган оддий сўзлар онг остига таъсир ўтказмайди. Худди шу ўринда сиз ҳам токи ўз онгингиз остига хиссиёт ва ишонч билан киришни ўрганмас экансиз, натижага эриша олмайсиз. Агар бошида сиз ҳисларингизни назорат қила ёки бошқара олмасангиз, руҳингизни туширманг. Сиз ҳар доим китобда баён қилинганларга катъий рию қилишингиз керак. Шунингдек, пул тушунчаси билан фикрлашга эришиш шунча ҳаракатга арзийдими, бунни фақат сизнинг ўзингиз ҳал қила olasiz.

ТАСАВВУР ҚИЛИНГ, СИЗ ПУЛ ҚИЛАПСИЗ

Бундан аввалги бообдаги йўриқномага тўғри амал қилиш учун сиз фикрингизни жамлашни ўрганишингиз керак. "Олти принцип" ни ёд олайлик. Улардан биринчиси шундай: "Ўзингиз эга бўлмақчи бўлган пул микдорини онгингизда аниқлаб олинг". Бунинг учун нима қилиш керак? Қўзингизни юмиб, то ҳақиқий пуллар кўз ўнгингиздан ўтмагунча тасаввур қилаверинг. Бундай машқни ҳар кунни ҳамда бир марта бажаринг, ва шундан кейин ишонч ҳақидаги бообда бериладиган тавсияларга ўтинг.

Ишонч туйғуси ўта муҳим. Ўзига берилётган буйруқларни онг ости фақат мутлақ ишончга асослангандагина қабул қилади. Онг остингизни тасаввурингиздаги пулларга эга бўлишингизга ишонтиринг. Тасаввур қилинг: пуллар аниқ мавжуд, фақат уларни кандай кўлга қиритиш режасини онг ости ёрдамида амалга оширишингиз керак. Уни шунга ишонтиринг, кейин натижасини кўрасиз.

Онг остингизни илҳомлантиринг, кейин тасаввурингиз кучига ўзингиз ишонч ҳосил қиласиз.

ИЛҲОМ СИЗНИ БОШҚАРАДИ...

Албатта, бошида сизнинг дунёни ёки кўзингиз тушган пулларни кўлга қиритиш режангиз бўлмайдди.

режани кутманг. Онгинг шундай ҳолати онг остига тўртки беради. Ҳа кутилмаганда келади, ва шунда кун куттирмай ишга тушинг.

Сиз олтига тавсиянинг тўртинчисини ("Истагинингизни бажариш аниқ режасини тузинг ва дарҳол уни амалга оширишга қиритинг") бажарганингизда, ақлингизга ишонманг. Пулни ҳаёлан тасаввур қилаётганингизда уни кандай ишлатишни ҳам ҳаёлингиздан ўтказинг. Бу муҳим!

ОНГ ОСТИ ИШЛАБ КЕТДИ

Нихоят, аввалги бообда берилган "олтига принцип"нинг бажарилиши изоҳини ихлос усули билан умумлаштириш вақти келди.

1. Сокин жойга жойлашиб олинг. Яхшиси ётоғингиздаги кароватга.

Кўзингиз юмук ҳолда овозингизни чиқариб ёзиб қўйган максад ва ниятларингизни кайтаринг. Масалан, сиз беш йил ичида 1 январь ҳолатига 50 минг доллар тўллаб савдони бошламоқчисиз. Ниятингизни ёзувда батафсил тасвирланг.

2. Дастурни то пулни ҳақиқатдан кўрмагунингизча эрталаб ва кечкурун такрорлайверинг.

3. Ёзув битилган қоғозни кўринадиган жойга шундай жойлаштирингки, машқни бажарётганингизда кўриниб турсин. Ўнутманг: айнан ихлос онг остингизни бошқаришингизда ёрдам беради. Яна шунини ҳам унутмангки, онг ости чин дилдан бериладиган буйруқларга бўйсунлади. Хиссиётлар ичида ишонч энг кучлиси. Шунинг учун "ишонч" бообдаги тавсияларни инобатга олинг.

Бир қаратганда бу тавсиялар мавҳум бўлиб кўриниши мумкин. Уларга фикр ва ҳаракат билан эрташинг. Ва кун келиб қаршингизда янги олам намоен бўлади!

БИЗ НИМА УЧУН ЎЗ ТАҚДИРИМИЗНИНГ ЭГАСИМИЗ

Янги ғояларга ишончсизлик билан қараш инсонга хос хусусият. Сиз ушбу китобдаги тавсияларга амал қилинг, ва сизнинг ишончсизлигингиз албатта ишончга айланади.

Кўпгина файласуфлар инсон ердаги ўз тақдирининг эгаси эканлигини эътироф этишган. Лекин нима учунлигини тушунтириб бера олмаганлар. Ушбу боб бунга жавоб бермаётими? Ўнсон ўзининг ва атрофдагиларнинг эгаси бўлиши мумкин. Чунки у онг остига таъсир этувчи кучга эга.

Истакни пулга айлантириш жараёнини ихлоссиз, яъни сизни онг остига таъсир ўтказишингизга ёрдам берувчи воситасиз амалга ошириб бўлмайди.

Китобдаги тавсияларга онг остига таъсир этувчи асбоб сифатида қаранг. Пул йиғишда онг остингиз қандай роль ўйнашини сиз онгли равишда тушунишингиз зарур.

Китобни ўқиб бўлгач, то ихлос ёрдамида ўйлаганингизни амалга ошириш мумкинлигига ишонч ҳосил қилмагунингизча ушбу бобни ҳар кунни овозингизни чиқариб ўқинг.

КАЙД ҚИЛИШ УЧУН МЎЛЖАЛЛАНГАН ФИКРЛАР

Ҳар бир инсоннинг олтинчи хиссиёти мавжуд бўлади. Лекин онг остини назорат қилиш учун бешта хиссиёт ҳам қифоя. Агар сиз онг остингизни бўйсундира олсангиз, тараққиёт учун интилишингиз қашшоқликка йўл қолдирмайди.

Исталган бойлигингизни кўз олдингизга келтиринг, уни “қўлингизда ушлаб кўринг”, шунда у қўтилимаган томондан пайдо бўлади. Мақсадлигини (пул истагани) рақам билан белгиланг. Каттароқ рақам бўлса яна яхши. Муддатни ҳам унутманг.

Онг ости сизга режа тақдим қилдими? Вақтни беҳудда кетказманг. Учга оддий машқ сизни ихлос эгасига айлантиради. Йўриқномаларга қатъий риоя қилинг ва сиз тақдир эгасисиз.

Ҳар бир фалокатдан яхшилик изланг!

5. БОЙЛИК ТОМОН ТЎРТИНЧИ ҚАДАМ: МАХСУС ТОПШИРИҚЛАР

Илм — бу ўзингиз тузган ўзингизнинг образингиз. Инсон керакли билимларни ўзи топади. Оддий режага риоя қилинг ва сиз бошидан бошлайсиз.

Билимнинг икки тури мавжуд: фундаментал ва махсус билимлар. Фундаментал, яъни умумий билимлар қанчалик чуқур ва турли-туман бўлмасин, сизга пул йиғишда деярли асқотмайди. Йирик университетлар деярли барча фундаментал билимларни ўзида жамлаган бўлади. Лекин аксарият профессорлар бой одамлар таркибига қирмайди. Улар билим беришга ихтисослашгану, лекин билимдан фойдаланишга эмас. Билим токи аник ишлаб чиқилган режа асосида аник мақсад сари — пул йиғишга йўналтирилмас экан, у пул келтира олмайди. Шунини эслатмоқчимизки, миллионлаб одамлар “пул — бу куч” деган пуч ғояга ишонишда давом этиб келаяттилар. У аник режага айлантирилсагина ва натижага йўналтирилсагина кучга айланиши мумкин.

Кўпчилик Генри Форднинг мактаб партасида жуда оз вақтини ўтказганлигини инобатга олиб, “маълумотли” бўлмаган деб хато ўйлайдилар. Ундай ўйлайди-ганлар “маълумот”нинг ҳақиқий маъносини тушунмайдилар. Унда шундай маъно яширинганки, у инсоннинг имконият ва хислатларини намоён қилади.

Маълумотли одам албатта хоҳ фундаментал бўлсин, хоҳ махсус, илм билан тўлиб тошмаган. Маълумотли одам бу — ўз ақлининг хислатларини ривожлантир-

ган одам. У шундай одамки, бошқаларнинг ҳуқуқини поймол қилмаган ҳолда ўзи хоҳлаган нарсасини қўлга кирита олади.

РУХАН КАШОҚЛАРНИНГ БАХТИ

Биринчи жаҳон уруши вақтида Чикаго газеталаридан бирида Генри Форд нодон панифист, яъни озодалик урушига қарши деган хабар тарқатилган. Ундан хафа бўлган Мистер Форд газета устидан судга шикоят қилган. Газета адвокатлари Форднинг ҳақиқатан ҳам урушга қарши эканлигини исботлаш мақсадида уни суд мажлисида гувоҳ сифатида сўзга чиқишга мажбур қилдилар. Улар Генри Форднинг билими факат автомобил ишлаб чиқаришга етади деган умидда унга ҳар хил саволлар бера бошлайдилар.

Саволлар тахминан шундай эди: “Бенедикт Арнольд ким?” ва “1776 йилдаги кўзғолонни бостириш учун Британия томонидан Америкага қанча кўшин жўнатишган?” Охириги саволга Форд шундай жавоб берган: “Мен қанча аскар жўнатишганини билмайман, лекин уйига анча кам қайтган деб эшитганман”.

Нихоят Форд чарчокни хис қилган. Шунда у адвокатга қарата деган: “Нима учун мен зарур илм билан таъминлаб турадиган одамларим бўла туриб, сизнинг ахлоқона саволларингизга жавоб беришим керак?”

Ушбу жавобда буюк мантиқ бор эди. Залда ўтирганларнинг барчаси қаршисида нодон одам эмас, балки ўта маълумотли одам турганлигига ишонч ҳосил қилганлар. Ўзига керакки бўлган билимини қаердан олишини биладиган ва қандай қилиб уни аниқ ҳаракат режасига айлантира оладиган одам ҳақиқий билим эгаси ҳисобланади. Юқорида ўзингиз гувоҳи бўлганингиздек, Генри Форд ҳам ўз “ақл маркази” мутахассислари ёрдамида уни Американинг энг бадавлат одами бўлиш имконини берган махсус билимга эга бўлган. Ундай билим кимнинг қалбисига бўлишининг аҳамияти йўқ.

БИЛИМ – ШУНДАЙ ОСОН НАРСАКИ

Истакини тўғта айлантириш хислатларингизга ишонч ҳосил қилишдан аввал ўзингиз танлаган соҳа бўйича махсус билимларга эга бўлишингиз керак. Лекин, айтилик, ўзлаштириб олишингиз мумкин бўлгандан кўра кўпроқ махсус билим зарур деб, ёки уларни ўзлаштиришга сизда мойиллик йўқ деб. Шунда “ақл маркази” сизга ушбу қичкина тўсиқни ентиб ўтишга ёрдам беради. Йирик микродораги мол-дунёни йиғиш катта қувват сарф қилишни талаб қилади. Уни эса, ўз ўрнида, яхши ташкиллаштирилган ва ақл билан ишлатилгандан махсус билимлар тизимисиз амалга ошириш мушкул. Лекин бундай билим факат мол-дунё йиғиш учун керак бўлади дейиш нотўғри.

Томас А. Эдисон мактабда бор-йўғи уч ой бўлган. Лекин у нодон бўлмаган. Ва бу дунёдан қашшоқ ҳолда ўтиб кетмаган.

Генри Форд олтинчи синфни тугатган. Лекин унинг молияси етарли бўлган!

Махсус билимлар ўтқир, лекин арзон билимлар сирасига қиради. Ишонмасангиз ҳар қандай университетнинг тўлов ведомостига қаранг, шунда гаплашамиз.

АЛЛО! БУ БИЛИММИ?

Энг аввало сизга қайси турдаги махсус билим зарур ва нима учунлигига қарор қилинг. Агар сизнинг ниятингиз жиддий бўлиб, режаларингиз эса узоққа мўлжалланган бўлса, сизга ўзингиз интилаётган мақсаднинг ёрдам беради. Шунда ушбу билимлар манбасини топишга киришинг. Уларнинг энг зарурлари:

1. Сизнинг ўз ҳаётингиз тажрибангиз ва маълумотингиз.
2. Бошқа ақлли одамлар билан бирга ишлагандан олтирган билим ва

тажрибаларингиз.

3. Коллежлар ва университетлар.

4. Оммавий кутубхоналар (уларда тараққиёт томонидан йиғилган

билимлар тўлланган китоб ва журналлар).

5. Махсус ўқув курслари (кечки мактаблар ва уйда ўқишлар).

Билим аслида бирон қийматга эга бўлмайди. Лекин олдинган

билимларни тизимлаштириб, уларни бирон аниқ бир мақсад йўлида фойдаланишга яроқли ҳолга келтириш керак. Бунинг учун, ёдингизда бўлса, аниқ ҳаракатлар режаси зарур.

Агар кўшимча маълумот олиш истагида бўлсангиз, аввало бу сизга нима учун зарурлигини аниқлаб олинг, кейин эса буни қаерда амалга оширишни ўйланг.

Ҳар қандай фаолиятда иши юришган одамлар ўзининг соҳаси ёки касбига оид адабиётлар билан қизиқишдан чарчамайди. Аксарият омадсизлар мактабда олган билимим етарли деб ўйлайди. Аслида маълумотлар тизими инсонга факат зарур, жумладан, амалий билим олиш йўлини кўрсатади, холос.

Ихтисослашиш — бу давр талаби. Бу ҳақиқатни Роберт П. Мур (Колумбия университетининг кадрлар бўйича директори) сўзлаб берган ва газета саҳифаларидан жой олган воқеа тасдиқлайди.

МУТАХАССИСЛАР ЗАРУР

Компанияда ишлаш учун номзодлар орасида қуйидаги касб малакаларига эга бўлган бизнес мактабининг битирувчиларига талаб юқори бўлади. Булар: ҳисобот ва статистика бўйича ишлар, ҳар хил соҳа муҳандислари, журналистлар, меъморлар, кимёгарлар, шунингдек иқтисодий мактаб лидерлари ва шунчаки охириги курсларда ўзининг ғайратини намойён қила олган ўқувчилар.

Улар орасида эса фаол, барча кўрсаткичлар бўйича бошқаларга ўрناк бўла оладиган ва кўшимча ишларни ҳам бажара оладиганларга талаб янада юқори бўлади. Ундайларнинг кўпчилигига бирон вазифада ишлаш ҳақида бир неча тақлифлар тушади. Баъзиларига ҳатто олтигача тақлиф тушгани кузатишган.

Мана, мистер Мурга йирик индустриал компанияларнинг бири шундай хат битган: “Биз ишлаб чиқаришни юқори дид билан бошқара оладиган одамларни топишдан манфаатдормиз. Шунинг учун биз асосий эътиборни оддий мутахассис маълумотига эмас, номзоднинг феъл-атвори сифатига, шахси ва интеллектга қаратамиз”.

ЎҚУВ ТИЗИМИДАГИ АМАЛИЁТ

Талабаларнинг амалиётини ёзи таътилларда офикаларда, дўконларда ва ишлаб чиқаришда ўтказишни тақлиф қилишда мистер Мур коллеждаги икки-уч йил ўқувдан кейин ҳар бир талабанинг бўлажак ихтисосини танлаши лозимлигини, агар у бу борада пасив бўлса, академик таътилга чиққани маълумлигини таъкидлаган.

У: “коллежлар ва университетларда талабаларга уларнинг ўзлари танлаган касблари бўйича амалий билим бериш муҳим”, — деб таъкидлаган. Ва бунинг учун ўқув юртининг маъзуллигини эслатиб ўтган.

Махсус билимларнинг энг ишончли, қулай ва арзон манбаси — бу кўпчилик йирик шахарларда мавжуд бўлган кечки мактаблардир. АҚШнинг почта етиб борган барча ҳудудларида сиртки мактаблар махсус билимларни сифати эмас, миқдорига қараб беради. Ундай мактабларнинг бир катор қулайликлари, масалан, ўзингиз уйда қулай вақт ва муддатда дарс тайёрлаш имконияти, мавжуд. Ундан ташқари, пулини тўлаб қўйгач, бир ёки бир неча киши таълим олиши мумкин.

ПУХТА ЎЗЛАШТИРИШ ВА ЎЗИНИ НАЗОРАТ КИЛИШ

Одатда осон қўлга киритилган нарса қадрланмайди ва ишончга кирмайди. Худди шунингдек, билим ҳам. Шунинг учун биз оддий мактабда фойдали нарсани кам ўрганамиз. Лекин қандай яхши имконият! Махсус ўқув дастурида ўзлаштирилган ўзини назорат қилиш хислати бепул ўқиш жараёнида қандайдир даражада қўлдан чиқарилган нарсаларнинг ўрнини тўлдиради. Сизга бизнеснинг сиртки ўқишни тавсия қиламиз. Улардаги таълим ҳақки шу қадар камки, улар ўқув учун тўловни бошиданок талаб қилади. Пули қўйган талабалар эса яхши ёки ёмон баҳо олишидан қатъи назар, ўқишни давом эттирадилар. Бошқа ҳолатларда эса улар ўқишни ташлаган бўлар эди. Сиртки мактаблар моливий масалани биринчи ўринга қўйиб, инсонда қарор қабул қилиш, пулни ўз вақтида тўлаш одати каби хислатларни тарбиялайдилар.

Мен бунга ўз тажрибамда ўргатганман. Бу воқеа бундан чамаси йигирма беш йиллар аввал юз берган. Сиртки курсларга ёзилиб, саккиз-ўнта дарсни бажарар эдим. Кейин буларнинг ҳаммаси жонимга тегиб, уларни ташладим. Лекин мактаб пулини талаб қилишда давом этди. Бу менинг ўқишни давом эттиришим ёки эттирмаслигимдан қатъи назар эди. Кейин мен ўқишни давом эттириш йўли билан пулимни қайтариб олишга қарор қилдим. Шу йўл билан ўзимни енгиб, ишни охирига етказдим.

ЎҚИШ ҲЕЧ ҚАЧОН КЕЧ ЭМАС

Америкада дунёдаги энг яхши бепул ўқитиш тизими яратилган. Лекин инсон психологияси шундай шаклланганки, нима учун пул тўласа, ўша нарса қадри хисобланади. Американинг озод мактаблари ва

бепул оммавий кутубхоналари одамларда ҳеч қандай қизиқиш уйғотмайди: улар бепул. Бу кўпчилик одамларнинг мактабдан кейин ўқишни давом эттиришининг асосий сабабларидан бири. Аксарият тадбиркорлар ҳам хизматга сиртки ўқишда ўқиган одамларни ишга олишга қизиқади. Чунки, ўз тажрибаларидан келиб чиқиб, улар шунга билишадикки, вақт ажратиб сирткида ўқиган одамлар ишлаб чиқаришни ҳам яхши бошқариш қобилиятига эга бўлишади.

Шуҳратпарастлик деган инсоннинг ожиз томони бор. Ойлик маошга қараган ва сирткида ўқиган одамлар ҳаммаша юқорига, олдинга интилиб яшайдилар. Йўлларидати ҳар қандай тўсикни енгиб ўтишга тиришадилар.

Сиртки ўқиш усули гўёки махсус билимга эҳтиёжи, лекин мактабга боришга вақти бўлмаган одамлар учун яратилгандек.

Стюарт Остин Уайер ўз хизматига талабнинг чегараланишига сабаб бўлган депрессия бошлангунга қадар қурулиш муҳандислигига ўқиган ва танлаган йўлидан кетган. У шунда ўз имкониятларини кунг биланг ўрганиб чиқиб, юрист бўлишга қарор қилган ва коллежга қайтиб, у ерда махсус курсни ўтаган. Малака бўйича имтиҳонларни топишган мистер Уайер тезда корпорациянинг ҳуқуқ ва манфаатларини химоя қилишга ихтисослашган адвокатлик амалиётига таъкил қилди.

Ҳар хил қийинчиликларни (оиласини боқиши керак, ўқиш учун энди у қариллик қилади ва ҳоказо) рўжач қиладиган одамлар учун мистер Уайернинг эндиқина уйланганида ва қўлига яна китоб олганида ёши қирқдан ошганигини мисол келтираман. Ундан ташқари, у танлаган курсларда яхши ўқигани учун бошқа талабалар тўрт йилда қўлга қиритадиган нарсаса у икки йилда эришган. Демак, қандай қилиб яхши билим олишни ўрганиш учун тўласа арзийди экан!

ЮРИБ ТУРУВЧИ ХИСОБ-КИТОБ ИШЛАРИ

Аник воқеани кўриб чиқамиз. Боккол растаси эгаси бир кунни инкирозга дуч келади. Хисобчилик тажрибаси борлиги учун у иш юритиш бўйича махсус курсларни ўтаб чиқади, янги хисоб-китоб турларини ўрганади ва ўзини бизнести бағишлайди. Бокколлик ишида тажрибаси борлиги боис юздан зиёд майда раста эгалари билан уларнинг хисоб-китоб ишларини аризмаган ҳақ эвазига олиб бориш ҳақида шартнома тузади.

Иш шунчалик юришиб кетадики, у ҳатто ишни кичкина юк машинасига ўтказиб, уни замонавий хисоб-китоб анжомлари билан жиҳозлайди. Бутун у бунаканги юриб турувчи хисоб-китоб ишлари жойлашган автомобилларнинг бутун бир парки хўжайини бўлиб, ассистентлар ва ишчилар штатига раҳбарлик қилади. Шундай қилиб, у қандай қилиб пул қилиш ҳақида хисоб ва тавсиялар тақлиф қилиб, майда раста эгаларига хизмат кўрсатади. Бир вақтлар баккол растаси эгаси бўлиб юрган вақтларига қараганда мистер Успехнинг ўзи ҳам сўнги йилда ўн баробар кўп солиқ тўлаган. Бундай ғаройиб тижоратнинг тури махсус билимларнинг яхши фантазия билан бирикшиддан келиб чиққанди.

Ва яна уларнинг барчаси ғоядан бошланган!

Бу ғояни ишсиз тижоратчига мен тақлиф қилган эканман, демак бошқа самарали ғояларни тақлиф қилишга ҳам ҳақким бор экан.

Бир кунни ултуружи савдо билан шуғулланидиган тижоратчи билан суҳбатлашиб қолдим. Унинг муаммоларини ҳал қилиш тақлифимга у дарров рози бўлди. Ўзининг янги билимларини хисоб-китоб ишларига жорий қилишнинг улдасидан чиқа олмаётган эди. Мана сизга, яна битта муаммо. Бир машинисткани ишга жалб қилиш йўли билан юриб турувчи “ғил-

диракдаги хисобхона”нинг қулай жиҳатларини тасвирловчи китоб тайёр бўлди. Бу кўпланма тез орада ўз муаллифини бой қилди.

КЎЧИРМА ҚОҒОЗ ТАГИДАГИ МОЛ-ДАВЛАТ

Минглаб юртдошларимиз “Қандай қилиб ўз хизматини сотиш мумкин” деган мавзуда китоб яратган мутахассислардан миннатдор бўлар эди.

Қуйида келтирмоқчи бўлган ғоямиз қўтилмаган ҳолдаси туфайли ҳосил бўлган, лекин ундан ҳар қандай киши фойдаланиши мумкин. Унинг муаллифи аёл киши бўла туриб, қучли тасаввурга эга эди. У янги кўпланманинг минглаб одамларга асқотишини аввалдан кўра билди.

Унинг яқинда коллежни битирган ўғли ғоясини сота олмай қийналаётган эди. Шунда у ўғли учун махсус режа тайёрлаб берди.

Беш юз бетдан иборат режада шу нарсалар акс этган эди: ўғлининг табиатан мавжуд хислатлари, мактабда эришган муваффақиятлари, шахсий тажрибаси, жамиятда эгалламоқчи бўлган ўрни, ҳулиас, у ҳақида хикоя қилиб бериш учун етарли бўлган барча маълумотлар. Энг муҳими, мақсадга эришиш учун аник ҳаракат режаси эди.

Бир неча ҳафта давомида тайёр бўлган китобда иш берувчини қизиқтирадиган барча керакли маълумотлар келтирилган эди.

ҲАЁТ УЧУН САҚЛАНГАН ЎН ЙИЛ

Кимдир ўйлаши мумкин: “Биргина иш топиш учун шунча ҳаракатми?”. Мен эса жавоб бераман: “Яхши иш бунга арийди. Онаси тайёрлаб берган режа туфайли у йилгит ўзи хоҳлаган ишга, ўзи хоҳлаган маош олиш шартли билан жойлашди”.

Ундан ташқари бу иш уни бошидан бошлашдан ҳалос этди. У ёш раҳбар сифатида ишни бошлади. Бо-

шқа ҳолат бўлганда унинг учун ўн йил керак бўлар эди. Бошидан бошлаш ҳамisha ҳам фойда келтирмаймайди. Натижаси узок кўринган ешларда пессити ҳолатига кўникиб қолиб, олға интилгидан воз кечилиш мумкин.

ҒОЛИБЛАРНИ МУҲОКАМА КИЛИШМАЙДИ

Бундай тоифадаги кишилар сирасига Дэн Гальпинни қўйиш мумкин.

Коллежда ўқиб юрган даврида у 1930 йилда мамлакат чемпионни бўлган "Нотр-Дам" футбол командасининг раҳбари эди.

Ўқилишни битириш вақти турғунлик туфайли кўп сонли иш ўринларининг йўқолиши даврига тўғри келиб қолди. Аввал банк ишидан бошлаган, кейин эса кинематограф бўлиб ишлаган одам, охири-оқибат электр эшитиш ашпаратлари сотгидан яхши нараса топа олмаган.

Икки йиллар чамаси ўзи ёқтирмаган иш билан шуғулланишга мажбур бўлган. Ишни ассистентликдан бошлашнинг ўзи аслида унга муваффакият қайғотганки, уларга рақобат "Диктограф Продактс" компанияси бошқаруви раиси А.М. Эндрюсининг ўзи суҳбати шу билан тутатганки, Гальпин мистер Эндрюс раҳбарлигидаги компания аккумулятив сотув бўлими бошқарувчиси лавозимига қабул қилинган. Мистер Эндрюс янги ходимни синаш учун, унга ишни ташлаб, пинга футбол мураббийи Кнут Рок берган тарбия иш берган. Мураббийнинг: "Ғолибларни муҳокама қилишмайди, лекин мағлублар билан ҳеч қимнинг иши йўқ", — деган сўзлари қулоғида қолган. У шу сўзлардан руҳий озуқа олиб ишга ёндошган ва раҳбар ишончи-

ни оқлашга муваффақ бўлган. Қараб турибсизки, тез орада компаниянинг вице-президенти бўлган. Бошқалар ўн йилда эришадиган ютуқни қаҳрамонимиз олти ойда қўлга киритган.

Ҳап шундаки, кўтарилишимиз ёки қўқилишимиз ўзимиз назорат қилишни хоҳлаган вазиятларни назорат қила олишимизга боғлиқ экан.

ТУБИДА ҚОЛИБ КЕТМАНГ

Яна бир шундай фикр ҳам мавжудки, омад ва муваффакият кўп жихатдан одат натижасидир. Дэн Гальпиннинг футбол бўйича Американинг машҳур мураббийи билан алоқаси уни фақат ғалаба қилишга интилишга одатлантирган.

Иш юзасидан шаклланган иттифокнинг ютуқ ва мағлубиятда муҳим омил эканлигини ўғлим Дэн Гальпин билан унинг фирмасидаги лавозим юзасидан қилган суҳбати пайтида намоён қилишимга тўғри келди. У ўғлимга хозир олаётган маошининг ярмини тақдиф қилди. Мен эса бор маҳоратимни ишга солиб, ўғлимни рози бўлишга ундадим. Ўзига ёқмайдиган ҳолатларни танламайдиган одам билан ҳамкорлик қилиш яхши ютуқларга олиб келишини, бу эса пул билан ўлчанмаслигини уқтирдим.

ЎЗИМИГА ЎЗИМ РЕКЛАМА

Ўзининг ўғли учун хизматларини сотиш режасини тузиб чиққан аёлга хозир мамлакатнинг ҳар томонидан кўплаб тақлифлар тушиб турибди.

Унинг режаларида эскича усул, яъни ўз хизматларини хийлагарлик йўли билан сотиш йўқ эди. Унинг режаси ҳар иккала томон учун ҳам ўзаро фойдали равишда тузиларди.

Демак, тоҳида ғой шундай ютуқ келтирар эканки, йиллаб таҳсил олган доктор, юрист ёки муҳандис унча даромад ола олмаслиги мумкин.

Агар сизда яхши ғоя бўлса ҳеч ким сиз билан у ҳақда битим тузишда майдаланиб ўтирмайди.

Махсус билимларга ҳам талаб ғоядан кам эмас. Унинг устига билимини қўлга киритиш осонроқ. Ғоя эса ҳар кимда ҳам бўлавермайди.

ҚАЙДЛАШ УЧУН МЎЛЖАЛАНГАН ФИКРЛАР

Билим — бу факат салоҳиятли куч. Сиз ўз билимингизни шундай ташкиллаштиришингиз керакки, ундан аниқ мақсадга йўналтирилган ҳаракат режаси келиб чиқиши керак.

Ўз тажрибангиз ёки ақлли одамлар билан ўтган суҳбатдан олган билимларингизни камситманг. Тен-ри Форд бой бўлиш учун анча “нодон” эди.

Билимининг ушбу бобда санаб ўтилган бешта манбасини қўланг. Билим олиш жуда осон.

Агар сизнинг мол сотиш қўлингиздан келса ўз хизматингизни ёки ғояннгизни кимматроқ пуланг. Бунда ёши олтимшидан ошганлар омадли бўлишади.

Оддий режа ўзига ёшларни бўйсундириш қўлидан келадиган минглаб одамларни реклама қилди.

Ушбу бобда сўз кетган кўчирма қоғоз тағидати режа сизнинг ўн йил умрингизни тежайди.

Агар сиз тўғри йўлни танлай билсангиз, билим ўша йўл орқали сизни бойлик томон бошлайди.

6. БОЙЛИК УЧУН БЕШИНЧИ ЙЎЛ: ТАСАВВУР

Ақл устахонасида тасаввур қилинган имкониятларингиз сизнинг интеллектуал қувватингизни фаровонликни амалга оширишга йўналтиради.

Тасаввур бу одамнинг режа ва истаklarини бир-бирига боғлайдиган ақл устахонаси. Шақлга кирган ички туртки ва хис-туйғу онгимиз тасаввур кучи ёрдамида ҳаракатга келади. Ахир бежизга айтмайдику, одам тасаввур қилган нарсасини албатта яратлади деб.

Сўнги эллик йил ичида инсоният шунча табиат кучини бошқардики, буни аввал ўтган бутун тарих давомида амалга ошира олмаган. Масалан, инсон ҳавони шу қадар “жиш” қўлга олдики, ҳатто баъзан қушларнинг учишига ҳам ҳалакит беради. Миллион йиллар масофадан туриб куёшни ўрганди, унинг вазни ва таркибини аниқлади. Ва бунинг барчаси тасаввур орқали. У ҳаракат тезлигини шу қадар оширдики, товудан тез саёҳат қилиш мумкин.

Лекин тасаввур имкониятларидан ҳали тўлиқ фойдаланилмапти. Аниқроқ қилиб айтилса, инсон ўзида тасаввур кучи борлигини энди англади ва эндигина илк қадамларни қўя бошлади.

СИНТЕТИК ВА ИЖОДИЙ

Тасаввур функцияси “Синтетик тасаввур” ва “Ижодий тасаввур” ҳолида намоён бўлади.

Синтетик тасаввур. Ушбу функция ёрдамида инсон маълум концепция, ғоя ва режаларнинг янги бирикмасини тузади. Ушбу функция кузатув, тажриба ҳамда билимда кўп қўлланилишига, шунингдек йирик кашфиётлар ҳам шундан келиб чиқишига қарамай, ҳеч нарсани янгидан яратмайди. Лекин ижод тасаввурининг иштирокисиз буюк кашфиётлар амалга оширилмайди.

Ижодий тасаввур. Ижодий тасаввур ёрдамида инсоннинг чегараланган ақли олам ақлига чиқа олади, яъни барча янги ёки асосий ғояларни қабул қилади ва қайта қуради; бошқа одамларнинг онг ости билан алоқага чиқа олади.

Ижодий тасаввур автоматик равишда ишлайди. Лекин у ҳаракат бошлаши учун онг тегишли маромга кириши керак, ҳеч бўлмаса кучли истак туфайли уй-ғониши керак.

Тижорат, саноат ва молиянинг буюк арбоблари, машҳур рассомлар, мусикачилар, шоир ва ёзувчи-

Наполеон Хилл

лар ўзларининг ажойиб тасаввурлари туфайли шундай ютуқларга эришгандлар.

Тасаввурнинг синтетик ва ижодий функциялари худди муқкулларимиз каби фаол ҳаракатдан уйғонишади. Истак — бу факат фикр, ички туртки. У реал натижа кўрсатмагунча абстракт бўлиб қолаверади. Истакини пул эквивалентига айлантириш жараёнида кўпинча синтетик тасаввурингизни ишта солишингизга тўғри келади. Лекин ижодий тасаввурни ҳам унутманг.

ТАСАВВУРНИ РИВОЖЛАНТИРИНГ

Харакатсиз тасаввур кучсизланади, сўлийтиди, лекин нобуд бўлмайди. Ўз ишингиз билан унга ҳаёт бағитингиз! Кўпинча синтетик тасаввур билан ишлашингизга тўғри келар экан, уни зўр бериб ривожлантиринг, аynиқса пул топишингиз аниқ режасини тузишда. Китобни ўқиб бўлгач, ушбу бообга қайтингизда, тасаввурингизни истакини пулга айлантириш режаларини тузиш устида ишлашга мажбур қилинг.

Режалар тузиш бўйича тавсиялар деярли китобнинг ҳар бир бобида келтирилган. Уларнинг ўзингизга мосини танлангизда, режанинг ўзини тузиб чиқинг. Шунда овозингизни чиқариб ўқинг: Сиз фикрни реалликка айлантириш йўлидаги кўп қадамларнинг биринчисини кўйдингиз.

ОМАД ҚАЕРДА БЕКИНГАННИ ТАБИАТ БИЛАДИ

Биз яшаётган ер, ўзимиз, ва барча моддий дунё эволюцион ўзгаришларнинг натижаларидир. У жараёнда материянинг майда бўлаклари ҳам шунга мувофиқ ташкил топган ва қайд қилинган. Унинг устига, бутун ер шари, худди танангиздаги миллиардлаб хужайралар каби, моддадаги ҳар бир атом каби танасиз қувватдан келиб чиққан.

Тавсияларга риоя қила туриб, сиз тасаввурнинг қандай ишлашини тушуниб оласиз. Китобни ўқишда

Ўйла ва бой бў

давом этиб ва уни тушуна бориб, сиз ичингизда нимадир чирс этганини ҳис қиласиз. Тасаввур аниқ, тушунча кенгрок бўлди. Ўраниш — бу бир марталик зўр бериш эмас, у — жараён. Шунинг учун китобни бир марта ўқиш билан чегараланиб қолманг. Кейин ўзингизни тўхтата олмайсиз.

ҲОЯ — БУ ПУЛ ДЕМАҚДИР

Бойлик ҳоядан бошланади. Ҳояларни тасаввур шақлантиради. Келинг, йирик сармоялар келиб чиқишига сабаб бўлган бир қанча кенг тарқалган Ҳояларни кўриб чиқамиз. Сиз бу ҳикоялардан тасаввурингиз кучи нимада эканлигини тушунасиз деган умиддаман. Шунингдек ўзингиз буни қўлга киритишингиз мумкин.

МАЙДА ЕТМАЙ ҚОЛДИ

Бундан эллик йил аввал қари қишлоқ шифокори шахарга келган. Отини дорихона олдидаги устунга боғлаб, дорихонага қиради ва у ерда узок вақт хизматчи билан ниманидир шивирлашиб савдолашади. Кейин шифокор чиқиб, қўлида қатта қозон ва ёғоч қорғич билан қайтиб келади.

Хизматчи қозондаги нарсани беш юз доллар эвазига қолдан сотиб олади. Бу унинг бор пули эди. Пулини олгач қол ҳам энг қимматли нарсасини — сирли формула битилган қозонни беради.

Қозондаги ёзув эвазига қироллар ярим давлатини беради. У сеҳрли сўзлар қозонни қайнашга мажбур қилар эди. Лекин на шифокор, ва на хизматчи бу қозондан қандай қатта бойлик олишни тақдир уларга насиб этганидан ҳали беҳабар эди.

Чол рецетпини беш юз долларга пуллаганидан хурсанд эди. Хизматчи эса пулини эски қозонга тикаман деб ҳеч ўйламаганди.

Хизматчи Ҳояни қўлга киритган эди! Лекин мўжиза қозоннинг янги эласи бу сирли йўриқномага шифо-

Наполеон Хил

корнинг хаёлига келмаган бошқа нарсга аралаштирганидан кейин рўй берганди. Топингчи, бу нима эди?

Бу ғоя қозондаги нарсаларни миллионлаб одамларга пуллаганларни бой қилди. Ўша эски қозон — бутун минглаб шакаркамиш йиғувчиларга ва қанд заводи ишчиларига иш берувчи йирик қанд истеъмолчиси.

Бу эски қозон пишга саноатида одамларни иш билан таъминлаб, йилга миллионлаб пишга идишларга харидор бўлади. У туфайли мамлакат бўйлаб қанча хизматчилар, стенографистлар, сценарийчилар, режиссёрлар, режиссёрлар ишли бўлиб қолганлар.

Бу эски қозон қичкина жанубий шаҳарчани ишбилармонлар шахрита айлантирди. Бу ғоянинг таъсири бутун тарракийёт дунёсининг ривожланишига олиб келди. Агар ўша қозондаги махсулот сўзлай олганида эди, жуда қизик воқеалардан бизни бохабар этар эди. Шундай воқеалардан бирида ушбу сатрларнинг муаллифи иштирок этган. У ўша дорихона яқинида содир бўлганди. Муаллиф ўша ерда ўзининг бўлажак рафиқасини учратган.

Хуллас, “кока-кола” деб аталмиш йирик империя ўша дорихона хизматчиси Эза Кэндлер ичимлик рецептига қўшган биргина ғоядан униб чиққан. Бу, шубҳасиз, тасаввур меваси!

Агар сизнинг ҳам қаллангизга ақли ва муносиб ғоя келиб қолса, сиз ҳам ўша машхур чанкокбости ичимликнинг рекордини тақорлашингиз мумкин.

БИР ҲАФТАДА МИЛЛИОН

Навбатдаги воқеа “Кимнинг иродаси бўлса, шунинг риски” — деб аталмиш эски мақолани тасдиқлайди. Уни карьерасини Чикаго кассобхонасидан бошлаган маърифат тарғиботчиси марҳум Фрэнк У. Гансолэс ота сўзлаб берган.

Коллежда ўқиб юрган пайтлари доктор Гансолэс таълим тизимидagi кўплаб нуқсонларга эътибор бер-

Ўйла ва бой бў

ради. Шунингдек, агар раҳбар бўлганимда мен бошқача йўл тутган бўлардим деган фикр ҳам унинг хаёлини четлаб ўтмаган. Унинг ғоясини амалга ошириш учун эса миллионлаб долларлар керак эди. Уларни қердан олиш керак? Бу фикр ёш шухратпараст рухонийга тинчлик бермади.

“Бир кунни уйда хар доимги ўйим билан банд бўлиб ўтирамдими, — деб хикоясини бошлайди доктор Гансолэс. — Режаларимни амалга ошириш учун қандай қилиб пул топишим керак? Шанба кунни эди. Мен бирдан ўзимга ўзим: етар ўйлаш, ҳаракат қилиш керак, бир ҳафтадан сўнг мен миллионни кўлга киритишим керак, — дедим. Уни қандай қилиб кўлга киритишим билмасдим. Лекин муддат белгиладим. Шунинг ҳам айтишим керакки, бир қарорга келиш пайтида ўзимга бўлган ишонч билан кўксим тўлганди. Ичимда нимадир: “Нима учун сен буни аввалроқ бошламадинг, пул сени қутқатганди!” — деди.

Менинг астойдил ҳаракатларимдан бохабар бўлган, ниҳоят пул бериб турадиган одам ҳам топилиди. Хутбаларимни эшитганлар орасидан ўзини Филипп Д. Армур деб таништирган бир шахс менга бир миллион доллар пул бермоқчи эканлигини эълон қилди”.

Ҳақиқатан ҳам мистер Армур доктор Гансолэсга ваъда қилинган пуллари берди. У пулларга, хозир Иллион технология институтига деб танилган Армур технология институтига асос солинди. Айнан ғоя Гансолэс отага керакли миллионни олиб келди. Бу ғоя ёш рухоний икки йил ўстирган завққа айланган эди.

Бу ерда бир муҳим нарсга эътибор қаратинг: Доктор Гансолэс маълум қарор қабул қилиб, уни амалга ошириш режасини тузиб бўлган, 36 соатдан кейин кўлга киритди. Доктор шунчаки оруз қилмади. Ким оруз қилмайди. Ўша шанба кунни унинг орузи қатъий қарорга айланди, ва у деди: “Мен бир ҳафта ичидан пул топпаман!”

Доктор Гансолэс ўшанда кўллаган конун хозир ҳам бир хил кучга эга. Ва бу конундан сиз ҳам фойдаланишингиз мумкин.

АНИК НИЯТ — АНИК РЕЖА

Эза Кэндлер билан доктор Гансолэс ўртасида нима умумийлик бор? Уларни аник режа билан бириктирилган аник ниятнинг кучи ғояни пулга айлантиришни тушуниш умумлаштиради.

Бойликни ҳалол ва қаттиқ меҳнат билан кўлга киритаман деганлар адашишади. Бойлик — бу қатъий истақнинг мевасидир. У тасодифан келиб қолмайди. Умуман олганда, ғоя бу — тасаввурингизга мурожаат орқали сизни ҳаракатга ундовчи фикрингизнинг алангаси. Барча йирик савдогарлар молни сотишда ғоя ёрдам беришни яхши тушунишади. Майда савдогарлар эса буни уларчалик тушунмайдилар. Балки, шунинг учун ҳам улар майдадилар?

Арзон китоблар ношири бутун ноширлик тизими учун аҳамиятли бир кашфиётни кўлга киритди. У кўп одамлар китобнинг маъносини эмас, номини сотиб олишини англаб етди. Сотилмаётган китобларнинг номини ўзгартириб, у миллиондан ортиқ нусхада китоб сотишга муваффақ бўлди.

Ғоянинг нархи бўлмайти. Уни муаллиф кўяди. Кўзлаганини кўлга киритиши ҳам унинг қатъиятлигига боғлиқ. Деярли ҳар бир йирик мол-дунёнинг тарихи ғоя муаллифи билан унинг харидори учрашган кундан бошланади. Карнеги ўз атрофига ўзи қила олмаган ишни қила оладиган одамларни — ғояни шакллантириб, уни сотиб бериш кўлидан келадиганларни тўплади. Бу нарса унинг ўзига ҳам, командасига ҳам қатъи маънаф келтирди.

Менинг ҳаётимдаги бурилиш ҳам Эндрю Карнеги туфайли содир бўлган. Унинг берган ғояси мени бутунлай чулғаб олди. Ғоялар ўзи шундай бўлади. Дастав-

вал сиз уни тузасиз, кейин у бутун фикри-хаёлингизни эгаллайди ва сизни ўзига бўйсундиради. Ғоянинг кучи уни юзгага чиқарган қаланинг кучидан кучлироқ.

КАЙД ҚИЛИШ УЧУН МЎЛЖАЛЛАНГАН ФИКРЛАР

Ишланг, ўшанда синтетик ва ижодий тасаввурларингиз худди ўнг ва чап кўлларингиз сингари сизга ёрдам беради.

Тасаввурнинг йўқлиги кўпгина муваффақиятсизликларнинг сабаби, унинг мавжудлиги эса омаднинг таъминлайди. Эза Кэндлер кока-коланинг рецептини кашф қилмаган. У ўзининг тасаввури билан уни кўпиртирди. Бу нарса унга бойлик келтирди.

Агар сизга нима учун ва қанча кераклигини билсангиз сизни чекланмаган микдордаги пул кутади. Албатта, сизга тасаввур ёрдам берадигана. У фақатгина уни сўраб турган руҳонийни миллион билан таъминлади.

Бойлик сизни кутади. Унга йўл оддий ғоя орқали бошланади. Ҳатто режа эмас, оддий комбинация ҳам миллионлар келтириши мумкин.

Ҳар қандай асбобга урдабурон кўлар керак.

7. БОЙЛИККА ҚАДАР ОЛТИНЧИ ЙЎЛ: РЕЖАЛАШТИРИШ

“Ақл маркази”ни тасаввур сирига бағишлаш.

Ўзингиз учун энг яхши ҳаракат майдонини топингда, ва сиз бунда қисқа вақт ичида қатта пул топингиз ва уни бошқаришингиз мумкин.

Сиз инсоннинг ҳар қандай ютуғи истақдан бошланганини тушунадигингиз. Абстракт истақлар уларни ҳаётга тадбиқ қилишга хизмат қилувчи “тасаввурлар устaxonасида” аник истақларга айланади.

Истақлар ҳақидаги бобда сиз қандай қилиб пул ис-тали пулга айлантирилиши ҳақида ахборот олдингиз. Бу мақсадга олтига қадам олиб боради. Улардан бири

— аниқ, амалда бажарилдиган режа тузиш ва у орқали исталган нарсани амалга ошириш.

Ундай режани батафсилроқ ифодалаймиз:

1. Режангизни амалга оширишга канча одам керак бўлса, шунча олинг

— “акл маркази”ни ишга солинг.

2. Уни — интеллектуаллар иттифокини тузишдан аввал ҳар бир гуруҳ аъзонигиз бундан қандай манфаат кўриши мумкинлиги ҳақида ўйлаб кўринг.

3. Токи сизни конкритиралган даражада режа туз-магунингизча улар билан камида ҳафта сизга икки марта йиғилиб турингизлар.

4. Интеллектуаллар гуруҳи аъзолари билан тенг муносабатни сақланг.

Агар ундай қила олмасангиз муваффақиятсизликка тайёр туринг.

Куйдагиларни доим ёдингизда тутинг:

1. Сиз ўзингиз учун жуда катта аҳамиятли иш билан шугулланасиз.

Сизнинг режангиз бунда беҳато бўлиши керак.

2. Сиз ўз максатингизга бошқа одамларнинг тажрибасини, табиий ҳислатлари ва тасаввуларини жалб қилапсиз.

Ҳаммадан кўп нарсасга эришиш учун ҳеч бир кишининг бир ўзининг маълумоти, ҳислатлари, билими етарли бўлмайди. Қанақанги режа тузишингиздан қатъи назар, уларнинг барчасига коллектив акли орқали эришасиз.

ҲАТОЛАРДАН ЎРГАНАМИЗ

Агар биринчи режангиз барбод бўлса, иккинчиси иш бермаса руҳингизни туширманг. Улардан-да пухтароқ режа тузишга интилинг. Бор сир ҳам мана шунда.

Ақсарият ақлли одамлар режасиз иш бошламайдилар. Муҳими, у аниқ ва ҳаётбахш бўлиши керак.

Вактинчалик муваффақиятсизликлар фақат сизнинг ўз ҳатонгизни топишингизга ёрдам беради. Сиз уни тобора чуқурроқ ва мукамалроқ тузиб борасиз. Агар инсоннинг ўзи ўз онги билан таслим бўлмаса, уни чекинишга мажбур қилмаслик керак.

Джеймс Дж. Хилл ҳам Шарк-Ғарб темир йўл магистралини куриш мақсадида пул йиғиш йўлида деб омадсизлик орқасидан омадсизликка дуч келаверган. Лекин вақтинчалик омадсизликларни у янги лойиҳалар ёрдамида ғалабага айлантира олди.

Тенри Форд ҳам ентиб бўлмас муаммоларга дуч келган. Яна бошида эмас, “автомобилсозлик карьераси” чўжиги чиққанида. Лекин у барчасини яна бошидан ўйлаб топиб, янги режа тузган ва янги моливий ғалабага эришган.

Биз тез бойиб кетган одамларни кўрганганимизда ҳаёлимизга унинг канча марта лаб омадсизликларни ентиб ўтишга тўғри келгани ҳақидаги ўй-фикр келмайди. Агар сиз дастлабки омадсизликлардаёқ ишни ташла-сангиз, демак сиз дангасасиз. Дангасалар, маълумки, югучка эриша олмайдилар, ва аксинча ғолиблар ҳеч қачон дангаса бўлмайдилар.

Ўзингизнинг интеллектуаллар гуруҳингизни тузётганингизда ҳам вақтинчалик омадсизликлардан фожеа ясамайдиганларни танланг.

Кўпчилик пулни пул топади деган нотўғри фоя билан яшайдилар. Ундай эмас. Омадга маълум принципларга асосан пул эквивалентига айлантириладиган истак кучи олиб боради. Пул эса — бор-йўғи бир воситачи модда. У тапирмайди, ўйламайди, харакат қилмайди. Фақат уни ўз вақтида ва тўғри ишлата олиш керак.

ҲАММА НАРСАНИ СОТИШ МУМКИН

Ҳар қандай ишдаги омад учун ақлли режа зарур. Куйида ўз хизматларини таклиф қилиш йўли билан

карьерера қилувчилар учун батафсил йўриқнома келтирилади. Хизмат ва ғоя сотилади. Сотилган ҳеч нарса бўлмаганида улар ҳам яхши молга айланади. Фақат уларни арзон сотмант. Барча йирик сармоялар шундан бошланган.

РАХБАРЛИК НИМАДАН БОШЛАНАДИ

Одамлар икки тоифага бўлинадилар. Бирлари — лидерлар, иккинчилари — бажарувчилар. Сиз бошини англаб етишингиз зарур. Уларнинг даромадларида ҳам кескин фарқ бўлади. Одатда кўпгина “бажарувчилар” раҳномаликка асоссиз даъво қилиб кўп хагосизлик қилди деб юрадилар.

Бажарувчи бўлиш шармандали иш эмас. Яна бир томондан бу ерда фахрланидиган нарса йўқ. Аксариyat хозирги раҳбарлик қилаётган шахслар бажарувчилардан бошланганлар. Улар ақлли ижрочи бўлганлари учун ҳам яхши раҳбар даражасига етишганлар. Ташава мустақил карор қабул қилишни ўрганадилар. Кейин одатда, улар ўз раҳбаридан кўп нарса ўрганадилар.

БОШҚАРИШНИНГ ЎН БИТТА СИРИ

Бошқаришнинг муҳим фазилатлари:

1. Дадиллик ва журъат. Улар ўзингизни билишингизга ва ўзингизни бағишлаган ишингизга асосланади. Ҳеч бир ижрочи бундай хислатларга эга бўлмаган раҳбар кўл остида ишлашни хоҳламайдилар.

2. Ўзини-ўзи назорат қилиш. Ўзини назорат қила олмаган одамлар бошқаларни ҳам назорат қила олмайдилар. Ўзини-ўзи назорат қилиш раҳбарга маълум даражада тақлид қилишга интилувчи ижрочилар учун яхши ибратдир.

3. Адолатни ўтқир хис қилиш. Бундай хислатга эга бўлмаган раҳбар

кўл остидагиларнинг олдидан обрўсини йўқотadi ва уларни бошқаришга маънавий ҳаққи қолмайди.

4. Карорларнинг аниқлиги. Ўз карорларида иккинланувчи киши ўзига бўлган ишончсизликни намойиш қилади. Демак у самарали бошқара олмайди.

5. Режаларнинг аниқлиги. Одатда омадли раҳбар ўз ишини режага асосан олиб боради ва доим режа устида ишлайди. Таваккалга ишлайдиган раҳбар худди елкан ва штурвалсиз кема сингаридир. У бир кун келиб қопга урилади.

6. “Вактдан ташқари” ишлаш одати. Ҳар бир раҳбар ўз ихтиёри

билан ўзига шунки вазифа қилиш керакки, — у кўл остидагилардан талаб қилганидан кўра кўпроқ меҳнат қилишга тайёр бўлиши керак.

7. Шахснинг жозибадорлиги. Бепарволик, пала-партишлик ва эътиборсизлик ҳеч қачон сизни омадга олиб келмайди. Раҳнамолик ўзига хурматни талаб қилади. Ижрочилар ўзига қарамайдиган, ўз обрўсига бевэтибор одамларни хурмат қилмай қўядилар.

8. Ҳайрихоҳлик ва тушунтиш. Омадли раҳбар ҳаммаша ўз кўл остидагиларга хайрихоҳлик қилади ва улар билан келишади. Ундан ташқари, у уларнинг муаммоларини тушуна билиш керак.

9. Факт ва вазиятларга тез мослаша олиш. Раҳбар ишнинг ўзининг беш кўлидек билиши керак.

10. Барча жавобгарликни ўз зиммасига олишга тайёр бўлиш. Иши юришсини истаган раҳбар кўл остидагиларнинг йўл қўлган хато ва камчиликлари учун ҳаммаша масъулиятни ўз зиммасига олишга тайёр бўлиши керак. Ким чап беришга, жавобгарликни бошқа бировга аударилган уринса, юқори лавозимда узоқ қолмайди.

11. Ҳамкорлик. Раҳбар ҳамкорликдаги ҳаракат принципини тўғри тушуниши ва қўллай билиши ке-

рак. У шунингдек ўз кўл остидагиларда ҳамкорлик хислатларини тарбиялаши керак. Бошқарув учун қувват зарур. Уни ҳамкорликдан олса бўлади.

Бошқарувнинг икки тури мавжуд бўлиб, улардан биринчиси ва самаралироғи — бу умумий келишув ва раҳбар кўл остидагиларнинг ёрдамига асосланади. Иккинчиси — мажбурлаб бошқариш. Бу ижрочилар билан ўзаро бир-бирини тушуниш ва хайрихоҳлик қилишга таънамайди.

Инсоният тарихи шунини ўргатадики, зўравонлик ва мажбурлаш узок чўзилмайди. Диктаторларнинг тўн-тарилиши ва монархиянинг йўқолиши бунга мисолдир. Масалан, Наполеон, Гитлер ва Муссолиниларнинг ҳаёт ва фаолиятлари аянчли тўлаган.

Бошқаришнинг янги принциплари юқоридаги баён қилинган ўн битта фазилатни ўз ичига олади. Албатта, улар билан чегараланмайди ҳам.

РАҲБАРНИНГ ХАТОЛАРИ

Энди муваффақиятсизликка дучор бўлган раҳбарларнинг энг кенг тарқалган хатоларига тўхталамиз. Ахир қилишимиз керак бўлмаган нарсаларни ҳам яхши ўрганишимиз керак.

1. Барча деталларни инобатга ола билмаслик. Омил-кор раҳбар барча

майда-чўйдаларни олдиндан кўра билиши зарур. У бандлигини рўқач қилиб қутилмаганда пайдо бўладиган масалаларни эътиборсиз қолдирмайди.

2. Ўзаро алмашилган тайёр бўлмаслик. Ҳақиқий талантили раҳбар, агар вазият бунга талаб қилса, бошқалардан талаб қиладиган ишларини ўзи бажаришга тайёр бўлади. "Кимга кўп берилса — шундан кўп сўралади" деган ҳақиқат барча раҳбарларга маълум.

3. Ҳали ишда қўлланмаган билим учун мукофот қуттиш. Бутун дунёда одамларга билим учун эмас, бирон нарса қила олиши ва бунга бошқаларни ҳам

шундай қилишга ишонтира олиши учун ҳақ тўлайдилар.

4. Ижрочилар рақобатидан кўркиш. Кўл остидагиларнинг ўз лавозимини олиб қўйишидан кўркиб ишлайдиган раҳбарлар шунини билиши керакки, бир кун келиб албатта шундай бўлади. Талантли раҳбарлар ўз кадрини тайёрлаб боришади. Бошқаларга ҳам ишлаш имконини берган қилишлар кўп фойда кўрадилар.

5. Тасаввурнинг йўқлиги. Агар раҳбарда фантазия бўлмаса у

қутилмаган ҳолатларнинг олдида ожиз бўлиб қоллади, ва аниқ режалар туза олмайди.

6. Эгоизм. Барча бажарилган ишлар учун шон-шарафни ўзига деб билган раҳбар кўл остидагиларнинг гъзабига дучор бўлишини билиб қўйиши керак. Ишбилармон раҳбар ҳамиша шон-шарафни бўлишади.

7. Ўзини тия олмаслик. Ўзининг эҳтироси ва ожизлигини тизгинлай олмаган раҳбарни кўл остидагилар хурмат қилмайдилар. Ундан ташқари, ўзини тия билмаслик одамнинг кучи ва бардошлилигига пўтур етказди.

8. Сўзида турмаслик. Ўз мажбуриятларига ва кўл остидагиларга содиқ бўлмаган раҳбар раҳнамоликда узок қола олмайди. Ишига ва сўзига бевафоллик — инсон фаолиятининг ҳар қандай туридаги муваффақиятсизликларнинг энг кенг тарқалган сабабларидир.

9. Раҳбарликдаги диктатура. Малакали раҳбар ўзи ҳам кўркмаслиги керак, кўл остидагилар устига ҳам кўркувни ёдирмаслиги керак. Ўз обрўси билан кўл остидагиларга босим ўтказмоқчи бўлган раҳбар тез орада обрўдан зўравонликка ўтиб кетганини пайқамай қолади. Ҳақиқий лидернинг ўз устуңликл томонларини реклама қилишга ҳожат йўқ. Унинг бошқаларни тушуниши, уларга хайрихоҳлиги, адолатли ва ҳаққўйлиги, шунингдек ишни яхши билиши каби хислатлари бунини у учун бажаради.

10. Унвонини кўз-кўз қилиш. Омилкор раҳбар хурмат қозониш йўлида унвонини ишга солмайди. Расмийликка берилиш ва мактабчоқлик инсоннинг ишчанлик ҳислатларидан йироқдир.

Биз энг кенг тарқалган бошқарув ҳатоларини санаб ўтдик. Уларнинг ҳар қандай биттаси ҳам сизнинг қарьерангизни қайғули интиҳосига олиб келиши мумкин.

РАҲБАРЛАР БАРЧА ЖОЙЛАРДА КЕРАК

Қуйида янги типдаги раҳбарларга эҳтиёжи бор бир катор соҳалар рўйхати келтирилган.

1. Сиёсат оламида янги типдаги раҳбарларга эҳтиёж юқори.

2. Ҳозир банк бизнеси ҳам ислохотга юз тутган.

3. Саноат ҳам янги раҳбарларни кутомоқда. Ўзини сақлаб қолмоқчи бўлган раҳбар, одамларнинг ишончини қозониб, шунингдек уларнинг оғирини ентил қилиш йўлида жамоат арбоби каби бўлиши зарур.

4. Бўлажак руҳоний қавм аъзоларининг бутунги эҳтиёжларига, уларнинг моддий ва шахсий муаммоларини ҳал қилишга катта эътибор бериши керак. Шунингдек ўтмишга берилмаслиги, ва узоқ келажакка кўз тикмаслиги керак.

5. Ҳукук, тиббиёт ва маориф соҳаларда ҳам янги типдаги раҳбарларга эҳтиёж катта. Айниқса маорифда. Ушбу соҳадаги раҳбар одамларни мактабда олган билимларини ишга солишга ўрнатиши зарур. Бу ерда назарияни қамайтириб, амалиётни қўллайтириш зарур.

6. Янги типдаги раҳбарлар журналистика учун ҳам муҳим.

Дунё тез ўзгариб бормоқда. У тез мослашишни талаб қилади.

ЙИГИРМА ТҶҲИЗ БАҲТСИЗЛИК

Омадга олиб борувчи ўн учта принцип мавжуд. Келинг, аввало "баҳтсизлик қалити" билан танишиб чиқайлик.

1. Ёмон ирсият. Бу унча катта қамчилик саналмайди. Бундай ҳолатда сиз "ақл маркази" ёки "интеллектуал гуруҳи"га таъинишнинг мумкин.

2. Ҳаётдаги аниқ мақсадларнинг йўқлиги. Агар инсоннинг ҳаётда маълум мақсади ёки нимагадир интилиши бўлмаса, унинг муваффақиятга эришишидан ҳеч қандай умид йўқ. Мен сўров ўтказган ҳар юзта одамнинг тўқсон саккизтаси шундайлар туркумига кирди. Бунинг устида фикр юритиб кўринг. Кўп нарсани тушуниб оласиз.

3. Иззатгалабликнинг, ўрта даражалиликдан кўтариллиш хоҳишининг йўқлиги. Ўз ҳаётини муносиб даражада ўзгартириш хоҳиши йўқ, шунингдек муқофоланишга ва тақдирга бефарқ одамлардан кўп нарсаси кутмасликни маслаҳат берамиз.

4. Таълимдаги ўзрилишлар. Бу тўсиқдан анча ентил ўтса бўлади. Ҳеч қандай ўқув муассасаси сизни билимдон қилиб қўймайди. Ўзини тарбияламоқчи ва билимни оширмоқчи бўлган одамлар билимли одамларга интилади. Билимли деганда факат назарий билим эгаси эмас, ўша билимни бирон нарсатга йўналтира олган одам тушунилади. Демак билимнинг ўзи эмас, унинг қандай қўлланилиши қадрироқ экан.

5. Ироданинг бўшлиғи. Интизомлиликка ўзини назорат қилиш орқали эришилади. Демак инсон ўзининг барча салбий сифатларини назорат қилиши керак. Ҳолатни назорат қилишни ўрганишдан аввал ўзингизни назорат қилишни ўрганинг. Ўзини тарбиялаш қийин иш. Ўзингизни енга олмасангиз ўзингиз сизни енгади. Кўзга қаршисида туриб, сиз бир вақтнинг

Ўзида яхши дўст ва ашаддий душманингизни кўришингиз мумкин.

6. Дард ва касаллик. Соғлигингиз яхши бўлмаса омадга эришишдан умид қилманг. Лекин касаллик келтириб чиқарувчи кўп сабабларни назорат қилиш мумкин ва зарур. Булар асосан: а) яхши овқатланмаслик; б) онгни бошқара олмаслик, хар доим ёмонлик ҳақида ўйлаш одати, салбий хис-туйғуларга мойиллик; в) секста берилиб кетиш ёки аксинча, секс билан овунишининг етарли даражада эмаслиги; г) кам ҳаракатлилиқ, яхши жисмоний тарбиянинг йўқлиги; ж) тоза ҳавонинг нафас олишни қийинлаштирадиган даражада етишмаслиги.

7. Атоф-мухитнинг таъсири. Айниқса болалиқда, Бежиз “олма олма дарахти тагига тушади” дейишмайди. Кўпчилик жиноятга мойил одамлар бунга болалиқдан одатланишган. Ёмон танишлар ҳам одатда болалиқдан орттирилади.

8. Ишни пайсалга солиш. Кўпчилигимиз пайт келишини кутиб кўп нарсадан қуруқ қолганмиз. Ҳеч қачон қутманг. Қулай пайт келмаслиги мумкин. Пайсалга солмай ҳаракатни бошланг. Бор имкониётингизни ишга солинг. Ишингиз юришга бошласа яхши имкониётлар эшити очила бошлайди.

9. Мақсадга эришишдаги қатъиятсизлик. Кўпчилигимиз ишни яхши бошлаймиз, лекин кўпинча охирига етказмаймиз. Ундан ташқари биринчи муваффақиятсизликлар туфайли дарров таслим бўламиз. Қатъиятлилиқни ҳеч нарса билан баҳолаб бўлмайди. Шунингдек, у бозорда соғилмайди ҳам.

10. Фейлнинг ёмон томонлари. Ёмон хислатлари билан бошқаларни ўзидан узоқлаштирувчи инсонга омад кулиб бокмайди. У фақат ғайратли ва бошқалар билан ҳамкорлик қила оладиганларга келади. Ёқимсиз одам билан ҳеч кимнинг ишлагиси келмайди.

11. Сексуал эрмекларини назорат қила олмаслик. Сексуал қувват одамни ҳаракатлантирувчи қучлар-

дан бири. У хис-туйғуларимизга ҳам ҳукмрон бўлгани учун ҳам уни қатъик назорат қилишимиз керак. Яъни маънавий ва рухий қувватимизнинг асоратсиз чиқиб кетишини таъминловчи йўллар топишимиз керак.

12. Киморга қизиқининг назоратсизлиги. Рискни таваққалга интилиш миллионлаб одамларни ҳалокатга олиб келган. Бунга Уолл-стрит кўчаси 29-уйда кўплаб одамларнинг акциялар билан риск қилиб пул топишини мисол келтириш мумкин. Уларнинг кўпчилиги бутунлай инкирозга дучор бўлишади.

13. Қарор қабул қилишдаги иккиланиш. Дарров тўғри қарор қабул қилиб, кейин ундан воз кечувчилар ожиз одамлардир. Ҳеч қандай қарорга кела олмайди-гандар уларданда ожиз. У қарорини кўп ўзгартиради. Қатъиятсизлик ва чўзиш — эгизак тушунчалар. Бирини бор жойда албатта иккинчиси ҳам жой топилади. Улар сизни йўқ қилмасидан сиз уларни йўқ қилинг.

14. Қўруқнинг бирон-бир ёки олтигадан бир белгиси. Сиз бу хислатни бутунлай енга олмасингиздан туриб танлаган йўлингизда керакли даражада унумдорликка эриша олмайсиз.

15. Омадсиз турмуш. Бу муваффақиятсизлиқнинг етарли даражада кенг тарқалган сабабидир. Турмушдаги муносабат одамлар ўртасида энг яқин ва энг қалин муносабат сифатида интим ҳаётга ҳам тааллуқли экан, у албатта томонларга монанд бўлиши керак. Йўқса мунафакиятсизлик ўзини кўп куттирмайди. Ундан ташқари, турмуш ўрғини танлаш омадсизлиқнинг шакли бўлиб, у иззатлабдилиқнинг сўнги изларини ўчирувчи қашшоқлик ва бахтсизлик келтириши мумкин.

16. Ҳаддан ташқари эҳтиётлилиқ. Ўта эҳтиёткорлик ноаниқлик каби ёмон иллатдир. Уларнинг ҳар иккаласидан ҳам ҳалос бўлиш керак. Ҳаётнинг ўзи имкон беради.

17. Бизнесда ҳамкорларни нотўғри танлаш. Бу омадсизлиқнинг энг кўп тарқалган сабабларидан бири-

дир. Агар сиз ўз хизматингизни сотмоқчи бўлсангиз, бўлажак ҳамкорингизни кўр-кўрона танламаслигингиз керак. У, биринчидан ақли, икинчидан, муваффақиятли ривожланаётган бўлиши керак.

18. Таассуб(хурофот) ва нотўғри тушунча. Таассуб омадсизлик шаклларида биридир. Таассубли одам, албатта жохиллик тамғаси бўлади. Муваффақият билан ривожланаётган одамнинг фикри тоза бўлади ва у ҳеч нарсадан кўрқмайди.

19. Касбни нотўғри танлаш. Ўзингиз ёқтирмайдиган иш билан шуғулланиш сизга омад келтирмайди. Агар сиз хизматингизни сотмоқчи бўлсангиз машғулот, касб, давозим ва бошқаларни танлаш фаолиятингизнинг энг муҳим босқичи бўлиши керак.

20. Кучларни етарли тўпламаслик. Ҳамма жойда ва бирданига муваффақиятга эришиб бўлмайди. Кучларни асосий ва аник белгиланган мақсадга йиғинг.

21. Пулни ноаник, ўзини оқламайдиган нарсаларга сарфлаш одати.

Исрофгарчилик ҳеч кимни ҳеч қачон омадга олиб келмаган. Чунки у ҳаммаша қашшоқлик кўрқуви билан биртадир. Ўзингизни тежамкорликка одатлантиринг! Даромадингизнинг бир қисмини йеғиб қўйинг. Пулларни банкда сақлаш ўзингизга бўлган ишончини оширади. Агар одамнинг пули бўлмаса, у доим берганига рози бўлишга мажбур бўлади. Яна миннатдор ҳам бўлади.

22. Файратсизлик. Файратсиз бирон нарсатга эришишга уриниб қўйинг.

Биз эса сиртдан томоша қиламиз. Файратдан юкумлироқ нарсанинг ўзини топиш қийин. Ундан ташқари файратли одам ҳар қандай одамлар гуруҳига, коллективга киришиб кета олади.

23. Бечидамлилик. Умидсиз ва ковоқбош одам, камдан-кам юқорига кўтариллади. Бечидамлилик одамнинг янги билимларни ўзлаштиришдан тўхтаганини билдиради.

24. Ҳамкорлик қила олмаслик. Кўпчилик одамлар бошқалар билан ишлай олмаслиги туфайли жойини, давозимини, ўрнини йўқотадилар. Яхши ахборотга эга бўлган табдиркор ёки раҳбар ўз қўл остидагиларнинг бундай хислатлари билан мурося қилмайди.

25. Пешона терига келмаган бойлик. (Кўп ҳолларда бу бой меросхўрларга тааллуқли бўлади). Текин келган бойлик аста-секин бориб тақдирий бойликка айланади. Яъни бунда муваффақият бўлмаган ҳам, бўлмайди ҳам. Қўтилмаган бойлик қашшоқликдан хавфлироқ.

26. Қасддан йўл қўйилган виждонсизлик. Шанинли ёшлиқдан асра!

Уни йўқотиш жуда осон. Бу йўлни онгли равишда танлаган одам ҳеч нарсадан умид қилмаслиги керак. Ҳақиқат, эртами, кечми, юзатга чиқади. Ва у бир умрга обрўсини, ҳатто озодлигини йўқотиши мумкин.

27. Ўзини ҳаммадан юқори қўйиш ва кеккайиш. Бу хислатлар узоқдан кўзга ташланади ва бу одамдан узоқроқ юринтлар — деб бошқаларни огоҳлантиради. Балки омад вақтинча у одамга қулиб боққандир. Лекин у барибир ҳалокатга маҳкумдир.

28. Фактлар устида ишлаш ўрнига кофе кўпигида фол очиш. Кўпчилик одамлар устида бош қотириб, ўйлаб кўрилиши керак бўлган фактларга ҳаддан зиёд бефарқ. Улар билан қизикмайди ва дангасалик қиладилар. Улар бошқаларнинг тахминга асосланган ёки ўта содда фикри билан иш тутинишади.

29. Пулнинг йўқлиги. Бу кўмаксиз ва иш бошлаётган ва хато қилган тақдирда катта кўнглисизликлардан суғурталанмаганлар орасида энг кўп учрайдиган сабаб. Агар имкони бўлса, иш бошлашдан аввал сизга ёрдам берувчиларни топинг ёки хатонгизни тўғирлаб олишингизга имкон берадиган даражада пул тўпланг.

ЯККАМА-ЯККА ҲОЛДАГИ ЙИГИРМА САККИЗ САВОЛ

1. Мен бу йил ўз олдимга қўйган максадларимга эришдимми?
2. Мен ўз хизматларимни максимал даражада маҳорат билан кўрсата олдимми ёки уларнинг сифатини ҳали яхшилаш керакми?
3. Мен ўз имкониятим даражасида кўп хизмат кўрсата олдимми?
4. Бошқалар билан ҳамкорликда менинг феъл-атворим беникусонмиди?
5. Мен суҳбатчилик одатини бартараф қила олдимми, агар шундай бўлса қай даражада?
6. Мен феъл-атворимни оз бўлсада ўзгарттира олдимми, агар шундай бўлса, қандай қилиб?
7. Режамни амалга ошираётганда қатъиятлимим, уни охирига етказдимми?
8. Мен дарров қатъий қарор қабул қила олдимми, ва ҳамма вақт ҳамми?
9. Мен кўрқувнинг олтига белгисини енга олдимми?
10. Мен максадга олиб борувчи воситаларни танлашда ҳаддан зиёд эҳтиёткор эдимми ёки фарқига бормадимми?
11. Менинг ҳамкор ва ҳамкасабаларим билан муносабатим тенгмиди?
- Агар шундай бўлмаган бўлса, бунда қисман бўлса-да менинг айбим борми?
12. Мен кучларни аниқ бир нарса устида тўплай олай қувватни бекорга сарфламадимми?
13. Мен бошқаларга нисбатан сабрлироқ бўла олдимми? Ўз онгимни
- Таассуф ва нотўғри тушунчалардан озод қила олдимми?

14. Мен хизмат кўрсатишда ўзимнинг хислатларимни қандай қилиб ривожлантиришим мумкин эди?
15. Ўзимнинг баъзи ожизликларимда баднафслик қилдимми?
16. Мен ўзимга бино қўйдимми, буни ошкора ёки хуфёна бажардимми?
17. Ҳамкор ва ҳамкасабаларимга муносабатим улар мендан кулгандай бўлдимми?
18. Менинг қарорларим нимага асосланганди: ақид ва тахминларгами ёки барча мавжуд фактларнинг аниқ таҳлиligaми?
19. Вақтимни, харажат ва даромадимни ҳисоб-китоб қилиш менинг одатимга айландими, ва мен керакли даражада тежамкор эдимми?
20. Менинг қанча вақтим аниқ бир максадга ишлатилиш ўрнига иккинчи даражали максадларга эришиш йўлидаги нотўғри йўналишга сарф қилинди?
21. Келгуси йилда қатта ютуқларга эришиш учун ўз вақтимни қандай тўғри мўлжаллашим керак ва одатимни ўзгартиришим керак?
22. Мен нимадандир айбдоримдими, ва барча хатоларимни пишиқ-пухта мулоҳаза юритиб тўғирладимми?
23. Қандай қилиб мен хизматларим турини кенгайтиришим ва сифатини оширишим мумкин?
24. Мен қимгадир нисбатан адолатсиз бўлдимми, агар бўлган бўлсам нима учун?
25. Агар менинг хизматларим ҳаққини ўзим тўлаганимда мамнун бўлармидим ёки уларни бошқа бировдан сотиб олган бўлармидим?
26. Мен касбни тўғри танладимми, агар нотўғри бўлса нима учун?
27. Менинг хизматимдан фойдаланганлар мамнун бўлишди, агар ундай бўлмаса нима учун?
28. Агар муваффақиятга олиб борувчи принципларга асослансак менинг ҳозирги омад рейтингим қандай?

Саволларга ҳалол ва ҳолисона жавоб беринг, лозим бўлса бировнинг ёрдамига таянинг. Сизга ҳақиқатни айтишдан кўрқмайдиган одамларни олинган натижаларни текширишга жалб қилинг.

Агар одам карьерасини ўз хизматларини сотишдан бошласа, у ўз фаолияти давомида кўтарилган саволларнинг бирортасини ҳам айланиб ўта олмайди.

Бу китоб сизга нафақат ўз хизмат бозорингизда ёрдам беради. У шунингдек иқтидорли ва ақлли одамларнинг маслаҳатларини олишда ҳам муҳим аҳамият касб этади. Бу китоб кадр танлаб, уларнинг хизматидан самарали фойдаланмоқчи бўлган барча директор ва бошқарувчилар, менежерлар, иш берувчи ва бошқа маъмурият бошлиқлари учун қимматлидир.

ТАРАҚҚИЁТ КАПИТАЛ УСТИДА БАРПО ҚИЛИНГАН

Тараққиёт — бу ускуна ва машиналар, маҳсулотларни қадоклаш ва уларни транспорт воситасида ташиш, омборларда сақлаш, ниҳоят, реклама ва минглаб одамларнинг ойлик иш ҳаққи.

Улкан кемалар ҳам, узундан-узун темир йўллар ҳам одамнинг иштирокисиз ҳаракатлана олмайди. Улар тараққиёт даражасига монандидир, ва ўз ўрнида махсус муҳандисларнинг малакали, тўғри муносабатларини талаб қиладилар. Бир сўз билан айтганда — қарор қабул қилишни биладиган ва етарли даражада катъиятли, иқтидорли одамларни: тасаввурлари, ишончи ва ғайрати билан. Мана шу одамлар капиталистлар ҳисобланишади! Уларнинг хатти-ҳаракатлари қуриш, таълим бериш, хизмат кўрсатиш, фойда олиш ва бойлик тўплаш истаги билан асосланади. Уларнинг хизматлари турлари тараққиёт учун зарур экан, демак улар улкан бойлик йўлидадилар.

Мен бу китобда шунки кўрсатишга ҳаракат қилдимки, ким муваффақиятта эришмоқчи бўлса, катта ва

кичик сармоялар йўлларини назорат қилувчи тизим шарт-шаройитларига мослашиши керак.

Биз капиталистик мамлакатда яшаймиз. У ҳаминша капиталлар ёрдамида ривожланган. Шунки тушинишимиз лозимки, агар ташкил этилган капитал даромад келтирмаса, ҳеч кимнинг на бойлиги, ва на имконияти бўлмайди.

ҚАЙД ҚИЛИШ УЧУН МЎЛЖАЛЛАНГАН ФИКРЛАР

Тўрта ҳаракат принципи сизга “Жаноб Интеллект” ёки “ақл маркази” деб аталадиган гуруҳни, яъни интеллектлар командасини тузишда ёрдам беради. У сизнинг молиявий имкониятларингизни тарифлаб бўлмайдиган даражада кенгайтиради.

Сизни ишга илҳомлантирадиган, сиз билан интеллектлар иш бажарадиган, сизнинг ишончингизни акс эттирадиган ва кўпайтирадиган одамларни танланг. Амалда омилкор раҳбариятнинг ўн битта принципини қўланг; лидерни мағлубиятга олиб кетадиган ўнта сабабни, фаолиятнинг янги типдаги раҳбарларга муҳтож олти соҳасини, шунингдек, исталган соҳа фаолиятида ишга эга бўлишнинг бешта услубини унутманг.

Муваффақият оқлаганишга муҳтож эмас. Муваффақиятсизлик эса ҳеч қандай йўл билан оқланмайди.

8. БОЙЛИК ТОМОН ЕТТИНЧИ КАДАМ: ҚАРОР

Мен муваффақиятсизликка доир 25 минг воқеани таҳлил қилиб чиқдим. Шу нарсга маълум бўлдики, иш қанчалик катта бўлса, катъиятсизлик шунчалик хавфли бўлади.

Деярли ҳар биримизга қарорни кейинга суриш истаги билан курашишга тўғри келган.

Йирик сармоялар тарихини кўп нарсга умумлаштирадими: масалан, уларнинг барча сармоядорлари йўл-йўлаккай қарор қабул қилиб кетишган, лекин уларни жуда

секин ва эҳтиёткорлик билан ўзгартирилганлар. Омад-сизлар эса қарорни жуда секин қабул қилишган, лекин тез ва кўп ўзгартирилганлар.

Мистер Форднинг қарорни тез қабул қилиб, зўр-қовоқбонларга хос қайсарлиги ҳақида афсона ҳам тарқатган эди.

УЛАР ГАПИРАВЕРАДИЛАР, СИЗ ЭСА ЯШАЙСИЗ

Одатда пулни кам одамлар бошқаларнинг фикрига осон учадилар. Улар газета ва ғийбатчи кўшнилари дунёдаги энг арзон мол. Ҳар қандай кишидан сўранг, бул қилишда бошқа кишининг фикрига асослансангиз, ҳеч бир ишда, айниса истакни пулга айлантиришда ҳеч нарсатга эриша олмайсиз.

Ҳеч кимни аралаштирманг. Минглаб одамлар қаринчакадилар.

Қарор қабул қилишда ўз фикрингизгагина тая-бирон-бир факт зарур бўлиб қолса, ўзингизга керакли барча нарсани олинг, мақсадингизни ошқор қилманг. Яна шу нарса ҳам муҳимки, агар сиз тезда режа қабул қилмоқчи бўлсангиз, яхшиси, кам сўзланг. Кўп га-пирган кам ишлайди. Агар сиз кам эшитиб, кўп га-эшитмай қоласиз, иккинчидан, беҳосдан сизга рако-бат ниятидагилар олдида режанингизни ошқор қилиб қўясиз.

Кўзга тез ташланадиган жойга йирик харфлар би-лан ёзиб қўйинг: "Қўлингдан келган нарсани оламга билан эмас, иши билан қадри".

ТАРИХ ҚАНДАЙ БИТИЛАДИ

Кўпинча ўта аҳамиятли қарорларни қабул қилиш жасорат талаб қилади, ва ҳатто ҳаёт учун хавфли ҳам бўлиши мумкин. Булар сирасига тараққиётнинг риво-жини белгилайдиган ҳар қандай буюқ қарорлар қиради.

Масалан, тентхукқўлилик ҳақидаги машҳур Декла-рацияни қабул қилишда Президент Линкольн минглаб дўстлари ва сиёсий тарафдорлари ундан воз кечиши-ни билган. Шунинг учун бу ундан жуда катта жасорат талаб қилган. Файласуф Сократ сўз эркинлиги ҳақи-даги фикридан қайтмаслик учун заҳар ичишга маж-бур бўлган. Бу жасоратнинг баҳосини ўзингиз беринг. Бундай мисолларни кўплаб келтириш мумкин.

ТАРБИЯЛАНГАН АҚЛНИНГ КУЧИ

Мўжиза изламанг. Мўжиза йўқ. Фақат табиатнинг манту қонунилари мавжуд. Фақат кимнинг буларни қўллагани ишончи ва жасорати бўлса, ўша фойдалана-ди. Аҳамияти йўқ — озодликни қўлга киритиш учун-ми ёки мол-дунё тўплаш учунми.

Ҳар қандай соҳа лидерлари тез ва аниқ қарор қа-бул қилишади. Уларнинг лидерлик ҳислатларидан бири ҳам шунда.

Бекарорлик қалбни ёшлиқдан заҳарлайди. Агар унда ўзи белгиланган мақсад пайдо бўлмаса бу нуқсон доимий бўлиб қолади. Афсуски, аксарият ёшлар ҳар қандай касбни танлашга рози бўладилар.

КАЙДЛАШ УЧУН МЎЛЖАЛЛАНГАН ФИКРЛАР

Катъиятсизлик — бу муваффақиятсизликнинг бош сабаби. Дунёнингизни бошқа бировнинг эмас, сизнинг қаллангиз бошқариши керак.

Ўзингизнинг ҳам бошқанинг ҳам катъиятсизли-гига мурасасиз бўлинг. Самарали қарор қабул қилиш

учун бошқаларнинг бунни қандай қилганигини тахлил қилинг.

Оташин озодлик истаги бўйлик келтиради. Оташин бойлик истаги бойлик келтиради.

Куч-қудрат негизиди шахс қудрати ётади.

9. БОЙЛИК САРИ САККИЗИНЧИ ҚАДАМ: ҚУНГ-МАТОНАТ

Максад йўлидаги барча заифликни англаш зарур ва улардан қутулиш

керак. Шунда сизнинг қатъиятингиз ишончга, тажриба ва кучга айланади.

Қатъият — итсақни пул эквивалентига айлантириш жараёнидаги муҳим омил саналади. Қатъиятнинг пой-девори бўлиб ирода кучи хизмат қилади.

Ирода ва иштиёқ тўғри бирикса бетакрор самара беради.

Биз бойлик тўплашда ёрдам берувчи ўн учта файласуфона принципларни санаб ўтдик. Бу принциплар қачонки сизда қатъият бўлса, шунда тўғри қабул қилинади ва қўлланилади.

ЗАИФЛИКДАГИ ЗАИФЛИК

Қатъиятнинг етишмаслиги маълумбиятнинг энг кенг тарқалган сабабларидандир. Афсуски, бу ҳолат жуда кўпчиликда кузатилган. Лекин бу заифликнинг шундай турики, бир оз ҳаракат бўлса, бунни енгиб ўтса бўлади. Буннинг барчаси сизнинг истагингиз кучига боғлиқ.

Истақни пулга айлантиришнинг олтига босқичи борасидати боғли эсланг. Сизнинг пулни қанчалик истагингизни куйиб-пишиб интилишингиз белгиланган беради. Агар сизни бефарқлик енгиб олса, билингки, сиз ҳеч қачон бой бўла олмайсиз.

Агар сизга қатъиятчилик етишмаса, диққатингизни ирода ҳақидаги йўриқномага қаратинг. “Ақл маркази” хизматида фойдаланинг. Ихлос ва онг ости ҳақи-

даги боғлардаги кўшимча йўриқномалар бор. Токи қатъиятчилик сиз учун одат тусига кирмагунча, шунингдек онг ости истаган нарсангизнинг аниқ образи шаклланмагунча риоя қилинг. Шу даврдан бошлаб қатъият сизнинг йўлдошингизга айланади.

АГАР ФИКР ЮРИТСАНГИЗ, УНДА ПУЛ КАТЕГОРИЯЛАРИ БИЛАН ЮРИТИНГ

Тер тўқмасанг бой бўлмайсан. Қатъиятчи бўлма-сангиз сиз ўйин бошланмасидан туриб ҳамма нарсани ютказасиз. Қатъият ҳар қандай қийинчилик-ни енглади, у ҳаммаша ғалаба қозонади.

Фараз қилинг, сиз ёмон туш кўриб уйғондингиз-да, бирон-бир муқуллингизни қимирлата олмайсиз. Шунда бор иродангизни тўплаб аввал бир кўлингиз-даги, сўнг иккинчи кўлингиздаги бармоқларингиз-ни қимирлатиб кўрасиз. Кейин билан муқулларини — то уларни юқорига кўтармагунингизча. Кейин на-вобат оёқ муқулларига келади ва ҳоказо. Кейин эса худди шундай бутун танангиз бўйлаб назоратни қўл-га оласиз. Фақат бунни кетма-кет зўриқиш орқали ол-динма-кетин қўлга киритасиз.

СИЗНИНГ СИРЛИ ДЎСТИНГИЗ

Худди шундай ирода устидан назорат ўрнатиб ке-рак бўлади. Матонатли бўлинг, айниқса бошида. Ма-тонат сизга албатта омад олиб келади.

Агар “ақл маркази”га одамларни тўплаб бўлган бўлсангиз, улар орасидан албатта битта сизга сабот-ли бўлишни ўргатадиган топилади. Кўпчилик милли-онерлар зарурат туфайли бу билан шўғулланганлар. Улар, танг ҳолатга тушиб қолган пайтларида ўзлари-да қатъиятчи бўлишни машқ қилиш одатини шакл-лантирганлар.

Қатъиятчилик — кўнгилсизликларга қарши ку-рашдаги энг яхши суғурга вазифасини бажаради. Қан-

чалик кўп омадсизликларга дуч келмант, у туфайли сиз албатта жамоат поғонасининг чўккисиди бўлиб қолаверасиз.

Тохида шундай таассурот ҳосил бўладики, тўё кандайдир кўринмас сирли куч одамларни олдларидан чиқадиган ечими қийин бўлган муаммолар талаб қиладиган бардошлилигини синайдигандек. Одатда бундай ҳолат омадсизликлардан кейин таслим бўлмай-диганлар билан юз беради. Ундай “кўринмас дўст” одамнинг матонатини синамай туриб катта ютукка эришишга йўл кўймайди. Бундай синовлардан ўтганлар нафақат моддий бойлик ортиради. Улар, шунингдек “ҳар бир мағлубият яхшилик уруғини олиб келишини” билиб олишади. Ахир айтишадик: “Ҳеч бир ёмонлик йўкки, яхшилик келтирмайдиган”, — деб.

МАҒЛУБИЯТНИНГ УМРИ КИСҚА

Шундай одамлар борки, улар ўз тажрибаларидан келиб чиқиб, катъиятlilikни мустахкам қалъа деб билишади. Унда улар мағлубиятдан шундай мудофаа қилинадики, ва истакларини шундай катъиятlilik билан тадбиқ қилишадикки, бунда мағлубият ғалабага айланиб кетади.

Фэнни Херст Нью-Йоркка адабийет соҳасида бойиб кетиш ниятида келган эди. Омад унга томон кўп шопилмади, лекин, ҳар қалай, бўйин элди. Дастлабки тўрт йил тақдир уни яхшигина синади. Ҳатто нашриётлардан бири (“Сатэрдэй Ивнинг Пост” газетаси нашриёти) ўттиз олти марта инкор маъносидаги хат билан сийлади. Лекин кўпчилик каторида миссис Ф.Херст таслим бўлмади. Унинг ғалабага бўлган сўнмас ишончи ниҳоят иш берди. Сармоя ҳам йиғилди. Матбуот ҳам унга тинчлик бермай кўйди. Бу, бегумон, катъиятlilik меваси эди.

ҲАР БИР КИШИ САБОТЛИ БЎЛИШИ МУМКИН

Катъиятlilik — бу сизнинг онглигининг ҳолати бўлиб, уни тарбияласа бўлади. Онглинг ҳар қандай ҳолати каби, тиришқоклик ҳам маълум принципларга асосланади, масалан:

1. Мақсаднинг аниқлиги. Ҳоҳлайдиган нарсангнинг аҳамияти — тиришқокликни тарбиялашда энг муҳим ва биринчи босқичдир. Ҳаётинг аҳамиятга эга ҳолатлар ҳар қандай қийинчиликни енгиб ўтишга ундайди.
2. Истақ. Агар сизни қандайдир жўшқинлик эгаллаган бўлса, унда тиришқоклик сизнинг йўлдошингиз бўлиши керак.
3. Ўзига ишониш. Ўйлаган нарсангизни охиригача етказишингизга ишонишингиз ўз режангизга катъий рив қилишингизга ёрдам беради.
4. Режанинг аниқлиги. Ишлаб чиқилган режа, бажарилши қийин бўлсада, сиздаги катъиятlilikни қўллаб-қувватлайди.
5. Синчиклаб қилинган таҳлил. Режангизнинг ишончилигини, амалийлигини, ҳамда тажриба ва қузатув натижаларига таяниб тузилганлигини билиш катъиятlilikни мустахкамлайди. Ва аксинча, таҳлил ўрнига таҳмин қилиш катъиятlilikдан асар ҳам қолдирмайди.
6. Ҳамкорлик. Бир-бирини ёқтириш, тушуниш ва ўзаро манфаатларга монанд ҳамкорлик ҳаммаша катъиятlilikка ёрдам беради.
7. Ирода қучи. Катъиятlilik шунингдек барча фиркни режа тузишга жамлаш одатига қўшилиб кетади.
8. Одатлар. Катъиятlilik одат натижаси сифатида феъл-атворнинг хислатига айланиб кетади. Онг ҳаммаша ҳар кунги тажрибанинг бир қисмини ўзига сингдиради. Кўркувни енгишининг энг яши даъвоси — бу кўп марталаб ва мажбурий жасорат кўрсатиш-

дир. Ким жангда, айниқса олдинги сафларда бўлган бўлса, буни жуда яхши тушунади.

“ЎТКИР КАТЪИЯТЛИЛИК” – САККИЗ ЎЗГАРИШДА

Катъиятлилиқдан бошқа мавзуга ўтишдан аввал бошқа одамлардан нима билан фарқ қилишингизни, шунингдек, муҳим сифат эгаси бўлиш учун сизда нима етишмаслигини аниқланг. Бундай таҳлил ўзингизни ўртанишга ҳам ёрдам беради. Куйида омад билан ўртангизда турган “душманларингиз” рўйхати келтирилган:

1. Ўз истақларингизни тушунамаслик.
2. Пайсалга солиш.
3. Махсус билимларни қўлга киритишга қизиқмаслик.
4. Хар қандай масаладаги иккиланиш ва катъиятсизлик, қийин вазиятдан ўзингиз чиқиб кетишингиз ўрнига жавобгарликни бошқаларга ағдарिश.
5. Муаммони ҳал қилишнинг аниқ режасини тузиш ўрнига вазиятни баҳона қилиш.
6. Ўзига бино қўйиш. Бу нуқсоннинг давоси йўқ. Ҳудди унинг эгаларининг умиди каби.
7. Бефарқлик. Қўпинча пайдо бўлган муаммони масалалар билан мурося қилишга тайёрлик билан ифодаланади.
8. Ўз хатоларида бошқаларни айблаш ва ноқулай вазиятларни муқаррар деб қабул қилиш.
9. Ҳамма нарсани ҳаракатга келтирувчи завокнинг йўқлиги.
10. Озгина муваффақиятсизлик туфайли барча ишларга нукта қўйишга тайёрлик.
11. Аниқ тузилган ва қоғозга туширилган режа. Унинг қоғозга туширилиши зарур пайтда таҳлил қилиш учун муҳим.
12. Ҳоҳиш қилинган режанинг ўзгаришини ҳисобга ола билмаслик. Ва шундай вазият пайдо бўлиб қолса, ундан фойдалана билмаслик.

13. Бошлаш ўрнига сабр қилиш.
14. Бойликка интилиш ўрнига кашшокликка қўникиш.
15. Арзимаган ишлар билан машғул бўлиб қолиш, олиб-сотар ва бошқа майда-чуйдалар билан ҳамкорлик қилиш. Ҳеч нарса бермасдан ёки ҳаққига яраша бермасдан ҳамма нарсага бирданига эришиш.
16. Танқид ва бошқаларнинг фикридан қўрқиб қолмаслик.

ТАНКИД – ҚИЙИН ИШ ЭМАС

Аломатларни қўриб чиқамиз. Қўпчилик одамлар танқиддан қўрққанлиги туфайли қариндошлари, дўстлари ва жамият таъсири остида яшайдилар. Улар ўзларининг фикри ва ҳаёти билан яшай олмайдилар.

Қўпчилик турмуш ўртоғини танлашда хато қилдилар ва хатосини тўғирлашга уринса уларни айбашларидан қўрқиб, бир умрга бахтсиз яшашга маҳкум бўладилар. Ҳудди шундай қайфиятда қўпчилик қўшимча маълумот учун ўқидан ўзларини тўхтатдилар.

Бир сўз билан айтганда, танқиддан қўрқиб муваффақиятга эришиш истаги ҳам йўқолиб боради.

КАТЪИЯТЛИЛИКНИ ТАРБИЯЛАШДАГИ ТЎРТ ҚАДАМ

Мана у тўрт кадам:

1. Натижага эришишнинг кучли истагидаги аниқ мақсад ёки интилиш.
2. Ҳаракатнинг кетма-кетлигини тасвирловчи аниқ режа.
3. Емирувчи таъсирлардан, жумладан қариндош, дўст ва яқинлар таъсирларидан ҳоли эркин онг.
4. Дўстона иттифок, сизнинг аниқ режа асосида мақсад сари интилишингизни қўллаб-қувватловчи бир ёки бир неча кишилар билан ҳамкорлик.

Ушбу тўрт кадам ҳар қандай фаолият турида, айниқса бизнинг философиямизнинг ўн уч принциплари амал қилолқчи бўлганлар учун аҳамиятлидир.

Буллар сизнинг эркин ва мустанки фикр юритишини таъминлайди.

Буллар сизга жуда катта бойлик келтиради.

Бул тўрт кадам сизга қудратли бўлишга, шон-шўҳрат ва жаҳонга танилишга йўл очади.

Буллар сизга имкониёт ёки, ҳатто тасодифни ҳам қафолатлайди.

Буллар тушни ўнга, оруни ҳақиқатга айлантиради. Бу тўрт кадам кўрқув, умидсизлик ва бефарқлик устидан ғалабага йўл очади.

Бул тўрт кадамни қўйишга ўрганганларни катта мукофот кутади. Сиз бу билан ўзингиз истанган келажак паттасини қўлга киритасиз.

ҚАЙДЛАШ УЧУН МЎЛЖАЛЛАНГАН ФИКРЛАР

Қатъиятlilik, худди қўмир рудани қимматбаҳо лантиради. Қатъиятlilik каби, инсонни қайта шакл билан фикрлашингизни мукамаллик даражасига ривожлантиради.

Ўзингизда қатъиятlilikни тарбиялашни ҳикоя қилиб берадиган саккизта бандни қайтаринг. Улар ёзилган варақни кўринадиган жойга илиб қўйинг.

Фэнни Херст, Кэйт Смит ва Л.М. Филдс каби инсонлар қатъиятlilikнинг буткул муҳимлиги тўғрисида бебаҳо дарс бериб келатгилар.

Оддий тўрт кадам эса қатъиятlilik бўлиш одатига олиб келади. Улар, шунингдек сизнинг онгингизни ноҳўя таъсирлардан ҳимоя қилади.

10. БОЙЛИК САРИ ТЎҚҚИЗИНЧИ КАДАМ: “АҚЛ МАРКАЗИ”

Ақл-идрокнинг қучи сизга бойлигингизни оширишга ёрдам беради. У ютуққа эришининг муҳим носитаси. Агар режаларни бирон-бир қуч жойидан силжитмаса, улар маъносиз бўлиб қолади.

Билим манбаларини таҳлил қилиб кўрамиз:

1. Олий идрок. Ушбу манба билан сиз юқорида таъсирланган усул билан алоқага чиқасиз.

2. Йиғилган тажриба. Инсониятнинг йиғилган тажрибасини китобдан ҳам ўқиса бўлади.

3. Тажриба ва тадқиқот. Фанда, ва ҳатто қундалиқ ҳаётида одамлар янги фактларни йиғишади, таснифлайди ва умумлаштиради. Агар сиз “йиғилган тажрибалар”дан унумли фойдалана олмасангиз, унда ушбу манбаларга бепасандлик билан қарамаслик керак. Аксинча, уларга ижодий ёндашиш керак.

Ҳар қандай манбадан олинган билим, агар у ҳаракат режасида йиғилган бўлса, қучга айланиши мумкин. Пировард натижада эса — ҳаракатга. Агар иш режанигиз кенг микёси бўлса, бунда ҳамкорларсиз ишингиз юришмаслигини унутманг.

ЭНДРЮ КАРНЕГИ СИРИ

“Ақл маркази” нима, ва у нима учун керак? Бу — маълум мақсад сари интилувчи икки ёки ундан ортқ қишлар билим ва қучларининг уйғунлиқдаги мувофиқлашуви. Агар сиз одамларни тўғри танлай олсангиз ярим иш битти деяверинг. Агар марказга маслахат, қўмак ва ҳамкорлиги билан ёндошувчи одамларни тўпласангиз, бундай муносабатдан иқтисодий фойда қўриш аниқ.

Бундан эллик йил аввал Эндрю Карнеги менинг эътиборимни “ақл маркази”нинг иқтисодда қандай ҳаракатланишига жалб қилганди.

Мистер Карнегининг ўзининг “ақл маркази” 50 кишидан иборат бўлиб, уларнинг яқини мақсади пўлат ишлаб чиқариш ва сотиш эди. Мистер Карнеги у кишилар ёрдамида интеллектуал бойлик тўғрй олган.

КАЙДИЛИШ УЧУН МЎЛЖАЛЛАНГАН ФИКРЛАР

Эндрю Карнегининг “ақл маркази” унинг шахсий ва ишта доир муваффакиятларининг тамал тошидир. Энди ундан сиз ҳам фойдаланинг. Уташкиллаштирилган интеллектни ҳуқморонликка айлантириш услуби. Инсон ақли ҳам — қувват. Ҳамкорликда интеллектлар “қувват банки”ни шакллантиради.

Бойлик — режа ва ташкиллаштириш натижасидир. Қашшоқ бўлиш жуда осон. Қашшоқ нимани режалаштиради?

Сизга ёрдамга интеллектуал кучининг учта асосий манбаси келишга тайёр. Факат сизнинг иродангиз керак. Бахт қўллай билишда эмас, эғалик қилишда.

12. БОЙЛИК САРИ ЎН БИРИНЧИ ҚАДАМ: ОНГ ОСТИ

Таассуротлар ва фикрлар ўз табиатларига боғлиқ бўлмаган ҳолда тўпланадилар ва онг остида қабул қилинади. Лекин онг ости энг аввал ишонч билан қопланган устун истақларга реакция беради.

Онг ости кечаю-кундуз меҳнат қилади. Номалум услублар ёрдамида у олий идрокдан истақни ҳақиқийта айлантиради куч олади. Инсон онг остини бошқара олмайди, лекин уни керакли моддалар билан таъминлаб туради.

Инсон томонидан яратилган барча нарсалар фикр учқунидан, яъни тасаввурдан бошланади. Ишонч билан бириккан режа айнан тасаввур орқали онг остига ўтади.

Онг ости ақл фикрига қараганда кўпроқ хиссийёт фикрига таъсирчанроқ бўлади. Бежизга айтишмай-

дику: одамларни хиссийёт бошқаради, — деб. Инсониятга етгита салбий ва шунча ижобий хиссийётлар маълум. Базан хислар фикрининг пассив ҳолатидан фаол ҳолатига ўтишга имкон туғдиради.

Шундай қилиб, етгита асосий ижобий хислар: Истақ, ишонч, севги, ғайрат, тез таъсирланувчанлик, умид. Сиз эҳтиёт бўлишингиз керак бўлган етгита асосий салбий хислар: Қўрқув, ҳасад, нафрат, қасос, очкўзлик, иримчилик, ғазаб.

Онг бир вақтнинг ўзида ҳам ижобий, ҳам салбий хислар билан тўлдирила олмайди. Улардан бирортаси устунлик қилади. Онгингизга улардан қайси кўпроқ таъсир қилиши сизга боғлиқ. Бунда сизга одат ёрдам беради. Демак, одатингизни факат ижобий хис-туйғуларни қабул қилиш ва фойдаланишга йўналтиринг. Аста-секин улар сизнинг онгингизда шундай ҳуқморонлик қила бошлайдики, салбий хис-туйғуларга у ерда жой қолмайди. Яна шунини таъкидлаш лозимки, бир нарсадан эҳтиёт бўлиш керак. Базан онгдagi биргина салбий фикр онг остидаги барча ижобий ўғайришларни вайрон қилишга етарли бўлади.

КАЙД ҚИЛИШ УЧУН МЎЛЖАЛЛАНГАН ФИКРЛАР

Онг остига ғалаба ёки мағлубиятга ишлаганинг фарқи йўқ. Сизга боғлиқ. Сизнинг ўзингиз ёки даволайсиз, ёки куйдирасиз. Сизга етгита ижобий ва салбий хислар маълум. Онгингизда салбий фикрларга жой қолдирмасликка ҳаракат қилинг.

15. ҚЎРҚУВНИНГ ЕТГИ БЕЛГИСИ

Келинг, биз қутулишимиз керак бўлган учта душманни — қатъийатсизлик, гумон ва қўрқувни ўрганиб чиқамиз, тахлил қиламиз ва тушунишга ҳаракат қиламиз. Улардан бирортаси онгингизда қолса, сизга ҳеч нарса ёрдам бера олмайди. Улар бир-бири билан жипс бўлишади ва бир-бирини чорлайдилар.

Кўрқув катъиятсизликдан униб чиқади. Бунни унутманг! Ушбу бобнинг мақсади — эътиборни бир жойга — кўрқувнинг олтига турининг пайдо бўлиш сабаблари ва уни йўқ қилиш усуллари атрофига тўтлаш. Душманни енгиш учун биз унинг исмини, одатларини ва яшаш жойини билишимиз керак. Сизнинг кўнглингизда қайси кўрқувнинг жой олганлигини таҳлил қилиб кўринг. Улар баъзан онг остида яширинишади. Айнан шу ерда уларни топish ва енгиш қийинрок.

КЌРҚУВ — БУ ФАКАТ ҲОЛАТ

Шундай қилиб, энг кўп тарқалган олтига кўрқув мавжуд. Бу: кашшокликдан кўрқиш, танкиддан кўрқиш, касалликдан кўрқиш, севгидан кўнгли қолишдан кўрқиш, қарилликдан кўрқиш, ўлимдан кўрқиш.

Улардан биринчи учтаси ҳар қандай хавотирликнинг тагида ётади. Санаб ўтилганлардан бошқа барча кўрқувлар ёки унчалик муҳим эмас, ёки уларга бирикади. Лекин ҳар қандай ҳолатда ҳам унутманг: кўрқув — бу сизнинг онгнингизнинг ҳолати. Демак, уни назорат қилса ва бошқарса бўлади.

Тасаввур шакллантиришдан аввал келади: биринчи бўлиб фикр уйғонади. Демак, фикр пайдо бўлгандан дарров юзга чиқади. Ундан шу нарсга келиб чиқадик, баъзан беҳосдан кириб келган бегона фикрлар ҳам худди ўз каллангизда шаклланган фикрлар каби шахснинг молиявий, ишчанлик, касбий ҳолатини ёки жамиятдаги ўрнини белгилаши мумкин.

Шу ўринда шунки таъкидлаш жоизки, бировга омад кулиб боқади, бировга эса йўқ. Нима учун? Ўзингиз ўйланг: ҳар бир инсон онгини бошқара олади. Демак ақл маркази”дан унумли фойдаланиш ёки ташқаридаги фикрлардан ўзини четаралаш унинг ўзига боғлиқ экан.

Бир сўз билан айтганда, инсон фикрдан бошқа ҳамма нарсани назорат қила олади экан. Демак кўрқув

ўйла ва бой бўлган кашшоклик ҳақидаги фикрни жасорат ёки молиявий омадга айлантириш мумкинми?

КЌРҚУВ ҚАЕРДАН КЕЛАДИ

Кашшокликдан кўрқиш — онгнинг ҳолатидан бошқа нарсга эмас! Лекин у сизнинг муваффақиятга бўлган имкониятингизни йўққа чиқариши мумкин.

Кўрқувнинг бу тури ақлни фалаж ҳолатига келтириб қўяди, тасаввурни заифлаштиради, ўзига ишончини ўлдиради, ғайратга путур етказди, ташаббусни сўндирди, мақсадни оқизиб кетади, ўзини бошқариш имконини қолдирмайди. У катъиятликдан, кучдан маҳрум қилади, иззат-нафси йўқ қилади, хотирани сусайтиради, омадсизлик чакиради, севгини ва калбнинг энг яхши хисларини бўғади. Ўйкусизлик, сикилиш ва ғам-ғусса чакиради.

Кўрқувлар ичида кашшоклик кўрқуви энг кўп таълофатли саналади. Ҳеч нарсга кашшоклик каби катта кулфат ва хўрланиш олиб келмайди.

Шунинг учун бўлса керак, одам бойликка шунчалик ружу қўйган бўладикки, уни ҳар қандай йўл билан топшига интилади: Хоҳ пок, хоҳ нопок йўл билан.

КАШШОҚЛИКДАН КЌРҚИШНИНГ ОЛТИ АЛОМАТИ

1. Бефарқлик — бу иззат-нафснинг йўқлиги, кашшокликка қарши курашни истамаслик, интеллектуал ва жисмоний дангасалик, ташаббуснинг, тасаввурнинг, ғайратнинг ва ўзини-ўзи назорат қилишнинг йўқлиги.

2. Катъиятсизлик — бошқаларга ўзи учун ўйлашга қўйиб бериш одати, ўзи эса кўтишни лозим топши.

3. Гумонсираш — одатда ўзининг муваффақиятсизлигини бекитишга қаратилган тушунтириш, кечирим сўраш шаклида пайдо бўлади; баъзан эса бошқаларнинг ютуғига ҳасад ёки уларни танқид қилиш билан қўшилиб кетади.

4. Хавотир — хатони бошқалардан излашга интилиш, ўзининг ташқи кўринишига эътиборсизлик, ковок-тум-шўи осилган ва ҳўмрайган ташқи кўриниш; спиртли ичимлик ичишдан ўзини тив билмаслик, баъзан эси наркотикага берилиш; тажанилик ва ўзига ишонмаслик.

5. Ҳаддан ташқари эҳтиёткорлик — масаланинг фақат ёмон томонини кўриш; онгни ютукни кўлга киритиш йўлида бир жойга тўллаш ўрнига омадсизлик эҳтимоли ҳақида фикр юритиш ва сўзлашишлар; ва шилактар чиқарилишининг ва нафас олишининг бузилишига, ҳамда умуман касалликка мойилликка олиб келадиган пессимизм.

6. Сусткашлик — Ҳамма ишни кейинга қолдириш одағи, иш ўрнига ҳамма кучни беқорчиликдан ўзини оқташга сарф қилиш. Ҳаддан ташқари эҳтиёткорлик туфайли ишни чўзиш масъулиятдан қочишга олиб келади; ҳаёт қийинчиликларини ентиб ўтиш ўрнига уларга кўникиб қолиш; ҳаётдан тўллаб-яшнашни, бойликни, тўкинликни, бахтни талаб қилиш ўрнига у билан ҳар бир сарик чакани савдолашиш; кези келганда таваккал ўрнига ҳар бир ишни батафсил режаланштириш; заифлик, кўпинча ўзига буткул ишонмаслик, мақсаднинг аниқлигининг ва ўзини назорат қилишнинг, ташаббуснинг, ғайратнинг, иззат-нафсининг, оқилона фикр юритишнинг йўқолиши; бойлар билан дўстлашиш ўрнига қашшоқликка кўникаклар билан муносабатда бўлиш.

ТАНКИДДАН КЎРКАСИЗМИ?

Танкиддан кўркиш ташаббусга путур етказадди, тасаввурнинг кучини заифлаштиради, индивидуалликни чегаралайди, одамда ўзига бўлган ишончни йўқотади ва бошқа кўпгина ҳолатларда унга зарар келтиради. Танкид бизда керагидан ошиб ётган хизматнинг бир тури. Фарзандини танкид остида ўстирган ота-о-

на ўзини инсондаги хислатлар мажмуасини бўғиб ташлаган жиноятчи сифатида тан олиши керак. Инсон табиатини яхши тушунадиган менежерлар кўл остидагиларни танкид йўли билан эмас, ўзаро асосли келишув орқали тўғри йўлга солишга интилади-лар. Ота-оналар ҳам шундай қилса бўлади. Танкид юракда яқинлик, сеvgи ўрнига кендик пайдо қилади.

ТАНКИДДАН КЎРКИШНИНГ ЕТТИ АЛОМАТИ

1. Тортинчоқлик — одадда нотаниш кишилар билан учрашганда ва улар билан суҳбатда асабийлашиш, кўркув, бесўнақай ҳаракат ва кўзларнинг аланглаши билан ифодаланади.
2. Вазминликнинг йўқлиги — ўз овозини назорат қила билмаслик, бошқаларнинг олдида асабийлашиш, хотиранинг сустлиги ва қоматни тўғри тутта олмаслик.
3. Кўнгли бўшлик — қарор қабул қилишда иккиланиш, жозибадорликнинг йўқлиги, очик гаплаша олмаслик;
4. Ижобий хислатларнинг етишмаслиги — ўзини тил билан намён қилиш, таассурот ҳосил қилиш учун баландпарвоз сўзлар билан сўзлашиш; кийиниш ва сўзлашишда, ва умуман ҳаракат тарзиди бировга тақлид қилиш, тўқиб гапириш, айниқса ўзининг ютуклари тўғрисида. Бундай одамлар кўпинча ўзига ишонган бўлиб кўринади.
5. Ғайриоддийлик — “Ҳамма катори” бўлишга интилиш. Лекин буни маблағ билан ўлчаб бўлмайди.
6. Ташаббуссизлик — ўсиш учун ўзидаги бор имкониятдан фойдаланмаслик; ўзининг нуқтаи-назарини сўзлашдан кўркиш; кўзига қараб ҳушомад қилиш ва орқадан гап-сўз қилишга ишқибозлик; омадсизликларга қарши тура олмаслик, озгина қарама-қаршиликка дуч келса ҳар қандай бошлаган ишнинг тўхта-тиш, асоссиз гумонсираш; кўпол сўзлашиш; ўзининг камчиликларини тан олмаслик.

КАСАЛЛИК ДАН КЎРКИШНИНГ ЕТТИ АЛОМАТИ

1. Ўзини ўзи ишонттириш — ўзида ҳаёлига келган барча касалликлар аломатларини топишга интилиши ва борлиги ҳақида таҳмин қилиш.
2. Ваҳима касали — касаллик турлари ҳақида сўзлашиш, улар атрофида фикрини жамлаш, ҳатто уларнинг бошланишини кутиш, натижада нерв стрессига чалиниш; ушбу касаллик ҳаёллар орқали кириб келади ва уларни фақат яхши ҳаёллар билан даволаш мумкин.
3. Ланжлик. Касалланишдан кўрқиш кўп ҳолларда жисмоний машқ қилишга монелик қилади: бу эса одатда ортиқча вазнининг ошишига олиб келади.
4. Таъсирчанлик. Касалликдан кўрқиш организмнинг курашчанлигини сусайтиради ва ҳар қандай ҳасталикни орттириб олишга замин яратади. Касаллик кўркуви қашшоқлик кўркуви билан кўшилиши мумкин. Ундай одамларни касаллик туфайли кўп пул сарф қилиши ҳам безовта қилади.
5. Ўзини ардоқламак — тасаввуридати касаллик ёрдамида атрофдагиларнинг эътибор ва тасаллиларини қозониш; одатда ишдан қочиб учун буни кўп қўлайди.
6. Бадафслик — бош оғриғи ва шунга ўхшаш касалликларнинг сабабини топиб, улардан қутулиш ўрнига алкоголь ёки наркотик моддалардан нажот излаш.
7. Хавотирлик — ҳар хил дориларни реклама қилувчи тиббиётга оид адабиёт ва брошюраларни ўқишга ишқибозлик натижасида ўзида касаллик ҳақида хавотир ва безовталикнинг пайдо бўлиши.

ЎЛИМ ДАН КЎРКИШНИНГ УЧ АЛОМАТИ

1. Ўлим ҳақида фикрлар. Бу одат ёши ўтганлар орасида кенг тарқалган, лекин кўпинча ёшлар ҳам ҳаётдан завқланиб яшаш ўрнига у ҳақда кўп ўйлайди.

Бу кўпинча кўлида касб-ҳунари йўқлар билан содир бўлади. Унинг давоси — бирон нарсани кўлга кириштириш истаги, бошқа биров учун яшаш. Банд одам ўлим ҳақида ўйламайди.

2. Қашшоқлик кўркуви билан алоқа. Бирон кишининг ўлими туфайли қашшоқлик ёки ўзининг қашшоқлиги келиб чиқишидан кўрқиш.

3. Касаллик ёки ҳовлиқмаллик билан алоқа. Бу касаллик депрессияга олиб келиши мумкин.

ХАВОТИРЛИК ҲАМ КАСАЛЛИК

Инсон ҳамма нарсани, ҳатто ўз фикрини ҳам назорат қилиш имконига эга. Агар сиз ўз онгингизни назорат қилмасангиз, демак ҳеч нарсани назорат қилмайсиз. Онг — бу сезинг маънавий бисотингиз!

Лекин, афсуски, орамизда бошқаларнинг онгини захарловчилар кўлаб топилиб туради. Шундайлардан бири Томас Эдисонни инсон овозини ёзиб оладиган ва чиқарадиган машинани яратиб фикрдан қайтармоқчи бўлган. Лекин мистер Эдисон унга ишонамаган. У ақлнинг нимани тасаввур қила олса ўшани ижод қилишга ишongan. Ва Эдисоннинг бу билими оломон узра юксака кўтарилиди.

Худди шундай, Ф.У. Вулвортни бешдан ўн фоизгача четирма билан савдо қилса инкирозга учрашига ишонттиришга уринди. Уларнинг таъсирига берилмаган мистер Вулворт 100 миллион долларлик сармонта эга бўлди. Бостон кўчаларида Генри Форднинг биринчи кўпол автомобили чиканида ёмон ниятчилар бу ҳазил амалиётга жорий қилинмаслигига муаллифни ишонттирмоқчи бўлди. Генри Форд эса ўзи айтганидек “ер шарини бошқариладиган автомобиллар белбоғи билан ўради”. У бунга ўз онгини назорат қила олиши билан эришди.

Назоратнинг бундай турига ўзини тутта билиш ва одат натижасида эришиш мумкин. Хулоса: ёки сиз он-

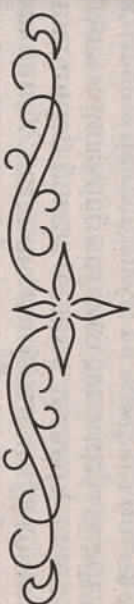
гни бошқарасиз, ёки у сизни, бошқача бўлиши мумкин эмас. Онгни назорат қилишнинг энг самарали усули — бу уни аниқ бир мақсад сари ҳаракатлантириш керак.

КАЙД ҚИЛИШ УЧУН МЎЛЖАЛЛАНГАН ФИКРЛАР

Кўрқув ҳаммада бор, ва улардан баъзилари ўринлидир. Лекин катъийтсизлик ва гумондан келиб чиқадиган кўрқувлар ҳам мавжуд. Мана уларга мисол: “Сен таман” ўйлайдиган одамга алиби керак эмас. Демак у бойийди ҳам.

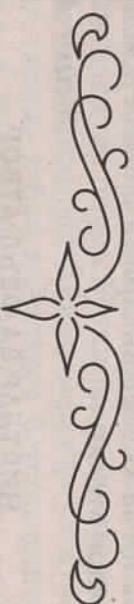
Бахт пулда эмасми? Айнан пул бахтни, узок умрни, роҳат ва руҳий сокинликни кўлга киритишга ёрдам беради.

Соғлиқ — энг катта бойлик. Кўрқувни ентинг — вазиз у чакирадиган касалликлардан фориг бўласиз. Мардлик туфайли шахарлар ишғол этилади.



МИЛЛИОНЕРАР ВА МИЛЛИОНРАДЕРЛАР

СИРААРИ



Бойишнинг яширин илми

ИНСОН МУТАФАККИР СИФАТИДА

СЎЗБОШИ

Ушбу китоб тажриба ва мулоҳазадар мевасидир ва фикр қудрати тўғрисида ёзилган барчасини қайтарувчи зерикарли трактат эмас. У жавоб беришдан кўра кўпроқ савол қўйишга йўналтирилган. Унинг максадлари — китобхонларга “ўзлари ўзларининг яратувчиси етишга чакиради, ва улар бўли ўзлари танлайдиган ва ривожлантирадиган ҳаёллар орқали амалга оширадиган. Онг — бу одам характерининг ички “кийими” ни ва вазиятларнинг ташқи “кўринишини” яратувчи буюк ва мохир тўқувчиси, шундан келиб чиқадики, китобхонлар шу кунгача ташвиш ва беҳабарлик ҳолатида тўқилган, китобни ўқиб бўлгач эса қувонч билан ва нима қилаётганларини билиб тўқилган киришишлари мумкин.

Жеймс Аллен

НИЯТЛАР ВА ФЕЪЛ-АТВОР

“Инсон асли қалб тубида ўйлагани кабидир” сўзларига асосланган қадимги донишмандлик нафақат инсон борлигини бутунлигича камраб олади, балки унинг ҳаётининг барча ақлга сиғувчи вазиятлари ва коллизиясини тасвирлайди. Инсон айнан ўзи ўйлаётгани кабидир, унинг феъл-атвори эса — унинг барча ниятлари йиғиндиси.

Ўсимлик урувдан ўсиб чиқади, уруғсиз у пайдо бўлолмайди ҳам. Шу каби инсоннинг ҳар қандай хатти-ҳаракати ниятларнинг кўринмас уруғларидан ети-

шиб чиқади ва усиз вужудга кела олмайди. Бу “стихили”, “қасддан қилинмаган” деб аталувчи ва оқидан режалаштирилиб амалга оширилган хатти-ҳаракатларга ҳам тенг равишда тааллуқли.

Содир бўлган ҳаракат — фикрнинг ранги, унинг меваси эса — қувонч ва ташвиш; мана одам нимани ўзига қабул қилади — шахсий экиннинг ширин ва аччиқ меваларини.

Бизни тафаккуримизда пайдо бўлган фикримиз яратди. Айнан фикрдан биз ўзимизни яратдик ва қурдик. Агар инсоннинг онги ғазабнок фикрларни тарбиялаган бўлса, ҳўкиз ортидан плут келганидек унга ҳам ташвиш келади... Агар инсон яхши ҳаёллар қилса, қувонч ортидан соя каби эргалиб юради ва бу ҳар доим шундай бўлади.

Одам мантиқсизлик билан эмас, қонуниятлар асосида яралган, ва ҳаёлларнинг сирли қироллигида сабаб ва оқибат кўринарли ва материал оламдаги каби абсолют ва муқаррардир. Олижаноб ва пок феъл-атвор — кўр-кўрона вазиятнинг натижаси эмас, балки тўғри фикрлашни доимий машқ қилдириб борилишининг табиий оқибати, узок вақт давомида пок ҳаёллар билан бўлишнинг якунидир. Шу йўл билан ноолижаноб, хайвонсифат феъл-атвор — доимий тарзда тубан ҳаёлларга берилишнинг натижасидир. Инсон ўзини ўзи яратади ва вайрон қилади, ўзининг ниятлари устахонасида ўзини ҳалок қилувчи қуролни яратади. Ва унинг ўзи, ўзи учун улкан бахт, куч ва тинчлик қасрларини қуриш учун асбобларни кашф қилади. Ниятларни тўғри танлаб ва уларни тўғри амалга ошириб, инсон йлоҳий Баркамолликка етишади; ниятларни суиистеъмол қилиб ва ундан нотўғри фойдаланиб эса у хайвондан ҳам пастга тушиб кетади. Ушбу чегаралар орасида феъл-атворнинг барча белгилари мавжуд, инсон — уларнинг яратувчиси ва ҳукмдори.

Бизнинг асримизда қилинган рухнинг табиати тўғрисидаги барча ажойиб кашфиётларнинг орасида рухиятга сокинлик бахш этувчи инсон ўз ниятлари устидан ҳужмдорлиги, унинг ўзи ўз феъл-атвори ни шакллантириши ва ўзи яшаётган шароитни ўзи яратиши, ўз тақдирини ва атроф-муҳитини ҳам ўзи вужудга келтириши ҳақидаги фикрдан олижаноб ниятларга тўйинганроқ ва тинчлантирувчироқ ҳақиқат мавжуд эмас.

Инсон қудрат, Онг ва Мухаббат билан мукофотланган мавжудот сифатида, шахсий ниятларининг ҳужмдори сифатида ҳар қандай қоллизия учун қалитга эга ва ўзидан истаган кўринишини яратиш учун барча яратувчи ва малҳам берувчи кучларни ўзида мужасам қилади. Одам — доимо ҳўжайин, ҳатто у жуда но-зик ва яккаланган бўлганида ҳам, аммо заифлашган ва пастга қулаган вақтида ўзини бошқара олмаган онгсиз ҳолатдаги ҳўжайиндир.

У ўзининг ҳолати ҳақида фикрлаганида ва унинг борлиги яратилишининг Қонунини излай бошлаганида доно ҳўжайинга айланади, ўз кучини онгли равишда сарфлайди, ўз ҳаёлларини натижакор нарсаларга қаратади. Онгли ҳўжайин айнан шундай бўлади ва ҳар қайси инсон шунга эришиши мумкин. Бунинг учун ўзида ҳаёллари қонуниятини топа олиши даркор. Бу буюк кашфиёт эса тўлиқ ўзини ўзи таҳлил қилиш, тажриба ва амалиёт масаласи.

Олтин ва бриллиантти узок изланишлар ва меҳнат эвазига топиш мумкин. Инсон ҳам агар ўз қалби тубида узок меҳнат қиладиган бўлса, борлигига тааллуқли ҳар қандай ҳақиқатни англаши мумкин. Бундан ташқари, у ўз феъл-атворининг яратувчиси, ўз ҳаётининг устаси, ўз тақдирининг қурувчиси эканини исботлаши мумкин. Бунинг учун у ўз ҳаёлларини кузата олиши, уларни бошқариши ва ўзгартириши, улар шахсияти ва бошқаларга, ҳаёти ва

Миллионерлар ва миллионерлар сирлари
назиятларга қандай таъсир қилаётганини кўздан кечириши лозим.

НИЯТЛАРНИНГ ВАЗИЯТЛАРГА ТАЪСИРИ

Инсон онгини бокка ўхшатиш мумкин. Баъзиларини яхши парвариш қилишдаи ва меваги дарахтлар гуллаб-яшнайдиги, баъзилари эса қаровсиз қолиши ва бегона ўт-ўланлар билан қопланиши мумкин. Аммо уларнинг иккиси ҳам: ишлов берилгани ҳам, қаровсиз қолгани ҳам мева бериши керак бўлади. Агар унга фойдали экинлар экилмаса, бегона ўтлар ҳам ривожланиб кетиши эҳтимоли мавжуд.

Боғбон ўз майдонини парвариш қилгани, унда бегона ўтлар ўсишига йўл қўймагани, унга керакли бўлган гуллар ва дарахтларни ўстириши каби, инсон ҳам ўз онги боғини парвариш қилади, барча нотўғри, кераксиз ва нопок ниятларни йўқотади, тўғри, фойдали ва пок ниятларни ўстиради ва уларни баркамолликка етказади. Бу машғулотга берилиб кетиб, инсон эртами, кечми ўз қалбининг бош боғбони ва ўз ҳаётининг этасига айланганини сезади. Бундан ташқари, у ўзида тафаккур қонуниятини очади ва қандай қилиб фикр кучи ва онг стихияси унинг феъл-атвори, атроф муҳити ва тақдирини белгилаб беришини аниқроқ тушуниб боради.

Фикрлаш ва феъл-атвор яхлитдир, агар характер ҳаётий вазиятларда намоён бўлиш ва очилиш қобилиятига эга бўлса, инсон ҳаётининг ташқи омиллари ҳам доимо унинг ички ҳолати билан уйғунликда бўлади. Бу дегани, ҳаётнинг ҳар қайси фурсатида одамнинг борлиги унинг феъл-атворини акс эттиради, аммо бу вазиятлар инсоннинг баъзи ҳаётий муҳим ички ниятлари билан чамчарчас боғлиқ, бу эса қайсидир вақтларда унинг ривожланиши учун кераклидир.

Ҳар қайси инсон унинг борлиги қонуниятини белгилаб беришига қараб яшайди. У тушиб қоладиган ва-

Наполеон Хилл

Зиятлар у ўз феъл-атвориға сингдириб олган ниятлар билан яратилган ва унинг ҳаёти ҳеч қандай тақдирлар билан боғлиқ эмас — бу ҳато қилмайдиган қонунийатлар ҳаракати натижасидир. Бу тенг маънода ўз ҳаётини “уйғун эмас” деб ҳисобловчи ва у билан қониқмайдиган одамларға ҳам тааллуқли.

Инсон — тараққий этувчи ва ривожланувчи мавжудоти ва унинг яшаш тарзи ўсишни ўранишга ёрдам беради ва у маънавий дарсни ўзлаштиргани заҳоти қотиб қолган вазиятдан ҳалос бўлади. Инсон ўзини ташкина вазиятлар маҳсули деб ҳисоблашни бас қилгандати ўз борлигининг сирли экин майдони ва уруғларини ўстиришга қодирлигини тушуниб етиши лозим, айнан шу уруғлардан вазиятлар ўсиб чиқади.

Вазиятлар ниятлардан келиб чиқиши қайсидир муқддат бўлса ҳам ўзини назорат қилиш ва ўзини тозалашни машқ қилган ҳар қайси инсонға маълум. Бунда инсон ҳаётдаги вазиятларнинг ўзгариши бевосита унинг онги ҳолатини ўзгариши билан боғлиқлигини сезади. Бу шунчалар ҳақиқатки, инсон ўз феъл-атворидаги камчиликларни тузатишга жиддий ҳаракат қилишни бошлаши ва бу соҳада тезкор ва сезиларли ютуқларға эришиши билан унинг ҳаётдаги вазиятлар шиддат билан ўзгара бошлайди.

Қалб сирли равишда ўзи сезувчи ва кўркувчи нарсаларни ўзида жам қилган вазиятларни жалб қилади. У ўз орузлари чўққисига етишади. У ўз номаъсум хоҳишлари даражасигача тушади — ва айнан вазиятлар қалбга ўзи хоҳлаган нарсасини олишга имкон беришади.

Онги майдонига экилган ёки унга эҳтиёсизлик орқали тушиб қолган ҳар қайси ният уруғи ўз мева-намоён бўлади ва имкониятлар ва ҳолатлар ҳосиллани беради. Эзгу ниятлар эзгу ҳосилларни, ноқўя ҳаёллар — ноқўя ҳосилларни беради.

Миллионерлар ва миллионерлар сирлари

Вазиятларнинг ташки олами ниятларнинг ички олами киёфасини намоён қилади. Ёқимли ва ёқимсиз ташки шароитлар доим фақат инсоннинг фойдасига бўлади. Инсон эжканини ўради ва ташвишлардан ҳам, ҳузур-ҳаловатдан ҳам ҳулоса чиқаради.

Инсон яхши ва ёмон вазиятга тақдирнинг ҳазили билан эмас, балки ўзининг тубан ёки эзгу хоҳишлари ва ҳиссийетлари орқасидан тушиб қолади. Пок ниятти инсон ташки омилларнинг босими остида ҳам жиноят содир этмайди, улар қандай бўлса ҳам — жиноий ниятлар аввалдан ўйлаб юрилади, бора-бора қувватланади ва имконият тўғилиши билан ўзини намоён қилади.

Вазиятлар инсонни шакллантирмайди, улар шунчаки унинг ўзига ўзини кўрсатиб беради. Инсонға ташвишлар олиб келишни биллиб туриб, иллатли йўлга олиб борувчи вазиятлар бўлмайди. Бунинг учун инсонда ахлоқсизликка мойиллик бўлади. Шунинг учун ҳам инсон — ниятларнинг ҳукмдори ва ҳўжайини — ўзини ўзи яратади, атроф муҳитини ясайди ва вужудга келтиради. Қалб ўзига керагини олади ва ер юзидати унинг ҳар бир қадами унинг моҳиятини очувчи, унинг пок ёки нопоқлигини, кучли ёки нозиклигини акс эттирувчи вазиятлар мажмуасини ўзига жалб қилади.

Одамлар ўзларига истаётганларини эмас, аслиятларини жалб қиладилар. Уларнинг инжикликлари ва тантиқликлари ҳар қадамда мағлубиятга учрайди, аммо яширин ниятлар ва интилишлар ўз таоми — поқлик ёки нопоқлик билан озикланади. У. Шекспирнинг ёзишича, қандай йўлни танлашимиздан катъий назар бизни мақсад сари етакловчи Илоҳийлик ўзимизда яширинган. Одамни занжирибанд қилиб турувчи кишанларни одамнинг ўзи яратган. Ниятлар ва ҳаракатлар — Тақдирнинг ситамгарлари ва улар тубан бўлса, инсонни қамокда ушлаб туради. Ва уларнинг ўзи — Озодликнинг фаришталари, атар ниятлар оли-

Наполеон Хилл

жаноб бўлса, инсонни озод қилади. Инсонни истаганини, сўраганини эмас, балки ҳақиқатан лойиқ бўлганини олади.

Бу ҳақиқат нуқтаи назаридан “вазирлар билан кураш” ибораси нимани аңлатади? Бу инсон доимо оқибатга қарши бош кўтаришини аңлатади — ва бу ҳолатда ўз юрагида сабабни ардоқлайди. Бу сабаб онгли қусур ёки беихтиёр заифлик кўринишида бўлиши мумкин, аммо нима бўлганда ҳам у ўзи соҳиббининг барча ҳаракатларини йўққа чиқаради ва демак тузалиш ҳақида айюҳаннос солади.

Одамлар саросималаниб, ҳаётини вазиятларни яхшилашга ҳаракат қилдилар. Шунинг учун улар занжирбанд ҳолатда қоладилар. Ўзини ўзи айблагандан тўхтамайдиган инсон унинг юраги интиланган мақсадга эришиши мумкин. Атиги бойишни интилаётган одам ҳам ўз мақсадига эришиш йўлида катта йўқотишларга учрашга тайёр туриши керак; ҳаётда куч ва олижанобликка эришишни истаган одамдан-чинима талаб қилинади?

Ташвишли даражада камбағал инсонни олсак. У атроф муҳити ва уй-жойини яхшилаш ҳақида ўта қайғуради. Аммо у доим ишдан ўзини олиб қочади ва иш жойида ҳам унга кам ойлик тўлашларини баҳона қилиб яхши ишламайди ва иш берувчисини алдайди. Бундай одам ҳақиқий ривожланиш асосига қурилган оддий тамойилларни аңлаб етмайди. У нафақат танглик ҳолатидан чиқиб кетишга қодир эмас — у ўзига камбағалликни жалб қилади, балки ўзида аянчли, номуносиб, ёлгон ниятларни тарбиялайди ва уларга мос равишда ҳаракат қилади.

Баднафслик оқибатида давомий ва азоб берувчи касалликка чалинган бадавлат инсонни мисол қилиб оламиз. У касаллиқдан фориг бўлиш учун катта маблағ сарф қилишга тайёр, аммо нафсини тийишни афзал кўрмайди. У қиммат нотабиий маҳсулот-

Миллионерлар ва миллионерлар сирлари

лардан пиширилган овқатларни танаввул қилади ва шу билан биргаликда соғлигини ҳам сақлаб қолишни истаydi. Бундай инсон соғлом бўлишга мос эмас, чунки соғлом ҳаётнинг асосий тамойилларини хали ўзлаштириб олмаган.

Кейинги мисол: ходимларига белгиланган маошни тўламаслик учун ҳар қандай усулларни қўлайдиган, иш ҳақини кесадиган ва шу билан ўзига кўпроқ олиб қолишни ўйлайдиган иш берувчи. Бундай одам тулалар-яшнашга мослашмаган. Унинг корхонаси парокандаликка учраганида ва бор бойлиги ва обрўсидан мосуво бўлганида, у барчасида вазиятни айблайди ва бу ҳолатнинг яратувчиси ўзи эканини тушунмайди.

Ушбу уч мисолни инсон ўзи тушиб қолган ҳолатнинг сабабчиси ўзи эканини кўрсатиб бериш учун кеттирдик (хатто у деярли ҳеч қачон буни тан олмас-да). Инсон ўз олдига эзгу мақсадни қўйган бўлса ҳам ҳеч қачон унга эришолмайди, чунки аслида эзгуликка ҳеч қандай алоқаси йўқ ниятлар ва интилишларни ўзида рағбатлантириб туради. Бундай мисолларни чексиз кеттириш мумкин, лекин бунга эҳтиёж йўқ. Ўқувчи атар истага, тафаккур қонуниятини ҳаётда ва онгида қандай ҳаракат қилишини кузатиши мумкин, буни амалга ошираётган вақтида эса оддий ташқи омиллар унинг фикрлаши учун сабаб бўла олмайди.

Аммо вазият шунчалар мураккабки, ниятлар онгда шунчалар чуқур томир отганки, бахт учун нима кераклиги ҳақида турли одамларнинг тасаввурлари шунчалар ҳар хилки, инсон руҳий ҳолатини (унинг ўзига у маълум бўлса-да) ҳаётининг ташқи вазиятлари билангина белгиланш мумкин эмас.

Инсон маълум маънода ҳалол бўлиши ва муҳтожликка дучор бўлиши мумкин. Инсон маълум маънода нопок бўлиши ва бойиб кетиши мумкин. Аммо бундай ҳолатлардаги ҳулоса — биринчиси ҳалол бўлгани учун омадсизликка учрамоқда, иккинчиси эса ноҳақ

бўлгани учунгина гуллаб-яшнамоқда — юзаки мулоҳаза килишга асосланади (тўғки нопок одам даярли бутунлай иллатли, ҳалол инсон эса даярли бутунлай эзгуликка мойил). Чўқурурок билим ва кентрок тажриба шунки кўрсатадики, бундай фикрлаш хато. Балки нопок одамда ҳалол одамда йўқ бўлган хайратланарли эзгу фикрлар бордир, ҳалол одамда эса нопок инсонда йўқ жирканч иллатлар мавжуд бўлиши мумкин. Ҳалол одам ўзининг ҳалол ҳаракатлари ва ниятларининг эзгу мевасини олади, аммо бунда ўзига иллатларидан келиб чикувчи ташвишни жалб қилади. Шу каби нопок одам шахсий қувонч ва кайгуларига эга бўлади.

Беҳаловат инсонга одамлар ўзларининг яхши фазилатлари учун ташвишга эга бўлишларига ишониш ёқимли. Инсон унинг ташвишлари шахсий ёмон хислатлари эмас, яхши фазилатлари натижасида келиб чиқишини таъкидлашади, токи ўз онгидан барча носоглом, аччиқ ҳаёлларни охиригача чиқариб ташламагунча ва калбидати бор гуноҳларини ювиб ташламагунча. Бу каби юксак комиллик йўлида инсон унинг онги ва ҳаётини доимо адолатли бўлгувчи, эзгуликни ёмонликни, ёмонликни эса эзгулик деб кўрсатмайдиган Буюк Қонун бошқараётганини англайди. Ва шунда, бу каби билимларга эга бўлиб, у ўзининг нондонлиги и кўрлигини эслайди, ҳаёти адолатли қурилгани ва доим шундай бўлиб келганини, бошидан кечирган яхши ва ёмон кунлари меҳнатига яраша бўлганини англайди.

Эзгу ниятлар ва ҳатти-ҳаракатлар ҳеч қачон ёмон оқибатларга олиб келмайди. Ёмон ҳаёллар ва ҳатти-ҳаракатлар ҳеч қачон яхши натижаларга олиб келмайди. Айтишадикки, бугдой эксанг, ундан бугдойдан ўзга ҳеч нарса ўсиб чиқмайди, кичитки ўтдан эса факат кичитки ўт ўсади. Одамлар бу қонунийят табиат оламида қандай ҳаракат килишини яхши тушунишади ва унга асосланишади. Аммо ҳамма ҳам қонунийтгни

онг ва ахлоқ оламида тушунишга қодир эмас (ҳатто у бу ерда ҳам оддий ва ўзгаришларсиз ҳаракат қилса ҳам), шунинг учун доим ҳам унга амал қилишмайди. Азобланиш — доимо қайсидир йўналишда нотўғри фикрланишнинг оқибатидир. У инсон ўзи ва ўзининг борлиги Қонунийати билан уйғунликда эмаслигини акс эттиради. Азобланишнинг ягона ва қатта фойдаси — тозаланиш, барча нопок ва фойдасиз нарсалардан ҳалос бўлиш. Пок бўлган инсоннинг азоблари тўхтабди. Тоза ва беғубор мавжудот ташвиш чекishi мумкин эмас.

Инсон азобланиш билан жавоб берувчи вазиятлар — унинг шахсий онгли ноуйғунлигининг оқибатидир. Ниятлар тўғрилигининг ҳадди — инсон материал бойлик билан эмас, бахтиёрлик билан жавоб берувчи вазиятлардир. Ниятлар нотўғрилигининг ҳадди — бойликнинг йўқлиги эмас, балки мусибатли вазият. Инсон қарғиш олган, ҳам бой бўлиши мумкин; у бахтиёр, аммо камбағал бўлиши мумкин. Бойлик ақл билан ва тўғри ишлатилганидагина бахтиёрликни олиб келиши мумкин. Ночор одам эса, агар тақдирини ўзига нисбатан адолатсиз деб билса, камбағаллик жарлигига қулайди.

Ҳалокатли ҳолат икки чегарага эга, булар фақирлик ва дабдабалик. Бу икки ҳолат тенг равишда нотабиийдир, иккиси — ақлий парокандалик оқибати. Инсон бахтли, соғлом ва гуллаб-яшнаган ҳолатдагина тўғри шароитда бўлади. Бахт, соғлиқ ва гуллаб-яшнаш эса — ички ва ташқи, инсон ва унинг атрофи уйғунлигининг оқибати.

Инсон нолиш ва норози бўлишни бас қилганда, унинг ҳаётини ифодалайдиган яширин адолатсизликни излашга киришгандagina инсон бўлишни бошлабди. Ва шунда, ўз онгини ушбу бошқарувчи қонунийятга мослаштириб, у ўзини қучли ва олижаноб ниятлар билан мустаҳкамлайди. У вазиятлардан қо-

чишдан тўхтайдди ва уларга ўз ривожланишини тезлаштириш ва ўзида яширин куч ва имкониятларни очишининг воситаси сифатида асосланишни бошлайдди.

Борлиқнинг асосий тамойили — қонуният, чигаллик эмас. Ҳаётнинг руҳи ва моҳияти — адолат, адолатсизлик эмас. Ва оламни маънавий бошқаришнинг шакллантирувчи ҳаракат кучи — ҳалоллик, нопоклик эмас. Агар шундай бўлса, инсон борлик тўғри тузилганлигини кўриш учун шунчаки ўзини ўзи тўғирлаши керак. Тўғирланиш жараёнида эса турли нарсалар ва бошқа одамлар ҳақида ўз фикрларини ўзгартирганда, нарсалар ва одамлар ҳам унга бошқача муносабатда бўлишни бошлашларининг тўвохи бўлади.

Бу ҳақиқат ҳар кимда ўз тасдиғини топади, табиийки, ўзини ўзи режали таҳлил қилса ва ўрганса, уни тадқиқ қилиш осон бўлади. Ўзи ҳаёлларини бутунлай ўзгартариши билан инсон натижада унинг моддий шароити шиддат билан бошқача бўлиб кетишига тўвоҳ бўлади.

Одамлар ниятларини сир сақлашлари мумкин деб ўйлашади, лекин бундай эмас. Ниятлар тезликда одатларга айланади, одатлар эса ичкилик ва ҳиссий роҳатланиш одатларига ўтади, улар эса ўз ўрнида но-чорлик ва касаллик шароитини вужудга келтиради. Турли нопок ниятлар руҳий куч ва ҳаёллар тиниқлигига мос бўлмаган одатларни юзага келтиради, улар эса номанъкул вазиятлар ва тўсиқларга ўтади. Кўрув, иккиланиш ва беқарорликка тўла ҳаёллар заифлик одатини келтириб чиқаради, нолойик хатти-ҳаракатларга олиб келади, улар эса одамни омадсизлик, таҳқирланиш ва куллик даражасидати қарамлик шароитига йўллайди. Эринчоқлик ниятлари ноозодалик ва нопоқлик одатига олиб келади, у эса одамни ифлослик ва садақа сўраш ҳолатида яшашга мажбур қилади. Нафрат ва ҳазар қилишга тўла ҳаёллар ай-блеш ва ҳақорат қилиш одатига кўчади, у эса орият-

сизлик ва доимий пойлаб юриш ҳолатига олиб келади. Турли шаклдаги худбинлик доимо факат ўзини ўйлаш одатини яратади, у ҳам ёқимсиз вазиятларни юзага келтиради.

Бошқа томондан ажойиб ниятлар эзгулик ва кадр-киммат одатини юзага келтиради, у эса ёрқин ва кўнглидагидек вазиятларни яратади. Пок ҳаёллар сабр ва ўзини кўлга олиш одатини келтириб чиқаради, у эса тинчлик ва осойишталик вазиятларини яратади. Жасурлик, қатъият ва жасорат ҳақидаги ҳаёллар мардлик одати сифатида кўринади, у эса ютуқ, фаровонлик ва эркинлик шароитини юзага келтиради. Ҳайратли ҳаёллар озодаллик ва фаоллик одатига айланади, у эса ёқимли вазиятларда намоён бўлади. Нафислик ва кечиримчилик ҳақидаги ҳаёллар осойишталик одатини, у эса ҳимоя шароитини яратади. Муҳаббат ва ўзидан кечиш ҳақидаги ҳаёллар бошқаларга ўзини баҳшида қилиш одатини вужудга келтиради, у эса барқарор гуллаб-яшнаш ва асг бойлик ва-зиятларига олиб келади.

Ҳаёлларнинг маълум кетма-кетлиги (улар яхши ёки ёмон бўлишидан қатъий назар) одамнинг феъл-атвори ва ҳаётини вазиятларига доимий таъсир қилади. Инсон ўз ҳаётида дуч келадиган вазиятларни танлай олмайди, аммо ўз ниятларини танлаши мумкин, шундай қилиб билвосита бўлса ҳам, аммо қатъий ўз ҳаёти вазиятларини ясаши мумкин.

Табиат ҳаммага ёрдам беради — у айниқса ўзи рағбатлантирадиган ҳаёлларни мукофотлайди, унга эзгу ва ёвуз ниятлар тез орада юзада бўлиб қоладиган шароитни таъминлайди.

Инсон тўноҳ ҳаёллардан воз кечиши билан бутун олам унга юмшоқроқ муносабатда бўла бошлайди, унга ёрдам беришга тайёр туради. Инсон иродасиз ва носоглом ниятларни улоқтириб ташлаши билан ҳар қандамда ўз кучи ва қатъиятини кўйлаб-қувватлаш им-

конияти пайдо бўлади. Одам ўзидати эзгу ниятларни қўллаб-қувватлаши билан ҳеч қандай ёвуз тақдир уни ноҳорлик ва шармандаликка йўнаттира олмайди. Одам — бизнинг калейдоскопимиз ва ҳар дақиқада ўзгарувчи турли ранглар уйғунлиги — сизнинг ўзгарувчан ниятларингизнинг ақли билан танланган акси.

НИЯТЛАРНИНГ СОҒЛИК ВА ОРГАНИЗМГА ТАЪСИРИ

Тана — онгнинг хизматкори. У онгнинг топшириқларини бажаради. Нопок ниятларнинг топшириғи билан тана тез орада касалликлар ва инкироз ботқоғига ботлади; қувончли ва ажойиб ҳаёллар топшириғи билан эса гўзаллик ва ёшлик кийимига ўранади.

Касаллик ва саломатлик вазиятлар каби ҳаёлларда томир отади. Носотлом ҳаёллар носотлом танада ифодаланади. Қўрқоқ ҳаёллар, аввалдан маълум бўлганидек, одамни ўқ каби ўлдирди ва улар минглаб одамларни шундай ўлдиршида давом этади. Касаллик олдидида кўрқув билан яшаётган одам натижада бемор бўлади. Ҳавотир организмни тезда битириб, тамом қилади ва уни касаллик олдидида ҳимоясиз қилиб қўяди; нопок ниятлар эса, улар моддий ҳаракатлар билан бирга юрмаса-да, тез орада асаб тизимини ишдан чиқаради.

Кучли, пок ва қувончли ҳаёллар тийраклик ва ла-тофатга тўла танани яратади. Организм — унга таъсир қилувчи ниятларга жавоб беришга тайёр турувчи нозик ва ишловга келадиган инструмент, маълум даражада фикрлаш одати организм учун маълум (яхши ва ёмон) оқибатларга олиб келади.

Одамлар ўзларида нопок ниятларни рағбатлантиришса, уларда нопок, ярамас қон бўлади. Пок юрак пок ҳаёт ва пок организмни юзага келтиради. Нопок онг нопок ҳаёт ва ишдан чиққан организмга олиб келади. Ҳаёл хатти-ҳаракат, ҳаёт ва ташқи омиллар-

нинг манбаси; бу манбани тозаланг ва катта нарсанинг поканади.

Одам фикрлаш тарзини ўзгартирмагунча рацонни ўзгартариши самара бермайди. Агар одам ўз ниятларини тозаласа, унинг нопок озугага эҳтиёжи қолмайди.

Агар ўз танангизни мукаммаллаштирмоқчи бўлсангиз, онгингизни кузатиб боринг. Агар ўз танангизни янгилашни истасангиз, онгингизни безанг. Душманлик, ичи қоралик, ғайирлик, ҳафсаласизлик, умидсизликка тўла ҳаёллар танани соғлиқ ва гўзалликдан маҳрум қилади. Умидсизлик ифодаси чеҳрада ўз-ўзидан юзага келмайди, уни умидсиз ҳаёллар юзага келтиради. Юзни кўрқини бузувчи ажинлар аҳмоқлик, эҳтирос ва кибр билан чизилган бўлади.

Мен тўқсон ёшли аёлни биламан, унинг тиниқ ва маъсум юзи ёш кизикига ўхшайди. Ўрта ёшга етмаган эркак кишини биламан, унинг юзи ноуёғун ажинлар билан қопланган. Биринчиси — ёқимли, қуёшли руҳият натижаси, иккинчиси эса — эҳтирос ва норозлиқлар оқибати.

Хонангизга тоза ҳаво ва қуёш нуруни киритмас экансиз, хонадонингиз шинам ва қувончли бўлмайди, — худди шундай, кучли тана ва ёрқин, қувноқ, хотиржам юзга эга бўлиш учун онгга қувончли, осойишта ва эзгу ҳаёлларни киритиш зарур.

Қарияларнинг юзидида баъзида қайғудошлик билан, баъзида чуқур тоза фикр билан, баъзида эса эҳтирослар билан чизилган ажинларни кўрамыз. Уларни қандай ажратиш мумкин? Тўғри ҳаётни бошдан кечирганларда қариллик хотиржам ва осойишта бўлади, ва улар аста-секин сўлий бошлайди, худди қуёш ботгани каби. Яқинда бир файласуфни умрининг сўниши олдидан кўришга муяссар бўлдим. У ёшга мос қария эди. Ўмир бўйи яшагани каби қувноқ ва хотиржан ўлим топди.

Тана касаллигини ҳеч қандай шифокор қувончили ҳаёллар каби тузата олмайди; кайғу ва ҳасратни ҳеч қандай дори-дармон эзгулик каби кетказа олмайди. Доймо ичи қоралик, шубҳа, беадаблик ва ғайриликка тўла ҳаёллар билан яшаш — ўзи қазиган ўрага ихтиёрий равишда ўзини ўзи тушириш билан тенг. Агар ҳамма нарса ва ҳамма тўғрисида яхшилаб ўйлаб кўрилса, ҳамма нарса ва ҳаммага шод ва тетик муносабатда бўлинса, ҳамма нарса ва ҳаммага сабр билан яхши нарсани топишга ўргатса, бу каби ўзидан кечувчи ҳаёллар бахтиёрликка эриштирувчи дарвоза бўлиб қолади, улар ўз эгасига поёнсиз ҳузур-ҳаловат олиб келади.

НИЯТЛАР ВА МАҚСАДЛАР

Агар ниятлар мақсад билан боғлиқ бўлмаса, онгли равишда ҳам ҳеч нарсасага эришиб бўлмайди. Кўпчиликнинг ҳаёллар кемаси рулсиз ва елкансиз (аник мақсадсиз) ҳаёт океанида сузиб юради. Мақсадсизлик — бу қусур ва агар инсон ўз кемасини тўлкинли сувлардан ўтказиб олмоқчи бўлса, ҳаёт йўлига шу каби муносабат бундай давом этиши мумкин эмас.

Ҳаётида бош мақсади йўқ одамлар хавотир, кўркув, беҳаловатлик ва ўзига раҳм қилишнинг осон ўлжасига айланади. Буларнинг барчаси уларнинг заифликларида намоён бўлади, улар ҳам онгли ўйланган туноҳлар каби (хатто бошқа йўлдан бўлса ҳам) омадсизлик, бахтсизлик ва йўқотишларга олиб келади, ахир заифлик куч-қудратга тўла борлиқда мавжуд бўлолмайди-да.

Одамнинг юрагида муносиб мақсад бўлиши керак ва унга эришишга интилиши даркор. У бу мақсадни ўз ниятларининг муҷассамлигига айлантириши керак. Бу мақсад маънавий идеал ҳам, оддий ютуқ ҳам бўлиши мумкин, бу одамнинг ҳозирги вақдаги табиатига боғлиқ. Инсон ўз олдига қўйган мақсад қандай бўлишидан қатъий назар, у астойдил ўз ниятларини

унга қарата олиши керак. Бу мақсадни ўзининг бирламчи бурчига айлантириши ва ўзини унинг амалига ошишга бағишлаши лозим, бунда ўз ниятларининг бир дақиқалик фантазия, инжиқлик ва уйдирмага чалғишга йўл қўймаслиги муҳим. Бу ўзини тутта билдиш, ўзини йўқотмаслик ва тўлиқ ақлий диққатни жам қилишга шохона йўлдир. Одам биринма-кетин бу мақсадга эришолмаётган бўлса ҳам (ахир бу заифликни ентматунича шундай давом этади), асли ютуқнинг чегараси эришилган характер кучи бўлиб қолади, бу эса келажакдаги ютуқ ва қудрат учун янги йўналишни яратиб бера олади.

Ўз олдига булук мақсадни қўя олишга тайёр бўлганлар шахсий ниятларини бурчнинг нуқсонсиз ба-жарилишга қаратишлари керак (хатто уларнинг ва-зифалари оддийдек кўринса-да). Фақат шу йўл билан ўз ниятларини жамлаш, куч ва жасорат тўплаш мумкин, шундагина ҳар қандай мақсадга эришса бўлади. Ўз заиф томонларини англовчи ва тиришқоқлик билан машқ қилиш ёрдамидатгина кучли бўлишга қатъий ишонтан энг нозик қалб ўзини дарров кучайтира бошлайди, ҳар бир ҳаракати билан, сабр-бардоши билан ва кучига куч қўшилиб, ҳеч қачон ривожланишдан тўхтамайди ва натижада илоҳий даражада кучлиликка эришади.

Тана жиҳатидан нозик бўлган одам, агар астойдил ва сабр билан, тўғри йўналишда машқ қилиб борса, заиф ниятларга эга инсон уларни кучайтириши мумкин.

Заифлик ва мақсадсизликдан ҳалос бўлиб, мақсадга мувофиқ тарзда фикрлаб, инсон кучлилар қаторига қўшилади, кучлилар эса омадсизлик — ютуққа қадмлардан бири эканини тушунишади, ўз тақдирининг хўжайини сифатида шароитларни ўзларининг фойдасига ўтира оладилар, қатъийлик билан фикрлайдилар, мақсадга кўркувсиз интиладилар ва унга эришадилар.

Ўз олдига мақсад қўйиб, инсон ақлан унга эришишнинг тўғри йўлини чизиб олиши керак, бунда ўнги ва чапга қарамаслиги лозим. Шубҳа ва қўрқувларни қатъият билан йўқ қилиб бориш керак, улар — қаракатларнинг тўғри чизигини синдирувчи бузулганчи унлиб қолади. Қўрқув ва шубҳага тўла ниятлар ҳеч қачон ҳеч нарсага етиша олмайдди ва бунга қодир ҳам эмас. Улар доим омадсизликка олиб келади. Қалбга қўрқув ва шубҳа оралаганда, мақсад, қувват, куч, барча қудратли ниятлар йўқ бўлади.

Қаракатга ирода биз қаракатга қодирлигимиз ҳақидаги билимдан келиб чиқади. Шубҳа ва қўрқув — билимнинг ашаддий душманлари ҳамда уларнинг рағбатлантирувчилари, уларнинг йўқотувчилари, ўзига ҳар қадамда тўсиқ қўювчилардир.

Шубҳа ва қўрқувнинг устидан ғалаба қозongan инсон омадсизликни ҳам ютиб чиққан бўлади. Унинг барча қиларни қувват билан йўғрилган, ҳамма қийинчилигини мардларча қарши олади ва уларни ақл билан енғади. Унинг мақсад уруғлари ўз вақтида экилган, улар гуллаб-яшнайдди ва ерга вақтидан аввал тўжилмайдиган меваларни етиштиради.

Мақсад билан мардларча бирлаштирилган ният яратувчи кучга айланади. Бунга билдиган инсон мақсадсиз ҳаёллар ва тебранувчан ҳиссийларнинг оддий мажмуасидан юксақроқ ва кучлироқ бўлишга тайёр бўлади. Агар одам бу ишни қилса, демак у ўз онги қудратининг ақлли ҳукмдорига айланди.

НИЯТЛАРНИНГ ЮТУҚЛАРГА ТАЪСИРИ

Одам эриша олувчи ва у эриша олмайдиган барча нарса — унинг шахсий ҳаёлларининг тўғридан-тўғри натижаси. Мувозанатнинг йўқолиши буткул бузилишни англатувчи ҳаққоний таъкиллаштирилган борликда шахсий масъулият мутлак (қийс қилинмасдан олинган) бўлиши керак. Одамнинг заифлиги ва кучи, пок ва нопоқлиги фақат ўзига тегишли, бошқа ҳеч кимга эмас. Унинг ўзи уларни ўз ҳаётига қақирган, бошқа одам томонидан эмас ва уларни ўзгартириш фақат унинг қўлида, бошқа одамнинг эмас. Унинг ташвиш ва қувончлари ич-ичидан тарқалади. Инсон қандай ўйласа, ўзи шундай бўлади; фикрлашни давом эттираркан, у янашани давом эттиради.

Кучли одам заиф одамга ёрдам бера олмайдди (агар заиф унга ёрдам беришларини истамаса), ёрдам олиш учун заиф одамнинг ўзи кучлига айланиши керак. У ўз кучи билан бошқаларга ҳавас қилган кучни ривожлантириши лозим. Ундан ўзга ҳеч ким унинг ҳолатини ўзгартира олмайдди.

Одамлар шундай ўйлаш ва гапиришга одатланиб қолган: “Қўпчилик қўлга айланиб қолган, чунки битта одам — ситамтар (золим); келинг бу золимдан нафратланамиз”. Аммо ҳозир кўпчилик бу фикрни ўзгартирган ва шундай дейди: “Битта одам — золим, чунки кўпчилик — қўллар; келинг қўллардан нафратланамиз”. Ҳақиқат шундаки, золим ҳам, қўллар ҳам — нодонлик бўйича шериклар ва улар бир-бирига ситам етказётгандек кўринса-да, аслида ўзларига ўзлари ташвиш келтирадилар. Мукамал Билим эзилганларнинг заифлигида ва золимнинг нотўғри йўналтирилган қудратида қонуниятнинг ҳатти-ҳаракатини кўради. Мукамал Мухаббат икки тараф бир-бирига қандай азоблар олиб кела-

Наполеон Хилл

ётганини кўриб, у ёки бу томонни айбламайдди. Мукамал Қайғудошлик золимини ҳам, азобланганини ҳам камраб олади.

Заифликни енган ва барча иззатталаб ниятлардан воз кечган одам золим ҳам, азобланган ҳам эмас. У озод инсон.

Ўз ниятларини юксалтириб, одам факатгина бош кўтариш, забот этиш ва ютуққа эришишга қодир. Агар у ўз ниятларини юксалтиришдан воз кечса, факат заиф, аҳамиятсиз ва аянчли бўлиб қолишга қодир ҳолос.

Оддий оламий нарсаларга эришиш қобилиятига эга бўлишдан аввал одам ўз ниятларини қўлларча хайвоний дабдаба ҳақидаги орузлардан юкорига кўтариши лозим. Ютуққа эришиш учун у қандай бўлмасин хайвоний бошланиш ва худбинликдан бутунлай воз кечиши шарт эмас, аммо ҳеч бўлмаса, уларнинг бир қисмини қурбон қилиш керак. Биринчи ўринда хайвоний тўйиниш ҳақида ўйлайдиган одам аниқ фикрлашни ҳам, қатъий тартибда режалаштиришни ҳам билмайдди. У ўзида яширин қобилиятни топишга ҳам, ривожлантиришга ҳам қодир эмас ва ҳар қайси қорнада омадсизликка учрашга маҳкум. Ўз ҳаёллари тарзини бошқариш учун жасорат тўтламасдан у воқеаларнига олишга ҳам қучи етмайди. У ҳаракат қилишга ва ўз нўқтаи назарини бир ўзи ҳимоя қилишга ярамайди, у факат ўзига танлаб олган ҳаёллар билан чекланиб қолган.

Қурбонларсиз ҳеч қандай ривожланиш ва ҳеч қандай ютуқ бўлиши мумкин эмас. Ҳаётда ниматадир эришиш инсон ўзининг хавотирига тўла хайвоний ниятларини қурбон қилгани ва ақлий қучини режаларни ривожлантиришга сарфлагани, ўзида барқарорлик ва қатъийликни қучлантириганининг натижаси бўлиб қолади. Ўз ниятларини қанчалар юксалтирса, у шунчалик жасур, адолатли бўлиб боради, ютуқлари ҳам

шунчалик аҳамиятли ва муваффақиятлари барқарор ва қувончли бўлади.

Борлиқ очкўз, диёнатсиз, гуноҳқорларни ёқтирмайдди, ҳатто юзаки қараганда баъзида бундай эмасдек туюлса-да; у асли ҳалол, саховатли ва олийҳимматларга ёрдам беради. Одамзод тарихидаги барча буюк Устозлар у ёки бу маънода шу ҳақда гапиришган, одамга бунни исботлаш ва аңлатиш учун шунчаки у доимий тарзда олийҳиммат бўлиб бориши ва ўз ниятларини юксалтириши лозим.

Ҳаёл ютуғи — билимини, ҳаёт ва табиатда бор ажойиб ва асл нарсаларни излашга диққат қаратган ниятлар оқибати. Баъзида бундай ютуқлар иззатталаблик, беқорлик билан боғлиқ, аммо улар бундай ҳислатларнинг оқибати эмас. Бу узоқ қатъий интилиш ва тоза, ўзидан кечувчи ҳаёлларнинг табиий натижасидир.

Маънавий ютуқлар — муқаддас умид тимсоли. Ўзида олижаноб ва юксак ниятларни ардоқлаган, барча пок ва ўзидан кечувчи нарсалар тўғрисида фикр юртувчи инсон доно ва олижаноб феъл-атворга эришадди ва таъсирчан ва фаровон ҳолатга эришадди.

Тўрпича ютуқлар — ҳаракатлар гулдастаси, ниятлар тожи. Ўзини назорат қилиш, қатъийлик, поклик, ҳаққонийлик ва тўғри йўналтирилган ҳаёллар доим одамга юксака кўтарилишга ёрдам беради. Ҳаёллардаги тубан манфатлар, танбаллик, нопоқлик, ахлоқсизлик ва бефарқлик доим одамни пастга тушиб кетишга мажбур қилади.

Шундай бўладикки, одам дунёвий ҳаётда қатта ютуқларга эришади ва ҳатто руҳият қироллигида юксакларга кўтарилади, аммо у яна заифлик ва камбағаллик гирдобига қулайди, чунки очкўз, иззатталаб ва ахлоқсиз ҳаёлларга ўзини қуршаб олишларига қўйиб берган бўлади.

Тўғри ниятлар ёрдамида эришилган ғалабаларни факат олоҳлик билан мустаҳкамлаш мумкин. Кўпчи-

Миллионерлар ва миллионерлар сирлари

лик одамлар муваффакиятга эришишлари тайин деб ўйлаб, огоҳликни кўлдан бой беришди ва шиддат билан омадсизликка қараб боришди.

Хар кандай муваффакиятлар — ишда ҳам, илмда ҳам, руҳият оламида ҳам — тўғри йўналтирилган ҳаёл оқибати ва улар битта қонуний билан бошқарилади, битта усулга амал қилади, яъна фарқи — ҳаракатларнинг мақсади.

Кам нарсатга эришган одам кам нарсани қурбон қилган бўлади. Катта нарсатга эришмоқчи бўлган инсон эса кўпроғини қурбон қилиши керак. Юксаликка эришишга интилган одам кўп нарсани қурбон қилиши лозим.

ОРЗУЛАР ВА ИДЕАЛЛАР (ЮКСАК ОРЗУЛАР)

Орзу қилувчилар — оламнинг кутқарувчиларидир. Қўринарли олам қўринмайдиганига асослангани каби одамлар ўзларининг нафси, туноҳлари ва ёмон хислатлари билан ёлғиз орзумандларнинг ажойиб хиссиётларини ҳис қилдилар. Одамзод ҳеч қачон ўзининг орзу-хаёлга берилувчиларини унута олмайди. Одамзод уларнинг идеаллари рангсизланиши ва нобуд бўлишга йўл қўя олмайди. Одамзод уларни рўёбга чиқаради. Одамзод уларни қачондир топиб оладиган реал нарса ва воқеликларда ажратиб олади.

Композитор, ҳайкалтарош, рассом, шоир, пайғамбар, донишманд — уларнинг барчаси келажакнинг яратувчилари, ҳаётнинг меъморлари. Улар қачондир яшаб ўтгани учун олам ажойибдир; уларсиз таъбишга ботган одамзод нобуд бўлган бўларди.

Юрагиди ажойиб орзу, юксак идеални ардоқлаб юрган одам қачондир уни рўёбга чиқаради. Колумб янги ер очиб орзуси билан яшаган ва уни очган. Коперник оламлар қўлиги ва қойноғ кенглиги ҳақида орзунин ардоқлаган ва уларни очган. Будда нуқсон-

Миллионерлар ва миллионерлар сираши

сиз гўзаллик ва мукаммал хотиржамлик қарор то-
пган руҳият олами тўғрисидаги орзуга берилган ва
унга қира олган.

Ўз орзуларингизни ардоқланг. Ўз идеалларингиз-
ни ардоқланг. Юрагингизга жаранглаётган мусика-
ни, ҳаёлларингизга акс этаётган гўзалликни, сизнинг
энг пок ниятларингизни беэаётган дилбарликни ар-
доқланг, ахир уларда ҳар кандай ажойиб вазиятлар,
хар кандай илоҳий муҳит томир отган бўлади. Агар
уларга содиқ қолсангиз, айнан улардан охир оқибат
сизнинг оламингиз қурилади.

Тилак — олиш демак, умид қилиш — эришиш демак-
дир. Нахотки одамнинг энг тубан истаклари бутунича
муқофотланиши керак, пок умидлари эса — қўшимча
мадданинг етишмаслиги эвазига сўниши керакми? Бу
Қонуни эмас. Нарсаларнинг бундай тартиби "Сўранг
ва сизга берилади" ҳақиқатига тўғри келмайди.

Сизнинг орзуларингиз юксак бўлсин ва сиз орзу
қилганингиз каби бўласиз. Сизнинг орзуингиз — сиз
келажакда айланишингиз керак бўлган инсоннинг
қасами. Сизнинг идеал (юксак орзу)ингиз — қачондир
сиз бўлиб қоладиган ҳолатингизнинг хабарчиси-
дир.

Буюк муваффакиятлар аввалига — ва қайсидир
муддат — орзу бўлган. Улкан дарахт уруғда ухлаётган
бўлади, қуш туҳумда ўз вақтини кутади ва руҳиятнинг
буюк орзуларида уйғонаётган фаришта ҳаяжонга тўлиб
турган бўлади. Орзулар — рўёбга чиқилишнинг курути.

Балки вазиятлар сиз учун ноқулай келаётгандир,
аммо бу узоққа чўзилмайди. Идеални ҳис қилишин-
гиз ва унга эришиш учун ҳаракат қилишингиз кифоя.
Ичингизда саёҳат қилиш ва ташқи тарафдан ҳаракат-
сиз қолиш яхши эмас. Меҳнат ва ночорлик юкидан
этилган йилитни мисол қилиб олсак. У узоқ вақт да-
вомида устахонада носозлом муҳитда ишлайди, ҳеч
нарсатга ўрганмайди, ўзини тутиш нозик санъатидан
ҳам беҳабар. Аммо у орзу қилишдан тўхтамайди. У

таълим олиш, яхши ҳаёт, олижаноблик ва гўзаллик ҳақида ўйлайди. У миясида ўз ҳаётининг идеал расмини чизади. Озодлик, кенг дунёқараш ҳақида орзулар билан яшайди, беҳаловатлик уни ҳаракатга ундайди ва у барча бўш вақти ва маблағини, улар қанчалар оз бўлмасин, ўзининг яширин қобилиятларини ривожлантиришга сарфлайди.

Тез орада унинг онги шунчалар ўзгарадики, устахонада у бўғила бошлайди. У шунчалик йигитнинг орзулари билан мос келмайдиги, унинг ҳаётидан йўқолади, худди қийиб адо қилинган қийим каби ва йигит бир умрга устахонани тарк этади, чунки унинг олдида унинг қудрати янги кўламга мос келувчи имкониятлар очиломқда.

Йиллар ўтади ва биз бу йигитни расо инсон сифатида кўрамиз. Унинг бутун оламда унга таъсирчанликни таъминловчи аҳамиятли ақлий қуч ҳукмдори бўлганини кўрамиз. Унинг кўлида юксак масъулият мавжуд. У тапирганида ҳаёт буткул ўзгариб кетади! Кўпчилик одамлар унинг сўзларига асосланади, ўз феъл-атворини ўзгартиради ва у қуёш каби атрофидати саноксиз айланувчи тақдирларнинг ёркин йиғувчиси бўлиб қолган. Бу инсон ўзининг ёширдаги орзусини амалга оширди. У ўз Идеали билан бирлашди.

Ва сиз ҳам, китобхон, ўз юрагингизда бекорчи истакни эмас, Орзуни пайкайсиз, — у қандай бўлмасин, дунёвий ёки ажойиб, ёки иккиси ҳам, — ахир сизни аспда кўпроқ яхши кўрган нарсангиз жалб қилади. Кўлингизга ниятларингизнинг натижаси — ва фақат улар келиб тушади, сиз нимага лойиқ бўлсангиз, шунинг олмасиз, кам ҳам, кўп ҳам эмас. Ҳозирги муҳитингиз қандай бўлмасин, сиз қулайсиз, эски ҳолатингизда коласиз ёки ҳаёларингиз, Орзу ва Идеалингиз эвазига юксакларга кўтариласиз. Шунингдек тубан истатингиз каби арзимас ҳолатга тушишингиз, шунинг-

дек юрагингизда мавж ураётган умид каби юксакка кўтарилишингиз мумкин.

Стентон Киркем Дейвнинг ажойиб сўзлари билан айтганда: “Тасаввур қилинг, сиз бухталтери хисобини юритмоқдасиз, тўсатдан анча вақтгача сизга идеалларингиз четарасидек туюлган эшиқдан ташқарида чиқасиз ва томошабинлар залида бўлиб қолдингиз — қулоғингиз ортида хатпал, бармоқларингиз эса сиёҳга бўялган — айнан шунда фантазияингизнинг жўшқин оқими ташқарига чиқади. Кўй-қўзилар подасини хайдаб кетмоқдасиз ва тўсатдан шаҳарга келиб коласиз — қишлоқнинг беўхшов боласи бўлганингиз учун шаҳарни кўриб оғзингиз очилиб қолди. Аммо даядил йўлбошловчи руҳи сизни буюк расомнинг студиясига бошлаб келди ва тез орада уста шундай дейди: “Мен сента ўргатадиган нарсам қолмади”. Ва сиз ўзингиз уста расомга айландингиз, айнан сиз, кечатина кўй-қўзилар ортидан югуриб, орзуларга берилган йигитча. Оламни янгилаш вазифасини олиш учун ара ва рандани четга суришингиз керак”.

Мулоҳазасиз, нодон ва ялқов одамлар воқеаларни ўзини эмас, уларнинг фақат ташқи оқибатларини кўрадилар, шунинг учун ҳам одам, ҳодиса ва иқбол ҳақида тапирдилар. Кимдир бойиётганини кўрсалар: “Қандай бахтли одам-а!” дейдилар. Кимдир таълим олиб, маълумотини ошираётганини кузатсалар: “Қандай қобилиятли экан-а!” дейдилар. Кимнингдир фариштасифат феъл-атворини ва унинг қанчаллик ҳоқимликка эга эканлигини сезсалар: “Бахтли вазият унга ҳар қадамда кулиб боқади-я!” деб хайрон бўтадилар. Улар бу одамлар тажрибага эга бўлиш учун ўз истақлари билан қандай синов, ютказиш ва тўсиқларга бую келганларини кўрмайдилар. Улар қандай қурбонликлар келтирганларини ҳаёларига ҳам келтирмайдилар, эришиб бўлмайдигандек туюлган нарсаларга етишиш ва ўз Орзусини рўёбга чиқариш учун

канчалар ҳаракат қилганлари ва нималарни ентиб ўтганларини билмайдилар ҳам. Улар коронгулик ва бош оғриғи ҳақида хабарсизлар, улар факат ёруғлик ва қувончни кўрадилар ва уни "одам" деб атайдилар, узоқ ва кийин йўлни кўрмайдилар, факат ёқимли мақсадни сезадилар ва уни "бахтли вазият" деб атайдилар, жараёни тушунайдилар, факат натижани қабул қилдилар ва уни "икбол" деб атайдилар. Ҳар қайси инсоний ишда ҳаракат бор ва натижалар бор ва ҳар ракатлар сонини натижа белгилар беради. Вазиятнинг бунга алоқаси йўқ. "Қобилият", ҳокимлик, моддий, ақлий ва руҳий ютуқлар — ҳаракатнинг меваси. Бу яқунланган ниятлар, эришилган мақсадлар, амалга ошган орзулар.

Ҳаёлларингизга олқишлайдиган Орзу, юратингизда ардоқлайдиган Идеал — айнан улар ёрдамида сиз ҳаётингизни қурасиз, айнан шундай инсон бўласиз.

ХОТИРЖАМЛИК

Ҳаёллар хотиржамлиги — доноликнинг ажойиб дурдоналаридан бири. Бу ўзини англаш йўлидаги узоқ ва бардошли хатти-ҳаракатлар якунидир. Бундай хотиржамлик — етук тажрибанинг, фикрлаш ва ҳаёллар тарзи қонуниятини ноанъанавий тушунишнинг кўринишидир. Одам ўзи фикрлашга жалб қилинган мавжудот эканини тушуниши билан осойишта бўлиб боради, чунки бу билим фикрлашнинг натижаси бўлиб, бошқаларни тушунишни талаб қилади. Одам уларни тўғри тушунишни, сабаб ва оқибат қонуниятларидан келиб чиққан нарсалар ва ҳодисалар ўртасидаги ички алоқани тиниқроқ кўришни ўрганса, у нолишни, тазабланишни, хавотирланишни ва куйинишни бас қилади ва хотиржам, қатъий, осойишта ҳолатга келади.

Ўзини қандай бошқаришни биладиган хотиржам одам бошқаларга мослашишни ҳам билади; бошқалар эса ўз ўрнида унинг руҳий қучини ҳурмат қили-

шади ва ундан ўрганишлари, унга ишонишлари мумкинлигини хис қилишади. Одам канчалар осойишта бўлиб борса, шуначалик катта ютуқ, таъсир қучи, эзгуликка йўналтирилган ҳокимиятга эга бўлади. Хатто оддий сотувчи ҳам, ўзини бошқаришни ўрганиб олса ва руҳиятининг хотиржамлигини сақлай олса, ишининг ривожланаётганини сезади, чунки одамлар доимо хотиржам инсон билан мулоқотда бўлишни ёқтирашади.

Қучли ва хотиржам одамни доимо яхши кўришадди ва ҳурмат қилишади. У — дарахт каби чўлда қалин соя ташлаб туради. Ким ҳам осойишта руҳ, уйғунлик-даги тинч ҳаётни яхши кўрмайди? Қуёш чараклаб туради тинч ҳаётни яхши кўрмайди, бу ҳислатларга эга рибдими ёки ёмғир ёғаятими, бу ҳислатларга эга одамларнинг ҳаётида қандай ўзгаришлар бўлаётгани муҳим эмас, — бундай одам доимо мулоқот учун ёқимли, осойишта ва хотиржам. Фейл-атворнинг биз хотиржамлик деб атовчи нозик гўзаллиги — охирти дарсинг предмети, ҳаёт ранги, руҳнинг сероб ҳосили. У донишмандлик каби қимматли, уни олтиндан кўра кўпроқ исташ керак — ҳа, бу олтин энг юқори пробасда бўлса ҳам. Хотиржам ҳаёт, Ҳақиқат умонидаги ҳаёт билан солиштиригандда пул ортидан югуриш ўта аҳамиятсиздир!

“Ўз ҳаётини захарловчи, портловчи фейл-атвори туфайли канчалар ёрқин ва ажойиб нарсаларни нобуд қилувчи, ўз табиатининг олижаноб жихатларини пароканда қилувчи ва ўзининг қонини айнитувчи канчадан-канча одамларни биламиз! Уларнинг кўпчилиги ўзини бошқара олмаслиги туфайли ҳаётини бузаётгани ва бахтини захарлаётгани хайратанарли ҳол эмас. Ҳаётда вазмин, одамлар жуда кам учрайди!”

Ҳа, одамзод бошқариб бўлмайдиган хиссиётларнинг жўшқин тўлкинларини улоқтиради. Факат ниятлари пок ва ўзини бошқара олувчи доно инсонгина руҳидаги штормли шамолни ўзига бўйсундира олади.

Тўлкинлар ихтиёрига берилиб қўйилган руҳлар, каярда ва қандай вазиятда бўлманг, шунга билинг: ҳаёт уммониди сизга Роҳатланиш ороли табассум қилди, сизни идеалингизнинг қуёшли соҳили кутмоқда. Ниятлар рулини маҳкам ушланг. Руҳингиз кемасида ҳамма нарсани бошқарувчи Ҳукмдор сузмоқда; Ушунчаки уйқуда; Уни уйғотинг. Ўзини бошқара олиш — бу куч, Тиник Ҳаёллар — бу ҳукмдорлик, Осойишталик — бу қудрат.

Ўз юрагингизга айтинг: “Хавортир олма, хотиржам бўл!”.

“ФИКРЛА ВА БОЙИБ КЕТИ”: МИННАТДОРЛИК ВА ЭЪТИРОФ

Биз китобхонга Наполеон Хиллга машҳур америкалик олимлар, сиёсатчилар, бизнесменлар унинг муваффақият фалсафаси тўғрисида нималарни ёзишганини билиш қизиқ бўлади, деб ўйлаймиз. Биз бу хатлардан парчалар келтирамыз.

...Қадрли жаноб Хилл, сизнинг бу фалсафани яраштириб бўйича амалга оширган меҳнатингизни юқори баҳолайман. Ўйлайманки, ҳар қайси сиёсий арбоб сизнинг дарсларингизга асосланган тамойилларни қабул қилишлари ва қўллашлари зарур. Бу китоб барча даражадаги раҳбарларга ўз ишлари яхши ташкиллартиришга ёрдам берувчи бой ва жуда фойдали амалий материални ўз ичига олган. Сизнинг кенг миқёсда ишнинг учун ҳақиқий шараф бўлди. Бу “соғлом фикр” фалсафасида менинг ҳам камтар улушим борлиги менга улкан қувонч бахш этмоқда.

Ҳурмат билан
Уильям Х. Тафт,
Қўшма Штатлар Судининг
экспрезидентини ва эҳсосини.

...Сизни қўлғамангизда менга айтган барча саҳий мактубларингиз учун миннатдорчилик билдиришга ижозат этинг. Уни ўқиб чиқдим ва уни тайёрлаш учун бекорга шунча кўп куч ва вақт ажратганингиз бекор кетмаганини аниқладим. Сиз устидан ишлаган фалсафанинг оламда ўхшаши йўқ, ва сизни бу узоқ йиллик меҳнатингизни яқунлаганингиз билан табриклашга шояман. Китобхонлар уни ўқиб ўқун сарф қилган кучлари ва вақтлари учун мукофотланмадилар.

Томас Альва Эдисон,
кашифётчи ва тадбиркор

...Бизнинг шмий изланишларимиз турли доирада бўлишига қарамасдан, сизнинг ишингиз мен шутуланувчи ишга қаройиб тарзда ўхшашни сездим. Мен Табиатга ажойиб ва муқаммал ўсимликлар яратилишига ёрдам берман, сиз эса худди шу қонуниятлардан фойдаланиб, ажойиб ва муқаммал одамларни яратасиз.

Лютмер Бербанк,
ўсимликларнинг шмий
селекцияси “отаси”

...Мен сизга керакли барча маълумотни келтириб беришга тайёрман. Бу мени овозга қилмайдиган, аксинча — менга катта хурсандчилик бахш этади. Сиз муваффақият ва маълумиятнинг сабаби нимада эканини аниқлаш учун вақтни ҳам, қобилиятни ҳам мавжуд бўлган миллионлаб одамлар учун ишлайсиз.

Теодор Рузвельт,
Америка Қўшма Штатлари президентини

...Агар қичкина ўғлим бўлганида, уни Наполеон Хиллнинг китоблари бўйича ўқини ўргатардим, ахир у оламнинг буюк ёзувчиларидан бири. Мен билманки, сизнинг муваффақият тамойилларингиз ишлайди ва

Наполеон Хилл

хайратланарли натижалар беради. Бунга ўз тажрибамдан билиб олдим: ахир мен уларни 30 йилдан орттиқ вақт давомида қўйлаб келмоқдаман!

**Жон Уанамейкер,
универмага асосчиси**

...Бизнинг меҳмонхоналарни бошқариш сўёсати-мизнинг барча жаҳатлари бизнинг китобингизда келтирилган муваффақият тамойилларига асосланади. Мен ўзимни бизнинг доимий талабчангиз деб биламан...

**Е. М. Статлер,
меҳмонхоналар тармоғи эгаси**

...Сизнинг муваффақият фалсафангиздан қарздорман. Мен у ҳақда ярим аср аввал билганимда эди, албатта ҳозир эришганларимни барчасини қисқароқ муддат давомида қўлга киритган бўлардим. Олам хизматларингизни юқори баҳолайди ва улар учун бизни муқофотлайди деб ўмиш қиламан.

Роберт Доллар, пороход эгаси

...Мен муваффақиятга эришиш амалий фалсафасидаги Наполеон Хилл томонидан айтилган ҳар бир сўзга ишонаман. Бу фалсафанинг асосий ўзига хослиги оддийликда ва тушуналиш учун осонлигидадир, шунинг учун ҳар бир инсон уни ўз ҳаётида қўйлай олади.

**Дэвид Старр Жордан,
Стэнфорд университети президенти**

...Бу фалсафанинг тамойилларини қўйлаб, жаноб Кёртис жаҳоннинг йирик наشريётларида бирига асос солади.

**Эдвард Бок, "Леда хоум магазин" муҳаррири,
"Кёртис наблишинг компания" асосчиси бўлиши
Кирас Х. К. Кёртис ҳақида**

Миллионерлар ва миллионерлар сирлари

...Жаноб Рокфеллер китобингизда келтирилган тамойилларнинг ҳаққонийлигини тасдиқлашини ва уларни муваффақиятга йўл излаётганларга тавсия қилишини етказишимни сўради.

**"Стандарт ойл компания"нинг
асосчиси Жон Рокфеллернинг котиби**

...Муваффақият фалсафасининг қўйлаб универсал тамойилларини қўйлаб, биз муваффақиятли фаолит юритувчи дўкон-омборлар тармоғини кура олдик. Ўйлайманки, Вулворт биносини ушбу буюк фалсафанинг ёдгорлиги деб аташни муболаға бўлади деб ўйламайман.

**Ф. В. Вулворт,
"Вулворт 5&10" дўконлар тармоғи асосчиси**

Муваффақият фалсафаси қонуниятли — омадсизликдан энг яхши суғурта полиси.

**Сэмюэль Гомерс,
профсоюз лидери**

...Қандай қилиб бизнинг барқарорлигингиз билан табрикламайин! Оламда одамзоднинг бахти ва сулалаб-яшнаши масаласига шунчалик кўп вақт сарфлайдиган ҳар қандай инсон барча одамларнинг тақдирини катта роль ўйнайди. Сиз ўз китобингизда аниқ ва тушунарли тилда келтирган фалсафангиз ва унинг тамойилларидан чуқур тавсияландим.

**Вудро Вильсон,
Америка Қўшма Штатлари президенти**

...Сиз оламни яхши томонга ўзгартираётганингизни биламан. Сизнинг фалсафангизни пул эквивалентида баҳолаш мен қилишни устаган нарсалардан энг кам. Чунки сиздан кўп нарсани ўрганиб, ўзимнинг энг яхши ишларимга қайтидим ва яна ўзимни талабдек

Наполеон Хилл

хис қилмоқдаман. Бунн эса ҳеч қандай пул билан баҳолаб бўлмайди.

Жорж Истман,
Истман Кодак Компаниси асосчиси

...Ўйлайманки, менга келган муваффақият учун сизга миннатдорчилик билдиришим керак ва бошқа ҳеч кимни эмас. Сизнинг фалсафангиз фундаментал тамойиллари эвазига орзу қилган нарсаларимнинг барчасига ва ундан ҳам кўпига эришдим. Ўзимни сизнинг 1-рақамли талабонгиз деб аташга руҳхот этинг...

Уильям кичик-Ригли,
“Уильям Ригли Янг” асосчиси
(Дунёда йирик сақич ишлаб
чиқарувчи компания ҳисобланади).

Мен беш юздан ортиқ ўта бадавлат одамларнинг муваффақият ва бойликка эришиш сирлари очдим. Уларнинг ҳар бирининг ҳаётий тажрибасини ўрта-ниб чиқиш ва муваффақиятлари формуласини тузиш учун бир неча йилларни сарфладим.

Бу ҳақда менга Эндрю Карнеги чорак аср аввал айтган эди, ўша вақтда мен ёш йигитча эдим. Тажрибага бой, кари, аммо ҳали ҳам кўркем шогландиллик бир куни мени олдимда “муваққақият сирини” сўзини айтди. У ўз курсисидида осойишта ўтирарди ва кўзларида маъноли қараш билан мени кузатарди: ҳақиқатан ҳам у айтган сўзларининг маъносини тушундимми ёки йўқми? Мен бу ғояга қизиқиб қолганимни кўриб, йигирма ва балки ундан ортиқ йилларни сарфлаб, бу сирни кўпчилик аёллар ва эркеклар — бу формуласиз ҳаёти маълумбият ва омадсизликлардан иборат бўлиб қолувчи одамларга очишга тайёрманми ёки йўқми деб сўради. Мен розилигимни билдирдим ва ватданми устидан чиқдим. Нафақат Эндрю Карнегининг муваффақият сирини очаман, мен сизга қандай қилиб минглаб одам-

Миллионерлар ва миллионерлар сирлари

лар қундалик ҳаётида муваффақият қоидаларини кўллаб, омад ва фаровонликка эришишганларини тапириб бераман. Карнеги унга катта маблағ йиғиш ва ҳамма нарсалар фаровонликка эришишга имкон берган “сеҳрли формула” муваффақиятга одамлар қандай қилиб пул топишларини ўрганиш учун вақти ва имкони йўқ бўлган ҳар ким учун очик бўлиши керак деб қарор қилди. Унга оламнинг барча давлатларида кўплаб эркек ва аёллар тажрибасида бу формула самардорлигини текшириб кўриш ва тасдиқлашга ёрдам беришимга умид қилганди. Унинг муваффақият формуласини ташкил қилувчи тамойиллар барча мактаб ва коллежларда ўқитилиши керак деб ҳисобларди. Карнеги шунга амин эдики, бу фаннинг ўқитилиши таълим тизимини шундай ислох қилиши мумкинки, мактабда ўқиб даври икки ва ундан кўп мартага камийишга олиб келади.

Унинг шахсий тажрибаси, Чарльз М. Швабнинг ва бошқа синфдошларнинг тажрибаси Карнегини шунга ишонтирдики, мактаб ва коллежларда ўргатилувчи нарсаларнинг катта қисми ҳеч қандай амалий қийматга эга эмас.

Бизнесда муваффақиятга эришишни ва бадавлат бўлишни истаганлар учун мактабда олинган барча маълумотлар ҳеч нараса бермайди. Бунни тасдиқлаш учун Эндрю маълумоти юқори бўлмаган ёшлар гуруҳини тузди ва мустақил равишда уларни ўқита бошлади. Бу асосан етакчилик хислатларини ривожлантиришга қаратилган тренинглар эди. Бундан ташқари, улар “Карнеги формуласи”ни ўрганишар ва ҳаётга тадбиқ қилишарди. Шунинг эвазига уларнинг ҳар бири бизнесда ва шахсий ҳаётда ажойиб натижаларга эришишди. “Ишонч” деб номланувчи иккинчи бобда United States Steel пўлат қурувчи корпорацияси асослашнинг ҳайратланарли ҳикояси баён этилади. Бу гигант компания — Карнеги ўқитган ёшлар-

дан бирининг маҳсулотиди. Бу йиғиннинг исми шарифиди Чарльз М. Шеаб эди; кейинчалик у бундай катта маблағни “сеҳрли формула”ни билгани эвазига йиға олганини тан олади. Шундай қилиб, Эндрю Карнегининг муваффақият сари унга олти юз миллион доллар олиб келди! Ва бу муваффақият формуласи доимо ишлатилинган (албатта, агар инсон унга амал қилишга тайёр бўлса) мингдан бир тасдиқидир.

Шу ва шу каби далиллар (бу жаноб Карнегини шахсан биладиган ҳар бир одамга маълум ҳақиқий далиллар) бу китобни ўқиш сизни исталган мақсадга тўғри олиб келиши мумкинлигини тушуниш имконини беради, — албатта, агар СИЗ НИМАНДИ ИСТА-ШИНГИЗНИ БИЛСАНГИЗ.

Аслида Эндрю Карнеги ўзининг “сеҳрли сирини” бизнинг биргаликдаги “муваффақият формуласи”-ни тадбиқ қилиш бўйича экспериментимиздан олдин кўпчилик одамларга очган. У буни уларга кундалик муаммоларини ечишга ёрдам бериш учун қилганди. Улар бу формула ёрдамида моддий фаровонликка эришишган, бошқалари шахсий ҳаётини йўлга қўйиб олган ва улар ўз оилавий бахтига эга бўлгандлар.

Цинциннатилик тикувчи Артур Нэш бу формула қандай ишлатилини текшириш учун ўзининг деярли инкирозга учраётган бизнесини “тажриба қаламуши” сифатида олди. Нима деб ўйлайсиз? У нафақат иштини йўлга қўйишга, балки катта давлат йиғинишга мушарраф бўлди. Эксперимент шунчалар экстраординар эдики, газета ва журналлар оммавий мактовлар эълон қилиш учун миллион доллардан кўп маблағ сарфлаганди (булунги курста ҳисоблаганда бу тахминан 12,5 миллиард долларни ташкил қилади).

Сир шунингдек Далласлик (Техас штати) Стюарт Остин Вирга ҳам очилди. Бу одам муваффақиятга шунчалик тайёр эдики, ҳатто ўзининг аввалги касбини ташлади ва ҳуқуқни ўргана бошлади. Истаганига

Миллионерлар ва миллионерлар сирлари

еришдимми? Унинг ҳикояси алоҳида кўриб чиқишни талаб қилади — уни кейинроқ гапириб бераман. Женинингс Рэндофга формулани коллежни тугатиши муносабати билан диплом олган кунни тақдим этдим. Бу формулани қўллаш унга ажойиб карьерани тақдим этди: энди у Қўшма Штатлар сенатидан жой эгаллаган, у ерда миллий даражада жамиятга хизмат қилмоқда.

LaSalle қўшимча таълим университетида реклама бўйича мутахассис бўлиб ишлаб, университет президенти Ж. Г. Чаплиннинг “Карнеги формуласи”ни университетни ривожлантириш учун қўллаётганини қўшимча бахтига мушарраф бўлганман. Натижада LaSalle мамлакатда қўшимча таълимнинг йуриқ олғий мактабига айланди.

Мен гапирётган муваффақият сирини бу китоб саҳифаларида юз мартадан кўпроқ ишлатилади. Аммо формула аниқ сўзларда ифодаманмаган ва бу тасо-диф эмас. Гап шундаки, у СИЗ ЎЗИНГИЗ УНИ ОЧГАН ТАҚДИРИНГИЗДА самаралироқ ишлайди. Айнан шунинг учун Эндрю Карнеги осонлик билан уни мента тақдим этди: ахир у ментга ҳам тайинли ҳеч нарсани айтмаган. Шундай қилиб, агар бу китобнинг ҳар бир боби сизга янги сирини очилиши КўРИШ учун қабул қилиш қобилиятингизни созлашга ТАЙЁР бўлсангиз, уни албатта топа оласиз. Афсуски, сир айнан қаерда яширинганини айта олмайман, аммо бу яхшиликка: акс ҳолда мен сизни бу кашфиётни мустақил амалга ошишганингизда оладиган мукофотингиздан маҳрум қилган бўлардим.

Бу китобни ёзиш жараёнида менинг ўғлим (ўша вақтда унинг коллежда ишлаш учун контракт муддати тугаганди) биринчи бобнинг кўлёмасини ўқиш учун олганди. У шу заҳоти формулани топа олди ва уни шунчалар муваффақиятли қўлладики, бироз муддатдан сўнг ўзининг мутахассислиги учун анча катта

маошга тўланадиган раҳбарлик даражасидаги ишни топди. Бу ҳикояни 1-бобда қисқа тарзда келтирганман. Сиз у ҳақда билганингизда, албатта бу эртаққа ўхшаши ҳақидаги ҳар қандай шубҳани суғуриб ташлайсиз. Ҳатто бундан ҳам олтинги. Агар сиз қачондир нимагадир эришишга ҳаракат қилганингизда, аммо мағлубиятга учраганингизда, агар қийинчиликлар сизни синдириганида, агар вазият доим сизнинг фойдангизга бўлмаганида, сиз касаллик ва мажруҳликка дучор бўлганингизда — ўғлим ҳақидаги ҳикоя балки бир умрга қотиб қолган "Ўқотилган Умидлар Ҷўли" да сиз учун оазисдек бўлиши мумкин.

Биринчи жаҳон урушида Вудро Вильсон бу формулани кенг қўллаган. Сир урушда катнашган ҳар бир солдат учун очилган. Формула солдатларни фронтга жўнатишдан олдинги армия тайёрловининг бир қисмига айланган. Президент Вильсон менга Эндрю Карнегининг сири урушни олиб бориш учун мабтағ йиғиш ишида асосий ролни эгаллаганини таъкирлаб берганди. XX юз йилликнинг биринчи йилларида Мануэль Л. Куасон (ўша вақтда у Филиппин ороллари маҳсус вакили лавозимида эди) бу сирдан шунчалик руҳланган эдики, уни қўлаб, ўз фуқаролари учун озодликни қўлга кирита олган. Натижада у Филиппин озод миллатининг биринчи президенти бўлган.

Бу тенги йўқ формуланинг битта ўзига хослиги мавжуд. Уни бир кунни очган ва ўз ҳаётида қўллаган одамни том маънода муваффақият аураси ўраб олади. Истаганига эришиш учун улар шунчаки кўпроқ ҳаракат қилишлари лозим! Бундай одамлар ҳеч қачон рад этилмайди. Агар бунга шубҳа қилсангиз, машҳур одамлар ўзлари ҳақида таъкирланганини ўқиб чиқинг ва бу сўзларни ҳақиқатлигига ишонч ҳосил қиласиз.

"НИМА УЧУНДИР НОЪМАЛУМ НИМАДИР" ДЕГАН НАРСА МАВЖУД ЭМАС

Мен доим эслатувчи муваффақият сири ҳеч нарсага аризмаслиги мумкин эмас. Ҳамма нарсанинг ўз нархи бор (ҳатто аниқ бўлишича, нарх қимматдан анча камроқдир). Ва бу сир бепул берилиши мумкин эмас; шу вақтнинг ўзида уни ҳеч қандай пулга сотиб олиб бўлмайди. Уни бериш ёки сотиш мумкин эмас, чунки унга тайёр бўлган одам сирининг ярмини билади. Аммо агар изламасангиз, сиз уни ололмайсиз.

Ҳамма гап формулани қабул қилишга тайёр бўлишда, шунда у сизга яхши хизмат кўрсатади. Сизнинг келиб чиқилингиз, ижтимоий ҳолатингиз ёки маълумотингиз ҳеч қандай аҳамиятга эга эмас. Мен туғилишимдан аввал Эндрю Карнегининг сири Томас А. Эдисон томонидан очилган эди. Ва у уни шунчалик идеал тарзда қўладдики, оламнинг йирик кашфиётчисига айланди. Айтиб ўтиш жоизки, у умрида уч ойгина мактабга борган.

Натижада бу формула Томас Эдисоннинг ишдаги шеригига ҳам очилган. Уни қўлаб, шериги улкан сармоя йиға олди (унинг бошланғич имкониятлари кўза кўринарли бўлмаса-да: кейинчалик у йилга 12 000 доллар ишларди) ва кўнглидаги машғулот билан шуғулланиш учун ёшлик вақтидаёқ ишнинг тарк эта олди. Умид қилганки, у сизни бойлик асиди имкониятларингиз чегарасида жойлашганига ишонттиради. Ҳаётингизда нима содир бўлса ҳам, сиз доимо истаган инсонингиз бўла olasiz. Пул, машҳурлик, эътироф ва бахт — фақат танланганларга насиб қиладиган нарсалар эмас. Улар ҳамма учун очик, фақат уларга эришиш учун уларни қабул қилишга тайёрлик ва жасорат бўлиши керак.

Эндрю Карнеги томонидан ўйлаб чиқилган 20 йиллик тадқиқотларим давомида юзлаб машҳур ва

ўта муваффақиятли одамлар ҳаётини таҳлил қилиб чиқдим. Кўплари ўзларининг йирик капиталларини “Карнеги формуласи” ёрдамида тўплаганликларини тан олишди.

Ном тарихда қолувчи бир қанча машҳур инсонлар молиявий ва бошқа ютуқлари “Карнегининг сирли формуласи”ни қўллаб, энг юқори карьера баландликларига эришиш мумкинлигини тасдиқлаган юзлаб машҳур америкаликларнинг фақат кичик бир қисмидир. Ҳаётим давомида бу сирни билган одамнинг нималартадир эришмаганини кўрмадим. Шунингдек бу формулани (унинг ҳар қандай кўринишида) билмасдан туриб, юқори профессионал ёки шахсий ютуқларга эришган одамларни учратмадим. Бу икки далил айнан муваффақият сирини барча ажойиб ютуқ ва кашфиётлар асосида яширинган деган хулосага келишга имкон беради. Одамзод бу билимга қатта эҳтиёж сезади, ҳатто муҳим деб ҳисобланган таълим олишдан ҳам кўпроқ шунини билишни истайди.

Умуман ТАЪЛИМ (маълумот) нима ўзи? Бу саволга батафсил жавоб бермоқчиман.

Мен билган одамларнинг камчилигига мактабда олган билимлари керак бўлган. Жон Уанамейкер бир кунни менга айтгандики, унинг мактабда олган маълумоти бугун локомотивнинг двигатели каби экан: сунининг ишлатилиши ва буғ чиқарилиши. Мен шунчаки сизларни хаттоки ўрта мактаб маълумотномасига эга бўлмаган одам ҳам, агар муваффақият формуласини қўлласа ва ҳаёт билан ўз шартлари асосида битим тузса, карьерда юқори поғоналарга кўтарилишга эришиш ва бойлик тўплашга қодир эканлигига ишонтирмоқчиман.

Яна шунини унутмангки, мен фақат далилларга асосланаман. Унинг максаси бутун оламга борлиқ муҳимлигига эга билимни бериш, унинг воситасида эса ТАЙЁР бўлган одамлар нафақат НИМА ҚИЛИШ КЕРАКЛИ-

гини, балки ҚАНДАЙ ҚИЛИШ КЕРАКЛИгини билиб олишлари, шунингдек БИРИНЧИ ҚАДАМ УЧУН КЕРАКЛИ ИМПУЛС (ички туртки) олишлари мумкин.

Муваффақият МУВАФФАҚИЯТ ҲАҚИДА ЎЙЛОВЧИГА келади. Маълумият МАЎЛУБИЯТ ҲАҚИДА ЎЙЛАШНИ ўзига қўйиб берувчи одамга келади.

Наполеон Хилл

ФИКР КУЧИ. ЎЗ ЙЎЛИНИ “ЎЙЛАГАН” ОДАМ

АСЛИДА, ҲАЁТЛАР — МОДЛИЙДИР. Фикр — бу “нарсаси” ва у маълум максасд, қатъият ва уни бойлик ва бошқа моддий объектларга айлантириш учун ЁНДИРУВЧИ ИСТАК билан боғлиқ бўлганида, у жуда кучли “нарсаси” бўлади. Эдвин С. Барнс қанчалар одамлар ҳақиқатан ЎЙЛАШЛАРИ ВА БОЙИШЛАРИ мумкинлигига ишонч ҳосил қилди. Бу тушуниш бирданга келмади, у тўсатдан еришиш каби бўлмади. У секин-асталик билан келди, Томас Альва Эдисоннинг ишдаги ширити бўлишининг ЁНДИРУВЧИ ИСТАКИДАН бошланди. Барнс истагининг асосий ўзига ҳосликларидан бири аниқлик эди. У Эдисон кўл остида эмас, у билан ҳамкорликда ишламоқчи эди. Унинг истаги қандай қилиб ҳақиқатга айлانганининг таърифини диққат билан ўқиб чиқинг ва муваффақиятга элтувчи қадамнинг моҳиятини яхшироқ тушунасиз. Бу ИСТАК ёки фикр ишпулси Барнснинг онгида ёришганида, уни амалга ошириш учун ҳеч нарсаси йўқ эди. Унинг йўлида иккита тўсик бор эди. Биринчидан, у Эдисонни билмасди, иккинчидан, жаноб Эдисоннинг лабораторияси жойлашган Оранж (Нью-Жерси штати)гача етиб бориш учун поездга чипта сотиб олишга пули йўқ эди. Бу икки тўсик кўпчилик одамларга ўйлаган нарсасидан ноз кечиш учун етарли бўларди. Аммо Барнснинг истаги инжиқлик эмас эди. Ўз максасига етиш учун у Истан-Оранжнинг юк вагонига саёҳат қилишга ҳам кўнди.

Наполеон Хилл

У Эдисоннинг лабораториясига кирди, ўзини та-
ништирди ва келишидан максад кашфиётчи билан
биргаликдаги бизнесга кириш эканини айтди. Йил-
лар ўтиб, шахсий суҳбатда Томас Эдисон Барнс билан
биринчи учрашувини шундай хотирлаб, тапириб бе-
ради: “Қаршимда кўпрок дайдини эсга тувчи одам ту-
рарди, аммо юз ифодасида бундан асар ҳам йўқ эди,
шунинг учун ҳам менда ўзиникига ҳар қандай йўл би-
лан эришишга созланган деган тасаввур пайдо бўлди.
Одамлар билан кўп йиллик мулоқот тажрибам шунини
айтардики, агар одам ниманидир жуда ҳам истаса ва
бу йўлда ўз келажagini ҳам қаргага қўйишга тайёр
бўлса, у албатта ютуққа эришади. Унга имконият бе-
ришга қарор қилдим, чунки у муваффақиятга созлан-
ган эканини кўриб турайдим. Ҳамкорликдаги йилла-
римиз давомида танловимда ҳато қилмаганимга кўп
бора амин бўлдим”.

Ёш Барнс Эдисонга айтганлари ўша вақтда унчалик
аҳамиятга эга эмасди. Ундан-да муҳими — у нима ўй-
лаётганида эди. Эдисоннинг ўзи шундай деган: “Ҳа, у
Эдисон лабораториясида ишлашга қобилияти одамга
ўхшамасди. Албатта, бу минус эди. Аммо ўзини бунга
қобилиятли деб ўЙЛАГАНИ шубҳасиз плюс эди”. Агар
бу сўзларнинг моҳиятини аниқлай олсангиз, дадил ки-
тобни четга суриб қўйишингиз мумкин: сир очилди
ва китобнинг сизга бошқа керакли йўқ.

Барнс биринчи учрашувдаёқ Эдисоннинг шериги
бўлолмади. У шунчаки кашфиётчининг офислари-
дан бирида ишлаш имкониятига эга бўлди, унда кам
маош эвазига арзимеган ишни бажара бошлади. Бу
иш Эдисон учун унчалик аҳамиятга эга эмасди, аммо
Барнс учун у ҳамма нарсга эди, чунки бу унга “махсу-
лотни юзи билан” кўрсатишга имкон берарди — айнан
ўша ерда унинг келгусидаги шериги уни кўра оларди.
Ойлар ўтди. Аммо Барнснинг истаган максадга (БУ-
ТУН ҲАЁТИНИНГ МАКСАДИ деб ҳисобловчи максад-

Миллионерлар ва миллионерлар сираши

га) яқинлаштирувчи ҳеч нарсга содир бўлмасди. Аммо
Барнснинг онгида нимадир содир бўлаётган эди. Эди-
соннинг ишдаги шериги бўлиш ИСТАГИ кучайиб бо-
ларди. Рухшунослар бекорга айтишмайди: агар одам
нимадир тайёр бўлса, бу албатта бўлади. Барнс Эди-
сон билан биргаликдаги бизнесга киришга тайёр эди.
Бундан-да олтинга: у ИСТАГАНИНИ ОЛМАГУНИЧА ТАЙ-
ЁР ҲОЛАТДА ҚОЛИШГА СОЗЛАНГАН эди. У ўзига “Бун-
дан нима фойда? Бу ғоядан воз кечганим ва кўпрок
маош бериладиган ишни топанним макул” демасди.
Йўқ, у “Мен Эдисоннинг шериги бўлиш учун бу ерга
келдим ва мен нима бўлганда ҳам бунга эришаман,
бунинг учун умримнинг қолган қисmini сарфлашим
керак бўлса ҳам” дерди. У айнан шундай фикрларди!
Ўйлаб кўринг, олдинга МУАЙЯН МАКСАДНИ қўйган ва
утявқиб қилувчи ғояга айланмагунча ИСТАКНИ ҳис-
қилиб келган одамлар бизга нималарни сўлаб бери-
шлари мумкин. Балки Барнс ўша вақтда бундай нар-
саларни ўйламаган ҳамдир, аммо унинг ушлаган жой-
ини қўйиб юбормаслиги, унинг қатъияти ва журъати
(итона ИСТАГИ йўлида барча нарсани қурбон қилга-
ни) унинг тақдирини белгилаб берди ва охир оқибат
у излаган имкониятини қўлга киритди.

Аммо бу Барнс куттанидек содир бўлмади. Айтган-
ча, бундай бурилиш — имкониятнинг найранглири-
дан бири. Гап шундаки, омад “орқа эшикдан кириб
келишдек айёр одагга эга”; кўпинча у омадсизлик
ёки вақтинча манубийт никоби остида кириб кела-
ди. Мана қўпчилик ўз имкониятини кўра олмаслиги-
нинг сабабларидан бири. Томас Эдисон яқиндагина
ўз ускунасини мукамаллаштирган эди, у кейинча-
лик машҳур “Эдисон диктофони” (яна кейинчалик —
элифон) деб ном олди. Савдо бўлими унинг ғайратини
бўлишолмасди. Менежерлар бундай аппаратни сама-
рали сотиш мумкинлигига ишонишмасди. Барнс эса,
аксинча, кўримсиз, Барнсдан ва кашфиётчининг ўзи-

дан бошка хеч кимни кизиктирмайдиган машинкада яширинган имкониятта ёпишиб олди. Барнс "Эдисон диктофони" ни сота олишини биларди. У ўз хизмати-ни кашфиётчига таклиф қилди ва унинг розилигини олди. Барнс ҳақиқатан ҳам эдифонни сотди. Хатто-ки шунчалар муваффақиятли сотдики, Эдисон у билан шартнома тузди, унга кўра Барнс бу ускунани бутун мамлакат бўйлаб сотиш ҳукукига эга бўлди. Айнан шу келишувдан "Эдисон томонидан кашф қилинган ва Барнс томонидан расмийлаштирилган" ибораси келиб чиқди. Уларнинг иш юзасидан иттифоқи ўттиз йил давомида муваффақиятли бўлди. Барнс охир оқибат истаганини олди — бойликни ҳам, жамиятдаги ўрнини ҳам. Аммо у нафақат муваффақиятга эришди. У бундан кўпига эришди. Барнс ҳар бир инсон аслида фикрлаш ва бойишга кодир эканини исботлади.

Аслида Барнсга унинг ИСТАГИ канча маблағ олиб келганини тасаввур ҳам қилмайман. Балки икки ёки уч миллион доллардир. Бу ракам аслида унинг учун очилган билим олдига хеч қандай аҳамиятга эга эмас. Айнан: тутқич бермас ҳаёллар импулси ўзининг моддий "ўхшаш" ига айланиши мумкин. Барнс том маънода ўзи учун буюк Эдисон билан шерикликни "ўйлаб чиқарди"! У бошка нарса эмас, фақат шу нарса ҳақида ўйлади. Унинг барча "бошланғич сармоиси" НИМАНИ ИСТАШИ ТЎҒРИСИДАГИ БИЛИМИ ВА ИСТАЛГАН НАРСАГА ЭРИШМАГУНИЧА ЎЗИНИКИ-ДА ТУРИШ ҚАТБИЙТИДАН ИБОРАТ ЭДИ. Унда бир цент ҳам йўқ эди. У хатто ўрта мактабни ҳам тутатмаганди. У жамиятда турғун ҳолатга эга эмасди, эътироф ҳақида эса гапирмаса ҳам бўларди. Аммо унда ташаббус, ишонч ва нима бўлганда ҳам ютиш истаги бор эди. Бундай хислатлар кўринмас куч ердимида ўзини оламдаги энг буюк кашфиётчи билан шерикликдаги "биринчи ракамли одам"га айлантирди.

ХАЗИНАДАН УЧ КАДАМ ОЛДИНДА

Энди менга сизнинг назарингизни қарама-қарши ҳолатга қаратиш ва бойлиги, жамиятда ўрни бўлган, аммо бутун ҳаёти давомида юриб бораётган максадига етишга уч кадам қолганида тўхтаб қолган ва ҳамма нарасини йўқотган инсон ҳақида гапириб беришга ижозат беринг. Маълумиятнинг энг тарқалган сабабларидан бири — инсонга вақтинчалик омадсизлик келганида кейинги изланишлардан воз кечишдир. Ҳар биримиз шундай хатого йўл қўйганмиз.

"Олтин безтак" кунларида Р. У. Дербининг амакисини, минглаб одамлар қаби, тез бойиб кетиш фойси чулғаб олди ва у ОЛТИН ТОПИБ, БОЙИБ КЕТИШ учун Ғарбга йўл олди. У олтин изловчиларнинг чўп-чағидатидек эмас, балки ер остида олтин аслида анча кам экани ҳақида ўйлаб ҳам ўтирмади. У ўзига майдон олди ва эртаю кеч ишлай бошлади. У ишга қатъият билан киришган эди, олтинга бўлган ишқибозлик унинг ўжарлигини озиклангитиб турарди. Бир неча ҳафталик азобли меҳнатдан сўнг ялтироқ руда билан мукофотланди. Аммо уни юкорига кўтариш учун унга техника керак эди. Амаки хотиржамгина шахтани ёпди ва уйига, Уильямсбург (Мэриленд штати)га йўл олди. У ўзининг топилимаси ҳақида қариндошлари ва скважинадаги кўшниларига гапириб берди. Биргаликда машина сотиб олиш учун маблағ йиғишга мушарраф бўлишди, сўнг Дербини ва амакиси топилма жойига келишди. Мана биринчи юк машинаси руда билан металл эритувчи мутахассиста юборилди, таҳлил ўтказилди; натижа хайратланарли эди: амаки Колорадодаги энг бой топилма жойини топганди! Яна бир неча шундай юк машиналари бўйса, у нафақат қилган сарф-харажатини қоплар, балки бадавлат инсонга айланади! Амаки жон-жаҳди билан яна қавлашга

тушди. Аммо тез орада олтин кони... чекинтани аниқ бўлди. Улар қавлашда давом этишди, яна олтин конини топишга ҳаракат қилишди. Аммо ҳаммаси бекор эди. Охир оқибат шахтани ташлаб кетишга қарор қилишди.

Дерби ва амакиси техникани ишлатилган машиналар сотиб олувчисига бир неча юз долларга сотишди ва Уильямсбургга чилга олишди. Кўпчилик ишлатилган машиналар сотиб олувчилари ўз мижозларининг ишлари билан қизиқишмайди. Кўпчилик — аммо Дерби ва унинг амакиси ўз машиналарини сотган одам эмас. Олибсотар таниш геологига телефон қилди ва бир канча хисобларни амалга ошириб беришни сўради. Геолог конни ўрганиб чиқди ва бу ернинг эгалари “алдамчи кон” деб аталувчи нараса ҳақида ҳеч нараса билмаганликлари учун руда тутатанини хулоса қилиб айтди. Хисоб-китоблар олтин яна пайдо бўлишини кўрсатди — АМАКИ ВА ДЕРБИ ҚАЗИШНИ ТУТАТГАН ЖОЙДАН УЧ ФУТ НАРИДА! Ва ҳақиқатан кон айнан ўша жойда мавжуд эди.

Бу конда машиналар олибсотари миллион доллар ишлаб олди, чунки имкониятдан воз кечишдан аввал мутахассис билан маслаҳатлашишга ақли етди. Эътибор беринг: унга бунинг учун пул тўлаш керак бўлмади — барча сарф-харажатлар (мехнат, техникани сотиб олиш) бошқа одам томонидан қилинган эди. Бунинг учун қариндошлари ва кўшнилари билан қарз олган Р. У. Дерби ўшанда жуда ёш эди; қарзининг охириги долларини тўлаб бўлганида катта ёшдаги киши эди. Шу ўринда Дерби ИСТАК “олтинга айланиши” мумкинлигини ўзи учун очганидан сўнг ўз йўқотишини бир неча баробарга қоллай олди. Бу тушуниш унга ҳаётни суғурта қилиш билан шуғулланаётган вақтида келди. Дерби ёшлигида хазинага уч қаддам қолганида ТУХТАЛАНининг ачинарли ҳикоясидан дарс ола олди. Ўзининг янги соҳасида у шунчаки

ўзига “Бир вақтлар олтинга уч қадам қолганида ҳаммаси ташладим, аммо энди одамлар менинг суғурталаримни сотиб олишдан бош тортаётганлари туфайли тухтаб қолишга мени ҳеч ким мажбур қила олмайди” деб, муваффақиятга эришди.

Ўз вақтида Дербининг бизнесига эллиқдан кам одамлар кирарди — аммо бу одамлар миллиондан ортиқ долларга суғурта полисларини сотишди! Шундай қилиб, Дерби йилдан йилга ФИКРЛАДИ ВА БОЙИДИ. Суғурта бизнесидати ўзининг муваффақияти учун у олтин топишдаги марғубиятига миннатдор эди.

Бу ҳикоядан тушунганингиздек, омад кимнингдир ҳаётига кириб келишдан аввал, балки вақтинчалик марғубият билан боғлиқ аччиқ умидсизланишни бопидан кечиринишга тўғри келар. Бизга омадсизлик келганида энг оддий ва манتيкий қилишимиз мумкин бўлган нараса — бу ҲАММАСИНИ ТАШЛАБ КЕТИШ. Ва кўпчилик одамлар худди шундай йўл туташади. 500 та энг омадли америкаликлар ўзларининг энг катта ютуқларини улар битта ёки ундан кўп омадсизликлардан сўнг қўлга қиритганларини мента тан олишган. Толер — айёр нараса. Омад шунчалар яқин бўлганида, қўл узатса етадиган масофадалигида ўз фикридан қайтмаслик учун катта зийраклик ва жасорат талаб қилинади.

50 ЦЕНТЛИК КАТЪИЯТЛИЛИККА НАСИҲАТ

Жаноб Дерби “тақдир зарбалари университети”да “олимлик мақоми”ни олгани, “олтин безгак” кунларидан олган дарсидан сўнг унинг ҳаётида яна бир нараса содир бўлди. Шу орқали у йўқ доим ҳам йўқ детани эмаслигини тушуниб етди. Ўша кунни у амакиси билан тегирмонда ун чиқараётган эди. Амакиси бир нечта кора танли фермерларга ижарата берадиган катта фермани бошқарарди. Тегирмоннинг эшити очик эди ва нисфикорлардан бирининг кизи кириб кел-

ди ва эшик олдида туриб олди. Амаки кизни кўриб, каттиқ бакирди: “Сенга нима керак?” Киз кўркибти-на уни онаси юборгани ва ундан эллик центр бериб туришини сўрашини айтгани келганини билдирди. “Мен сенга ҳеч нарса бермайман, жавоб берди амаки. — Кет бу ердан”. Кизча жавоб берди: “Майли, жаноб”, — ва жойидан жилмади ҳам. Амаки ўз ишида давоб этди, кизчанинг борлигини сезмади ҳам, бироз вақт ўтгач, бошини кўтарди ва киз хали ҳам шу ерда эканлигини кўрди. “Сенга айтдимку, кет деб! — бакирди у. — Кет ёки сени ўзим улоқтириб юбораман!” Кизча яна жавоб берди: “Ҳўп, жаноб”, — ва яна жойида туришда давоб этди. Шунда амаки елкасида турган турпини ерга қўйди, ёнида ётган хивчинни олди ва вакоҳат билан кизча томон юришини бошлади. Дербининг нафаси тикилди. Амакисининг феъл-атворини билгани учун ҳам кизча ҳозирок қочиб кетмаса, нимадир бўлишини аниглаб туради. Амаки кизнинг олдига яқин келганида, кизча бир қадам олдинга чиқди, дадил унинг кўзларига боқди ва баланд овозда, дона-дона қилиб гапирди: “ОНАМГА БУ ЭЛЛИК ЦЕНТР ЖУДАЯМ КЕРАК!” Амаки тўхтаб қолди ва бир дақиқача диққат билан кизчага қараб турди. Сўнг аста хивчинни ерга қўйди, чўнтагини қавлади ва пулни кизчага берди. Кизча фахр билан пулни олди ва шошмасдан уйига қараб кетди, хатто хозиргина ўзи мағлۇб қилган одамга қиё боқиб ҳам қўймади. У кетганидан кейин амаки дераза олдидаги яшик устига ўтирди ва узоқ вақт осмонга тикилиб қолди. Унинг юзида кўркув ва хайрат акс этиб турарди: бу унинг ҳаётидаги энг ғалати мағлۇбият эди.

Аммо Дербини ҳам ўйлантирган нарса бор эди. У ҳеч қачон қора танли бола оқ танли катта киши билан олти олишувини кўрмаганди. У буни қандай амалга оширди? Ва бу вақтда унинг амакисига нима бўлди? Унинг ғазаби қаерга кетди ва нимага бирдани-

га юмшаб қолди? Қандай ғаройиб сеҳр болага вази-ятнинг хўжайинига айланишига ёрдам берди? Шу ва шу каби саволлар бирин-кетин Дербининг миёсида айлана бошлади, аммо уларга жавобни у кўп йиллардан сўнг, мента бу воқеани сўзлаб берганидан кейин олди. Ғалати тасодиф туфайли у барчасини мента бу воқеа бўлган жойда сўзлаб берди — амакиси фермасининг эски тегирмониди. Яна шуниси ғалатки, камбағал болага катта одамни энгаш феноменини ўрта-нишга даярли чорак аср умримни бахшида этдим.

Биз эски тегирмонда ўтирардик. Дерби ўз хикоясини тўғатиб, мендан сўради: “Бу ҳақда нима деб ўйлайсиз? Ўша кизга қандай ҳокимият берилганки, у шунчалар олдий тарзда амакимини мағлۇб қила олди?”

Унинг саволига тўлиқ жавоб бу китобда келтирилган муваффақият тамойилларида мавжуд. Мен уни ипидан игнасибча келтириб ўтаман ва ўзи учун қора танли кичик кизча тасодифан очган кучга эга бўлиш аниқ тартибини бераман. Ўз онгингизни очик ҳолда тутинг ва болага Дербининг амакиси устидан ҳукмронлиқни берган ҳолат табиати сизга ойдинлашади.

Сиз шахсий ҳаётингиздаги воқеаларни эслайсиз, уларни янгича баҳолайсиз. Мағлۇбият ва ғалабалар, омадсизлик ва ажойиб омад келиши ҳолатлари — барчасидан кимматли дарс олишингиз ва ўзингизнинг муваффақият формулангизни ҳисоблаб чиқишингиз мумкин. Ўша қора танли кизча ўзи аниглаган ҳолда қўллаган сеҳрли ҳукмдорлик феноменини жаноб Дербига тушунтирганимда, у мента суғурта агентлиги 30 йиллик иш тажрибаси давомида беихтиёр тегирмондаги воқеага мурожаат қилганини ва ўзининг муваффақияти учун ўша кичкина киз берган дарсига миннатдор эканини айтди.

“Хар сафар шартномадан воз кечиш истиқболи каршисида бўлиб қолганимда, — тан олди Дерби, — каршимда кизчанинг катта-катта порлоқ кўзларини

кўрардим ва ўзимга “МЕН БУ СУҒУРТАНИ СОТИШИМ ШАРТ” дердим. Мана сизга нима дейман: энг яхши келишувларни РАД ЭТИШНИ олганимдан сўнг тузганман”. Шунингдек у ёшлиғидаги хатосини — уч кадам копганида олтин конини ташлаб кетганини эсларди. Унинг сўзларига қараганда, ўша тажриба яширин оқ йўл тилаш бўлган. Бу уни олдида қандай қийинчилик турмасин, ўзиникига эришиш уринишларини кўймасликка ўргатди. “Мен ўша мағлубиятни енгиб ўтишим кераклигини англадим, — дерди у. — Бу дарссиз ни-мададир ютуққа эришишим амри махол эди”.

Бу хикояни суғурта бизнесида карьера қилаётган минглаб эркаклар ва аёллар ўқиб чиқишди. Шуоҳасиз, яна шунчаси ўқиб чиқади. Барчасига жаноб Дербининг икки муҳим дарсини ва бу икки ҳодиса унга йилгита умумий келишувлар суммасини миллион долларга-ча (ўша давр учун ғаройиб рақамлар) етказишга им-кон берганини ёдда тутишларини тилайман.

Ҳаёт — жуда ғаройиб ва олдиндан билиб бўлмас на-рса. Барча парвозларимиз ва мағлубиятларимиз саба-би маъносиз нарсаларда томир отади. Жаноб Дерби-нинг хикоясида кўрганингиздек, унинг ҳаётида тур-ли вақтларда рўй берган икки воқеа умуман олганда экстраордinar ҳам эмас. Аммо уларда унинг тақди-ри калити яширинган, шунинг учун улар унинг учун шунчалик аҳамиятлидир. У шу воқеалардан фойда-лана олди ва содир бўлганлардан тўғри хулоса чика-ра олди.

ПУЛ КЕЛИШНИ БОШЛАГАНИДА, БУ ШУНЧАЛИК ТЕЗ СОДИР БЎЛАДИКИ ВА ШУНЧАЛИК КАТТА МИҚДОР-ДА БЎЛАДИКИ, ОДАМЛАР САВОЛГА БЕРИЛАДИЛАР: БУЛАРНИНГ БАРЧА АВВАЛ ҚАЕРДА ЭДИ? Бу — факт, бу айнакка бойлик фақат кўп ва хўп ишлайдиганлар-га берилади деган тарқалган фикр фониди ҳайратла-наридир. ФИКРЛАШ ВА БОЙИШНИ БОШЛАГАНИНИЗДА, фаровонлик маълум мақсадга интилишдан бошла-

нишини сезасиз. Сиз кичик лавозимда ишлашингиз ёки умуман ишсиз бўлишингиз мумкин, аммо атар ўз мақсадингизга далил интиладиган бўлсангиз, албатта бойликни жалб қиласиз. Бу сиз доим керакли тарзда қандай қилиб созланишни билишингиз кифоё дегана. Йилгирма беш йилни минглаб одамларнинг тақ-дирини ўрганишга сарфладим, чунки мен сиз каби “бойлар ўз давлатини қандай йикканини” билишни хоҳлардим. Бу кўп йиллик тадқиқотсиз менинг кито-бим ёзилмаган бўларди.

Сизнинг эътиборингизни битта жуда аҳамиятли фактга (Франклин Делано Рузвельт қандай қилиб пре-зидент бўлганига) қаратмоқчиман. Ўшанда 1929 йил-да бошланган Катта Депрессия энг юқсак поғонасига яқинлашаётган эди. Бир оз вақтдан сўнг олам вайро-нага айланадигандек ва ундан ҳеч қачон чиқа олмай-дигандек туюларди. Тўсатдан инкироз йўқликка кета бошлади. Агар қачондир театрдa бўлган бўлсангиз, унда постралар қандай қилиб бирин-кетин ёниши-ни биласиз: буни сезишингиздан аввал коронгчилик ёруғликка айланади. Худди шундай — аста-секин ва сезиларсиз равишда — одамларнинг онгида кўрқув йўқола бошлади ва ҳавотирилар коронгчилиги ишонч ёруғчилигига айлана бошлади.

Муваффақиятнинг асосий тамойилларини ўзлашти-риб олган захотингиз ва бизнинг “сеҳрли формула”-мизга амал қилишни бошлаганингиздан сўнг ўзгари-шлар нафақат сизнинг (қундан-қун яхшиланиб борув-чи) молиявий аҳволингизга таъсир қилганини сезасиз. Нимани бошламасангиз, ҳаммаси сизнинг фаровонли-гингиз йўлида ишлайди — хаттоки даромдга алоқаси йўқ бўлган нарсалар ҳам. Бу мумкинми, нима деб ўй-лайсиз? Бекорга. Одамзоднинг энг ёмон хатоларидан бири — “мумкин эмас” сўзи билан дўстлиғидир. Одам-ларга нимадир ишламаслиги билан боғлиқ ҳамма ко-нуниятлар маълум. Уларга қилиш МУМКИН БЎЛМАГАН

Наполеон Хилл

Ҳамма нарсалар маълум. Бу китоб айнан ҲАММА НАРСА БЎЛИШИ МУМКИНЛИгини исботловчи конуниятни изловчилар учун ёзилган. Бу китоб бутун ҳаётини шу конуниятга бўйсундиришга қодир одамлар учун. Кўп йиллар аввал ажойиб луғат сотиб олдим. Ва биринчи қилган ишим — уни очиб, “мумкин эмас” деган сўзни ўчириб ташлаш бўлди. Бу аҳмоқонадек туюлиши мумкин. Аммо сизларга ҳам бунни тавсия қиламан.

Муваффақият МУВАФФАҚИЯТ ҲАКИДА ЎЙЛОВЧИГА келади. Мағлубият МАҒЛУҒИЯТ ҲАКИДА ЎЙЛАШНИ ўзига қўйиб берувчи одамга келади.

Бу китобнинг мақсади — туллаб-яшнаш формуласини излаётганларга, МАҒЛУБИЯТ ҲАКИДАГИ ФИКРЛАРДАН МУВАФФАҚИЯТ ҲАКИДАГИ ФИКРЛАРГА ўтишни истаётганларга ёрдам бериш.

Кўпчилик одамларга хос бошқа заифлик — ҳамма нарсани ўзининг шахсий тажрибаси ва ўзининг шахсий тасаввурлари доирасида ўлчаш одати. Мен шунчаки ФИКРЛАШИ ВА БОЙИБ КЕТИШИ мумкин эмаслигига ўзларини ишонтираётганлар борлигини биламан. Гап шундаки, улар бойлик тушунчалари билан фикрлашга қодир эмаслар, шунинг учун ҳам уларнинг онги ноқорлик, ташвиш, рад этиш ва мағлубиятлар ҳақидаги ўйларга чўмилишга ўрганиб қолишган. Бу омадсизлар Осиёлик бир одамни эслатади, у бу ерга ҳақиқий Америка таълиминини олиш учун келган эди. У Чикаго университети маърузаларига катнаша бошлади. Бир кунни университет президенти Уильям Райнер Харпер бу ёш йилитни талабалар шаҳарчасининг корпусларидан бирида учратиб қолди ва унинг фикрича, америкаликларнинг ўзига хосликлари нимада эканини сўради. Талаба жавоб берди: “Сизнинг кўзларингизда!” Худди шу гапни оқ танли одам Осиёлик ҳақида айтган бўларди.

Миллионерлар ва миллионерлар сираши

Бизнинг шахсий тасаввурларимиз доирасидан четга чиқувчи нарсаларга ишонаймиз (ҳар ҳолда уларнинг ноанъанавий деб ўйлаймиз). Бизнинг шахсий қоидаларимиз ва чекловларимиз — атрофимиздаги одамлар ҳам амал қилиши керак бўлган норма деб фарз қиламиз. Шубҳасиз, бошқа одамнинг нуқтаи назари “ўзига хос”дек туюлиши мумкин, ЧУНКИ УЛАР СИЗНИНГ ШАХСИЙ НАЗАРИНГИЗГА ЎХШАМАЙДИ.

Миллионлаб одамлар Генри Форд каби жуда омадли тадбиркорлар ютуқларидан фохрланишади ва унинг омади ва гениал қобилиятига ҳавас қилишади. Ва юзтадан битта одам уларнинг фаровонлигининг асл сабабидан ҳабардор. Бунни билади, лекин тапирмайди, чунки бу сабаб шунчалар оддийки, у ҳақда тапириш ҳам нокўлай. Бу “буюк сир”ни очиб берувчи бир воқеани сизга сўзлаб бераман.

Бир кунни Генри Форд миясига автомобил двигатели ишлаб чиқарилишни йўлга қўйиш фояси келди (ҳозир у ҳаммага V-8 литераси остида маълум ва у Америка автомобил саноати тарихидаги энг муваффақиятли кашфиётга айланди). Форд битта блокда саккиз цилиндрли двигателни ясамоқчи эди ва ўз муҳандисларига лойиҳани ишлаб чиқишни буюрди. Ҳоҳ кўндала келтирилган эди, аммо муҳандислар уни ўрганиб чиқиб, битта блокка саккизта цилиндрни жойлаштириш мумкин эмас, деб ҳулоса чиқаришди.

Форд “Бунни ҳар қандай йўл билан бўлса-да амалга оширинг” деди. Улар жавоб беришди: “Бу мумкин эмас!” Шунда Форд уларни танлов олдига қолдирди: ёки улар бу двигателни конструкция қилишади, ёки улар ишдан бўшатилади. Ва муҳандислар Форднинг ғоясини амалга ошириш имкониятини қидира бошлашди. Уларнинг бошқа йўли йўқ эди: акс ҳолда улар шунчаки ишсиз қолишарди. Олти ой ўтди; лойиҳа бир нуқтадан илжимади. Яна олти ой ўтди, аммо шунда ҳам натижалар бўлмади. Муҳандислар ҳамма йўлларни синаб

кўришди, аммо уларнинг ҳеч бири қўтилган максадни яқинлаштира олмади: мумкин эмас! Бир йил ўтгандан сўнг Форд яна ўз муҳандислари билан учрашди ва улар унинг ғоисини амалга оширишнинг усулини топа олишмаганини айтишди. “Мумкин эмас!” дейишди яна улар. “Ишланг, — бўйрук берди Форд. — Мен бу двигателъни олмоқчиман ва оламан ҳам”. Ва улар изланишда давом этишди, кунлардан бир кун сеҳрли таёқнинг ҳаракати эвазига бўлгандек сирни топишди. Форднинг КАТЪИЯТИ яна ғалаба қозонди! Балки бу ҳикояни тўғри сўзламагандирман, аммо маъноси айнан шундай. Энди сиз ФИКРЛАШ ВА БОЙИШГА қодир бўлсангиз, Форд қандай қилиб ўз миллионларини ишлаб топганини биласиз. Сир оддий ва у барча учун очик, сиз учун ҳам. Генри Форд муваффақиятга эришди, чунки муваффақият тамойилларини биларди ва уларни қўйлади. Бу тамойиллардан бири — НИМАНИ ИСТАЎТАНИНГ ИЗНИ БИЛИШ. Ҳозиргина сизга айтиб берган воқеамни ёдингизда сақланг, чунки унда ҳар қандай ютуқнинг сирли формуласи яширинган. Фордни бадавлат қилган тамойилга амал қилсангиз, охир оқибат сизнинг шахсий ютуқларингиз Форд ва қўйлаб буюк тадбиркорлар ютуқлари билан тенглашади.

Бойлик ИСТАЎТИ моддий эквивалентга айлантирилиши мумкин бўлган усул олти амалий қадамлардан иборат. Улар оддий ва ҳамма учун очикдир.

Биринчиси. Ўзингиз учун пулнинг сиз истаган аниқ суммасини аниқлаб олинг. “Қўп пулларим бўлишини истаймман”, — дейишнинг ўзи кифой эмас. Пуллар ҳисобни яхши кўришади — ва бу оддий сўзлар эмас, ҳақиқат. Сиз аниқ рақамни билишингиз керак, центрларига. (Бунинг учун психологик сабаб бор, у ҳақда мен сизга кейинги бобда гапириб бераман).

Иккинчиси. Ўзингиз истаган суммангиз учун қандай баҳони (вакт, меҳнат ва ҳоказо) тўлашга тайёрли-

нингизни аниқлаб олинг. (Ёдингизда тутинг: “Нима-дир ноаниқ нима учундир” деган нарсанинг ўзи йўқ) **Учинчиси.** Мушдатни аниқлаб олинг, қунигача аниқ бўлсин. Исталган маблағни ишлаб топиш учун ўзингизга қанча вақт берасиз?

Тўртинчиси. Ўз максадингизга эришишнинг аниқ режасини тузиб чиқинг ва тайёр бўлишингиз билан уни қадам бақадан бажаришни бошланг.

Бешинчиси. Барча юқорида келтирилган пунктлар жумлада айтилиши ва қозоғда ёзилиши керак. Бу гапда қуйидагилар бўлиши лозим:

- 1) рақам — сиз истаган пул миқдори;
- 2) унга эришиш учун сиз ўзингизга бераётган мушдат;
- 3) бунга эришиш режаси.

Олтинчиси. Бу жумлани қунига икки марта овоз чиқариб ўқинг: эрталаб уйқудан турганингизда ва кечқурун уйқуга ётаётганингизда. **ЎКЇЎТАНИНГ ИЗДА БУ ПУЛЛАРГА ЭГА БЎЛГАН ИГЇЗНИ ТАСАВВУР ҚИЛИШИНГ ИЗ, ХИС ҚИЛИШИНГ ИЗ ВА БУНГА ИШОНИШИНГ ИЗ КЕРАК.**

Бу қадамларни бирма-бир амалга ошириш жуда муҳим. Айниқса олтинчи қадам ўта муҳим, чунки пулларга эга бўлганингизни тасаввур қила туриб, ўзингизни бадавлат инсон деб ўйлаб, сиз ҳаёлингиздаги тимсолни шакллантирасиз ва озиклантирасиз, у эса ўз ўрнида сизга керакли миқдордаги пулларни жалб қилади.

ЎЗИГА ИШОНЧ ФОРМУЛАСИ

Биринчиси. Мен ҳаётимдаги Асосий Мақсадга эришишга қодирлигимни биламан, шунинг учун мен ўзимдан унга эришиш учун режани доимий, узлуксиз амалга оширишни ТАЛАБ ҚИЛАМАН ва мен бунни бўғдланок бошлайман.

Иккинчиси. Онгимда ривожланаётган фикрлар охир оқибат айни шу фикрлар мени бунга ундовчи ҳара-

мунали деб топилган автобиографиядир". Бенжамин Франклин – сиёсий арбоб, дипломат, олим, ихтирочи, журналист, ношир ва масон. АКШ мустақиллиги учун курашганлар етакчиси. Россия фанлар академиясида хорижий аъзолар орасида биринчи америкалик. Унинг автобиографияси интернетда энг кўп юклаб олинадиган ва энг кўп ўқиладиган ахборотлар рўйхатида энг олди ўринлардан тушмай келяпти. Унинг "Вақт-пул" автобиографик китоби илк марта нашр этилганидан бери кўплаб тилларга таржима қилиниб, қайта-қайта чоп этиб келинмоқда.

Франклин кўп болали, камбағал оилада дунёга келган. Бироқ меҳнатқашлиги, максатга интилувчанлиги ва ўз ўзини идора эта олиши ортдан катта маррага эришганини ўз биографиясида ёзиб кетган. "Қайси темирчи устанинг эрта тондан болғаси тақиллашини эшитсангиз, билингки, ўша муваффақиятга эришади" деб ёзди Франклин. У меҳнатсеварлик ва тежамкорлик бадавлат бўлишининг асосий сирини деб ҳисоблаган.

"ВАҚТ - ПУЛ" КИТОБИДАН ПАРЧА

Бундан олдинроқ ўтган йилнинг кузида истецдорли кишилар клубини ташкил этганим борасида эсга олишим лозим эди. Хунта деб номланган бу клуб аъзоларнинг маънавий ўсишга мувофиқ шароит яратишни мақсад қилган. Биз ҳар жума куни кечкурун йиғилардик. Мен томондан тузилган қоидага кўра ҳар бир Хунта аъзоси ўз навабати билан муҳокама учун бирон маънавият, сиёсат ёки фалсафадан бирон мавзунини чиқариши ва уч ойда бир марта ўз танловиини кўра исталган мавзуда маъруза ёзиб ўқиб бериши керак. Хунтада олиб бориладиган баҳс-мунозаралардан асосий мақсад ҳақиқатга эришишдир. Баҳс учун баҳслашиб, тортишувда ғолиб бўлишга интилишга йўл қўйилмайди. Кимдир шундай қилса, катта жариммага тортилади. Хунтанинг биринчи аъзолари қуйидагилар бўлган: Жозеф Брайнтнал – нотариусда хат ёзувчи бўлиб ишлайди, ўрга ёшли, кўнгли тоза, дилкаш одам. Шеррият ихлосманди, жуда кўп китоб ўқиган, ўзи ҳам қалам тебратиб туради. У ҳазил-мутойибалар ҳам, жиддий суҳбатларга ҳам бирдек ўтқир. Томас Годфрей – кучли математик, бу соҳани ўзи ўрганган, унинг ихтироси бутунли кунда Хендль квадратини деб аталади. Лекин бошқа математикларга хос бўлганидай ҳар бир нарсани аниқликни талаб қилгани учун иккинчи суҳбатдош эмас. У номуҳим ва аризмас нарсаларга ҳам ёпишиб оладиган ва бошқаларнинг асабини тегадиган одати бор эди. У тез орада бизнинг клубимизни тарк этди. Николай Скалл – этикдўз, китобга меҳри туфайли математика ва астрономияни мустақил ўзлаштирган. У бош ер ўлчагич бўлиб ҳам ишлаган. Яна Хью Мередит, Стефан Поттс ва Жорж Уэблар бор эди, улар ҳақида гапириб ўтганман. Ро-

берт Трейс – бадавлат ёш жентльмен, қувноқ, ақлли ва кўнгли кенг, ҳазил қилишни ёқтиради, яхши дўст. Вильям Коулман эса савдо ходим, тахминан мен қатори ёшда, мияси ўткир, қизиккон. У кучли ахлоқий принциплари билан ажралиб туради. Кейин у йирик садотар бўлган, провинцияда судьялик ҳам қилган. Бизнинг дўстлигимиз қирқ йилдан ортиқ, унинг ўлимигача давом этди.

Клубимиз ҳам қирқ йилча ишлади. Шу йилларда провинцияда фалсафа, маънавият ва сиёсатнинг мактаби вазифасини бажариб кетди. Клубда ўқиладиган маърузалар турли мавзу ва муаммоларга ақл ва билим билан ёндашишга ёрдам берарди. Бу ерда бахс-мунозара олиб бориш маданиятини шакллантирдик. Тортишувда урушиб қолмаслик, ўртага совуқчилик тушмаслик чоралари кўрилганди, шунинг учун ҳам клубимиз узок йиллар давомида мавжуд бўлди. Мен клуб ҳақида яна ёзаман. Ҳозир эса ундан кўрган фойдам ҳақида сўзламоқчиман. Унинг ҳар бир аъзоси астойдил бизнинг босмахонамиз учун буюртма изларди. Хусусан, Брайтнал руҳонийлардан секта тарихи китобининг қирқ бетини (қолганини Кеймер чоп этган) босиб чиқаришни олиб берди. Биз паст баҳо билан ишлаганимиз учун бу буюртма кўп меҳнатни талаб қилди. Китоб формати ярим varaка эди. Асосий матн цитеро шрифтида терилган бўлса, изоҳлари кортусда ёзилган. Мен кунига бир бетдан тераддим, Меридит босиб чиқарарди. Кўпинча харф териш билан ярим кечгача қолиб кетардим, гап шундаки босмахонага бошқа кичик буюртмалар келиб турарди ва уларни бажаришга вақт кетиб қоларди. Бироқ мен бир кунда битта бетни теришга қатъий амал қилардим. Менинг қатъийлигимга қуйидаги воқеа ҳам мисол бўла олади: Бир кун кечки пайт босма форма тайёр бўлганда ва кунлик ишим тутади деганимда, формаларнинг бири синиб кетиб, ундаги шрифтлар сочилиб кетди. Шунда

мен дарҳол шрифтларни териб олдим ва уларни териб чиқдим. Шундан кейингина ухлашга ётдим. Менинг меҳнатсеварлигимни қўшнилар ҳам кўришибди, улар мента хурмат ва дўстона муносабатда бўла бошлашди.

Мента савдогарлар клубида босмахонамиз ҳақида гап кетганлиги хусусида сўзлаб беришди. Шаҳарда бундан бошқа иккита босмахона борлиги (Кеймер ва Бредфорд босмахоналари) сабабли янгиси тез орада ўз ўрнини топа олмай қасдга учрашини айтишибди. Бироқ доктор Брэд (уни сен билан кўп йиллардан сўнг ватани Шотландиянинг Сент-Эндрюс шаҳрида кўрган миз) қарши чиқибди: “Бу Франклин жуда тиришқок ва меҳнатсевар. Кеч тушганда уйга клубдан қайтаётганимда, уни ишда кўраман, эрталаб эса қўшнилари уйғонгунча яна ишда бўлади”. У бизнинг босмахонамиз ривожланиб, ўз ўрнини топишга ишоншини миз айтибди. Унинг сўзлари клубдагиларда катта таассирот қолдирибди. Тез орада уларнинг биридан ёзув қоғози билан таъминлаш борасида буюртма олдик.

Бу ерда меҳнатсеварлигим ҳақида тортинмасдан гапиряпман, балки мактанчоқ бўлиб кўринарман. Бироқ менинг китобимни ўқиган авлодим меҳнатсеварлик ҳислати қандай мўъжизаларга олиб келишини тушунишини истайман. Жорж Уэбб қариндошларидан пул олиб, Кеймердан муддатини сотиб олибди ва бизга ишлагига келди. Бироқ унга иш йўқ эди. Мен эса шошқалоқлик қилиб, яқин орада янги газета очилишини, шунда унга иш бўлишини айтиб қўйибман. Шаҳардаги ягона нашр Бредфорд томонидан чиқарилади, бироқ унинг сифати паст, қизикарли, ўқилиш эмас. Мен газетамизда обуначилар билан боғлиқ муаммо бўлмаслигини айтдим ва ундан бу гапни ҳеч қимта оғиз очмаслигини тайинладим. Бироқ у Кеймерга етказибди. У эса мени ортда қолдириш мақсадида газета чиқариш борасида эълон берди ва Уэббни унда ишлагига тақлиф қилди. Бу менинг қонимни қайнат-

ди. Мен ўша заҳоти газета чиқара олмасдим. Шунинг учун Бредфорд газетасига бир канча ҳазил ҳикоялар ёзиб, "The Busy Body" умумий сарлавҳа остида чиқара бошладим. Шу таразда омма эътибори Бредфорд нашрита қаратилди, унинг газета чиқариш борасидати эълони эса кулги остига олindi. Бироқ шунга қарамай у ўз наشريни чиқарди. Бироқ тўққиз ойдан сўнг бу газетани арзимас пулга сотиб олишни мента тақлиф қилди. Ҳанда мен ўз газетамни чоп этишга тайёр бўлгандим. Уни сотиб олдим. Газетанинг обуначилари бор-йўғи тўқсонта эди. Бир неча йилдан сўнг бу газета мента қатта даромад келтира бошлади.

Мен ўз номимдан тапиряпман, бироқ ишдаги шेरикчилик ҳали ҳам давом этмоқда эди. Сабаби ҳамма бошқарув иши менинг бўйнимда эди. Мередит биронта ишни кўнглидагидек қила олмасди, ишга ҳам кўпинча ичиб келарди. Менинг дўстларим у билан боғлиқлигим учун афсусланишарди, бироқ мен кўлимдан келганини қилардим. Газетамиз илк сонларидан бошлаб провинцияда бунгача чоп этилган нашрлардан кескин фарқ қиларди, шрифтлари аниқ, босма сифати ҳам юқори эди. Губернатор Бернет билан Массачусетс мажлиси ўртасидаги тортишув ҳақида ёзган мақолаларим юқори доираларда кенг муҳокама бўлгани сабабли улар орасида обуначилар сони ҳам кўпайди. Уларга бошқалар ҳам эргашди, шу орада нашримиз адади ошди. Бирмунча қаламимни ўтқирилатганим мента кўп кела бошлади, мақолаларим босилиб чиқиши ҳам обуначилар сонини орттирди. Улар орасида нуфузли кишилар ҳам кўп эди. Шу вақтга қадар конунлар, сайлов бюллетенлари ва бошқа иш қоғозларини Бредфорд чоп этарди. Бир кунни Палатанинг губернаторга мурожаатини сифатсиз ва кўпол хато-лар билан босиб чиқарибди. Биз уни қайта чоп қилиб, Палата аъзоларига тарқатиб чиқдик. Улар фарқни кўришди. Палатадаги дўстларимиз саъйи ҳаракат

ти билан кейинги йилдаги Палата материалларини чоп этиш буюртмасига эга бўлди.

Палатадаги дўстларим ҳақида гапирар эканман, Англиядан қайтиб келиб, Палатада депутатлик ўрнини эгаллаган мистер Гамильтон ҳақида гапириб ўтмасам бўлмайди. Унинг бу ишларда илтироқи катта бўлиб, кейинчалик ҳам у кўп мента ёрдам берган.

Тахминан шу вақтда мистер Вернон менага қарзини эслатди, бироқ у мени шонилтирмади. Жавоб хатимда унга миннатдорчилик билдириб, яна бироз куттишини илтимос қилдим. Бироз вақт ўтиб, унинг пулини фоизи билан қайтардим, шу таразда бу хатоим тўғриланди, десам бўлади.

Бироқ шу вақтда кутлимандда бошқа муаммо келиб чиқди. Мередит отаси босмаҳона очишга сарф бўлган маблағнинг ярмини кўтарганди, ярмини эса бир савдогар. Савдогар пулини талаб қила бошлади, бошқа куттишини истамаслигини айтиб, бизни судга берибди. Агар ишимизни суд ҳал қиладиган бўлса, қарзини ёпиш учун босмаҳона арзон пулга сотиб юборилади ва биз ҳеч вақосиз қоламиз. Нима қилишни билмай бошим қотиб қолди. Шунда бир-биридан оғох бўлган ҳолда икки дўстим мента ёрдамини тақлиф қилди. Улар босмаҳона қарзини тўлашлари, бутун ишни ўз кўлимга олишимни ишталларини айтишди. Уларнинг иккиси ҳам доимо маст бўлиб юрадиган Мередит билан бошқа ҳамкорлик қилмаслигини талаб қилишди. Бу дўстларим Вильям Коулман ва Роберт Грейс эди. Мен уларга Мередитларга ўз мажбуриятларини бажариб, босмаҳонани қарзини тўлиқ ёпишларини сўрашимни, агар улар буни қилмаса, мен улар билан ҳамкорликни узтишим ва дўстларим ёрдамини олишимга очик бўлишимни айтдим.

Мен шеритимга "Балки отангизга бир нима ёқмаётгандир. Балки бу иш фақат сизга тегишли бўлганидан кредитни тўлиқ берган бўлармиди? Агар шундай

бўлса, очикча айтаверинг. Мен бу ишни сизга ташлаб кетаман” дедим. Мередит эса шундай жавоб қилди: “Йўқ, ундай эмас. Отам ҳақиқатдан қийин аҳволда. Ундан яна пул сўраб, уни қийнамоқчи эмасман. Мен бу ишга бошимни суқиб нотўғри қилибман. Мени фермер қилиб тарбиялаган, фермер бўлишим керак эди. Бу иш менга ҳечам қизиғи йўқ. Агар дўстларингиз сизга ёрдам берса, ишни ўз қўлингизга олинг. Мен ўз ҳиссамни сизга соғаман, отамнинг берган кредитини қайтаринг ва йўлимга озроқ пул беринг. Мен Шимолий Каролинага бориб, ер сотиб оламан ва фермерлик фаолиятимни бошлайман”.

Мен унинг бу таклифига рози бўлдим, бу келишувимиз қоғозга туширилди ва муҳр билан тасдиқланди. Мен у сўраганларини бердим ва у тез орада Каролинага жўнаб кетди. Орадан кўп ўтмай у менга ўша мамлакат иқлими, ери, чорваси ҳақида батафсил ёзилган иккита хат юборди. У бу масалаларда яхши тушуниши кўриниб туради. Мен унинг хатларини газетамизда эълон қилдим ва улар омма эътиборига тушди.

Мередит кетиши билан менга ёрдам беришни таклиф қилган икки дўстимга мурожаат қилдим. Уларнинг бирини ҳафа қилишни истамай, керакли маблағнинг ярмини бунисидан, ярмини унисидан олдим. Шундан кейин компания қарзларини ёпиб, ишни ўз номимдан юритишни давом эттирдим. Бу тахминан 1729 йилда бўлган.

Шу вақтларда аҳоли қоғоз пулларга катта эҳтиёж ҳис қила бошлади, чунки провинцияда оборотда фақат 15 минг фунт бор эди, бу пуллар ҳам тез орада сўрилиб кетиши керак эди. Бой аҳоли пулнинг яна чоп этилишига қарши чиқишди, чунки улар пул қадри йўқолишидан қўрқибди. Янги Англияда шундай бўлганли ва барча кредиторлар зиён кўрганли. Бу масалани Хунта клубида муҳокама қилдик. Мен яна пул чиқариш тарафдори эдим. Чунки 1723 йилда катта бўлмаган микдорда чиқарилган пул катта фойда

берганини билардим. Бу пуллар эвазига савдо ўсди, ишчилар иш билан таъминланди ва провинция аҳолиси кўпайди. Шаҳарда бошқа соҳаларда ҳам ривожланиш бўлди. Мен шунчалик бу мавзуга қириб кетибманки, бу ҳақида аноним брошюра ёзиб, “Қоғоз пулларини чиқариш зарурати” деб номладим.

Бу брошюра олдий аҳоли томонидан яхши кутиб олинди, бироқ бой-бадавлат кишиларига ёқмади. Улар орасида менга қарши жавоб ёза оладигани топилмади, шекилли, уларнинг оппозицияси куч олмади. Натижада Палатада кўпчиликнинг овози билан пулни яна чиқариш ҳақида қонун қабул қилинди. Палатадаги дўстларим бу ҳаракатимни тақдирламоқчи бўлиб, бу буюртмани менга беришди. Бу мен учун даромадли иш эди. Шу тарзда қаламим ўтқирлиги менга қўл келди.

Вақт ва тажриба қоғоз пул чиқариш фойдали эканлигини кўрсатди. Унга қарши кескин далилларни ҳеч қим келтира олмади. Тез орада қоғоз пуллар 55 минг фунт, 1739 йилда 80 минг фунтга етди. Бу вақт орасида савдо, қурилиш ривожланди ва аҳоли сонининимсиз ўсди. Ҳозир мен қоғоз пулларни кўпайтириш чегараси борлигини ва ундан ошиши зарар келтиришини биламан.

Шундан сўнг Гамильтон дўстим ҳаракати билан Ньюкасл учун пул қоғоз чиқариш буюртмасини олдим. Ўшанда бу ишни мен учун даромадли эди. Мистер Гамильтон шарофати билан ҳукуматнинг қонунлари ва сайлов бюллетенларини чоп этиш буюртмасини ҳам олдим. Бу иш билан босмохонада фаолиятим охиригача шуғулландим.

Ўшанда мен ёзув қоғоз дўконини очдим, унда энг сифатли турли бланкалар сотиладди. Шунингдек, қоғоз, пергамент, савдо қайдлари учун китоблар сотардим. Бу ишда дўстим Брайнтнал ёрдам қилди. Лондонда танишган Уайтмэш исмли ҳарф терувчи менинг

босмахонамда ишлаш учун кўчиб келди. У ниҳоятдан батартиб ва маҳорат билан ишшни қиларди. Бундан ташқари, Аквил Роузнинг ўғлини шогирдликка олдим.

Мен аста-секин босмахона қарзларини ёна бошладим. Савдогар сифатида обрўйимни мустаҳкамлаш учун меҳнатсеварлигим ва тартиблигим билан номимга доғ тушириши мумкин бўлган ҳолатлардан ўзимни олиб қочдим. Доим одми кийиниб юрардим, кўнглимча қарзларимда бўлмасдим, балки ва жониворлар ови билан шуғулланмасдим. Фақат баъзида китоб ўқиш билан ишимдан қалтирдим. Турли гап-сўзларга сабаб бўладиган ишлардан нари юрардим. Ўзим ҳам дўконимдаги товарлардан фойдаланишимни кўрсатиб, аравамдан қоғозлардан олиб ўйимга элтардим. Мен ўзимни фақат яхши томондан кўрсатдим, ҳисоб-китобни ўз вақтида қилардим, мени ҳамма меҳнатсевар ва муваффақиятга эришувчи ёш тадбиркор деб биларди. Канцелярия моллари савдогарлари мента бўртма олишни сўраб мурожаат қилишарди, бошқалар китоб олишимни сўрашарди, ҳуллас, иш яхши кетаётганди. Кеймер ишни эса орқага кетарди, ниҳоят у кредиторлар қарзини бериш учун босмахонасини сотишга мажбур бўлди. У Барбадосга кўчиб кетди ва у ерда бир неча йил ёмон шароитларда яшайди. Унинг шогирди Давид Гарри унинг материалларини сотиб олиб, Филдсфильдга ўз ишини очди. Бир вақтлар бу болани ўзим шу қасбга ўрнатган эдим. Шаҳарда мента қучли рақобатчи пайдо бўлганидан ташвишга тушдим. Чунки унинг нуфузи дўстлари бундан манфатдор бўлиб, унга ёрдам беришлари мумкин эди. Мен унга ҳамкорлик қилишни таклиф қилдим. У менинг бахтимга таклифимни менсимаслик билан рад этди. У жуда манман эди, қимматбаҳо қиймларни қизарди, тўкин-сочинликда яшашни маъқул кўрарди, хорижда кўнгли очиб келишга берилган эди, тез орада қарзга ботди ва иши ўнгидан келмай қолди. Ниҳоят

у қасбга учради. У ҳам Кеймер ортидан Барбадосга боришдан бошқа иложи қолмади. Ўзи билан босмахонасини ҳам олиб кетди. У ерда Кеймерни ишга олди. Бироқ улар тез-тез уришиб туришарди. Гарри Барбадосда ҳам ишшни юргиза олмади, яна қарзга қирди. Кейин босмахонасини сотди ва қишлоқ хўжалиги билан шуғулланиш учун Пенсильванияга жўнаб кетди. Кеймер эса кейинги хўжайин кўлида бир неча йил ишлади ва вафот этди.

Энди Филдсфильдда менинг ягона рақобатчим қари бойвуча Бредфорд эди. У босмахона ишга кам ҳақият беради, унинг бошқа ишлари ҳам бор эди. Шунинг учун босма сифати кўнглидагидай эмас эди. Бироқ у почта контораси бошлиғи бўлгани учун уни оқбортга бой деб билишарди. Унинг газетаси эълон жойлаштириш учун қулай ҳисобланарди, шунинг учун унга эълонлардан кўп даромад келарди, мента эса кам. Менинг газетам кенг аҳолига ҳали маълум эмасди. Отлик почтачилар Бредфорддан яширин таразда менинг нашрларимни тарқатишарди, агар у билиб қолса қаттиқ чора қўриши тайин эди. Кейинчалик мен Бредфорд ўрнида бўлганимда, унга ўхшамасликка ҳаракат қилдим.

Ўйим ярмида Годфрейлар оиласи истикомаат қилишда давом этишарди, мен улар билан овқатланардим. Дўконимдан унинг ишидан тайёрлаган маҳсулотларини сотиш учун жой ажратиб бердим. Делени у кам ишларди, кўп вақтини математика билан шуғулланиш учун сарфларди. Унинг хотини қандайдир қариндоши қизи билан таништириб қўйди. Қиз яхши тарбия кўрган, фазилатли эди. Унинг ота-онаси тез-тез мени меҳмонга чақириб, қизлари билан ўртамиздати муносабатни қўлаб-қувватлашди. Кейин қизларига мента турмушга чиқишни таклиф қилдим. Миссис Годфрей никоҳ шартномаси билан шуғуллана бошлади. У қиз учун қанча сўрашимни хабар қилишим кераклигини айтди. Мен босмахона қарзининг қол-

тан қисмига етарли маблагъни сўрадим. Бу юз фунтдан ошмайдиган пул эди. Улар мента шунча пули йўқлигини маълум қилишди. Мен уларга уйлариини таровга қўйишлари мумкинлигини айтдим. Бир неча кундан сўнг улардан бу никоҳга рози эмасликлари ҳақида жавоб келди. Улар Бредфорддан суриштириб, босма хона иши даромади паст иш эканлиги, шрифтлар тез емирилиб ишдан чиқиши, янғиси эса киммат туриши, Кеймер билан Гарри бекорга касодга учрамагани, мен ҳам тез орада ҳеч нимасиз қолишим мумкинлигини билишибди. Улар қизларига кўчага чиқишни ви мен билан учрашишни ман этишибди.

Нима учун бундай тўсатдан уларнинг фикрлари ўзгаргани мента қоронғу. Балки қизга боғланиб қолганим учун у билан яширин никоҳдан ўтишим, шу билан улар тўловдан қутулиб қолишларига ишонишгандир. Бироқ мен бу найрангга тушмадим. Уларнинг уйдан оёғимни уздим.

Бир қанча вақтдан сўнг миссис Годфрей кариндошларининг менинг ҳақимда фикрлари ўзгартгани, улар никоҳга рози эканликлари ҳақида хурсандчилик ҳабарини олиб келди. Мен эса буни қатъий рад этдим ва улар билан ҳеч қандай риштам бўлиши истамаслигимни айтдим. Бу Годфрейга ёқмади ва биз уришиб қолдик. Бу оила уйимдан кўчиб кетди. Шу воқеадан сўнг уйга бошқа ҳеч кимни қўймасликка қарор қилдим.

Шу воқеадан сўнг оила қуриш борасида уйланиб қолдим. Агрофимда яхши қизлар кўп эди, бироқ менда шундай муаммо туғилдики, қизни никоҳга олишим эвазига бериладиган пул ҳақида гап кетганда, улар томонидан рад жавобини эшитардим. Чунки босма-хона иши ўша вақтда даромади паст ҳисобланарди. Мента пул беришга рози бўлгандларнинг қизлари эса бошқа жихатдан мента маълум эмасди.

Шу орада ғўрлигим ва эҳтиросга берилганим сабаб енгил табиат аёллар билан кўп ўралашиб қола-

дим, бу қатта сарф-ҳаражат ва ноқулайликлар туғдирарди. Шунингдек, бирон ёмон касалликни юктириб олиш хавфи ҳам бор эди. Бахтимга бундай хавф мента тегмади.

Мен Ридлар оиласи билан муносабатимни ўзгаришим, уларнинг уйига тез-тез бориб турардим, менадан турли масалада маслаҳат олишарди. Уларнинг қизлари бахти бўзилганидан жуда афсусда эдим. Қизлари тушқун аҳволда, уйдан деярли чиқмасди. Унинг олдида ўзимни айбдордай хис қилардим, чунки Лондонга бориб йўқ бўлиб кетмаганимда, биз никоҳ қурган бўлардик. Унинг онаси эса менадан кўра кўпроқ ўзини айбдор деб билирди. У менинг Лондонга кетишимдан олдин оила қуришимизга қаршилик қилганди ва менинг йўғимда бошқасига турмушга чиқишга қизи-ни қистаганди.

Тез орада бизнинг олдинги туйғуларимиз тикланди, бироқ энди турмуш қуришимиз учун бир қанча тўсиқлар бор эди. Унинг турмуши қонуний эди. Буни исботлаш учун эрининг хотини борлиги борасида далил келтириш керак эди, лекин хотини узоқда, Англияда яшарди. Кимдир эри ўлгани ҳақида хабар етказди, бироқ бунга ҳам исбот йўқ эди. Бундан ташқари, эридан қатта қарз қолганди, бу унинг бўйнида эди. Қарзни иккинчи эри тўлашга мажбур бўлади. Бироқ ҳеч нимага қарамай, биз турмуш қурдик. Бизнинг тўғимиз 1730 йил 1 сентябрда бўлди. Биронга қўрққан нарсамиз бўлмади. Аёлим мента вафодор ва самимий дўст бўлди, ишларимда кўп қарашди, биз бирга кўп ишладик ва бир-биримизни бахтли қилишга ҳаракат қилдик. Шундай қилиб, мен бу ҳатимини ҳам туғриладим.

Шу вақтдан бошлаб бизнинг клубимиз мажлислари мистер Грейснинг шунга мўлжалланган кичик хонасида ўтказила бошлади. Мен баҳс-мунозаралар пайтида қитобга кўп мурожаат қилишимизга тўғри кел-

лиши туфайли учрашадиган жойимизда китоблари мизни саклашимиз максатга мувофиқлигини айтдим. Хар ким ўзи билан китоблар олиб келса, умумий кутубхона хосил бўлади ва бир-биримизнинг китобларимизни ўқиш имкони туғилади. Таклифим ҳаммага маъқул бўлди. Ҳамма ўзи билан китоб олиб келди. Бу мен ўйлаганчалик кўп бўлмади. Бироқ кутубхонадан ҳамма фойдаланди. Бироқ орадан кўп ўтмай кутубхона йўқ бўлди, хар ким ўзи олиб келган китобларини олиб кетди. Шунда мен биринчи ижтимоий лойиҳамни илгари сурдим. У обунга бўлиш орқали кутубхона барпо қилишдир.

Мен лойиҳамни қозоғга тушириб, ҳужуқшунос Брокдента бердим. Хунтадаги дўстларим ёрдами билан элликта обуначини топдим, улар 40 шиллинг аъзолик бадалини тўлашди ва эллик йил давомида (бизнинг жамиятимиз фаолият мuddати) 10 шиллингдан йилга тўлаб боришлари керак бўлади. Биз келишув туздик, бу жамият аъзолари тез орада юзтага етди. Бу Шимолий Америкадаги обунга бўйича ишлайдиган кутубхоналарнинг биринчиси эди. Бутунги кунда бундай кутубхоналар сон-саноксиздир. Бу катта ҳодиса эди, кун сайин бу ҳаракат аҳамияти ошиб борди. Бу кутубхоналар америкаликларнинг дунёқарашини кенгайтирди, оддий савдогар ва фермерлар ҳам тор доирадаги жентльменлар каби маънавий баркамол бўлиш имкониятига эга бўлдилар, балки барча колонияларда озодлик учун курашлар шундан бошлангандир.

Бостондан жанубга қараб кетган колонияларда биронта тузукрок китоб дўкони йўқ эди. Нью-Йорк ва Филадельфияда ноширлар бир вақтнинг ўзида канцелярия моллари дўконини ҳам юритишарди. Унда қозоғ, балладалар, календарлар ва мактаб дарсликлари бор эди. Бироқ китоблар сотилмасди. Кимга китоб керак бўлса, узоқ юртлардан буортма қилинарди. Шунинг учун умумий обунга асосида ишлай-

диган кутубхона аини мuddао эди. Бироқ ўша вақтда Филадельфияда китобсаварлар кам эди. Шунинг учун бошида элликтадан ортиқ обуначини топа олмадим. Шу кичик фонд асосида кутубхона фаолиятини бошлади. Китоблар ҳафтада бир марта бериларди. Китоблар белгиланган мuddатда топширилиши керак, акс ҳолда китобни ушлаб қолгани учун обуначи икки баробар тўлаши керак бўлади. Бу лойиҳа амалда яхши натижа беришини кўрсатди, биздан ўрнак олиб бошқа шахар ва провинцияларда кутубхоналар очила бошлади. Кенг аҳоли ўртасида китоб ўқиш русумга кирди. Одамлар бўш вақтини бемаъни одагларга сарф қилмасдан китоб мутолааси билан банд бўла бошлади.

Кутубхона тез орада машҳур бўлиб кетди. Лекин мен машҳурлик ортидан манмансираб қолишни ўзимга эл кўрмадим. Шунинг учун лойиҳани кўпчилик дўстларим иши деб кўрсатдим ва ўзим панада қолдим.

Кутубхона ўзимга ҳам фойда келтирди, болалиқда ола олмаган бир тизимга солинган маълумотни олдим, дунёқарашим ва билимимни оширдим. Китоб ўқиш ўзимга руҳсат берадиган ягона кўнглиочар машғулотдир. Мени турли кўнглихушликларга нақтим йўқ эди. Босмахонада ишлашим, қарзларим тўлашим, болаларимни боқиб вояга етказишим керак. Шаҳарда икки рақобатчим бор эди, иккиси мендан олдин ишини бошлаганди. Бироқ менинг ишларим кун сайин ўнгидан келиб борарди. Отам ёшлитимдан астойдил меҳнат қилишни ўргатган. У Сулаймоннинг куйидаги сўзларини келтиради: "Ким ўз ишида тиришқоқ ва меҳнатсевар бўлса, унинг жойи оддий фуқаролар эмас, балки шохлар ёнидадир". Шунинг учун мен меҳнат орқали бойлик ва мартабага эришимга ишонардим, бу хар доим мента куч бериб турарди. Дарҳақиқат, мен бешта шох олдида турганман,

Наполеон Хилл

улардан бири – Дания кироли билан бир дастурхондан танавул қилганман.

Инглизларда “Агар муваффақиятга эришмоқчи бўлсанг, буни хотинингдан сўра” деган мақол бор. Турмуш ўртоғим ҳам мен каби меҳнатсевар ва тежамкор эканлиги менинг омадимдир. У менга ҳамма ишларимда ёрдалашарди, дўконда савдо қиларди, қочоз учун эски қаноп матоларни сотиб оларди, китобларни тикарди. Биз жуда камҳарж, оддий яшардик. Узоқ йиллар давомда нонуштам бир бўлак нон ва сутдан иборат бўлган, сопол идишдан овқатланардик, ўзимиз сипо кийинардик. Лекин бир куни хотиним менинг руҳсатимсиз хитой чинниси ва кумуш қошиқлар сотиб олибди. У менга шунча меҳнат қилишимни, шундай идишда овқатланишга лойиқлигимни айтди. Шундан сўнг уйимизда бирин-кетин кимматбаҳо буюмлар пайдо бўлди. Даромадимиз ошиб борган сари уларнинг сони ортди, бутунги кунда бир неча юз фунт баҳоли буюмлар бўлса ажаб эмас.

Боғалигимда пресвитерианлик диний қарашлари билан тарбияланганман. Бироқ бу диндаги бир қанча ақидалар менга мантиқсиздай туюлди. Масалан, кимлардир қутқарилиш, кимлардир жазоланишга мажбумлиги борасида қонунари менга ёқмасди. Мен бу сектанинг мажлисларида ҳали ёшлигимда бормай кўйганман ва яқшанба кунларини ўз устимда ишлаш учун сарф қилардим. Бироқ баъзи диний принципларимни йўқотмадим. Масалан, мен ҳеч қачон Худонинг борлигига шубҳа қилмаганман, У оламни яратгани ва ҳамма нарсани бошқариши, инсонларга яхшилик қилишни хуш кўриши, бизнинг руҳимиз абадийлиги, у дунёда эзгу ишларимиз мукофотланиб, гуноҳкорлар жазоланишига ишонаман.

Бу принципларни ҳар қандай диннинг асоси деб билардим. Бундай принциплар мамлакатимизда ишонилдиган барча динларда мавжудлигини кўрдим.

Миллионерлар ва миллионерлар сирлари

Бироқ инсонлар ўртасига нифок солиши, бир бирита нисбатан ноҳақ муносабатда бўлишни оқловчи диний қоидалар борлигига ҳам гувоҳ бўлдим. Мен одамларнинг икжон эркинлигини ҳурмат қиладиган, ҳамма динлар мавжуд бўлишга ҳақли эканлигини тан оладиган, бошқа дин вакилларига толерантлик билан қарайдиган бўлдим. Кун сайин шаҳримиз аҳолиси сони ошиб бормокда, турли дин вакиллари ўз ибодатхоналарига эҳтиёж хис қиладилар. Улар ибодат учун уйлар қуришганда, бу қандай дин бўлишидан қатъий назар уларга ёрдам беришга ҳаракат қилдим. Инсонларни ибодат қилиши ва ибодатхоналарни зиёрат қилишларини ёқлайман. Бироқ ўзим бундай жойлардан йироқда юраман. Онда-сонда Филадельфиядаги ягона пресвитерианлар ибодатхонасига бадал тўташ учун бораман. Унинг руҳонийси мени ҳурмат қилиб, мажлисларга тақлиф қилиб туради. Бироқ бу мажлислардаги баҳс-мунозаралар ва маърузалар мен учун қизиқ эмас. Уларда асосан дин ақидаларига изоҳ берилади. Бироқ инсон маънавий-ахлоқий масалалари ҳақида биронта сўз дейилмайди, ижтимоий-маиший муаммолар ҳал бўлишида дин аҳамияти ҳақида сўз юритилмайди. Бу мажлислардан асосий мақсад сизни пресвитериан қилиш, яхши инсон эмас.

Мен руҳонийнинг вазъларида инсонларни маънан ва ахлоқан юксалишга чақиритишни қўтиб эшитиб ўтирдим. Бир маҳал у филиппийларга қаратилган номанинг тўртинчи бобидаги куйидаги шеърни ўқиди: “Нихот, менинг биродарларим, нима ҳақ бўлса, нима тўғри бўлса, нима адолат бўлса, нима тоза бўлса, нима илтифотли бўлса, ҳурматли бўлса, нима эзгу бўлса, нима мақтовга лойиқ бўлса, ўшани ўйланг”. Шунда руҳоний ахлоқий мавзуда гапириб ўтади деб ўйладим. Бироқ у фақат беш қоида билан чекланди, худди апостол бундан бошқани назарда тутмагандай: 1. Яқшанба кунининг улуғлиги; 2. Муқаддас китобни

астойдил ўқиш; 3. Ўз вақтида жамоат ибодатхоналари-
га бориш; 4. Сирли ибодатни тан олиш; 5. Худода хиз-
мат қилувчиларга керакли даражада ҳурмат қилиш.
Буларнинг ҳаммаси яхши, бироқ, диннинг вазифи-
си шу билан чегараланмаслиги керак-ку. Мен руҳоний
ваъзларида бундан бошқа нарсани эшитишга умиди-
мини ўзиб, мажлисларга бормаи кўйдим.

Бунгача бир неча йил олдин (1728 йилда) "Ишонч
қоидалари ва дин таъсири" деб номланган ибодат ду-
оларини ўзим учун туздим. Мен уларни яна фойда-
лана бошладим ва ибодатхоналардаги мажлислар-
га бормаи кўйдим. Балки бу ишимни тўғри деб хи-
سوبлаб бўлмас, лекин мен бу борада афсусланиш ёки
узр сўрашни ўйламайман. Мен шунчаки бўлган нар-
саларни ёзипман.

Тахминан ўша вақтда маънан юксалишим учун режа
ишлаб чиқдим. Мен ҳеч қачон хато қилмасдан яшашни,
табиий эҳтиёж, жамият ва нафс таъсирида қилиб қўй-
ишим мумкин бўлган ишлардан ўзимни ҳимоялашни
истадим. Мен ўзим нима яхши ва нима ёмонлигини
билсам, қандай йўл туттишим кераклиги аниқ, деб ўйла-
дим. Бироқ ўзим билмаган ҳолда олдимга қийин вази-
фани қўйибман. Мен бирон хатони қилишдан ўзимни
олиб қочганимда бошқа хатога йўл қўйипман, менинг
онгим одат бўлган хатоликларни қилишга мойил эди.
Шунда мен бирон хатога йўл қўймастик ва фақат
эзгу ишларни амалга ошириш учун ўзимизда чуқур
илдиз отган ёмон иллатларни йўқотишимиз керак
эканлигини тушундим. Бу мақсадда мен қуйидаги
усулни ишлаб чиқдим.

Мен ўқитган китобларда турли муаллифлар бир
номдаги ахлокий фазилат ҳар хил таърифлаганлар.
Масалан, ўзини тийиш деганда, кимдир овқатла-
ниш ва ичишда меъёрни билишни таъкидласа, ким-
дир бу тушунчани кенгайтириб, барча роҳат ва кўнги-
лочар машғулотларни чеклаш, исталган хоҳиш-ис-

так ва нафсни тўхатиш деб таъриф берганлар. Мен
ахлокий принциплар хусусида кўп мушоада юрит-
ганим ва бу борада йиккан билимларим асосида қуй-
ида 13 номдаги инсон фазилатларини белгилладим. Бу
фазилатлар ҳар бир ахлокий ва маънан юксак инсон-
да бўлиши керак бўлган сифатлардир:

1. Ўзини тийиш. Тўйиб кетгунча емаслик ва маст
бўлгунча ичмаслик.
2. Суккут сақлаш. Ўзимга ва бошқаларга фойда бў-
лиши мумкин бўлган нарсаларнинггина гапириш; ку-
рук гаплардан қочин.
3. Тартиб. Барча буюмларни ўз жойида сақлаш; ҳар
бир машғулот учун ўз вақтини белгиллаш.
4. Дадиллик. Қилиш керак бўлган ишни бажаришга
қарор қилиш; қарор қилинган нарсани сўзсиз бажариш.
5. Тежамкорлик. Ўзимга ва бошқаларга фойда кел-
тириши мумкин бўлган нарсаларга сарф-ҳаражат қи-
лиш, исрофга йўл қўймастик.
6. Меҳнатсеварлик. Бекорга вақт сарфламастик;
доимо фойдали машғулот билан банд бўлиш; керак-
сиз ҳаракатлардан воз кечин.
7. Самимийлик. Ҳеч қимта зарар келтирувчи ёлгон
ишлатмаслик, соф ва ҳаққоний фикрлаш; суҳбатда
ҳам бу қоидага амал қилиш.
8. Одиллик. Ҳеч қимта зарар етказмаслик; ноҳақ-
ликка йўл қўймастик ва ўз мажбуриятимизга кирув-
чи эзгу ишларни амалга ошириш.
9. Мўътадиллик. Ҳамма нарсда ўртача бўлишни
танлаш; ноҳақликка нисбатан қаттиқ ранжимаслик.
10. Тозалик. Танани доимо тозаликда сақлаш; кий-
им-кечак ва уйни озода сақлаш.
11. Хотиржамлик. Арзимас, аҳамиятсиз ва одатий,
тўғрилаб бўлмайдиган нарсаларга куёноммаслик.
12. Ахлокий софлик
13. Камтаринлик. Исо пайғамбар ва Суккутдан ўр-
нак олиш.

Наполеон Хилл

Мен мазкур сифатларни ўзлаштирмоқчи эдим. Бирдан уларнинг ҳаммаси ортидан қувмасдан, маълум вақт ичида уларнинг биронтасига эътибор қаратишга қарор қилдим. Унга ўзимда кўникма ҳосил қилгандан сўнг, бошқасига ўтишни, токи ҳаммасини ўзлаштирмагунимча шу таразда давом этишни ният қилдим. Фазилатларнинг кетма-кетлигида ҳам маъно бор, бунда олдингиси кейингисининг ўзлаштиришга ёрдам бериши назарда тутилган. Ўзини тийишни биринчи ўринга қўйишим бежиз эмас. Бундай фазилат туфайли ақл тиниклигига эришилади, бу эса турли нафс ва ёмон одатларга қарши курашда ёрдам беради. Бу сифатга кўникма пайдо бўлиши сукут сақлаш одати шаклланишига йўл очади. Сукут сақлаш одати менга турли суҳбатларда кўп гапиришдан кўра кўп эшитишим кераклигини билдиради. Пичингли гапларим, ўтқир сўзларим ва ҳазилларим туфайли баъзи бекорчилар мени даврасига қўлишни исташарди. Мен куруқ гаплардан қочиб, вақтимни фойдали ишларга сарфлашни қарор қилдим. Дадиллик сифати эса кейинги фазилатларни ўзлаштиришда менга асқотишини назарда тутганман. Тежамкорлик ва меҳнатсеварлик мени қарзга ботишдан, исрофгарчиликдан сақлаб, менинг қармонимни тўлдиради, менга эркинлик беради. Бу эса ўз навбатида самимийлик, ҳаққонийлик сифатларини ўзлаштирилишига ёрдам беради. Пифагорнинг ҳар кўни ўз ўзининг назорат қил, деган насиҳати биноан қуйидаги усулни ишлаб чиқдим. Мен бир китобча тутдим, ҳар бир фазилатга бир бетдан ажратдим. Ҳар бир бетни қизил сиёҳда еттида чизик билан ажратдим. Ҳар бир бўлакни ҳафта кўни билан номлаб, унинг бош ҳарфи билан белгиладим. Кейин горизонтал ўн урта чизик ўтказдим. Ҳар бир сатрга фазилатларни ёзиб чиқдим. Шундай қилиб кўн давомда бирон фазилат бўйича амал қилмаслик ҳолати содир бўлса, уни белгилаб қўйиш имконига эга бўлдим.

Миллионерлар ва миллионерлар сирлари

ВАРАҚА НАМУНАСИ

	Якшанба	Душанба	Сешанба	Чоршанба	Пайшанба	Жума	Шанба
Тийиш	×	×					
Сукут	×	×	×	×	×	×	
Тартиб		×	×	×		×	
Дадил		×		×			
Тежам							
Меҳнат							
Самим							
Одил							
Мўъта							
Тоза							
Хотир							
Ахлоқ							
Қамтар							

Мен ҳар бир фазилатга бир ҳафта ажратишни, унга нисбатан ҳафта давомида кўникма ҳосил қилиш ва бу борада биронта хатога йўл қўймасликка ҳаракат қилдим. Агар бу фазилат тўғрисида етти устунда бўшлик бўлса, демак уни яхши ўзлаштирганлимини билдиради. Шу таразда кетма-кет барча фазилатларни ишлаб чиқаман. Бир курс ўн уч ҳафтани эгаллайди, бир йилда бир неча марта бу курсни қайтариш керак. Мен бутун курсни ўтаганимдан сўнг барча устунларда бўш қутакни кўришни истардим. Шунда барча фазилатларни ўзлаштирганлимини билдиради.

Мазкур китобчамга эпиграф келтирганман:

Эдисоннинг “Катон” идан: “Мен биламанки, юқорида Олий куч бўлса, унга эзгулик ҳосилдир. Кимки эзгу иш қилса, унга бахт ёрдуир”.

Пирерондан: “Эй, фалсафа, хаёт рахбари! Фазилатлар ахтарувчи, ёмонликларни йўқотувчи! Сен кўрсатганингдек, бир кун тўғри яшаш абадий гуноҳда яшайдан аълодир”.

Тўғрисишни айтсам, тартиб борасида анча нўнок эканман. Ҳозир аиникса қариган чоғимда хотирам пасайиб, бу камчилигимни яққол сезяпман. Шундай бўлса-да, бу савий-ҳаракатларим оқибатида мен яхши томонга ўзгардим ва ўзимни бахтли ҳис қиладим. Бу ҳудди босмага туширилган ҳарфларга ўхшатиб ёзишдай гап. Балки канча машқ қилишингиздан қатъий назар айнан бир хил ёза олмасдирсиз, бироқ ёзувингизга ҳусн қиради, текистаноди, олдинги хатингиздан анча фарқ қилади. Асосий мақсад шу эмасми?

Мен авлодим шу кичик ихтироим туфайли доимо бахтли яшаганимни билишларини истайман. Бунга етмиш тўққиз ёшли қария ёзган. Мен билмайман, кейинги йиллар менга қандай синовларни олиб келади. Бироқ бахтли кунларим хотираси ҳар қандай қийинчиликка бардош беришимга ёрдам беради.

Шуни таъкидлаб ўтишим лозимки, менинг режамда диний муаммолар бутунлай эътибордан холи бўлма- са-да, бироқ бир сектанинг ақидалари акс этмаган.

Мен бир кун ўз режамни чоп этишни ўйлаб қўйдим. Мен фазилатлар рўйхатиға камтаринликни кидирдим, тарчи мактабини хуш кўрсам-да. Бу фазилатни ўзлаштириш учун ўзимда кўп ўзгартариш қилдим. Хеч қачон суҳбатдошим фикриға кескин қарши чиқмайман, айнан шундай, шубҳасиз, аниқ, деган сўзларни ишлатмасликка қарор қилдим. Менимча, ўйлашимча, шундай бўлса керак каби сўзларни ишлатиш ни одат қилдим. Агар суҳбатдошим гапи тўғри эмас

бўлса уни бирдан танқид қилишдан ўзимни тияман. Унга унинг фикрлари маълум шароитда ёки ҳолатда тўғридир, бироқ айни вақтда бошқача бўлиб чиқаётганга ўхшашини айтаман. Бундай усулга амал қилишим фикрим силлиққина қабул қилиниши ва унга кескин қаршилиқлар бўлмаслигига олиб кетади.

Сухбатда камтаринликка амал қилишим ҳаётимда мента кўп фойда келтирган. Нуфузли кишиларни мени эшитишни, менинг фикримни қабул қилишни, мен билан ҳисоблашиш ва ҳурмат қилишни таъминлади. Тарчи мен чиройли гапиришни билмасам-да, нотик бўлмасам-да, одамларни ўзимга қарата олдим.

Асида туғма камчиликлардан манманлик, табаб-
бурликни синдириш кийин. Қанча уни яширма, ич-и-
чингдан у билан курашма, у барибир қисман ичингда
яшаварар экан ва онда-сонда ўзини кўрсатиб қўя-
кан. Балки буни ўқиб туриб, сен уни кўраётгандирсан.
Зеро, бутунлай ундан кутулдим, деганда камтарин-
литим билан қудуруланиб қолишим мумкин.

Худога ибодат қилишда тартиб зарур бўлгани са-
бабли кун тартибимни куйидагича режалаштирдим:

КУН ТАРТИБИ

Вақт	Соат	Қилинадиган ишлар
ЭРТАЛБА	5	Уйқудан туриш, новиниш ва ибодат қилиш
Савол: Бутун қандай яхши иш қиламан?	6	Бутун нима ишлар қилиниши ҳақида ўйлаб қўриш ва бутун кунга режа тузиш
	7	
	8	
	9	
	10	Кундалик ишлар

ПЕШИН	11	Кундалик ишлар
	12	Ҳисоб-китобларни текшириш
	1	Тушлик
ПЕШИНДАН СЎНГ	2 3 4 5	Иш
КЕЧҚУРУН	6	Ҳамма нарсаларни тартибга келтириш
Савол: Бугун қандай яхши иш қилдим?	7 8 9 10	Кечки таом
		Мушиқа тинглаш, кўнилочар машғулотлар, суҳбатлашиш
ТУН	11 12 1 2 3 4	Уйку

Ўз ўзимни назорат қилиш режасини бажаришга қиршидим ва менда ўйланганимдан кўра камчиликлар кўплигини кўриб хайрон қолдим. Бироқ улар камайиб борганидан қувондим.

Тез орада китобчам белгилаб, ўчириб, қайта белгилаб, яна ўчириш орқасидан тешикларга тўлиб кетди. Кейин бу жадвални турли хил материалдаги қоғозларга кўчириб кўрдим. Бир йил давомида фақат битта

курсни ўта олдим. Кейин яна битта курсни бир неча йилда ўтдим. Саёҳат ва хорижда ишлашим туфайли уни тутишга вақтим бўлмади, бироқ қаерга бормаи китобчамни ўзим билан олиб юардим.

Энг қатта қийинчилик кун тартибига риоя қилишда бўлди. Кейин охири шундай хулосага келдимки, қатъий кун тартибига иш фаолият тури тўғри келадиган ишчилар амал қилиши мумкин экан, масалан, босма-хона ишчиси. Бироқ босмахона хўжайини бундай тартибга амал қила олмайди, у турли иш юзасидан ур-рашувларга боради, одамлар билан мулоқот қилад, сафарлар уюштиради. Шунингдек, буюмларимни тартибга сақлаш ҳам менга қийинчилик туғдиради. Бундан ташқари, ҳаддан ташқари нуксонсиз бўлиш арайидигандай менга туюла бошлади, бундайларни одамлар ёқтирмаслиги, бошқаларнинг ҳасадини чиқаришини ўйлаб қолдим. Балки бир-икки камчинка йўл кўйиш керакдир, шунда дўстларинг сени тузатишга имкони бўлади. Лекин нима бўлганда, мен ўз устимда ишладим ва олдинга нисбаган анча ўзгариш қилдим.

ЁШ ТИЖОРАТЧИГА МАСЛАҲАТ

“Ёш тижоратчига маслаҳатлар” Жорж Фишерда “Йигитнинг энг яхши дўсти” Америка журналида чоп этилган. Ўзгартirilган ва тўлдирилган тўжқизинчи нашри. Филдсфельфияда Нью-Прингтинг-Офисда нашр этилди. Маркет кўчаси, 1748-уй. Муаллиф Б. Франклин ва Д. Холл. 375-377-бет.

Дўстим А.Б.

Сиз истагандай менга бир вақтлар қўл келган тавсияларимни қоғозга туширдим, улар сизга асқотади деган умиддаман.

Шуни унутмангки, вақт – бу пул. Ким кунига ўз меҳнати билан 10 шилинг ишлаб топа олса-ю, би-

рок вақтини бекорчилик билан сарфласа, бунда бор-йўғи куннига олти шилинг ишлатган тақдирда ҳам, у шунни эҳтиборга олиши керакки, у қолган пулни ва вақтни шомолга учириб юборган бўлади.

Унутмантки, кредит – бу пул. Агар кимдир мендан пулини керагидан ортиқ вақтга қолдирса, шу вақт ҳисобидан у менга пулдан фоиз қолдириши керак. Бу эса катта пул бўлиши мумкин. Катта пулдан эса катта даромад қилиш мумкин.

Унутмантки, пул мева бериш, пул туғиш табиати та эга. Пул пул туғеди, у пуллар яна кўпроқ пул туғеди ва шу тариқа давом этади. Беш шилингни оборота қўйсанг, олти бўлиб қайтади, яна қўйсанг, ўн бўлиб қайтади. Охири ўз пулинг юз фунт бўлиб қўпаяди. Пулинг канча кўп бўлса, шунча у оборотда қўпаяди, шунча тез ўсади. Ким зотдор чўчкани ўлдирса, минг авлодгача унинг болаларини ҳам ўлдирган бўлади. Ким ўйламасдан туриб бир қронани ишлатиб юборса, у ўзи билан олиб келиши мумкин бўлган юз ва минг фунтни ҳам йўқ қилган бўлади.

Унутмантки, агар йилнига олти фунт ишласангиз, бу куннига бор-йўғи тўрт пенс бўлади. Бу камгина пулни (уни куннига бекорга совуриш мумкин) обрўли кишини ақл билан иш юритиб барқарор мулкка ва юз фунт фойдаланишга эриши мумкин. Бирок акциялар билан ишлашни биладиган меҳнатсевар киши тезда катта бойликка эга бўлади.

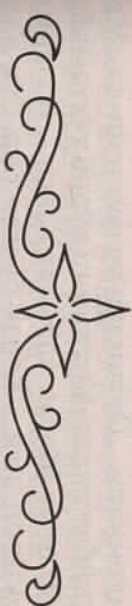
Куйидаги мақолни эслаб қолинг: Яхши пулдор бировнинг қармонига ҳўжайин бўла олади. Қарзинини ўз вақтида тўлайдиган ва ваъдасини аниқ бажарадиган одам дўстларининг ишончига кириб, истаган вақтида истаган мақсадда пул қарзга олиши мумкин. Бу катта фойда келтириши мумкин. Шунини учун қарзларни вақтида ўзиб, дўстлар ишончинини оқланг, акс ҳолда улар бутунлай сиз учун қармонини ёпиб қўйишади.

Кимдандир кредит олаётганингизда, оддий нарсалар ҳам аҳамиятли бўлади. Агар устахонангизда иш эрталаб олтидан то кеч тўққизгача қизиб турганини кўрсанг, кредитор сизга берган қарзининг муддатини чўзиши мумкин. Агар сизни аксинча, иш вақтида бильярд ўйнаётган ёки кўнглихўшлик қилаётганингизни кўрсанг, у эртаси кунлик қарзини талаб қилиб келиши мумкин. Агар сизнинг устингиздаги кийимингиз уникига нисбатан қимматроқ бўлса ёки сиз у ўзига эп кўрган-дан кўра қимматроқ нарсани сотиб олсангиз, у сизни ўз жойингизга ўтказиб қўйиш учун ҳам қарзини сўраб келиши мумкин. Кредиторлар шундай одамларки, энг ўқир кўз ва энг яхши эшитадиган қулоқка эга бўлади.

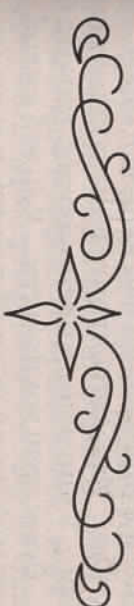
Кредиторларга ҳам сиздан ҳадеб пул талаб қилиш осон эмас (айнан шундайлардан қарз олиш керак), уларни бу қийинчиликдан ҳолос этинг, шунда улар сизни яхши кўриб қоладилар. Агар бирон микдорда пул топсангиз, уларни пропорционал қарз олган жойларингизга бўлиб, тарқатиб чиқинг. Катта қарзини оз-оздан тўлашдан уялманг. Ҳатто камгина қайтарилган қарз ҳам кредиторингизни хурсанд қиларди. У сиздан ўн марта бориб қарзини талаб қилган-дан кўра, сиз унга пулни ўнгага бўлиб қайтарганингиз маъқул. Бундан ташқари, сиз қарз ҳақида унутмаганингиз, уни тўлашни ўйлаётганингизни кўрсатади.

Қўлингиздаги бор нарсани ўзимники деган ишонч билан яшаманг, кўрпангизга қараб оёқ узатинг. Қўп-қонда қарз олганлар мана шундай ўз ўзини алдаш қурбонни бўлиб қоладилар. Фойда ва харажатни аниқ ҳисоб китоб қилинг. Агар сиз бу каби майда нарсаларга ҳам аҳамият беришни одат қилсангиз, куйидаги нарсаларга эришасиз: оз-оздан сарф бўлган пуллар катта пулга айланишининг тўвохи бўласиз, сарф-харажатини рўйхат қилиб борсангиз, нимада тежашингиз, келгусида қайси харажатларни қамайтиришингиз мумкинлигини тушуниб olasiz.

Қискача қилиб айтганда, бойликка йўл, атар унги эришини истасангиз, бозорга йўл олгандай осондир. Бу йўл икки сўзга боғлиқ – бу “қунт” ва “тежамкорлик”. Бошқача қилиб айтганда, бекорга вақтни ҳам, пулни ҳам сарф қилманг, ундан ҳам, бундан ҳам етарлича фойдаланиб қолишга ҳаракат қилинг. Ким ҳалоғ ишлаб пул топа олса ва уни сақлай олса (зарур сарф-ҳаражатларни ҳисобга олмаганда), Худонинг иродаси билан бойиб кетиши ажаб эмас.



МУВАФФАҚИЯТ ҚОНУНИ



Ҳаммамиз ҳам одатлар кўрбонимиз!

ФИКР БУ — ДАСТАК

Қандай қилиб Томас Эдисоннинг ҳамқори бўлишни "ўйлаб топган" одам

Ихтирочи ва «дайдиди»... Яширин ҳолда пайдо бўлиш имконияти... Олтиндан уч фут нарида.. Мен ҳеч қачон ғийбат қилишгаётганини кўриб тўхтамайман... Нархи 50 цент бўлган катъият дарси... Боланинг ғалаги ҳужмронлиги... Керак бўлган бор-йўқ нараса бу — битта асосли ғоя... Форднинг саккиз цилиндрли "Йложи йўк" мотори... Нима учун сиз "ўз тақдиринингизнинг хўжайинисиз"... Такдирингизни ўзгартириб юбориши мумкин бўлган принциплар...

ИСТАК

Барча ютуқларнинг бошланғич нуқтаси

Ортидаги кўпчиликларни ёқб юборган одам... Ўзини никтала... Истакни олтинга айлантиришнинг олтига йўли... Ўзингизни миллионер деб тан ола биласизми?... Буюк оруз ҳокимияти... Қандай қилиб орузни парвоз майдонидан ишта тушириш мумкин... Она табиатни қобилият билан алдай олиш истаги... Умр-ни ўзгартирган «тасодиф»... У олти центга янги дунё сотиб олди!.. Тинглай олган кичкина кар бола... Мўъжизалар яратган фикр... "Фикрлаш кимёси" мўъжизалар яратди...

ИШОНЧ

Истакни амалга оширишга ишонч ва

уни яққол тасаввур қилиш маҳорати

Қандай қилиб ишончни ривожлантириш мумкин... Ҳеч ким омадсизликка "махҳум" этилмаган... Ишонч

бу — ўзига ўқтириш туфайли юзага келиши мумкин бўлган онг ҳолати... Ўзига ўқтиришнинг сеҳри... Ўзига ишончга эга бўлиш формуласи... Салбий фикрлаш ҳалокаати... Миянгида қандай даҳо ухлапти... Ғоя қандай қилиб бойлик яратди... Бойлик фикрдан бошланади...

ЎЗИГА ЎҚТИРИШ

Иккиламчи онга тасаввур қилиш усули

Сиз кўлингиздаги пулларни кўришингиз ва уларни ҳис қилишингиз зарур... Қандай қилиб ўзининг эътиборни жамлаш қобилиятини кучайтириш мумкин... Иккиламчи онгни рағбатлантиришнинг олти босқичи... Фикр кучининг сир...

МАХСУС БИЛИМЛАР

Шахсий тажриба ва кузатувчанлик

Бойлик ишлаб олган «нодон» одам... Сиз ўзингизга керак бўлган ҳамма билимларни олишингиз мумкин... Таклиф қилинаётган «шогирдлик»... Махсус билимларга йўл... Ўзини қоллаган оддий ғоя... Керакли ишни олишнинг текширилган режаси... Энг тубидан бошламаса ҳам бўлади... Қоникмаслик сизга хизмат қила қолсин... Ҳамкорларингиз бебаҳо йўлдошингиз бўлиши мумкин... Ғояларингиз махсус билимлар ёрдамида сизга фойда келтирсин...

ТАСАВВУР

Онгнинг ишчи устахонаси

Тасаввурнинг икки шакли... Ўз тасаввурингизни машқ қилдиринг... Бойликка элтувчи қонунлар... Тасаввурдан қандай қилиб амалиётда фойдаланиш мумкин... Сеҳрли қозон... Агар миллион долларим бўлганда нима қилган бўлардим... Қандай қилиб ғояни нақд пулларга айлантириш мумкин...

УЮШГАН РЕЖАЛАШТИРИШ

Истакни ҳаракатга айлантириш

Агар биринчи режангиз иш бермаса — бошқасини синаб кўринг!... Шахсий хизматларни сотишни режалаштириш... Кўп раҳбарлар шундай бошлаган... Раҳбарнинг асосий хислатлари... Раҳбарлик муваффақиятсизлигининг унга асосий сабаблари... Янги раҳбарлар талаб қилинадиган истиқболли соҳалар... Қачон ва қандай қилиб янги иш излаш лозим... Ёзма аризада қандай ахборотни билдириш лўзим... Қандай қилиб янги иш олиш мумкин... Ўз хизматларини сотишдаги янгилик... Хизматларингизни баҳолаш... Омадсизликларнинг ўттиз битта асосий сабаби... Ўз наrxингизни биласизми?.. Ўзингизни таҳлил қилиб кўринг... Бой бўлиш имкониятини қаерда ва қандай топиш мумкин... Барча ноз-неъматларимиз учун миннатдор бўлишимиз керак бўлган "муъжиза"... Капитал — ҳаётимиз асоси... Бойлик дунёсидати имкониятларингиз...

ҚАРОР

Сўтқашлик устидан талаба

Сизнинг қарорларингиз юзасидан маслаҳатлар... Озодлик ёки ўлим бозлиқ бўлган қарор... Бошини таҳликага қўйган эллик олти киши... "Ақл маркази"ни ташкил қилиш... Тарихни ўзгартирган қарор... Қоғозга туширилганлари ичидати энг муҳим қарор... Агар нима хоҳлаётганингизни билсангиз, унга эришасиз...

КАТБИЯТ

Ишончли мустаҳкамлаш учун зарур бўлган қатъий сайё-ҳаракатлар

Қатъиятнингиз учун тест... Онгингиз бойликка созланганми ёки камбағалликками?.. Қандай қилиб фикр инерциясини енгитиш мумкин... Ўз омадсизликларингиз...

ни енга билдинг... Катъиятли бўлишни ўрганиш мумкин... Ўзингизнинг "қатъият рўйхатинг"ни туз... Агар танкидан кўрксангиз... Омадни уюштириш мумкин... Қандай қилиб қатъиятни ривожлантириш мумкин... Қандай қилиб қийинчиликларни енгитиш мумкин...

«АҚЛ МАРКАЗИ»НИНГ ҚУРАТИ

Ҳаракатлантирувчи куч

"Ақл маркази" ёрдамида кучни кўпайтириш... Қандай қилиб ўз миёнгиз кучини ошириш мумкин... Ижобий хислар кучи...

ЖИНСИЙ ТРАНСМУТАЦИЯ СИРИ

Бойлик сари ўзинчи қадам

Одамнинг ютуқлари ва унинг жинсий табиати ўртасидати бозлиқлик... Онгингиз унга рағбати... «Истеъдодлилик» олтинчи сезги ёрдамида ривожлантирилди... Илҳом қаердан келади... Ижодий қобилиятларни ривожлантириш... Кашфиётчи энг яхши фойдаларини қаердан олади... Истеъдодлар кўллайдиган услублардан сиз ҳам фойдаланишингиз мумкин... Нима учун кирк ёшигача одам муваффақиятга кам эришади... Мия рағбатлари ичидати энг буюги... Шахсий магнетизм аслаҳахонаси... Жинсий алоқа ҳақидати ёлгон тушунчалар одамга зарар келтиради... Кирк ёшдан кейинги сермахсул йиллар... Ўзингизнинг хиссийатлар манбаингиздан йиғиб олинг... Чин дилдан севган одам маълубиятга учрамайди... Хотин эрини кўлаб-қувватлаши ҳам, синдириши ҳам мумкин... Аёلسиз бойлик — нимага керак?..

ИККИЛАМЧИ ОНГ

Богловчи бўғин

Қандай қилиб иккиламчи онгни ижодий шижоатга созлаш мумкин... Ижобий туйғуларингиз сизга ишлатин... Амалий ибодат сир...

ИНТЕЛЛЕКТ

Фикрларни узатаётган ва
қабул қилаётган станция

Буюк кучлар сезилмасдир... Онгининг драматик таърихи... Қандай қилиб «бирлиқда» фикрлаш мумкин...

ОЛТИНЧИ СЕЗГИ

Донишмандлик масканига эшик

Олтинчи сезги мўъжизаси... Ҳаётингизни буюклар шакллантирсин.. Ўзига уқтириш йўли билан ўзини тарбиялаш... Тасаввурнинг хайратланарли кучи... Илҳом манбаидан тўплай ола туриб... Секин ўсишининг кудратли кучи...

КЎРҚУВНИНГ ОЛТИ КЎЛАНКАСИ

Бу ҳулосаловчи боёни ўқияётганингизда
ўзингизга назар ташланг ва йўлингизда

қанча “кўланка”лар турганингизни билиб оласиз

Олтига асосий кўркув... Энг вайронакор кўркув... Камбағаллик кўркуви. Камбағаллик кўркуви аломатлари... Пуллар ҳамма нарсани ҳал қилади!.. Танкид кўркуви... Танкид кўркуви аломатлари... Ёмон соғлиқ кўркуви... Ёмон соғлиқ кўркуви аломатлари... Севгини йўқотиш кўркуви аломатлари... Кексалик кўркуви аломатлари... Ўлим кўркуви... Ўлим кўркуви аломатлари... Қадимий инсоний таҳликалар... Деструктив фикрлаш ҳалокати... Ибليس устахонаси... Салбий таъсирлардан қандай ҳимояланиш мумкин... Ўзини таҳлил қилиш учун саволлар... Сиз тўла назорат қила оладиган ягона нарса... Қариянинг ўзини оқлаши — эллик беш, “агар”...

МУВАФФАКИЯТ ҚОНУНИ. ЎЙЛА ВА БОЙИБ ОЛ

«Муваффакият қонунни» — ҳаётда қандай қилиб муваффакиятга эришиш ҳақидаги оммабоп китоблар муаллифи Наполеон Хиллнинг асосий асари бўлиб, бу китоблар орасида, айниқса, унинг ушбу наشرга ҳам киришган “Ўйла ва бойиб ол” бестселлери алоҳида машҳур. Муаллиф «Муваффакият қонунни»да кўпинча ишни нолдан бошлаган, “Такдир зарбалари университетлари”да тажриба тўплаган Американинг таниқли бизнесменлари ҳаёти ва ютуқларини таҳлил қилар экан, “муваффакиятни ушлаб олиб бўлмаслиги”ни, “худди бутун олам тортишиш қонуни каби ўзгармас бўлган қонунларни ўзлаштириш ва қўллаш орқали” унга эришилишини таъкидлайди. Ушбу китоб “Ҳаёт жангида ғалаба қилиш”га кўмаклашувчи бу қонунларни тадқиқ этишга бағишланган бўлиб, ўқувчи ундан муваффакиятнинг бутун бир фалсафасини топади. Унинг асосида “ўз камчиликларини, яъни муваффакият йўлидаги асосий тўсиқларини енгил стратегияси етади. Муаллиф ўз маслаҳатларини нечил психологик тизимга тизиб, ўз-ўзини тарбиялаш бўйича жуда кўп маслаҳатлар беради. Хилл “ҳаёт денти”да оқим бўйлаб бемақсад сузиб юрганларни “ҳар бир уруғда мудраб ётган имкониятларни” уйғотишга, ўз тақдирининг капитани бўлишга чақиради, чунки “одам ўзини маистаётганини билса, муваффакият учун курашдаги жангнинг ярмида ғалабага эришган бўлади”. Қўллаб-қўрқин мисоллар келтирар экан, муаллиф охир-оқибатда “ўзини очиниш”, ўз қисматини топинишда унга ёрдам берган ўз кўруликларини ҳам сўзлаб беради. «Сиз омадсизлик деб ҳисоблаётган нарса, кўпинча, такдир сизнинг ҳаётингиз бардошингизни синаётган синов муддати, — деб ёзади Хилл. — Муваффакиятсизлик — табиат бизни сайёр-ҳаракатимизни икки баробар оширишга ундаб, инсон юрғатидати чиқиндиларни ёқиб ташлайдиган печдир».

Наполеон Хиллнинг “Муваффакият конуни”, “ўйин ва бойиб ол” китоблари бошқалари сингари бизнес оламига бағишланган, кўпгина тилларга таржима қилинган, сайёраминизнинг минглаб одамлари учун “муваффакиятга эришиш қўлланмаси” бўлиб қолган.

МУАЛЛИФНИНГ ШАХСИЙ БАЁНОТИ

Хар бир темирйўл, хар бир етакчи молия институтини, хар бир йирик корхона, хар бир муҳим кашфиёт маълум бир инсоннинг тасаввурида туғилади. Ф.У.Вулворт ўзининг “Беш ва ўн цент режаси”ни дастлаб ўз “тасаввури”да шакллантирди, режани ҳақиқатда амалга оширилиши эса уни миллионерга айлантирди.

Томас А.Эдисон тапирувчи машинани, дунёга ҳаракат қилувчи картиналарни туҳфа этувчи мослама ни, ғайриоддий ёрқин электрон лампочкани ва ўнлаб фойдали кашфиётларни улар ҳақиқатда мавжуд бўлмасидан аввал ўз тасаввурида яратган. Асримизнинг чексиз имкониётларидан фойдаланиб, умрининг дастлабки паллаларидан тасаввуриларини ишга солган йилит нақадар бахтлидир.

Муваффакият – хар вақт шахсий ғайратнинг самарасидир, бироқ сиз бошқа инсонлар билан ҳамкорлик қилмасдан муваффакиятга эришман, десангиз ўзингизни алдаган бўласиз. Муваффакият – хар бир инсон ўз истагига мувофиқ масалага ёндошгандагина хусусий ғайратнинг махсули бўла олади. Бундай қарор ўз тасаввуридан фойдаланиш билан чамбарчас боғлиқ.

Машғулотнинг тўжизинчи дарси – **ҲАҚ ТУЛАШГА НИДАН КЎПРОҚ ИШ ҚИЛИШ ОДАТИ** – айнан шу нарсасизнинг диққатингизда бўлиши лозим. Бу машғулот асосланган конуннинг қўлланилиши ўз-ўзидан барча корхоналарда муваффакиятни таъминлайди.

сиз. Мазкур Картани диққат билан ўрганиб чиқинг ва бу ороҳлантришларга парво қилмагандар учун омадсизликни билдирган “хавфи пункт”ни белгилаб қўйинг. Кейин ўзингизни ўрганиб чиқинг. Бу мақсадда китба бўш устун қолдирилган, машғулот ўрганилишининг боши ва охирида муваффакиятнинг хар 15 машғулотида уларга баҳо қўйиб чиқинг ва яхши натижа нимада кўринганини белгилаб олинг.

“Муваффакият конуни” машғулотларининг мақсади – фаолиятнинг сиз танлаган соҳасида қандай қилиб янада лаёқатлироқ бўлиш мумкинлигини аниқлаб етиш имкониётини беришдир. Шу мақсадда сиз ўз маълумотларингизни таҳлил қилиб чиқишингиз, уларни имкон қадар яхшироқ қўллаш учун баҳолашингиз ва таснифлашингиз керак.

Мен сизга тўжизинчи машғулотнинг аҳамиятини яна бир қарра эслагаман; унинг ёрдамида сиз фаолиятингиз “энг яхши йўли”га чиқишингиз мумкин. Минглаб одамлар Калумет мис қони жойлашган ердан ўтиб-қайтдилар, лекин бирор нарсани сезмадилар. Фақат бир инсон ўз тасаввуриларини ишга солиб, ердан ичкарита бир неча фут қазиди ва дунёда жуда бой бўлган мис рудаси қонини топди.

“Муваффакиятнинг ўн бешинчи конуни” курси сизни ўз конингизга тўқнаштириши мумкин. Сиз ўзингизни хозир ўзингиз ишлаб чиқаётган нақадар бой кон устида турганингизни кўриб хайратдан ёқа ушлайсиз. Расселл Конвелл бизга имкониётни кидириб улоққа кетиш керак эмас; у, айнан, биз ўтирган жойда, эканлигини айтади. БУ **ҲАҚИҚАТНИ ЯХШИЛАБ БИЛАД** **ҚОЛИШ** **ЛОЗИМИ**.

Мазкур курсни соғлом ақл билан ўрганишга қилинган, ақлни хар доим мутоаллага “очиқ” йўналтиришга ҳаракат қилинса, ҳаётга янада кенг ва аниқнинг билан қарашга эришилади.

БИРИНЧИ ДАРС

ОЛИЙ ТАФАККУР

Бир ишни бажаришнингизга ишонсангиз,
уни уюллай оласиз!

Бу курс муваффақият асосларида бағшилланган. Муваффақият – бу ҳаётнинг турли-туман ва доимий ўзгариб турувчи шароитига ўқувчи ва мувозанатли руҳида мослашгани биландир. Ўқувчи тевар-атрофи ташкил этган қувватнинг моҳиятини фаҳмлашга асосланган: шунга мувофиқ мажкур курс моҳиятан тўғри муваффақиятга элтувчи режандир, шунинг учун ўрганувчига ҳаётнинг ушбу қувватини шарҳлашга, тушунишга ва ундан фойдаланишга ёрдам берида.

Энг катта муваффақиятга етишувчи одамлар на тизмага эришишдан олдин ўз заифликларини енгиб ўтишлари лозим. Инсон ва муваффақият ўртасидаги заифликлар – САБРСИЗЛИК, ОЧКЎЗЛИК, ТАЪМАТИРЛИК, РАШК, ШУБАҲЛАНИШ, КАСОС, ХУДБИНИЛИК, АЛДОВ, ЭЖМАЛАННИИ ЎРИШ ТАМОЙИЛИ ВА ИШЛАБ ТОПИШНИДАН КЎТПОҚ САРФЛАШГА ОДАТИДир.

Бу машғулотида сиз барча шахсий муваффақиятларнинг асоси бўлиб хизмат қилувчи руҳиunosлик қонунининг тахлили билан юзлашасиз. Муаллиф буни маълум бир қарорни икки ёки ундан ортққ инсоннинг мувофиқ ҳамкорлиги натижасида юзага келувчи ифрокни назарда тутиб, Олий тафаккур қонунни деб атайд. Буни у қандайдир қарорни қўлайтириши учун илова этади.

Ҳаёт суғуртасини пуллаш ер юзида энг мушкул шидир. Аслида бундай бўлиши мумкин эмасдек, лекин бу айнан шундай. Бунга қарамасдан, авваллари оз миқдорда суғурта қилинганлиги ҳақидаги хужжатларни сотган “Эҳтиётли ҳаёт” («Пруденци лайф») компанияси хо-

лимларининг қўчилиги Олий тафаккур билан синовлар ўтказиш учун уюшдилар, натижада компаниянинг охирги 3 йилда аввалги йилларга қараганда кўпроқ суғурта қилинганлиги ҳақидаги хужжатларни сотишди.

Ҳаёт суғуртаси шундай илмий асосда шакллантирилганки, унинг киймати турли компанияларда унчалик фарқ қилмайд. Қўшма Штатларда шартномаларнинг асосий қисмининг атиги тўққиз фоизини алмаштириладиган суғурталар ташкил этади.

Нима учун? Шахстар! Суғурта қилинганлиги ҳақидаги хужжатларга эга бўлган инсонларнинг 100 тасидан 99 таси хужжатда нима ёзилганлигидан беҳабар бўлишди, ажабланирлиси шундаки, улар бунга қикишмайд. хам.

Ҳаётдаги катта муаммо, агар бу энг муҳими бўлмаса, ўғалар билан илик муносабатни йўлга қўйиш саналади.

Сиз ҳаётда таъсирсиз муваффақиятга эриша олмайсиз, сизнинг бу жиҳатингиз эса, бошқаларга таъсир ўтказа олмасангиз, улар билан илик муносабатни йўлга қўйилмасангиз бўлмайди. Бу курс сизларга бундай шахс қандай қилиб кадам-бакадам қўчилилашиб боришини кўрсатади.

Инсоният интилишларининг асосий объекларининг учтасидан бири бу – ТАЪСИРДИР

ТАЪСИРнинг икки хил кўриниши мавжуд: бирита табиат қонунларини қабул қилиш билан, иккинчиси эса БИЛИМни ташкиллаштириш ва таснифлаш билан эришилади.

Ташкиллаштирилган билимдан юзага келувчи ТАЪСИР бирмунча муҳимрок, чунки инсон қўлида қурол бўлишини таъминлайди, унинг ёрдамида эса, инсон бошқа турдаги таъсирни шакллантиради, қайта йўналтиради ва уларни маълум бир мақомда бошқаришни эгаллайди.

Мажкур курснинг мақсади – ўрганувчининг керакли хужжатлар йиғиб, улар ёрдамида БИЛИМлари тўри-

ни тўқиб ўз йўлидан хавфсиз ўтиши мумкин бўлган йўналишни белгилаб беришдир.

Ҳар бир мия – бир вақтнинг ўзида узатувчи ва қабул қилувчидир. Муаллиф кўп мартаба, такрор ва такрор инсон мияси бир вақтнинг ўзида тебраниб тез-тез тақроланиб турувчи фикрларни узатиши ва қабул қилиши, ҳатто, билмаган ҳолда ўз-ўзига такъкидлайди.

Муаллиф мия томонидан ўрганилган ҳар бир тебравчи фикр эфир ёрдамида илғаб олинади ва тўқинлар узунлигида доимий ҳаракатда тутиб турилади, бу эса фикр етиштирилган қувватга мувофиқ келади; бу тебраниб ҳаракатда узлиқсиз мавжуд бўлади; айнан улар шуурда беҳосдан фикр пайдо бўлишининг манбаларидан бири ҳисобланади; бошқа бир манба эса фикрни жўнатилган хизмат қиладиган мия билан эфир орқали тўғридан-тўғри ва зудликдаги алоқа эканлигини таҳмин қилади.

Агар бу назария ҳақиқат бўлса, чексиз фазони жуда баҳайбат хазина ҳисоблашимиз мумкин ва унда қачонлардир инсоният томонидан етиштирилган барча фикрларни топиш мумкин.

ОЛИЙ ТАФАККУР. Биз усуллар ва воситалар шарҳида унинг ёрдамида йегиш, таснифлаш ва ташкиллаштириш мумкин бўлган навбатдаги пиллапоёга келдик; Олий тафаккур икки ёки ундан ортик аклнинг уйғунлиқдаги иттифоқидан вужудга келади.

Олий тафаккур атамаси – мавҳум ва бир мианинг иккинчисига таъсирини диққат билан ўрганган саноқли инсонлар учунгина моҳиятга эга.

Муаллиф инсон мияси ҳақидаги барча китоб ва мақолаларни диққат билан ўзлаштирган бироқ ҳеч ерда мазкур мантида Олий тафаккур номи остида ёзилган қоидаларга дуч келмаган. Бу атама иккинчи дарсда қайд этилган Эндрю Карнели билан суҳбатда илк бор муаллифнинг эътиборини жалб этди.

МИЯ ХИМИЗМИ. Олимларга ва ёки шунчаки диққатли кишиларга яхши маълумки, баъзан бир одамнинг мия-

си бошқа одамнинг мияси билан бир озгина яқинлашибили билан эиддийт вужудга келади, баъзан эса бир-бири билан табиий яқинликни туяди. Учрашув ва алоқа пайтидаги табиий эиддийт ва табиий яқинлик юзага келувчи мазкур икки ҳаллар орасида мия билан мия шокалари имкониятининг кент спектри жойлашган.

Баъзи ақллар шунчаки табиий бир-бирига мослашганики, биринчи учрашувнинг ўзидаяк албатта “бир боқилдан муҳаббат” юзага келади. Бундай ҳолат кимга маълум эмас? Баъзи ҳолларда биз шунчалар рақибмизки, биринчи учрашувданок бир-бирита нафрат куртак ота бошлайди. Бундай нутижа сўзсиз, ҳеч бир белгисиз шаклланади ва бошқа бир жиҳатдан сезги ёки нафратга имконият туғдиради.

Бўлиши муқаррарки, мия ҳам ўз вақтида қувват субстанциясидир, уни қандай истасангиз, шундай атанг, эфирга ўхшайди. Қачон икки мияда жуда яқинлик бўлганда улар алоқата киришади, бу бирлиқнинг қўшилиши “мия моддаси” (уни эфир электронлари деб атаймиз) химиявий реакцияга олиб келади ва икки кишига ёкимли ёки ёқимсиз таъсир этувчи тебранишнинг юзага келтиради.

Икки аклнинг учрашуви ёки алоқата киришуви уларнинг ҳар бирида бевоcита алоқагача бўлганидан фарқ қилувчи “натижа” ёки ақл ҳолатини келтириб чиқаради. Бундай реакциянинг ўрни борлиги, бу ўрнатишган далилдир, ундан кетилингиз (қочилингиз) билан биз “Олий тафаккур” атамасида нима маълум бўлганини тушунамиз.

Олий тафаккур икки ёки ундан ортик аклнинг мутлақ уйғунлиқдаги учрашуви ёки қўшилиб кетиши билан вужудга келади. Мия химизмининг бу қўшилишидан бир ёки барча шахс фойдаланиши мумкин бўлган учинчи ақл шаклланади. Мазкур Олий тафаккур индудидлар орасида дўстона мукамал алоқалар сақланиб турганга қадар мавжуд бўлади. Бироқ, қачонки бу

алокалар узуллар экан, Олий тафаккур ҳам тўзғийди ва унинг мавжудлиги тувохномаси йўқ бўлади.

Мия химизми коидаси – “калолар якинлиги” ва “мангу учбурчак” деб аталувчи ҳодисалар асоси ва сабабидир, бахтга қарши уларнинг кўпчилиги суддати ажралиш билан тугайди ва табиатнинг буюк қонуниятларидан бўлган беодоблик ва жанжаллардан фойдаланувчи нобакор ва саводсиз кишилар томонидан масҳара қилиш билан учрашади.

Ҳақиқат ун беш йилги биргаликдаги ҳаётдан кейин эркак ва аёл бир-бирларига суяниб, бир-бирларига заруратни сезиб яшашади, ҳатто уларда миянинг ҳолатидан тувохлик берувчи сеvgи деб атаётганимиз бўлмасда.

Барча тажрибали савдогарлар “туғалланишнинг рухий сонияси” келганлигини истикболли харидор сўзларидан эмас, сотувчи қабул қилган ёки “хис қилган” миясининг химизми таъсирида сезади. Кўпинча сўз гапирувчининг мўлжалини рад этади, бироқ миянинг тўғри шарҳланиши хатога йўл қўймайди. Хар бир билимли сотувчи кўпчилик харидорлар харидни тутатугна қадар унга нисбатан салбий муносабат билдиришларини билади.

Кимки, бошқаларнинг мияси химизмининг тўғри шарҳлаш санъатига эга бўлса, онг уйининг тантанали кириш жойи орқали маъжозий шакллантириб туриб, бинони шоммасдан кўздан кечиради, барча аниқликларни белгилайди ва бино ичкарисининг тўлиқ шаймоили билимга эга бўлганидан кейин ундан секин чиқади, бу пайтда, ҳатто, бино хўжайини бинога кимдир ташириб буюрганлини сезмай ҳам қолади. “Фойдали тафаккур” машғулотида биз бу коида (мия химизмига алоқадор бўлган) амалда кандай фойдаланишини кўрсатамиз. Бу ерда биз уни машғулотнинг бош ҳолатига мурожаат сифатида эслатиб ўтаемиз. Хар бир киши ўзининг юласи бўйича ўз мияси химизмининг ўзгартириши ва бу билан ўзи мулоқатга киришган ки-

шини жалб қилиши ёки ўзидан итариши ЎРНАТИЛГАН ФАКТ! ҳисобланади.

Энди икки ёки ундан ортиқ ақл(идрок)нинг қўшилuvi ва ҳамкорлигидан етилиб чиққан Олий тафаккур – ақлнинг таъсифига қайтинг, ва сиз бу ерда ишлатилган “ЎЙ-ЎҲЛИК” сўзининг маъносини тушунасиз. Агар мутлақ ўйлулик бўлмаса, икки ақл қўшила олмайди, улар ҳамкорлик қила олмайди, ва амалда барча ёки ижтимоий/миллий шерикчилик ҳолатларида муваффақият ёки муваффақиятсизликнинг юз бериши сири ҳам ҳам шунда. Агар гуруҳ аъзоларидан биргинаси салбий, жиранич идрокка эга бўлса ҳам шахслар гуруҳи Олий тафаккурда қўшила олишмайди. Салбий ва ижобий идрок Олий тафаккур атамасида жо бўлган маънода қўшила олмайди.

ЧЕТАРАЛАНГАН КУНЛАР ОРАЛИГИДА ИНДИВИДУАЛ АҚЛЛАР УЧУН РАҒБАТ БЎЛИБ ХИЗМАТ ҚИЛУВЧИ ОЛИЙ ТАФАККУРГА БИРЛАШУВЧИ ИНДИВИДУАЛ АҚЛ ҲАҚҚИ-ХУРМАТИ.

Инсон миясини электрик аккумуляторга қиёсаш мумкин; унинг тинкаси қуриши мумин, бунда унинг эласи ўзини босим остида хис қилади, умидсизликка тушади ва рағбатни истаб қолади. Бу хисни туймайдиган бахт-инлар борми? Ҳолдан тойган мия қувват олиши зарур ва бу қувват ҳаётга бирминча конган ақл билан алоқа жариёнида тўлади. Буюк инсонлар бундай қувват манбаи позимлигини, ва бунга кандай эришишни тушунишарди. БУ БИЛИМ ЕТАҚЧИННИ ЭРТАШУВЧИДАН АЖРАТИБ ТУРАДИГАН АСОСИЙ ФАРҚ БЎЛИБ ХИЗМАТ ҚИЛАДИ! Исталган мактабнинг ақлли врач “табиат” ёки мия касаллигини даволаётганини яхши тушунади. Медицина, эътиқод, қўл қовуштириш, хиропрактика, остеопатия ва замонавий рағбатлаштиришнинг бошқа барча турлари ТАБИАТга сунъий ёрдам берилган бошқа нарса эмас, у(мия) хўжайраларни ва тўқималарнинг тиклаши, ўзи қувват олиши ва организм фаолият-

тини бир маромда таъминлаш учун мия химизми ҳаракатга келтириш усулларидир. Энг изчил амалиётчи мазкур фикр(даво)ни тасдиқлайди.

Бундай ҳолда, мия химизми соҳасида келажакдаги юксалиш имкониятлари қанақа?

Ақлларнинг ҳамжиҳатлиқдаги қўшиливи қоидаларини қўллаш эвазига мутлақ соғломликка эришиш мумкин. Айнан шу тамойил/йўсин ёрдамида ҳар бир индивидга дуч келиши мумкин бўлган иқтисодий бошим муаммосини ечиш мумкин.

МИЯ ХИМИЗМИ ВА ИҚТИСОДИЙ ТАЪСИР. Мия химизми иқтисодий ва молиявий оламнинг қундалиқ ишларида ўринли қўлланилишини намойиш этиш мумкин. Икки ёки ундан ортиқ ақлларнинг МУТЛАҚ УЙЎНЛИК руҳида қўшиливи эвазига кимнингки ақли бундай қўшилишни хис қилган бўлса, мия химизми тарзи бу индивидга комил инсон жасоратини бажаришга изн беради. Бу кучнинг таъсирида, унинг ёрдамида инсон исталган фаолиятда муваффақиятга эришади.

Мазкур машғулотда “уйғунлик” сўзи тез-тез учраётганлигига эътибор беринг! МУТЛАҚ УЙЎНЛИК унсури иштирок этмаса Олий тафаккурнинг пайдо бўлиши мумкин эмас. ИККИ МИЯ ТУЛАҚОНЛИ МАҚСАД УЙЎНЛИГИ РУҲИДА ЎРТАНМАС ВА ҚЎЗГАЛМАС ЭЖАНЛАР бир индивид мияси иккинчи индивид мияси билан қўшила олмайди. Бу икки ақлнинг ҳизиклишлари бўлинар экан, қўшилиш тугайди ҳамда дўстона ва ҳамоҳанг алоқасидан вужудга келган биз Олий Тафаккур, деб атаган учинчи унсуру барҳам топади.

Биз, мия химизми тамойилларига таяниб кучли таъсирга эришган (ва йирик муқомга эга бўлган) жуддан машхур кишиларнинг баъзиларини тажрибаларини ўрганишга ёндашамиз.

Иқтисод, тижорат ва касбий йўсинда ўзининг ютуқлари билан машхур бўлган уч кишидан бошлаймиз. Булар Генри Форд, Томас А. Эдисон ва Харви С. Фацерстоун.

Агар иқтисодий ва молиявий таъсирни назарда тутадиган бўлсак, у ҳолда бу уч кишидан энг нуфузлиси Генри Форддир. Форд фаолиятини ўрганувчиларининг кўпчилиги уни Ер юзиде яшаётган одамларнинг энг таъсирлиси, деб ҳисоблашади. Форд миллионлаб доғларларни, бола соҳида ўйнаб туриб, челака кўмни тўлатганидек йиғиб олади. Ва у бу пуллари ушбу машғулоти асосланган қоидалар асосида йиғиб олади.

Маълумки, жаноб Эдисон файласуф, олим ва кашфиётчи бўлган. У механизмлар ёрдамида одам овозини ёзиб олиш имкониятига эга бўлиш учун айланувчи мум бўлагини ўтқир игналар билан бирлаштиради. Айнан жаноб Эдисон чакмоқ/яшинни электр чироклари ёрдамида инсонга нур сифатида хизмат қилишга бўйин сундирган.

Эдисон дунёга мукаммал киномосламани ҳадя қилган.

Жаноб Файерстоун Оғойо штатидаги Акрон шаҳридаги “Файерстоун тайер” компаниясининг қалби. Унинг санаот соҳасида эришган муваффақияти яхши маълум, қайсики, автомобиллар билан боғлиқ бўлиб, бу кенг тушунтиришни талаб этмайди, албатта.

Улар ўзларининг хизмат ва касбий мартаба/шухратларини илк моблағларсиз, оддийгина маълумотларига таяниб бошлаган.

Уларнинг ҳар учаласи ҳозирда олий маълумотли ва жуда бадавлат. Ҳар учаласи ҳам баобуру шахс. Ханузгача биз факатгина натижалар ҳақида фикр юритганмиз; ҳақиқий файласуф эса натижалар сабабини тушуниб етишга уринади.

Яхши маълумки, жаноб Форд, жаноб Эдисон ва жаноб Файерстоун жуда яқин дўст бўлишган, ва бу дўстлик узок вақтлар давом этган.

Бирок, бирмунча камроқ маълум ва мен жиддий шубҳаданки, буни уларнинг ўзи билишадими, йўқми – уларнинг ўртасида уларнинг ақлан қўшилишлари

ри ва уларнинг ҳар бири қувватининг ҳақиқий манбаи бўлган Олий тафаккурга айланишларига имкон берувчи мувофиқлик мавжуд бўлган. Форд, Эдисон ва Файерстоуннинг индидуал ақлларида шаклланивчи мазкур умумий ақл уларга кўпчиликка нотаниш бўлган қувват (ва билимлар манбаи)да “мослашиш”га имкон берган.

Эдисон, Форд ва Файерстоун муваффақиятларининг сабаби /ҳақида/ улар ёлғон, кўзбўйлачилик/ғирром-ликка, “вахий”, деб номланувчи ғайритабиийликка ёки табиатга алоқаси бўлмаган бошқа шаклдаги қонунларга асосланмаган. Бу одамлар чапдастликка эга эмаслар. Улар мия химизми содир бўлиши мумкин бўлган қонунларидан ташқари илм соҳасидаги иқтисодчилар ва етакчиларга яхши маълум бўлган табиат қонунларига асосан ҳаракат қилишади. Мия химизми қонунлари табиат қонунлари каталогига киритиш даражасида ҳалигача яхши ўрганилмаган.

Олий тафаккур ўз ақлини мутлақ мувофиқлик руҳига боғловчи одамларнинг инсталланган руҳида пайдо бўлиши мумкин. Руҳ иккита ва ундан кўп инсталланган микдордаги иштирокчилардан ташкил топган бўлиши мумкин. Олти ёки етта ақлни бирлаштирсангиз бирмунча яхши натижаларга эришилади.

Қачонки, икки ёки ундан ортиқ инсон ўз ақлини ўй-ғўнлаштирса ва Олий тафаккур сингари шакллантир-са, уларнинг ҳар бири қолганлар билимидан “онто-сти” орқали фойдаланиш имконига эга бўлишади. Бу лаёқат фикрларнинг тебранишини кучайтишга олиб кетади ва олинчи хиссиёт сингари бирмунча ёрқин тасаввурлар ва кўринишлар намоен бўлади. Айнан шу олтинчи хиссиёт ёрдамида миёда янги ғоя “чарақлаб кетади”.

Олий тафаккур сифатида шарҳланган ақлларнинг кўшиливи жараёнини инсон фаолиятининг кўплаб электр аккумуляторларни ягона симда бирлаштириш билан симдаги ток қувватини оширишга киёслалатганча тасаввур этиш мумкин. Ҳар бир аккумулятор ўзи

ийккан қувват микдори кўшади. Олий тафаккурда индидуал ақллар кўшиливи жараёнида ҳам шу нарсга кечади. Ҳар бир ақл мия химизми асослари ёрдамида руҳидаги бошқа борча ақллари рағбатлантиради ва умумий қувват шу қадар кучли бўладики, эфир сифатида маълум бўлган универсал(умумий) энергия(қувват) билан алоқага киришади, ва ўз на-батида қонотнинг ҳар бир атомига сингиб кетади.

Ҳар қандай жамoa нотики мия химизми таъсири-ни бошидан кечиради, чунки яхши маълумки: но-тиқнинг аудитория билан маносабати бошланиши билан (эшитувчилар ақли нотиқнинг мияси тебра-нишига мувофиқлашади), нотиқ энтузиазм куй-илишини ҳис қилади ва кўпинча тингловчиларни ва ҳатто, ўзини ҳайратда қолдирувчи нотиқлик маҳора-ти камолига эришади.

Одатдаги нутқнинг биринчи беш-ўн дақиқаси ауди-ториянинг “ўт олиши” даври сифатида маълум бўла-ди. Сўзловчи ва тингловчи ақли МУТЛАҚ УЙЎНЛИК руҳида кўшиливи натижаси “ўт олиш” жараёни си-фатида тушунилади.

Муаллиф машҳур коллежалардан бирининг талаба-ри ёрдамида тажриба ўтказди. Ҳар бир талаба “Тенри Форд қандай ва нима учун бойиди” мавзусида иншо ёзишлари лозим. Иншода талабалар, жумладан, Форд бойлиги нимадан ташкил топишини ҳам изоҳлашлари лозим эди. Кўпчилик талабалар Форд бойлигига баҳо беришда унинг молиявий ҳисоботларидан, қалларидан фойдаланишди. Юзлаб талабалардан атиги биттаси-на: “Тенри Форднинг аҳолини икки қисмга ажратади:

1) ҳаракатдаги маблағ, хом ашё ва тугалланган маҳ-сулотлар;

2) Тенрининг ўз тажрибаларидан ва бошқа ташки-лотлар билан ҳамкорлиги даврида орттирган билими, шу билимлардан имкон қадар Форднинг нуқтани на-ридаги манфаатли қўллаш маҳорати. Мазкур икки

Наполеон Хилл

“ташкил этувчилар”ни долларда ёки центларда аниқ ҳисоблаб чиқиш унчалар ҳам мумкин эмас, бироқ, менимча, уларнинг нисбий қиймати шунини таъкидлаганди:

– уюшган билимлар 75%ни

– хом ашё ва тўталланган маҳсулотлар билан биргаликда исталган табиатнинг мавжуд ва моддий ҳиссиси 25 %ни таъкид қилади”, деб ёзади.

Муаллиф илмий ёш йилит томонидан ифода қилинган таъкид қандайдир тахминий ва таърибдор ақиёти акъллар ёрдамида ёзилганлигини таъмин қилади. Шубҳасиз, Генри Форднинг йирик муваффақияти бу унинг ақли. Иккинчи зринида унинг ақли ҳамкорлари ақли ва унган уларнинг ёрдамида унинг моддий бойлиги йиғилган.

Форднинг ютуқларини ҳес бир камситмасдан эсла-тиб ўтиш лозимки. Ҳаётининг илк босқичларида кучли рақибларини енгиб чиқишга тўғри келган. Эдисон ва Файерстоун аксинча, билимни эгаллаш ва ўзлаштиришда табиатан омадли бўлишган. Фордга эса ўз маҳоратини дағал, хом материалдан ишлаб чиқишга тўғри келган. Жуда қисқа вақтда Форд инсониятнинг учта энг йирик душманини енгиб, уларни ўзининг муваффақияти асосига айлантирди. Бу уч рақиб жоҳиллик, саводсизлик ва ноқор/камбағалликдир!

Бу шафқатсиз кучларга қарши турган ҳар бир киши, боз устига уларни жийовлаб, ўз фойдасига қўллаган бўлса, омадсизроқ индивид томонидан ўрганилишга аризлидир.

Биз САНОВАТ ХУКМРОНЛИГИ асрида яшамокдамыз! Бу кучнинг манбаси УЮШТАН САЙ-ХАРАКАТДИР. Саноат корхоналарини бошқарувчилар нафақат ишчиларни муваффақиятга шакллантиради, балки кўпчилик ҳолларда бирлашувнатижасида чексиз таъсирни қўлга киритади.

Ўз табиатига кўра умумий ва уюшмаган билим КУЧ эмас; бу атиги яширин куч – материалидир, матери-

Муваффақият қонунини

илдан эса ҳақиқий кучни яратиш мумкин. Исталган бир кутубхона барча билимларнинг таъкидлаштирилмаган кўринишидан таъкид топаган, унинг меъромига эса замонавий инсониятдир, бироқ бу билим куч бўлмайди, нимагаки, у таъкидлаштирилмаган. Синчкор савдогар нафақат уюшган куч қонуни-нинг муҳимлигини тушунади, балки уни ўз ТАЪСИ-РИНИНГ асосига айлантиради.

Олий тафаккур кўзикорин сингари ўсишини таъмин қилиш ярамайди, акълларнинг турли гуруҳидан улар УЙ-ЎНЛИК ру=ида ҳамкорлик қилишни намоён этади. Уйғунлик – бу атрофига Олий тафаккур сингари маълум ҳолатлар йиғилувчи ўзақдир. Уйғунлиқнинг инсурсиз Олий тафаккурнинг бўлиши мумкин эмас – бу ҳақиқатни жуда тез-тез такрорлаш керак эмас.

Агар ўрланувчида муаллиф УЙЎНЛИКнинг муҳим-лигига керагидан ортқ таъкидлаётганлиги тўғриси-да тасаввур йиғилдиган бўлса, эсласин-ки, уйғунлик-нинг йўқлиги биринчи, кўпинча МУВАФФАҚИЯТСИЗ-ЛИКнинг охириги ва ягона сабаби бўлади!

Ҳеч бир шеърият, мусика ёки воъизлик санъати уй-ғунлиқсиз юзата чиқолмайди.

Олий тафаккурга қувват йўналтираётган етакчи ўзи-да сабр-матонат, қатъиятчилик ва ўзига ишонччи, мия кимизмининг мўътадил тушунчасини, тез ўзгариб ту-рувчи вазиятга ҳеч қандай ноқулайликни номоён эт-масдан туриб ўзини мослаштириш лаёқатини (тўлақон-ли вазмин ва уйғунлик руҳида) шакллантириши зарур.

Маълумотнинг аҳамияти. Кўпдан берин “маълу-мот” сўзи маъносининг нотўғри тушунчаси мавжуд. Ўзгариб бў нотўғри тушунчани бекор қилиш ёрдам бермайди, чунки маълумотни билимни қандай оли-ниши, деб аниқлаштилади.

Фаолиятсизликнинг барча шаклларини ёмон кўри-лиш табиати. У фақат доимий фойдаланилаётган ун-сурларнинг ҳаётини узайтиради. Кўпни ёки тананинг

бошқа бир кисмини боғлант, ундай фойдаланишни тўхтатинг, бир канча вақтдан кейин бу аъзо қурий бошлайди ва ҳаётдан тўхтайдди. Айсинча темирчи узоқ кун давомида болғадан фойдаланганлиги сингари кўлингизни керагидан ортиқ ишлатинг кўллариңиз (ичкаридан ривожланганча) жуда кучли бўлади. Куч УЮШТАН БИЛИМДАН юксалади, бироқ, диққат қилингки, фақатгина тадбиқ этиш ва фойдаланиш йўли билан “ундан ўсиб чиқади”.

Инсон юриб турган энциклопедия бўлиши мумкин, бироқ у ҳеч бир кучга эга бўлмаслиги мумкин. Билим қачонки тартибга солинса, таснифланса, ва ҳаракатга келтирилса, кучга айланади.

Тенри Форд энг жўн маълумотга эга бўлган, бироқ энг маърифатли одамлардан бирита айланган, чунки у, одамлар акли ҳақида алақачон тапирмай кўйиб, табиат қонуңлари билан иқтисодиёт қонуңларини бириштириш қобилиятига эришди, исталган моддий ресурсни олишга кўчи етган.

Атрофингизда пул қилиш учун имкониётлар жуда кўп. Курс сизларга бу имкониётларни кўриш ва улар билан қандай ишлашни ўргатади.

КИРИШ ДАРСИ РЕЗЮМЕСИ

Барча янги ғоялар, айниқса, маъхум табиатта оид ғоялар, кўп сонли такрорлашлардан кейин инсон томонидан ўзлаштирилади, айнан шунинг учун биз режюмеда Олий тафаккур сифатида маълум бўлган қонидани шарҳлаймиз.

Олий тафаккур, икки ёки ундан ортиқ акл иттифоқи уйғунлиги ўрнатилганда, вуҷудга келади. Базми ақиллар уйғунлаша олишмайди ва Олий тафаккурда кўпила олишмайди – бу омилни барча етакчилар эсларида тутишлари лозим. Етакчининг мажбурияти ташқилотнинг энг муҳим стратегик пунктларни шахслар ағалла-

ши учун ҳамда уларнинг билими дўстлик ва уйғунлик руҳида қоришиши учун ўз одамларини турухлаштириш. Одамларни ўрни-ўрнига жойлаштириш қобилияти етакчининг энг нуфузли жиҳатларидан биридир. Айнан бу қобилият раҳматли Эндрю Карнеги таъсири ва ҳолатининг асосий манбаси бўлган. Пулат савдосининг техник жиҳатларини ҳақида ҳеч нараса билмасган туриб, Карнеги Онглий тафаккурини ишта солиб, инсонларни шундай бирилаштириб, турухладикки, у орқали ўз даврининг энг нуфузли пулат қуловчи компаниясини ташқил қилган эди.

Инсонни ҳаётдаги асосий иши – бу муваффақият қозонишдир!

Муваффақиятга элтувчи йўл ҳақиқатдан ҳам қарама-қаршиликлар ва рақиблар тўсиқларидан иборатдир ва уларни барчасини енгиб ўтиб, мақсадга эришиш керакдир. Энг йирик тўсиқлардан бири бу ақлларнинг омадсиз иттифоқи бўлиб, у уйғунликни кўлабаб-қувватлай олмайди. Бу вақтда иттифокни парчалаш керак, аксинча у мағлубият ва муваффақиятсизликка олиб келиши тайин.

Ҳақиқатдан ҳам баъзи бир ақллар уйғунлик руҳида кўпила олишмайди, ва уларни индивидуал миянинг химик табиатига бўйсундирибгина бирилаштириш арамайди. БИРОҚ УЙЎУНЛИК БЎЛМАГАННИ УЧУН ЎЗ ИТТИФОКИНГИЗДАГИ БОШҚА ИШТИРОҚЧИЛАРНИ АЙБЛАШГА ШОШИЛМАНГ. ЭСИНГИЗДА БЎЛСИНКИ, БУНГА САБАБ СИЗНИНГ АҚЛИНГИЗДАДИР.

Маъжур машғулотни ўрганиб, курснинг бошқа дарсларига ўтмасдан туриб, Сиз Олиф тафаккур қоидаларини тўлақонли ўзлаштиргангизга ишонч ҳосил қилишингиз лозим. Тап шундаки, бутун курс миянинг айнан шу ишлар принципитга асосланган.

Исталган савдо ташқилоти турухга икки ва ундан зиёд сотувчини уюштириб, Олий тафаккур қонунидан самарали фойдаланиши мумкин; ва ўшанда иш-

чи-ходимлар мазкур дарсда шарҳланган қонунни муваффақият билан қўллаб дўстона ҳамкорлик руҳида ишлашлари мумкин.

Исталган назария, қоида ва принципнинг асосий ва охириги текшируви – ҲАРАКАТЛАРНИ УЛАР! Олий тафаккур қонунни исботини топган, чуңки у ТАЪСИР ҚИЛАДИ. Агар сиз бу қонунни ўзлаштирган бўлсангиз, иккинчи дарста ўтишга тайёрсиз, унда эса биринчи дарстаги принциплар янада тўлақонли очиб берилган.

СИЗНИНГ ОЛТИТА ЭНГ ХАВФЛИ ДУШМАНИНГИЗ

Муаллиф билан дарсдан кейинги суҳбат

Одамнинг қучини қирқадиган олтига қўланка шундай номланади: кўркув, ўлимдан кўркиш, касалликдан кўркиш, яхши кўрган одамларини йўқотишдан кўркиш, қарилликдан кўркиш, танқиддан кўркиш. Бу ҳаётда бирор муносиб иш қилишингиз учун сиз ўз кўркувларингизни енгитишгиз шарт. Бу кўркувлардан қайсилари сизни хавотирга солаётганини белгилаб олинг, лекин яна ҳам муҳими — бу кўркувларни қандай енгитишни аниқлаб олинг.

Уларга қарши энг самарали қурол — УЮШГАН БИЛИМДИР. Нодонлик ва кўркув — эгизаклардир. Одатда уларни бир жойдан топишади.

НОДОНЛИК ва БИДЪАТ бўлмаганида, инсон табиатининг асосий кўркувлари бир авлод давомида йўқolib кетган бўларди.

Социал меросхўрлик принциптига кўра, сизга НОДОНЛИК ва БИДЪАТ ўтиб қолган. Лекин сиз замонавий даврда яшаяпсиз. Ҳамма жойда сиз хар бир ОҚИБАТ ўз САБАБИга эга эканлигини кўрасиз. Ҳозирок бошланг, оқибатларни уларнинг сабабларини инобатга олган ҳолда ўрганиб чиқинг ва сиз тез орада онгизни олтига асосий кўркув юкидан ҳалос қиласиз.

Катта бойликлар тўплаган одамларни ўрганишдан бошланг ва сиз улар ютуқларининг сабаблари нима-

дан иборат эканлиги тушуниб оласиз. Бошлаш учун яхши намуна — Генри Форд. Агар Форддан жуда ҳам узоқдаман, деб ўйласангиз, ўзингизнинг икки танишингизни танлаб олинг: бири тасаввурингиздаги МУВАФФАҚИЯТСИЗЛИК билан боғланган бўлсин, иккинчиси — МУВАФФАҚИЯТ билан боғлиқ бўлсин. Бирини нима муваффақиятсизликка учрашига, иккинчисин муваффақиятга эришишга олиб келганини аниқланг. Ҳақиқий ФАКТларга таянинг. Бу фактларни тўплаш давомида САБАБ ва ОҚИБАТЛАР тўғрисида буюк бир дарсни ўзлаштириб оласиз.

Онгни ўзгаришга мажбурлашга қурбонгиз етади. Бир ой давомидаги тўғри йўлга қўйилган ўзига уқтириш натижасида ўзингиздаги хар олти кўркувнинг трибонидан олишингиз мумкин. Ўн икки ой давом этадиган, максатга йўналтирилган саъй ҳаракатлар натижасида бу тўдани бурчакка қисиб қўясиз ва у қийтиб ҳеч қачон сизга зиён етказа олмайди..

Ўз онгизга ўзингизнинг олтига асосий кўркувингизни йўқ қилишга қаратилган КАТЪИЯТ уруғини қаданг ва шунда жангнинг ярми сизнинг фойдангизга қил бўлган бўлади. Бу фикрни онгингизда сақлаб қўйинг ва у олтига кўркувнинг ҳаммасини кўз ўнгингиздан йўқотади, чуңки улар факат сизнинг онгингизда мавжуд, ҳолос.

Қучли одам ҳеч нарсадан ҚЎРҚМАЙДИ; Қуч ҳеч қачон ҚЎРҚУВДан пайдо бўлмайди. ҚЎРҚУВга асосланган қуч парчаланиб кетади ва йўқолади. Бу буюк ҳақиқатни тушуниб олинг. Шунда сиз кўркув ёрдами-дан бошқалардан устун туришга интилмайсиз.

ИККИНЧИ ДАРС

БЕЛГИЛАНГАН БОШ МАҚСАД

Агар уddaлайман деб шонсангиз, буни қила оласиз! Мақсадга интилувчанлик ва мақсаднинг бирлиги — муваффакиятнинг зарур шартидир. Бирок мақсадга интилувчанлик — ҳар томонлама куч-ғайратларни талаб қиладиган сифатдир.

Курсни ўрганувчилар ҳаёт учун курашда ғалаба учун машқ қилишлари шарт. Ғалаба қилиш учун кўплаб омилларни инобатга олиш зарур бўлади. Яхши уюшган, хушёр ва қудратли онг кўплаб ҳар хил рақиблар томонидан шаклланади ва уларнинг ҳаммаси бу дарсларда батафсил тасвирланади.

Ҳаётдаги муваффакият кўп жиҳатдан бизнинг одамларни қай даражада билишимиз билан белгиланади! Бошқаларни тушуни учун — улар қандай кўринишларини эмас, аслида қандай эканликларини билиш учун, — куйидагиларни ўрнанинг:

- 1) тавдани тутиши ва қадам ташлаши;
- 2) овозининг оҳанги, ёқимлилиги, баландлиги, ингичка-йўғонлиги;

- 3) кўзлари, тўғри қарашганими ёки мужмал нигоҳими;
- 4) сўзларни танлаши, уларнинг йўналиши, табиати ва сифати. Бу очик деразалар орқали сиз тўёки "одамининг қалбига қира оласиз" ва аслида бу одам қандай эканлигини кўра биласиз!

Агар одамларни чуқурроқ тушунаман десангиз, яна бир қадам кўйинг ва уларни куйидаги ҳолатларда ўрганинг:

- Ғазабда пайтида;
- Севган пайтида;
- Бизнес билан шуғулланаётганида;

Овқатланаётганида (бир ўзи овқатланаётган ва ҳеч ким кузатмапти деб ўйлаётган пайтида);

Ёзаётган пайтида;

Уларда кўнглисизлик бўлмаган пайтида;

Улар шод бўлган ва байрам қилаётган пайтида;

Улар тушкунликка тушган ва мағлубиятга учрадим деб ўйлаётган пайтида;

Оғир пайтти бошидан кечириётган пайтида;

Бошқаларда яхши таассурот қолдиришга уринаётган пайтида;

Бошқаларнинг омадсизлиги ҳақида гапираётган пайтида;

Бошқаларнинг омади ҳақида эшитишётганида;

Спортнинг бирор турида ёки ўйинда ютказишётган пайтида;

Спортда ёки ўйинда ютишётган пайтида;

Ёлғиз қолган ва ўйланиб ўтирган пайтида.

Ҳамма одамлар ҳам барча ҳаётий муҳим масалалар ҳақидаги ҳақиқатни билишни истайдиган бўлиб яратилмаган. Кўп одамлар ўзининг заиф томонлари ҳақидаги ҳақиқатни билишни истамасликлари таққикотлар давомидида маълум бўлгани муаллиф учун қатта янгилик бўлди.

Кўпинча биз саробларни ҳақиқатдан устун кўра-миз!

Кўпинча ўзимизга оиладаги мебель билан бирга мерос бўлиб қолган эътиқодлар ва нотўғри тушунишларга зид келадиган нарсаларга дуч келганимизда тоқатсизлик қиламиз.

Вермонтдаги бир кекса фермер хамиша ўз ибодатини куйидаги илтижо билан тутатарди: «Худойим, менга очик ақл бер!» Агар кўпроқ одамлар унинг мисолига амал қилганларида эди, улар хурофотларнинг таъсиридан қутулиб қолган бўлар эди. Шунда дунё умр кечириниш учун жуда тўзал бўларди.

Наполеон Хил

Янги ғоялардан кўржманг! Улар сиз учун омадсизлик ва муваффақият ўртасидаги фарқни англатиши мумкин.

Муваффақият - одам бошқаларнинг хукукини бузмай туриб, устаган нарсасига етишадиган кучни риложлантиришидир.

Хўш, куч нима, ўзи?

Куч уюшган қувват ёки куч-гайратлардир.

Бир пайтлар бир заводда Генри Форд билан бирга бир одам ишларди. У ҳам худди Форд бажарган ишни бажарарди. Айтишларича ўша одам ишнинг шу турини бажаришда Форддан кўра, анча укўвлироқ бўлган экан. У хали ҳам ўша иш билан машғул бўлиб, ҳафта-сига юз доллардан камроқ маош олади, Форд эса дунёдаги энг бой одамга айланган.

Бу икки одамнинг бир-биридан нима фарқи бор эди ва уларнинг моддий бойлигидаги катта фарқни нима келтириб чиқарди? Факат бир нарсаси: Форд уюшган сайъ-ҳаракатлар принципини қўллагани тушунди ва уни қўллай билди, нариги одам эса бундай қила олмади.

Айтиб ўтилганидек, куч уюшган сайъ-ҳаракатлардир!

Йигирма йилдан ортиқ вақт давомида мен ушбу курсга кирган материалларни тўпладим, таснифладим ва ташкиллаштирдим. Мен 16 мингдан ортиқ эркак ва аёлларнинг ҳаёти ва фаолиятини таҳлил қилиб чикдим. Таҳлил ушбу курсни амалий ва фойдали қилишга кўмаклашди. Масалан, таҳлил қилинганларнинг 95 фоизи — омадсизлар ва 5 фоизигина муваффақиятга эришган. ("Омадсизлик" деганда, бу одамлар ҳаётида бахтга эриша олмаганликлари ва одатдаги ҳаётий эҳтиёжларни ўзлуксиз кураш орқали қондиришлари таъғри келаяётгани тушунилади). Ўз истегьодлари аниқлаш ва уюштира олмаган одамлар тирикчилик учун шафқатсиз кураш олиб боришга мажбур ва улар

Муваффақият қонун

уюшган сайъ-ҳаракатлар принципини эгаллаганларга қараганда, кўп нарсасиз қолишларига таъғри келади.

16 минг одамни таҳлил қилиш вақтида аниқланган энг ғаройиб фактлардан бири қуйидагича: бу одамлар ҳаётида маълум бош мақсади йўқлиги боис омадсизликка дуч келаяпти, айни пайтда қолган 5 фоиз бу мақсадни фақат аниқ белгилаб олгангина эмас, балки уларда ушбу мақсадга эришишнинг аниқ режалари ҳам мавжуд.

Курснинг асосий мақсадларидан бири — бахт ва нўлга эришишда қандай қилиб ишни ўзига энг қоникарли натижалар келтирадиган қилиб бажаришга ўргатишидир.

БЕЛГИЛАНГАН БОШ МАҚСАД

Бутун дарснинг қалити «белгиланган» сўзидадир. Бир нарсани тан олиш одамни дахшатга солади, одамларнинг 95 фоизи ҳаётида мақсадсиз, оқим бўйлаб сузиб кетаверишади, улар ҳатто кўпроқ нимага иршларини ҳам билишмайди, интилиш шарт бўлган мақсад нималигини англашмайди ҳам, ҳатто.

Сизнинг бош мақсадингиз жуда синчиклаб танлиниши лозим, шундан сўнг уни ёзиб олиш ва ҳеч бўлмаганда кунига бир марта кўрадиган жойга осиб қўйишингиз зарур; бу ёзув сизнинг иккиламчи онингизга шунчалик рухий таъсир ўтказадикки, у кўрсатмаларни худди режа ёки чизма сифатида қабул қилиди, ҳамма ҳаракатларингизни унга бўйсундиради ва сизни шу мақсадга эришиш йўлида қадамба-қадм олға бошлайди.

Бош ҳаётий мақсадингизни белгилаб олишингизга кўмаклашадиган психологик принцип ўзига укўтиниш, яъни ўз-ўзингизга доимий такрорлаб юрадиган, ўзини ишнотириш деб аталади. Бу маълум маънода ўзини ўзи гипноз қилишидир, лекин бу сизни кўрқитиб юбормасин, чунки айнан шу принцип туфайли,

Наполеон камбағал корсикаликдан бутун Франциянинг диктаторига айлана олди. Шу принцип туфайли Томас А. Эдисон камбағал бир янгиликлар етказиб берувчидан дунёга машхур ихтирочи бўла олди.

Мен ишлаб ўтирган хона деразасидан кўчанинг нариги томонидagi бир одам кўриниб туради. У хар куни қовурилган каштан сотади. У бир лахза ҳам бўш турмайди. Харидор йўқ пайтида каштанларни қовуради ва уларни пакетчаларга солади. У ҳаётда асосий максасди бўлмаган ўша 95 фоизлик улкан армиядагилардан биридир. У ўз иштини яхши кўргани учун эмас, балки ҳеч қачон бош қотириб, қайси бош мақсад унга кўпроқ пул келтириши ҳақида ўйлаб кўргани учун ҳам, кун бўйи каштан сотади. У ҳаёт денгизда максасиз сузиб борапти, ҳаётининг фожиаси шундаки, худди шу сайъ-ҳаракатлар унга бошқайналарида кўпроқ муқофот келтирган бўларди. Лекин у бўни англамайди.

Бошқа фожиа эса шундан иборатки, бу одам онгсиз равишда ўзига ўқтириш принципини қўллапти, лекин бўни ўзига фойдасиз ҳолда амалга оширапти. Шубҳасиз, агар унинг фикрларига киришнинг иложи бўлганида, у ерда фақат каштан қовуриш қурилмаси, қоғоз пакетлар ва харидорлар оломонини кўриши мумкин бўларди. Агар унда ўзига каштан сотишдан кўра кўпроқ фойда берадиган ишни кўз олдида келтира оладиган ақл ва ғурур бўлганида эди, сўнгра шу тасаввурни онгида, токи улар бу одамни максад сари кадам қўйишга бошламагунча ушлаб туришга қондир бўлган қатъият бўлганида эди, бу одам каштан сотишни бас қиларди. Агар иш кўпроқ муқофот келтирадиган маълум максадга эришишга йўналтирилган бўлса, одам бу ишга қўтилаётган натижалар келтирадиган куч ғайрат жамлайди.

Ўз истагингиздан қатъи назар, сиз ўзингизга ҳаётингизда нуктаи назари сизники билан бир хил бўлган одам

нинг тортасиз. Агар бу адолатли бўлса, ўз онгингизда нукта тўсиқ бўладиган эмас, балки ёрдам беришга қондир бўлган одамларни тортадиган маълум бир ҳаётий максадни мустаҳкамлаш қанчалик муҳим эканлигини муаммаласизми? Сизнинг белгиланган бош максадингиз ҳаётдаги ҳозирги мавқеингиздан анча юқори деярли бўлаётган бўлиши мумкинми? Бу имтиёзингизнинг йўқ, ҳаётда юқориликни кўзлаб яшаш БУРЧИНГ. Ўз олдингизга ва ўзингиз яшаётган жамоа олдинги юқори стандартлар қўйишингиз шарт.

Ҳеч қандай ноҳуш куч белгиланган бош максадга эришиш учун ўзига ўқтириш принципини қандай қўллашни билиб олган одамни тўхтатиб қолтириш қондир эмас. Бундай одам камбағаллик йўлиларини бузиб қўйишга, ўлим келтирувчи микрообларни йўқ қилишга, тубан аҳволдан чиқиб, ҳокимият ва фаровонликка эришишга қодир.

Эдмунд Карнегининг маслаҳати қуйидагича: «Ҳамма тўхумларни битта саватга жойланг ва ҳеч ким бу саватни ағдариб юбормаслигини назорат қилинг». Ҳа, албатта, биз ўз қувватимизни иккинчи даражали максадларга сарфламаслигимиз шартлигини назарда тулган. Карнеги хушёр иқтисодчи эди ва кўп одамлар атар ўзларининг бор қувватини бир жойга тўплаш ва бир максадга эришишга йўналтирса, муваққиятнинг қўлга киришини яхши биларди.

Дерли ҳаммада ана шундай ғира-шира бош мақсад, яъни пулга интилиш бор! Лекин бу ушбу дарсда одамларда тутилаётган белгиланган максад эмас. Максаднинг белгиланган деб номланишидан олдин, ҳатто пулларга интилишдан иборат бўлса ҳам, бирор бизнес билан машғул бўлиб, пулларга эга бўлман дейишнинг ўзи етарли эмас. Сиз бизнес турини аниқ таниб олганингиз керак. Қаерга ўрнашингизни, шунингдек, ўз бизнесингизда қайси сиёсат йўлини тутишининг аниқлаб олишингиз зарур.

Миллионлаб одамлар хар кун КАМБАҒАЛЛИК ВА ОМАДСИЗЛИКНИ мўйжал килиб олишади ва бунга истатанича эга бўлишади.

Сиз Ер юзидagi ҳаммадан кўра яхшироқ бажара оладиган нимадир бор. Бу нима эканлигини топпа-тунингизча излайверинг, ўша нарсани ўзингизнинг белгиланган асосий мақсадингизга айлантиринг, кейин барча кучингизни уюштиринг ва ғалаба қилишингизга ишонч билан ҳаракат қилинг. Ўзингиз энг яхши даражада бажаришга қодир бўлган ишни излаш давомида, ўзингизга ёқадиган ишда энг катта муваффақиятга эриша олишингизни эсдан чиқарманг: одам бутун юраги ва қалбини бағишлаган ишда муваффақиятга эришиши яхши маълум.

Мана сиз ўз ҳаётингизнинг бош мақсадини танлаб олдингиз ва унга эришишга қарор қилдингиз. Танловни амалга оширган пайтингиздан бошлаб, бу мақсад сизга ҳужмронлик қиладиган фикрингизга айланади ва сиз бу мақсадга олиб борадиган фактлар, ахборотлар ва билимларга доим эътибор бера бошлайсиз. Ўз онгингизда белгиланган мақсадни ўрнатиб олган вақтингиздан бошлаб, миангиз онгли ва беихтиёр равишда мақсадга эришингизга ёрдам берадиган материалларни йиғиб ва захира қилиб бора бошлайди.

Истак бу — сизнинг ҳаётингизнинг бош мақсади кандай бўлишини белгилаб берадиган омилдир. Ҳеч ким сиз учун бош истагингизни белгилаб бермайди, ўзингиз уни танлаб олишингиз билан, у сизнинг белгиланган бош мақсадингизга айланади ва ҳар доим миангизнинг ёрқин прожекторлари нури остида бўлади. Истакдан ижро этишга олиб борадиган зинапо-ялар бор. Аввалига жўшқин истак, кейин бу истакнинг белгиланган мақсадга айланиши, сўнгра мақсадга эришиш учун зарур бўлган ҳаракат. Эсда тутиш, мақсадга эришиш учун ҳар доим мана шу уч босқич бўлиши шарт.

Токи белгиланган бош мақсадингизни танлаб олмас ва уни хар тонг ва ётишдан оолдин, тунда кўра оладиган жойга ёзиб қўймас экансиз, бу дарс ўзлаштирилмай қолаверади.

Нимани хоҳлапсиз, қачон хоҳлапсиз, нима учун хоҳлапсиз ва бунга кандай эришмоқчисиз, мана шуларни билиб олинг. Ўқитувчилар ва психолог талабаларга бу формула маълум: НКНҚ — нима, қачон, нега ва кандай.

УШБУ ДАРС ПРИНЦИПЛАРИНИ ҚўЛЛАШ Бўйича йўриқнома

Шундай қилиб, биринчи кадамингиз — ҳаётдаги бош мақсадингизни белгилаб олиш. Кейинги кадам — сиз мақсадни аниқ ифодалашингиз ва ёзиб қўйишингиз керак. Кейин истақларингиз объектига етишингизга қўмақлашадиган режа ёки режалар келлади. Кейинги ва якуний кадам — бу режалар бажарилишида иштирок этадиган киши ёки одамлар билан иттифок тузиб олиш ва сизнинг белгиланган бош мақсадингизни трансформация қилишдир.

Бу дўстона маслаҳатдан мақсад — режаларингизни таъминлаш учун олий тафаккур қонунини қўллашдан иборат. Иттифок сиз ва сизнинг ҳаётдаги энг юқори ва энг яхши манфаатларингизни юратига яқин олган одамлар ўртасида тузилиши керак.

Олий тафаккур яратиш учун иноқ иттифок тузиб, сизга қўшиладиганлар сиз билан биргаликда ҳаётдаги белгиланган бош мақсадингизнинг ифодаси тагига имзо чекишлари керак. Иттифокнинг энг хар бир аъзоси сиз танлаган объектнинг табиати билан таъиниш бўлиши керак.

Ўз иттифокингизиздаги бир одам ёки бир неча киши билан бирга, энг аниқ қатъий терминлар билан шунки билишингизни ифодалаб қўйинг: СИЗ ЎЗ МАҚСАДИНГИЗГА ЭРИША ОЛАСИЗ ВА ЭРИШАСИЗ. Бу таъ-

кид ёки баёнотни ҳар кунги, агар иложи бўлса, ундан кўпроқ такрорлаб туришингиз лозим.

Агар йўриқномани бир неча кун ёки ҳафта бажариб, сўнг ташлаб қўйсангиз, бу сизга ёрдам бермайди. Қанча вақт кетмасин, токи ўз мақсадингизга етишмагунингизча, бу ерда баён қилинган таомилга риоя қилишингиз шарт.

Агар дўстона иттифоқингиз аъзоларидан қимдир олий тафаккурнинг кучига ишончини йўқотса, уни дарҳол бошқа одам билан алмаштиринг.

Белгиланган бош мақсаднингиз қандай бўлишидан қатъи назар, агар сизни ишонмайдиган ва дўстона руҳда бўлмаган ёрдамчилар қуршаб олган бўлса, муваффақиятга эриша олмайсиз. Муваффақият садоқат, ишонч, самимийлик, ҳамкорлик ва атрофдагилар тарафидан туриши зарур бўлган бошқа ижобий кучларга таянади.

Белгиланган мақсаднингиз объекти сизнинг аспотингиз бўлиши керак. Сиз доим бу “отда” юришингиз керак; у билан бирга ухлашингиз, бирга овқатланишингиз, бирга ўйнашингиз, бирга ишлашингиз ва бирга ўйлашингиз шарт. Ўзининг белгиланган бош мақсадига эриша олишга ишонганлар учун иложи йўқ нарсанинг ўзи йўқ. Улар вақтинчалик мағлубиятларни ҳам билишмайди. Улар муваффақиятга эришшларини БИЛАДИ ва агар бир режа иш бермаса, уни дарҳол бошқаси билан алмаштиришади.

Бу дарсдан сўнг дарҳол эста тушадиган биттагина сўз бўлса, у ҳам ҚАТЪИЙДИР!

Табиатни алдаб бўлмайди. У истаётган нарсаларингизнинг нарҳини тўлаганингиздан кейингина, сизга ўша нарсаларни беради ва бу нарх – УЗЛУКСИЗ, ОРТГА ҚАЙТМАС, ҚАТЪИЙТИ КҮЧ-ҲАЙРАТЛАРДИР!

УЧИНЧИ ДАРС

ЎЗИГА ИШОНЧ

Агар уйдалайман деб ишонсангиз, буни қила оласиз! Ўзига ишончини ривожлантириш кўрқув деб номланган иблисни бартараф қилишдан бошланади; бу иблис одамнинг елкасига ўтириб олган ва унга шундай деб шивирлайди: «Сен буни қила олмайсан... уриниб кўришга кўрқаясан... жамоатнинг фикридан кўрқасан... мағлубиятга учрашдан кўрқасан... лаёқатинг етмаслигидан кўрқасан».

Лекин биз бу иблисни холдан тойдира оламиз. Кўрқувларни бартараф этиш сари биринчи қадам – уларни мерос қилиб олган манбаларни аниқлаш.

ЖИСМОНИЙ ВА ИЖТИМОИЙ МЕРОС

Ҳар бир одам жисмоний ва руҳий шаклда икки турлиги мерос олади. Биринчи жисмоний, иккинчиси эса ижтимоий мерос сифатида маълумдир.

Инсон тийнати (характери)нинг энг муҳим қисми, ижтимоий меросхўрлик орқали ўтади. Ижтимоий мерос деганда, биз бир авлод ўзидан олдинги авлоддан мерос қилиб олган иримлар, ибодатлар, афсоналар ва тоғларни ўзатиб, бошқа авлоднинг онтига таъсир ўтказишига кўмаклашадиган методларни тушунамиз.

Кўрқувнинг хилма хил шакллари кўп, лекин улар ички камбағаллик ва қарилликдан кўрқиждек даҳшатлиси йўқ. Биз худди кул каби қадимизни бўкиб бораверамиз, чунки камбағалликдан кўрқамиз ва пул тўплайверамиз... Ҳўш нима учун? ...Қариллик учун! Бу кўрқувнинг кенг тарқалган кўриниши бўлиб, у бизни ўз организмимизни чарчатишга мажбур қилдиради ва биз ўзимиз юрчётган нарсаларга, яъни тезроқ қаришга дуч келамиз.

Ўз ҳаёти устунининг кирк биринчи бўйинига етганда, лъни ақлан ривожланган бир вақтида ўзини ҳолдан тойдириб бўлган одамни кўриш нақадар ачинарли. Бу ерда уюшган сайъ-ҳаракатлар принципти эсдан чиқарилган ва ўзини қуршатган ва ютуқлар сари бошлайдиган табиат кучларини эътилош ўрнига, одам энди уларни рад қилади ва бу кучлар бузувчи кучларга айланади.

Менимча, табиат кучларидан бирортаси ҳам ўзини уқтириш принципти каби одамнинг туллаб-яппашига таъсир қила олмаса керак. Лекин буни тушунмаслик кўпинча ундан шундай фўйдаланишга олиб келадики, оқибатда у ёрдам эмас, ташвиш келтиради.

Келинт, табиатнинг буюк кучларини тушунмаслик қандай келиб чиқишига мисоллар келтирайлик. Олдимизда бирор ҳафсаласизликка дуч келган одам турибди: айтайлик дўсти садоқатли эмас экан ёки кўнниси лоқайдлик қилган. Одам атар кўшнимки ишончга муносиб эмас экан, демак ҳамма одамлар ҳам ишончга номуносиб, деган қарорга келади (ўзига уқтириш орқали). Бу фикрлар унинг иккиламчи онгига шу қадар чуқур ўрнашадикки, бу одамнинг бошқа ҳамма одамларга нисбатан муносабатига тус беради. Иккинчи дарсинг одамлар онтида ҳужмрон нараса ҳудди ўзига ўхшаш одамларни ўзига тортиши ҳақида гапирилган жойига қайтинг.

Тортилиш қонунини кўйланг ва тез орада нима учун динсизлар бошқа динсизларни ўзига тортишини тушуниб оласиз

Тескари бир ҳолатни олиб кўрайлик.

Олдимизда ҳамма нарасада фақат яхши томонини кўрадиган одам турибди. Агар унинг кўшнилари лоқайд бўлса, у бунга эътибор бериб ўтирмайди: у онгини ҳужмрон оптимистик фикрлар билан тўлдирини ўз иши деб билади. Агар унга кескин таъирсангиз, у мулойим жавоб қайтаради. Ўша абадий, тортилиш қонунига мувофиқ, у ўзига ҳаётга муносабати

ди фикрлари ўзиникига жуда ўхшаш фикрлар онтида ҳужмронлик қилаётган одамларни тортади.

Қураш — тўсиқ эмас, аксинча, ҳал қилувчи устунликдир. Чунки унинг ўзи бўлмаганда, яширинлигича қолаверадиган сифатларни ишлаб чиқади. Кўп одамлар ҳаётда ўз ўрнини топишган, чунки улар болалигиданоқ тириклик учун қуралишга мажбур бўлишган.

Қураш заруратининг йўқлиги кадр-қимматнинг заифлашишига олиб келибгина қолмай, янада ҳавфлироғи, у одам онтида ўзига ишончни йўқотадиган лертгия келтириб чиқаради.

Бу мисолларни савдога нисбатан кўплаймиз ва бу кент ҳаётини соҳада ўзига ишонч қандай муҳим роль ўйнашини кўраемиз. Машҳур бир савдо ходимларидан бири ил-лери газета таҳририятида кичик клерк бўлиб ишлар эди. У қандай қилиб, “дунёдаги энг йирик савдогар” деган унвонни кўпга қиритган усулни билиб олиш сизга фўйдали бўлади.

У тортинчоқ бир йилит эди. Ҳаётнинг орқа эшигидан индамай кириб, умр аталмиш ўйиннинг охири қаторларида билдирмай ўтиришни ўзига эп кўрадиганлардан бири эди. Бир куни кечқурун у ўзига ишонч ҳақини маърузага келиб қолди. Бу маъруза унда шунчалик қатта таассурот уйғотдики. У бу ердан ўзи тушган чоҳдан чиқиб олишга қатий қарор қилиб чиқиб кетди.

У газета менежерининг ёнига келди ва реклама ниқазиб бериш бўйича воситачи сифатида ишлашга рухсат сўради.

Комиссион ҳақ олиши эвазига унга рухсат беришди. Иқририятдагиларнинг ҳаммаси у маълумиятга учрайди деб ўйлашарди, чунки бундай иш тури ижобий тусдаги нақори ривожланган савдо қила билиш қобилиятларини талаб қиларди. Йилит ўзи телефон қилиб чиқмоқчи бўлган одамларнинг рўйхатини тузиб олди. У табиий равишда, аввал газетага реклама беришга кўндириниш омон бўлган одамлардан бошлайди, деб ўйлаш мум-

кин. Лекин у бундай қилмади. У факат бошқа восита-чилар муваффақиятсиз равишда кўнғироқ қилган одамларнинг исмини ёзиб олди, холос. Унинг рўйхатидан фақат ўн икки кишининг исми жой олди. Халти биринчи кўнғироқни қилмай туриб, у шаҳар паркига борди, ўн икки кишилик рўйхатни олди, уни юз мартаглаб ўқиб чиқди ва бунда ўзига ўзи шундай дерди: «Ойнинг охирига қадар, сен мёндан реклама учун жой сотиб оласан».

Шундан кейин у кўнғироқ қила бошлади. Биринчи кунлик у "гапта кўнмас"лар орасидан учтаси билан шартнома тузди. Ҳафтанинг охиригача — яна икки киши билан. Ойнинг охирига бориб, унинг рўйхати даги ўн бир киши реклама учун ҳисоб очди. Кейинги ой давомида у бирорта ҳам шартнома тузмади, чунки у факат бир нафар қайсар мижозга кўнғироқ қилаверди. Ҳар кунни дўкон очилган пайтда у дўкон хўжайинининг олдига жўнардди ва ҳар кунни эрталаб хўжайин унга "Йўк" деб жавоб берарди. Савдогар реклама учун жой сотиб оломоқчи эмаслигини биларди, лекин йилги бундан беҳабар эди. Савдогар "Йўк" деганида, йилги уни эшитмасди ва келишда давом этаверарди. Ойнинг охириги кунда тиришқоқ бу йилгичага ўттизинчи марта "Йўк" деган савдогар кўшимча қилиб қолди.

— Мёнга қаранг, йилги, мёнга бир ой вақтингизни йўқотдингиз; нега вақтингизни йўқотаётганингизни билмоқчи эдим?

— Мен умуман вақтимни бекорга йўқотганим йўк, — эътироз билдирди у. — мен сабоқ олдим, сиз мёнинг ўқитувчим бўлдингиз. Энди мен харидор сотиб олишни истамаётганигини тушунтирадиган ҳам ма далилларни билиб олдим. Бунинг устига ўзимни ишончини машқ қилдим.

Шунда савдогар бундай деди:

— Мен ҳам бир нарсани тан оломоқчиман. Мен ҳам сабоқ олдим, сиз мёнинг ўқитувчим бўлдингиз. Сиз мёнга катъият дарсини бердингиз ва бу жуда ким

мат туради. Сиздан миннатдорлигим сифатида мён реклама учун сиз билан шартнома тузишга розиман. Филидаельфиядаги энг йирик реклама ҳисоби шу тарика очилган эди. Бу шу йилгитни миллионерга айлантирган нуфузни англатарди.

У англаган ҳолда миясини ўзига ишонч билан қувватлантиргани ва бу ишончини енгиб бўлмас қучта айлан-тирани учун ҳам ғалаба қила олди. Ўн икки исмдан иборат рўйхат тузар экан, у юз кишидан тўсон тўққизтаси қўл урмайдиган ишни қилди; у келишиш қийин бўлган одамларни танлаб олганди, чунки у ўзи дуч келадиган қаршилиқ унинг ўзига ишончини орттириши ва қучига қуч қўшилишни тушунади. У ҳамма дарёлар ва кўл-чилик одамлар энг кам қаршилиқ кўрсатадиган йўлдан юргани боис, эгри-бугри йўллар билан ҳаракатланишини билган кам сонли одамлардан бири эди.

Иккинчи дарсда сиз ҳар қандай ғоя доимий такрорлаш орқали онгдан мустаҳкам ўрин олишини билиб олдингиз, ўз ўзидан у кўринмас қуч сифатида сизнинг қуч ғайратингизни режада белгиланган мақсадга йўналтириб турадиган режа ёки чизмага айланади. Сиз ўз иккиламчи онгингизда ҳар қандай фикр-ни мустаҳкамлашингизга қўмақлашадиган принцип ўзига уқтириш деб номланишини ҳам билиб олдингиз. Бу шунчаки ўзингизга ўзингиз уқтиришнингиздир. "Ўзингиздан бошқа ҳеч ким сизга тинчлик беролмайди" деб ёзганида Эмерсон айнан шу ўзига уқтириш принципини назарда тутган эди.

Яхшилаб эслаб қолинг: ўзингиздан бошқа ҳеч ким сизга муваффақият келтирмайди.

Ўзига ишонч ҳеч бир ишда савдогаридек бунчалик муҳим роль ўйнамайди. Савдогар билан учрашганда, у ўзига ишонишни ёки ишонмаслигини аниқлаш учун руҳ-шунос бўлиш шарт эмас. Агар ишонч бўлса, бу унинг пешо-нисига ёзиб қўйилган. Лаг бошлаши биланок сизда унга ва ютаётган маҳсулотларига бўлган ишончини юқтира олади.

Биз сиз ўзига уқтириш принципини қабул қилиш-та тайёр бўлган ва уни ўзингизни ижобий, ҳаракатчан ва ўзига ишонган шахста айлантириш учун қўллаш-та тайёр бўлган пайтга етиб келдик. Қуйдаги ифо-дани ёзиб олишингиз, унга имзо қўйишингиз ва ёд-лаб олишингиз шарт.

ЎЗИГА ИШОНЧ ФОРМУЛАСИ

Биринчи. Мен ўзимнинг белгиланган мақсадимга ети-шим учун зарур бўлган қобилиятларга эга эканлигимни биламан ва шу боис унга эришиш учун ўзимдан қатъ-ий, тиришқоқ ва доимий ҳаракатлар талаб қиламан.
Иккинчи. Ўзимнинг ҳужумрон фикрларим ҳаракат-ларимда акс этишини ва аста секин жисмоний воқе-лашқа айланиб бораётганини англайман. Шунинг учун мен ҳар кунни ўзим қандай бўлишни хоҳлаган шахс ҳақи-да ўйлайман, бу шахснинг фикран киефасини ярат-ман ва кейин амалда доимий қўллаш йўли билан уни воқеликка ўтказаман.

Учинчи. Биламанки, ўзига уқтириш принциптига му-вофиқ, онгимда тиришқоқлик билан сақланадиган ҳар қандай истак ўзини амалга ошириш учун мунтазам равишда амалий воситалар излай бошлайди, Шунинг учун мен ҳар кунни ўзимдан "Муваффақият конунини" курсининг ўн олти дарсида баён қилинган ижобий сифатларни талаб қиламан.

Тўртинчи. Мен яқин беш йилга ўз белгиланган мақ-садимни аниқ ифодаладим ва ёзиб олдим. Бу беш йил-нинг ҳар бир йилида ўз хизматларим учун нарх бел-гиладим; самарали хизматлар кўрсатиб, бу нархни олиш ниятидаман.

Бешинчи. Ўйла англаймани, агар тўғрилик ва адо-латга асосланмаса, бойлик ва маъқе узоқ қолиб кетмай-ди, шунинг учун мен бошқаларга фойда келтирмай-диган ишларга қатнашмайман. Ўзимга бошқа одам-ларнинг ҳамкорлигидан ҳам фойдаланиб қўллайдиган

Муваффақият конунини

кучларни жалб қилиб, муваффақиятга эришаман. Мен бошқаларга хизмат қилаётганим учун уларни ҳам ўзимга хизмат қилишга ундайман. Мен бутун инсо-ниятта мухаббатни ривожлантириб бориб, нафрат, ҳасад, рашк, худбинлик ва сурбетликни истисно қи-ламан. Чунки бошқаларга салбий муносабатда бўлиш мента муваффақиятга эришишга имкон бермайди. Бошқаларни мента ишонишга мажбурлайман, чунки ўзим ўзимга ва бошқаларга ишонаман.

Бу формулага имзо чекаман, уни эслаб қоламан ва у вақти келиб ҳаётимга таъсир ўтказишига ишонган ҳолда, уни ҳар кунни такрорлайман — мен муваффақи-ятга эришаман ва ўзим танлаган ишда бахтли бўламан. Имзо чекилди.....»

Ушбу формулага имзо чекишдан олдин, унинг кўр-сатмаларига амал қилишгизга шонч ҳосил қилинг. Бу формула ҳеч бир одам тушунтириб бера олмайди-ган конунга асосланган. Психологлар уни ўзига уқти-риш конунини деб аташади ва шунда тўхтаб қолишади, лекин сиз бир нарсга шубҳасиз эканлигини эсда тути-шингиз керак: бу конун ҳақиқатан ҳам таъсир қилади

ОДАТ КУЧИ

Одат атроф муҳитдан, айни бир ҳаракатни такрорлаш-дан, бир фикрни қайта қайта такрорлашдан ўсиб чиқа-ди. Одатни пластинкадаги йўлчиликка, одамнинг мия-сини эса — шу йўл билан ҳаракатланадиган итгага ўх-шатиб мулкин. Такрорланувчи ҳаракатлар ёки фикрлар (драмидда одат шаклланиб бўлганидан кейин, пластин-ка ортидан йўлчилик устида айланаётган итга сингари, мия унга мувофиқ ҳаракат тенденциясига эга бўлади.

Одат шаклланишидан сўнг, у автоматик тарзда та-нанинг ҳаракатларини назорат қилади ва йўналти-риб туради, шунинг учун ўзига ишончни ривожлан-тириш омиллига айланадиган фикрни топиш мумкин. Бу фикр қуйидагича:

Токи фикрларинг ва савй ҳаракатларингни керак-ли томонга ўнгалтиришда давом этадиган одам шакли киланмагунича, ўз фикрларинг ва ғайратингни ихтиёрий равишда, керак бўлса, мажбуриаб, исмалаётган мақсадга ўнгалтириб тур.

Ишонч онгингиздаги ҳукмрон фикрга айланиши учун, бу формула одаг тарзида иккиламчи онгингизда мустахкамланиб қолмагунича, формулани ёзиб олиш ва доимо такрорлаб туриш зарур.

Фикр ғалаба қилган жойда, қуч ҳам топиш мумкин! Генри Форднинг ўзи Генри Фордга ишона олгани учун ҳам миллионлаб пул ишлаган, бу ишончни белгиланган мақсадга айлантирган ва мақсадни белгиланган режа билан мустахкамлаб олган. Форднинг хизмати бошла-нишида унинг ёнида ишлаган бошқа механиклар фақат хафталик иш ҳақи соланган хатжилдларни кўради ва фақат шунини олтиради, холос. Улар ўзлари учун одадлагини нарсалардан бошқа ҳеч нарса талаб қилмасдилар. Агар кўпрок нарса оламан десангиз, ўзингиздан кўпрок на-рса талаб қилинг. Эслаб қолинг, авваламбор, одам ўзи-дан кўпрок нарса талаб қилиши зарур!

Сизда қандай яширин қуч борлигини ҳеч ким бил-майди. Агар сизни ҳаракатларга ундайдиган, кўз ну-рингизни мустахкамлайдиган, ўзингизга ишончни ва ютуқларга интилишни мустахкамлайдиган бирор та-рабатга дуч келмасангиз, ўзингиз ҳам қобилиятга-рингизни била олмайсиз.

Кўрув ва ишончсизлик ҳукмронлик қиладиган ерда сезиларли ютуқлар бўлмайди. Бу эса машҳур файла-суф томонидан берилган таърифни эслашга ундай-ди: «Кўрув бу — тафаккур яширинган ва ўзига ўз-лат қидираётган зиндон. Кўрув иримларни келтириб-чиқаради, ирим эса — иккиозламачулик билан қало-ни ўлдирадиган ханжардир».

Мен шу сўзларни ёзаётганим стол тепасида қатти-харфлар билан ёзилган ёзув илғирик турибди:

«Кун сайин мен ҳамма муносабатларда тобора кўпроқ муваффақиятларга эришяпман».

Бу ёзувни ўқиган бир шубҳаланувчи шахс мендан ҳақиқатан ҳам шу “алаҳсираш”га ишониш ишонмас-тимини сўради ва мен “Аббатга, йўқ. Бу ёзув мента ишчи бўлиб иш бошлаган шахтамдан чиқиб олишимга ва ду-неда ўз ўрнимини топишга, мен минглаб одамларга ёр-дам бера олган шухратимга эришишимга қўмақлашди, холос; мен уларнинг онтига мана шу ёзувда ифодалан-ган ижобий фикрни жойлаштирдим; шунинг учун кан-дай қилиб мен бунга ишона оламан” деб жавоб бердим. Кета туриб, у одам шундай деди: «Нима ҳам дер-дим, балки бу фалсафада нимадир бордир, чунки мен ҳар доим омадсизликдан кўрқардим ва менинг бу кўрқувларим ўзини оқларди».

Фикрларингиз сизни қашшоқликка, бахтсизлик-ка ва омадсизликка маҳкум этиши ёки муваффақи-ятлар чўққисига етаклаши мумкин. Агар сиз ўзингиз-дан муваффақият талаб қилсангиз, бу истакни онгли ҳаракатларингиз билан мустахкамласангиз, албатта ғалаба қозонасиз. Лекин ёдда тутинг: муваффақият-ни талаб қилиш ва уни шунчаки исташ ўртасида фарқ бор. Сиз шу фарқни топишингиз ва ундан фойдала-на билишингиз шарт.

Йигирма беш йилдан кўпроқ вақт олдин мен ўзи-га ишонч биносини қуришда ўзимнинг биринчи са-боғимни олган эдим. Бир кунни кечкурун қатталарнинг катталар ва меҳнат ҳақидаги суҳбатини эшитиб, қамин-олдида ўтирардим. Тақлифсиз суҳбатга гап қўшдим ва ёлловчилар ва ёлланувчилар ҳақида Олгин Қойда-дан улар орасидаги фарқни чиқариб, нималардир де-дим, Менинг эслагам ўтирганлардан бирининг эъ-тиборини тортди ва у ўтириб: “Ақлли бола экан. Агар ўқисанг, дунёда из қолдириб кетишинг мумкин” деди.

Бу одамнинг сўзлари мени ўйлантириб қўйди ва мен улар устида қанча кўп ўйлансам, шунчалик мени

ўйга толдиранар ва мен бу сўзлар ортида қандайдир фалсафа бор, деган ҳаёлга борардим.

Балки ниматаки эришган бўлсам, бари шу эслатма билан боғлиқ десам, адолатли бўлар.

Бундай тахминлар кўпинча кучли таъсир кўрсатади, айниқса, улар одамнинг ўзи томонидан онгли равишда қилинган бўлса. Ўзига ишонч формуласига қайтинг ва уни эгалиб олинг, чунки у сизни миянгиининг “энергия станцияси”га олиб келади ва сиз у ердан ўзингизни муваффақият чўққисига олиб чиқадиган қувват олаверишингиз мумкин.

Ўзингиз ишонсангизгина, бошқаларга сизга ишонади. Улар сизнинг фикрингизга “созланади” ва ўзингиз хис қилаётган туйғуларни хис қила бошлайди. Фикрий телепатия конуни бу ҳақда ғамхўрлик қилади. Жисмингизда ўзингиз ҳақингиздаги фикрлар оқиб туради ва агар ўзингизга ишонсангиз, бошқалар фикрларингиз тебранишини тўтиб олади ва уларни худди ўзиники деб қабул қилади. Фикрий телепатия конунини тушуниб олгач, сиз ўзига ишонч нима учун муваффақиятнинг ўн беш конунидан иккинчиси эканлигини англайсиз.

Ўзига ишонч билимлар махсулидир. Ўзингизни библиб олинг. Нимани қай даражада билишингиз ва бу билимлардан қандай фойдаланишингизни англаб олинг. Алдоқчиларни албатта умидсизлик кутади. Шунинг учун ўзингизни аслида билдирганингиздан кўпроқ нарса билдиргандек қилиб кўрсатманг. Бундан маъно чикмайдиган, чунки ҳар қандай маълумотли шахс уч дақиқаси сизни эшитгач, билимларингиз даражасини аниқ белгиллаб бера олади.

Агар бу огоҳлантиришга қулоқ солсангиз, охириги саҳифалар ҳаётингизда муҳим бурилиш ясаши мумкин.

Ўзингизга ишонинг, лекин бу ҳақда бутун дунёга жар солманг, балки бунга кўрсата билинг.

КОННИКМАСЛИК

Мушриф билан дарсдан сўнг суҳбат

Коинотнинг буюк жумбоғи — ҳаётдир! Биз ўз ихтиёрийимизсиз дунёга келамиз ва қаяқдан кетяётганимиз маълум эмас! Кетиш ҳам ўз ихтиёрийимизда эмас ва қаяққа кетишимиз ҳам номаълум!

Биз бу мангу жумбоқни ечишга азалдан уриниб келаямиз, лекин бундан мақсад нима ва натижалар қандай бўлапти? Ҳеч бир мутафаккир биз Ер юзиде қандайдир мақсад билан мавжуд эканлигимизга шубҳа қилмайдиган. Наҳотки, биз онгли равишда Яратувчи билан ҳамкорлик қила олаймиз, Ер юзиде муносиб умр кечири олаймиз, барча иложи бор воситалар ёрдамида эзгуликлар қила олаймиз? Тўғилгандан то ўлгунга қадар онг ўзи эга бўлмаган нарсаларга интиливеради.

Полда ўйинчоқ ўйнаб ўтирган гўдак бошқа ўйинчоқлари бор бошқа болани кўриши биланок унинг ўйинчоқларини ўзиники қилиб олишга уринади.

Қизча (қатта бўла бориши билан) бошқа аёлларнинг қийими чиройлироқ деб ҳисоблайди ва бошқаларга тақлид қилишга интилади.

Ўғил бола (қатта бўла бориши билан) темирйўллар, банктар ёки товарларга эга бошқа эркакни кўриши билан ўзига ўзи “Қандай омадли! Нима қилиб уни бу мулклардан мосуво қилиш мумкин?” дейди. “Ҳаммаси беш ва ўн центга” магазинларининг қироли Ф. У. Вулворт Нью-Йоркдаги Бешинчи авенюда туриб, Метрополитеннинг баланд биносига қаради ва ўзига ўзи шундай леги: «Қандай ажойиб! Мен бундан ҳам баланд қилиб кураман». Умрининг энг қатта ютуғи Вулворт осмонўпар биносини куриш бўлди. Бу иншоот одамнинг бошқалардан ўзиб кетишга интилишининг рамзи бўлиб қолди. ЎЗ МАВЖУДЛИгини БОШҚА ҲЕЧ НИМА БИЛАН ОҚДАЙ ОЛАМАГАН ИНСОН МАНДАНЛИгининг ЕДГОРЛИГИ!

ХАЁТ МАНГУ СЎРОК БЕЛГИСИДИР!

Нимани энг кўп истаётган бўлсак, у жуда яқинимизда, лекин келажақда. Бизнесинг эришиш истатимиз ҳаммisha ИСТАШ кучимиздан орқада қолиб келган!

Агар истаган нарсамизни кўлга киритсак, уни бошқа хоҳламаётганимизни билиб қоламиз!

Хов узоқдаги тоғ қанчалар тўзал; лекин унга яқин келишимиз биланок, бу бор-йўғи тошлар, тулпроқ ва дарахтлар уюми эканлигини кўрамиз.

Бу ҳақиқатдан эски бир мақол қелиб чиқади: «Ўта яқин танишув ҳафсалангни пир қилади».

Одам келажақда муваффақиятгни кўриш умидини йўқотиши билан, унинг куни битади. Табиат инсонни шундай яратганки, унинг учун ягона бахт — кўлга киритиб бўлмайдиган объект ортидан қувшидир. Кўлимиздаги нарса бизга қониқиш келтирмай қўяди. Келажақда эришиш мумкин бўлган ютуққа умид қилиш, бу инсон учун ягона энг узоқ давом этадиган қониқишдир. Бу умид сўнгач, одамнинг юрагида “ўлим” деган ёзув пайдо бўлади.

Келинг тўсиқнинг нариги томонидagi майса яшилпроқ эканлиги сизни ҳаяжонлантирмай кўя қолсин. Бу табиатан шундай бўлиб келган. Табиат шундай қилиб бизни жалб қилади ва бутун умринг вазифасига тайёрлайди. Бу вазифанинг номи эса — МУВАФФАҚИЯТ КУРАШДА.

БАРЧА МЎЪЖИЗАЛАР ИЧИДА ЭНГ УЛУҒИ - ИШОНЧ

Агар сизнинг дунёингиз чекланган, бахтсизликларга ва етишмовчиликларга тўла бўлса, бу сиз ҳали бир нарсани англамаганлигизгиз учундир: сизнинг миантиз — ишонч энергияси ишлаб чиқариш учун барча зарур нарсалар билан жихозланган лаборатория.

Ишониш қобилиятига эга бўлган одамлар ҳақиқий етакчи бўла оладилар. Келажақда заифлар ва мўъжизалар фақат ўтмишда содир бўлган, деб ишонадиганларга ўрин йўқ. КЕЛАЖАҚ МЎЪЖИЗАЛАРИНИ ФАН ОЧАДИ

ТЎРТИНЧИ ДАРС

ПУЛ АЖРАТИБ ҚЎЙИШ ОДАТИ

«Одам лош, суяклар, қон, мўйлар ва мия ҳужайраларининг аралашмасидир. Бу у ўзининг шахсини яратишга кўмаклашадиган қурилиш материаллари».

Пул ажратиб қўйишни ўргатмай туриб, шунки қилишни маслаҳат бериш, худди отни чизиб, тагига “От” деб ёзиб қўйиш билан баробар. Ҳаммага аёнки, пул ажратиб қўйиш — муваффақиятнинг асосий шартларидан бири, лекин ажратиб қўйишни билмайдиганларнинг онгида, авваламбор, шундай савол туғилади: «Бунга қандай қилиш мумкин?»

Пул ажратиб қўйиш мутлақо одатнинг иши. Шунинг учун ушбу дарс одат қонунини қисқача тавсифлашдан бошланади.

Одам одат қонунни ёрдамда ўз шахсини шакллантириши адолатли. Ҳар қандай ҳаракат етарлича тақрирланганда, одатий ҳаракатга айланади ва онг бизнинг кундалиқ одатларимиздан келиб чиқадиган кўлаб раббатлантирувчи қушларнинг йиғиндисидир. Онгида намоён бўлади.

Онгида мустаҳкамланиб олгандан сўнг, одат ҳаракатга ундайди. Масалан, агар сиз ҳар куни ишга ёки бошқа бироро жойга бир хил йўл билан борадиган бўлсангиз, тез орада сизда одат пайдо бўлади ва миантиз сизнинг ҳар қандай иштирокингизсиз, сизни одатли йўлдан бошлаб кетади. Бунинг устига, агар сиз бошқа йўлдан кетишни истаб қолсангиз, лекин доим йўлни ўзгартириш ҳақида ўйлайвермасангиз, аввалги йўлдан кетаётганингизни тўсатдан пайқаб қоласиз. Нотиклар мунтазам равишда ўйлаб топилган бир шояни айтиб бераверса, одат қонунини туфайли, тез

орада бу воқеа ўйлаб топишган ёки ҳақиқатан ҳам бўлиб ўтганини унутилиб кетишини билади.

ЧЕКЛОВЛАР ДЕВОРИ ЯСАШ ОДАТИ

Миллионлаб одамлар одат қонунини самарасиз қўллаганлари учун ўз ҳаётини қашпоқлик ва муҳтожликда яшашмоқда. На “ўхшаш нарсалар ўзига ўхшашларини тортади” тан одат қонунини, на тортишиш қонунини тушумай туриб, камбағаллар кўпинча камбағаллик уларнинг ҳаракатлари натижаси экан, деб англай бошлайдилар.

Ўз онгингизда сизнинг иш ҳақингизнинг маълум бир четаралари бор деган фикрни мустаҳкамласангиз, сиз энди ҳеч қачон ундан кўпроқ пул ишлай олмайсиз, чунки одат қонунини ойлитингизга чеклов қўяди, онгингиз бу чекловларни қабул қилади ва тез орада сизни КАМБАҒАЛЛИК ҚўРҚУВИ шунчалик ўраб оладики, имконият бошқа қайтиб сизнинг эшитингизни тақиллатмайди; тақдирингиз ҳал бўлган; сиз шунга маҳкумсиз.

Пул ажратиб қўйиш одатини шакллантириш — умуман сизнинг пул ишлаб топиш қобилиятингизни қискартиришни аниқламайди; у бунинг тўла аксини аниқлатади — сиз муқтазам равишда ишлаб топганингизни жамағарибгина қолмай, кўпроқ имкониятларга эга бўлиб борасиз, ўз дунёқарашингизни кенгайтирасиз, ўзингизга ишонч, тасаввур, ишתיёқ ва ташаббус ҳамда етакчи бўлиш қобилиятини ҳосил қиласиз, бунинг ҳаммаси даромадингизни анча кўпайтиради. Бу буюқ қонунни бошқачасига ифодадай туриб, айтиш мумкинки, одат қонунини тушуниб олгач, сиз “икки жамоада ўйнаб”, пул ишлаб топиш имкониятларингизни кенгайтирасиз.

Сиз қуйидаги тарзда ҳаракат қилишингиз шарт. **Биринчи.** Белгиланган бош мақсад қонунни ёрдамида сиз ўз онгингизда нисмани исбатлангиз, жум-

ладан ўзингиз ишлаб топтоқчи бўлган пуллар муқдорини ҳам мустаҳкамлаб оласиз. Онгингиз тасвири ни чизма, режа ёки хартия сифатида қабул қилиб олади, уларга биноан, ҳаракатларингиз ва фикрингизни бош мақсадингиз сари йўналтиради. Одат қонунни ёрдамида сиз белгиланган бош мақсадингиз объектини мустаҳкамлаб оласиз (иккинчи дарсда баён қилинган усул орқали), у сизнинг онгингиздан мустаҳкам ва доимий жой олади. Бундай амалиёт қашпоқлик онгини йўқ қилади ва уни фаровонликка чанқоқлик билан алмаштиради. Сиз фаровонликни деярли талаб қилиб бошлайсиз, уни кўтиб турасиз, ўзингизни шунга эришишга ва ундан онгли фойдаланишга тайёрлайсиз; бу билан сиз йўлга кўприк ясайсиз ёки пул ажратиб қўйиш одати учун майдон тайёрлайсиз.

Иккинчи. Шу тариқа пул ишлаб топиш қобилиятингизни ошириб, ўзингизнинг белгиланган бош мақсадингизни, ишлаб топётган пулларингизнинг қанча қисмини ажратиб қўйишингизни ёзма тасвирлаб, сиз одат қонунини қўлайсиз.

Шундай қилиб, даромадингиз ортгани сари ажратиб қўйилаётган сума ҳам кўпайиб бораверади.

Бир томондан, ўзингиздан ўз иш ҳақингизни ошириш қобилиятини талаб қила бориб ва иккинчи томондан, муқтазам равишда ишлаб топишган пулларингизнинг бир қисмини ажратиб қўя бориб, тез орада шундай бир бандга етасизки, унда сиз ўз онгингиздан барча тасаввур қилиш мумкин бўлган чекловларни олиб ташлайсиз ва молиявий мустақилликка олиб келадиган йўлга тушиб оласиз.

Лекин сиз онгингизда камбағаллик қўрқувини мустаҳкамлаб, одат қонунини тескари йўналишда қўйласангиз, бу қўрқув тез орада сизнинг пул ишлаб топиш қобилиятингизни қискартиради ва сиз энг зарур нарсаларга ҳам зўрға пул топа бошлайсиз.

Ўшаш нарсалар ўзига ўшашини тортади! Агар сиз бизнесмен бўлсангиз ва “бизнес юришмаётгани” ҳақида гапириш ва ўйлашга одатлансангиз, бизнеснинг юришмай қолади. Бир пессимист, агар унга анча вақтгача ўзининг бузғунчи таъсирини кўрсатишга кўйиб берилса, анча билимдон одамларнинг ишини йўққа чиқариши мумкин. Бунга у ўша одамларнинг онгида қашоқлик ва омадсизлик ҳақидаги фикрларни мутсаҳжаллаш орқали амалга оширади.

Шундай одам бўлиб қолманг!

Иллийнос штатидати омадги баъкирлардан бири ўз кабинетига шундай плакат осиб қўйганди:

Биз бу ерда фақат фаровонлик ҳақида ўйлаёмиз, агар сизнинг ҳақонгиз бахтсизлик ҳақида бўлса, илтимос, уни ўзингиз билан олиб қолинг: у бизга керак эмас

Ҳеч бир фирмага пессимистнинг хизмати керак эмас, одад ва тортишиш қонунини тушунадиганлар пессимистнинг борлигини худди уларнинг кабинетига талончи бостириб киргандек қабул қилишади: бир пессимист атрофдаги ҳамманинг фойдалигитини йўққа чиқариши мумкин.

Ўн минглаб хонадонлардаги суҳбатнинг бош мавзуси — камбағаллик ва эҳтиёж, шунинг учун ҳам бу ўйларда яшовчилар айнан шу нарсани олишади. Улар камбағаллик ҳақида ўйлашади, улар камбағаллик ҳақида гапиришади, улар камбағалликни ўзининг ҳаётидаги қисмати деб билишади. Улар аждодлари камбағал бўлганлиги учун, ўзлари ҳам камбағал бўлиб қолишлари керак, деб ўйлашади.

Камбағаллик онги камбағаллик ҳақида ўйлаш ва ундан кўрқиб одади туфайли шаклланади. «Қаранг! Кўрққан нарсам бўлди-я».

КАРЗ ҚУЛЛИГИ

Карз - шафқатсиз хўжайин, тежаш одадининг хундор дўшмани.

Камбағаллик ўз ўзидан ҳар қандай иззат-нафси қилдиришга, ўзига ишонч ва умидни йўқ қилишга қодир. Лекин бунинг устига карз юки қўшилса, бу раҳмсиз хўжайинларнинг қурбонига айланган одам, аслида, мағлубиятга маҳкум одамдир.

Токи бирор кишининг қатта карзи бор экан, у ҳеч қачон яхши ишлаши, ҳамманинг хурматига сазовор бўлиши, ҳаётда белгиланган мақсад яратиши ва унга эришининг иложи йўқ. Карз қуллигига тушган одам жаҳолат ёки ҳақиқий занжирлар билан боғланган қул қаби қўмақсиздир.

Муаллифнинг ҳар ойда минг доллар ишлаб топадиган яқин бир дўсти бор. Унинг хотини “жамоат” орасида бўлишни яхши кўради ва йиллик даромад 12 000 доллар бўлгани ҳолда, бу аёл 20 минг доллар “турадий”. Натижада бу бечоранинг 8 000 долларлик доимий карзи бор. Унинг боғаларининг ҳам оналаридан мерос бўлиб ўтган худди шундай одади бо. Боғалари, яъни икки қиз ва бир ўғил қоллежга қирадиган ҳолда, лекин отасининг карзи туфайли бунинг иложи йўқ. Натижада — ота ва боғалар ўртасида жанжал, шунинг учун ҳам бутун оила бахтсиз.

Бутун умринг занжирда бўлиб, сен қарздор бўлган одамнинг сени боғлаб олиши ҳақида ҳатто ўйлаб кўриш ҳам кўрқинчли. Қарзларни тўплаб олиш, бу — одад. Қичкинасидан бошлаб, то бутун қалбингни эгаллаб олмагунича аста секин қадамба қадам қўлайиб бораверади.

Карз юки остида қолган одам ўз идеалларини ўрнатишга ва амалга оширишга вақти ҳам иштиёқи ҳам бўлмайдди. Натижада, у аста секин қуйига тушиб ке-

таверади, ўзига чекловлар қўяди ва ҚўРҚУВ ва шубҳа деган зидон панжаралари ортига тушиб қолади, бундан ҳеч қачон қутулиб кета олмайди.

Ёшлгида қарзлари ўзини йўқ қилиб юборишига сал қолган, ҳозир анча ишлари юришган бир одамнинг маслаҳати шундай: “Ўзингнинг ва сента қарам бўлганларнинг олдидати қарзинг ҳақмида ўйла ва ҳеч қачон ҳеч қимдан қарз олмаслик тўғрисида қарор қил”. Бу одам тез орада ўзига керакли бўлмаган нарсани сотиб олишдан воз кечишга ҳам муваффақ бўла олдики, бу унга муваффақиятлар келтира бошлади ва тез орада қарзларидан қутулиб кета олди.

Қарз олиш одатига кўниккан кўпчилик ўзига келиши ва қутулиб кетиши учун унчалик омади келмаган. Чунки қарзлар қумга ўхшайди, ўз қурбонини домгига тортиб кетаверади.

Ўмидсиз аҳволда, қарзларга ботиб қолган одам камбағаллик кўркуидан жабр чекаверади, унинг иззат нафси ва ўзига ишончи фалаж бўлиб қолган ва у аста секин лоқайдлик ботқоқига ботиб кетаверади.

Қарзларнинг икки тоифаси бўлиб, улар табиатан бир биридан шунчалик фарқ қиладики, алоҳида кўриб чиқишни талаб этади.

1. Ҳашамат буюмларини сотиб олишда юзата келган қарзлар; бундай қарзлар ўта оғир юкка эга.

2. Қасбий ёки ишчанликка ўқишлар жараёнида пайдо бўлган қарзлар; улар вақти келиб фойда келтириши мумкин бўлган маҳоратлар ва кўникмаларни намоеён қилади.

Биринчи тоифадати қарзларга йўл қўймалик лозим. Агар қарз олувчи ақлу фаросати билан иш қўрса ва онгли чегаралардан чиқмай қилса, иккинчи тоифадагиларига йўл қўйиш мумкин. Бу чегара бузилиши биланок, одам спекуляцияларнинг шубҳали оламига қира бошлайди.

Аслида чўнгалгига қарамай яшайданларнинг ҳаммаси спекуляцияларга берилувчан бўлади. Улар омад гилдирати бир айланганнида ҳаммасини қайтараман деб ўйлашади. Лекин бу гилдират одатда керакли дойда тўхтамайди, шунга мойил одамлар яна ҳам кўпроқ қарз бўлиб қолаверишади.

Уруш вақтида миллионлаб эркаклар қилт этмай, ўлиб кетишини билгани ҳолда, жангнинг олдинги қаторларида туради. Ҳудди шу эркаклар камбағаллик кўркувитатүшиб қолишса, тез орада эсини йўқотиб, ақли фалаж бўлиб қолишади ва баъзан ўзини ўлдиришгача боради.

Қарзи йўқ одам камбағалликдан кўркмайди ва ажойиб молиявий ютуқларга эришиши мумкин, лекин у қарзлар билан боғланиб қолган бўлса, бундай ютуқларга эришишининг эҳтимоли жуда кам.

КАМБАҒАЛЛИК КЎРҚУВИДАН ҚАНДАЙ ҚУТУЛИШ МУМКИН

Агар одамнинг қарзлари бўлса, камбағаллик кўркувини енгиши учун у иккита қатъий қадам қўйиши шарт. Биринчидан, кредитга нарса сотиб олишни бас қилиш, кейин эса аста секин қарзларни бериб бошлаш.

Қарзлар учун ташвишдан қутулиб олгач, сиз ўз онингиз одатларингизни ўзгартириш ва йўналишинингизни фаровонлик сари бошлашга тайёр бўласиз. Ўз белгиланган бош мақсадингиз мунтазам равишда ўз даромадингизнинг бир қисmini ажратиб қўйиш одатини қиритинг, агар бу ҳатто кунига бир чақа бўлса ҳам. Тез орада сизда пул ажратиб қўйиш одати пайдо бўлади ва бу сизга қувонч келтира бошлайди.

Ҳар қандай одатни бошқа, янада исталгани билан алмаштириб, уни енгиш мумкин. Молиявий мустақилликка интилаётганларнинг ҳаммаси, сарфлаш одатини ажратиб қўйиш одати билан алмаштириши керак.

Бу курсда кўп психологик формулалар тасвирланган. Уларни эслаб қолиш ва амалиётда қўллаш лозим. Шундай формулалардан бирини учинчи дарсдан топиш мумкин. Унинг мақсади — ўзига ишончини ривожлантириш.

Одат қонунига биноан, бу формулалар ШУНЧАЛИК ЎЗЛАШТИРИЛАДИКИ, агар уларни қўллаш йўриқномасига аниқ амал қилсангиз, улар ақлий механизминининг бир қисмига айланади.

Сиз моливий муваффақиятқа эришмоқчисиз, деб тахмин қиламиз. Агар сиз камбағаллик кўрқувини енгган бўлсангиз ва пул ажратиб қўйиш одатини орттирган бўлсангиз, пул тўплаш осон бўлади.

Пули йўқ одам пули бор одамнинг тобелитида бўлади! Бу ўша одам табиатан эга бўлган қобилиятлар, тайёрларлик ва ақлга боғлиқ эмас.

Ким эканлигингиз ва нималарга қодир эканлигингизга қарамай, сиз ҳақингизда асосан банкдаги пулларингизга қараб ҳулоса чиқаришларини кўрмаслик мумкин эмас. Одамлар нотаниш кишини учратганида, уларнинг онгида дастлаб туғилаётган савол "Қанча пули бор экан?" деган саволдир. Агар пули кўп бўлса, унга ҳамма эшиклар очилади. Унга ҳар томонлама эътибор қаратилади.

Лекин унинг пойабзали эски бўлса, кийимлари ёғим бўлса, ёқаси кир бўлса, моливий ахволи оғирлиги тушунарли, деган ўйда, ўтиб кетаётганлар унинг оёғини босиб ўтишлари, юзига ҳурматсизлик тутунини уфурпишлари мумкин.

Қўпчилик муваффақият сари узок йўл босган, лекин қокчилиб кетиб, йикилган ва ўта оғр вазиятларда пул бўлмагани боис, қайтиб тура олмаган. Захира маблағлари бўлмагани туфайли, бизнесдаги ҳар йилги ўлимлар сони жуда катта.

Захира фондлари ишбилармонлик операциялари-ни юритиш учун зарур!

Шунга ўхшаб, жамғарма ҳисоби ҳар бир индивиднинг муваффақияти учун зарур. Бундай ҳисобрақам бўлмаса, шахсни икки турдаги таваккал қутиб туради: биринчидан, нақд пули бор одамни қутиб турган имкониятдан фойдалана билмиш қобилиятининг йўқлиги, иккинчидан, пул бўлмагани сабабли қутилмаган қўнғилсизликлар ва мураккабликларни бартараф этининг иложи бўлмаслиги.

Оддий одам осон ишлатиб юборадиган майда суммалар, мунтазам равишда жамғариб қорилиса, иш бериши мумкин ва аста секин моливий мустақилликка олиб келиши мумкин.

«Қурилиш ва жамғарма ассоциацияси» ҳамкорлигида қуйидаги жалвал ишлаб чиқилган бўлиб, у ҳар ойда 5, 10, 25 ва 50 доллар ажратиб қўйилганида, ўн йилдан сўнг натжа қандай бўлишини кўрсатади*. Агар одам бир ойда одатда беш доллардан эллик долларга-ча "қўнғилхушлик" деб атаган фойдасиз нарсаларга сарфлайди деб ўйласак, яқуний сумма ақлни шопириб қўядиган кўринади.

МАБЛАҒЛАРИНГИЗНИ КЎПАЙТИРИШНИНГ АЖОЙИБ ИМКОНЯТИ

Хар ойда 5 доллар ажратиб қўйинг (бир кунда бор йўғи 17 центдан)
Жамғарилиши Фойда Жамғарма плус фойда Олиш мумкин

1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил	6 йил	7 йил	8 йил	9 йил	10 йил
60.00	120.00	180.00	240.00	300.00	360.00	420.00	480.00	540.00	600.00
4.30	16.55	36.30	64.00	101.00	140.00	197.10	257.05	324.95	400.00
64.30	136.00	216.30	304.00	401.00	500.00	617.10	737.05	864.95	1000.00
61.30	125.00	191.55	260.20	338.13	414.75	495.43	578.32	687.15	1000.00

Хар ойда 10 доллар ажратиб қўйинг (бир кунда ати-
ми 33 центдан)

Жамғарилиши Фойда Жамғарма плус фойда Олиш

мумкин

1 йил 120.00 8.60 128.60 122.60
2 йил 240.00 33.11 273.11 250.00
3 йил 360.00 72.60 432.60 383.10
4 йил 480.00 128.00 608.00 520.40
5 йил 600.00 202.00 802.00 676.25
6 йил 720.00 280.00 1000.00 829.50
7 йил 840.00 394.20 1234.20 990.85
8 йил 960.00 514.10 1474.10 1156.64
9 йил 1080.00 649.90 1729.90 1374.30
10 йил 1200.00 800.00 2000.00 2000.00

Хар ойда 25 доллар ажратиб қўйинг (кунига факат
13 центдан)

Жамғарилиши Фойда Жамғарма плус фойда Олиш

мумкин

1 йил 300.00 21.50 321.50 306.50
2 йил 600.00 82.75 682.75 625.00
3 йил 900.00 181.50 1081.50 957.75
4 йил 1200.00 320.00 1520.00 1301.00
5 йил 1500.00 505.00 2005.00 1690.63
6 йил 1800.00 700.00 2500.00 2073.75
7 йил 2100.00 985.50 3085.50 2477.13
8 йил 2400.00 1285.25 3685.25 2891.60
9 йил 2700.00 1624.75 4324.75 3435.75
10 йил 3000.00 2000.00 5000.00 5000.00

Хар ойда 50 ажратиб қўйинг (кунига факат 1,66
доллардан)

Жамғарилиши Фойда Жамғарма плус фойда Олиш

мумкин

1 йил 600.00 43.00 643.00 613.00
2 йил 1200.00 165.50 1365.50 1250.00

Наполеон Хилл

3 йил	1800.00	363.00	2163.00	1915.50
4 йил	2400.00	640.00	3040.00	2602.00
5 йил	3000.00	1010.00	4010.00	3381.25
6 йил	3600.00	1400.00	5000.00	4147.50
7 йил	4200.00	1971.00	6171.00	4954.25
8 йил	4800.00	2570.00	7370.50	5783.20
9 йил	5400.00	3249.50	8649.50	6871.50
10 йил	6000.00	4000.00	10000.00	10000.00

Пул қилиш ва пул жамғариш — фан, лекин унинг қоидалари шунчалик оддийки, ҳар қандай одам унинг риоя қилиши мумкин. Асосий дастлабки шарт шари — келажакни деб бўлган кундаги нарсаларни қурбон қилишга таёрлик ва зарур бўлмаган харажатларни чеклаш.

Бир йилгит машхур банкирнинг ҳайдовчиси бўлиб ишлаш ва ойига атиги 20 доллар топарди. Хўжайини уни бир ҳафтада сарфланган барча пулларининг аниқ ҳисобини қилишга ундади. Мана нима келиб чиқди:	
Сигаретлар	0.75
Сақич	0.30
Содалли ичимлик	1.80
Дўстлар учун синаралар	1.50
Кино	1.00
Соқол олдириш, жумладан чойчака	1.60
Ҳар кунги, ҳафталик ва якшанбалик газеталар	0.22
Пойабзалини тозалатириш	0.30
Квартира ва овқатланиш	12.00
Қолдиқ	0.53
	7.47

Бу факат ҳисобни юригтган ўша йилгиталина эмас, бошқа минглаб одамларга ҳам қўллаш мумкин бўлган рақамларни кўрсатадиган ачинарли бир ҳолат. 20 доллардан у факат 53 цент жамғариб қола олган. 7.47 долларни у анча қисқартириш, баъзиларини умуман

Муваффақият қонун

чиқариб ташлаш мумкин бўлган эҳтиёжларга ишлатган. Агар унинг ўзи соқол олиб, ўзи туфлсини тозалатганида эди 7.47 долларнинг ҳаммасини сақлаб қолган бўларди.

Энди жадвалга қараймиз ва бир ҳафтада 7.47 ни тежаш нимага олиб келган бўлиши мумкинлигига эътибор қиламиз. Айтайлик, йилгит факат 25 долларни ажратиб қўя олган. Унда ўзининг охирига келиб, анча салмоқли сумма тўплатиб қолган бўларди — беш минг доллар.

У бу ҳисобларни юригтган вақт мобайнида, йилгит-ма бир ёшда эди. Агар ҳар ойда 25 доллардан ажратиб қўйганида, ўттиз бир ёшда банкда унинг салмоқли ҳисобрақами бўларди ва бу пуллар молиявий муваффақиятга олиб боровчи қўп имкониятлар берган бўларди.

Одамлар қандай қилиб ЖАМҒАРИШ ўрнига, қандай қилиб САРФЛАШ ҳақида кўпроқ ўйлашади. Жамғариб кўриш ёқси, бунинг учун зарур бўлган қубон бериш ва ўзини ўзи назорат қилиш ҳар доим ноқулай фикрлар билан боғлиқ, САРФЛАШ ҳақидаги фикрлар эса қўзғатувчан таъсир кучига эга.

Пул ажратиб қўйиш одати характернинг кучли бўлишини талаб қилади, чунки ажратиб қўйиш ўзини чеклаш ва турли кўнглихушлиқлар ва хордиқлардан ноз кечишни аниқлади.

Шунинг учун ажратиб қўйиш одати пайдо бўлаётган одам муваффақиятга олиб боровчи бошқа кўплаб ҳислатларга ҳам эга бўлиши лозим: ўзини ўзи назорат қилиш, ўзига ишонч, мардлик, вазминлик ва қўрқувдан ҳоли бўлиш кабилар шулар жумласидандир.

КАНЧА АЖРАТИБ ҚЎЙИШ ЛОЗИМ?

Дастлабки пайдо бўладиган савол: «Қанча ажратиб қўйиш лозим?» бунга бир икки сўз билан жавоб беришнинг иложи йўқ. Чунки бу жуда кўп шартлар

Наполеон Хилл

га боғлиқ; улардан баъзиларини одам назорат қили олади, бошқаларини эса йўқ.

Умуман олганда, ойлик иш хақи оладиган одам ўз даромадинини қуйидагича тақсимлаши мумкин:

Жамғарма.....	20%
Янаш: кийим, овқатланиш, квартирага	50%
Таълим.....	10%
Хордиқ.....	10%
Хаёт сугуртаси	100%

Қуйида ўртача меёрдаги одам даромадининг тақсимиий реал тақсимланиши тасвирланади:

Жамғарма.....	ХЕЧ НАРСА
Янаш: кийим, овқатланиш, квартирага	60%
Таълим.....	0%
Хордиқ.....	35%
Хаёт сугуртаси	5%
	100%

Хордиқ деганда, албатта, аслида ҳеч қандай дам олишга олиб келмайдиган кўплаб харажатлар тушунилади; спиртни ичимликлар, меҳмон кутишлар шунга ўхшаш турли харажатлар назарда тутилади, улар асосан инсонни ва унинг характериини издан чиқаради.

Бу дарс — ахлоқдан ёки бошқа ҳар қандай мавзудан насихат ўқиш эмас. Биз ҳеч бир ҳис туйғусиз фактлар ҳақида гапиролмиз ва улар кўп жихатдан муваффақиятта эришиш учун қўрилиш материалини ташкил қилади.

Муаллиф ойда бир марта кирк битта мактабда маъруза ўқирди. Бу мактабларнинг директорлари ўқувчиларнинг икки фоизидан камроғигина пул жамғармашга мойиллик билдиришини тасдиқлашади, маҳсус саволномага жавоблар эса шунинг кўрсатдики, 11 минг нафар юқори синфдагилардан факат беш фоизгина пул жамғариш муваффақият учун зарур эканлигига ишонишади.

Муваффақият қонунин

Бойлар бойиб кетавериши, камбағаллар қашшоқлашиб боравериши бежизга эмас экан!

Ҳаммамиз ҳам одатлар қурбонимиз!

Афсуски, кўпчилигимиз учун одат психологияси ҳақида ҳеч қандай тасаввурга эга бўлмаган ота-оналар томонидан тарбияланганмиз; ота-оналарнинг ўзлари фарзандларига кўп пул бериб қўйиб, уларни пул жамғаришга машқ қилдирмасдан, болаларида сарфлаш одатини ривожлантирганлар.

Болалиқда олинган одатлар бутун умр сақланиб қолади.

Ота-онаси жамғариш одатининг қийматини биландиган ва бу одатни фарзандларига юқтира олган болалар бахтлидирлар.

Бундай тайёргарлик катта ҳосил келтиради.

Одатлар бизни бошқаради!

Муаллиф томонидан ўн олти минг кишининг статистик маълумотларини ўрганиш амалий асосда ўз бюджетини кузатиб боришни истайдиганларга ёрдам беради.

Ўртача даромад ойига юздан уч юз долларгачани ташкил қилади. Даромади шунча бўлган бюджет эгасини тахминан қуйидаги кўринишга эга бўлиши лозим. Ойига юз доллар даромадли оила ҳақида 10-12 доллар ажратиб қўйиши керак. Квартира учун тўлов 25-30 доллардан ошмасин. Овқатланиш — 25 дан 30 долларгача. Кийимга — 15-20 доллар атрофида. Дам олиш ва тасоддий харажатларга — ойига 8 дан 10 долларгача.

Агар оиланинг даромади ойига 125 долларгача бўлса, ҳақида 20 доллар ажратиб қўйиш лозим.

Пул ажратиб қўйишга одатланганлар кесаклик пайида кўп жабрланадилар. Шунинг учун қарилликка этмай туриб ёшлик пайтидан бошлаб пул ажратиб қўйишга одатланган маъқул.

Ишлай олмай қолган ва қариндошларинг ёки хайрия ташкилотларининг қўлига қараб қолган, қамбағал кексалиқдан ёмон хўрлик йўқ.

Қўп фирмалар пул ажратиб қўймайдиган одамни ишга олмайди.

Ўз ходимларига пул ажратиб қўйиш талабини қўйиш барча фирмалар учун одатий ҳолга айланиши керак. Бу нарсаси пул ажратиб қўйишга иродаси етмайдиган минглаб одамлар учун оқ фотиҳа бўлган бўлармиди. Имкониятлар ҳар бир бурчақда кутиб туради, лекин улар пули тайёр турганда ёки пул ажратиб қўйиш одати бор ва характернинг бошқа зарур қирраларини ишлаб чиққандар учун мавжуд.

Мархум П. Морган бир кунни характерсиз ва пулни бекорга совурувчи бир кишига минг доллар қарз бергандан кўра, қатъий характерли ва пул ажратиб қўйиш одатига эга одамга жон деб миллион доллар қарз бериши мумкинлигини айтган эди.

Умуман олганда, пул тежашни биладиганларга бундан дунёнинг муносабати ана шундай.

БЕШИНЧИ ДАРС

ТАШАББУС ВА ЕТАКЧИЛИК

*Агар урдадашнингизга ишонсангиз,
сиз уни бажара olasiz!*

Ушбу дарсимиздаги “ташаббус” ва “етакчилик” сўзлари бир-бирига боғлиқдир, чунки етакчилик муваффақиятга эришиш учун, ташаббус эса, етакчилиكنи шакллантириш учун асосдир. Ташаббус вагон индиратининг ўки сингари муваффақият учун зарурдир.

Ташаббус нима ўзи? Бу шундай бир ноёб фазилатки, у инсонни бажарилиши лозим бўлган ишга ҳеч бир бўйруқсиз ундайди. Ташаббус ҳақида Элберт Хаббард шундай ёзди: “Олам инсонга ўзининг асосий қовринларини пул ва эҳтиром тарзида фақатгина ташаббускорлик фазилати учун тақдим этади.

Ташаббус нима ўзи? Сизга айтсам: бу бирор бир ишни бўйруқсиз ижро этиш. Бунинг кетидан кераккин ижро бажарилиб, уни сизга айтиб бажартиришади. Бу бўйруқни шу тарзда айтишади: “Бу хабарни Тарига етказ!”. Хабарни етказган киши эҳтиромга билин тақдирланади, бироқ бу тухфа ҳар доим ҳам бажарилиш ишга мос келмайди.

Қуйроқда тўғри хатти-ҳаракат қилганлар рўйхати келтирилади, бундай одамлар эҳтиром ва аъзиматан пулов эъзаига бепарволикка берилишади. Улар ҳаётининг қўп қисмини ўзларининг мушкул ҳаётлари ҳақида гапирганча, оғир вазиятда ўтказишади. Ундан қуйроқда кўрсаткич бўйича, хатто, уларга йўл кўрсатилинган ҳам тўғри йўл тутмайдиганлар бўлишади, бундай кишилар ҳеч қачон ишли бўлишмайди ва агар иддават ота-оналари бўлмаса, таъминот рўйхатига

киритилади. Бундай ҳолда камчисини кўтарган тақдир буюракда сабр билан уни пойлаб ўтиради.

Сиз қайси турдаги одамлар сирасига кирасиз?”

Курс охирида сиз муваффақиятнинг 15 омилидан қайси бири биринчи галда сизга зарур эканлигини ўзингиз талқин қила олишингиз керак, ҳамда Элберт Хаббарднинг “Сиз қайси турдаги одамлар сирасига кирасиз” шаклидаги саволини таҳлил қилишга тайёр бўлишингиз лозим. Етакчилиكنи хусусиятларидан бири шундаки, у ўзига ташаббусни олмаган кишиларда ҳеч қачон шаклланамайди. Етакчиликни одам ўзига чорлаши лозим, унинг ўзи ҳеч қачон келмайди. Агар сиз ўзингизга таниш етакчилар фаолиятини таҳлил қилсангиз, улар нафақат ташаббус кўрсатадилар, балки ўз ишларини маълум мақсадга йўналтирганча ҳаракат қиладилар. Раҳнаомларнинг бarchаси учунчи дарсда таъриф этилган фазилатларга, айниқса, ўзига ишончга эга эканлигини сезасиз. Ўзтибор берингки, ҳамжиҳат ҳаракатлар принципини қўллаш турли қизиқишларни шундай бирлаштирадиган, ҳар бир қизиқиш бошқаларини занжирдаги ҳалқалар бир-бирини қўллаганидек сезиларли даражада қучайтиради ва қувватлайди.

Буюк донишманд бир кун: “Ташаббус – бу имконият эшикларини очувчи калитдир”, деган экан. Унинг қимлиги эсимда йўту, бироқ у жуда буюк, чунки унинг тасдиқлари ишончли.

Энди биз сизнинг ташаббус ва раҳнамоликни қўлга киритишингиз муолажасини таърифлаймиз.

Биринчи. Сиз ишни орқага ташлаш одатингизнинг енгишингиз, ундан буткул ҳолос бўлишингиз лозим. Кеча, ёки бир ҳафта аввал, ёки ўтган йили, ёки бир неча йиллар олдин бажарилган лозим бўлган ишнинг эртанги кунга қолдириш одати сизнинг мавжудлигингиз асосини емиради ва сиз ундан ҳолос бўлгани экансиз ҳеч нарсага эришолмайсиз. Қуйдаги фор

мулани ёзиб олинг, ва уни хонангизнинг бир ерига илиб қўйинг-ки, уйкута ётганингизда ва тонгда турганингизда уни кўриб туринг:

ТАШАББУС ВА ЕТАКЧИЛИК

Ҳаётимдаги асосий мақсадни танлаб туриб мен, шу мақсадни воқеликда шакллантириш эндиликда менинг вазифам эканлигини тушундим. Шунинг учун мен муайян бир амалларни бажариш билан ўзимда одатларни шакллантирипманки, улар мени қадам-бақадам ўз мақсадим сари яқинлаштиради.

Биламанки, ҳар қандай ишни орқага ташлаш етакчи бўлишга интиляётган ҳар бир инсоннинг душманидир ва мен уни бартафр этаман:

а) ҳар кунни бажарилиши лозим бўлган ишларни ортиқча буюришларсиз ўзимдан билим қиламан;
б) бажаришни одат қилмаган бўлсамда, бироқ мени фойда беришини билган ишларни топиб, ҳеч бир таъмасиз бажаришга одатланаман;

в) ҳар кунни ҳеч бўлмаса бир кишига бажарилиши керак бўлган ишларни ҳеч бир таъмасиз бажаришга одат қилишлик муҳимлигини тушунтиришни одат қиламан.

Мушкулларимизни ишлагтиш билан улар қанчалар қучли бўлганини кўриб турганимиздек, ташаббусга одат қилиш ҳам уни амалда қўллаш билан муваффақлланади.

Мен дастлаб ташаббусга одат қилишни ишдаги фаолиятим билан боғлиқ бўлган кундалик ҳаётимдаги кичик ишлардан бошлашим лозим, деб тушунаман ва ҳар кунни ишга бир мақсадда, яъни ташаббусга одат қилиш зарурати ривожлантириш учун жўнайман.

Кундалик ишга ташаббусни кўрсатиш билан нафақат кўинкманни муваффақлашман, балки бу одатларни қўллаш натижаида менинг хизматимни янада қадрлайдиган бўлишларига жалб этаман.

ИМЗОЛАНГАН

Кимки факат пул учун ишлаб ва факат пулни олса, канча маош олмасин барибир етказолмайди. Ҳаёт учун пул зарур восита, бироқ асосий ҳаётий неъматни доллар ва цент билан ўлчаб бўлмайди.

Иккинчи. Бировларга яхшилик қилибгина хакикий бахтга эришиш мумкинлигини, сиз яхши тушунасиз, албатта. Ташаббусни ривожлантиришга ҳам шундай ёндошилади. Агар Сиз ташаббусни бошқаларда юксалтиришга ҳаракат қилсангиз, бу муҳим фазилатни ўзингизга чорлашни самарали йўлини тутган бўласиз. Қатъий ўрнатилган далил: инсон бошқаларга ўргатган нарсасини ўзи янада кучлироқ ўзлаштиради. Агар инсон қандайдир дин ёки маслакни қабул қилса, у, аввало, бу маслакни бировга "сотишга" ҳаракат қилади. Шунжой даражадаки, у бошқаларда қандай таассурот ўйғотса, худди ўшандек ўзини ишонтирмоғи лозим.

Учинчи. Биз узоқроқ ҳаракатланишимиздан аввал, сиз "етақчилик" атамаси маъносини тўғри тушуномангиз, "Муваффакият қонуни" курсида бу атама қандай қўлланилиши лозимлигини аниқлашнинг керак. Етақчиликнинг икки тури мавжуд; улардан бири фалокатли ва бетизим, бошқаси эса фойдали ва асослидир. Фалокатли тури муваффакият сари элتماйди, аксинча бутунлай енгиллишга олиб келади. Бу нуса сохта етақчи бўлиб, ўз фикрини кўнгилсиз издошдирга мажбуран юклайди.

ЕТАҚЧИЛИК ҚИЙМАТИ

Инсоният ахлоқининг исталган соҳасида ким биринчи бўлиб шаклланса, доимо прожекторлар ёруғлигида яшашга мажбур бўлади. Ва у нима билан шугулланмасин, уни доим тақлид ва ҳасад таъкиб қилади.

Санъатда, адабиётда, мусикада, саноатда устунлик ва камчиликларнинг бари бир хил. Мукофот — тан олинган эътироф; жазо — бу ғазабли инкор ва ифводир.

Ҳасадли овозлар Генри Форд бир йил ҳам чидай олмайди, бироқ Форд бундай ифволарга парво қилмасдан жимгина ўз ишини давом эттираверди ва ер юзидagi энг обрўли ва бой одамга айланади.

Муолажанинг сиз ташаббус ва етақчилиكنи ривожлантирганча, кузатиб боришингиз лозим бўлган учинчи қадамга кайтамыз. Бу қадам бизни яна аввалги курсларда шарҳланган уюшган кучлар хатти-ҳаракатлари томон элтади.

Айтишларича ҳамкорлик тилда бирмунча муҳим сўз. Ҳамкорлиكنинг йўқлиги бошқа сабабларни барчасини бирга олганда, кўпроқ ишбилармон корхоналарни барбод этади. Тижоратдаги йигирма йиллик фаол иштироким ва кузатувим давомида мен кўпгина ишбилармон корхоналар ҳамкорлигининг бу қондасини қўлламагани ва қўшилмагани учун ҳалокатга учраганини кўрдим.

Қатъийликсиз Сиз ҳеч нарсга эришолмайсиз, буни жуда кўп такрорлаш шарт эмас. Қатъийлик билан унинг йўқлиги орасидаги фарқ ниманидир оддий истақ ва бунга ижобий қатъийят билан эришиш қабидир. Ташаббускор одам бўлиш учун сиз ўзингизнинг муайян бош мақсадингизга, хатто, уни амалга ошириш учун бир ёки йигирма йил кетган тақдирда ҳам қатъийлик билан эришиш одатини шакллантиришингиз лозим.

Раҳнамолиكنинг асосий талабларидан бири тез ва қатъий ҚАРОР қабул қила олишдир!

Нимани иштаганини биладиган ва ўз мақсадига етишиш режасини шакллантирган раҳнамо кўпчилик одамлар тезлик билан қарор қабул қилолмайди ва буни қачон қилмаслигини ҳам билиши фойдалидир.

Муваффакият – бу атаманинг белгиланишидан катъий назар карийб ҳар доим ўз шахсиятини қобилятларига бўйсундириш ва етакчини назорат қилишидир. Кераклича кучли шахсият ва тасаввурга эга бўлган, издошларини ўзи қабул қилган режа ва уни амалга оширишга ишонттира олган раҳнамо доим муваффакиятга эришади.

Уюшган кучлар – бу кучлар асосий мақсадни ҳисобга олган ҳамда ташаббус ва ўзига ишончини қўллаб, тасаввур ёрдамида шакллантирилган режага мувофиқ тарзда йўналтирилади. Бу тўрт қонун бир бирига цўшилиб кетади ва раҳбар қўлида қувватга айланади.

САБРСИЗЛИК

Агар сизга бидъат, нафрат ва сабрсизликни ифодалаш керак бўлса, сиз уларни баланд товушда намоён иш этманг, сув кирғеидаги кумга ёзинг. Қачонки, акчи роғи инсоният протрессининг шарқиш горизонтида чарақласа, нодонлик ва таассуб вақт қумлоғида охириги изларини қолдирса, инсоният жиноятлари китобида энг мутхшш гуноҳ сифатида сабрсизлик қайд этилади.

Йирик бир фабрикаларнинг бирида икки устанинг “шохи ўралиб қолди”, чунки улардан бирининг мартабаси ошди, иккинчиси эса ўзини бу ўринга лойик, деб биларди. Беш йилдан ошшқ сукутдан кейин нафрат ва сабрсизлик ўзини ошқор қилди. Ҳар иккала устага тобе бўлганлар ўз йўлбошчилари табиатида кўрган зиддият руҳидан заҳарландилар. Аста-секин бутун фабрика бўйлаб қасос руҳи тарқалди. Ишчилар гуруҳларга бўлиндилар. Ишлаб чиқариш инкирозга юз тутта бошлади. Молиявий қийинчиликлар бошланди ва барчаси компаниянинг синиши билан тутади.

Энд依ликда бир вақтлар юксалаётган тижоратнинг суяклари “қуёшдан оқарди”, иккала уста ҳам, ишчи-

лар ҳам ҳаммасини бошқа ишда бошлашга мажбур бўлишди.

Камбағаллик ўз афзалликларида эга, камбағаллар ҳеч қачон бир-биридан ўзишга уриниб, “шохи ўралиб” қолмаган.

Муваффакиятга эришининг ўн бешта омили мавжуд. Улардан бири САБРЛИЛИҚДИР. Қолган ўн турттаси мазкур машғулот туркумида кўриб чиқилади. Сабрсизлик одамнинг оёқларини ЖОҲИЛИК чигалликлари билан ботлаб, кўзини ҚўРҚУВ ва БИДЪАТПАРАСТЛИК пардалари или беркитади. Сабрсизлик билимлар қитобини ёпади ва “Ўни асло оча кўрма. Унда охириги га-шар аллақачон ёзилган” ёзувлари билан муқовалайди.

Сабрлилик – қарз эмас, ҳуқуқдир.

Ушбу бообни ўқиётганингизда сабрсизлик уручларини экиш айрим насхаларнинг машғулот эканлигини унутманг. Барча урушлар, ишталашлар ва инсоният қийноқларининг бошқа турлари мана шу НУС-ХАЛДАРга фойда келтиради. Агар улар бўлмаганда эди ҳеч қандай уруш, ишталаш ёки душманликнинг бошқа кўринишлари юз бермас эди.

Ўзингизда яқинингизга муҳаббат туйғуларини тарбияланг, шунда сиз бефойда беллашувда улар билан тўқнашмайсиз. Муҳаббат ҳар бир кишини “ўз биродарини қўриқлашга” қодир қилади.

ҚўПЧИЛИК ЕТАКЧИЛАР ЭГАЛЛАГАН 20 ТА ФАЗИЛАТ

Этилувчан елкали кишилар ҳеч қачон раҳбар бўлолмайди. Уларни тез алмаштиришади, чунки улар бутун бир давлат раҳбарининг ноқобиллиги боис қон кечиб турган бир пайтда раҳбарга хос бўлган сифатга эга эмасдир. Қетажак йўлбошчилари қуйидаги фазилатларга эга бўлиши лозим:

1. Олтига асосий қўрқувни батамом ишғол этиш.
2. Эргашувчиларининг манфаати учун шахсий қийинчилирини бўйсундиришга тайёр бўлиши.

3. Замон талабига мос келувчи раҳбарликнинг муайян дастури такдим этилган собитқадамлик.
4. Олий тафаккур асосларини фахмлаш ва уни кабул қилиш қобилиятига эга бўлиши; бу принципдан фойдаланиш уйғунлик руҳида қувватни бирлаштириш билан кучга эришилади.
5. Ўзига энг юқори даражада ишониш.
6. Қарорларни зудликда қабул қилиш ва уларда қатъий тура олиш қобилияти.
7. Замон талабларини одимлашга имкон берувчи тасаввурлар ва бу эҳтиёжларни кондиритиш режаларини тузиш.
8. Энг юқори даражадаги ташаббускорлик.
9. Ишга энг шижоат ҳамда уни издошларига улашиш лаёқати.
10. Юқори даражадаги ўзини назорат қилишлик хусусияти.
11. Хизматларни уларга туланадиган бадалга қараганда кўпроқ кўрсатишга тайёрлик.
12. Вазмин ва жозибали фазилатга эга бўлишлик.
13. Аниқ фикрлашга лаёқатлилик.
14. Бошқалар билан ҳамоханг ҳамкорлик қилиш қобилияти.
15. Фикрларини бир ерга жамлашда тиришқоклик ва вазифаларни улар ҳал бўлмагунча бажаришда барқарорлик.
16. "Фикр чакнаши" ҳамда хато ва камчиликлардан фойда чиқаришни эплай олиш қобилияти.
17. Энг олий даражадаги сабрлилик.
18. Барча муносабатларда вазминлик ва мўътадиллик.
19. Мақсад ва хатти-ҳаракатларда англаб тушуриш.
20. Тартиб бўйича охиртиси, бироқ муҳим саналган – ўзгалар билан муносабат асоси бўлган олтин қоидага қатъий риоя қилишлик.

Бу рўйхат эскирган бўлиб кўриниши мумкин, лекин муваффақиятга эришган ўша етакчилар санаб ўтилган барча хислатларга эга ва уларни қўллашни билишади. Мазкур рўйхатни обдон ўрганиш келажак етакчилари ўтмиш раҳнаомолари хатоларидан қочиши лойизимлигини исботлайди; хатоларнинг энг кўпли издошларини эксплуатация қилишдир. Кўпчилик хисобига йирик қурбга эга бўлишлик келажак етакчининг амомаби бўлмайди.

Ҳар қандай киёсда келажак етакчилигида ўша изданувчи ақли-ки, у келажакнинг ҳеч бир тижоратда, ҳеч бир касбда раҳбар ва унга бўйсунувчилар тижорат ёки касбда ШЕРИКЛАР бўлишини ва шу шериклар билан бирга бўлганлари вақтида олтинган имтиёзда тенг ҳақлари бўлишини тан олмасдан туриб муваффақиятга эриша олмасликларини англаб, унга фаҳми етади.

ОЛТИНЧИ ДАРС

ТАСАВВУР

Сиз ишни эллагингизга шонсангиз,
уни бажара olasиз!

Тасаввур – инсоният онги устахонаси бўлиб, унда эскирган ғоя ва қарор тошган далиллар янги шамойилда қайта ташкил топади ва янгиликдан қўлланилади.

Сиз бир ёки бир неча кишилар томонидан шакллантирилган ва “фикр юкиши” натижасида бошқаларга тез юкадиган, жуда қучли ва устун турадиган ғоя “омма руҳияти” ҳақида тез-тез эшитиб турарсиз.

Омма руҳияти шундайки, кўчадаги икки одам ҳеч бир сабабсиз жанжал бошлашлари ва унга нима учун, ким билан ўрушаётганини билмаган, дастлаб томошабин бўлиб турганлар аралашиб кетишлари мумкин.

Урушнинг туташи кунда кўпчилигимиз “фикр юкиши” ходисасининг исботини кўрганмизки, тўғри бундай воқеани дунё ҳеч тўвоҳи бўлмагандек. Мен у куннинг таассуротини жуда аниқ эслайман. Бу таассуротлар шунчалар қучли эдики, ҳатто, мен уч кун кетма-кет тонт саҳарлаб, тўғ кимдир мени уйғотаётгандек ховликиб уйғонганман. Ўриндикка хотиржам ўтириб олганимдан кейин, мен аллайандай ғайриоддий воқеа бўлиб ўтганлиги ва унинг таъсирини қайта туйиш шунчалар қучли эканлигини тушуниб етардим. Мен ўрнимдан туриб, кийинги Чикаго кўчаарини чиқар, ва кўчада менга ўхшаб қучли ҳаяжонни бошидан кечираётганларни кўраб эдим. Ҳамма бир-биридан “Нима бўлди ўзи?”, деб сўраб эди.

МАНА НИМА СОДИР БЎЛГАН ЭДИ.

Миллионлаб солдатлар урушни тутатиш ҳақида бўйруқ олишган ва уларнинг биргаликдаги қувончлари бутун дунё бўйлаб тарқалди ва мўътадил қабул қилиш қилиятига эга бўлган барча инсонлар буни рўйхатдан ўтказдилар. Кўринишидан аввал ҳеч қачон миллионлар инсонлар биргаликда бундай қувончни кўзлари билан кўриб, бу ҳақида бир хил ўйланган бўлмаслиги мумкин. Тарихда илк бор одам бундай бирлашган фикрнинг тўвоҳи бўлган ва бутун дунёни биз ҳам тўвоҳи бўлган “оммон руҳияти” қамраб олган эди. Бу билан боғлиқ равишда кириш дарсарида икки ёки ундан ортиқ кишилар фикр-мулоҳазаси уйғунлик билан қўшилганда Олий тафаккур яратилиши методлари ҳақида айтиб ўтилганини эслаш барчамиз учун фойдадан холи эмас.

Биз у қандай қилиб тижорат ва саноатда уйғунлишчи муносабатларни вужудга келтириши ва ёки барбод этиши мумкинлигини кўрсатганча, бу принципларга оидлиқ киритамиз. Сиз айнан миллионлаб солдатлар фикрининг уйғунлиги бутун жаҳон кишилари онгида акс этганини ва бунинг оқибатида ҳар қандай хис қилинган “оммон руҳияти” ҳолати юзага келганига ҳали ҳам ишонмаётган бўлишингиз мумкин. Бироқ, Сизга ғазабланган киши саросимага тушганича муомалага киришаётган барча кишиларда нотинчлик ҳиссини уйғотишининг ҳам исботи кераклир. Барчага маълумки, ишхонадаги биргана ғазабланган киши бутун ташкилот самарадорлигини тушириши мумкин. У ҳолда шундай вафт яқинлашадими, ишчилар ҳам хўжайинлар ҳам ишдаги “вайсақилик” қа бирдош беришолмайди, чунки унинг миъясининг ҳолати ишончсизлик, шубҳа ва ноуйғунлиқни шакллантирганча бошқаларда акс этади. Тез орада ишчилар

бу вайсакиликка захарли илондан ҳам кўпрок кўникиб қолишади.

Принципни бошқача қўлланг. Ишчилар орасига ҳамманинг қалбига уйғунлик уруғларини экувчи ижобий, хурфидли кишини қўйинг ва бу таъсирни ҳамма хис этади.

Агар ҳар бир тажорат "инсоннинг давоми" бўлса, Эмерсон айтганидек инсон ишонч, яхши кайфият, ижобийлик ва уйғунлиكنинг "манбаи" бўлиши лозим ва бу фазилатлар ўз навбатида инсон ким билан тижоратда боғланган бўлса, ўшанда ақсатган бўлар эди. Биз аллақачон билиб олдикки, тасаввур табиатида кўра бир вақтнинг ўзида тушунтирувчи ва яратувчидир. У таассурот ва ғояда қўлланилиши ва янги комбинацияларни вужудга келтириши мумкин.

Бизнинг биринчи иллюстрациямизда бакал магазинда "питили-витили" ўз-шизга хизмат қилиш тизимини ташкиллаштирган Кларенс Содерс саргузаштлари замонавий тижорад тақлифларда тасаввур кучидир (Қачонки, ундан ўз компаниясини нимата бундай ғаройиб номларитини сўрашганда, у: "Барча бу ҳақида сўраб-суриштири учун", дейди) Сондерс кичикрок бир магазинда сотувчи бўлиб ишлаган. Бир кини кафеда ўз улушини олиш учун у қўлида барқаш билан навбатда туради. Шу пайтгача у ҳеч қачон бир ҳафтада йигирма доллар ишламаган, ва ҳеч қим унда ғайриоддий қобилият борлигини билмас эди. Бирок у кутаётган билан навбатда турганида унинг онгига да нимадир ую берди ва у у тасаввурларини ишлашга мажбур қилди. Тасаввур иёраида у ўзига хизматни кофедан баққолилик магазинига қўчирди (у янгидан ҳеч нарса яратмади, фақат эскисини янгилади, холос). Бирданига унда "питили-витили" магазинлар тармоғини тузиш режаси туғилди. Бир ҳафтада 20 доллар ишлайдиган Кларенс Сондерс миллионер ва Американинг йирик мулкдорга айланди.

Сиз мазкур транзакциянинг ўзингиз эглай олмаган, бирор бир кўрсатмасини кўрдингизми?

Транзакцияни шарҳлаб кўринг, бу сиз билан ўтган курсларни ўнга қийёсий қаранг, ва сиз Кларенс Сондерс жуда аниқ мақсад тузганини кўрасиз.. Бу мақсадни у ўзига ишонч билан қўллаб-қувватлади, ишонч эса унга ўз мақсадини амалга оширишда ташаббус кўрсатишга имкон берди. Унинг тасаввурига ўзида уч олим: муайян мақсад, ишонч ва ташаббус мавжуд бўлган устахона хизмат қилган ва "питили-қитили" режасини амалга ошириш йўлидаги биринчи қадамга тўртки берди.

БЮЮК ҒОЯЛАР ШУ ТАРИҚА АМАЛГА ОШАДИ.

Тасаввурга эга бўлган сотувчилар ўз товарини ҳар доим унинг фойдаси истиқболли харидор учун тушунарли тақдим этадилар. Сотувчига яхшилик қилиш учун баъзангина харид амалга оширилади. Инсон учун унга фойда келтирадиган нарсалар муҳимроқдир. Бу совуқ ва тортишиб бўлмайдиган омил бўлиб идеалистлар бун тасдиқлашмаган!

МУТЛАК ШУБҲАСИЗ: ОДАМЛАР ХУДБИН.

Бу ҳақиқатни тушуниш ўз ишнингизни қандай тақдим этишингизни тушунишингиз бўлиб, Сиз қимматли камокдан озод этишларини сўрайсизми ёки қандайдир товар ҳавола этайсизми. Ўз тасаввурингизда ўз ишингиз тақдиротини шундай режалаштиринг-ки, харидор учун қучлидан ёрқинрок ва бирмунча эътиборни жалб қиладиган бўлсин.

БУНИНГ ХУДАДИ ЎЗИ ТАСАВВУРДИР!

Шундай нисбий тасаввур ҳам бўрки, мен сизни ундан огоҳ этишим лозим. Шундай тасаввур ҳам борки, баъзи бирлар ҳеч ишни бажармасдан туриб ёки бошқа одамларнинг ҳуқуқини поймол қилганча юқори-

дан ёриб кириш бир нарсаса эришишга урунадиган. Америка Қўшма Штатлари камовхоналарида минглаб махбустлар бўлиб, амалда уларнинг барчаси қамокка ўзгаларнинг ҳуқуқларини поймол қилиб, ҳаёт ўйинида енгиб кетиш мумкин деб, тасаввур қилганлари сабаб қамалганлар.

Бақт ва тасаввур (кўпинча вақтнинг маҳсули бўлган) бирни кўп нарсаса ўргатади, бироқ буни тасдиғидан муҳимроқ нарса йўқ:

Одамлар кўпчилик муносабатларда ўхшашдирлар. Жаноб Савдогро агар сиз мижозингиз нима иштини билишни хоҳлашангиз ўзингизга боқинг ва шу нарсани қарор тоғтиринг; мижозни ўрнига бўлганингизда нима деб ўйлаган бўлар эдингиз.

Ўзингизни ўрганиб туриб, белгилиб олинг: нима сизни баъзи нарсаларни ҳариб қилишга ундаётти ва нима бошқа бир нарсани ҳарид қилишингизга тўсқинлик қилётти, ва сиз тасаввурингизни ишга солсангиз узоққа одимлаган бўласиз.

Инсон нима иштини аниқ билган онда муваффақият учун киришилган жангда қарийб ғалабага эришади. Агар у нима иштини билса ва қайси йўл билан бўлмасин унга эришишга қарор қилган онда муваффақият бутунлай ғалаба қозонади.

Муайян асосий максадни танлаш тасаввур ва қатъий қатъиликни талаб этади! Қатъий қатъилик кучи эса уни қўллаш билан ўсиб боради. Аниқ бош максадга дадиллик билан киришиш бошқа ишларда ҳам жасоратга эришишга ёрдам беради.

ЕТТИНЧИ ДАРС

ИШТИЁҚ

Агар сиз бунга ишонсангиз, сиз буни эллайсиз!

Иштиёқ бу ақлнинг ҳолати бўлиб, у инсонни мақсад учун ҳаракат қилишга илҳом беради ва уйғотади. Бироқ иштиёқ бунданда кўра кўпроқ самарата эга, у асосий фаолиятни бажараётган кишидан у билан муносабатда бўлган кишиларга юкиб уларга ҳам таъсир этади.

Шижоат бу билан ишлайдиган локомотивга муносабатда бўлгани сингари инсонга таъсир кўрсатади: бу ҳаракатга ундовчи ҳаётир ҳаракатчан кучдир. Ўз иштиёқини бошқаларга улашга инсон – инсониятнинг буюк етакчиси дидир. Иштиёқ савдо ишларининг асосий, бош омилдир. Бу исталган воизлик чиқишларидаги энг асосий омилдир.

ҚАНДАЙ ҚИЛИБ ИШТИЁҚ СИЗГА ТАЪСИР ЎТКАЗАДИ

Ўз фаолиятингизга иштиёқни кўшинг, у сизга мушкул ва бир хил бўлиб туюлмайди. Иштиёқ жисминингизни шунчалар қувватга кўлдирадики, сиз икки марта кам ухласангиз ҳам ҳеч бир чарчамасдан икки, уч ба-робар ишни уйдасидан чиқасиз.

Иштиёқ – бу шунчаги нутқ шакли эмас; бу сиз фойдага бўйсурдириб, қўллашингиз мумкин бўлган қувват манбаидир. Иштиёқсиз эса сиз қуввати тутган батарейкага ўхшаб қоласиз.

Иштиёқ – бу сиз жисминингизни қувватлантирадиган ва ўзингизни ҳаракатдаги шахста айлантиришинингизнинг ҳаётий қувватидир. Баъзи био одамлар табиатан иштиёқли, бошқалар эса унга эришишлари ло-

изим. Кувватни ошириш муолажаласи жуда одди. У сизга ҳаммадан ҳам кўпроқ ёқадиган ишдан бошланади. Агар бундай иш билан шуғулланишингизга им-кониёт бўлмаса, бунда сиз қасонларда бундай ишни бажаришга келажақда имкон берувчи/яратувчи аниқ асосий мақсадни белгилашингиз лозим.

Бир ғояни амалга ошириш борасида/мени 20 йилдан кўп вақт давомида иштиёқ камраб олган эди. Дастлаб бу ғоя менинг аклимда вужудга келганда, мен уни амалга ошириш йўлида ҳатто, биринчи қадмни ташлашга тайёр эмасдим. Бироқ мен олдинга боққанча, уни онгимда кўтариб юрдим ва унга нига нисбатан иштиёқни туйдим, мен тасаввурларимда ўз ғоямни қачон амалга оширишга тайёр бўлишим пайтини кўрдим.

Ғоям шундай эди – мен Олтин Қоидага асосланган журнал ношири бўлишни ва шу журнал ёрдамида одамларга жасоратни сақлашлари ва бир-бирига адолат билан муносабатда бўлишларига ёрдам беришни истаган эдим.

Ва ниҳоят менинг даврим келди! Мен қарийб йигирма йил бу вақт келишни кутиб, ўзимнинг биринчи муҳаррирлик мақоламни ёздим ва умидимни моддий тимсоллаштирдим.

Мен бу мақолага йигирма йил юрагимда йиғилиб юрган барча хис-туйғуларимни ғайрам билан бириктирдим. Менинг орузм амалга ошди. Бутун мамлакат бўйлаб тарқалётган журнал наشري амалга ошди.

Мен аввал айтганимдек бу мақола иштиёқ ва ўй-жоат билан ёзилган эди. Мен мақолани танишимга завққа тўлиб ўқиб бердим. Мақолам қуйидаги сўзлар билан тугатган эди: “Ниҳоят йигирма йиллик умидим амалга ошди. Журнални нашр этиш учун жуда кўп маблағ керак, уларни қаердан оламан тасаввур қилолмайман, бироқ бу мени ташвишлантирмайди: биламанки, уларни қайсидир йўл билан албатта оламан!”

Мен бир сатрларни ёзмагинда уларга бутун иштиёқим ва ишончимни тиккан эдим.

Ҳатто, мақоламни ёзиб тугатмасимдан, мақолани эшитиб ўтирган инсон менга: - Мен биламан сиз маблағни қаердан олишингизни, уларни сизга мен бераман, деди. Ва берди ҳам.

Сизнинг иштиёқингиз қай тарзда бошқаларга таъсир кўрсатади

Биз курсинг энг муҳим ҳолатларидан бири ва айнан ишонтириш ҳақида баҳс юритмоқчимиз.

Аввалги дарсларда ўз-ўзини ишонтириш ҳақида сўз борган эди. Учинчи дарсда ўз-ўзини ишонтириш қандай муҳим роль ўйнашинин кўрган эдингиз.

Ишонтириш бу ҳатти-ҳаракат бўлиб, сизнинг сўзларингизга, ҳаракатингизга ва ҳатто, аклингиз ҳолати бошқаларга таъсир қилишидир. Сиз ишонтиришининг аҳамияти ва қучига тушунишингиз учун сабр ҳақидаги биринчи дарсни ёдингизга солишга руҳсат беринг. Агар сиз ҳозир бир инсон миясидати маълумотни (ҳеч бир белги, рамз ва товушлар орқали) бошқа кишига узатиш асослари қандай реал мавжудлигини тушунасиз ва уни қўлай олсангиз, сиз, албатта, ишонтириш нега бундай юқумли ва неча у етиб бўладиган четараларда таъсир қила олишини англаб етасиз.

Сизнинг миянгиз иштиёқ билан кувватлантирилганда юқори частота тебраниши тарқалади, бу тебраниш бутун теварак-атроф ва айниқса, яқин алоқада жойлашганларда рўйхатга олинади. Оператор аудитория унинг овозига жавоб қайтаришини “хис қилганда” унинг иштиёқи эшитувчи аклига улар унинг акли билан уйғунликда тебранишларини хис қилади.

Қачонки сотувчи савдо қилишининг “руҳий” дақиқалари келганини “хис қилганда” ўз иштиёқини истикболлий харидор миясига таъсирини хис қилади ва унинг миясини ўзиникига мувофиқ мослайди.

Ишонтириш мавзучи машғулоти, қолаверса бутун бир курсни шундай муҳим қисмини ташкил этадики, мен бу таъсирнинг уч йўлини тавсифлашиб керак бўлади ва айнан: сиз нимани тапирасиз, нима-ни бажарасиз ва нима ҳақида ўйлайсиз*.

Агар сиз сотаётган товарга, ёки тақлиф этаётган хизматингизга ёки сўзлаётган нутқингизга шижоат-ни ҳис қилсангиз миянгиэни ҳолати овозингизнинг оҳанги эвазига сизни эшиб турганларга маълум бўлади, кўриниб туради. Сиз бу ҳақида ўйлаб кўрганмисиз ёки йўқми, лекин овозингизнинг оҳанги сўзингиздан кўра кўпроқ тингловчини ишонтиради ва ёки ишонтирмайди. Ҳеч бир сўзлар мажмуаси шижоатли ишонч билан айтилган сўзларни ўрнини босмайди. Агар сўз ҳеч бир ҳиссиётлар, тўғма шижоат билан тўзлаштирилмаса, ҳаётий бўлмайди.

Сиз завқ, шижоат билан айтган сўзларингиз жуда муҳимдир, бироқ сиз уни амалда баҳаришингиз унданда муҳим. Сизнинг амал-ҳаракатларингиз сўздан кўпроқ кучга эга, бироқ қимматдир сўзлар бир-бирига қовушмаса, бу жуда қийин масала.

Агар инсон Олтин Қоидани ахлоқнинг асослари сифатида тарғиб қилмас экан, ўзи тарғиб қилганларига амал қилмас экан, у ҳолда уни ҳеч қим эшитмайди. Олтин Қоиданинг энг самарали тарғиботи тарғиботи бу қоидани атрофдагилар билан ҳамкорликда қўлаб, ишонтириш билан амалга оширилади.

Агар Форд автомобили сотувчиси ҳақиқий хирдор олдига "бўноке" да келса, форднинг юқори сифатли автомобил эканлиги кўрсаткичлари ҳам иш бермайди. Бир кунни мен мосламани кўриб, кузатиш учун диктофонлар компаниясига бордим. Навбатчи сотувчи аппарат хусусиятларини мантиқан шарҳлади, унинг олдидagi стенограф аппаратнинг ишлаш вазифаларини қайд этиб кўрсатди. очиб берди. Сотувчининг далилларини мен диктофоннинг азалий ус-

лублар билан қайдлари билан солиштирганимда менга таъсир этмади, чунки сотувчининг уни сўзлар билан инкор этди.

Сизнинг фикр-ўйларингиз ишонтиришни амалга оширилишининг бирмунча муҳим тақдим этади, албатта, чунки айнан фикрлар овозингиз оҳангини, маълум жиҳатдан сизнинг ҳаракатларингизни ҳам назорат қилиб туради. Агар сизнинг фикрларингиз, сўзларингиз, ҳаракатингиз бир-бирига муносиб бўлса, сиз қим билан алоқага қришсангиз уларни ўзининг фикрларингиз қиёфасига бўйсундира оласиз.

Сиз бир инсонни бир нарсасга ишонтиришингиз учун унинг мияси мўтадил ҳолатда бўлиши лозим; у сизнинг ишонтириш услубингизга очик ва қабул қилиши учун мосланган бўлиши керак. Кўпчилик сотувчиларнинг айнан шу вазиятда табрлари тугайди улар ҳақиқий харидорнинг мияси қабул қилмаган ёки мўтадил ҳолатга келгунча харидни амалга оширмоқчи бўлишади. Бу эса машғулотнинг шунчалар муҳим жойи/ўрники, мен унда токи сиз мен шарҳлаган ҳолат/хатти-ҳаракатни тушунганингизгача туриб тураман.

Мен сотувчи совда тугамалунга қадар ҳақиқий харидорнинг миясини барқарорлаштириши лозим деганимда, истикболли харидор ишонувчан ҳолатга келишини назарда тутдим. Шубҳасиз, барқарор вазиятни олдиндан шакллантириш, ёки харидор миясини мўтадиллаштириш ва уни очик мулоқотга келтиришининг ҳам олдиндан аниқланган қоидаларининг ўзи умуман йўқ. Қатъий қоидалар шаклида шаклланиши мумкин бўлмаганларни сотувчининг кашфиётчилиги билан тўғизилади.

Мен жуда қимматбаҳо – 100 минг ва ундан ортқ доллар бўлган суғурта ёрликларини сотадиган суғурта агентини биламан. Ҳақиқий харидорга муурожаат қилишдан олдин, агент бу харидор тарихи – маълумоти, молиявий аҳолини, унга хос одатларни, унинг

диний масхабини ва бошқа кўпгина унга тегишли нарсаларни ўрганиши лозимки, уларни саноғи йўқ. Мазкур маълумотлар билан куролангандан кейин у курбл мижоз ижтимоий ва иш юзасидан имкониятта эга бўлган пайтда у билан учрашиб келишиб олинади.

Биринчи учрашув пайтида ҳаётини суғурта қилиш ёрлиғи ҳақида лом-лум демайди, иккинчи учрашувда ҳам сўз очмайди; бироқ бу мавзуда гап очмайди, фақатгина истиқболли мижоз билан яқиндан танишганда баъзан бу тўрисида гап очади.

Шу билан биргаликда у вақт^{ни} бекорга сарфламайди. У дўстона муносабатларни ўзининг келажакдаги мижозининг миёсини мўътадиллаштириш учун қўлайди; у улар билан "ишончга асосланган" муносабатни йўлга қўяди ва шу тарика қачон улар билан суғурта ҳақида гаплашганда улар уни диққат ва ишонч билан тинглашади.

Эсинтизда бўлсинки, ишонтириш ва иштиёқ-шижоат кўлдан қўлга ўтади!

Инсон миёси – таажжубли механизм!

Англаб туриб, ўзини ишонтириш асослари ёрдамида ва муайян асосий максад билан миангизни муваффақиятта интилишни шакллантиринг ва сиз ўзингизнинг яширин ва ривожланмаган лаёқатингизни кўрасиз, у лаёқат ўтаган тажрибаларингизда намоён бўлади, фаоллашади ва сизга ёрдамга келади. Мана мен сизга бор ишонч билан таъкидламоқчиманки: нафақат сизнинг айтган сўзингиз, балки унинг ОҲАНТИ, ШАМОЙЛИИ ҳам катта таассуротни юзата келтиради.

Бу ердан шу келиб чиқадики, узок вақт^{ли} ва самимий таассурот қолдириш учун сўзларингизнинг самимийлигига, виждонлигингизга ва максадингизнинг жиддийлигига мустақкамлаш зарур.

Кимтадир бирор нарсани муваффақият^{ли} пуллаш учун, аввал уни ўзингизга сотинг!

Бундан кейин агар сиз бу ноёб фазилатга эга бўлмасангиз иштиёқни қандай ривожлантириш йўриқномаси берилади.

Йўриқнома жуда оддий, бироқ сиз бу оддийликни баҳосига етмасангиз ҳато қиласиз.

Биринчидан, машғулотнинг бошқа барча дарсларини ўрганиб чиқинг, чунки уларда мазкур бу билан боғлиқ муҳим йўриқномалар мавжуд.

Иккинчидан, агар сиз буни ҳали қилмаган бўлсангиз, оддий тушунарли сўзлар билан ўзингизни асосий максадингизни ёзинг; кейин, улар ёрдамида сиз максадингизга етишингиз мумкин бўлган режасини ёзинг. Учинчидан, ҳар кечкурун ухлагдан олдин, асосий максадингизни формулировкасини ўқинг, тасаввурда ўзингизнинг максадингиз объектига эришини чизинг. Бунни мутлақ ишонч ва ўз максадингизга амалда эришиш қобилияти билан бажаринг. Формулировкани бор иштиёқингиз билан овоз чиқариб, ахр бир сўзни таъкидлаб ўқинг. Ўқини сокин ички овоз сизга максадингиз амалга ошишини шивирламагунча такрор-такрор ўқинг.

Муваффақиятга эришиш учун, сиз ҳаракатдаги одам бўлиб, иштиёқ билан ишлашингиз лозим. Бунни шунчаки "билиш" етарли эмас. Бунни билиш ва бажариш зарур.

Иштиёқ – миангиз асосий пружинаси бўлиб билмларни ҳаракатга ўтишга даъват қилади.

Иштиёқ ҳеч қачон шунчаки воқеа иши бўлмайди. Иштиёқни юзата келтирадиган аниқ, равшан рағбатлар бўлади, улардан муҳимроқлари шулардир:

1. Ишчи севган иш ижроси.
2. Ишчи бошқа ишчилар билан тўқнашадиган шижоатли ва ижобий муҳит.
3. Молиявий муваффақият.
4. Муваффақиятнинг ўн бешта қонунини бекаму кўст ағаллаши ва уларни қундалик қўллай билишни.

5. Яхши соғлиқ
 6. Бошқалар фойдасига келтирадиган билим.
 7. Бу машғулот учун мос келадиган кийим-бош.
- Иштиёкнинг бу етти стимули алоҳида тушунтиришга муҳтож эмас. Булардан охиригиси бундан мустасно. Кийим-бош руҳиятини қўлайлайдиганлар кўпчиликни ташкил қилмайди, шунинг учун биз қандайдир тушунча берамиз. Кийим инсон танлаши зарур бўлган безаклардан асосийси бўлиб, у инсоннинг ўзига ишончли оширади ва умидли ҳамда иштиёкли бўлишига катта ёрдам беради.

ЯХШИ САРПО ПСИХОЛОГИЯСИ

Яшнаб турган ташқи кўриниш ҳар доим, истисносиз тарзда, эътиборни жалб қилади. Бунинг устига, бундай кўриниш хайрихоҳлик уйғотади, чунки ҳар бир одам юрагининг тубида туллаб-яшнашга интилади.

Муваффақият қозонаётган одамлар уларнинг эҳтиёжларига тўла мос келадиган усуллар ва воситаларни кашф этишган ва бу одамларга ўртамие-налик даражасидан кўтарилишлариға имкон берувчи рағбатларни ишлаб чиқишади.

Агар одам кундалик ишлар билан бир зайлда, суст, иштиёқсиз шуғулланса, у омадсизликка маҳкум.

Яна бир марта эслатаман: ҳаётдаги ишнингиз — муваффақиятга эришиш!

Бу фалсафани ўрганишда эгаллайдиган рағбатлар ёрдамида, унда мавжуд бўлган ғоялар кўмагида, муаллиф сизнинг ёрқин қобилиятларингизни очишга кўмаклашадиган ёрдами кўйилган ҳолда, сиз ўзингизни катта ютуқларга бошлайдиган МАЪЛУМ РЕЖА ишлаб чиқишингиз мумкин. Лекин ҳеч бир режа одатда ўзингизнинг кундалик ишларингизга сарфлайдиган куч ғайратлардан кўра кўпроғини жалб қилишингизга ундайдиган таъсир ёрдамисиз исталган натижа бермайди.

Энди сиз ўз ўзини назорат қилиш дарсига тайёрсиз.

ХАЛОКАТ КЕЛТИРУВЧИ ЕТТИ ЧАВАНДОЗ

Муаллиф билан дарсдан кейинги суҳбат

Кетма кет таништириш тартибида етти оғлиқ шундай номланеди: Сабрсиялик, Очкўзлик, Қасоскорлик, Манманлик, Сергумонлик, Рапш ва «?»

Одамнинг энг ёмон душмани унинг бошидир. Агар ўзингизни бошқалар кўрганидек кўра олганингизда дингиз ва уларни ўзингиздан хайлаб юбора олардингиз. Бу эсседа айтилган етти душман энг одатдаги, миллионлаб эркак ва аёлларни сездирмай мағлубиятга итараётган душманлардир. Ўзингизни яхшилаб ўрганиб чиқинг ва бу душманлардан айнан қайси бирини ўзингизда яшириб юрганингизни аниқлаб олинг.

Сабрсиялик — энг кенг тарқалган ва хавфли душман. Токи САБРСИЯЛИКНИ ентмагунингизча, аниқ фикрлашга эриша олмайсиз. Одамзотнинг бу душмани миёни ёпиб қўяди ва тафаккур, мантқиқ ва ФАКТларни иккинчи планга суриб қўяди.

Ундан сўнг сизга ҚАСОСКОРЛИК ва ОЧКЎЗЛИК тахдид солади!

ОЧКЎЗЛИК инсон ақлини шунчалик бузадики, у бутун ер юзини девор билан ўраб олишни ва қолган ҳаммани бу девордан нарига қувиб юборишни хоҳлаб қолади. Бу душман одамларни ўзларига керак бўлган ва ўзлари ҳеч қачон ишлата олмайдиган миллионлаб долларлар тўллашга мажбур қилади. Айнан шу душман бошқа одамдан то охириги томчи қон чиқиб кетмагунича талабни қучайтириб боришга ундайди.

Бузувчиликнинг яна икки эгизига эътибор қилинг, булар — МАНМАНЛИК ва СЕРГУМОНЛИК. Улар ёнма ён юришади. Ўзини ҳалдан ортқ яхши кўрадиган ёки атрофдагиларга жуда ҳам шубҳа билан қарайдиган одам муваффақиятга умид қилмаса ҳам бўлади.

Агар сизда бошқаларга ишонч бўлмаса, сизда муваффакият уруғи ҳам йўқ. СЕРГУМОНЛИК — жуда сермева микроб. Агар унга кўпайишга имкон берилса, у шунчалик тез кўпаядики, ИШОНЧ учун жой қолдирмайди.

Халокатли турухни икки душман якунлайди. Улардан бирининг номи РАШҚ, иккинчисининг номи атайлаб тушириб қолдирилди.

Бу эссенинг ҳар бир ўқувчиси ўзини ўрганиб чиқиши ва еттинчи отликка ўзида топган нарсасининг номини бериши зарур.

Бавзилар бу отлиқни ТАРТИВСИЗЛИК, бошқалар — ПАЙСАЛТА СОЛИШ деб аташади. Қандай хоҳласангиз шундай атанг, лекин албатта ном беринг.

Тасаввурингиз сизни РАШҚнинг йўлдоши учун муносиб ном билан таъминлаши керак.

Чуқур тахлил қилишингизга вақт бўлиши учун бу эссега бир ойдан сўнг қайтинг. Уни яна бир марта ўқиб чиқинг, балки шунда ҳозир сизнинг онтингизда от учириб бораётган шафқатсиз душманлардан қутула оларсиз.

САККИЗИНЧИ ДАРС

ЎЗ-ЎЗИНИ НАЗОРАТ ҚИЛИШ

Агар уйдаламан десангиз, буни қила оласиз

Дунё буюклар деб атаётган одамларнинг ҳаётини ўрганинг, шунда уларнинг ҳар бири юқори даражада ўз-ўзини назорат қила олганини пайкайсиз 1.

Агар сиз ўз-ўзингизни етарли даражада назорат қила олмасангиз, фақат атрофдагиларга эмас, ўзингизга ҳам аниқ зарар етказасиз.

Чикагодаги катта магазинлардан бирида ўз-ўзини назорат қилишнинг муҳимлигини кўрсатадиган низога гувоҳ бўлдим. Шикоятлар қабул қилинадиган пештахта олдида аёлларнинг узун навабати пайдо бўлди. Улар пештахта ортида турган қизга ўзларининг кўнгилсизликлари ва магазиндаги камчиликлар ҳақида айтишарди. Бавзи аёллар жуда ғазабланган эди ва фақат ёмон гапларни гапиришарди. Пештахта ортидаги ёш аёл уларни ҳеч бир норозилик аломатларини билдирмай эшитарди. У шикоят қилаётганларни магазиннинг керакли бўлмига табассум билан йўналтирар ва буни шунчалик ваазминлик ва чиройли хушмуомалалик билан амалга оширардики, мен унинг ўз-ўзини назорат қилишига қойил қолдим.

Ундан кейин шундоқ орқа томонда бошқа аёл турарди. У ҳам шикоятларни эшитар, варақчаларга нималарнидир ёзар ва уларни биринчи аёлга кўрсатарди. Қоғозчаларда шикоятнинг моҳияти, албатта, захарли сўзлар ва ғазабларсиз, баён қилинганди.

Шикоятларни эшитаётган пештахта ортидаги ёш аёл мутлақо қар эди. Ёрдамчиси зарур фактларни қоғозга ёзиб унга билдиради.

Бундай ихтирочилик мени хайратга солди; бошқарувчини излаб топдим ва ундан сўрай бошладим. У кар аёлни энг қийин ва магазин учун жуда муҳим ишга таллаб олганини тушунтирди. Бу иш учун у меъёрида эшитадиган ва ўз-ўзи назорат қиладиган одамни топмаган экан.

Ҳазабланган аёлларнинг узун навбатини кузатар эканман, мен уларга пештахта ортидаги қизнинг мулоим табассуми қандай таъсир қилаётганини кўрдим. Аёллар унинг олдига бўридек тишларини тижирлатиб келар, худди кўйдек ювош бўлиб қайтишарди. Қизнинг ўз-ўзини назорат қилиши уларни уялтириб қўярди.

Шундан буён ҳар гал суҳбатдошимнинг мента ёқмаган иборасидан ғазабланганимда, мен бу ёш аёлнинг вазминлиги ва ўз-ўзини назорат қилишини эслардим; кўпинча ҳаёлимга ҳамманинг вақти вақти билан ишлатиб туриладиган ўзига хос “тиқин”лари бўлиши зарур деган фикр келарди. Шахсан мен илгари мени ғазаблантирган лакиллашларни эшитмаслик учун кулоқларимга “тиқин” тикиб олиш одатини эгалладим. Ҳаёт жуда қисқа ва унда яратувчилик ишлари жуда кўп. Шу боис, ўзингиз эшитишни истамаган нарсаларни гапирган одамга қарши “жавоб зарбаси бериш” ярамайди.

Келинг, энди “ўз-ўзини назорат қилиш” терминининг маъносини кўриб чиқамиз. Буннинг учун ўз-ўзини назорат қила оладиган одамнинг хулқ-атворини тасвирлаймиз. Юқори даражада ривожланган ўз-ўзини назорат қилишга эга бўлган одам нафрат, ҳасад, рашк, кўрқув, қасоскорлик ёки бошқа бузғунчи ҳиссиётларга берилмайди.

Очкўзлик, худбинлик, ўзини севish ва ҳақиқий сифатларга қарамай ўзига ориқча баҳо бериш — бу энг хавли шаклдати ўз-ўзини назорат қилиш йўқлигидир. ЎЗИГА ИШОНЧ — муваффақиятга эришишнинг муҳим

оимларидадан бири, лекин у ҳаддан ориқ ривожланган бўлса, жуда катта хавфга айланади.

Ўзини қурбон қилиш — мактовга лойиқ сифат, лекин у ҳаддан ориқ шаклларда намоён бўлса, бу ҳам ўз-ўзини назорат қилиш йўқлигининг хавфли шаклига айланади.

Сиз ҳиссиётларингиз бошқа одамлар сизнинг устингиздан ҳукмронлик қилишларига имкон бермаслигингиз керак. Севги бахт учун зарур, лекин ўз бахти бутунлигича бошқа одамнинг қўлида бўладиган даражада севган одам “яхши, окўнгли бўри”нинг уасига кириб олиб, шу ерда ухлаб олишга руҳсат сўраётган қўйга ёки мушукнинг мўйлови билан ўйнашн ётирадиган қанарейкага ўхшайди.

Ўз-ўзини назорат қилиши юқори ривожланган одам ёвуз ёки пессимист кишининг таъсирига тушиб қолишга имкон қолдирмайди; бошқа одам унинг ўрнига ўйлашга йўл қўймайди.

Ўз-ўзини назорат қилиши юқори ривожланган одам тасаввури ва ишгиреки уни ҳаракатга ундамагунича уларни рағбатлантириб боради, лекин бунда ўз ҳаракатларини назорат қилиб боради ва улар ўзини бошқарилишга йўл қўймайди.

Ўз-ўзини назорат қилиши юқори ривожланган одам ҳеч қачон, ҳар қандай шароитда, ёқтирмастлигининг сабаби нима бўлишидан қатъи назар, бошқа одамга туҳмат қилмайди ёки ундан қасос олмайди.

Ўз-ўзини назорат қилиши юқори ривожланган одам ўзининг фикрини маъқулламаганлрни ёмон кўрмайди, аксинча, норозилик сабабини аниқлашга ва бундан фойда чиқаришга интилади.

Ҳозир биз ўз-ўзини назорат қилиш йўқлигининг бошқа қолган ҳамма шаклларида кўра кўпроқ зарар келтирадиган шаклига яқин келдик. Бу — фактларни ўрганмай туриб, фикрга келиш одатидир. Ҳеч қим ўзи фактлар ёки онгли типотезалар деб ҳисоблайдиган

нарсаларга асосланмаган фикрни шакллантиришга ҳақли эмас; ҳа, алар сиз ўзингизни диққат билан кузатсангиз, бирор нарса рўёбга чиқиши ёки чиқмаслиги учун, фақат истакларга асосланган фикрни шакллантираётганингизни ҳам сезиб қоласиз.

Ўз-ўзини назорат қилиш йўқлигининг бошқа зарарли шакли, бу — харажатларга одатланишдир. Мен, албатта, эҳтиёжлардан ортқича харажатларни назарда тулапман.

Ҳар бир центни пайпоғига яшириб қўядиган бахтсиз одам билан ишлаб топа оладиган ёки а оладиган ёки қарзга олган пуlining ҳар бир центини сарфлаб юборадиган одам ўртасида “олтин ўрталиқ” бор бўлиб, у ҳаётда ишонч, эркинлик ва қониқишдан завқ олиш учун хизмат қилади. Сиз шу ўрта нуктани топишингиз ва уни ўз-ўзини назорат қилиш дастурига қиритишингиз зарур.

Ўз-ўзини тартибга солиш — сички кучни ривожлантиришдаги энг муҳим омил, чунки у сизга ўз иштаҳангизни ва ишлаганингиздан кўра кўп пул сарфлаш таъмоилингизни назорат қилишингизга ёрдам беради; сизни хафа қилганларга “жавоб зарбаси йўллаш”га қўймайди, ўз қувватингизни самарасиз сўзларга сарфлашингизга тўсқинлик қилади.

Сенга зарар етказаятган одам олдида сенинг қаттиқ устунлигинг бор: сен уни кечирिशга қодирсан, у эса йўқ. Энг юқори ва кенг маънода муваффақиятга эришиш учун, сиз ўз-ўзини назорат қила оладиган одамга айланшингиз шарт.

Сиз фикрлаш қobiliятига эга бўлибгина қолмай, минг марталаб муҳимроқ бўлган нарсаларга эгасиз, яъни сиз ўз фикрларингизни назорат қила оласиз ва уларни ўз истагингизга кўра йўналтира оласиз!

Биз шу дасринг энг муҳим қисмига етиб келдик. Шошилмай диққат билан ўқинг! Мен дарсинг шу қисмига деярли кўрқув ва титраш билан киришяп-

ман, чунки у бизни камдан кам одам онгли равишда муҳокама қила оладиган мавзу билан юзлаштиради. Такролайман: сиз ўз фикрларингизни назорат қила оласиз ва уларни ўз истагингизга кўра йўналтира оласиз!

Миянгизни харакатга келтирадиган рағбатлар икки турли бўлади: биринчи тури — ўзига уқтириш, иккинчиси — уқтириш. Сиз ўзингизнинг фикрларингиз келиб чиқадиган материални танлаб олишингиз мумкин, бундай ҳолатда бу ўзига уқтиришдир. Сиз атрофдагиларга ўзингизнинг фикрлаш жараёнингиз учун материал танлаб олишга имкон беришингиз мумкин; бундай ҳолатда бу уқтиришдир. Фикрларнинг кўпчилиги четдан уқтириш орқали келиб чиқиб, шунинг тан олиш аламли, кўпчилигимиз бу уқтиришни шуёҳаларсиз ва текширмасдан қабул қилишимиз. Миш мишлар ва гап сотишлар, тўёга ундашга қодир.

Ўз-ўзини назорат қилиш фақат фикрнинг устидан назорат қилиш масаласидир.

Сиз куч мандауца эшик очадиган сеҳрли қалтини қидиравсиз; аммо бу қалит аллақачон кўлингизда ва ўз фикрларингизни назорат қила бошлашингиз биланок сиз ундан фойдаланишингиз мумкин.

ЎЗИГА УҚТИРИШ принципи ёрдамида ўз онгингизга ижобий, самара берадиган ва ҳаётдаги белгиланган бош мақсадингизга уйғун бўлган фикрларни жойлаштиринг ва мия бу фикрларни физик воқеликка айлантиради ҳамда сизга яққуний махсуслот кўринишида қайтаради.

Мана шу фикрларни назорат қилишдир!

Ўз-ўзини назорат қилиш фикрларни назорат қилиш натижасидир!

Олдиндан билиб туриб, ўз онгингизга ўзингиз бўлишни истатган фикрларни киритинг, сизга бошқалар уқтираётган фикрларни қўйманг ва сиз ўз-ўзини назорат қилувчи одамга айланасиз.

Ўз-ўзини назорат қилишни ривожлантирар экансиз, ўз шахсингизни кучайтирадиган бошқа сифатларни ҳам ривожлантириб борасиз. Ўз-ўзини назорат қила оладиган одамга хос бўлган бошқа қонулар билан бирга, ажр қонуни ҳам бор.

Ажра нима эканлигини биласиз!

Бу ҳолатда у, одатда бу сўз остида тушуниладиган қасос олиш маъносида эмас, балки “айни ўша нарса билан қайтариш” маъносида ишлатилади.

Агар мен сизни хафа қилган бўлсам, сиз имкони бўлиши биланок, мента ажр билан жавоб қайтарасиз. Агар мен сиз ҳақингизда ёмон гап гапирсам, сиз мента шунинг ўзи билан жавоб қайтарасиз ва ҳатто кўпроқ қилиб жавоб қайтарасиз!

Бошқа томондан, агар мен сизга илтифот кўрсатсам, сиз аини шу билан жавоб қайтарасиз ва иложи бўлса. кўпроқ қилиб қайтарасиз.

Бу қонулни тўғри қўллаш орқали мен сизни ўзим истаётган нарсани қилишга ундашим мумкин.

Ҳақиқат қўшилишингизни биламан. Менинг айтганларимни ўз тажрибангиз билан солиштиринг ва улар мутлақо мос тулишини кўрасиз.

Ажр қонуни ёрдамида биз душманларимизни дўстга айлантира оламиз. Агар бўйингизда осизлик турган фурур (қайсарлик) деган тошни унутсангиз, бу таъкиднинг ҳақиқат эканлигини тасдиқлай оласиз. Душманнингиз билан одатдан ташқари самимий гаплашишга одатланинг. Ўнга ҳар хил хизматлар кўрсатинг ва илтифот кўрсатинг. Аввалига у таъсирга берилмайдигандек бўлиб туюлиши мумкин, лекин аста-секин у сизнинг таъсирингизга тушади ва “айни ўша нараса билан” жавоб қайтара бошлайди!

Бошқалардан нима хоҳлашингизни ҳал қилиш ва ажр қонунини қўллаб уларни шунга қилишга ундаш сизнинг ишингиз.

РЕЗЮМЕ

Биз ажр қонуни нима эканлигини билмаймиз, лекин у қандай амал қилиши ва нимага оид келгиларни билмиш; фақат бу бую принципни онгли қўллаш қолди, ҳоло.

ҲАММА ЁҚДА ЭВОЛЮЦИЯ

Муаллиф билан дарсдан кейинги сўхбат

Ўзгаришлардан ташқари ҳеч қандай доимий нараса йўқ. Ўзингиз англанд ва сиз бутун инсониятни биллиб оласиз. Фақат битта реал ютуқ бор, бу — АНИК, ФИКРЛАШ лаёқати.

Бу эссеннинг мақсади — ФИКРга озукка бериш!

Эволюция қонуни ҳамма ёқда ва доимо амал қилади. У ҳамма нарсани ўзгартиради, Ерда ва қонотдаги ҳамма нарсани бузиб ташлайди ва қайтадан қуради. Агар шундай бўлмаганида эди, биз ҳеч қачон гўдақликдан ўсиб чиқа олмасдик. Одамнинг мияси доимий ўзгаришларга берилганлиги унинг омади келганлигидир

Миянгни ўйлашга мажбур қилинг! Эски ғояларни янги режаларга алмаштиринг.

Олти ой ёки бир йилдан сўнг, бу эссени қайта ўқиб чиқинг. Шунда сиз бу ўқишдан биринчи галдагисига қараганда кўпроқ нараса олаётганингизни сезиб қоласиз. Сиз кўпроқ нарсани кўра билишгиз ва тушунишгиз учун, ВАҚТ эволюция қонунига сизнинг онгингиз кенгайишга имкон берган.

ТЎҚИЗИНЧИ ДАРС

ҲАҚ ТЎЛАШГАНИДАН КЎПРОҚ ИШ БАЖАРИШГА ОДАТЛАНИШ

Агар урдадашнингизга ишонсангиз, сиз бунга бажара olasиз!

Севги хақида тапириш сизнингча мавзудан чекинмиш бўлар, бироқ ўз фикрини охиригача ифодалашдан ўзингизни тийсангиз, сизни розилингиз билан севги мавзусига тегмасдан илож йўқ, бироқ бутун дарсни қисман бўлсада кадрсизламасдан, албатта. “Севги” қатламлари бу ерда энг кенг маънода қўлланилади.

Севгини уйғотадигина объектлар, мавзулар ва одамлар қўпчилиқни ташкил этади. Бизга ёкмаган ишлар, баъзи шарт-шароитга кўрагина шўғулланиб турган ишлар, ва ниҳоят, ўзимиз СЕВАДИГАН ишлар мавжуд!

Шунчаки пул ишлаш учун бажариладиган ишларни камдан-кам кишилар севмашди. Кўпинча уни яхши кўришмайди, хатто, нафратланишди.

Севимли иши билан шўғулланиб туриб, инсон узок вақт чарчов хиссини туймайди. Севмаган ши эса жуда тез чарчатади.

Шунга кўра инсоннинг бир ишга бардошлилиги унинг ўша ишни севмишга ҳам жуда боғлиқ.

Сиз, албатта, фахмлаганингиздек фалсафанинг муҳим қонунларидан бирини муомалата киритмоқчимиз ва айнан:

Инсон бирмунча самарали у ўзи севган ёки у қилаётган ишнинг буюртмачиси севган иш билан шўғулланар экан бирмунча тезроқ муваффақиётга эришади. Бажарилаётган ишга севги билан ёндошилса, ишнинг

сифати зудлик билан ошади, микдори эса кўпаяда ва бу чарчашнинг қучайиши билан қўзатилади.

Бир неча йил илгари социалистлар гуруҳи, тўғрироғи “кооператорлар” кишлоқ хўжалик мулкчининг бир неча юзлаб акр (Англия ва Шимолий Америкада 0,4047 гектарга тенг ер ўлчови) ларни сотиб олиб, Луизианада колониялар ташкил этилди. Колонистлар, атар хар бир киши ўзига ёккан ишни бажарса одамзод бахтли ва ташвишлардан халос бўлади деб хисоблаганлар.

Мўлжалга кўра улар ҳеч қимга иш ҳақи тўламадилар. Хар бирлари ўзларига нима иш ёкса, ёки ўша ишга тайёрланган бўлса шу иш билан машғул бўлдилар. Уларнинг меҳнатлари эвазига умумий мулк пайдо бўлди. Колонистларнинг ўзларининг сўт заводлари, гипст заводлари, ўз уй хайвонлари ва паррандалари ва ҳоказолари бўлган. Болалари ўқийдиган мактаблари ва газета чоп этадиган наشريётлари бўлган.

Колонистларга Миннесоталик бир швед келиб қўшилди, ва унинг хоҳишига биноат колонистлар уни наشريётга ишга олишди. Кўп ўтмай швед унга бажарилган иши ёкмаганлигини шикоят қилди, уни тезлик билан фермага ишга ўтказишди, у ерда швед тракторчи бўлиб ишлади. Фермада у икки кун ишлашга чидай олди ва яна уни бошқа жойга ишга олишларини сўради, ва уни сўт заводига ишга жўнатишди. Сигирлар билан у чиқишмади ва яна шикоят қилди. Бугал уни кир ювиш қорхонасига ишга олишди. У ерда у атига бир кун ишлади. Шундай қилиб у бирин кетин колониядаги қарийб барча ишларда ишлаб кўрди, ҳеч бири ёкмади. Мавлўм бўлдики, швед кооператорнинг ҳаёт ҳақидаги тушунчасини қабул қилмади ва кетмишга тайёрланди. Шу пайт унга гипст заводдан ўзи хали ишлаб кўрмаган бир ишни тақлиф қилишди. Заводда унга аравача беришиб, гипстларни печдан олиб завод ҳовлисига ташишни буюришди. У

ғиштарни ховлига элтиб терарди. Бир хафта ўтдиам-ки, швед ишидан шикоят қилмади. Ундан иши хакида сўрашганда, у: "Айнан шу иш мента ёқади", деди. Аравачада ғишт ташийдиган кишини кўз олдин-ғизга келтиринг! Айни шу иш швед табиғига мувофиқ келди: у бир ўзи ишлар, иш ҳеч бир мулоҳазани талаб этмасди, унинг зиммасида ҳеч қандай масъулилик юклатилмаганди ва айнан шуни истатаган эди.

У барча ғишларни ташиб тутатмагунча заводда ишлади ва кейин колониядан кетди, чунки у ташиши керак бўлган ғишнинг ўзи қолмаган эди. "Яхши иш тутади, энди Меннесотага қайтсам ҳам бўлади!", деди у ва жўнаб кетди.

Агар инсон ўзи севган иш билан машғул бўлса, у узоқ вақт у ерда ишласа ҳам қийинмас ва унинг иши учун ҳақ тўлашса яхши. Айнан шу боис ҳар бир инсон ўзи ёқтирган ишни топиши керак. Мен сизга бундай маслаҳатни беришга ҳақлиман, чунки мен ўзим шундай йўл тутганман, ишимдан нолишимга ҳеч бир сабаб йўқ.

Йигирма беш йил бўлди-ки, мен мазкур фалсафа вужудга келган сезимли ишим билан шугулланаман, ва мен батамом самимит билан айтаманки, бу ишимга тўланадиган ҳақиқий ҳақ бу мени ундан қониқшимдир. Мен бундан ортизини олмасамда мамнун бўлиб қоламан. Севимли ишида ишлайдиган кишиларни ҳар доим ҳам ёқинлари ва қариндошлари қўллайвермайди.

Хурмат билан афтишим мумкин-ки, мента ўзининг оқибатлари билан ёқимсиз кайфият ва ҳалокат олиб келувчи қаршилиқлар ортда қолиб кетди. Балки мен бунни мазкур курснинг турли машғулотида эркакининг рафикаси уни танлаган ишида ёқлайдимми ёки ҳалакит беришга қараб, эркакини "синдириши" мумкин, деган фикрларим билан тез-тез эсга олиб ўтгандирман.

Менинг аёлим мен доимий иш ҳақи тўлайдиган мумкин бир ишда ишлашим керак деб ҳисоблаган, чунки мен шундай ишда ишлаб туриб, ортқича урунларсиз олти минг доллардан ўн минг долларгача иш ҳақи олиб бунни ўзим ишбот қилганманда.

Мен аёлимни фикрлашни тушунаман, чунки бизнинг болаларимиз ўсиб келаётган эди. Улар қийим-кечак ва таълимга муҳтож бўлаётган эдилар, доимий иш ҳақи эса, ҳатто, у камроқ бўлса-да, доимий-да.

Бирок мен бундан ишбот қилиш керак бўлмаган ҳақиқатга қарши ўзимча ишни ҳал қилишга киришдим. У пайтга келиб менинг рафикамини "ёрдами" менинг бутун оиламдагилар билан бирмашди ва улар биргаликда мендан доимий ҳақ тўлайдиган ишга жойлашишимни талаб қилиб, мента қарши ҳужум қилишди. Қариндошларимнинг барчаси инсон бундай "бефойда" ишлар билан шугулланишга ҳақли, бирок энди ўйланган ва ёш болаги эркакининг бундай қилиши ноҳақ дейишди. Бирок мен бўйсунмадим! Мен йўлимни танлаган ва уни ҳимоя қилишга тайёр эдим. Қариндошларим мента анча қаршилиқ кўрсатишди, албатта, лекин вақти келиб "қўл кўтаришга" мажбур бўлишди. Менинг ақлимда эса аллақандай тушқунлиқлар кечди, менинг қарорим вақтинчалик бўлса-да оиламдагиларга қийинчилик туғдирди, энг ақин дўстларим ва қариндошларим ишимга руйхушлик беришмади.

Бахтимга, ҳамма дўстларим ҳам менинг танловимни ақлсизлик белгиси, деб билишмади! Мента дадиллик бериб турган камчилик бўлишса-да, мента уларнинг дадаллари жуда зарур эди. Булар қаторида биринчи бўлиб, Эдвин Барнс ва ҳамкорим Томас Эдисонни эслаган бўлар эдим.

Менинг ишим билан жаноб Варне қизиқиб қолган эди, ва мен астойдил тан оламанки, агар у муваффақият қонунни фалсафасини мантивийлигига ишонамга-

нида эди, мен дўстларимнинг шиддатли сикувларига дош беролмас, ва доимий иш ҳақи тўлайдиган ишни топишга ҳаракат қилар эдим.

Сиз ўзингизда иш ҳақи тўлайдиганларидан кўпроқ ва яхшироқ иш қилишингизга одатланишни шакллантиришингиз лозимлигининг кўпгина сабаблари мавжуд. Бирок кўпчилик бундай йўл тутмайди.

Бирок икки вақт борки, улар бошқаларидан афзалдир. Биринчиси. Унга иш ҳақи тўлаганларидан кўпроқ ва яхшироқ иш бажарадиган одамнинг этиборини қозонганча, сиз бунни қилмайдиганларга солиштирганда ғолиб чиқасиз ва бунда кескин фарқ шу қадар сезиларли бўладики, нима иш билан шуғулланишингиздан қатъи назар, одамлар бир-бири билан рақобатлашганча, сизнинг хизматингизни орқасидан қувйшади.

Иккинчиси. Бу энг муҳим сабаб бўлиб, сиз ҳақ тўлайдиганлардан кўпроқ хизмат кўрсатишингиз мумкин; мазкур вақт ўз табиатига кўра асосийдир. Уни қўйидагича изоҳлаш мумкин. Фараз қиламизки, сиз ўнг қўлингиз кучли бўлишини истадингиз ва бунга ўнг қўлингизни мустаҳкам аркон билан боғлаб, унга узок вақт дам бериш билан эришмоқчисиз. Бундай номасбуллик қўлингизга қч бағишлайдими ва ёки аксинча уни кучсизлантирадими, охир-оқибат сиз қўлингизни очингизга мажбур бўласиз.

Биласизми, агар қўлингиз кучли бўлишини истасангиз, сиз уни кўпроқ ишлатиш билангизга бунга эришишингиз мумкин. Агар кучли қўлни кўришни истасангиз темирчининг қўлларига бокинг. Куч қаршилиқ кўрсатиш билангизга ошади. Ўрмондаги энг қудратли эман бўрон ва жазирамалардан тўсилгани эмас, очик жойда ўстан ва кучли шамол, бўрон ва қуёшнинг жазирама тафтига қарши бардош бераётганидир.

Энди биз, барча машғулотлар ва айнан ОРТТИРИЛГАН ҚАЙТИМ КОНУНИНИ таҳлил қиламиз.

Бунни биз табиат бу қонунни ерга қайта ишлов бевачини тақдирлаш учун қандай ишлатишидан бошлаймиз. Фермер тўпрокка астойидил ишлов бергандан кейин ерга дон сепади ва кўпайтирилган қайтим қонунни экканини бир неча баробар кўпайтириб бермаганича сабр қилиб кутади.

Ортинилган қайтим қонунни бўлмаганда эди, инсоният қирилиб кетар эди, нимагаки, еб-ичишга керакли бўлган озуқани ишлаб чиқара олмасди. Агар ҳосил экилгандан мўл бўлмаганида эди, ерга уруғ сеппининг ҳеч фойдаси бўлмасди.

Ававалмбор, таъкидлашимиз керакки, бу қонунит билан ҳеч бир қаллобликни амалга ошириб бўлмайди. Шунга қарамай, баъзи бировлар нарсаларни ҳақиқий қийматидан кўпроғини ёки аксинча, уни пайсайтириб олишга ҳаракат қилишади.

Биз орттирилган қайтим қонунини бунинг учун ҳавога этаётганимиз йўк: муваффақият сўзи такаббурлик, қаллоблик мавжуд бўлган ҳаётларда ижобий аҳамият касб этмайди.

Бу қонуннинг бошқа бир муҳим аҳамияти шундаки, у хизматнинг харидорларига бўлгани сингари уни пуллаётганларга ҳам тарқалади; бунинг исботи сифатида ўз даврида Генри Форд муомалага киритган ва ўша пайтларда АҚШда энг юқори ҳисобланган бир қуналиқ иш ҳақининг энг ками бўлган машҳур беш долларли тизимни эслашимиз мумкин.

Далиллар билан таниш бўлганлар тасдиқлашадики, жаноб Форд юқори минималъ иш ҳақини жорий этганда ҳеч қачон хайр-эхсон билан шуғулланмаган; аксинча, принципларни фойдасига қўллаб, улардан доллар кўринишида бўлгани сингари ишчиларининг ўз хоҳиши билан ишга самарали ёндашуви эвазига қатта даромад олган. Бу эса Форд заводларидаги энг самарали фойда манбаи бўлиб келган. Форд ишчиларига ўртача иш ҳақидан баландроқ ҳақ тўлаб, ўртача-

дан юкори бўлган сифатга эришган. Форд юкори минимал ойлликни жорий қилишдек ягона зарба билан сара ишчиларга эга бўлди ва ўз заводларида ишчиларнинг ўз истаги билан ишларига виждонан ёндашилларига эришди. Сиз ўзингизни ҳеч бир нарсата алмаштирмайдиган ва фойдали қилиш билан барча имкониятларга эга бўлишингиз мумкин, сизнинг хизматингиздан самара кўраётган буюртмачилар, уларсиз ҳеч бир ишни уддасидан чиқа олмайдилар. Ортирилган қайтим қонуни бу менинг кашфиётим эмас, ва мен бу қонунни қўлланишини оқмаганман, ва айнан – сенга тўлаганларидан кўпроқ ва яхшироқ ишлашни. Кўп йиллик кузатувларимдан кейин мен муваффақиятга эришишга имкон яратувчи қучни ишлатишни ўргандим, атар сиз имкониятларингизни аҳамиятини тушунасангиз уларни сарфлашни ўрганасиз. Ва сиз буни кўзингизни очадиган ва сиз унинг мавжудлигига шубҳа қилмаган қўлингиздаги қучни ишлатиш билан синаб кўришингиз мумкин.

Мен сиздан экспериментни ишонч билан бошлашишни сўрайман, чунки у ҳаётингиздаги бурилиш дақиқаларини аниқлатади. Эксперимент объекти сизнинг муваффақиятингиз ибодатхонаси турган тоғ бўлиши керак; ва сиз тоғни қимирлатмас экансиз, ибодатхонани қуролмайсиз.

“Бу қандай тоғ?” – дейсизми

Бу сиз кўрсатган хизматингизга пул билан тақдирланмаганиз вақтида, сизнинг алданганингиз туйғусидир. Бу туйғунини ғайрихушхалат равишда ва сиз эътибор қилмаган ўнлаб усулларда ифода этишингиз мумкин: сизнинг муваффақият ибодатхонанингиз таг-туби билан вайрон этишлари мумкин.

Аҳолининг энг паст қатлами вакилларида бу туйғу тахминан қуйидагича кечади:

- Менга бу учун тўлашмайди ва уни бажарсан менга даянатлар бўлсин!

Сиз мен гапирётган одамлар ҳақида биласиз, уларни кўп учратгансиз, бироқ бундай инсон муваффақият қозонганини ҳеч қачон кўрмагансиз, кўрмайсиз ҳам.

Муваффақиятга бутун олам тортишиш қонуни ситари ўзармас қонунларни жорий этиш ва қўллаш орқали эришилади. Муваффақиятнинг бурчакка қамаб ёки ёввойи ҳайвонни ушлаб олгандек қувиб ушлаб ололмайсиз. Айнан шунинг учун сизга қонунлар ичида муҳими бўлган орттирилган қайтим қонуни билан иккидан танишиш устида эксперимент ўтказиш билан олиб боришни тақлиф этамиз.

Кейинги ойлар давомида сиз ҳеч бўлмаса бир қишга фойдали хизмат кўрсатасиз ва бу хизмат учун ҳақ тўлашларини кутмайсиз ва уни олмайсиз ҳам. Сиз шундай ишонч билан экспериментни бошлангки, у сизга муваффақиятга эришининг энг муҳим қонунларидан бирини очиб беради ва сиз бундан хайратга тушмайсиз. Ушбу машғулот назариясини ўқиб чиқиб сиз уни улоқтиришингиз ва ундан қандайдир фойда олишга урунмаслигингиз мумкин: бунга тўла ҳақлисиз; бироқ сиз шундай йўл тутсангиз, сизга ҳеч қачон АНГЛАГАН ҲОЛДА, ЎЗИНГизни БЕБАҲРА ҚИЛГАНИНГизни тошойнага қараб туриб ҳис қилиш насиб этмайди.

Ушбу машғулотни охиригача тутатганингиздан кейин орқага қайтинг ва ташаббус ва сардорлик/рахбарлик ҳамда шижоат тўғрисидаги дарс машғулотларини қайта ўқиб чиқинг, уларни яхшироқ тушиниб етасиз.

Бу дарсларнинг барчаси ташаббусни қўлингизга олишни, уни шиддатли ҳаракатлар билан уйғунлаштиришингизни ва сизга ҳақ тўланадиган ишни кўпроқ қилиш зарурлигини кўрсатади.

Биз муваффақиятсизлигингизни оқлаш ва тушуниришни энгил йўллари топаемиз. Биз ҳақиқатга интильмаймиз, аслида унинг ўзи қандай эканини ва биз уни қандай кўришни хоҳлайсиз билмаймиз, би-

лишта урунмаймиз ҳам. Биз ширин сўзларни, совуқ хушоматларни афзал биллашимиз, ва инсониятнинг асосий заифлиги ҳам шунда.

Биз кўпроқ ёкимсиз бўлган ҳақиқатни бизга очиб берганларни таъкиб қиламиз. Ҳар доим сизга тўлаганларидан кўра кўпроқ беришга ҳаракат қилинг ва шунда сиз ОЛАМ СИЗ ТўЛАГАНДАН КўРА КўПРОҚ ТўЛАШНИ англаб етасиз.

Сизга хизматингиз учун мураккаб фоизлари билан тўлашади. Ва сиз факатгина бу тақдирлаш минораси қандай пайдо бўлганини аниқлайсиз.

Би сиз бу дарсларнинг барчасидан олганларингизни нима қилишга қиршмоқчисиз? Ва қачон? Ва қандай? Ва нима учун? Мазкур машғулотлардан олган билимларингизни сарфлашга ундамаган бўлса бу дарслар сиз учун фойдасиздир.

Билим ташкиллаштириш ва Қўллаш билангина КУЧ/ҚУВВАТга айланади. Буни ҳеч унутманг.

ОЛИЙ ТАФАККУР

Машғулотдан кейин муаллиф билан суҳбат Ер юзидда нимаики бўлса шунини бизга келтиришга қодир бўлган куч

Биз тпш асрида, темир асрида, мис асрида, мутассиб диний хурофотлар даврида, ишмий таджикотлар даврида, саноат даврида яшаганмиз ва энди биз ФИКРЛАР даврида яшмоқдамиз.

Яшаб ўтган қоронғу асрлардан инсон фикрлар учун озука бўладиган манбаларни олиб чиқди. Бир неча минг йиллар давомида бир томондан нодонли/жаҳолат, бидъат ва ваҳима билан, иккинчи томондан ақл-идрок билан кураш кечган бир пайтда одамзод ўзига керакли билимларни эгалаб олди.

Бутун олам ичра бутунли кунда бир икки киши ақли-идроқи ёрдамида вужудга келган мия химизми ҳақида эшитган ва билладиган одамлар жуда кам.

Шундай бир уйғунликда қўшилиши мумкинки, у ҳолда ғайринисоний кучга эга бўлган, эфирининг бўзиб бўлмас архивда ёзилган ва ҳали-ҳануз сақланадиган фикрлар ўзгаришини/тараддулланишини ўқишга қодир бўлган учинчи ақл туғилади.

Миллионлаб кишилар ўзларини донишманд деб билешади. Уларнинг кўпчилиги ҳақиқатдан олдий маънода донишманддирлар, бироқ ҳеч қим ҳақиқий донишмандликни олий тафаккур деб ағаладиган куч ёрдамисиз эгалай олмайди, бу куч эса икки ёки ундан ортиқ кучни мутаносиб қўшилишидан юзата келади.

Агар сиз бу принципни ўзлаштирган бўлсангиз ва уни қўллашга лаёқатли бўлсангиз сизнинг урун-шларингиз сизга ер юзидда нимани истасангиз шунга эриштиради!

ЎНИНЧИ ДАРС

ЖОЗИБАДОР ШАХС

Агар урдадашнингизга шонсиз, сиз уни бажара olasиз!

Жозибатор шахс нима дегани ўзи?

Бу шахс ўзига жалб этиш хусусиятига эга шахсни жозибаторликки нима мажбур этади? Тушунтиришга ҳаракат қиламиз. Сизнинг шахсиятингиз сизни бошқалардан ажратиб турувчиликки ва ташқи фазилатлар мажмуасидир. Сизнинг кийимларингиз, юзингизнинг тушилиши, овозингиз оҳанги, сизнинг фикрларингиз, бу фикрлар натижасида ривожланаётган фазилатларингиз – буларнинг барчаси сизнинг шахсиятингиз унсурларидир.

Кийимингиз русуми ва унинг ўринлилиги, ҳеч шубҳасиз шахсиятингизнинг муҳим қисмини ташкил этади, негаки, ҳақиқатдан ҳам одамлар ҳақидаги фикрни авваламбор унинг ташқи кўриниши беради. Ҳатто, кўликиши одати шахсиятингиз кўрсаткичи, унинг бир қисми, ундан ҳам сиз кимидир ўзингизга жалб этасизми ёки узоқлаштирасизми билса бўлади.

Бу одатни маданийлаштириш ҳам мумкин.

Кўз ифодаси инсон шахсининг муҳим қисмини ташкил этади, чунки шундай одамлар борки ва улар анча кўпчиликни ташкил этади, улар кўзингиз орқали тўғри қалбнингизга назар ташлайди ва ундаги барча яширин фикр-ўйларингизни ўқиб олади.

Сизнинг “хаётга тўла”лигингиз, баъзан шахсий магнетизм деб аталувчи нарсаси ҳам сизнинг шахсиятингизнинг бир бўлагидир.

Энди сизни шахсиятингиз атрофидоғилар бошқа одамларни ўзларидан итармасдан, аксинча жалб қилиш

учун ўзларини қандай “таништиришлари” мумкинлигини жамлаймиз.

Ҳар доим кишини жалб этадиган бир ёндашув мавжуд. Бу ҳеч бир хатосиз ёндашув бўлиб – бу бошқа одам “хаёт ўйинига” самимий қизиқиш кўрсатишдир.

Биз одамлар барчамиз қайсидир даражада шухратпарастмиз! Бу маънода бизларнинг барчамиз бир хилмиз, яъни биз кимда юратимизга яқин нарсалар ҳақида тапиришга одоби бўлса уни қизиқиш билан эшитаемиз, кейин эса илтифот юзасидан қизиқиб тинглаймиз ва гупирувчи ўзининг юратига яқин нарсалар ҳақида сўзлашга тушади, охир оқибатда биз “нўқтали чизик”қа кўл кўямиз, балки “Қандай жозибали шахс”, деймиз ҳам.

Биз муваффақиёт қозонадиган инсонга омади келиб турган вақтда қараймиз ва у бунга қандай эришгани ҳақида фол оча бошлаймиз, бироқ унинг услубини таҳлил қилишга урунмаймиз, муваффақиёт меvasини ўзишдан олдин шухратли тайёрганликка у қанча тўлаганлиги кийматини эсимиздан чиқарамиз.

Тижоратда кенг маънода иккига синф мавжуд – тадбиркор/ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчи. Замонавий принцип – иложи борича воситачиларни соинини кўпроқ қисқартириб, бу икки синфни яқинлаштиришдир. Ишлаб чиқарувчи билан истеъмолчи орасини яқинлаштириш имкониятларини топинг, ва сиз ҳар иккала синфга ҳам ёрдам берадиган режани ишлаб чиқинг ва у сизга даромад келтиради.

Илчи ўз ҳақиқа лойиқдир. Агар сиз қандайдир режа ишлаб чиқсангиз истеъмолчи тежаган қисмга ва коргар кўшимча оладиган қисмга ҳақли бўласиз.

Бироқ сизни оғохланттиришим керакка: сиз тузгар режа истеъмолчи тўлайдиган қийматни ошириши эмас, қамайтириши лозим.

Сиз, балки, Жон Рокфеллер шафқатсизлигини эшитгандирсиз, бироқ бундай миш-мишлар унинг туғла-

рига эта бўлишни истаганлар, бироқ уни ишлаб топиш лаёқатига эта бўлмаганларнинг ҳасадидан бўлак нараса эмас. Сизнинг Рокфеллерлар ҳақидаги фикрларингиздан катъий назар, эсингизда бўлсинки, у ишининг оддий бухталтерлиқдан бошлаган ва аста секин ўзининг йирик сармояси билан чўққига кўтаришган, чунки у ташкиллаштириш ва бундай қобилиятта эта бўлмаган кишиларни йўналтиришга қодир бўлган.

Агар Рокфеллер ёки ўзининг нарахини икки баравар арзонлаштиришни улдасидан чиққан бўлса, ким уни айблаш ҳужжати эта? У галлоннинг нарахини ярим долларга осонлик билан келтириш мумкин эди, бироқ биз жиддий шубҳаланасизки, бу вақтда у мулти-миллионер бўла олармиди.

Бизларнинг кўпчилигимиз пулдор бўлишни истаймиз, бироқ юздан тўксон тўққиз киши бунинг эвазига кандай хизматларни бажаришни эмас, уни/пулни кандай олишни ўйлайди.

Жозибадор шахс бўлган инсон тасаввур ва кооперациясини қўллайди.

Жозибадор шахс бўлмаган исталган инсонни кузатинг, ва сиз унда на тасаввур ва на кооперация йўқлигини сезасиз.

Энди биз кандай қилиб жозибадор шахс бўлиш ҳақида гапирамыз.

Энг муҳими бўлган характердан бошлаймиз, негаки, агар унда соҳлом, ижобий феъл-атвор бўлмаса, бу инсон жозибадор бўлолмайди. Телепатия асосларига кўра сиз, ким билан мулоқотга киришадиган бўлсангиз ўшанга ўз характерингиз моҳиятини "телеграф" қиласиз, яъни сиз умуман билмаган, ишонч-та ногойий бўлган киши билан мулоқотни интуиция/фаҳм-фаросат/орқали қиласиз.

Агар ташқи кўриниш ҳақида гапирадиган бўлсак, сиз энг модалдаги кийимни сиполик билан кийиб, ўзингизни жозибали қилиб кўрсатишингиз мумкин,

бироқ қалбингизда очкўзлик, ҳасад, нафтар, рашқ ва худбинлик уя курган бўлса, сизга ўзингизга ўхшаганлардан бошқа ҳеч ким ошно бўлмайди. Бир бирига ўхшаш инсонлар яқинлашишга ҳаракат қилишади. Уларнинг ички ҳис-туйғулари ҳам бир-бирларига монандлиги уларни яқинлаштиради.

Феъл-атворни кандай шакллантириш мумкин?

Бу йўлнинг биринчи қадаמידан инсон катъий интизомга риоя қилиши лозим.

Биринчидан. Шундай инсонларни ўзингиз учун намуна қилиб олингки, уларни феъл-атворларидаги сифатларни ўзлаштиришга сиза кучли истақ бўлсин, ва иккинчи дарсда изоҳлаганимиз каби ўзингизни ишонтириш ёрдамида бу атвор сифатларини ўзлаштиринг. Тасаввурингизда маслаҳат столини шакллантиринг ва ҳар кечкурун унинг атрофига ўз қаҳрамонларингизни ўтқизинг, уларнинг ҳар биридани қайси сифатларни ўзлаштирмоқчилигингизни оқдидан қоғозда ёзма тарзда тартибга келтиринг. Кейин буни овоз чиқариб айтиш билан ўзингизда бу сифатни шакллантиришга ҳаракат қилинг. Бу ишни бажараётганингизда кўзингизни юмиб олинг ва тасаввурингизда стол атрофида ўтирган қаҳрамонларингизни тиккинчи дарсимизда ифодаланганидек қиёфалантиринг.

Иккинчидан. Саккизинчи дарсда изоҳланган принцип ёрдамида ўзингизни назорат қилинг ва ижобий характер фикрлари билан актингизни тренировка қилинг. Майли сизда устуңлик қиладиган фикрларда сиз тақлид этаётган инсоннинг қиёфаси бўлсин, сиз ақл билан яратаётган шахс шу муолажа ёрдамида шаклланади. Сизда озгина вақт топилиши билан бу ишта киришинг, камида ўн марта такроланг, кўзингизни ёпиб фикрларингизни маслаҳатлар столи ёнида ўтирган қиёфага йўналтиринг; сиз буни чексиз ишонч билан қилингсиз ўзингиз танлаган қиёфани эслаш билан ҳақиқатдан ҳам ҳис қила бошлайсиз.

Учинчидан. Ҳар кун ҳеч бўлмаса битта мактов ва таҳсинга арзирли фазилатга эга инсонни топинг ва тасаввурингизда амалий иш бажаринг. Шунинг эъдан чмқарманг-ки, бу орзон хушомад бўлмаслиги лозим; мактов самимий бўлиши лозим. Ўзингизни мактов сўзларингизни самимий айтинг, улар тасаввурингизда тапиратган кишига таъсир этсин; ва сиз ундан кейинги кечадиган воқеаларни кузатинг. Сиз мактаган кишингизга катта хизмат кўрсатдингиз, сиз атрофингиздагилардан яхши сифатларни излаш ва топишга одатни шакллантириш билан яна бир қадам олға ташладдингиз. Одатни оқибатини очик ва самимий қайта баҳолаш мумкин эмас, бошқа одамларнинг яхши сифатларини иштиёқ билан макташ; бу одат сиз тез орада ўзини хурмат қилиш ва атрофингиздагиларни тан олиш билан тақдирлайди, ва бу сизнинг шахсингизни ўзгартиради. Ва бунда тортишиш қонунини таъсир этади, ва сиз кимни мактаган бўлсангиз, ўшалар сизда сиз уларда кўргаз сифатларни кўришадди. Бу формулани қўллаганда сизнинг муваффақиятингиз сизнинг ишончингиз уни оқилоналигидан айнан пропорционал бўлади.

Мен бу формулани оқилоналигига шунчаки ишонмайман, мен биламанки, у айнан шундай, чунки мен ўзим уни муваффақият билан қўладим; шунинг учун мен сизга сиз ҳам уни муваффақият билан қўлайсиз деб ваъда бераман, ва бунга ҳақлиман.

Кейинроқ бу формуланинг ёрдамида сиз жозибадор шахсинг ўзига хос жиҳатлари эътибор билан ишлаб чиқишингиз мумкин ва ҳатто бундан ўзингиз таажжубланасиз. Бундай шахсни ривожланиши бутунлай сизнинг назоратингиз остида бўлади; дегил сизга катта имтиёз беради ва бир вақтнинг ўзи омад ёки омадсизликка масъулиятни юклайди.

Энди мен сизнинг истатингиз билан танлаб олинган жозибадор шахсни шакллантиришда нима учун овоз билан тасдиқлаш муҳимлигини тушунтириб бераман.

Биринчиси. У сизнинг онгингизга мустаҳкамланиб қоладиган сизнинг фикрларингизни ҳаракатда тебранишга келтиради, у ҳали баҳайбат ҳаракатланувчи қуча айланмагунча, онгингизда илдиш отади ва ўса бошлайди. У шундай қучки, сизнинг ташки, жисмоний ҳаракатингизни фикрларда амалиётда қайта қиёфалантиради.

Иккинчиси. У сизда ишонч билан тапиришга лаёқатни, жамоатчилик орасида нотиктик сифатини/фазилатини шакллантиради. Сизнинг иш соҳангиз қанча бўлишидан қатъий назар сиз мустақил ва ишонч билан тапира олишни билишингиз лозим, нимагаки, бу жозибали шахсинг яна бир самарали сифатларидан биридир.

Сўзларингизга ҳиссиётларингизни, кечинмаларингизни жо этинг, ўзингизда теран ва салобатли овозни шакллантиринг. Агар овозингиз жуда баланд бўлса, пастлаштиришга ҳаракат қилинг, майли у ёқимли ва майин бўлсиз. Кескин, қичқириб тапириш билан сиз ҳеч қачон эътиборни торғадиган шахс бўлолмайсиз. Сиз овозингиз бир маромда ва қўлоққ хуш ёқадиган бўлмагунча овозингиз устида ишланг.

Эсингизда бўлсин – нутқ шахсни ифодаловчи асосий омилдир.

Мен ҳеч бир ташқи қиёфаси хушбичим, лекин қучли ишончли овозга эга бўлмаган буюк шахсни эслолмайман. Бутунги қушимиздаги буюк инсонларни ўраниб чиқинг, улар қанчалар нуфузли шахс бўлишса, тапиришлари ҳам шунчалар самарали ва ишончлидир. Ўтмишнинг йирик сиёсатчилари ва давлат арбобларини ўрганинг, ва сиз улардан қайси бири қучли ишонч билан тапириш лаёқатига эга бўлса, ўшалар бирмунча омадироқ бўлишганлигини кўрасиз.

Моҳиятан оладиган бўлсак, ишончли ва қувват билан тапира олиш қобилиятига эга бўлмаган ҳеч бир киши ҳеч бир ишда раҳбар/сардolik қилолмайди. Со-

тувчиға балки хеч қачон кўпчилик олдига чикиб нутқ сўзлашиға зарурат бўлмаслиги мумкин, бироқ у ўзидан ногўшлик сифатини шакллантирса, янада самаралироқ ишлаш имкониятига эга бўлади, чунки бу одатдаги суҳбатни ҳам ишончли олиб боришга имкон беради.

Энди биз жозибадор шахсни ривожланиши асосларини ташкил этувчи асосий омилларни умумлаштирамыз.

Биринчи. Агрофигуралилар билан қизиқиш одадини шакллантиринг; улардаги жозибали атворларни топишга у уларни макташга ҳарфат қилинг.

Иккинчи. Қучли ва ишонч билан тапиришни юксалтиринг, буни одатдаги суҳбатларда ҳам, айниқса баландроқ тапириш мумкин ва лозим бўлган жамоатчилик олимпиадаги нутқларда уэлүксиз қўлланг.

Учинчи. Шундай қийинликти, қийимларингиз сизнинг гавдангизга ва эгаллаб турган лаозимингизга мос келсин.

Тўртинчи. Мазкур дарсда тавсифланган формула ёрдамида ижобий характери шакллантиринг.

Бешинчи. Қўл сиқиб кўришишни ўртанинг, саломлашшининг бу шакли сизга илиқлик ва ғайрат берсин. Олтинчи. Сизнинг этиборингизни тортган кишиларни диққатини тортишга ҳаракат қилинг.

Еттинчи. Шуну яхши билингки, ўз ақлу-заковатингиз ҳадларини четараланиши, бу сиз ўз завоқатингизга эрк бермай уни сиқувга олганингизда юзага келади.

Бу етти пунктлар жозибали шахс бўлиш учун зарур бўлган асосий омилларни қамраб олади, бироқ бундай шахс ўз-ўзидан шаклланиб қолмайди. Агар сиз мазкур дарсда ёзилган принципларга ўзингизда иродали ва жозибали шахсни шакллантириш истигани амалга ошириш ва унга эришиш учун қатъийлик билан амал қилсангиз у истак сизда вужудга келади.

Жозибадор шахсни ривожлантиришининг бу етти муҳим омиллари рўйхатини ўртаниб туриб, мен сиз-

нинг диққатингизни улар орасида бирмунча муҳим бўлган иккинчи ва тўртинчи пунктларга талаб қатталигини сезяпман.

Агар сиз ўзингизда ижобий характер курилган фикрлар, тўйғулар ва ҳаракатларни тарбияласангиз, кейин уларни қучли ва ишонч билан ифодалашни ўртансангиз – сиз жозибадор шахс бўласиз, чунки улар орқали машғулотада баён этилган сифатлар ҳам шаклланиб боради.

Ижобий характерли инсон қучли жозибалилик касб этади, в бу нафақат кўрин турган, балки кўринмайдиган нарсалар орқали ҳам, айтайлик хис қилинади. Сиз бундай киши олимпиада экансиз, ҳатто, бир сўз айтмасам ҳам, бу “ички кўринмайдиган қучлар” ўзи ҳақида ҳабат беради.

Сиз иштирок этаётган ҳар бир “соғли” транзакция, ҳар бир салбий фикр, ҳар қандай номақбул фаолият ўша “сезиб бўлмайдиган” нарсанинг бўлаги ҳисобланадики, уни умумий қилиб феъл-атвор/характер дейилади. Энди мен, шахс жозибадорлигини ривожлантирувчи етти фактор/омилдан биринчисига сизни эътиборингизни қаратмоқчиман. Бутун дарс давомида биз кузатишимиз мумкинки, мен бошқа одамларга нисбатан дўстона муносабатда бўлишликнинг афзаллиқларини баён этганман.

Бироқ бундай одаднинг энг қатта афзаллиги, у келтириши мумкин бўлган пул ва маблағни кўзлаганликда эмас, уни ўзидан шакллантирган кишининг феъл-атвориға нақадар барақали таъсир этганлигидадир.

Инсонларга дўстона муносабатни ўзингизга одад қилинг, ва сиз ҳам моддий жиҳатдан, ҳам маънавий енғасиз; йўқса сиз ҳеч қачон бошқаларни бахтли қилганингизни билганингиздан кейингидек бахтли бўлмайсиз.

Уй қурган инсон – рассом; уни бузган эса бузғунчи бўлади. Агар сиз норози экансиз, дунё ҳеч қачон сиз-

нинг бааланпарвоз сўзларингизга кулоқ солмайди, сизни ўзига қирғизмайди; бироқ сиз атрофингиздагиларга дўстлик ва неқбинликдан ҳабар келтирсангиз, сизни эшитишади, негаки буни ўзлари ихтиёр этишади. Ҳар доим нимадандир норизо бўлиб юрган одам, жозибадор шахс бўлиши мумкин эмас!

Дўстона бўлишлик санъати – бу шунчаки оддий киефа бўлиб, омадли сотувчи маҳоратининг асосини ташкил этади.

Мен машинамга бензин сотиб олиш учун гаражимдан икки мил масофада жойлашган бензин шаҳобчасини эмас, гараждан беш мил узоқликдагисини афзал кўраман...

Чунки бензин қуйиш шаҳобчасида ишлайдиган одам рассом, у доим дўстона. Мен унда бензин арзон деб эмас, унинг жозибадор шахсияти тафтидан баҳра олиш учун бораман.

ЎН ИККИНЧИ ДАРС

КОНЦЕНТРАЦИЯ

**Агар урдадашнингизга ишонсангиз,
сиз буни бажара olasiz!**

Концентрация бу ақлни муайян бир истакка йўналтириш/жамлаш бўлиб, токи ишлаб чиқилмас ва муваффақият билан қўлланимас экан, бу истагингиз амалга ошмайди.

Ақлни аник бир истакка жамлаш/йўналтириш икки қонун асосида ҳис этилади. Биринчи қонун – ўз-ўзини ишонтириш, иккинчиси – одатлар қонунини. Биринчи қонун аввалги дарсларда батавсил ёзилган; бир одатлар қонунига тўхталамиз.

Одатлар атрофдан қсиб чиқади – бир ҳаракатни баяна ва яна такрорлашингиздан, фикрлар такрорлашинидан вужанга келади ва кейинчалик цемент қоринмаси сингари қотиб, синдириб бўлмас блокка айланади.

Қуйида яхши, исталган одатларни шакллантириш принциплари қонунни келтирилади.

Биринчи. Янги одатлар шаклланиши бошида барча куч ва ҳайратингизни ҳаракатингизга жо этинг. Эсингизда бўлсик, сиз янги фикрий сўқмоққа биринчи қадамларни босмоқдасиз, дастлаб кейинроққа қараганда анча қийин бўлади. Бошланишидан йўлакни кўринарли ва теранроқ қурингки, кейинги мартаба уни тезроқ илгаб олинг.

Иккинчи. Янги тикланаётган йўлакка диққатингизни бутунлай қаратинг эҳсишдан ўзоқроқ юринтки, унинг ваввасасига тушиб қолманг. Сиз шакллантираётган янги йўлак сизни банд этсин, аввалгисини бутунлай унутинг.

Учинчи. Янги йўлакдан имкон қадар кўпроқ юринт. Бунунг учун имкониятни ўзингиз яратинт, имкониятни ёки омадингиз келиб қолишини кутманг, ҳаракатда бўлинг. Сиз янги йўлакдан қанчалар кўпроқ юрсангиз, у ўшанча қаттиқ босилиб, одатий бўлиб боради. Авваламбор, ушбу ҳиссий/фикрий йўлак-одатнинг янги йўли билан боғлиқ бўлган режаларни тузиб олинг.

Тўртинчи. Ўтмишда бунга йўл қуйган эски, енгил йўлдан ўтишга ундовчи васвасани енгинг. Васвасани ҳар сафар енганингизда сиз қўчили, иродали бўлиб борасиз ва сизга буни кейинги марта қилиш осон қўчади. Бироқ васвасага қанчалар кўпроқ берилсангиз, кейинги гал сизга янада қийинроқ қаршилиқ кўрсата оласиз. Қурашга йўл бошидан қиришингиз лозим, ва у айна танкидий давр. Бошидан ўзингизни қатъий-ягли, саботли ва иродали эканлигингизни исботланг.

Бешинчи. Ўзингизни бош мақсадингиз сифатида сиз ишончли йўлакни танлаганингизга ишонч ҳосил қилинг ва ундан ваҳимага берилмай, иккиланмай юриб боринг. "Қўлингизни плут шаклида қўйинг ва қайрилиб бокманг". Мақсадни танлаб олинг ва унга қулайроқ, теранроқ кенг фикрлар йўлагини ётқизинг.

Ўзига уқтириш – бу фикрий йўлакни ўтказишга ёрдамлашувчи иш куралидир, концентрация ўша иш куралини ушлаб турувчи қўлдир; одат эса, карта ёки янги йўлакчали жойнинг режасидир. Ҳаракатда ёки ҳақиқатда амалга ошириш учун одат уларга доимий шакл бермагунича ғоя ёки хоҳиш онгда матонат ва ишонч билан ушлаб турилиши лозим.

Энди атроф-муҳитга эътибор қаратамиз.

Атроф-муҳим – бу биз ўқиган китоблар, биз уч-рашаётган одамлар, яшаб турган жамият, биз машхул бўлган иш, биз яшайдиган мамлакат ёки давлат, қўйлаётган қўшиқларимиз, қийиб юрган қийимларимиз ва муҳимроқлари биз ўн тўрт ёшгача олган диний ва заковатий тайёрганлигимиздир.

Биз ўзимизда шакллантирмоқчи бўлган шахсга тўғридан-тўғри муносабатини кўрсатиш учун атроф-муҳитни ҳамда ҳаётимиздаги асосий мақсадга етишимиз учун манда бўладиган атроф-муҳитни назорат қилиш зарурлигини таҳлил қиламиз.

Мия биз унга берган озуқа ёки атроф-муҳитдан боғланган нарсадан озиқланади; шунга кўра асосий мақсадга эришишда ишимизга керак бўладиган материалларга бой муҳитни танлашимиз муҳимдир.

Агар атроф-муҳит сизга ёқмаса уни ўзгартиринг! Авваламбор онгизда атроф-муҳитнинг аниқ, равшан, тугалларган ифодаси/картинасини чизиб олинг. Бу сизнингча, ўзингизни асосий мақсадингизга эришишдаги бирмунча қулай вариант бўлмоғи лозим. Кейин уни амалда/ҳақиқатда юзага келмагунича бу картинага бутун диққатингизни қаратинг.

Сиз ҳар қуни учрашаётган кишилар сизнинг бирмунча таъсирили ва муҳим муҳитингиз бўла олади. Улар ўз табиатиға мувофиқ, сизнинг мақсад йўлида ўсишингиз ёки тўсик бўлиши мумкин. Имкон қадар ўзингиз доимий мулоқат қиладиган кишилар доирасини сизни мақсадингиз ва идеаларингизни ҳис қиладиган, акниқса мақсадингизни тасаввур қила оладиган ва фикрий муносабатлари билан сизга ғайрат, қатъийят, ўзингизга ишонч улашадиган, кишилар билан чегараланг.

Ўзингизга ёқимли бўлган иш муҳитини афзаллиги исботланган. Бир неча ўн йиллар аввал Чикаго кир ювиш корхоналаридан бирининг хўжайини ўз ишчиларини руҳиятини кўтариш учун пианистни ишга ёнлаган. Бутунги кунга келиб пианистни ишга сикали тасмалар ағдалган. Натижада ишлаб чиқариш самарадорлиги ва ҳар бир ишчиларнинг ишлаш унумдорлиги ошди. Ёқимли, ёрқин ишлаш муҳити, тефарақ-муҳит ҳам ёрдам беради: меҳнат унумдорлигини оширади. Буни исботлаш учун руҳшўнос зарур эмас.

Шу жойда концентрация мавзуси билан бевосита ва билвосита боғлиқ бўлган ва уларниг ёрдамида сиз принципларни қўллай олишингиз мумкин бўлган услуб-ни баён этиш жоиз/ўринли.

Бу методни МУВАФФАҚИЯТГА ЭЛТУВЧИ СЕХРЛИ КАЛИТ¹, деб аташимиз мумкин.

“Сеҳрли калит”ни сизга тақдим этишимдан аввал, сизга айтмоқчиманки, уни мен кашф этганим ёки очганим йўқ. Бу ўша у “ЯНГИ фикрлар”² издошлари у ёки бу шаклда фойдаланган, қалит бўлиб, бур сир-асиролари билан оптимизмининг ижобий фалсафасига асослангандир.

“Сеҳрли калит” исталган бир талабгор фойдаланиши мумкин бўлган енгилмас кучга эга.

У бойликка йўл очади!

У шухратга йўл очади!

Қўнчилик ҳолларда у жисмоний саломатликка йўл очади!

У таваллимга йўл очади ва сизга ухлаб қолагн барча ижониятларингиздан фойдаланиш ижонини беради. У сиз тайёр турган ҳаётнинг исталган истигига йўл-ланима бўлиб хизмат қилади.

Сиз, “Бу қандай сеҳрли калит?”, деб сўрарсиз.

Ва мен бир сўз билан концентрация, деб жавоб бераман. Бизнинг ишлатадиган вазиятимизда концентрация одат ва тажриба ёрдамида ақлни бир жиҳатга жамлаб туриш, токи у билан танишиб уни эгаллаб олмагунча. Концентрация диққатни назорат қилиш қобилияти ва уни муайян бир муммога токи у ҳал бўлмагунча тўғрилаб туришдир.

У сиз ҳалос бўлишни истасан эски одаларни ташлашга лаёқатлилик ва сизга керакли янги одаларни шакллантиришни аниқлатади. У ўзингизни бошқариш қобилиятига батамом эгалликни билиради.

Бошқача айтганда, концентрация – бу ўзингиз қандай истасангиз шундай фикрлай олиш қобилияти; ўз

фикр-ўйларини назорат қилиш лаёқати ва уларни аниқ бир мақсадга йўналтириш; ўз билишни оқшона ва амалга оширса бўладиган режалар ҳаракати билан таъкиллаштириш. Муваффақиятли концентрация ҳаракати икки омили билан белгиланади/аниқланади: шухратпарастлик/иззатталаблик ва хоҳиш. Бу омилларсиз “сеҳрли калит” фойдасиздир, бунга асосий сабаб, инсонларда шухратпарастлик ва аниқ бир нарсанинг интилиши, хоҳиш йўқ экан бу калитнинг сеҳридан фойдаланиб бекмайди.

Инсон аввал унинг орузлари туфайли тасавурларида шакллантирилмаган бўлса, ҳеч нарсани ярата олмайди. Биринчи тасавурида шакллантириб, кейин концентрация ёрдамида уни қажикатда/амалда юзга келтиради.

Энди аниқ бир формула орқали “сеҳрли калит”ни синаб кўрамиз.

Аваллаббор, биз ишончсизлик ва шубҳани томоғидан бўғишимиз керак! Шубҳаланадиганлар ҳеч қачон “сеҳрли калит” имтиёзларидан фойдалана олмайдилар.

Одатдаги шаклдаги оқ қоғозни кўлингизга олинганга унга қуйидагиларни ёзинг:

Мен яхши нотик бўлишни истайман, чунки бу менга дунёга ўзи учун зарур бўлган хизматни ўташимга имкон ва менга ҳаётда зарур бўлган нарсаларни қўлга киритишим учун молиявий мукофот беради.

Мен бу истатим/орзуимга учун ҳар қулни уйқудан олдин ва эрталабки уйқудан уйғонганимдан кейин ўн минутни ўз ақлим йўналтириб, менинг орузу қандай қилиб ҳақиқатдан рўёбга чиқишини текшириб/синаб бораман.

Мен биламанки, мен кучли нотик бўламан, шунинг учун менга бирор нарса монъелик қилишга йўл қўймайман.

Имзо чекилган....

Бу ваздаларга имзоингизни чекин ва сизга ваъда беришгандек йўл тутинг. Исталган натижаларга эришмагунча, ўз ваъдаларингизни устидан чиқинг.

Энди, сизга фикрларингизни жамлаш/йўналтириш вақти келганда, ш йўлни тутинг: ўзингизни бир йилдан, беш йилдан ёки ўн йилдан кейинги ўз даврининг энг оммабоп ва кучли нотик бўлишингизни тасаввур қилинг. Бунга мос келадиган маблагни ҳам тасаввурингизга келтиринг. Тасаввурингиз ёрдамида маърузаларингиздан келган маблаг эвазига сотиб олажак уйингизни шаклантiring. Қариялик ёшида сизнинг ҳаётингиз гарови бўладиган банкдаги ҳисобни этаси бўлишингизни тасаввур қилинг. Ўзингизни нотиклик маҳорати кучлиги билан баҳоланадиган таъсири одам сифатида тасаввур қилинг. Ўзингизни ҳаётда шундай мавқеда тасаввур қилингки, ҳеч бир йўқотиш сизни чўчитмасин.

Ўз тасаввурларингиз ёрдамида сиз бу картинани аниқ/яққол чизинг-ки, ва кўрасиз-ки: у бирданига сизнинг юратингиздаги орузингизни ажойиб тасвири/шаклида амалга оша бошлайди. Ўз истагингиз/орзу-умидингизни ўз концентратсиянгнинг бош объекти сифатида қўланг ва нима чиқишини кўрасиз. Энди сиз “сеҳрли калитнинг” сирини биласиз!

Ўзингизга ном/шуҳрат, донг яратинг ва ўзингизнингиззат нафсингиз, истагингиз ва жамланган кучингиз ёрдамида оламга буюк хизматингизни намойиш этинг!

Агар ишни уйдалашингизга шонсагиз сиз уни бажара olasiz!

Концентрацияни кучини англашингиз билан сиз доимий муваффақиятга эришишдаги биринчи қадам сингари, аниқ асосий максад танланиши сабабини ҳам тушунасиз. Дарахт нон ушғидек уруғдан ташкил топмаган, лекин бу уруғ дарахтнинг ибтидосидир.

Зарур “аклий замин”да жойлашган юратингиздаги орзу-умид нимаики табиатан бу истакка мувофиқ яна бир қадам ташлаймиз. Менинг миёмга ташкиллатирилган шаклга эга бўлган исталган одамнинг ҳар бир фикри эфир тўлкинлари кўринишида мавжуд ва бир орқали чексиз айланиш/кўзгалашдан ўтади, деган фикр келди; муайян мавзудagi аклийнинг шиддатли концентратсияси фикрлар тўлкинини вужудга келтиради/чакиради ва бу мавзуда фикрини жамлаганлар ва айнан шу мавзуда аввал ақл юритганлар орасида бевосита алоқани барқаро этганча ўхшаш ва мос фикрлар қўшилади.

Яна бир қадам қўйганча биз, ўз миёминини шундай созилашимиз мумкинки, унга ўтмишдан барча тартибли/уюшган фикрлар тушунарли/эришга оладиган бўлади деб, фараз қилишимиз мумкин.

Агар сиз Генри Форд ҳаёти билан хатто қисман таниш бўлсангиз ҳам, унинг карьерасини бетакрор шакли ақл кучини бир ерга жамлаш қобилияти эвазига шакланганлигини сезган бўлишингиз керак.

Энди “Концентрация” мавзуси учун анча аҳамиятли бўлган учинчи муаммони, ва айнан, хотира муаммосини қисқа муҳокама этамиз.

Аниқ ҳатосиз хотирани ривожлантиришга ривож қилиш принциплари жуда жўн ва улар:

1. **Ушлаб/муҳриб туриш.** Беш ҳиссиётдан бирининг ёрдамида сенсорли таассурот олиш ва бу таассурот қайди/записи тартибли/яхшилланган кўринишда. Бу жараёни фотоаппаратнинг сезувчи пластинкасидаги тасвир қайди/записига ўхшатиш/муқояса қилиш мумкин.

2. **Эслаш.** Ост онгда қайд этилган сенсорли таассуротни онгда жонланттуриш ёки чорлаш. Бу молажани картотекани кўздан кечириш ва карточкани керакли қўшимча қайд этилган маълумот билан чиқариш.

3. **Таниш/билиб олиш.** Сенсорли таассуротни у он-ти келиб тушганда таниб олиш қобилияти аввалги таассуротнинг дубликати эканини ўрнатиб ва уни биринчи запис/кайд пайтида олинган манаб билан боғлаш. Бу жараён бизга “хотира” билан “тасаввур” ўртасидаги фарқни биллашга имкон беради.

Хотира харакатини белгилловчи уч принцип шулар. Энди бу принципларни қандай қилиб самарали қўл-лашни тушултиришга ҳаракат қиламиз.

Биринчи. Агар сиз исм, сана ёки манзил ситари хиссий таассуротларни албатта эслаб қолишни иста-сангиз бу таассуротни унинг майда тавсилотларига диққатингизни жамлаш билан ёрқинлаштиринг. Сиз ниманики эслаб қолишни жуда истасангиз унинг са-марали усули уни бир неча бор такроланг/М: теле-фон рақамини такрор-такрор теринг/. Худди фото-граф тасвир тасирланувчи пластинда ёзилиши учун экспозицияга муайян вақт ажратиши керакдек, биз ҳам эслаб қолишни истаганимизда онг остига хиссий таассуротни аниқ ёзиш учун вақт беришимиз лозим.

Иккинчи. Ўзингиз эслаб қолишни истаган нарса-ни сизга таниш бўлган ва ёдингизда осон қоладиган исм, манзил ёки сана билан боғланг, масалан, туғул-ган шахрингиз номи, яқин дўстингизнинг исми, туғил-ган кунингиз санаси ва бошқа ва сизнинг миангиз бу янги таассуротни эскиси билан “илаштириб” олади, шундай қилиб бир нарсани хотирлаш, иккинчисини хотирлашни тақозо этади.

Учинчи. Эсда қолишни истаган нарсангизни, унга онгингизни йўналтирганаб этганча бир неча бор та-кроланг. Худди шундай йўл билан сиз эрталаб маъ-лум бир соатда уйғонишни истаганингизда, аниқ бир вақтга фикр жамлаганингиздек. Бир кишини номи-ни эслолмаганимизда биз уни нимадир билан боғла-сак бирданига унинг исми хотирага келиши воқеаси жуда кенг тарқалгани маълум. Сизни бир киши би-

дан таништирганда уни исмини эслаб қолишни ис-тасангиз бир неча бор исмини такроланг ва тўғри айтётганингизга ишонч ҳосил қилинг. Агар бу исм сизнинг танишларингиздан бириникига ўхшаб бўл-са, иккала исми боғланг ҳар иккаласи ҳақида ўйлан бирини хотирлангизга келтириш билан тезда иккин-чиси ҳам эсингизга тушади.

Биринчи қонун – машқ қилдирилган/чиниккан хотиранинг бирмунча муҳим фазилати ва лекин бу жуда оддий қонун. Сиздан кераки исми бошқаси би-лан бирга, қўшиб элаш элаш талаб қилинади, ва би-рини элаш иккинчисини элашга шароит туғдиради. Ўн йиллар аввал дўстларимдан бири ўзининг Вик-сонсин шпати Милуокдаги телефон рақамини айтган эди, мен ёзиб олмаган бўлсамда ҳануз уни ўша қун-дагидек эслайман.

Мана мен буни қандай эслаб қолганман.

Гап Лэйквью, 2351 рақами ҳақида бормоқда.

Менга дўстим рақамини айтганида биз Мичиган қўли ёқасидаги темирйўл вокзалида турган эдик. Шу-нинг учун қўлни мен предмет мисолида турган эдик. Шу-лефон рақами билан бириктириб боғладим. Рақам-нинг дастлабки икки сонини акамни ўша йилда 26 га тўлгани билан ва кейинги икки сонни отамнинг ёши-51 билан боғладим ва рақамни уларнинг исми билан боғладим. Энди мен Мичиган қўли, акам ва отам ҳақи-да ўйлаб, уларни боғлашим керак эди.

Хотирани чиниктириш ёки исталган одатни риво-жлантириш сизнинг маълум билан объектга токи бу объект миангизнинг “хиссий пластинаси”га муҳрлан-ганча диққатингизни жалб этиб туриш қобилиятин-гизга жуда/қоят боғлиқ.

Концентрация – бу диққатни назорат қилишдан бошқа нарса эмас!

Сиз ҳали таниш бўлмаган ва аввал ҳеч қачон кўр-маган босмали сатрларни ўқиб туриб, сиз кўзингиз-

ни юминг ва бу сатрларни шундай аник, равшан кўра-
сизки, худди чоп этилган варақ сатрлари сингари.
Моҳиятан сиз унга/ёзувларга/ караб турибсиз, факат
босмада терилган бетларга эмас, миангиздаги хис-
сий пластинадагисига.

Дарсинг охирига яқинлашар экансиз, сиз яна икки
нарсани амалга оширишингиз мумкин.

Биринчи. Диккатни жамлаш қобилиятини тарбия-
лашни бошланг, бунда ушбу қобилият тўла ривожлан-
тирилса, сизга ҳаётдаги белгиланган бош мақсадин-
гиз объектини олиб келишингиз аниглаб иш тутинг.

Иккинчи. Бурнингизни жийриб, захарханда би-
лан "Алаҳсираш" дейишингиз мумкин. У ҳолда, сиз
аҳмоқ эканлигингизни исботлаган бўласиз!

Бировини танлаб олинг!

Дарсини бутунлай ёки қисман қабул қилиш ёхуд ин-
кор қилиш сизнинг ҳуқуқингиз.

Берилган вақтда белгиланган объектга диккатин-
гизни жамлашга ўрганинг. Шунда сиз чекланмаган
билимларга яширин йўл топа биласиз!

Мана шу концентрация дейилади

ҲАМ УЧИНЧИ ДАРС

КООПЕРАЦИЯ

Агар урдадлайман деб ишонсангиз, буни қила оласиз!

Бу дарсда кооперациянинг сизнинг диккатингиз
жалб қилинадиган икки шакли мавжуд.

Биринчи. Олий тафаккур сифатида маълум бўл-
ган ва белгиланган мақсадга эришиш учун бирлаш-
ган одамлар ўртасидаги кооперация.

Иккинчи. Онг ва онгости ўртасидаги кооперация.
Асосланган гипотезага мувофиқ, у одамга чексиз онг
билан алоқа ўрнатишга имкон беради.

Кечкурун ётаётганингизда ўз онгингизга маълум
бир вақтда, масалан тонгли соат тўртда туриш иста-
тини ўтказинг ва агар бу истакни айни шу вақтда ту-
ришга қатъият билан бирга амалга оширсангиз, он-
гости бу таассуротни қайд этади ва сизни айни кўр-
сатилган вақтда уйғотади.

Биз бирлашган сайъ-ҳаракатлар асрида яшаймиз.
Дарли муваффақиятга эришган барча корхоналар
у ёки бу даражада кооперациядан фойдаланишади.

Билиб олднингизки, куч — бирлашган сайъ-ҳара-
катлар, сайъ-ҳаракатларни таъкидлаштириш жара-
ёни учта муҳим омилни ўз ичига олади: концентрация,
кооперация ва мувофиқлаштириш.

КАНДАЙ ҚИЛИБ КООПЕРАЦИЯ КУЧЛАРНИ КУПАЙТИРАДИ

Шахс кучини ривожлантириш — потенциал кучга
эга бўлиш йўлидаги биринчи кадам, холос. Бу куч-
га сайъ-ҳаракатларни бирлаштириш орқали эри-
шилади

Катта замонавий магазин — бирлашган, кооператив сайъ-ҳаракатларнинг ёрқин намунасидир.

Ҳар бир савдо бўлими ўз бўлимидаги товарларни сотиб олиш ва сотишга ихтисослашган одам томонидан бошқарилади.

Бу бошқарувчилар устида савдо ва молиялаштириш соҳасида билимларга эга бўлган ва одамларни бошқаришни биладиган мутахассислар штати бор. Шундай қилиб, индивид кучни ривожлантириш учун қўллаши зарур бўлган уюшган кооператив сайъ-ҳаракатлар принципи туруҳнинг кучини ривожлантириш учун ҳам қўлланилиши зарур.

Ҳар бир шахарда, посёлка ёки қишлоқда ўзининг “беқорчилари” бор. Агар уларни кузатсангиз, уларнинг энг ёрқин хусусияти ортга суриш одати эканлигини тушунасиз.

Ҳаракатларнинг етишмаслиги уларни бу чоҳга олиб келган ва улар шу ерда қолиб кетишди.

Шундай ҳолатга тушиб қолманг.

Ялқовлик ҳаракатсиз аклнинг тана ҳужайраларига таъсиридан бошқа нарса эмас.

Яна бир душман бор бўлиб, сиз ҳаракат одамига айланишингиздан олдин уни енгитишгиз керак. Бу душман — *хавотирланмиш одатидир*.

Хавотирланиш, ҳасад, рашк, нафрат, гўмон, кўрқув — бу ҳолатларнинг ҳаммаси ҳаракат учун ўлим хавфини келтириб чиқаради.

Қандай қилиб фаол бўлишни тушуниб олиш учун, ўзингизни “кейинга қолдириш” одатидан ҳалос қилишнинг керак.

Куйида энг зарур йўриқномалар келтирилади. **Биринчи.** Аввал энг ёқимсиз нарсани қилишни бошлаш одатини ҳосил қилинг.

Иккинчи. Куйидаги иборани иш вақтингизда кўриб турадиган жойга жойлаштиринг: «Бошқаларга нима қила олишингизни айтма, буни кўрсатиб бер». Ухлаш-

дан олдин ва турганингиздан сўнг кўриб туришингиз учун шу иборани ётоқхонангизга ҳам осиб қўйинг.

Учинчи. Ухлашдан олдин куйидаги сўзларни ўн икки марта овоз чиқариб такрорланг: «Эртага мен қилишим керак бўлган ҳамма ишни, қандай ва қачон бажарилиши зарур бўлганидек қиламан. Мен, авваламбор, энг қийин ишларни бажараман, чунки бу ортга суриш одатини йўқ қилади ва ҳаракатларга одатланишни ривожлантиради».

Тўртинчи. Бу йўриқномаларни уларнинг мулоҳазали эканлигига ишонч ва улар сизда ҳаётингизнинг белгиланган бош мақсадини амалга оширишга ёрдам берадиган жисмоний ҳамда маънавий ҳаракатлар қилиш одатини ишлаб чиқишга умид билан бажаринг.

СИЗНИНГ АРМИЯНГИЗ

Муаллиф билан дарсдан кейинги суҳбат

Ўн бешта зарур хислатни эслаб қолинг: белгиланган бош мақсад, ўзига ишонч, Тежаш одати, Тасаввур, Ташаббус ва етакчилик, Иштиёқ, ўз-ўзини назорат қилиш, Ҳақ тўлашгандан кўра кўпроқ иш қилиш, Жозибаги шахс, Фикр аниқлиги, Концентрация, Кооперация, Омадсизлик, Сабр, Олтин қоида.

Бу ўн беш хислатдан ҳар бири отряд командирига тенглаштирилиши мумкин. Бу хислатларни ривожлантиринг ва сиз ўз ихтиёрингизга қўқни оласиз.

Армиядаги бу командирлардан энг муҳими БЕЛГИЛАНГАН БОШ МАҚСАДдир.

Белгиланган бош мақсад ёрдамсиз қолган бутун армиянгиз сиз учун бефойда бўлиб қолади.

БЕЛГИЛАНГАН БОШ МАҚСАДИ БОР ОДАМ УЧУН ИЛОЖСИЗ НАРСАНИНГ ЎЗИ ЙЎҚ!

Ҳамма ғолиб армиялар интизомли бўлиб келган! Олтингизда яратадиган ўз армиянгиз ҳам интизомга бўйсунмиш шарт. У ҳар бир қадамда сизнинг бўйруқларингизни бажариши шарт.

ҲАМ ТЎРТИНЧИ ДАРС

ОМАДСИЗЛИК

Агар урдадан деб шонсангиз,
сиз бунни қила олмасиз

Уруш мени хонавайрон қилганди, бунни айтиб ўтдим. Лекин мен кирғинлар тутлагани ва тамаддун қайтиб келаётганидан бахтли эдим.

Ҳаётимдаги яна бир бурилиш даври келганди! Ёзув машинкаси ёнига ўтирдим ва кўлларим ўзимни ҳам ҳайратга солиб клавишлар устида югура бошлади. Ҳеч қачон бунчалик тез ва осон ёзмагандим. Ўзим ҳам англамаган ҳолда ҳаётимдаги энг асосий бурилиш нуқтаси асосларини қўя бошлагандим; мен журналани молиялаштиришни ва барч инглиз тилда таълим олишчи мамлакатларга чиқишимни таъминлайдиган хужжатни тайёрладим. Бу хужжат менинг хизмат мавқеимга ва назаримда минглаб бошқа одамларнинг тақдирини шунчалик катта таъсир қолдирган. У илк бор “Хиллнинг олтин қондаси” журналида пайдо бўлди.

Келинлар, бизга уруш берган улкан бир сабоқни ўзлаштириб олайлик: ҳаммага – бойлар ва камбағаллар, кучсизлар ва кучлиларга шифкат ва адолатга асосланган нарсаларга яшаб қолади. Қолган ҳаммаси ўтиб кетаверади.

Бу урушдан олтин Қондага асосланган янги идеализм дунёга келади, бу Олтин қонда бошқа одамлардан қандай фойдаланиш эмас, уларга қандай фойдали бўлишни, уларнинг қийинчилигини қандай енгиллаштиришни, уларнинг ҳаётини қандай бахтли қилишни ўргатади.

Эмерсон бу идеализмни “Компенсация қонунини” деб номланган буюк эссеида ифодалаган. Бошқа бир

буюк файласуф эса “Нима эксант, шунини ўрасан” деган сўзларда баён қилган.

Олтин қонда фалафасининг даври келди. Бизнесда ва иқтисомий муносабатда бу фалсафани ўз қарорларининг асоси қилиб олмайдиганлар ўз омадсизликларини тезлаштирадиганлар.

Қўмир бизнеси билан боғлиқ бўлган менинг охири лавозимим — дунёнинг энг йирик компанияларидан бири раисининг ёрдамчиси эди. Оддий шахтёрдан йирик компания раисининг ёрдамчисига бўлган улкан кадам. Агар мен ҳақ тўлашганидан кўра кўпроқ иш қилиш қондасига риоя қилмаганимда, бу улкан кадамни ҳеч қачон ташлай олмас эдим..

Бошида айтиб ўтганимдек, шу сўзларни дераза ортда одамлар оломони эзгуликнинг ёвузлик устидан тантанасини ишонлаётган бир пайтда ёзаятман.

Мен чин дилдан ишонаманки, ушбу фалсафани инкор қилганлиги Германияни ҳалокатга бошлаб келди. Шу фалсафани унга муҳтож бўлганларнинг қалбига синдириш учун мен “Хиллнинг олтин қондаси” журналини нашр эта бошлайман.

“Хиллнинг олтин қондаси”ни нашр этиш менга бутун мамлакатдаги одамлар билан алоқага киришишга имкон берди. У мени эшитишларига имкон яратиб берди.

Бир қисмини мана шу дарс ташкил қиладиган курс менинг “омадсизлик”ларим туфайли англа етган нарсаларимни ўзида муҳасаммаллаштирган.

Мен шунчалик кўп мағлубиятларга учраганимдан хурсандман, дея оламан!

Бу мени чинқтирди ва кўплаб жасоратларга ундади. Ўзимнинг дарсларим охирига яқинлаша туриб кўзларимни юмсам, юзларида алам ва хавотир акжнларини тушган одамлар армиясини кўраятман.

Мен инсоният ўтмишига қараб, ўтмишдаги “омадсизлар”ни кўраман. Бу “омадсизлар” бутун тарих да-

вомида ёзилган ютуқлар ва муваффақиятлар деб агад-миш нарсалардан кўра кўпроқ аҳамиятга эга.

Мен Ҳристофор Колумбни — занжирланган асирни кўрайман; унга айнан шундай ҳақ тўлашди, ўзини қурбон қилиб, ҳеч ким билмаган, харитага туширилмаган дентиз йўли бўйлаб сузгани, янги буюк китъани очгани учун шундай ҳақ тўлашди. Бунда мисолларни кўплаб келтириш мумкин.

Уларнинг ҳаммаси «омадсизлар» эди!

Инсониятнинг индивидуалликдан ва моддий даромаддан юқори кўйиш учун ўзида маддлик топа билган ва инсоният тарихида улкан из қолдирган «омадсиз»лар!

Инсониятнинг умидлари шундай “омадсизлар” билан боғлиқ.

Одамлар муваффақиятсизлик деб атайдиган маълубиятлардан миннатдор юбўлаверинг, чунки уларни бошдан кечирмасангиз, ўз фаолиятингизда энг юқори даражагача кўтарилишингиз дарғумон.

Ўзингиздан бошқа ҳеч ким сизни омадсиз деб аташ ҳуқуқига эга эмас..

Ўз ҳаётининг энг оғи дамларида Линкольн: «Бу ҳам ўтиб кетади» деб тақорларди.

ЎН БЕШИНЧИ ДАРС

САБР

Агар урдабалайман деб шонсангиз, бунни қила оласиз

Сабрсизлик иккита ажратиб турадиган ҳусусиятга эга ва мен дарснинг бошида уларга эътибор қаратмоқчиман. Биринчи. Сабрсизлик жоҳилликнинг бир шакли бўлиб, бирор муваффақиятга эришишдан олдин, уни енгиш шарт. У ҳамма урушларнинг сабабчиси бўлиб хизмат қилади. У бизнесда ва ҳамма соҳаларда душманлар яратади. У онгни тахтдан туширади ва унинг ўрнига оломон оммавий психологиясини олиб чиқади.

Иккинчи. Сабрсизлик — дунё динларини емирувчи куч, у ер юзида эзгулик кучларига тартибсизлик олиб қиради; у бу кучни кўплаб секталарга бўлиб ташлайди, бу секталар эса бир бирига қарши туриш учун улкан куч сарфлашади, шу кучни эса ер юзида ёвузликни йўқ қилишга сарфлаш мумкин эди.

У шахс сифатида сизга қандай таъсир кўрсатишига бир қарайлик: шахснинг онгини хиралаштирадиган ва унинг ақлий, маънавий тараққиётига тўсқинлик қиладиган нарсаларнинг ҳаммаси бутун тамаддун тараққиётига ҳам тўсқинлик қилади.

ЦИВИЛИЗАЦИЯ БУНИ ЁДДАН ЧИКАРМАСЛИГИ ШАРТИ

Токи иттифоқчилар армиялари учун яхлит бирлик сфатида ўйлаш ва ҳаракат қилиш фойдали бўлган экан, нега энди шахарлар ёки жамоалар аҳолиси, завоқлар ишчилари шундай йўл тутуши мумкин эмас? Жаҳон уруши яхлитликни заифлаштирмай туриб, бир қисмини йўқотиш мумкин эмаслигини кўрсатиб

берди; бир давлат ёки одамлар гуруҳи қамабағаллик ва муҳтожлик ҳолатига тушириб қўйилар экан, қолган бутун дунё ҳам бундан жабр кўради. Бошқача қилиб айтганда, жаҳон уруши бизни кооперация ва сабр доимий муваффақият асоси эканлигига ўргатди.

ЎН ОЛТИНЧИ ДАРС

ОЛТИН ҚОИДА

*Агар урдадаги олтингизга шонсангиз,
бунни қилиб олмасиз!*

Олтин қоида бошқаларга нисбатан, улар сизга нисбатан қандай муносабатда бўлишини истеганингиздек муносабатда бўлишингизни талаб қилади.

Нима эксанг, шунини ўрасанг!

Сиз бошқаларга нисбатан адолатсиз муносабатда бўлишингиз мумкин, лекин агар олтин қоида асосланган қонунни тушунасиз, сизнинг адолатсизлигингиз ўзингизга қарши туриши мумкинлигини билишингиз шарт. Бу қонуннинг қучини ўзгартира ҳам олмайсиз, олдини ҳам олмайсиз, лекин сиз унинг табиатига мослашингиз мумкин ва уни сизни ютуқлар қўққисити олиб чиқадиган энгил бўлмас қуч сифатида қўллангиз ҳам мумкин.

Олтин қоидага нисбатан пассив муносабатда бўлиш натижа келтирмайди; бу фалсафага шунчаки ишониб етарли эмас. Агар натижалар оламдан десангиз, олтин қоида ни фаол қўллангиз зарур.

Бу қонунни янада яққол тушуниб олиш учун, уни олтин қоидага амал қилишни истайдиган ҳар бир киши қабул қилиши мумкин бўлган ахлоқ кодексида ифода қилаймиз.

МЕНИНГ АХЛОҚ КОДЕКСИМ

1. Мен инсон ҳуқ-аъводининг асоси сифатида ОЛТИН ҚОИДАга ишонаман; шунинг учун мен бошқа бировга нисбатан бошқалар мента нисбатан қандай муносабатда бўлишини истамаганим тарзида муносабатда бўлмайман.

2. Мен бошқа одамлар билан муносабатларга энг майда тафсилотларга ҳалол бўламан. Бунини шунчаки адолатли ва ҳалол бўлиш учун қилмайман, балки ҳа-во менинг ҳарактеримга зарур ҳислатларни беради.

3. Мента нисбатан адолатсиз бўлганларни, улар бундан ҳолда, кечираман, чунки мен бундай кечиритган ва иккиламчи онгимда ўз қилмишларимнинг оқибатларини баргараф қиладиган қонунни тушунаман.

4. Ҳатто ҳаракатларимни сезмасам ҳам, улар муқо-адолатли, очик қўнгилли ва ҳалол муносабатда бўламан, чунки одам ҳарактери унинг ҳаракатлари ва қилмишларининг йиғиндиси эканлигини ифода қилади.

5. Бошқа одамларнинг қучсиз томонлари ва қамчиликларини фож қилишга кетадиган вақтни мен ўз камчиликларимни топиш ва тўғрилашга ишлатаман.

6. Мулоҳазам қанчалик асосли бўлмасин, мен ҳеч қандай бўзғунчи ўзига ўқитишларни мустаҳкамламакчи эмасман.

7. Мен фикр қучини менинг миям фикрларнинг уни-версал океани билан алоқа қанали сифатида тан ола-токи улар бошқа одамларнинг онгини захарламасин.

8. Мен одамнинг нафрат, ҳасад, худбинлик, рашк, жиззакилик, пессимизм, шубҳа ва кўркувга бўлган одатдаги мойиллигини бостираман; чунки улар дунёнинг улкан кулфатлари униб чиқадиган уруғлар эканлигига ишонаман.

9. Фикрларим ҳаётимдаги белгиланган бош мақсадга эришиш билан банд бўлмаганида, онгимни жасорат, ўзига ишонч, бошқаларга нисбатан яхши муносабат, садоқат, ҳақатга ва адолатга муҳаббат билан тўлдириб бораман, чунки бу ҳамма яхши нарсалар униб чиқадиган уруғлардир.

10. ОЛТИН ҚОИДАНИНГ онглигига шунчаки ишониш менга ҳам бошқаларга ҳам яхшилик келтирмаслигини тушунаман; шунинг учун бошқа одамлар билан муносабатимда эзгуликнинг универсал қоидасини қўллаймам.

11. Менинг ҳамма ҳаракатларим ва фикрларим ҳарактеримда акс этишини ифодалайдиган қонунни тушунаман; шунинг учун ўз ҳарактеримда акс этадиган ҳамма нарсаларни синчиқлаб кузатиб бораман.

12. Фақат бошқаларга ёрдам берганингизгина, бахтга эришиш мумкинлигини тушунаман; ҳеч бир яхши хатти-ҳаракат, ҳатто бивостия бўлса ҳам, мукофотланмасдан қолмаслигини тушунаман; шунинг учун биринчи имкон тўғилиши биланок, бошқаларга ёрдам беришга интиламан.

Ижобий фикр ҳаракатчан шахсни пайдо қилади. Салбий фикр аксинча сифатга эга. Агар сиз ўзини ўзи назорат қилиш ҳақидаги саккизинчи дарсни ўзлаштирган бўлсангиз, атрофдагиларни сиз ҳоҳлаганингиздек ҳаракат қилишга ундашни биласиз, бу — уларга сизнинг ўз муносабатингиз орқали бўлади.

Ёдда тутинг, сизнинг обрўйингизни атрофдагилар яратди, лекин ҳарактерингизни ўзингиз яратасиз!

КАТЪИЯТСИЗЛИК

Муаллиф билан дарсдан кейинги суҳбат

Орқага суриш бизни имкониятлардан маҳрум қилади. Бирорта ҳам машҳур етакчи ишни орқага суриш одатига эга бўлмаганлиги маълум. Соат вақтни собакалашпшти, деганидир. Ҳаёт — катта шахмат таси бўлиб, рўпарадаги ўйинчининг оти — вақтдир.

Ҳар бир юришдан сўнг Вақт Жаноб ўтрамиёна одамнинг доналарини тахтадан олиб ташлапшти, бу токи унинг ўзи бурчакка қисилиб қолмагунича давом этади ва шундан сўнг Вақт, қандай юриш қилишидан катъи назар, унинг ўзини ҳам супуриб ташлайди. Уни бу бурчакка КАТЪИЯТСИЗЛИК олиб келган.

ЎЙЛА ВА БОЙИБ ОЛ

ФИКР БУ - ДАСТАК

Ҳақиқатан ҳам, масаднинг аниқлиги, катъият ва бойлик ҳамда бошқа моддий қадриятларга бағишланган ўз ниятларини амалга оширишга ёниб интилиш билан уйғунлашган фикр дастак, дастак бўлганда ҳам қудратли бир дастакдир.

ИМКОНИЯТ НИҚОБЛАНГАН КЎРИНИШДА ПАЙДО БЎЛАДИ

Унинг бир мақкор одати бор. У орқа эшиқдан сирғалиб қиради ва кўпинча омадсизлик ёки вақтинчалик мангубийат кўринишда бўлади. Балки айнан шунинг учун кўпчилик уни танимай қолаверлади.

КЕРАК БЎЛГАН НАРСА - АТИГИ БИР ЧУҚУР ҒОЯ

Бир соғлом ғоя — муваффақиятга эришиш учун зарур бўлган нарса, атиги шу, ҳоло.

Одам бойишни бошлаши билан ҳолати шунака суръатда тез ўсадики, беихтиёр шулар илгари, ўтган оғир йилларда каерда яшириниб ётган экан деб ўйлай бошлайди.

Муваффақият унга қараб созланган, муваффақият мезонлари билан фикрлайдиган одамларга келади.

Мағлубият унга қараб созланган, унинг мезонлари билан фикрлайдиган одамларни қўтиб туради.

ТАҚДИРИНГИЗНИ ЎЗГАРТИРИБ ЮБОРИШИ МУМКИН БЎЛГАН ПРИНЦИПЛАР

Энди биз шу принциплардан биринчисини кўриб чиқишга тайёرمىз.

Одам ўзи учун тасаввур қила оладиган, у ишонган нарсаларнинг ҳаммасига эришиши мумкин

ИСТАК

Барча ютуқларнинг бошланғич нуқтаси

Бойлик сари биринчи қадам

Кўп йиллар олдин Эдвин С. Варне Оринж шаҳрида товар ташувчи вагондан тушганида ташки кўриниши дайдини эслатарди, лекин унинг фикрлари қиролларникидек эди.

У Эдисоннинг шеригига айланди. Ҳаётининг бош мақсади воқеъликка айланди.

Варне муваффақиятга эришди, чунки у белгиланган мақсадни танлаб олди, унга қувватини, иродаси кучини, ўзида бўлган барча куч-тайратларни тиккиди.

ИСТАКНИ ОЛТИНГА АЙЛАНТИРИШНИНГ ОЛТИГА ИЎЛИ

Бойликка эришиш истагини моливий эквивалентга айлантиришга кўмаклашувчи метод олтига амалий босқичдан иборат бўлиб, улар қуйидагилардир: **Биринчи.** Ўзингиз истаётган пўнинг аниқ суммасини белгилаб олинг. “Кўп пулим бўлишини истайман”

дейшининг ўзи етарли эмас. Сони аниқ бўлсин. (Бундай заруратнинг психологик сабаби бор)

Иккинчи. Истаётган нарсатга эриши учун нимани қурбон қила олишингизни аниқ белгилаб олинг (Ҳеч қачон “ниманидир” бепул олиш мумкин эмас.) **Учинчи.** Зарур суммани қачон олишни ниёт қилаётган санани белгилаб олинг.

Тўртинчи. Ўз истагинингизни амалга оширишнинг белгиланган режасини ишлаб чиқинг ва шунга тайёр ёки тайёр эмаслигингиздан қатъи назар, зудлик билан режани ҳаракатга келтиришга киришинг.

Бешинчи. Ўзингиз олиш ниятида бўлган пул суммасини ёзиб қўйинг, вақтни аниқ кўрсатинг, бу пулар учун нимадан воз кечишга тайёр эканлигингиз-ритишингизга кўмаклашадиган режани тасвирланг.

Олтинчи. Ҳар кунни икки арта ўз ёзувингизни овоз чикариб ўқинг — бир марта уйқудан олдин, иккинчи марта — эрталаб. Ўқитганингизда сиз бу пуллари аллақачон қўлга кириганингизни тасаввур қилинг. Бу олти бандда баён қилинганларга амал қилиш муҳим. Айниқса, охирти кўрсатмани бажариш жуда муҳим.

ЎЗИНГИЗНИ МИЛЛИОНЕР ДЕБ ТАСАВВУР ҚИЛА ОЛАСИЗМИ?

Ҳозирнинг ўзидаёқ сиз иштиёқ билан пулга интилмасангиз ва уларни қўлга кириштишга ишонмасангиз, ҳеч қачон бойиб кета олмаслигингизни ўзлаштириб олишингиз керак.

БУЮК ОРЗУ ХОКИМИЯТИ

Агар сиз истаётган нарса яхши бўлса ва сиз бунга ишонсангиз, шу ишни бошланг ва бажаринг! Томас Эдисон электр билан ишлайдиган лампани орзу қилганди; у ўз орзусини амалга оширишга киришди ва ўн минг мар-

тадан ортик омадсизликка учраганига қарамай, орзусидан воз кечмади ва уни воқеликка айлантирди. Амалиётчи ҳаёларастлар ўз орзусидан воз кечилмайдилар.

«ФИКРЛАШ ХИМИЯ»СИ МЎҶИЗАЛАР ЯРАТАДИ

“Фикрлаш химияси” туфайли табиат фикр импулсини кучли истакка айлантиради, бу истак иложи йўқ деган нарсани тан олмайди ва муваффақиятсизликларга рози бўлмайди.

Тафаккур учун ўзимиз ўрнатган чекловлардан бошқа чегаралар йўқ.

Камбағаллик ҳам, бойлик ҳам — ясама фикрлардир

ИШОНЧ

Истакни амалга оширишга ишонч ва уни тасаввур қилиш маҳорати

Бойлик сари иккинчи йўл

Ишонч — онгининг асосий кимёлари. Ишон фикр билан уйғунлашганда, оности мияси уни дарҳол руҳий эквивалентга айлантиради ва худди ибодат пайтида бўлгани каби Чексиз Тафаккурга узатади.

ЎЗИГА УҚТИРИШ СЕХРИ

Яна бир муҳим қондани ифодалаймиз.

Ҳиссиётлар билан уйғунлашган фикрлар “магнит” кучини таъкил қилади, бу куч ўзига ўхшаш бошқа кучлар ёки шулар билан боғлиқ фикрларни тортади.

ЎЗИГА ИШОНЧ ОРТТИРИШ ФОРМУЛАСИ

Биринчи. Мен ўзимда ҳаётда белгиланган бош мақсадга эришишга лаёқатим борлигини биламан; шунинг учун ўзимдан уни амалга оширишга қаратилган қатъий, доимий ҳаракатларни талаб қиламан ва орқага сурмай, дарҳол шу ҳаракатларга кирилишга ваъда бераман.

Иккинчи. Мен миямдаги ҳукмрон фикрлар вақт ўтиб, ўзини таъки жисмоний ҳаракатларда намоён қилишини ва жисмоний воқеликка айланишини англайман; шунинг учун ҳар куни қандай шахс бўлишимни ўйлаб, ўттиз дақиқадан ўзимнинг онгини жамлайман ва шу билан онгимда яққол тасвир яратиб бораман.

Учинчи. Мен ўзига уқтириш принципти орқали онгимдаги ҳар қандай истак ўзининг жорий бўлиши учун аста-секин амалий воқитлар излай бошлашини биламан; шунинг учун мен ҳар куни ўзига ишончни ривожлантиришга ўн дақиқа вақт бағишлайман.

Тўртинчи. Мен ҳаётимнинг бош мақсадини аниқ, ёзма равишда ифодалаганман ва токи етарлича ўзимга ишонч орттирмагунимча, уни ўзимга таъбиқ этавераман.

Бешинчи. Мен агар адолат ва тўғрилиқка асосланмаган бўлса, ҳеч қандай бойлик ёки мавқе ўзоқ сақланиб қолмаслигини аниқ англайман; шунинг учун мен барча манфаатдор шахсларга яхши таъсир кўрсатмайдиган ҳеч қандай ҳаракатларда иштирок этмайман.

ЎЗИГА УҚТИРИШ

Онгоштига тасвир қилиш усули

Бойлик сари учинчи йўл

Одам ўз онгида сақлани қилишга имкон бюерадиган ҳукмрон фикр ёрдамида (бу фикр ижобий ёки салбий эканлиги муҳим эмас) ўзига уқтириш онгоштига босим ўтказлади ва шу фикрга мувофиқ ҳаракат қилишга мажбур қилади.

СИЗ ПУЛЛАРНИ ЎЗ КЎЛИНГИЗДА КЎРИШИНГИЗ ВА УЛАРНИ ХИС ҚИЛИШИНГИЗ ЗАРУР

Оддий сўзлар онгоштига таъсир қилмайди. Токи ўз онгостинингизни ишонч ва ҳиссиётларга бой фикрлар озиқланишга ўргатмагунингизча, сиз керакли натижаларга эриша олмайсиз.

МАХСУС БИЛИМЛАР

*Шахсий тажриба ва кузатувчанлик
Бойлик сари тўртинчи қадам*

Билимларнинг иккига типга бoр. Биринчиси — умумий билимлар, иккинчиси — махсус билимлар. Умумий билимлар қанчалик буюк бўлмасин, ула бойликка эришиш учун кифоя қилмайди.

Билимлар ўз-ўзидандан пул хосил қилмайди; улар уюшган ва конкрет режалар асосида айнан пулларни тўплашга қаратилган бўлиши зарур. Фақат аниқ режа асосида ташкиллаштирилган бўлган ва белгиланган мақсадга йўналтирилган бўлгандagina, билимлар ҳақиқий кучга айлана олади

**ҲОЯЛАРИНГИЗ СИЗГА МАХСУС БИЛИМЛАРИНГИЗ
ЕРДАМИДА ФОЙДА КЕЛТИРСИН**

Ҳамма ҳоялар ортида махсус билимлар яширинган. Лекин махсус билимларга эга бўлиш ҳояларга эга бўлишдан кўра осонроқ. Шунинг учун ҳам ҳояларга талаб қатта.

Эсингизда бўлсин, асосийси — ҳоя. Махсус билимларни эса ҳар бир муюлишдан сўнг топасангиз бўлади!

ТАСАВВУР*Оннинг иш устaxonаси
Бойлик сари бешинчи қадам*

Тасаввур, бу — инсон томонидан ишлаб чиқилган ҳамма режалар моделлаштирилгандиган устaxonадир. Тасаввур қила билиш қобилияти орқали имульс, ис-так шаклга киради ва ҳаракатга келтирилади.

Одам тасаввур қила олган ҳамма нарасини яратта олади, деган гап айтилган.

УЮШГАН РЕЖАЛАШТИРИШ

*Истакни ҳаракатга айлантириш
Бойлик сари олтинчи йўл*

Биринчи бобда сиз пулга эга бўлиш истигини қандай қилиб пулларнинг ўзига айлантириш йўлидаги биринчи амалий қадам сифатида биринчи ҳаракатга айлантириш борасида масlahат олгандингиз. Бу қадмлардан бири — сизга бу трансформацияни амалга оширишга қўмаклашадиган аниқ режа ёки режаларни тузишдир.

Ҳозир сиз шундай режаларни қандай тузиш бўйича кўрсатмалар оласиз.

а) Пул тўплаш режаси ёки режаларини ишлаб чиқиш ва амалга ошириш учун зарур иттифоқчиларни топинг ва бу режаларни амалга ошириш учун қанча одам керак бўлса, шунча одам бор бўлган турух тузинг — “мия маркази” принципини қўланг. (Бу кўрсатмани бажариш ўта муҳим. Унга бепарво бўлманг.)

б) Ўз “мия марказингиз”ни шакллантиришдан олдин, ўз гуруҳингиз аъзоларига уларнинг ҳамкорлиги эвазига қандай устунликлар ва имтиёзлар бера олингизни ўйлаб кўринг..

в) Ўз “мия марказингиз” аъзолари билан ҳафтада қамиди икки марта учрашувлар ташкил қилинг, агар иложи бўлса, токи зарур режа яратмагунингизча, уни такомиллаштириб олмагунингизча, бундай учрашувлар янада кўпроқ бўлсин.

г) Ўзингиз ва барча гуруҳ аъзолари ўртасида тула бир-бирини қўллаб-қувватлашни таъминланг. Агар бу бандни аниқ бажара олмасангиз, маълумиятга учрайсиз. “Мия маркази”нинг ишлаш принципи тула уйғунлик бўлмаган жойда амал қилмайди.

Қўйидагиларни ёддан чиқарманг:

Биринчи. Сиз ўзингиз учун ўта муҳим бўлган иш бошлайсиз. муваффақиятга эришиш учун бенуксон режаларга эга бўлишингиз зарур.

Иккинчи. Сиз бошқа одамларнинг тажрибаси, табиий қобилиятлари ва тасаввурларидан фойдаланишингиз шарт. Катта пул яратганларнинг барчаси баён қилинган методларга мувофиқ ҳаракат қилишган.

РАҲБАРНИНГ АСОСИЙ ХИСЛАТЛАРИ

Раҳбар киши куйдати муҳим хислатларга эга бўлиши лозим:

1. Ўзини ва ўз ишини бийишга асосланган муштахкам жасорат. Ҳеч бир бўйсунувчи ўзига ишончи етарли бўлмаган ва жасроатсиз етакчи билан иш кўришни истамайди

2. Ўз-ўзини назорат қилиш. Ўзини назорат қила олмайдиган одам бошқаларни ҳам назорат қила олмайди.

3. Адолатни чуқур ҳис қила билиш. Ҳалоллик ва адолатсиз ҳеч бир етакчи ишни бажарувчиларнинг ҳурматидан умид қила олмайди.

4. Карорларнинг аниқ ва белгиланган бўлиши. Катъий қарор қила олмайдиган одам ўзига ишонмаслигин кўрсатиб қўяди ва бошқаларга муваффақиятли раҳбарлик қилиши мумкин эмас.

5. Режаларнинг белгиланганлиги. Яхши раҳбар ўз ишини режалаштириш ва ўз режаларини амалга ошириши шарт. Муайян амалга ошириладиган режаларга эга бўлмаган, тахминларга асосланадиган етакчи руҳи бўлмаган кемага ўхшайди

6. Қилиши шарт бўлганидан кўпроқ ишларни қилиш одати. Раҳбарга зарур бўлган сифатлардан бири — ишни бажарувчилардан талаб қилганидан кўра кўпроқ нарсани ўзидан талаб қилиш.

7. Ҳушмуомалалик ва шахсий жозибадорлик. Тунд ва эътиборсиз одам яхши етакчи бўла олмайди. Раҳбарлик ҳурмат талаб қилади.

8. Ғамхўрлик ва тушуниш. Яхши етакчи иш бажарувчиларга ғамхўрлик қилиши шарт. Бунинг устига уларнинг муаммоларини тушуниши керак.

9. Тафсилотларни билиш. Яхши етакчи ўз ишини барча тафсилотларига билиши шарт.

10. Барча жавобгарликни ўз зиммасига олишга тайёргарлик. Агар ишни бажарувчилардан кимдир хато қилса, етакчи ўзим адашдим деб ҳисоблаши зарур.

11. Ҳамкорлик. Яхши етакчи ҳамкорлик принципини тушуниши зарур, унга амал қилиш ва иш бажарувчиларни шунга ўргатиши керак.

РАҲБАРИАТ МУВАФФАҚИАТСИЗЛИГИНИНГ ЎНТА АСОСИЙ САБАБЛАРИ

Энди биз етакчининг типик хатоларини санаб ўтамиз, чунки нима қилмаслик кераклигини билиш, нима қилиш зарурлигини билишдан кам бўлмаган аҳамиятга эга.

1. Тафсилотларни чуқур билишга лаёқатсизлик. Самарали раҳбарлик барча тафсилотларни билиш ва уларни ташкил қилиш маҳоратини талаб қилади. Ҳеч бир раҳбар ундан етакчи сифатида шуғулланиши талаб қилинадиган иш билан машғул бўлмаслик учун “жуда ҳам банд” бўлмаслиги шарт.

2. Бошқа бировнинг ўрнини босишга тайёр эмаслик. Ҳақиқий раҳбар, зарур бўлганда, ишни бажарувчилардан ўзи талаб қилаётган ишни бажаришга тайёр.

3. Билимларни қўлладан эмас, балки билимларнинг ўзидан бирор натижа кутиш. Дунё одамларга улар бирор нрсани «билгани» учун эмас, балки улар шу нарсани қилгани ва бошқаларни ундагани учун ҳақ тўлайди.

4. Бажарувчилар томонидан бўладиган рақобатдан қўрқиш. Бир кун келиб қўл остидигилардан кимдир унинг ўрнини эгаллаб олишидан қўрқадиган раҳбар ҳулли шундай воқеликка тўкнаш келади. Қобилият-

ли раҳбар эса бўйсунувчиларини ўзининг мажбуриятларидан бир қисmini бажаришга ўргатиб боради.

5. Тасаввурнинг етишмаслиги. Тасаввурсиз раҳбар қўлланмаган ҳолатларга дуч келишга тайёр эмас ва қўл остидагилар самарали бажарадиган режани туза олмайди.

6. Худбинлик. Бўйсунувчилари қилган ишни ўзим қилдим, деб ҳисобловчи раҳбар бажарувчиларнинг норозилигига дучор бўлади. Ҳақиқатан ҳам бузоқ раҳбар бошқаларнинг ишини ўзиники қилиб ўзлаштириб олмайди.

7. Ўзини тутта олмаслик. Ишни бажарувчилар ўзини тутта олмайдиган раҳбарни ҳурмат қилишмайди. Бунинг устига, ҳар қандай шаклдаги ўзини тутта билмаслик кучни ва чидамни емиради.

8. Садоқатсизлик. Ўз компанияси ва ходимларига содиқ бўлмаган раҳбар узоқ вақт раҳбарлик макомини сақлаб қола олмайди. Садоқатсизлик атрофдагиларнинг нафратини уйғотади. Садоқатнинг йўқлиги — ҳаётнинг барча соҳаларидagi муваффақиятсизликларнинг асосий сабабларидан биридир.

9. Раҳбарликнинг авторитар усули. Яхши раҳбар кўрув билан эмас, маъқуллаш билан иш кўради. Ўз “хокимияти”ни таъкидлаб турадиган раҳбар зўравон етакчилар сирасига киради.

10. Такаббурлик. Ўз ишини биладиган раҳбарга қўл остидагиларнинг ҳурматини қозониши учун юксак унвонлар керак эмас. Ўзининг мансаблари ва унвонлари билан мактанлиши хуш кўрадиган одамнинг, одатда, мактанадиган бошқа нарсалари бўлмайди.

Бу рўйхатни диққат билан ўрганиб чиқинг ва сиз бундай камчиликлардан холи эканлигингизга ишонч ҳосил қилинг.

МУВАФФАҚИЯТСИЗЛИКЛАРНИНГ ЎТТИЗ БИТТА АСОСИЙ САБАБИ

Менинг таҳлилим шунини исбот қилдики, муваффақиятсизликларнинг ўттиз битта асосий сабаби бор

ва одамлар бойлик орттиришга кўмаклашадиган ўн учта асосий принцип мавжуд.

1. Нохуш вориетик. Ривожланмаган интеллект билан туғилган одамлар учун бирор нарса қилиш қийин. Бу камчиликни енга оладиган фақат бир имконият бор — бу “мия маркази”нинг ёрдамидир. Бироқ белгилаб қўйингки, ўттиз бир сабабдан осонликча бартаф қилиб бўлмайдиган ягона биттаси индивидуализмдир.

2. Ҳаётда белгиланган бош мақсаднинг йўқлиги. Бош ва асосий мақсади бўлмаган одам муваффақиятга умид қилиш мумкин эмас.

3. Иззатталабликнинг йўқлиги, ўртамиёнадан юқорироқ бўлишга интилиш. Ҳаётда бирор нарсага эришиш ва бунинг учун зарур нарх тўлашни истамайдиган одамда умид бўлмайди.

4. Қонқарсиз таълим олганлик. Бу камчиликни нисбатан осон енгиш мумкин. Маълумотли одам бўлиш учун коллежни битирганлик ҳақидаги диплом етарли эмас. Маълумотли одам — бошқа одамларнинг хуқуқларини бузмай туриб, ҳаётдан талаб қиладиган нарсаларини қандай олишни биладиган одамдир.

5. Ўзини интизомга солишнинг йўқлиги. Интизом бу — ўз-ўзини назорат қилишдир. Бу шунинг аниқлиги, одам ўзининг салбий сифатларини назорат қила биллиши керак. Бошқаларни назорат қилишни ўрганишдан олдин сиз ўзингизни назорат қилишни билишингиз зарур.

6. Ёмон соғлиқ. Яхши соғлиққа эга бўлмай туриб, ҳеч қим сезиларли ютуқлари билан мақтана олмайди. Ёмон соғлиқнинг кўплаб сабабларини назоратта олиш мумкин. Мана улардан асосийлари:

а) ортиқча овқатланиш;
б) носоғлом тафаккур одатлари; доимий салбий ҳиссиётлар;

в) ортиқча жинсий ҳаёт кечириш;
г) зарур жисмоний машқларнинг йўқлиги;

д) нотўғри нафас олиш натижасида тоза ҳаво етишмаслиги.

7. Болалиқдаги муҳитнинг ёмон таъсири. «Олма олмадан узоққа тушмайди». Жиноятга мойиллиги борларнинг кўпи бунни муҳитнинг ёмонлиги ёки болалиқдаги ноўрин алоқалар туфайли ўзлаштиришади.

8. “Ғаладонга ташлаб қўйиш”, сустанглик одати. Бу муваффақиятсизликларнинг кенг тарқалган сабабларидан бири.

9. Катъиятнинг йўқлиги. Кўпчилигимиз ўз шимизда яхшигина «бошловчилар»миз, лекин ёмон «маррага етиб келувчи»лармиз. Бунинг устига кўпчилик муваффақиятсизликнинг биринчи белгиларини кўриши биланок, таслим бўлишга мойил. Муваффақиятсизлик катъиятга дош беролмайди.

10. Шахснинг салбий сифатлари. Ўз характерининг салбий сифатлари билан атрофдагиларни ўзидан узоқлаштирадиганлар муваффақиятга эришишга умид қилмаса ҳам бўлади.

11. Жинсий қизиқишларини назорат қила билмаслик. Жинсий энергия — одамни ҳаракатга унловчи энг қудратли рағбат. У энг кучли хиссиётлардан бири бўлганлиги учун ҳам назорат остида бўлиши, ўзгартирилиши ва бошқа йўналишларга солиб юборилиши керак.

12. Назорат қилиб бўлмайдиган “Бирор нарсани текин олиш” истаги. Ўзинчи инстинкти миллионлаб одамларни муваффақиятсизликка бошлайди.

Уолл стритнинг 1929 йилдаги инкирозини ўртана туриб, бунга далил топиш мумкин. Ўшанда миллионлаб одамлар акциялар ва қимматли қозонлар бозорида пул ишлаб олишга уринган эди.

13. Карор қабул қила билмаслик. Муваффақиятга эришган одамлар, қоида тариқасида, тез қарор қабул қилишади, бироқ бу қарорни жуда секин ўзгартиради ёки ундан воз кечади, агар умуман шундай қила ол-

салар. Қарорга кела олмаслик ва сустанглик — эгизаклар. Улар сизни муваффақиятсизликлар филдиратига боғлаб ташламагунча, уларни йўқотишга интилинг.

14. Олтига асосий кўркувлардан бири ёки бир нечтаси. Сиз ўз хизматларингизни самарали сотишингиздан олдин уларни бостиришни билиш керак.

15. Никоҳда муваффақиятсиз жуфт танлаш. Бу муваффақиятсизликнинг энг кўп тарқалган сабабларидан биридир.

16. Ортиқча эҳтиёткорлик. Таваккал қилишга одатланмаган одам бошқалардан кейин қолган нарсаларни териб юришга мажбур.

17. Ишда шерикларни нотўғри танлаш. Бизнесдаги муваффақиятсизликларнинг энг кенг тарқалган сабабларидан бири.

18. Ирим-чирим ва бидъатлар. Ирим кўркувнинг шаклларида бири. У жоҳилликдан ҳам далolat беради. Муваффақиятли одам ҳеч нарсадан кўрқмайди.

19. Касбни нотўғри танлаш. Ҳеч ким ўзига ёқмайдиган ишда муваффақиятга эриша олмайди. Ўз хизматларини сотишдаги энг сезиларли қадам — ўзингизни бутунлай бахшида эта оладиган машғулотни танлашдир.

20. Куч-қувватларни жамлай олмаслик. Ҳамма нарсасида кўл урaverадиган одам бирор нарсасида камдан-кам ҳолларда муваффақиятга эришади. Ўз куч-қувватларингизни асосий максалда жамланг.

21. Пул совуриш одати. Серхаражат одам муваффақиятга эриша олмайди, чунки у асосан доим камбағал бўлиб қолишдан кўрқайди. Даромадингизнинг маълум фоизини ажратиб қўйиш одатини шакллантиринг.

22. Иштиёқ етишмаслиги. Иштиёқсиз ҳеч нарсасида эриша олмайсиз.

23. Сабрсизлик. Сабрсизликнинг энг оғир шакллари дин, ирқий ва сиёсий фарқлар билан боғлиқ.

24. Ўзини тутта олмаслик. Ўзини тутта олмасликнинг энг оғир шакллари ортиқча овқатланиш, кучли

иччиликлар ва жинсий алоқага ортиқча берилиш билан боғлиқ.

25. Бошқалар билан ҳамкорлик қилишга қодир эмаслик. Кўпчилик айнан шу сабаб тўфайли ўз маъқеи ва имкониятларини йўқотиб қўяди.

26. Ўз куч-қувватисиз қолиб кетган имкониятларга эга бўлиш. (Бой одамларнинг ўғил-қизлари ва ўзлари ишлаб топмаган бойликни мерос қилиб олган бошқа ҳамма). Ўзи ишлаб топмаган оламнинг қўлларидати пул кўпинча маълумият келтиради.

27. Қасддан алдаш. Халқлиқни ҳеч нарса билан алдатириб бўлмайди. Ўзингиз назорат қила олмаётган ҳолатлар устида вақтинчалик ноҳалоллик намоён қилиш мумкин ва бу оқибатларсиз ўтиб кетиши ҳам мумкин.

28. Худбинлик ва манманлик. Бу сифатлар атрофдашларни сиздан узоқроқ туришга мажбур қиладиган қизил чироқ бўлиб хизмат қилади.

29. Фактлар асосида мулоҳаза қилиш ўрнига фол кўргандек иш тутиш. Кўпчилик фикр юритиш учун зарур бўлган ҳамма нарсани қўлга киритишга ё лоқайдлик қилишгади ёки эринишгади.

30. Бошланғич капиталнинг йўқлиги. Биринчи марта бизнес бошлаётган ва ўз хатолари натижаларининг ўрнини қоллаш ва ишончли нуфузни қўлга киритишнинг давом эттириши учун маблағга эга бўлмаганлар омадсизлигининг одатдаги сабаби.

31. Бу бандда сизнинг рўйхатда кўрсатилмаган омадсизликларингизнинг ҳар қандай сабабини айтиш. Муваффақиятсизликларнинг бу ўттиз битта сабабидан бирор нарсата уриниб кўрган ва маълумиятга учраган ҳар бир кишининг ҳаётини фожияси баёнини топиш мумкин.

ШАХСАН ЎЗИНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ УЧУН САВОЛНОМА

1. Мен шу йил учун ўз олдимга қўйган мақсадга эрша олдимми? (Ҳаётингиздаги бош мақсадингизга

етилиш учун, сиз ҳар йили олдингизга умумий мақсаднинг бир бўлаги бўлган бир мақсад қўйиб боришингиз зарур).

2. Ўз имкониятларимдан максимал фойдаланиб хизматлар кўрсата олдимми ёки ўз ишимнинг бирор томонларини яхшилаб билдимми?

3. Ўзим қодир бўлган хизматларни максимал етказиб бера олдимми?

4. Менинг хулқ-атворим уйғун бўлдимми, мен ҳар доим маҳорат билан ҳамкорлик қила олдимми?

5. Ишни орқата суриш одатим ўзимнинг самардорлигимни камайтиришига имкон бериб қўймадимми, агар шундай бўлган бўлса, бу қандай микдорда рўй берди?

6. Ўзимни такомиллаштира олдимми, агар шундай бўлса, қандай нисбатларда буни амалга ошира олдим?

7. Ўз режаларимга қатъият билан эриша олдимми?

8. Ҳамма ҳолатларда тез ва ишонч билан қарор қабул қила олдимми?

9. Бир ёки бир неча кўркувлар менинг самардорлигимга таъсир кўрсатишига йўл қўймадимми?

10. Шошқалоқлик қилмадимми ёки ортиқча эҳтиёткор бўлмадимми?

11. Ҳодимлар билан муносабатларим яхши бўлдимми? Агар улар яхши бўлмаган бўлса, бунда мен тўла айбдорманми ёки қисманми?

12. Сайъ-ҳаракатларим етарлича жамланган бўлмагани учун беқорга қувват сарфламадимми?

13. Нотўғри тушунчага эга бўлмадимми ва ҳамма муносабатларда сабрли бўла олдимми?

14. Хизматлар кўрсатишда қайси муносабатларда мен ўз қобилиятларимни яхшилаб олдим?

15. Қийасдир одатларимда ўзимни тутат олмай қолмадимми?

16. Ошқора ва қалбида яширин ҳолда худбинлигининг бирор шаклини намоён қилмадимми?

17. Ишдаги шерикларга нисбатан хулқ-атворим мени хурмат қилишга уларни мажбур қила олдими?

18. Менинг фикрларим ва қарорларим тахминлар ёки аниқ тахлил ва мулоҳазаларга асосланган бўлдиими?

19. Вақт, харажатлар ва даромадларни ҳисоблаб бориш одатимга амал қилдимми ва ўз харажатларимда тежамкор бўла олдимми?

20. Анча самаралироқ ишлатишим мумкин бўлган бекорга сарфланган куч-қувватларимда қанча вақт йўқотдим?

21. Келаси йили самаралироқ ҳаракат қилишим учун ўз вақтим ҳисобини ва одатларимни қандай қилиб ўзгартиришим мумкин?

22. Виждоним рози бўлаётган хатти-ҳаракатларда айбдор эмасманми?

23. Менинг куч-қувватларим мента ҳақ тўлашгандан кўра кўпроқ қийматга эга бўлдиими?

24. Бирор кишига нисбатан ноҳалол бўлмадимми, агар шундай бўлган бўлса, айнан нимада?

25. Агар мен ўтган бу йилда ўз хизматларимнинг харидори бўлганимда, ўз харидимдан қониқиш ҳосил қилган бўлардимми?

26. Касбимни тўғри танладимми, агар йўқ бўлса, бу нимада намоён бўлапти?

27. Менинг хизматларим харидори розими, агар йўқ бўлса, нима учун шундай?

28. Мен муваффақиятга эришиш принципларига қанчалик жавоб бера оламан? (Бу саволга ҳалол ва аниқ жавоб беринг; жавобингизни сизга ҳақиқатни қатъий айта оладиган бирор киши текшириб кўрсин).

Бу бобдаги ахбортни ўқиб чиққач, сиз ўз хизматларингизни сотишнинг муйян режасини тузишга тайёр бўласиз. Бу ахборотни тўлиқ ўзлаштириш фақат ўз хизматларингизни сотишга эмас, бошқаларни яхшироқ тахлил қилиш ва баҳолашга ҳам ёрдам беради.

БАРЧА ФАРОВОНЛИКЛАРИМИЗ УЧУН ҚАРЗДОР БЎЛГАННИМИЗ «МУЪЖИЗА» НИМА?

Инсониятга хизмат қилаётганган бу мурувватнинг номи — капитал!

Капитал фақат пулдан иборат эмас. Капитал бу — асосан ақли аёллар ва эркакларнинг яхши уюштирилган турухлари бўлиб, улар бу пуллари жамият ва ўзлари учун самарали сарфлаш йўллари ва усуллари-ни ишлаб чиқади.

Ақл билан ишлатилмаган пуллар ҳар доим хавфлидир. Агар улар тўғри ишлатилса, тамаддуннинг асосини ташкил қилади.

ҚАРОР

Сусткашлик устидан ғалаба Бойлик сари еттинчи йўл

Сусткашлик — қатъиятнинг аксидир. У ҳар бир киши қуралиши керак бўлган душман ҳисобланади. Бу китобни ўқиб чиққач ва унда баён қилинган принципларни ҳаракатга келтиришга тайёр бўлгач, сизда тез ва белгиланган қарорлар қабул қилиш қобилиятингизни текширишга имкон пайдо бўлади.

КАТЪИЯТ

Қатъий ҳаракатлар ишончини мустаҳкамлаш учун зарур Бойлик сари саккизинчи йўл

Қатъият — истакни пулдаги эквивалентга айлан-тиришнинг сезиларли омилдир. Қатъиятнинг асоси — ирода кучи.

Тўғри бирлаштирилган ирода кучи ва истакни енгиб бўлмайди. Катта бойликка эга бўлган одамлар одат-да совуққон ва уларни шафқатсиз деб ҳисоблашади. Уларни кўпинча тушунинишмайди. Аслида улар ирода

кучига ва катъиятга эга бўлиб, бу иккисини бирлаштириш уларга ўз максадларига эришишда кўмаклашади. Катта бойлик — қонда тарикасида, бизнинг барча ўн уч принципларимизга амал қилиш натижасидир.

КАТЪИЯТЛИ БЎЛИШГА ЎРГАНИШ МУМКИН

Катъият — онгнинг ҳолати бўлиб, уни ишлаб чиқиш мумкин. Бошқа барча ҳолатлар катори, катъият ҳам асоси принципларга таянида ва улар орасида қуйидагилар бор:

1. Максаднинг аниқлиги. Ўзимани хоҳлаётганимни билиш — эҳтимол катъиятни ривожлантиришдаги биринчи ва муҳим қадамдир. Қучли рағбат (мотивация) ҳамма қийинчиликларни енгишга ёрдам беради.
2. Истақ. Бирор нарсага эришиш истагида ёнаётганингизда ўзингизда катъиятни тарбиялашингиз анча осон бўлади.

3. Ўзига ишонч. Ўз режангизни амалга ошира олганингизга ишонч уни катъият билан бажаришингизга ёрдам беради. (Ўзига ишончни ўзига уқтириш ҳақидаги бобда баён қилинган принциплар ёрдамида ишлаб чиқиш мумкин).

4. Режаларнинг белгиланганлиги. Бошида аниқ бўлмаган режа ҳам кейинчалик қатъият уйғотади.

5. Аниқ билимлар. Режангиз онгли эканлигини билдирадиган, тажриба ёки кузатувлар ёрдамида олинган билимлар катъиятга ёрдамлашади; "билимлар" ўрнидаги «тахминлар» катъиятти йўқотади.

6. Ҳамкорлик. Бошқалар томонидан намоён қилинган ҳамдардлик, тушуниш ва ҳамкорлик катъиятти ривожлантиради.

7. Ирода қучи. Белгиланган максадга эришиш учун режани ишлаб чиқишга ҳамма фикрларни жамлаш одаму катъиятти ишлаб чиқишга кўмаклашади.

8. Одат. Катъият одатнинг бевосита натижасидир. Онг ўзига кундалик тажрибани сингдириб боравера-

ди. Агар хавфлар олдида этилмасликка одатлансанг, душманларнинг энг ёмони бўлган кўрқув самарали бостирилиши мумкин. Ҳарбий ҳаракатларга қатнашган ҳамма бунга тасдиқлаши мумкин.

ЎЗИНГНИНГ "КАТЪИЯТЛАР РЎЙХАТИНГ"НИ ТУЗИБ ОЛ

Катъият мавзусини яқунлашдан олдин, ўзингизни текшириб кўринг ва сизга айнан нима етишмаслигини аниқлаб олинг. Ўзингизни бандма-банд текширинг ва кўрсатилган сакизга катъиятдан айнан қайсылари сизга етишмаётганлигини аниқлаб олинг.

Бу ва қуйидаги тахлил эса сизга ўзингизни англаб олишингизга ёрдам берадиган кашфиётларга олиб келиши мумкин.

1. Нима истаётганлигингизни англай олмаслик ва аниқ белгиллаб ололмаслик.

2. Сусткашлик.

3. Махсус билимлар олишга қизиқшингиз йўқлиги.

4. Катъиятсизлик, жавобгарликни бошқаларга юклаш одати.

5. Муаммони ҳал қилиш учун аниқ режалар ўйлаб топиш ўрнига ҳолатларга ҳавола қилиш одати.

6. Ўзидан ғурурланиш. Бу камчиликни бартараф қилиш жуда қийин бўлиб, унга йўлиққанларда дедарли умид йўқ.

7. Эътирозлар ва курашлар ўрнига ҳамма ҳолатларда ҳам муросага боришда намоён бўладиган лоқайдлик.

8. Ўз хатоларида бошқаларни айблаш, ўнгайсиз ҳолатлар шубҳасиз эканлигини тан олиш одати.

9. Ҳаракатлар учун мотивларни танлаб олишдаги пала-партишлик туфайли келиб чиққан, истақлар заифлиги.

10. Маънубийнинг биринчи белгиларидаёқ таслим бўлишга тайёртарлик. (У ёки бу даражада олтига асосий кўрқувга асосланган).

11. Режаларни таҳлил қилиш мумкин бўлган, режаларни ёзма шаклда баён қилишнинг йўқлиги.

12. Ҳоллар берилганда, уларга эътибор бермаслик оdatи.

13. Ирода кучи қиритилмаган истаклар.

14. Бойликка 'ришишга интилиш ўрнига, камбағалликка кўникиш оdatи. Бўлиш, қилиш, кўлга қиритишга интилишнинг йўқлиги.

15. Бойликка эришишнинг қисқа йўлларини қидириш, бермай туриб олишга интилиш, бу оdatда азартли ўйинлар ва "фойдали" гаровлаштишларга берилганликда намоен бўлади.

16. Танқиддан кўркиш, "одамлар нима деб ўйларкан, нима деркан ёки нима қиларкан" деб хавфсираш туфайли муайян режа ишлаб чиқиш ва уни татбиқ этишга ноқобиллик.

"МИЯ МАРКАЗИ"НИНГ ҚУДРАТИ

Харакаatlanуечи куч

Бойлик сари тўққизинчи йўл

Пуллар чўнтагиниғизга оқиб келиши учун ақл кучи керак бўлади. Агар харакатга келтирувчи кучлари бўлмаса, режалар бефойда ва ишламай қолиши мумкин. Келинг, бу кучга қандай эга бўлишни ўйлаб кўрайлик. Ақл кучи улошган билимлар бўлгани боис, билимлар манбасини кўриб чиқайлик.

1. **Чексиз натижа.** Тутанмас бу манба билан алоқага ижодий тасаввур орқали эришиш мумкин.

2. **Тўлланган тажриба.** Инсоният тўллаган тажриба ҳар қандай кутубхонадан топилиши мумкин.

3. **Тажриба ва тадқиқот.**

Жинсий трансмутация сир

Бойлик сари ўнинчи йўл

Трансмутация сўзининг мазмунни оддий: «бир элемент ёки қувватнинг бир шаклининг бошқасига ўтиши»,

Жинсий ҳиссиётлар онгнинг маълум бир ҳолатини келтириб чиқаради.

Табиийки, жинсий қувватни трансмутация қилиш қатта ирода кучини талаб қилади, лекин натижалар шунга арийди. Бу истакни бостириш ёки йўс қилиб юбориш мумкин эмас, лекин уни тана, ақл ва қалбни бойтадиган даражада йўналтириш мумкин.

• ОНГНИНГ ЎНТА РАВБАТИ

Мия акс таъсир кўрсатадиган раъбатлар қуйидагилардир:

1. Жинсий жиҳатдан ўзини намоен қилишга интилиш.

2. Севги.

3. Шуҳрат, ҳокимият ёки пуллар ва молиявий таъсирга бўлган оташин истак.

4. Мусика.

5. Бир жинс ёки қарама қарши жинс вақллари ўртасидати дўстлик.

6. Бир неча интеллектнинг сезиларли мақсадларга эришишга қаратилган уйғун бирлашув («мия маркази»).

7. Биргаликдаги изтиоблар, масалан камситилаётган одамларнинг изтироблари.

8. Ўзига уқтириш.

9. Кўркув.

10. Наркотиклар ва спиртли ичимликлар.

Бу ўнта раъбатдан саккизтаси табиий ва яратувчи. Иккитаси бузғунчидир.

ОНГОСТИ

Боғловчи бўғин

Бойлик сари ўн биринчи йўл

Онгошти — бешта сезги органлари ёрдамида онгта еттиб борадиган барча таассуротлар ва импультлар таснифланадиган майдондир. Бу майдондаги фикр-

11. Режаларни таҳлил қилиш мумкин бўлган, режаларни ёзма шаклда баён қилишнинг йўқлиги.

12. Ҳолатлар берилганда, уларга эътибор бермаслик одати.

13. Ирода кучи киритилмаган истақлар.

14. Бойликка 'ришшга интилиш ўрнига, камбағалликка кўникиш одати. Бўлиш, қилиш, қўлга киритишга интилишнинг йўқлиги.

15. Бойликка эришшнинг қисқа йўлларини қидириш, бермай туриб олишга интилиш, бу одатда азартли ўйинлар ва "фойдали" таровлаштишларга берилганликда намоён бўлади.

16. Танқиддан қўрқиш, "одамлар нима деб ўйларкан, нима деркан ёки нима қиларкан" деб хавфсиз раш туфайли муайян режа ишлаб чиқиш ва уни татбиқ этишга ноқобиллик.

"МИЯ МАРКАЗИ"НИНГ КУДРАТИ

Ҳаракатланувчи куч

Бойлик сари тўққизинчи йўл

Пуллар чўнтагинингизга оқиб келиши учун ақл кучи керак бўлади. Агар ҳаракатга келтирувчи кучлари бўлмаса, режалар бефойда ва ишламай қолиши мумкин. Келинг, бу кучга қандай эга бўлишни ўйлаб кўрайлик. Ақл кучи уюшган билгилар бўлгани боис, билгилар манбасини кўриб чиқайлик.

1. **Чексиз натижа.** Тутанмас бу манба билан алдокага ижодий тасаввур орқали эришиш мумкин.

2. **Тўпланган тажриба.** Инсоният тўпланган тажриба ҳар қандай култубхонадан топилиши мумкин.

3. **Тажриба ва тадқиқот.**

ЖИНСИЙ ТРАНСМУТАЦИЯ СИРИ

Бойлик сари ўнинчи йўл

Трансмутация сўзининг маъмуни оддий: «бир элемент ёки қувватнинг бир шаклининг бошқасига ўтиши».

Жинсий ҳиссийлар онгнинг маълум бир ҳолатини келтириб чиқаради.

Табиийки, жинсий қувватни трансмутация қилиш қатта ирода кучини талаб қилади, лекин натижалар шунга арийди. Бу истақни бостириш ёки йўз қилиб юбориш мумкин эмас, лекин уни тана, ақл ва қалбни бойтадиган даражада йўналтириш мумкин.

• ОНГНИНГ ЎНТА РАҒБАТИ

Мия акс таъсир кўрсатадиган рағбатлар қуйидагилардир:

1. Жинсий жиҳатдан ўзини намоён қилишга интилиш.

2. Севги.

3. Шўҳрат, ҳокимият ёки пуллар ва молиявий таъсирга бўлган оташин истақ.

4. Мусика.

5. Бир жинс ёки қарама қарши жинс вақиллари ўртасидаги дўстлик.

6. Бир неча интеллектнинг сезиларли мақсадларга эришишга қаратилган уйғун бирлашуви («мия маркази»).

7. Биргаликдаги изтиоблар, масалан камситилаётган одамларнинг изтироблари.

8. Ўзига уқтириш.

9. Қўрқув.

10. Наркотиклар ва спиртли ичимликлар.

Бу ўнта рағбатдан саккизтаси табиий ва яратувчи. Иккитаси бузғунчидир.

ОНГОСТИ

Боғловчи бўғин

Бойлик сари ўн биринчи йўл

Онгошти — бешта сезги органлари ёрдамида онгга етиб борадиган барча таассуротлар ва импульслар таснифланадиган майдондир. Бу майдондаги фикр-

Наполеон Хил

лар, худди тўлдирилган яшиқдан хатларни олишгани каби олинади.

Онгостини тўла назорат қилиб бўлмайди, лекин унга ўзиниғиз муайян шаклга ўтказмоқчи бўлган ҳар кандай режани, истак ёки мақсадни билиб киритса бўлади. “Ўзига уқтириш” 600ида тақиф қилинган, онгостидан фойдаланиш бўйича тақифларни қайта ўқиб чиқинг.

ИНТЕЛЛЕКТ

Фикрларни узатмадиган ва қабул қиладиган станция

Бойлик сари ўн иккинчи йўл

Сизнинг фикрлар “радиостанциянтиз” ҳаракати анча оддий амалга оширилади. Сиз фақат учта принципни ёдда тутишингиз ва ўз станциянтиздан фойдаланишни истаётганингизда уларни қўллашингиз керак. Бу принциплар: онгости, ижодий тасаввур ва ўзига уқтириш. Бу принципларни ҳаракатга келтириш раёбатлари ҳам баён қилинди. Ҳаммаси истакдан бошланади.

ОЛТИНЧИ СЕЗГИ

Донолик қасрининг эшиги Бойлик сари ўн учинчи йўл

Ўн учинчи принцип олтинчи сезги сифатида маълум. Унинг ёрдамида Чексиз Тафаккур инсон ҳеч нарса қилмаса ҳам, у билан боғланиб туради.

Олтинчи сезги бу — онгостининг ижодий тасаввур деб номланган қисмидир. Уни биз “қабул қилувчи қурилма” деб номладик. У орқали онгта ғойлар, режалар ва фикрлар келиб туради. Фикрларнинг бу чақнаши баъзан ёдда ёки илҳом деб аталади.

Ўзи аслида ким эканлигини кўришни истаганларга ёрдам бериш учун биз саволларнинг қуйидагиларга рўйхатини туздик. Бу саволларни ўқиб чиқинг ва

уларга жавобларни ўз овозингизни эшитадиган даражада овоз чиқариб ўқинг. Шунда тўғри жавоб беришингиз осон бўлади.

Муваффақият қонунини

ЎЗИНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ УЧУН САВОЛЛАР

1. “Ўзимни ёмон хис қилаямман” деб кўп ишқот қиласизми, агар шундай бўлса, сабаби нимада?
2. Имон тўғрилиши билан бошқа одамларда камчилик топаверасизми?
3. Ўз ишингизда тез-тез хато қиласизми, агар ҳа десангиз, нега шундай?
4. Сухбатларда пичинг қилиб турасизми? Бошқаларни ҳақорат қилшга мойилмисиз?
5. бирон кишидан билиб туриб четлашасизми, агар шундай бўлса, нега?
6. Ошқозонингизни ҳазм қила олмаслигидан кўп азизт чекасизми? Агар шундай бўлса, қайси сабабга кўра?
7. Ҳаёт бемақсад, келажак эса умидсиз туюладими?
8. Касбингиз ўзингизга ёқадими? Агар ёқмаса, нега шундай?
9. Ўзингизга кўп ачинасизми, агар шундай бўлса, нима учун?
10. Сиздан ўзиб кетганларга ҳасад қиласизми?
11. Вақтингизни кўпроқ нималарга сарфлайсиз — муваффақият ёки муваффақиятсизлик ҳақидаги ўйларгами?
12. Ёшингиз ўтган сари ўзингизга ишончингиз ортаётганими ёки камайиб бораётганими?
13. Хатолардан хулоса чиқара оласизми?
14. Кариндошларингиз ёки танишларингиз сизни кўрганда уларда ташвиш уйғонадими? Агар шундай бўлса, нега?
15. «Осмонларда учиб юриш» ва «руҳи тушиб кетиш» — бу ҳолатлар сизда тез-тез бўлиб турадими ва улар кўпинча ўрин алмашиб турадими?

16. Сизга ким энг кўп таъсир кўрсатган? Бунинг сабаби нимада?

17. Агар чап беришнинг илжи бўлса, салбий ва кўнглини совутаётган таъсирларга роизилик билдирасизми?

18. Ўзингизнинг ташки кўринишингизга эътибор берасизми? Агар шундай бўлса, қачон ва ва қандай?

19. Ишга кўмилиб олиб, улар сизнинг эсингизга ҳам кирмайдиган даражада ўз хавотирларингизни “чўктириб” юбора оласизми?

20. Агар бошқалар сизнинг ўрнингизга сиз ҳақингизда ўйлашларига ижозат берсангиз, ўзингизни “умртқасиз заиф киши” деб атаган бўлармидингиз?

21. Ич қотиши сизни тунд ва ёвуз қилиб қўймагунча организмни тозалашга бепарвомисиз?

22. Чап бериш мумкин бўлган ҳажонданишлар сизни қанчалик кўп безовта қилади ва нега улар билан мурося қиласиз?

23. Асабларингизни тинчлантириш учун алкоголь, наркотиклар ёки сигаретлардан фойдаланасизми? Агар шундай бўлса, нега бу воситалар ўрнига ирода кучидан фойдаланмайсиз?

24. Кимдир сизнинг “ғашингизга тегаверадимми?” Агар шундай бўлса, қандай сабабга кўра?

25. Бош мақсадингиз борми, агар бўлса, у қандай ва унга эришиш режангиз қандай?

26. Кўркувлардан изтиоб чекасизми? Агар шундай бўлса, айнан қайсиларидан?

27. Агрофлагиларнинг салбий таъсиридан химояланиш методингиз борми?

28. Онгнинг ижобий ҳолатига эришиш учун ўзига ўқитишдан фойдаланасизми?

29. Нимани кўпроқ қадрайсиз: моддий бойликларга эга бўлишними ёки ўз фикрларини назорат қилишними?

30. Ўз мулоҳазаларингизга қарши бориб, ташки таъсирга осон бериласизми?

31. Бутун ўз билимларингиз ёки онгнингиз ҳолатига бирор нарса қўшдингизми?

32. Муваффақиятсиз ҳолатларни юзама-юз қарши ола биласизми ёки жавобгарликдан қочишга интиласизми?

33. Хулосалар чиқариш учун ўз хатоларингиз ва муваффақиятсизликларингизни таҳлил қилиб турасизми ёки буни қилиш шарт эмас, деб ҳисоблайсизми?

34. Ўзингизнинг ўрта асосий заифлигингизни айта оласизми? Улардан қутулиш учун нималар қиласиз?

35. Ўз ташвишларини сиз билан ўроқлашётган одамларга ҳамдардликка тайёртарлик борлигини ўзингизда сезасизми?

36. Қўндалик тажрибангиздан нималар сизга шахсий мақсадингизга етишингизга ёрдам беради?

37. Сизнинг борлигингиз, қоида тарикасида, бошқаларга салбий таъсир кўрсатадими?

38. Бошқа одамларнинг қайси одатлари сизни кўпроқ ғазаблантиради?

39. Ҳар доим ҳам ўз фикрингизни тузасизми ёки бошқаларнинг таъсирига тушишга имкон берасизми?

40. Онгнингизни салбий таъсирлардан химояланишга имкон берадиган ҳолатга олиб келишни ўргандингизми?

41. Қасбингиз сизга ишонч ва умид берадими?

42. Онгнингизни кўркувнинг ҳамма шкалларидадан холи бўлишга қодир холда сақлай оласизми?

43. Дин сизга онгнингизнинг ижобий ҳолатини сақлаб қолтишга кўмаклашадими?

44. Бошқаларнинг ташвишларига ғамхўрлик қилишни ўз бурчингиз деб биласизми? Агар шунда бўлса, нега?

45. "Кўр кўрни қоронғида топади" деган гапта кўшилсангиз — ўз дўстларингизни ўртана туриб, ўзингиз ҳақида нималарни билиб олддингиз?

46. Доимий муносабатда бўладиган одамларнингиз ва ўз кўнглигизликларингиз ўртасида алоқа кўра-яшсизми?

47. Ўзингиз дўст деб ҳисоблаётган одамнингиз сизнинг онгингизга салбий таъсир кўрсатаётгани туфайли ашаддий душманингиз бўлиши мумкинми?

48. Сизга ким фойдали ва ким зарарли эканлигини қайси аломатлар ва мезонларга кўра ҳал қиласиз?

49. Агрофингиздаги одамлар ақлий жиҳатдан сиздан пастроқми ёки баландроқми?

50. Сутканинг 24 соатидан қуйидагиларга қанча вақт ажратасиз:

а) ўз ишингизга,

б) уйкуга,

в) дам олиш ва кўнгли-хушлиқларга,

г) фойдали билимлар олишга,

д) бекорчиликка?

51. Танишларингиздан ким:

а) илҳом беради,

б) хушёр тортиради,

в) эсанкиратиб кўяди?

52. Энг катта хавотирингиз нимада? Нега уни ҳис қиласиз?

53. Сизга бепул маслаҳат беришса, уни савол бермай қабул қила оласизми ёки мотивларини таҳлил қиласизми?

54. Кўпроқ нимани хоҳлайсиз? Ўз итсақларингизни амалга ошириш ниятидасиз? Қолган барча итсақларингизни бунга бўйсундиришга тайёрмисиз? Бу итсақни амалга оширишга ҳар кун қанча вақт ажратасиз?

55. Ўз ниятларингизни тез ўзгартириб турасизми? Агар шундай бўлса, нега?

56. Ҳар доим бошлаган ишингизни амалга оширасизми?

57. Бошқа одамларнинг муваффақияти, унвонлари, дипломлари ва бойлиги сизга таъсир қиладими?

58. Одамлар сиз ҳақингизда нималар деб ўйлаётгани ёки гапирётгани сизга таъсир қиладими?

59. Одамларнинг ижтимоий ёки молавий мақомидан келиб чиқиб, уларнинг кўнглини оласизми?

60. Тириклардан кимни энг машхур деб ўйлайсиз? Бу одам қайси томонлари билан сиздан устун?

Бу саволларни ўрганиб чиқиш ва уларга жавоб беришга қанча вақт срафладингиз (Барча саволлар ва уларга жавобларни таҳлил қилиш учун қамиди бир кун керак.)

Агар уларга чин жавоб берган бўлсангиз, ўзингиз ҳақингизда бошқалар сизни билганидан кўра кўпроқ нараса биласиз. Бу саволларни диққат билан ўргангиз, бир неча ой ичида бу саволларга ҳар ҳафта қайтиб ту-рингиз, шунда бу саволларга чин жавоб берадигиз, ўзингиз ҳақида муҳим маълумотлар ола биласиз. Агар ўз жавобларингизга ишончингиз қомил бўлмаса, алоҳида саволларга сизни яхши биладиган ва айнқса сиз-га хушомад қилмайдиган бирор киши жавоб бери-шини илтимос қилиб кўрингиз ва уларнинг кўзи билан ўзингизга нигоҳ ташлашга уриниб кўрингиз. Ажойиб тасаввурларга эга бўласиз.

СИЗ ТЎЛА НАЗОРАТ ҚИЛА ОЛАДИГАН ЯГОНА НАРСА

Сиз фақат бир нарсани назорат қила оласиз — ўз фи-кларингизни. Бу одамлар маълум бўлган энг муҳим ва илҳомлангичи фактдир! У инсоннинг илоҳий та-биатини акс эттиради. Онг — сизнинг руҳий капиталин-гиз! Уни асранг ва худди илоҳий неъматдек, авайлаб ишлатинг. Ирода кучи сизга шунинг учун берилган.

Муваффакиятта эриша олмаган одамларни битта умумий сифат бирлаштириб туради. Улар ўз омад-сизликларининг барча сабабларини билишсади. Уларда нима учун ҳеч нарсасга эриша олмаганликларини изоҳлаб беришга тайёр турган шарҳлари бор.

Ўзини оқлашни кидириш — чуқур илдиэ отган одатдир. Одатлардан воз кечиш мумкин эмас, айниқса, улар нималар қилаётганимизни оқлаб турса. Платон: «Биринчи ва энг асосий ғалаба — ўзини енгишдир. Ўзининг "мен"идан енгилиш тубанлик ва шармандалиқлардир» деганида ҳақ эди.

Хайрлашар эканмиз эслатиб ўтишни итсардим: ҳаёт — шахмат тахтаси, рўпарангизда ўтирган ўйинчи эса, — вақт. Агар юриш қилишга қарор қила олма-сангиз, доналарингизни тахтадан вақт олиб ташлай-ди. Сиз катъитсизликни кечирмайдиган рақибга қарши ўйнаяпсиз.

«Агар биз бир-биримиз билан боғланган бўлсак, — деган эди Эмерсон, — биз албатта учрашамиз». Хотима тарзиди унинг фикрини олиб, бунга кўшимча қилиш-га жазм этдим: «Агар биз бир-биримизга боғланган бўлсак, мана шу саҳифаларда аллақачон учрашдик».

МУНДАРИЖА

Кириш 5

ЎЙЛА ВА БОЙ БЎЛ

Китоб ва унинг муаллифи тўғрисида бир неча сўз	8
Муқаддима	11
Омад сири амалда синовдан ўтди	12
Қулоғи борлар эшитар	13
Ҳаётингиздаги бўрилиш нукта	15
1. Фикр — бу нарсалар	15
Ва эдисон унинг самимий кўзларига боқди	16
Тасодиф орқа йўлакдан кириб келади	17
Бошладингми — ташлама	18
Маълумиятга бир қадам қолгандаги омад	19
Инсон устидан ҳуқмронлик қилувчи болакай	20
“Йўқ” ортида яширинган “ха”	21
Омад — бу бир чуқур ғоя	22
Хохлайманми — демак бўлади!	24
Ҳақиқатни англаган шоир	26
Тақдирини кўрган ўспирин	27
Қайд этилган фикрлар	27
2. Бойлик томон биринчи қадам:	29
Истак	30
Чекинишга йўл йўқ	30
Ва у кемаларни ёқди	30
Ва улар ғалаба қилганлар!	31
Ғояни пулга айлантиришнинг олти босқичи	31
Юз миллион қийматга эга принциплар	32
Кечаги бўйук орузлар — эртанги улкан бойлик	33
Орузуни истак уйғотади	34
Имкони йўқ нарсанинг ўзи йўқ	36
Топчим!	37
Бўронни нима тўхтатади	38
Эшитиш қобилиятининг барбод бўлиши	39
Эҳ, ёқимли товушлар!	40
Саҳна ортидаги фокус	41
Қайд учун фикрлар	43
3. Бойлик томон иккинчи қадам: ишонч	44
	45

Излани — ва	45
Иш юришмавтими? Бўлмағур га!	47
“Ишончсиз фикр ўлиқдир”	48
Диктовка қилувчи фикрлар	48
Ўзини намойиш қилишнинг беш босқичи	50
Ўзингизга фалокатни чорламанг	51
Севтининг буюк тажрибаси	53
Бахт берувчи	54
Бойлик ичингдан униб чиқади	59
Қайд қилиш учун мўлжалланган фикрлар	60
4. Бойлик сари учинчи кадам: ихлос	60
Металлинг ҳаяжонлантирувчи жаранги	61
Тасаввур қилинг, сиз пул қилавсиз	62
Илҳом сезни бошқаради	62
Онг ости ишлаб кетди	63
Биз нима учун ўз тақдиримизнинг эгасимиз	64
Қайд қилиш учун мўлжалланган фикрлар	64
5. Бойлик томон тўртинчи кадам: махсус топшириқлар	65
Рухан қашпоқларнинг бахти	66
Билим — шундай осон нарсаси	67
Алло! Бу билимми?	67
Мутахассислар зарур	68
Ўқув тизимидagi амалиёт	69
Пухта ўзлаштириш ва ўзини назорат қилиш	70
Ўқиш ҳеч қачон кеч эмас	70
Юриб турувчи ҳисоб-китоб ишлари	72
Кўчирма қозғоз тағдидagi мол-давлат	73
Ҳаёт учун сакланган ўн йил	73
Ғолибларни муҳокама қилишмайди	74
Тубида қолиб кетманг	75
Ўзимга ўзим режама	75
Қайдлаш учун мўлжалланган фикрлар	76
6. Бойлик учун бешинчи йўл: тасаввур	76
Синтетик ва ижодий	77
Тасаввурни ривожлантиринг	78
Омад қаерда бекинганини табиат билади	78
Ғоя — бу пул демакдир	79
Майда етмай қолди	79
Бир ҳафтада миллион	80

Аниқ ниёт — аниқ режа	82
Қайд қилиш учун мўлжалланган фикрлар	82
7. Бойликка қадар олгинчи йўл: режалаштириш	83
Ҳатолардан ўрганамиз	83
Ҳамма нарсани сотиш мумкин	84
Раҳбарлик нимадан бошланади	85
Бошқарилнинг ўн битта сир	86
Раҳбарнинг ҳатолари	86
Раҳбарлар барча жойларда керак	88
Йигирма тўққиз бахтсизлик	90
Яккама-якка ҳолдаги йигирма саккиз савол	91
Тараққиёт капиталга ўстида барпо қилинган	96
Қайд қилиш учун мўлжалланган фикрлар	98
8. Бойлик томон еттинчи кадам: қарор	99
Улар гапираверадилар, сиз эса яшайсиз	99
Тарих қандай битилади	100
Тарбияланган ақлнинг қучи	101
Қайдлаш учун мўлжалланган фикрлар	101
9. Бойлик сари саккизинчи кадам: қунт-мағонат	101
Заифликдаги заифлик	102
Агар фикр юригсангиз, унда пул категориялари билан юритинг	102
Сизнинг сирли дўстингиз	103
Мағлубиятнинг умри қисқа	103
Ҳар бир киши сабоғли бўлиши мумкин	104
“Ўтқир қатъиятчилик” — саккиз ўзгаришда	105
Танқид — қийин иш эмас	106
Қатъиятчиликни тарбиялашдаги тўрт кадам	107
Қайдлаш учун мўлжалланган фикрлар	107
10. Бойлик сари тўққизинчи кадам: “ақл маркази”	108
Эндрю карнети сир	109
Қайдқилиш учун мўлжалланган фикрлар	109
12. Бойлик сари ўн биринчи кадам: онг ости	110
Қайд қилиш учун мўлжалланган фикрлар	110
15. Қўруқнинг етти белгиси	111
Қўруқ — бу фақат ҳолат	111
Қўруқ қаердан кетади	112
Қашпоқликдан қўрқиннинг олти аломати	113
Танқиддан қўрқасизми?	113
Танқиддан қўрқиннинг етти аломати	114
115	115

Касалликдан кўрқиннинг етти аломати	116
Ўлимдан кўрқиннинг уч аломати	116
Хавотирлик ҳам касаллик	117
Кайд килиш учун мўлжалланган фикрлар	118

МИЛЛИОНЕРЛАР ВА МИЛЛИОНДЕРЛАР СИРЛАРИ

Инсон мутафаккир сифатида	120
Сўзбоши	120
Ниятлар ва феъл-атвор	120
Ниятларнинг вазиятларга таъсири	123
Ниятларнинг соғлиқ ва организмга таъсири	132
Ниятлар ва мақсадлар	134
Ниятларнинг ютуқларга таъсири	137
Орзулар ва идеаллар (юксак орзулар)	140
Хотиржамлик	144
“Фикрла ва бойиб кет!”: Миннатдорлик ва эътироф	146
“Нима учундир ноъмагум нимадир” деган нарса мавжуд эмас	155
Фикр кучи. Ўз йўлини “уйлаган” одам	157
Хазинадан уч кадам олдинда	161
50 Центлик қатъиятликка насиҳат	163
Ўзига ишонч формуласи	171
Вактингни бой берма	173
“Вакт - пул” китобидан парча	175
Варақа намунаси	193
Кун тартиби	195
Ёш тижоратчига маслаҳат	197

МУВАФФАКИЯТ КОНУНИ

Фикр бу — дастак	202
Истақ	202
Ишонч	202
Ўзига уқтириш	203
Махсус билимлар	203
Тасаввур	203
Уюшган режалаштириш	204
Карор	204
Қатъият	204
«Ақл маркази»нинг қудрати	205
Жинсий трансмутация сири	205
Иккиламчи онг	205

Интеллект	206
Олтинчи сезиш	206
Кўрқувнинг олти қўланкаси	206
Муваффақият конуни. Ўйла ва бойиб ол	207
Муаллифнинг шахсий баёноти	208
Биринчи дарс	210
Олий тафаккур	210
Кириш дарси режамеси	222
Сизнинг олтига энг хавфли душманингиз	224
Иккинчи дарс	226
Белгиланган бош мақсад	226
Белгиланган бош мақсад	226
Ушбу дарс принципларини қўллаш бўйича йўриқномалар	229
Учинчи дарс	233
Ўзига ишонч	235
Жисмоний ва ижтимоий мерос	235
Ўзига ишонч формуласи	240
Одат кучи	241
Коникмастик	245
Хаёт манту сўрок белгисидир!	246
Барча мўъжизалар ичида энг улуги - ишонч	246
Тўртинчи дарс	247
Пул ажратиб қўйиш одати	247
Чекловлар девори яшаш одати	248
Қарз куллиги	251
Қамбағаллик кўрқувидан қандай қутулиш мумкин	253
Маблагларингизни қўпайтиришнинг ажойиб имконияти	256
Қанча ажратиб қўйиш лозим?	259
Бешинчи дарс	263
Ташаббус ва етакчилик	263
Ташаббус ва етакчилик	265
Имзоланган	266
Етакчилик киймати	266
Сабрсизлик	268
Кўпчилик етакчилар эгаллаган 20 та фазилат	269
Олтинчи дарс	272
Тасаввур	272
Мана нима содир бўлган эди	273

Буюк ғоялар шу тариха амалга ошади.....	275
Мутлак шубхасиз: одамлар худбин.....	275
Бунинг худди ўзи тасаввурдир!.....	275
Еттинчи дарс.....	277
Иштиёк.....	277
Кандай қилиб иштиёк сизга таъсир ўтказади.....	277
Яхши сарпо психологиси.....	284
Халокат келтирувчи етти чавандоз.....	285
Саккизинчи дарс.....	287
Ўз-ўзини назорат қилиш.....	287
Резюме.....	293
Ҳамма ёқда эволюция.....	293
Тўққизинчи дарс.....	294
Ҳақ тўлашганидан кўпроқ иш бажаришга одатланиш.....	294
Олий тафаккур.....	302
Ўнинчи дарс.....	304
Жозибадор шахс.....	304
Ўн иккинчи дарс.....	313
Концентрация.....	313
Ўн учинчи дарс.....	323
Кооперация.....	323
Қандай қилиб кооперация кучларни кўлайтиради.....	323
Сизнинг армиянгиз.....	325
Ўн тўртинчи дарс.....	326
Омадсизлик.....	326
Ўн бешинчи дарс.....	329
Сабр.....	329
Пивлизация бунни ёддан чиқармаслиги шарт!.....	329
Ўн олтинчи дарс.....	330
Олтин қоида.....	330
Менинг ахлоқ кодексим.....	331
Катъиятсизлик.....	333
Ўйла ва бойиб ол.....	333
Фикр бу - дастак.....	333
Имконият никобланган кўринишда пайдо бўлади.....	333
Керак бўлган нарсас - айтиги бир чуқур ғоя.....	333
Такдирингизни ўзгариштириб юбориши мумкин бўлган принциплар.....	334
Истақ.....	334

Истақни олтинга айлантиришнинг олтига йўли.....	334
Ўзингизни миллионер деб тасаввур қила оласизми?.....	335
Буюк оруз хоқимияти.....	335
«Фикрлаш химия»си мўъжизалар яратади.....	335
Ишонч.....	336
Ўзига ўқитириш сеҳри.....	336
Ўзига ишонч орғитириш формуласи.....	336
Ўзига ўқитириш.....	336
Сиз пулларни ўз кўлингизда кўришингиз ва уларни ҳис қилишингиз зарур.....	337
Махсус билимлар.....	337
Ҳолларингиз сизга махсус билимларингиз ёрдамида фойда келтирсин.....	338
Тасаввур.....	338
Уюшган режалаштириш.....	338
Раҳбарнинг асосий ҳислатлари.....	339
Раҳбарият муваффақиятсизлигининг ўнга асосий сабабла- ри.....	340
Муваффақиятсизликларнинг ўттиз битта асосий сабаби.....	341
Шаҳсан ўзини таҳлил қилиш учун саволнома.....	342
Барча фаровонликларимиз учун қарздор бўлганимиз «муъ- жиза» нима?.....	346
Қарор.....	349
Катъият.....	349
Катъиятга бўлишга ўрганиш мумкин.....	349
Ўзингизнинг «катъиятлар рўйхатинг»ни тузиб ол.....	350
«Мия маркази»нинг қудрати.....	351
Жинсий трансмутация сири.....	352
Онгингиз ўнга рағбати.....	352
Онгошти.....	353
Интеллект.....	353
Олтинчи сезги.....	354
Ўзини таҳлил қилиш учун саволлар.....	354
Сиз тўла назорат қила оладиган ягона нарсас.....	355

С.Р.

НАПОЛЕОН “ХИЛЛ”

(Энг сара асарлари)

Мухаррир: Ш. Ғуломов

Мусаххих: М. Турсунов

Техник муҳаррир: А. Турсунов

Саҳифаловчи: Ю. Исмолов

Нашриёт лицензияси:

41 № 239 – 04 июль 2013 йил.

Теришга берилди 28.06.2018. Босишга рухсат этилди. 23.07.2018. РТ Serif гарнитураси.

Қоғоз ўлчами 84х108^{1/32}.

Офсет босма. 23 босма табок.

Буюртма № 26. Адади 5000.

Баҳоси келишилган нархда.

Нашриёт манзили:

«Adabiyot uchunlari» nashriyati, 100027,
Тошкент шаҳри, Ўқчи кўчаси, 29-уй.

Босмахона манзили:

«ADAD PLUUS» МЧЖда чоп этилди.
Тошкент шаҳри, Бунёдкор кўчаси, 28-уй.