ناپولېئون خىيئول

مىليونلىغان كىشىنى دۆلەتمەن ۋە مەرتىۋىلىك بولۇشقا يېتەكلىگەن ئالتۇن قائىدە

مەزكۇر كىتاب 34 دۆلەتتە 26 خىل

يېزىقتا 20 مىليون تارقىتىلغان

مۇۋەپپەقىيەت دەستۇرى

①

00000318

1BUI00003180

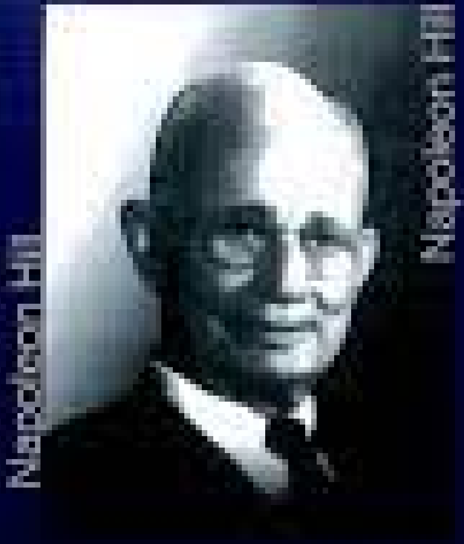
بېيجىڭ ◆ مىللەتلەر نەشرىياتى

ناپولېئون خىيئول

مىليونلىغان كىشىنى دۆلەتمەن ۋە مەرتىۋىلىك بولۇشقا يېتەكلىگەن ئالتۇن قائىدە

مەزكۇر كىتاب 34 دۆلەتتە 26 خىل

يېزىقتا 20 مىليون تارقىتىلغان



مۇۋەپپەقىيەت دەستۇرى

①

مىللەتلەر نەشرىياتى

كىرىش سۆز

ناپولېئون خىل دېگەن ئىسىمنى ئامېرىكىدا ھەممە ئادەم دېگۈدەك بىلىدۇ، ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەت ئىلمىنى ئىجادىيلىق بىلەن ۋۇجۇدقا چىقارغانلىقى ئۇنى كىشىلىك مۇناسىۋەت، بەرپاچىلىق، باشقۇرۇش، رەھبەرلىك ئىلمى قاتارلىق ساھەلەردە دالى كارنىگىدىنمۇ كاتتا ئورۇنغا ئىگە قىلدى.

خىل 1888 - يىلى 10 - ئاينىڭ 26 - كۈنى ئامېرىكىنىڭ ۋېرگىنىيە شتاتىدىكى بىر كەمبەغەل ئائىلىدە دۇنياغا كەلگەن. بۇ پەرزەنتلەرنى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئۈچۈن تەربىيىلەيدىغان، پەرزەنتلەرنى تۆھپە يارىتىشقا ئىلھاملاندۇرىدىغان ئائىلە ئىدى.

خىل 18 ياشقا كىرگەندە ئۇنىۋېرسىتېتقا چىققان ھەم بىر ژۇرنال تەھرىراتىدا ئىشلىگەن. بەختىگە يارىشا، ئۇ پولات - تۆمۈر پادىشاھى، كىشىلىك مۇناسىۋەت ئالىمى كارنىگنى زىيارەت قىلىشقا ئەۋەتىلگەن. كارنىگ خىلنىڭ ۋۇجۇدىدىكى ئىجادچانلىقنى ناھايىتى تېزلا بايقاپ قالغان، ئۇنىڭدىن ئامېرىكىدا مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەرنى تەتقىق قىلىش خىزمىتىنى ئىشلەشنى خالايدىغان - خالىمايدىغانلىقىنى سورىغان.

— تولىمۇ خالايمەن، — دەپ جاۋاب بەرگەن خىل شۇ ھامان.

كارنىگ ھۆرمەتكە لايىق ئۇستاز ئىدى. ئۇ نۇرغۇن ۋاقتىنى خىل بىلەن بىرلىكتە «مۇۋەپپەقىيەت ئىلمى» مەسىلىسىنى مۇھاكىمە قىلىشقا سەرپ قىلغان ھەم خۇسۇسىي دوستلۇق مۇناسىۋىتىدىن پايدىلىنىپ، ئامېرىكىنىڭ سىياسىي، سودا - سانائەت، ئىلىم - پەن، پۇل مۇئامىلىسى ساھەلىرىدىكى ئاجايىپ نەتىجىگە ئېرىشكەن يۇقىرى قاتلام كىشىلىرىگە خەت يېزىپ، خىلنى ئۇلارغا تونۇشتۇرغان.

شۇنىڭدىن كېيىنكى 20 يىل جەريانىدا، دوكتورلۇق ئىلمى ئۇنۋانىغا ئېرىشكەن ناپولېئون خىل فورد، روزۋېلت، روكفېللېر، ئېدىسون، ئېبېل

قاتارلىق مەشھۇر زاتلارنى ئۆز ئىچىگە ئالغان 500 دىن ئارتۇق مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىنى زىيارەت قىلغان ھەم تەتقىقاتىنى چوڭقۇرلاشتۇرغان. توپتوغرا 20 يىل ئۆتكەندىن كېيىن، ئۇ دەۋر بۆلگۈچ ئەھمىيەتكە ئىگە سەككىز توملۇق كىتابى «مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش قانۇنىيەتلىرى» نى تاماملىغان.

بۇ كىتاب مىليونلىغان كىشىنى دۆلەتمەن ۋە مەرتىۋىلىك بولۇشقا رىغبەتلەندۇرۇشنىڭ قامۇسىغا ئايلانغان، شۇنىڭ بىلەن بىللە خېئولمۇ ئامېرىكا جەمئىيىتىدىكى نامى مەشھۇر ئالىم بولۇپ قالغان.

شۇنىڭدىن كېيىن، خېئول ئامېرىكىنىڭ ئىككى زۇڭتۇڭى ۋىلسون ۋە روزۋېلتنىڭ مەسلىھەتچىسى بولۇپ، بۇ ئىككى زۇڭتۇڭ چىقارغان قارارلارغا تەسىر كۆرسەتكەن ، بۇ قارارلار ئامېرىكا تارىخىنىڭ ئالغا ئىلگىرىلىشىدە زور رول ئوينىغان. نەچچە يىل ئۆتكەندىن كېيىن، ئۇ ھەممە ئەمەلدارلىق ۋەزىپىسىدىن ئىستېپا بېرىپ، پۈتۈن زېھنىي كۈچىنى يىغىپ كىتاب يېزىش بىلەن مەشغۇل بولغان. خېئول 1937 ـ يىلى «بېيىتىش ھەققىدە ئويلىنىش» ناملىق كىتابنى تاماملىغان. بۇ مەشھۇر ئەسەر ھازىرغىچە 10 مىليوندىن ئارتۇق ئوقۇرمەنگە ئىگە بولدى.

1960 ـ يىلى، خېئول ۋە ئۇنىڭ ئىشلىرىنىڭ ئىز باسارى كىلىماندىستون بىرلىشىپ يازغان «ھەممە كىشىگە مۇۋەپپەقىيەت يار بولسۇن» ناملىق كىتابى نەشر قىلىنغان . بۇ كىتاب كىشىلەرنى ئاڭ، خاراكتېر ۋە تۇرمۇش ئادەتلىرى جەھەتتىكى يېتەرسىزلىكلەرنى تۈزىتىپ، كىشىلىك تۇرمۇشتىكى پايلىقتا ئېرىشىشكە رىغبەتلەندۇرگەن ھەم خېئولنى زور شەرەپكە ۋە ئىززەت ـ ھۆرمەتكە نائىل قىلغان.

ناپولېئون خېئولنىڭ نەچچە ئون يىللىق تەتقىقاتى ئۇنىڭ كىتابىدىكى ئەڭ قىممىتى بار قانۇنىيەت خاراكتېرنى ئالغان 17 ماددىلىق قائىدىگە مۇجەسسەملەنگەن. بۇ قائىدىلەر تۆۋەندىكىچە:

1. ئاكتىپ روھى ھالەت يېتىلدۈرۈش
2. نىشان ئېنىق بولۇش
3. كۆپرەك يول مېڭىش

4. توغرا پىكىر قىلىش ئۇسۇلىنى ئىگىلەش
5. يۈكسەك دەرىجىدە ئۆزىنى تۇتۇش
6. رەھبەرلىك ئىقتىدارىنى يېتىلدۈرۈش
7. ئۆزىگە ئىشەنچ باغلاش
8. كىشىنى مەپتۇن قىلىدىغان خاراكتېر يارىتىش
9. يېڭىلىق يارىتىپ ئۇتۇق قازىنىش
10. تولۇپ تاشقان قىزغىنلىق بولۇش
11. پۈتۈن ئوي ـ پىكرىنى مەركەزلەشتۈرۈش
12. ھەمكارلىق روھى بولۇش
13. مەغلۇبىيەتكە توغرا مۇئامىلە قىلىش
14. ئالغا ئىنتىلىش روھىنى مەڭگۈ ساقلاش
15. ۋاقىت ۋە پۇلنى مۇۋاپىق ئورۇنلاشتۇرۇش
16. سالامەتلىكنى ئاسراش
17. ياخشى ئادەت يېتىلدۈرۈش

بۇ 17 قانۇنىيەتكە ئىنسانلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى ھەممىۋا سۇبيېكتىپ ئامىل كىرگۈزۈلگەن بولۇپ، ئۇ «مۇۋەپپەقىيەت ئىلمى» دىن ئىبارەت سىرلىق دەپ قارالغان بۇ ئىلىمنى كونكرېت، مەشغۇلات قىلغىلى بولىدىغان ئۇسۇل ــــ پرىنسىپلارغا ئايلاندۇرغان. شۈبھىسىزكى، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولىنى ئىزدەپ يۈرگەن مىليونلىغان كىشىلەرنىڭ مەنزىلگە يېتىشى ئۈچۈن 17 ماددىلىق پۇختا پەلەمپەي راسلاپ بەرگەن.

خېئولنىڭ مۇۋەپپەقىيەت ئىلمى دۇنياغا كەلگەندىن كېيىن، ئامېرىكا بازارلىرىنى قاپلاپ كەتكەن «مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىلمى» ،«بېيىش ئىلمى» دېگەن كىتابلار دوكتور خېئولنىڭ 17 ماددىلىق قانۇنىيىتىگە يول قويۇشقا، دېدۇكسىيە ئارقىلىق يېڭىلىق يارىتىشقا مەجبۇر بولغان. ئۇلار خېئولنىڭ «مۇۋەپپەقىيەت ئىلمى» نى تولۇقلىغان ۋە مۇكەممەللەشتۈرگەن.

خېئول «ناپولېئون خېئول فوند جەمئىيىتى» قۇرغان. بۇ فوند جەمئىيەت ئامېرىكىدىكى مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەرنىڭ «بىلىم ئاشۇرۇش ئىنستىتۇتى» بولۇپ قالغان، خېئولنىڭ ئۆزىمۇ «مىليونېرلارنى بەرپا

قىلغۇچى» دەپ ئاتالغان. 17 ماددىلىق قانۇنىيەت «دۆلەتمەنلەرنى ئاپىرىدە قىلىش» نىڭ قائىدە ـ پرىنسىپلىرى دەپ تەرىپلەنگەن.

ئامېرىكىنىڭ سىياسى، سودا ـ سانائەت،ئىلىم ـ پەن ساھەسىدىكى دۆلەتمەن، مەرتىۋىلىك مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلاردىن 17 ماددىلىق قانۇنىيەتنىڭ ھىممىتىگە ۋە تەسىرىگە ئۇچرىمىغان ھېچكىم يوق.

ئامېرىكىنىڭ 26 ـ نۆۋەتلىك زۇڭتۇڭى روزۋېلت، 27 ـ نۆۋەتلىك زۇڭتۇڭى خارۋارد.تافت، 28 ـ نۆۋەتلىك زۇڭتۇڭى فىرانكىلىن. روزۋېلت، 32 ـ نۆۋەتلىك زۇڭتۇڭى ۋۇئودرروۋ. ۋېلسون، ئاپتوموبىل پادىشاھى ھېنرى.فورد، نېفىت پادىشاھى روكفىللېر، نەشرىيات پادىشاھى خايفو رېند، كوداك شىركىتىنىڭ باش لىدىرى ئىتومان قاتارلىق كىشىلەر «مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ 17 ماددىلىق قانۇنىيىتى» نىڭ شاھىتلىرى، مەنپەئەتدارلىرى ۋە قوللىغۇچىلىرىدۇر.

ھىندىستاننىڭ دۆلەت ئاتىسى گەندى ناپولېئون خېئول بىلەن كۆرۈشكەن ۋە ئۇنىڭ بۇ كىتابىنى ئوقۇغاندىن كېيىن، ناپولېئون خېئولنىڭ «مۇۋەپپەقىيەت دەستۇرى» نى پۈتكۈل مەملىكەت مىقياسىدا ئۆگىنىش توغرىسىدا بۇيرۇق چۈشۈرۈپ ، ھىندىستانلىقلارنىڭ نامراتلىقتىن بالدۇرراق قۇتۇلۇشىغا ياردەم بېرىشىنى ئۈمىد قىلغان. گەندىنىڭ بۇ ئارزۇسى تولۇق ئەمەلگە ئاشمىغان بولسىمۇ ، لېكىن قانچىلىغان ھىندىستانلىق دۆلەتمەننىڭ ئاشۇ «دەستۇر» سەۋەبىدىن مەيدانغا كەلگەنلىكىنى بىلگىلى بولمايدۇ.

خېئول 1910 ـ يىلى فىلىپپىنلىق ئىجتىمائىي پائالىيەتچى گويسارنىڭ سىياسىي ئىشلار مەسلىھەتچىسى بولغان. خېئول گويسارنى سىياسىي جەھەتتىن مەسلىھەت بىلەن تەمىنلىگەندىن سىرت، ئۆزىنىڭ «مۇۋەپپەقىيەت دەستۇرى» بىلەن بەھرىلەندۈرۈپ ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئېڭىنى زور دەرىجىدە ئۆستۈرگەن. 24 يىلدىن كېيىن گويسار فىلىپپىننىڭ تۇنجى نۆۋەتلىك زۇڭتۇڭى بولغان.

غەرب سودا ساھەسىدىكىلەر ئارىسىغا كەڭ تارالغان «دۇنيادىكى ھەممىدىن ئۇلۇغ مال ساتقۇچى» ناملىق كىتابنىڭ ئاپتورى ئوگ.مانگورند خېئولنىڭ «مۇۋەپپەقىيەت دەستۇرى» ناملىق كىتابنىڭ قايتا نەشرىگە

يازغان كىرىش سۆزىدە مۇنداق دېگەن:

گەپنى ئۆز تەجرىبەمدىن باشلاش خىيالىدىمەن، نۇرغۇن يىللار ئىلگىرى ، ئۆزۈمنىڭ ھاماقەتلىكى ۋە خىلمۇخىل سەۋەنلىكلىرىم تۈپەيلىدىن ھەننىۋا قىممەتلىك نەرسەمدىن ـــ ئائىلەمدىن، مال دۇنيايىمدىن، ئۆي بىساتىمدىن ۋە خىزمىتىمدىن مەھرۇم بولدۇم، ھەتتا قاق ـ ساپاي بولۇپ، تولىمۇ ئوسال ئەھۋالدا قالدىم، شۇنىڭ بىلەن ھەر يەر ـ ھەر يەردە سەرسان ـ سەرگەردان بولۇپ، جان بېقىشنىڭ تۈرلۈك ئامال ـ چارىلىرىنى ئىزدەشكە باشلىدىم.

....

ئاخىر خېئولنىڭ ئەسىرىدىن ئۆزۈمگە ئېھتىياجلىق جاۋابنى تاپتىم. ئوگ، مانگورند كىشىلىك ھاياتىغا خېئول كۆرسەتكەن تەسىرنىڭ ھەل قىلغۇچ ئەھمىيىتىگە ئەنە شۇنداق قارىغان، كۆڭۈل قويغان ئوقۇرمەن. «دۇنيادىكى ھەممىدىن ئۇلۇغ مال ساتقۇچى» ناملىق كىتابتا ئوگ مانگورندنىڭ ناپولېئون خېئولنىڭ 17 ماددىلىق قانۇنىيىتىنىڭ ئەسلىي روھىنى پۈتۈنلەي گەۋدىلەندۈرگەنلىكىنى ئاسانلا كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ.

ناپولېئون خېئول 17 ماددىلىق قانۇنىيەتنى تەجرىبە قىلىپ كۆرگەن: بىر قېتىملىق تەجرىبىدە سودا ـ سېتىقتىن قىلچە تەجرىبىسى يوق 3000 مال ساتقۇچى مەشىق قىلدۇرۇلغان. نەتىجىدە ئۇلارنىڭ ھەر بىرى ئالتە ئايغا يەتمىگەن ۋاقىتتا 1 مىليون دوللاردىن ئارتۇق پۇل تاپقان ۋە خېئولغا مىننەتدارلىقىنى بىلدۈرۈپ ھەر بىرى 30 مىڭ دوللار بەرگەن.

پاراخوت دوكارى روبېرت. داللادېز مۇنداق قارىغان:«ئەگەر مەن 50 يىل ئىلگىرى مۇشۇ 17 ماددىلىق قانۇنىيەتنى ئۆگەنگەن بولسام، سەرپ قىلغان ۋاقتىمنىڭ يېرىمىدىلا ھازىرقى نەتىجىگە ئېرىشەتتىكەنمەن.»

كىشىلىك مۇناسىۋەت ئۇستازى كارنىگ خېئولنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىنى تولىمۇ سۆيۈنۈپ مۇنداق تەرىپلىگەن: «ئۆمرۈمدىكى ئەڭ چوڭ مۇۋەپپەقىيەتلىرىمنىڭ بىرى ـــ خېئولنىڭ «مۇۋەپپەقىيەت دەستۇرى» دېگەن ئەسىرىنى تاماملىشىغا ياردەم بەرگەنلىكىم بولدى. بۇ ئىش مېنىڭ بايلىقىمدىنمۇ مۇھىم ئىدى. ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىلمى ئىقتىساد پەلسە-

پسى سۈپىتىدە كىشلەرنىڭ نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ، ئىقتىسادىي جەھەتتە بېيىشىغا ياردەم بېرىدىغان ئۇسۇل بولۇپلا قالماستىن، كىشلەرنىڭ ئىچكى مىجەز، خاراكتېرىنى مۇكەممەللەشتۈرۈپ مول، باي كىشلىك تۇرمۇشتىن بەھر ئېلىشىغا ياردەم بېرەلەيدىغان كاتتا ئىلىم ــ ئۇ سوقرات، پلاتونلار-نىڭ ۋە ئەنئەنىۋى تەپەككۇر ـ ئىدىيە تارىخىنىڭ پەلسەپە سىستېمىسىدىن تۈپتىن پەرق قىلىدۇ.»

بۈيۈك كەشپىياتچى ئىدىسون خېئولىغا يازغان خېتىدە مۇنداق دې-گەن: «ئۆزلىرىنىڭ شۇنچىۋالا ۋاقتىنى سەرپ قىلىپ «مۇۋەپپەقىيەت دەستۇرى» نى تاماملىغانلىرىغا رەھمەت ـ ھەشقاللا ئېيتىمەن ....بۇ تولىمۇ مۇكەممەل پەلسەپە، ئۇنى ئۆزلىرىگە ئەگىشىپ ئۆگەنگەن كىشى، شۈبھىسىزكى، غايەت زور ئۇتۇقلارغا ئېرىشكۈسى.»

ھۆرمەتلىك ئوقۇرمەن، يۇقىرىقى كەچۈرمىشلەردىن خەۋەردار بولغان-دىن كېيىن، 17 ماددىلىق قانۇنىيەت شەرھلەنگەن خېئولىنىڭ «مۇۋەپپەقى-يەت دەستۇرى» ناملىق بۇ ئەسىرىنىڭ كىشلىك تۇرمۇشىڭىزغا نېمىلەرنى ئېلىپ كېلىدىغانلىقىغا ئىشىنىپ قالىسىز.

بۇ كىشلەرنىڭ ھېسسىياتى، مىجەز ـ خاراكتىرى، كەيپىياتى، روھىي ھالىتى، ئىدىيىسى ۋە ھەرىكەت ــ قىلمىشىدىكى ناچارە قاتمال ئادەتلەر-نى يېڭىۋاشتىن تەڭشەيدىغان قىممەتلىك ئەسەردۇر.

بۇ سىزنىڭ تىرىشىپ يۇقىرى ئۆرلەشنى، پسىخىكىلىق يوشۇرۇن ئىقتىدارىڭىزنى ئېچىشنى، كىشلىك تۇرمۇشتىكى كۆزلىگەن نىشانىڭىزغا يېتىشنى ئۆگىتىدىغان ئىلمى مەشغۇلات قوللانمىسىدۇر.

كىشلەر، گۈزەل ئارزۇدا بولۇڭلار؛

كىشلەر، گۈزەل ئارزۇيۇڭلارنى رېئاللىققا ئايلاندۇرۇڭلار؛

كىشلەر، گۈزەل ئارزۇيۇڭلارنى رېئاللىققا ئايلاندۇرۇشنىڭ قورالى «مۇۋەپپەقىيەت دەستۇرى» نى ئىگىلەڭلار.

مۇندەرىجە

بىرىنچى باب   ئاكتىپ روھىي ھالەت بەرپا قىلىش

1 § . ئاكتىپ روھىي ھالەت (PMA ئالتۇن قانۇنىيەت) .... (2)
2 § . كۆرۈنمەس تۇمارىڭىزنى بىلىۋېلىڭ................ (6)
3 § . سىز توغرا بولسىڭىز، دۇنيامۇ توغرا بولىدۇ ...... (10)
4 § . روھىي ھالىتىڭىزنىڭ سىزنى مەغلۇبىيەتچىگە ئايلاندۇرۇپ قويۇشىغا يول قويماڭ........................... (13)
5 § . ئاكتىپ روھىي ھالەتنى قانداق يېتىلدۇرۇش كېرەك؟ .... (18)

ئىككىنچى باب   كەلگۈسى ئۈچۈن ئېنىق نىشان بەلگىلەڭ

1 § . نىشان بولغاندىلا، مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ .... (36)
2 § . ئېنىق نىشان تاللاش............................ (51)
3 § . نىشاننى قانداق بەلگىلەش كېرەك .... (60)
4 § . شەخسىنىڭ قىممىتى بىلەن تۇتاش مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پىلانى .... (69)
5 § . نىشاننى رېئال قەدەم ـ باسقۇچقا ئايلاندۇرۇش........... (73)

ئۈچىنچى باب   مۇۋەپپەقىيەت ئۈچۈن كۆپرەك يول مېڭىڭ

1 § . باشقا كىچىككىنە نەرسىنى ئىزدەپ تېپىش ...... (83)
2 § . پۇرسەتنى تۇتۇش، پۇرسەتنى ئىگىلەش .... (84)
3 § . پەيتنى پەملەش، كەمىنىڭ پەيدا بولۇش .... (91)
4 § . پۇرسەت ــ تەييارلىقى بارلارغا ئامراق .... (98)
5 § . ھازىردىن باشلاپ تۇتۇش قىلىش .... (104)

تۆتىنچى باب توغرا تەپەككۇر قىلىش ئۇسۇلىنى ئىگىلەڭ

§ 1. توغرا پىكىر قىلىش ئۇسۇلىنى يېتىلدۈرۈش ...... (125)
§ 2. نەچچىنچى قەدەمگىچە ئويلىيالايسىز؟ ...... (140)
§ 3. تەسەۋۋۇر كۈچىنى جارى قىلدۇرۇش ...... (153)
§ 4. يوشۇرۇن ئىقتىدارىڭىزنى تولۇق قېزىڭ ...... (170)
§ 5. ئۇلۇغ يوشۇرۇن ئاڭ ...... (187)
§ 6. ئاكتىپ پسىخىكىلىق بېشارەت ...... (194)

بەشىنچى باب ئۆزىنى تۇتۇشنى ئۆگىنىۋېلىڭ

§ 1. ئۆزىنى تۇتۇشنىڭ قۇدرىتى ...... (209)
§ 2. ئۆزىنى - ئۆزى تونۇش ...... (221)
§ 3. كەيپىياتنى تىزگىنلەپ، يېڭى مەنزىل يارىتىش ...... (239)
§ 4. ئۆزىنى ئۆزى رىغبەتلەندۈرۈش ...... (260)
§ 5. باشقىلارنى رىغبەتلەندۈرۈش ...... (274)

ئالتىنچى باب رەھبەرلىك ئىقتىدارىنى يېتىلدۈرۈڭ

§ 1. رەھبەرلىك ئىقتىدارى دېگەن نېمە؟ ...... (290)
§ 2. رەھبەرلەرنىڭ مۇھىم ئالاھىدىلىكى ...... (292)
§ 3. رەھبەرلىك پرىنسىپى ...... (313)
§ 4. رەھبەرلىك ئىقتىدارىنى قانداق يېتىلدۈرۈش كېرەك؟ ... (331)

يەتتىنچى باب ئۆزىڭىزگە تولۇق ئىشەنچ باغلاڭ

§ 1. مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغان ئىشەنچ بولۇشى كېرەك ...... (352)
§ 2. ئىشەنچ — ھەرخىل قىيىنچىلىقلارنى يېڭىدۇ ...... (360)
§ 3. قورقۇنچ - ئىرادىنىڭ تۈرمىسى ...... (365)
§ 4. ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش ئۆزىگە ئىشىنىشتىكى پۇتلىكاشاڭ ...... (374)

§ 5. قانداق قىلغاندا ئۆزىگە ئىشەنچ باغلىغىلى بولىدۇ؟ ...... (391)

سەككىزىنچى باب كىشىنى مەپتۇن قىلىدىغان خاراكتېر يېتىلدۈرۈڭ

§ 1. كىشىنى مەپتۇن قىلىدىغان خاراكتېر ...... (426)
§ 2. گەپ قىلىشنى بىلىدىغان كىشى بولۇڭ ...... (435)
§ 3. كۆڭلىنىڭ سېھرىي كۈچى ...... (463)
§ 4. ھېسداشلىقنى ئايىماڭ ...... (480)
§ 5. خاتالىقنى تونۇتۇش سەنئىتى ...... (486)

توققۇزىنچى باب يېڭىلىق يارىتىپ روھىڭىزنى ئۇرغۇتۇڭ

§ 1. يېڭىلىق ياراتقۇچىلار غەلىبە قىلىدۇ، كونسىرۋاتىپلار مەغلۇپ بولىدۇ ...... (499)
§ 2. يېڭىلىق يارىتىشتا جاپا تارتىشتىن، خەتەرگە ئۇچراشتىن قورقماسلىق كېرەك ...... (535)
§ 3. قانداق قىلغاندا يېڭىلىق يارىتىش تەپەككۇرنى راۋاجلاندۇرغىلى بولىدۇ ...... (543)

ئونىنچى باب تولۇپ تاشقان قىزغىنلىقنى مەڭگۈ ساقلاڭ

§ 1. قىزغىنلىق بىرخىل مۇھىم كۈچ ...... (572)
§ 2. قىزغىنلىق - كۆڭۈلدىكى ئىلاھ ...... (591)
§ 3. قىزغىن قەلب مەڭگۈ يار بولسۇن ...... (601)

ئون بىرىنچى باب زېھنى كۈچىڭىزنى بىر نىشانغا مەركەزلەشتۈرۈڭ

§ 1. كۆڭۈل قويۇش - مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ خىسلەتلىك ئاچقۇچى ...... (621)
§ 2. تاللاش مېڭىنى سالماق قىلىدۇ ...... (632)
§ 3. كۆڭۈل قويۇشنى ئۆگىنىۋېلىش زۆرۈر ...... (645)

ئون ئىككىنچى باب   ھەمكارلىششقا ماھىر بولۇش

§ 1 . ھەمكارلىق ـ كۈچ دېمەكتۇر .... (652)
§ 2 . كۆپنىڭ ئەقلىنى بىر نىشانغا مەركەزلەشتۈرىدىغان ھەمكارلىق پرىنسىپى .... (665)
§ 3 . ھەمكارلىقتا قانداق ئېرىشكىلى بولىدۇ؟ .... (684)

ئون ئۈچىنچى باب   مەغلۇبىيەتكە توغرا مۇئامىلە قىلىش

§ 1 . مەغلۇبىيەت ـ مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئانىسى .... (724)
§ 2 . مەغلۇبىيەت ـ قەلب دۇنياسىنىڭ شىپاخانىسى........... (741)
§ 3 . قانداق قىلغاندا مەغلۇبىيەتنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئايلاندۇرغىلى بولىدۇ؟ .... (762)
§ 4 . مەغلۇبىيەتكە توغرا مۇئامىلە قىلىش .... (780)

ئون تۆتىنچى باب   ئالغا ئىنتىلىش روھىنى مەڭگۈ ساقلاش

§ 1 . ئالغا ئىنتىلىش روھى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ بىرىنچى ئامىلى .... (803)
§ 2 . ئۆز كەسپىنى قەدىرلەش روھى بولسۇن......... (808)
§ 3 . نارازىلىق ئۆزىڭىزنى دەپنە قىلمىسۇن........... (816)
§ 4 . تەنقىد ــ ئەڭ ياخشى ئەينەك .... (828)
§ 5 . كۆپ سورايدىغان پوزىتسىيىدە بولۇڭ .... (839)

ئون بەشىنچى باب   ۋاقىتنى قەدىرلەڭ، ئىسراپ قىلماڭ

(ۋاقىت توغرىسىدا)

§ 1 . ۋاقىتنى ئالتۇندەك قەدىرلەڭ .... (850)
§ 2 . دەم ئېلىش ۋاقتىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇڭ .... (857)
§ 3 . ۋاقىتنى مۇۋاپىق ئورۇنلاشتۇرۇڭ................... (859)
§ 4 . ۋاقىتنى ئىسراپ قىلماڭ .... (882)
§ 5 . باشقىلارغا ۋاقتىڭىزنى ئىسراپ قىلغۇزماڭ......... (911)
§ 6 . يوشۇرۇن ۋاقىتنى تېپىپ چىقىڭ .... (927)

ئون بەشىنچى باب   پۇل تېپىڭ، بىراق جايىدا خەجلەڭ

(پۇل توغرىسىدا)

§ 1 . پۇل ھەممە يامانلىقنىڭ مەنبەسى ئەمەس ...... (945)
§ 2 . پۇل ئامانەت قويۇشقا ئادەتلىنىڭ .... (962)
§ 3 . خەقنىڭ پۇلىدىن پۇل ئۈندۈرۈڭ .... (969)
§ 4 . مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلاردا پۇل تېپىش ساپاسى بولۇشى كېرەك .... (1014)

ئون ئالتىنچى باب   سالامەتلىكىڭىزنى ئوبدان ئاسراڭ

§ 1 . غەيرىي روھىي ھالەت ۋە ئۆزگىرىشچان روھىي ھالەتنى تۈگىتىش .... (1029)
§ 2 . روھىي بېسىمنى تۈگىتىش .... (1033)
§ 3 . ساغلام بەدەن بولۇش .... (1040)
§ 4 . ساغلام بولىدىغانلىقىڭىز، ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرىدىغانلىقىڭىزغا ئىشىنىڭ .... (1051)
§ 5 . توغرا ئوزۇقلىنىش ئۇسۇلى سالامەتلىككە پايدىلىق ...... (1064)
§ 6 . ساغلام روھىي ھالەت سالامەتلىككە پايدىلىق........... (1069)

ئون يەتتىنچى باب   ياخشى ئادەت يېتىلدۈرۈڭ

§ 1 . ياخشى ۋە يامان ئادەتنىڭ غايەت زور قۇدرەتلىك كۈچى بولىدۇ .... (1088)
§ 2 . مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ياخشى ئادەتتىن كېلىدىغانلىقىغا ئىشىنىڭ .... (1097)
§ 3 . ياخشى ئادەت يېتىلدۈرۈڭ .... (1102)

قوشۇمچە ماتېرىيال: ناپولېئون خىلنىڭ مۇۋەپپەقىيەت ئىلمى بويىچە مەشىق (1) .... (1127)
قوشۇمچە ماتېرىيال: ناپولېئون خىلنىڭ مۇۋەپپەقىيەت ئىلمى بويىچە مەشىق (2) .... (1136)

بىرىنچى باب

ئاكتىپ روھىي ھالەت بەرپا قىلىش

ئادەم بىلەن ئادەم ئارىسىدا ئىنتايىن كىچىك پەرق بولىدۇ، بىراق، بۇ ئىنتايىن كىچىك پەرق ھەمىشە غايەت زور پەرق پەيدا قىلىدۇ. ھەممىدىن مۇھىمى، ئىنتايىن كىچىك پەرق - ھازىرلىغان روھىي ھالەتنىڭ ئاكتىپ ياكى پاسسىپ بولۇشىدۇر، غايەت زور پەرق - مۇۋەپپەقىيەت ياكى مەغلۇبىيەت.

1 § . ئاكتىپ روھىي ھالەت (PMA ئالتۇن قانۇنىيەت)

مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ئەرباپنىڭ ئەڭ مۇھىم بەلگىسى ئۇنىڭ روھىي ھالىتى. بىر كىشى روھىي ھالەتتە ئاكتىپ بولۇپ، كىشىلىك تۇرمۇشقا ئۈمىدۋار مۇئامىلە قىلالىسا، خىرىس ۋە ئاۋارىچىلىقلارغا ئۈمىدۋارلىق بىلەن تاقابىل تۇرالىسا يېرىم مۇۋەپپەقىيەت قازانغان بولىدۇ.

بىز شۇنداق بىر غەلىتە پاكىتقا كۆز يۇمالمايمىزكى، بۇ دۇنيادا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپ كۆزگە كۆرۈنىدىغانلار ئاز، مەغلۇبىيەتكە ئۇچراپ كۆزگە چېلىقماي ئۆتۈپ كېتىدىغانلار كۆپ. مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلار ئەركىن، ئازادە ۋە بىمالال ياشايدۇ، مەغلۇبىيەتكە ئۇچرىغانلار چۈشكۈن، جاپالىق ۋە ئازاب ئىچىدە ياشايدۇ.

مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار بىلەن مەغلۇپ بولغۇچىلارنىڭ روھىي ھالىتىنى، بولۇپمۇ ھالقىلىق پەيتتىكى روھىي ھالىتىنى تەپسىلىي كۆزىتىپ، ئۆز ئارا سېلىشتۇرۇپ كۆرۈدىغان بولساق، «روھىي ھالەت» نىڭ كىشىلەر تۇرمۇشىغا تامامەن ئوخشىمايدىغان ئاقىۋەت ئېلىپ كېلىدىغانلىقىنى بايقاپ، ھەيران قالىمىز.

مال ساتقۇچىلار ئارىسىدا مۇنداق بىر ئىشنى ئاڭلىغانلار ناھايىتى ئاز: ياۋروپالىق ئىككى سودىگەر خۇرۇم ئاياغ سېتىش ئۈچۈن ئافرىقىغا بېرىپتۇ. ھاۋا بەك ئىسسىق بولغانلىقتىن ئافرىقىلىقلار يالاڭ ئاياغ يۈرىدىكەن، مال ساتقۇچىلارنىڭ بىرىنچىسى ئافرىقىلىقلارنىڭ يالاڭ ئاياغ يۈرگەنلىكىنى كۆرۈپ، ــ بۇ كىشىلەر يالاڭ ئاياغ يۈرىدىغان تۇرسا، خۇرۇم ئاياغلارنى ئالامتى؟ دەپ ئويلاپتۇ ــ دە، ئۈمىدسىزلىنىپ ھېچقانداق تىرىشچانلىق كۆرسەتمەي مەيۈسلىنىپ كېتىپ قاپتۇ: يەنە بىر مال ساتقۇچى بولسا، ئافرىقىلىقلارنىڭ يالاڭ ئاياغ يۈرگەنلىكىنى كۆرۈپ، ــــ

بۇلارنىڭ كىيىدىغان ئايىغى يوق ئىكەن، بۇ يەرنىڭ ئاياغ بازىرى ھەقىقەتەن قالتىسكەن، دەپتۇ ــ دە، ناھايىتى خۇشاللىنىپ ، ھەر خىل ئامال ــ چارە قوللىنىپ، ئافرىقىلىقلارنى ئاياغ سېتىۋېلىشقا يېتەكلەپتۇ ھەم باي بولۇپ قايتىپتۇ.

مانا بۇ كۆز قاراشتىكى ئوخشىماسلىقنىڭ ئاسمان ــ زېمىن پەرقلىق ئاقىۋەت ئېلىپ كەلگەنلىكى. دېمەك، ئوخشاشلا ئافرىقا بازىرى، ئوخشاشلا يالاڭ ئاياغ ئافرىقىلىقلار، ئەمما كۆز قاراشتىكى ئوخشىماسلىق تۈپەيلىدىن بىرسى ئۈمىدسىزلىنىپ قۇرۇق قول قايتىپ كەتكەن؛يەنە بىرسى تولۇق ئىشەنچكە كېلىپ، زور ئۇتۇق قازانغان.

تۇرمۇشتا مەغلۇپ بولۇپ كۆزگە چېلىقماي ئۆتىدىغانلارنىڭ كۆپ قىسمىنىڭ روھىي ھالەت قارىشىدا مەسىلە بار. ئۇلار قىيىنچىلىققا يولۇقسا، ئوڭايلا چېكىنىش يولىنى تاللايدۇ. «مەن بولالمىدىم، يەنىلا چېكىنەي» دەپ ئويلايدۇ. نەتىجىدە مەغلۇبىيەت ھاڭغا چۈشۈپ كېتىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار قىيىنچىلىققا يولۇققاندا ئاكتىپ روھىي ھالەتتە بولىدۇ «مەن قىلاي! مەن قىلالايمەن!» «چوقۇم ئامالى بار!» دېگەنگە ئوخشاش ئوي بىلەن ئۆزىنى رىغبەتلەندۈرىدۇ، شۇنىڭ بىلەن ھەرخىل ئامال ــ چارە تېپىپ، تاكى غەلىبە قىلغانغا قەدەر توختىماي ئىلگىرلەيدۇ.ئىدىسون نەچچە 1000 قېتىم مەغلۇپ بولغان بولسىمۇ، مەغلۇبىيەتكە ھەرگىز تەنبەرمەي، دۇنياغا يورۇقلۇق ئاتاقىلغان لامپۇچكىنى ئاخىر ئىجاد قىلغان.

شۇڭلاشقا مۇۋەپپەقىيەت ئىلمىنىڭ پىشۋاسى ناپولېئون خېئول مۇنداق دەيدۇ: بىر كىشىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ــ قازىنالماسلىقىدىكى ئاچقۇچ ــــ ئۇنىڭ روھىي ھالىتىدە. مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار بىلەن مەغلۇپ بولغۇچىلارنىڭ پەرقى شۇكى ــــ مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلاردا ئاكتىپ روھىي ھالەت، يەنى PMA (Positive. Mental Attitude) بولىدۇ. مەغلۇپ بولغۇچىلار كىشىلىك تۇرمۇشقا پاسسىپ روھىي ھالەت بىلەن مۇئامىلە قىلىدۇ. پاسسىپ روھىي ھالەت NMA (Negative mental Attitude) (ئامېرىكىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت ئىلمى ساھەسىدە PMA بىلەن NMA ئاكتىپ روھىي ھالەت بىلەن پاسسىپ روھىي ھالەتنىڭ ئورنىنى ئىگىلىگەن

مەخسۇس ئاتالغۇ بولۇپ قالغان).

مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار كىشىلىك تۇرمۇشنى PMA ئالتۇن قانۇنىيىتىدىن پايدىلىنىپ ئىدارە قىلىدۇ، ئۇلار كىشىلىك تۇرمۇشنى ئاكتىپ تەپەككۇر، ئۈمىدۋار روھ ۋە شانلىق تەجرىبە بىلەن ئىدارە قىلىدۇ ۋە كونترول قىلىدۇ. مەغلۇپ بولغۇچىلار ئۆتمۈشتىكى خىلمۇخىل مەغلۇبىيەت ۋە ئەندىشىلىرىنىڭ يېتەكچىلىكى ۋە كونتروللۇقىدا بولىدۇ. ئۇلار ھەمىشە خىيالپەرەس،قورقۇنچاق،ئۈمىدسىز، پاسسىپ، چۈشكۈن بولۇپ، ئاخىرى مەغلۇبىيەت يولىغا ماڭىدۇ.

كىشىلىك تۇرمۇشنى ئاكتىپ روھىي ھالەت قانۇنىيىتىدىن پايدىلىنىپ ئىدارە قىلىدىغانلار ئاكتىپ، جۇشقۇن، تەۋەككۇل قىلىشقا ئىنتىلىدىغان، ئۈمىدۋار روھىي ھالەتتە بولىدۇ، ئۇلار كىشىلىك تۇرمۇشتا دۇچ كەلگەن تۈرلۈك قىيىنچىلىق، زىددىيەت ۋە مەسىلىلەرنى ئۈمىدۋارلىق بىلەن توغرا بىر تەرەپ قىلىدۇ. كىشىلىك تۇرمۇشنى NMA (پاسسىپ روھىي ھالەت) دىن پايدىلىنىپ ئىدارە قىلىدىغانلارنىڭ روھىي ھالىتى ئۈمىدسىز، لايغەزەل ۋە چۈشكۈن بولۇپ، كىشىلىك تۇرمۇشتا دۇچ كەلگەن تۈرلۈك مەسىلە، زىددىيەت ۋە قىيىنچىلىقلارنى ئاكتىپلىق بىلەن ھەل قىلالمايدۇ، ئۇنداق قىلىشقا جۈرئەتمۇ قىلالمايدۇ.

بەزىلەر ھازىرقىدەك قىيىن ئەھۋالغا قېلىشىمىزنى باشقىلار پەيدا قىلغان، مۇھىت كىشىلىك تۇرمۇشتىكى ئورنىمىزنى بەلگىلىدى، دېيىشكە ئامراق. ئۇلار دائىم: «ئۆي ـ پىكرىمىزنى ئۆزگەرتىش مۇمكىن ئەمەس» دېيىشىدۇ. ھالبۇكى، بىزنىڭ ئەھۋالىمىزنى ئەتراپىمىزدىكى مۇھىت بەلگىلىگەن ئەمەس. تېگى ـ تەكتىدىن ئېيتقاندا، كىشىلىك تۇرمۇشتا قانداق مۇئامىلە قىلىشنى ئۆزىمىز بەلگىلەيمىز. ناتسىلار گېرمانىيىسىنىڭ مەلۇم بىر ھەربىي لاگېرىدىن سالامەت قۇتۇلۇپ چىققان ۋىكتور فرانكىل، — كىشىلەرنىڭ ھەرقانداق ئالاھىدە مۇھىتتا ئۆز پوزىتسىيىسىنى تاللاشتىن ئىبارەت ئاخىرقى ئەركىنلىكى بولىدۇ، — دېگەنىدى.

پەيلاسوپ مابكوك، — مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش مەلۇم تالانتقا، مەلۇم سېھرىيكۈچكە، ئۆزىمىزدە بولمىغان بەزى نەرسىلەرگە باغلىق، دەپ قاراش

ئەڭ كۆپ ئۇچرايدىغان، شۇنداقلا ئەڭ كۆپ بەدەل تەلەپ قىلىدىغان خاتالىق دېگەن. مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ مۇھىم ئامىللىرى ئۆز ئىلكىمىزدە بولىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت — PMA دىن پايدىلانغانلىقنىڭ نەتىجىسى. بىرەر كىشىنىڭ يۇقىرىغا قانچىلىك ئۆرلىيەلىشىنى باشقا ئامىللار ئەمەس، بەلكى ئۆزىنىڭ روھىي ھالىتى بەلگىلەيدۇ.

ناپولېئون خېئول بىزگە كىشىلىك تۇرمۇشتىكى تەقدىرىمىزنى ئاسان ئۆزىمىزنىڭ روھىي ھالىتىمىز بەلگىلەيدىغانلىقىنى ئۇقتۇرىدۇ:

1. بىز تۇرمۇشقا قانداق مۇئامىلە قىلساق، تۇرمۇشمۇ بىزگە شۇنداق مۇئامىلە قىلىدۇ.

2. بىز باشقىلارغا قانداق مۇئامىلە قىلساق، باشقىلارمۇ بىزگە شۇنداق مۇئامىلە قىلىدۇ.

3. بىزنىڭ بىرەر ۋەزىپىنى تاپشۇرۇۋالغاندىكى روھىي ھالىتىمىز ئاخىرىدا قانچىلىك مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغانلىقىمىزنى بەلگىلەيدۇ، بۇ باشقا ھەرقانداق ئامىلدىن مۇھىم.

4. كىشىلەرنىڭ بىرەر ئىجتىمائىي تەشكىلاتتىكى ئورنى قانچە يۇقىرى بولسا، ئۇلار ئەڭ ياخشى روھىي ھالەتنى شۇنچە ئوڭاي تاپالايدۇ.

بەزى كىشىلەرنىڭ ئېيتقىنىدەك مۇھىتىمىزنى — پىسخىك — روھىمىزنى،ھېسسىياتىمىزنى تامامەن ئۆز پوزىتسىيىمىز بەلگىلەيدۇ، دېيىش قىلچە ئەجەبلىنەرلىك ئەمەس.

PMA بولسىلا ھەممە ئىشتا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا كاپالەتلىك قىلغىلى بولمايدۇ —، ئەلۋەتتە. بىراق PMA بىر كىشىنىڭ كۈندىلىك تۇرمۇشىنى چوقۇم ياخشىلايدۇ. ھالبۇكى، ھەممە ئىشتا مۇددىيىڭىزنىڭ ئىشقا ئېشىشىغا كاپالەتلىك قىلغىلى بولمايدۇ. پەقەت PMA بىلەن 17 ماددىلىق مۇۋەپپەقىيەت قانۇنىيىتىنىڭ باشقا قانۇنىيەتلىرى زىچ بىرلەشتۈرۈلگەندىلا ئاندىن مۇۋەپپەقىيەت مەنزىلىگە يەتكىلى بولىدۇ، بۇنىڭ ئەكسىچە NMA بويىچە ئىشلىگۈچىلەر چوقۇم مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمايدۇ. ناۋادا تەلىيى ئوڭدىن كېلىپ ۋاقىتلىق مۇۋەپپەقىيەت قازانغان تەقدىردىمۇ، بۇنداق مۇۋەپپەقىيەت كۆزنى يۇمۇپ ئاچقۇچە يوقىلىدۇ.

§ 2 . كۆرۈنمەس تۇمارىڭىزنى بىلىۋېلىڭ

بىز تۇرمۇشتىكى تۈرلۈك ئىشلارنى ئالدىن بىلىپ كېتەلمەيمىز. بىراق ئۇنىڭغا ئۇيغۇنلىشالايمىز. توغرا پىسخىك پوزىتسىيە ۋە ياخشى ئادەت چوقۇم ئىجابىي ئۈنۈم بېرىدۇ. روھىي دۇنيا ئەخلىتىنى ھەرگىز قوبۇل قىلماسلىق كېرەك.

جاھاندا ئۆز قىممىتىنى ئىشقا ئاشۇرۇشنى، باياشات ياشاشنى، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى ئارزۇ قىلمايدىغانلار يوق. ھاۋالەنكى قانداق قىلغاندا مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ؟ مۇۋەپپەقىيەت يولى نەدىن باشلىنىدۇ؟ مانا بۇ كىشىلەر ئۈن - تىنسىز ئىزدىنىۋاتقان بىر مەسىلە.

ناپولېئون خىئول كىشىلەرگە مۇنداق دەيدۇ: مۇۋەپپەقىيەت قازىنىمەن دەيدىكەنسىز، ئالدى بىلەن كۆرۈنمەس تۇمارىڭىزنى بىلىشىڭىز كېرەك. ھەممىمىزنىڭ كۆرۈنمەس تۇمارىمىز بار، ئۇنىڭ بىر يۈزىگە PMA (ئاكتىپ روھىي ھالەت)، يەنە بىر يۈزىگە NMA (پاسسىپ روھىي ھالەت) ئويۇلغان.

بۇ كۆرۈنمەس تۇمار كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان ئىككى خىل سېھرىي كۈچكە ئىگە: ئۇ ھەم بايلىق، مۇۋەپپەقىيەت، خۇشاللىق ۋە سالامەتلىك ئاتا قىلالايدۇ، ھەم بۇلارنى رەت قىلىپ، تۇرمۇشتىكى ھەممە نەرسىدىن مەھرۇم قىلالايدۇ. بۇ ئىككى خىل كۈچنىڭ بىرى PMA، ئۇ كىشىنى ئەڭ يۇقىرى پەللىگە چىقىرىدۇ، يەنە بىرى NMA بولۇپ كىشىنى ئۆمۈرلۈك ھاڭغا چۈشۈرىدۇ، گەرچە يۇقىرى پەللىگە چىققان تەقدىردىمۇ، ئۇ يەردىن ھامان تارتىپ چۈشىدۇ.

ئۇنداقتا، روھىي ھالەت كىشىگە قانداق تەسىر كۆرسىتىدۇ؟ ھەرىكەت پسىخولوگىيىسىدىن ئېيتقاندا، سىزدە بىرخىل ئەقدە ياكى روھىي ھالەت بولغاندىن كېيىن، ئۇنى ھەرىكەتكە ئايلاندۇرىسىز، بۇنىڭ بىلەن ئۇ ئەقدە تېخىمۇ كۈچىيىدۇ.

ئالايلۇق، سىزدە ئۈستىڭىزگە ئالغان خىزمەتنى ناھايىتى ياخشى ئورۇندىيالايمەن، دېگەن ئەقدە بولسا، خىزمەتتە ئۆزىڭىزنى ناھايىتى ئىشەنچلىك ھېس قىلىسىز، دائىم مۇشۇنداق ئويلىسىڭىز، شۇنداقلا ئەمەلىيەتتە خىزمەتنى ئامال قىلىپ ياخشى ئىشلىسىڭىز، ئىشەنچىڭىز تېخىمۇ كۈچىيىدۇ. مانا بۇ ھەرىكىتىڭىزنىڭ روھىي ھالىتىڭىزنى كۈچەيتكەنلىكى. يەنە ئالايلى، سىز بىر كىشىنىمۇ مۇشۇنداق دەپ قارىسىڭىز، ئۇنى ياخشى كۆرۈپ قالىسىز، ئۇنىڭ بىلەن تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئالاقە قىلىسىز، شۇنىڭ بىلەن بۇ كىشىنىڭ ئارتۇقچىلىقلىرىنى ئۈزلۈكسىز بايقايسىز - دە، ئۇنى تېخىمۇ ياخشى كۆرۈپ قالىسىز. مانا بۇ خاھىش بىلەن ھەرىكەتنىڭ مۇناسىپ بولىدىغانلىقىنىڭ بىرخىل ئىنكاسى. شۇنىڭغا ئوخشاشلا ئۆزىڭىزگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئۆزىڭىزنى ناھايىتى ياخشى كۆرسىڭىز ياكى ناھايىتى ياخشى كۆرمىسىڭىز، نەتىجە يەنە يۇقىرىقىدەك بولىدۇ. بىرخىل روھىي ھالەت مەۋجۇت بولغاندىن كېيىن، ھەرىكىتىڭىز ئۇنى كۈچەيتىدۇ. شۇڭا بەزىدە قىزلار ياكى ئاياللار يىغلىغانسېرى كۆڭلى يېرىم بولىدۇ. بۇ يىغلاش ھەرىكەتنىڭ خاھىشنى ئىپادىلىشىگە تۈرتكە بولغانلىقى، ئۇنىڭ سەۋەب نەتىجىسى ئارىلىشىپ كەتكەن. شۇڭا سىز ئىقتىدارىم بار، مەن بۇ ئىشنى قىلالايمەن دەپ قارىسىڭىز، ھەر جەھەتتە ئۆز تىرىشچانلىقىڭىز ئارقىلىق مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايمەن، دېگەن ھېسسىياتتا بولىسىز. چۈنكى بۇ دۇنيادا سىزنى ئۆزىڭىزدىن باشقا ھېچكىم ئۆزگەرتەلمەيدۇ، پەقەت ئۆزىڭىزلا ئۆزگەرتەلەيسىز، شۇنداقلا سىزنى ئۆزىڭىزدىن باشقا ھېچكىم مەغلۇپ قىلالمايدۇ.

شۇڭلاشقا، شارائىتىڭىزنىڭ قانداق ناچار بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، PMA دىن ئوبدان پايدىلانسىڭىز، شۇنداقلا ئۇنى مۇۋەپپەقىيەت قانۇنىيىتىنىڭ باشقا قانۇنىيەتلىرى بىلەن زىچ بىرلەشتۈرسىڭىز، مۇۋەپپەقىيەت مەنزىلگە چوقۇم يېتەلەيسىز، ئۇنىڭ ئەكسىچە شارائىتىڭىزنىڭ قانچىلىك ئەۋزەل، پۇرسەتنىڭ قانچىلىك تېپىلماس بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، NMA دىن پايدىلانسىڭىز مەغلۇپ بولۇشىڭىز مۇقەررەر. ئامېرىكا زۇڭتۇڭى فرانكلىن روزۋېلتنى PMA دىن پايدىلىنىپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلارنىڭ

تىپى دېيىشكە بولىدۇ.

فرانكلىن روزۋېلت كىچىكىدە ئاجىز قورقۇنچاق بولۇپ، ئادەتتە ئوقۇتقۇچىسى سوئال سوراپ قالسا غال ـ غال تىترەپ، ئېغىزى گەپكە كەلمەي قالاتتى، شۇنىڭ بىلەن مەيۈسلىنىپ ئولتۇرۇۋالاتتى، ھەرقانداق پائالىيەتتىن ئۆزىنى قاچۇراتتى، باللار بىلەن دوست بولۇشنى خالىمايتى، ئۆزىنى باشقىلاردىن تۆۋەن چاغلايتى.

ئەمما، ئۇ PMA (ئاكتىپ روھىي ھالەت) غا، يەنى ئىجابىي، تىرىشچان ئۇمىدۋار، ئالغا ئىنتىلىش روھىي ھالىتىگە ئىگە ئىدى، بۇنداق روھ ئۇنىڭ تىرىشىپ كۈرەش قىلىش روھىنى ئۇرغۇتقان.

ئۇنىڭ جاسارىتى ھەمراھلىرىنىڭ مەسخىرىسى تۈپەيلىدىن ئاجىزلاپ قالمىغان، ئۇ قەتئىي ئىرادىگە تايىنىپ، قورقۇنچىنى تۈگەتكەن. مەجبۇرىي يوسۇندا ئۇۋۇ ئۇۋۇلاش، ئات مىنىش، ئويۇن ئويناش ۋە باشقا كەسكىن ھەرىكەتلەرگە قاتنىشىپ، ئۆزىنى جاپا ـ مۇشەققەتكە چىداشنىڭ نەمۇنىسىگە ئايلاندۇرغان. ئۇ باشقا باللارنىڭ قىيىنچىلىققا پولاتتەك مۇستەھكەم پوزىتسىيە بىلەن تاقابىل تۇرۇپ، قورقۇنچتىن خالاس بولغانلىقىنى كۆرۈپ، دۈچ كەلگەن قورقۇنچلۇق مۇھىتلارغا ئېكسپېدىتسىيىچىلەرگە خاس روھ بىلەن تاقابىل تۇرغان، شۇنىڭ بىلەن ئۇمۇ ئۆزىنى قەھرىماندەك ھېس قىلىدىغان بولغان. ئۇ باشقىلار بىلەن بىللە بولغاندا ئۇلاردىن ئۆزىنى قاچۇرماي، ئۇلارنى ياقتۇرىدىغان بولۇپ قالغان.

دېمەك، قەتئىي ئىشەنچ، ئاكتىپ روھىي ھالەت ۋە تىرىشىپ كۈرەش قىلىش روزۋېلتنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى ئاساسلىق ئامىل. ۋەھالەنكى، ئېھتىمۇ مۇھىمى، ئۇنىڭ روھىي ھالىتى. بۇ ئاكتىپ روھىي ھالەت ئۇنى تىرىشىپ كۈرەش قىلىشقا رىغبەتلەندۈرگەنلىكتىن ئۇ ئاخىر ئاشۇنداق ناچار مۇھىتتا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سىرىنى تاپقان. ئۇ كۆرۈنمەس تۇماردىن پايدىلىنىپ PMA يۈزىنى يۇقىرىغا قىلىپ، ئاخىر مۇۋەپپەقىيەتنى جەلپ قىلغان.

«مەن ئۆز تەقدىرىمنىڭ خوجايىنى، روھىي دۇنيايىمنىڭ شاھى» دېگەن سۆز بىزگە: بىز پوزىتسىيىمىزنىڭ خوجايىنى بولغانلىقتىن تەبىئىي

ھالدا تەقدىرىمىزنىڭ خوجايىنى بولىمىز دېگەننى ئۇقتۇرىدۇ. پوزىتسىيە كەلگۈسى پۈرسىتىمىزنىڭ قانداق بولۇشىنى بەلگىلەيدۇ. بۇ ھەممە يەرگە باب كېلىدىغان قانۇنىيەت. بۇ سۆز يەنە شۇنى تەكىتلەيدۇكى، پوزىتسىيەمىز مەيلى پاسسىپ بولسۇن، مەيلى ئاكتىپ بولسۇن، بۇ قانۇنىيەت تامامەن ئەمەلدە كۆرسىتىلىدۇ. PMA قانۇنىيىتىنى قوللانساق، كۆڭلىمىزدىكى تۇرلۇك ئوي ـ پىكىر، مۇددىئا مەقسەت ۋە پوزىتسىيىنى رېئاللىققا ئايلاندۇرالايمىز، ئوخشاشلا باياشاتلىق ياكى نامراتلىق ئىدىيىسىنى رېئاللىققا ئايلاندۇرالايمىز.

ئامېرىكا بىرلەشمە سۇغۇرتا شىركىتىنىڭ كەسپىي بۆلۈمىدە تارىل تەيلىن ئىسىملىك بىر كىشى بولۇپ، ئۇ بۇ شىركەتنىڭ داڭلىق مال ساتقۇچىسى بولۇشنى ئارزۇ قىلاتتى، ئۇ ئىرادىگە ئىلھام بېرىدىغان كىتاب ۋە ژۇرناللاردا تونۇشتۇرۇلغان PMA قائىدىسىنى ئەمەلىيەتتە قوللانغان. ئۇ «مۇۋەپپەقىيەتنىڭ چېكى يوق» ناملىق ژۇرنالنىڭ «نارازىلىقنى ئىلھامغا ئايلاندۇرۇش» سەرلەۋھىلىك باش ماقالىسىنى ئوقۇغان، ئۇزاق ئۆتمەي ئۇنىڭدىن پايدىلىنىش پۇرسىتىگە ئېرىشكەن.

قىش كۈنلىرىنىڭ بىرىدە تەيلىن ۋىسكونسىن شەھىرىدە قەھرىتان سوغاققا قارىماي ماگىزىنمۇ ماگىزىن كىرىپ، سۇغۇرتىنى بازارغا سالغان بولسىمۇ، بىرنىمۇ ساتالمىغان، ئۇ بۇنىڭدىن ئىنتايىن نارازى بولغان، بىراق، ئۇنىڭ PMA سى نارازىلىقنى «ئىلھام» غا ئايلاندۇرغان، ئۇ ئۆزى ئوقۇغان ھېلىقى باش ماقالىنى ئېسىگە ئېلىپ، سىناپ باقماقچى بولغان، ئەتىسى ئىش بېجىرىش باشقارمىسىدىن چىقىش ئالدىدا ئالدىنقى كۈنىدىكى مەغلۇبىيىتىنى باشقا مال ساتقۇچىلارغا ئېيتقان: — «قاراپ تۇرۇڭلار! بۈگۈن مەن تونۇلغۇنكى خېرىدارلارنى يەنە يوقلايمەن ھەم سىلەردىنمۇ كۆپ سۇغۇرتا ساتىمەن،» — دېگەن.

شۇنىسى ئەجەبلىنەرلىككى تەيلىن ۋەدىسىنى ھەقىقەتەن ئىشقا ئاشۇرغان. ئۇ ئەسلىدىكى شەھەر رايونىغا بېرىپ، ئالدىنقى كۈنى سۆزلەشكەن كىشىلەرنى يەنە بىر قېتىم يوقلىغان، نەتىجىدە ئۇ كۈتۈلمىگەن يەردە 66 كىشىگە سۇغۇرتا ساتقان.

كۆرۈنمەس تۇمارنى ئۆرۈپ، NMA يۈزىنى ئەمەس، PMA يۈزىنى ئىشلىتىش نۇرغۇن كۆزگە كۆرۈنگەن ئەربابنىڭ ئورتاق ئالاھىدىلىكى. كۆپ سانلىق كىشىلەر: مۇۋەپپەقىيەت ئۆزىمىزدە بولمىغان ئارتۇقچىلىق ئارقىلىق تۇيۇقسىز يېتىپ كېلىدۇ، ياكى بىز بۇ ئارتۇقچىلىقلىرىمىز بولسىمۇ بايقىيالمايمىز، دەپ قارايدۇ، ئەمەلىيەتتە ئەڭ زۆرۈر نەرسىنى بايقاش ھەممىدىن قىيىن بولىدۇ، ھەربىر كىشىنىڭ ئارتۇقچىلىقى دەل ئۇنىڭ PMA سى، بۇ قىلچە سىرلىق ئىش ئەمەس.

ئاكتىپ روھىي ھالەت (PMA) توغرا روھىي ھالەتتۇر. توغرا روھىي ھالەت «توغرا يۈز» نىڭ ئالاھىدىلىكلىرىدىن تەركىب تاپىدۇ. مەسىلەن، ئىشەنچ، سەمىمىيلىك، ئۈمىدۋارلىق، جاسارەت، ئىلگىرىلەشكە ئىنتىلىش، مەردانىلىق، يول قويۇش، پاراسەت، ساداقەتمەنلىك ۋە مول ساۋات قاتارلىقلار توغرا يۈزگە مەنسۇپ.

پاسسىپ روھىي ھالەت (NMA) نىڭ ئالاھىدىلىكلىرىنىڭ ھەممىسى سەلبىي بولۇپ، پاسسىپ، ئۈمىدسىز، مەيۇس،ناتوغرا روھىي ھالەتتۇر.

ناپولېئون خىئول مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ئەربابلارنى كۆپ يىل تەتقىق قىلغاندىن كېيىن، ئاكتىپ روھىي ھالەت ئۇلارنىڭ ئورتاق بولغان ئاددىي مەخپىيىتى، دەپ يەكۈن چىقارغان.

§ 3 . سىز توغرا بولسىڭىز، دۇنيامۇ توغرا بولىدۇ

بىر ئىشنى قىلالايمەن دەپ قارىسىڭىز، چوقۇم قىلالايسىز

ناپولېئون خىئول مۇنداق بىر ۋەقەنى سۆزلەپ بەرگەن: يامغۇر يېغىۋاتقان بىر شەنبە كۈنى سەھەردە بىر پوپ ۋەز ئېيتىش ئۈچۈن باش قاتۇرۇپ ئولتۇرسا، كىچىك ئوغلى قىلغىلى ئىش تاپالماي زېرىكىپ ئولتۇرغان ئىكەن، ئۇ قولىغا بىر كونا ژۇرنالنى ئېلىپ، ئۇنى ۋاراقلاپ ئولتۇرۇپ، ناھايىتى چىرايلىق رەڭلىك خەرىتىگە كۆزى چۈشۈپ قاپتۇ. ئۇ دۇنيا خەرىتىسى ئىكەن، شۇنىڭ بىلەن پوپ بۇ خەرىتىنى ژۇرنالدىن يىرتىۋېلىپ پارچە ـ پارچە قىلىپ يىرتىپ يەرگە تاشلاپ:

— يوھان، سەن بۇ خەرىتىنى قايتىدىن قۇراشتۇرۇپ چىقساڭ، ساڭا 25 سىنت بېرىمەن، — دەپتۇ.

پوپ ئوغلىنى بۇ ئىش ئۈچۈن يېرىم كۈن ھەلەك بولىدۇ دەپ پەرەز قىلغان ئىكەن. ئويلىمىغان يەردە ئون مىنۇت ئۆتمەيلا، ئۇ ئولتۇرغان كىتابخانا ئۆيىنىڭ ئىشىكى چېكىلىپتۇ، ئۇنىڭ ئوغلى خەرىتىنى قۇراشتۇرۇپ بولغانىكەن، پوپ بۇنىڭدىن بەكلا ھەيران بولۇپتۇ. ئۇ ئوغلىنىڭ خەرىتىنى بۇنچە تېز قۇراشتۇرۇپ بولۇشىنى زادىلا خىيالىغا كەلتۈرمىگەن ئىكەن. ئەمما پارچە قەغەزلەر ناھايىتى رەتلىك تىزىلغان بولۇپ پۈتكۈل خەرىتە ئەسلىي ھالىتىگە كەلتۈرۈلگەنىدى.

— ئوغلۇم، قانداق قىلىپ بۇنچە تېز قۇراشتۇرۇپ بولدۇڭ، — دەپ سوراپتۇ پوپ.

— ناھايىتى ئاددىيغۇ: — دەپتۇ يوھان، — بۇ خەرىتىنىڭ ئارقا تەرىپىدە بىر كىشىنىڭ سۈرىتى بار ئىكەن. مەن ئالدى بىلەن پارچە قەغەزلەرنى يەرگە قويۇپ، ئادەمنىڭ سۈرىتىنى قۇراشتۇردۇم، ئارقىدىن بىر ۋاراق قەغەزنى قۇراشتۇرۇلغان قەغەزنىڭ ئۈستىگە قويۇپ ئۇنى ئۆرىدىم. مېنىڭچە، ئادەمنىڭ سۈرىتى توغرا قوراشتۇرۇلسا، خەرىتىنىڭ قوراشتۇرۇلۇشىمۇ خاتا بولمايدۇ.

پوپ ئۆزىنى تۇتالماي كۈلۈپ كەتكەن ۋە 25 سىنت پۇلنى ئوغلىغا بېرىپ: — سەن ئەتە سۆزلەيدىغان ۋەزىمنىڭ تېمىسىنى تېپىپ بەردىڭ. بىر ئادەم توغرا بولسىلا، ئۇنىڭ ئۈچۈن دۇنيامۇ توغرا بولىدۇ، دېگەن.

بۇ ھېكايىنىڭ ئەھمىيىتى ئىنتايىن چوڭقۇر: ئەگەر سىز مۇھىتىڭىزدىن نارازى بولۇپ، ئۇنى ئۆزگەرتمەكچى بولسىڭىز، ئالدى بىلەن ئۆزىڭىزنى ئۆزگەرتىڭ. يەنى «ئەگەر سىز توغرا بولسىڭىز، سىزنىڭ دۇنيايىڭىزمۇ توغرا بولىدۇ.» ئەگەر سىزدە ئاكتىپ روھىي ھالەت بولسا، ئەتراپىڭىزدىكى بارلىق مەسىلە ئۆزلىكىدىن ھەل بولىدۇ.

ئارى بان كۈپېر ئامېرىكىدىكى ئەڭ ھۆرمەتكە سازاۋەر سوتچىلارنىڭ بىرى، بىراق ئۇ كىچىك ۋاقتىدا ناھايىتى جانسىز بالا ئىدى.

كۈپېر مىسسۇرى شتاتىنىڭ سان ـ جوس شەھىرىدىكى نامراتلار

00000318

مەھەللىسىدە چوڭ بولغان. ئۇنىڭ دادىسى كۆچمەن بولۇپ، تىنككۇچىلىك بىلەن شۇغۇللىناتتى، كىرىمى ناھايىتى ئاز ئىدى، ئۆيىنى ئىسسىتىش ئۈچۈن، كۇپپېر دائىم تۆمۈر يول بويىدا كۆمۈر تېرەتتى. كۇپپېر بۇ ئىشنى مەكتەپتىن قايتقان باللار كۆرۈپ قالمىسۇن دەپ، دائىم ئارقا يولدىن ماڭاتتى. بىراق، باللار ئۇنى كۆرۈپ قالاتتى. بولۇپمۇ بىر توپ كەپسىز باللار كۇپپېرنىڭ تۆمۈر يولدىن ئۆيىگە قايتىدىغان يولىغا يوشۇرۇنۇۋېلىپ، ئۇنىڭغا قورشاپ ھۇجۇم قىلاتتى، ئۇلار دائىم كۇپپېر تېرىغان شاخارلارنى كوچىغا چېچىۋېتەتتى، شۇنىڭ بىلەن كۇپپېر يىغلىغان پېتى قايتىپ كېتەتتى. مۇشۇنداق قىلىپ كۇپپېر ھەمىشە قورقۇنچ ۋە ئۆزىنى پەس كۆرۈش ھالىتىدە ياشايتى.

بىر كۈنى كۇپپېر ھېراشۇئالگېرنىڭ «روبېرتنىڭ كۆرىشى» دېگەن كىتابىنى ئوقۇپ، ئۇنىڭدىن زور ئىلھام ئالدى. كۇپپېر بۇ كىتابتىن ئۆزىگە ئوخشاش بىر ئۆسمۈرنىڭ كۈرەش قىلغانلىقىغا ئائىت ۋەقەلىكنى ئوقىغان. ئۇ ئۆسمۈر غايەت زور بەختسىزلىككە ئۇچرىغان، لېكىن ئۇ جاسارەت، ئەخلاق كۈچىگە تايىنىپ، بەختسىزلىك ئۈستىدىن غەلىبە قىلغان. كۇپپېرمۇ مۇشۇنداق جاسارەت ۋە كۈچكە ئىگە بولۇشنى ئۈمىد قىلىپ قىش چىققۇچە سوغۇق ئۆيدە ئولتۇرۇپ قەھرىمانلىق ۋە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا ئائىت ھېكايىلارنى ئوقۇپ، بىلىپ - بىلمەي ئاكتىپ روھىي ھالەت ھاسىل قىلغان.

كۇپپېر ھىراشۇنىڭ كىتابىنى ئوقۇپ بىر نەچچە ئايدىن كېيىن، يەنە تۆمۈر يول بويىغا شاخار تەرگىلى بارغان، يىراقتا ئۈچ بالىنىڭ بىر ئۆينىڭ كەينىگە قاراپ يۈگرەۋاتقانلىقىنى بايقىغان، ئۇ دەسلەپتە ئارقىغا بۇرۇلۇپلا قاچماقچى بولغان، بىراق ئۆزى ئوقىغان كىتابتىكى باش قەھرىماننىڭ باتۇرلۇقىنى ئەسكە ئېلىپ، چېلەكنى چىڭ تۇتۇپ ئالغا قاراپ چوڭ قەدەم تاشلاپ ماڭغان، ئۆزىنى ھېراشۇنىڭ كىتابىدىكى قەھرىماندەك چاغلىغان.

شۇ كۈنى بىر مەيدان قاتتىق ئېلىشىش بولغان. ئۈچ بالا كۇپپېرغا قاراپ ئېتىلغان، كۇپپېر قەيسەرلىك بىلەن قارشىلىق كۆرسەتكەن. شۇنىڭ بىلەن ئاجىزلارنى بوزەك قىلىپ ئۆگىنىپ قالغان بۇ ئۈچ بالا بەكمۇ

چۆچۈپ كەتكەن. كۇپپېر بىر بالىنىڭ بۇرنىغا كېلىشتۈرۈپ بىرنى ئۇرغان، سول مۇشتى بىلەن قورسىقىغا بىرنى قويغان، بۇ بالا دەرھال مۇشت ئېتىشتىن توختاپ، ئارقىغا قاچقان، بۇ كۇپپېرنىمۇ چۆچۈتىۋەتكەن، بۇ چاغدا قالغان ئىككى بالا ئارقىغا بۇرۇلۇپلا قېچىپ كەتكەن. بۇ كۈن ئۇنىڭ ھاياتىدىكى مۇھىم بىر كۈن بولغان، شۇ كۈنى ئۇ قورقۇنچ ئۈستىدىن غەلىبە قىلغان.

كۇپپېر بۇلتۇرقىغا قارىغاندا بەك كۈچلىنىپ كەتكەن ئەمەس، ھېلىقى جىدەلچى باللار يامانلىقنى يوغۇشتۇرۇۋالغانمۇ ئەمەس، ئوخشىشىمايدىغان يېرى شۇكى، ئۇنىڭ روھىي ھالىتى ئۆزگەرگەن، ئۇ قورقۇنچنى يېڭىشنى، خەتەردىن قورقماسلىقنى، يامان كىشىلەرنىڭ بوزەك قىلىشىغا يول قويماسلىقنى ئۆگىنىۋالغان. شۇنىڭدىن باشلاپ ئۇ ئۆز مۇھىتىنى ئۆزى ئۆزگەرتمەكچى بولغان، دەرۋەقە شۇنداق قىلالىغان.

كۇپپېر PMA دىن پايدىلىنىش ئارقىلىق ئاجىزلىق، قورقۇنچ ئۈستىدىن غەلىبە قىلىپ، ئامېرىكا بويىچە ھۆرمەتكە ھەممىدىن سازاۋەر سوتچىلارنىڭ بىرىگە ئايلانغان. كۇپپېر ھېلىقى كۆرۈنمەس تۇمارنىڭ PMA يۈزىنى ئۆرىگەن، ئاخىرىدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ سىرىنى ئاچقان.

§ 4 . روھىي ھالىتىڭىزنىڭ سىزنى مەغلۇبىيەتچىگە ئايلاندۇرۇپ قويۇشىغا ھەرگىز يول قويماڭ

روھىي ھالەت ــــ تەقدىرىڭىزنىڭ كونترول مۇنارى، NMA مەغلۇبىيەت، مەھكۇملۇق ۋە ئازاب - ئوقۇبەتنىڭ مەنبەسى، PMA مۇۋەپپەقىيەت، ھۆرلۈك ۋە خۇشاللىقنىڭ كاپالىتى!

روھىي ھالەت غەلىبە قىلىش ياكى مەغلۇپ بولۇشنى بەلگىلەيدۇ، ئەھۋالىڭىزنىڭ ياخشى - يامان بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئاكتىپ روھىي ھالەتتە بولۇڭ، قىزغىنلىقىنىڭ ئورنىنى مەيۈسلىكنىڭ ئىگىلىشىگە يول

قويماڭ. ھاياتنىڭ قىممىتى ناھايىتى يۇقىرى بولۇشى مۇمكىن، ھېچنېمىگە ئەرزىمەسلىكمۇ مۇمكىن، بىراق ئۇنى ئۆزىڭىز تاللايسىز. PMA نى تاللىغان كىشىلەر مۇۋەپپەقىيەت مەنزىلىگە يېتەلەيدۇ، NMA نى تاللىغان كىشىلەر مەغلۇپ بولىدۇ.

بەزى كىشىلەر ئاكتىپ روھىي ھالەتتىن پەقەت ۋاقىتلىق پايدىلىنىدۇ، ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىغاندا، ئۇنىڭغا بولغان ئىشەنچىسىنى يوقىتىدۇ، ئۇلار دەسلەپتە توغرا ئىش قىلىدۇ، بىراق ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىغاندا كۆرۈنمەس تۇمارنىڭ PMA يۈزىنى NMA يۈزىگە ئۆرۈيدۇ، NMA ئارقىلىق ئۆزىنى بىخۇتلاشتۇرىدۇ، ئۆزىگە تەسەللى بېرىدۇ، بېكىنىۋالىدۇ، ئۆزىنىڭ NMA سىغا تايىنىپ ئاسماندىن چەلپەك چۈشۈشىنى ئارزۇ قىلىدۇ. ئۇلار NMA كەلتۈرىدىغان ئېغىر ئاقىۋەتنى چۈشەنمەيدۇ.

سىجىل NMA مۇنداق ئىككى خىل ئاقىۋەت پەيدا قىلىدۇ.

1. پاسسىپ روھىي ھالەت ئاچقۇچلۇق پەيتتە دىلغۇللۇق ۋە گۇمان پەيدا قىلىدۇ

كىشى ھاياتىدا ھەمىشە پاسسىپ نەرسىلەر ئۈستىدە ئىزدەنسە، NMA (پاسسىپ روھىي ھالەت) يەڭگىلى بولمايدىغان ئادەتكە ئايلىنىدۇ، ياخشى پۇرسەت كۆرۈلگەن تەقدىردىمۇ، پاسسىپ كىشى ئۇنى كۆرەلمەيدۇ، تۇتالمايدۇ، ئۇ ھەربىر ئەھۋالنى توسالغۇ، ئاۋارىچىلىق دەپ قارايدىغان بولۇپ قالىدۇ.

توسالغۇ بىلەن پۇرسەتنىڭ پەرقى نېمە؟ ئۇنىڭدىكى ئاچقۇچلۇق مەسىلە كىشىلەرنىڭ ئۇنىڭغا بولغان پوزىتسىيىسى. ئاكتىپ روھىي ھالەتتىكى كىشىلەر ئوڭۇشسىزلىقنى مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ھەمدەمچىسى دەپ قارايدۇ ھەم ئوڭۇشسىزلىقنى پۇرسەتكە ئايلاندۇرىدۇ، پاسسىپ روھىي ھالەتتىكى كىشىلەر ئوڭۇشسىزلىقنى مۇۋەپپەقىيەتنىڭ توسالغۇسى دەپ قارايدۇ. شۇنىڭ بىلەن پۇرسەتنى قولدىن بېرىپ قويىدۇ.

ئوخشاش پۇرسەت ئالدىدا PMA دىن تولۇق پايدىلانغان كىشىلەر كىشىلىك تۇرمۇشتىكى ئەڭ قىممەتلىك نەرسىگە ئىگە بولالايدۇ، NMA

دىن تولۇق پايدىلانغان كىشىلەر بولسا ئامەتنىڭ تەدرىجىي يىراقلاپ كېتىۋاتقانلىقىنى كۆرۈپ پۇشايمان يەيدۇ، بىرەر ھەرىكەت قوللانمايدۇ.

PMA قىيىنچىلىقنى يېڭىش، ئۆز كۈچىنى بايقاشقا پايدىلىق، كىشىلەرنىڭ مۇۋەپپەقىيەت مەنزىلىگە يېتىشىگە پايدىلىق، ئەكسىچە NMA ھالقىلىق پەيتتە گۇمان، دىلغۇللۇق پەيدا قىلىپ ياخشى پۇرسەتنى كەتكۈزۈپ قويىدۇ.

بۇ ھەقتە ناپولېئون خىئول مۇنداق بىر ۋەقەنى سۆزلەپ بېرىدۇ:

ئامېرىكىنىڭ جەنۇبىي قىسمىدىكى بىر شتاتتا كىشىلەر قىش كۈنلىرى تام مەشكە ئوتۇن قالاپ ئۆي ئىسسىتىدىكەن، ئىلگىرى ئۇ يەردە بىر ئوتۇنچى بولۇپ، ئۇ باشقا بىر سودىگەر كىشىنى 2 يىل ئوتۇن بىلەن تەمىنلەپتۇ. بۇ ئوتۇنچى تەمىنلەيدىغان ئوتۇننىڭ دىئامېتىرى 18 سانتىمېتىردىن ئېشىپ كەتسە بولمايدىغانلىقىنى، ئېشىپ كەتسە، سودىگەرنىڭ تام مېشىگە پاتمايدىغانلىقىنى بىلىدىكەن.

بىراق 3 - يىلى ئۇنىڭ بۇ كونا خېرىدارىغا ئاپىرىپ بەرگەن ئوتۇننىڭ كۆپ قىسمى بەلگىلەنگەن ئۆلچەمگە ئۇيغۇن كەلمەپتۇ، سودىگەر بۇنى بىلگەندىن كېيىن ئوتۇنچىغا تېلېفون بېرىپ، ئۇنىڭدىن ئوتۇننى ئالماشتۇرۇپ بېرىشنى ياكى ئۆلچەمدىن ئارتۇق ئوتۇننى يېرىپ بېرىشنى تەلەپ قىپتۇ.

— ئۇنداق قىلالمايمەن! — دەپتۇ ئوتۇنچى، — ئۇنداق قىلسام، ئىش ھەققى ھەممە ئوتۇن ھەققىدىنمۇ ئېشىپ كېتىدۇ، — ئۇ سۆزىنى تۈگىتىپلا تېلېفوننى قويۇۋېتىپتۇ.

بۇ سودىگەر ئامالسىز ئوتۇنلارنى ئۆزى يېرىشقا باشلاپتۇ. ئالا ھەزەل يېرىم سائەت ئۆتكەندە يېرىلمىغان بىر ئوتۇنغا دىققەت قىلىپ قاپتۇ - دە، پالتا بىلەن بۇ ئوتۇننى يارغان ئىكەن، ئىچىدىن قەلەي قۇتىغا ئورالغان بىر نەرسە چىقىپتۇ، ئۇ بۇ قۇتىنى ئېلىپ ئاچقان ئىكەن، ئىچىدىن 50 دوللارلىق ۋە 100 دوللارلىق بىر مۇنچە پۇل چىقىپتۇ، ساناپ باقسا توپ توغرا 22500 دوللار ئىكەن. ناھايىتى روشەنكى، بۇ پۇللارنىڭ بۇ ياغاچقا يوشۇرۇنغىنىغا نۇرغۇن يىللار بولغان. بۇ كىشى بۇ پۇللارنى ئىگىسىگە

قايتۇرۇپ بەرمەكچى بولۇپ، دەرھال ھېلىقى ئوتۇنچىغا تېلېفون بېرىپتۇ. ئۇنىڭدىن بۇ ئوتۇنلارنى نەدىن ئالغانلىقىنى سوراپتۇ، بىراق بۇ ئوتۇنچىنىڭ پاسسىپ روھىي ھالىتى ئۇنى خېلى كۆپ بايلىقتىن مەھرۇم قىلغان.

— بۇ ئۆزۈمنىڭ ئىشى، سېنىڭ نېمە كارىڭ — دەپتۇ ئوتۇنچى:

— ئەگەر مەخپىيىتىڭنى ئاشكارىلاپ قويساڭ، باشقىلار سېنى بوزەك قىلىدۇ. قارشى تەرەپ كۆپ تىرىشچانلىق كۆرسەتكەن بولسىمۇ، ئۇ ئوتۇننىڭ نەدىن ئالغانلىقىنى، پۇلنى كىمنىڭ دەرەخ كاۋىكىغا تىقىپ قويغانلىقىنى بىلەلمەپتۇ. ئاخىرى بۇ پۇلنى بىر خەيرى ساخاۋەت ئورنىغا ئىئانە قىپتۇ.

بۇ ھېكايىنىڭ مۇھىم نۇقتىسى مەسخىرىدە ئەمەس. ئۇ شۇنى چۈشەندۈردۇكى، ئاكتىپ روھىي ھالەتتىكى كىشى پۇلنى بايقىغان، پاسسىپ روھىي ھالەتتىكى كىشى بولسا بايقىيالمىغان. بۇنىڭدىن ئايانكى، تەلەي ھەممە كىشىنىڭ تۇرمۇشىدا بولىدۇ، ئەمما تۇرمۇشقا پاسسىپ روھىي ھالەت بىلەن مۇئامىلە قىلىدىغان كىشىلەر تەلەيىنىڭ ئۆزىگە بەخت كەلتۈرۈشىگە توسقۇنلۇق قىلىدۇ. ئاكتىپ روھىي ھالەتتىكى كىشىلەرلا پۇرسەتنى تۇتالايدۇ، ھەتتا بەختسىزلىكتىن مەنپەئەتكە ئېرىشەلەيدۇ.

2. NMA (پاسسىپ روھى ھالەت) ئۈمىدنى يوققا چىقىرىدۇ

كەلگۈسىدىكى ئۈمىدنى كۆرەلمىگەندە، ھازىرقى ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچنى قوزغىغىلى بولمايدۇ، NMA كىشىلەرنىڭ ئىشەنچىسىنى نابۇت قىلىپ، ئۈمىدنى يوققا چىقىرىدۇ. NMA خۇددى ئاستا خاراكتېرلىك زەھەرلىك ئوغىغا ئوخشايدۇ، بۇ دورىنى يېگەن كىشى ئاستا - ئاستا ئىرادىسىنى يوقىتىپ چۈشكۈنلىشىدۇ، ھەرقانداق ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچتىن ئايرىلىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت پۇرستى NMA دىن پايدىلانغان كىشىلەردىن بارغانسېرى يىراقلىشىدۇ.

NMA غا ئىگە كىشىلەر كەلگۈسىدىن ھەمىشە ئۈمىدسىزلىنىدۇ، ئۇلارنىڭ نەزەرىدە، بىر ئاينىڭ يېرىمى ئايدىڭ يېرىمى قاراڭغۇ بولىدۇ.

پاسسىپ روھىي ھالەت كىشىلەرگە ئىككى خىل ئاقىۋەت ئېلىپ

كېلىپلا قالماستىن، بەلكى باشقا كىشىلەرگە تېخى يۇقىدۇ.

«خىل خىلى بىلەن، گۈل گۈلى بىلەن» دېگەن گەپ بار. بىر يەرگە توپلانغان كىشىلەر ئۆزئارا تەسىر كۆرسىتىپ، تەدرىجىي يېقىنلىشىپ بىر خىللىشىدۇ. كىشىلەر شۇنىڭغا دىققەت قىلغان بولۇشى مۇمكىن، توي قىلغىنىغا كۆپ يىللار بولغان ئەر - خوتۇنلارنىڭ قىلىقى تەدرىجىي ئوخشىشىپ كېتىدۇ، چىرايىمۇ ئوخشىشىپ كېتىدۇ، روھىي ھالەت جەھەتتىكى ئوخشىشىش ئەڭ كۆرۈنەرلىك بولىدۇ، پاسسىپ روھىي ھالەتتىكى كىشىلەر بىلەن ئۇزاق مۇددەت بىللە بولسىڭىز، ئۇنىڭ تەسىرىگە ئۇچرايسىز. پاسسىپ روھىي ھالەتتىكىلەر بىلەن ئۇچرىشىش خۇددى ئاتوم رادىئاتسىيىسى بىلەن ئۇچراشقانغا ئوخشاش، رادىئاتسىيە مىقدارى ئاز، ۋاقتى قىسقا بولسا، تىرىك قالالايسىز. بىراق داۋاملىق رادىئاتسىيىگە ئۇچرىسىڭىز، ھاياتىڭىزدىن مەھرۇم بولىسىز. پاسسىپ روھىي ھالەت يەنە كىشىلەرنىڭ يوشۇرۇن ئىقتىدارىنى چەكلەپ تۇرىدۇ.

بىرەر كىشىنىڭ يۈرۈش - تۇرۇشى مەڭگۈ ئۆزىنى باھالىشى بىلەن ئالاقىسىز بولۇشى مۇمكىن ئەمەس، پاسسىپ روھىي ھالەتتىكى كىشىلەر تاشقى دۇنيانىڭ ئەڭ يامان تەرەپلىرىنى ئويلاپلا قالماي، ئۆزىنىڭمۇ ئەڭ يامان تەرىپىنى ئويلايدۇ، ئۇلار ئۈمىد كۈتۈشكە جۈرئەت قىلالمايدۇ، شۇڭا كۆپ ھاللاردا ناھايىتى ئاز مەنپەئەتكە ئېرىشىدۇ، ئۇلارنىڭ يېڭى قاراشقا دۇچ كەلگەندىكى ئىنكاسى مۇنداق بولىدۇ:

«بۇ نەرسىلەر ھازىر ئاقمايدۇ، ئىلگىرى بۇنداق قىلىپ باقمىغان.
بۇ ئىش بولمىغان چاغدىمۇ كۈنىمىز ناھايىتى ياخشى ئۆتكەنغۇ؟
بۇ خەتەرگە تەۋەككۈل قىلغىلى بولمايدۇ،
ھازىر شارائىت پىشىپ يېتىلمىدى.»

ئېيتىلىشىچە، سۇلايمان شاھ دۇنيا بويىچە ئەڭ ئاقىل ھۆكۈمران ئىكەن. سۇلايمان شاھ: «كىشى كۆڭلىدە قانداق ئويلىسا، ئۇنىڭ ئادەمگەرچىلىكى شۇنداق بولىدۇ»، دەپتىكەن.

مۇنداقچە ئېيتقاندا، كىشىلەر قانداق نەتىجە قازىنىشقا ئىشەنسە، شۇنداق نەتىجە كېلىپ چىقىدۇ، كىشىلەر ئۆزى ئىنتىلمىگەن مۇۋەپپەقىيەت-

كە مەڭگۈ ئېرىشەلمەيدۇ. كىشىلەر ئۆزى قولغا كەلتۈرەلەيدىغانلىقىغا ئىشەنمىگەن مۇۋەپپەقىيەتنى قولغا كەلتۈرۈشكە تىرىشمايدۇ. پاسسىپ روھىي ھالەتتىكى كىشى ئۆزىدىن ئانچە زور ئۈمىد كۈتمىگەن چاغدا، ئۆزىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىقتىدارىغا چەك قويغان بولىدۇ. ئۇ ئۇلارنىڭ يوشۇرۇن ئىقتىدارىنىڭ ئەڭ چوڭ رەقىبىگە ئايلىنىدۇ.

يۇقىرىقىلارنى شۇنداق يىغىنچاقلاشقا بولىدۇكى، NMA مەغلۇبىيەت، چۈشكۈنلۈك، پاسسىپلىقنىڭ بۇلىقى. ۋۇجۇدىڭىزدىكى بۇ خىل يوشۇرۇن ئېقىننى ئامال قىلىپ توسۇڭ. بۇ خاتا روھىي ھالەتنىڭ سىزنى مەغلۇبىيەتچىگە ئايلاندۇرۇشىغا ھەرگىز يول قويماڭ.

§ 5 • ئاكتىپ روھىي ھالەتنى قانداق يېتىلدۈرۈش كېرەك؟

ئەڭ تۆۋەن دەرىجىدىكى ئاكتىپ روھىي ھالەتنى ئەسلىدىكى شارائىتى، ھال ئەھۋالى ۋە ئەقلىي كۈچىنىڭ قانداق بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ھەممە كىشى ئۆگىنەلەيدۇ.

ناپولېئون خېئول مۇنداق دەيدۇ: بەزى كىشىلەرنى PMA دىن پايدىلىنىپ، ئۇنى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ھەرىكەتلەندۈرۈش كۈچىگە ئايلاندۇرۇشنى توغۇلۇشىدىنلا بىلەتتى دېيىشكە بولىدۇ، يەنە بەزى كىشىلەر ئۆگىنىش ئارقىلىق بۇ ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچتىن پايدىلىنالايدىغان بولىدۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە ھەرقانداق كىشى ئاكتىپ روھىي ھالەتنى راۋاجلاندۇرۇشنى ئۆگىنىۋالالايدۇ.

بىراق PMA نى قانداق يېتىلدۈرگىلى ۋە كۈچەيتكىلى بولىدۇ؟ تۆۋەندىكى بىر نەچچە جەھەتتىن تۇتۇش قىلىش كېرەك:

1. سۆز – ھەرىكىتىڭىز سىز قەلبىڭىزدە ھەۋەس قىلىدىغان كىشىنىڭكىدەك بولسۇن

نۇرغۇن كىشىلەر ئاكتىپ ھېسسىياتقا كەلگەندە، ئاندىن ھەرىكەت قىلىدۇ – دە، ئىشنىڭ بېشى بىلەن ئايىغىنى ئاستىن – ئۈستۈن قىلىۋېتى-

دۇ. ئاكتىپ ھەرىكەت ئاكتىپ تەپەككۇرغا سەۋەب بولىدۇ، ئاكتىپ تەپەككۇر بولسا ئاكتىپ كىشىلىك تۇرمۇش روھىي ھالىتىنى ھاسىل قىلىدۇ. روھىي ھالەت ھەرىكەتكە زىچ ئەگەشكەن بولىدۇ، ئەگەر بىرەر كىشى پاسسىپ روھىي ھالەتنى ئاساس قىلىپ، ھېسسىياتىنىڭ ھەرىكەتكە سەۋەب بولۇشىنى كۈتۈپ تۇرسا، مەڭگۈ ئارزۇ قىلغان ئاكتىپ روھىي ھالەتتىكى كىشىگە ئايلىنالمايدۇ.

2. چوقۇم غەلىبە قىلىمەن دەيدىغان ئىجابىي ئويدا بولۇڭ

ئامېرىكىلىق مىلياردېر سانائەتچى كارنىگ مۇنداق دېگەن: — ئۆزىنىڭ ئىچكى دۇنياسىنى تامامەن ئىدارە قىلىش ئىقتىدارىغا ئىگە كىشى ئۆزى ئېرىشىشكە ھوقۇقلۇق باشقا ھەرقانداق نەرسىنىمۇ ئىدارە قىلىش ئىقتىدارىغا ئىگە بولىدۇ. بىز ئاكتىپ روھىي ھالەتتىن پايدىلىنىشقا ھەم ئۆزىمىزنى مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچى دەپ قاراشقا باشلىغىنىمىزدا، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا باشلىغان بولىمىز.

كىمكى كىشىلىك تۇرمۇشتا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى ئويلىسا، ئۇ ياخشى دېھقان بولىدۇ. بىز بىر نەچچە تال ئاكتىپ ئۈمىدۋارلىق ئۇرۇقىنى چېچىپ قويۇپلا، ئەمگەك قىلماي ھوسۇل ئېلىشتىن ئۈمىد كۈتسەك ھەرگىز بولمايدۇ، بىز ئۇرۇق سالغان يەرنى سۇغىرىشىمىز، مايسىسىنى پەرۋىش قىلىشىمىز، ئوغۇتلىشىمىز كېرەك، بۇلارغا سەل قارىساق، پاسسىپ روھىي ھالەتنىڭ ياۋا ئوتلىرى ئۆسۈپ، تۇپراقنىڭ كۈچىنى تارتىپ كېتىدۇ، ھەتتا زىرائەتنى ئۆلتۈرۈپ قويىدۇ.

«ياخشى ئىش كۆپ ئەجىردىن كېلىدۇ». بولۇق ئۆسكەن زىرائەتنى ياخشى پەرۋىش قىلىپ، ئوتىنى ئوتاپ سۇغىرىش كېرەك. خۇددى «مۇقتىرات» تا ئېيتىلغىنىدەك، «بارلىق ھەقىقىي، ھۆرمەتكە سازاۋەر، ئادىل، پاك، قەدىرلىك، ياخشى نامغا ئىگە نەرسىلەرنى ماختاشقا بولىدۇ. بۇ ئىشلارنىڭ ھەممىسىنى ئويلىشىڭىز كېرەك.»

3. ياخشى ھېسسىيات، سەممىي ئىشەنچ بىلەن باشقىلارغا تەسىر كۆرسىتىڭ

ھەرىكىتىڭىز ۋە روھىي ھالىتىڭىز كۈنسېرى ئاكتىپلاشسا، سىز گۈزەل كىشىلىك تۇرمۇش ھېسسىياتىغا ئىگە بولىسىز، ئىشەنچىڭىز كۈنسېرى ئاشىدۇ، كىشىلىك تۇرمۇشتىكى نىشان تۇيغۇڭىزمۇ بارغانسېرى كۈچىيىدۇ. ئارقىدىن باشقىلارنى جەلپ قىلىسىز، چۈنكى كىشىلەر ھەمىشە ئاكتىپ، ئۈمىدۋار بىلەن بىللە بولۇشقا ئامراق كېلىدۇ. باشقىلارنىڭ بۇنداق ئاكتىپ ئاۋاز قوشۇشىدىن پايدىلىنىپ ئىجابىي مۇناسىۋەتنى راۋاجلاندۇرۇش، شۇنىڭ بىلەن بىللە، باشقىلارنىڭ مۇنداق ئاكتىپ روھىي ھالەتكە ئېرىشىشىگە ياردەملىشىش كېرەك.

4. ئۆزىڭىز ئۇچراتقان ھەربىر كىشىنى — ئۆزىنى مۇھىم دەپ تونۇيدىغان، باشقىلارنىڭ ئۆزىگە موھتاج ئىكەنلىكىنى ھېس قىلىدىغان قىلىڭ

ھەممە كىشىدە ئۆزىنىڭ مۇھىملىقىنى ھېس قىلىدىغان، شۇنداقلا باشقىلارنىڭ ئۆزىگە مۇھتاجلىقىنى ۋە ئۆزىدىن مىننەتدار ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدۇرىدىغان ئارزۇسى بولىدۇ. بۇ بىزدەك ئادەتتىكى كىشىلەرنىڭ ئۆزىمىزنى تونۇشىمىزنىڭ يادروسى، ئەگەر سىز باشقىلارنىڭ قەلبىدىكى بۇ ئارزۇنى قاندۇرالىسىڭىز، ئۇلار ئۆزىگە شۇنداقلا سىزگە ئاكتىپ پوزىتسىيىدە بولىدۇ. «سەن ياخشى، مەن ياخشى، كۆپچىلىكنىڭ ھەممىسى ياخشى» دەيدىغان ۋەزىيەت شەكىللىنىدۇ. پەيلاسوپ ۋولد ئايمېرسىن: «ھاياتلىقتىكى ئەڭ ياخشى تۆلەملەرنىڭ بىرى — كىشىلەر باشقىلارغا سەممىي ياردەم قىلغاندىن كېيىن، شۇ ۋاقىتنىڭ ئۆزىدە ئۆزىگىمۇ ياردەم قىلىش»، دېگەنىدى.

باشقىلارغا ئۆزىنىڭ مۇھىملىقىنى ھېس قىلدۇرۇشنىڭ يەنە بىر پايدىسى شۇكى، ئۆز نۆۋىتىدە ئۆزىڭىزمۇ مۇھىملىقىنى ھېس قىلغىلى بولىدۇ.

كۆپىنچە ئەھۋالدا، سىز باشقىلارغا قانداق مۇئامىلە قىلسىڭىز، باشقىلارمۇ سىزگە شۇنداق مۇئامىلە قىلىدۇ، بۇ خۇددى ئوخشىمىغان ئىككى

كىشىنىڭ بىر بازارغا كۆچۈپ كەلگەنلىكىگە ئائىت ھېكايىدە بايان قىلىنغىنىغا ئوخشاش.

بىرىنچى كىشى شەھەر ئەتراپىغا كېلىپلا ماي قاچىلاش پونكىتىدىكى بىر خىزمەتچىدىن: — بۇ بازاردىكى كىشىلەر قانداق؟ — دەپ سوراپتۇ. ماي قاچىلاش پونكىتىنىڭ خىزمەتچىسى ئۇنىڭدىن: — سىز ئىلگىرى ئولتۇرغان بازاردىكى كىشىلەر قانداق ئىدى؟ — دەپ قايتۇرۇپ سوراپتۇ.

بىرىنچى كىشى: — ئۇلار ناھايىتى يامان، دوستانە ئەمەس ئىدى، — دەپ جاۋاب بېرىپتۇ.

شۇنىڭ بىلەن ماي قاچىلاش پونكىتىنىڭ خىزمەتچىسى: — بىزنىڭ بۇ بازاردىكى كىشىلەرمۇ شۇنداق، — دەپتۇ.

ئارىدىن بىر مەھەل ئۆتكەندىن كېيىن ئاپتوموبىل ھەيدىگەن ئىككىنچى كىشى شۇ ماي قاچىلاش پونكىتىغا كېلىپ ھېلىقى خىزمەتچىدىن: — بۇ بازاردىكى كىشىلەر قانداق؟ — دەپ سوراپتۇ.

ھېلىقى خىزمەتچى ئوخشاشلا — سىز ئىلگىرى تۇرغان بازاردىكىلەر قانداق ئىدى؟ — دەپ قايتۇرۇپ سوراپتۇ.

ئىككىنچى كىشى: ئۇلار ناھايىتى ياخشى، ھەقىقەتەن بەكمۇ دوستانە ئىدى، — دەپ جاۋاب بېرىپتۇ.

ماي قاچىلاش پونكىتىنىڭ خىزمەتچىسى: سىز بۇ بازاردىكى كىشىلەرنىڭمۇ ئۇلارغا تامامەن ئوخشايدىغانلىقىنى بايقايسىز، — دەپتۇ.

بۇ خىزمەتچى سىزنىڭ باشقىلارغا تۇتقان پوزىتسىيىڭىز بىلەن باشقىلارنىڭ سىزگە تۇتقان پوزىتسىيىسىنىڭ ئوخشاش بولىدىغانلىقىنى بىلگەن.

5. كۆڭۈلدە مىننەتدارلىق ساقلاڭ

كۈندىلىك تۇرمۇشتا NMA روھىي ھالىتىدە بولۇۋاتقان كىشىلەر ھەمىشە مۇنداق ئاغرىنىدۇ: ئاتا-ئانىلار بالىلىرىنىڭ گەپ ئاڭلىماسلىقىدىن ئاغرىنىدۇ، بالىلار ئاتا-ئانىلىرىنىڭ ئۆزلىرىنى چۈشەنمىگەنلىكىدىن ئاغرىنىدۇ، يىگىتلەر ئاشىقىنىڭ مۇلايىم ئەمەسلىكىدىن ئاغرىنىدۇ، قىزلار مەشۇقىنىڭ كۆيۈنمەسلىكىدىن ئاغرىنىدۇ. خىزمەتتىمۇ رەھبەرلەر قول ئاستىدى-

كىلەرنىڭ خىزمەتتە قابىلىيەتلىك ئەمەسلىكىدىن ئاغرىنىدىغان، تۆۋەندىكىلەر يۇقىرىدىكىلەرنىڭ ئۆزىنى چۈشەنمەسلىكى تۈپەيلىدىن قابىلىيىتىنى جارى قىلدۇرالمىغانلىقىدىن ئاغرىنىدىغان ئەھۋاللار دائىم كۆرۈلۈپ تۇرىدۇ. ئۇلاردا كىشىلىك تۇرمۇشتىن ھەمىشە ئاغرىنىشلا بار، مىننەتدارلىق يوق. ناپولېئون خېئول: ئەگەر سىز دائىم كۆز يېشى قىلىپ يۈرسىڭىز، كېچىدە يۇلتۇزنىڭ پاقىراقلىقىنى كۆرەلمەيسىز، ھاياتلىقتىكى، تەبىئەتتىكى بارلىق گۈزەل نەرسىلەرگە قارىتا كۆڭلىڭىزدە مىننەتدارلىق بولغاندا، تۇرمۇش ناھايىتى مەنىلىك تۇيۇلىدۇ، دەپ قارايدۇ.

«بىر قىز ئايىغى يوقلۇقىدىن دائىم يىغلايدىكەن، ئۇ پۇتى يوق بىر كىشىنى كۆرگەندىن كېيىن يىغلىمايدىغان بولۇپتۇ» دېگەن بىر سۆز بار. دۇنيادا كۆپ ھاللاردا بىز يېنىمىزدىكى نەرسىنى قەدىرلىمەيمىز، ئۇنىڭدىن ئايرىلىپ قالغاندىن كېيىن پۇشايمان يەيمىز.

6. باشقىلارنى ماختاشنى ئۆگىنىۋېلىڭ

شېكسپېر ئېلگىرى: — مەدھىيىلەش كىشىلەرنىڭ قەلبىنى يورىتىدىغان قۇياش نۇرى، قۇياش نۇرى بولمىسا بىز ياشىيالمايمىز، — دېگەنىدى. دېمەك، باشقىلارنىڭ ماختىشىغا تەشنا بولۇش ئىنسان تەبىئىتىنىڭ ئەڭ چوڭقۇر ئېھتىياجى، كىشىلەر بىلەن ئالاقە قىلغاندا قارشى تەرەپنى مۇۋاپىق ماختاش ئىناق، ئىللىق ۋە گۈزەل ھېسسىياتنى كۈچەيتىدۇ. سىزنىڭ مەۋجۇد بولۇپ تۇرۇۋاتقىنىڭىزنىڭ قىممىتى — باشقىلار تەرىپىدىن مۇئەييەنلەشتۈرۈش، يەنى سىز ئۇنىڭدىن بىرخىل مۇۋەپپەقىيەت تۇيغۇسى ھېس قىلىش. چېرچىل ئېلگىرى: «باشقىلارنىڭ قانداق ئارتۇقچىلىقى بولسا، ئۇنى شۇنداق مەدھىيىلەڭ،» دېگەنىدى. مۇبالىغىلاشتۇرماستىن ئەمەلىي ماختاش، ساختا ئەمەس ھەقىقىي ماختاش قارشى تەرەپنىڭ ھەرىكىتىدە بىرخىل ئۆلچەمنى تېخىمۇ كۈچەيتىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىللە، سىزنىڭ ماختىشىڭىزنى يەردە قويماسلىق ئۈچۈن، ئۇ سىز ماختىغان جەھەتلەردە پۈتۈن كۈچى بىلەن تىرىشىدۇ. ماختاش تەسەۋۋۇر قىلغۇسىز تۈرتكىلىك كۈچكە ئىگە. كىشىلەرنىڭ سەمىمىي ماختىشى خۇددى قۇملۇق-

تىكى تاتلىق بۇلاق سۈيىگە ئوخشاش كىشىنىڭ يۈرىكىنى ياشارتىدۇ. نۇرغۇن كۆزگە كۆرۈنگەن ناخشىچى ياكى تەنھەرىكەتچى ياش ۋاقتىدا ناخشا ئېيتىش، تەنھەرىكەت ماھارىتى قاتارلىقلاردا ئىپادىسى كۆرۈنەرلىك بولغاچقا ماختاشقا سازاۋەر بولۇپ، ئۆزىگە بولغان ئىشەنچ ۋە غەيرەت ئارقىلىق يوشۇرۇن كۈچىنى ئۇرغۇتقانلىقتىن، كېيىنكى كۈنلەردە كەسپىي ساھەدە زور ئۇتۇق قازانغان.

شۇڭا بىز تۇرمۇش ۋە خىزمەتتە تەنقىدنىڭ ئورنىغا ئىلھاملاندۇرۇشنى دەسستىپ، مەدھىيىلەش ئارقىلىق كىشىلەرنىڭ ئىچكى ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچىنى قوزغاپ، ئۇلارنى كەمچىلىكىنى ئاڭلىق تۈگىتىش ۋە يېتەرسىزلىكىنى تولۇقلاشقا ئىلھاملاندۇرۇشىمىز كېرەك. بۇ سىزنىڭ ئەيىبلىشىڭىز، ئاغرىنىشىڭىزدىن كۆپ ئۈنۈم بېرىدۇ، بۇنداق قىلىش كىشىلەردە ئاكتىپ روھىي ھالەت پەيدا قىلىپ، ئىناقلىق كەيپىياتى يارىتىدۇ، ئىشلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇشى ۋە تۇرمۇشنىڭ بەختلىك بولۇشىغا پايدىلىق بولىدۇ. چىن كۆڭلىدىن ماختاشنىڭ قارشى تەرەپكە ئېلىپ كېلىدىغان خۇشاللىقى ۋە مۇئەييەنلەشتۈرۈش ھېسسىياتى نۆۋىتىدە سىزنىمۇ خۇشاللىقتىن ۋە تۇرمۇشنىڭ لەززىتىدىن بەھرىمەن قىلىدۇ.

7. كۆلۈمسىرەشنى ئۆگىنىۋېلىڭ

كۆلۈمسىرەش — تەڭرى كىشىلەرگە ئاتا قىلغان پاتېنت. كۆلۈمسىرەش كىشىنى خۇشاللاندۇرىدىغان قىياپەت. كۆلۈمسىرەۋاتقان كىشى ئالدىدا سىز ئىشەنچ ۋە دوستانىلىق ھېس قىلىسىز. بۇنداق ئىشەنچ ۋە دوستانىلىق سىزگىمۇ يۇقىدۇ، سىزمۇ ئۆزىڭىزگە نىسبەتەن ئىشەنچ ۋە دوستانىلىق ھېس قىلىپ، قارشى تەرەپ بىلەن يېقىنلىشىسىز. كۆلۈمسىرەش: «ياخشىمۇ سىز، دوستۇم! سىزنى ياخشى كۆرىمەن، سىز بىلەن كۆرۈشۈشنى خالايمەن، سىز بىلەن بىللە بولۇش ماڭا خۇشاللىق ئاتا قىلىدۇ» ، دېگەنلىك بولىدۇ. كۆلۈمسىرەش قارشى تەرەپنىڭ ئىشەنچىسىگە ئىلھام بولىدۇ، كۆلۈمسىرەش كىشىلەر ئارىسىدىكى ناتونۇشلۇق ۋە ئارازلىقنى تۈگىتىدۇ. ئەلۋەتتە بۇنداق كۆلۈمسىرەش ھەقىقىي، چىن كۆڭلىدىن

چىققان بولۇشى كېرەك. خۇددى ئەنگلىيە تەمسىلىدە ئېيتىلغىنىدەك: «ياخشى چىراي ياخشى تونۇشتۇرۇش خېتىدۇر». كۆلۈمسىرەش سىز ئۈچۈن دوستلۇق دەرۋازىسىنى ئېچىپ بېرىدۇ، ئەگەر بىز كىشىلەر ئارا ياخشى مۇناسىۋەتنى كۆچەيتىپ، ئاكتىپ روھىي ھالەت بەرپا قىلماقچى بولىدىكەنمىز، كۆلۈمسىرەشنى ئۆگىنىۋالمىساق بولمايدۇ.

8. ھەر تەرەپتىن ئەڭ ياخشى يېڭى ئۇقۇم ئىزدەڭ

ئاكتىپ روھىي ھالەتتىكى كىشىلەر دائىم ئەڭ ياخشى يېڭى ئۇقۇم ئىزدەيدۇ. بۇ يېڭى ئۇقۇملار ئاكتىپ روھىي ھالەتتىكىلەرنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىكى يوشۇرۇن كۈچىنى ئاشۇرىدۇ. خۇددىي فرانسىيە يازغۇچىسى ۋىكتور ھىيوگونىڭ ئېيتقىنىدەك: «ھەرقانداق نەرسىنىڭ قۇدرىتى مۇۋاپىق پەيتتىكى ئەقلىنىڭكىگە يەتمەيدۇ.»

بەزى كىشىلەر تالانت ئىگىلىرىلا ياخشى ئەقىل تاپالايدۇ، دەپ قارايدۇ. ئەمەلىيەتتە ياخشى ئەقىل تېپىشتا تايىنىدىغىنىمىز ئىقتىدار ئەمەس، بەلكى پوزىتسىيە. تەپەككۇرى ئوچۇق ۋە ئىجادچان كىشىلەر نەدە ياخشى ئەقىل بولسا، شۇ يەرگە بارىدۇ. ئىزدەش جەريانىدا بىرەر ئەقلىنىڭ ئارتۇقچىلىقى ۋە كەمچىلىكىنى تەلتۆكۈس ئېنىقلىماي تۇرۇپ ئۇنىڭدىن ئوڭايلىقچە ۋاز كەچمەيدۇ. ئېيتىلىشىچە، دۇنيادىكى ئەڭ ئۇلۇغ كەشپىياتچىلارنىڭ بىرى بولغان توماس ئېدىسوننىڭ بەزى داڭلىق كەشپىياتلىرى مەغلۇپ بولغان كەشپىياتنى ئىشلىتىدىغان باشقىچە يول ئىزدەش جەريانىدا ۋۇجۇدقا چىققان ئىكەن.

9. ئۇششاق - چۈششەك ئىشلاردىن ۋاز كېچىڭ

ئاكتىپ روھىي ھالەتتىكى كىشىلەر ۋاقتى ۋە زېھنىنى ئۇششاق - چۈششەك ئىشلارغا سەرپ قىلمايدۇ. چۈنكى ئۇششاق - چۈششەك ئىشلار ئۇلارنى ئاساسىي نىشان ۋە مۇھىم ئىشلاردىن چەتنىتىپ قويىدۇ. ئەگەر بىر كىشى ئەرزىمەس ئۇششاق ئىشقا ئىنكاس قايتۇرسا — كۆپتۈرۈپ ئىنكاس قايتۇرسا — بۇنداق ئەھۋالدا ئاساسى نىشاندىن چەتنەش پەيدا

بولىدۇ. بەزى ئۇششاق ئىشلارغا قايتۇرۇلغان تۆۋەندىكى بىھۇدە ئىنكاسلار پايدىلىنىشىمىزغا ئەرزىيدۇ.

1654 ـ يىلى، شۋېتسىيە پادىشاھى بىر پارچە ھۆكۈمەت ھۆججىتىدە ئۆز ئىسمىنىڭ ئارقىغا ئىككى ئەمەل نامى يېزىلغانلىقى، پولشا پادىشاھىنىڭ ئىسمىنىڭ ئاخىرىغا ئۈچ ئەمەل نامى يېزىلغانلىقىنى كۆرگەن. مۇشۇ سەۋەبتىن شۋېتسىيە پولشاغا ئۇرۇش ئېلان قىلغان.

بۇنىڭدىن تەخمىنەن 900 يىل ئىلگىرى پۈتكۈل ياۋروپانى ۋەيران قىلغان ئۇرۇش چېلەك توغرىسىدىكى ماجىرادىن كېلىپ چىققان.

بىر كىشى دىققەتسىزلىكتىن ئىستاكاندىكى سۇنى گراف تولېرىنىڭ بېشىغا تۆكۈپ قويغانلىقتىن ئەنگلىيە — فرانسىيە ئۇرۇشى پارتىلىغان.

بىر ئوغۇل بالا كېنەز گىروئىسقا تاش ئاتقانلىقتىن، ۋارش چوڭ قىرغىنچىلىقى ۋە 30 يىللىق ئۇرۇش يۈز بەرگەن.

بىزنىڭ كىچىككىنە ئىش تۈپەيلىدىن بىر مەيدان ئۇرۇش قوزغىشىمىز ئېھتىمالدىن يىراق. بىراق بەزى ئۇششاق ئىشلار تۈپەيلىدىن ئەتراپىمىزدىكى كىشىلەرنى خاپا قىلىپ قويۇشىمىز مۇقەررەر. شۇنى ئەستىن چىقارماسلىق كېرەككى، بىر كىشى قانچىلىك ئىش ئۈچۈن ئاچچىقلانسا، ئۇنىڭ كۆكسى - قارنىنىڭ چوڭلۇقى شۇنچىلىك بولىدۇ.

10. ئىجادكارلىق روھنى يېتىلدۈرۈڭ

دوختۇر ئالبىرت مۇنداق دېگەن: «تۇرمۇشنىڭ مەقسىتى باشقىلار ئۈچۈن مۇلازىملىق قىلىش، باشقىلارغا ياردەملىشىش قىزغىنلىقى ۋە ئارزۇسىنى ئىپادىلەش». ئۇ ئاكتىپ روھىي ھالەتتىكى كىشىنىڭ ئەڭ چوڭ تۆھپىسى باشقىلارغا ياردەملىشىش، دەپ ھېسابلىغان.

«ھەممباپ» ئاشلىق شىركىتىنىڭ لېدىرى خاررى بېلىس قول ئاستىدىكى مال ساتقۇچىلارنى مۇنداق ئاگاھلاندۇرغان: «مال سېتىش ۋەزىپەڭلەرنى ئۇنتۇپ، باشقىلارغا قانداق خىزمەت قىلالايدىغانلىقىڭلارنىلا ئويلاڭلار». ئۇ كىشىلەرنىڭ ئىدىيىسى باشقىلار ئۈچۈن خىزمەت قىلىشقا مەركەزلەشكەندە دەرھال تېخىمۇ غەيرەتلىك، كۈچلۈك ۋە رەت قىلغىلى

بولمايدىغان بولۇپ قالىدىغانلىقىنى بايقىغان. ئۆز مەسىلىسىنى ھەل قىلىشقا پۈتۈن كۈچى بىلەن ياردەملىشىۋاتقان كىشىنى كىم رەت قىلالايدۇ؟

بېلىس مۇنداق دېگەن: «مەن مال ساتقۇچىلىرىمىزغا ھەر كۈنى ئەتىگەن ئىش باشلىغاندا: ‹مەن بۈگۈن ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە كۆپرەك مال ساتىمەن› ئەمەس، ‹مەن بۈگۈن ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە كىشىلەرگە كۆپرەك ياردەم بېرىمەن› دەپ ئويلىساڭلار، خېرىدارلار بىلەن ئالاقە قىلىشنىڭ تېخىمۇ ئوڭاي، تېخىمۇ ياخشى چارىسىنى تاپالايسىلەر، مال سېتىش نەتىجەڭلار تېخىمۇ ياخشى بولىدۇ. كىمكى باشقىلارنىڭ تېخىمۇ كۆڭۈللۈك ياشىشىغا ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە ياردەملەشسە، شۇ كىشى مال سېتىش تېخنىكىسىنىڭ يۇقىرى پەللىسىگە چىققان بولىدۇ.»

باشقىلارغا نەپ بېرىش بىرخىل تۇرمۇش شەكلىگە ئايلاندى. ھازىر نەپ بېرىش ئېلىپ كېلىدىغان ئىجابىي نەتىجىنى مۆلچەرلەش مۇمكىن ئەمەس. ناپولېئون خېئول شادۇ سۇنداسىنگ ئىسىملىك بىر كىشى توغرىسىدىكى ۋەقەنى سۆزلىگەن: بىر كۈنى سىنگ ھەمراھلىرى بىلەن بىللە ھىمالايا تاغلىرىدىكى مەلۇم بىر ئېغىزدىن ئۆتكەن، ئۇلار قاردا ياتقان بىر كىشىنى كۆرگەن. سىنگ قەدىمىنى توختىتىپ ھېلىقى كىشىگە ياردەملەشكەن، بىراق، ئۇنىڭ ھەمراھلىرى: — ئەگەر بۇ يۈكنى كۆتۈرۈۋالساق، ئۆز ھاياتىمىزدىن ئايرىلىپ قالىمىز، — دېيىشكەن.

بىراق، سىنگ ھېلىقى كىشىنى تاشلاپ قويۇپ، ئۇنىڭ قار - مۇزدا ئۆلۈپ قېلىشىنى خالىمىغان. ھەمراھلىرى ئۇنىڭ بىلەن خوشلىشىپ كېتىپ قالغان. سىنگ ھېلىقى كىشىنى يۈدۈپ ماڭغان، سىنگنىڭ بەدىنىنىڭ تېمپېراتۇرىسى توڭلاپ قېتىپ قالغان كىشىنى ئاستا - ئاستا ئىللىتقان، ھېلىقى كىشى تىرىلگەن، ئۇزاق ئۆتمەي ئۇلار ئىككىسى بىر - بىرىنى قولتۇقلىشىپ ئىلگىرىلىگەن. ئۇلار ھېلىقى ئۆزلىرىنى تاشلاپ كەتكەن ھەمراھلىرىغا يېتىشىۋالغاندا، ئۇلارنىڭ ئاللاقاچان ئۆلگەنلىكىنى — توڭلاپ ئۆلۈپ قالغانلىقىنى سەزگەن.

بۇ ۋەقەدە سىنگ ئۆزىنىڭ بارلىقىنى — جۈملىدىن ھاياتىنى — باشقا بىر كىشىگە ئۆزى خالاپ بېغىشلاپ، ئۇنىڭ ھاياتىنى ساقلاپ قالغان.

ئۇنىڭ ھېلىقى رەھىمسىز ھەمراھلىرى ئۆزىنىلا ئويلىغانلىقتىن، ئاخىرىدا جېنىدىن ئايرىلغان.

11. بىرەر ئىشنى پاسسىپ ھالدا ھەرگىز قىلىش مۇمكىن ئەمەس دەپ قاراپ قالماڭ

بىرەر ئىشنى پاسسىپ ھالدا قىلىش مۇمكىن ئەمەس دەپ قەيت قىلىشقا مەڭگۈ بولمايدۇ. سىز ئالدى بىلەن قىلالايمەن دەپ قاراپ ئۇرۇنۇپ بېقىڭ، يەنە ئۇرۇنۇپ بېقىڭ، ئاخىرىدا ھەقىقەتەن قىلالايدىغانلىقىڭىزنى بايقايسىز.

ناپولېئون خېئول مۇمكىنىيەتسىزلىكنى مۇمكىنىيەتكە ئايلاندۇرۇشتا بىرخىل ئالاھىدە ئۇسۇل قوللانغان.

ناپولېئون خېئولنىڭ ياش چاغلىرىدا يازغۇچى بولۇش ئارزۇسى بار ئىدى، ئۇ بۇ نىشانغا يېتىش ئۈچۈن ئىبارە تاللاش، جۈملە تۈزۈشكە ماھىر بولۇشى كېرەكلىكىنى، لۇغەت ئۆزىنىڭ قورالى بولۇپ قالىدىغانلىقىنى بىلەتتى. بىراق ئۇ كىچىك چېغىدا ئائىلىسى نامرات بولغانلىقتىن، مەكتەپتە تولۇق ئوقۇيالمىغان. شۇڭا «ياخشى نىيەتلىك دوستلىرى» ئۇنىڭغا ئارزۇيۇڭغا يېتىشىڭ «مۇمكىن ئەمەس» دېگەن.

ياش خېئول پۇل يىغىپ ئەڭ ياخشى، مۇكەممەل ھەممىدىن چىرايلىق لۇغەت سېتىۋالغان. لۇغەتتە ئۇنىڭغا كېرەكلىك ئىبارىلەر بار ئىدى، ئۇ بۇ سۆزلەرنىڭ ھەممىسىنى بىلىۋېلىشقا ئىرادە باغلىغان. بىراق ئۇ غەلىتە ئىش قىلغان، ئۇ لۇغەتتىكى «مۇمكىن ئەمەس» (impassible) دېگەن سۆزنى قايچا بىلەن قىيىپ تاشلىۋەتكەن، شۇنىڭ بىلەن ئۇ «مۇمكىن ئەمەس» دېگەن ئىبارە يوق لۇغەتكە ئىگە بولغان. شۇنىڭدىن كېيىن، ئۇ پۈتكۈل ئىشىدا بۇنى شەرت قىلغان، يەنى ئۆسۈپ يېتىلمەكچى بولغان. ئۇنىڭ ئۈستىگە ئۆسۈپ يېتىلىپ باشقىلاردىن ئۆتۈپ كەتمەكچى بولغان كىشى ئۈچۈن ئېيتقاندا، مۇمكىن بولمايدىغان ھېچقانداق ئىش يوق.

مەن لۇغىتىڭىزدىن «مۇمكىن ئەمەس» دېگەن سۆزنى قىيىپ ئېلىۋېتىشىڭىزنى تەكلىپ قىلماقچى ئەمەسمەن. بىراق، بۇ ئۇقۇمنى كۆڭلىڭىز-

دىن چىقىرىۋېتىشىڭىزنى تەكلىپ قىلىمەن. سۆھبەتتە ئۇنى تىلغا ئالماسلىق، خىيالىڭىزدا، ئوي ـ پىكرىڭىزدا بۇنىڭدىن ۋاز كېچىش كېرەك، بۇ سۆز ئۈچۈن باھانە ـ سەۋەب ئىزدىمەسلىك كېرەك، بۇ سۆز ۋە ئۇقۇمدىن مەڭگۈ ۋاز كېچىپ، ئۇنىڭ ئورنىغا شانلىق «مۇمكىن» دېگەن سۆزنى دەسسىتىش كېرەك.

12. ئۈمىدۋار روھ يېتىلدۈرۈڭ

ئۈمىدۋار روھ يېتىلدۈرۈش ئۈچۈن ئالدى بىلەن ئۈمىدۋارلىقنى يېتىلدۈرۈشنىڭ باسقۇچلىرىنى چۈشەندۈرۈش كېرەك:

1) ئازغىنە دان ئۈچۈن كاتەككە ئۆزى كىرىدىغان توخۇ بولماي، قەپەزدىن بۆسۈپ چىقىپ كۆكتە پەرۋاز قىلىدىغان بۈركۈت بولۇڭ! ئۈمىدۋار كىشىلەر ھەقىقەتنى ئەمەلىيەتتىن ئىزدەيدىغان رېئالىزمچىلار. بۇ ئىككى خىل روھىي ھالەت مەسىلىنى ھەل قىلىشتىكى قوشكېزەكلەر. دوست تۇتۇشقا ئەڭ ئەرزىمەيدىغان كىشىلەر ئۈمىدسىزلەنگۈچىلەر ۋە باشقىلارنى مازاق قىلىشنىلا بىلىدىغان كىشىلەردۇر. ھەقىقىي دوست «ھېچقىسى يوق، پەقەت بىر ئاز قولايسىز بولىدۇ!» دەيدىغان كىشىلەر. بىز دوستلىرىمىزغا ياردەم بەرگەندە دەردىگە دەرمان بولۇش ۋە بەزى ئەخمىقانە سۆزلەرنى قىلىش بىلەنلا بولۇپ كەتمەسلىكىمىز كېرەك. قويۇق مۇناسىۋەت ئورناتماقچى بولساق، كىشىلىك تۇرمۇش قىممىتى ۋە نىشانىمىز ئورتاق بولۇشى كېرەك.

2) كەيپىياتىڭىز چۈشكۈن چاغدا دارىلتام، ياشانغانلار ساناتورىيىسى ۋە دوختۇرخانىلارغا بېرىپ دۇنيادا ئۆزىنىڭ ئازاب ـ ئوقۇبىتىدىن باشقا يەنە نۇرغۇن بەختسىزلىك بارلىقىنى كۆرۈپ بېقىڭ. ئەگەر كەيپىيات يەنىلا ئوڭشالمىسا، بۇ كىشىلەر بىلەن تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئۇچرىشىش كېرەك. ئادەتتە مۇھىتنى ئۆزگەرتسىلا، روھىي ھالەت ۋە كەيپىياتنى تامامەن ئۆزگەرتكىلى بولىدۇ.

3) كىشىنى خۇش قىلىدىغان، ئىلھام بەخش ئېتىدىغان ناخشا

مۇزىكىلارنى كۆپرەك ئاڭلاڭ. كەسپىڭىز ۋە ئائىلە تۇرمۇشىڭىزغا مۇناسىۋەتلىك يەرلىك خەۋەرلەرنى كۆرۈڭ. قىزىقتۇرۇشقا تىز پۈكۈپ، باشقىلارنىڭ پاجىئەسىگە ئائىت تەپسىلىي خەۋەرنى ئوقۇشقا ۋاقىت سەرپ قىلىشقا بولمايدۇ. ئاپتوموبىلىڭىزنى ھەيدەپ مەكتەپكە ياكى ئىشقا كېتىۋاتقىنىڭىزدا، رادىئو مۇزىكىسى ياكى ئۆزىڭىز ئېلىۋالغان لىنتىدىكى مۇزىكىلارنى ئاڭلاڭ. ئەگەر مۇمكىن بولسا، ناشتىدا ياكى چۈشلۈك تاماقتا ئاكتىپ روھىي ھالەتتىكى كىشىلەر بىلەن بىللە بولۇڭ، كەچتە تېلېۋىزور ئالدىدا ئولتۇرۇۋالماي، ۋاقتىڭىزنى ئۆزىڭىز ياخشى كۆرىدىغان كىشىلەر بىلەن سۆھبەتلىشىشكە سەرپ قىلىڭ.

4) ئادەتتە ئىشلىتىپ ئۆگىنىپ قالغان سۆزلەرنى قايتا ئىشلەتمەڭ.

«مەن بەك ھېرىپ كەتتىم» دېمەستىن، «بىر كۈن ئالدىراش ئۆتتۈم، ھازىر كۆڭلۈم خېلى ئېچىلىپ قالدى» دەڭ.

«ئۇلار نېمە ئۈچۈن چارە تاپمايدۇ؟» دېمەستىن، «مەن قانداق قىلىشىم كېرەكلىكىنى بىلىمەن» دەڭ.

كوللېكتىپ ئارىسىدا ئاغرىنىپ يۈرۈۋەرمەي، كوللېكتىپ ئىچىدىكى مەلۇم بىر كىشىنى ماختاپ بېقىڭ، «نېمە ئۈچۈن پالاكەت مېنىلا تاپىدۇ، ئاھ خۇدا» دېمەستىن، «خۇدا مېنى يەنە بىر قېتىم سىناپ باق!» دەڭ.

«بۇ دۇنيا نېمە دېگەن قالايمىقان» دېمەستىن، «مەن ئالدى بىلەن ئائىلەمنى تۈزەي» دەڭ.

5) خەتەرلىك ئەھۋالغا تاقابىل تۇرۇشقا جۈرئەت قىلىپ ئۆزىڭىزگە ئىشەنچ تۇرغۇزۇڭ.

تۇرمۇشتا ئۆزگىرىش بولۇشى ناھايىتى نورمال ئەھۋال. ھەر قېتىمقى ئۆزگىرىشتە ناتونۇش ۋە تەسەۋۋۇر قىلالمىغان ۋەقەلەرگە دۇچ كېلىمىز، ئۇنىڭدىن ئۆزىمىزنى قاچۇرۇپ زەئىپلىشىپ كەتسەك بولمايدۇ. بۇنىڭ ئەكسىچە خەتەرلىك ئەھۋالغا، ئىلگىرى ئۆزىمىز ئۇچراتمىغان شەيئىلەرگە تاقابىل تۇرۇشقا جۈرئەت قىلىپ، ئىشەنچ تۇرغۇزۇش كېرەك.

6) ھايات ئىنسانغا بىر قېتىم كېلىدۇ، ئۆز ھاياتىڭىزنى قەدىرلەڭ!

«بىر كاپام زەھەرلىك دورىنى ئىچسەملا، ھەممە ئىشتىن خالاس بولىمەن» دېمەك. «PMA قىيىن ئۆتكەلدىن ئۆتۈشىمگە ياردەم بېرىدۇ» دەپ ئويلاڭ. سىز تۇتقان دوستلار، سىز بارغان جايلار، سىز كۆرگەن — ئاڭلىغان ئىشلارنىڭ ھەممىسى خاتىرىڭىزدە ساقلىنىپ قالىدۇ. كاللا بەدەننىڭ ھەممە ھەرىكىتىگە قوماندانلىق قىلغانلىقتىن، يۇقىرى دەرىجىدە ئۈمىدۋار تەپەككۇر قىلىڭ. كىشىلەر نېمە ئۈچۈن مۇنداق ئۈمىدۋار ئىكەنلىكىڭىزنى سورىغاندا، ئۇلارغا «PMA» ئىچكەنلىكتىن كەيپىياتىڭىزنىڭ مۇشۇنداق كۆتۈرەڭگۈ ئىكەنلىكىنى ئېيتىڭ.

7) پايدىلىق كۆڭۈل ئېچىش ۋە تەربىيە پائالىيىتى بىلەن شۇغۇللىنىڭ. گۈزەل تەبىئىي مۇھىت، ئائىلە سالامەتلىكى ۋە مەدەنىيەت پائالىيەتلىرى تونۇشتۇرۇلغان سىنئالغۇ لېنتىسى كۆرۈڭ؛ تېلېۋىزىيە نومۇرى ۋە كىنو تاللىغاندا سودا جەھەتتىكى جەلپ قىلىش كۈچىگە ئەمەس، سۈپىتى ۋە قىممىتىگە دىققەت قىلىڭ.

8) خىيال، تەپەككۇر ۋە سۆھبەتتە سالامەتلىك ئەھۋالىڭىزنىڭ ناھايىتى ياخشىلىقىنى ئىپادىلەڭ. ھەر كۈنى زۇكام، باش ئاغرىش، ئاشقازان ئاغرىش قاتارلىق كۆڭۈلسىزلىكلەرنىلا ئويلىماي، ئۆزىڭىزگە ئىجابىي سۆزلەرنى قىلىڭ. ئەگەر سىز بۇ ئۇششاق كۆڭۈلسىزلىكلەرگە بەك دىققەت قىلىپ كەتسىڭىز، ئۇلار سىزنىڭ ئەڭ ياخشى دوستىڭىزغا ئايلىنىپ، سىزنى دائىم «يوقلاپ» تۇرىدۇ ـ دە، كاللىڭىزدا نېمىنى ئويلىسىڭىز، تېنىڭىزدە شۇ ئىپادىلىنىدۇ. بالا بېقىش ۋە تەربىيىلەشتە بۇ نۇقتا ئىنتايىن مۇھىم. ئائىلىنىڭ پايدىسىنى ئويلاپ، ئائىلىنىڭ ئەتراپىدىكى سالامەتلىك مۇھىتىغا دىققەت قىلىڭ. ئىلگىرى بەزى ئاتا ـ ئانىلار بالىلىرىنىڭ سالامەتلىكى ۋە بىخەتەرلىكىگە باشقىلاردىنمۇ بەكرەك كۆڭۈل بۆلگەن بولسىمۇ، ئۇلارنىڭ بالىلىرى روھىي كېسەل بولۇپ قالغان.

9) تۇرمۇشىڭىزنىڭ ھەربىر كۈنىدە ياردەمگە موھتاج مەلۇم بىر كىشىگە خەت يېزىڭ، تېلېفون بېرىڭ ياكى ئۇنى يوقلاپ بېرىڭ. مەلۇم كىشىگە ئۆزىڭىزنىڭ PMA سىنى (ئاكتىپ روھىي ھالەت) كۆرسىتىڭ

ھەم ئۇنى باشقىلارغا يەتكۈزۈڭ.

10) ئۆزىڭىزدە قەيسەر ئىرادە، ساغلام كەيپىيات يېتىلدۈرۈڭ، ھېچقانداق دورا ئىچمەيدىغان نورمال ياشلارنىڭ تۇرمۇشىدىكى ئەڭ چوڭ مەنىۋى تۈۋرۈك — ئۇلاردىكى دىنىي ئېتىقات، ياخشى ئائىلىۋى مۇناسىۋەت ۋە يۈكسەك غورۇر.

13. ئۆزىڭىزنى ئىلھاملاندۇرىدىغان سۆزلەرنى ئىشلىتىڭ

ئاكتىپ روھىي ھالەتتىكى كىشىلەرنىڭ ئۆزىنى ئىلھاملاندۇرىدىغان سۆزلىرى مۇقىم بولمايدۇ، ئۇلار ئاكتىپ پىكىر ۋە ئاكتىپ ھەرىكەت قىلىشقا ئىلھام بېرىدىغان سۆزلەرنى ئۆزىنى ئىلھاملاندۇرىدىغان سۆز قىلىدۇ. ناپولېئون خېئول پايدىلىنىشىمىز ئۈچۈن مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە بەزى ئىلھاملاندۇرۇش سۆزلىرىنى مىسالغا ئالغان:

ئادەم تەسەۋۋۇر قىلالايدىغان ۋە ئىشەنچى بار ئىشلارنىڭ ھەممىسىنى قىلغىلى بولىدۇ.

ئەگەر قىلالايدىغانلىقىڭىزغا ئىشەنسىڭىز، چوقۇم قىلالايسىز.

مەن كۆڭلۈمدە قانداق ئويلىسام، شۇنداق قىلىمەن.

تۇرمۇشىمنىڭ ھەممە تەرىپى كۈندىن ـ كۈنگە ياخشىلىنىۋاتىدۇ، تېخىمۇ ياخشىلىنىۋاتىدۇ.

ئىشنى ھازىرلا باشلىساق، خام ـ خىيالنى رېئاللىققا ئايلاندۇرغىلى بولىدۇ.

ئىلگىرى قانداق ئادەم بولۇشۇم ۋە ھازىر قانداق ئادەم بولۇشۇمدىن قەتئىينەزەر، PMA ئارقىلىق ئۆزۈم خالىغان ئادەمگە ئايلىنالايمەن.

ئۆزۈمنى ساغلام ھېس قىلىمەن! ئۆزۈمنى ناھايىتى خۇشال، ئەھۋالىمنى ئىنتايىن ياخشى دەپ قارايمەن.

بىر كىشىگە ئىلھام ـ بەخش ئېيتىدىغان بۇ سۆز ـ ئىبارىلەرنى دائىم ئىشلەتسەك ھەم ۋۇجۇدىمىزغا سىڭدۈرسەك ئاكتىپ روھىي ھالەتنى ساقلىيالايمىز، پاسسىپ روھىي ھالەتنى چەكلىيەلەيمىز، قۇدرەتلىك ھەرىكەتلەن-

دۇرگۈچ كۈچ ھاسىل قىلىپ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش مەقسىتىگە يېتەلەيمىز. كىشىنى رىغبەتلەندۈرىدىغان بەزى مۇھىم ئىبارىلەرنى يادا ئېلىپ دائىم ئىشلىتىش، ئەستە چىڭ ساقلاش ھەم ئۇلارنى ۋۇجۇدىمىزنىڭ بىر قىسمىغا ئايلاندۇرۇشىمىز كېرەك. شۇنداق قىلغاندىلا، يوشۇرۇن ئاڭ چاقناپ، PMA ئارقىلىق كىشىنىڭ ئىدىيىسىگە يېتەكچىلىك قىلغىلى، ھېسسىياتىنى كونترول قىلغىلى، تەقدىرنى بەلگىلىگىلى بولىدۇ.

ناپولېئون خېئول پاسسىپ روھىي ھالەتنىڭ بەزى مىساللىرىنى كۆرسەتكەن:

1) دۇنيادىن بىزار بولۇپ، كىشىلەر بىلەن دائىم ئاداۋەتلىشىش، ھەسەتخورلۇق قىلىش، كىشىلەر بىلەن چىقىشالماسلىق؛

2) نىشان بولماسلىق، ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچ كەمچىل بولۇش، تۇرمۇشتا خۇددى دېڭىزدا كېتىۋاتقان قولۋاقتەك گاڭگىراپ قېلىش؛

3) ئىزچىللىق كەمچىل بولۇش، ئىنتىزامچان بولماسلىق، ھورۇن، چېچىلاڭغۇ بولۇش، دائىم باھانە تېپىپ مەسئۇلىيەتتىن ئۆزىنى قاچۇرۇش؛

4) تەلەي سىناش ئويىدا بولۇش، بېيىپ كېتىشنى خام - خىيال قىلىش، بەدەل تۆلەشنى خالىماي، ئىشلىمەي چىشلەشنىلا ئويلاش؛

5) ئۆز پىكرىدە جاھىللىق بىلەن چىڭ تۇرۇۋېلىپ كىشىلەر بىلەن ئەپ ئۆتمەسلىك كىشىلەر ئارىسىدا ئىناۋىتى بولماسلىق، ئىجتىمائىي مۇناسىۋىتى ناچار بولۇش؛

6) ئۆزىنى پەس، ئاجىز چاغلاش، ئۆزىنى - ئۆزى بېسىش، يوشۇرۇن ئىقتىدارىغا ئىشىنىشكە جۈرئەت قىلالماسلىق، ئۆزىنىڭ ئەقىل - پاراسىتىگە ئىشىنەلمەسلىك؛

7) بىھۇدە ئىسراپخورلۇق قىلىش، ياكى بېخىل، ئاچ كۆز بولۇش، پۇلغا سەمىمىي قارىماسلىق؛

8) ئۆزىنى چوڭ تۇتۇپ شۆھرەتپەرەسلىك، تەكەببۇرلۇق قىلىش، باشقىلارنى باشقۇرۇشنى ۋە ھوقۇق تۇتۇشنى ياخشى كۆرۈش، كىشىلەر بىلەن تەڭ بەھرىمەن بولۇشنى خالىماسلىق؛

9) ساختىپەزلىك، ھىيلىگەرلىك قىلىش، ئىناۋىتىنى ساقلىماسلىق باشقىلارنى ئالداشنى ياخشى كۆرۈش.

شۇنى بىلىش كېرەككى، پاسسىپ روھىي ھالەت مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولىڭىزنى خۇددى ئالۋاستىدەك توسىدۇ. ئۇنىڭدىن باشقا ھەرىكىتىڭىزگە «توسقۇنلۇق» قىلىپ، ئۇنى «نابۇت قىلىدىغان» يەنە ئىككى خىل روھىي ھالەتمۇ بار:

(1) زىيادە ئېھتىياتچان بولۇش، ئىشنى دائىم ئارقىغا سۈرەش، ئۆزى قارار قىلىشقا، ھۆكۈم چىقىرىشقا جۈرئەت قىلالماسلىق؛

(2) مەغلۇپ بولۇشتىن، يۈزى تۆكۈلۈشتىن قورقۇپ خىرىسقا تاقابىل تۇرۇشقا جۈرئەت قىلالماسلىق، سەل ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىسا بەل قويۇۋېتىش، ئارقىغا چېكىنىش.

ناھايىتى روشەنكى، بۇ ئىككى خىل روھىي ھالەت كىشىنى چۈشكۈنلەشتۈرىدۇ، پوزىتسىيىنى پاسسىپلاشتۇرىدۇ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئارزۇسى بولغان تەقدىردىمۇ ئىشنى داۋاملاشتۇرۇشقا جۈرئەت، جاسارەت بېغىشلىيالمايدۇ. شۇڭا ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ روناق تاپىدىغان كۈنى بارلىقىغا زادىلا ئىشەنمەيدۇ. پاسسىپ روھىي ھالەت ئورنىۋالغان كىشى ئېغىزدا مۇۋەپپەقىيەت توغرىسىدا دائىم گەپ ساتسىمۇ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمايدۇ. چۈنكى ئۇلارنىڭ قەلبى ۋەھىمىگە تولغان، بۇ ۋەھىمىلەر ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش جاسارىتىنى يوققا چىقىرىدۇ. كىشىلىك تۇرمۇشتا ۋەھىمىلىك ھادىسىنىڭ كۆرۈلۈشىدىن ساقلانغىلى بولمايدۇ. چۈنكى ئادەم تەپەككۇرىدىن توختىغان تۇرغۇن نەرسە ئەمەس. ناپولېئون خېئول ئىنسانلاردا ئادەتتە بولىدىغان 6 خىل ئاساسىي ۋەھىمىنى كۆرسىتىپ ئۆتىدۇ. بۇ ۋەھىمىلەر تۆۋەندىكىچە:

(1) نامراتلىقتىن قورقۇش

(2) تەنقىدتىن قورقۇش

(3) كېسەلدىن قورقۇش

(4) مۇھەببەتتىن ئايرىلىپ قېلىشتىن قورقۇش

(5) قېرىپ كېتىشتىن قورقۇش

(6) ئەركىنلىكتىن ئايرىلىپ قېلىشتىن قورقۇش

ئەمەلىيەتتە بۇلار روھىي ھالەت، يوشۇرۇن ئاڭغا سىڭگەن بولىدۇ، سىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ھەرىكىتىڭىزگە بىۋاستە تەسىر كۆرسىتىدۇ، ئەگەر يوشۇرۇن ئېڭىڭىز بۇ پاسسىپ ئامىللار بىلەن تولغان بولسا، ئۇنىڭ ئۈستىگە ئۇلارنىڭ ئۈستىدىن غەلىبە قىلىش ئىرادىڭىز بولمىسا، تۇرمۇشىڭىزدا بۇنداق روھىي ھالەت مەڭگۇ ئۆزلۈكىدىن نامايان بولۇپ تۇرىدۇ.

ئىككىنچى باب

كەلگۈسى ئۈچۈن ئېنىق نىشان بەلگۈلەڭ

نىشان ئېنىق بولغاندىلا، قەلبىڭىزدىكى ئىچكى كۈچ توغرا يۆنىلىشكە ئىگە بولىدۇ. نىشانسىز سەرسانلىق سىزنى ئاخىر يولدىن ئاداشتۇرىدۇ. قەلبىڭىزدىكى بىباھا ئالتۇن كان قازماسلىق تۈپەيلىدىن چالا - توزاندىن پەرقلەنمەيدىغان نەرسىگە ئايلىنىپ قالىدۇ.

§ 1 . نىشان ئېنىق بولغاندىلا، مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ

ئىلگىرى ياكى ھازىرقى ئەھۋالىڭىز مۇھىم ئەمەس، سىز ئۈچۈن ئەڭ مۇھىم بولغىنى، كەلگۈسىدە قانداق مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى نىيەت قىلغانلىقىڭىز. كەلگۈسى مۇۋەپپەقىيەتكە نىيەت باغلىمايدىغان بولسىڭىز، ھېچقانداق ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرالمايسىز.

1. نىشان بولغاندىلا، مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ

ئامېرىكىلىقلارنىڭ مۇتلەق كۆپچىلىكى نام ـ شەرىپىنىڭ مەڭگۈ ئۆچمەسلىكىنى ئارزۇ قىلىشىدۇ. ئۇلار «مەلۇم نىشانغا يېتىشنى مەقسەت قىلىدىغان» پائالىيەتلەر بىلەن ئەمەس، «ئۆزىدىكى جىددىيلىكنى تۈگىتىشنى مەقسەت قىلىدىغان» پائالىيەتلەر بىلەن شۇغۇللىنىپ پۇلنى، ۋاقىتنى، كۈچىنى ئىسراپ قىلىۋېتىشىدۇ. كىشىلەرنىڭ مۇتلەق كۆپچىلىكى بىر ھەپتە تىرىشىپ ـ تىرمىشىپ ئىشلەپ تاپقان پۇلنى ھەپتىنىڭ ئاخىرىدا خەجلەپ تۈگىتىۋېتىدۇ. ئۇلار بىرەر قىسمەتنىڭ ئۆزلىرىنى مەلۇم باياشات ھەم سىرلىق ماكانغا يەتكۈزۈپ قويۇشنى ئۈمىد قىلىدۇ. ئۇلار كەلگۈسىدە «مەلۇم بىر كۈنى» ئارامغا چىقىپ، «مەلۇم جاي» دىكى گۈزەل ئارالدا غەمسىز كۈن كەچۈرۈشنى ئارزۇ ـ ئارمان قىلىدۇ. ئۇلاردىن مۇشۇ نىشانىڭىزغا قانداق يەتمەكچىسىز؟ دەپ سورىسىڭىز، ئۇلار چوقۇم «بىرەر» ئامال تېپىلىپ قالار، دەپ جاۋاب بېرىشىدۇ.

شۇنچە كۆپ ئادەمنىڭ ئۆز نىشانىغا يېتەلمەسلىكىدىكى سەۋەب شۇكى، ئۇلاردا ھېچقانداق ھەقىقىي تۇرمۇش نىشانى يوق.

ناپولېئون خىل بىزگە ئېنىق نىشان بولغاندىلا، مۇۋەپپەقىيەت

قازانغىلى بولىدىغانلىقىنى ئېيتىدۇ.

نىشان دېگىنىمىز-مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا، كۆز يەتكەن ئىشقا باغلانغان ھەقىقىي ئىرادىنى كۆرسىتىدۇ. نىشان خام ـ خىيالدىن كۆپ ياخشى. چۈنكى، نىشان دېگەنگە يەتكىلى بولىدۇ.

نىشان بولمىسا، ھەرقانداق ئىشنى قىلغىلى، شۇنداقلا ھەرقانداق تەدبىرنى قوللانغىلى بولمايدۇ. سىزدە نىشان بولمىسا، ھايات سەپىرىڭىزدە ئايلىنىپ يۈرۈپ، ھەرقانداق مەنزىلگە يېتەلمەيسىز.

ھاۋا ھاياتلىققا مۇتلەق زۆرۈر بولغىنىدەك، نىشانمۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا مۇتلەق زۆرۈر. ھاۋا بولمىسا، ئادەم ياشيالمايدۇ، نىشان بولمىسىمۇ، ھەرقانداق ئادەم مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمايدۇ. شۇڭا ئالدى بىلەن مەنزىلىڭىزنىڭ ئېنىق دائىرىسى بولۇشى كېرەك.

ماھىنرۇي ئەپەندىنىڭ ھەپتىدە ئاران 25 دوللار ئالالايدىغان ئىش ئورنىدىن ناھايىتى تېزلا مۇئاۋىن باش دىرېكتورلۇققا كۆتۈرۈلەلىگەنلىكى، ئۆزۈن ئۆتمەيلا يەنە شىركەتنىڭ باش دىرېكتورى بولالىغانلىقىدىكى سەۋەب شۇكى، ئۇ ئۆزىگە نىشان بەلگىلىۋالغان، ئۆزىنى ھەمىشە قامچىلاپ تۇرغان. ئۇ نىشان ھەققىدە مۇنداق چۈشەندۈرىدۇ: «ئىلگىرىكى ياكى ھازىرقى ئەھۋالىڭىز مۇھىم ئەمەس، ئەڭ مۇھىمى كەلگۈسىدە قانداق مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى نىيەت قىلغانلىقىڭىزدا.»

2. كەلگۈسىدىكى مۇۋەپپەقىيەت ھەممىدىن مۇھىم

ئىلگىرىكى ياكى ھازىرقى ئەھۋالىڭىز مۇھىم ئەمەس، ئەڭ مۇھىمى، كەلگۈسىدە قانداق مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى نىيەت قىلغانلىقىڭىزدا.

مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كارخانا ياكى تەشكىلاتنىڭ 10 ياكى 15 يىللىق نىشانى بولىدۇ، دىرېكتور «شىركەتنى 10 يىلدىن كېيىن قانداق تەرەققىياتقا كەلتۈرۈشۈم كېرەك؟» دېگەن سوئالنى پات ـ پات ئۆزىگە قويۇپ تۇرىدۇ. ئاندىن مۇشۇ پىلانغا ئاساسەن ھەر جەھەتتىن تىرىشىدۇ. يېڭى زاۋۇت بۈگۈنكى ئېھتىياجغا لايىقلىشىشنى ئەمەس، 5 يىل ياكى 10 يىلدىن كېيىنكى ئېھتىياجنى قاندۇرۇشنى كۆزدە تۇتىدۇ. تەتقىقات تارماقلى-

رىدىكىلەرمۇ 10 يىللىق ياكى ئۇنىڭدىن ئۇزاق كەلگۈسىدىكى ئېھتىياجنى كۆزدە تۇتۇپ، قانداق مەھسۇلات ئىشلەش ئۈستىدە باش قاتۇرىدۇ.

كىشىلەر ئىنتايىن ئىستىقباللىق تىجارەتتىن ساۋاق ئالىدۇ، ئۇنداقتا، بىزمۇ 10 يىلدىن كېيىنكى ئىشنى پىلانلىشىمىز كېرەك. ئەگەر 10 يىلدىن كېيىن بىرەر ئۆزگىرىش بولۇشنى ئارزۇ قىلسىڭىز، شۇ ئۆزگىرىشنى ھازىر دىتلىشىڭىز كېرەك، دىتلىغاندىمۇ ئىنتايىن ئەستايىدىل دىتلىشىڭىز كېرەك. بۇ خۇددى پىلانسىز ئوقەت (مەۋجۇت بولۇپ تۇرالىغان تەقدىردە) نىڭ ئاقماي قالىدىغانلىقىغا، تۇرمۇش نىشانى يوق ئادەمنىڭمۇ بۆلەكچىلا ئادەم بولۇپ قالىدىغانلىقىغا ئوخشاپ كېتىدۇ. نىشان بولمىسا، كامالەتكە يېتەلىشىمىز زادىلا مۇمكىن ئەمەس.

ئەمدى نېمە ئۈچۈن نىشان بولغاندىلا مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ، دەيدىغانلىقىمىز توغرىسىدا توختىلىپ ئۆتىمىز. كەسىپ تاللاش مەسىلىسىگە دۇچ كەلگەن بىر ياش ناپولېئون خېئولدىن ئەقىل سوراپ كەپتۇ، بۇ ياش ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرگىنىگە 4 يىل بولغان، قەددى ـ قاماتلىك، چىچەن يىگىت ئىكەن.

ئۇلار ئاۋۋال ياشلارنىڭ ھازىرقى خىزمىتى، ئوقۇش ئەھۋالى، ئالاقىدار ئارقا كۆرۈنۈشلەر ھەم ياشلارنىڭ بەزى ۋەقەلەرگە تۇتقان پوزىتسىيىسى قاتارلىقلار ئۈستىدە پاراڭلىشىپتۇ. ئاندىن ناپولېئون خېئول ھېلىقى ياشتىن سوراپتۇ:

— يېڭىۋاشتىن ئىش تېپىشقا مەندىن ياردەم سوراپ كەپسىز، ئۇنداق بولسا قايسى ئىشقا ئىشتىياقىڭىز بار؟

— شۇنداق، — دەپتۇ ياش يىگىت، — سىزنى ئىزدەپ كېلىشىمدىكى مەقسىتىم شۇ، راستىنى ئېيتسام، قانداق خىزمەتكە ئىشتىياق باغلىشىمنى ئۆزۈممۇ بىلمەيمەن.

بۇنداق مەسىلە ناھايىتى كۆپ ئۇچرايتتى. ئۇنى بىرنەچچە خوجايىن بىلەن كۆرۈشتۈرۈپ قويۇشنىڭ ئۇنىڭغا ھېچقانداق ياردىمى بولمايتتى. چۈنكى كۆرگەنلا يەرگە دوقۇرۇپ ئىش تەلەپ قىلىش تازا ئاقىلانىلىق بولمايتتى. ناپولېئون خېئول ئۇنىڭغا ئىش ئىزدەشتىن ئىلگىرى بىرەر

كەسىپ بىلەن چوڭقۇر تونۇشۇش كېرەكلىكىنى ئويلاپ ئۇ ياشقا:

— ئۇنداق بولسا، پىلانىڭىزغا مۇشۇ نۇقتىدىن قاراپ باقايلى، 10 يىلدىن كېيىنكى ئۈمىدىڭىزنى دەپ باقسىڭىز؟ دەپتۇ.

— بولىدۇ، — دەپتۇ ياش يىگىت بىر دەم ئويلىنىۋالغاندىن كېيىن، باشقىلارنىڭكىگە ئوخشاش تەمىناتى يۇقىرى بىرەر خىزمەت بولۇشىنى ھەم ياخشى ئۆي سېتىۋېلىشنى ئۈمىد قىلىمەن. ئەلۋەتتە بۇ مەسىلە ئۈستىدە تېخى چوڭقۇر ئويلىنىپ باققىنىم يوق.

ناپولېئون خېئول ھېلىقى ياش يىگىتكە بۇنداق بولۇشنىڭ ئىنتايىن تەبىئىي ئىكەنلىكىنى ئېيتىپتۇ ۋە مۇنداق چۈشەندۈرۈپتۇ:

— ھازىرقى ئەھۋالىڭىز ئاۋئاتسىيە شىركىتىگە بېرىپ، «ماڭا ئايروپىلان بېلىتى سېتىپ بېرىڭ» دېگەنگە ئوخشايدۇ، سىز بارىدىغان يېرىڭىزنى دەپ بەرمىسىڭىز، شىركەت سىزگە بېلەت سېتىپ بېرەلمەيدۇ. شۇنىڭغا ئوخشاشلا، سىزنىڭ نىشانىڭىزنى بىلمەي تۇرۇپ، سىزگە ياردەم بېرەلمەيمەن. نەگە بارىدىغانلىقىڭىزنى ئۆزىڭىز بىلىسىز.

بۇ گەپ ھېلىقى ياشنى چوڭقۇر ئويلىنىشقا مەجبۇر قىپتۇ. ئاندىن ئۇلار ھەرخىل كەسىپلەر ئۈستىدە ئىككى سائەت پاراڭلىشىپتۇ. ناپولېئون خېئول ھېلىقى ياش يولغا چىقىشتىن ئىلگىرى مەنزىلنى بەلگىلىۋېلىشتىن ئىبارەت ئەڭ مۇھىم قائىدىنى بىلىۋالغانلىقىغا ئىشەنچ تۇرغۇزۇپتۇ.

شەخسلەردىمۇ ئالغا كەتكەن شىركەتلەرگە ئوخشاش پىلان بولۇش كېرەك. مۇشۇ نۇقتىدىن ئالغاندا، شەخسىمۇ سودا ئورنىغا ئوخشايدۇ. تالانتىڭىزنىڭ ئۆزى تاۋار، ئۆزىڭىزنىڭ مۇشۇ ئۆزگىچە تاۋارىڭىزنى راۋاجلاندۇرۇپ، ئەڭ يۇقىرى قىممەتكە ئىگە قىلىش ئۈچۈن تىرىشىشىڭىز كېرەك. تۆۋەندىكى ئىككى ئەڭ ئۈنۈملۈك قەدەمنىڭ سىزگە ئازراق بولسىمۇ ياردىمى تېگىدۇ:

1. ئۈمىد نىشانىڭىزنى خىزمەت، ئائىلە ۋە ئىجتىمائىي مۇناسىۋەت دەپ ئۈچكە بۆلۈشىڭىز كېرەك. بۇنداق قىلغاندا، ئۇلارنىڭ توقۇنۇشۇپ قېلىشتىن ساقلانغىلى ۋە كېلەچىكىڭىزنى توغرا تونۇۋېلىشىڭىزغا ياردىمى بولىدۇ.

2. تۆۋەندىكى مەسىلىلەرگە جاۋاب تېپىشىڭىز كېرەك؛ قانداق ئىشنى ئاخىرىغا چىقىرىشىم كېرەك؟ قانداق ئادەم بولۇشۇم كېرەك؟ قايسى نەرسىلەر مېنى رازى قىلالايدۇ؟ دېگەندىن ئىبارەت.

تۆۋەندىكى 10 يىللىق پىلان يۇقىرىقى مەسىلىلەرگە جاۋاب تېپىشىڭىزغا ياردەم بېرىشى مۇمكىن. 10 يىلدىن كېيىنكى ئوبرازىڭىز، 10 يىللىق پىلانىڭىز مۇنداق بولۇشى كېرەك:

1. 10 يىلدىن كېيىنكى خىزمەت جەھەتتە:

1) كىرىمىمنى قانداق سەۋىيىگە يەتكۈزىمەن؟
2) قانداق مەسئۇلىيەتنىڭ ھۆددىسىدىن چىقالايدىغان بولىمەن؟
3) قانچىلىك ھوقۇققا ئېرىشىمەن؟
4) خىزمىتىم ئارقىلىق قانداق ئابرويغا ئىگە بولىمەن؟

2. 10 يىلدىن كېيىنكى ئائىلە جەھەتتە:

1) ئائىلەمنىڭ تۇرمۇشىنى قانداق سەۋىيىگە يەتكۈزىمەن؟
2) قانداق ئۆيگە ئىگە بولىمەن؟
3) قايسى خىلدىكى ساياھەتكە ھەۋەس قىلىمەن؟
4) بالىلىرىمنى قانداق تەربىيىلەيمەن؟

3. 10 يىلدىن كېيىنكى ئىجتىمائىي مۇناسىۋەت جەھەتتە:

1) قانداق دوستلىرىم بولۇشى كېرەك؟
2) قايسى ئىجتىمائىي تەشكىلاتلارغا قاتنىشىمەن؟
3) ئاشۇ تەشكىلاتلاردا قانداق رەھبەرلىك ھوقۇقىغا ئېرىشىمەن؟
4) قانداق ئىجتىمائىي پائالىيەتلەرگە قاتنىشىمەن؟

ناپولېئون خېئولنىڭ ئوغلى دادىسىغا: «ئىككىمىز ئىتقا كاتەك ياسايلى» دەپ تۇرۇۋاپتۇ. بۇ ئىت شوخ، چېچەن، ئۇنىڭ ئۈستىگە ئوغلى بەك ئامراق ئىت بولغاچقا، ناپولېئون خېئول ماقۇل بولۇپ، دەرھال كاتەك ياساشقا كىرىشىپتۇ. ئۇلار ھۈنەردە تازا پىشمىغان بولغاچقا، ياسىغان كاتەك

ئانچە قاملاشماي قاپتۇ.

كاتەك ياسىلىپ ئارىدىن ھېچقانچە ئۆتمەي، بىر دوستى ئۇنى يوقلاپ كېلىپ قاپتۇ ۋە ئۆزىنى باسالماي ناپولېئون خېئولدىن سوراپتۇ:

— ئورمانلىقتىكى ئاۋۇ غەلىتە نەرسە نېمە؟ ئىت كاتىكىمۇ؟

— شۇنداق، — دەپ جاۋاب بېرىپتۇ ناپولېئون خېئول.

ھېلىقى دوستى ئىت كاتىكىنىڭ نۇقسانلىرىنى بىر قۇر كۆرسەتكەندىن كېيىن دەپتۇ:

— نېمىشقا ئالدىن پىلان تۈزۈۋالمىدىڭىز؟ ھازىر خەق ئىت كاتىكىنىمۇ چېرتيوژغا قاراپ ياسايدۇ ئەمەسمۇ!

ئۆزىڭىزنىڭ كەلگۈسىنى پىلانلىغان ۋاقتىڭىزدىمۇ شۇنداق قىلىشىڭىز، چېرتيوژ سىزىۋېلىشنى ئېغىر كۆرمەسلىكىڭىز كېرەك، ھازىرقى كىشىلەر بىرەر كىشىگە باھا بېرىشتە ئۇنىڭ ئىستىكىنىڭ قانداقلىقىغا قارايدۇ. ھەرقانداق ئادەمنىڭ ئۇتۇقى ئۇنىڭ ئەسلىي ئىستىكىدىن كىچىكرەك بولىدۇ، شۇڭا ئۆزىڭىزنىڭ كېلەچىكىڭىزنى پىلانلىغاندا نەزىرىڭىزنى يىراققىراق تاشلىغىنىڭىز تۈزۈك.

ئەمدى ناپولېئون خېئول ئوقۇغان بىر ئوقۇغۇچىنىڭ پىلانىنى كۆرۈپ باقايلى: ئۇ ئۆي سېلىشنى پىلانلىغاندا، ھەقىقىي كېلەچىكىنىڭ سىياقىنى كۆرگەندەك بوپتۇ.

«يېزىدا داچام بولۇشى، ئۆي تۆۋرۈكلىرى ئاق كەلگەن، يۇملاق ئىككى قەۋەتلىك بىنا بولۇشى، داچامنىڭ ئەتراپى ۋادەك بىلەن ئورالغان بولۇشى، يەنە بىر ياكى ئىككى بېلىق كۆلچىكى بولۇشى (ئەر ـ خوتۇن ئىككىلىمىز بېلىق تۇتۇشنى ياخشى كۆرىمىز)، ئۆيىنىڭ كەينىدە دۇبىلمانچە ئىت كاتىكى، ئاپتوموبىل ماڭالىغۇدەك ئۇزۇن، ئەگرى ـ بۈگرى يول بولۇشى، يولنىڭ ئىككى قاسنىقى دەرەخلىك بولۇشى كېرەك، مەن شۇنداق بولۇشنى ئىستەيمەن.»

«لېكىن ئۆي بولغان بىلەنلا ئائىلە بەختلىك بولمايدۇ. ئۆيۈمدە يەيدىغان نەرسىلەر، ياتىدىغان جاي بولۇشى، قىلىشقا چامىم يەتكۈدەك ئىشىمۇ بولۇشى كېرەك، ئەلۋەتتە. 10 يىلدىن كېيىن ئائىلەمدىكىلەر پارا-

خوت بىلەن دۇنيانى ئايلىنىپ ساياھەت قىلالىغۇدەك پۇلغا ۋە ئىقتىدارغا ئىگە بولۇشۇم، بۇنى باللىرىم توي قىلىپ مۇستەقىل ياشاشتىن ئىلگىرى چوقۇم ئورۇندىشىم كېرەك. ۋاقىت يار بەرمىسە 4، 5 قېتىمغا بۆلۈپ قىسقا ۋاقىتلىق ساياھەتتە بولساقمۇ، ھەر يىلى بىرەر جايغا بېرىپ سەيلى قىلىپ كەلسەكمۇ بولىدۇ. ئۇلار، ئەلۋەتتە، خىزمىتىمنىڭ ئۇتۇقلۇق بولۇش - بولماسلىقىغا باغلىق، شۇڭا بۇ پىلانلىرىمنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۈچۈن ھەسسىلەپ تىرىشىشىم كېرەك.»

بۇ پىلان بۇنىڭدىن 5 يىل بۇرۇن يېزىلغان، بۇ ئوقۇغۇچىنىڭ ئەينى ۋاقىتتا كىچىك «بوتكا» سىدىن 2 سى بار ئىدى، ھازىر 5 كە يېتىپتۇ، ئۇ داچا سېلىشقا 17 مو يەر سېتىۋاپتۇ. ئۆز نىشانىنى ھەقىقەتەن قەدەممۇ قەدەم ئىشقا ئاشۇرۇۋېتىپتۇ.

خىزمىتىڭىز، ئائىلىڭىز ۋە ئىجتىمائىي مۇناسىۋىتىڭىز بىر - بىرىگە چەمبەرچاس باغلانغان بولىدۇ. ئۇلارنىڭ ھەرقانداق بىر تەرىپى باشقا تەرەپلىرى بىلەن مۇناسىۋەتلىك، لېكىن ئەڭ چوڭ تەسىر كۆرسىتىدىغىنى خىزمىتىڭىز، ئائىلىمىزنىڭ تۇرمۇش سەۋىيىسىنى، ئىجتىمائىي مۇناسىۋەتتىكى ئابرويىمىزنى كۆپىنچە خىزمەت ئىپادىمىز بەلگىلەيدۇ.

كۆزگە كۆرۈنگەن باشقۇرغۇچى بولۇش ئۈچۈن ھازىرلاشقا تېگىشلىك ئەڭ مۇھىم شەرت ئالغا ئىنتىلىش تەلپىي بولۇش.

ھەرقانداق ئادەم خىزمىتىدە كۈچلۈك ئالغا ئىنتىلىش ئارزۇسىدا بولۇپ، خىزمىتىنى خۇشاللىق بىلەن ئىشلىمەيدىغان بولسا، ھېچقانداق چوڭ ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرالمايدۇ.

«ئالغا ئىنتىلىش تەلپىي» دىن مۇۋاپىق پايدىلانغاندا، ھامان كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان كۈچ - قۇۋۋەت ھاسىل بولىدۇ.

ناپولېئون خېئول ئۇنىۋېرسىتېت گېزىتىگە پات - پات ئەسىرى چىقىپ تۇرىدىغان بىر ئوقۇغۇچى بىلەن قىلىشقان سۆھبىتىنى ئەسلىگەن: بۇ ئوقۇغۇچى ناھايىتى قابىلىيەتلىك بولۇپ، ئاخباراتچىلىق بىلەن شۇغۇللىنىشتا يوشۇرۇن كۈچى بار ئىدى. ئۇ ئوقۇش پۈتتۈرۈش ئالدىدا، ناپولېئون خېئول ئۇنىڭدىن سوراپتۇ:

— گالېدان ئەپەندى، ئوقۇش پۈتتۈرگەندىن كېيىن نېمە ئىش قىلماقچىسىز؟ ئاخباراتچىلىق بىلەن شۇغۇللىنامسىز؟

— ناتايىن، — دەپتۇ گالېدان ئەپەندى ناپولېئون خېئولغا قاراپ،

— خەۋەر يېزىشنى ئىنتايىن ياخشى كۆرىمەن، ئۇنىڭ ئۇستىگە بەزى ئەسەرلىرىممۇ ئېلان قىلىندى، لېكىن ئاخباراتچىلىق ئۇششاق - چۈششەك ئىشلارنى خەۋەر قىلىش بىلەنلا بولىدىغان ئىش، بۇ خىزمەتكە تازا كۆڭلۈم تارتماي تۇرىدۇ.

ناپولېئون خېئون تەخمىنەن 5 يىلغىچىلىك گالېدان ئەپەندى توغرىلىق بىرەر ئۇچۇر ئاڭلىماپتۇ. ئۇ بىر كۈنى كەچقۇرۇن يېڭى ئورلېئاندا گالېدان ئەپەندىنى ئۇچرىتىپ قاپتۇ، گالېدان ئەپەندى بۇ ۋاقىتتا بىر ئېلېكترون شىركىتىنىڭ كادىرلار خىزمىتىگە مەسئۇل مۇئاۋىن مۇدىرى بولۇپ قالغان ئىكەن، ئۇ ناپولېئون خېئولغا ئۆزىنىڭ بۇ خىزمەتتىن كۆڭلى سۇ ئىچمەيۋاتقانلىقىنى بىلدۈرۈپ، — دەپتۇ:

— ھەي! راستىنى ئېيتسام، تەمىناتىم ناھايىتى يۇقىرى، شىركەتنىڭ ئىستىقبالى بار، خىزمىتىممۇ كاپالەتكە ئىگە، لېكىن بۇ خىزمەتكە كۆڭلۈم چۈشمەيۋاتىدۇ. ئوقۇش پۈتتۈرۈپلا ئاخباراتچى بولمىغىنىمغا تولىمۇ پۇشايمان قىلىمەن.

گالېدان ئەپەندىنىڭ بۇ پوزىتسىيىدىن خىزمىتىدىن زېرىككەنلىكى، نۇرغۇن ئىشلارنىڭ كۆزىگە سىغمىغانلىقى دەرھال ھازىرقى خىزمىتىدىن ئىستېپا بېرىپ، ئاخبارات ساھەسىگە يۆتكىلىپ كەلمەيدىغان بولسا، ھېچقانداق ئىستىقبالغا ئىگە بولالمايدىغانلىقى چىقىپ تۇراتتى. ئۇتۇق پۈتۈن كۈچ بىلەن بېرىلىپ ئىشلەشنى تەلەپ قىلىدۇ، سىز ھەقىقىي ياخشى كۆرىدىغان كەسپنى پۈتۈن كۈچىڭىز بىلەن بېرىلىپ ئىشلىگەن ۋاقتىڭىزدىلا، ئاندىن ئۇتۇق قازىنالايسىز.

گالېدان ئەپەندى ئۆزى قىزىقىدىغان ئىشنى قىلغان بولسا، بۇ كەمگىچە ئاخبارات ساھەسىدە خېلى ئۇتۇق قازانغان بولاتتى؛ كەلگۈسىدىن قارىغاندا، تەمىناتىمۇ ھازىرقىدىن كۆپ يۇقىرى بولاتتى ھەم ئۇنىڭدا تېخىمۇ چوڭ ئۇتۇق قازىنىش ئىستىكى تۇغۇلغان بولاتتى.

3. نىشان ــــ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئۇل تېشى

ناپولېئون خېئول مۇنداق دەيدۇ: «توغرا روھىي ھالەت يەنى PMA مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىستراتېگىيىسىنىڭ 1 ـ قەدىمىدىنلا ئىبارەت، ئۇل سېلىنغاندىن كېيىن، ئۇستىگە بىنا سالسىڭىز بولىدۇ، نىشان ــــ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئۇل تېشى.»

نىشاننىڭ رولى ئىنتىلىشنىڭ ئاخىرقى نەتىجىسىنى بەلگىلەش بىلەنلا قالماي، ئادەمنىڭ ھاياتلىق سەپىرىگە باشتىن ـ ئاخىر تەسىر كۆرسىتىدۇ. نىشان مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولىدىكى نامايەندە بولۇپ، ئۇنىڭ رولى ناھايىتى چوڭ.

(1) نىشان بىزدە ئالغا ئىنتىلىش پەيدا قىلىدۇ

ئۆزىڭىزگە نىشان بەلگىلىۋالغاندىن كېيىن، بۇ نىشان مۇنداق 2 جەھەتتە رول ئوينايدۇ: ئۇ ئۆزىڭىزنىڭ تىرىشىش ئاساسى، شۇنداقلا سىزگە قامچا بولىدۇ. نىشان سىزنى كۆز بىلەن كۆرگىلى بولىدىغان قارىغا ئېلىش نۇقتىسىغا ئىگە قىلىدۇ. بۇ نىشانغا تىرىشىپ يېقىنلىشىشىڭىزغا ئەگىشىپ، سىزدە ئۇتۇق قازىنىش ئىستىكى پەيدا بولىدۇ. مەلۇم مەنىدىن ئېيتقاندا، نىشاننى بەلگىلەش ۋە ئۇنىڭغا يېتىش بەئەينى مۇسابىقىگە ئوخشايدۇ، ۋاقىتنىڭ ئۆتۈشىگە ئەگىشىپ، نىشانلىرىڭىزغا كەينى ـ كەينىدىن يېتىسىز، بۇ چاغدا پىكىر قىلىش ئۇسۇلىڭىز ۋە خىزمەت ئۇسۇلىڭىزمۇ تەدرىجىي ئۆزگىرىپ بارىدۇ.

نىشانىڭىز يەتكىلى بولىغۇدەك ئەمەلىي، كونكرېت بولۇشى كېرەك، بۇ ئىنتايىن مۇھىم. پىلانىڭىز كونكرېت بولمىسا، ئۇنىڭ ئىشقا ئاشىدىغان ـ ئاشمايدىغانلىقىنى ئۆلچىگىلى بولمىسا، ئاكتىپلىقىڭىز بوشىشىپ كېتىدۇ. نېمىشقا؟ چۈنكى، نىشانغا قاراپ ئالغا ئىلگىرىلەش كۈچ ـ قۇۋۋەت بۇلىقى. نىشانىڭىزغا قاراپ قانچىلىك ئىلگىرىلىگەنلىكىڭىزنى ئۆزىڭىز بىلىپ تۇرمىسىڭىز، يېرىم يولدا بەل قويۇۋېتىسىز، قىلىۋاتقان ئىشىڭىزنى تاشلاپ قويىسىز.

ناپولېئون خېئول ئادەم ئۆزىنىڭ ئالغا باسقانلىقىنى ھېس قىلمىسا، كۆرمىسە، قانداق ئاقىۋەتكە قالىدىغانلىقىنى ئەمەلىي مىسال بىلەن چۈشەندۈرۈپ، ــــ مۇنداق دېگەن.

1952 ـ يىل 7 ـ ئاينىڭ 4 ـ كۈنى ئەتىگەن، كالىفورنىيە شتاتىنىڭ دېڭىز قىرغىقىنى تۇمان قاپلىۋالغانىدى. دېڭىز قىرغىقىنىڭ 21 مىل غەربىدىكى كاتالىنا ئارىلىدا فىللىز چادۋىك ئىسىملىك 34 ياشلىق بىر ئايال تىنچ ئوكيانغا چۈشۈپ، كالىفورنىيە شتاتىنىڭ دېڭىز قىرغىقىغا قاراپ ئۈزۈشكە باشلىدى. شۇ كۈنى ئەتىگەن دېڭىز سۈيى سوغۇق بولغاچقا، ئۇ سۇدا توڭلاپ بەدىنى ئۈيۈشۈپ كەتكەن. تۇمان قويۇق بولغاچقا ئۆزىنى قوغداپ ماڭغان پاراخوتنىمۇ كۆرەلمىگەن. ۋاقىت سائەتلەپ ئۆتۈۋاتاتتى، سان ـ ساناقسىز كىشىلەر ئۇنى تېلېۋىزوردىن كۆرۈپ تۇراتتى. بىر ئاكولا ئۇنىڭغا نەچچە قېتىم يېقىنلاپ كەلگەن، باشقىلار ئوق چىقىرىپ ئاكولانى قوغلىۋەتكەن. ئۇ يەنىلا ئۈزۈۋەرگەن. ئىلگىرىكىدەك دېڭىزدا ئۈزگەندە ئۇنىڭ ئۈچۈن ئەڭ چوڭ مەسىلە چارچاش بولماستىن سۇنىڭ سۆڭەكتىن ئۆتىدىغان سوغۇقلۇقى بولغان.

15 سائەت ئۈزگەندىن كېيىن، ئۇ ھەم ھارغان، ھەم بەدىنى ئۈيۈشۈپ كەتكەن. يەنە ئۈزەلمەيدىغانلىقىغا كۆزى يېتىپ، باشقىلاردىن پاراخوتقا چىقىرىۋېلىشنى تەلەپ قىلغان. باشقا بىر پاراخوتتىكى ئانىسى ۋە ترېنېرى قىرغاققا يېقىنلىشىپ قالغانلىقىنى ئېيتىپ، ئۇنىڭدىن توختاپ قالماسلىقىنى تەلەپ قىلغان. لېكىن ئۇ دېڭىز قىرغىقىغا قارىغان، تۇماندا ھېچنېمىنى كۆرەلمىگەن. يەنە نەچچە 10 مىنۇت ئۆتكەندىن كېيىن، كىشىلەر ئۇنى پاراخوتقا چىقىرىۋالغان، لېكىن بۇ چاغدا، ئۇ مەغلۇبىيەتنىڭ زەربىسىنى ھېس قىلىشقا باشلىغان. ئۇ مۇخبىرلارغا ئويلىنىپ ئولتۇرماي:

ــــ راستىنى ئېيتسام، ئۆزۈمگە بىرەر باھانە ـ سەۋەب تاپماقچى ئەمەسمەن، ناۋادا ئەينى ۋاقىتتا چوڭ قۇرۇقلۇقنى كۆرەلىگەن بولسام، بەرداشلىق بېرەلىشىم مۇمكىن ئىدى، دېگەن.

كىشىلەر ئۇنى پاراخوتقا چىقىرىۋالغان جاي كالىفورنىيە شتاتىنىڭ دېڭىز قىرغىقىغا ئاران يېرىم مىل كېلەتتى. كېيىن ئۇ ئۆزىنىڭ توختاپ

قېلىشىغا ھارغىنلىقمۇ، توڭغانلىقمۇ ئەمەس، بەلكى تۇماندا مەنزىلنى كۆرەلمىگەنلىكى سەۋەب بولغانلىقىنى ئېيتقان. چادۋىك خانقىز ھاياتىدا مۇشۇ بىر قېتىملا ئاخىرىغىچە بەرداشلىق بېرەلمىگەن. ئۇ 2 ئايدىن كېيىن بۇ بوغازدىن مۇۋەپپەقىيەتلىك ئۈزۈپ ئۆتكەن. ئۇ كاتالىننا بوغىزىدىن ئۈزۈپ ئۆتكەن تۇنجى ئايال بولۇشى بىلەنلا قالماي، تېخى ئەركىشىگە قارىغاندا، تەخمىنەن 2 سائەت تېز ئۆتكەن.

چادۋىك ياخشى سۇ ئۈزۈش ماھىرى ئىدى، لېكىن ئۇنىڭ ئۈچۈنمۇ مەنزىلنى كۆرۈش زۆرۈر ئىدى، مەنزىلنى كۆرگەندىلا غەيرەتكە كېلىپ، ئورۇنداشقا كۆزى يەتكەن ۋەزىپىسىنى ئورۇندىيالايتتى. دېمەك، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى پىلانلىغاندا كۆز يېتىدىغان نىشاننى بەلگىلىۋېلىشنىڭ مۇھىملىقىغا ھەرگىز سەل قارىماڭ.

(2) نىشان بىزگە بۇرچىنى ئېنىق كۆرسىتىپ بېرىدۇ

ئۆز تۇرمۇشىدىن ۋە ئەتراپىدىكى دۇنيادىن نارازى بولۇپ يۈرىدىغانلار ھەركۈنى دېگۈدەك ئۇچراپ تۇرىدۇ. شۇنى بىلىش كېرەككى، ئۆز ھالىدىن نارازى بولۇپ يۈرىدىغان بۇ كىشىلەرنىڭ 98 پىرسەنتىدە ئۆزى ياقتۇرىدىغان دۇنيانىڭ ئېنىق كارتىنىسى، تۇرمۇشنى ياخشىلاش نىشانى، ئۆزىنى قامچىلاپ تۇرىدىغان ياشاش مەقسىتى يوق. شۇڭا ئۇلار ئاخىرى ئۆزلىرى ئۆزگەرتىشنى خالىمايدىغان دۇنيادا ياشاۋېرىدۇ.

ناپولېئون خېئول بىر دوختۇرنىڭ پېنسىيىگە چىقىش مەسىلىسى توغرىسىدىكى بايانىنى ئاڭلىغان. بۇ دوختۇر 100 ياشتىن ئاشقان قېرىلارنىڭ ئورتاق ئالاھىدىلىكى ئۈستىدە نۇرغۇن تەتقىقات يۈرگۈزۈپتۇ. ئۇ تەكشۈرگۈچىلارنى بۇ كىشىلەرنىڭ ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرۈشىدە قانداق ئورتاق ئامىل بارلىقىنى ئويلىنىپ بېقىشقا دەۋەت قىپتۇ. تەكشۈرگۈچىلارنىڭ كۆپىنچىسى: بۇ دوختۇر ھەققىچان يېمەكلىك، ھەرىكەت، تاماكا چەكمەسلىك، ھاراق ئىچمەسلىك ۋە سالامەتلىككە تەسىر يەتكۈزىدىغان باشقا نەرسىلەرنى كۆرسەت دېمەكچى بولسا كېرەك دەپ قاراپ، شۇلارنى كۆرسىتىپتۇ. لېكىن دوختۇر ئۇلارغا ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرگەن بۇ كىشىلەرنىڭ يېمەك - ئىچمەك

ۋە ھەرىكەت جەھەتتە ھېچقانداق ئورتاق ئالاھىدىلىكى يوقلۇقىنى، ئۇلارنىڭ ئورتاق ئالاھىدىلىكىنىڭ كەلگۈسىگە مۇئامىلە قىلىش پوزىتسىيىسى ئىكەنلىكى، يەنى ئۇلارنىڭ ھەممىسىنىڭ ياشاش نىشانى بارلىقىنى ئېيتقاندا، تەكشۈرگۈچىلار ھەيران قېلىشىپتۇ.

ياشاش نىشانىڭىزنى بەلگىلىۋالغىنىڭىزدا، 100 ياشقىچە ياشىيالىشىڭىز ناتايىن بولسىمۇ، لېكىن ئۇ مۇۋەپپەقىيەت پۇرسىتىڭىزنى جەزمەن كۆپەيتىدۇ. ياشاش مەقسىتىڭىز بولمىسا، ھېچقانداق ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرالماسلىقىڭىز مۇمكىن. كۆڭلىگە نىشان پۈككەن ئاددىي خىزمەتچى تارىخ ياراتقۇچى بولۇپ قېلىشى مۇمكىن.

(3) نىشان بىزنىڭ ئىشلىرىمىزنى توغرا ئورۇنلاشتۇرۇشقا پايدىلىق

نىشان بەلگىلىۋېلىشنىڭ ئەڭ چوڭ پايدىسى شۇكى، ئۇ كۈندىلىك خىزمەتلىرىمىزدىكى مۇھىم ياكى مۇھىم ئەمەسلىرىنى، جىددىي ياكى جىددىي ئەمەسلىرىنى ئورۇنلاشتۇرۇشىمىزغا ياردەم بېرىدۇ. نىشان بولمىسا، ئارزۇ - ئىستىكىمىز بىلەن مۇناسىۋەتسىز كۈندىلىك ئىشلارغا ئاسانلا پېتىپ قالىمىز. ئەڭ مۇھىم ئىشنى ئۇنتۇغان ئادەم ئۇششاق - چۈششەك ئىشلارنىڭ قۇلى بولۇپ قالىدۇ. مەلۇم بىر كىشى «ئەقىل - پاراسەت قانداق نەرسىنى مۇھىم بىلمەسلىكنى بىلىش سەنئىتىدۇر» دېگەن، بۇنىڭ داۋلىسى مانا مۇشۇ.

(4) نىشان بىزنى يوشۇرۇن ئىقتىدارىمىزنى جارى قىلدۇرۇشقا يېتەكلەيدۇ.

مەلۇم بىر گېزىتتە، خېلى يىللار ئىلگىرى 300 كىتنىڭ دېڭىز ساھىلىدا ئۇشتۇمتۇت ئۆلۈپ قالغانلىقى خەۋەر قىلىنغان، بۇ كىتلار ساردىن بېلىقلىرىنى قوغلاپ يۈرۈپ، بىر قولتۇققا قاپسىلىپ قالغانىكەن. دېمەك ئاشۇ كىچىك بېلىقلار دېڭىزدىكى چوڭ مەخلۇقلارنى ھالاكەتكە باشلاپ بارغان، كىتلار كىچىككىنە نەپنى دەپ ئۆلۈپ كەتكەن. ئۇلار ئەرزىمەس نىشاننى دەپ ئۆزلىرىنىڭ غايەت زور كۈچىنى قۇرۇتۇۋەتكەن. نىشانسىز

ئادەم ئاشۇ كىتلارغا ئوخشايدۇ. ئۇلار ئۆزلىرىدە غايەت زور كۈچ ۋە
يوشۇرۇن ئىقتىدار تۇرۇۋقلۇق، زېھنىي ئۇششاق ئىشلار قارىتىدۇ، ئۇششاق
ئىشلار ئۇلارنىڭ قىلىشقا تېگىشلىك ئىشلىرىنى ئۇنتۇلدۇرىدۇ. پوس كاللـ
ـسىنى ئېيتقاندا، يوشۇرۇن كۈچىڭىزنى جارى قىلدۇرۇش ئۈچۈن، پۈتۈن
زېھنىڭىزنى ئۈستۈنلۈكىڭىزگە، شۇنىڭدەك ئۆزىڭىزگە كۆپ نەپ كەلتۈرىـ
ـدىغان تەرەپكە قارىتىشىڭىز كېرەك. نىشان زېھنىڭىزنى مەركەزلەشتۈرۈ-
ـشىڭىزگە ياردەم بېرىدۇ. بۇنىڭدىن باشقا، ئۈستۈنلۈكىڭىز بويىچە تىرىشىـ
ـۋەرسىڭىز، ئۈستۈنلۈكلىرىڭىز يەنىمۇ يۇكسىلىدۇ. ئاخىرىدا نىشانىڭىزغا
يەتكەندە، قانداق ئادەم بولۇپ قالغانلىقىڭىز نېمىلەرگە ئېرىشكىنىڭىزگە
قارىغاندا كۆپ مۇھىم بولىدۇ.

(5) نىشان بىزنى كۆز ئالدىمىزدىكى پۇرسەتنى ئىگىلەش ئىقتىدارىغا ئىگە قىلىدۇ

مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار كۆز ئالدىدىكى پۇرسەتنى ئىگىلىيەلىگەن
بولىدۇ. ئادەم رېئاللىقتا تىرىشىش ئارقىلىق ئۆز نىشانىغا يېتىدۇ، باكون
ئېيتقاندەك، «كەلگۈسى ھەققىدە خىيال سۈرۈپ ئولتۇرسىڭىز ياكى ئۆتمۈ-
ـشىڭىزدىن پۇشمان يەپ يۈرسىڭىز، قولىڭىزدىكى بىردىنبىر پۇرسەت غىپپىـ
ـدە كېتىپ قالىدۇ.»

نىشان كەلگۈسى تۇسكە ئىگە بولسىمۇ، شۇنداقلا ئۇنىڭغا كەلگۈسىدە
يەتكىلى بولسىمۇ، لېكىن ئۇ ھازىرنى يەنى كۆز ئالدىدىكىنى ئىگىلەش
ئىمكانىيىتى يارىتىپ بېرىدۇ. نېمىشقا شۇنداق دەيمىز؟ چۈنكى شۇنداق
قارىغاندا، چوڭ ۋەزىپىنىڭ بىر مۇنچە ئۇششاق ۋەزىپە ۋە كىچىك قەدەم
باسقۇچلاردىن تەركىب تاپىدىغانلىقىنى بىلەلەيمىز ـ دە، ھەرقانداق ئىسـ
ـتەككە يېتىشنىڭ بىر قاتار نىشانلىرىنى بەلگىلەپ ئالالايمىز ھەم شۇ
نىشانلارغا يېتىشكە تىرىشىمىز. ھەرقانداق چوڭ نىشانغا يېتىش بىر نەچچە
كىچىك نىشان، كىچىك قەدەم ـ باسقۇچقا يەتكەنلىكنىڭ نەتىجىسىدىن
بولىدۇ، شۇڭا زېھنى كۈچىڭىزنى ھازىرقى خىزمىتىڭىزگە مەركەزلەشتۈرسىـ

ـڭىز، ھازىرقى تىرىشچانلىقلىرىڭىزنىڭ كەلگۈسى نىشانىغا يېتىشكە يول
ئېچىپ بېرىدىغانلىقىنى چۈشەنسىڭىز مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايسىز.

(6) نىشان قانچىلىك ئىلگىرىلىگەنلىكىمىزنى باھالاشقا ياردەم بېرىدۇ

مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىغانلاردا ساقلانغان ئورتاق مەسىلە شۇكى،
ئۇلار ئۆزىنىڭ قانچىلىك ئىلگىرىلىگەنلىكىنى كەمدىن ـ كەم باھالايدۇ،
تولىسى ئۆزىنىڭكىنى ئۆزى باھالاشنىڭ مۇھىملىقىنى بىلمەيدۇ ياكى ئۆزد-
ـنىڭ قانچىلىك ئىلگىرىلىگەنلىكىنى ئۆلچىيەلمەيدۇ.

نىشان كىشىنى ئۆزىنى ـ ئۆزى باھالاشنىڭ مۇھىم ۋاستىسىگە ئىگە
قىلىدۇ. نىشانىڭىز كۆرگىلى، تۇتقىلى بولغۇدەك كونكرېت بولسا، ھازىر
قانچىلىك ئىلگىرىلىگەنلىكىڭىزنى ئاخىرقى نىشانغا قانچىلىق ئارىلىق قالـ
ـغانلىقىغا قاراپ ئۆلچىيەلەيسىز.

(7) نىشان ئالدىن پىلان تۈزۈۋېلىشىمىزغا ئىمكانىيەت يارىتىپ بېرىدۇ

مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلار ھەمىشە ئىشتىن كېيىن تولۇقلاپ يۈرمەي،
ئىشتىن بۇرۇن بىر قارارغا كېلىۋالىدۇ. باشقىلارنىڭ يولىيورۇق بېرىشىنى
كۈتۈپ تۇرماي ئالدىن پىلان تۈزۈۋالىدۇ. باشقىلارنىڭ ئۆز خىزمىتىنى
چاڭگىلىغا ئېلىۋېلىشىغا يول قويمايدۇ. ئالدىن پىلان تۈزۈۋالمايدىغان ئادەم
ئىلگىرىلىيەلمەيدۇ. نوھ ئەلەيھىسسالامنى ئالايلى، ئۇ يامغۇر ياغماستىلا
كېمە ياساشقا كىرىشكەن ئىكەن.

نىشان ئالدىن پىلان تۈزۈشىمىزگە ياردەم بېرىدۇ، نىشان بىزنى
ئورۇنلىماقچى بولغان ۋەزىپىلەرنى ئەمەلىي قەدەم ـ باسقۇچلارغا بۆلۈۋې-
ـلىشقا مەجبۇر قىلىدۇ. سىز مۇبادا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا باشلاپ بارىدىـ
ـغان يول خەرىتىسىنى سىزماقچى بولسىڭىز، سىزدە ئاۋۋال نىشان (مەنزىل)
بولۇشى كېرەك. كەشپىياتچى فرانكلىن ئۆز تەرجىمىھالىدا مۇنداق دەپ

يازىدۇ: «مەن ھەمىشە قابىلىيىتى ئادەتتىكىچە ئادەم ئەگەر ياخشى پىلانى بولسا، چوڭ ئىشلارنى ۋۇجۇدقا چىقىرالايدۇ، دەپ قارايمەن.»

(8) نىشان مۇھىم نۇقتىنى خىزمەتنىڭ ئۆزىدىن خىزمەتنىڭ نەتىجىسىگە يۆتكىشىمىزگە ئىمكانىيەت يارىتىپ بېرىدۇ

مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمايدىغانلار كۆپ ھاللاردا خىزمەتنىڭ ئۆزى بىلەن نەتىجىسىنى ئارىلاشتۇرۇپ قويىدۇ. ئۇلار مىقدارى كۆپ خىزمەت، خۇسۇسەن جاپالىق خىزمەت جەزمەن مۇۋەپپەقىيەت ئېلىپ كېلىدۇ، دەپ قارىشىدۇ. لېكىن ھەرقانداق پائالىيەتنىڭ ئۆزى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا كاپالەتلىك قىلالمايدۇ، ئۇنىڭ پايدىلىق بولۇپ كېتىشىمۇ ناتايىن، كىشى ھەرقانداق پائالىيەتتە يارامىلىق بولماقنى كۆزلىسە، چوقۇم ئېنىق نىشانغا قاراپ ئىلگىرىلىشى كېرەك، باشقىچە ئېيتقاندا، مۇۋەپپەقىيەت خىزمەتنىڭ قانچىلىك ئىشلەنگەنلىكى بىلەن ئەمەس بەلكى قانچىلىك نەتىجە يارىتىلغانلىقى بىلەن ئۆلچىنىدۇ.

بۇ ئۇقۇمغا فرانسىيىلىك ئالىم دان خېنرى فابلېرنىڭ بىر تەتقىقات نەتىجىسى ئەڭ ياخشى مىسال بولالايدۇ. ئۇ رەتلىك تىزىلىپ ماڭىدىغان كېپىنەك قۇرتىنى تەتقىق قىلغان. بۇ قۇرتلار دەرەختە ئۇزۇن سەپ تۈزۈپ ماڭىدىكەن، بىرى باش بولىدىكەن، قالغانلىرى ئۇنىڭغا ئەگىشىپ ماڭىدىكەن. فابلېر بۇ قۇرتلارنى چوڭ گۈل تەشتەكنىڭ لېۋىگە قويۇپ، بېشى بىلەن ئاخىرىنى تۇتاشتۇرۇپ، چەمبەر شەكلىدە ئورۇنلاشتۇرۇپتۇ. بۇ قۇرتلار ھەرىكەتلىنىشكە باشلاپ، بېشىمۇ، ئايىغىمۇ يوق ئۇزۇن نامايىشچىلار قوشۇنىغا ئوخشاش ماڭغىلى تۇرۇپتۇ. فابلېر قۇرتلار سىرتىنىڭ يېنىغا ئازراق ئوزۇق قويۇپتۇ. ئۇ ئەسلىدە قۇرتلار ئوزۇق يېيىش ئۈچۈن تارقىلىدۇ، تىزىلىپ ماڭمايدۇ دەپ ئويلىغان ئىكەن. لېكىن قۇرتلار ئۇنداق قىلماپتۇ، ئۆز تەبىئىيتى، ئادىتى، ئەنئەنىسى بويىچە تەشتەك لېۋىدە بىرخىل سۈرئەتتە ئاچ قېلىپ ئۆلگەنگە قەدەر 7 سوتكا مېڭىپتۇ.

مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمايدىغان نۇرغۇن كىشلەرنىڭ مېنىڭچە، ئاشۇ قۇرتلاردىن ھېچقانچە پەرقى يوق، ئۇلار ئۆزىچە پايپېتەك بولۇپ ئىشلەشنىڭ ئۆزى مۇۋەپپەقىيەت، ئۈتۈق قازانغانلىق دەپ قارايدۇ.

نىشان مۇشۇنداق ئەھۋالنىڭ كۆرۈلۈشىدىن ساقلىنىشىمىزغا ياردەم بېرىدۇ. نىشان بەلگىلىۋالسىڭىز، ھەم خىزمىتىڭىزنىڭ ئىلگىرىلەش، ئەھۋالىنى قەرەللىك تەكشۈرۈپ تۇرسىڭىز، مۇھىم نۇقتىنى تەبىئىي ھالدا خىزمەتنىڭ ئۆزىدىن خىزمەتنىڭ نەتىجىسىگە يۆتكىيەلەيسىز، كۆڭلىڭىزنى خىزمەت بىلەنلا ئۆتكۈزۈۋېتىشىڭىزنى قوبۇل قىلغىلى بولمايدۇ. يېتەرلىك نەتىجە يارىتىش ئارقىلىق نىشانغا يېتىشنىڭ ئۆزى نەتىجىڭىزنىڭ چوڭ ـ كىچىكلىكىنى ئۆلچەيدىغان توغرا ئۇسۇلدۇر. نىشانلىرىڭىزغا كەينى ـ كەينىدىن يېتىشىڭىزگە ئەگىشىپ، نىشانغا يېتىش ئۈچۈن قانچىلىك كۈچ سەرپ قىلىشقا توغرا كېلىدىغانلىقىنى تەدرىجىي چۈشىنىپ يېتىسىز، قانداق قىلغاندا ئازراق ۋاقىت سەرپ قىلىپ، كۆپرەك قىممەت ياراتقىلى بولىدىغانلىقىنىمۇ بىلىدىغان بولىسىز، بۇ ئۆز نۆۋىتىدە سىزنى تېخىمۇ يۇقىرى نىشان بەلگىلەپ، تېخىمۇ ئۇلۇغ ئىستەكنى ئىشقا ئاشۇرۇشقا يېتەكلەيدۇ، خىزمەت ئۈنۈمىڭىزنىڭ ئۆسۈشىگە ئەگىشىپ، ئۆزىڭىزگە، باشقىلارغا تېخىمۇ توغرا قارىيالايدىغان بولىسىز.

2 § . ئېنىق نىشان تاللاش

نۇرغۇن كىشى باش چۆكۈرۈپ ئىشلەشنىلا بىلىپ، نېمە ئۈچۈن ئىشلەيدىغانلىقىنى بىلمەيدۇ، ئاخىرىدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ شوتىسىنى خاتا دەسسەپ قالغانلىقىنى سەزگەندە، بەك كېچىكىپ قالغان بولىدۇ.

شۇڭا توغرا نىشاننى ئىگىلىشىمىز ھەم نىشاننى بەلگىلەش جەريانىدا تەپەككۇرىمىزنى ئايدىڭلاشتۇرۇپ، نىشانغا قاراپ پۈتۈن كۈچ بىلەن ئىلگىرىلىشىمىز لازىم.

سىزدە نىشان ياكى مەقسەت بارمۇ؟ جەزمەن بولۇشى كېرەك، چۈنكى ئۆزىڭىزدە يوق نىشانغا يېتەلىشىڭىز قىيىن، بۇ خۇددى سىزدىن بېرىپ باقمىغان جايدىن قايتىپ كېلىشنى تەلەپ قىلغانغا ئوخشاش ئىش.

سىز «كۆڭلىگە مەقسەت پۈككەن ئالاھىدە كىشى» بولسىڭىزمۇ، سىزدە ئەمەلىي، مۇقىم، ئېنىق نىشان بولمىسا، يوشۇرۇن ئىقتىدارىڭىزنىڭ خېلىلا يۇقىرى ئىكەنلىكىنى ئاڭقىرالماي، «بىر ئىزىدا ئايلىنىپ يۈرىدىغان ئاددىي كىشى» بولۇپ قېلىۋېرىسىز.

نىشان بولمىغان كىشى بەئەينى رولسىز كېمىگە ئوخشايدۇ. رولسىز كېمە دېڭىزدا لەيلەپ يۈرۈپ ئاخىرى ئۈمىد يوق، مەغلۇبىيەتكە ئېلىپ بارىدىغان، كىشىنىڭ روھىنى چۈشۈرۈۋېتىدىغان دېڭىز ساھىلىگە بېرىپ قالىدۇ. ئامېرىكا مالىيە مەسلىھەتچىلىرى جەمئىيىتىنىڭ سابىق لىدىرى لېۋېس ۋوركېر مەبلەغ سېلىش پىلانىنىڭ ئاساسىنى مۇستەھكەملەش مەسىلىسى توغرىسىدا زىيارەت قىلىپ كەلگەن مۇخبىرنى قوبۇل قىپتۇ، ئۇلار بىردەم پاراڭلاشقاندىن كېيىن، مۇخبىر ئۇنىڭدىن سوراپتۇ:

— قانداق ئامىل مۇۋەپپەقىيەت قازىنالماسلىققا سەۋەب بولىدۇ؟

— ئېنىق بولمىغان مۇجمەل نىشان، — دەپ جاۋاب بېرىپتۇ ۋوركېر. مۇخبىر يەنىمۇ چوڭقۇرراق چۈشەنچە بېرىشنى تەلەپ قىلغاندا، ئۇ مۇنداق دەپتۇ:

— مەن نەچچە مىنۇت ئىلگىرى سىزدىن نىشانىڭىز نېمە؟ دەپ سورىغىنىمدا، سىز كۈنلەرنىڭ بىرىدە تاغ ئۈستىدىكى بىرەر كىچىك ئۆيگە ئىگە بولۇشنى ئۈمىد قىلىمەن دېدىڭىز، مۇشۇنىڭ ئۆزى ئېنىق بولمىغان مۇجمەل نىشان. «كۈنلەرنىڭ بىرىدە» دېگەن سۆزىڭىز تازا ئېنىق گەپ ئەمەس، نىشان تازا ئېنىق بولمىسا، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پۇرسىتىمۇ زور بولمايدۇ.

— سىز راستىنلا تاغ ئۈستىدىكى كىچىك ئۆيلەردىن بىرىنى سېتىۋالماقچى بولسىڭىز، ئالدى بىلەن شۇ تاغنى تېپىپ، ئالماقچى بولغان كىچىك ئۆينىڭ ھازىرقى نەرقىنى ئۇقۇشۇپ كۆرۈشىڭىز، ئاندىن پۇلنىڭ پاخاللىششى ئامىلىنى ھېسابقا ئالغان ھالدا 5 يىلدىن كېيىن بۇ ئۆينىڭ نەرقىنىڭ قانچىگە ئۆرلەيدىغانلىقىنى ھېسابلاپ چىقىشىڭىز، ئاندىن مۇشۇ نىشانغا يېتىش ئۈچۈن ئايدا قانچىلىكتىن پۇل جۇغلاپ مېڭىشىڭىزنى بەلگىلىشىڭىز كېرەك. راستىنلا مۇشۇنداق قىلسىڭىز ئۇزاققا قالماي تاغدىكى

كىچىك ئۆيلەردىن بىرەرسىگە ئىگە بولالايسىز، لېكىن ئېغىزىڭىزنى تاتلىق قىلىپ يۈرسىڭىز، ئارزۇيىڭىز ئەمەلگە ئاشمايدۇ. ئارزۇ تولىمۇ تاتلىق بولىدۇ، لېكىن ئەمەلىي ھەرىكەت پىلانى بىلەن ماسلاشتۇرۇلمىغان مۇجمەل ئارزۇ خام – خىيالدىن باشقا نەرسە بولماي قالىدۇ.

(1) نىشان ئۇزاق مۇددەتلىك بولۇشى لازىم

ئۇزاق مۇدەتلىك نىشانىڭىز بولمىسا، قىسقا مۇددەتلىك ئوڭۇشسىزلىقلار تەرىپىدىن بەھەم يەپ تۈگىشىپ كېتىشىڭىز مۇمكىن. بۇنداق بولۇشىڭىزنىڭ سەۋەبى ناھايىتى ئاددىي، سىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىڭىزغا ھېچكىم سىزدەك كۆڭۈل بۆلەلمەيدۇ. سىز يولىڭىزغا باشقا بىراۋنىڭ توسقۇنلۇق قىلىۋاتقانلىقىنى، ھەتتا باشقا بىرەرسىنىڭ ئىلگىرىلىشىڭىزنى قەستەن توسۇۋاتقانلىقىنى ھېس قىلىشىڭىز مۇمكىن. لېكىن، ئەمەلىيەتتە سىزنىڭ ئالغا بېسىشىڭىزنى توسايدىغان ئەڭ چوڭ توسالغۇ ئۆزىڭىز. باشقىلار سىزنى ۋاقىتلىق توختىتىپ قويالىشى مۇمكىن، لېكىن قىلىۋاتقان ئىشىڭىزنى مەڭگۈ داۋاملاشتۇرىدىغان سىزدىن بۆلەك ھېچكىم يوق.

ئۇزاق مۇددەتلىك نىشانىڭىز بولمىسا، ۋاقىتلىق توسقۇنلۇق ساقلانغىلى بولمايدىغان ئوڭۇشسىزلىق شەكلىلەندۈرۈشى مۇمكىن، ئائىلە مەسىلىسى، كېسەللىك، ئاپتوموبىل ۋەقەسى ۋە تىزگىنلەش قولىڭىزدىن كەلمەيدىغان باشقا ئەھۋاللار چوڭ توسالغۇ بولۇپ قېلىشى ئەجەب ئەمەس. كېيىنكى باب – پاراگرافلاردىن پاسسىپ ھەم ئاكتىپ ئەھۋاللارغا قانداق قىلغاندا توغرا ئىنكاس قايتۇرغىلى بولىدىغانلىقىنى، ئوڭۇشسىزلىق (ھەرقانچە ئېغىر بولسىمۇ) نىڭ ئالغا بېسىشىغا پۇتلىكاشاڭ بولماستىن، ئەكسىچە ۋاستە بولىدىغانلىقىنى بىلەلەيسىز.

ئۇزاق مۇددەتلىك نىشانىنى بەلگىلىۋالغاندىن كېيىن ھەدېگەندىلا بارلىق توسالغۇنى يېڭىش كويىدا بولماسلىقىڭىز كېرەك. قىيىنچىلىقلار ھەدېگەندىلا تامامەن تۈگەپ كەتسە، ئەھمىيەتلىك ئىشلارنى قىلىشقا ئىنتىلىدىغان ھېچكىم چىقمايدۇ. بۈگۈن ئەتىگەن ئۆيىڭىزدىن يولغا چىقىش ئالدىدا قاتناش ساقچى قاراۋۇلخانىلىرىغا تېلېفون بېرىپ، يول ئېغىزلىرىدى-

كى چىراقلارنىڭ پۈتۈنلەي يېشىل يانغان - يانمىغانلىقىنى سورىسىڭىز، قاتناش ساقچىلىرى سىزنى ئەقلىدىن ئاداشقان ئادەم ئوخشايدۇ، دەپ قېلىشى مۇمكىن. شۇنى بىلىشىڭىز كېرەككى، قىزىل يېشىل چىراقلاردىن بىر - بىرلەپ ئۆتۈپ ئاندىن كۆزلىگەن جايغا بارالايسىز، ئۇ يەرگە بارغاندىن كېيىن دائىم دېگۈدەك تېخىمۇ يىراقنى كۆزلەيسىز.

چارلىز گوئولىنگ ئەپەندى ئۆز قارىشىنى بىرخىل ئەھمىيەتلىك شەكىل بىلەن ئىپادىلىگەن. ئۇ مۇنداق دەيدۇ: «چوڭ پۇرسەت تېز ئاقىدىغان نىئاگارا شاقىراتمىسىدەك تۆكۈلۈپ ئەمەس، بەلكى ئاستا - ئاستا تامچىپ كېلىدۇ.»

ئومۇمەن ئۇلۇغلۇق بىلەن ئۇلۇغلۇققا يېقىنراق بولۇشنىڭ پەرقى ئۆزىڭىزنىڭ ئۇلۇغلۇققا تەلپۈنىدىغانلىقىڭىزنى ئىگىلەپ ھەر كۈنى نىشانىڭىزنى كۆزلەپ ئىشلىشىڭىز كېرەكلىكىنى بىلىشىڭىزدە. ئېغىرلىق كۆتۈرۈش ماھىرلىرى كۆزلىگەن نىشانغا يېتىش ئۈچۈن ھەر كۈنى مۇسكۇللىرىنى چېنىقتۇرۇپ تۇرۇش لازىملىقىنى بىلىدۇ. سۆيۈملۈك بالىلىرىنى تەربىيە كۆرگەن قىلىپ يېتىشتۈرۈشنى نىيەت قىلغان ئاتا - ئانىلار پەزىلەت بىلەن ئېتىقادنىڭ ھەر كۈنى ئۈزلۈكسىز تەربىيىلەشنىڭ نەتىجىسىدىن بولىدىغانلىقىنى بىلىدۇ.

كۈندىلىك نىشان پەزىلەتنى نامايان قىلىدىغان ئەڭ ياخشى ئېكرانغا ئوخشايدۇ، ئۇ تۆھپە، چېنىقىش ۋە ئىدارىنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. ئۇزاق مۇددەتلىك نىشان كۆڭۈلدىكىدەك نىشانغا يېتىشىمىزگە ياردەم بېرىدۇ.

(2) نىشان تۇراقلىق بولۇشى لازىم

نىشاننىڭ ئىنتايىن مۇھىم ئىكەنلىكىنى كىشىلەرنىڭ ھەممىسى دېگۈدەك بىلىدۇ، لېكىن ئاددىي كىشىلەر كىشىلىك تۇرمۇش يولىدا توسالغۇ ئەڭ ئاز نىشانغا قاراپ ئىش قىلىدۇ، بۇنداق قىلغۇچىلار «دىلىغا مەقسەت پۈككەن ئالاھىدە كىشى» لەر بولماستىن، «بىر ئىزىدا ئايلىنىپ يۈرىدىغان ئاددىي كىشى» لەردۇر. سىز «بىر ئىزىدا ئايلىنىپ يۈرىدىغان ئاددىي كىشى» بولماستىن، «دىلىغا مەقسەت پۈككەن ئالاھىدە كىشى» بولۇشىڭىز

كېرەك.

ھاۋا ئىسسىغان كۈنى دۇكاندىن بىر چوڭ لوپا ئەينەك ۋە بىر پارچە قەغەز سېتىۋېلىپ، لوپا ئەينەكنى قەغەزگە يېقىن تۇتۇپ تۇرۇڭ. لوپا ئەينەكنى ئورنىدىن قوزغىۋەتسىڭىز، قەغەز زادى ئوت ئالمايدۇ، لوپا ئەينەكنى ئورنىدىن مىدىرلاتمىسىڭىز، مەركەزلەشتۈرۈلگەن نۇر نۇقتىسى قەغەزگە چۈشىدۇ - دە، قۇياشنىڭ قۇدرىتى نامايان بولۇپ، قەغەز ئوت ئالىدۇ.

ھەرقانچە قابىلىيەتلىك، تالانتلىق ياكى سەۋرچان بولۇشىڭىزدىن قەتئىينەزەر، تالانت، سەۋرىڭىزنى باشقۇرۇپ، تۇراقلىق نىشانغا مەركەزلەشتۈرەلمىسىڭىز ۋە ئۇلارنى ئۆز پېتىچە ساقلاپ تۇرۇۋەرسىڭىز، مەڭگۈ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمايسىز. قۇشتىن بىر نەچچىنى ئوۋلىيالىغان ئوۋچى قۇشلارنىڭ ھەممىسىنى ئەمەس ھەر قېتىمدا بىرنى «تۇراقلىق» نىشان قىلىپ ئاتىدۇ.

نىشاننى بەلگىلەش سەنئىتى ئۇنى مۇئەييەن دەرىجىدە تۇراقلاشتۇرۇپ، تەپسىلىي مەقسەتكە مەركەزلەشتۈرۈشتىن ئىبارەت. «نۇرغۇن» پۇل تېپىش، «ياخشى» ياكى «چوڭ ئۆي» گە، «كىرىمى يۇقىرى خىزمەت» كە ئېرىشىش ۋە ياكى «ياخشى ئەر - ئايال، ياخشى ئوقۇغۇچى، ياخشى ئادەم» بولۇش دېگەنگە ئوخشاش نىشانلارنى بەلگىلىسىڭىز، بۇ نىشانلار بەك تومتاق بولىدۇ. مۇنداقچە ئېيتقاندا بۇ ئوي - پىكىرلارنىڭ ھېچقايسىنىڭ ئۆزگىچىلىكى بولمىغان بولىدۇ.

ئالايلۇق، «چوڭ» ياكى «ياخشى» ئۆي دەۋەرسىڭىز بولمايدۇ، نىشانىڭىزنى ناھايىتى ئېنىق، تەپسىلىي كۆرسىتىشىڭىز كېرەك. ئىنچىكە تەپسىلاتلارنى بىلمىسىڭىز، كۆڭلىڭىزگە ياقىدىغان ئۆيلەرنىڭ سۈرەتلىرى بېسىلغان ئېلان ۋە ژۇرناللارنى توپلىسىڭىز بولىدۇ، بىناكارلىق سودىگەرلىرى ياكى ئۆي زېمىن سودىگەرلىرىدە ئۆيلەرنىڭ ئەۋرىشكىسى بولسا، ئۇلاردىن ھەر تەرەپلىمە پايدىلانسىڭىز، ئۇلاردىكى يېڭى قاراشلار ۋە نۇقتىئىينەزەرلەرنى مۇكەممەلرەك ئىگىلىسىڭىز بولىدۇ.

نشان بەلگىلەش ئۈچۈن زۆرۈر بولغان ئادەتتىكى بىلىملەرنى تولۇق ئىگىلەپ ھەم ئۇلاردىن ئەمەلىيەت جەريانىدا پايدىلانسىڭىز بولىدۇ.

(3) نىشان كونكرېت بولۇشى لازىم

بەزى كىشىلەر: مەن چوڭ بولغاندا كاتتا ئادەم بولىمەن، دەيدۇ. ئۇلارنىڭ بۇ نىشانى زادى كونكرېت ئەمەس. كىچىك ۋاقتىمىزدا تاپشۇرۇق ئىشلىگەندە كەلگۈسىدە چوڭ بولغاندا نېمە بولىسىز دېگەن سوئالغا جاۋاب يازغاندا، بەزى ساۋاقداشلار «چوڭ بولغاندا زۇڭتۇڭ بولىمەن» دەپ يازغان، ئۇلارنىڭ بۇ نىشانى تولىمۇ كونكرېت ئەمەس، بەك تومتاق ئىدى. نىشان كونكرېت بولۇشى لازىم. ئالايلۇق، ئىنگلىز تىلى ئۆگەنمەكچى بولسىڭىز، نىشان بەلگىلەپ ئۆزىڭىزگە ھەر كۈنى 10 سۆزنى بىر ماقالىنى يادلاش، بىر يىل ئىچىدە ئىنگلىزچە كىتاب، گېزىتنى كۆرەلەيدىغان بولۇش تەلىپىنى قويۇشىڭىز كېرەك. نىشانىنى كونكرېت بەلگىلىسىڭىز ھەم نىشاندا قويۇلغان تەلەپ بويىچە ئىش قىلسىڭىز، نىشانىڭىزغا ئاسان يېتەلەيسىز.

بىر كىشى مۇنداق تەجرىبە قىلغان: ئۇ كىشىلەرنى 2 گۇرۇپپىغا ئايرىپ ئېگىزگە سەكرەشكە سالپتۇ. 2 گۇرۇپپىدىكىلەرنىڭ بويى ئانچە پەرقلەنمەيدىكەن، ئاۋۋال بۇ ئىككى گۇرۇپپىدىكىلەرنى، ئۈچ گەز ئېگىزلىككە سەكرىتىپتۇ، ئاندىن 2 گۇرۇپپىنى ئايرىپ، بىر گۇرۇپپىغا «سىلەر 6 يېرىم گەز سەكرىيەلەيدىغان بولۇشۇڭلار» كېرەك دېگەن تەلەپنى، يەنە بىر گۇرۇپپىغا «سىلەر تېخىمۇ ئېگىز سەكرىيەلەيدىغان بولۇڭلار» كېرەك دېگەن تەلەپنى قويۇپ، ئۇلارنى ئايرىم ـ ئايرىم سەكرەشكە سالپتۇ. نەتىجىدە 6 يېرىم گەز سەكرەشتە كونكرېت تەلەپ قويۇلغانلىقى ئۈچۈن 1 ـ گۇرۇپپىدىكىلەر سەكرىگەنسېرى ئېگىز سەكرەپتۇ، 2 ـ گۇرۇپپىدىكىلەر كونكرېت نىشان بولمىغانلىقى ئۈچۈن 5 گەزدىن ئازراقلا ئۆرلىيەلەپتۇ، ئۇلاردىن 6 يېرىم گەز سەكرىيەلىگەنلەر ئاز بوپتۇ. نېمىشقا شۇنداق بولىدۇ؟ چۈنكى 1 ـ گۇرۇپپىدىكىلەر كونكرېت نىشانغا ئىگە بولغان، بۇنىڭدىن كونكرېت نىشان بولۇش ـ بولماسلىقنىڭ پەرقىنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ.

(4) نىشان ئۇلۇغۋار بولۇشى كېرەك

ئۇلۇغۋار نىشان كىشىگە ئىجادچانلىق ئۇچقۇنى بەخش ئېتىدۇ. كىشىگە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىمكانىيىتى يارىتىپ بېرىدۇ. جون جايىر چاپمان ئېيتقاندەك، كىشىلەرنىڭ ئەڭ ھۆرمەتلەيدىغىنى نىشانى ئۇلۇغۋار كىشىلەردۇر، باشقىلارنى ئۇلارغا تەڭلەشتۈرگىلى بولمايدۇ. بېتخوۋېننىڭ سىمفونىيىسى، ئادەن سىمتنىڭ «باي بولۇشنىڭ سەۋەبى» ناملىق ئەسىرى ھەم كىشىلەر تەرىپىنى قىلىدىغان ئىنسانىيەتنىڭ ھەرقانداق مەنىۋى مەھسۇلاتلىرىنى كۆرگىنىڭىزدە، ئۇلاردىن سۆيۈنىسىز، چۈنكى سىز بۇ نەرسىلەرنى ئۇلارنىڭ ئىجادىيىتى دەپلا ئەمەس، بەلكى ھەقىقىي بىلىمى، پىشقان قاراشنىڭ بايقىلىشى، دەپ قارايسىز.

مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار مۇۋەپپەقىيەتنى ئەنە شۇنداق قولغا كەلتۈرگەن. ئولىمپىك تەنھەرىكەت مۇسابىقىلىرىدە ئالتۇن مېدالغا ئېرىشكەنلەر ئالتۇن مېدالنى ئۆزلىرىنىڭ تېخنىكىسىغىلا تايىنىپ ئەمەس، بەلكى ئۇلۇغۋار نىشانىنىڭ تۈرتكىسىگە تايىنىپ قولغا كەلتۈرگەن. سودا ساھەسىدىكى يول باشچىلارمۇ شۇنداق. ئۇلۇغۋار نىشان كىشىنى ئالغا ئىلگىرىلىتىدىغان ئارزۇ ـ ئارماندۇر. مۇشۇ، ئارزۇ ـ ئارمىنىڭىزنىڭ رېئاللىشىشىغا ئەگىشىپ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئاملىنىڭ نېمە ئىكەنلىكىنى بىلىپ قالىسىز، ئۇلۇغۋار نىشان بولمىسا، كىشىلىك ھاياتتا قوغلىشىدىغان ۋە قارىغا ئالىدىغان نىشان بولماي قالىدۇ. سىزگە ئۈمىد بېغىشلايدىغان تېخىمۇ يۇكسەك بۇرچ بولمايدۇ. دوۋگلاس لېيتېر ئېيتقاندەك، «ھاياتىڭىزدا نېمىنى قوغلىشىشنى بەلگىلىۋالغاندىن كېيىن، ھاياتىڭىز ئۈچۈن ئەڭ مۇھىم بولغان يولنى تاللايسىز. ئارزۇيىڭىزنى ئەمەلگە ئاشۇرۇمەن دەيدىكەنسىز، ئالدى بىلەن ئارزۇيىڭىزنىڭ نېمە ئىكەنلىكىنى ئايدىڭلاشتۇرۇۋېلىشىڭىز لازىم». سىزدە ئارزۇ تىكلەنسە، قانداق مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشمەكچى ئىكەنلىكىڭىزنى ئېنىق كۆرەلەيسىز. ئېنىق نىشان بولىدىكەن، شارائىتنىڭ ئوڭۇشلۇق ياكى ئوڭۇشسىز بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، باتۇرلۇق بىلەن ئىلگىرىلەيدىغان غەيرەتكە ئىگە بولالايسىز، نىشان سىزنى ئىقتىدارىڭىزدىن ئارتۇق نەرسىگە ئىگە قىلالايدۇ.

ئادەمدە ئۇلۇغۋار نىشان بولۇشى كېرەك. ئۇلۇغۋار نىشان بولغاندا، ئاندىن ئۇلۇغ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايسىز.

(5) نىشانىنى بارلىققا كەلتۈرۈش ئەمەلىيىتى

1. ئۆز ئىستىكىڭىزنى ئويلاش، بارلىققا كەلتۈرۈش ۋە ئۇنىڭغا ئېرىشىش ئۈچۈن بىر كۈن ۋاقىت ئاجرىتىڭ. تەپەككۇر قىلىشىڭىزنى ئۈزۈپ قويىدىغان كاشىلىلاردىن، ئادەملەردىن نېرى بۇلۇڭ. سەھراغا بېرىشنى ياكى مېھمانخانىغا بېرىپ بىرەر ئېغىز ئۆي ئىجارە ئېلىشنى ۋە ياكى تەنها كۆڭۈللۈك ئۆتكىلى بولىدىغان باشقا جايغا بېرىشنى ئويلىشىپ باقسىڭىز بولىدۇ.

قەغەز، قەلەم، كالىندار ۋە سىزگە ياردىمى تېگىدىغان كىتابلارنى ئېلىۋېلىڭ. يالغۇز جايلىشىۋالغاندىن كېيىن، ئۆزىڭىزگە قويغان سوئاللارنىڭ جاۋابىنى بىر ـ بىرلەپ يېزىۋېلىڭ.

(1) قانداق ئىقتىدارىم ۋە تۇغما تالانتىم بار؟ مەن ئوبدان قىلالايدىغان ئىش قايسى؟ ياكى مەن تونۇيدىغان كىشىلەردىنمۇ ئوبدان قىلالايدىغان قانداق ئىش بار؟

(2) قايسى ساھەگە قىزىقىمەن؟ مېنى ئالاھىدە ھاياجانغا سالىدىغان، مەندە ئورۇنداش غەيرىتى پەيدا قىلىدىغان نەرسە بارمۇ؟ بولسا، ئۇ نېمە؟

(3) كەچۈرمىشىمنىڭ قايسى تەرىپى باشقىلارنىڭكىگە ئوخشىمايدۇ؟ ئۇ ماڭا ئالاھىدە كۆزىتىش ئىقتىدارى، تەجرىبە ۋە قابىلىيەت ئاتا قىلالامدۇ؟ مەن قانداق ئۆزگىچە ئىشنى قىلالايمەن؟

(4) مەن ياشاۋاتقان دەۋر ۋە مۇھىت قانداق ئالاھىدىلىككە ئىگە؟

ئىستەك تولا چاغلاردا كىشىلىك تۇرمۇشنىڭ ئۆزگىچە مۇھىتى، جۇغراپىيىلىك مۇھىت، سىياسىي كېلىمات، تارىخ، ئىقتىساد، مەدەنىيەت جەھەتتىكى ئارقا كۆرۈنۈش ۋە باشقا ئامىللارنىڭ رول ئوينىشى بىلەن شەكىللىنىدۇ. ئۆزىڭىزگە كەلگەن پۇرسەتكە تەسىر كۆرسىتىش ئېھتىمالى بولغان ھەرقانداق نەرسىنى خاتىرىلىۋېلىشىڭىز لازىم.

(5) قايسى مەشھۇر زاتلار بىلەن باردى ـ كەلدى قىلىشىم كېرەك؟

سىز ھەمكارلىشالايدىغان ئاشۇ كىشىلەرنىڭ قابىلىيىتى، تۇغما تالانتى ۋە قىزغىنلىقى يالغۇز ئىشلىگىنىڭىزدە تاپقىلى بولمايدىغان قانداق پۇرسەتلەرنى ئېلىپ كېلىدۇ؟

(6) مەندە قاندۇرۇشقا تېگىشلىك قانداق تەلەپ بار؟

مەلۇم تەلەپنى قاندۇرۇش ئارزۇسى كىشىدە ئىستەك پەيدا قىلالايدۇ.

(7) مەن كىشىلىك ھاياتىمدا قىلمەن دەپ تەسەۋۋۇر قىلالايدىغان ئەڭ ئۇلۇغ ئىش قايسى؟

يۇقىرىقى جەرياننى يىلدا بىر قېتىم تەكرارلىسىڭىز ياكى زۆرۈر دەپ قارىغاندا شۇنداق قىلسىڭىز، بىرنەچچە يىلدىن كېيىن، ئىستىكىڭىزدە ئۆزگىرىش بولغانلىقىنى بايقايسىز. بىر نەچچە يىلدىن بۇيانقى ئىستىكىڭىز ئوخشاش بولسا، ئۇنىڭ ئۈستىگە مۇشۇ ئىستىكىڭىزنىڭ قابىلىيىتىڭىزگە قارىغاندا ئۈستۈنلۈكىنى ھېس قىلسىڭىز، ھاياتىڭىزدىكى ئەڭ ياخشى ئىستەكنى تاپقان بولىسىز، كېيىنكى كۈنلەردە بۇ ئىستەكلىرىڭىزنىڭ ئازراق ئۆزگەرگەنلىكىنى ياكى تولۇقلانغانلىقىنى بايقىشىڭىز مۇمكىن، لېكىن ئۇ پۈتۈنلەي ئۆزگىرىپ كەتمەيدۇ.

2. بىر نەچچە سائەت ۋاقىت ئاجرىتىپ، ئەڭ يېقىنقى تىجارىتىڭىزگە كۆز يۈگۈرتۈپ چىقىڭ. مۇنداق قىلىشتا ئىلگىرى ئويلاپ باقمىغان يېڭى پىلاننى بايقاشنى مەقسەت قىلىڭ. مۇنداق قىلغاندا يېتەكچى پرىنسىپىڭىز يۇقىرىدا بايان قىلىنغان 1 ـ تۈرلۈك ھەرىكىتىڭىزگە ئوخشاش بولسۇن. خالىي جاي تېپىپ، زۆرۈر نەرسىلەرنى ئېلىپ بارسىز. ئاندىن تۆۋەندىكى سوئاللارغا جاۋاب تېپىپ خاتىرىلىۋالسىز:

(1) تېخى ئىشقا سېلىنمىغان قانداق قابىلىيىتىم، تەبىئىي تالانتىم ۋە مالىيە كۈچۈم بار؟

(2) مەن ياشاۋاتقان ئۆزگىچە مۇھىت ۋە دەۋر تىجارىتىمگە قانداق تەسىر كۆرسىتىدۇ؟

(3) يۇقىرىدا بايان قىلىنغان 1 ـ تۈردىكى مەسىلىلەرگە بەرگەن جاۋابىم قانداق پۇرسەت يارىتالايدۇ؟

(4) مۇبادا مالىيە كۈچۈم يېتەرلىك بولسا، ئۇنىڭ ئۈستىگە تىرىشىپ

ئورۇنداپ كېتىشكە كۆزۈم يېتىدۇ، ئۇنداقتا، تىجارىتىمدە نېمىنى نىشان قىلىشىم كېرەك؟ شۇنى ئەستە تۇتۇش كېرەككى، نىشان ئۇلۇغۋار بولۇشى كېرەك.

(5) تونۇشلار ئىچىدە كىملەرنىڭ نىشانى مېنىڭكىگە ئوخشاپ كېتىدۇ؟ ئۇلار بىلەن قانداق ھەمكارلىشىشىم كېرەك؟

§ 3 . نىشانىنى قانداق بەلگىلەش كېرەك

مۇۋاپىق نىشان بەلگىلەش ئەمەلىيەتتە، نىشانىڭ بىر قىسمىغا يەتكەنلىك بىلەن تەڭ بولىدۇ. نىشان بەلگىلەنسىلا، ئۇتۇق قازىنىش كۆپ ئاسانغا چۈشىدۇ.

يۇقىرى ئۈنۈمنى ساقلاپ قالىمەن دەيدىكەنسىز، نىشان بەلگىلەشنى شۇ بىر قېتىملىق بىلەنلا چەكلەپ قويماسلىقىڭىز كېرەك. بەلگىلەنگەن نىشانىنى ئورۇنداپ بولۇپلا، ئۆزىنى تاشلاپ ئۇخلايدىغان ئادەم بولمايدۇ. بەلگىلەنگەن نىشانىنى پات - پات تەكشۈرۈپ تۇرۇشقا، پىلان تۈزۈشكە، ئىجراسىنى تەكشۈرۈپ تۇرۇشقا ھەم تەرەققىيات نۇقتىئىنەزىرىدە تۇرۇپ باھالاپ تۇرۇشقا توغرا كېلىدۇ. ئوبيېكتىپ ئەھۋال بەزىدە سىزدىن بەزى تەرەپلەرنى جانلىق بىر تەرەپ قىلىشنى تەلەپ قىلىدۇ، قارىشىڭىز ئۆزگەرگەندە، نىشانغا تۈزىتىش كىرگۈزۈشكە توغرا كېلىدۇ. شۇنى ئەستە تۇتۇڭكى، نىشانىڭىزنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش جەريانىدا، ئۆزىڭىزنى داۋاملىق ئۈستۈرۈپ بېرىشىڭىز بەلگىلىگەن نىشانغا يېتىشتىنمۇ مۇھىم.

نىشان بەلگىلەش بىرخىل تۇرمۇش شەكلىگە ئايلىنىشى كېرەك. لېكىن ھەرقانداق كىشىنىڭ مەلۇم نۇقتىدىن قەدەم تاشلىشى زۆرۈر، شۇنداق قىلغاندىلا، تەدرىجىي ھالدا قىلماقچى بولغان ھەر قانداق ئىشتا نىشانىنى ئويلايدىغان ئادەم بولغىلى بولىدۇ. ئادەملەرنىڭ كۆپىنچىسىدە بۇنداق قابىلىيەت بولمايدۇ. ئەمدى نىشان بەلگىلەشكە كىرىشىشنىڭ 6 قەدەم - باسقۇچى ئۈستىدە قىسقىچە توختىلىمىز:

1. نىشانىنى ۋە يۆنىلىشنى توغرا بەلگىلەڭ

2 - پاراگرافنىڭ ئاخىرىدا بايان قىلىپ ئۆتۈلگەن نىشانىنى بارلىققا كەلتۈرۈش ئەمەلىيىتىنى ئورۇنداپ بولغان بولسىڭىز، ئۆز نىشانىڭىزنى ۋە يۆنىلىشىڭىزنى ئېنىق كۆرەلىگەن بولىسىز. بۇ ئىككى نۇقتىنى چۈشىنىش مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىڭىزدا ئىنتايىن مۇھىم. نىشان بولمىسا، ئالغا بېسىش بولمايدۇ؛ يۆنىلىش (يول سىزىقى) بولمىسا، سەپىرىڭىزنى نەدىن باشلاشنى بىلەلمەي قالىسىز. بەزىدە خەرىتە ۋە كومپاس بار تۇرۇقلۇق يۆنىلىشتىن ئادىشىپ كېتىدىغان ئەھۋال كۆرۈلۈپ تۇرىدۇ. كومپاستىكى 5 - نۇقتا يەنى ئۆزىڭىز تۇرۇۋاتقان جاينىڭ ئورنىنى بىلەلىگىنىڭىزدىلا، ئاندىن خەرىتە ۋە كومپاس رول ئوينىيالايدۇ.

2. نىشانىنى ئېنىق ئىپادىلەڭ

نىشانىنى ئىپادىلەش دېگەن ئۇقۇم ئەمدى سىزگە خېلى تونۇش بولۇپ قالدى. يۇقىرى ئۈنۈملۈك ئورگانلار — سودا دۇكانلىرى، مەكتەپلەر، شىركەتلەر ئېنىق بايان قىلىنغان نىشانى ئارقىلىق ئۆز تەركىبىدىكىلەرنىڭ پائالىيەتلىرىگە يېتەكچىلىك قىلىدۇ. خۇددى بوب. تومسون «قەدەممۇ قەدەم ئۆرلەش.» دېگەن كىتابىدا يازغاندەك، «رەھبەر بولغۇچىنىڭ مۇھىم رولىدىن بىرى ئورگاندىكى ئىشداشلىرىنىڭ دىققىتىنى بەلگىلىك نىشانغا مەركەزلەشتۈرۈشتىن ئىبارەت.» سىزمۇ مەلۇم نەرسىنىڭ پۈتۈن زېھنىڭىزنى نىشانىڭىزغا مەركەزلەشتۈرۈشىڭىزگە ياردەم بېرىدىغان ئېنىق يېتەكچى بولۇشىنى تەلەپ قىلىسىز. بۇ نەرسىنى ئۆزىڭىزلا ھەل قىلالايسىز، باشقىلار سىزگە ھەل قىلىشىپ بەرمەيدۇ.

زېھنىڭىزنى مەركەزلەشتۈرۈشنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇسۇلى — كىشىلىك تۇرمۇش نىشانىڭىزنى ئېنىق ئىپادىلەش. تېگى - تەكتىدىن ئېيتقاندا، ھەر بىر كىشى ئۆزىنىڭ كىشىلىك تۇرمۇش نىشانىنى بايقاشنى ئۈمىد قىلىدۇ ھەم شۇ نىشانغا يېتىش ئۈچۈن ياشايدۇ. كىشىلىك تۇرمۇش نىشانىنى ئېنىق ئىپادىلەش ھەرقانداق ۋاقىتتا زېھنىڭىزنى مەركەزلەشتۈرۈپ، يۇقىرى ئۈنۈم ھاسىل قىلىشىڭىزغا ياردەم بېرەلەيدۇ. كىشىلىك تۇرمۇش نىشانىڭىزنى

ئىپادىلەشتە ئۆز ئىستىكىڭىز ۋە ئېتىقادىڭىزنى ئاساس قىلىشىڭىز لازىم، بۇ نىشاننى كونكرېت، ئەمەلىي بەلگىلىشىڭىزگە ياردەم بېرىدۇ.

3. ئومۇمىي نىشاننى ئاسان ئەستە تۇتقىلى، تەپسىلىي ئىجرا قىلغىلى بولىدىغان بىر قانچە تارماق نىشانغا بۆلۈڭ

كەلگۈسى ئىستىكىڭىز ۋە كىشىلىك تۇرمۇش نىشانىڭىزنى ئېنىق ئىپادىلىگەندىن كېيىن، ئۇزاق مۇددەتلىك ۋە قىسقا مۇددەتلىك نىشانلىرىڭىز (بۇ يۆنىلىشنى ئىگىلىشىڭىزگە ياردەم بېرىدۇ) نى بەلگىلەشكە كىرىشسىڭىز بولىدۇ، نىشاننى نەتىجە (ئالايلۇق، مەلۇم مەھسۇلاتتىن 1000 نى سېتىش) بىلەن ئىپادىلەشكە بولىدۇ، ۋاقىت (ھەر ھەپتىدە 3 قېتىم، ھەر قېتىمدا بىر سائەت چېنىقىمەن) بىلەن ئىپادىلەشكىمۇ بولىدۇ. نىشان قانداق مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى نىيەت قىلغانلىقىڭىزغا قاراپ تۇرمۇشنىڭ ھەممە تەرەپلىرىگە چېتىلسا بولىدۇ. تۆۋەندىكىلەر سىز نىشان بەلگىلىمەكچى بولىدىغان ساھەلەر بولۇشى مۇمكىن:

① ئۆزىڭىزنىڭ يېتىلىشى؛ ② تەن سالامەتلىك؛ ③ كەسپىي نەتىجە؛ ④ كىشىلىك مۇناسىۋەت؛ ⑤ ئائىلە مەسئۇلىيىتى؛ ⑥ تىجارەت ئەھۋالى؛

قايسى نىشاننى ئاۋۋال يېزىشقا كەلسەك، ئالدى بىلەن بۇ نىشانلارنىڭ ئۇزاق مۇددەتلىك ياكى قىسقا مۇددەتلىكلىكىگە قارىتا كارىڭىز بولمىسۇن ئۇنىڭغا يەتكىلى بولىدىغان ـ بولمايدىغانلىقىغا ھۆكۈم قىلىشنىڭ ھاجىتى يوق. بۇ باسقۇچتا ئاساسلىقى ئىجادىي قارارىڭىز (ئىستەكىڭىز) بولۇش ـ بولماسلىقى ئەڭ مۇھىم.

تەسەۋۋۇر قىلالىغىنىڭىزنىڭ ھەممىنى يېزىپ بولغاندىن كېيىن، كىشىلىك تۇرمۇش نىشانىڭىزنىڭ ئىپادىلىنىشى بويىچە ئۇنى بىر قۇر تەكشۈرۈپ چىقىڭ، تەكشۈرگەندە ئۆزىڭىزگە مۇنداق 2 سوئالنى قويۇڭ:

1. بۇ نىشان مېنى ئۆز غايە ـ ئىستىكىمگە قاراپ ئىلگىرىلىتەلەمدۇ؟ ئەگەر بۇ نىشانلىرىڭىز ئىچىدە قايسىنىڭ تۇرمۇش نىشانىڭىزنىڭ ئىپادىلىنىشىگە ھەم كەلگۈسى غايىڭىزگە مۇۋاپىق كەلمەيدىغانلىقىنى بايقىسىڭىز،

تۆۋەندىكى ئىككى يولنىڭ بىرىنى تاللاڭ: ① ئۇنى چىقىرىۋېتىڭ ياكى ئۆزگەرتىڭ؛ ② تۇرمۇش نىشانىڭىز توغرىسىدىكى بايانىڭىزغا قايتا باھا بېرىڭ، يىغىۋاشتىن تۈزىتىش كىرگۈزۈشنى ئويلىشىڭ، نىشانىڭىز غايىڭىزگە ماس كەلمەيدىغان بولسا كۆزلىگەن مەقسەتكە يېتىپ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنالىشىڭىز ناتايىن.

2. غايە ـ ئىستىكىمنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشتا يېتىشكە تېگىشلىك نىشانلىرىمدىن 2 ـ 5 نى ئەسكە ئالالامدىم؟ بۇ سوئال بەلگىلەنگەن نىشانلارنى تولۇق يازغان ـ يازمىغانلىقىڭىزنى ئايدىڭلاشتۇرۇۋېلىشىڭىزغا ياردەم بېرىدۇ. ئىستىكىڭىز سىزدىن يېتىشنى تەلەپ قىلىدىغان نىشانلاردىن يەنە بىر نەچچىسى بارلىقىنى بايقىسىڭىز، ئۇلارنىمۇ قەغەز يۈزىگە چۈشۈرۈڭ، نىشانلىرىڭىزنىڭ ھەممىنى يېزىپ بولغاندىن كېيىن، ئۇتۇق قازىنىش پروگراممىسىنى بەلگىلەشكە كىرىشسىڭىز بولىدۇ.

(1) كىشىلىك تۇرمۇشتىكى چوڭ نىشان مۇمكىنقەدەر ئۇلۇغۋار بولۇشى كېرەك.

ئادەمنىڭ نىشانى قانچە ئۇلۇغۋار بولسا، ئۇنىڭ ئالغا ئىلگىرىلىشى شۇنچە تېز بولىدۇ. ھەرقانداق ئادەمدە مۇنداق تەسىرات بولىدۇ: بىر كىلومېتىر نېرىنىلا نىشان قىلىپ ماڭسىڭىز، مۇساپىنىڭ 0.8 كىلومېتىر قىسمىنى بېسىپ بولغان ۋاقتىڭىزدا، ھارغىنلىق ھېس قىلىسىز، نىشانغا يېتىشكە ئازلا قالدىمغۇ دەپ قاراپ بوشىشىپ كېتىسىز. لېكىن 10 كىلومېتىر نېرىنى نىشان قىلىپ ماڭىدىغان بولسىڭىز، سىزدە ئىدىيە ۋە باشقا جەھەتتە شۇنىڭغا مۇناسىپ تەييارلىق بولىدۇ ـ دە، ھەر جەھەتتىكى يوشۇرۇن كۈچلىرىڭىزنى ئىشقا سالىسىز. 7 ـ 8 كىلومېتىر بېسىپ بولغاندىن كېيىن، سىزدە ئاندىن بوشىشىش كۆرۈلۈشى مۇمكىن. دېمەك، نىشان ئۇلۇغۋار بولسا، ئادەمنىڭ يوشۇرۇن ئىقتىدارىنى تولۇق جارى قىلدۇرغىلى بولىدۇ.

ئۇلۇغ ئادەمنىڭ ئۇلۇغ بولالىشىدىكى سەۋەب، ھەممىدىن ئاۋۋال، شۇ ئادەمنىڭ ئۇلۇغۋار نىشانى بولغانلىقىدا. ئۇلۇغ نىشان ئادەمنى قانداق

ئۇلۇغ قىلالايدۇ؟

ئۇلۇغ نىشان دېگىنىمىز —— چوڭ - چوڭ ئىشلارنى قىلىش، تېخىمۇ كۆپ سانلىق ئادەملەرنى ئويلاش، كەڭ دائىرىدە تېخىمۇ كۆپ مەسىلىلەرنى ھەل قىلىشنى كۆرسىتىدۇ. مەسىلەن، ئىجتىمائىي ئەربابلار ياكى سىياسەتچىلەر ئىنسانىيەتنىڭ تىنچلىقى ۋە گۈللىنىشى ئۈچۈن كۈرەش قىلىدۇ؛ ئاتاقلىق ئادۋوكاتلار دۆلەت قانۇنلىرىنىڭ ئېنىق بولۇشى ئۈچۈن كۈرەش قىلىدۇ؛ كارخانىچى مىليونېر، ئۆلكە باشلىقى، شەھەر باشلىقى، ۋالىي، ھاكىم بولغانلارمۇ كۆڭلىگە ئۇلۇغ نىشاننى پۈككەن بولىدۇ.

چوڭ - چوڭ مەسىلىلەرنى ھەل قىلىش، كۆپسانلىق كىشىلەرگە خىزمەت قىلىش ئۈچۈن سىزدە چوڭ ئىقتىدار، ئۇرغۇن بىلىم، قەيسەر ئىرادە، ئىلغار تېخنىكا ھەتتا بەزىدە شەخسىي پايدا - زىيان بىلەن ھېسابلاشمايدىغان، قۇربان بېرەلەيدىغان روھ بولۇشى كېرەك. شۇ جەرياندا، سىزدە خەلق ئۈچۈن، دۆلەت ئۈچۈن، مىللەت ئۈچۈن ئىنسانىيەتنىڭ تەرەققىياتى ئۈچۈن خىزمەت قىلىشقا زۆرۈر بولغان ئالاھىدە يۇقىرى بىلىم، ئىقتىدار، كەڭ قورساقلىق، شەخسىيەتسىزلىك ۋە ئۆزگىچە ئۇسۇل تەدرىجىي شەكىللىنىدۇ. مۇشۇ خىزمەتكىز مۇۋەپپەقىيەتلىك بولغاندىن كېيىن، تەبىئىي ھالدا جامائەتچىلىك ۋە خەلق تەرىپىدىن ئېتىراپ قىلىنىسىز ۋە ھۆرمەتلىنىسىز - دە، تەدرىجىي ھالدا ئۇلۇغ كاتتا ئادەمگە ئايلىنىسىز.

(2) كىشىلىك تۇرمۇشتىكى چوڭ نىشاننىڭ تەپسىلىي ۋە ئېنىق بولۇشى تەلەپ قىلىنمايدۇ

كىشىلىك تۇرمۇشتىكى چوڭ نىشان كىشى ھاياتىدىكى چوڭ ئىشنى كۆرسىتىدۇ. ئۇنى ئورۇنداش ئۈچۈن 10 يىل، 20 يىل ھەتتا ئۆمۈر بويى كۈرەش قىلىشقا توغرا كېلىشى مۇمكىن. مۇنداق چوڭ نىشاننى تەپسىلىي، ئېنىق بەلگىلەش ھەقىقەتەنمۇ قىيىن، بولۇپمۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش تەجرىبىسى كەمچىل، بىلىمى تېيىز كىشىلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، تېخىمۇ شۇنداق. مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش تەجرىبىسىنىڭ كۆپىيىپ بېرىشىغا، باسقۇچ خاراكتېرلىك، ئوتتۇرا، قىسقا مۇددەتلىك نىشانلارغا يېتىشكە ئەگىشىپ

كىشى تېخىمۇ ئېگىزدە تۇرۇپ يىراقنى كۆرەلەيدىغان بولىدۇ، كىشىلىك تۇرمۇشتىكى چوڭ نىشانى بارا - بارا ئايدىڭلىشىپ بارىدۇ.

شۇڭا، كىشىلىك تۇرمۇشتىكى چوڭ نىشان تەپسىلىي، ئېنىق بولمىسىمۇ بولىدۇ، نىشان ئېنىقراق بولسىلا ھەم ئومۇمىي تەلەپ قويۇلسىلا بولىدۇ. مەسىلەن، ئاتاغلىق ئالىم بولۇشقا ئىرادە تىكلەنسە، چوڭ كارخانىچى بولۇشقا ئىرادە تىكلەنسە دۇنيانى ئۆزگەرتىدىغان سىياسىيون بولۇشقا ئىرادە تىكلەنسىلا بولىدۇ.

(3) ئوتتۇرا، قىسقا مەزگىللىك نىشانلار ئىلھاملاندۇرۇش قىممىتىگە ئىگە بولۇپلا قالماي، بەلكى رېئال، ئەمەلىي بولۇشى لازىم.

پسىخولوگلارنىڭ تەجرىبە قىلىشىغا قارىغاندا، قىيىن ياكى بەك ئاسان ئىش مۇسابىقە خاراكتېرىگە ئىگە بولمايدىكەن، كىشىلەرنىڭ قىزغىنلىقىنىمۇ قوزغىيالمايدىكەن.

ئوتتۇرا، قىسقا مەزگىللىك نىشان رېئال ھەرىكەتنىڭ قىبلىنامىسى. مۇبادا تۈزگەن نىشان شۇ كىشىنىڭ سەۋىيىسىدىن تۆۋەن بولۇپ قالىدىغان، ياكى شۇ كىشى ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇرالمايدىغان بولسا، ئۇنىڭ ئىلھاملاندۇرۇش قىممىتى بولمايدۇ، بىراق، تۈزۈلگەن ئەمەلىي پىلان بەك يۇقىرى بولۇپ كېتىپ، 1 - 2 يىل ئىچىدە كۆرۈنەرلىك ئۇتۇق قازانغىلى بولمايدىغان بولسا، ئاكتىپلىققا بەرھەم بېرىپ پاسسىپ رول ئوينايدۇ.

ئۇنداق بولسا نىشاننىڭ مۇۋاپىق بولۇشىنى قانداق ئىگىلەش كېرەك؟

ئىگىلەش ئادەمگە قاراپ ھەرخىل بولىدۇ. ھەركىمنىڭ تەجرىبىسى، بىلىم سەۋىيىسى ۋە رېئال مۇھىتىنىڭ يول قويۇشى ئوتتۇرا، قىسقا مەزگىللىك نىشانلارنى بەلگىلەشنىڭ ئاساسى قىلىنىدۇ.

ھەركىمنىڭ شارائىتى ئوخشاش بولمايدىغانلىقى ئۈچۈن، ئوتتۇرا، قىسقا مۇددەتلىك نىشانلارنى بەلگىلىگەن ۋاقتىمىزدا ئۆزىمىزنىڭ ئەمەلىي ئەھۋالىنى —— تەجرىبىمىز، ساپايىمىز، مۇھىت شارائىتىمىز قاتارلىقلارنى ئاساس قىلىپ، نىشانىمىزنى ھەم سەۋىيىمىزدىن يۇقىرىراق، ھەم ئاساسىي

جەھەتتىن يولغا قويۇشقا بولىدىغان قىلىپ بەلگىلىشىمىز لازىم.

مەسىلەن، تەجرىبە يېتەرسىز چاغدا، ئاۋۋال كىچىك ئۆيلەرنى سېلىش، كىچىك ئۆيلەرنى سېلىشتا تەجرىبە ھاسىل قىلغاندىن كېيىن چوڭ ئۆيلەرنى سېلىش، ئاندىن قەۋەتلىك بىنالارنى سېلىش كېرەك. كىچىك ئۆيلەرنى سېلىش تەجرىبىسىمۇ يوق تۇرۇقلۇق، بىراقلا چوڭ ئۆي سېلىش نىشان قىلىنسا، بۇنداق نىشان رېئال، ئەمەلىي بولماي قالىدۇ. كىچىك ئۆيلەرنىلا سالالايدىغان سەۋىيىدە ئۇزاق مۇددەت توختاپ قېلىشنىڭمۇ ئىلھاملاندۇرۇش قىممىتى بولمايدۇ، بۇ ھالدا چوڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىن سۆز ئاچقىلى بولمايدۇ، ئەلۋەتتە.

(4) ئوتتۇرا، قىسقا مەزگىللىك نىشانلار مۇمكىنقەدەر كونكرېت، ئېنىق بولۇشى ھەم قەرەلى بەلگىلىنىشى لازىم.

ئوتتۇرا، قىسقا مەزگىللىك نىشانلار 3 ـ 5 يىللىق ياكى 1 ـ 2 يىللىق بولۇشى، بەزى قىسقا مۇددەتلىك نىشانلار يېرىم يىللىق، ھەتتا 3 ئايلىق بولۇشى مۇمكىن. مۇنداق ئوتتۇرا، قىسقا مەزگىللىك نىشانلار كونكرېت ئېنىق بولمىسا، ئۇ نىشان بولمىغان بىلەن باراۋەر بولىدۇ. كونكرېت، ئېنىق ۋە قەرەلى بولغان نىشانلا ھەرىكەتنىڭ قىبلىنامىسى بولالايدۇ ۋە ئۇنىڭ ئىلھاملاندۇرۇش قىممىتى بولىدۇ. بەلگىلىك ۋاقىتتا بەلگىلىك ۋەزىپىنى ئورۇندىماقچى بولغىنىڭىزدىلا، كۈچىڭىزنى مەركەزلەشتۈرۈپ، كاللىڭىزنى ئىشلىتىپ، ئۆزىڭىزنىڭ ۋە باشقىلارنىڭ يوشۇرۇن كۈچىنى ئىشقا سېلىپ، نىشانغا يېتىش ئۈچۈن كۈرەش قىلالايسىز. ئېنىق كونكرېت نىشانىنىڭ قەرەلى بولمىسا ھەرقانداق كىشى روھىي جەھەتتىكى چېچىلاڭغۇلۇق، بوشاڭلىقتىن خالىي بولالمايدۇ، بۇنداق ئەھۋالدا چوڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىن ئېغىز ئاچقىلى بولمايدۇ.

4. دەرھال ھەرىكەتكە كېلىڭ

ئۆمۈرلۈك نىشانىڭىزنى بەلگىلىيەلىشىڭىز، مەزگىللىك نىشانلارنى ئەستايىدىل تىزگىنلىشىڭىز مۇمكىن. لېكىن ھەرىكەتكە كەلمىسىڭىز يەنىلا

ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرالمايسىز. ھەرىكەتكە كەلمەيدىغان بولسىڭىز بەئەينى مۇنداق ئادەمگە ئوخشاپ قالىسىز: بۇ ئادەم جۇڭگوغا ساياھەتكە بېرىشنى خېلىدىن بۇيان ئارزۇ قىلىپ كەپتىكەن، شۇڭا ئۇ ساياھەتتە بولۇش پىلانىنى تۈزۈپتۇ. ئۆزى تاپالىغان ھەرخىل ماتېرىياللارنى ــــ جۇڭگونىڭ سەنئىتى، تارىخى، پەلسەپىسى، مەدەنىيىتىگە دائىر ماتېرىياللارنى بىر نەچچە ئاي ئوقۇپتۇ، جۇڭگونىڭ ئۆلكە خەرىتىلىرىنى ئۆگىنىپتۇ، ئايروپىلان بېلىتى زاكاس قىلىپتۇ ھەم تەپسىلىي كۈن تەرتىپ تۈزۈپ، كۆرىدىغان جايلارنى، قايسى سائەتتە نەگە بارىدىغانلىقىغا قەدەر بەلگىلەپ بوپتۇ.

ئۇنىڭ بۇ ساياھەتكە چىقىش كۈنتەرتىۋىدىن خەۋىرى بار بىر يېقىن دوستى ئۇ قايتىپ كېلىدىغان ئاي كۈن ئۆتۈپ خېلى ۋاقىتتىن كېيىن، ئۇنىڭ ئۆيىگە مېھمان بولۇپ كەپتۇ ۋە ئۇنىڭدىن سوراپتۇ:

ــــ جۇڭگو قانداق ئىكەن؟

ــــ جۇڭگو يامان ئەمەس بولسا كېرەك، ــــ دەپ جاۋاب بېرىپتۇ ئۇ، ــــ بىراق، تېخى بارمىدىم.

ــــ نېمىشقا؟ ــــ دەپ سوراپتۇ دوستى ھەيران بولۇپ، ــــ تەييارلىق كۆرۈپ يۈرگىنىڭگە شۇنچە ئۇزاق بولدى. بىرەر ئىش چىقىپ قالمىغاندۇ؟

ــــ مەن ساياھەت پىلانى تۈزۈشنى ياخشى كۆرىمەن، لېكىن ئايرودرومغا بارغىم كەلمەيدۇ، بارسام بىئارام بولىمەن، شۇڭا بارماي ئۆيۈمدە تۇردۇم، شۇ.

قانداق قىلغاندا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى خىيال قىلىش ۋە ئۇنى پىلانلاش ئەمەلىي ھەرىكەت بىلەن ئەمەلىيەتنى باشلاشنىڭ ئورنىنى باسالمايدۇ، ئەمەلىي ھەرىكەت قىلمىغان ئادەم كۈندۈزدە ئۇخلىماي چۈش كۆرگەندەك بولىدۇ، خالاس.

5. پىلانىڭ ئىجراسىنى قەرەللىك باھالاپ تۇرۇڭ

پىلانىڭ ئىلگىرىلەش ئەھۋالىنى قەرەللىك باھالاپ تۇرۇش ھەرىكەتكە ئوخشاش مۇھىم. پىلانىڭىزنىڭ ئىلگىرىلىشىگە ئەگىشىپ، قىسقا

مۇدەتلىك نىشانىڭىزنىڭ سىزنى ئۇزاق مۇددەتلىك نىشانىڭىزغا يېقىنلاشتۇرالمىغانلىقىنى بايقاپ قېلىشىڭىز ياكى باشتىكى نىشانىڭىزنىڭ ئانچە رېئال بولمىغانلىقىنى بايقىشىڭىز ۋە ياكى ئوتتۇرا، ئۇزاق مەزگىللىك نىشانلىرىڭىزدىن بىرەرسىنىڭ ئۈستىكىڭىز ۋە ئاخىرقى نىشانىڭىزغا ئۇيغۇن بولماي قالغانلىقىنى ھېس قىلىشىڭىز مۇمكىن. بۇ ئەھۋاللارنىڭ ھەر قاندىقى سىزدىن نىشانىنى تەڭشەشنى تەلەپ قىلىدۇ. نىشان بەلگىلەشكە قانچە خام بولسىڭىز، مۆلچەرىڭىز شۇنچە خاتا بولۇشى، نىشانىڭىزنى قايتا باھالاش ۋە تەڭشەش شۇنچە زۆرۈر بولۇشى مۇمكىن.

خالتا كوچىغا كىرىپ قېلىش خاتالىقىنى سادىر قىلىپ قويىدىغانلارمۇ ئۇچرايدۇ. بۇنداق ئادەملەر نىشانىنى بەلگىلەيدۇ، شۇ نىشانغا يېتىش ئۈچۈن قىلىشقا تېگىشلىك ئىشلارنىمۇ يېزىۋالىدۇ، لېكىن يېتەكچى پرىنسىپلارنى ئۇنتۇپ قالىدۇ. مۇنداق ئەھۋالنىڭ كۆرۈلۈشىدىن ساقلىنىشنىڭ ئامالى بار. سىز تۆۋەندىكى سۆزنى «ھازىر قىلىۋاتقىنىم مېنى نىشانەمگە تېخىمۇ يېقىنلاشتۇرالامدۇ؟» دېگەننى ئىشخانىڭىزغا چاپلاپ قويسىڭىز بولىدۇ.

6. قولغا كەلتۈرۈلگەن ئۇتۇقنى تەقدىرلەش

ئاخىرىدا ئازراق ۋاقىت ئاجرىتىپ، قولغا كەلتۈرۈلگەن ئۇتۇقنى تەبرىكلەش لازىم. ناپولېئون خېئول تەقدىرلەش تۈزۈمىگە باشتىن – ئاخىرى ئىشىنىدۇ.

كۈتكەن مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەندە، مۇۋەپپەقىيەت كىچىك بولسا كىچىك مۇكاپات بىلەن، چوڭ بولسا چوڭ مۇكاپات بىلەن ئۆزىڭىزنى مۇكاپاتلاپ تۇرۇشىڭىز كېرەك. ئالايلۇق، ئۇدا بىر نەچچە سائەت ئىچىدە بىرەر خىزمەتنى ئىشلەپ بولالايدىغان بولسىڭىز، ئۆزىڭىزگە ئىشلەپ بولۇپ دەم ئالاي، ئازراق بىر نېمە يېۋالاي ياكى توپ مۇسابىقىسى كۆرۈپ كېلەي دېيىشىڭىز كېرەك. لېكىن ۋەزىپىنى ئورۇنداپ بولماي تۇرۇپ ئۆزىڭىزنى مۇكاپاتلىسىڭىز ھەرگىز بولمايدۇ. چوڭ مۇۋەپپەقىيەت قازانغاندا تەبرىكلەش ئاپالىيىتىنى چوقۇم ئۇنتۇلغۇسىز دەرىجىدە* ئۆتكۈزۈشىڭىز كېرەك.

§ 4 . شەخسنىڭ قىممىتى تۇتاشتۇرۇلغان مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پىلانى

نىشانىنى بەلگىلەش، نىشانغا يېتىشكە ئادەتلەنگەندىن كېيىن، ئۆزىڭىزنى باشقىچە بىر ئادەم دەپ چاغلاۋەرسىڭىز بولىدۇ. ئىلگىرى ئادەتتىكىچە مۇۋەپپەقىيەتلەرنى قولغا كەلتۈرەلىگەن بولسىڭىز، ئەمدىلىكتە ئۆزىڭىز ئويلاپمۇ باقمىغان مۇۋەپپەقىيەتلەرگە ئېرىشەلەيسىز.

1. شەخسنىڭ قىممىتى تۇتاش مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پىلانى

ناپولېئون خېئول نىشانىنىڭ كۈچىگە ھەرگىز سەل قارىمايدۇ. نىشان بەلگىلەش، نىشانغا يېتىشكە ئادەتلەنگەندىن كېيىن، ئۆزىڭىزنى باشقىچە بىر ئادەم دەپ چاغلاۋەرسىڭىز بولىدۇ، ئىلگىرى ئادەتتىكىچە مۇۋەپپەقىيەتلەرنى قولغا كەلتۈرەلىگەن بولسىڭىز، ئەمدى ئۆزىڭىز ئويلاپمۇ باقمىغان مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىسىز.

بەزى كىشىلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، ھەرقانداق ئىشتا ئاۋۋال پىلان تۈزۈۋالىدىغان تەپەككۇر ئۇسۇلىغا ئادەتلىنىش ئۈچۈن كۆپ تىرىشچانلىق كۆرسىتىشكە توغرا كېلىدۇ. شۇڭا ناپولېئون خېئول كۆپچىلىكنىڭ پايدىلىنىشى ئۈچۈن «شەخسنىڭ قىممىتى تۇتاش مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پىلانى» نى ئوتتۇرىغا قويغان، بۇ پىلان ھەرقانداق ئىشتا ئاۋۋال پىلان تۈزۈۋېلىشتەك تەپەككۇر ئادىتىگە ئادەتلىنىشىڭىزگە ياردەم بېرىدىغان 5 تەرەپنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ.

(1) نىشانىنى تەپسىلىي ئايدىڭلاشتۇرۇۋېلىش

يەتمەكچى بولغان كونكرېت نىشانىڭىزنى ئايدىڭلاشتۇرۇۋالسىڭىز، شۇ نىشانىڭىزغا يېتىش ئۈچۈن دىققەت – ئېتىبارىڭىزنى مەركەزلەشتۈرەلەيسىز.

(2) بەلگىلەنگەن نىشانغا يېتىش پىلانىنى تۈزۈش ھەم ئاخىرقى سۈرئىتىنى بەلگىلەش.

ھەرقايسى ۋاقىتتىكى، يەنى كۈنلۈك، ئايلىق ئىلگىرىلەش سۈرئىتىنى كۆڭۈل قويۇپ پىلانلىشىڭىز زۆرۈر. تەشكىللىك خىزمەت ۋە سىجىل قىزغىنلىق — كۈچ - قۇۋۋەت بۇلىقىدۇر.

(3) كىشىلىك تۇرمۇشىڭىزدا ئارزۇ قىلىدىغان نەرسىگە ئېرىشىشنى ئۈمىد قىلىش

PMA (ئاكتىپ روھىي ھالەت) ئىنسانلارنىڭ بارلىق پائالىيىتىنىڭ كۈچ - قۇۋۋەت مەنبەسى. مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئارزۇسى بىزنى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئېڭىغا ئىگە قىلىدۇ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئېڭى ئۆز نۆۋىتىدە كىشىدە بارغانسېرى كۈچلۈك مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئادىتىنى يېتىلدۈرىدۇ.

(4) ئۆزىڭىزگە ۋە قابىلىيىتىڭىزگە چەكسىز ئىشىنىش

ھەرقانداق ئىشنى قىلغاندا كۆڭلىڭىزدە مەغلۇپ بولۇش ئېھتىمالى بارلىقىنى ھەرگىز ئېتىراپ قىلماڭ، ئۆزىڭىزنىڭ يېتەرسىز تەرەپلىرىنى ئەمەس، ئارتۇقچىلىقلىرىڭىزنى كۆپرەك ئويلاڭ. مەسىلىلەرنى ئەمەس، قابىلىيىتىڭىزنى كۆز ئالدىڭىزغا كەلتۈرۈڭ.

(5) پىلانىڭىزنى ئاخىرىغىچە ئىجرا قىلىش ئىرادىڭىز بولسۇن

قەتئىي ئىرادىنىڭ ئورنىنى باسالايدىغان باشقا ھېچقانداق نەرسە بولمايدۇ، توسقۇنلۇقلارغا، تەنقىدكە ياكى پايدىسىز مۇھىتقا، باشقىلارنىڭ قانداق ئويلايدىغانلىقىغا، نېمە دېيىشىگە، قانداق قىلىۋاتقانلىقىغا قارىماي، بىلىكىڭىزنى مەھكەم باغلاپ، پىلانىڭىزنى ئاخىرىغىچە ئىجرا قىلىڭ. ئىرادە بوشاشماي تىرىشىش، پۈتۈن زېھنىنى قارىتىش ۋە كۈچنى مەركەزلەشتۈرۈش ئارقىلىق بارلىققا كېلىدۇ. پۇرسەت، كۈتۈپ تۇرغان ئادەمنىڭ بېشىغا قونمايدۇ، باتۇرلۇق بىلەن بۆسۈپ چىققان ئادەملا پۇرسەتنى تۇتالايدۇ.

نىشان ئىنتايىن مۇھىم، ئۇ ئاكتىپلىقىمىزنى قوزغاش بىلەنلا قالماستىن كىشىلىك تۇرمۇشىمىزنىڭ ئىزچىللىقىنىمۇ ساقلايدۇ.

بۈگۈندىن باشلاپلا نىشانىمىزنى بەلگىلىشىمىز، كەلگۈسىدىكى ئىلگىرىلەش يۆنىلىشىمىزنى بەلگىلىشىمىز لازىم. مەنزىلىڭىز ئايدىڭ بولمىسا، ئۆزىڭىز بېرىشنى ئويلىمىغان جايغا كېتىپ قېلىشىڭىز مۇمكىن. ئۆزىڭىز بېرىشنى ئويلىمىغان جايغا كېتىپ قالماي دەيدىكەنسىز، ئىستىكىڭىزنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش ئۈچۈن پۈتۈن كۈچىڭىز بىلەن تىرىشىشىڭىز لازىم.

2. پىلانىڭىزنى بىر - بىرلەپ كۆرسىتىڭ

1. ئۆمۈرلۈك نىشانىڭىزنى بەلگىلىگەن چاغدا يازغانلىرىڭىزنى قايتا ئوقۇپ چىقىڭ. ئاشۇ ئارزۇ - ئىستەك ئاساسىدا، بىرەر بايان يېزىپ چىقىڭ. بايانىڭىز ئاددىيراق بولسۇن، لېكىن قىلماقچى بولغانلىرىڭىزنىڭ ھەممىنى ئۆز ئىچىگە ئالسۇن. شۇنى ئەستە تۇتۇڭكى، يازغاندا تۆۋەندىكىلەر چۈشۈپ قالمىسۇن:

(1) كىشىلىك تۇرمۇش پائالىيىتىڭىزنىڭ مۇھىم نۇقتىسى نېمە؟
(2) بۇ ئىشلارنى نېمە ئۈچۈن قىلماقچىسىز؟
(3) بۇ ئىشلارنى قانداق قىلماقچىسىز؟

تۆۋەندە مەقسەتنى بايان قىلىشنىڭ بىر نەچچە مىسالىنى كۆرسىتىپ ئۆتىمىز:

دوختۇرلۇق قىلىپ خەلق ئۈچۈن خىزمەت قىلىمەن، تەلەيسىز كىشىلەر تۇرمۇشنى ياخشىلىشىغا مۇمكىنقەدەر كۆپرەك ياردەم بېرىمەن.

باشقىلارغا كۆيۈنۈش، باشقىلارنى يېتەكلەش ۋە تەربىيىلەش ئارقىلىق كىشىلەرنىڭ ياشاش مەقسىتىنى تېپىپ، ئۆز ھەسسىسىنى قوشۇشىغا ياردەم بېرىمەن.

خېرىدارلارنى ئەڭ ياخشى مەھسۇلات ۋە مۇلازىملىق بىلەن تەمىن ئېتىپ تىجارىتىمدە ئۇتۇق قازىنىمەن، كىرىمىمنى كۆرۈنەرلىك ئاشۇرىمەن. مۇشۇ يول ئارقىلىق تاپقان پۇل بىلەن ئائىلەمدىكىلەرنىڭ ۋە باشقىلارنىڭ ھالىدىن خەۋەر ئالىمەن.

مەقسەت بايانىنى يېزىپ بولغاندىن كېيىن، ئالدىنقى بىر نەچچە ھەپتە ئىچىدە كۈندە بىر قېتىم ئوقۇپ، بۇ بايانىنىڭ تۇرمۇش نىشانىڭىزغا ھەققىي ۋەكىللىك قىلىدىغان ـ قىلمايدىغانلىقىنى تەكشۈرۈپ كۆرۈڭ.

2. بىر نەچچە سائەت ۋاقىت ئاجرىتىپ نىشانىڭىزنى بېكىتىڭ. كىشىلىك تۇرمۇشىڭىزنىڭ باش نىشانىدىن باشلاپ كونكرېت كىشىلىك تۇرمۇش نىشانىڭىزغا يېتىش ئۈچۈن زۆرۈر بولغان مۇھىم نىشانلارنى تېپىپ چىقىڭ. بەلكىم 10 ياكى 2 نىشانىنى تېپىشىڭىز مۇمكىن. بۇ كىشىلىك تۇرمۇش نىشانلىرىڭىزنىمۇ ئازراق ۋاقىت ئاجرىتىپ، ئۇلارنىڭ ھەققەتەن مۇھىم ياكى مۇھىم ئەمەسلىكىنى تەكشۈرۈپ كۆرۈڭ.

3. كىشىلىك تۇرمۇش نىشانىڭىزنى بىرەر سائەت ۋاقىت چىقىرىپ بىر قېتىم ئوقۇپ چىقىڭ. ئۇنى يېتىشكە تېگىشلىك بىر نەچچە قىسقا، ئوتتۇرا مەزگىللىك نىشان، ئۇزاق مۇددەتلىك نىشانغا بۆلۈڭ، ئاندىن ئوتتۇرا مەزگىللىك، ئۇزاق مۇددەتلىك نىشانلىرىڭىزنىڭ ھەربىرى بىر نەچچە ئوتتۇرا، قىسقا مەزگىللىك نىشانغا بۆلۈڭ، ئۇنىڭدىن كېيىن ئوتتۇراھال، قىسقا مەزگىللىك نىشانلىرىڭىزنىڭ ھەربىرىنى ھەركۈنى، ھەر ھەپتىدە، ھەر ئايدا ئىجرا قىلغىلى بولىدىغان ۋەزىپىلەرگە بۆلۈڭ. بۇ ھەرىكەتلىرىڭىز مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سخېمىڭىزنى سىزىپ بېرىدۇ.

4. كىشىلىك تۇرمۇش نىشانىڭىزنى مۇشۇنداق بىر تەرەپ قىلىپ بولغاندىن كېيىن، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئۈچۈن نېمە قىلىشىڭىز كېرەكلىكى سىزگە ئايدىڭ بولىدۇ ـ دە، كۈندىلىك، ھەپتىلىك، ئايلىق پائالىيىتىڭىزنى تەشكىللىيەلەيسىز.

5. نىشانىڭىزنى باھالاپ تۇرۇش ئارقىلىق نىشانىڭىزغا يەتكەن ـ يەتمىگەنلىكىڭىزنى قەيت قىلىپ تۇرۇڭ، نىشانلاردىن قايسىلىرىغا باشقىلار بىلەن ھەمكارلاشقاندا يەتكىلى بولىدىغانلىقىنى ئايدىڭلاشتۇرۇۋېلىڭ. باشقىلارنىڭ ياردىمى كېرەكلىرىنى سىزگە ياردەم بېرەلەيدىغان كىشىلەرنى خاتىرىلىۋېلىڭ (نىشانى ۋە ئىستىكى سىزنىڭكىگە ئوخشاش كىشىلەرنى تاللاشنى ئۇنتۇپ قالماڭ).

§ 5 . نىشاننى رېئال قەدەم ـ باسقۇچقا ئايلاندۇرۇش

ئەي! مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى ئارزۇ قىلغۇچى، ياغاچ كېسىش توغرا كەلسە، ئۆزىڭىز كېسىڭ، سۇ ئەكىلىش توغرا كەلسە، ئۆزىڭىز ئەكىلىڭ، ھاياتىڭىزدىكى مۇھىم نىشانلىرىڭىزنى ئۆزىڭىز بەلگىلەڭ، دەرھال ھەرىكەتكە كېلىڭ!

نىشاننى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ كونكرېت قەدەم ـ باسقۇچىغا ئايلاندۇرۇش تەسەۋۋۇرىنى بىرىنچى بولۇپ ناپولېئون خېئول ئوتتۇرىغا قويغان، بۇنى تۆۋەندە ئايرىم ـ ئايرىم بايان قىلىپ ئۆتىمىز.

1. ئېرىشمەكچى بولغان نەق ساننى دىلىڭىزغا پۈكۈۋېلىڭ

«ماڭا ناھايىتى نۇرغۇن، ناھايىتى نۇرغۇن پۇل كېرەك» دېسىڭىز، بۇ ھېچنېمىگە ئەسقاتمايدىغان قۇرۇق گەپ بولىدۇ. ئۆزىڭىز ئىنتىلگەن مۇۋەپپەقىيەتنىڭ كونكرېت ئۆلچىمىنى، ئالايلۇق، قانچىلىك پۇل تاپىدىغانلىقىڭىزنى، قايسى دەرىجىلىك ئەمەلدار بولىدىغانلىقىڭىزنى، قانداق ئىلمىي نەتىجىنى قولغا كەلتۈرىدىغانلىقىڭىزنى...ئالدىن بەلگىلىۋېلىشىڭىز لازىم.

ناپولېئون خېئول مۇنداق مىسال كۆرسەتكەن: يەر ـ زېمىن تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان ئوخشاش ئىككى كىشىنىڭ بىرى سىھسون تام بانكىدىن 1200 دوللار قەرز ئالماقچى، يەنە بىرى يۇھانسۇن 1 مىليون 191 مىڭ 900 دوللار قەرز ئالماقچى بولىدۇ. بانكا يۇھانسۇن دېگىنىنى بېرىدۇ، تامنىڭ قەرز سوراش ئىلتىماسىنى رەت قىلىدۇ. چۈنكى بانكىنىڭ مۇدىرى يۇھانسۇن تۈزگەن خامچوت كونكرېت ئىكەن، بۇ ئۇنىڭ ئىشنى ئىنچىكە، ئەستايىدىل ئىشلەيدىغانلىقىنى كۆرسىتىدۇ، ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىن ئۈمىد زور، دەپ قارىغان.

دېمەك، كونكرېت، ئەمەلىي نىشان بەلگىلەش ئىنتايىن زۆرۈر.

2. ئىرادە چىڭ بولسا، مۆجىزە ياراتقىلى بولىدۇ

ئىلگىرىلەشنىڭ ئاز - ئازدىن ئۈزلۈكسىز تىرىشىش ئارقىلىق قولغا كېلىدىغانلىقى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا بەل باغلىغانلارغا ئايان. ئالايلۇق، ئۆي ناھايىتى نۇرغۇن خىشلاردىن پۈتىدۇ؛ پۇتبول مۇسابىقىسىدىكى ئاخىرقى غەلىبە نومۇرلارنىڭ توپلىنىشىدىن قولغا كېلىدۇ؛ سودا دۇكانلىرىنىڭ ئاۋاتلىقىمۇ خېرىدارلارنىڭ بىر - بىرلەپ كىرىشىدىن شەكىللىنىدۇ. دېمەك، ھەرقانداق چوڭ مۇۋەپپەقىيەت كىچىك مۇۋەپپەقىيەتلەرنىڭ يىغىلىشىدىن ھاسىل بولىدۇ.

قەدەممۇ قەدەم ئىشلەش ھەرقانداق نىشانغا يېتىشنىڭ بىردىنبىر دانا ئۇسۇلى. تاماكا تاشلاشنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇسۇلى «بىر سائەت، يەنە بىر سائەت» تىن تاشلاشتىن ئىبارەت. ناپولېئون خىئول مۇنداق دەيدۇ. نۇرغۇن دوستلىرىم مۇشۇ ئۇسۇل بىلەن تاماكا تاشلىۋېدى، تاشلىيالاش نىسبىتى باشقا ئۇسۇللارنىڭكىدىن يۇقىرى بولدى. بۇ ئۇسۇلدا ئۇلاردىن قەتئىي نىيەتكە كېلىپ چورتلا تاشلاش تەلەپ قىلىنماي، كېيىنكى بىر سائەتتە چەكمەسلىككە بەل باغلاش تەلەپ قىلىنىدۇ. مۇشۇ بىر سائەت ئاياغلاشقاندا، يەنە بىر سائەت چەكمەسلىككە ئىرادە باغلىسىلا بولىدۇ. تاماكا خۇمارى ئاستا - ئاستا ئاجىزلاشقاندا، چەكمەس ۋاقتىنى 2 سائەتكە ئۇزارتىش، ئاندىن يەنە بىر كۈنگە ئۇزارتىشقا بولىدۇ، ئاخىرىدا تامامەن تاشلىغىلى بولىدۇ. بىراقلا چورت تاشلىماقچى بولغان كىشى جەزمەن مەغلۇپ بولىدۇ، چۈنكى كىشى پسىخىك جەھەتتىن بەرداشلىق بېرەلمەيدۇ. بىر سائەتكە چىداش ناھايىتى ئاسان، چورت چەكمەسلىك تەس.

ھەرقانداق نىشانغا يېتىشتە قەدەممۇ قەدەم ئىشلىگەن ياخشى. تۆۋەن دەرىجىلىك دېرىكتورلار ئۈچۈن ئېيتقاندا، بۇيرۇلغان ئىش ھەرقانچە مۇھىم بولمىسىمۇ، ئۇلار بۇ ئىشنى «ئالغا ئىلگىرىلەش» نىڭ ياخشى پۇرسىتى دەپ بىلىشى كېرەك. مال ساتقۇچىلار ھەربىر سودىنى ۋۇجۇدقا چىقارسا، تېخىمۇ يۇقىرى باشقۇرۇش ۋەزىپىسى ئورنىغا چىقىشقا شەرت ھازىرلىنىپ بارىدۇ.

پروفېسسورنىڭ ھەر قېتىملىق لېكسىيىسى، ئالىمنىڭ بىر قېتىملىق

تەجرىبىسى ئالغا بىر قەدەم تاشلىنىشىنىڭ، تېخىمۇ يۇقىرى ئۆرلىشىنىڭ ياخشى پۇرسىتى.

بەزىدە ئايرىم كىشىلەر سىزگە بىر كېچىدىلا نام قازانغاندەك بىلىنىدۇ، ئۇلارنىڭ ئۆتمۈشىگە تەپسىلىي قاراپ چىقىدىغان بولسىڭىز، ئۇلار قازانغان مۇۋەپپەقىيەتنىڭ تاسادىپىي قولغا كەلگەن ئەمەسلىكىنى، ئۇلارنىڭ سان - ساناقسىز ئەجىر سىڭدۈرۈپ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا بۇرۇنلا مۇستەھكەم ئاساس سېلىۋالغانلىقىنى بىلىسىز. ئوتتۇرىغا پوسۇقىدا چىقىپ قالغانلارنىڭ داڭقى تېز چىققىنى بىلەن تېز يوقىلىدۇ، ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى بەئەينى ئەتىگىنى ئېچىلىپ ئاخشىمى توزۇپ كېتىدىغان ھەشقىپىچەككە ئوخشايدۇ. ئۇنداقلارنىڭ چوڭقۇر ئاساسى ۋە زور كۈچى بولمايدۇ.

ھەشەمەتلىك بىنانىڭ ئۇلى پارچە - پارچە تاشلاردىن قوپۇرۇلىدۇ، تاشنىڭ ئۆزى چىرايلىق ئەمەس؛ مۇۋەپپەقىيەتلىك تۇرمۇشمۇ شۇنىڭغا ئوخشايدۇ.

تۆۋەندىكى ئىشنى قىلىڭ: كېيىنكى ئويىڭىز (ھېچقانچە مۇھىم بولمىسىمۇ) نى ئاخىرقى نىشانىڭىزغا قاراپ ئىلگىرىلەشنىڭ قەدىمىگە ئايلاندۇرۇڭ ھەم دەرھال قەدەم تاشلاڭ. تۆۋەندىكى «بۇ ئىش نىشانەمگە يېتىشىمگە ياردەم بېرەلەمدۇ - يوق؟» دېگەن سوئالنى ھەرۋاقىت ئەستە تۇتۇپ، ئۇ ئارقىلىق ھەربىر ئىشىڭىزغا باھا بېرىڭ. ناۋادا بۇ ئۇسۇلنىڭ جاۋابى «بەرمەيدۇ» بولىدىغان بولسا، ئۇ ئىشنى دەرھال تاشلاڭ؛ «بېرىدۇ» بولىدىغان بولسا، چىڭ تۇرۇپ ئىشلەڭ.

بىردىنلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىمىز مۇمكىن ئەمەس، مۇۋەپپەقىيەتكە قاراپ قەدەممۇ قەدەم ئىلگىرىلىشىمىزگىلا توغرا كېلىدۇ. ياخشى پىلان ئۆزىڭىز بەلگىلىگەن ئايلىق ۋەزىپە ياكى تىزىمدىن ئىبارەت.

قانداق قىلسام ئۈنۈمنى ئۆستۈرەلەيمەن دېگەن مەسىلە ئۈستىدە ئوبدان باش قاتۇرۇڭ. تۆۋەندىكى «30 كۈنلۈك ياخشىلاش پىلانى» دىن پايدىلىنىپ ئۆزىڭىزنى دەڭسەپ كۆرۈڭ. مۇشۇ ماۋزۇ ئاستىغا بىر ئاي ئىچىدە قىلىشقا تېگىشلىك ئىشلارنى يېزىڭ، بىر ئايدىن كېيىن ئىلگىرىلەش ئەھۋالىنى قايتا تەكشۈرۈڭ ھەم يېڭى نىشانىڭىزنى باشقىدىن تۈزۈڭ. ئاشۇ

كىچىك ئىشلارغا كۆڭۈل قويىسىڭىز چوڭ ئىشنىڭ ھۆددىسىدىن چىقىشقا كېرەكلىك چىداملىقلىقا ۋە كۈچكە ئىگە بولالايسىز.

3. 30 كۈنلۈك ياخشىلاش پىلانى

ھازىردىن باشلاپ 30 كۈنلۈك ياخشىلاش پىلانىنى تۈزۈپ، مۇنداق مەزمۇنلارنى يېزىڭ:

1) تۆۋەندىكى ئادەتلەرنى ئۆزگەرتىمەن

(1) سۆرەملىك قىلىپ، ئىشنى ۋاقتىدا تۈگەتمەسلىك
(2) پاسسىپ، بەزەپ سۆز - ئىبارىلارنى قوللىنىش
(3) تېلېۋىزور كۆرۈش ۋاقتىنى بىر سائەتتىن ئاشۇرۇۋەتمەسلىك
(4) مەنىسىز قۇرۇق پاراڭ قىلىش

2) تۆۋەندىكى ئادەتلەرگە ئادەتلىنىمەن

(1) ھەركۈنى ئەتىگەندە تالاغا چىقىشتىن بۇرۇن ئۆز تەقى - تۇرقىنى تەكشۈرۈپ تۇرۇش.
(2) كۈنلۈك خىزمەتنى ئالدىنقى كۈنى كەچتە پىلانلاپ قويۇش.
(3) ھەرقانداق سورۇندا باشقىلارنى كۆپرەك ماختاش.

3) تۆۋەندىكى ئۇسۇلنى قوللىنىپ خىزمەت ئۈنۈمىنى ئۆستۈرىمەن

(1) قول ئاستىمدىكىلەرنىڭ يوشۇرۇن خىزمەت ئىقتىدارىنى مۇمكىنقەدەر كۆپ قېزىش.
(2) شىركەتنىڭ كەسپىي ئىشلىرى، ئالايلۇق، شىركەتنىڭ قانداق كەسپىي ئىشلىرى بارلىقى، خېرىدارلىرىنىڭ كىملەر ئىكەنلىكى بىلەن تېخىمۇ تونۇشۇش.
(3) شىركەتنىڭ كەسپىي ئىشلىرىنى ياخشىلاش توغرىسىدا 3 تەكلىپ بېرىش.

4) تۆۋەندىكى ئۇسۇللارنى قوللىنىپ، ئائىلىنىڭ ئىناقلىقىنى كۈچەيتىمەن

(1) ئايال (ئەر) قىلغان ئۇششاق ئىشلارنى ئىلگىرىكىدەك شۇ قىلىشقا تېگىشلىك دەپ قارىماي، تېخىمۇ كۆپ رەھمەت ئېيتىش.
(2) ھەپتىدە بىر قېتىم ئائىلىدىكىلەر بىلەن ئۆزگىچە پائالىيەت ئۆتكۈزۈش.
(3) ھەر كۈنى مەلۇم ۋاقىت ئاجرىتىپ، ئائىلەمدىكىلەر بىلەن خۇشال - خۇرام بىللە بولۇش.

5) تۆۋەندىكى ئۇسۇللارنى قوللىنىپ ياخشى مىجەز يېتىلدۈرىمەن

(1) ھەركۈنى 2 سائەت كەسپىي ژۇرنال كۆرۈش.
(2) كىشىگە ئىلھام بېرىدىغان كىتابلارنى ئوقۇش.
(3) ھەركۈنى 30 مىنۇت جىم ئولتۇرۇپ ئويلىنىش.

ھەر جەھەتتىن باشقىلاردىن ئۈستۈن تۇرىدىغان داڭلىق كىشىنى كۆرگەندە، ئۆزىڭىزنى دەرھال شۇنداق ئەسكەرتىڭكى، ئۇنىڭ مۇنداق ياخشى سالاپىتى تۇغما سالاپەت ئەمەس، نۇرغۇن قېتىم ئۆزىنى - ئۆزى تىزگىنلەش ئارقىلىق يېتىلگەن، يېڭى ئاكتىپ ئادەتلەرنى يېتىلدۈرۈش بىلەن بىر ۋاقىتتا، كونا پاسسىپ ئادەتلەرنى تۈگىتىش بۇ كىشىنىڭ يېتىلىش جەريانىدۇر.

تۇنجى «30 كۈنلۈك ياخشىلاش پىلانى» نى ئىشقا ئاشۇرۇشقا دەرھال تۇتۇش قىلىڭ!

«نىشان بەلگىلەش ئۇسۇللىرىڭىز» نى مۇھاكىمە قىلىشۋاتقان ۋاقتىڭىزدا، باشقىلار: «پۈتۈن نىيەت بىلەن نىشانغا يېتىش كويىدا بولۇشنىڭ مۇھىملىقىنى ئوبدان بىلىمەن، لېكىن ئۇششاق ئىشلىرىم بەك كۆپ بولغاچقا، پىلانىم توسقۇنلۇققا ئۇچراپ تۇرىدۇ، قانداق قىلىشىم كېرەك؟» دېگەن گەپنى قىلىشىدۇ.

پىلاننى ئىجرا قىلىشىڭىزغا دەخلى يەتكۈزىدىغان ئائىلە ئەزالىرىنىڭ كېسەل بولۇپ قېلىشى، خىزمەتتىكى كۆڭۈلسىزلىك ياكى قانداقتۇر كۈتۈلمىگەن ئەھۋاللارنىڭ يۈز بېرىشىگە ئوخشاش نامەلۇم ئامىللارمۇ ئاز بولمايدۇ. شۇڭا، تەمكىن بولۇپ، توسالغۇ كۆرۈلگەندە تۈگىتىش تەدبىرلىرىنى قوللىنىڭ، ئالايلۇق، ئاپتوموبىلدا كېتىۋاتقان ۋاقتىڭىزدا ماڭغىلى بولمايدىغان يولغا كېلىپ قالغىنىڭىزدا ياكى توسۇلغان يولغا دۇچ كېلىپ قالغىنىڭىزدا توختاپ قالسىڭىز بولمايدۇ، قايتىپ كەتسىڭىز تېخىمۇ بولمايدۇ. يولنىڭ ۋاقىتلىق توسۇلۇپ قېلىشى ھازىرچە ماڭغىلى بولمايدىغانلىقىنىلا كۆرسىتىدۇ، خالاس، باشقا يول بىلەن ماڭسىڭىزمۇ مەنزىلىڭىزگە ئوخشاشلا يېتىپ بارالايسىز.

تەدرىجىي، تەرتىپلىك ئىلگىرىلەش لازىم، نۇرغۇن ئەگرى ــ توقايلىقلارنى باشتىن كەچۈرمەي تۇرۇپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلار ھەقىقەتەن كەمدىن ــ كەم ئۇچرايدۇ.

«باشقا بىر يول بىلەن ئىلگىرىلىگەن» ۋاقتىمىز ئەسلىي نىشانىمىزنىڭ، مەنزىلىمىزنىڭ ئۆزگەرمىگەنلىكى، باشقا بىر يولنى تاللىغىنىمىزلا بولىدۇ، خالاس!

تاپماقچى بولغان پۇلنى تاپىدىغان كۈننى مۇقىملاشتۇرۇشىڭىز، شۇ كۈنى شۇ پۇلنى جەزمەن تېپىشىڭىز كېرەك. ۋاقىت جەدۋىلىڭىز بولمىسا، «قىرغاق» قا مەڭگۈ يېتەلمەيسىز.

كەينىگە سۆرىسىڭىز بولمايدۇ. ئۆزىڭىزگە كېرەكلىك ياغاچنى ئۆزىڭىز كېسىپ كېلىشىڭىز لازىملىقى، ئۆزىڭىزگە كېرەكلىك سۇنى ئۆزىڭىز ئېلىپ كېلىشىڭىز كېرەكلىكى، ھاياتىڭىزدىكى ئېنىق مۇھىم نىشاننى ئۆزىڭىز بېكىتىشىڭىز لازىملىقى ئۆزىڭىزگە ئايان تۇرۇقلۇق، بۇ ئايان ئىشقا نېمىشقا بالدۇر تۇتۇش قىلمايسىز؟

ئېنىق نىشانىڭىزنى باشقىلار بەلگىلەپ بەرمەيدۇ، ئۆزىڭىزلا بەلگىلەيسىز، شۇنداقلا نىشان ئۆزلىكىدىنلا بەلگىلىنىپ قالمايدۇ. سىز ئۇنىڭغا قانداق تاقابىل تۇرىسىز؟ ئۇنى قاچان بەلگىلەيسىز؟ قانداق بەلگىلەيسىز؟ نىشانىڭىزغا يېتىش پىلانىڭىزنى تۈزگەندىن كېيىن دەرھال ھەرىكەتكە

كېلىڭ. «ھەرىكەت قىلىش» قا ئادەتلىنىشىڭىز زۆرۈركى، «يوقىلاڭ خىيال-لار» بىلەن ھەرىكەتنى كېچىكتۈرسىڭىز بولمايدۇ.

ھاياتىڭىزدا «دەرھال تۇتۇش قىلىش» ئۇنى يوشۇرۇن ئېڭىڭىزدا چاقناپ كۆڭلىڭىزگە كېلىپ، سىزدىن قىلىشقا تېگىشلىك ئىشنى قىلىشنى تەلەپ قىلغاندا، مۇۋاپىق ھەرىكەتنى دەرھال باشلىشىڭىز كېرەك، بۇ سىزنى ئۇتۇققا ئېلىپ بارىدىغان ياخشى ئادەت.

بۇنداق ياخشى ئادەت ئىشنى ئورۇنداشنىڭ سىرى ھېسابلىنىدۇ، ئۇ كۈندىلىك تۇرمۇشىڭىزنىڭ ھەممە تەرەپلىرىگە تەسىر كۆرسىتىدۇ، قىلىشىڭىزغا تېگىشلىك، ئەمما قىلغىڭىز يوق ئىشنى تېز ئورۇندىشىڭىزغا ياردەم بېرىدۇ، كۆڭۈلسىز ئىشقا دۇچ كەلگەندە كېچىكتۈرمەسلىكىڭىزگە، قىلغىڭىز بار ئىشنى قىلىشىڭىزغا ياردەم بېرىدۇ، ئەگەر ئۈزلۈكسىز تىرىشمىسىڭىز، مەڭگۈ ئورنىنى تولدۇرغىلى بولمايدىغان قىممەتلىك پۇرسەتلەرنى قولدىن بېرىپ قويىسىز.

يۇقىرىقى نۇقتىنى ئېنىق بېزىڭ، ئەستە قالدۇرۇشقىلا تايىنىشقا بولمايدۇ، چوقۇم قەغەز يۈزىگە قوندۇرۇشىڭىز كېرەك.

يېزىۋالغان پىلانىڭىزنى كۈندە 2 قېتىم يەنى كەچتە ئۇخلاش ئالدىدا بىر قېتىم، ئەتىگەندە قوپقاندا بىر قېتىم ئۈنلۈك ئوقۇڭ! ئۈنلۈك ئوقۇش جەريانىدا، مۇۋەپپەقىيەتنىڭ سىزگە قۇچاق ئاچقانلىقىنى كۆرۈشىڭىز، ھېس قىلىشىڭىز ۋە شۇنداقلىقىغا ئىشىنىشىڭىز لازىم.

ناپولېئون خېئول نىشاننى رېئاللىققا ئايلاندۇرۇش جەھەتتە بىزگە ياخشى ئۈلگە كۆرسىتىپ بەردى.

ياش خېئول 1908 ــ يىلى تېننېسسى شتاتىدىكى بىر ژۇرنال تەھرىراتىدا ئىشلەيدۇ، بىر ۋاقىتتا يەنە ئالىي مەكتەپتە ئوقۇيدۇ. ئۇنىڭ خىزمەتتىكى ئىپادىسى ئالاھىدە بولغاچقا، ژۇرنال تەھرىراتى ئۇنى پولات ــ تۆمۈر سانائىتىنىڭ ئۇلۇغ ئاساسچىسى ئاندىۋ كارنېگىنى زىيارەت قىلىشقا ئەۋەتىدۇ. كارنېگ تىرىشچان، روھلۇق، غەيرەتلىك جاسارەتكە تولغان، ئەقىللىق ۋە ھېسسىياتچان ھەم تەمكىن بۇ ياشنى ياقتۇرۇپ قالىدۇ. ئۇ خېئولغا ئامېرىكىلىقلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پەلسەپىسىنى 20 يىل

تەتقىق قىلىپ، جاۋابىنى يېزىپ چىقىڭ. لېكىن مەن سىزگە تونۇشتۇرۇش يېزىپ بېرىپ، مۇناسىۋەتلىك كىشىلەرگە سىزنى تونۇشتۇرۇپ قويغاندىن باشقا ئىقتىسادىي جەھەتتە ھېچقانداق ياردەم بېرەلمەيمەن، سىز تەكلىپىمنى قوبۇل قىلامسىز؟» دەيدۇ. ياش خىيول ئۆزىگە ئىشەنگەن ھالدا باتۇرلۇق بىلەن «قوبۇل قىلىمەن» دەپ ۋەدە بېرىدۇ. ئاردىن نەچچە يىل ئۆتكەندىن كېيىن، دوكتور خىيول بىر نۇتقىدا مۇنداق دەيدۇ: «مەملىكەت بويىچە ھەممىدىن باي ئادەم مەندىن 20 يىل ئىشلەشنى تەلەپ قىلدى ـ يۇ، بىر تىيىنمۇ ھەق بەرمەيدىغانلىقىنى ئېيتتى، ئەگەر تەلەپ قىلىنغۇچى مەن بولماي سىز بولۇپ قالغان بولسىڭىز، بۇ تەكلىپكە YES (ماقۇل) دەپ جاۋاب بېرەمتىڭىز ياكى NO (ياق) دەپ جاۋاب بېرەمتىڭىز؟ ئەگەر كۆز ئالدىڭىزدىكىنىلا كۆرىدىغان بولسىڭىز، بۇ «بىمەنە» تەكلىپنى جەزمەن رەت قىلىسىز، لېكىن مەن ئۇنداق قىلمىدىم.»

كارنېگىنىڭ خىيولغا بەرگەن تەكلىپى ئېنىق نىشانىنى — ئامېرىكىلىقلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پەلسەپىسىنى تەتقىق قىلىشنى، بۇ نىشانغا يېتىشنىڭ ۋاقتىنى — 20 يىلنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. خىيول ئۇزاق پاراڭلاشقاندىن كېيىن، كارنېگىنىڭ تونۇشتۇرۇشى بىلەن ئەينى ۋاقىتتا ئامېرىكا بويىچە ئەڭ باي 500 دىن ئارتۇق مەشھۇر كىشىنى زىيارەت قىلىپ، ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولىنى ئۇزاق مۇددەت تەتقىق قىلىدۇ ۋە ئاخىرى 1928 ـ يىلى مەخسۇس ئەسىرى «مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ قانۇنىيىتى» دېگەن كىتابىنى پۈتتۈرۈپ نەشر قىلدۇرىدۇ. 1908 ـ يىلى تۇغۇلغان ئارزۇسىنى 1928 ـ يىلى توپتوغرا 20 يىلدا ئەمەلگە ئاشۇرىدۇ. بۇ كىتاب دۇنيادا زىلزىلە پەيدا قىلىپ، نەچچە مىڭلىغان كىشىنى بېيىشقا ۋە شۆھرەت قازىنىشقا ئىلھاملاندۇرىدۇ. بۇ كىتاب نەشردىن چىقىپ 7 يىلدىن كېيىن، خىيول روزۋېلت زۇڭتۇڭنىڭ مەسلىھەتچىسى بولىدۇ. مۇشۇ مەزگىلدە، ئۇ يەنە «بېيىش ھەققىدە ئويلىنىش» دېگەن كىتابىنى يېزىپ، 1937 ـ يىلى نەشر قىلدۇرىدۇ. ئاندىن يەنە «مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ قانۇنىيىتى» دېگەن كىتاب بىلەن «بېيىش ھەققىدە ئويلىنىش» دېگەن كىتابتىكى يەكۈنلەر ئاساسىدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش

ئىلمىي ساھەسىدىكى مەشھۇر 17 تۈرلۈك مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش قانۇنىيىتى (بۇ كىتابنىڭ 17 بابى دەل شۇ 17 تۈرلۈك مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش قانۇنىيىتىدۇر) نى ئوتتۇرىغا قويىدۇ، ئېنىق نىشان دەل مۇشۇ 17 تۈرلۈك مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش قانۇنىيىتىنىڭ بىرى. نىشاننى رېئاللىققا ئايلاندۇرۇشنىڭ قەدەم، باسقۇچلىرى ناپولېئون خىيولنىڭ بىۋاستە كەچۈرمىشىدۇر.

دەرھال ھەرىكەتكە كېلىڭ! نىشانىڭىزنى بەلگىلىۋالسىڭىز، نىشانىڭىزنى رېئاللىققا ئايلاندۇرۇشقا كىرىشسىڭىز، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا بارغانسېرى يېقىنلىشىۋاتقانلىقىڭىزنى ھېس قىلىسىز.

ئۈچىنچى باب

مۇۋەپپەقىيەت ئۈچۈن كۆپرەك يول مېڭىڭ

تەشەببۇسكار ئادەم بولۇشتا ئەمەلىيەت بىلەن شۇغۇللىنىشقا جۈرئەتلىك بولۇش، ھەقىقىي ئادەم بولۇشتا قولىدىن ئىش چىقمايدىغان ئادەم بولماسلىق كېرەك.

1 § . باشقا كىچىككىنە نەرسىنى ئىزدەپ تېپىش

مۇۋەپپەقىيەت بىلەن مەغلۇبىيەتنىڭ پەرقى بەزىدە ناھايىتى كىچىك بولىدۇ، مۇۋەپپەقىيەتتە مەغلۇبىيەتكە قارىغاندا كىچىككىنە نەرسە كۆپ بولىدۇ: مۇشۇ كىچىككىنە نەرسە ياكى بىرەر ھەرىكەتچان قانات بولۇشى، تۆتتىن بىر ئۆلۈش كۆپ ئايلىنىدىغان ۋىنتا بولۇشى مۇمكىن.

ناپولېئون خېئول مۇنداق كۆرسىتىدۇ: مەغلۇپ بولۇشىڭىزغا سىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەت ئاتا قىلىدىغان «باشقا كىچىككىنە نەرسە» نىڭ زۆرۈر بولغانلىقى سەۋەب بولۇشى مۇمكىن، مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلىقىڭىزغا سىزنىڭ كۆپرەك يول مېڭىپ، باشقىلار تاپالمىغان باشقا كىچىككىنە نەرسىنى تاپقانلىقىڭىزمۇ سەۋەب بولۇشى مۇمكىن.

پاسسىپ روھىي ھالەت مەغلۇپ بولۇشنىڭ مۇھىم سەۋەبلىرىنىڭ بىرى. PMA دىن پايدىلىنىپ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى ئىزدىسىڭىز، ئۈزلۈكسىز تىرىشىپ، «باشقا كىچىككىنە» نەرسىنى ئىزدەيسىز. ئوڭۇشسىزلىقتا ئۇچرىغاندا «باشقا كىچىككىنە» نەرسىنى ئىزدىمەيدىغان كىشىلەرلا ئاسان مەغلۇپ بولىدۇ.

مەسىلەن، ئىلگىرى بىر كومپوزىتور بىر نوتا يازغان، لېكىن ئۇنى ئېلان قىلدۇرالمىغان ئىكەن، جورجى يوھان نوتىنى سېتىۋېلىپ، ئۇنىڭغا «باشقا كىچىككىنە» نەرسىنى قوشقاندىن كېيىن، ئاشۇ «باشقا كىچىككىنە» نەرسە ئۇنى ناھايىتى كۆپ پۇلغا ئىگە قىلغان. ئەمەلىيەتتە ئۇنىڭ قوشقىنى «ھوا ھوا ھاي!» دېگەنلەردىنلا ئىبارەت ئىكەن.

ئايروپىلاننى كەشپىياتچىلار ئاكا ـ ئۇكا لېيتېرلاردىن بۇرۇن ياساپ بولاي دەپ قالغان ئىدى. ئاكا ـ ئۇكا لېيتېرلار پايدىلانغان قائىدە باشقىلارنىڭكىگە تامامەن ئوخشايدۇ. لېكىن ئۇلار باشقىلارنىڭكىگە «باشقا

كىچىككىنە» نەرسىنى قوشقان. ئۇلار قوشىدىغان بىر يېڭى نەرسىنى ئىجاد قىلغانلىقى ئۈچۈن، باشقىلار مەغلۇپ بولغان، ئۇلار ئۇتتۇق قازانغان. بۇ «باشقا كىچىككىنە» نەرسە ئەمەلىيەتتە ناھايىتى ئاددىي نېمە، ئۇلار ئالاھىدە لايىھىلەنگەن ھەرىكەتچان قاناتنى ئايروپىلان قانىتىنىڭ چېتىگە قېتىپ، ئۇچقۇچى ئايروپىلاننىڭ تەڭپۇڭلۇقىنى تىزگىنلەيدىغان قىلغان. بۇ ھەرىكەتچان قاناتلار ھازىرقى ياردەمچى قاناتلارنىڭ ئۆزى.

ھەرقانداق مۇۋەپپەقىيەتتە مەغلۇبىيەتكە قارىغاندا «باشقا كىچىككىنە نەرسە» كۆپ بولغان بولىدۇ. ئۇنداقتا، بۇ «باشقا كىچىككىنە نەرسە»نى قانداق قىلغاندا تاپقىلى، تۇتقىلى بولىدۇ؟ بۇ بىزدىن كۆپرەك يول مېڭىشنى تەلەپ قىلىدۇ. تۆۋەندىكى پاراگرافلاردا بۇنى تەپسىلىي چۈشەندۈرۈپ ئۆتىمىز.

2 § . پۇرسەتنى تونۇش، پۇرسەتنى ئىگىلەش

ئۇلۇغ ھايات ئېقىمىدىكى ئالتۇن دەۋر كۆزنى يۇمۇپ ئاچقۇچە ئۆتۈپ كېتىدۇ، بىزگە شېغىل ـ تاشتىن باشقا ھېچقانداق نەرسە قالمايدۇ. جەۋرائىل يوقلاپ كەلگەندە، ئۇنىڭ ئالدىدا كەتكۈزۈپ قويغانلىقىمىزغا تەن بەرمىسەكمۇ، بەرىبىر كېتىپ قالىمىز.

1. پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇش

ناپولېئون خېئول مۇنداق دەيدۇ: ئىشىمىز پۇرسەت بىلەن چەمبەرچاس باغلانغان. پۇرسەت گۈزەل، ئەمما ئۇ مىجەزى غەلىتە پەرىشتە، ئۇ غەپپىدە يېنىڭىزغا كېلىپ قالىدۇ. سەللا ئېھتىياتسىزلىق قىلسىڭىز، يەنە غەپپىدە كېتىپ قالىدۇ، سىز ھەر قانچە پۇشايمان يېسىڭىزمۇ، ھەسرەت چەكسىڭىزمۇ، ئۇ شۇ كەتكەنچە ئىككىنچى كەلمەيدۇ.

سودا پائالىيىتىدە پەيتنى ئىگىلەش تامامەن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ـ قازىنالماسلىقىڭىزنى بەلگىلەيدۇ. باي بولۇشنىڭ ھەرقانداق پۇرسىتىنى چىڭ

تۇتقۇلۇق، گەرچە بۇ پۇرسەت 10 مىڭدىن بىر ئۇلۇش بولسىمۇ.

20 ـ ئەسىردە ئامېرىكىلىقلار ئارىسىدا مۇنداق بىر تەمسىل بار ئىدى: «مەغلۇبىيەتكە بارىدىغان يولدا قولدىن كېتىپ قالىدىغان پۇرسەتلەر تولا بولىدۇ. ئامەت ئالدى ئىشىكتىن كىرىدۇ، دەپ كۈتۈپ ئولتۇرىدىغانلار ھەمىشە ئارقا دېرىزىدىن كىرگەن پۇرسەتكە سەل قارايدۇ.»

سالقىن كۈز كۈنلىرىدە، ئېقىن بويلىرىغا چىقىپ سەيلى قىلىپ باققانمۇسىز؟ ئېقىندا ئېقىنغا ئەگىشىپ كېتىۋاتقان يوپۇرماقلار ناھايىتى كۆپ بولىدۇ. ئۇلارنىڭ بەزىلىرى غەپپىدە ئۆتۈپ كېتىدۇ ـ دە، ناھايىتى تېزلا كۆرگىلى بولمايدىغان يەرگە كېتىپ قالىدۇ، قىرغاقتا يېقىن جايدىكى يوپۇرماقلار ئاستا ـ ئاستا ئەگىپ يۈرۈيدۇ؛ بەزىلىرى قاينامغا كىرىپ كېتىدۇ؛ بەزىلىرى تىنىق سۇغا بېرىپ قېلىپ جىم تۇرىدۇ.

ئادەمنىڭ ھاياتىمۇ ئېقىن سۇغا ئوخشايدۇ، بەزى ئادەملەر بىر يەردە چۆگىلەپ يۈرۈيدۇ، بەزى ئادەملەر تېز ئېقىنغا چۈشۈپ تۆۋەنگە قاراپ ئاقىدۇ. سىز مۇشۇ ئېقىنغا چۈشكىنىڭىزدە قىرغاقتا كېلىپ قېلىشىڭىز، بىر نەچچە يىلدا ئازراقلا ئىگىلىرىلىيەلىشىڭىز، ھەتتا تۇرغان يېرىڭىزدىن نېرى بولالماسلىقىڭىزمۇمكىن. ئۆركەش بىلەن ئېقىپ كېتىۋاتقان يوپۇرماقنىڭ تەقدىرى تەگرىنىڭ قولىدا بولىدۇ، ئۇنىڭ ئۆزىنىڭ قولىدىن ھېچ ئىش كەلمەيدۇ. ئۇنىڭ ئىستىقبالىنى تامامەن شامالنىڭ يۆنىلىشى بىلەن ئېقىن سۇ بەلگىلەيدۇ. لېكىن، سىز ئادەم، شۇڭا ئۆز ئىستىقبالىڭىزنى ئۆزىڭىز بەلگىلىيەلەيسىز، تەۋرەنمەي جىم تۇرىدىغان تىنىق سۇدا تۇرۇۋەرمەيسىز. سىز ئېقىننىڭ ئوتتۇرىسىغا ئۈزۈپ بېرىپ، تېز ئېقىنغا چۈشۈپ چوڭ ۋە يېڭى پۇرسەتنى ئىزدىيەلەيسىز، سىزگە كېرەكلىكى ئۆز كۈچىڭىز بىلەن شىددەتلىك ئېقىن تەرەپكە ئۈزۈپ بېرىش.

بۇ دېمەككە ئاسان، قىلماققا تەس. دەرۋەقە، ئېقىن تېز چاغدا ھەممە ئىش دېگۈدەك ياخشى بولىدۇ، لېكىن ئۈزۈپ ئېقىننىڭ ئوتتۇرىسىغا بارالىدىڭىزمۇ ـــ يوق؟ بۇنىڭغا ھۆددە قىلغىلى بولمايدۇ. شۇڭا سىزگە ئىستىقبال غۇۋا تۇيۇلىدۇ. قانداق قىلىش كېرەك، بۇ تار بىخەتەر زېمىندىن قايتىش كېرەكمۇ ياكى ئۇ يەرگە بېرىش كېرەكمۇ؟

جاندىن كەچمەي تۇرۇپ، جانانغا يەتكىلى بولمايدۇ؟

ئۇزۇۋېلىش ـ ئۇزمەسلىك مەسىلىسىگە ھەممە ئادەم ئۆزى ھاياتىدا ھامان دۇچ كېلىدۇ. مۇشۇنداق ۋاقىتتا، ئۆزىگە ئىشەنچ باغلىغان ئادەم كۆكرەك كېرىپ ئوتتۇرىغا چىقىپ، سىناقنى قوبۇل قىلىپ، نامەلۇم دۇنياغا تەمتىرىمەي كىرىدۇ ـ دە، نامەلۇم دۇنيانىڭ ئوتتۇرىسىغا قاراپ ئۈزىدۇ. ئۇلار خەۋپكە تەۋەككۇل قىلغاندىلا، جەزمەن يېڭى تەجرىبە ئۆگىنىۋالغىلى بولىدىغانلىقىنى بىلىدۇ. ئاجىز ۋە بىچارە، تەۋەككۇل قىلىشتىن قورقىدىغان ئادەملەر بولسا ئەسلىدىكى بىخەتەر جايغا بېكىنىۋېلىپ، تېز ئېقىندا ئۈزۈپ ئېقىۋاتقانلارغا ئاغزىنى ئېچىپ قاراپ تۇرىدۇ.

ئامېرىكىنىڭ دانۋىل دېگەن يېرىدىكى تۇرلۇك ماللار دوكارى جون گامبىش ئەنە شۇنداق خەۋپكە تەۋەككۇل قىلىشقا جۈرئەتلىك ئادەم. ئۇ تېز ئېقىندا خۇشال ھالدا تۆۋەنگە قاراپ ئۈزۈپ كېتىۋەرگەن.

جون گامبىشنىڭ تەجرىبىسى ئىنتايىن ئاددىي، ئۇ بولسىمۇ «10 مىڭدىن بىر ئۈلۈش ئۈمىد بولسىلا، ھەرقانداق پۇرسەتنى قولدىن بەرمەسلىك» تىن ئىبارەت. بىر قىسىم چېچەنلەر ئۇنىڭغا پەرۋا قىلمايدۇ. ئۇلار مۇنداق قىلىشتا تۆۋەندىكىلەرنى ئاساس قىلىدۇ: ① ئۈمىد تولىمۇ كىچىك پۇرسەتنىڭ ئىشقا ئېشىش ئېھتىمالى چوڭ بولمايدۇ؛ ② ئاران 10 مىڭدىن بىر ئۈلۈش ئۈمىد بار پۇرسەتنى قوغلاپ يۈرگەندىن كۆرە مۇكاپاتلىق ئاكسىيە بېلىتى سېتىۋېلىپ، تەلەي سىناپ باققان ياخشى؛ ③ يۇقىرىقى ئىككى نۇقتىنى ئاساس قىلغاندا، ھاماقەتلەر 10 مىڭدىن بىر ئۈلۈش ئۈمىد بار پۇرسەتكە ئىشىنىدۇ.

ھالبۇكى، جون گامبىش ئۇنداق قارىمىغان.

گامبىش بىر كۈنى پويىز بىلەن نيۇ ـ يوركقا بارماقچى بولىدۇ، لېكىن پويىز بېلىتىنى ئالدىن زاكاس قىلىپ قويمايدۇ. بۇ چاغ دەل يېڭى يىل بايرىمى ھارپىسى بولغانلىقى ئۈچۈن نيۇ ـ يوركقا دەم ئېلىشقا بارىدىغانلار ناھايىتى كۆپ، پويىز بېلىتى سېتىۋېلىش تولىمۇ قىيىن ئىدى.

گامبىشنىڭ ئايالى ۋوكزال خادىمىغا تېلېفون بېرىپ، «بۇ قېتىمقى پويىز بېلىتىدىن بىرەرنى سېتىۋالغىلى بولارمۇ؟» دەپ سورايدۇ، ۋوكزال

خادىمى: «سېتىلىپ بولدى، بىراق ئاۋارىچىلىقتىن قورقمىسىڭىز، يۈك ـ تاقىڭىزنى ئېلىپ ۋوكزالغا كېلىپ تەلەي سىناپ بېقىڭ، بېلىتىنى قايتۇرۇۋېتىدىغانلار چىقىپ قالسا ئەجەب ئەمەس» دەپ جاۋاب بېرىدۇ.

ۋوكزال خادىمى بۇنداق پۇرسەتنىڭ ئۇچراپ قېلىشىدا پەقەت 10 مىڭدىن بىر ئۈلۈش ئۈمىد بولىدىغانلىقىنى تەكرار تەكىتلەيدۇ.

گامبىش يۈك ـ تاقلىرىنى ئېلىپ گويا بېلەت ئېلىپ قويۇلغاندەك، ۋوكزالغا قاراپ يول ئالىدۇ.

— جون، — ئايالى كۆيۈنگەن ھالدا سورايدۇ، — ۋوكزالغا بېرىپ بېلەت تاپالمىسىڭىز قانداق قىلىسىز؟

— تاپالمىسام ھېچ ۋەقەسى يوق، — دەپ جاۋاب بېرىدۇ جون پەرۋاسىز، — ھېچ بولمىغاندا، يۈك ـ تاق كۆتۈرۈپ ئايلىنىپ كەلگەندەك بولارمەن.

گامبىش ۋوكزالغا بارغاندىن كېيىن، خېلى ئۇزاق ساقلايدۇ، ئەمما بېلەت قايتۇرىدىغان بىرەر كىشى چىقمايدۇ، يولۇچىلار كۈتۈش سۇپىسىغا يىغىلىشقا باشلايدۇ.

گامبىش باشقىلارغا ئوخشاش ئىستانسىدىن ئالدىراپ كېتىپ قالماي، سەۋرچانلىق بىلەن كۈتۈپ تۇرىدۇ.

پويىزنىڭ قوزغىلىشىغا ئاز قالغاندا 5 مىنۇتقىچە قالغاندا بىر ئايال ھاپىلا ـ شاپىلا يېتىپ كېلىپ بېلىتىنى قايتۇرۇۋېتىدۇ، ئۇنىڭ قىزى ئېغىر كېسەل بولۇپ قالغانلىقى ئۈچۈن، كېيىنكى نۆۋەتلىك پويىزغا چۈشۈشكە مەجبۇر بولغانىكەن.

گامبىش ئۇ قايتۇرغان بېلەتنى ئېلىپ، نيۇ ـ يوركقا بارىدىغان پويىزغا چىقىدۇ.

ئۇ نيۇ ـ يوركقا بارغاندىن كېيىن، مېھمانخانىدا ئارام ئالغاچ ئايالىغا تېلېفون بېرىدۇ.

ئۇ تېلېفوندا ئايالىغا:

— سۆيۈملۈكۈم، 10 مىڭدىن بىر ئۈلۈش بىر ئۈمىد بار پۇرسەتكە ئېرىشتىم، چۈنكى مەن زىيان تارتىشتىن قورقمايدىغان ئەخمەقنىڭلا ھەق-

قسي چېچەن ئىكەنلىكىگە ئىشىنىمەن، ــــ دەيدۇ.

بىر قېتىم دانىيەلدا ئىقتىسادىي كاساتچىلىق كۆرۈلۈپ، نۇرغۇن زاۋۇت ۋە دۇكانلار كەينى ـ كەينىدىن تاقىلىدۇ، دۇكاندارلار قولىدىكى تاۋارلارنى ئەرزان باھادا كۆپلەپ سېتىشقا باشلايدۇ، تاۋارلارنىڭ باھاسى شۇنچىلىك چۈشۈپ كېتىدۇكى، بىر دوللارغا 100 جۈپ پايپاق سېتىۋالغىلى بولىدىغان بولۇپ قالىدۇ.

جون گامبىش ئۇ چاغدا بىر توقۇمىچىلىق زاۋۇتىدا تېخنىك ئىدى، ئۇ يىغىپ قويغان پۇللىرىغا باھاسى چۈشكەن ماللارنى سېتىۋېلىشقا باشلايدۇ. كىشىلەر بۇنى كۆرۈپ، ئۇنى «تازىمۇ دۆت نېمە ئىكەنسەن» دەپ مەسخىرە قىلىشىدۇ.

جون گامبىش مەسخىرىلەرگە پەرۋا قىلماي، زاۋۇتلارنىڭ ماللىرىنى ۋە تۆكمە قىلىپ سېتىلىۋاتقان ماللارنى ئېلىۋېرىدۇ ھەم چوڭ بىر ئامبارنى ئىجارىگە ئېلىپ، سېتىۋالغانلىرىنى بېسىپ قويىدۇ.

ئايالى ئۇنى بۇ ئىشتىن قول تارتىشقا ئۈندەيدۇ، چۈنكى ئۇلارنىڭ نەچچە يىلدىن بېرى يىغىۋاتقان پۇلى چەكلىك ئىدى، ئۇنىڭ ئۈستىگە، بۇ پۇلنى پەرزەنتلىرىنى ئوقۇتۇشقا ئاتاپ قويۇشقانىدى. بۇ پۇلنى ئۇندۇرۇۋالغىلى بولمىسا، ئاقىۋىتىنى تەسەۋۋۇر قىلغىلى بولمايتتى.

گامبىش ئايالىنىڭ ئەندىشە ئىچىدە قىلغان نەسىھىتىگە كۈلۈپلا قويىدۇ ۋە ئۇنىڭغا تەسەللىي بېرىپ مۇنداق دەيدۇ:

ــــيەنە 3 ئايدىن كېيىن مۇشۇ ئەرزان ماللارغا تايىنىپ تازا پۇل تېپىۋالالايمىز.

گامبىشنىڭ گېپى ئاقماي قېلىشقا تاس قالىدۇ.

ئارىدىن 10 نەچچە كۈن ئۆتكەندىن كېيىن، ھېلىقى زاۋۇتلار مال باھاسىنى مۇقىملاشتۇرۇش ئۈچۈن، ئەرزان ساتىسىمۇ خېرىدارى چىقمىغان ماللارنى ماشىنا ـ ماشىنىلاپ ئاپىرىپ كۆيدۈرۈۋېتىشىدۇ.

ئايالى باشقىلارنىڭ ماللارنى كۆيدۈرۈۋاتقانلىقىنى كۆرۈپ، ئىنتايىن تىت ـ تىت بولۇپ، گامبىشقا كايىيدۇ، گامبىش ئايالىنىڭ كايىشىغا لام ـ جىم دېمەيدۇ.

ئاخىرى ئامېرىكا ھۆكۈمىتى جىددىي تەدبىر قوللىنىپ، دانىيەل رايونىدا مال باھاسىنى مۇقىملاشتۇرىدۇ ھەم ئۇ يەردىكى زاۋۇت، دۇكانلارنىڭ ئىشىنى ئەسلىگە كەلتۈرۈشنى زور كۈچ بىلەن قوللايدۇ.

بۇ چاغدا دانىيەلدا كۆيدۈرۈۋېتىلگەن ماللار بەك كۆپ بولۇپ، مال ئۆكسۈپ قالغانلىقى ئۈچۈن، مال باھاسى ئۆرلەشكە باشلايدۇ، جون گامبىش ئۆزى بېسىپ قويغان ھېلىقى ماللارنى سېتىشقا كىرىشىدۇ. ئۇ بۇنداق قىلىش ئارقىلىق بىر تەرەپتىن، نۇرغۇن پۇل تاپسا؛ يەنە بىر تەرەپتىن، مال باھاسىنى مۇقىملاشتۇرۇپ، باھانىڭ ئۈزلۈكسىز ئۆرلەپ كېتىشىنى توسايدۇ.

ئۇ ماللارنى ساتماقچى بولغاندا، ئايالى مال باھاسىنىڭ ھېلىمۇ كۈندىن ـ كۈنگە ئۆرلەپ كېتىۋاتقانلىقىغا قاراپ، ئۇنى ماللارنى ھازىرچە ساتماي تۇرۇشقا ئۈندەيدۇ.

ــــساتىدىغان چاغ كەلدى، ــــ دەيدۇ ئۇ تەمكىنلىك بىلەن، ــــ يەنە كېچىكسەك، پۇشايماننى ئالىدىغان قاچا تاپالماي قالىمىز.

دېگەندەك، گامبىش ماللارنى سېتىپ بولۇشىغا، مال باھاسى چۈشۈشكە باشلايدۇ. ئايالى ئۇنىڭ يىراقنى كۆرەلىگىنىگە قايىل بولىدۇ.

گامبىش شۇ قېتىم تاپقان پۇل بىلەن كېيىن تۆرلۈك ماللار دۇكىنىدىن بەشنى ئاچىدۇ، تىجارىتىمۇ ئىنتايىن روناق تاپىدۇ.

گامبىش ھازىر ئامېرىكا بويىچە چوڭ سودا دۇكىنى بار خوجايىن. ئۇ ياشلارغا يازغان ئوچۇق خېتىدە سەممىي ھالدا مۇنداق دەيدۇ: «سۆيۈملۈك دوستلار، مېنىڭچە 10 مىڭدىن بىر ئۆلۈش ئۈمىد بار پۇرسەتكە سەل قارىماڭلار، ئۇ سىلەرگە كۈتۈلمىگەن مۇۋەپپەقىيەت ئېلىپ كېلىدۇ. بەزىلەر بۇنى ئاقمىغان ھەرىكەت، ئۈنۈمدىكى ئۈمىد ئاكسىيە بېلەتى سېتىۋالغاندىنمۇ غۇۋا، دېيىشىۋاتىدۇ. ئۇلارنىڭ بۇنداق قارىشىدا بىر تەرەپلىمىلىك بار، چۈنكى مۇكاپاتلىق ئاكسىيە بېلەتى تارتىشقا باشقا كىشى رىياسەتچىلىك قىلىدۇ، ئۇ سۇبيېكتىپ تىرىشچانلىقىڭلارغا قىلچە باغلىق بولمايدۇ. لېكىن 10 مىڭدىن بىر ئۆلۈش ئۈمىد بار پۇرسەتنى تامامەن ئۆزۈڭلارنىڭ سۇبيېكتىپ تىرىشچانلىقىڭلار ئارقىلىق تاپالايسىلەر»

بىراق، يەنە شۇنىڭغا دىققەت قىلىڭلاركى، 10 مىڭدىن بىر ئۇلۇش ئۈمىد بار پۇرسەتنى ئىگىلىمەكچى بولساڭلار، تۆۋەندىكى شەرتلەرنى هازىرلاڭلار:

1) نەزەرنى يىراققا تاشلاڭلار، بۇرنىنىڭ ئۇچىنىلا كۆرسەڭلار بولمايدۇ، يوپۇرماقنىلا كۆرۈپ، ئورماننى كۆرمەيدىغان بولساڭلار تېخىمۇ بولمايدۇ.

2) بوشاشماي چىڭ تۇرۇڭلار. بوشاشماي چىڭ تۇرىدىغان شىجائەت ۋە تەۋرەنمەس ئىشەنچ بولمىسا، ھەرقانداق ئىشنى باشقا ئېلىپ چىققىلى زادى بولمايدۇ.

شەرتلەرنى تولۇق هازىرلىغان بولساڭلار تىرىشىڭلار، تىرىشساڭلارلا هامان بىر كۈنى مىليونېر بولالايسىلەر.

سودا پائالىيىتىدە قارىغۇلارچە قارامىلىق قىلماڭلار، ئۇنىڭ ئۈنۈمى تولىمۇ تۆۋەن بولىدۇ.

پۇرسەتنى تۇتۇش ۋە ئىگىلەش ھەم رېئال بايلىققا ئايلاندۇرۇشلا ئۇتۇق قازانماقچى بولغان كارخانىچىلارنىڭ ئاقىلانە يولى.

2. پۇرسەتنى قولدىن بېرىپ قويۇشقا بولمايدۇ

پۇرسەتنى قولدىن بېرىپ قويۇشقا بولمايدۇ. پۇرسەت كەتسە كەلمەيدۇ. بۇ ئاددىي ئەمما، چوڭقۇر مەنالىق قائىدە.

سودا پائالىيىتىدە پۇرسەت كېلىشتىن بۇرۇن ئۇنى پەرق ئېتەلىسىڭىز، پۇرسەت كېتىپ قالغۇچە ھەرىكەت قىلالىسىڭىز، تەلىيىڭىزنىڭ ئوڭدىن كەلگىنى شۇ.

سودا سورۇنلىرىدىكى تەلەي ۋە تەلەيسىزلىك پۇرسەتتىن پايدىلىنىش بىلەن مۇناسىۋەتلىك. بەزى كىشىلەر پۇرسەت كېتىپ بولغاندىن كېيىن ھەرىكەت قىلىدۇ، ئۇنداقلارنى جەزمەن نەس باسىدۇ.

ئەمما بەزى كىشىلەر پۇرسەتنىڭ غىپپىدە كېلىدىغانلىقى، غىپپىدە كېتىدىغانلىقىنى بىلىدۇ. شۇڭا پۇرسەتنى ۋاقتىدا ئىگىلىيەلەيدۇ، ئۇلارنىڭ ئىشلىرى ئۆمۈر بويى كۆڭۈلدىكىدەك بولىدۇ.

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پايدىلىق پەيتنى تۇتۇشقا ماھىر بولۇش ـ

بولماسلىق بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك. بەزى كىشىلەر پۇرسەتنى تەلەي دېيىشىدۇ. مەيلى قانداق دېيىشىدىن قەتئىينەزەر، بۇ يەردە قىل سىغمايدىغان مۇنداق بىر نۇقتا باركى: پۇرسەتتىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇش تەگىرىدىن، بەندىلەردىن ئاغرىنىپ يۈرۈشكە قارىغاندا كۆپ پايدىلىق.

§ 3 . پەيتنى پەملەش، كەمنىڭ پەيدا بولۇش

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ يولى ـ پەيتنى پەملەش، ھەمىشە كەمنىڭ پەيدا بولۇشتىن ئىبارەت.

ناپولېئون خېئول پۇرسەت تولا، گەپ ئۇنى تۇتۇش ـ تۇتالماسلىقتىدا، دەپ كۆرسىتىدۇ. نۇرغۇن ئادەم پۇرسەتنىڭ يوقلۇقىدىن ئاغرىنىپ يۈرىشىدۇ، ئۆزلىرىنىڭ مەغلۇپ بولغانلىقىنى پۇرسەتنىڭ يوقلۇقىدىن كۆرىشىدۇ. پۇرسەت تولا، گەپ ئۇنى تۇتۇش ـ تۇتالماسلىقتىدا. ئۇنداق بولسا، پۇرسەتنى قانداق تۇتۇش كېرەك؟

ناپولېئون خېئول پۇرسەتنى تۇتۇش دېگىنىمىز ـــ پەيتنى پەملەش، كەمنىڭ پەيدا بولۇش دېگەنلىكتۇر، دەپ قارايدۇ.

ئۇنىڭ «پەيتنى پەملەش» دېگىنى پەيتنى چىڭ تۇتۇپ، پايدىلىنىشقا بولىدىغان ھەرقانداق پۇرسەتتىن تولۇق پايدىلىنىش، تەدبىر قوللىنىپ كۆزلىگەن مەقسەتكە يېتىشنى كۆرسىتىدۇ. «پەيت» نى پۇرسەت دەپ قارايدىغان بولساق، «پەملەش» پۇرسەتنى بايقاشقا، تۇتۇشقا ماھىر بولۇشنى، ئاندىن پەيتنى قولدىن بەرمەي، پۇرسەتتىن تولۇق پايدىلىنىپ، ئۆزىنىڭ ئۇلۇغۋار پىلانىنى يولغا قويۇشنى كۆرسىتىدۇ. سودا ساھەسىدىكى دانالار «پەيتنى پەملەش» نى بىر خىل ئېتىقاد ۋە دەستۇر ئورنىدا كۆرىدۇ.

«كەمنىڭ پەيدا بولۇش» دېگەننى باشقىلارنىڭ پايدا ئېلىش ۋە زىيان تارتىش سەۋەبلىرى، «كېمى» ئۈستىدە ئىزدىنىپ، كېمىنى تولۇقلاش كويىدا بولۇپ، چىڭ تۇرۇپ ئىشلەپ، زور ئۈنۈم قازىنىشنى كۆرسىتىدۇ. زور مۇۋەپپەقىيەت ئازراقلا نەرسىنىڭ كەم بولۇشى بىلەن ۋۇجۇدقا چىقماي

قالدۇ، بۇ كىشىنى تولىمۇ ئەپسۇسلاندۇردۇ. كارخانىچىلار مۇرەككەپ ئىشلەپچىقىرىش، تىجارەت پائالىيەتلىرىدە ئادەم كۈچى ياكى ماددىي كۈچ جەھەتتىكى سەۋەبلەر تۈپەيلىدىن ئازراقلا نەرسىگە قول يەتكۈزەلمەي قالىدۇ، بۇ ئۆز نۆۋىتىدە ئاقىللارغا كەمنىڭ پەيدا بولۇش پۇرسىتى يارىتىپ بېرىدۇ. ئۇلار بۇنىڭدىن پايدىلىنىپ كەمنى تولدۇرىدۇ، پۇرسەتنى ئىجادىي تۇتۇش تاكتىكىسىغا ئېرىشىدۇ.

ئارماندخامىرنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولى دەل — پەيتنى پەملەپ، كەمنىڭ پەيدا بولۇشتىن ئىبارەت.

ئارماندخامىر 1898 - يىل 5 - ئاينىڭ 21 - كۈنى ئامېرىكىدىكى نيۇ - يورك شەھىرىنىڭ بىلانكىس دېگەن يېرىدە تۇغۇلغان، بوۋىسى رۇسىيىلىك يەھۇدىي بولۇپ، كېمە ياساش بىلەن تىرىكچىلىك قىلغان، كېيىن ئىگىلىكى ۋەيران بولغانلىقى ئۈچۈن ئامېرىكىغا كۆچۈپ كەلگەن. دادىسى دوختۇر، قوشۇمچە دورا تىجارەتچىسى ئىدى. خامىر ئۈچ ئاكا - ئۇكا ئىچىدە ئەڭ كەپسىز، لېكىن ئەڭ ئىجادكار ئىدى. خامىر 16 ياشقا كىرگەن يىلى بازارغا كىرگەن ئىككى ئۇرۇندۇقلۇق مەپىگە كۆزى چۈشۈپ قالىدۇ، ئۇنىڭ نەرقى 185 دوللارغا چىقىدۇ، بۇ، ئارماندخامىر ئۈچۈن ناھايىتى چوڭ پۇل ئىدى. شۇنداق بولسىمۇ، ئۇ بۇ پۇرسەتنى قولدىن بەرمەي، دورا دۇكىنىدا ئىشلەۋاتقان ئاكىسى خاررىدىن قەرز ئېلىپ، مەپىنى سېتىۋالىدۇ ھەم ئۇنىڭدىن پايدىلىنىپ، دۇكانلارغا قەنت - گېزەك توشۇپ بېرىدۇ. خامىر 2 ھەپتىدىن كېيىن ئاكىسىدىن ئالغان پۇلنى قايتۇرغاندىن باشقا مەپىلىك بولۇپ قالىدۇ. خامىرنىڭ بۇ سودىسى كېيىنكىلىرى بىلەن سېلىشتۇرغاندا، ئانچىكى سودا بولسىمۇ، لېكىن ئەينى ۋاقىتتا ئۇنىڭ ئۈچۈن «كاتتا سودا» ئىدى، خامىر بۇ سودا ئارقىلىق ئۆزىنىڭ رىقابەتلىشىش ئىقتىدارىنى ۋە پۇل تېپىش يولىنى ئۆزى تېپىش قابىلىيىتىنى سىناپ كۆرگەنىدى.

ئارماند خامىر 1921 - يىل 8 - ئايدا ئۇزۇن يول بېسىپ موسكۋاغا باردى. سوۋېت ئىتتىپاقىدىكى تەكشۈرۈشىدە بۇ دۆلەتنىڭ يېرى كەڭ، بايلىقى موللىقىنى، لېكىن كىشىلەرنىڭ ئاچ يۇرۇۋاتقانلىقىنى بايقاپ، ئۆزىگە

«بۇ خەق نېمىشقا كان مەھسۇلاتلىرىنى ئېكسپورت قىلىپ ئاشلىق تېگىشمەيدىغاندۇ؟» دېگەن سوئالنى قويىدۇ ۋە بۇ ھەقتە لېنىنغا بىۋاسىتە تەكلىپ بېرىدۇ. لېنىن ئۇ تەكلىپنى تېز مۇئەييەنلەشتۈرىدۇ. شۇنىڭ بىلەن خامىر سىبىرىيىدە تاشپاختا كېنى ئېچىش ئىجازەتنامىسىگە ئېرىشىدۇ. ئۇ شۇنىڭدىن كېيىن بولشېۋىكلار ھۆكۈمرانلىق قىلىدىغان سوۋېت ئىتتىپاقىدا كان ئېچىش ھوقۇقىغا ئېرىشكەن تۇنجى چەت ئەللىك بولۇپ قالىدۇ. شۇنىڭدىن ئېتىبارەن ئامېرىكا بىلەن سوۋېت ئىتتىپاقى ئوتتۇرىسىدىكى مالغا مال تېگىشىش سودىسى باشلىنىدۇ. خامىر كېيىنكى كۈنلەردە موسكۋادا قۇرغان ئامېرىكا بىرلەشمە شىركىتى ئارقىلىق 30 نەچچە ئامېرىكا شىركىتىنى سوۋېت ئىتتىپاقى بىلەن تىجارەت قىلىشقا جەلپ قىلىدۇ. بىر تاسادىپىي بايقاش خامىردا يەنە سوۋېت ئىتتىپاقىدا قېرىنداش زاۋۇتى قۇرۇش ئويىنى تۇغدۇرىدۇ. خامىر بىر كۈنى مەدەنىيەت بۇيۇملىرى دۇكىنىغا قېرىنداش سېتىۋالغىلى كىرىدۇ، لېكىن دۇكاندا ھەر تېلى 26 سىنتلىق گېرمانىيىدە ئىشلەنگەن قېرىنداش بولۇپ، مىقدارى چەكلىك ئىكەن. مۇشۇنىڭغا ئوخشاش قېرىنداشنىڭ ئامېرىكىدا ئاران 3 سىنت ئىكەنلىكى خامىرغا ئايان ئىدى.

ئۇ ھېلىقى قېرىنداشنى سوۋېت ئىتتىپاقىنىڭ سانائەتكە مەسئۇل خەلق كومىسسارى كراسىنغا كۆرسىتىپ، «ھۆكۈمىتىڭىز سىياسەت بەلگىلەپ ھەممە پۇقرادىن كىتاب ئوقۇشنى، خەت يېزىشنى ئۆگىنىشنى تەلەپ قىلدى، قېرىنداش بولمىسا، ئۇلار قانداق ئۆگىنىدۇ؟ مەن قېرىنداش ئىشلەپچىقىرىش ئىجازەتنامىسى ئالاي دەپ كەلدىم» دەيدۇ. كراسىن ئۇنىڭ تەلىپىگە قوشۇلىدۇ. شۇنىڭ بىلەن، ئۇ يۇقىرى ئىش ھەققى بېرىشنى ۋەدە قىلىپ، گېرمانىيىدىن تېخنىك، گوللاندىيىدىن ماشىنا - ئۈسكۈنە كىرگۈزۈپ موسكۋادا قېرىنداش زاۋۇتى قۇرىدۇ. ئۇ ئىشلەپ چىقارغان قېرىنداش پۈتۈن سوۋېت ئىتتىپاقىنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرۇپلا قالماي، تۈركىيە، ئەنگلىيە، جۇڭگو قاتارلىق ئون نەچچە دۆلەتكە ئېكسپورت قىلىنىدۇ. خامىر بۇنىڭدىن 1 مىليون دوللاردىن ئارتۇق پايدا ئالىدۇ.

خامىر 30 - يىللاردا سوۋېت ئىتتىپاقىدىن ئامېرىكىغا قايتىپ

كەلگەندە، ئامېرىكا ئىقتىسادىي كرىزىس ئىلكىدە تۇراتتى، كارخانىچىلار
ئۆز كارخانىسىنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈن تىرىشۋاتاتتى، خاممىر يېڭى
پۇرسەت ۋە بازار ئىزدەيدۇ. ئۇ چاغدا روزۋېلت زۇڭتۇڭ بولۇش ئۈچۈن
سايلام مۇسابىقىسى بىلەن ھەلەك بولۇۋاتاتتى. ئۇ روزۋېلت زۇڭتۇڭلۇق
تەختكە چىقىدىغانلا بولسا 1919 ـ يىلى ماقۇللانغان ھاراق ئىچىشنى مەنئى
قىلىش بۇيرۇقنى ئەمەلدىن قالدۇرۇلۇپ، پۈتۈن مەملىكەتنىڭ پىۋا ۋە
ۋىسكىغا بولغان تەشنالىقى قاندۇرۇلىدۇ، دېگەن گەپنى ئاڭلاپ قالىدۇ.
ھاراق ـ پىۋا ئىشلەش دولقۇنىنىڭ يېتىپ كېلىشىگە ئەگىشىپ، ھاراق
تۇڭىغا بولغان تەلەپ مىسلى كۆرۈلمىگەن دەرىجىسىدە ئۆرلەيتتى، يەنە
كېلىپ بازاردا ھاراق تۇڭى يوق ئىدى. شۇڭا ئۇ پەيتنى قولدىن بەرمەي،
سوۋېت ئىتتىپاقىدىن نەچچە پاراخوت (پىششىقلانغان ياغاچ) شال سېتىۋې-
لىپ، نيۇ ـ جېرسى شتاتىدا زامانىۋى ھاراق تۇڭ زاۋۇتى قۇرىدۇ. ھاراق
ئىچىشنى مەنئى قىلىش بۇيرۇقى ئەمەلدىن قالدۇرۇلغان كۈنى ئۇنىڭ ھاراق
تۇڭلىرى ئىشلەپچىقىرىش لىنىيىسىدىن پۈتۈپ چىقىشقا باشلايدۇ، بۇ تۇڭ-
لارنى ھاراق ـ پىۋا زاۋۇتلىرى يۇقىرى باھادا سېتىۋېلىپ بىر دەمدىلا
تۈگىتىپ قويىدۇ. شۇنىڭدىن كېيىن خاممىر ھاراق تىجارىتى بىلەن شۇغۇل-
لىنىشقا باشلايدۇ، ئۇ ئىشلىگەن دانىت ماركىلىق ۋىسكى ياخشىلىقى،
ئەرزانلىقى بىلەن ئامېرىكىدا ناھايىتى يۇقىرى شۆھرەت قازىنىدۇ.

خاممىر 1956 ـ يىلى باشقۇرۇلۇشى ياخشى بولمىغانلىقى ئۈچۈن
ئەينى ۋاقىتتا تاقىلىپ قېلىشقا ئازلا قالغان كالىفورنىيە شتاتىدىكى «غەرب»
نېفىت شىركىتىنى ئۆتكۈزۈۋالغاندىن كېيىن، نېفىت ئېچىشقا قىزىقىپ
قالىدۇ. نېفىتچىلىكنىڭ خېيىمخەتىرى خېلىلا چوڭ ئىدى، نېفىت ۋە تەبى-
ئىي گازنى نەدىن تاپقىلى بولىدۇ؟ خاممىر باشقىلاردىن ئۆزگىچە يول
تۇتىدۇ، ئۇنىڭ تۇتقان يولى ھەتتا غەيرىيرەك بولىدۇ، ئۇ باشقىلار نېفىت
چىقمايدۇ دەپ قارىغان جايلارغا بېرىپ نېفىت ئىزدەيدۇ.

ئەينى ۋاقىتتا دېشكۇ دەپ ئاتىلىدىغان بىر نېفىت شىركىتى بار ئىدى،
بۇ شىركەتتىكىلەر سان ـ فرانسىسكونىڭ شەرقىدىكى جىلغىدىن تەبىئىي
گاز تېپىش ئۈچۈن، يەرنى 5600 ئىنگلىزچىسى چوڭقۇرلۇقتا بۇرغىلىسىمۇ

تەبىئىي گاز چىقمىغانىدى؛ شىركەتنىڭ تەدبىر بەلگىلىگۈچىلىرى: مەبلەغ
بەك كۆپ كەتتى، يەنە بۇرغىلىساق نەتىجە چىقمىسا، ئۆزىمىزنى زىياندىن
تارتىۋېلىشىمىز قىيىنلىشىپ كېتىدۇ، دەپ قاراپ، ئادەملىرىنى يۆتكەپ
كەتكەن ھەم بۇ قۇدۇقنى «ئۆلۈمگە ھۆكۈم» قىلىۋەتكەن. خاممىر بۇ
خەۋەرنى ئاڭلاپلا ئالاقىدار مۇتەخەسسىسلەرنى ئەمەلىي تەكشۈرۈشكە ئۇ-
يۇشتۇرغان، نۇرغۇن سانلىق مەلۇماتلارنى تەھلىل قىلغان ۋە 30%
خېيىمخەتەر بولسىمۇ، 70% ئۇتۇق بولۇشى مۇمكىن دېگەن قىياس بىلەن
خوتۇنى ۋە شىركەتنىڭ مۇدىرلىرى بىلەن بىللە ئۇ يەرگە بارغان، «ئۆلۈمگە
ھۆكۈم قىلىنغان قۇدۇق» ئۈستىگە بورۋاي تىكلەپ داۋاملىق بۇرغىلاشنى
ئۇيۇشتۇرغان،نەتىجىدە قۇدۇقتىن ئەسلىدىكى ئاساستا يەنە 3000 ئىنگلىز-
چىسى بۇرغىلانغاندا تەبىئىي گاز ئېتىلىپ چىققان. خاممىر كېيىن يەنە
دۇنياغا داڭلىق ئېسسو ۋە كوبى نېفىت شىركەتلىرىنىڭ ئافرىقىدىكى لىۋىيە-
دە نېفىت ئىزدەپ ئۇتۇق قازىنالماي بىر مۇنچە قۇدۇقلارنى تاشلاپ كېتىپ
قالغانلىقىنى ئاڭلاپ، ئادەملىرى بىلەن ئافرىقىغا بېرىپ، تاپقان پايدىسىنىڭ
بەش پىرسەنتىنى لىۋىيىنىڭ يېزا ئىگىلىكىنى راۋاجلاندۇرۇشى ۋە پادىشاھ-
نىڭ يۇرتى (قۇملۇق) قا سۇ مەنبەسى تېپىشقا ئىشلىتىش ئۈچۈن ياردەم
بېرىش شەرتى بىلەن باشقىلار تاشلاپ كەتكەن ئىككى جاينى ئىجارىگە
ئېلىپ، ناھايىتى تېزلا توققۇز ئارتېزىيان قۇدۇقى بۇرغىلاپ، نېفىت ئالىدۇ.

خاممىر شۇنىڭدىن كېيىنكى 28 يىلدا ھاراق چىقىرىش، باقمىچىلىق،
رادىئو ئاخباراتچىلىقى بىلەن شۇغۇللىنىدۇ، پۇل مۇئامىلە ۋە ساخاۋەت
ئىشلىرىنىمۇ قولدىن بەرمەيدۇ، ئۇ ئۆزىنىڭ پەيتنى پەملەپ، كەمنىڭ
كويىدا بولۇش ئىقتىدارىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇپ، ئىشلىرىدا مۆجىزىلەر-
چە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپ، كۆپ ئىقتىدارلىق سودىگەر بولۇپ قالىدۇ.
1956 ـ يىلى خاممىر 58 يېشىدا سودا ساھەسىدىن قايتىپ چىقىپ،
ئاخىرقى ئۆمرىنى خاتىرجەم ئۆتكۈزمەكچى بولۇۋاتقاندا، تاسادىپىي پۇلۇق-
قان پۇرسەت ئۇنى يەنە يېڭى ساھە ـ نېفىت ساھەسىگە ئېلىپ كىرىدۇ،
شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭ ئىشى قايتىدىن ئەۋجىگە كۆتۈرۈلىدۇ. غەرب نېفىت
شىركىتى خاممىرنىڭ رەھبەرلىكىدە، 20 نەچچە يىل تىرىشىپ، ئۆز ئىشىنى

دۇنيادىكى ھەممە قىتئەگە كېڭەيتكەن، كۆپ خىل ئىگىلىك بىلەن شۇغۇللىنىدىغان خەلقئارا شىركەتكە ئايلىنىدۇ، خامىرنىڭ ئۆزىمۇ دۇنياغا مەشھۇر كارخانىچى بولۇپ قالىدۇ.

بۇنىڭدىن شۇنى كۆرەلەيمىزكى، «پەيتنى پەملەش» تە ئاچقۇچ «پەيت» ، مۇنداقچە ئېيتقاندا، پۇرسەت. ھالبۇكى پۇرسەت نوقۇل ئامەت ئەمەس، ئۇ تولا چاغلاردا ئادەتتىكى ھادىسىلەرنىڭ كەينىگە يوشۇرۇنغان بولىدۇ، يېپىق ھالەتتە تۇرىدۇ. شۇڭا ئادەتتىكى كىشىلەر پۇرسەتنى ئاسانلىقچە بايقىيالمايدۇ. چېچەن كىشىلەرلا ھادىسىدىن ئۆتۈپ ماھىيەتنى كۆرۈپ، باشقىلار سەل قارىغان يوشۇرۇن پۇرسەتنى تۇتالايدۇ، كىشىلەر سەل قارىغان «پەيت» نى ئەركىن پەملىيەلەيدۇ.

پۇرسەتنىڭ يەنە بىر ئالاھىدىلىكى شۇكى، ئۇ ھەش - پەش دېگۈچە بىلىنمەي - بىلىنمەيلا ئۆتۈپ كېتىدۇ. پۇرسەت بايقالغان، «پەيت» كۆرۈنگەن ھامان قىلچە كېچىكمەي، كۆزىتىپ ئولتۇرماي، دېلغۇللا بولماي دەرھال ھەرىكەتكە كېلىش لازىم، بولمىسا، ئۇ ھايت - ھۇيت دېگۈچە ئۆتۈپ كېتىدۇ. «پۇرسەت كەتسە كەلمەيدۇ» دېگەن گەپنىڭ مەنىسى مۇشۇنىڭدا.

شۇڭا سودا - تىجارەت ئىشىدا پايدا ئېلىشنىڭ ئوبدان يولى بولغان «پەيتنى پەملەش» پۇرسەت ئىزدەش، پۇرسەت تېپىش ۋە ھەرىكەتكە كېلىشتىن ئايرىلمايدۇ.

بىرىنچىدىن، پۇرسەتنى بايقاش ۋە تونۇشقا ماھىر بولۇش لازىم. ھەرقانداق پۇرسەت مۇھىتنىڭ ئۆزگىرىشىدىن كېلىدۇ، ھادىسىلەرنىڭ كەينىگە يوشۇرۇنغان بولىدۇ، يەنە تاسادىپىيلىقتا، ھەش - پەش دېگۈچە ئۆتۈپ كېتىش خاراكتېرىگە ئىگە بولىدۇ. ئۇنى بايقاش، تۇتۇش ئۈچۈن ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلاردا جانلىق كاللا ۋە ئۆتكۈر كۆز بولۇشى لازىم. ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار ئەتراپىدىكى ۋە ئىجتىمائىي مۇھىتتىكى ئۆزگىرىشلەرگە ھەر ۋاقىت دىققەت قىلىشى، بازار يۈزلىنىشىنى ئىنچىكە كۆزىتىشى، سىياسىي ۋەزىيەتنىڭ داۋالغۇشىنىڭ ئىقتىسادقا كۆرسىتىدىغان تەسىرىنى

ئەستايىدىل ئويلىنىشى، پۇرسەتنى، «پەيت» نى تېپىشى لازىم.

ئىككىنچىدىن، «پەملەش» كە ماھىر بولۇش لازىم. پۇرسەت بايقالغان ھامان ۋاقىتنى چىڭ تۇتۇپ، دەرھال ھەرىكەتكە كېلىش، جايىدا پەملەپ، پەيتنى قولدىن بېرىپ قويماسلىق لازىم. «ياپسام پىشارمۇ كۆمسەم پىشارمۇ» دەپ دېلغۇللا بولۇپ كۆزىتىپ ئولتۇرسىڭىز، پۇرسەت ھەش - پەش دېگۈچە ئۆتۈپ كېتىدۇ - دە، لېۋىڭىزنى چىشلەپ قالىسىز.

ئۈچىنچىدىن، پۇرسەتكە قاراپ ئىش تۇتۇش، ئۆزگىرىپ تۇرۇش لازىم. پەيتنى پەملەش - پەملىيەلمەسلىك ئۇنىڭدىن پايدىلانغۇچىلارنىڭ پەملەش - پەملىيەلمەسلىكىگە باغلىق. پۇرسەت كەلگەندە، دەرھال بۇرۇلۇپ، يۆنىلىشنى توغرىلاش لازىم. پايدىسىز خەۋەر تارقالغاندا، تېگى - تەكتىنى سۈرۈشتۈرمەي ھەق - ناھەقنى ئايرىيمەن دەپ ئولتۇرماي، قىلىۋاتقان ئوقەت كەسىپتىن باتۇرلۇق بىلەن ۋاز كېچىشىمىز لازىم. ھەرقانداق ئىشتا جانلىق بولمىساق، كونىسىغا ئېسىلىۋالساق ياكى سۇنىڭ ئېقىشىغا قاراپ ئىش كۆرسەك، جەزمەن مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولمايدۇ.

«كەمنىڭ كويىدا بولۇش» نىڭ ئاچقۇچى باشقىلارنىڭ مەغلۇپ بولۇشىدا كەملىك قىلغان نەرسىنى تۇتۇشتا. «كەم» نەرسە تېخى ئايدىڭلاشمىغاندا، قارىغۇلارچە ئىش قىلسىڭىز، جەزمەن كونا كاتاڭغا چۈشۈپ كېتىسىز، بىھۇدە ئاۋارە بولىسىز. خاتالىقمۇ، مەغلۇبىيەتمۇ خىلمۇ خىل مۇرەككەپ ئامىللارنىڭ ئۆزئارا تەسىر كۆرسەتكەنلىكىنىڭ نەتىجىسى، بۇنداق بولۇشتا كەملىك قىلغان «كەم» نەرسىنى تېپىشتا ئالدى بىلەن باشقىلارنىڭ مەغلۇپ بولۇش سەۋەبىنى ئىلمىي تەھلىل قىلىش ۋە تاسقاش ئارقىلىق «كەم» نى تېپىش لازىم. ئومۇمەن مەغلۇبىيەتكە يوشۇرۇنغان «كەم» دە مۇنداق ئۈچ خىل ئەھۋال بولىدۇ: ① باشقىلار مەلۇم دەرىجىدە ئىزدىنىپ، نەتىجە چىقىرالمىغاندىن كېيىن توختاپ قالىدۇ، بۇنداق ئىش يەكۈن چىقىرىلمىغان ئەھۋالدا تۇرىدۇ؛ ② باشقىلار ئوبيېكتىپ شارائىتنىڭ چەكلىمىسى تۈپەيلىدىن داۋاملاشتۇرالماي تاشلاپ قويۇشقا مەجبۇر بولىدۇ؛ ③ باشقىلار بەلگىلىگەن نىشان ۋە قائىدىدىن ھالقىپ كەتكەنلىكى سەۋەبىدىن چوڭقۇرلاشتۇرالماي قالغان بولىدۇ؛ ④ باشقىلار تونۇش جەھەتتە-

كى بىر تەرەپلىمىلىك تۈپەيلىدىن خاتا نەتىجە كېلىپ چىققان بولىدۇ. دېمەك، كارخانىچىلار ئۈچۈن ئېيتقاندا، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش زۆرۈر، ئۇلارنىڭ مەغلۇپ بولۇشقىمۇ يول قويۇلىدۇ. مەغلۇبىيەت مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئانىسى. مۇشۇ مەنىدىن ئالغاندا، مەغلۇبىيەت بىلەن مۇۋەپپەقىيەتنىڭ قىممىتى ئوخشاش. باشقىلارنىڭ مەغلۇبىيىتى ئاساسىدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئاقىللارنىڭلا قولىدىن كېلىدۇ. «كەم» نى تاپالماسلىق تولا چاغلاردا شىجائەتنىڭ ئاجىزلىقى، پىسخىك بېسىمنىڭ چەكتىن ئېشىپ كەتكەنلىكى، تەپەككۇر نۇقتىسىنىڭ چەتنەپ كېتىپ، خاتا ھۆكۈم قىلىپ قويغانلىقى ياكى باشقا مۇھىتتا كەسكىن ئۆزگىرىش بولغانلىقى قاتارلىق سەۋەبلەردىن كېلىپ چىقىدۇ. باشقىلارنىڭ مەغلۇب بولۇشىدىكى سەۋەبنى توغرا ئىگىلەپ، ئۇنىڭ «كەم» يېرىنى ئىلمىي ئاساستا تولۇقلىغاندىلا، مۇۋەپپەقىيەت جەزمەن سىزگە نېسىپ بولىدۇ.

§ 4. پۇرسەت تەييارلىقى بارلارغا ئامراق

ئۆزگە بىلەن رىقابەتلەشمىسەم بولمايدۇ بۈگۈن؛
ئۆزۈم بىلەن رىقابەتلەشمىسەم بولمايدۇ بۈگۈن؛
ئىشنى كۆپرەك قىلمىسام ھەم بولمايدۇ بۈگۈن؛
تۈنۈگۈنكى رېكورتنى بۇزمىسام بولمايدۇ بۈگۈن؛

1. پۇرسەت تەييارلىقى بارلارغا ئامراق

مەلۇم ئوغۇت زاۋۇتىنىڭ دىرېكتورى ئامورى ئەپەندى ماكرويىل ئىسىملىك ئاددىي خىزمەتچىنىڭ ئۆز ۋەزىپىسىنى ئادا قىلغاندىن كېيىن، باشقىلار ئىشلەشكە تېگىشلىك ئىشلارنىمۇ ئىشلىگەنلىكى ئۈچۈن تېز خاتىرىلىگۈچىدىن زاۋۇت باشلىقلىقىغا ئۆستۈرگەن. ئۇ باشتا ھورۇن كاتىپنىڭ قول ئاستىدا ئىشلەيتتى، بۇ كاتىپ ئۆزى قىلىشقا تېگىشلىك ئىشلارنى ھەمىشە قول ئاستىدىكىلەرگە يۈكلەپ قوياتتى، ئۇ ماكرويىلنى خالىغانچە ئىشقا سالغىلى بولىدىغان ئادەم، دەپ چاغلايتتى. كاتىپ بىر كۈنى ماكرو-

يىلغا ئامورى ئەپەندى ياۋروپاغا بارغاندا ئىشلىتىدىغان مەخپىي شىفىرلىق تېلېگراما قوللانمىسى ئىشلەپ بېرىشنى تاپشۇرىدۇ. بۇ كاتىپنىڭ ھورۇنلۇقى ماكرويىلنى ئىش قىلىش يەنى ئۆزىنى نامايان قىلىش پۇرسىتىگە ئىگە قىلىدۇ.

ماكرويىل تېلېگراما قوللانمىسىنى باشقىلار ئىشلىگەندەك ئىشلىمەي، بىر نەچچە تېلېگراما قەغىزىگە ئاددىي تېلېگراما تېكىستى تەييارلاپ، ماشىنكا بىلەن ئېنىق ئۇرۇپ ۋە تۈپلەپ كىتابچىدەك قىلىپ تەييارلاپ كاتىپقا بېرىدۇ، كاتىپ ئۇنى ئامورى ئەپەندىگە تاپشۇرۇپ بېرىدۇ.

— ئۆزۈڭ ئىشلىمەپسەن ـ دە؟ — دەپ سوراپتۇ ئامورى ئەپەندى.

— ياق... شۇنداق.... ئۇ، — دەپ جاۋاب بېرىپتۇ ھېلىقى كاتىپ تىترەپ تۇرۇپ.

— ئۇنى بۇ يەرگە چاقىرىۋەت.

— يىگىت، دەپتۇ ئامورى ئىشخانىسىغا كىرگەن ماكرويىلغا، — مەن بۇيرىغان تېلېگراما قوللانمىسىنى قانداق تەييارلىدىڭ؟

— مېنىڭچە، — مۇشۇنداقراق بولسا، ئىشلىتىشىڭىزگە ئەپلىكرەك.

ئارىدىن نەچچە كۈن ئۆتكەندىن كېيىن ماكرويىل مۇشۇ ئىشخانىدىكى بىر ئۈستەلگە ئورۇنلاشتۇرۇلۇپتۇ: يەنە بىر مەھەل ئۆتكەندىن كېيىن ھېلىقى كاتىپنىڭ ئورنىغا قويۇلۇپتۇ.

مەلۇم ئىشدىشىڭىز ھورۇن بولسا، كۆپرەك ئىش قىلىش پۇرسىتىدىن پايدىلانسىڭىز بولىدۇ. بۇنىڭدىن كۈتۈلمىگەن نەتىجە چىقىدۇ. ئەگەر باشقىلاردىنمۇ ھورۇن بولسىڭىز ياكى باشقىلاردىن ئاغرىنسىڭىز ھەرگىز بولمايدۇ، مۇنداق ھورۇنلۇق ۋە ئاغرىنىش سىزنى پۇرسەتتىن مەھرۇم قىلىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلارنىڭ تولىسى ئۆزىگە بېرىلگەن ئىشتىن باشقا ئىشلارنى كۆپ ئىشلىگەن ھەم شۇ جەرياندا بىر مۇنچە تەجرىبە ھاسىل قىلغان؛ ئۇلار ئىشداشلىرى قىلىشقا تېگىشلىك ئىشلارنى قىلغاندا ھەق تەلەپ قىلمىغان، بۇ ئىشلارنى ئومۇمنىڭ ئىشىنى قىلىپ بولغاندىن كېيىن قىلغان، ئۇنىڭ ئۈستىگە، قىلغان ئىشلىرىنى باشقىلار ئۇقمىغان.

بۇنىڭدىن تەخمىنەن 40 يىل ئىلگىرى باھار پەسلىنىڭ بىر كۈنى

كەچقۇرۇن دېترويت كلېۋلاند دېڭىز ترانسپورت شىركىتىنىڭ يۈك ـ تاق ئامبىرىغا بىر ياش كىرىپ كەپتۇ. ئۇ يۈك ـ تاق باشقۇرىدىغان ئىرلاندىيىلىككە ئۆزىنىڭ ياردەملىشىشكە پىدائىي بولۇپ كەلگەنلىكىنى ئېيتىپتۇ.

— گېپىڭچە، — دەپ سوراپتۇ ئىرلاندىيىلىك ئاڭقىرالماي، — ماڭا ياردەملىشىسەن، لېكىن ھەق ئالمايسەن، شۇنداقمۇ؟

ھېلىقى ياش كونا ئىشچىدەك چاپىنىنى سېلىپ ساندۇق يېنىغا تاشلاپتۇ ۋە كۈلۈپ تۇرۇپ:

—مەن يېڭى كەلگەن يول باشلىغۇچى، مەن بۇ يەرگە بۇ دېڭىز يولىدا يۈك ـ تاقلارنىڭ قانداق بىر تەرەپ قىلىنىدىغانلىقىنى كۆرۈپ باقاي دەپ كەلدىم، — دەپتۇ.

—لېكىن، — دەپتۇ ئىرلاندىيىلىك ھەيران بولۇپ، — ھازىر سائەت 7 دىن ئاشتى، ئىشتىن سائەت 5 يېرىمدا چۈشىمىز، ئىشلەپ قانچىلىك توپا ـ چاڭغا مىلىنىپ كەتسەڭمۇ، شىركىتىمىز ئىش ۋاقتىدىن باشقا ۋاقىتتا ئىشلىگەنگە ھەق بەرمەيدۇ.

—كېرەك يوق، — دەپتۇ يىگىت، — بۇ ئۆزۈمگە ھېساب. ھېچبولمىغاندا يولۇچىلار بىلەن ئۇچرىشىمەن، باشقا نەرسىلەرنىمۇ ئۆگىنىمەن، بۇ يەر مەن ئۆگىنىدىغان ياخشى جاي ئىكەن.

—جەزمەن ياردەملەشكىڭ بولسا، ياردەملەشكىن! — دەپتۇ ئىرلاندىيىلىك، — بىراق، ئىچىڭ بەك پۇشۇپ كېتەرمىكىن.

لېكىن ئۇ زېرىكمەپتۇ. مانا بۇ ئۇنىڭ ئۆگىنىپ ئاخىرىدا دېترويت كلېۋېلاند دېڭىز ترانسپورت شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورلۇقىغا ئۆسكەنلىكىنىڭ سەۋەبى. ئۇ شاندىس دېگەن كىشىنىڭ ئۆزى شۇ.

لېكىن شۇنىڭغا دىققەت قىلىڭكى، ئۆزىڭىزنىڭكىدىن باشقا ئىشلارنى قىلغاندا قىزغىن ۋە ھەۋەس بىلەن ئىشلىشىڭىز كېرەك، شۇنداق قىلغاندىلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايسىز، يۇقىرىدا تىلغا ئېلىپ ئۆتۈلگەنلەر ئۆز ئىشىغا قىزىقىدۇ. غوتۇلداپ ئىشلىسىڭىز ياكى ئىشداشلىرىڭىزنىڭ، باشقىلارنىڭ دىققىتىنى، ھېسداشلىقىنى قوزغاش ياكى ماختىشىنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن ئىشلەيدىغان بولسىڭىز، مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمايسىز. مۇۋەپپەقىيەت

قازانغۇچىلار ماختىلىش ئۈچۈن ئەمەس، خىزمەتنىڭ ئۆزىگە قىزىقىدىغانلىقى ئۈچۈن شۇنداق قىلغان. خىزمەتكە تۇتقان پوزىتسىيە خىزمەتنىڭ ئۆزىدىن مۇھىمراق.

كۆپرەك ئىشلىشىڭىزنى، لېكىن خۇشال ئىشلىشىڭىزنى ئۈمىد قىلىمەن.

2. ۋېستىن خوۋس ئىشچىلارغا رەھبەرلىك قىلىشتا رىقابەتكە سېلىش ئۇسۇلىنى قوللانغان

باشقىلار بىلەن رىقابەتلىشىش ئۆزىنى قامچىلاپ تۇرۇشنىڭ ئەڭ بەلەن ئۇسۇلى، ئۇ سىزنى تېخىمۇ ياخشى ئىشلەشكە ئۈندەيدۇ. خىزمىتىڭىزنى بىرەر مۇسابىقىگە قاتناشقاندىكىدەك ئىشلىسىڭىز، ھەم كۆڭۈللۈك ھەم ئۈنۈملۈك ئىشلىيەلەيسىز...

ۋېستىن خوۋس قول ئاستىدىكى خىزمەتچىلەرنى باشقۇرۇشتا مۇشۇ ئۇسۇلنى قوللانغان. بىر كۈنى ئۇ ناھايىتى تىرىشچان ۋە مەلىكىلىك بىر ئىشچىغا:

— مىللېر، مەن بۇيرىغان ئىشنى نېمىشقا مۇنچە ئاستا ئىشلەيسەن؟ نېمىشقا خولدەك تېز ئىشلىمەيسەن؟ — دەپتۇ.

ئۇ خولغا: — خول، نېمىشقا مىللېردىن ئۆگىنىپ، ئىشنى ئۇنىڭغا ئوخشاش تېز ئىشلىمەيسەن؟ — دەپتۇ.

ئارىدىن ئۇزاق ئۆتمەي خول شىركەتنىڭ ئىشى بىلەن سىرتقا چىقىپ قايتىپ كېلىپ تۇرۇشىغا، ۋېستىن خوۋس بىر باغاقچىغا «مۇنۇ زاپچاسنى دەرھال قويۇپ چىقىپ تۆمۈر يول سىگنال زاۋۇتىغا ئاپىرىپ بەرگىن» دەپ يېزىپ قويۇپتۇ.

بۇ باغاقچە شەنبە كۈنى يېزىلغانىكەن، لېكىن خول بۇ ئىشنى يەكشەنبە كۈنى ئەتىگەندە پۈتتۈرۈپ بوپتۇ. ۋېستىن خوۋس يەكشەنبە كۈنى ئەتىگەندە خولنى زاۋۇتتا ئۇچرىتىپ، ئۇنىڭدىن سوراپتۇ:

— مەن يېزىپ قويغان باغاقچىنى كۆردۈڭمۇ؟

— كۆردۈم.

—قاچان پۈتتۈرۈپ بولىسەن؟

— پۈتتۈرۈپ بولدۇم.

— راستمۇ؟ ھازىر نەدە؟

— زاۋۇتقا بېرىۋەتتىم.

ۋېستىن خوۋىس ئۇنىڭ گېپىنى ئاڭلاپ بىر نېمە دېيەلمەپتۇ. ئۇ مۇنداق رىقابەتكە سېلىش ئۇسۇلىنىڭ ئىشچىلارنى تېز ئىشلەشكە رىغبەتلەندۈرۈشتە مۇنچىلىك ياخشى نەتىجە بېرىدىغانلىقىنى كۆرۈپ ھەيران قاپتۇ. خول ۋېستىن خوۋىسنىڭ قايىل بولغانلىقىنى كۆرۈپ، ئىنتايىن شادلىنىپ كېتىپتۇ.

3. ئۆزى بىلەن رىقابەتلىشىشنىڭ ئۈنۈمى تېخىمۇ يۇقىرى بولىدۇ

خىزمىتىنى كۆڭۈل قويۇپ پىلانلاش روزۋېلتنىڭ ئىش بېجىرىشكە قابىل ئىكەنلىكىنىڭ سىرى. ئۇ ھەرقانداق خىزمەتنى قىلىشتا ئالدى بىلەن ئۇنىڭغا قانچىلىك ۋاقىت كېتىدىغانلىقىنى پىلانلىۋېلىپ، ئاندىن خىزمەت كۈنتەرتىپىگە كىرگۈزەتتى. مۇھىم ئىشلارنى خىزمەت كۈنتەرتىپىگە ئالدىن كىرگۈزۈۋالىدىغانلىقى ئۈچۈن ھەر كۈنى نۇرغۇن ئىشنى بەلگىلەنگەن ۋاقىتتىن بۇرۇن ئىشلەپ بولاتتى. ئىشنى سىستېمىسىز ئىشلەيدىغان بەزى كىشىلەر بىرەر مۇھىم خىزمەتنى ئاخىرقى مىنۇتقىچە تەييارلىقسىز ئىشلەيدۇ. روزۋېلت نۇتۇق سۆزلەشكە ياكى ماقالە يېزىپ بېرىشكە تەكلىپ قىلىنسا، تەييارلىقنى ۋاقىت يېتىپ كېلىشتىن 2 ـ 3 ئاي ھەتتا 6 ئاي بۇرۇن تەييارلاپ بولاتتى. ئۇنىڭ ئىشلارنى مۇنداق بېجىرىش پوزىتسىيىسى باشقا ئىشلار بىلەن ئەركىن شۇغۇللىنىشقا ئىمكانىيەت يارىتىپ بېرەتتى. ئۇنىڭ ئىش بېجىرىش غەيرىتى ناھايىتى يۇقىرى بولسىمۇ، لېكىن ئىشنى تەييارلىقسىز ئالدىراپ ئىشلىمەيتتى ھەرقانداق چاغدا ۋاقىتنى ئىسراپ قىلمايتتى، مەيلى ئويۇنغاندا ياكى ئىشلىگەندە بولسۇن، ئۇلارغا پۈتۈن زېھنى بىلەن مۇئامىلە قىلاتتى.

ئىشلەشكە تېگىشلىك ئىشىڭىز كۆپ ياكى ئاز بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، كۈنتەرتىپ تۈزۈۋېلىپ، شۇ كۈنتەرتىپ بويىچە ئىشلەڭ، خىزمىتىڭىز

بىر سائەتتە پۈتىدىغان بولسا، بىر سائەتتە پۈتتۈرۈپ، قالغان ۋاقتىڭىزدا ئويناڭ. بىر سائەتتە قىلىپ بولىدىغان ئىشنى بىر كۈنگە سۆرەش ئەخماقنىڭ ئىشى. ئىشىڭىز بەك كۆپ، ۋاقىت قىس بولسا، مۇھىملىرىنى تاللاپ ۋاھىيىغا يەتكۈزۈپ ئىشلەڭ، مۇھىم ئەمەسلىرىنى كېيىنگە قالدۇرۇڭ.

خىزمەتتە بەك چارچاپ كېتىشىڭىزنىڭ ھەقىقىي سەۋەبى بەك كۆپ ئىشلەپ كەتكەنلىكىڭىزدىن ئەمەس، بەلكى خىزمىتىڭىزنىڭ پىلانسىزلىقى، سىستېمىسىزلىقىدىن بولىدۇ.

پىلانسىز ئىشلەشكە ئادەتلىنىپ قالغان كىشىلەر ھەمىشە «ئىشلەش» نىلا ئويلايدۇ، لېكىن ئۇلاردا پىلان يوق. پىلان بولمىسا زاۋۇتتىكى نەچچە مىڭ ئادەمنى باشقۇرالمايسىز، ئۇلارغا سانائەت بىلىملىرىنى ئۆگىتەلمەيسىز، ئۇلارنى ئاپتوموبىل، رادىئو ياساشقا سالالمايسىز. ھالبۇكى، بەزى كىشىلەردە مۇشۇنداق كاللا يوق. قانداق ئىشلەشنى بىلمەي تۇرۇپ، كۈچەپ ئىشلىۋەرسىڭىز، مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمايسىز. كۈندىلىك پىلانىڭىز بولسا، قايسى سائەتتە قايسى ئىشنى قىلىشىڭىزنى بىلىپ تۇرالايسىز.

بىر كۈنى بىرەيلەن فىنلاندىيىلىك مەشھۇر سودىگەر ۋالىماكىردىن سوراپتۇ:

— شۇنچە كۆپ ئىشنى قانداق قىلالىدىڭىز؟

— «ھەر قانداق ئىشنى، تەكرار قىلىپ باققان ئەمەسمەن» دەپتۇ ئۇ جاۋاب بېرىپ.

پىلانى يوق ئادەم ئىش قىلغاندا ھەمىشە لەگلەكتەك لەيلەپ يۈرىدۇ، قىلىپ بولغان ئىشنى يەنە قىلىدۇ. ئۆزىنىڭ ئالغا بېسىشىغا ئۆزى توسالغۇ بولىدۇ. ھەممىدىن يامىنى، ئۇلار ئۆز كۈچىنى ھېچقانداق مۇۋەپپەقىيەت قازىنالماسلىقىدىن ئەندىشە قىلىشقا سەرپ قىلىۋېتىدۇ.

خىزمىتىڭىزنى پىلانلىشىڭىز كېرەك. بۇنىڭغا كەتكەن ۋاقىت ئورۇنسىز بولمايدۇ. پىلانىڭىز بولمىسا ھەرقانچە قىلسىڭىزمۇ خىزمىتى ئۈنۈملۈك ئادەم بولالمايسىز. ئىشىڭىزنىڭ ئۈنۈملۈك بولۇش ـ بولماسلىقىدىكى مەركىزىي مەسىلە ـ خىزمەتتە قانداق تىرىشچانلىق كۆرسەتكىنىڭىزدە ئەمەس، بەلكى خىزمەتنى قانداق پىلانلىشىڭىزدا. رىقابەتنىڭ ئەڭ ياخشىسى ـ ئۆز نەتىجە-

سى بىلەن رىقابەتلىشىش. كۈندە ئىشلىگەن ئىشىڭىزنى خاتىرىلەپ قويۇڭ، بۈگۈن تۈنۈگۈنكى رېكورتىڭىزنى بۇزۇپ تاشلاشقا تىرىشىڭ، ئەتە بۈگۈنكى رېكورتىڭىزنى بۇزۇپ تاشلاشنى پىلانلاڭ.

خىزمەت پىلانى تۈزسىڭىز، ئاددىي خىزمەتنى قىسقا ۋاقىتتىلا ئىشلەپ بولغىلى بولىدىغانلىقىنى بايقايسىز، قالغان ۋاقتىڭىزدا باشقا ئىشلارنى قىلالايسىز. شۇنداق قىلسىڭىز، ئالدىن پىلان تۈزۈۋالمايدىغان ئىشداشلىرىڭىزدىن ئېشىپ چۈشەلەيسىز. ئۇلار يىلانغا ئوخشاش ئۆمىلەپ يۈرگەندە، سىز ئاشقان ۋاقتىڭىزدىن پايدىلىنىپ ئۆزىڭىزنى ئوڭشىۋالالايسىز.

نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ مەغلۇپ بولۇشىدىكى سەۋەب شۇكى، ئۇلار ۋاقىتنى ئىسراپ قىلىۋېتىدۇ. ۋاقىتنى تېجىگەن ئادەم باشقىلاردىن ئۆتۈپ كېتىدۇ، ۋاقىتنى ئىسراپ قىلىۋەتكەنلەر ئۇتتۇرۇپ قويىدۇ. كاللىڭىزنى 6 ياكى 7 سائەتلا ئىشقا سېلىپ، قالغان ۋاقىتتا دەم ئالدۇرمەن دېسىڭىز بولمايدۇ. 24 سائەت ئىچىدە ئويغاق تۇرغان ۋاقتىلىرىڭىزنىڭ ھەممىسىدە پۈتۈن كۈچىڭىز بىلەن ئىشلەۋېرىش سالامەتلىكىڭىزگە ئەلۋەتتە زىيانلىق بولىدۇ. لېكىن ئۇخلىغاندىن باشقا ۋاقىتتا كاللىڭىزنىڭ ئىشلەپ تۇرۇشى زىيانلىق ئەمەس.

5 § . ھازىردىن باشلاپ تۇتۇش قىلىش

دۇنيادا مۇتلەق مۇكەممەل ياكى مۇكەممەللىككە يېقىن ئىش يوق. شەرت ـ شارائىت تولۇق ھازىرلانغاندا ئىشلەيمەن دېسىڭىز، كۈتكىنىڭىز كۈتكەن.

1. ئاكتىپ تەشەببۇسكار بولۇش لازىم.

ھەرقانداق ساھەنىڭ رەھبىرى تىرناقتا توختايدىغان ئىقتىساسلىق كىشىلىرىم تولىمۇ ئاز، دەپ قارايدۇ. ئىشەنچلىك ماتېرىياللارغا قارىغاندا، سىزنى كۈتۈپ تۇرغان يۇقىرى دەرىجىلىك ئىش ئورنى جەمئىيەتتە ئاز ئەمەسكەن، بىر ساھەنىڭ مەسئۇلى مۇنداق دېگەن: سالاھىيىتى ناھايىتى

ياخشىلار ھەقىقەتەن ناھايىتى تولا، لېكىن ئۇلاردا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتا ئىنتايىن زۆرۈر بولغان مۇھىم بىر ئامىل —— ئىزچىللاشتۇرۇش ئىقتىدارى كەمچىل.

ھەرقانداق خىزمەت، مەيلى ئۇ تىجارەت، يۇقىرى دەرىجىلىك سېتىش خىزمىتى بولسۇن ياكى ئىلىم —— پەن، ھەربىي خىزمەت. ھۆكۈمەت ئورگىنى خىزمىتى بولسۇن، پۇختا ئىشلەيدىغان ئادەمگە موھتاج. مەسئۇل كىشى مۇھىم ئورۇنغا ئادەم تەكلىپ قىلغاندا ئالدى بىلەن: «ئۇ مۇشۇ خىزمەتنى قىلىشنى خالامدۇ ـ يوق؟» ، «چىڭ تۇرۇپ ئىشلەپ خىزمەتنىڭ ھۆددىسىدىن چىقالامدۇ ـ چىقالمامدۇ؟» ، «ئۇ قىيىنچىلىقنى ئامال تېپىپ ھەل قىلالامدۇ ـ قىلالمامدۇ؟» ، «ئۇ بىرەر ئىشنى باشلاپ قويۇپ ئاخىرىنى چىقىرالمايدىغان، گەپ قىلىشنىلا بىلىپ ئىشلەشنى بىلمەيدىغان ئادەممۇ ـ قانداق؟» دېگەنلەرنى ئويلاپ، ئاندىن تەكلىپ قىلىش ـ قىلماسلىق قارارىنى چىقىرىدۇ:

دېمەك بۇ مەسىلىلەر ئۈستىدە ئويلىنىش تەكلىپ قىلىنماقچى بولغان كىشىنىڭ «دېگىنىنى قىلالايدىغان» ئادەملىكىنى ياكى ئەمەسلىكىنى بىلىشنى مەقسەت قىلىدۇ.

بېكى تەسەۋۋۇر ھەرقانچە ياخشى بولسىمۇ، يەنىلا نۇقسانسىز بولمايدۇ. پىلان ئاددىي بولسىمۇ ئەمەلىي ئىجرا قىلىنسا ھەم داۋاملىق مۇكەممەللەشتۈرۈلسە، يېرىم يولدا تاشلىنىپ قالىدىغان ياخشى پىلاندىن ياخشى بولىدۇ؛ چۈنكى ئالدىنقىسىنى باشتىن ـ ئاخىر ئىزچىللاشتۇرغىلى بولىدۇ، كېيىنكىسىدە ئەجىر بىكارغا كېتىدۇ.

جون ۋانامىك ئەپەندى قۇرۇق قولغا تايىنىپ ئىگىلىك ياراتقان قالتىس سودىگەر. ئۇ دائىم مۇنداق دەيدۇ: «ئويلاۋېرىپ ئىشلىمىسىڭىز، ھېچقانداق ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرالمايسىز.»

قاراڭ، دۇنيادىكى ھەرقانداق نەرسە، ئايلۇق، سۈنئىي ھەمراھ، ئاسمانپەلەككە تاقاشقان بىنا، دۇنيانى ئۇتاشتۇرغان كومپيۇتېرغىچە بولغان ھەممە نەرسە تەسەۋۋۇرلارنىڭ بىر ـ بىرلەپ يولغا قويۇلغانلىقىنىڭ ئەمەلىي نەتىجىسى.

ئادەملەر (مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلارنى ۋە ئادەتتىكى كىشىلەرنى ئۆز
ئىچىگە ئالىدۇ) نى تەتقىق قىلىپ كۆرسىڭىز؟ ئۇلارنىڭ ئىككى خىلغا
بۆلۈنىدىغانلىقىنى بايقايسىز. مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلار تەشەببۇسكار كېلىدۇ،
ئۇلارنى «ئاكتىپ تەشەببۇسكار ئادەم» دەپ ئاتايمىز. ئادەتتىكى كىشىلەر
پاسسىپ كېلىدۇ. ئۇلارنى «پاسسىپ ئادەم» دەپ ئاتايمىز.

بۇ ئىككى خىل ئادەملەرنىڭ ھەرىكىتىنى تەپسىلىي تەتقىق قىلىپ
كۆرسىڭىز، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ قائىدىسىنى تاپالايسىز. ئاكتىپ،
تەشەببۇسكار ئادەملەر تىنىم تاپماي ئىشلەيدۇ، ئىشلىگەندىمۇ ئىشنى باشقا
ئېلىپ چىقمىغۇچە توختىمايدۇ. پاسسىپ ئادەملەر ئىش قىلمايدۇ، ئۇلار
«ئىشلىمەسلىكتە تېگىشلىك ئىش ئىكەنتۇق» ، «ئىشلەشكە قابىلىيىتىم
يەتمىدى» ، «ئۇلگۇرەلمەي قالدىم» دېگەنگە ئوخشاش باھانەلەر بىلەن
ئىشنى كەينىگە سۈرەيدۇ.

ئاكتىپ، تەشەببۇسكار ئادەم بىلەن پاسسىپ ئادەمنىڭ پەرقىنى كې-
چىك ئىشلاردىن كۆرگىلى بولىدۇ. ئاكتىپ، تەشەببۇسكار ئادەم (تۆۋەندە
A ئەپەندى دەيلى) دەم ئېلىشنى ياخشى پىلانلايدۇ، پىلانى بويىچە راس
دەم ئالىدۇ، پاسسىپ ئادەم (تۆۋەندە P ئەپەندى دەيلى) مۇ دەم ئېلىشنى
ياخشى پىلانلايدۇ، لېكىن كېيىن بىر گەپ بولا دەپ كېلەر يىلىغا قالدۇرى-
دۇ. A ئەپەندى ھەرخىل يىغىلىشلارغا ۋاقتىدا قاتنىشىش كېرەك، دەپ
قارايدۇ ھەم شۇنداق قىلىدۇ؛ P ئەپەندىمۇ ھەرخىل يىغىلىشلارغا ۋاقتىدا
قاتنىشىش كېرەك، دەپ قارايدۇ، لېكىن ھەرخىل، سەۋەبلەرنى باھانە قىلىپ
ۋاقتىدا بارمايدۇ. A ئەپەندى خەت يېزىپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىنى
تەبرىكلەپ قويۇشۇم كېرەك، دەپ قارىسا، راستىنلا خەت يېزىپ دەرھال
ئەۋەتىۋېتىدۇ؛ P ئەپەندى بىرەر باھانە تېپىپ كېچىكتۈرۈپ يازمايدۇ.

ئۇلارنىڭ پەرقى چوڭ ئىشلاردىمۇ ئىپادىلىنىدۇ. A ئەپەندى ئىگىلىك
يارىتىش قارارىغا كەلسە، شۇ ھامان تۇتۇش قىلىدۇ؛ P ئەپەندىمۇ ئىگىلىك
يارىتىشنى ئويلايدۇ، لېكىن ئۇ ئاخىرقى مىنۇتتا «نېمىشقا تۇتۇش قىلمىغان-
دىمەن» دەيدىغانغا «ياخشى» باھانە تېپىش كويىدا بولىدۇ. A ئەپەندى
40 ياشقا كىرگەندە يېڭى خىزمەت تېپىشنى ئويلايدۇ. ئويلىغىنىدەك قىلى-

دۇ؛ P ئەپەندىمۇ شۇنداق ئويلايدۇ ـ يۇ، لېكىن ئىككىلىنىپ بىر قارارغا
كېلەلمەيدۇ ـ دە، مەقسىتىگە يېتەلمەيدۇ.

ئۇلارنىڭ پەرقى ھەرخىل قىلمىشلىرىدىمۇ ئىپادىلىنىدۇ. A ئەپەندى
قىلىمەن دېگىنىنى قىلىدۇ ـ دە، ئىشەنچىگە، خاتىرجەملىككە، مۇستەقىل
ئۆزىگە ـ ئۆزى خوجىلىققا ھەم تېخىمۇ كۆپ كىرىمگە ئېرىشىدۇ؛
Pئەپەندى بولسا، قىلىمەن دېگىنىنى قىلمايدۇ ـ دە، مەڭگۈ بىر كۈننى
بىر يىلدەك ئۆتكۈزىدۇ.

تەشەببۇسكار A ئەپەندى نۇرغۇن ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرالايدۇ؛
پاسسىپ P ئەپەندى بولسا، بىرەر ئىش قىلىشنى ئويلايدۇ ـ يۇ، قىلمايدۇ.
ھەممىمىز «ئاكتىپ، تەشەببۇسكار ئادەم» بولۇشنى ئويلايمىز، شۇڭا ۋاقتىدا
تۇتۇش قىلىشتەك ياخشى ئادەتكە ئادەتلىنەيلى.

2. ئوخشاش بولمىغان پوزىتسىيىدىن ئوخشاش بولمىغان نەتىجە چىقىدۇ

پاسسىپ ئادەملەر ئۆمرىنى مەنىسىز ئۆتكۈزۈۋېتىدۇ، چۈنكى ئۇلار
ھەرقانداق ئىشتى يۈزدە يۈز پايدىلىق بولغان، شارائىت تولۇق ھازىرلانغان-
دا ئاندىن قىلىدۇ. نۇقسانسىز بولۇشنى قوغلىشىش زۆرۈر، ئەلۋەتتە. لېكىن
ئىنسانىيەت دۇنياسىدا مۇتلەق نۇقسانسىز ياكى نۇقسانسىزلىققا يېقىن ئىش
بولمايدۇ، شارائىت تولۇق ھازىرلانغاندا ئاندىن قىلىمەن دېسىڭىز، كۈتكى-
نىڭىز كۈتكەن.

ناپولېئون خېئول بۇ ئىشقا مۇنداق ئىككى مىسالنى كەلتۈرگەن:

1 ـ مىسال: جېئان ئەپەندى نېمە ئۈچۈن ئۆيلىنەلمەي كېلىۋاتىدۇ؟

جېئان 40 ياشقا كىرىپ قالدى، ئۇ ياخشى تەربىيە كۆرگەن كىشى،
مۇقىم بوغالتىرلىق خىزمىتى بار، ئۆزى چىكاگودا تەنھا تۇرىدۇ. ئۇ بالدۇراق
توي قىلىشنى تولىمۇ ئارزۇ قىلىدۇ. مۇھەببەتكە، دوستلۇققا، بەختلىك
ئائىلىگە، ئوماق پەرزەنتكە ۋە ئۇلار بىلەن ئالاقىدار ئىشلارغا تولىمۇ
ئىنتىزار. ئۇ توي قىلىشقا نەچچە قېتىم تەمشەلگەن، ھەتتا بىر قېتىم
ئەتىسىلا توي قىلماقچى بولغان، ئەمما ھەر قېتىم توي يېقىنلىشىپ كەلگەن-

دە، قىزنىڭ تەلپىنى قاندۇرمىغانلىقتىن، توي بۇزۇلۇپ كەتكەن (شۇنداق ئېيتىشقا بولىدۇكى، قورقۇنۇشلۇق خاتالىق سادىر بولۇشتىن ئىلگىرى قۇتقۇزۇۋېلىشقا ئۈلگۈرگىلىمۇ بولىدۇ).

مۇنداق بىر ئىش بۇنى ئىسپاتلاپ بېرەلەيدۇ. جىئان بۇنىڭدىن 2 يىل ئىلگىرى كۆڭۈلدىكىدەك بىر قىز بىلەن تونۇشىدۇ. ئۇ ئۆزىنى خېلى تۇتۇۋالغان، چېچەن، چىرايلىق ۋە يېقىملىق قىز ئىدى. لېكىن جىئان بۇ ئىشنىڭ قاملاشمايدىغانلىقىنى ئىسپاتلىماقچى بولىدۇ. بىر كۈنى كەچقۇرۇن توي ئۈستىدە پاراڭلاشقاندا، قىز تۇيۇقسىز بىر نەچچە ئېغىز كۆڭلىدىكى گەپنى دەيدۇ، جىئان بۇ گەپنى ئاڭلاپ كۆڭلى سەل غەش بولىدۇ.

جىئان كۆڭلىدىكىدەك ئوبيېكتنى تاپقان ـ تاپمىغانلىقىنى ئېنىقلاش ئۈچۈن، بىر مۇنچە زېھنىنى سەرپ قىلىپ بىر نەچچە بەتلىك توي پۈتۈكنامىسى يېزىپ، قىزدىن قول قويۇشنى تەلەپ قىلىدۇ ۋە بۇنىڭغا قوشۇلغاندىن كېيىن توي قىلىدىغانلىقىنى ئېيتىدۇ. بۇ پۈتۈكنامە ھەم رەتلىك، ھەم چىرايلىق تەييارلانغان بولۇپ، قارىماققا ناھايىتى سەلتەنەتلىك ئىدى، ئۇنىڭغا ئۇ كۆز ئالدىغا كەلتۈرگەن تۇرمۇش تەپسىلاتلىرى كىرگۈزۈلگەنىدى. پۈتۈكنامە مەزمۇنىنىڭ بىر قىسمى دىن توغرىسىدا بولۇپ، يەنە بىر قىسمى پەرزەنت بىلەن مۇناسىۋەتلىك ئىدى، ئۇنىڭدا قانچە پەرزەنتلىك بولۇش، قاچان پەرزەنت كۆرۈش تىلغا ئېلىنغانىدى. ئۇ ئىككىسىنىڭ كەلگۈسىدىكى دوستلىرى، ئايالىنىڭ كەسپى؛ كەلگۈسىدە نەدە تۇرىدىغانلىقى ھەم كىرىمنى قانداق تەخسىم قىلىدىغانلىقى قاتارلىقلارنى ئېرىنمەي ئالدىن پىلانلىغانىدى. پۈتۈكنامىنىڭ ئاخىرقى بېتىدە قىز تەرەپ تاشلاشقا ياكى ئادەتلىنىشكە تېگىشلىك ئادەتلەر، ئالايلۇق، تاماكا چېكىش، ھاراق ئىچىش، گىرىم قىلىش، كۆڭۈل ئېچىش قاتارلىقلار كۆرسىتىلگەنىدى.

قىز بۇ پۈتۈكنامىنى كۆرۈپ دەرغەزەپكە كېلىدۇ ـ دە، بۇ پۈتۈكنامىنى قايتۇرۇۋېلىپ، يەنە بىر باغاق قىستۇرۇپ قويىدۇ، «باغاقتا ئادەتتىكى توي پۈتۈمىگە «بەختتىن تەڭ بەھرىمەن بولىمىز، جاپا ـ مۇشكۈلنى تەڭ

تارتىمىز» دەپ يېزىلاتتى، ھەرقانداق كىشى ئۈچۈن مۇۋاپىق كېلەتتى، ئەلۋەتتە مەنمۇ بۇنىڭ سىرتىدا ئەمەس ئىدىم. بىز ھازىردىن باشلاپ مۇناسىۋىتىمىزنى ئۈزەيلى» دەپ يازىدۇ.

جىئان ئەپەندى بۇ ئىشنى ناپولېئون خېئولىغا بايان قىلغاندا ئەلەم بىلەن مۇنداق دەيدۇ: ــ قاراڭ، مەن پۈتۈكنامە يازغان تۇرسام، بۇنىڭ نېمە يامىنى بار؟ توي ئادەمنىڭ ئۆمۈرلۈك چوڭ ئىشى، ئېھتىيات بىلەن ئىش قىلمىسىڭىز بولامدۇ!

جىئان خاتالاشقانىدى. ئۇ بەك جىددىيلىشىپ، بەك ئېھتىياتچان بولۇپ كەتكەنىدەك قىلىدۇ. مەيلى تويغا ياكى باشقا ھەرقانداق ئىشقا نىسبەتەن مۇنداق چۈپەيلىك قىلماسلىقى، شەرتلەرنى مۇنچىۋالا يۇقىرى قويماسلىق كېرەك ئىدى. جىئان ئەپەندىنىڭ توي مەسىلىسىنى بىر تەرەپ قىلىشى خىزمەتكە، پۇل يىغىشقا، دوست تۇتۇشقا، ھەتتا ھەر قانداق ئىشقا مۇئامىلە قىلىشقا تولىمۇ ئوخشىشىپ كېتىدۇ.

مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلار مەسىلىلەرنى سادىر بولۇشتىن ئىلگىرى پۈتۈنلەي تۈگەتكەن بولماستىن، مەسىلە كۆرۈلگەندە ئاندىن ئۇنى باتۇرلۇق بىلەن ھەل قىلغان. ئىشنىڭ نۇقسانسىز بولۇشىنى تەلەپ قىلماسلىقىمىز كېرەك، شۇنداق قىلغاندا ھەرىكىتىمىز باشلىنىشتىن ئىلگىرى كۈتۈپ تۇرغان پاتقاققا پېتىپ قالمايدۇ، ئەلۋەتتە. ئەڭ ياخشىسى، تاغقا دۇچ كەلگەندە يول ئاچىدىغان، دەرياغا دۇچ كەلگەندە كۆۋرۈك سالىدىغان روھ بولۇش لازىم.

2 ـ مىسال: جامېي ئەپەندى يېڭى ئۆيگە قانداق ئولاشقان؟ بىرەر چوڭ ئىش ئۈستىدە قارار چىقارغان چاغدا كاللىمىزدا چوقۇم زىددىيەت پەيدا بولىدۇ، قىلسام بولارمۇ ـ بولماسمۇ؟ دەيدىغان قىيىن مەسىلىگە دۇچ كېلىمىز. تۆۋەندە بىر ياشنىڭ تاللىشىنى كۆرسىتىپ ئۆتىمىز. ئۇ ئاخىرى چوڭ ئۇنۇمگە ئېرىشكەن.

جامېي ئەپەندى تەخمىنەن 29 ياش، خوتۇنى ۋە بالىسى بار، كىرىمى كۆپ ئەمەس. ئۇلار شىركەتنىڭ كىچىككىنە ئۆيىدە ئولتۇراتتى، ئەر ـ خوتۇن ئىككىسى ئۆزىنىڭ بىر يورۇق يېڭى ئۆيى بولۇشنى ئارزۇ قىلاتتى،

ئازادىراق پائالىيەت ماكانى، پاكىزرەك مۇھىت، بالىلىرى ئوينايدىغان جاي بولۇشىنى، شۇنىڭ بىلەن بىللە قىلىدىغان ئىشىنىڭ كۆپىيىشىنى ئارزۇ قىلاتتى.

ئۇلارنىڭ ئۆي سېتىۋېلىشى دېمىسىمۇ قىيىن ئىدى. ئۆي پۇلىنى مۇددەتكە بۆلۈپ تۆلەشكە بولىدىغان بولسىمۇ، ئاۋۋال تۆلەيدىغان پۇلى بولۇشى كېرەك ئىدى. ئۇ بىر كۈنى كېلەر ئايلىق ئۆي ئىجارىسىنىڭ چېكىگە ئىمزا قويۇۋېتىپ بىردىنلا تاقەتسىزلىنىدۇ، چۈنكى ئۆي ئىجارىسى يېڭى ئۆيگە ئايدا مۇددەتكە بۆلۈپ تۆلەيدىغان پۇلدىن ھېچقانچە پەرقلەنمەيتتى.

— كېلەر يەكشەنبە، — دەيدۇ ئۇ ئايالىغا، — يېڭى ئۆي سېتىۋالايلى، شۇنداق قىلساق سىزچە بولامدۇ؟

— بۇنداق قىلىشنى قانداقچە ئۇشتۇمتۇت ئويلاپ قالدىڭىز؟ — دەپ سورايدۇ ئايالى، — چاقچاق قىلماڭ! بىزدە ئۆي سېتىۋالغۇدەك نەدىكى مادار؟! ئاۋۋال تۆلەيدىغان پۇلنىمۇ تۆلىيەلمەسلىكىمىز مۇمكىن!

لېكىن جامېي ئۆي سېتىۋېلىش نىيىتىگە كېلىپ بولغانىدى.

— بىزگە ئوخشاش يېڭى ئۆي سېتىۋالماقچى بولۇۋاتقان ئەر-خوتۇنلار تولا، — دەيدۇ ئۇ، — ئۇلارنى نىيىتىدىن يېنىشقا مەجبۇر قىلىدىغان بىرەر ئىش بولمىسىلا، ئۇلارنىڭ يېرىمى ئارزۇسىغا يېتەلىشى مۇمكىن. بىز ئىلاجى قىلىپ ئۆي سېتىۋېلىشىمىز كېرەك. پۇلنى قانداق جۇغلاش ھازىرچە بىزگە قاراڭغۇ، لېكىن چوقۇم ئىلاجىنى قىلماسلىق بولمايدۇ.

ئۇلار كېلەر يەكشەنبە كۈنى راستىنلا ھەر ئىككىسىنىڭ كۆڭلىگە ياقىدىغان ئاددىي، ئازادە ھەم يارامىلىق ئۆيدىن بىرنى تاپىدىغان بولۇشتى. بۇنىڭغا باشتا بېرىپ تۇرۇشقا 1200 دوللار كېتەتتى. ئەمدىكى گەپ ئاشۇ 1200 دوللارنى قانداق جۇغلاشتا قالغانىدى. بۇ پۇلنى بانكىدىن قەرز ئېلىشقا بولمايدىغانلىقى ئۇلارغا ئايانىدى. بانكىدىن قەرز ئالسا، ئۆزلىرىنىڭ ئىناۋىتى تۆكۈلۈپ كېتەتتى - دە، ئۆي پۇلىنىڭ رەنىسى ئۈچۈن قەرز ئېلىپ تۇرۇش ئىمكانىيىتىدىن مەھرۇم قالاتتى.

لېكىن تەگرى ئىرادىلىك ئادەمنى قوللىدى. جامېي بىردىنلا ئېمىشقا

ھۆددىگەر سودىگەر بىلەن كۆرۈشۈپ، ئۇنىڭدىن قەرز ئېلىپ تۇرمايمەن؟ دېگەن خىيالغا كەلدى. ئۇ ئويلىغىنىدەك قىلدى، ھۆددىگەر سودىگەر باشتا سوغۇق مۇئامىلە قىلدى، ئۇ يېلىنىپ تۇرۇۋالغانلىقتىن ئاخىر قەرز بېرىشكە قوشۇلدى، ئايدا 100 دوللاردىن قايتۇرۇش، ئۆسۈمنى ئايرىم ھېسابلاش شەرتى بىلەن جامېيغا 1200 دوللار بېرىشكە ماقۇل بولدى.

ئەمدى ئۇ ئايدا 100 دوللار جايلاپ بېرىشى كېرەك ئىدى. ئەر - خوتۇن بىر ئىلاجى قىلىپ ئايدا 25 دوللار تېجەلەيدىغان بولدى. قالغان 75 دوللارنى جۇغلاشنىڭ باشقا ئامالىنى قىلىشى كېرەك ئىدى.

بۇ چاغدا جامېينىڭ كاللىسىغا يەنە بىر دىت كەلدى. ئۇ ئەتىسى ئەتىگەندە ئۇدۇل خوجايىنىنىڭ ئالدىغا بېرىپ، بۇ ئىشنى چۈشەندۈردى. خوجايىنمۇ ئۇنىڭ ئۆي سېتىۋالماقچى بولغانلىقىدىن ئىنتايىن خۇرسەن بولدى.

خوجايىن، — دېدى جامېي، — ئۆي سېتىۋېلىش ئۈچۈن ئايدا 75 دوللار كۆپ كىرىم قىلمىسام بولمايدۇ. ماڭا ئىش ھەققى قوشۇپ بېرىشكە تېگىشلىك دەپ قارىغان ۋاقتىڭىزدا جەزمەن قوشۇپ بېرىدىغانلىقىڭىز ماڭا ئايان، لېكىن مەن ھازىرلا كۆپرەك پۇل تاپمىسام بولمايدۇ. شىركەتنىڭ ھەپتە ئاخىرىدا ئىشلىگىدەك ئىشى بولسا، ئىسمىنا قوشۇپ ئىشلىسەم، ماقۇل دەرسىزمۇ؟ مۇشۇنداق ئىمكانىيەت بارمۇ؟

خوجايىن ئۇنىڭ سەممىيلىكى ۋە غەيرىتىدىن ئىنتايىن تەسىرلىنىپ، ئۇنىڭ ھەپتىنىڭ ئاخىرىدا 10 سائەتلەپ ئىشلىشىگە يېتەرلىك بىر مۇنچە ئىش تېپىپ بېرىدۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۇلار خۇشال ھالدا يېڭى ئۆيگە كۆچۈۋالىدۇ.

بۇ مىسالدا بايان قىلىنغانلارنى مۇنداق ئۈچ نۇقتىغا يىغىنچاقلاش مۇمكىن:

1. جامېينىڭ ئىرادىسى دىلىدا ئۇچقۇن پەيدا قىلغان، شۇڭا ئۇ تۈرلۈك يوللار بىلەن ئارزۇسىنى ئىشقا ئاشۇرغان.

2. بۇ ئۇنىڭ ئىشەنچىسىنى تېخىمۇ كۈچەيتكەن، كېيىنكى قېتىمدا بىرەر چوڭ ئىش ئۈستىدە قارارغا كېلىشنى تېخىمۇ ئاسانلاشتۇرغان.

3. ئۇ ئائىلىسىدىكىلەرنىڭ تۇرمۇش سەۋىيىسىنى ئۆستۈرگەن. ناۋادا ئۇ شەرت ـ شارائىت ھازىرلانغاندىن كېيىن ئاندىن سېتىۋالىمەن دەپ، ئۆي سېتىۋېلىشنى كەينىگە سۈرگەن بولسا، مەڭگۈ ئۆي سېتىۋالمىغان ۋە سېتىۋالالمىغان بولاتتى.

3. ھازىردىن باشلاپلا تۇتۇش قىلىش كېرەك

«شەرت ـ شارائىت تولۇق ھازىرلانغاندا ئاندىن تۇتۇش قىلىش»تىن كېلىپ چىقىدىغان زىياندىن ساقلىنىشتا تۆۋەندىكى ئۈچ ئىشنى ساۋاق قىلىش مۇمكىن:

(1) قىيىنچىلىقلارنى مۆلچەرلەش

ھەرقانداق تەۋەككۈلچىلىك نۇرغۇن خېيىمخەتەر، قىيىنچىلىق ۋە ئۆزگىرىش ئېلىپ كېلىدۇ. چىكاگودىن سان ـ فرانسىسكوغا بارماقچى بولۇڭ، «قاتناش قىستاڭچىلىقى بولمىغان، ئاپتوموبىلىڭىزنىڭ ئىقتىدارىدىن ھېچقانداق چاتاق چىقمىغان، ھاۋا ناچار بولمىغان، شوپۇر مەس بولمىغان، ھەرقانداق كۈتۈلمىگەن ئەھۋال كۆرۈلمەيدىغان» چاغدا يولغا چىقىمەن دەپ ساقلاپ تۇرسىڭىز قاچان يولغا چىقالايسىز؟ مەڭگۈ يولغا چىقالمايسىز. سان ـ فرانسىسكوغا بارماقچى بولغاندا، ئاۋۋال خەرىتىدىن ئەڭ ياخشى يولنى تاللاڭ، ئاپتوموبىلىڭىزنىڭ ئەھۋالىنى تەكشۈرۈپ كۆرۈڭ ھەم كۈتۈلمىگەن ئەھۋالنىڭ يۈز بېرىشكە سەۋەبچى بولىدىغان باشقا ئەھۋاللارنى تۈگىتىڭ. بۇلار يولغا چىقىشتىن بۇرۇن قىلىشقا تېگىشلىك ئىشلار، لېكىن كۈتۈلگەن ئىشلارنىڭ يۈز بېرىشكە سەۋەبچى بولىدىغان ئامىللارنى يەنىلا تولۇق تۈگىتىپ كەتكىلى بولمايدۇ.

(2) قىيىنچىلىق كۆرۈلگەندە رېئاللىققا باتۇرلۇق بىلەن يۈزلىنىش

مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلار مەسىلىلەرنىڭ ھەممىسىنى تۇتۇش قىلىشتىن ئىلگىرى ھەل قىلىۋالغان ئەمەس، قىيىنچىلىققا ئۇچرىغاندا، ئۇنى بىر

ئامال قىلىپ يەڭگەن. سودا ـ سانائەت بىلەن شۇغۇللىنىڭ، ياكى نىكاھ مەسىلىسىنى ھەل قىلىڭ ۋە ياكى باشقا پائالىيەتلەر بىلەن شۇغۇللىنىڭ چاتاق كۆرۈلگەندە بىر ئامال قىلىپ بىر تەرەپ قىلىسىڭىز، ئىشىڭىز خۇددى كۆۋرۈكتىن ئۆتكەنگە ئوخشاش راۋان بولىدۇ.

(3) ھازىردىن باشلاپلا تۇتۇش قىلىش

بۇنىڭدىن 5 ـ 6 يىل ئىلگىرى خېلى قابىلىيەتلىك بىر پروفېسسور تەرجىمھال يازماقچى بولۇپتۇ، ئۇ «نەچچە 10 يىل ئىلگىرى كىشىلەر ئارىسىدا غۇلغۇلا پەيدا قىلغان بىر كىشىنىڭ كەچۈرمىشلىرى» نى مەخسۇس تەتقىق قىلماقچى بولغانىكەن. بۇنداق تېما قىزىقارلىق، ھەم كەم ئۇچرايدىغان بولغاچقا كىشىلەرنى تولىمۇ جەلپ قىلاتتى. بۇ پروفېسسورنىڭ بىلىدىغانلىرى ناھايىتى كۆپ، ئۇنىڭ ئۈستىگە قەلىمىمۇ كۈچلۈك ئىدى. ئۇنىڭ بۇ پىلانى ئۇنى جەزمەن ناھايىتى چوڭ مۇۋەپپەقىيەتكە، شان ـ شەرەپكە ۋە بايلىققا ئىگە قىلاتتى.

ئارىدىن بىر يىل ئۆتكەندە، ناپولېئون خېئول ئۇنى ئۇچرىتىپ قېلىپ، ئۇنىڭدىن كىتابىنىڭ پات ئارىدا قولىدىن چىقىدىغان ـ چىقمايدىغانلىقىنى سوراپ ساپتۇ (بۇ سوئال بەك ئېغىر بولۇپ، راستىنلا ئۇنىڭ يېغىرىغا تېگىپتۇ).

ئۇنىڭ تېخى يېزىشقا كىرىشمىگەنلىكىنى كىم بىلسۇن؟ پروفېسسور نېمە دەپ جاۋاب بېرىشنى ئويلاۋاتقاندەك بىر دەم ئوڭايسىزلىنىپ تۇرۇپ قاپتۇ ۋە ئاخىرىدا بەك ئالدىراش بولۇپ كەتكەنلىكىنى قولىدا قىلىشقا تېگىشلىك ئىشلارنىڭ كۆپلۈكىنى، شۇڭا يېزىشقا ۋاقىت چىقىرالمىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ.

ئۇنىڭ بۇ گېپىدىن ئەمەلىيەتتە بۇ پىلانىنىڭ دەپنە قىلىۋېتىلگەنلىكى چىقىپ تۇراتتى. ئۇ نۇرغۇن پاسسىپ ئوي ـ خىيالدا بولغان، كىتاب يېزىشنىڭ كىشىنى تولىمۇ چارچىتىدىغان ئىش ئىكەنلىكىنى كۆز ئالدىغا كەلتۈرگەن، ئىشنى تېخى باشلىماي تۇرۇپلا، مەغلۇپ بولۇشنىڭ سەۋەبلىرىنى تېپىپ بولغان.

كونكرېت، ئەمەلىي تەشەببۇس ھەقىقەتەن ئىنتايىن مۇھىم. بىزدە چوقۇم ھەرقانداق ئىشنى ئۆزگەرتىدىغان ۋە ياخشىلايدىغان تەشەببۇس بولۇشى كېرەك. مۇۋەپپەقىيەت،تەشەببۇسى يوق كىشىلەرگە مەڭگۈ يېقىن يولمايدۇ. لېكىن سىز بۇنى خاتا چۈشۈنۈۋالسىڭىزمۇ بولمايدۇ چۈنكى تەشەببۇس بولۇشلا كۇپايە قىلمايدۇ. سىزنى تېخىمۇ كۆپ تاپاۋەت پۇرسىتىگە ئىگە قىلالايدىغان ياكى خىزمىتىڭىزنىڭ قەدەم ـ باسقۇچلىرىنى ئاددىيلاشتۇرالايدىغان تەشەببۇس ئەمەلىي يولغا قويۇلغاندىلا، ئۆز قىممىتىنى تاپالايدۇ.

مىڭ بىر جاپادا ھاسىل قىلغان تەسەۋۋۇرنى بىكار قىلىۋېتىدىغانلار ياكى دەپنە قىلىۋېتىدىغانلار ھەركۈنى نەچچە مىڭلاپ ئۇچراپ تۇرىدۇ، چۈنكى، ئۇنداق كىشىلەر ئۆز تەسەۋۋۇرىنى ئىجرا قىلىشقا جۈرئەت قىلالمايدۇ. بىر مەھەل ئۆتكەندىن كېيىن، بۇ تەسەۋۋۇرلار يەنە ئۇلارنىڭ ئۆزىنى قىينايدۇ.

تۆۋەندىكى ئىككى خىل پىكىرنى ئەستە چىڭ تۇتۇڭ:

1. تەشەببۇسىڭىزنىڭ قىممىتىنى كۆرسىتىش ئۈچۈن، ئۇنى ئەمەلىي ئىجرا قىلىشىڭىز كېرەك. تەشەببۇسىڭىز ھەرقانچە ياخشى بولغىنى بىلەن ئۇنى ئەمەلگە ئاشۇرمىسىڭىز، سىزگە مۇۋەپپەقىيەت مەڭگۈ يار بولمايدۇ.

2. تەشەببۇسىڭىزنى ئىجرا قىلغان ۋاقتىڭىزدا روھىي ھالىتىڭىز ياخشى بولۇشى لازىم. ناپولېئون خېئول دۇنيادا ئەينى ۋاقىتتا شۇنداق قىلغان بولسام بوپتىكەن، لېكىن شۇنداق قىلماپتىمەن، دېگەندىن باشقا ئەڭ ئېغىر قايغۇ بولمىسا كېرەك، دەپ قارايدۇ. «ئۆتكەن يىلىدىن باشلاپلا شۇ تىجارەتكە كىرىشكەن بولسام، خېلى بۇرۇنلا باي بولۇپ قالار ئىكەنمەن!.» «ئەينى ۋاقىتتا تۇتۇش قىلمىغانلىقىمغا ئاخىر پۇشايمان يەيدىغانلىقىمنى خېلى بۇرۇنلا پەرەز قىلىپ بولغانىمەن!» دېگەنگە ئوخشاش سۆزلەرنى ھەركۈنى دېگۈدەك ئاڭلاپ تۇرىمىز. ياخشى تەشەببۇسنىڭ كۆز ئاچماي تۇرۇپلا تۇنجۇقۇپ قېلىشى كىشىنى ھەقىقەتەن ئەپسۇسلاندۇرىدۇ، كىشىنىڭ ئېسىدىن مەڭگۈ كۆتۈرۈلمەيدۇ، ناۋادا ھەقىقىي توردە ئۇزۇل ـ كېسىل يولغا قويۇلىدىغان بولسا، ئەلۋەتتە چەكسىز مەنمۇنىيەت ئېلىپ كېلىدۇ. ھازىر

ياخشى تەشەببۇسىڭىز بارمۇ؟ بولسا، ئىجرا قىلىشقا ھازىردىن باشلاپلا تۇتۇش قىلىڭ.

4. ھەرىكەت ئىشەنچىنى چىڭىتىدۇ

ھەرىكەت ئىشەنچىنى چىڭىتىدۇ. ھەرىكەت قىلماسلىق ۋەھىمە ئېلىپ كېلىدۇ. ۋەھىمىنى يېڭىشنىڭ ئەڭ ياخشى يولى ـــ ھەرىكەت قىلىش.

ۋەھىمە كۈچەيسۇن دېسىڭىز، كۈتۈپ تۇرۇڭ، كەينىگە تارتىڭ، باشقىلارغا ئىتتىرىڭ!

پاراشۇتچىلارنىڭ ترېنېرى بىر كۈنى مۇنداق دېگەن: «پاراشۇتتىن سەكرەشنىڭ ئۆزى ھەقىقەتەن ناھايىتى ئوبدان ئويۇن، كىشىگە قىيىن كېلىدىغىنى «سەكرەش ئالدىدىكى» ۋاقىت. پاراشۇتچىلار سەكرەشكە تەييارلىنىپ بولغاندا، ئۇلارنىڭ بۇ ۋاقىتنى «چاپسان» ئۆتكۈزۈۋېتىشكە ئىمكانىيەت يارىتىپ بېرىمەن، چۈنكى تولا خىيال سۈرۈپ ھوشىدىن كېتىپ يىقىلىپ چۈشىدىغان ئەھۋال كۆپ قېتىم كۆرۈلگەن. پاراشۇتچىنى ئىككىنچى قېتىم سەكرەشكە ئىلھاملاندۇرالمىسىڭىز، ئۇ مەڭگۈ پاراشۇتچى بولالمايدۇ، سەكرىگۈچى سەكرەشنى كېچىكتۈرگەنسېرى شۇنچە قورقىدۇ، ئىشەنچىسىنى شۇنچە يوقىتىدۇ.

ئەڭ داڭلىق دىكتور ئېدۋار ئەپەندى مىكرا فوننىڭ ئالدىدا تۇرغاندا تەرگە چۈمۈلۈپ كېتىدىغانلىقىنى، ئاڭلىتىشقا باشلىغاندىن كېيىن ۋەھىمىنىڭ تۈگەيدىغانلىقىنى يازغان. كونا ئارتىسلارنىڭ تەجرىبىسىمۇ شۇنداق، ئۇلار سەھنە ۋەھىمىسىنى داۋالاشنىڭ بىردىنبىر شىپالىق دورىسى «ھەرىكەت» ئىكەنلىكىگە قوشۇلىدۇ. ھەرىكەتنى دەرھال باشلىغاندا جىددىيلىك، ۋەھىمە ۋە خاتىرجەمسىزلىك تۈگەيدۇ.

ھەرىكەت ۋەھىمىنى تۈگىتەلەيدۇ. بىر كۈنى كەچتە ناپولېئون خېئول بىر دوستىنى يوقلاپ بېرىپتۇ، دوستىنىڭ ئۇخلاپ قالغىنىغا يېرىم سائەت بولغان بەش ياشلىق ئوغلى ئۇشتۇمتۇت ئويغۇنۇپ يىغلاپ كېتىپتۇ. ئۇ ئۆزى كۆرگەن فانتازىيىلىك فىلىمدىكى ئالۋاستىنىڭ ئۆيگە كىرىپ ئۆزىنى تۇتۇۋېلىشىدىن قورققان ئىكەن. بالىنىڭ دادىسى «قورقما، بالام. قورققۇ-

دەك ھېچنېمە يوق، ئۇيقۇڭنى ئۇخلا» دېمەي، ئاكتىپ ئۇسۇل قوللىنىپ بالىسىنىڭ ئويۇنچۇق تاپانچىسىنى تەكىيىسىنىڭ يېنىغا قويۇپ، «ئەمدى بولدى! بۇ تاپانچا ھەر ئېھتىمالغا قارشى يېنىڭدا تۇرسۇن» دەپتىكەن، بالا خاتىرجەم بولۇپ، نەچچە مىنۇتتىن كېيىنلا ئۇخلاپ قاپتۇ.

دوختۇر دورا ئىچمەي تۇرۇپ ئۇخلىيالمايدىغان كېسەللەرگە ھېچقانداق رولى يوق دورىلارنى بېرىدۇ. دورا ئىچىش دورىنىڭ ئۆزىدە ھېچقانداق تەسىر كۆرسىتىدىغان تەرەپ بولمىسىمۇ، كېسەل كىشىگە بىرئاز ئارام تاپقانلىقنى ھېس قىلدۇرىدۇ. مۇنداق ياكى ئۇنداق ھەرخىل قورقۇنۇچنى تۈگىتىشنىڭ ئەڭ ياخشى چارىسى — «دەرھال تۇتۇش قىلىش»

تېلېفون بېرىشتىن قورقامسىز؟ قورقسىڭىز دەرھال تېلېفون بەرسىڭىز قورقۇنچىڭىز شۇ ھامان تۈگەيدۇ؛ تېلېفون بېرىشنى كەينىگە سۈرەۋەرسىڭىز، بارغانسېرى تېلېفون بەرگىڭىز كەلمەيدۇ.

سالامەتلىكىڭىزنى ئومۇمىيۈزلۈك تەكشۈرتۈشنى خالامسىز؟ بېرىپ تەكشۈرتسىڭىزلا ئەندىشىدىن خالاس بولىسىز، سىزدە ھېچقانداق كېسەل يوق بولۇپ چىقىشىمۇ، كېسەللىكىڭىز بولغان تەقدىردىمۇ بالدۇر بايقىلىشى مۇمكىن. تەكشۈرتمىسىڭىز، ئەندىشىڭىز كۈچىيىپ كېتىپ، ئاخىرى راستىنلا كېسەل بولۇپ قالىسىز.

باشلىقىڭىز بىلەن بىرەر مەسىلە ئۈستىدە سۆزلىشىشكە جۈرئەت قىلالامسىز؟ قىلالىسىڭىز دەرھال ئۇنىڭ قېشىغا كىرىپ سۆزلىشىڭ، سۆزلەشسىڭىز، ئۇنچىۋالا قورقۇپ كېتىشنىڭ ھاجىتى يوقلۇقىنى بايقايسىز.

5. ھەرىكەتتىن ھەرىكەت چىقىدۇ

ناپولېئون خېئول مۇنداق ھېسابلايدۇ: ھەربىر ھەرىكەتنىڭ ئالدىدا باشقا بىر ھەرىكەت بولغان بولىدۇ، بۇ ئۆزگەرمەس تەبىئىي قانۇنىيەت تەبىئەت دۇنياسىدا ئۆزى ھەرىكەت قىلىدىغان ھېچقانداق ئىش بولمايدۇ. بىز ھەر كۈنى ئىشلىتىدىغان نەچچە 10 خىل ماشىنا ـ ئۈسكۈنىمۇ بۇ قائىدىدىن چەتنىيەلمەيدۇ.

ئائىلىلەردىكى پارنىك ئاپتوماتىك باشقۇرۇلىدۇ. لېكىن سىز ئالدى

بىلەن تېمپېراتۇرىنى تاللىمىسىڭىز (ھەرىكەت قوللانمىسىڭىز) بولمايدۇ. خوت يۆتكەلگەندىن كېيىن، ئاپتوموبىلىڭىز ئاندىن ئاپتوماتىك ھالدا سۈرئىتىنى ئۆزگەرتىدۇ. بۇ قائىدە روھىي ھالىتىمىزگىمۇ مۇۋاپىق كېلىدۇ، ئالدى بىلەن كۆڭلىمىزنى تىندۇرۇشىمىز لازىم، شۇ چاغدا ئوڭۇشلۇق پىكىر يۈرگۈزگىلى، مېڭىنىڭ رولىنى ئوبدان جارى قىلدۇرغىلى بولىدۇ.

بىر سودا شىركىتىنىڭ دىرېكتورى مال ساتقۇچىلارغا ئۆزلىكىدىن ئىنكاس قايتۇرۇش شەكلى بىلەن ئىشلەشنى قانداق ئۆگەتكەنلىكىنى ناپولېئون خېئولغا مۇنداق چۈشەندۈرگەن:

«مال ساتقۇچىلارغا ئايانكى، ئۆيمۇ ئۆي يۈرۈپ ساتقاندا، پىسخىك بېسىم ناھايىتى زور بولىدۇ. بولۇپمۇ ئەتىگەنكى تۇنجى كۆرۈشۈش بەك قىيىن تۇيۇلىدۇ. خېلى تەجرىبىلىك ساتقۇچىلارمۇ مۇشۇنداق قىيىنچىلىققا ئۇچرايدۇ، قىيىنچىلىقنىڭ ھەركۈنى دېگۈدەك كۆرۈلۈپ تۇرىدىغانلىقى ماڭىمۇ ئايان، لېكىن تىجارەت قىلىش پۇرسىتى خېلى كۆپ ئۇچراپ تۇرىدۇ. شۇڭا، مېنىڭچە، سېتىشقا سەل كېچىكىپرەك چىقسىمۇ كېرەك يوق. بىر نەچچە ئىستاكان قەھۋەنى كۆپرەك ئىچىپ، خېرىدارنىڭ يېنىدا بىردەم ئايلىنىپ يۈرۈپ ياكى باشقا ئىشلارنى قىلىپ، خېرىدار بىلەن تۇنجى قېتىم كۆرۈشۈشنى كېچىكتۈرسە بولىدۇ.

مەن يېڭى مال ساتقۇچىلارغا رېفلېكس پەدىسىدە ئىشلەشنى ئۆگىتىپ كېلىۋاتىمەن. ئۇلارغا شۇنداق چۈشەندۈرۈپ كېلىۋاتىمەنكى، سېتىش خىزمىتىگە كىرىشنىڭ بىردىنبىر ئۇسۇلى تاۋار تونۇشتۇرۇشنى دەرھال باشلاش. دىلغۇل بولۇپ تۇرساڭلار، كۆمسەم پىشارمىكىن، ياپسام پىشارمىكى دەپ ئارسالدىلىق بىلەن سۆرەلمىلىك قىلساڭلار بولمايدۇ، شۇنداق قىلىڭلاركى، «ئاپتوموبىلنى توختىتىپ قويۇپلا، پوپكاڭلارنى كۆتۈرۈپ ئۇدۇل خېرىدارنىڭ ئالدىغا «ئەسسالامۇ ئەلەيكۇم» دەپ كىرىڭلار ـ دە، تاۋارنى تونۇشتۇرۇڭلار. ھەرقىسما خىيالدا بولماي، بۇلارنىڭ ھەممىسىنى شەرتلىك رېفلېكسقا ئوخشاش قىلىڭلار. شۇنداق قىلساڭلار، ئىشىڭلار ناھايىتى تېز جانلىنىپ كېتىدۇ. 2 ـ ياكى 3 ـ قېتىم كۆرۈشكەندە تەمتىرىمەيدىغان بولىسىلەر، نەتىجەڭلارمۇ ناھايىتى ياخشى بولىدۇ.»

بىر يۇمۇرچى «ھەر كۈنكى ئەڭ ئېغىر ئىش، ئىسسىق يوتقاندىن سوغۇق ئۆيگە چىقىش» دېگەن. ئۇنىڭ دېگىنى توغرا، كارىۋاتتا يېتىپ تۇرۇپ، ئورۇندىن تۇرۇشنى كۆڭۈلسىز ئىش دەپ قارىغان ۋاقتىڭىزدا، تۇزماق دېمىسسىمۇ قىيىن تۇيۇلىدۇ. يوتقاننى ئېچىۋېتىش، شۇنىڭ بىلەن بىللە، قوپۇپ يەرگە چۈشۈشكە ئوخشاش ئاددىي ھەرىكەتلەر سىزدىكى قورقۇنچنى تۈگىتىدۇ.

چوڭ ـ چوڭ ئىشلارنى قىلالىغانلار روھىي ھالىتىم ياخشىلانغاندا ئاندىن تۇتۇش قىلىمەن دەپ كۈتۈپ تۇرماي، روھىي ھالىتىنىڭ ياخشىلىنىشىغا ئۆزى تۈرتكە بولۇپ ھەرىكەت قىلىدۇ.

ئەمدى تۆۋەندىكى ئىككى ئىشنى كۆرۈپ باقايلى:

(1) ناھايىتى ئاددىي ئەمما، كىشىنى تولىمۇ زېرىكتۈرىدىغان ئۇششاق ئىشلارنى رېفلېكس شەكلى بىلەن قىلىۋەتكىلى بولىدۇ. ئۇ ئىشلارنىڭ كىشىنى زېرىكتۈرىدىغان تەرىپىنى ئويلىماي، بىۋاسىتە قىلىشقا كىرىشسىڭىز، بىردەمدىلا قىلىپ بولالايسىز.

ئايال ئائىلە خوجايىنلىرىنىڭ تولىسى قازان ـ قومۇچ يۇيۇشنى ئېغىر كۆرىدۇ. ناپولېئون خېئولنىڭ ئانىسىمۇ شۇنداق ئىدى. لېكىن ئۇ بۇ ئىشنى قاچان قىلغۇسى كەلسە، شۇ چاغدا قىلاتتى.

ئۇ تاماق ئۈستىلىدىن قوپۇپ، قورۇق قاچا ـ قۇچىلارنى يۇغۇشتۇراتتى، ئاندىن ئويلىنىپ تۇرمايلا نەچچە مىنۇت ئىچىدە يۇيۇپ بولاتتى. بۇ ئۇسۇل دۆۋىلىنىپ تۇرغىنىغا خېلى بولغان پاسكىنا قازان ـ قومۇچلارنى يۇغاندىن كۆپ ئاسان ئەمەسمۇ؟

بۈگۈندىن باشلاپلا مەشىق قىلىپ باققىڭىز بولسا، ئالدى بىلەن ئۆزىڭىز ئەڭ يىرگىنىدىغان بىرەر ئىشنى تاللاڭ، ئۇنىڭ يىرگىنىشلىك ئىكەنلىكىنى ئويلىماي تۇتۇش قىلىڭ، بۇ ئۇششاق ـ چۈششەك ئىشلارنى بىر تەرەپ قىلىشنىڭ ئەڭ ئۈنۈملۈك ئۇسۇلى.

(2) بۇ ئۇسۇلنى «يېڭى تەسەۋۋۇر لايىھىلەش»، «يېڭى پىلان تۈزۈش»، «يېڭى مەسىلىنى ھەل قىلىش»، ھەتتا تەپسىلىي باش قاتۇرۇشقا تېگىشلىك خىزمەتلەردە قوللىنىشقا بولىدۇ. بىرەر ئىشنى روھىڭىزنىڭ تۈرتكە بولۇشنى كۈتۈپ تۇرماي، روھىي ھالىتىڭىزنىڭ ياخشىلىنىشىغا ئۆزىڭىز تۈرتكە بولۇپ ئىشلەڭ.

بۇ يەردە بىر ماھارەت ئۈنۈمگە كاپالەتلىك قىلىدۇ. بىرتال قېرىنداش ۋە بىر ۋاراق قەغەزدىن پايدىلىنىپ پىلان تۈزۈش مۇمكىن. قېرىنداش «زېھنىڭىزنى يىغىدىغان» ئەڭ ياخشى قورال. ناپولېئون خېئول مۇنداق دەيدۇ: خىزمىتىمنىڭ ئۈنۈمىنى ئۆستۈرۈش ئۈچۈن ھەشەمەتلىك بېزەلگەن، ئۇسكۈنىلىرى مۇكەممەل ئىشخانا بىلەن قېرىنداش ـ قەغەزنىڭ بىرىنى تاللاش توغرا كەلسە، قېرىنداش ـ قەغەزنى تاللايمەن، چۈنكى قېرىنداش ـ قەغەز زېھنىمنى بىرەر مەسىلىگە زىچ مەركەزلەشتۈرەلەيدۇ.

ئويلىغىنىڭىزنى قەغەزگە قوندۇرغان ۋاقتىڭىزدا، زېھنىڭىز ئۆزلۈكىدىن قەغەزگە مەركەزلىشىدۇ. چۈنكى مېڭىنى ئىككى ئىشقا تەڭ سالغىلى بولمايدۇ. قەغەزگە بىر نېمىلەرنى يېزىۋاتقان چېغىڭىزدا، بىر نېمىلەر كاللىڭىزغىمۇ يېزىلامتى؟ مۇناسىۋەتلىك ئويلىرىڭىزنى تەگلا يازسىڭىز، ئېسىڭىزدىن ئۇزاققىچە كۆتۈرۈلمەيدۇ، تېخىمۇ توغرا ئەستە قالدۇرالايسىز. بۇ نۇرغۇن قېتىملىق تەجرىبە ئارقىلىق دەلىللەنگەن يەكۈن.

مۇشۇنداق قىلىشقا ئادەتلىنىۋالسىڭىز، مۇھىت ھەرقانچە تىنچسىز بولسىمۇ، سىزگە كاشىلا قىلالمايدۇ. كاللىڭىزغا بىرەر پىكىر كەلگەن ھامان يېزىۋېلىشىڭىز كېرەك، شۇندىلا سىزگە دەرھال ئىلھام كېلىدۇ، بۇ ھەققەتەن ياخشى ئۇسۇل.

6. بىرەر ئىشنى قىلىشتا دەرھال بىر قارارغا كېلىش

«ھازىرلا» دېگەن سۆز مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتا تولىمۇ مۇھىم رول ئوينايدۇ، «ئەتە»، «كېلەر ھەپتە»، «كېيىن»، «ئالدىمىزدىكى مەلۇم ۋاقىتتا»، «ھامىنى بىر كۈنى» دېگەن سۆزلەر «مەڭگۈ قىلالماسلىق» دېگەن سۆز بىلەن مەنىداش. نۇرغۇن ياخشى پىلانلارنىڭ ئەمەلگە ئاشماي قېلىشىغا «ھازىرلا تۇتۇش قىلاي، دەرھال باشلاي» دېيىشنىڭ ئورنىغا «كۈنلەرنىڭ بىرىدە باشلارمەن» دېيىش سەۋەبچى بولىدۇ.

دوستىڭىزغا خەت يازغىڭىز بارمۇ؟ بولسا، ھازىرلا يېزىڭ. تىجارىتى-

سىزگە كۆپ ياردىمى تېگىدىغان پىلاننى دىتلاپ بولدىڭىزمۇ؟ دىتلاپ بولسىڭىز دەرھال ئىجرا قىلىڭ. كونىلارنىڭ «بۈگۈن تۈگەتكىلى بولىدىغان ئىشنى ئەتىگە قالدۇرما» دېگەن گېپىنى ئېسىڭىزدە چىڭ تۇتۇڭ.

«بۈگۈنكى ئىشنى بۈگۈن تۈگەتكۈلۈك» دېگەن ئەنە شۇ.

ھەرقانداق ۋاقىتتا «ھازىر» نى ئويلىسىڭىز، نۇرغۇن ئىشلارنى تۈگەتەلەيسىز، «ئالدىمىزدىكى بىر كۈنى»، «كەلگۈسى بىر ۋاقىتتا» دېگەنلەر كاللىڭىزغا كىرىۋالسا، ھېچقانداق ئىشنى پۈتتۈرەلمەيسىز.

7. زېھنىڭ چېچىلىپ كەتسە ھېچقانداق ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقارغىلى بولمايدۇ.

بۇ نۇقساننى تۈگىتىشنىڭ چارىسى يوقمۇ ئەمەس، سىز ئۆزىڭىزگە «مەن ھازىر ناھايىتى ياخشى، دەرھال ئىشقا كىرىشەم بولىدۇ، يەنە كېچىكسەم تۈگىشىپ كېتىمەن، ھەممە ۋاقىت ۋە زېھنىمنى رەسمىي ئىشقا سەرپ قىلىشىم كېرەك» دېيىشىڭىز كېرەك.

تۆۋەندىكى سۆز بىر ئاپتوموبىل شىركىتى مەسئۇلى سۆزلىگەن نۇتۇقنىڭ مۇھىم مەزمۇنى.

— ساھەمىز ئۈچۈن جىددىي ئېھتىياجلىق بولۇۋاتقىنى، — دەيدۇ ئۇ، — بىر ئىلاجى قىلىپ «ھەم ئويلىيالايدىغان، ھەم ئىشلىيەلەيدىغان» كىشىلەرنى كۆپەيتىش. ئىشلەپچىقىرىش ۋە سېتىش سىستېمىلىرىمىزدا تېخىمۇ ياخشى قىلغىلى بولمايدىغان ئىش يوق. دېمەكچىمەنكى، ئۇلارنىڭ ھەرقانداقلىرىنى يەنىمۇ ياخشىلىغىلى بولىدۇ. ھازىر ھەممىمىز ياخشى ئىشلىيەلمەيۋاتىمىز دېمەكچى ئەمەسمەن، بىز ھەقىقەتەن ئىنتايىن تىرىشىپ ئىشلەۋاتىمىز. لېكىن شىركىتىمىزمۇ ئالغا كەتكەن باشقا چوڭ شىركەتلەرگە ئوخشاش يېڭى مەھسۇلات، يېڭى بازار ۋە يېڭى ئىش بېجىرىش تەرتىپىگە ئىنتايىن موھتاج، بۇلارنى ئاكتىپ، تەشەببۇسكار ھەم قابىل كىشىلەرگە تايىنىش ئارقىلىق ئىلگىرى سۈرگىلى بولىدۇ. ئاكتىپ، تەشەببۇسكار ھەم قابىل كىشىلەر مەسئۇلىيىتى ئەڭ چوڭ كىشىلەردۇر.

تەشەببۇسكارلىقنىڭ ئۆزى بىرخىل ئالاھىدە ھەرىكەت. ئۇ، بىراق سىزنى بىرەر ئىشنى قىلىشقا ھەيدىمەيدىغان، ئىشلارنى ئۆزلۈكىڭىزدىن

ئىستىخىيلىك ھالدا ياخشى ئىشلەيدىغان گۈزەل ئەخلاق. ئاكتىپ، تەشەببۇسكار كىشىلەر، مەيلى قايسى ساھەدە ئىشلىسۇن، ئىنتايىن كارغا كېلىدۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە ناھايىتى تېزلا يۇقىرى قاتلامدىكىلەر قاتارىغا كىرىدۇ.

بىر دورا شىركىتىنىڭ تەتقىقاتقا مەسئۇل مۇدىرى ناپولېئون خېئولغا ئۆزىنىڭ بۇ ئورۇنغا قانداق ئېرىشكەنلىكىنى سۆزلەپ بەرگەن. بۇ مىسال تەشەببۇسكارلىقنىڭ قانچىلىك قۇدرەتكە ئىگە ئىكەنلىكىنى ناھايىتى روشەن چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ.

«بۇنىڭدىن 5 يىل ئىلگىرى، مۇنداق بىر پىكىرگە سەل قارالدى. ئۇ چاغدا ۋەزىپەم تولاراق تەشۋىق قىلىش بولۇپ، دورىنى توپ سېتىش تىجارىتى قىلىدىغان سودىگەرلەر بىلەن ئالاقە باغلاشقا مەسئۇل ئىدىم. قولىمىزدا خېرىدارلارغا بېرىدىغان ماتېرىيال ئاز بولغاچقا، ئۇنىڭغا جىددىي ئېھتىياجلىق ئىدۇق. ئالاقىدار باشقۇرغۇچىلار ماتېرىيالنىڭ مۇھىملىقىنى بىلمەيتتى، ئىشداشلىرىم بىلەن بازارنى تەكشۈرۈش ئۈستىدە سۆزلەشكىنىمدە، ئۇلار بۇ ئىشنى نەزىرىگە ئانچە ئېلىپ كەتمىدى...

«مەن بۇ تەسەۋۋۇرنى تولىمۇ ياقتۇراتتىم، شۇڭا خوجايىنىغا بىرمۇ - بىر تونۇشتۇردۇم، ئۇ تەلىپىمگە ماقۇل بولدى. ئايدا «دورا بازىرىنىڭ ئەھۋالى» دېگەن تېمىدا بىر پارچە دوكلات تەييارلاش ئاساسىدا ئالاقىدار ماتېرىياللارنى مۇمكىنقەدەر كۆپ توپلىدىم. كېيىن باشقا ئىشداشلىرىممۇ بۇ ئىشقا قىزىقىپ قالدى. بىر يىلدىن كېيىن، شىركەت مېنى ئىلگىرىكى خىزمەتنى تاشلاپ، باشقا ئىشلارنى تەتقىق قىلىشقا قويدى.»

«باشقا ئىشلارنى، — دېگەن ئۇ سۆزىنى داۋاملاشتۇرۇپ، — سىلەر كۆرۈپ تۇرۇپسىلەر. مېنىڭ ھازىر ئىككى ياردەمچىم، بىر كاتىپىم بار، مۇئاشىممۇ بەش يىل ئىلگىرىكىنىڭ ئۈچ ھەسسىسىگە تەڭلەشتى.»

8. ھەرگىز كېچىكتۈرمەسلىك

بىر قاراغا كېلەلمەي ئىككىلىنىپ قالسىڭىز، شالالىنىپ كېتىسىز، داۋاملاشتۇرۇۋەرسىڭىز، غەلىبە قىلىشىڭىز مۇمكىن.

دۇنيادىكى داھىيلارنىڭ ئەڭ چوڭ ئارتۇقچىلىقى چېچەنلىك ۋە كەسكىنلىكتىن ئىبارەت.

ناپالېئون قوشۇننى مەلۇم نىشانغا قاراپ ئىلگىرىلىتىشنى قارار

قىلغاندىن كېيىن، ھەرقانداق ئىشنىڭ ئۆز قارارىنى ئۆزگەرتىۋېتىشىگە ھەرگىز يول قويمىغان، ئۇنىڭ ئىلگىرىلەش يولىدا بىرەر ھاڭ (بۇنى دۈشمەن قوشۇن ئۇنىڭ ئىلگىرىلىشىنى توسۇش ئۈچۈن كولاپ قويغان) ئۇچراپ قالسا، ھاڭ ئۆلگەن ئادەم ۋە ئات بىلەن تىندۇرۇلۇپ، ئۆز قوشۇنى ئۆلۈكلەر ئۈستىدىن ئۆتۈپ كېتەلىگەندەك بولغۇچە، ئۇ قوشۇنغا ئاتاكا قىلىشقا بۇيرۇق بېرىۋەرگەن.

ئارزۇ ـ ئىستەك بولغان بىلەنلا مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولمايدۇ، قەتئىي نىيەتكە كەلسىڭىز ھەم ئاكتىپ ھەرىكەت قوللانسىڭىز كۈتكەن نەرسىگە ئېرىشەلەيسىز.

كولومبو مەشھۇر دېڭىز سەپىرىنى يېڭى باشلىغاندا ئىنسانىيەت تارىخىغا چوڭقۇر تەسىر كۆرسىتىش قارارىغا كەلگەن. ناۋادا ئۇ ئاشۇ قارارىدا چىڭ تۇرمىغان بولسا، بۈگۈن بىزگە تونۇش ئامېرىكا چوڭ قۇرۇقلۇقى تېپىلمىغان بولاتتى.

بۈگۈن قارار چىقىرىپ، ئەتە ئۇنى ئۆزگەرتسىڭىز، جەزمەن مەغلۇپ بولىسىز. قايسى نىشانغا قاراپ ئىلگىرىلەشنى ئاڭقىرالمىسىڭىز، ئەڭ ياخشىسى، كۆزىڭىزنى يۇمۇۋېلىپ قاراڭغۇدا ئىلگىرىلەۋېرىڭ، چۈنكى بۇنداق قىلىشمۇ كۆزىڭىز ئوچۇق تۇرۇپ ھېچقانداق ھەرىكەت قىلالمىغىنىڭىزدىن كۆپ ياخشى.

بىرەر خاتالىق ئۆتكۈزۈپ قويسىڭىز، دۇنيا سىزنى كەچۈرىدۇ؛ لېكىن ھېچقانداق قارارغا كەلمىسىڭىز، دۇنيا سىزنى كەچۈرمەيدۇ.

مەيلى كىم بولۇڭ، مەيلى قانداق كەسىپ بىلەن شۇغۇللىنىڭ، سىز ھامان ۋاقىت بىلەن شاھمات ئوينايسىز. ئورۇقلىرىڭىزنى يۆتكەۋېرىڭ، ئورۇقلىرىڭىزنى تېز يۆتكىسىڭىز، «ۋاقىت» سىزگە پايدىلىق بولىدۇ. يۆتكىمەي توختاپ قالسىڭىز، «ۋاقىت» سىزنى شاھمات تاختىسىدىن چىقىرىۋېتىدۇ.

ئورۇقلارنىڭ ھەممىنى ناھايىتى توغرا يۆتكىيەلىشىڭىز ناتايىن، لېكىن، كۆپ يۆتكىسىڭىز، ياخشى نەتىجىگە ئېرىشىشىڭىز مۇمكىن، ئۇتتۇۋېلىشىڭىزمۇ ئەجەب ئەمەس تېخى.

ئاخىرىدا بىز يەكۈنلىگەن بىر نەچچە مۇھىم نۇقتىنى كۆرۈپ باقايلى.

1. تەشەببۇسكار بولۇش كېرەك. ئەمەلىيەت بىلەن شۇغۇللىنىشقا جۈرئەتلىك، ئەمەلىي ئىشلەيدىغان ئادەم بولۇش لازىم؛ ئىش قىلمايدىغان ئادەم بولۇش يارىمايدۇ.

2. شەرت ـ شارائىت تولۇق ھازىرلانغاندا ئاندىن قىلىمەن دەپ كۈتۈپ تۇرماسلىق لازىم. مۇتلەق مۇكەممەل ئىش زادىلا مەۋجۇت ئەمەس. كۆز يېتىدىغان كەلگۈسىدە جەزمەن قىيىنچىلىق كۆرۈلىدۇ، قىيىنچىلىق كۆرۈلگەن ھامان ھەل قىلىش لازىم.

3. تەشەببۇسنىڭ ئۆزى مۇۋەپپەقىيەت ئېلىپ كېلەلمەيدۇ، تەشەببۇسنى يولغا قويغاندىلا، ئاندىن ئۇنىڭ قىممىتى بولىدۇ.

4. ھەرىكەت قىلىشتا قورقۇنچنى يېڭىش، شۇنىڭ بىلەن بىللە، ئىشەنچنى چىڭىتىش كېرەك. نېمە قورقۇنچلۇق بولسا، شۇنى قىلسىڭىز، قورقۇنچىڭىز تەبىئىي ھالدا دەرھال تۈگەيدۇ. بۇنى سىناپ كۆرۈپ باقسىڭىز، بىلەلەيسىز.

5. روھىي ھالىتىڭىزگە ئۆزىڭىز تۈرتكە بولۇڭ، روھىي ھالىتىڭىزنىڭ سىزنى ئىش قىلىشقا قىستىشىنى ساقلاپ تۇرماڭ. تەشەببۇسكار بولسىڭىز، روھىڭىز تەبىئىي ھالدا ھەسسىلەپ كۆتۈرۈلىدۇ.

6. «ھازىرلا» دېگەن سۆزنى ھەرقانداق ۋاقىتتا، ئەستىن چىقارماڭ، «ئەتە»، «كېيىن ھەپتە»، «كەلگۈسىدە» دېگەنگە ئوخشاش سۆزلەر «مەڭگۈ قىلماسلىق» دېگەن سۆز بىلەن مەنىداش. «ھازىرلا تۇتۇش قىلىمەن» دەيدىغان ئادەم بولۇش لازىم.

7. دەرھال ئىشقا كىرىشىڭ. ۋاقتىڭىزنى ئەھمىيەتسىز ئىشلارغا ئىسراپ قىلىۋەتمەي دەرھال ئىشقا كىرىشىپ كەتكىنىڭىز ياخشى.

8. پوزىتسىيىڭىز تەشەببۇسكار، ئاكتىپ بولسۇن، ئىسلاھاتچىلاردىن بولۇڭ، ئۆزلۈكىڭىزدىن ھەرىكەتكە كېلىپ ھازىرقى ھالىڭىزنى ياخشىلاڭ. خالىس خىزمەتلەرنى ئۆزلۈكىدىن كۆپرەك ئۈستىڭىزگە ئېلىڭ، كۆپچىلىككە ئۆزىڭىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىقتىدارىنى ۋە جاسارىتىگە ئىگە ئىكەنلىكىڭىزنى كۆرسىتىڭ.

ھازىردىن باشلاپ تۇتۇش قىلىڭ!

تۆتىنچى باب

توغرا پىكىر قىلىش ئۇسۇلىنى ئىگىلەڭ

توغرا پىكىر قىلىش ئۇسۇلى + ئىشەنچ + ھەرىكەت
= مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش

1 § . توغرا پىكىر قىلىش ئۇسۇلىنى يېتىلدۈرۈش

ئەڭ ياخشىسى، سىز پىسخىك جەھەتتە تەييارلىق كۆرۈڭ، ئۆزىڭىزنى چۈشىنىڭ، تەپەككۇر ئۇسۇلى توغرا ئادەم بولاي دېسىڭىز، قەتئىي بولۇشتەك خاراكتېر يېتىلدۈرۈڭ. تەپەككۇر ئۇسۇلىڭىز توغرا بولغان ھالەتتىمۇ، بەزى چاغدا مەلۇم كۈچىنىڭ ۋاقىتلىق جازاسىغا ئۇچرايسىز، بۇنداق پاكىتنى ئىنكار قىلىشقا بولمايدۇ. لېكىن، تەپەككۇر ئۇسۇلى توغرا بولغانغا ئېرىشكەن تولۇقلىما مۇكاپاتنىڭ ھەممىسى قوشۇلسا، چوڭ ئىش بولىدۇ، شۇڭا سىز مۇنداق جازانى خۇشاللىق بىلەن قوبۇل قىلىسىز.

دوكتور ئېما گايتس بۇ دۇنيانى تېخىمۇ كۆڭۈللۈك قىلىش ئۈچۈن يەنە ياشاش ئورنىغا ئايلاندۇرۇشتا پۈتۈنلەي ئىجادىي تەپەككۇر قىلىشقا تايانغان. دوكتور گايتس ئامېرىكىلىق بۈيۈك پېداگوك، پەيلاسوپ، پسىخولوگ، ئالىم ۋە كەشپىياتچى. ئۇ ئۆمرىدە تۈرلۈك سەنئەت ۋە ئىلىم ساھەسىدە نۇرغۇن نەرسىلەرنى كەشىپ قىلغان، نۇرغۇن نەرسىلەرنى بايقىغان.

دوكتور گايتسنىڭ خۇسۇسىي تۇرمۇشى ئۇنىڭ زېھنى ۋە جىسمانىي كۈچىنى چېنىقتۇرۇش ئۇسۇلىنىڭ ساغلام بەدەننى ۋە ئەقىل - ئىدراكنى يېتىلدۈرۈشنى ئىلگىرى سۈرىدىغانلىقىنى ئىسپاتلىدى.

ناپولېئون خېئول تونۇشتۇرۇش خېتى كۆتۈرۈپ دوكتور گايتسنىڭ تەجرىبىخانىسىدا ئۇنىڭ بىلەن كۆرۈشمەكچى بولغاندا، دوكتور گايتسنىڭ كاتىپى ئۇنىڭغا:

— كەچۈرسىز...مۇنداق ۋاقىتتا دوكتور گايتسنى مالال قىلالمايمەن، — دېگەن.

— قاچان ئۇنىڭ بىلەن كۆرۈشكىلى بولار؟ — دەپ سورىغان

خېئول.

— بىلمەيمەن، ئېھتىمال 3 سائەت كېتەر، — دەپ جاۋاب بەرگەن كاتىپ.

— نېمە ئۈچۈن ئۇنى مالال قىلغىلى بولمايدىغانلىقىنى ماڭا دەپ بېرەلەمسىز؟

— كاتىپ بىر دەم ئارسالدى بولۇپ تۇرغاندىن كېيىن:

— ئۇ ھازىر ئولتۇرۇپ خىيال سۈرۈۋاتىدۇ، — دېگەن. خېئول ئىختىيارسىز كۈلۈۋەتكەن:

— ئولتۇرۇپ خىيال سۈرۈۋاتىدۇ دەمسىز، بۇ نېمە دېگىنىڭىز؟

— بۇنى ياخشىسى، دوكتور گايتىسنىڭ ئۆزى چۈشەندۈرۈپ بەرسۇن، — دېگەن كاتىپ كۈلۈپ تۇرۇپ، — قانچىلىك ساقلايدىغانلىقىڭىزنى راستىنلا بىلمەيمەن، ساقلاپ تۇرۇشنى خالىسىڭىز، مەرھەمەت، قارشى ئالىمىز؛ كېيىنچە كېلەي دېسىڭىز، گەپ قالدۇرۇپ قويۇڭ، سىزگە كۆرۈشۈش ۋاقتىنى ئۇقتۇرۇپ بېرەي.

خېئول كۈتۈپ تۇرۇش قارارىغا كەلگەن، بۇنداق قىلىشقا ئەرزىيتتى. تۆۋەندىكى خېئول بايان قىلغان كۆرۈشۈشنىڭ جەريانى:

— دوكتور گايتىس ئاخىر ئۆيگە كىردى، ئۇنىڭ كاتىپى مېنى تونۇشتۇردى، مەن چاقچاق قىلىپ كاتىپنىڭ بايىقى گەپلىرىنى ئۇنىڭغا ئېيتتىم، ئۇ تونۇشتۇرۇش خېتىنى كۆرگەندىن كېيىن خۇشال بولۇپ:

— مەن ئولتۇرۇپ خىيال سۈرگەن ئورۇننى كۆرگىڭىز ھەم مېنىڭ نېمە ئىش قىلىدىغانلىقىمنى بىلگىڭىز يوقمۇ؟ — دېدى.

ئۇ مېنى ئاۋاز ئاڭلانمايدىغان بىر ئۆيگە باشلاپ كىردى، بۇ ئۆيدىكى بىردىنبىر ئائىلە جابدۇقى ئاددىي بىر ئۈستەل بىلەن بىر ئورۇندۇق ئىدى، ئۈستەلنىڭ ئۈستىدە بىر نەچچە دەستە قەغەز، بىر نەچچە تال قېرىنداش ۋە ئېلېكتر كۇنۇپكىسى تۇرۇپتۇ.

سۆھبەت داۋامىدا، دوكتور گايتىس ئۆزىنىڭ بىرەر قىيىنچىلىققا دۇچ كېلىپ ئويلاپ ھەل قىلالمىغاندا، مۇشۇ ئۆيگە كىرىپ ئىشىكنى تاقاپ، چىراقنى ئۆچۈرۈپ، جىمى ئوي - پىكرىنى يىغىپ تەپەككۇر قىلىدىغانلىقى-

نى ئېيتىپ بەرگەن. ئۇ مۇشۇنداق «دىققىتىنى يىغىش» ئۇسۇلىنى قوللىنىپ قانائەتلىنەرلىك جاۋاب تېپىشنى — ئۇ جاۋاب قانداق بولۇشتىن قەتئىينەزەر — ئۆزىگە تەلەپ قىلىپ قويىدىكەن. بەزى چاغدا خېلى ئۇزاققىچە ئىلھامى كەلمەي قالىدىكەن؛ بەزى چاغدا كاللىسىغا بىراقلا نۇرغۇن پىكىر كېلىدىكەن؛ بەزى چاغدا تېخى 2 سائەتتە ئاندىن بىرەر ئوي - پىكىر پەيدا بولىدىكەن. ئوي - پىكىر ئايدىڭلىششقا باشلىغاندا ئۇ دەرھال چىراقنى يېقىپ ئۇلارنى خاتىرىلەپ قويىدىكەن.

دوكتور ئېما گايتىس باشقا كەشپىياتچىلار تىرىشىپ كۆرگەن، لېكىن مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىغان كەشپىياتنى پىكىرۋاشتىن تەتقىق قىلىپ، ئۇنى تېخىمۇ مۇكەممەللەشتۈرۈپ كەم قالغان قىسمىغا «كىچىككىنە باشقا نەرسە» قوشۇپ 200 نەچچە خىل پاتېنت ھوقۇقىغا ئېرىشكەن.

دوكتور گايتىس ۋاقتىنى ئالاھىدە ئورۇنلاشتۇرۇپ زېھنىنى يىغىپ پىكىر يۈرگۈزۈپ، كىچىككىنە باشقا نەرسىنى ئىزدىگەن، «كىچىككىنە باشقا نەرسە» دىن ئۆزىگە نېمە لازىم ئىكەنلىكىنى بىلگەن ھامان دەرھال ھەرىكەت قىلغان، شۇڭا مۇۋەپپەقىيەت قازانغان. بۇنىڭدىن قارىغاندا، توغرا پىكىر قىلىش ئۇسۇلىنىڭ غايەت زور كۈچى بولىدىكەن. ئۇنداق بولسا، قانداق قىلغاندا توغرا پىكىر قىلىش ئۇسۇلىنى يېتىلدۈرگىلى بولىدۇ؟

ناپولېئون خېئول بىزگە مۇنداق دەيدۇ: ئاۋۋال مۇھىم نۇقتىغا دىققەت قىلىدىغان ئادەتنى يېتىلدۈرۈش كېرەك. ئاندىن پاكىتنى ئايدىڭلاشتۇرۇش؛ ھەقىقەتكە ھۆرمەت قىلىش؛ ئۆزىگە ۋە باشقىلارغا توغرا باھا بېرىش كېرەك، يەنە مەبلەغ سېلىشقا ماھىر بولۇش، ئىجادىي خاراكتېردىكى تەپەككۇر بولۇش كېرەك.

1. مۇھىم نۇقتىغا دىققەت قىلىدىغان ئادەتنى يېتىلدۈرۈش

توغرا تەپەككۇر ئۇسۇلى ئىككى ئاساستىن تەركىب تاپىدۇ. بىرىنچىسى رېئال پاكىتنى نوقۇل ماتېرىيالدىن چوقۇم ئايرىۋېتىش كېرەك. ئىككىنچىسى، پاكىتنى مۇھىم، مۇھىم ئەمەس دەپ ياكى مۇناسىۋەتلىك - مۇناسىۋەتسىز دەپ ئىككى خىلغا ئايرىش كېرەك.

ئۆزىڭىزنىڭ مۇھىم نىشانىغا يېتىش داۋامىدا سىز ئىشلىتەلەيدىغان بارلىق پاكىت مۇھىم ھەم زىچ مۇناسىۋەتلىك پاكىت بولىدۇ؛ سىز ئىشلىتەلمەيدىغانلىرى مۇھىم ئەمەس ياكى ئانچە چوڭ مۇناسىۋىتى بولمىغان پاكىتلار بولىدۇ. بەزى كىشىلەر دەل بۇنىڭغا سەل قارىغانلىقى ئۈچۈن، مۇنداق ھادىسىنى پەيدا قىلىپ قويىدۇ. پۈرسىتى ۋە ئىقتىدارى ئانچە كۆپ پەرقلەنمەيدىغان ئەھۋالدا ئۇلار ياراتقان مۇۋەپپەقىيەت زور دەرىجىدە ئوخشىمايدىغان بولۇپ چىقىدۇ.

بۇ يەردىكى سەۋەبىنى بىلگىڭىز كېلىۋاتقاندۇ، بەلكىم. سىز تىرىشىپ تەتقىق قىلىپ كۆرسىڭىزلا، ھېلىقى نەتىجىسى چوڭ كىشىلەرنىڭ بىرخىل ئادەتنى يېتىلدۈرگەنلىكىنى، ئۆزلىرىنىڭ خىزمىتىگە تەسىر كۆرسىتىۋاتقان مۇھىم پاكىتلارنى ئومۇملاشتۇرۇپ يىغىپ ئىشلەتكەنلىكىنى بايقايسىز. مۇنداق قىلىش ئارقىلىق ئۇلار خىزمەتنى ئادەتتىكى كىشىلەرگە قارىغاندا تېخىمۇ ئازادە ۋە كۆڭۈللۈك ئىشلىگەن بولۇشى مۇمكىن. ئۇلار خىزمەتنىڭ ئېپىنى - سېپىنى ئىگىلىگەن بولغاچقا، ئادەتتىكى پاكىتلار ئارىسىدىن مۇھىم پاكىتلارنى قانداق ئايرىۋېلىشنى بىلگەن، شۇڭا ئۇلار ئۆزى تىكلىمەكچى بولغان مۇنىغا بىر تىيەكنى تېپىۋالغان - دە، سىز ھەممە كۈچىڭىزنى ئىشقا سېلىپ قىمىرتالمىغان شۇنچىۋالا ئېغىر خىزمەت يۈكىنى چىمچىلىقى بىلەن چەككەنچىلىك كۈچ بىلەنلا ئاسانلا يۆتكىۋەتكەن.

ئەگەر بىرەر كىشى دىققەت - ئېتىبارىنى مۇھىم پاكىتقا مەركەزلەشتۈرىدىغان ئادەتنى يېتىلدۈرەلىسە ھەم مۇشۇ مۇھىم پاكىتقا ئاساسلىنىپ ئۆزىگە مۇۋەپپەقىيەت ئوردىسى ياسىماقچى بولسا، ئۇ ئۆزىگە قۇدرەتلىك بىر كۈچ تاپقان بولىدۇ. بۇ كۈچنى 10 كىلو كۈچى بار كىچىك بازغانغا ئەمەس، بەلكى 10 توننىلىق كۈچى بار چوڭ بازغانغا ئوخشىتىش مۇمكىن.

سىزگە پاكىت بىلەن نوقۇل ماتېرىيالنىڭ مۇھىملىقىنى پەرق ئېتىشنى بىلدۈرۈش ئۈچۈن، ناپالېئون خېئول يېمىنى ئاڭلىسا شۇنى قىلىدىغان كىشىلەرنى تەتقىق قىلىپ كۆرۈشىڭىزنى تەكلىپ قىلىدۇ. بۇنداق كىشىلەر پىتنە - پاساتنىڭ تەسىرىگە ئاسانلا ئۇچرايدۇ، گېزىتتىن كۆرگەن خەۋەرلەرنىڭ ھەممىسىنى تەھلىل قىلماي قوبۇل قىلىدۇ، باشقىلارغا ھۆكۈم

قىلىشتا مۇشۇ كىشىلەرنىڭ دۈشمەنلىرى، رىقابەتچىلىرى ۋە ھەسەتخور ئىشداشلىرىنىڭ مۇلاھىزىلىرىگە ئاساسلىنىپ ھۆكۈم چىقىرىدۇ. مۇشۇ تېمىنى مۇزاكىرە قىلغاندا، تونۇشىدىغان دوستلىرىڭىز ئىچىدىن ئاشۇنداق بىرەرسىنى تېپىپ، ئۇنى ئۆزىڭىزگە مىسال قىلسىڭىز بولىدۇ. دىققەت قىلىڭكى، بۇنداق كىشىلەر ئېغىزى ئېچىلسىلا ھەمىشە: «گېزىتتىن كۆرگەنمەن» ياكى «خەقتىن ئاڭلىدىم» دېيىشىدۇ. تەپەككۇر ئۇسۇلى توغرا كىشىلەرگە مەلۇمكى، گېزىتتىكى خەۋەرلەرنىڭ ھەممىسىلا توغرا بولۇپ كەتمەيدۇ. ئاشۇلار ئۆزلىرىمۇ «خەقتىن ئاڭلىغان» مەزمۇنلارنىڭ ئارىسىدا ناتوغرا خەۋەرلەرنىڭ توغرا خەۋەرلەردىن كۆپ ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ. ئەگەر سىز «گېزىتتىن كۆرگەنمەن» ۋە «خەقتىن ئاڭلىدىم» دېگەن قاتلامدىن ھالقىپ، ئۆتەلمىسىڭىز، ئۇنداقتا، سىز ئىنتايىن تىرىشىشىڭىز زۆرۈر. شۇنداق قىلسىڭىز، ئاندىن تەپەككۇر ئۇسۇلى توغرا كىشىگە ئايلىنالايسىز. دەرۋەقە، قۇرۇق پاراڭ ۋە ئاخبارات خەۋەرلىرى ئىچىدە ناھايىتى نۇرغۇن ھەقىقەت ۋە پاكىت بولىدۇ. لېكىن تەپەككۇر ئۇسۇلى توغرا كىشىلەر كۆرگەن، ئاڭلىغانلىكى نەرسىلەرنىڭ ھەممىسىنى قوبۇل قىلىۋەرمەيدۇ.

2. پاكىتنى ئايدىڭلاشتۇرغاندىلا، ئاندىن تەپەككۇر ئۇسۇلى توغرا بولىدۇ.

قانۇنىي تەرتىپ ساھەسىدە «دەلىل - ئىسپات قانۇنى» دەيدىغان بىر پىرىنسىپ بار، بۇ قانۇننىڭ مەقسىتى —— پاكىتنى قولغا كەلتۈرۈش. ھەرقانداق سوتچى دېلونى بىر تەرەپ قىلغاندا، دېلوغا مۇناسىۋەتلىك كىشىلەرگە بىردەك ئادىل بولۇش ئۈچۈن، پاكىتقا ئاساسلىنىپ ھۆكۈم چىقىرىشى مۇمكىن، لېكىن ئۇ بۇ «دەلىل - ئىسپات قانۇنى» دىن ئۆزىنى قەستەن قاچۇرۇپ، ئەپقاچتى گەپلەرگە، خەۋەرلەرگە ئاساسلىنىپ ھۆكۈم ياكى يەكۈن چىقارسا، بىگۇناھ كىشىلەرگە ئۇۋال قىلىشى مۇمكىن.

«دەلىل - ئىسپات قانۇنى» نىڭ ئىشلىتىلىشى ئىشلىتىلىدىغان ئوبيېكتىپ ۋە مۇھىتقا قاراپ ئوخشاش بولمايدۇ. سىز بىلىدىغان پاكىتلار كەمچىل بولغاندا، ئۆزىڭىزنىڭ قىياسىغا تايانسىڭىز، كۆز ئالدىڭىزدىكى

دەلىل ـ ئىسپات ئارىسىدا مەنپەئەتىڭىزنى كۆپەيتىدىغان، لېكىن ھەرقانداق كىشىگە زىيان يەتكۈزمەيدىغان دەلىل ـ ئىسپات بولسا، شۇنىڭ ئۆزى پاكىتنى ئاساس قىلغان دەلىل ـ ئىسپات ھېسابلىنىدۇ. سىز مۇشۇ دەلىل ـ ئىسپاتقا تايىنىپ ھۆكۈم چىقارسىڭىز خاتالاشمايسىز.

لېكىن ھازىرقى ئەھۋال شۇكى، نۇرغۇن كىشى خاتا ھالدا ئۆزى بىلىشى، بىلمەي قېلىشى مۇمكىن بولغان بىرەر ئىشتىكى پايدا ـ زىيان مۇناسىۋىتىنى پاكىت قىلىۋالغان. ئۇلار بىرەر ئىشنى قىلىشنى خالايدۇ ياكى خالىمايدۇ، بۇنداق بولۇشىنىڭ بىردىنبىر سەۋەبى ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ مەنپەئەتىنى قاندۇرۇش ـ قاندۇرۇرماسلىقنى ئويلاپ، باشقىلارنىڭ مەنپەئەتىگە پۇتلىكاشاڭ بولامدۇ ـ بولمامدۇ، دېگەننى نەزەردىن ساقىت قىلغان.

كىشىنى قانچىلىك ئەپسۇسلاندۇرۇشتىن قەتئىينەزەر، پاكىت يەنىلا پاكىت. بۈگۈنكى كۈندە مۇتلەق كۆپ ساندىكى كىشىنىڭ پىكىر ـ خىيالى پايدا ـ زىيان مۇناسىۋىتىنى بىردىنبىر ئاساس قىلىشقا مەركەزلەشكەن، ئىش ئۇلارغا پايدىلىق بولسا، ئۇلار تولىمۇ «سادىق» لىقنى ئىپادىلىشىدۇ، لېكىن، ئىش ئۇلارغا پايدىسىز بىلىنگەندەك بولسا، سادىق بولۇشمايدۇ، يەنە كېلىپ ئۆزلىرىنىڭ ساداقەتسىزلىكىنى ئاقلاشقا بىرتالاي باھانە ـ سەۋەب تېپىشىدۇ.

تەپەككۇر ئۇسۇلى توغرا كىشىلەر، بىر يۈرۈش ئۆلچەمنى ئۆزىگە يېتەكچى قىلىدۇ، بۇ بىر يۈرۈش ئۆلچەم مەيلى ئۇلارغا دەرھال مەنپەئەت ئېلىپ كەلسۇن ـ كەلمىسۇن، ياكى تاسادىپىي ھاللاردا ئۆزلىرىگە پايدىسىز ئەھۋاللارنى پەيدا قىلسۇن، بۇ بىر يۈرۈش ئۆلچەمگە ھەر ۋاقىت رىئايە قىلىدۇ. چۈنكى ئۇلار بۇ ئۆلچەمنىڭ ئاخىرىدا ئۆزلىرىنى مۇۋەپپەقىيەتنىڭ يۇقىرى پەللىسىگە ئېلىپ چىقىدىغانلىقىنى، ھاياتىدىكى ئەڭ ئېنىق ھەم مۇھىم نىشانغا يېتەلەيدىغانلىقىنى بىلىدۇ. ئۇلار پەيلاسوپ گراۋشۇس ئېيتقان «ئىنسانلار جەمئىيىتىدىكى شەيئىلەرنىڭ ھەممىسى بىر چاقتا ئايلىنىدۇ، مۇشۇنداق ئالاھىدە قىسمەت ۋەجىدىن، ھەرقانداق كىشى بەختىنى مەڭگۈ ساقلاپ قالالمايدۇ» دېگەن. بۇ ئەقلىيە سۆزنىڭ پۈتۈنلەي توغرا ئىكەنلىكىنى تولۇق چۈشەندۈردۇ.

ئەڭ ياخشىسى، سىز پىسخىك جەھەتتە تەييارلىق كۆرۈڭ، ئۆزىڭىزنى چۈشىنىڭ، تەپەككۇر ئۇسۇلى توغرا ئادەم بولاي دېسىڭىز، قەيسەر، قەتئىي بولۇشتەك خاراكتېر يېتىلدۈرۈڭ.

تەپەككۇر ئۇسۇلىڭىز توغرا بولغان ھالەتتىمۇ، بەزى چاغلاردا مەلۇم كۈچنىڭ جازاسىغا ئۇچرايسىز، بۇنداق پاكىتنى ئىنكار قىلىشقا بولمايدۇ. لېكىن تەپەككۇر ئۇسۇلى توغرا بولغانغا ئېرىشكەن تولۇقلىما مۇكاپاتنىڭ ھەممىسى قوشۇلسا، چوڭ ئىش بولىدۇ، شۇڭا سىز بۇنداق جازانى ناھايىتى خۇشاللىق بىلەن قوبۇل قىلىسىز.

پاكىت تېپىش جەريانىدا دائىم باشقىلارنىڭ بىلىمى ۋە تەجرىبىسىنى ئۆلگە قىلىشقا توغرا كېلىدۇ، بۇ يول بىلەن پاكىت توپلىغاندىن كېيىن، ئۇ تەمىنلىگەن دەلىل ـ ئىسپاتنى ھەم دەلىل ـ ئىسپات بەرگەن ئادەمنى ناھايىتى ئېھتىياتچانلىق بىلەن تەكشۈرۈڭ. دەلىل ـ ئىسپاتنىڭ خاراكتېرى دەلىل ـ ئىسپات بىلەن تەمىنلىگەن گۇۋاھچىنىڭ مەنپەئەتىگە تەسىر يەتكۈزىدىغان بولسا، بىز بۇ دەلىل ـ ئىسپاتلارنى تېخىمۇ زىغىرلاپ تەكشۈرۈشكە ھەقلىقمىز، چۈنكى ئۇلار تەمىنلىگەن دەلىل ـ ئىسپاتلار بىلەن مۇناسىۋىتى بار كىشىلەر بۇ يەردە مەنپەئەتىنى قوغداش ئۈچۈن كۆپىنچە ئالدىنىپ ئەل بولغان دەلىل ـ ئىسپات بېرىشتە يوشۇرغان ياكى ياساملىق قىلغان بولۇشى مۇمكىن.

3. ھەقىقەتلا مەڭگۈ ياشايدۇ

سىز تەپەككۇر ئۇسۇلى توغرا كىشىلەردىن بولۇشتىن ئىلگىرى مۇنداق بىر پاكىتنى بىلىشىڭىز ھەم چۈشىنىشىڭىز كېرەك: مەيلى قانداقلىكى ساھەدە بولسۇن، رەھبەرلىك ۋەزىپىسىنى ئۈستىڭىزگە ئالغاندا، سىزگە قارشى تۇرغۇچىلار پىتنە ـ پاسات تارقىتىشقا، سۆز ـ چۆچەك قىلىشقا، سىزگە ھۇجۇم قىلىشقا كىرىشىدۇ.

بىر كىشىنىڭ پەزىلىتى، ھەرىكىتى ھەرقانچە ياخشى بولۇشىدىن، بۇ دۇنياغا قوشقان تۆھپىسى ھەرقانچە كۆپ بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئۇ كىشى ئاشۇ كىشىلەرنىڭ ھۇجۇمىدىن ئۆزىنى قاچۇرالمايدۇ، چۈنكى ئاشۇ

كىشىلەر تۈزەشنى ئەمەس، بەلكى بۇزغۇنچىلىق قىلىشنى ياخشى كۆرىدۇ. لىنكولىننىڭ سىياسىي رەقىبلىرى ئۇنى بىر نېگىر ئايال بىلەن بىر ئۆيدە ياتتى، دەپ يالغان – ياۋداق گەپ تارقاتقان، ۋاشىنگتوننىڭ سىياسىي رەقىبلىرىمۇ ئاشۇنداق ياۋداق گەپ تارقاتقان. لىنكولىنمۇ، ۋاشىنگتونمۇ جەنۇبلۇق بولغاچقا، ئاشۇنداق پىتنە – پاسات تارقاتقۇچىلار بۇنى ئەڭ مۇۋاپىق، بۇزغۇنچىلىق كۈچى كۈچلۈك پىتنە – ئىغۋا دەپ قاراپ، ئاشۇنداق گەپنى ئويلاپ تېپىشقان.

تەپەككۇر ئۇسۇلى توغرا كىشىلەر يالغان – ياۋداق سۆزلەرنىڭ ھۇجۇمىدىن مۇداپىئە كۆرۈش كېرەك. بۇ يالغۇز سىياسىي ساھەگىلا تەئەللۇق ئىش ئەمەس. بىرەر كىشى سودا – سانائەت ساھەسىدە نامچىقىرىشقا باشلىغىچە ئاشۇنداق يالغان – ياۋداق سۆزلەر دەرھال ئوتتۇرىغا چىقىشقا باشلايدۇ. مۇبادا بىرەر كىشى ياسىغان تاختىمۇشۇك خوشنىسى ياسىغان تاختىمۇشۇكتىن ياخشىراق بولۇپ قالسا، ھەممىۋا كىشى ئۇنىڭ ئىشىكى ئالدىغا يۇپۇرۇلۇپ كېلىپ، ئۇنى تەبرىكلەيدۇ، بۇنداق بولۇشقا قىلچە گەپ كەتمەيدۇ. لېكىن بىرگە تەبرىكلەشكە كەلگەن كىشىلەر ئىچىدە ئۇنى تەبرىكلەشكە ئەمەس، بەلكى ئۇنىڭ نامى – ئابرويىغا شەك كەلتۈرۈشكە كەلگەن كىشىلەرمۇ بولىدۇ. بىز لىنكولىن بىلەن ۋاشىنگتوننىڭ نامى تارىختىن ئورۇن ئالغانلىقىغا قاراپ، كېيىنكى كىشىلەرنىڭ ئۇلارغا قانداق مۇئامىلە قىلىدىغانلىقىنى بىلەلەيمىز. ھەقىقەت ۋە پاكىتلار، مەڭگۈ ياشايدۇ. باشقا ھەرقانداق نەرسىلەر ۋاقىتنىڭ سىنىقىغا بەرداشلىق بېرەلمەيدۇ.

4. ئۆزىگە ۋە باشقىلارغا توغرا باھا بېرىش

ناپولېئون خېئول: تەپەككۇر ئۇسۇلى توغرا كىشى بولۇش سۈپىتىڭىز بىلەن پاكىتلاردىن پايدىلىنىش سىزنىڭ ھوقۇقىڭىز شۇنداقلا مەسئۇلىيىتىڭىز، دەپ قارايدۇ.

ئورغۇن كىشىلەرنىڭ مەغلۇپ بولۇشى، ئارقىغا چېكىنىشىدىكى ئاساسىي سەۋەب شۇكى، ئۇلار بىر تەرەپلىمە قاراش ۋە ئارازلىق نەپرەت

تۈپەيلىدىن ئۆز دۈشمەنلىرى ياكى رىقابەتچىلىرىنىڭ ئارتۇقچىلىقلىرىنى تۆۋەن چاغلاپ قويغان.

تەپەككۇر ئۇسۇلى توغرا كىشى خۇددى مۇنەۋۋەر تەنھەرىكەتچىدەك ناھايىتى ئادىل بولۇشى (ھېچ بولمىغاندا ئۆزىگە شۇنداق بولۇشى) باشقىلارنىڭ ئارتۇقچىلىقى ۋە كەمچىلىكىنى تېپىپ چىقالايدىغان بولۇشى كېرەك، چۈنكى ھەممىۋا كىشىدە بىرلا ۋاقىتتا ئوخشاش بولمىغان ھەرخىل ئارتۇقچىلىق ھەم كەمچىلىك بولىدۇ.

«مەن ئۆزۈمنىڭ باشقىلارنى ئالدىيالايدىغانلىقىمغا ئىشەنمەيمەن چۈنكى ئۆزۈمنى ئالدىيالمايدىغانلىقىمنى بىلىمەن». بۇ سۆزنى قىبلىنامە قىلىۋالسىڭىز بولىدۇ.

روكفىللېر ئەپەندىنىڭ باشقىلاردىن گەۋدىلىك ئۈستۈن تۇرىدىغان ئالاھىدىلىكى شۇكى، ئۇ پاكىتنى ئۆزىنىڭ سودا پەلسەپىسىنىڭ ئاساسىي قىلىشتا چىڭ تۇرغانلىقىدا. ھەم ئۆزىنىڭ ئۆمۈرلۈك ئىشى بىلەن ھەقىقەتەن مۇناسىۋەتلىك ئەمەلىي پاكىتلار بىلەنلا ھەپىلىشىشكە ئادەتلەنگەنلىكىدە ئىدى. بەزى كىشىلەر: رۇكفىللېر ئەپەندى بەزى ئۆز رىقابەتچىلىرىگە ئانچە ئادىل مۇئامىلە قىلمايدۇ دېيىشىدۇ، بۇ گەپ راست بولۇشى ياكى راست بولماسلىقى مۇمكىن (تەپەككۇر ئۇسۇلى توغرا كىشى بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن بۇ ھەقتە تالىشىپ ئولتۇرمايمىز) لېكىن ھەرقانداق كىشى (ھەتتا ئۇنىڭ رىقابەتچىلىرىمۇ) ئەزەلدىن رۇكفىللېر ئەپەندىنى ئۆز رەقىبلىرىنىڭ ئەمەلىي كۈچىگە «يەڭگىللىك بىلەن ھۆكۈم چىقاردى» ياكى ئۇنى «تۆۋەن مۆلچەرلىدى» دەپ، ئەيىبلەپ باققان ئەمەس. ئۇ ئۆز ئىشى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك پاكىتنى قايسى ۋاقىت، قەيەردە ئىكەنلىكىنى بىر قاراپلا بىلىۋالاتتى، سەزگەن ھامان ئۇنىڭ تېگىگە يېتەتتى، بەلكى ئۇلارنى تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئىزدەپ تاپمىغىچە بولدى قىلمايتتى.

ئەگەر بىرەر كىشى پاكىتقا تايىنىپ ئىشلەشنى بىلسە، خىزمەت قىلغاندا ئۆز ئىشىغا ئىشەنچ ھاسىل قىلالايدۇ. بۇ ئىشەنچ ئۇنى دىلىغۇل بولمايدىغان ياكى كۆتۈپ تۇرمايدىغان قىلىدۇ. ئۇ ئۆز تىرىشچانلىقىنىڭ كەلگۈسىدە قانداق نەتىجە ئېلىپ كېلىدىغانلىقىنى ئىشتىن ئاۋۋال بىلىدۇ.

شۇڭا ئۇنىڭ خىزمەت ئۈنۈمى باشقىلارغا قارىغاندا يۇقىرى بولىدۇ، مۇۋەپپەقىيەتمۇ باشقىلارنى بېسىپ چۈشىدۇ. باشقىلار بولسا يەر سىپىلاپ ئىلگىرىلەيدۇ، چۈنكى ئۇلار ئۆزى ئىشلەۋاتقان خىزمەتنىڭ پاكىتقا ئۇيغۇن كېلىدىغان ـ كەلمەيدىغانلىقىغا بىر نېمە دېيىشكە ئامالسىز.

5. ئىجادىي تەپەككۇر مۇۋەپپەقىيەتكە ئېلىپ بارىدۇ

يۇقىرىدا توغرا تەپەككۇر ئۇسۇلنى قانداق تۇرغۇزۇش توغرىسىدا توختالدۇق. توغرا تەپەككۇر ئۇسۇلغا پائال ئىلگىرىلەش روھىي قوشۇلسا، كىشىنى ئۇلۇغ مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرالايدۇ. ئەكسىچە پاسسىپ بۇزغۇنچىلىق خاراكتېرىدىكى روھىي ھالەت بارلىق مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش مۇمكىنچىلىكىنى گۇمران قىلىۋېتىدۇ، بۇنداق روھىي ھالەت داۋاملىشىۋەرسە، ئاخىرقى ھېسابتا سالامەتلىكنى نابۇت قىلىدۇ.

بۇ يەردە كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان بىر ماتېرىيال بار، بارلىق بىمارلار ئارىسىدا %75 گە يېقىن بىمار «غەم قىلىش كېسىلى» گە گىرىپتار بولغان بولىدۇ. بۇنداق نورمالسىز روھىي ھالەت شۇ كىشىلەرنىڭ سالامەتلىكىگە ئورۇنسىز خاپىلىق ئېلىپ كېلىدۇ.

ئاسان چۈشىنىدىغان گەپ بىلەن ئېيتقاندا، «غەم قىلىش كېسىلى» بىرەر كىشىنىڭ ئۆز تەسەۋۋۇرىدىكى مەلۇم بىرخىل جىددىي كېسەللىككە گىرىپتار بولغانلىقىغا ئىشەنگەنلىكى بولۇپ، ئادەتتە بۇ بىچارە قۇرتلار ئۆزلىرى ئىسمىنى ئاڭلىغانلىكى جىددىي كېسەللىكنىڭ ھەممىسىنى يۇقتۇرۇۋالغانلىقىغا ئىشەنگەن بولىدۇ.

«غەم قىلىش كېسىلى» بارلىق نورمال بولمىغان كېسەللىك ھالىتىنىڭ باشلىنىشىدۇر.

تۆۋەندىكى ناپالېئون خېئول بايان قىلغان بىر ئىش:

«ئەگەر خوتۇنۇم ئۆلۈپ كەتسە خۇدانىڭ بارلىقىغا ئىشەنمەيمەن.»

مەلىمىزدىكى بىر كىشىنىڭ خوتۇنى ئۆپكە ياللۇغى بولۇپ قاپتۇ، مەن ئۇنىڭ ئۆيىگە بارغاندا، ئۇ مېنى كۆرۈپلا ئاشۇ سۆزنى قىلدى. خوتۇنى مېنى چاقىرتقان ئىكەن، چۈنكى دوختۇر ئۇنىڭغا: «ئەمدى ياشىيالمايسەن» دېگەن ئىكەن، ئۇ ئېرى ۋە ئىككى ئوغلىنى يېنىغا چاقىرىپ، ئۇلار بىلەن ۋىدالاشقان. ئاندىن مېنى ـــ مەن ئۇ تۇرۇشلۇق رايوننىڭ پوپى ئىدىم ـــ چاقىرتقان ئىكەن، مەن ئۇنىڭ ئۆيىگە كەلگەندىن كېيىن ھېلىقى ئەرنىڭ زالدا ئۆكسۈپ يىغلاۋاتقانلىقىنى، ئىككى ئوغلىنىڭ ئۇنىڭغا تەسەللى بېرىۋاتقانلىقىنى كۆردۈم. مەن ئايال ياتقان ئۆيگە كىرگەندە، ئۇ ئايالنىڭ نەپەس ئېلىشى قىيىنلىشىپ كەتكەن ئىكەن، سېستىرا ماڭا ئۇنىڭ روھىي كەيپىياتىنىڭ تولىمۇ تۆۋەن ئىكەنلىكىنى ئېيتتى.

مەن خانىمنىڭ مېنى بۇ يەرگە كېلىشكە تەكلىپ قىلىشتىن مەقستى ئۆزى ئۆلۈپ كېتىپ قالسا، ئىككى ئوغلىنىڭ بېشىنى سىلاپ قويۇشنى تاپىلاش ئىكەنلىكىنى تېزلا بىلىپ بولدۇم. مەن ئۇنىڭغا:

ـــ ھەرگىز ئۈمىدسىزلەنمەڭ، سىز ئۆلمەيسىز، سىز ئەزەلدىنلا قەيسەر ۋە ساغلام ئايال تۇرسىڭىز، پەرۋەردىگاھنىڭ ئوغۇللىرىڭىزنى ماڭا ياكى باشقا كىشىلەرگە تاپشۇرۇپ، سىزنى ئۇ ئالەمگە ئېلىپ كېتىشىگە ئىشەنمەيمەن، ـــ دېدىم.

مەن ئاشۇنداق گەپلەرنى قىلىپ ئۇنىڭ بىلەن خېلى ئۇزاق مۇڭداشتىم ھەم ئۇنىڭغا: بالدۇرراق ساقايغايسىز، جەننەتكە كىرىشكە ئالدىرىمىغايسىز، دەپ بىر ھازا دۇئا قىلدىم. ئۇنىڭغا يەنە:

ـــ خۇداغا ئىشىنىڭ، ئۆلمەن دېگەن تەپەككۇرغا پۈتۈن ۋۇجۇدىڭىز ۋە كۈچ ـ قۇدرىتىڭىز بىلەن قارشىلىق كۆرسىتىڭ، ـــ دېدىم ـ دە، ئۇ ئۆيدىن ئايرىلدىم. كېتىش ئالدىدا ئۇنىڭغا:

ـــ خاتىرجەم بولۇڭ! سىزنى يەنە يوقلاپ كېلىمەن، شۇ چاغدا سىزنىڭ ھازىرقىدىن كۆپ ياخشى بولۇپ كەتكەنلىكىڭىزنى كۆرىمەن تېخى، ـــ دېدىم.

كېلەر ھەپتىنىڭ شۇ كۈنى چۈشتىن كېيىن ئۇنى يوقلاپ باردىم. بۇ خوتۇننىڭ ئېرى خۇش تەبەسسۇم بىلەن ئالدىمغا چىقتى، ئۇ ماڭا:

ـــ سىز كەتكەندىن كېيىن، خوتۇنۇم مېنى ۋە ئوغۇللۇرۇمنى يېنىغا چاقىرىپ؛ دوكتور خېئول مېنى ئۆلمەيسىز دېدى، مەن ساقىيىدىغان ئوخشايمەن، ھازىر راستىنلا خېلى ياخشىلىنىپ قالدىم ـــ دېدى.

ئۇ ھەقىقەتەن ساقىيىپتۇ. ئۇنىڭ ئۆزىگە بولغان ئىشەنچىسى ئۇنىڭغا سالامەتلىك ئاتا قىپتۇ. دەرۋەقە، بەزى كېسەللىكلەرنى ھازىرچە داۋالاپ ساقايتىشقا بولمايدىغانلىقىنى قاقشاپ تۇرۇپ ئېتىراپ قىلىشىمىز كېرەك. لېكىن بەزى چاغدا بۇنداق كېسەللىككە گىرىپتار بولغانلار ئىرادىلىك بولسا، ئۇلارنى قۇتۇلدۇرغىلى بولۇشى مۇمكىن. ئۇلار نەپەستىن توختىمىسىلا، ئۇلارنى قۇتقۇزۇشتىن ئۈمىد بولىدۇ. ئىنسانلارنىڭ ئىرادىسىدىن كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان كۈچ ـ قۇدرەت ھاسىل بولىدۇ.

بۇ يەردە يەنە غەم قىلىش كېسىلىنىڭ سەۋەبى ھەم تەندە ئىكەنلىكىنى، ھەم تەسەۋۋۇر كۈچىنىڭ نورمال يولدىن چىقىپ كەتكەنلىكىدىن بولىدىغانلىقىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدىغان بىر مىسال بار.

سىزوپ دوختۇر ئۆسمە كېسىلىگە گىرىپتار بولغان بىر ئايالنىڭ ئەھۋالىنى مۇنداق بايان قىلىپ بەردى: ئۇلار بۇ ئايالنى ئوپېراتسىيە ئۈستىلىدە ياتقۇزۇپ بىھوش قىلىپتۇ. شۇ چاغدا ئۇنىڭدىكى ئۆسمە دەرھال يوقاپتۇ. ئۇنى ئوپېراتسىيە قىلىشنىڭ ھاجىتى قالماپتۇ. لېكىن ئۇ ھوشىغا كېلىشى بىلەن ھېلىقى ئۆسمە يەنە پەيدا بولۇپتۇ. مۇشۇ ۋاقىتتا دوختۇرلار ئۇنىڭ ھەقىقىي ئۆسمە كېسەللىكىگە گىرىپتار بولغان بىر تۇغقىنى بىلەن داۋاملىق بىللە تۇرۇش جەريانىدا تەسەۋۋۇر كۈچىنىڭ بەك ئۇلغىيىپ كەتكەنلىكىنى ئاشۇ خىيالىي تەسەۋۋۇرنىڭ ئۇنى ئۆسمە كېسىلى قىلىپ قويغانلىقىنى بايقاپتۇ. دوختۇرلار ئۇنى يەنە ئوپېراتسىيە ئۈستىلىگە ياتقۇزۇپ، بىھوش قىلىپ، قورسىقىنىڭ ئوتتۇرىدىن بىنتلاپ تېڭىپ، ھېلىقى ئۆسمىنى سۈنئىي ھالدا قايتا ئەسلىگە كېلەلمەيدىغان قىلىپتۇ. ئۇ ھوشىغا كەلگەندىن كېيىن، دوختۇرلار ئۇنىڭغا:

ــــ سىزنى ناھايىتى مۇۋەپپەقىيەتلىك ئوپېراتسىيە قىلدۇق، لېكىن بىرنەچچە كۈنگىچە تېڭىقنى يەشمەڭ، ــــ دەپتۇ. ئۇ دوختۇرنىڭ سۆزىگە ئىشىنىپ يۈرۈپتۇ، ئاخىر تېڭىقنى يەشكەندە، ھېلىقى ئۆسمە كۆرۈنمەپتۇ. ئەمەلىيەتتە، ئۇ ھېچقانداق ئوپېراتسىيە قىلىنمىغان، پەقەت ئۇنىڭ ئېگىدىكى ئۆسمە كېسىلى بولۇپ قالدىم، دېگەن كۆڭۈل غەشلىكى چىقىرىۋېتىلگەن ئىدى. ئەمەلىيەتتە ئۇ راستىنلا ئۆسمە كېسىلىگە گىرىپتار بولمىغانلىقى

ئۈچۈن، ئەلۋەتتە نورماللىقىنى ساقلاپ قالالىغان.

ئىنسانلار كېسەللىك تۇيغۇسى بىلەن كېسەل بولغاندا، ئۇ جىسمانىي كېسەللىكنى پەيدا قىلىشى مۇمكىن. بۇنداق ئەھۋالدا ئۇ كېسەل كىشىنى تېخىمۇ كۈچلۈك ئاڭ ـ تۇيغۇ بىلەن داۋالاش ئۇنىڭغا كۆرسەتمە بېرىش، بولۇپمۇ ئۇنىڭ ئۆزىدە ئاشۇ كېسەللىكنى يېڭەلەيدىغان ئىشەنچ ۋە ئېتىقاد تۇرغۇزۇش كېرەك.

6. ئۆزىگە ـ ئۆزى مەبلەغ سېلىشقا ماھىر بولۇش

تۆۋەندىكى «ئۆزىگە ـ ئۆزى مەبلەغ سېلىش» نىڭ ناھايىتى ياخشى ئىككى خىل ئۇسۇلى بولۇپ، ئۇ سىزگە ئىنتايىن ياخشى مەنپەئەت ئېلىپ كېلىدۇ.

1). تەربىيىلىنىش جەھەتكە مەبلەغ سېلىش

ھەقىقىي تەربىيە كۆرۈش ــــ سىز ئۈچۈن ئەڭ پايدىلىق مەبلەغ سېلىش. «ھەقىقىي تەربىيە كۆرۈش» دېگەن نېمە؟ بەزى كىشىلەر تەربىيە كۆرۈشنى مەكتەپتە تەربىيە كۆرۈش ياكى دىپلوم، گۇۋاھنامە ئېلىش، ئىلمىي ئۇنۋان ئېلىش تۈرلىرىنىلا كۆرسىتىدۇ، دەپ قارايدۇ. لېكىن بۇ سانلىق مەلۇماتلار بىرەر مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىنىڭ چوقۇم بارلىققا كېلىشكە كاپالەتلىك قىلالمايدۇ. «ھەممباب» ئېلېكتر سايمانلىرى شىركىتىنىڭ لىدېرى كودىننا ئەپەندى يۇقىرى دەرىجىلىك ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلارنىڭ تەربىيىلىنىشى توغرىسىدىكى قارىشىنى ئىزاھلاپ مۇنداق دېگەنىدى: «شىركىتىمىزدىكى ئەڭ قابىلىيەتلىك ئىككى باش دىرېكتورلاردىن ــــ ۋىلسون ئەپەندى بىلەن كوپىيىن ئەپەندى ئالىي مەكتەپتە ئوقۇمىغان. ھازىرقى ئالىي باشقۇرغۇچىلار ئىچىدە بەزى كىشىلەر دوكتورلۇق ئىلمىي ئۇنۋانىغا ئېرىشكەن بولسىمۇ، لېكىن 41 ئالىي باشقۇرغۇچى ئىچىدە 12 كىشىنىڭ ئالىي مەكتەپ دىپلومى يوق. چۈنكى بىزنىڭ ئېتىبار بىلەن قارايدىغىنىمىز ئۇلارنىڭ دىپلومى ئەمەس، بەلكى ئىقتىدارى.» دەرۋەقە، دىپلوم سىزنىڭ خىزمەت تېپىشىڭىزغا ياردەم بېرىدۇ، لېكىن سىزنىڭ مۇشۇ

خىزمەتتە چوقۇم قانداقتۇر بىرەر مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىڭىزغا كاپالەتلىك قىلالمايدۇ. سودا ـ سانائەتچىلەرنىڭ ئالاھىدە ئېتىبار بېرىدىغىنى دىپلوم ئەمەس، بەلكى ئىقتىدار.

تەربىيە ـــ بىرەر كىشىنىڭ كاللىسىدىكى ماتېرىياللارنىڭ سانلىق مىقدارى، بۇنداق ئۆلۈك قالدۇرۇلغان ئەستىلىك خاتىرە سىز ئىزچىل ئىنتىلىپ كەلگەن شەيئىنى قولغا كەلتۈرۈشىڭىزگە ياردەم بېرەلمەيدۇ. چۈنكى ماتېرىيال ساقلايدىغان ئەسۋاب، ئۈسكۈنىلەر بارغانسېرى كۆپىيىۋاتىدۇ، ئەگەر بىز بىرەر ماشىنا قىلالايدىغان ئىشنىلا ئىشلىۋەرسەك، ئۇ ھالدا شاللىنىپ كېتىمىز.

ھەقىقىي تەربىيە بىز مەبلەغ سېلىشقا ئەرزىيدىغان ھېلىقى تەربىيە بولۇپ، ئۇ ئەقىل ـ پاراستىمىزنى ئىشقا سالالايدۇ. خېئولىنىڭ قارىشىچە: بىرەر كىشىنىڭ كۆرگەن تەربىيىسىنىڭ ياخشى ـ يامانلىقى ئۇنىڭ پىكىر قىلىشتىن ئۈنۈملۈك پايدىلىنىش دەرىجىسىگە قاراپ ئۆلچىنىدۇ.

پىكىر قىلىش (مۇلاھىزە قىلىش) ئىقتىدارىنى ياخشىلاشقا يېتەرلىك ياردەم بېرەلەيدىغان ھەرقانداق ئىشنىڭ ھەممىسى تەربىيە بولىدۇ. سىز ئوخشاش بولمىغان نۇرغۇن ئۇسۇللاردىن پايدىلىنىپ ئۆزىڭىزگە ئېھتىياجلىق تەربىيىگە ئېرىشەلەيسىز. لېكىن، مۇتلەق كۆپ ساندىكى كىشىلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، تەربىيە ئالىدىغان ئەڭ ياخشى جاي ھەرخىل ئۇنىۋېرسىتېت ۋە تېخنىكوم مەكتەپلىرىدىن ئىبارەت. چۈنكى تەربىيىلەش ئەسلىدە مۇشۇ مەكتەپلەرنىڭ رولى ۋە ئارتۇقچىلىقى. ئەگەر ئىشتىن سىرتقى ۋاقىتتا بۇ يەرگە كېلىپ ئوقۇۋاتقانلارنىڭ قانداق كىشىلەر ئىكەنلىكىنى سەزگىنىڭىزدە، تېخىمۇ خۇشال بولىسىز. ئوقۇغۇچىلار دىپلوم ئېلىش ئۈچۈنلا ئوقۇۋاتقانلار ئەمەس، ئۇلار نى ـــ نى ئىشلارنى قىلىشقا قادىر تايانچىلار، بەزىلىرىنىڭ ئورنى خېلىلا يۇقىرى. ناپولېئون خېئول كەچ كۇرستا ئوقۇتقان بىر سىنىپتىكى 25 كىشى ئارىسىدا بىر ئوقۇغۇچى 12 زەنجىرسىمان سېتىش سودا سارىيىنىڭ خوجايىنى، ئىككىسى مەملىكەتلىك يىمەكلىكلەر بىرلەشمىسىنىڭ مال سېتىۋالغۇچىسى، تۆت ئوقۇغۇچى ئىنژېنېر؛ بىرى ھاۋا ئارمىيىسىنىڭ پولكوۋنىكى، يەنە بىر نەچچىسى سالاھىيىتى خېلى يۇقىرى

كىشىلەر ئىدى. بۈگۈنكى كۈندە نۇرغۇن كىشى كەچ كۇرستا ئوقۇپمۇ ئىلمىي ئۇنۋان ئالدى، لېكىن ئۇلارنىڭ ئىلمىي ئۇنۋانى بىر ۋاراق قەغەز، خالاس. ئۇنۋان ئۇلارنىڭ ئوقۇشتىكى مەقسىتى ئەمەس. ئۇلارنىڭ نۇرغۇن پۇل خەجلەپ، ۋاقىت ۋە زېھنى كۈچىنى سەرپ قىلىپ ئوقۇشتىن مەقسىتى مېڭىسىنى يەنىمۇ چېنىقتۇرۇش، چۈنكى مۇشۇلار ئۇلارنىڭ كەلگۈسى ئۈچۈن سالغان ئەڭ پۇختا، ئىشەنچلىك مەبلىغى ھېسابلىنىدۇ. تۆۋەندىكى گەپنىڭ مەنىسىنى خاتا چۈشىنىپ قالماڭ.

تەربىيە ئېلىشنىڭ ئۆزى ئىنتايىن نەپ تېگىدىغان بىرخىل سودا ـ سېتىق. سىز 100 دوللار مەبلەغ سالسىڭىز، يىل بويى ھەر ھەپتىنىڭ بىر ئاخشىمى مەكتەپتە دەرس ئاڭلىيالايسىز. بۇ راسخوتنى ئۆزىڭىزنىڭ كىرىمى بىلەن سېلىشتۇرۇپ كۆرۈڭ، بۇنىڭ نىسبىتى قانچىلىك بولىدۇ. كېيىن ئۆزىڭىزدىن «كەلگۈسىدە ئېرىشىدىغىنىم بۇنچىلىك ئەمەستۇ؟» دەپ سوراپ كۆرۈڭ.

قايتا ئوقۇشنى نېمىشقا ھازىرلا قارار قىلمايسىز. ئىستىقبالىڭىزنى كۆزلەپ ھەر ھەپتىدە بىر ئاخشام ۋاقىت چىقىرىپ مەكتەپكە بېرىپ ئوقۇڭ. مۇشۇنداق قىلسىڭىز، تېخىمۇ ئاكتىپ، تېخىمۇ ياش، تېخىمۇ تېتىك بولۇپ كېتىسىز؛ تەربىيىلىنىش سىزنى ھەر جەھەتتە دەۋرگە يېتىشىپ ماڭالايدىغان قىلىدۇ. سىزنى نۇرغۇن ياخشى ئۇستاز، پايدىلىق دوستلار بىلەن تونۇشتۇرىدۇ، ئۇلار سىزگە ئوخشاش يۇقىرىغا ئۆرلەشكە تىرىشىدىغان ياش ئىقتىدارلىق ئەزىمەتلەر.

2). ئەھمىيەتلىك كىتاب، ژۇرناللارغا مەبلەغ سېلىش

تەربىيە كۆرۈش كاللىڭىزنى مەشىق قىلدۇرۇپ، سىزنى ئۆزگىرىپ تۇرۇۋاتقان تۈرلۈك تۈمەن ئەھۋالغا لايىقلىشالايدىغان ھەم ھەر خىل قىيىن مەسىلىلەرنى ھەل قىلالايدىغان قىلىپ يېتىشتۈرىدۇ. ئەھمىيەتلىك كىتاب ـ ژۇرناللارمۇ مۇشۇنىڭغا ئوخشاش ئۈنۈمگە ئىگە قىلىدۇ. چۈنكى بۇنداق كىتاب ـ ژۇرناللار روھىيىتىڭىزنى تولۇقلاپ، سىزگە ئىنچىكە ئويلىنىشقا ئەرزىيدىغان نۇرغۇن ئەجايىپ ماتېرىياللارنى بەخش ئېتىدۇ.

ئەھمىيەتلىك كىتاب ـ ژۇرناللارنى قەيەردىن تاپىسىز؟ ئۇنىڭ كې-
لىش مەنبىيى ناھايىتى كۆپ. سىز ھەر ئايدا ئاز دېگەندە بىرەر ياخشى
كىتاب سېتىۋېلىڭ، شۇنىڭ بىلەن بىللە، 2 خىل ياخشى ژۇرنالغا مۇشتەرى
بولۇڭ. مۇشۇنداق قىلسىڭىز، ئاز پۇل ۋە قىسقا ۋاقىت سەرپ قىلىپ ئەڭ
يېڭى كۆز قاراشلاردىن بەھرىمەن بولالايسىز.

بىر كۈنى چۈشلۈك تاماق ۋاقتىدا، ناپالېئون خېئول بىرسىنىڭ: «بىر
نۇسخا «تەرمىلەر» ژۇرنىلىنىڭ يىللىق مۇشتەرى ھەققى 20 دوللار ئىكەن،
بۇنىڭغا چىقىنالمايدىكەنمە!» دېۋاتقانلىقىنى، ئۇنىڭ ھەمراھىنىڭ:
«ۋاي ـ ۋۇي! مۇشتەرى بولمىساڭ تېخىمۇ قاملاشمىغان ئىش بولامدۇ؟»
- دېگىنىنى ئاڭلىغان، سىلەر دەپ بېقىڭلار، بۇ ئىككىيلەننىڭ روھىي
ھالىتىدىكى پەرق نەقەدەر چوڭ ـ ھە!؟

مەسلىھەت: مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەرنىڭ ۋۇجۇدىدىن ئۆزى-
ڭىزمۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدىغان يىپ ئۇچىنى ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە
سۇغۇرۇپ ئېلىپ كەلگۈسىڭىز ئۈچۈن ياخشىراق مەبلەغ سېلىڭ.

§ 2 . نەچچىنچى قەدەمگىچە ئويلىيالايسىز؟

**ھەربىر خىزمەتنى ۋە پىلاننى ئورۇندىماقچى بولغان-
دا، ئۆزىڭىزدىن نەچچىنچى قەدەمگىچە ئويلىيالىدىم؟
دەپ كۆپرەك سوراپ بېرىڭ.**

1. نەچچىنچى قەدەمگىچە ئويلىيالايسىز؟

ناپولېئون خېئول مۇنداق بىر ھېكايىنى سۆزلەپ بەرگەن: ئەيرو
ۋە بەيرو دەرىجىدىن تاشقىرى بازاردا بىرلا ۋاقىتتا ياللىنىپ ئىشلەپتۇ، ئۇلار
دەسلەپتە ئىشنى ئەڭ تۆۋەن قاتلامدىن باشلاپ قىلىپتۇ. لېكىن، ئۇزاق
ئۆتمەي ئەيرو باش دىرېكتورغا يېقىپ قېلىپ ئارقا ـ ئارقىدىن ئۆستۈرۈ-
لۈپ، ئىسمىنىغا يېتەكچىلىك قىلىشتىن شۆبە تارماقنىڭ دىرېكتورلۇقىغا
تەيىنلىنىپتۇ. لېكىن بەيرو كىشىلەر نەزەرىدىن ساقىت بولغانغا ئوخشاش،

ئەڭ تۆۋەن قاتلامدا تۇرۇۋېرىپتۇ، كۈنلەرنىڭ بىرىدە بەيرو بۇنىڭغا چىدى-
يالماي باش دىرېكتورنىڭ ئالدىغا بېرىپتۇ ۋە ئۇنىڭدىن ئىستىپا سوراپتۇ.
باش دىرېكتورنى ماڭا يامان كۆزدە قارىدىڭ، جان كۆيدۈرۈپ ئىشلىسەممۇ
ئۆستۈرمىدىڭ، پو ئاتىدىغانلارنى-خۇشامەتچىلەرنى ئۆستۈردۈڭ، دەپ سۆ-
كۈپتۇ. باش دىرېكتور ئۇنىڭ گېپىنى سەۋرچانلىق بىلەن ئاڭلاپتۇ، ئۇ
بۇ يىگىتنىڭ جاپاغا چىداپ ئىشلەيدىغانلىقىنى، لېكىن ئۇنىڭدا قانداقتۇ
بىر نەرسىنىڭ كەم ئىكەنلىكىنى بىلىدىكەن، نېمە كەملىك قىلىۋاتىدىغاندۇ؟
بۇنى بىر ـ ئىككى ئېغىز گەپ بىلەن ئايدىڭلاشتۇرۇپ بەرگىلى، گەپنى
ئۇچۇق دېمۇ ئۇنى قايىل قىلغىلى بولمايتتى، قارىغاندا...ئۇنىڭدا ئۇشتۇمتۇت
بىر خىيال پەيدا بولۇپتۇ: — بەيرو ئەپەندى، — دەپتۇ دىرېكتور، —
سىز چاپسان بازارغا بېرىپ نېمە سېتىلىۋاتقانلىقىنى كۆرۈپ كېلىڭ!

بەيرو ناھايىتى تېزلا بازارغا بېرىپتۇ، قايتىپ كەلگەندىن كېيىن، بىر
دېھقاننىڭ بىر ھارۋا ياڭيۇ ئەكىلىپ ساتقانلىقىنى ئېيتىپتۇ.

— بىر ھارۋىغا قانچە تاغار ياڭيۇ بېسىلىپتۇ، قانچە جىڭ كېلىدى-
كەن؟ — دەپ سوراپتۇ دىرېكتور.

بەيرو يەنە يۈگۈرۈپ بازارغا بېرىپتۇ، قايتىپ كېلىپ، — 10 تاغار
ئىكەن، — دەپتۇ.

— باھاسى قانچە پۇل ئىكەن؟ — دەپ سوراپتۇ دىرېكتور. بەيرو
يەنە بازارغا يۈگۈرۈپ كېتىپتۇ.

باش دىرېكتور بازاردىن ھاسىراپ ـ ھۆمۈدەپ كەلگەن بەيروغا
مۇنداق دەپتۇ:

بىردەم ئارام ئالغاچ ئەيرونىڭ نېمە قىلىۋاتقانلىقىنى كۆرۈپ باق، —
ئۇ سۆزلەپ بولۇپ ئەيرونى چاقىرىپ ئۇنىڭغا:

— ئەيرو ئەپەندى، دەرھال بازارغا بېرىپ بۈگۈن نېمە سېتىلىۋات-
قانلىقىنى كۆرۈپ كەلگىن، — دەپتۇ.

ئەيرو بازاردىن ناھايىتى تېزلا قايتىپ كەپتۇ، ھازىر بىر دېھقاننىڭ
ياڭيۇ سېتىۋاتقانلىقىنى، 10 خالتا ياڭيۇ ئىكەنلىكىنى، باھاسىنىڭ مۇۋاپىق،
سۈپىتىنىڭ ناھايىتى ياخشى ئىكەنلىكىنى، شۇڭا دىرېكتورغا كۆرسىتىشكە

بىر نەچچە تال ياڭيۇ ئالغاچ كەلگەنلىكىنى مەلۇم قىپتۇ. ئۇ يەنە: «بۇ
دېھقان بىردەمدىن كېيىن بىر نەچچە سېۋەت شوخلىنى بازارغا سالىدىكەن،
ئۇنىڭ باھاسى خېلى مۇۋاپىقتەك قىلىدۇ، ئازراق سېتىۋالامدۇق؟» دەپتۇ.
بۇنداق باھادىكى شوخلىنى دىرېكتور ئېلىش مۇمكىن دەپ قاراپ، بىر
نەچچە شوخلا ئەۋرىشكىسىنى ئالغاچ كەلگەنلىكىنى، ھېلىقى دېھقاننىمۇ
باشلاپ كەلگەنلىكىنى، ئۇ دېھقاننىڭ ھازىر سىرتتا جاۋاب كۈتۈپ تۇرۇۋات-
قانلىقىنى ئېيتىپتۇ. باش دىرېكتور قىزىرىپ كەتكەن بەيروۋاقاراپ قويۇپ:
— ئۇ دېھقاننى باشلاپ كىر، — دەپتۇ.
ئەيرو بەيروۋاقارىغاندا بىر نەچچە قەدەمنى كۆپ ئويلىغان، شۇڭا
خىزمەتتە بەلگىلىك مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەن.
قېنى سوراپ باقايلى، سىز قانچە قەدەمگىچە ئويلىيالىدىڭىز؟
رېئال تۇرمۇشتا بىر نەچچە قەدەمنى كۆپ ئويلاش، يىراقنى كۆرۈش
تۇرمۇشىمىزغا ئىنتايىن زور قىممەت ئېلىپ كېلىدۇ. كەيسلىن روگان
مۇنداق دېگەن: «يىراقنى كۆرۈش بىزگە مۇنداق نەرسىگە ئىگە بولدىغان-
لىقىمىزنى ئېيتىپ بېرىدۇ. يىراقنى كۆرۈش بىزنى ھەرىكەت قىلىشقا
ئۈندەيدۇ. كۆڭلىمىزدە بىرەر چوڭراق دېت بولسا، بىز بىر مۇۋەپپەقىيەتتىن
يەنە بىر مۇۋەپپەقىيەتكە يۈرۈش قىلىپ، يېنىمىزدىكى ماددىي شارائىتنى
يۈكسىلىش نۇقتىسى قىلىپ، تېخىمۇ يۇقىرى، تېخىمۇ ياخشى، تېخىمۇ
كىشىنى خۇشال قىلىدىغان مەنزىلگە يېتەلەيمىز، مۇشۇنداق قىلالىساق،
مۆلچەرلىگۈسىز مەڭگۈلۈك قىممەتكە ئىگە بولىمىز. يىراقنى كۆرۈش ئېلىپ
كەلگەن غايەت زور مەنپەئەت تەسەۋۋۇر قىلىشقىمۇ يېتىنالمايدىغان پۇرسەت
دەرۋازىسىنى ئېچىپ بېرىدۇ. يىراقنى كۆرۈش كىشىنىڭ يوشۇرۇن كۈچىنى
كۈچەيتىدۇ. كىشىلەر قانچىكى يىراقنى كۆرەلىسە، شۇنچە يوشۇرۇن ئىقتى-
دارغا ئىگە بولىدۇ.

①. يىراقنى كۆرۈش خىزمەت ئىشلىشىڭىزگە ئازادىلىك، خۇ-شاللىق ئاتا قىلىدۇ

مۇۋەپپەقىيەت كىشىلىك تۇرمۇشنى تېخىمۇ قىزىقارلىق قىلىدۇ، سىز
تىرىشىپ ئىشلىگەن، ياخشى خىزمەت قىلغان چاغدا ھەرقانداق نەرسە

سىزنى ئۈنىڭدەك خۇشال قىلالمايدۇ، ئۇ سىزگە مۇۋەپپەقىيەت تۇيغۇسى
ۋە خۇشاللىق ئاتا قىلىدۇ. ئاشۇ كىچىككىنە نەتىجە تېخىمۇ زور نىشان
ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇرۇلغاندا، مەسىلەن، يىراقنى كۆرۈشىڭىز رېئاللىققا
ئايلانغاندا، ئۇ سىزنى تېخىمۇ ھاياجانغا سالىدۇ. ھەربىر ۋەزىپە تېخىمۇ
چوڭ پىلان خەرىتىڭىزنىڭ مۇھىم تەركىبىي قىسمىغا ئايلىنىدۇ.

②. يىراقنى كۆرۈش خىزمەتكە قىممەت قوشىدۇ

شۇنىڭغا ئوخشاش، خىزمىتىمىز رېئاللىقتىكى يىراقنى كۆرۈشنىڭ بىر
قىسمى بولغاندا، ھەربىر ۋەزىپە ئۆز قىممىتىگە ئىگە بولىدۇ. بىر خىللاشقان
ۋەزىپىمۇ سىزگە رازىمەنلىك تۇيغۇسى بېرىدۇ، چۈنكى سىز ئۈنىڭدىن
تېخىمۇ زور نىشانغا يېتىۋاتقانلىقىڭىزنى ئېنىق كۆرىسىز.
بۇ قائىدە ئىش ئورنىدا تام قوپۇرۇۋاتقان ئۈچ ئىشچى بىلەن سۆز-
لەشكەن كىشىنىڭ ھېكايىسىگە ئوخشاپ كېتىدۇ. ھېلىقى كىشى بىرىنچى
ئىشچىدىن: — نېمە قىلىۋاتىسىز؟ — دەپ سوراپتىكەن، ئىشچى ئۇ -
نىڭغا. — ئىش ھەققى ئېلىش ئۈچۈن ئىشلەۋاتىمەن، — دەپتۇ. ئۇ
ئىككىنچى ئىشچىدىن شۇ سوئالنى سوراپتىكەن، ئۇ: — تام قوپۇرۇۋاتى -
مەن، — دەپ جاۋاب بېرىپتۇ، لېكىن ئۇ ئۈچىنچى ئىشچىدىن سورىغان-
دا، ئۇ ئېچىلىپ-يېيىلىپ تۇرۇپ: — مەكتەپ سېلىۋاتىمىز!» ، — دەپتۇ.
دېمەك، بىرخىل ئىشنى قىلىۋاتقان ئۈچ كىشى ئىچىدە پەقەت ئۈچىنچىسىلا
يىراقنى كۆرۈشنىڭ يېتەكچىلىكىنى بىلگەن. ھېلىقى چوڭ پىلاننىڭ ئۆز
خىزمىتىگە قوشقان قىممىتىنى كۆرەلىگەن.

③. يىراقنى كۆرەرلىك كەلگۈسىڭىز توغرىسىدا ئالدىن ھۆ-كۈم چىقىرالايدۇ

يىراقنى كۆرەلمەيدىغان كىشىلەر ئۆز كەلگۈسىنىڭ قانداق بولۇشىنى
كۈتۈپ ھاڭۋېقىپ تۇرۇشى، ئۆزگىرىش شامىلى ئۇلارنى تەرەپ - تەرەپكە
ئۇچۇرتۇپ كېتىشى مۇمكىن. ئۇلار قايسى بۇلۇڭ - پۇچقاقتا چۈشۈشىنى،
ئۆزلىرىنى قانداق نەرسىنىڭ كۈتۈۋاتقانلىقىنى بىلمەيدۇ. كىشىلىك تۇر-

مۇشنىڭ ئۆزى بىر پۇرسەت، بۇ كىشىلەر ئۆز پۇرسىتىنىڭ ياخشى بولۇشىنى ئۈمىد قىلىدۇ. ئەگەر سىز يىراقنى كۆرەلىسىڭىز، يەنە كېلىپ جاسارەت بىلەن تىرىشىپ ئىشلىسىڭىز، كەلگۈسىدە ئۆز نىشانىڭىزغا يېتىشكە ئىمكانىيەت تاپالايسىز. دەرۋەقە، كەلگۈسىگە كاپالەتلىك قىلغىلى بولمايدۇ، بۇ ھەرقانداق كىشى ئۈچۈن ئوخشاش. لېكىن، سىز مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پۇرسىتىنى زور دەرىجىدە ئاشۇرالايسىز. كىشىلەر يىراقنى كۆرۈشنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتا مۇھىم ئىكەنلىكىنى خېلى بۇرۇنلا بىلىپ يەتكەن. كونىلار: «دۇنيانىڭ بارلىق زىننىتى — ئالدىن كۆرەرلىكتىن كېلىدۇ» دېگەن ئىكەن. يىراقنى كۆرۈش شۇنچىلىك قىممەتلىك بولسىمۇ، لېكىن ھازىر يىراقنى كۆرەلەيدىغان كىشىلەر ئۈنچىۋالا كۆپ ئەمەستەك قىلىدۇ.

2. يىراقنى كۆرۈشكە توسالغۇ بولىدىغان بىر نەچچە ئامىل

يىراقنى كۆرۈش PMA گە ئوخشاش تۇغما بولمايدۇ، سىزنىڭ تۇغۇلۇپلا پۇرسەتنى ۋە پارلاق كەلگۈسىنى كۆرەلەيدىغان ئىقتىدارنى ھازىرلىشىڭىز ھاجەتسىز. يىراقنى كۆرۈش تەربىيىلەپ يېتىشتۈرۈلىدىغان بىرخىل قابىلىيەت. بۇنداق قابىلىيەت بېسىلىپ قېلىشىمۇ مۇمكىن. تۆۋەندە بىز يىراقنى كۆرۈشنى چەكلىمىگە ئۇچرىتىدىغان بەش خىل ئەھۋال ئۈستىدە توختىلىمىز.

(1) ئىلگىرىكى كەچۈرمىشلەر يىراقنى كۆرۈشىمىزنى چەكلەپ قويىدۇ

ئىلگىرىكى كەچۈرمىشلەر باشقا ھەرقانداق ئامىلغا قارىغاندا بىزنىڭ يىراقنى كۆرۈشىمىزنى تېخىمۇ چەكلەپ قويۇشى مۇمكىن. بىز كەلگۈسىدىكى پۇرسەتكە ھەمىشە ئىلگىرىكى مۇۋەپپەقىيەت ۋە مەغلۇبىيەت بويىچە قارايمىز. ئەگەر سىز ئىلگىرى بەكمۇ جاپا چەككەن، قېينالغان، مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىغان بولسىڭىز، ھەسسىلەپ تىرىشچانلىق كۆرسىتىشىڭىزگە توغرا كېلىدۇ، شۇندىلا كەلگۈسى ئىستىقبالنى كۆرەلەيسىز.

ئەگەر مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمايدىغانلىقىڭىزغا كۆزىڭىز يەتسە، يىراقنى

كۆرەلىشىڭىزنى ئۆزىڭىز چەكلەيسىز. ئىككى قۇلاق ئوتتۇرىسىدىكى مېڭىنى ھەرىكەتلەندۈرۈڭ، ئۇلۇغۋار غايىگە ئىنتىلىپ، ئەڭ چوڭ ئىقتىدارىڭىزنى سىناپ كۆرۈڭ. ئۆزىڭىزنىڭ يوشۇرۇن ئىقتىدارىڭىزنى بوغۇپ قويماڭ.

(2) بېسىم يىراقنى كۆرۈشىمىزنى چەكلەپ قويىدۇ

دادا ـ بالىنىڭ ئېشەك ھەيدەپ بازارغا بارغانلىقى توغرىسىدا بىر ھېكايە بار. ئۇنىڭدا دېيىلىشىچە، دەسلەپتە دادىسى ئېشەككە مىنىپ، بالىسى پىيادە ماڭغان ئىكەن. يولدىن ئۆتكەنلەر ئۇلارنى كۆرۈپ: «قاراڭلار، تازا باغرى تاش ئادەم ئىكەن، شۇنچە قاۋۇل تۇرۇغلۇق ئېشەككە مىنىۋېلىپ، بىچارە بالىنى پىيادە ماڭغىلى سېپتۇ» دەپتۇ.

شۇنىڭ بىلەن، دادىسى پىيادىلىق، بالىسى ئېشەكلىك مېڭىپتۇ. لېكىن كىشىلەر يەنە: «تازىمۇ ۋاپاسىز بالىكەن! قاراڭلا ياشانغان دادىسىنى پىيادە ماڭدۇرۇپ، ئۆزىنىڭ ئېشەككە مىنىۋالغىنىنى قارىمامدىغان» دېيىشىپتۇ.

شۇنىڭ بىلەن، دادا ۋە بالا ئېشەككە مىنىپتۇ. بۇنى كۆرگەن كىشىلەر: «ھەجەپمۇ رەھىمسىز كىشىلەر ئىكەن بۇ! بىچارە ئېشەككە ئىككىسى مىنىۋالغانلىقىغا قارىمامدىغان» دېيىشىپتۇ. شۇنىڭ بىلەن، ھەر ئىككىلىسى پىيادە مېڭىپتۇ. يولدىكىلەر: «ئاخماق كىشىلەر ئىكەنغۇ بۇ! ئۆزلىرى پىيادە مېڭىپ شۇنچە نوچى ئېشەكنى قۇرۇق يېتىلەپ ماڭغىنى نېمىسى» دېيىشىپتۇ.

ئۇلار ئاخىر بازارغا توپ توغرا بىر كۈن كېچىكىپ بېرىپتۇ. كىشىلەر ھېلىقى كىشى بىلەن ئوغلىنىڭ ئېشەكنى كۆتۈرۈپ بازارغا كەلگەنلىكىنى كۆرۈپ ھەيران قاپتۇ.

بىزمۇ بەزىدە مۇشۇ ئېشەك ھەيدەپ ماڭغان كىشىگە ئوخشاش زىيادە غەم يەپ، يۆنىلىشنى پەرق ئېتەلمەي، ئۆز نىشانىمىزنى ئۇنتۇپ قالىمىز.

ناپولېئون خېئول: ئۇششاق گەپلەر، قۇرۇق سۆز ـ چۆچەكلەر كاللىمىزنى ئىگىلىۋالسا، بىزنى يىراقنى كۆرۈشكە ئامالسىز قىلىپ قويىدۇ، دەيدۇ. شۇڭا، ئۆزىڭىزدە بۇنداق ئەھۋاللارنىڭ كۆرۈلۈشىگە يول قويماڭ!

(3) خىلمۇ خىل مەسىلىلەر يىراقنى كۆرۈشىمىزنى چەكلەپ قويىدۇ.

مەيلى قانداق مەسىلىنىڭ، يامان مۇھىت ۋە توسالغۇنىڭ بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئويلاشقا جۈرئەت قىلىش كېرەك. تارىختا ئۆتكەن ساناقسىز مەشھۇر ئەرلەر – ئاياللار نۇرغۇن مەسىلىگە دۇچ كېلىپ تۇرغان، لېكىن مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەن.

ئالايلۇق، قەدىمكى يونانلىق دېموكرىتنىڭ كېكەچلىك ئەيىبى بار ئىكەن. ئۇ تۇنجى قېتىم نۇتۇق سۆزلىگەندە، ئاڭلىغۇچىلار مەسخىرە قىلىپ ئۇنى سەھنىدىن چۈشۈرۈۋەتكەن. لېكىن ئۇ ئۆزىنىڭ ئۇلۇغ ناتىق بولالايدىغانلىقىنى ئالدىن كۆرەلىگەن. ئېيتىشلارغا قارىغاندا، ئۇ ھەمىشە ياڭاقتەك تاشنى ئاغزىغا سېلىۋېلىپ دېڭىز بويىدىكى قىرغاققا ئۇرۇلۇپ تۇرىدىغان دولقۇنغا قاراپ تۇرۇپ نۇتۇق سۆزلەيدىكەن.

باشقا كىشىلەرمۇ تىرىشىش ئارقىلىق ئۆز غايىسىنى ئەمەلگە ئاشۇرغان: قەھرىمان قەيسەر تىترەك كېسەللىكىگە گىرىپتار بولغان بولسىمۇ، لېكىن گېنېرال بولغان، كېيىن پادىشاھمۇ بولغان؛ بىتخوۋىن گاس بولۇپ، قالغاندىن كېيىنمۇ سىمفونىيە ئىجاد قىلىپ، ئۆزىنىڭ مۇزىكىغا بولغان غايىسىنى رېئاللىققا ئايلاندۇرغان؛ دىككىنس پۈتكۈل ئۆمرىنى نامراتلىق ئىچىدە ئۆتكۈزگەن بولسىمۇ، غايىنىڭ ئىلھامى بىلەن ئەنگلىيىنىڭ ۋىكتورىيە دەۋرىدىكى ئەڭ ئۇلۇغ ھېكايە يازغۇچىسى بولغان، ھەممە ئادەمنىڭ ئۆزىگە چۈشلۇق مەسىلىسى بولىدۇ. بەزىلىرى تۇغۇلغاندا بار كەمچىلىك، بەزى مەسىلىلەر كىشىلەر ئۆزى تېپىۋالغان مەسىلىلەر. كىم بولۇشىڭىزدىن قەتئىينەزەر، بۇ مەسىلىلەر سىزنىڭ يىراقنى كۆرۈشىڭىزنى نابۇت قىلمىسۇن.

(4) كۆزىتىش ئىقتىدارىنىڭ كەمتۈك بولۇشى يىراقنى كۆرۈشىمىزنى چەكلەپ قويىدۇ

كۆزىتىش ئىقتىدارى يىراقنى كۆرۈشتە ئىنتايىن مۇھىم. يىراقنى كۆرۈش تېگى – تەكتىدىن ئېيتقاندا، كىشىلىك تۇرمۇشتىكى چوڭ – چوڭ كۆرۈنۈشلەردىن ھازىرقى ئەھۋالنى ۋە كەلگۈسى ئىستىقبالنى كۆرۈش

ۋە ئويلاپ يېتىش، دېگەنلىك.

سىز ئەنگلىيىنىڭ لوندوندا چىقىدىغان تايمىس گېزىتىنىڭ خوجايىنى، قوشۇمچە مەسئۇل مۇھەررىرى گراف روسكىلىف توغرىسىدىكى ھېكايىنى ئاڭلىغانمۇ؟ ئۇ پۈتۈنلەي قارىغۇ بولۇپ قېلىش تەھدىتىگە دۇچ كەلگەن. لېكىن كۆز مۇتەخەسسىسلىرى ئۇنى تەكشۈرگەندە ھېچقانداق مەسىلە سەزمىگەن، كۆز مۇتەخەسسىسلىرى ئۇنىڭ خىزمەت ئۇسۇلىنى كىچىك خەت بىلەن بېسىلغان باسما ماتېرىياللارنى ۋە يېقىن ئارىلىقتىن كۆرىدىغان نەرسىلەرنى بەك كۆپ كۆرگەنلىكىنى بىلگەندىن كېيىن، ئۇنى كۆرۈش بۇلۇڭىنى ئۆزگەرتىپ، يىراقتىكى نەرسىلەرگە كۆپرەك قاراپ بېرىڭ دېگەن.

مۇتەخەسسىسلەر گراف روسكىلىفقا ھازىرقى خىزمەت مۇھىتىدىن ئايرىلىپ، يېزىلارغا بېرىپ ھەرىكەت قىلىشنى، ئۇ يەردە كەڭ زېمىننى، بۈيۈك كائىناتنى كۆرۈپ بېقىشنى تەكلىپ قىلغان. بۇ ئاددىي داۋالاش ئۇسۇلى ئۇنىڭ كۆرۈش قۇۋۋىتىنى ئەسلىگە كەلتۈرگەن.

كۆزىتىش ئىقتىدارىنىڭ كەمتۈك بولۇشى ئىنتايىن پايدىسىز. سىز ئاڭلىغانمۇ؟ 19 – ئەسىردە ئامېرىكا پاتېنت ئىدارىسىدە ئىشلەيدىغان بىرەيلەن پاتېنت ئىدارىسىنى تاقىۋېتىشنى تەكلىپ قىلغان. چۈنكى ئۇ بۇنىڭدىن كېيىن قىممىتى بار نەرسىلەرنى كەشىپ قىلالىغۇدەك ئادەم چىقمايدۇ، دەپ قارىغان. 1900 – يىلدىن بۇيانقى پەن – تېخنىكا تەرەققىياتىنى ئويلاپ كۆرسەك، ئۇ كىشىنىڭ ئاشۇنداق تەكلىپىنى قويغانلىقىغا ھەقىقەتەن كىشىنىڭ ئىشەنگۈسى كەلمەيدىغانلىقىنى بىلىۋالالايمىز.

ئەگەر كۆزىتىش ئىقتىدارىڭىز كارغا كەلمىسە، مەسىلىگە باشقا نۇقتىدىن قاراشنى سىناپ كۆرۈڭ. تارىخنى تەتقىق قىلىڭ، باشقا مىللەتنىڭ مەدەنىيىتىنى تەتقىق قىلىڭ. ئاندىن ھازىرقى شەيئىلەرنى تەھلىل قىلغاندا كەلگۈسىگە كۆڭۈل بۆلۈڭ. خۇددى فرانك گايسىن ئېيتقاندەك: «باشقىلار كۆرەلمىگەن شەيئىلەرنى كۆرەلىگەن كىشىلەرلا، باشقىلار قىلالمىغان ئىشلارنى قىلالايدۇ.»

(5) ھازىرقى ئورنىمىز يىراقنى كۆرۈشىمىزنى چەكلەپ قويىدۇ.

ئولفۇوندېل خورمۇس مۇنداق دېگەن ئىدى: «كىشىلىك تۇرمۇشتا ئەڭ مۇھىم بولغىنى بىز تۇرۇۋاتقان ئورۇن ئەمەس، بەلكى بىزنىڭ پائالىيەت يۆنىلىشىمىز». بىز ھاياتىمىزنى قەيەردە، قايسى ۋاقىتتا قانداق ئۇسۇلدا ئۆتكۈزۈشنى تاللاشقا ئامالسىزمىز. چۈنكى بىز توغۇلۇپلا ئۆزىمىزگە باغلىق بولمىغان بىرخىل مۇھىتتا ياشايمىز. لېكىن يىللارنىڭ ئۆتۈشىگە ئەگىشىپ، تاللىشىمىز بارغانسېرى كۆپىيىپ بارىدۇ. بىز قەيەردە ئولتۇراقلىشىشنى، كىم بىلەن توي قىلىشنى، نېمە خىزمەت قىلىشنى تاللىساق بولىدۇ. كىشىلىك تۇرمۇشنىڭ يۆنىلىشىنى تاللىساق بولىدۇ، يېشى قانچىكى چوڭ كىشىنىڭ كىشىلىك تۇرمۇشتىكى تاللىشى شۇنچە كۆپ بولىدۇ. ئۇ ئۆزى تۇرۇۋاتقان مۇھىتقا شۇنچە مەسئۇلىيەتچان بولىدۇ.

نۇرغۇن كىشى بۇنداق ئويلىمايدۇ، ھازىرقى تۇرۇۋاتقان مۇھىت تەقدىرىمنى بەلگىلەيدۇ، دەپ قارايدۇ. ئۇلار مۇھىتقا تىز پۈكۈپ، باشقىچە تاللاشنىڭ يوقلۇقىنى ھېس قىلىدۇ.

مېنىڭچە، بۇنداق پاتقاققا كىرىپ قالماڭ. نەچچە يۈز يىل ئىلگىرى بۇنداق نۇقتىئىنەزەر توغرا بولغان بولۇشى مۇمكىن، ھازىر توغرا ئەمەس. ئەگەر بىزدە بىرەر ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىراي دەيدىغان كۈچلۈك ئارزۇ بولسا ھەم بۇ ئىش ئۈچۈن بەدەل بېرىشنى خالىساق، ۋۇجۇدقا چىقارغىلى بولمايدىغان ئىش يوق. ھازىرقى ئورنىڭىز قانچىلىك ئەرزىمەس بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئۇ سىزنى يىراقنى كۆرۈشتىن مەھرۇم قىلمىسۇن، ئۇلۇغۋار غايىلىك بولۇڭ. بەكمۇ ئېھتىياتچان، تىترەپ تۇرۇپ ئىش قىلىدىغانلار ئۆمۈرۋايەت مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمايدۇ.

3. ئالدىن كۆرەرلىكىڭىز رېئاللىققا ئايلانسۇن

ئۆزىڭىزنىڭ تېخىمۇ ياخشى ياشاپ كېتەلەيدىغانلىقىڭىزغا ئىشىنىڭ، بۇ پەقەت بىرىنچى قەدەم. ئۆزىڭىزنىڭ يىراقنى كۆرەرلىكىڭىزنى ھەقىقىي قىممەتكە ئايلاندۇراي دېسىڭىز، ئۇنى باشقا بىرخىل ئىقتىدار بىلەن بىرلەشتۈرۈشىڭىز، ئالدىن كۆرەرلىكنى قانداق قىلىپ رېئاللىققا ئايلاندۇرۇش

بىلەن بىرلەشتۈرۈشىڭىز كېرەك، ئالدىن كۆرەرلىكى بار، لېكىن ئۇنى رېئاللىققا ئايلاندۇرالمايدىغان كىشىلەر خىيالپەرەس كىشىلەردۇر.

سىزگە ئېھتىياجلىق بولغىنى ئالدىن كۆرەرلىكىڭىزنى رېئاللاشتۇرىدىغان بىر يۈرۈش ئىستراتېگىيىلىك پىلان، تۆۋەندىكى يەتتە كىچىك پرىنسىپلار سىزگە ياردەم بېرەلەيدۇ.

(1) يىراقنى كۆرەرلىكىڭىزنى بېكىتىۋېلىڭ

بۇ نۇقتىئىنەزەر ئىنتايىن ئاددىي بولسىمۇ، لېكىن يىراقنى كۆرەرلىكنى رېئاللاشتۇرۇش (ئەمەلگە ئاشۇرۇش) ھامان مۇشۇ يىراقنى كۆرەرلىكنى بېكىتىشتىن باشلىنىدۇ. بەزى كىشىلەر ئۈچۈن، بۇ ھەقىقەتەن بەك ئاسان، چۈنكى ئۇلار توغۇلۇش بىلەنلا يىراقنى كۆرىدىغان بىرخىل ئىستىداتقا ئىگە بولغان بولىدۇ. بەزى كىشىلەر بولسا ئۇزاققىچە ئويلىنىش، پىكىر يۈرگۈزۈش ۋە دۇئا ـ تالاۋەت قىلىش ئارقىلىق مۇشۇنداق قابىلىيەتكە ئېرىشەلەيدۇ، ئەگەر مۇۋەپپەقىيەت قازىناي دېسىڭىز، بىر نەچچە قەدەمنى كۆپرەك ئويلاپ، كىشىلىك تۇرمۇشتىكى يىراقنى كۆرەرلىكىڭىزنى بېكىتىۋېلىشىڭىز شەرت. يىراقنى كۆرەرلىكنى باشقىلار سىزگە بەرمەيدۇ. ئەگەر ئۆزىڭىزنىڭ يىراقنى كۆرەرلىكى بولمىسا، سىزدە يىراقنى كۆرەرلىكنى رېئاللاشتۇرۇش ئىرادىسى ۋە غەيرىتى بولمايدۇ. بۇ يىراقنى كۆرەرلىك قابىلىيىتىڭىز ـــ پىكىر ـ خىيالىڭىز، ئۈمىدىڭىز، ھاياجىنىڭىزنى ئاساسى شەرت قىلىدۇ. يىراقنى كۆرەرلىك قالتىس نەرسە، ئۇ باشقىلارغا ئاكتىپ تەسىر كۆرسىتەلەيدۇ ـــ بولۇپمۇ بىرەر كىشىنىڭ يىراقنى كۆرۈشى ئۇنىڭ تەقدىرى بىلەن (خۇسۇسەن ئۇنىڭدىكى مەۋجۇت مەقسەت بىلەن) قو ـ شۇلسا ـ شۇنداق بولىدۇ.

(2) ھازىرقى تۇرمۇشىڭىزنى تەكشۈرۈپ بېقىڭ

يىراقنى كۆرەرلىكىڭىزنى رېئاللاشتۇرۇش بىراقلا ئورۇندىغىلى بولىدىغان ئىش ئەمەس. ئۇ جەريان بىر قېتىملىق سەپەرگە ئوخشاپ كېتىدۇ. سىز سەپەرگە چىقىش قارارىغا كەلگەندىن كېيىن، ئالدى بىلەن قىلىدىغان

ئىشىڭىزنىڭ بىرى يولغا چىقىدىغان نۇقتىنى بەلگىلەشتۇر، يولغا چىقىش نۇقتىسى بولمىسا، سەپەر يولى ۋە مەنزىل، نىشاننى پىلانلىغىلى بولمايدۇ.

ھازىرقى تۇرمۇشنى تەكشۈرۈشنىڭ يەنە بىر مەقسىتى — مۇساپىگە كېتىدىغان خىراجەتنى مۆلچەرلەش ۋە مۇساپىنى پىلانلاش. ئادەتتە سىز يىراقنى كۆرەرلىكىڭىزدىن قانچىكى يىراقلاشسىڭىز، سەرپ قىلىدىغان ۋاقىت شۇنچە كۆپ، تۆلەيدىغان بەدەلمۇ شۇنچە چوڭ بولىدۇ.

(3) يىراقنى كۆرەرلىكنى رېئاللاشتۇرۇش ئۈچۈن پارچە - پۇرات ئىشتىن قول ئۈزۈڭ

ھەممىۋا پىكىر - خىيالنىڭ ئىشقا ئاشۇرۇلۇشى بەدەل تۆلەش بىلەن بولىدۇ. يىراقنى كۆرەرلىكىڭىزنى رېئاللاشتۇرۇش ئۈچۈن قۇربان بېرىشىڭىزگە، جۈملىدىن باشقا بىرەر تاللاشقا چېتىلىشقا توغرا كېلىدۇ. سىز ئېھتىمال بىر تەرەپتىن، ئۆزىڭىزنىڭ ئوي - خىيالنى ئىشقا ئاشۇرۇشنى قوغلىشىشىڭىز، يەنە بىر تەرەپتىن، باشقا خىلمۇ خىل تاللاشلىرىڭىزنى ساقلاپ قىلىشىڭىز مۇمكىن ئەمەس. بۇ نۇقتىئىنەزەرنىڭ خۇسۇسەن ھازىرقى زامان كىشىلىرى تەرىپىدىن قوبۇل قىلىنىشى ئاسان ئەمەس. ھازىرقى زامان مەدەنىيىتى تاللاش ئەركىنلىكىنى تولىمۇ تەكىتلەيدۇ. پۈتكۈل ئەركىن بازار تۈزۈلمىسى مۇشۇ ئاساسقا قۇرۇلغان. كۆپ خىل تاللاشنىڭ بولۇشى ياخشى ئىش، ئۇ سىزنى پۇرسەت بىلەن تەمىنلەيدۇ. لېكىن مۇۋەپپەقىيەت قازانماقچى بولغان كىشىلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، بەزىدە خىلمۇ خىل ئۇششاق تاللاشلاردىن ۋاز كېچىشنى، بىردىنبىر پىكىر خىيالنى ئىشقا ئاشۇرۇشقا تېگىشىشكە توغرا كېلىدۇ.

بۇنداق ئەھۋال خۇددى بىرەر كىشى چاسا ئېغىزغا كەلگەندە نەچچە خىل يولنى تاللاشقا دۇچ كەلگەنگە ئوخشاپ كېتىدۇ. ئۇ مەنزىلگە تۇتىشىدىغان يولنى تاللىسىمۇ بولىدۇ، ئۇ يول بىلەن ماڭمىسىمۇ بولىدۇ. بىراق بۇنداق قىلسا مەڭگۈ مەنزىلگە يېتەلمەيدۇ.

(4) يىراقنى كۆرەرلىكىڭىز بويىچە ئۆزىڭىزنىڭ ئۆسۈپ يېتىلىش يولىڭىزنى پىلانلاڭ

ئۆزىنىڭ يىراقنى كۆرەرلىكىنى رېئاللاشتۇرۇش شۇ شەخسنىڭ تەرەققىيات يولىنى تاللاپ بېكىتىشى ھەم شۇ يولدا مېڭىۋېرىشىنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. ئۆزۈمنى ئۆزگەرتىشنىڭ ھاجىتى يوق، تۇرمۇشنىڭ بۇ بۆلۈكىدىن يەنە بىر بۆلۈكىگە قاراپ مېڭىۋەرسەم بولىدۇ، دەپ قاراش ئۆزىنى ئالدىغانلىق بولىدۇ. كىشىلىك تۇرمۇشتىكى ھەرقانداق ئاكتىپ بۇرۇلۇش جەزمەن شەخسنىڭ ئۆسۈپ يېتىلىشكە ئېھتىياجلىق بولىدۇ.

چۈنكى شەخسنىڭ ئۆسۈپ يېتىلىشى — ئۆزىنىڭ يىراقنى كۆرەرلىكىنى رېئاللاشتۇرۇشتا جەزمەن بېسىپ ئۆتىدىغان يول. شۇڭا سىز تۈزگەن ئەڭ ياخشى ئىستراتېگىيىلىك پىلان — ئۆزىڭىزنىڭ يىراقنى كۆرەرلىكى بويىچە پىلانلانغان ئۆسۈپ يېتىلىش يولىڭىز. غايىڭىزنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۈچۈن نېمىلەرنى قىلىش لازىملىقىنى ئويلاپ كۆرۈڭ. ئاندىن كېيىن قايسى خىلدىكى ئادەم بولۇش ئۈچۈن نېمىلەرنى ئۆگىنىش لازىملىقىنى قارارلاشتۇرۇڭ. بۇ ھەقتە ئاز - تولا كىتاب كۆرۈڭ، باشقىلارنىڭ ئۆسۈپ يېتىلىش جەريانىنى بىلىپ بېقىڭ.

(5) مۇۋەپپەقىيەت قازانغان زاتلار بىلەن دائىم ئۇچرىشىپ تۇرۇڭ

شەخسنىڭ ئۆسۈپ يېتىلىش جەريانى باشقىلار بىلەن ئۇچرىشىپ تۇرۇشنىمۇ ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلاردىن قانداق ئۆگىنىشنىڭ ئەڭ ياخشى چارىسى — مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلار بىلەن ئۇچرىشىپ تۇرۇش. ئۇلارنى كۆزىتىڭ، ئۇلاردىن تەلىم ئېلىڭ. شۇنداق قىلسىڭىز، بارا - بارا مەسىلىلەرگە شۇلارغا ئوخشاش قارايدىغان بولىسىز. «رەڭگى ئوخشاش قۇشلار بىر يەرگە توپلىنالايدۇ.» دېگەن بۇ قەدىمكى سۆز ھەقىقەتەن بەك توغرا ئېيتىلغان.

(6) ئۆز پىكىر - خىيالىڭىزغا بولغان ئىشەنچىڭىزنى پات - پات ئىپادىلەپ تۇرۇڭ

ئوي - خىيالىڭىزنى ئىشقا ئاشۇرۇش سىزدىن ئۈزلۈكسىز تىرىشىشنى ھەم راسا غەيرەتكە كېلىشنى تەلەپ قىلىدۇ. قەيسەر، چىداملىق بولۇش

ۋە غەيرەتكە كېلىشنىڭ بىر چارىسى — ئۆز خىيالىڭىزغا بولغان ئىشەنچىڭىزنى ئۈزلۈكسىز ئىپادىلەش. ئۇنى تىل ئارقىلىق باشقىلارغا ئىپادىلەڭ، شۇنىڭ بىلەن بىللە، ئىچىڭىزدە ئۆزىڭىزگىمۇ سۆزلەڭ، ئاكتىپ، تولۇق ئىشەنچىگە كەلگەن بىر خىل قىياپەتنى ھەمىشە ساقلاڭ. تاسادىپىي گۇمان تۇغۇلغان تەقدىردىمۇ، ھەممە زېھنىڭىزنى يىغىپ، ئىشەنچىڭىزنى ساقلاڭ. تاشقى ئىشەنچ ئىچكى ئىشەنچكە تۈرتكە بولىدۇ. ئەگەر ئۆزىڭىزگە ۋە ئۆز ئوي - خىيالىڭىزغا بولغان ئىشەنچىنى يوقىتىپ قويسىڭىز، ئۇ ھالدا پىكىر - خىيالىڭىز مەڭگۈ رېئاللىققا ئايلىنالمايدۇ.

(7) بەزى كىشىلەرنىڭ ئوي - خىيالىڭىزغا قارشى چىقىدىغانلىقىنى ئالدىن مۆلچەرلەڭ

سىز چوقۇم قارشى پىكىرلەرگە دۇچ كېلىسىز، شۇڭا، ئاكتىپ پوزىتسىيىسىنى ساقلىشىڭىز كېرەك. ھېلىقى ئوي - پىكىر يوق كىشىلەر سىزنىڭ خىيالىڭىزنى چۈشەنمەيدۇ. ئۇلار خىيالىڭىزنى ئەمەلگە ئاشۇرغىلى بولمايدۇ، دەپ قارايدۇ. شۇڭا ئۇلار سىزگە خىيالىڭ بىر پۇلغىمۇ ئەرزىمەيدۇ، دېيىشىدۇ ياكى ئۇلار خىيالىڭىزنىڭ قىممىتىنى بىلگەن تەقدىردىمۇ، سىزگە گەرچە بۇنى ئەمەلگە ئاشۇرغىلى بولسىمۇ لېكىن ئەمەلگە ئاشۇرىدىغان كىشى سەن ئەمەس، دېيىشىدۇ. باشقىلارنىڭ قارشىلىقىغا ئۇچرىغاندا ھودۇقۇپ كېتىشىڭىز ھاجەتسىز. بۇنىڭغا ئىدىيىۋى تەييارلىق كۆرۈش كېرەك، بۇ مەڭگۈ پاسسىپلاشمايدىغان ئاكتىپ پوزىتسىيىنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ.

(8) پاسسىپ روھىي ھالەتتىكى كىشىلەر بىلەن يېقىن دوست بولماڭ

غايىڭىزنى تەنقىد قىلغان ۋە ئۇنىڭدىن گۇمانلانغان كىشىلەرگە توغرا مۇئامىلە قىلىڭ. لېكىن، بۇ سىزنى ئۇلارغا ئىشىنىڭ، ئۇلارنى دوست تۇتۇڭ، دېگەنلىكتىن دېرەك بەرمەيدۇ. سىز ئۇچراشقان ھەربىر كىشىگە، ھەتتا پاسسىپ كىشىگىمۇ ياخشى نىيەت بىلەن قىزغىن مۇئامىلە قىلىڭ، لېكىن ئۇلار بىلەن سىرداش دوستلاردىن بولماڭ. ئۇنداق قىلمىسىڭىز، بۇ كىشىلەر سىزگە ئۆزلىرىنىڭ گۇمانلىرىنى، پاسسىپ قاراشلىرىنى توختى-

مای سىڭدۈرىدۇ، سىزمۇ ئاستا - ئاستا ئاشۇنداق پىكىر قىلىدىغان بولۇپ قالىسىز. سىز غايىڭىزنىڭ ئەمەلگە ئاشمايدىغانلىقىغا كۆزىڭىز يەتكەن چاغدا، غايىڭىز راستىنلا ئەمەلگە ئاشمايدۇ.

(9) غايىنى ئىشقا ئاشۇرۇشنىڭ ھەربىر يولى ئۈستىدە ئەستايىدىل ئىزدىنىڭ

غايىڭىزنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۇچۇن ئۆزىڭىزگە ياردەم بېرەلەيدىغان بارلىق نەرسىنى توختىماي ئىزدەپ تېپىشىڭىز كېرەك. يېڭى شەيئىلەردىن پەخىرلىنىڭ، ھەممىلا يەردىن ياخشى ئەقىل، مەسلىھەت ئىزدەڭ. كۆزىتىشكە ماھىر بولۇڭ. باشقا ساھەدە ئۇنۇمى ناھايىتى ياخشى بولغان ئەقىل، مەسلىھەت سىزگە ئەسقىتىپ قېلىشى مۇمكىن. پۈتۈن ۋۇجۇدىڭىزنى غايىڭىزگە ئاتاڭ، لېكىن، غايىڭىزگە قايسى يولدا مېڭىپ يېتىشكە جانلىق پوزىتسىيە قوللىنىڭ. غايىگە يېتىشتە ئىجادىي روھ بولۇشى كېرەك. ئەگەر يېڭى نۇقتىئىنەزەرلەرنى قوبۇل قىلمىساق، يېڭىلىق يارىتىش روھىدا بولۇشىمىز مۇمكىن ئەمەس.

يۇقىرىدا ئېيتىلغان تۆرلۈك چارە - تەدبىرلەر غايىڭىزگە يېتىشىڭىزگە ياردەم بېرەلەيدۇ. لېكىن سىز ئادەتتىكى سەۋىيىڭىزدىن ئېشىپ كېتىشنى خالىمىسىڭىز، بۇ ئۇسۇل - چارىلارنىڭ رولىمۇ ئانچە چوڭ بولمايدۇ. ئادەتتىكىچە تىرىشچانلىق بىلەن غايىگە يەتكىلى بولمايدۇ.

§ 3 . تەسەۋۋۇر كۈچىنى جارى قىلدۇرۇش

تەسەۋۋۇر كۈچى — روھىيىتىڭىزدىكى ئىجادىي كۈچ، ئۇ ھەربىر كىشىنىڭ ئۆز بايلىقىدۇر، سىز بۇ دۇنيادا مۇتلەق تىزگىنلىيەلەيدىغان بىردىنبىر نەرسىدۇر

1. خېنىنىڭ تەسەۋۋۇر كۈچى توغرىسىدىكى تەبىرى

خۇددى كاۋچۇك دەرىخىدە كاۋچۇك ئۆسۈپ يېتىلگەنگە ، چۈجىلەر تۇخۇم ئىچىدە ياتقاندا ھۈجەيرىلىرى پەيدىنپەي ئۆسۈپ يېتىلگەنگە ئوخشاش سىزنىڭ ماددىي جەھەتتىكى مۇۋەپپەقىيىتىڭىزمۇ ئۆز تەسەۋۋۇرىڭىزدا

بەرپا قىلىنغان بىرىكمە پىلان ئىچىدە ئۆسۈپ يېتىلىدۇ. ئالدى بىلەن ئىدىيە بارلىققا كېلىدۇ، ئاندىن بۇ ئىدىيە ۋە قاراش پىلان بىلەن بىرلەشتۈرۈلىدۇ، ئاخىرىدا پىلان رېئاللىققا ئايلاندۇرۇلىدۇ. شۇ چاغدا سىز ھەممە ئىشنىڭ تەسەۋۋۇرىڭىزدىن باشلانغانلىقىغا دىققەت قىلىسىز.

كالىفورنىيە شتاتىنىڭ دېڭىز قىرغىقىدىكى بىر كىچىك شەھەردە بىنا سېلىشقا مۇۋاپىق كېلىدىغانلىكى يەرنىڭ ھەممىسى ئىچىلىپ بولغانىتى. شەھەرنىڭ يەنە بىر تەرىپى تىك چوققىلىق تاغ بولغاچقا، بۇ يەرگە بىنا سېلىشقا بولمىدى، يەنە بىر تەرەپتىكى يەرلەرمۇ ئۆي ـ ئىمارەت سېلىشقا باب كەلمەيتتى. چۈنكى يەر يۈزى بەك ئويمان بولغاچقا، تاشقىنلىغان دېڭىز سۈيى ئارقىغا يانغاندا بۇ يەرنى ھېمىشە سۇ بېسىپ كېتەتتى.

تەسەۋۋۇر كۈچىگە باي بىر كىشى بۇ شەھەرگە كەلدى. تەسەۋۋۇر كۈچىگە باي كىشىلەر كۆپىنچە سەزگۈر كۆزىتىش ئىقتىدارىغا ئىگە بولىدۇ، بۇ ئادەممۇ بۇنىڭدىن مۇستەسنا ئەمەس ئىدى. ئۇ بۇ يەرگە كەلگەن تۇنجى كۈنىلا بۇ يەرلەردىن پايدىلىنىشنىڭ ئەرزان چۈشىدىغانلىقىنى كۆرۈپ يەتتى. شۇنىڭ بىلەن ئىشلىتىشكە بولمايدۇ دەپ قارالغان تاغ ـ قاپتالنى ۋە ھېلىقى دېڭىز سۈيى بېسىپ كېتىدىغان ئىشلىتىشكە بولمايدىغان ئويمان يەرنىمۇ سېتىۋالدى. بۇ يەرلەر ھېچقانچە قىممىتى يوق، دەپ قارالغاچقا ئۇنىڭغا ناھايىتى ئەرزان توختىدى.

ئۇ بىر نەچچە تونna پارتلاتقۇچ دورا ئىشلىتىپ ھېلىقى تىك چوققىلىق تاغنى پارتلىتىپ، توپا ـ تاش شېغىللارنى بوشاتتى. بىر نەچچە توپا ئىتتىرىش ماشىنىسىدىن پايدىلىنىپ تاش ـ توپىلارنى تۈزلەتتى، ئەسلىدىكى تاغ باغرىنى بىنا سېلىشقا مۇۋاپىق كېلىدىغان تازا چىرايلىق يەرگە ئايلاندۇردى. ئۇ يەنە بىر قىسىم ئاپتوموبىل شوپۇرىنى ياللاپ ئارتۇقچە لاي ـ توپىلارنى ھېلىقى ئويمان يەرگە تۆكتۈرۈپ، ئۇ يەرنىمۇ تۈزلىتىپ، قۇرۇلۇش قىلغىلى بولىدىغان چىرايلىق يەرگە ئايلاندۇردى. ئۇ نۇرغۇن پۇل تاپتى، بۇ پۇل نەدىن كەلگەن؟ دېمەك، ئۇ پەقەت ھېلىقى لاي ـ توپىنى كېرەكسىز جايدىن كېرەكلىك جايغا يۆتكەپ قويدى، ھېلىقى ھېچنېمىگە ئەسقاتمايدىغان تاغ ـ ئويمانى ئۆزىنىڭ تەسەۋۋۇر كۈچى بىلەن

ئارىلاشتۇرۇپ ئىشلەتتى شۇ.

ھېلىقى كىچىك شەھەردىكى ئاھالىلەر بۇ كىشىنى تالانت ئىگىسى، دېيىشتى؛ دېمىسىمۇ ئۇ ھەقىقەتەن تالانت ئىگىسى ئىدى —— ھەرقانداق كىشى ئۆزىنىڭ تەسەۋۋۇر كۈچىنى ئاشۇ كىشىدەك ئىشلىتەلىسە، ئۇمۇ ئوخشاشلا تالانت ئىگىسى بولالايدۇ.

روھىيەتتىكى ئىجادىي كۈچ ھەربىر كىشىنىڭ ئۆز بايلىقىدۇر. سىز بۇ دۇنيادا مۇتلەق تېزگىنلىيەلەيدىغان بىردىنبىر نەرسە —— تەسەۋۋۇر.

بىر كۈنى ئەتىگەندە، پولات ـ تۆمۈر شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى سۋىببېرنىڭ پىكاپى شىركەتنىڭ ئاپتوموبىل توختاش مەيدانىدا توختىدى، ئۇ پىكاپتىن چۈشكەندە، بىر ياشقىنە تېز خاتىرىلەش خادىمى ئۇنىڭ ئالدىغا چىقتى. بۇ خاتىرىلىگۈچى:

—— مەن سۋىببېر ئەپەندىنىڭ خاتىرىلىشىلىشقا تېگىشلىك خەت ـ چەكلىرى ياكى تېلېگراممىسى بولسا، شۇ ھامان خىزمەتتە بولاي، دەپ بۇ يەرگە كەلدىم، —— دېدى.

بۇ ياشنىڭ ئاپتوموبىل توختاش مەيدانىغا كېلىشىنى ھېچكىم ئۇنىڭغا تاپىلىمىغانىدى. لېكىن ئۇ مول تەسەۋۋۇر كۈچىگە تايىنىپ، بۇ ئىشنى قىلسا ئۆز ئىستىقبالىغا پايدىلىق ئىكەنلىكىنى، قىلچە زېيىنى يوقلۇقىنى كۆرۈپ يەتكەن. بۇ ياش شۇ كۈندىن تارتىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولىغا قەدەم قويغان. سۋىببېر ئەپەندى شىركىتىدىكى باشقا 10 نەچچە تېز خاتىرىلىگۈچى بۇ ئىشنى قىلسا بولىدىغانلىقى، لېكىن ھېچكىم بۇ ئىشنى قىلمىغانلىقى ئۈچۈنلا بۇ ياشنى ياقتۇرۇپ قالغان. ھازىر بۇ ياش دۇنيادا كۆلىمى ئەڭ چوڭ بىر دورا شىركىتىنىڭ باش لىدېرى بولۇپ قالدى.

2. تەسەۋۋۇر —— مۆجىزە يارىتالايدۇ

ئەگەر تەسەۋۋۇر كۈچىڭىزنى توغرا ئىشلەتسىڭىز، ئۇ سىزنىڭ مەغلۇبىيەت ۋە خاتالىقلىرىڭىزنى قىممىتى ئادەتتىن تاشقىرى كۆپ مال ـ دۇنياغا ئايلاندۇرۇشىڭىزغا ياردەم بېرىدۇ، سىزنى تەسەۋۋۇر كۈچىنى ئىشلەتكەن كىشىلەرلا بىلىۋالالايدىغان ھەقىقەتنى بايقاشقا يېتەكلەيدۇ، يەنى تۇرمۇش-

تىكى ئەڭ چوڭ پىشكەللىك ۋە بەختسىزلىك ھەمىشە ئاجايىپ ياخشى پۇرسەت ئېلىپ كېلىدۇ.

ئامېرىكا بويىچە ئەڭ داڭلىق بىر ھەيكەلتاراش بار ئىدى، ئۇ ئىلگىرى پوچتىكەشلىك قىلاتتى. بىر كۈنى تراللىبۇسقا چىقىپ بەختكە قارشى قاتناش ھادىسىگە ئۇچرىدى، مۇشۇ سەۋەبتىن بىر پۇتى كېسىپ تاشلاندى، تراللىبۇس شىركىتى ئۇنىڭغا 5 مىڭ دوللار تۆلەم تۆلىدى. ئۇ، بۇ پۇلنى ئېلىپ مەكتەپتە ئوقۇپ ئاخىر ھەيكەلتاراش ئۇستىسى بولدى. ئۇ ئىككى بىلىكىگە تايىنىپ ئىشلىگەن مەھسۇلاتلارغا تەسەۋۋۇر كۈچىنى قوشۇپ، پوچتىكەشلىك قىلغاندا تاپقان پۇلدىنمۇ كۆپ پۇل تاپالايدىغان بولغان، تراللىبۇستىكى ۋەقە ئۇنىڭ تىرىشىش نىشانىنى ئۆزگەرتىشكە مەجبۇر قىلغان، نەتىجىدە ئۇ ئەسلىدە ھازىرلىغان تەسەۋۋۇر كۈچىنى بايقىغان، نېرۋا سىستېمىسى جانلىق تەسەۋۋۇردىن پەيدا بولىدىغان تەجرىبە بىلەن ئەمەلىي تەجرىبىنى پەرق ئېتىشكە ئامال قىلالمايدىغانلىقى ئۈچۈن پسىخولوگىيىلىك ئوبراز بىزگە ئەمەلىي پۇرسەت توغدۇرۇپ بېرىپ، يېڭى ئارتۇقچىلىقىمىز ۋە ئۇسۇلىمىزنى «ئەمەلىيەتكە سەرپ قىلىش» قا ئىمكانىيەت يارىتىپ بېرىدۇ. تەسەۋۋۇر بىزنى ئەپچىل چارە ۋە مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۇرىدۇ ھەم بىزگە بەخت يولى ئېچىپ بېرىدۇ.

ئەگەر مەلۇم ئۇسۇل بىلەن بىرەر ئىشنى قىلىشنى تەسەۋۋۇر قىلساق، ئەمەلىيەتتىمۇ شۇنداق قىلغان بولساق، تەسەۋۋۇر بىزگە يارىتىپ بەرگەن ئەمەلىيەت بۇ ھەرىكەتنى تېخىمۇ مۇكەممەل ھالدا چىرايلىق پۈتتۈرۈشىمىزگە ياردەم بېرىدۇ.

پسىخولوگىيە ئالىمى ئارى ۋىندىل ئادەم تىزگىنلەيدىغان تەجرىبە ئارقىلىق مۇنداق بىر ئىشنى ئىسپاتلاپ چىققان: بىر ئادەمنى ھەر كۈنى قارانىڭ ئالدىدا ئولتۇرغۇزۇپ قارىغا نەيزە ئېتىشنى تەسەۋۋۇر قىلدۇرغان، بىر مەزگىل ئۆتكەندىن كېيىن، بۇنداق پسىخولوگىيىلىك مەشىق ئەمەلىي مەشىققە ئوخشاش دەل توغرىلىق دەرىجىسىگە كۆتۈرۈلگەن.

ئامېرىكا «تەتقىقات ھەپتىلىك ژۇرنىلى» تەسەۋۋۇر مەشىقىنىڭ كارغا توپ ئېتىش ماھارىتىنى ياخشىلاشتىكى ئۈنۈمى ئىسپاتلانغان بۇنداق بىر

تەجرىبىنى خەۋەر قىلغان. 1 ـ گۇرۇپپىدىكى ئوقۇغۇچىلار 20 كۈنگىچە ھەر كۈنى كارغا توپ سولاشنى مەشىق قىلغان، 1 ـ كۈنىدىكى ۋە ئاخىرقى كۈنىدىكى نەتىجە خاتىرىلەپ قويۇلغان.

2 ـ گۇرۇپپىدىكى ئوقۇغۇچىلارنىڭمۇ 1 ـ كۈنى ۋە ئاخىرقى كۈنىدىكى نەتىجىسى خاتىرىلەپ قويۇلغان، لېكىن ئۇلار ئارىلىقتا ھېچقانداق مەشىق قىلمىغان.

3 ـ گۇرۇپپىدىكى ئوقۇغۇچىلار تۇنجى كۈنىدىكى نەتىجىنى خاتىرىلەپ قويۇپ ھەر كۈنى 20 مىنۇت سەرپ قىلىپ كارغا توپ سولاشنى تەسەۋۋۇر قىلغان. ئەگەر توپ كارغا چۈشمىگەن بولسا، ئۇنى تەسەۋۋۇردا مۇناسىپ ھالدا تۈزىتىپ ماڭغان. تەجرىبىنىڭ نەتىجىسى مۇنداق بولغان:

1 ـ گۇرۇپپىدىكىلەر ھەر كۈنى 20 مىنۇت ئەمەلىي مەشىق قىلىپ، توپ چۈشۈرۈش نىسبىتىنى 24% ئۆستۈرگەن.

2 ـ گۇرۇپپىدىكىلەر ھېچقانداق مەشىق قىلمىغانلىقى ئۈچۈن ئۇلاردا قىلچە ئىلگىرىلەش بولمىغان.

3 ـ گۇرۇپپىدىكىلەر ھەر كۈنى 20 مىنۇتتىن تەسەۋۋۇرى بويىچە كارغا كۆپ توپ سولاشنى مەشىق قىلىپ كارغا توپ چۈشۈرۈش نىسبىتىنى 26% ئۆستۈرگەن.

قەدىمدىن بۇيان مۇۋەپپەقىيەت قازانغان نۇرغۇن كىشى «توغرا تەسەۋۋۇر قىلىش» ۋە «رېپتىسىيە ئەمەلىيىتى» نى ئاڭلىق ياكى ئاڭسىز قوللىنىش ئارقىلىق ئۆزىنى ـ ئۆزى مۇكەممەللەشتۈرۈپ، مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەن. ناپولېئون ئەسكەر باشلاپ ياۋروپا قىتئەسىنى توغرىسىغا كېسىپ ئۆتۈشتىن ئىلگىرى، كۆپ يىل تەسەۋۋۇرىدا ھەربىي «مانېۋىر» قىلغان. ئۆزىنى قوماندان دەپ تەسەۋۋۇر قىلىپ، كورسىكا ئارىلىنىڭ خەرىتىسىنى سىزىپ چىققان. دۇنيا ساياھەتچىلىك ئىشلىرىنىڭ كاتتىۋېشى كونراد ھىلتون بىر مېھمانخانىغا ئىگە بولۇشتىن ئىلگىرى، خېلى بۇرۇنلا ئۆزىنىڭ مېھمانخانا تىجارىتىنىڭ تەسەۋۋۇرىنى قىلغان. باللىق ۋاقىتلىرىدىلا ھەمىشە مېھمانخانا دىرېكتورىنىڭ رولىنى «ئوينىغان» . مۇۋەپپەقىيەت قازانغاندىن كېيىن، ھىلتون ئۆزىنىڭ زەنجىرسىمان مېھمان سارايلىرىنى دۇنيانىڭ

ھەممىلا پىردە قۇرغان، دۇنيا بويىچە مېھمان ساراي پادىشاھى دېگەن شۆھرەتكە ئىگە بولغان. ئۇ كەسىپ جەھەتتە ھەر قېتىم مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىشتىن ئىلگىرى، مەن ئۇنى تەسەۋۋۇرىمدا ئاۋۋال ئىشقا ئاشۇرۇپ بولاتتىم دېگەن. بۇنى ھەقىقەتەن مۆجىزە دېمەي بولمايدۇ!

كىشىلەرنىڭ ئىلگىرى ھەمىشە «تەسەۋۋۇر» بىلەن «سېھىرگەر»لىكنى بىرلەشتۈرۈۋېلىشى ئەجەبلىنەرلىك ئەمەس، «تەسەۋۋۇر كۈچى» مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىلمىدە ھەقىقەتەن قارشىلىق كۆرسىتىش قىيىن سېھرى كۈچكە ئىگە دەپ قارىلىدۇ.

3. تەسەۋۋۇر كۈچىنىڭ قائىدىسى

تىزگىنلەش ئىلمي نەزەرىيىسى تەسەۋۋۇرنىڭ كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان بۇنداق نەتىجە پەيدا قىلىشىنىڭ سەۋەبىنى چۈشەندۈرۈپ بەردى ھەم بۇ نەتىجىنىڭ ھەرگىز «سېھىرگەرلىك» ئەمەسلىكىنى، بەلكى ئۇنىڭ پسىخولوگىيىمىز ۋە چوڭ مېڭىمىزنىڭ تەبىئىي نورمال ئىقتىدارى ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلاپ بەردى. تىزگىنلەش ئىلمي ئادەمنىڭ چوڭ مېڭىسى، نېرۋا سىستېمىسى ۋە مۇسكۇل توقۇلمىسىنى يۈرۈشلەشكەن يۈكسەك دەرىجىدىكى مۇرەككەپ «مۇلازىملىق ماشىنىسى» (نىشانىنى ئاپتوماتىك ئىزدەپ تاپىدىغان ماشىنا، ئاپتوماتىك رېفلېكس ۋە ئۇچۇر ساقلاشتا قوللىنىلىدىغان ۋاستە) دەپ قارايدۇ. بۇ يۈرۈشلەشكەن مېخانىزم سىزنى بەلگىلەنگەن نىشانغا يېتىشكە يېتەكلەيدۇ ھەم زۆرۈر تېپىلغاندا، كۆرسىتىلگەن يۆنىلىشنى ئاپتوماتىك توغرىلايدۇ.

لېكىن «مۇلازىملىق مېخانىزمى —— ئادەم» —— ماشىنا ئىكەنلىكىدىن دېرەك بەرمەيدۇ. ئۇ ئادەمنىڭ چوڭ مېڭىسى ۋە تېنىنىڭ ئادەمنى باشقۇرغاندا ماشىنىغا ئوخشاش رولىنى جارى قىلدۇرىدىغانلىقىغا قارىتىپ ئېيتىلغان، ئادەم بەدىنىدىكى مۇنداق يۈرۈشلەشكەن ئاپتوماتىك «ئىجادىيەت ماشىنىسى» نىڭ بىر خىل ھەرىكەت ئۇسۇلى بولىدۇ، يەنى ئۇ مۇقىم بەلگىلەنگەن نىشانغا ئىگە بولىدۇ. پسىخولوگلار مۇنداق دەپ كۆرسەتتى: سىز ئاۋۋال كۆڭلىڭىزدە بىرەر شەيئىنى بىلىشىڭىز شەرت، ئاندىن ئۇنى

قول سېلىپ تاماملاشقا كىرىشىڭ. سىز كۆڭلىڭىزدە بىرەر شەيئىنى «كۆرگەن» دە، كۆڭلىڭىزدىكى «ئىجادىيەت ماشىنىسى» ئاپتوماتىك ھالدا ۋەزىپىنى ئۈستىگە ئالىدۇ، ئۇنى تاماملاش ئاڭلىق تىرىشچانلىقىڭىزدىن ياكى «ئىرادە كۈچىڭىز» دىن (دەرىجىدىن تاشقىرى ئىرادە كۈچى دېسەكمۇ بولىدۇ) خېلى كۆپ ئېشىپ كېتىدۇ. شۇڭا بىرەر ئىشنى قىلغاندا، مەقسەتلىك تىرىشچانلىق ياكى پولاتتەك ئىرادىنى زىيادە ئىشلىتىپ تەسىر كۆرسىتىشكە ئۇرۇنماڭ، ھەم زىيادە ئەنسىرەپمۇ كەتمەڭ، ھەمىشە قىلغانلىرىڭىزنىڭ توغرا ـ خاتالىقىدىن گۇمانلىنىپ يۈرمەڭ، نېرۋىنى ئازادە قويۇۋېتىڭ، «بىر ئىشنى قىلىش» تا جىددىي كۈچەپ كەتمەڭ، ھەقىقىي يەتمەكچى بولغان نىشانىنى كۆڭۈلگە پۈكۈۋېلىپ، ئاندىن ئىجادىي خاراكتېرلىك مۇۋەپپەقىيەت ماشىنىڭىزغا ۋەزىپە يۈكلەڭ. شۇنداق قىلغاندا، كۆڭلىڭىزدە يەتمەكچى بولغان مەقسەت ئاخىرقى ھېسابتا سىزنى ئاكتىپ روھىي ھالەتنى ئىشقا سېلىشقا مەجبۇر قىلىدۇ. لېكىن، مۇشۇ سەۋەبتىن تىرىشچانلىقىڭىزنى، خىزمىتىڭىزنى توختىتىپ قويسىڭىز بولمايدۇ. تىرىشچانلىقىڭىزنى نىشانغا قاراپ ئىلگىرىلەشكە سەرپ قىلىڭ، ئارتۇقچە پسىخىلىك توقۇنۇش ئىچىدە يۈرمەڭ. بۇنداق پسىخىلىك توقۇنۇش بىرەر ئىشنى «قىلىشقا تەمشەلگەن» دە ياكى «سىناپ كۆرمەكچى» بولغاندا ئىچكى تەسەۋۋۇرىڭىز باشقا ئىشلاردا بولۇش بىلەن نەتىجىلىنىدۇ.

4. تەسەۋۋۇر كۈچى مەشقى

تەسەۋۋۇر كۈچىنىڭ قۇدرىتى شۇنچە زور ئىكەن، ئۇنداق بولسا، تەسەۋۋۇر كۈچىنى قانداق قىلغاندا جارى قىلدۇرغىلى بولىدۇ؟ بۇ مەسىلىدە ناپالېئون خىئول بىزگە داغدام يول كۆرسىتىپ بەردى.

(1) ئالدىن كۆرۈش خاراكتېرىدىكى تەسەۋۋۇر كۈچى (يەنى تەسەۋۋۇرنىڭ ئالدىن مۆلچەرلەش مەشقى) ①

تەسەۋۋۇر مەشقى قىلغاندا، ئاۋۋال ئۆزىڭىزنىڭ ئالدىن تەسەۋۋۇر قىلىش كۈچىنى مەشىق قىلىشىڭىز كېرەك. يەنى تەسەۋۋۇر ئارقىلىق

كەلگۈسىدىكى قىلماقچى بولغان ئىشلارنى ئالدىن مۆلچەرلەش ئىقتىدارىنى مەشىق قىلىش: ئالدىن تەسەۋۋۇر قىلىشنىڭ مەشىق ئۇسۇلى مۇنداق:

(1) ھازىرقى بازار ئەھۋالىنى ئومۇمىيۈزلۈك تەھلىل قىلىش ئاساسىدا، بازاردا ئوتتۇرىغا چىقىدىغان مەلۇم ئۆزگىرىشنى ئالدىن كۆرگىلى بولىدۇ. شۇنى ئېنىق بىلىشىڭىز كېرەككى، ھەممىۋا شەيئىلەردىكى تىمتاسلىق ھامان نىسپىي بولىدۇ، ھالبۇكى ئۆزگىرىش مۇتلەق بولىدۇ.

(2) بازاردا پەيدا بولىدىغان ئۆزگىرىشنى ئالدىن مۆلچەرلىگەندە چوڭ مېڭىڭىزدە تېخىمۇ ئېنىق بولغان مەلۇم كۆرۈنۈش ئەكس ئېتىدۇ. بۇ چاغدا ئۆزىڭىزنىڭ نېمە قىلىۋاتقانلىقىڭىزنىمۇ كۆرەلەيدىغان بولىسىز.

(3) مۇۋەپپەقىيەتكە قەدەم بېسىش جەريانىدىكى ھەربىر باسقۇچتا ئۆزىڭىز ئىگىلىگەن ئۇچۇرغا، بازار ئەھۋالىغا بىرلەشتۈرۈپ، دۇچ كېلىدىغان مۇھىتنى كۆز ئالدىڭىزغا كەلتۈرۈڭ، چوڭ مېڭىڭىزدە ياخشى ئەھۋاللار زاھىر بولىدۇ. ئالدىن مۆلچەرلەش خاراكتېرىدىكى تەسەۋۋۇرنىڭ كەسىپ، تۇرمۇشتا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا، مەغلۇپ بولۇشقا كۆرسىتىدىغان تەسىرىنى سۆزلىمىسەكمۇ ئۆزىڭىزدىن مەلۇم. خاتا تەدبىر كۆپىنچە ئالدىن مۆلچەرلەش ئىقتىدارىنىڭ كەمچىل بولۇشى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولىدۇ. ئالدىن مۆلچەرلەش توغرا بولسا، ئۇ مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا مەزمۇت قەدەم تاشلاپ ئالدىدا مېڭىشىڭىزغا ياردەم بېرىدۇ. بىر مەھەل پۈتكۈل ياۋروپادا ھۆكۈم سۈرگەن فىدىراتسىپ گېرمانىيىسىنىڭ «كومپيۇتېر پادىشاھى» ھاينىتس نىكسۇدۇف ئۆزىنىڭ ئالدىن تەسەۋۋۇر قىلىش كۈچىگە تايىنىپ غەلىبە قازانغان. ھاينىتس ئەسلىدە مەلۇم بىر كومپيۇتېر شىركىتىدە پىراكتىكانت بولۇپ، ئىشتىن سىرتقى تەتقىقات بىلەن شۇغۇللانغان، لېكىن ئۇنىڭ تەكلىپلىرى ئىزچىل يۇسۇندا قوبۇل قىلىنمىغانلىقى ئۈچۈن تەكلىپلىرىنى باشقا جايدا بازارغا سالغان. تەكلىپى رەيىن ۋىستىفالۇن ئېلېكتىر ئىستانسىدىكىلەرگە ياراپ قالغان، بۇ ئىستانسا ئۇنىڭغا ئالدىن 30 مىڭ مارك بېرىپ، ئۇنى مۇشۇ زاۋۇتنىڭ يەر ئاستى ئۆيىدە ھېسابات بوغۇشقا ئىشلىتىلىدىغان ئىككى كومپيۇتېرنى تەتقىق قىلىپ چىقىشقا بۇيرىغان. ئۇزاق

ئۆتمەي، ئۇ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان، ئاددىي ھەم تەننەرقى ئەرزان «820» تىپلىق كىچىك كومپيۇتېرنى ئىجاد قىلغان. ئەينى ۋاقىتتىكى كومپيۇتېرلار بەك چوڭ بولۇپ، ئۇلارنى چوڭ كارخانىلارلا ئىشلىتەلەيتتى. شۇڭا بۇنداق كىچىك كومپيۇتېر دۇنياغا كېلىش بىلەنلا دەرھال زىلزىلە پەيدا قىلغان. ئۇ نېمە ئۈچۈن مۇشۇنداق كىچىك كومپيۇتېر ياسىدى؟ ئۆزىنىڭ جاۋابى مۇنداق: «كومپيۇتېرنىڭ ئومۇملىشىش يۈزلىنىشىنى كۆردۈم، بازاردىكى بوشلۇقنىمۇ كۆردۈم، مىكرو كومپيۇتېرنىڭ ئائىلىلەرگە كىرىشىنىڭ غايەت زور يوشۇرۇن كۈچىنى ھېس قىلدىم.» ئۇنىڭ ئالدىن كۆرەلەيدىغان تەسەۋۋۇر كۈچىگە باي چوڭ مېڭىسىدە ئۇ ھەتتا ھەربىر خىزمەت ئۈستىلىدە بىردىن كومپيۇتېرنىڭ ئىشلەۋاتقانلىقىنىمۇ «كۆرگەن.» شۇنداق ئېيتىشقا بولىدۇكى، دەل مۇشۇنداق ئالدىن كۆرەرلىك ۋە تەسەۋۋۇر كۈچى ئۇنى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا ئېرىشتۈرگەن ھەم ئۇنىڭغا غايەت زور ماددىي بايلىق ئېلىپ كەلگەن.

(2) ئالدىن كۆرەلەيدىغان تەسەۋۋۇر كۈچى مەشىقى ②

تەسەۋۋۇر كۈچىنىڭ ئالدىن كۆرەرلىك رولىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشدا كىشىلەر تېخى ئەھمىيەت بەرمىگەن بىر يۈرۈش ھەرىكەت ئۇسۇلىمۇ بار. بۇ تىجارەتچىلەردىن مۇنۇلارنى تەلەپ قىلىدۇ:

(1) ئېرىشەلىگەنلىكى بارلىق ئۇچۇرغا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىلىك، ھەم توغرا ئەتراپلىق تەھلىل قىلىپ ۋە ھۆكۈم چىقىرىپ، ئۇنىڭ سودا تىجارەتتىكى قىممىتىگە ئالدىن كۆز يەتكۈزۈڭ.

(2) بۇ ئۇچۇرنىڭ ئىشەنچلىك دەرىجىسىنى ۋاقتىدا ئىسپاتلاپ، ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش نىشانىغا تەسىر كۆرسىتىش كۈچىنى مۆلچەرلەپ بېقىڭ.

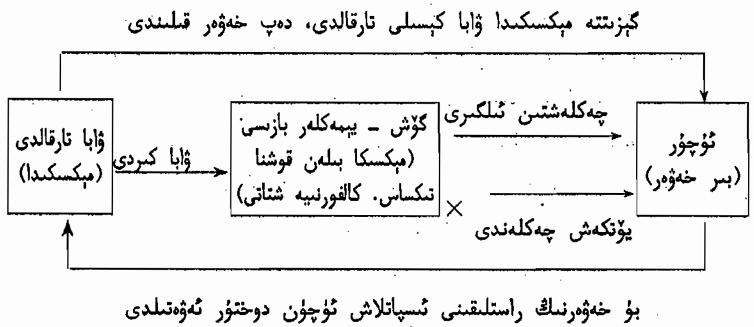
(3) سىز ئاشۇنداق ئالامەتلەرگە ھەقىقىي يوسۇندا دىققەت قىلغاندىن كېيىن، دەرھال تەدبىر تۈزۈشكە ھەم ئۇنى يولغا قويۇشقا كىرىشىڭ. دېمەك، نۇرغۇن ئۇچۇردىن ماھىرلىق بىلەن پايدىلىنىپ، پۇرسەت ئېلىپ كەلگەن ھەرخىل ئالامەتنى ۋاقتىدا ئىلمىي ئۇسۇلدا توغرا ئىگىلەش ھەم

ئۇنىڭدىن پايدىلىنىپ تىجارەتتە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش كېرەك. فىلىپ يامىر ئالدىن كۆرەلەيدىغان تەسەۋۋۇر كۈچىدىن ماھىرلىق بىلەن پايدىلىنىپ، ئۆزى باشقۇرۇۋاتقان ئامېرىكا يامىر گۆش – يېمەكلىكلەرنى پىششىقلاپ ئىشلەش شىركىتىگە چوڭ ياردەم قىلغان.

مەلۇم بىر كۈنى، فىلىپ شۇ كۈنلۈك گېزىتتىن بىر خەۋەرنى كۆرۈپ قېلىپ تولىمۇ خۇشال بولغان. مېكسىكىدا ۋابا كېسىلىگە ئوخشاپ كېتىدىغان بىرخىل كېسەللىك بايقىلىپتۇ. ئۇ ئەگەر مېكسىكىدا راستىنلا ۋابا كېسىلى تارقالسا، ئۇ چوقۇم مېكسىكىغا قوشنا كالىفورنىيە شتاتى بىلەن تېكساس شتاتىغا تارقىلىدۇ، بۇ 2 شتاتتىن يەنە پۈتكۈل ئامېرىكىغا تارقىلىدۇ، دەپ ئويلىغان. ئەمەلىيەتتە بۇ 2 شتات ئامېرىكىنى گۆش – يېمەكلىكلەر بىلەن تەمىنلەيدىغان ئاساسىي بازار ئىدى. ئەگەر ئەھۋال راستىنلا شۇنداق بولسا، گۆش – يېمەكلىكلەرنىڭ باھاسى بەك ئۆسۈپ كېتەتتى، شۇڭا ئۇ مېكسىكىغا كېسەللىكنى تەكشۈرۈپ ئىسپاتلاپ كېلىشكە دەرھال دوختۇر ئەۋەتكەن. ھەم بارلىق مەبلەغنى مەركەزلەشتۈرۈپ، مېكسىكا بىلەن قوشنا 2 شتاتنىڭ كالا قويلىرىنى سېتىۋېلىپ، ۋاقتىدا شەرقىي قىسمىغا يۆتكەپ كەتكەن. دېگەندەكلا ئۇزۇن ئۆتمەي ۋابا كېسىلى ئامېرىكىنىڭ غەربىي قىسمىدىكى بىر نەچچە شتاتقا تارقالغان. ئامېرىكا ھۆكۈمىتى بۇ شتاتلارنىڭ يېمەكلىكلىرى ۋە چارۋىلىرىنى سىرتقا يۆتكەشنى چەكلەش بۇيرۇقى چۈشۈرگەن. بىر مەزگىل ئامېرىكا بازارلىرىدا گۆش بەك كەمچىل بولۇپ كېتىپ، باھاسى راسا ئۆرلىگەن. فىلىپ قىسقىغىنە بىر نەچچە ئاي ئىچىدە 9 مىليون دوللار پۇل تاپقان.

بىز مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا دائىر مىساللاردىن فىلىپ ئەپەندىنىڭ تاسادىپىي كۆرۈۋالغان «بىر خەۋەر» دىن ئىگە بولغان ئۇچۇردىن پايدىلانغانلىقىنى سۆزلەپ ئۆتتۇق. ئۇ ئۆزى ئىگىلىگەن جۇغراپىيىلىك بىلىملەرنىمۇ جايىدا ئىشلەتكەن: ئامېرىكىنىڭ «كالىفورنىيە شتاتى بىلەن تېكساس شتاتى مېكسىكا بىلەن قوشنا، بۇ ئىككى شتات ئامېرىكىنى گۆش بىلەن تەمىنلەيدىغان ئاساسىي بازا. ئۇنىڭدىن باشقا، ئادەتتىكى قائىدىگە ئاساسلانغاندا، ۋابا كېسىلى تارقالغاندا، ھۆكۈمەت چوقۇم يېمەكلىكلەرنى سىرتقا

يۆتكەشنى مەنئىي قىلىش بۇيرۇقى چۈشۈرىدۇ، بۇ بۇيرۇق چۈشسە، بازاردا گۆش ئىنتايىن قىس بولىدۇ، باھاسى ئۆرلەپ كېتىدۇ. سىرتقا يۆتكەشنى چەكلەش – چەكلىمەسلىك ۋابا كېسىلىنىڭ راستىن تارقالغان – تارقالمىغانلىقىغا باغلىق بولىدۇ. شۇڭا مېكسىكىدا ۋابا كېسىلىنىڭ تارقالغان – تارقالمىغانلىقىنى بىلىش، گۆشنىڭ ئىنتايىن قىس، باھاسىنىڭ ئىنتايىن يۇقىرى بولىدىغانلىقىنى بىلىش ئالدىنقى شەرت. شۇڭا ئەقىللىق فىلىپ ھېلىقى خەۋەرنىڭ ئىشەنچىلىك بولۇش دەرىجىسىنى ئىسپاتلاش ئۈچۈن مېكسىكىغا دەرھال دوختۇر ئەۋەتمەكچى بولغان، ئۇ ھەقىقەتەن مۇشۇنداق قىلغان ھەم 9 مىليون دوللار پايدا ئالغان. بۇ ھەرىكەت جەريانىنى مۇنداق ئىپادىلەش مۇمكىن:



مانا بۇ فىلىپنىڭ ئالدىن كۆرۈشنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئايلاندۇرۇشتا بېسىپ ئۆتكەن تەسەۋۋۇر يولى. بۇنداق ئەھۋال سودا ساھەسىدە سان ساناقسىز. ئۇ ئېھتىمال كىشىلەر دەۋاتقان «پۇرسەت» بولسا كېرەك. ئەتراپىمىزدىكى نۇرغۇن كىشىلەر ئۆزلىرىگە تازا پۇرسەت كەلمەيۋاتقانلىقىدىن زارلىنىۋاتامدۇ؟ ئۇنداق بولسا، سىز ئالدىن كۆرۈش تەسەۋۋۇرىڭىزنى پۇرسەتنى ئۆتكۈزۈۋەتمەي ئىشقا سېلىڭ! چۈنكى ئالدىن كۆرۈش تەسەۋۋۇر چوڭ مېڭىڭىزدە ئۇنى جايىدا ئىشلىتەلىسىڭىز، ئۇ سەزگۈرلىشىپ جانلىنىپ كېتىدۇ. بىلىشىڭىز كېرەككى، ئالدىن كۆرۈش تەسەۋۋۇر كۈچ كىشىلەرنى بىر كېچىدىلا باي قىلىۋېتىدىغان سېھرى كۈچكە ئىگە.

5. تەسەۋۋۇر كۈچى ۋە مۇۋەپپەقىيەت

پسىخولوگىيە ئىلمىدە تەسەۋۋۇر قىلىش ئۇسۇلى: لوگىكىلىق تەسەۋۋۇر، تەنقىد تەسەۋۋۇر، ئىجادىي تەسەۋۋۇر، دەپ ئۈچ خىلغا ئايرىلىدۇ. ناپولېئون خىئول بۇنداق ئۈچ خىل تەسەۋۋۇرنى ئۆز ئالدىغا ياكى بىرلەشتۈرۈپ ئىشلەتسىڭىز، ئۇ سىزنى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغان توغرا يولغا باشلايدۇ، دەپ قارايدۇ.

(1) لوگىكىلىق تەسەۋۋۇر بىلەن مۇۋەپپەقىيەت

بۇنىڭدا لوگىكىلىق ئۆزگىرىشلەرنىڭ ياردىمىدىن پايدىلىنىپ كەلگۈسىدىكى ئىشلارنى پەرەز قىلىپ بىلىش، ھازىرقى ئەھۋالدىن كەلگۈسىنى پەرەز قىلىش مۇمكىن. «قىش كەلدى، باھار يىراقمۇ» دېگەن مەشھۇر مىسرانىڭ ئۆزى ئەڭ تىپىك لوگىكىلىق تەسەۋۋۇر ھېسابلىنىدۇ. تىجارەتتە لوگىكىلىق تەسەۋۋۇرنى قوللىنىپ، مول ئىلھامغا ئىگە بولۇشقا دائىر نۇرغۇن مىسال بار. ھانىس گېرمانىيىلىك دېھقان، ئۇ مېڭە ئىشلىتىشكە ھېرىس بولغاچقا، ھەمىشە باشقىلاردىن ئاز كۈچ سەرپ قىلىپ ناھايىتى كۆپ پايدىغا ئېرىشەتتى، شۇ يەرلىك كىشىلەر ئۇنى «ئەقىللىق كىشى» دېيىشەتتى، ياڭيۇ يىغىش مەۋسۇمىدە گېرمانىيىدىكى دېھقانلار بەك ئالدىراش بولۇپ كېتىدۇ. ئۇلار ياڭيۇنى ئېتىزدىن يىغىپلا قالماستىن، يەنە يېقىن ئەتراپتىكى شەھەرگە ئاپىرىپ ساتاتتى. ھەممەيلەن ئوبدانراق سودا قىلىش ئۈچۈن ياڭيۇنىڭ چوڭ ـ كىچىكلىكىگە قاراپ، چوڭلىرىنى بىر يەرگە، كىچىكلىرىنى بىر يەرگە، ئوتتۇرا ھاللىرىنى بىر يەرگە ئايرىيتى. بۇنداق قىلىشقا ھەقىقەتەن كۆپ ۋاقىت ۋە كۈچ كېتەتتى. كىشىلەر ياخشىراق ياڭيۇنى بالدۇراق بازارغا سېلىش ئۈچۈن ئەتىگەندىن كەچ كىرگىچە ئېتىزدا ئىشلەيتى. ھانىسنىڭ ئائىلىسىدىكىلەر ئۇنداق قىلمايتتى، ئۇلار ياڭيۇنى ئايرىپ يۈرمەي، ھەممىسىنى تاغارغا قاچىلاپ شەھەرگە ئېلىپ كىرەتتى. ھانىسنىڭ ئائىلىسىدىكىلەرنىڭ ئاشۇنداق «ھورۇن» لىقىنىڭ نەتىجىسى شۇنداق بولاتتىكى، ئۇنىڭ ياڭيۇلىرى ھەمىشە بازارغا ھەممىدىن بۇرۇن كىرەتتى. شۇڭا باشقىلاردىن پۇلنى كۆپ تاپاتتى.

ئەسلىدە، ھانىس ھەر قېتىم شەھەرگە ياڭيۇ ئېلىپ كىرگەندە كىشىلەر ھارۋا بىلەن ماڭىدىغان تۈز تاشيولدا ماڭماي، ئوڭغۇل ـ دوڭغۇل تاغ يولىدا ماڭىدىكەن، 2 ئېنگلىز چاقىرىمى يۈرگەندە، ھارۋىنىڭ ئۈزلۈكسىز چايقىشى بىلەن، كىچىك ياڭيۇلار تاغارنىڭ ئاستىغا چۈشۈپ چوڭلىرى تەبىئىي ھالدا ئۈستىگە چىقىپ قالىدىكەن. بۇنداق بولغاندا، سودىدا چوڭ ـ كىچىكلىكى پەرقلەندۈرگىلى بولىدۇ، ئەلۋەتتە، ۋاقىتنى تېجەپ قالالىغانلىقتىن ھانىس ياڭيۇنى ھەممىدىن ئاۋۋال بازارغا سالالىغان، باھامۇ تەبىئىي ھالدا كۆڭۈلدىكىدەك بولغان.

ھانىسنىڭ تەبىئىي شارائىتتىن ئەپچىللىك بىلەن پايدىلىنىشتەك بۇنداق لوگىكىلىق تەسەۋۋۇر قىلىش ئۇسۇلى قارىماققا زىلزىلە پەيدا قىلالمىسىمۇ، لېكىن ئۇ چوڭ مېڭىمىزنى ئاچالايدۇ. ئەگەر سىزمۇ مۇشۇنداق لوگىكىلىق تەسەۋۋۇر قىلىش ئىقتىدارىنى ھازىرلىيالىسىڭىز، ئۇنى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىڭىز ئۈچۈن تېخىمۇ ئوبدان ئىشلىتەلەيسىز.

بۇنداق لوگىكىلىق تەسەۋۋۇرنى ياپونىيە مىڭجى پېچىنە-پىرەنىك شىركىتى ناھايىتى ئەپچىل قوللانغان.

بىر كۈنى بۇ شىركەت دۆڭجىڭدىكى چوڭ گېزىتلەردە بىرلا ۋاقىتتا «ئەپۇ سوراش باياناتى» ئېلان قىلغان. باياناتتا: مەشغۇلاتتا بىخەستەلىك قىلىش سەۋەبىدىن يېقىندا ئىشلەنگەن بىر قىسىم شاكىلات پۈرچىقىدا كالتسىي كاربونات مىقدارى بەلگىلەنگەن ئۆلچەمدىن ئېشىپ كېتىپتۇ. سېتىۋالغانلارنىڭ بۇ مەھسۇلاتنى مال سېتىش نۇقتىلىرىغا قايتۇرۇپ بېرىشىنى سورايمىز. شىركىتىمىز بىر تۇتاش قايتۇرۇۋېلىپ بىر تەرەپ قىلىدۇ، خېرىدارلاردىن ئالاھىدە ئەپۇ سورايمىز، دېيىلگەن. كىشىلەر بۇ باياناتنى ئوقۇغاندىن كېيىن بۇ شىركەتنىڭ ئەستايىدىل، مەسئۇلىيەتچانلىق روھىنى تازا ماختىغان، ئەمەلىيەتتە بۇ شىركەت كالتسىي كاربوناتنىڭ كۆپرەك بولۇشىنىڭ ئادەم بەدىنىگە چوڭ تەسىر كۆرسەتمەيدىغانلىقىنى، بۇنچىلىك كىچىك ئىش تۈپەيلىدىن مال قايتۇرىمىز، دەپ ئالاھىدە كېلىدىغان كىشىلەرنىڭ كۆپ بولمايدىغانلىقىنى ئالدىن پەملىگەن، لېكىن ھەممە ئادەمنى تەسىرلەندۈرىدىغان بۇنداق تەشۋىقات ئەكسىچە «مىڭجى» شىركىتىنىڭ

نام-ئابرويىنى ئۆستۈرۈپ، خېرىدارلاردا ناھايىتى ياخشى تەسىر قالدۇرغان. بۇ ھەقىقەتەن ئىنتايىن ئەپچىل تەدبىر بولغان. شۇنىڭدىن ئېتىبارەن خېرىدارلار «مىڭجى» شىركىتىنىڭ تاۋارلىرىنى تالىشىپ ئالىدىغان بولۇپ كەتكەن.

بازار تىجارىتىدە ۋە ئېلان پىلانلاش تەدبىرىدە لوگىكىلىق تەسەۋۋۇرنى ئەپچىل قوللىنىش ئادەتتىن تاشقىرى تەشۋىقات ئۈنۈمى پەيدا قىلىپ، بازار ئېچىپلا قالماستىن بەزىدە ئېغى تىجارەتچىلەر بىلەن ئىستېمالچىلار ئارىسىدىكى زىددىيەتنى پەسەيتىپ نام - شۆھرىتىڭىزنى كۆتۈرىدۇ.

(2) تەنقىدىي تەسەۋۋۇر ۋە مۇۋەپپەقىيەت

تەنقىدىي تەسەۋۋۇر — مۇكەممەل بولمىغان، ئۆزگەرتىشكە تېگىشلىك بەزى نەرسىلەرنى تېپىش، مۇشۇ ئاساستا تەسەۋۋۇر يۈرگۈزۈش دېگەنلىك. دەۋر ئۆزگىرىپ جەمئىيەت تەرەققىي قىلغانسېرى، كۆپ ھالدا ئەسلىدىكى مۇكەممەل نەرسىلەرنى تېخىمۇ مۇكەممەللەشتۈرۈش ئىمكانىيىتى تۇغۇلىدۇ. مۇشۇ بوشلۇقتا تەنقىدى تەسەۋۋۇردىن پايدىلىنىش تۈرىنى جايىدا تاللاپ، ئۆزىنىڭ بازىرىنىڭ ئەۋزەللىكىنى بېكىتىپ، تېخىمۇ كەڭ بازار ئېچىشتا غايەت زور رول ئوينايدۇ.

بازاردا چېقىلمايدىغان فار - فۇر قاچىلارنىڭ پەيدا بولۇشى، دەل «تەنقىدىي تەسەۋۋۇر» نىڭ «مەھسۇلى». كۈندىلىك تۇرمۇشتا كىشىلەر قاچا - قۇچىلار (فار - فۇر بۇيۇملىرىنىمۇ ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ، ئەلۋەتتە) نى قولدىن چۈشۈرۈپ سۇندۇرۇپ قويىدۇ، بەزى كىشىلەر قاچا - قۇچىلارنى ئۇرۇپ چېقىپ خاپىلىقىنى - ئاچچىقىنى چىقىرىدۇ. فرانسىيىدىكى بىر فار - فۇر بۇيۇملىرى سودىگىرى تەنقىدىي تەسەۋۋۇر ئۇسۇلىنى قوللىنىپ، كىشىلەر ئۇرۇپ چاقسا بولىدىغان ئۆزگىچە فار - فۇر چەينەك، رومكا، ئىستاكان قاچىلارنى ياساپ چىققان. بۇنداق قاچا - قۇچىنىڭ شەكلى يېڭى، باھاسى ئەرزان بولۇپلا قالماستىن، ئېلاندا «ئەمدى ئاچچىقىمنى چىقىرالمىدىم، دەپ چېچىلىشىڭىز ھاجەتسىز! ئەرلەر - ئاياللار جېدەللەشكەندە قاچا - قۇچا چېقىش ئاچچىق چىقىرىشنىڭ ئەڭ ياخشى چارىسى.

ئائىلىڭىزنىڭ ئىناق، بەختلىك بولۇشى ئۈچۈن بۇ نەرسىلەرنى قانغۇچە چېقىڭ! ئايىمىسىڭىزمۇ بولىدۇ!» دېيىلگەن. تەنقىدىي تەسەۋۋۇردىن پايدىلىنىپ ئىشلەنگەن بۇ ئاجايىپ مەھسۇلات، ئۇنىڭغا قوشۇلغان ئۆزگىچە ئېلان سۆزى نۇرغۇن قىزىقىشنى قوزغىغان. شۇنىڭ بىلەن بۇ سودىگەر سودىسىنى راسا يۈرۈشتۈرگەن ۋە نۇرغۇن پۇل تاپقان.

تەنقىدىي تەسەۋۋۇرنى ئەمەلىيەتتە قوللىنىش داۋامىدا ئۈنۈمىنى كۆرگىلى بولىدۇ، ئۇنى بىرىكتۈرۈشكە، ئۆزلەشتۈرۈشكە، شەكلىنى ئۆزگەرتىپ قايتا گۇرۇپپىلاشتۇرۇپ قوللىنىشقا بولىدۇ.

1. بىرىكتۈرۈش — بۇ شالغۇتلاشتۇرۇش دەپمۇ ئاتىلىدۇ، ئۇ ھازىر زامانىۋى تېخنىكا تەرەققىياتىنىڭ بىرخىل يۈزلىنىشى بولۇپ قالدى. داڭلىق «سۇڭشىيا» ناملىق تېلېۋىزور ھەرقايسى مەملىكەتلەرنىڭ 400 نەچچە تۈرلۈك تېخنىكىسىنى بىرىكتۈرۈش ئاساسىدا تەرەققىي قىلغان. بىرىكتۈرۈش مەھسۇلاتنىڭ بازاردىكى رىقابەت ئىقتىدارىنى ئاشۇرىدۇ. مەسىلەن، ئادەتتىكى تېلېفوننى ياخشىلاپ سىمسىز تېلېفونغا ئۆزگەرتىشنى ئالساق، تېخنىكا جەھەتتىن قارىغاندا، بۇ ئىككى خىل كەشپىيات — تېلېفون تېخنىكىسى بىلەن رادىئو تېخنىكىسىنىڭ بىرىكتۈرۈلۈشى ھېسابلىنىدۇ. بۇ بۆسۈش خاراكتېرلىك تېخنىكا تەرەققىياتى بولمىسىمۇ، لېكىن بازارغا بەك باب كېلىدۇ. بۇنىڭدىن «بىرىكتۈرۈش» نىڭ سېھرى كۈچىنى بىلىۋېلىش ئانچە تەس ئەمەس، لېكىن بۇ «بىرىكمە مەھسۇلات» مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئەڭ دەسلەپكى ئوبرازىدۇر.

2. ئۆزلەشتۈرۈش. مۇبادا باشقا نەرسە سىز ياسىماقچى بولغان نەرسىگە ئوخشاپ كەتسە، ياكى سىزنىڭ نەرسىڭىزنى ياخشىلاشقا ئىشلىتىشكە بولسا، ئۇنىڭدىن پايدىلانسىڭىز بولىدۇ. مەسىلەن، بېيجىڭدىكى «تيەنيۈەن جياڭيۇخانىسى» بىلەن «ليۇبىجۈي» نىڭ ھەر ئىككىلىسى داڭلىق جياڭيۇخانا، لېكىن «ليۇبىجۈي» «تيەنيۈەن» گە قارىغاندا 300 نەچچە يىل ئىلگىرى قۇرۇلغان، داڭق چىقارغىلى ئۇزۇن بولغان، بۇنداق ئەھۋالدا، ئۆز مەھسۇلاتىنىڭ ئەۋزەللىكىنى قانداق تىكلەش «تيەنيۈەن» نىڭ شۇ چاغدىكى مۇھىم ئىشى بولۇپ قالغان. شۇنىڭ بىلەن ئۇلار

ئەنئەنىۋى تۇزغا چىلىنىدىغان جىياڭيۇلۇق سەي تەييارلاش ھۈنىرىنى ئۆزگەرتىپ، تۇز تەمى ئاز، تەمى تەڭشەلگەن جەنۇبچە جىياڭيۇلۇق سەينى بازارغا سالغان، دەرۋەقە بۇنى جەنۇبلۇقلا ياقتۇرۇپ قالماستىن، بىر قىسىم شىماللىقلارمۇ ياقتۇرغان، شۇنداق قىلىپ «تېيەنيۈەن» بىلەن «لىيۇ بېجۈي» نىڭ بىرى شىمالچە سەي راسلىسا، يەنە بىرى جەنۇبچە سەي راسلايدىغان پاراللېل ھالەتنى شەكىللەندۈرگەن.

3. شەكلىنى ئۆزگەرتىش. كۆرۈنۈش ھالىتى، ياسىلىش شەكلىدە ئۆزگىرىش قىلىش. مەسىلەن، ئۇنىئالغۇنى ياتما شەكىلدە، تىكلىمە شەكىلدە ياساشقا، توڭلاتقۇنى تۈز يۈزلۈك، قول تۇتقىلىق قىلىپ ياساشقا بولىدۇ، بۇلار كىشىلەرگە ھەرخىل ئوخشىمىغان تۇيغۇ بېرىدۇ، ھەرقايسى ئۆزىگە مۇناسىپ ئىستېمالچى تاپىدۇ:

(3) «ئىجادىي تەسەۋۋۇر» ۋە مۇۋەپپەقىيەت

ئىجادىي تەسەۋۋۇر سىزدە پۈتۈنلەي يېڭى ئوي - پىكىر پەيدا قىلالايدۇ، ئۇ ئېھتىمال، رېئال دۇنيادا ۋاقىتىنچە، تېخى مەيدانغا كەلمىگەن مەلۇم شەيئىنىڭ ئوبرازى بولۇشى مۇمكىن، لېكىن رېئال تۇرمۇشتا ئۇنى بارلىققا كەلتۈرۈشنىڭ ئاساسى بولىدۇ. شۇڭا ناپولېئون خېئول نۆل بىلەن يۈز مىليون ئارىلىقىدىكى تەبىئىي پەرسەتنى بىر ئېغىز سۆز بىلەنلا ئاچقان، يەنى: «بارلىق مۇۋەپپەقىيەت، جىمىكى بايلىق ئوي - پىكىردىن باشلىنىدۇ» دېگەن. ئۇنداق بولسا، ئوي - پىكىر نەدىن كېلىدۇ؟ ناپولېئون خېئول بۇنى چۈشەندۈرۈپ: «ئۇ ئىجادىي تەسەۋۋۇر كۈچىنىڭ مەھسۇلى» دەيدۇ.

ئىجادىي تەسەۋۋۇر كۈچىنىڭ ئوي - پىكىر پەيدا قىلىدىغانلىقى ۋە ئۇنىڭ پىسخىكىلىق بايلىق يارىتىشتا ئوينىغان «رولى» توغرىسىدا دۇنيادا ھەممە كىشى بىلىدىغان، تازا بازار تاپقان ئىچىملىك ـــ «كوكا كولا» نىڭ ئىشلەپچىقىرىلىشىنى مىسال كەلتۈرۈشكە بولىدۇ، ئۇنىڭ ئىنتايىن قايىل قىلىش كۈچى بار.

تەخمىنەن 100 يىل ئىلگىرى بولسا كېرەك، بىر كۈنى پېشقەدەم بىر يېزا دوختۇرى ئات ھارۋىسىنى ھەيدەپ بازارغا بېرىپتۇ. دوختۇر ھەمىشە

دورا سېتىۋالىدىغان دوراخانىغا كىرىپ، ياش دورىگەر بىلەن ئادەتتىكىچە سودا قىلىپتۇ. ئىككىيلەن تويتوغرا بىر سائەت پاراڭلىشىپتۇ. كېيىن ياش دورىگەر دوختۇر بىلەن بىللە ھارۋىدىن بىر كونا مىس چۆگۈن بىلەن چۆگۈننىڭ ئىچىدىكى نەرسىلەرنى قوچۇپ ئارىلاشتۇرىدىغان ياغاچ كەپكۈرنى ئېلىپ دۇكانغا كىرىپتۇ. ياش دورىگەر ھېلىقى كونا مىس چۆگۈننى تەكشۈرۈپ كۆرگەندىن كېيىن سەھرالىق دوختۇرغا 500 دوللار بېرىپتۇ، پېشقەدەم دوختۇر ھېلىقى ياش دورىگەرگە مەخپىي رېتسېپ يېزىلغان باغاقچىنى بېرىپتۇ.

ھېلىقى مىس چۆگۈندە ئادەمنىڭ ئۇسسۇزلۇقىنى قاندۇرىدىغان ئالاھىدە ئىچىملىك بولۇپ، ئۇنى تەييارلاش رېتسېپى ھېلىقى باغاقچىغا يېزىلغانىكەن. بۇ رېتسېپ ھېلىقى سەھرالىق دوختۇرنىڭ ئىجادىي ئوي - پىكرى ـــ تەسەۋۋۇر كۈچىنىڭ مەھسۇلى ئىدى. ياش دورىگەر دوختۇرنىڭ ئىجادىي ئوي - پىكرىنى ئىشەنچلىك ھالدا 500 دوللارغا سېتىۋالدى. بىز ھېلىقى سەھرالىق دوختۇرنىڭ رېتسېپىنىڭ قانچىلىك كاراھىتى بارلىقىغا بىر نېمە دېيەلمەيمىز، ھېلىقى ياش دورىگەرنىڭ بۇ رېتسېپقا قانچىلىك تۈزىتىش كىرگۈزگەنلىكىنىمۇ بىلمەيمىز.

قىسقىسى، ئەيسال كېنترا ئىسىملىك بۇ ياش پېشقەدەم دوختۇرنىڭ مەخپىي رېتسېپقا ئىش قوشۇپ، دۇنيا بويىچە ئەڭ بازارلىق، قالتىس ئىچىملىك ـــ «كوكا كولا» نى ئىشلەپچىقاردى. بۈگۈنكى كۈندە پېشقەدەم دوختۇر بىلەن ئەيسال كېنترانىڭ ئىنتايىن مول تەسەۋۋۇر كۈچىگە ئىگە ئىجادىي ئوي - پىكرلىرى ئۇلارنىڭ ئۆزىگە ۋە نەچچە يۈز مىليون كىشىگە پۈتمەس - تۈگىمەس غايەت زور بايلىق ئېلىپ كەلمەكتە.

«كوكا كولا» «تەسەۋۋۇر كۈچىنىڭ مۇۋەپپەقىيەتكە ئېلىپ بارىدىغانلىقى» نىڭ ئەمەلىي مىسالى. كىم بولۇشىڭىزدىن، دۇنيانىڭ قانداق يېرىدە تۇرۇۋاتقانلىقىڭىزدىن، نېمە كەسىپ بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقانلىقىڭىزدىن قەتئىينەزەر، بۇنىڭدىن كېيىن شۇنى ئېسىڭىزدە تۇتۇڭكى، ھەرقېتىم «كوكا كولا» دېگەن نامنى كۆرگەندە، ئۇنىڭ نوقۇل ئىجادىي ئوي - پىكىردىن بەرپا قىلىنغانلىقىنى كۆز ئالدىڭىزغا كەلتۈرۈڭ!

ئەيسال كېنترا ھېلىقى مىس چۆگۈنگە قوشقان مەخپىي تەركىب تەسەۋۋۇر كۈچىنىڭ جەۋھىرى! ساناقسىز مۇۋەپپەقىيەت ياراتقان كىشىلەر-

نىڭ ئۇستازى، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىلمىنىڭ بوۋىسى ناپولېئون خېئول ئاشۇنداق مۇئەييەنلەشتۈرۈش ئارقىلىق كىشىلەرنى سەگىتىپ قويىدى.

تەسەۋۋۇر كۈچى ـ روھىمىزدىكى ھۈنەر دۇكىنى، شۇنداقلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ «ئاتوم قازىنى» ، ئۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىڭىزغا نىشان تېپىپ بېرىدۇ، دۇنيادىكى نۇرغۇن شەيئىنى ئالدىڭىزدا كارامىتىنى نامايان قىلدۇرىدۇ. لېكىن بۇنداق قىلىشلا كۇپايە قىلمايدۇ، سىز يەنە قەتئىي ئىشەنچ بىلەن ئۇنى ئىشقا ئاشۇرۇشىڭىز كېرەك. ھەرىكەتنىڭ مۇھىملىقى توغرىسىدا، روبېرت ۋېل مۇنداق دېگەن: «ئالىم جاۋابىنى تېپىشقا بولىدىغان بىرەر قېيىن مەسىلىنى ھەل قىلىشقا كىرىشكەندە، ئۇنىڭ پوزىتسىيىسىدە تۈپتىن ئۆزگىرىش بولىدۇ، بۇ چاغدا، ئۇ ئەمەلىيەتتە يېرىم جاۋابىنى تاپقان بولىدۇ» . شۇڭا مېڭىمىزدە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئوي ـ پىكرى پەيدا بولغاندا، مۇۋەپپەقىيەتنىڭ مەلۇم ئورۇندا مەۋجۇت ئىكەنلىكىگە، ھەرىكەتكە كەلسەكلا، «ئۇنى تاپالايدىغانلىقىمىزغا ئىشەنسەك بولىدۇ.

§ 4 . يوشۇرۇن ئىقتىدارىڭىزنى تولۇق قېزىڭ

يوشۇرۇن ئىقتىدار كېچە ـ كۈندۈز ئىشلەيدىغان، كىشلەر بىلەلمەيدىغان بىرخىل تەرتىپنىڭ پۈتمەس ـ تۈگمەس ئەقىل ـ پاراسەت ۋە كۈچ قۇۋۋەتتىن پايدىلىنىشىدۇر، بۇنداق كۈچ ـ قۇۋۋەت كىشىنىڭ ئارزۇسىنى تەڭ قىممەتتىكى ماددىغا ئايلاندۇرالايدۇ، ھەمىشە ئەسقاتىدىغان مەلۇم ۋاسىتىچى ماددىدىن پايدىلىنىپ مەقسىدىڭىزگە يەتكۈزىدۇ.

1. يوشۇرۇن ئىقتىدارىڭىزنى تولۇق قېزىڭ

ئاكتىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش روھىي ھالىتى كىشىلەرنى شۇنىڭ ئۈچۈن بېرەر مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىشكە ئالدىرىتىدىكى ھەربىر كىشىدە جارى قىلدۇرۇشنى كۈتۈپ تۇرغان غايەت زور، تەڭداشسىز يوشۇرۇن ئىقتىدار بولىدۇ؛ پاسسىپلىق، مەغلۇبىيەتچىلىك روھىي ھالىتى كىشىنى

ئاجىز، ئىقتىدارسىز قىلىپ قويىدۇ، مەھكۇملۇققا ئېلىپ بارىدۇ، چۈنكى بۈيۈك يوشۇرۇن ئىقتىدارنى جارى قىلدۇرۇشتىن يالتىيىش يوشۇرۇن ئىقتىدارنى غەپلەت ئۇيقىسىدا قالدۇرۇپ، بىكاردىن ـ بىكار ئىسراپ قىلىدۇ.

ھەممە كىشى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى ئارزۇ قىلىدۇ، شۇنداق ئىكەن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ «سىرى» بارمۇ ـ يوق؟ ناپولېئون خېئول سىزگە غايەت زور بىر «سىر» نى ئېيتىپ بېرىدۇ:

ھەرقانداق مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچى تۇغما ئالانتلىق بولمايدۇ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ تۈپ سەۋەبى كىشىلەرنىڭ پۈتمەس ـ تۈگمەس يوشۇرۇن ئىقتىدارنى جارى قىلدۇرغانلىقىدا. سىز ئاكتىپ روھىي ھالەتتە بولۇپ، يوشۇرۇن ئىقتىدارىڭىزنى جارى قىلدۇرسىڭىز، ئىشلەتسىڭىز تۈگىمەس كۈچ ـ قۇۋۋەتكە ئىگە بولىسىز، ئىقتىدارىڭىز ئىشلەتكەنسېرى كۈچىيىدۇ. ئەكسىچە، پاسسىپ روھىي ھالەتتە بولۇپ يوشۇرۇن ئىقتىدارىڭىزنى جارى قىلدۇرمىسىڭىز، تەلىيىڭىزنىڭ يوقلۇقىدىن ۋايساپلا يۈرسىڭىز، يەنە كېلىپ قانچە پاسسىپلىق قىلسىڭىز، شۇنچە ئىقتىدارسىز بولۇپ قالىسىز! ھېچقانداق مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمايسىز.

ھەرقانداق كىشىنىڭ ۋۇجۇدىدا خېلى زور يوشۇرۇن ئىقتىدار بولىدۇ. ئىدىسون: «ئەگەر ئۆزىمىز قىلالايدىغانلىكى ئىشلارنى قىلالىساق، شۈبھىسىزكى، ئىختىيارسىز ھەيران قالىمىز» ، دېگەن ئىدى. بۇ سۆزدىن بىز «ئۆمرىڭىزدە ئۆزىڭىزنى ھەيران قالدۇرالىدىڭىزمۇ؟» دېگەن ئىلمىي سوئالنى چىقىرالايمىز.

بىر قېتىم، ناپولېئون خېئول كومىدىيە تۈسىنى ئالغان بىر ۋەقەنى ـــ ئۇرۇش مەزگىلىدىكى بىر دېڭىز ئارمىيە ماتروسىنىڭ ئىشلىرى سۆزلەنگەن ۋەقەنى ئوقۇپتۇ. كاللىسى سەگەك، پىكىر يولى ناھايىتى روشەن بۇ كىشى ئەتراپىدىكى كىشىلەرنى ھەيران قالدۇرغان ئىكەن، شۈبھىسىزكى، ھېلىقى ماتروسنىڭ خەۋپ ئىچىدە ئىپادىلىگەن ئىقتىدارى ئۇنىڭ ئۆزىنىمۇ ھەيران قالدۇرغان. ئەمدى تۆۋەندىكى ھېكايىنى ئاڭلاڭ:

2 ـ دۇنيا ئۇرۇشى مەزگىلىدە، ئامېرىكىنىڭ بىر قوغلىغۇچى پاراخوتى مەلۇم بىر دۆلەتنىڭ پورت قولتۇقىدا توختاپتۇ، شۇ كۈنى كەچقۇرۇنلۇقى

ھاۋا ئۇچۇق، تولۇن ئاي ھەممە يەرنى يورۇتقان جىمجىت كېچە ئىكەن. بىر ئەسكەر قائىدە بويىچە پاراخوتنىڭ ھەممە يېرىنى تەكشۇرۇۋاتقانىكەن، ئۇشتۇمتۇت جايىدا تۇرۇپ قاپتۇ، ئۇ قارا بىر نەرسىنىڭ يېقىنلا يەردىكى سۇ يۈزىدە لەيلەپ تۇرغانلىقىنى تېگىپ كەتسىلا پارتلايدىغان سۇ مىناسى ئىكەنلىكىنى كۆرگەن ئىكەن، مىنا رايوندىن كەلگەن بولۇشى مۇمكىن دەپ پەرەز قىلىنغان ئۇ نەرسە دولقۇننىڭ قايتىشىغا ئەگىشىپ ئاستا ـ ئاستا پاراخوت مەركىزىگە قاراپ لەيلەپ كېلىۋاتقانىكەن.

ئۇ دەرھال پاراخوتتىكى تېلېفون تۇرۇپكىسىنى ئېلىپ نۆۋەتچى كوماندىرغا ئەھۋالنى ئۇقتۇرۇپتۇ. نۆۋەتچى كوماندىر چاپسانلا يېتىپ كەپتۇ، ئۇلار ئەھۋالنى شۇ ھامان پاراخوت كاپىتانىغا مەلۇم قىلىپتۇ ھەم پاراخوتتىكىلەرگە جىددىي ھالەتتە تۇرۇش سىگنالى بېرىپتۇ. پاراخوتتىكىلەر بىردەمدىلا تەق بولۇپتۇ.

ئۇفىتسېرلەر، ئەسكەرلەر ئاستا ـ ئاستا ئېقىپ كېلىۋاتقان سۇ مىناسىغا دىققەت بىلەن قاراپ كۆز ئالدىكى ئەھۋالنى، بالايىئاپەتنىڭ يېقىنلاپ كېلىۋاتقانلىقىنى چۈشىنىپتۇ.

كوماندىر چارە ـ تەدبىرلەرنى ئوتتۇرىغا قويۇپتۇ، ئۇلار پاراخوتنى قوزغاپ ماڭسۇنمۇ؟ ياق، ئۇنچىلىك ۋاقىت قالمىغان ئىكەن. ماتورنى ئوت ئالدۇرۇپ پاراخوتنى مىدىرلىتىپ سۇ مىناسىنى يىراقلاتسۇنمۇ؟ ئۇنداق قىلغىلى بولمايدىكەن، چۈنكى چىغرىق پالاقلار ھەرىكەتلەنسە، سۇ مىناسى پاراخوتقا تېخىمۇ تېز يېقىنلايدىكەن. مىلتىق ـ توپ ئېتىپ مىنانى پارتلىتىشقىمۇ بولمايدىكەن، چۈنكى ھېلىقى سۇ مىناسى پاراخوتنىڭ ئوق ـ دورا ئامبىرىغا بەكلا يېقىنلاپ قالغان ئىكەن. ئۇنداقتا، قانداق قىلىش كېرەك؟ بىرەر كاتېرنى قويۇپ بېرىپ، خادا تاياق بىلەن سۇ مىناسىنى ئىتتىرىپ كېتىشكىمۇ بولمايدىكەن، چۈنكى ئۇ تېگىپ كەتسىلا پارتلايدىغان سۇ مىناسى ـ دە! سۇ مىناسىنىڭ پىلتىسىنى ئېلىۋېتىشكىمۇ ۋاقىت قالمىغان. ئەمدى بۇ پاجىئەدىن قۇتۇلۇشنىڭ ھېچقانداق چارىسى قالمىغاندەك ھالەت شەكىللىنىپتۇ. شۇ ئەسنادا بىر كوماندىر ئويلاپ باقمىغان ئاجايىپ بىر چارىنى تېپىپتۇ:

— ئوت ئۆچۈرۈشكە ئىشلىتىلىدىغان شلانكا تۇرۇبىسىنى بېرىڭلار! — دەپ ۋارقىراپتۇ ئۇ.

كۆپچىلىك بۇ چارىنىڭ ئەپچىللىكىنى دەرھال چۈشىنىپتۇ. ئۇلار پاراخوت بىلەن سۇ مىناسى ئارىلىقىغا سۇ پۈركەپ سۇ ئېقىمى پەيدا قىلىپ، سۇ مىناسىنى پاراخوتتىن يىراقلىتىپتۇ، ئاندىن توپ ئېتىپ سۇ مىناسىنى پارتلىتىۋېتىپتۇ. بۇ ماتروس، دەرۋەقە، قالتىس ئىش قىلغان، ئۇنى ئاددىي چاغلىغىلى بولمىسمۇ، لېكىن ئۇ ئادەتتىكى ئادەم خەۋپلىك پەيتتە ئېغىر ـ بېسىقلىق بىلەن توغرا پىكىر قىلغان. ھەممىمىزنىڭ ۋۇجۇدىدا ئەنە شۇنداق تەبىئىي ئىقتىدار بار. دېمەك، ھەممىمىز ئىجاد قىلالايدىغان يوشۇرۇن ئىقتىدارغا ئىگە.

سىزگە قانداق قىيىنچىلىق ياكى خەۋپ تەسىر كۆرسىتىشىدىن قەتئىينەزەر، بىر ئىشنى قىلالايمەن دەپ ھېسابلىسىڭىز، بۇنداق قىيىنچىلىق ۋە خەۋپنى بىر تەرەپ قىلالايسىز ۋە ھەل قىلالايسىز. ئىقتىدارىڭىز مۇئەييەن ئوي ـ پىكىر بىلەن باغلانسا، ئەقلىي كۈچىڭىزنى پائال جارى قىلدۇرالايسىز، ھەم ئۈنۈملۈك ھەرىكەت قىلالايسىز.

بىر بۈركۈتنىڭ ئۆزىنى توخۇ دەپ چاغلاپ قالغانلىقى توغرىسىدىكى مەسەلنى ئاڭلىمىغانمىدىڭىز؟

مەسەلدە ئېيتىلىشىچە: تەۋەككۇل قىلىشقا ئامراق بىر بالا كۈنلەرنىڭ بىرىدە دادىسىنىڭ توخۇ فېرمىسى يېنىدىكى تاغقا چىققاندا، بۈركۈت ئۇۋىسىنى كۆرۈپ قاپتۇ. ئۇ ئۇۋىدىن بۈركۈت تۇخۇمىنى ئېلىپ توخۇ فېرمىسىغا قايتىپ كەپتۇ ـ دە بۈركۈت تۇخۇمىنى توخۇ تۇخۇمى بىلەن بىرلىكتە بىر مېكىيانغا باسقۇزۇپتۇ، تۇخۇمدىن چىققان چۈجىلەر ئىچىدە بۈركۈت چۈجىسى بار ئىكەن. ئۇ توخۇ چۈجىلىرى بىلەن بىللە چوڭ بوپتۇ. لېكىن، ئۆزىنىڭ بۈركۈت جۈجىسى ئىكەنلىكىنى بىلمەيدىكەن. دەسلىپىدە ئۇ چۈجىلەر بىلەن بىللە ياشىغىنىدىن تولىمۇ قانائەتلىنىپتۇ. لېكىن بارا ـ بارا چوڭ بولغاندا، غەلىتە بىئاراملىق، ئەنسىزلىك ھېس قىلىپتۇ. ئۇ بەزىدە: «مەن چوقۇم توخۇ جۈجىسى ئەمەس!» دەپ ئويلايدىكەن، لېكىن ھېچقانداق ھەرىكەت قوللانمايدىكەن. كۈنلەرنىڭ بىرىدە

قالتىس چوڭ بىر بۈركۈت توخۇ فېرمىسىنىڭ ئۈستىدە ئايلىنىپتۇ، شۇ چاغدا بۈركۈت چۈجىسى قاناتلىرىدىكى ئاجايىپ كۈچنى ھېس قىلىپتۇ، بېشىنى كۆتۈرۈپ بۈركۈتكە قاراپتۇ ۋە: «توخۇ فېرمىسى مەن تۇرىدىغان جاي ئەمەسكەن، كۆكتە پەرۋاز قىلىشىم، تاغۇ - تاشلار ئارىسىدىن ماكان تۇتۇشۇم كېرەككەن» دېگەن ئويغا كەپتۇ.

ئۇ ئەزەلدىن ئۇچۇپ باقماپتىكەن، لېكىن ئۇنىڭ كۈچى ۋە تۇغما ئۇچۇش خىسلىتى بار ئىكەن. شۇنىڭ بىلەن ئۇ قانىتىنى كېرىپ ئۇچۇپ بىر پاكار تاغنىڭ چوققىسىغا قونۇپتۇ. بۇنىڭدىن تولىمۇ خۇشال بولۇپ يەنە ئۇچۇپ تېخىمۇ ئېگىز تاغ چوققىسىغا قونۇپتۇ، ئاخىرى كۆكتە پەرۋاز قىلىپتۇ، ئېگىز تاغنىڭ چوققىسىغا چىقىپ ئۆزىنىڭ بۈيۈكلۈكىنى بىلىپتۇ، دەرۋەقە، بەزى كىشىلەرنىڭ: «بۇ ناھايىتى كەلسە بىر ياخشى مەسەلىكەنغۇ، مەن يا توخۇ، يا بۈركۈت ئەمەس، مەن — ئادەم، يەنە كېلىپ ئادەتتىكى ئادەم، شۇڭا ئەزەلدىنلا ئۆزۈمنىڭ قانداقتۇر قالتىس ئىشلارنى قىلىۋېتەلىشىمدىن ئۈمىد كۈتكەن ئەمەس» دېيىشى تۇرغان گەپ. بۇ دەل مەسىلىنىڭ تۈگۈنى بولۇشى مۇمكىن — بەلكى سىز ئەزەلدىن قالتىس ئىشلارنى قىلىشقا بەل باغلىمىغانسىز بۇ ئەينى ئەھۋال، ئۇنىڭ ئۈستىگە جىگدا ئولتۇرىدىغان پاكىت. بىز ئاشۇنداق ئۆزىمىزنى ئۆزىمىز ئۈمىد قىلىدىغان دائىرە ئىچىگە بەنت قىلىپ قويغان. ھالبۇكى، ئادەمنىڭ ۋۇجۇدىدا ئىپادىلىنىپ چىققاندىنمۇ كۆپ تالانت، جاسارەت، ئىقتىدار، قابىلىيەت بولىدۇ. مالال كۆرمىسىڭىز، ناپولېئون خېئولنىڭ گېزىتتىن كۆرگەنلىرىدىن مىسال كەلتۈرىمىز:

بىر دېھقان ئاشلىق ئامبىرى ئالدىدا يېنىك تىپتىكى بىر ئاپتوموبىلنىڭ ئۆزىنىڭ ئېتىزىغا كېتىۋاتقانلىقىغا قاراپ تۇراتتى. ئاپتوموبىلنى ئۇنىڭ 14 ياشلىق ئوغلى ھەيدىگەن ئىدى. يېشى كىچىك بولغاچقا شوپۇرلۇق كېنىشكىسى ئېلىشقا سالاھىيىتى توشمىغان، بۇ ئاپتوموبىل مەستانىسى ئاپتوموبىلنى ھەيدەشنى ئوبدانلا ئۆگىنىپ قالغان، دېھقان ئۇنىڭ ئاپتوموبىلنى دېھقانچىلىق مەيدانى ئىچىدە ھەيدەشكە يول قويغان، سىرتتىكى يولدا ھەيدەشكە رۇخسەت قىلمىغانىدى. تويۇقسىز ئاپتوموبىل ئازگالغا

دوملاپ كەتتى، دېھقان چۆچۈپ كەتتى - دە، يۈگۈرگەن پېتى ۋەقە چىققان جايغا باردى. ئۇ ئازگالدا سۇ بارلىقىنى، ئوغلىنىڭ ئاپتوموبىل ئاستىدا ياتقانلىقىنى، بېشىنىڭ بىر قىسمى سۇ يۈزىگە چىقىپ قالغانلىقىنى كۆردى. بۇ دېھقان ئۇنچىۋالا ئېگىز ھەم تەمبەل ئەمەس ئىدى، ئۇ ئىككىلەنمەيلا ئازگالغا سەكرەپ چۈشۈپ ئاپتوموبىلنى تېگىدىن تۇتۇپ دەس كۆتۈرگەن، ياردەمگە كەلگەن بىر ئىشچى ھۇشسىز ياتقان بالىنى ئاپتوموبىل ئاستىدىن تارتىۋالدى. شۇ يەردىكى دوختۇرمۇ تېز يېتىپ كېلىپ، ئوغلىنى بىر قۇر تەكشۈرۈپ كۆرگەندىن كېيىن: «تېرىسى ئازراق يارىلىنىپتۇ، داۋالىساق بولىدىكەن، باشقا يېرىگە زەخمەت يەتمەپتۇ» دېدى. شۇ چاغدا ھېلىقى دېھقان ئۆزىدىن ھەيران قالدى، بايا ئۇ ئاپتوموبىلنى كۆتۈرگەندە، ئۆزىنىڭ بۇنى كۆتۈرۈش - كۆتۈرەلمەسلىكى توغرىسىدا قىلچە ئويلانمىغان. ئۇ ھەيرانلىق ئىچىدە يەنە بىر سىناپ كۆرۈۋېدى، ئاپتوموبىلنى قىمىرلىتالمىدى. دوختۇر: «بۇ — مۆجىزە، بەدەندىكى ئىقتىدار جىددىي ئەھۋالغا ئىنكاس بىلدۈرگەندە بۆرەك ئۈستى بېزى نۇرغۇن ئاجراتما ئاجرىتىپ بەدەنگە يەتكۈزۈپ بېرىدۇ، بۇنىڭدىن ئادەتتىن تاشقىرى قۇۋۋەت ھاسىل بولىدۇ»، دەپ چۈشەندۈردى. مانا بۇ ئۇنىڭ بېرەلەيدىغان بىردىنبىر ئىزاھاتى.

ئادەمدە ئادەتتە غايەت زور يوشۇرۇن جىسمانىي كۈچ بولىدۇ. بۇنىڭغا ئوخشاش ئىشلار بىزگە يەنە تېخىمۇ مۇھىم پاكىتلارنى ئۇقتۇرىدۇ، دېھقاندا خەۋپلىك جىددىي ئەھۋالدا پەيدا بولغان ئادەتتىن تاشقىرى كۈچ يالغۇز تەندىكى ئىنكاس ئەمەس، ئۇ ئەقىل - ئىدراك ۋە روھىي كۈچكە چېتىلىدۇ. ئۇ ئوغلىنىڭ سۇدا تۇنجۇقۇپ قېلىش ئېھتىماللىقىنى كۆرگەندە، ئۇنىڭ ئەس - خىيالىدىكى ئوغلىنى قۇتقۇزۇش ئىنكاسى پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن ئوغلىنى بېسىۋالغان ئاپتوموبىلنى كۆتۈرۈشكە تۈرتكە بولغان، ئۇنىڭدا باشقا ئوي - پىكىر بولمىغان، شۇڭا روھىي ھالەت بۆرەك ئۈستى بېزى ئارقىلىق يوشۇرۇن كۈچنى ئۇرغۇتقان دېيىشكە بولىدۇ. ئەگەر جىددىي ئەھۋال تېخىمۇ زور جىسمانىي كۈچ سەرپ قىلىشنى تەلەپ قىلسا، روھىي ھالەت تېخىمۇ زور كۈچ قۇۋۋەت پەيدا قىلالىغان بولاتتى. كونىلاردا مۇنداق بىر

گەپ بار: «تەقدىر سىزگە خەنجەر بەرگەندە، ئۇنىڭ ئىككى يېرىنى — بىسىنى ياكى سېپىنى تۇتۇۋېلىڭ». ئەگەر خەنجەرنىڭ بىسىنى تۇتۇۋالسىڭىز ئۇ سىزنى زەخمىلەندۈرۈشى ھەتتا ئۆلتۈرۈپ قويۇشى مۇمكىن، لېكىن سېپىنى تۇتۇۋالسىڭىز، ئۇنىڭدىن پايدىلىنىپ داغدام يول ئاچالايسىز. شۇڭا چوڭراق توسقۇنلۇققا دۇچ كەلگەندە، ئۇنىڭ تۇتقۇسىنى تۇتۇۋېلىڭ، باشقىچە ئېيتقاندا، خىرىس جەڭگىۋارلىق روھىڭىزنى كۆتۈرسۇن، سىزدە تولۇق جەڭگىۋار روھ بولمىسا، ھېچقانداق مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشەلمەيسىز. شۇڭا جەڭگىۋار روھنى جارى قىلدۇرسىڭىز، ئۇ ۋۇجۇدىڭىزدىكى كۈچ - قۇۋۋەتنى ئۇرغۇتۇپ، ھەرىكىتىڭىزدە كۆرسىتىدۇ.

2. يوشۇرۇن ئىقتىدارنى جارى قىلدۇرۇشنىڭ مەشىق ئۇسۇلى

ھەربىر كىشىنىڭ ھەقىقىي يوسۇندىكى ئۆزىنى كۆرسىتىشى، باشقىلارغا كۈچلۈك تەسىر كۆرسىتىشى ۋە ئۇلارنى تەسىرلەندۈرۈش كۈچى بولىدۇ. بىز ئادەتتە پالانچى «سېھرىي كۈچكە تولغان» دەيمىز. بۇ ئەمەلىيەتتە ئاشۇ كىشىنىڭ ئىجادىي خاراكتېرىگە ۋە ئۆزىنى كۆرسىتىش شىجائىتىگە قارىتىلغان.

«بېسىۋېتىلگەن مىجەز» لىك كىشىلەر ئۆزىنىڭ يوشۇرۇن ئىقتىدارىنى بېسىپ قويىدۇ، ئۇنىڭ ئالاھىدىلىكى ئەسلىدە بار بولغان ئىچكى، ئىجادىي، ئۆزىنى كۆرسىتىش خاراكتېرىنى ئىپادىلىيەلمەسلىكتە كۆرۈلىدۇ. شۇڭا ئۇ توختاپ قېلىش، تېڭىرقاش، چېكىنىش، بەنت بولۇش، بوغۇلۇپ قېلىش بولۇپ ئىپادىلىنىدۇ. بېسىلىپ قالغان مىجەز ئۆزىنى ھەقىقىي ئىپادىلەشنى بوغۇپ قويىدۇ. كىشىنىڭ ئۆزىنى كۆرسىتىشنى ھەمىشە يوللۇق رەت قىلىپ، كىشىنى قورقۇنچاق قىلىۋېتىدۇ، كىشىنىڭ ھەقىقىي ئۆزىنى كۆرسىتىدىغان جۈرئىتىنى روھىيىتىنىڭ ئىچكىرىسىگە سولاپ قويىدۇ ھەم، پسىخىكىلىق ئىختىدارىنى كۆپ مىقداردا خورىتىۋېتىدۇ. بۇنداق كىشىنىڭ تېنى كۈن بويى ئىنتايىن ھارغىن ھالەتتە بولىدۇ، تەپەككۇرىمۇ ھەرىكەتتىن توختاپ قالىدۇ.

بېسىلىش ھالىتى كۆپ خىل بولىدۇ. ئالايلى، تارتىنىش، قورۇنۇش،

نىيىتىنى بۇزۇش، زىيادە دەككە - دۈككىدە بولۇش، ئۇيقۇسىزلىق، زىيادە سەزگۈرلۈك، چېچىلىش، باشقىلار بىلەن چىقىشالماسلىق قاتارلىقلار. يۇقىرىدا بايان قىلىپ ئۆتكىنىمىزدەك، ھەربىر كىشىنىڭ ۋۇجۇدىدا چەكسىز يوشۇرۇن ئىقتىدار يوشۇرۇنغان، ئۇلار قوزغىتىلمىغان ياكى بېسىلىپ قالغان بولىدۇ. ئەگەر ئىنكاسىنى ئىنكار قىلىش ياكى تەندىكى ئىنكاس زىيادە بولۇپ كەتسە، ئۇ توغرا يولدىن چىقىپ كېتىپ، ئالغا بېسىشى توسقۇنلۇققا ئۇچرىشى مۇمكىن.

ئەگەر ناتونۇش كىشىلەرنى كۆرگەندە تارتىنسىڭىز، يېڭى يوچۇن مۇھىتقا كىرىشتىن قورقسىڭىز، ھەمىشە لايىقلىشالماسلىق، ئەنسىرەش، بىئارامىلىق ۋە زىيادە سەزگۈر بولۇش تۇيغۇسىدا تۇرسىڭىز، يەنە جىددىيلىك، ئۆزىڭىزدىن خۇدۇكسىرەش تۇيغۇسىدا بولسىڭىز، ئەگەر سىزدە يۈزىڭىز تارتىشىپ قالغاندەك، كۆزىڭىزنى ئورۇنسىز چىمىلدىتىدىغان، تىترەيدىغان ئۇخلىيالمايدىغان «جىددىيلىشىش ئالامەتلىرى» كۆرۈلسە، ئەگەر قورقۇپ تۈگۈلۈپ تۇرۇۋېلىپ ئالغا باسالمىسىڭىز، تۆۋەندە تۇرۇۋېرىشكە شۈكۈر قىلسىڭىز، بۇ بېسىمغا ئۇچرىشىڭىزنىڭ بەك ئېغىرلىشىپ كەتكەنلىكىنى، ئىش قىلىشتا تولىمۇ ئېھتىياتچانلىقىڭىزنى، ۋە «ئويلىنىشىڭىز» نىڭ زىيادە كۆپ بولۇپ كەتكەنلىكىنى خۇسۇسىيەت - مىجەزىڭىزنى ئىپادىلىشىڭىز چەكلىمىگە ئۇچراپ قالغانلىقىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ.

مۇبادا يوشۇرۇن ئىقتىدارىڭىز بېسىمغا ئۇچراپ بەختسىزلىككە، پىشكەللىككە يولۇقسىڭىز، بېسىمنى تۈگىتىش چارىسىنى ئاڭلىق مەشىق قىلىڭ. ياشاش داۋامىدا ئۇنچىۋالا قورۇنماڭ، ئەنسىرىمەڭ، زىيادە ئەستايىدىل بولۇپ كەتمەڭ، كاللا ئىشلىتىشتىن ئىلگىرى سۆزلەشنى ئۆگىنىۋېلىڭ، ھەرىكەت قىلىشتىن ئىلگىرى «بەكمۇ زىغىرلاپ كېتىدىغان» پىكىر قىلىش ئۇسۇلىڭىزنى تاشلاڭ.

(1) يوشۇرۇن ئىقتىدارنى جارى قىلدۇرۇش — مەشىق (1)

(1) «نېمىلەرنى سۆزلەش» ھەققىدە ئىشتىن ئىلگىرى باش قاتۇرماڭ، ئەركىن ئازادە سۆزلەۋەرسىڭىز بولۇۋېرىدۇ.

(2) پىلان تۈزۈۋالماڭ (ئەتە ئۈچۈن باش قاتۇرماڭ). ھەرىكەت قىلىشتىن ئىلگىرى ئويلىنىپ يۈرمەڭ. «ھەرىكەت ـــ قىلمىشىڭىزنى ھەرىكەت داۋامىدا تۈزىتىدۇ» بۇ ئەندىزە قارىماققا ئېنىقسىزلىقتەك كۆرۈنگىنى بىلەن ئەمەلىيەتتە مىخانىك ھەرىكەت پرىنسىپىغا ئۇيغۇن. سۇمىناسى قويۇپ بېرىلىشتىن ئىلگىرى، ئۇنىڭ يۆنىلىشىنىڭ توغرا ـ خاتالىقىنى ئويلىشىپ يۈرمەيدۇ، ئېتىشتىن ئىلگىرى خاتالىقنى تۈزىتىمەن دەپ يۈرمەيدۇ، ئۇ ئالدى بىلەن ھەرىكەت قىلىش ـ نىشانغا ئاتلىنىش ـــ ئاندىن ھەرىكەت داۋامىدا كۆرۈلۈش ئېھتىمالى بولغان بارلىق ئېغىشنى تۈزىتىش كېرەك.

(3) ئۆزىڭىزنى تەنقىدلەشنى توختىتىڭ. ھەتتا يوشۇرۇن ئىقتىدارى بېسىمغا ئۇچرىغان كىشىلەر ھەمىشە ئۆزىنى ـ ئۆزى تەنقىد قىلىش بىلەن بولۇپ كېتىدۇ، قانچىلىك ئاددىي ھەرىكەت قىلىشىدىن قەتئىينەزەر ئىشتىن كېيىن ئۆزىگە «بۇنداق قىلمىسام بوپتىكەن!» دەيدۇ. ھەتتا يۈرەكلىك ھالدا بىرەر ئېغىز قاتتىقراق گەپ قىلىپ قويغاندىن ئۆزىگە «بۇنداق دېمەسلىكىم دۇرۇستۇ، بەلكىم باشقىلار خاتا چۈشىنىپ قالغاندۇ» دەيدۇ. پسىخولوگلار بېسىمغا ئۇچرىغان ھەربىر كىشىگە: ئەمدى ئۆزىڭىزنى بۇنداق قىيناپ يۈرمەڭ، دەپ نەسىھەت قىلىدۇ، چۈنكى ئۆزىنى ئاڭلىق تەنقىد قىلىش، ئۆزىنى تەھلىل قىلىپ كۆرۈش ۋە سەۋەنلىكلىرىنى قايتا ئەسلەش، ئېھتىمال، زۆرۈردۇر، لېكىن ھەمىشە توختىتالماي، ھەر كۈنى ھەر سائەتتە ئۆزىدىن گۇمانلىنىۋېرىش ياكى ئىلگىرىكى قىلمىشنى توختىماي تەھلىل قىلىش ئاخىرقى ھېسابتا ھەرىكىتىڭىزنى مەغلۇبىيەتكە ئېلىپ بارىدۇ، خالاس. مۇشۇنداق ئۆزىڭىزنى تەنقىد قىلىش، ئۆزىڭىزنى ئۆزىڭىز ئەيىبلەشكە دىققەت قىلىڭ، ياخشىسى، ئۇنداق ھەرىكەتلەرنى دەرھال توختىتىڭ.

(4) ئاۋازلىق سۆزلەش ئادىتىنى يېتىلدۈرۈڭ: بېسىمغا ئۇچرىغان كىشىنىڭ ئاۋازى كۆرۈنەرلىك پەسلەپ كېتىدۇ، ئىشەنچىسى تولۇق ئەمەستەك كۆرۈنىدۇ، ئىمكانقەدەر ئاۋازىڭىزنى كۆتۈرۈپ سۆزلەڭ. لېكىن باشقىلارغا ۋارقىراپ، جارقىرىشىڭىز، چالۋاقاپ چېچىلىشىڭىز ھاجەتسىز. ئاۋازىڭىزنى ئاڭلىق ھالدا ئادەتتىكىدىن سەل چوڭراق چىقارسىڭىزلا كۇپايە.

ئاۋازلىق سۆزلەش بېسىمنى تۆگىتىشنىڭ ئۈنۈملۈك چارىسى، ئۇ ۋۇجۇدىڭىزدىكى 15% كۈچ ـ قۇۋۋەتنى ھەرىكەتلەندۈرۈپ، بېسىمغا ئۇچرىغان ھالەتتىكىگە قارىغاندا تېخىمۇ تەمكىن بار قىلىۋېتىدۇ. ئىلمىي تەجرىبىنىڭ بۇ ھەقتىكى چۈشەندۈرۈشى مۇنداق: يۇقىرى ئاۋازدا ۋارقىراش بېسىمنى تۆگىتىدۇ ـــ بارلىق يوشۇرۇن ئىقتىدارغا جۈملىدىن توسقۇنلۇققا ۋە بېسىمغا ئۇچرىغان ھېلىقى يوشۇرن ئىقتىدارىڭىزنىمۇ ھەرىكەتلەندۈرىدۇ.

(5) مۇھەببەت ـ نەپرىتىڭىزنى، ياخشى ـ يامانلىقىڭىزنى بىۋاستە ئاشكارىلاڭ. بېسىمغا ئۇچرىغان مىجەز ھەم يامان ھېسسىياتنى ئىپادىلەشتىن ھەم ياخشى ھېسسىياتنى ئىپادىلەشتىن قورقىدۇ. ئەگەر ئۇ مۇھەببەتنى ئىپادىلىسە، باشقىلارنىڭ بەك ھېسسىياتچان ئىكەن، دېيىشىدىن ئەنسىرەيدۇ؛ دوستلۇقنى ئىپادىلىسە، سۇخەنچىلىك، كۆتەرمىچىلىك قىلىۋاتىدۇ، دېيىشىدىن ئەنسىرەيدۇ؛ بىرەرسىنى ماختاپ قويسا، كىشىلەرنىڭ ساختىپەزلىك، ياسالمىلىق قىلىۋاتىدۇ، دېيىشىدىن، يامان غەرىزى بار، دەپ گۇمانلىنىشىدىن قورقىدۇ. توغرا ئۇسۇل مۇشۇنداق قىلىش خاراكتېرىدىكى تەتۈر سىگناللار توغرىسىدا تامامەن باش قاتۇرماسلىق، سىز بىر كۈندە ئاز دېگەندە ئۈچ كىشىنى ماختاپ قويۇڭ. ئەگەر بىرەرسىنىڭ قىلىۋاتقان ئىشىنى، كىيگەن كىيىمىنى ياكى قىلغان گېپىنى ياقتۇرغان بولسىڭىز، ئۆزىگە بىلدۈرۈپ قويسىڭىز ئارتۇق كەتمەيدۇ.

(2) يوشۇرۇن ئىقتىدارنى جارى قىلدۇرۇش ــــ مەشىق (2)

بۇ يەردە بىرخىل ئۈنۈملۈك دەۋر قىلىش تۈسىنى ئالغان مۇسكۇللارنى ئازادە ھەرىكەتلەندۈرۈش ئۇسۇلىنى تونۇشتۇرۇپ بېسىمغا ئۇچرىغان يوشۇرۇن ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇرۇش ئۈستىدە توختىلىمىز، دەسلەپىدە مۇسكۇللارنى ئازادە قويۇۋېتىش ئۇسۇلىنى ئۆگىنىمەك تەس ئەمەس. تۆۋەندىكى مۇھىم نۇقتا بويىچە بىرەر ھەپتە مەشىق قىلسا، مۇسكۇللارنى ئازادە قويۇۋېتىشنىڭ ئېپىنى ئىگىلىۋالغىلى بولىدۇ.

(1) 30 مىنۇت ۋاقىت ئورۇنلاشتۇرۇلىدۇ.

(2) يۇمشاق، ئازادە كارىۋات ياكى كرېسلو بار تىنچ ۋە قاراڭغۇ

ئۆي تەييارلىنىدۇ.

(3) ئازادە كىيىم (مەسىلەن: ئۇخلاش كىيىمى) كىيىپ ياكى بەدىنىگە چاپلىشىپ تۇرىدىغان تامبىلىنى بوشىتىپ كارىۋات ياكى كرېسلودا ئۇخلاش ياكى يېتىش.

(4) ئۈچ قېتىم چوڭقۇر نەپەس ئېلىش، ھەر قېتىم سۈمۈرگەن ھاۋانى ئىمكانقەدەر چىقىرىۋەتمەي چىداپ تۇرۇش ھەم پۈتۈن بەدەننى قورۇپ، مۇشتۇمنى چىڭ تۈگۈش، بۇ جەريان سىزگە جىددىيلىك تۇيغۇسىنى ھېس قىلدۇرىدۇ. ھەر قېتىم چىداپ تۇرالمىغاندا، سۈمۈرگەن ھاۋانى ئاستا ـ ئاستا چىقىرىڭ، ئىمكانقەدەر ئۆزىڭىزدىكى «ئېغىر يۈكنى تاشلىغان» لىق تۇيغۇسىنى باشلاپ چىقىڭ. بۇ جەريان سىزنى بوششىش، ئازادە بولۇش تۇيغۇسىغا كەلتۈرىدۇ.

(5) ئىمكانقەدەر جىددىيلىك، بولالمىغانلىق تۇيغۇسى بىلەن ئازادىلىك راھەتلىنىش تۇيغۇسى ئوتتۇرىسىدىكى كۈچلۈك پەرقنى سېلىشتۇرۇڭ، راھەتلىنىشنىڭ ئەپچىل ئۇسۇلىنى ئۆگىنىۋالىسىز.

(6) بەدەننىڭ بۆلەك ـ پەللە قىسىملىرى بويىچە بىر ـ بىرلەپ بوششىش، «ئۆزىنى ـ ئۆزى ئۇخلىتىش بۇيرۇقى» بېرىلىدۇ. بۇ بۆلەك قىسىملار: بارماق، ئالقان، قول، بىلەك، مۈرە، باش تېرىسى، ماڭلاي، كۆز، قۇلاق، ئېغىز، بۇرۇن، ئېڭەك، قوۋۇز، بويۇن، دۈمبە، ئارقا بەل، قورساق، كاسسا، توققۇز كۆز، جىنسىي ئەزا، يوتا، تىز، پاقالچەك، پۇت ۋە ئوشۇق، سىز مۇشۇ قىسىملارغا تەرتىپلىك بۇيرۇق بېرىڭ: «بوشاڭلار! بوششىڭلار ھازىر ئىنتايىن راھەتلىنىۋاتىمەن...مەن (بۇ ئورۇنلار) ھازىر ئىنتايىن ئازادە ھالەتتە...مەن بۇ ئورۇنلاردا ئېغىر ئەمما راھەتلىك بىر خىل تۇيغۇ ھېس قىلىۋاتىمەن.»

(7) ئۆزىڭىزگە ئاشۇنداق بۇيرۇق قىلىش بىلەن بىللە، تېنىڭىزدە بوششىش تۇيغۇسى بولۇۋاتقانلىقىنى ئىمكانقەدەر ھېس قىلىڭ.

(8) قول بارمىقىڭىزدىن پۇت بارمىقىڭىزنىڭ ئۇچىغىچە بوششىش جەريانىنى تۈگەتكەندىن كېيىن، بىرخىل راھەت بەخش ئېقىمنىڭ بېشىڭىزدىن بوينىڭىز، كۆكسىڭىز، قورساق، پاقالچەك، پۇت ئۇچىڭىزغا قەدەر

ئاستا ـ ئاستا تارىغانلىقىنى تەسەۋۋۇر قىلىڭ، بۇ راھەت بەخش ئېقىم ئېلىپ كەلگەن ھوزۇر راھەتلىنىش تۇيغۇسى بەدىنىڭىزنى كۆپ يەڭگىللىتىپ راھەتلەندۈرىدۇ.

(9) كارىۋاتتا ياكى يۇمشاق كرېسلودا جىم يېتىپ، كەمدىن ـ كەم ئۇچرايدىغان بۇ بوششىشنىڭ راھەت پەيزىنى سۈرۈڭ، بۇ ھالەتنىڭ نەقەدەر ھوزۇرلۇق ئىكەنلىكىنى ھېس قىلىڭ.

(10) (9) ـــ قەدەمنىڭ ۋاقىت چەكلىمىسى يوقلۇقىنى ھېسابقا ئالمىغاندا، ئالدىنقى باسقۇچتىكى قولدىن پۇتقىچە پۈتكۈل بوششىش، ئۆزىنى ئازادە تۇتۇش جەريانىغا 6 مىنۇتتىن 7 مىنۇتقىچە ۋاقىت كېتىدۇ. ئەگەر 6 مىنۇتقا يەتمىگەن ۋاقىتتا بۇ ھەرىكەتنى تۈگىتىپ قويسىڭىز، بۇ ئازادە راھەتلىنىش ھالىتىگە تېخى ئۆتمىگەنلىكىڭىزنى چۈشەندۈرىدۇ.

مۇھىم نۇقتا: ① مۇبادا (1) ۋە (2) نىڭ مۇھىتى شۇنداق قىلىشىڭىزغا ئىمكان بەرمىسە، «ئەۋرىشىم» ھالىتىڭىزنى ئۆزگەرتىپ بېقىڭ.

② مۇشۇ ۋاقىتتا تاشقى دۇنيانىڭ تەسىرىگە ئۇچرىماسلىققا كاپالەتلىك قىلىڭ.

③ (1) سىدە 7 مىنۇتتەك ۋاقىتتا ئورۇندىلىدىغان تەرتىپكە يېرىم سائەت سەرپ قىلىشنى ئورۇنلاشتۇرۇشىمىزنىڭ سىزنىڭ ۋاقىت چەكلىمىسىگە ئۇچرىماي بوششىش، ئازادە يورۇشىڭىزغا كاپالەتلىك قىلىشنى مەخسەت قىلىدۇ. بىر ئىنژېنېر مۇشۇنداق بوششىش ماھارىتىنى ئۈزۈلدۈرمەي مەشىق قىلىپ، ئېغىر ھالەتتىكى گەپ ـ سۆز قىلىشتىكى كەمتۈكلۈكىنى ئۆزگەرتكەن. ئۇنىڭ لوگىكىلىق تەپەككۇر قىلىشى ۋە خىزمەت قابىلىيىتى كىشىنى ھەيران قالدۇرغۇدەك دەرىجىدە تەرەققىي قىلغان. ئۇنىڭ كىشىلەرگە مۇلايىملىق بىلەن مۇئامىلە قىلىشى ۋە ئىشلارنى تەمكىنلىك بىلەن بىر تەرەپ قىلىش ئۇسۇلى ئەتراپىدىكى كىشىلەرنىڭ ماختىشىغا سازاۋەر بولغان.

(3) يوشۇرۇن ئىقتىدارنى جارى قىلدۇرۇش ـــ مەشىق (3)

تارىختا ئۆتكەن نۇرغۇن ئۇلۇغ ئەربابلار مەسىلەن، فرانكلىن، بېتخوۋېن، داۋنچى، ئېينىشتېين، گالىلى، روسو، بېرنادشاۋ، چېرچىل ۋە

نۇرغۇن كاتتا ئەرباب بىلمىگەن نەرسىلىرى ئۈستىدە ئىزدىنىشكە جۈرئەت
قىلغان پىشۋالار ھېسابلىنىدۇ. ئەمەلىيەتتە، ئۇلار نۇرغۇن جەھەتتە ئادەتتە-
ىكى كىشىلەرگە ئوخشاش ئادەتتىكىدەك ئۆتكەن، بىردىنبىر پەرق ئۇلار
ئادەتتىكى كىشىلەر مېڭىشقا جۈرئەت قىلالمىغان يولدا مېڭىشقا جۈرئەت
قىلالىغان. ئەدەبىيات ـ سەنئەتنىڭ قايتا گۈللىنىش مەزگىلىدە ئۆتكەن ــــ
شۋېس: «ئىنسانلارنىڭ ھەممە ئىشى مەن ئۇچۇن ناتونۇش ئەمەس»
دېگەنىدى. ئەگەر ئۆزىڭىزنىڭ ھەرقانداق پائالىيەت بىلەن شۇغۇللىنالايدى-
غان ئىقتىدارىڭىزغا تولۇق ئىشەنچ قىلالىسىڭىز، ئۇنداقتا، جەزمەن مۇۋەپ-
پەقىيەت قازىنالايسىز.

سىز ناتونۇش ساھە ئۈستىدە دادىل ئىزدەنگەن ھامان، كىشىلەر
ئارىسىدىكى خىلمۇ خىل ھوزۇر ھالاۋەتتىن ھەقىقىي يوسۇندا بەھرىمەن
بولۇشىڭىز مۇمكىن. سىز «تالانتلىق» دەپ قارىغان كىشىلەرنى ئەسلەپ
بېقىڭ، تۇرمۇشتا ئاجايىپ ئىشلارنى ۋۇجۇدقا چىقارغان مۇۋەپپەقىيەت
قازانغانلارنى ئويلاپ كۆرۈڭ، ئۇلار بىر جەھەتتىكى مۇتەخەسسىس ئەمەس،
ئەمەلىيەتتە، ئۇلارمۇ ئەزەلدىن قىيىنچىلىقتىن ئۆزىنى قاچۇرۇپ باققان
ئەمەس. كىشىلەر ئۆزىگە پېڭىچە نەزەر تاشلاپ، روھىيىتىنىڭ كۆزنەكلىرد-
ىنى ئېچىپ، ئۆزى قۇدرىتىم يەتمەيدۇ، دەپ قاراپ كەلگەن پائالىيەتلەرنى
قىلىپ بېقىشى كېرەك، ئۇنداق قىلالمىسا، ھاياتىنىڭ ئاخىرىغىچە ئوخشاش
ۋە مۇقىملاشقان ئۇسۇلدىكى بىرخىل پائالىيەتنى تەكرارلاپ كۈن ئۆتكۈزد-
دۇ. ئۇلۇغلارنىڭ ئۇلۇغلۇقى، ئۇلارنىڭ ئىزدىنىش پەزىلىتى ۋە بىلمىگەننى
بىلىش يولىدىكى باتۇرلۇق بىلەن ئىزدىنىش جاسارىتىدە.

يېڭى شەيئىلەرنى بىلىشكە قىزىقسىڭىز، جەزمەن مىجەزىڭىزدىكى
ئۆزىڭىزگە بېسىم چۈشۈرىدىغان نۇقتىئىنەزەرلەردىن ۋاز كېچىڭ. ھازىرقى
ئەھۋال كۆڭلىڭىزدىكىدەك بولمىسىمۇ شۈكۈر قىلىدىغان ئادەتنى ئۆزگەر-
تىڭ، چۈنكى ئۆزگەرتىش كەلگۈسىڭىز ئۈچۈن نۇرغۇن مۇقىمسىز بولغان،
سىز بىلمەيدىغان ئامىللارنى ئېلىپ كېلىدۇ ياكى ئۆزىڭىزنى ئىنتايىن
تۆۋەن چاغلاشنى ئۆزگەرتىڭ، بولمىسا بەرھەمگە بەرداشلىق بېرەلمەيسىز.
ئەگەر مۇشۇ ھالەتتە پۈتۈنلەي ناتونۇش ساھەگە كىرىپ قالغۇدەك بولسا-

ڭىز، ئاغزى ـ بۇرنىڭىز قان بولىدۇ، خالاس. بۇ دەرۋەقە، تولىمۇ بىمەنە
نۇقتىئىنەزەر. مۇبادا تۇرمۇشتىكى بىرخىللا، مەنىسىز، ئادەتتىكىچە بولغان
ئامىللارنى ئۆزگەرتەلىسىڭىز، روھلۇق، خۇشال ۋە كۈچ ـ قۇۋۋەتكە تولغاند-
لىقىڭىزنى ھېس قىلىسىز؛ ئەكسىچە بولغاندا، ياشاشتىن زېرىكىسىز، ئىرا-
دىڭىز ئاجىزلايدۇ، پاسسىپ پىسخىكىلىق روھىي ھالەتنىڭ تەسىرىگە ئۇچ-
رايسىز. تۇرمۇشتىن كۆڭلىڭىز سوۋۇغان ھامان، روھىي جەھەتتە ۋەيران
بولۇشىڭىز مۇمكىن. ۋەھالەنكى، تۇرمۇشتا بىلمىگەننى بىلىشكە تىرىشىپ
ئىزدەنسىڭىز، قەتئىي غەلىبە قىلىش ئىشەنچىسىگە كېلەلىسىڭىز، پىسخىك
روھىي ھالىتىڭىز تېخىمۇ ساغلاملىشىدۇ.

ئۇنىڭدىن باشقا كىشىلەردە ھەمىشە: «بۇ ئادەتتىكىدەك ئىش ئەمەس،
ئۇنىڭدىن يىراقراق تۇرغىنىم تۈزۈك»، دەيدىغان بىرخىل پىسخىكىلىق ئاڭ
بولىدۇ. بۇنداق روھىي ھالەت كىشىلەرنى خىرىسنىڭ ئالدىغا چىقالمايدىغان،
يېڭى كەچۈرمىشلەرنى باشتىن ئۆتكۈزۈشكە قىزىقمايدىغان قىلىۋېتىدۇ،
شۇڭا ئۇنى قەتئىي تۈگىتىش كېرەك.

«ھەرقانداق ئىشنى قىلىشنىڭ جەزمەن مەلۇم ئاساسى بولۇشى
كېرەك، ئۇنداق بولمىسا، ئۇ ئىشنى قىلىشنىڭ نېمە ئەھمىيىتى بولسۇن؟» بۇ
نۇرغۇن كىشى ئۇرۇنۇپ كۆرمىگەن، بىلمىگەن بىرخىل ئادەتلەنگەن پىسى-
خىك روھىي ھالەت بولسا كېرەك. ئەمەلىيەتتە خالىسىڭىزلا ھەرقانداق
ئىشنى قىلغىلى بولىدۇ، بۇنىڭغا بىرەر ئاساس تېپىش ھاجەتسىز، ئۆزىڭىز
قىلماقچى بولغان ھەرقانداق ئىشقا ئاساس تاپىمەن دېيىشىڭىزنىڭ ھاجىتى
يوق. سىز بالا ۋاقتىڭىزدا قۇرت ـ قوڭغۇزغا، چۈمۈلىلەرگە قىزىقىپ
ئوينىغان بولغىيتىڭىز، ئۇنىڭغا مۇشۇنداق قىلىشنى ياقتۇرغىنىڭىز سەۋەب
بولغان. ئەمما چوڭ بولغاندا، قىلماقچى بولغان ھەربىر ئىشقا تولۇق ئاساس
تاپمىسا بولمايدىغان ھالغا چۈشۈپ قالىسىز، بۇنداق ئاساس تېپىشقا «قىزىد-
قىپ كېتىش» مىجەزىڭىزنىڭ يېتىلىشىگە، ئۆزىڭىزنىڭ ئەتراپلىق تەرەق-
قىي قىلىشىڭىزغا پۈتلىكاشاڭ بولىدۇ. مىجەز خاراكتېرنى ئۇزاققىچە چەك-
لەش ۋە بېسىش يوشۇرۇن ئىقتىدارىڭىزنى جارى قىلالمايدىغان قىلىپ
قويىدۇ. شۇڭا، مۇئەييەن دەرىجىدىن ئېيتقاندا، نېمىنى قىلىشنى خالىسا-

گىز، شۇنى قىلسىڭىز بولىدۇ. بۇنىڭ سەۋەبى سىزنىڭ مۇشۇنداق قىلىشنى خالايدىغانلىقىڭىزدا. مۇشۇنداق تەپەككۇر ئۇسۇلى سىزگە تۇرمۇشنىڭ يېڭى مۇھىتىنى ئېچىپ بېرىدۇ ھەم بايلىق يارىتىدىغان ساھەگە باتۇرلۇق بىلەن كىرىشىڭىزگە كۈچ قۇۋۋەت ئاتا قىلىدۇ.

(4) يوشۇرۇن ئىقتىدارنى جارى قىلدۇرۇش — مەشىق (4)

بۇ يەردە قىلىدىغان مەشىق بىخەتەرلىك تۇيغۇسىنى تېپىش.

بىخەتەرلىك تۇيغۇسى دېگىنىمىز يۈز بېرىدىغان خەۋپنى ئالدىن بىلىۋېلىشتىن ۋە ئۇنىڭ كەلتۈرىدىغان تەھدىتىنى يوقىتىشتىن دېرەك بېرىدۇ. لېكىن بىخەتەرلىك تۇيغۇسى كىشىلەرنى ھاياجانلانمايدىغان، باشقىچە پىكىر يۈرگۈزمەيدىغان ۋە تەۋەككۇلچىلىك روھىي بولمىغان، ھەممە ئىشنى ئوڭۇشلۇق بولۇۋېرىدىغان جايغا ئاپىرىپ قويىدۇ. بىخەتەرلىك تۇيغۇسى تاشقى دۇنيانىڭ كاپالىتىنى يەنى پۇل، ئۆي ـ مۈلۈك ۋە ئاپتوموبىل قاتارلىق ماددىي بايلىقلارنى كۆرسىتىدۇ، ئۇ يەنە خىزمەت ياكى ئىجتىمائىي ئورۇن قاتارلىق تۇرمۇش كاپالىتىنىمۇ كۆرسىتىدۇ. لېكىن، دۇنيادا قوغلاشسا ئەرزىگۇدەك يەنە بىرخىل بىخەتەرلىك تۇيغۇسىمۇ مەۋجۇت، ئۇ خاتىرجەملىك تۇيغۇسى. خاتىرجەملىك تۇيغۇسى دېگىنىمىز ئۆزىنىڭ ھەرقانداق ئىشنى بىر تەرەپ قىلالىشىغا ئىشىنىش، كەلگۈسىگە ئىشەنچ بىلەن قاراش ۋە ئۈمىد باغلاشتەك بىخەتەرلىك تۇيغۇسىدىن ئىبارەت. مانا بۇ ئۇزاققىچە داۋام قىلىدىغان بىردىنبىر بىخەتەرلىك تۇيغۇسى شۇنداقلا ھەقىقىي بىخەتەرلىك تۇيغۇسى. مال ـ دۇنيا ئاخىر خوراپ تۈگەيدۇ، ناممۇ ئابروينىڭ چۈشىشىگە ئەگىشىپ تۈگەيدۇ. لېكىن «جان بولسا جاھان، ئاش بولسا قازان» يەنىلا بىردىنبىر ئۆزىڭىزگىلا تايىنىشقا بولىدۇ. شۇڭا، ئۆز ۋۇجۇدىڭىزدىكى قۇدرەتكە ئىشىنىشىڭىز كېرەك، مال ـ مۈلۈك، خىزمەت، ئەمەل، مەنسەپ دېگەنلەر تۇرمۇشتا پەقەت كىشىنى خۇشال قىلالايدىغان، بولسىمۇ بولمىسىمۇ كارايىتى چاغلىق نەرسە دەپ قارىسىڭىز، يامان كەتمەيدۇ. مۇبادا سىز مۇشۇ چاغدا بۇ كىتابنى ئوقۇۋاتقان بولسىڭىز كۆزىڭىزنى يۇمۇپ تەسەۋۋۇر قىلىپ بېقىڭ: ئۇشتۇمتۇت بىرسى سىزگە ئېتىلدى دەيلۇق، ئۇ

كىيىملىرىڭىزنى سالدۇرۇپ، سىزنى قىپيالىڭاچ پېتى تىك ئۇچار ئايروپىلانغا تاشلىدى. تىك ئۇچار ئايروپىلان سىزنى ئاپىرىپ قاقاس چۆلگە چۈشۈرۈپ قويدى. سىز ئىلگىرى ئاگاھلاندۇرۇلمىغاچقا، ھېچقانداق پۇل ئېلىۋالمىغاچقا، تەنھا ئۆزىڭىزدىن باشقا ھېچ نەرسىڭىز يوق ھالەتتە تۇرۇۋاتىسىز، ئەمدى تىل، ئۆرپە ـ ئادەت، ھاۋا كېلىماتقا لايىقلىشىشتەك قىيىنچىلىقلارغا دۇچ كېلىسىز، سىزنىڭ بار ـ يوقىڭىزنىڭ ھەممىسى ئۆزىڭىزدىن ئىبارەت بىر جان بىر تەن، مۇشۇنداق ئەھۋالدا، بىرەر ئامال قىلىپ ياشامسىز ياكى غەم ـ ئەندىشە، قىيىنچىلىق تۈپەيلىدىن ئۆلەمسىز؟ يېڭى دوست تۇتامسىز، ئوزۇق ـ تۈلۈك، ياتاق تاپامسىز ياكى «مەن نېمە دېگەن شور پېشانە» دەپ ئاھ ئۇرۇپ ياتامسىز، ئەگەر تاشقى بىخەتەرلىك تۇيغۇسىغا تايانسىڭىز، ياشاشقا ئامالسىز قالىسىز، چۈنكى ئۆزىڭىزنىڭ ھەممىۋا مال دۇنيارىڭىزنى تارتقۇزۇپ قويغان. لېكىن كۆڭلىڭىزنى توق تۇتسىڭىز، ھېچ نەرسىدىن قورقمىسىڭىز، ياشاش يولىنى تاپالايسىز. مۇشۇنىڭدىن قارىغاندا، بىخەتەرلىك تۇيغۇسىنىڭ تەدبىرىنى ئۆزىنىڭ، ھەرخىل ئەھۋالغا جۈملىدىن ھېچقانداق تاشقى دۇنيادىكى بىخەتەرلىك ئىمكانىيەت شارائىتى بولمىغان ئەھۋالغا تاقابىل تۇرالايدىغانلىقىنى چۈشىنىش، دەپ ئۆزگەرتسەك بولغۇدەك. بىلمىگەن ئىشقا تەۋەككۇل قىلىشقا ۋە ئۇنى بىلىۋېلىش ئۈچۈن دادىل ئىزدىنىدىغان بەزى كىشىلەر ھەممە ئىشتا ئالدىن پىلان تۈزۈپ ئولتۇرمايدۇ، لېكىن ھەممە ئىشتا ئالدىدا ماڭالايدۇ. چۈنكى ئۇلار كۆڭلىدىكى كۈچلۈك بىخەتەرلىك تۇيغۇسىغا تايىنىدۇ. يېڭى سەرگۈزەشتىلەرنى باشتىن كەچۈرۈشكە جۈرئەت قىلىدۇ، بۇ ئارقىلىق ئۆزىنى ئۈزلۈكسىز راۋاجلاندۇرۇپ، نى ـ نى ئىشلارنى قىلالايدىغان قىلىدۇ.

(5) يوشۇرۇن ئىقتىدارنى جارى قىلدۇرۇش — مەشىق (5)

بېشارەت — كىشىلەرنىڭ يوشۇرۇن ئىقتىدارنى جارى قىلدۇرۇشنىڭ مۇھىم ۋاستىسى. بېشارەتتىن كۈچلۈك پىسخىكىلىق مۇقىم كۈچ پەيدا بولىدۇ ھەم يوشۇرۇن مۇددىئانى ھەرىكەت قىلىشقا يېتەكلەيدۇ. ئاكتىپ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئېڭىغا ئىگە بېشارەت سىزنى ئىرادە كۈچىڭىزدىن

ئازراقلا پايدىلىنىپ، ئىستىخىيلىك پسىخىكىڭىز بويىچە نىشانىڭىزغا يېتىدىغان قىلىدۇ.

ئۆزىگە بېشارەت بېرىشنى ئۆگىنىشتە مۇنداق بەش چوڭ پرىنسىپنى ئەستە مەھكەم تۇتۇڭ:

1 ـ ئاددىي: كۆڭلىڭىزگە پۈككەن يوشۇرۇن مۇددىئايىڭىز مەسىلەن، «مەن بارغانسېرى بېيىپ كېتىمەن»، «مەن بارغانسېرى كۆپ پۇل تاپىمەن» دېگەنلەر ئاددىي ھەم ئەمەلىي بولسۇن.

2 ـ ئاكتىپ: بۇ نۇقتا ئىنتايىن مۇھىم. ئەگەر سىز: «ماڭا گادايلىقنىڭ لازىمى يوق» دېسىڭىز، بۇنداق پاسسىپ «گاداي» دېگەن قاراش يوشۇرۇن ئوي پىكرىڭىزگە سىڭىپ قالىدۇ. شۇڭا سىز ئىجابىي تەرەپتىن «مەن چوقۇم بېيىپ كېتىمەن» دېيىشىڭىز كېرەك.

3 ـ ئەقىدە: گېپىڭىز «ئاقىدىغان» بولۇشى كېرەك. پسىخىك جەھەتتە زىددىيەت ۋە قارشىلىشىشتىن ساقلىنىڭ. ئەگەر «بۇ يىل ئىچىدە بىر مىليون دوللار» تاپالىشىم زادىلا مۇمكىن ئەمەس دەپ قارىسىڭىز، ئۆزىڭىز قوبۇل قىلالىغۇدەك بىرەر سانىنى تاللىسىڭىز، مەسىلەن، «بۇ يىل ئىچىدە 500 مىڭ ياكى 300 مىڭ دوللار تاپىمەن»، دېگەننى تاللىسىڭىز بولىدۇ.

4 ـ تەسەۋۋۇر: ئۆزىڭىز ئۇچۇن بەلگىلىگەن مۇددىئا-مەقسەتنى ئويلىغاندا ياكى يادلىغاندا كاللىڭىزدا ئېنىق تەسەۋۋۇر شەكىللەنسۇن، ئەگەر خىيالىڭىزدا ئۆزىڭىزنىڭ بېيىغان قىياپىتىڭىزنى كۆرەلمىسىڭىز، مەڭگۈ باي بولالمايسىز.

5 ـ ھېسسىيات: ئۆزىڭىزنىڭ ساغلاملىقىنى، ۋۇجۇدىڭىزنىڭ كۈچكە تولغانلىق سېزىمىنى تەسەۋۋۇر قىلىڭ؛ مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلىقىڭىزنى، كىشىلىك تۇرمۇشىڭىزنى ئىنتايىن مەنىلىك ئۆتكۈزۈۋاتقانلىقىڭىزنى تەسەۋۋۇر قىلىڭ. ناپولېئون خېئول مۇنداق دەيدۇ: «قېلىپلاشقان سۆزلىرىڭىزنى دېكلاماتسىيە قىلىۋاتقىنىڭىزدا (ئىچىڭىزدە دېكلاماتسىيە قىلىۋاتقىنىڭىزدا)، ئۇنىڭغا ھېسسىياتىڭىزنى سىڭدۈرۈڭ... ئۇنداق قىلمىسىڭىز، ئېغىزىڭىزدىلا

دېكلاماتسىيە قىلغانغا نەتىجە چىقمايدۇ، يوشۇرۇن ئېڭىڭىز ئىدىيە ۋە ھېسسىياتنىڭ ماسلاشتۇرۇشىغا تايىنىپ ھەرىكىتىڭىزنى تەڭشەيدۇ.»

§ 5 . ئۇلۇغ يوشۇرۇن ئاڭ

يوشۇرۇن ئاڭ — «قەلبىمىز» دىكى دېڭىزدۇر. ئۇنىڭغا بارلىق ئىدىيە، ھېسسىيات ـ تۇيغۇنىڭ نازۇك، ئىنچىكە ئېقىملىرى مۇجەسسەملەنگەن، خىلمۇخىل ئىدىيەۋى ھالەت، (ئوي ـ پىكىر) قاراش نۇقتىئىنەزەرلەر قاچىلانغان تەپەككۇر ئېڭىمىزنى شەكىللەندۈرگەن.

1. ئۇلۇغ يوشۇرۇن ئاڭ

خەت مەنىسىدىن چۈشەنگەندە، ئاڭ دېگىنىمىز ئاددىي ئېيتقاندا، كىشىلەرنىڭ دۇنيانى بىر قەدەر روشەن بىلىشىدىكى چوڭ مېڭىنىڭ ئەقلىي پائالىيىتىدىن ئىبارەت. يوشۇرۇن دېگەن سۆز ـ كۆرۈنمەيدۇ، دېگەن مەنىدە. يوشۇرۇن ئاڭ روشەن كۆرۈنمەيدۇ. چوڭ مېڭىنىڭ شەيئىلەرنى بىلىشى، تەپەككۇرى قاتارلىق ئەقلىي پائالىيەتلىرىنى كۆرۈنۈشتە ئاشكارىلىمايدۇ.

پسىخولوگ ۋىلىيېد يوشۇرۇن ئاڭنى دېڭىزدىكى مۇز تاغقا ئوخشىتىپ مۇنداق سۆپەتلىگەن: دېڭىز يۈزىدە لەيلىگەندە كۆرگىلى بولىدىغىنى مۇز تاغ چوققىسى — ئاڭ. لېكىن، دېڭىز ئاستىغا يوشۇرۇنغىنى، كۆرۈنمەيدىغىنى تېخىمۇ چوڭ مۇز تاغ گەۋدىسى — يوشۇرۇن ئاڭ.

يوشۇرۇن ئاڭنىڭ تۆۋەندىكىدەك ئالاھىدىلىكى بولىدۇ:

(1) يوشۇرۇن ئاڭ ئەستىلىك خاتىرىدە زاپاس ساقلىنىش ئىقتىدارىغا ئىگە

يوشۇرۇن ئاڭ ـ گويا تەڭداشسىز غايەت زور ئامبارغا ياكى بانكىغا ئوخشايدۇ. ئۇنىڭدا كىشىلىك تۇرمۇشتىكى ھەممىسىنى بىلگەن، ئاڭلىغان،

كۆرگەن نەرسىلەرنى ۋە ئىدىيە ھېسسىياتنى ساقلىغىلى بولىدۇ.

ئادەم تۇغۇلغاندىن تارتىپ قېرىپ ئۆلگەنگە قەدەر كۆرگەن، ئاڭلىغان، ھېس قىلغان، ئويلىغان، تەسەۋۋۇر قىلغان، بىلگەن نەرسىلەرنىڭ ھەممىسى يوشۇرۇن ئاڭغا كىرىدۇ ۋە ئۇنىڭدا ساقلىنىدۇ. بەزى تونۇش شەيئىلەر، مەسىلەن، ئۇزاق مۇددەتلىك تۇرمۇش مۇھىتىدا شەكىللەنگەن ئۆرپ ـ ئادەت، نۇقتىئىنەزەر، كىشىلەر ئوبرازى، باشقىلارنىڭ بەزى تەسەۋۋۇر ئادىتى ۋە ھەرىكەت ئالاھىدىلىكى قاتارلىقلار كۆپىنچە روشەن ئاڭ خاتىرىسىدىن ئۆتمەيلا بىلىنەر ـ بىلىنمەس ھالدا كىشىلەرنىڭ يوشۇرۇن ئېڭىغا بىۋاسىتە كىرىپ ساقلىنىپ قالىدۇ. «قارىغا يولۇقساڭ قارىسى يۇقىدۇ، يامانغا يولۇقساڭ يارىسى» دېگەن سۆز يوشۇرۇن ئاڭنىڭ قوبۇل قىلىدىغانلىقى ۋە ئىنكاس قايتۇرىدىغانلىقىنىڭ نەتىجىسى.

(2) يوشۇرۇن ئاڭ ئۆزلۈكىدىن رەتكە تىزىلىش، گۇرۇپپىلىشىش، تۈرلەرگە ئايرىلىش ئىقتىدارىغا ئىگە

يوشۇرۇن ئاڭ ساقلاپ قويغان مۇرەككەپ نەرسىلەرنى يېڭىۋاشتىن ئاپتوماتىك رەتكە تۇرغۇزىدۇ، گۇرۇپپىلايدۇ، تۈرلەرگە ئايرىيدۇ، ئۆزگىرىۋاتقان خىلمۇخىل ئېھتىياجغا ھەمىشە ماسلىشىپ تۇرىدۇ.

كىشىلەرنىڭ چۈش كۆرۈشى يوشۇرۇن ئاڭنىڭ بىرخىل ئاپتوماتىك رەتكە تىزىلغانلىقى ۋە گۇرۇپپىلاشقانلىقىنىڭ ئىنكاسى. بىز مەلۇم بىر مەسىلە ئۈستىدە باش قاتۇرغاندا، مۇشۇ ئىشقا مۇناسىۋەتلىك يوشۇرۇن پىكىر بىزنى سەگىتىپ قويۇشى، ئاڭ دەرىجىسىگە كۆتۈرۈلۈپ تەسەۋۋۇرىمىزغا خىزمەت قىلىشى مۇمكىن. ئەمما ئويلانغان مەسىلە بىلەن مۇناسىۋەتسىز يوشۇرۇن ئاڭ ئادەتتىكى ئەھۋالدا بىزنى سەگىتمەيدۇ، ئۆز جايىدا يوۋاشلىق بىلەن يوشۇرۇنۇپ تۇرىدۇ. چوڭ مېڭىنىڭ ئىقتىدارىنى قالايمىقانلاشتۇرىدىغان «نېرۋا كېسىلى» نى يوشۇرۇن ئاڭنىڭ رەتكە تىزىش گۇرۇپپىلىشىشىدىكى تەرتىپسىزلىك، قالايمىقانچىلىقى كەلتۈرۈپ چىقارغان بولىدۇ.

(3) يوشۇرۇن ئاڭنىڭ «مەخپىي سىفىر» لىق ۋە «مۇجمەل» لىكى

«مەخپىي سىفىر» ئوخشىتىشتا ئىشلىتىلگەن ئىبارە يوشۇرۇن ئاڭنى ئويغىتىشتا، ئالاھىدە كۆرۈنۈش ياكى ئالاھىدە ئاڭ بۇيرۇقى بولۇشى كېرەك. «مۇجمەللىك» ئادەمنىڭ چوڭ مېڭىسىدە ساقلىنىدىغان يوشۇرۇن ئاڭنىڭ بىز بىلەلەيدىغان مۇجمەل «بەلگە نومۇرى» غا ئۆزگىرىدىغانلىقىغا قارىتىلغان، بۇ ئاڭنىڭ يېڭىۋاشتىن «تەرجىمە» قىلىشى ئارقىلىق روشەنلىشىدۇ، بۇ جەريان غىل ـ پال ئۆتكەچكە، بايقاشقا ئامالسىزمىز.

بىز بىرەر ئىشنى ئەسلىگەن، ئۇ ھەقتە ئويلانغان چاغدا مەسىلەن، ئۆسمۈرلۈك دەۋرىمىزدىكى مۇۋەپپەقىيەت قازانغان بىرەر ئىشنى ئەسلىگەندە، يوشۇرۇن ئېڭىمىزغا ئالاھىدە بۇيرۇق چۈشۈرىمىز، شۇنىڭ بىلەن بۇ جەھەتتىكى يوشۇرۇن ئاڭ ناھايىتى تېزلا ئويغىنىدۇ ھەم ئاڭنىڭ «تەرجىمە» قىلىشى ئارقىلىق كۆز ئالدىمىزدا زاھىر بولىدۇ.

بىز مۇئەييەن ئالاھىدە ئەھۋالنىڭ تۈرتكىسىگە ئۇچرىغاندا شۇنىڭغا مۇناسىپ بەزى يوشۇرۇن ئاڭمۇ ئۆزلۈكىدىن ئوتتۇرىغا چىقىدۇ. مەسىلەن، سىز كىنودا سۆيۈشكەنلىك كۆرۈنۈشنى كۆرسىڭىز، يوشۇرۇن ئېڭىڭىزدىكى ئاشۇنىڭغا ئالاقىدار (ئۇزاق ئۆتمۈشتىكى) بەزى ئەسلىمىلەر مېڭە ئېكرانىڭىزدا غىل ـ پال ئەكس ئېتىپ، كىنودىكى تۇرمۇش بىلەن بىرىكىپ چوڭ مېڭىڭىزدىكى ئاڭدا شېرىن ئەسلىمە پەيدا قىلىدۇ. بۇ يوشۇرۇن ئاڭدىكى تېز سۈرئەتلىك «مەخپىي سىفىر» نىڭ چاقىرىشى ۋە ئاڭنىڭ تېز سۈرئەتتە تەرجىمە قىلىنغانلىقىنىڭ ئىپادىسى.

(4) يوشۇرۇن ئاڭ كىشىلەر قىلمىشىنى بىۋاسىتە ئىدارە قىلىش ئىقتىدارىغا ئىگە

كىشىلەرنىڭ ئادەتلەنگەن بەزى ھەرىكەتلىرى، قىلمىشلىرى ۋە ئۆزى سەزمىگەن بەزى قىلىقلىرى ئەمەلىيەتتە يوشۇرۇن ئاڭنىڭ ئىدارە قىلغانلىقىدىن بولىدۇ. بەزى كىشىلەر قېيىن مەسىلىگە دۇچ كەلگەندە، دەرھال «خىرىس قىلىش» «بىر ئامال قىلىپ ھەل قىلىش» كويىدا بولىدۇ،

ھەرىكىتىمۇ شۇنىڭغا ئەگىشىدۇ. يەنە بىر قىسىم كىشىلەر قىيىن مەسىلىگە دۇچ كەلگەندە، ئاڭلىق بولماي، ھەتتا باش قاتۇرمايلا چېكىنىش، مەغلۇپ بولۇش كويىدا بولىدۇ، بەلكى ھەرىكىتىدىمۇ چېكىنىپ كېتىدۇ. بۇ يەردە ئىلگىرىكى تەجرىبىگە ئوخشىمايدىغان يوشۇرۇن ئاڭ رول ئوينىغان بولىدۇ.

(5) يوشۇرۇن ئاڭنىڭ ئۈزلۈكسىز مەسىلە ھەل قىلالايدىغان تەپەككۇر قىلىش ئىقتىدارى بولىدۇ

بىرەر قىيىن مەسىلە ئۈستىدە باش قاتۇرۇپ، ئۇنى دەماللىققا ھەل قىلالمىغاندا، ۋاقتىنچە توختاپ باشقا ئىشنى قىلىشىڭىز، كۆڭلەرنىڭ بىرىدە مەسىلىنىڭ جاۋابىغا دائىر يىپ ئۇچى ھەتتا مۇكەممەل جاۋاب مېڭىڭىزدە ئۇشتۇمتۇت پەيدا بولغاندا ھەيرانۇ مەسلىكتە خۇشال بولۇپ كېتىشىڭىز مۇمكىن، بۇ ئەسلىدە يوشۇرۇن ئاڭنىڭ ئۈزلۈكسىز تەپەككۇر قىلىپ سىزگە مەسىلە ھەل قىلغانلىقى ھېسابلىنىدۇ. «ئىلھام» دېگىنىمىز دەل يوشۇرۇن ئاڭنىڭ ئۈزلۈكسىز تەپەككۇر قىلىش ئىقتىدارىدۇر.

(6) يوشۇرۇن ئاڭنىڭ تېز سۇرئەتلىك، رېفلېكسلىق ئىنكاسى — ئالدىن بىلىش تۇيغۇسى ۋە بىۋاسىتە سېزىش ئىقتىدارىنى شەكىللەندۇرگەن بولىدۇ

ئېيتىشلارغا قارىغاندا بەزى مال باققۇچىلار ئات تۇيۇقى ئىزىغا قاراپ ئاتنىڭ قانچىلىك يىراقلىققا كەتكەنلىكىگە ھۆكۈم قىلالايدىكەن. بۇنداق ئالدىن بىلىش تۇيغۇسى ۋە بىۋاسىتە سېزىم ئۇلارنىڭ ئۇزاققىچە ئات ئىزى بىلەن ھەپىلىشىشىدىن ھاسىل قىلىنغان تەجرىبىنىڭ يوشۇرۇن ئاڭدىكى رېفلېكسلىق ئىنكاسى. ئىنسانلارنىڭ بىۋاقىتا بولغان بەزى بىۋاسىتە سېزىمىمۇ بىۋاق بىلەن ئۇزاققىچە بىللە ياشاش ئادىتىدىن شەكىللەنگەن يوشۇرۇن ئېڭىنىڭ بىۋاسىتە ئىنكاسى.

قىسقىسى، يوشۇرۇن ئاڭ «قەلبىمىز» دىكى دېڭىز. ئۇنىڭغا بارلىق ئىدىيە – تۇيغۇنىڭ نازۇك، ئىنچىكە ئېقىملىرى مۇجەسسەملەنگەن، خىلمۇ خىل ئىدىيىۋى ھالەت، قاراشلاردىن تەركىب تاپقان. ھەرخىل روھىي

ھالەت نۇقتىئىنەزەرنىڭ نەچچە يۈز دەريا ئېقىنى يىغىلغان. ئۇ جىمكى تەپەككۇر ئېڭىمىزنى شەكىللەندۇرگەن بۇلاق. سىزدە ئانىڭىزنىڭ قورسىقىدا ئاپىرىدە بولغاندىن تارتىپ يوشۇرۇن ئاڭ شەكىللىنىشكە باشلايدۇ؛ ئاتا – ئانىڭىزنىڭ ئارزۇسى، تەلىمى، ئائىلە مۇھىتىنىڭ تەسىرى، مەكتەپ تەربىيىسى، كىچىكلىكتىن چوڭ بولغۇچە كەچۈرگەن كەچمىش، سىزگە سىرتتىن تەسىر كۆرسەتكەن بارلىق ئىدىيە – قاراش، ئاڭ ۋە ئۆزىڭىزدە شەكىللەنگەن قاراش، ئاڭ – سېزىم تۇيغۇسى، جۈملىدىن ئىجابىي، ئاكتىپ ئاڭ – سېزىم تۇيغۇسى ۋە سەلبىي، پاسسىپ ئاڭ – سېزىم تۇيغۇسى قاتارلىقلار يوشۇرۇن ئېڭىڭىزدا يىغىلىپ، ساقلىنىپ مول قەلب دۇنياسى ۋە روھىيىتىڭىزنى شەكىللەندۇرىدۇ، مانا بۇ بىزنىڭ پىكىر تەپەككۇر، پسىخىك روھىي ھالەت، ئەقىل پاراسەت شەكىللەندۇرۇشىمىزدىكى پۈتمەس – تۈگىمەس ماتېرىيال ھەم ئۇچۇر بۇلىقىمىزدۇر.

2. يوشۇرۇن ئاڭنى قانداق قىلغاندا ئاچقىلى ۋە ئۇنىڭدىن پايدىلانغىلى بولىدۇ

يوشۇرۇن ئاڭ ھەممە نەرسىنى ئۆزئىچىگە ئالغان ئاشۇنداق تولىمۇ ئاجايىپ نەرسە ئىكەن، ئۇنداق بولسا، ئۇنى قانداق قىلغاندا يېتىلدۇرگىلى، ئاچقىلى ۋە ئۇنىڭدىن پايدىلانغىلى بولىدۇ؟ تۆۋەندە ئىزدىنىش، پايدىلىنىش ئۈچۈن بىر نەچچە نۇقتىنى ئوتتۇرىغا قويىمىز:

1 – يوشۇرۇن ئاڭنىڭ چەكسىز زاپاس ساقلاش، ئەستە قالدۇرۇش ئىقتىدارىنى يېتىلدۇرۇش ئەقىل – ئىدرىكىمىزگە كەڭ زېمىن ھازىرلاشنىڭ پۇختا ئاساسى.

ئەگەر ئېگىز، كاتتا بىنا سالماقچى بولسىڭىز، جەزمەن خىلمۇخىل قۇرۇلۇش ماتېرىيالى، بىزەك ماتېرىيالى، لايىھىلەش بىلىمى، بىناكارلىق تېخنىكىسى، قۇرۇلۇش ماشىنىلىرى قاتارلىقلارنى ھازىرلىشىڭىز، قوماندانلىق، باشقۇرۇش ماھارىتى قاتارلىقلارغىمۇ ئىگە بولۇشىڭىز كېرەك.

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا ئىنتىلىدىغانلار ۋە مەشھۇر كىشىلەر ئۇچۇن ئېيتقاندا، ئۇلار يېڭى نەرسىلەرنى ئۈزلۈكسىز ئۆگىنىپ، يوشۇرۇن ئېڭىغا

تېخىمۇ كۆپ ئاساسىي ساۋات بىلىملىرى، كەسپىي بىلىملەر، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش بىلىملىرى ۋە ئۇلارغا ئالاقىدار ئەڭ يېڭى ئۇچۇرلارنى سىڭدۈرۈشى كېرەك.

«ھەممە ئىشقا زەڭ قويغىن، ئۆگەنگۈدەك بىلىم بار». چوڭ مېڭەم تېخىمۇ ئەقىل ـ ئىدرەكلىك،ئىجادىيەتكە تېخىمۇ باي، رېئاللىققا تېخىمۇ ئۇيغۇن بولسىكەن دېسىڭىز، يوشۇرۇن ئېڭىڭىزغا ئالاقىدار ئۇچۇرلارنى تېخىمۇ كۆپرەك كىرگۈزۈڭ.

يوشۇرۇن ئېڭىڭىزنىڭ زاپاس ساقلاش ئىقتىدارىنى تېخىمۇ ئۈنۈملۈك قىلماقچى بولسىڭىز، بەزى قوشۇمچە ۋاستىلارنى قوللىنىپ زاپاس ساقلىشىغا ياردەم بەرسىڭىز بولىدۇ. مەسىلەن، مۇھىم ماتېرىياللارنى قايتا كىرگۈزۈش، قايتا ئۆگىنىش، ئەستە ساقلاش ئىقتىدارىنى ئاشۇرۇش، كۆرگىلى بولىدىغان ئۇچۇر ماتېرىيال ئامبىرى —— تۈرلەر بويىچە ساقلانغان كىتابلار، گېزىت كېسىندىلىرى، ئەستىلىك كۈندىلىك خاتىرە، كومپيۇتېرنىڭ يۇمشاق بۆلەك دېسكىسى قاتارلىقلارنى ساقلىشىڭىز كېرەك، ئۇلار يوشۇرۇن ئاڭنى ئۆزىڭىزنىڭ ئىجادىي تەپەككۇرىڭىزگە ۋە باشقا ئەقىل ـ ئىدرىكىڭىزگە خىزمەت قىلدۇرۇشىڭىزغا ياردەم بېرىدۇ.

2 ـ يوشۇرۇن ئاڭنىڭ تىزگىنلەش ئىقتىدارىنى يېتىلدۈرۈپ، ئۇنى بىزنى مەغلۇبىيەتكە باشلاش ئۈچۈن ئەمەس، بەلكى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىمىز ئۈچۈن خىزمەت قىلدىغان قىلىش كېرەك.

يوشۇرۇن ئاڭ ھەق ـ ناھەقنى پەرق ئەتمەيدىغان، ئاكتىپنىمۇ، پاسسىپنىمۇ، ياخشىنىمۇ، يامانىنىمۇ قوبۇل قىلىۋېرىدىغان بولغاچقا ھەمىشە ئاڭدىن ھالقىپ چىقىپ كىشىلەرنىڭ ھەرىكىتىنى بىۋاستە ئىدارە قىلىدۇ ياكى كىشىلەردە ھەرخىل روھىي ھالەت شەكىللەندۈرىدۇ. شۇڭا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىمۇ، مەغلۇبىيەتكە ئۇچراشتىمۇ يوشۇرۇن ئاڭنىڭ تەسىرى زور بولىدۇ.

شۇڭا ئۆزىمىزنى يېتىلدۈرۈپ ئاكتىپ، پايدىلىق بولغان مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يوشۇرۇن ئاڭنى تىرىشىپ ئېچىشىمىز ۋە ئۇنىڭدىن پايدىلىنىشىمىز، مەغلۇبىيەتكە ئېلىپ بېرىش ئېھتىمالى بولغان پاسسىپ يوشۇرۇن

ئاڭنى چەك تىزگىنلىشىمىز لازىم. كونكرېت ئېيتقاندا، ئەسلىدىكى يوشۇرۇن ئاڭ تەركىبىدىكى ئاكتىپ ئامىللارنى قەدىرلەپ ئۇنىڭغا يېڭى ئاكتىپ پايدىلىق بولغان مۇۋەپپەقىيەتلىك ئۇچۇر ماتېرىياللىرىنى قوشۇپ، ئاكتىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش روھىي ھالىتىنى ھۆكۈمران ئورۇنغا چىقىرىپ، ئۇنى ئەڭ ئەۋزەل يوشۇرۇن ئاڭغا ئايلاندۇرۇشىمىز، ھەتتا ھەرىكىتىمىزنى ئىدارە قىلىدىغان بىۋاستە سېزىملىق رېفلېكسقا ۋە ئالدىن بىلىش تۇيغۇسىغا ئىگە قىلىشىمىز كېرەك.

ئۇنىڭدىن باشقا ھەنىۋا پاسسىپ مەغلۇبىيەتچىلىك روھىي ھالەت ئۇچۇرلىرىنى تىزگىنلىشىمىز، ئۇلارنى يوشۇرۇن ئېڭىمىزغا خالىغانچە كىرەلمەيدىغان قىلىۋېتىشىمىز كېرەك. پاسسىپ ئۇچۇرغا دۇچ كەلگەندە، ئۇنى مۇنداق ئىككى خىل ئۇسۇل قوللىنىپ تىزگىنلىسەك بولىدۇ.

بىرىنچى، ئۇنى دەرھال باستۇرۇۋېتىش، ئۇنىڭدىن ئۆزىنى قاچۇرۇش، ئۇلارنىڭ چوڭ مېڭىمىزنىڭ تەپەككۇرىنى بولغىۋېتىشكە يول قويماسلىق، ئىلگىرى مەقسەتسىز ھالدا قوبۇل قىلىپ قالغان پاسسىپ مەغلۇبىيەتكە ئېلىپ بارىدىغان يوشۇرۇن ئاڭنى مەڭگۈ تىلغا ئالماسلىق ئۇنى ئۇنتۇپ كېتىش، يوشۇرۇن ئاڭ دېڭىزىغا غەرق قىلىۋېتىش كېرەك.

ئىككىنچى، تەنقىدى تەھلىل قىلىپ چىرىك نەرسىدىن مۆجىزە يارىتىش كېرەك. پاسسىپ مەغلۇبىيەتچىلىك روھىي ھالىتىنى ئاكتىپ مۇۋەپپەقىيەتلىك روھىي ھالەتنى قوللىنىپ تەھلىل ـ تەنقىد قىلىپ، زىياننى پايدىغا ئايلاندۇرۇپ، پاسسىپ مەغلۇبىيەتچىلىك يوشۇرۇن ئېڭىنى زەھەرلىك چۆپنى ئوغۇتقا ئايلاندۇرغاندەك، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا پايدىلىق تەپەككۇر ئېڭىغا ئايلاندۇرۇش كېرەك.

ئۈچىنچى، يوشۇرۇن ئاڭنىڭ ئۆزلۈكىدىن تەپەككۇر قىلىپ ياراتقان ئەقىل ـ پاراسەت ئىقتىدارىنى ئېچىش ۋە ئۇنىڭدىن پايدىلىنىش مەسىلە ھەل قىلىشىمىزغا، ئىلھامغا ئىگە بولۇشىمىزغا ياردەم بېرىدۇ.

يوشۇرۇن ئاڭ ئۆمرىمىزدىكى مەقسەتلىك ـ مەقسەتسىز ئۇچۇرلارغا، ھېسسىي بىلىش، ئەقلىي بىلىش دائىرىسىدىكى ئۇچۇرلارغا يوشۇرۇنغان بولىدۇ. ھەم ئۇ ئۇچۇرلارنى ئۆزلۈكىدىن رەتكە تۇرغۇزۇپ، گۇرۇپپىلاشتۇ-

رۇپ تۈرلەرگە ئايرىپ، بەزى يېڭى ئۇقۇملارنى بارلىققا كەلتۈردۇ. شۇڭا ئۇنىڭغا بۇيرۇق بېرىپ ئۆزىمىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك خىيالىي تەسەۋۋۇرىمىزنى، دۇچ كەلگەن قىيىن مەسىلىلەرنى ئېنىق كۆرسەتمىگە ئايلاندۇرۇپ، ئاڭ ئارقىلىق يوشۇرۇن ئاڭغا يۆتكىيەلەيمىز، ئاندىن ئۇنىڭ جاۋابىنى كۈتۈپ تۇرىمىز.

نۇرغۇن كىشى مەلۇم بىر مەسىلە ئۈستىدە ئويان ئويلاپ، بۇيان ئويلاپ باش قاتۇردۇ، ئەمما جاۋابىنى چىقىرالمايدۇ. ئەمما چۈشىدە، ياكى سەھەردە ئويغانغاندا، ياكى يۇيۇنۇۋاتقاندا، يولدا كېتىۋاتقاندا، ئۇشتۇمتۇت چوڭ مېڭىسىدە جاۋاب ياكى ئىلھام زاھىر بولىدۇ. قەدىمكى يونانلىق ئالىم ئارخىمىد يۇيۇنۇۋاتقاندا، ئۇشتۇمتۇت ئىلھامى كېلىپ، مەشھۇر لەيلىمە كۈچ تېئورېمىسىنى كەشىپ قىلغان.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، كۆڭۈل قويۇپ، پىكىر يۈرگۈزسەك، يوشۇرۇن ئاڭ مەسىلە ھەل قىلىشىمىزغا ھەر ۋاقىت ياردەم بېرەلەيدۇ. شۇڭا، بىز پىكىر يۈرگۈزۈش بىلەن بىللە، ھەرقانداق جايدا خاتىرە دەپتىرىمىزنى تەقلەپ قويۇشىمىز، ئىلھام يوشۇرۇن ئاڭدىن چىققاندا، دەرھال خاتىرىلىۋېلىشىمىز كېرەك.

§ 6 . ئاكتىپ پسىخىكىلىق بېشارەت

پسىخىكىلىق بېشارەت كىشىلەرنى ئۆزىنى دورا قىلىپ، كېسەلنى ساقايتالايدىغان قىلالايدۇ، دورىنى زەھەرگە ئايلاندۇرۇپ، جاننى ئالىدىغانمۇ قىلالايدۇ، مانا بۇ پسىخىكىلىق بېشارەتنىڭ رولى.

كىشىلەر قايغۇ - ئەلەم تۈپەيلىدىن يىغلايدۇ. لېكىن كۆپىنچە يىغلاپ يۈرۈپ، قايغۇ - ئەلەم چېكىدۇ. دۇنيادا خاتىرجەم بولالمايدىغان، ئۆزىدىن ئۆكۈنۈپ چېچىلىپ يۈرۈيدىغان نۇرغۇن كىشى بار. ئۇلار ھەمىشە ھېچقانداق ئىشقا قۇربىم يەتمەيدۇ دەپ قارايدۇ. روشەنكى، بۇ ئەكس تەسىر

كۆرسىتىدىغان ئۆزىگە بېرىلگەن بېشارەتنىڭ قاپقىنىغا چۈشكەنلىك.

ئۆزىگە بېرىلگەن بېشارەتنىڭ ئىجابىي رولى ئىشەنچىمىزنى قانداق ئاشۇرۇشنى، مەغلۇبىيەتتىن مۇۋەپپەقىيەتنى قانداق ھېس قىلىشنى، يامان كەيپىياتنى قانداق يېڭىشنى يېتىلدۈرۈشتە كۆرۈلىدۇ. ئۆزىگە بېرىلگەن بېشارەت كىشىلەرنى ئۆزىنى دورا قىلىپ كېسەلنى ساقايتىدىغان قىلالايدۇ، دورىنى زەھەرگە ئايلاندۇرۇپ، جاننى ئالىدىغانمۇ قىلالايدۇ. شۇڭا ئۆزىگە بېرىلگەن بېشارەتنى قانداق توغرا ئىشلىتىش كىشىلىك تۇرمۇش مۇساپىسىدا ساقلانغىلى بولمايدىغان ھەم ئېنىق بىلىۋېلىشقا تېگىشلىك بىر ئىلىم ھېسابلىنىدۇ.

1. ئۆزىگە بېرىلگەن بېشارەتنىڭ غايەت زور كۈچ - قۇدرىتى

ناپولېئون خېئول بىزنى ئۆزىگە بېشارەت بېرىشنىڭ فورمۇلىسى بىلەن تەمىن ئەتتى. ئۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا ئىنتىزار كىشىلەرگە: «ئۆزىڭىزنى ھەر كۈنى، ھاياتىمدا ئالغا بېسىۋاتىمەن، دەپ ئاگاھلاندۇرۇپ تۇرۇڭ» دەيدۇ.

بېشارەت قارشىلىق بولمىغان ئەھۋالدا مۇلاھىزە، ھەرىكەت ئىپادىسى، ياسىنىش ياكى مۇھىت كەيپىياتى ئارقىلىق كىشىلەرنىڭ پسىخىكىسىغا ۋە ھەرىكىتىگە تەسىر كۆرسىتىپ تۇرىدۇ. كىشىلەرگە بېشارەت رولى بار نۇقتىئىنەزەر، پىكىرلەرنى قوبۇل قىلدۇرىدۇ ياكى بېشارەت بەرگەن يۆنىلىش بويىچە ھەرىكەت قىلدۇرىدۇ.

شۇڭا ناپولېئون خېئول مۇنۇلارنى تولۇقلىما قىلغان: «ئۆزىگە بېشارەت بېرىش يوشۇرۇن ئاڭنىڭ روشەن ئاڭ بىلەن ئۆزئارا ئالمىشىپ تۇرىدىغان كۆۋرۈك ئىكەنلىكىنى بىلىۋېلىش دېگەنلىك» . ئۆزىگە بېشارەت بېرىش ئارقىلىق ئاڭدىكى ئەڭ قۇدرەتلىك ئوي - پىكىرنى يوشۇرۇن ئاڭغا ئايلاندۇرغىلى، يوشۇرۇن ئاڭنىڭ بىر قىسمى قىلغىلى بولىدۇ. دېمەكچىمىزكى، ئۆزىمىزگە ئاڭلىق بېشارەت بېرىشتىن پايدىلىنىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا پايدىلىق ئاكتىپ تەپەككۇر ۋە تۇيغۇنى يوشۇرۇن ئاڭ تۇپرىقىغا چېچىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش داۋامىدا كالتە ئويلاش، سەل قاراش،

بىخەستەلىك قىلىش تۈپەيلىدىن كېلىپ چىقىدىغان بۇزغۇنچىلىق خاراكتېرىدىكى يامان ئاقىۋەتلەرنى ئازايتقىلى بولىدۇ. شۇڭا تەسەۋۋۇرغا تايىنىپ ئۈزلۈكسىز ھالدا ئۆزىگە بېشارەت بېرىپ تۇرىدىغان مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەرنىڭ بايلىق ياراتقۇچى بولۇپ قېلىش ئېھتىمالى ناھايىتى يېقىن.

بېشارەتنىڭ كۈچ ـ قۇدرىتىنى كىشىنى چۆچۈتۈپ ئويغا سالىدىغان پاكىت دېسەك ئارتۇق كەتمەيدۇ. خەۋەر قىلىنىشىچە، مەلۇم دوختۇرخانىدىكى بىر دوختۇر بىر بىمارنىڭ ئۆپكىسىنى رېنتگېندا كۆرۈۋاتقاندا، ئۆزىنىڭ ئاق خالتىدىكى مىق ئېلىنىۋېلىپ ئېچىپ قويغان تۆشۈكنى ئۇشتۇمتۇت كۆرۈپ قېلىپ، ئىختىيارسىز ھالدا: «ۋاي ـ ۋۇي، ئەجەب چوڭ تۆشۈككىنە ـ بۇ!» دەپتۇ. رېنتگېنگە چۈشۈرۈلگەن ھېلىقى بىمار ئۆپكەم تۆشۈك چىققان ئوخشايدۇ، دەپ ئويلاپ چۆچۈپ ئۇشتۇمتۇت ھوشىدىن كېتىپتۇ. مانا بۇ دوختۇرنىڭ ئېھتىياتسىزلىقتىن دەپ سالغان بىر ئېغىز گېپىنىڭ بىمارغا بەرگەن بېشارىتىنىڭ نەتىجىسى. ناپولېئون خېئول ئىلگىرى ئۆزى تۇرغان دوختۇرخانىدىمۇ مۇشۇنداق تەجرىبىگە ئىگە بولغان: ئۇ پۈتۈنلەي خىزمەتتىكى سەۋەنلىك ئىدى. كۆكرەك قىسمى رېنتگېندە تەكشۈرۈلىدىغان ئىككى بىمار بىر ـ بىرىنىڭ نومۇرى خاتا تولدۇرۇلغان دىئاگنوز قەغىزىنى ئېلىپ كېتىشكەن. بۇ ئىككى بىمارنىڭ بىرى ئۆپكە تۇبېر كۇلىيوزى ئىكەن. ئۇنىڭ دىئاگنوز قەغىزى نومۇر خاتا يېزىلغانلىقتىن، يەنە بىر بىمارنىڭ دىئاگنوز قەغىزىگە ئالمىشىپ كەتكەن. نەتىجىدە، ھەقىقىي تۇبېر كۇلىيوز كېسىلى بار بىمار دورا يېمەيلا ساقىيىپ كەتكەن، ئەسلىدىكى ساق كىشى خاتا دىئاگنوز قەغىزىنىڭ بېشارىتىگە ئۇچراپ، دوختۇرخانىدا يېتىپ قالغان. مانا بۇ نۇرغۇن كىشىنى چۆچۈتىدىغان ئەھۋال، شۇڭا ئارىمىزدىكى نۇرغۇن كىشىلەر ھازىر پسىخولوگىيە تەتقىقاتىغا كۆڭۈل بولىدىغان بولۇشتى.

بېشارەت ـــ ئىنسانلارنىڭ پسىخولوگىيە جەھەتتىكى نورمال ئالاھىدىلىكى، ئۇ ئادەمنىڭ يوشۇرۇن ئېڭىغا «ئالدى ئىشىكتىن ئەمەس، بەلكى ئارقا ئىشىك» تىن كىرىدۇ. كىشىلەرنىڭ سۇبيېكتىپ ئېڭىنىڭ تەنقىدىگە ۋە چەكلىمىسىگە ئۇچرىمايدۇ. شۇڭا بېشارەت بەرگەندە بېشارەتنىڭ تەنقىد-

سىز قوبۇل قىلىنىدىغانلىق ئاساسىغا دىققەت قىلىش كېرەك، ئۇنى قوبۇل قىلدۇرمەن دەپ بېسىم ئىشلىتىش ھاجەتسىز، باشقىلارغا قوبۇل قىلمىساڭ بولمايدۇ، دېگەن تەلەپنىمۇ قويماسلىق كېرەك. بېشارەت بىرخىل ئىجتىمائىي پسىخولوگىيىلىك ھادىسە بولغانلىقى ئۈچۈن تۆۋەندىكىدەك ماھىيەتلىك ئالاھىدىلىككە ئىگە بولىدۇ:

بىرىنچى، بېشارەت ـــ بىر خىل پسىخولوگىيىلىك ھادىسە، شۇڭا ئۇنى پسىخولوگىيىلىك بېشارەت دەپ ئاتاشقىمۇ بولىدۇ. بېشارەت جەريانى، ئاساسەن، كىشىلەرنىڭ روھىي جەھەتتىن مەلۇم ئۇچۇرنى قوبۇل قىلىش جەريانىدۇر. شۇڭا ھېسسىي بىلىش، ھۆكۈم قىلىش، قىياس قىلىش، دەلىللەش قاتارلىقلارنىڭ ھەرىكەت شەكلى بېشارەتتىن ئىبارەت بۇ پسىخولوگىيىلىك پائالىيەتنىڭ كونكرېت گەۋدىلەندۈرۈلۈشى ھېسابلىنىدۇ.

ئىككىنچى، بېشارەتنىڭ مۇئەييەن روشەنلىكى ھەم يېپىق، يوشۇرۇنچانلىقى بولىدۇ، بۇ ئىككىسى بىردەكلىككە ئىگە. ئادەتتە بېشارەتتىكى بىر تەرەپ ھامان مۇددىئانى يوشۇرغان بولىدۇ، ئۇ بېشارەت ئارقىلىق قارشى تەرەپكە ئۇقتۇرۇلىدۇ. سودا سارايلىرى ئېلېكترونلۇق شامالدۇرغۇچنى سېتىشتىن ئىلگىرى زاۋۇتلارنىڭ مال تاختىسىغا تىزىلغان شامالدۇرغۇچنى «بۇزغۇنچىلىق خاراكتېرىدە سىناق قىلىپ» ئۇنىڭ ناھايىتى چىدامىلىق ئىكەنلىكىنى نامايان قىلىشقا، خېرىدارلارنىڭ ئىشەنچىسىنى قولغا كەلتۈرۈشكە يول قويىدۇ.

ئۈچىنچى، بېشارەت تۇرمۇش چىنلىقىغا ئىگە، لېكىن ئۇ مۇئەييەن ئالاھىدە پسىخولوگىيىلىك مۇھىت ۋە تاشقى مۇھىت شەكىللەندۈرگەن بولىدۇ. مەسىلەن، سودا ئىنستىتۇتىنى پۈتتۈرگەن بىر پراكتىكانت مۇھىتنىڭ بېشارىتىدىن ئەپچىل پايدىلىنىپ، ئازغىنە ۋاقىتتا نۇرغۇن پۇل تاپقان. ئۇ قانداق قىلغان دەمسىز؟ ئۆزى تۇرۇۋاتقان ۋال ـ ستىرېت كوچىسىغا جايلاشقان ئىشخانىسىنىڭ تېمىغا ئامېرىكا نېفىت پادىشاھى روكفېللېرنىڭ چوڭايتىلغان سۈرىتىنى ئاسقان. ئۇ بۇ نېفىت پادىشاھىنى زادىلا كۆرۈپ باقمىغان بولسىمۇ، لېكىن بۇ سۈرەت كىشىلەرنى: ئۇنىڭ نېفىت پادىشاھى بىلەن يېقىن مۇناسىۋىتى بار ئوخشايدۇ، دەيدىغان تەسىراتقا كەلتۈرۈپ

قويغان؟ بەزى كىشىلەر تېخى ئۇنى ئىقتىساد ساھەدىكىلەرنىڭ مەخپىي
ئاخباراتىنى بىلىدىغان زاتكەن، دېيىشكەن. بېشارەت پسىخىكىسى كۆپىنچە
كىشى مۇھىت بىلەن ئۇچرىشىش جەريانىدا پەيدا بولىدۇ. كىشىگە مۇئەيـ
يەن دەرىجىدە بېشارەت بېرىش ئىمكانىيىتى يارىتىپ بېرىلسە، شۇ كىشىـ
نىڭ پسىخىكىسىدىكى ئۆزگىرىشنى مەلۇم دەرىجىدە تىزگىنلىگىلى بولىدۇ.
بۇ پراكتىكانت بېشارەت بېرىش ماھارىتىدىن پايدىلىنىپ كىشىلەر پسىخىـ
كىسىدا خاتا تۇيغۇ پەيدا قىلىپ، نۇرغۇن مىليونېر بىلەن ئالاقىلىشىش
پۇرسىتىگە ئېرىشكەن، ئۇلارنىڭ ياردىمى بىلەن سودىسىنى راسا رونىاق
تاپقۇزغان، شۇڭا ئۇنىڭ ھېچقانچە ھەيران قىلغۇدەك يېرى يوق.

2. بېشارەتنىڭ بەش خىل شەكلى ۋە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ھەققىدە قىسقىچە تەھلىل

(1) بىۋاستە بېشارەتتىن مۇۋەپپەقىيەتلىك پايدىلىنىش

باشقىلارغا مەقسەتلىك ھالدا شۇ جايدىن بىۋاستە قوزغاتقۇچ ئۇچۇر
تارقىتىش ــــ ئۇنى كىشىلەر تېزلىكتە، ئويلانمايلا قوبۇل قىلىدۇ ــــ
كىشىلەردە قارشىلىششنى كەلتۈرۈپ چىقارمايدىغان، بەلكى كۆزلىگەن
ئىنكاس قايتۇرۇش مەقسىتىگە يېتىشنى نىشان قىلغان بېشارەت بولىدۇ.
ئۇ بىۋاستە بېشارەت دەپ ئاتىلىدۇ. ھازىر سودا پائالىيەتلىرىدە ھەمىشە
بىۋاستە بېشارەت قوللىنىلىدۇ. مال ساتقۇچىلار مەشھۇر كىشىلەرنى ياللىـ
ۋېلىپ، ئېلان چىقىرىشقا قويىدۇ. ئۇلار بىرەر قۇر كىيىم كىيىپ، قولىغا
بىرەر نەرسە ئېلىپ، بىرەر خىل دورا ئىشلىتىدۇ ـ دە، خېرىدارلارغا
تەنتەنىلىك ھالدا «بۇنى ياقتۇرىمەن» دەيدۇ. پسىخولوگىيە نۇقتىسىدىن قارىـ
غاندا، بۇ خىل بېشارەت ئارقىلىق خېرىدارلارنىڭ مال سېتىۋېلىش قىزغىنـ
لىقىنى يېتەكلەشتۇر.

(2) ۋاستىلىك بېشارەتتىن مۇۋەپپەقىيەتلىك پايدىلىنىش

بېشارەت بەرگۈچىنىڭ باشقىلارغا ھەم مۇددىئاسى ئاشكارىلانمايدىغان،
ھەم مەقسىتىمۇ ئېنىق بىلدۈرمەيدىغان، بەلكى باشقىلارغا بېشارەت مەزمۇـ

نىنى چۈشىنىش ئارقىلىق بېشارەتنى قوبۇل قىلدۇرىدىغان ساقلانغان قوزـ
غاتقۇچ ئۇچۇرنى تارقىتىش ــــ ۋاستىلىك بېشارەت دەپ ئاتىلىدۇ. بۇنداق
بېشارەتنىڭ مەزمۇنى، مەنىسى چوڭقۇر، تەبىئىي بولىدۇ، كىشىلەر ئاسانلا
قوبۇل قىلالايدۇ. مەلۇم بىر ھاراق زاۋۇتىنىڭ مەھسۇلاتىنى تەشۋىق قىلىش
مەقسىتىدە تېلېۋىزورغا بەرگەن ئېلانىدا: «ھاراق زاۋۇتىنىڭ باشلىقى ئىستېـ
مالچىلارغا سەمىمى ھالدا شۇنى تەۋسىيە قىلىدۇكى، ھاراقنى زىيادە كۆپ
ئىچىش سالامەتلىككە زىيانلىق، مۇۋاپىق مىقتاردا ئىچىپ تۇرۇش پايدىلىق»
دەپ يېزىلغان. ھەممە ئىشنىڭ ئىجابىي، سەلبىي تەرىپى بولىدۇ، ھالبۇكى
كىشىلەر مەسىلىلەرنى كۆزەتكەندە، مەسىلىلەر ئۈستىدە پىكىر يۈرگۈزگەندە
كۆپىنچە ئىجابىي تەرەپتىن ئىش كۆرۈشكە ئادەتلەنگەن بولىدۇ، بۇنداق
قىلىش ۋاقتىنىڭ ئۆتۈشى بىلەن شۇ كىشىلەرنىڭ پىكىر يۈرگۈزۈش قانۇنىـ
يىتىگە ئايلىنىپ قالىدۇ. لېكىن خۇددى «ھەسەلنى كۆپ يېسە ئەمەن
تېتىيدۇ» دېگەندەك، كىشىلەر ماختاشنى كۆپ ئاڭلىغاندا، ئېسىل كۆرۈـ
نۈشلەرنى كۆپ كۆرگەندە، ئاڭلىغان ــــ كۆرگەنلىرىنىڭ مەزىسى قالماي
ئۇلارنىڭ تەتۈرىسىنى كۆرگىسى، بىلگىسى كېلىپ قالىدۇ. بۇنداق چاغدا
باشقىچە كۆرۈنىدىغان ئوت ـ چۆپمۇ كۆزىگە گۈل كۆرۈنىدىغان، كىشىـ
لەرنى باشقىچە يېڭى تۇيغۇغا كېلىدىغان قىلىپ قويىدۇ. شۇڭا زاۋۇت
باشلىقىنىڭ ئىستېمالچىلارنى ھاراقنى زىيادە كۆپ ئىچمەسلىككە تەۋسىيە
قىلىشى ئۆزگىچە يېڭىلىق بولغاچقا كىشىلەردە چوڭقۇر تەسىر قالدۇرىدۇ.
ئۇنىڭدىن باشقا ۋاستىلىك بېشارەتنى باشقىچە ئۇسۇلدا ئىپادىلەشـ
كىمۇ بولىدۇ. ئالايلى: 60 ـ يىللاردا ئامېرىكا ئارمىيىسىنىڭ يېڭى ئەسكەرـ
لەرنى مەشىق قىلدۇرۇش باتالىئونى بىر تۈركۈم يېڭى ئەسكەر قوبۇل
قىلغان. بۇ يېڭى ئەسكەرلەرنىڭ مەدەنىيەت سەۋىيىسى تۆۋەن بولغاچقا
تازىلىققا رىئايە قىلمايدىكەن. نۇرغۇن ناچار ئادەتلەرنىمۇ يۇقتۇرۇۋالغان
ئىكەن. گازارمىنىڭ مەشقاۋۇل ئوفىتسېرلىرى ئۇلارنى لاياقەتلىك ھەربىي
قىلىپ يېتىشتۈرۈش ئۈستىدە باش قاتۇرۇپتۇ. ئۇلار بەزى ئائىلىلەردىن
كەلگەن خەتلەرنى ئەسكەرلەرگە بېسىپ تارقىتىپ بېرىپ، ئۇلاردىن مۇشۇ

خەتنى ئوقۇپ چىققاندىن كېيىن شۇنىڭغا ئوخشىتىپ خەت يېزىپ ئائىلىسىگە ئەۋەتىپ ئائىلىدىكىلەرگە ئارمىيەدە يېڭىچە تۇرمۇش ئادىتىنى يېتىلدۈرگەنلىكىنى ئۇقتۇرۇشنى تەلەپ قىلغان. قىزىق يېرى شۇكى، شۇنىڭدىن كېيىن بۇ يېڭى ئەسكەرلەر ئىلگىرىكى ناچار ئادەتلىرىنى تاشلاپ، ناھايىتى روھلۇق، ئەدەپلىك، تازىلىققا، ئىنتىزامغا رىئايە قىلىدىغان ئۆلچەملىك ھەربىيلەردىن بولۇپ قالغان. بۇنىڭ سەۋەبى شۇكى، ئۇلار خەتنى ئوقۇش ۋە خەت يېزىش داۋامىدا بېشارەت قوبۇل قىلغان، ئۆزلىرىنى ئۆلچەملىك ھەربىي دەپ ھېسابلاشقان، ئۆزلىرىنىڭ ھەرىكىتى، يۈرۈش - تۇرۇشنى ئاڭلىق ياكى ئاڭسىز ھالدا ھەربىيلىك ئۆلچىمىگە لايىقلاشتۇرۇپ ماڭغان، شۇنداق قىلىپ ئىلگىرىكى ناچار ئادەتلىرىنى تۈگەتكەن.

لىنكولىن بىر قېتىم نۇتۇق سۆزلىگەندە مۇنداق دېگەن. «بىرسى ماڭا خەت يېزىپ، مېنىڭدىن قانچىلىك مال - مۈلكۈم بارلىقىنى سورىدى. مېنىڭ بىر خوتۇنۇم، بىر ئوغلۇم بار، ئۇلار ـــ بىباھا گۆھەر، ئۇنىڭدىن باشقا مەن بىر ئىشخانا ئىجارە ئالغان. ئىشخانىدا بىر ئۈستەل ئۈچ ئورۇندۇق، بولۇڭدا يەنە كىتاب ئىشكاپ بار. ئىشكاپتىكى كىتابلار ھەرقانداق كىشىنىڭ ئوقۇشىغا ئەرزىيدۇ. پېقىر ئۇزۇنتۇرا ئورۇق كەلگەن، يۈزى سوزۇنچاق ئادەممەن، ئۇنچىۋالا ئامەتلىك ئەمەسمەن. مېنىڭ ھېچقانداق يۆلەنچۈكۈم يوق، ماڭا سىلەر بىردىنبىر يۆلەنچۈكۈم». مانا بۇلار لىنكولىننىڭ «قانچىلىك مال - مۈلكىڭىز بار» دېگەن سوئالغا بەرگەن جاۋابى. ئاخىرىدا دېيىلگەن «سىلەر بىردىنبىر يۆلەنچۈكۈم» دېگەن سۆز كىشىلەرگە: «سىلەر بىردىنبىر بايلىقىم، سىلەردىن ئايرىلالمايمەن» دېگەن بېشارەتنى بەرگەن. كىشىلەر بۇنى ئاڭلىغاندىن كېيىن تەبىئىي ھالدا لىنكولىننىڭ خەلقنى سۆيىدىغان چوڭقۇر مېھرى - مۇھەببىتىنى ھېس قىلىدۇ. ھېسسىياتنى بىۋاستە ئىپادىلەش شەكلى بىلەن سېلىشتۇرغاندا، ھېسسىيات ۋە ئارزۇنى مۇشۇنداق ۋاستىلىك، باشقىچە گەپ، بېشارەت بېرىش ئۇسۇلى بىلەن ئىپادىلەش كىشىلەرنى تولىمۇ تەسىرلەندۈرىدۇ ھەم كىشىلەردە چوڭقۇر تەسىرات قالدۇرىدۇ.

(3) ئەكس بېشارەتتىن ئەپچىل پايدىلىنىش

بېشارەت بەرگۈچى بېشارەت بەرگەندىن كېيىن بېشارەت قوبۇل قىلغۇچىنىڭ خاراكتېرىنىڭ ئەكسىچە ئىنكاس قوزغىشى ئەكسى بېشارەت دەپ ئاتىلىدۇ. ئەكسى بېشارەت مۇنداق ئىككى خىلغا ئايرىلىدۇ: بىرى، مەقسەتلىك ئەكسى بېشارەت، يەنە بىرى، مەقسەتسىز ئەكسى بېشارەت.

(1) مەقسەتلىك ئەكسى بېشارەت

مەقسەتلىك ھالدا بېشارەت بېرىش دېگەنلىك ـــ قەستەن تەتۈر گەپ قىلىپ، ئىجابىي ئۈنۈمگە ئېرىشىش دېگەنلىك. مەسىلەن، ھەربىي ئىشلاردا دائىم قوللىنىلىدىغان «ئۇياقتىن شەپە بېرىپ، بۇياقتىن ھۇجۇم قىلىش» «دوپپىسىغا جىگدە سېلىش» قاتارلىق تەدبىرلەر ھەم تۇرمۇشتا قوللىنىلىدىغان «تېرىكتۈرۈش ئۇسۇلى» قاتارلىق مەقسەتلىك ئەكسى بېشارەت ھېسابلىنىدۇ. بۇنداق ئۇسۇل-چارىلەر سودا سېتىقتىمۇ كەڭ دائىرىدە قوللىنىلىدۇ. ئالايلۇق: بىر تۈرلۈك ماللار سودا سارايدىكىلەر ئامباردا بېسىلىپ قالغان كىر يۇيۇش پاراشوكىنى باھادا 10 پىرسەنت تۆۋەنلىتىپ ساتىدىغانلىقىنى تەشۋىق قىلغان، لېكىن بىر ئاي ئۆتسىمۇ بەك ئاز سېتىلغان. كېيىن سودا سارايدىكىلەر سارايىنىڭ ئىشىكىگە سارىيىمىزدىكى كىر يۇيۇش پاراشوكى بىر خېرىدارغا بىر خالتىدىنلا سېتىلىدۇ. ئىككى خالتىدىن كۆپ ئالغانلارغا 5 پىرسەنت باھا قوشۇپ سېتىلىدۇ، دەپ ئېلان چىقارغان. ئۆتكەن - كەچكەنلەر: «كىر يۇيۇش پاراشوكىنىڭ باھاسى ئۆسىدىغان ئوخشىمامدۇ؟ بولمىسا، نېمە ئۈچۈن كۆپ ئالغانلارغا باھا قوشۇپ سېتىلىدۇ؟» دەپ گۇمان قىلىشقان. كىشىلەر ئاشۇنداق دەرگۇمانلىق پسىخىك ھالەتنىڭ ئىدارە قىلىشى بىلەن كىر يۇيۇش پاراشوكىنى تالىشىپ ئېلىشقا باشلىغان، نەچچە كۈن ئۆتە - ئۆتمەيلا بۇ سارايىنىڭ كىر يۇيۇش پاراشوكى پۈتۈنلەي سېتىلىپ بولغان.

(2) مەقسەتسىز بېرىلگەن ئەكسى بېشارەت

ئىجابىي بېشارەت مەقسەتسىزلىك داۋامىدا ئۈنۈم بەرگەن بولسا، بۇ مەقسەتسىز ئەكسى بېشارەت دەپ ئاتىلىدۇ. «بۇ يەردە 300 سەر تەڭگە يوق» دېگەن چاقچاق مانا مۇشۇنداق بېشارەتنىڭ تىپىك مىسالىدۇر.

تەجرىبىلىك كىشىلەر ھەمىشە مۇشۇ قائىدىگە ئاساسلىنىپ، باشقىلارنىڭ پسىخىك روھىي ھالىتىنى ئىگىلەيدۇ. مەسىلەن، ئۆيدە نەرسىلەرنى بۇزۇۋەتكەن بەزى بالىلار ئاتا ـ ئانىسى سوراۋاتقاندا، قولىنى ئارقىسىغا يوشۇرۇپ تۇرۇپ: «مەن ئۇنداق قىلمىدىم، بۇ ئىشنى قىلغان مەن ئەمەس» دەيدۇ. مانا بۇ مەقسەتسىز دەپ سالغان بېشارەت، تىجارەتچىلەر ئادەتتە بۇنداق بېشارەتتىن ئەپچىل پايدىلىنىدۇ.

(4) نوپۇزلۇق بېشارەتتىن ئەپچىل پايدىلىنىش

ئاتاقلىق كىشىلەر، داڭلىق ماركىلار ئارقىلىق باشقىلارنىڭ پسىخىكى ھالىتىگە ۋە ھەرىكىتىگە تەسىر كۆرسىتىش نوپۇزلۇق بېشارەت دەپ ئاتىلىدۇ. بۇنداق بېشارەتنىڭ ئىجتىمائىي تۇرمۇشتىكى تەسىرى ناھايىتى چوڭ بولىدۇ. مەسىلەن، دوختۇرلار كېسەل تەكشۈرگەندە چىقىرىلغان دىئاگنوز ھۆكۈمى داڭلىق دوختۇرنىڭ ئاغزىدىن چىققان بولسا، بىمار بۇنىڭغا قالتىس ئىشىنىدۇ، ــــ دە، كۆڭلى ئىمىن تاپىدۇ. بەزى كىشىلەر خېرىدارلارنىڭ ئېكسپورت تاۋارلىرىغا چوقۇنىدىغان پسىخىكىسىدىن پايدىلىنىپ، ئامباردا بېسىلىپ ياتقان تاۋارلىرىنى ئىچكى قىسىمدا سېتىلىدىغان «ئېكسپورت تاۋارلىرى» دېگەن نام بىلەن بازارغا سالىدۇ، نەتىجىدە بىردەمدىلا سېتىلىپ بولىدۇ. چۈنكى كىشىلەر راست بىلەن يالغاننى ئايرىپ يۈرمەيدۇ، ئەسلىدىكى تەپەككۇر قىلىش ئەندىزىسى بويىچە «ئېكسپورت قىلىنىدىغان تاۋارنىڭ سۈپىتى ياخشى، ئىچكى قىسىمدا سېتىلسا باھاسى ئەرزان بولىدۇ» دەپ قارايدۇ، شۇنىڭ بىلەن ئارقا ـ ئارقىدىن ئالدىنىپ قالغانلىقىنى سەزمەيدۇ.

(5) ئۆزىگە بېرىلگەن بېشارەتتىن ئەپچىل پايدىلىنىشنىڭ باشقىچە ئۇسۇللىرى

تەپەككۇر، گەپ ـ سۆز ياكى بەلگىگە تايىنىپ ئۆزىنى قوزغىتىش، كەيپىياتى، ئىرادىسى ۋە ھەرىكىتىگە تەسىر كۆرسىتىش ئۆزىگە بېشارەت بېرىش دەپ ئاتىلىدۇ. ئۆزىگە بېشارەت بېرىش ئۆزىگە ئاكتىپ بېشارەت

بېرىش ۋە ئۆزىگە پاسسىپ بېشارەت بېرىش دەپ ئىككىگە ئايرىلىدۇ.

(1) ئۆزىگە ئاكتىپ بېشارەت بېرىش

بۇ بېشارەت قوبۇل قىلغۇچىنىڭ ھەرىكىتىنىڭ بېشارەت بەرگۈچى كۆزلىگەن مەقسەتكە يەتكەنلىكىگە قارىتىلغان بېشارەت. ئالايلى چارلىز شېرۋاللى ــــ زەنجىرسىمان زاۋۇتنىڭ خوجايىنى. ئۇنىڭغا قاراشلىق نۇرغۇن زاۋۇت ئىچىدە بىر زاۋۇتنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ئەھۋالى تولىمۇ ناچار بولغان. شېرۋاللى ھېلىقى زاۋۇتنىڭ باشلىقىنى تېپىپ، ئۇنىڭ زاۋۇتنىڭ باشقا زاۋۇتتىن كۆپ ناچار بولۇپ قېلىشىنىڭ سەۋەبىنى ئۇقۇشقان. زاۋۇت باشلىقى: ھەرخىل چارىلەرنى سىناپ باققانلىقىنى، بۇيرۇقمۇ قىلغانلىقىنى مۇكاپاتلاپمۇ باققانلىقىنى ھەتتا ماختاپ ئۇچۇرغانلىقىنى، لېكىن ئىشچىلارنىڭ قىزغىنلىقىنى زادىلا ئۆستۈرەلمىگەنلىكىنى ئېيتقان. شۇ ئەسنادا دەل كېچىلىك ئىسمېنىدىكىلەر بىلەن كۈندۈزلۈك ئىسمېنىدىكىلەر ئالمىشىش ۋاقتى توشقان. شېرۋاللى بىر تال بورنى ئېلىپ سېخقا كىرگەن،ئۇ ئىشتىن چۈشەي دەپ تۇرغان بىر ئىشچىسىدىن:

ــــبۈگۈن نەچچە قېلىپقا قۇيما قۇيدۇڭلار؟ ــــ دەپ سوراپتۇ، ــــ 6 قېلىپقا، ــــ دەپتۇ ھېلىقى ئىشچى جاۋاب بېرىپ. شېرۋاللى بىر ئېغىزمۇ گەپ قىلماي دوسكىغا چوڭ قىلىپ «6» دېگەن رەقەمنى يېزىپ قويۇپ كېتىپتۇ. كېچىلىك ئىسمېنىغا كەلگەن ئىشچىلار زاۋۇتقا كىرىپلا دوسكىدىكى رەقەمنى كۆرۈپ، كۈندۈزلۈك ئىسمېنىدىكى ئىشچىلاردىن بۇنىڭ نېمە ئىشلىقىنى سوراپتۇ. كۈندۈزلۈك ئىسمېنىدىكى ئىشچىلار: ــــ بايا خوجايىن بۇ يەرگە كېلىپ نەچچە قېلىپقا قۇيما قۇيدۇڭلار؟ دەپ سورىۋېدى، مەن 6 قېلىپقا دەپ جاۋاب بەردىم، ئۇ دوسكىغا «6» دېگەن رەقەمنى يېزىپ قويدى، ــــ دەپ جاۋاب بېرىپتۇ. ئەتىسى ئەتىگەندە شېرۋاللى يەنە سېخقا كىرىپ دوسكىدىكى «6» نىڭ «7» گە ئۆزگەرتىلگەنلىكىنى كۆرۈپتۇ. كۈندۈزلۈك ئىسمېنىدىكى ئىشچىلار دوسكىدىكى «7» رەقىمنى كۆرۈپ، كېچىكلىك ئىسمېنىدىكىلەرنىڭ نەتىجىسىنىڭ ئۆزلىرىنىڭكىدىن ياخشى بولغانلىقىنى بىلىپتۇ ـ دە، رىقابەت پسىخىكىسى قوزغىلىپتۇ. ئىشتىن چۈشكەندىن كېيىن كېچىلىك ئىسمېنىدىكى ئىشچىلارمۇ كۆرەڭلىگەن ھالدا

دوسكىغا «10» دېگەن رەقەمنى يېزىپتۇ. شۇنىڭدىن كېيىن، زاۋۇتنىڭ ئىشلەپچىقىرىشى كۈندىن - كۈنگە ياخشىلىنىپ كېتىپتۇ.

رىقابەت كىشىلەرنى پۇرسەتتىن پايدىلىنىدىغان، يوشۇرۇن ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇرۇپ رەقىبىدىن غالىب كېلىپ قىممىتىنى ئاشۇرىدىغان قىلىدۇ. شۇڭا شېرۋاللى سان - رەقەم بەلگىسىنىڭ بېشارىتىدىن پايدىلىنىپ ئىشچىلارنىڭ رىقابەت ئېڭىنى قوزغىغان، بۇنى رىغبەتلەندۈرۈشنىڭ تازا ئەپچىل چارىسى دېيىشكە بولىدۇ.

(2) ئۆزىگە پاسسىپ بېشارەت بېرىش

بېشارەت قوبۇل قىلغۇچىدا بېشارەتكە قارىتا بىرخىل قارشىلىق كۆرسىتىش ياكى تەتۈرلۈك قىلىش پسىخىكىسى بولىدۇ. بۇ ئۆزىگە پاسسىپ بېشارەت بېرىش دەپ ئاتىلىدۇ. تېلېۋىزىيە ئېلانىنى ئىشلىگۈچىلەر كىشىلەردە ئۆزىگە پاسسىپ بېشارەت بېرىش ھالىتى شەكىللەندۈرۈپ قويۇشتىن ساقلىنىدۇ، چۈنكى بۇنداق ئۆزىگە بېشارەت بېرىش كىشىلەردە ئۆزىدىن - ئۆزى مۇداپىئەلىنىشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. مەسىلەن، ئاياللارنىڭ چېچىنى ئۆستۈرىدىغان بىرخىل دورىنى تەشۋىق قىلىش ئېلانى بېرىلگەندە، تېلېۋىزور ئېكرانىدا تاقىرباش بىر ئايالنىڭ بۇ دورىنى ئىشلەتكەندىن كېيىن بېشىنىڭ ھەممە يېرىگە چاچ چىققانلىقى كۆرسىتىلگەن. بۇ ئېلانىنىڭ نۇرغۇن ئاياللارنىڭ ئۆزىگە بېشارەت بېرىشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرالىشىدا گەپ يوق. لېكىن، ئۇلار بۇ ئېلانىنى كۆرگەندىن كېيىن: «مەن تېخى ئۇنچىۋالا تاقىرباش بولۇپ كەتمىدىم، بۇنداق دورىنى ئىشلەتمىسەممۇ بولىدۇ» دەپ ئويلاپ قالىدۇ. ئەرلەرنىڭ كۆڭلىكى توغرىسىدىكى بىر ئېلانىنى كۆرۈپ باقايلى: تېلېۋىزور ئېكرانىدا كېلىشكەن يىگىتلەر بۇ كۆڭلەكنى كىيىپ ئۆزىنى كۆرسەتكەن، ئۇنىڭغا پەقەت ياش يىگىتلەر قورامدىكى قىزلارنىڭلا كۆزى چۈشكەن. نۇرغۇن ئوتتۇرا ياشلىق، ياشانغان ئەرلەر بۇ ئېلانىنى كۆرگەندىن كېيىن: «ياشلىق دەۋرىمىز ئۆتۈپ كەتتى، بۇ ياشلارغا خاس كۆڭلەككەن» دەپ بۇنداق كۆڭلەكنى سېتىۋېلىشتىن يالتايغان. ھەرقانداق كىشىنىڭ ئۆزىگە چۈشلۇق غۇرۇرى بولىدۇ، غۇرۇرى تەھدىتكە ئۇچرىغاندا، كىشىدە دۈشمەنلىشىش ياكى ئۆزىنى قاچۇرۇش

تۇيغۇسى پەيدا بولىدۇ ياكى ئۇ ئىنتايىن توڭ، سوغۇق مىجەز بولۇپ قالىدۇ. شۇڭا ئېلان ئىشلىگۈچىلەر پاسسىپ بېشارەت بېرىشتىن ساقلىنىشى، تاماشىبىنلاردا مەھسۇلاتنىڭ سېتىلىشىغا پايدىسىز ئوي - پىكىرنىڭ پەيدا بولۇشىنى ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە تۈگىتىپ، خېرىدارلارنىڭ يوشۇرۇن تەلەپ - ئارزۇسىنى ئويغىتىپ، سېتىۋېلىش ئىستىكىنى قوزغىشى كېرەك.

3. ئۆزى - ئۆزىگە بېشارەت بېرىشنىڭ ئۇسۇلى

يۇقىرىدا ئۆزىگە بېشارەت بېرىشنىڭ ئەھمىيىتى ۋە ئۇنىڭدىن پايدىلىنىش ئۈستىدە توختالدۇق، بىلىپ قېلىڭكى، ئۆزىڭىزگە بېشارەت بېرىش ئۆزىڭىزگە پسىخىكىلىق پايدىلىق تەسىر كۆرسىتىدۇ، يەنى تىل ئىشلىتىشنى ئۆگىنىۋالسىڭىز، ئۇ پسىخىكىڭىزغا تەسىر كۆرسىتىدۇ. باشقىلار سىزگە ھەمىشە: «ھەي ئاداش، قولۇڭدىن راستىنلا ئىش كېلىدۇ جۇمۇ» دەپ قويسا، تازا ئىشەنچىگە تولغانلىقىڭىزنى ھېس قىلىسىز، ئۇنىڭ ئۈستىگە، قاملاشتۇرۇپ ئىش قىلىدىغان بولۇپ كېتىسىز، چۈنكى باشقىلارنىڭ سىزنى مۇئەييەنلەشتۈرۈشى ئۆزىڭىزنىڭ ئارزۇسىغا ئايلىنىدۇ، سىز بۇ ئارزۇغا يېتىش ئۈچۈن بار كۈچىڭىزنى چىقىرىدىغان بولىسىز، شۇنىڭ بىلەن بىللە، بىزمۇ ئۆزىمىزگە بېرىلگەن بېشارەتتىن پايدىلىنىپ بايلىق يارىتىش ئىقتىدارىمىزنى مۇئەييەنلەشتۈرەلەيمىز، بايلىق يارىتىش ئېتىقادىمىزنى كۈچەيتەلەيمىز.

مۇۋەپپەقىيەتشۇناسلىق دەستۇرىنىڭ بوۋىسى —— ناپولېئون خېئول ئالتە نىشانغا يېتىشنى چۈشەندۈرگەن. ئۇنىڭ قەدەم - باسقۇچلىرى ئۆزىگە بېرىلگەن بېشارەت ئارقىلىق ئۆزىنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرۈشنىڭ ئۇسۇلى ھېسابلىنىدۇ. بۇ ئۇسۇل جەمئىي ئالتە باسقۇچقا بۆلۈنىدۇ، ئۇنى تۆۋەندە ئايرىم تونۇشتۇرۇپ ئۆتىمىز:

(1) سىز 1 - باسقۇچنى يولغا قويغاندا، ئۆزىڭىز يېتىدىغان كونكرېت نىشاننى ئالدىن بەلگىلىۋېلىڭ، مەسىلەن، كونكرېت پۇلنىڭ سانى بولسۇن، سىز پۈتۈن ۋۇجۇدىڭىز بىلەن مۇشۇ كونكرېت نىشانغا يەتكەنگە قەدەر، پۇل تاپقانغا قەدەر، ئاشۇ نىشاننى كۆزلەپ مېڭىۋېرىڭ، بۇسىن ھىد

«بايلار پسخىكىسى» دېگەن كىتابىدا مۇنداق دېگەن: «مەن تەتقىق قىلغان بايلارنىڭ ناھايىتى ئېنىق نىشانى بار، ئۇلار تاپىدىغان پۇلنىڭ سانىنى ئېنىق بەلگىلىگەن ھەم بۇ نىشاننى ئورۇنداشنىڭ ۋاقىت جەدۋىلىنىمۇ تۈزگەن.»

(2) جاھاندىكى ھەممە نەرسىگە ئەمگەك قىلماي ئېرىشكىلى بولمايدىغانلىقى ئېسىڭىزدە بولسۇن. بولۇپمۇ نىشانىڭىز ئايدىڭلاشقاندىن كېيىن ئۆزىڭىزنى ئالدىماسلىقنى ئەستە چىڭ تۇتۇڭ. ئامېرىكىدىكى ئەڭ چوڭ كونۋېرت شىركىتىنىڭ باش لىدىرى مايكىر كەم كۈتىسىز ئەمەلىيەتچىل كىشى، ئۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولى بايان قىلىنغان داڭلىق ئەسىرى «ئاكولا بىلەن ئۈزۈش» دېگەن كىتابىدا كىشىلەرنى سەممىي ئاگاھلاندۇرۇپ مۇنداق دېگەن: ئىش قىلغاندا بەلگىلىك نىشان بولۇشى كېرەك، لېكىن ئەڭ مۇھىمى: ① — بەرپا قىلماقچى بولغانلىقىڭىزنىڭ زادى نېمىلىكىنى بىلىشىڭىز كېرەك؛ ② — بۇ نىشانغا يېتىشتە تەپسىلىي پىلانىڭىز بولۇشى كېرەك؛ ③ — بۇ نىشانغا يېتىش پىلانىدا مۇناسىپ ۋاقىت جەدۋىلى بولۇشى كېرەك، بۇنىڭغا تىرىشچانلىق ۋە ئەمەلىي ئىشلەش قوشۇلسا، نىشانىڭىز چەكلىك مەزگىلدە رېئاللىققا ئايلىنىدۇ.

(3) تەسەۋۋۇر قىلىش، قۇرۇق خىيال قىلىش بىلەن توختاپ قالماڭ، چۈنكى ئىجراسى يوق ئوي — پىكىرنىڭ ھەممىسى قۇرۇق خىيالدۇر. دەرھال پىلانىڭىزنى تۈزۈشكە كىرىشىڭ، ۋاقىتنى ئىسراپ قىلماڭ، مەغلۇپ بولۇشتىن تېخىمۇ قورقماڭ، بىر شىركەت ئادەم تەكلىپ قىلغاندا ھەربىر تەكلىپ قىلىنغۇچىدىن «خىزمەتتە كۆرۈلگەن خاتالىققا قانداق مۇئامىلە قىلىسىز؟» دەپ سورىغان، نۇرغۇن كىشى كۆپىنچە «ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە خاتالىق سادىر قىلمايمەن» دەپ جاۋاب بەرگەن. شىركەت مۇشۇنداق جاۋاب بەرگەن تەكلىپ قىلىنغۇچىغا پەرۋا قىلمىغان. بۇ شىركەت ئاڭلاشنى ئۈمىد قىلغان جاۋاب: «ئۆزۈمنىڭ خاتالىق ئۆتكۈزۈپ قويۇشىدىن ئەنسىرىمەيمەن، لېكىن ئوخشاش بىرخىل خاتالىقنى قايتا سادىر قىلمايمەن» دېگەندىن ئىبارەت. ئامېرىكىنىڭ گاشىدا ئاپتوموبىل شىركىتىنى ھالاكەتتىن قۇتقۇزۇپ قالغان چوڭ سودىگەر ئايكوكا ئۆزىنىڭ ئەينى ۋاقىتتىكى تەجرىبىسىنى ئەسلەپ مۇنداق دېگەن: «تەۋەككۈل قىلىش روھىي ئىنتايىن

مۇھىم، كۆپ ھاللاردا ھەپىلىشىپ باققان ياخشىراق.» مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىش يولىدا خاتالىقتىن خالىي بولماق تەس، لېكىن بايلىق ياراتقۇچىلار ساۋاقنى قوبۇل قىلىپ، تېخىمۇ رېئال تەجرىبىلەرنى يەكۈنلەپ چىقالايدۇ.

(4) نىشانىڭىزنى يېزىپ قويۇڭ. يالغۇز ئەستە ساقلاشقا تايىنىش كۇپايە قىلمايدۇ، بۇ پسىخولوگىيە ئىلمىدىكى ناھايىتى مۇھىم ئۆزگىچە تەلەپ قويۇش ئۇسۇلى. مۇشۇنداق قىلغاندا، ئەسلىدىكى مۇجمەل تەپسىلاتلارنى تېخىمۇ روشەنلەشتۈرگىلى بولىدۇ. روشەنلىك ۋە تەلەپچانلىق ئېرىشمەكچى بولغان بايلىقنى مۇۋەپپەقىيەتلىك يارىتىشنىڭ زۆرۈر شەرتى.

(5) ئەمەلىي ئىش — ھەرىكەت جەريانىدا پىلانىڭىزنى تۈزىتىڭ، لېكىن ۋاقىت جەدۋىلىنى يەڭگىللىك بىلەن ئۆزگەرتمەڭ، نىشانىڭىزنى قىلماقچى بولغان ئىشنى خالىغانچە ئالماشتۇرماڭ.

(6) ھەر كۈنى ئەتىگەندە ئورۇندىن تۇرۇشتىن ئىلگىرى، ئاخشىمى ئۇخلاشتىن ئىلگىرى ئويلىغان نىشانىڭىزنى ئىچىڭىزدە ئىككى قېتىم يادلاڭ. چۈنكى، بۇ ئىككى ۋاقىتتا ئاڭ پائالىيىتىڭىز بىر قەدەر ئاجىزلاشقان بولىدۇ. ئۆزىڭىزگە بېرىلگەن بېشارەت ناھايىتى ئاسانلا يوشۇرۇن ئاڭ بىلەن تۇتۇشۇپ كېتەلەيدۇ. ئىچىڭىزدە يادلىغاندا، ئۆزىڭىز ئېنىق ئىگە بولىدىغان بايلىقنىڭ نەتىجىسىنى كۆرۈشىڭىز كېرەك.

يۇقىرىدا ئېيتىلغان ئالتە باسقۇچلۇق كۆرسەتمىگە ئەمەل قىلىش بەك مۇھىم. سىزگە نىسبەتەن، ئالتە باسقۇچلۇق كۆرسەتمىنى كۆزىتىش ۋە ئۇنىڭغا ئەمەل قىلىش بەكمۇ مۇھىم، ئېھتىمال كونكرېت نىشانىڭىزغا يېتەلمىگەنلىكىڭىزدىن ئاغرىنىشىڭىز مۇمكىن. مەسىلەن، بۇ پۇلغا ئىگە بولۇشتىن ئىلگىرى ئۆزىڭىزنىڭ بۇ پۇلغا ئېرىشەلەيدىغانلىقىڭىزنى كۆرەلمەيسىز. لېكىن بۇ باسقۇچتا كۈچلۈك ئارزۇ — ئىستەك سىزگە ياردەم بېرىدۇ. مۇبادا مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا ئارزۇيىڭىزغا يەتكەنلىكىڭىزنىڭ مەستخۇش بولۇش دەرىجىسىگە يەتكەن بولسىڭىز، ئۆزىڭىزنىڭ ئۇنىڭغا ئېرىششىڭىزدە ھېچقانداق قىيىنچىلىق يوقلۇقىغا ئىشىنىسىز. مەقسىتىڭىز مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش، باي بولۇش بېرەر ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرىش بولسا، شۇنداق قەتئىي پوزىتسىيىدە بولۇش سىزنى ئاشۇ نەرسىگە ئېرىششكە ئىشەندۈرەلەيدۇ.

بەشىنچى باب

ئۆزىڭىزنى تۇتۇشنى ئۆگىنىۋېلىڭ

ئۆزىنى تۇتۇش ـــ ئېرىشمەك تەس بولغان بىرخىل گۈزەل ئەخلاق. ھەممە مۇۋەپپەقىيەت ۋە بايلىق بىر ئوي ـ خىيالدىن يەنى ئۆزىنى ـ ئۆزى تونۇشتىن باشلىنىدۇ.

1 § . ئۆزىنى تۇتۇشنىڭ قۇدرىتى

قىزغىنلىق ـــ ھەرىكەت قوللىنىشىڭىزغا تۈرتكە بولىدىغان مۇھىم كۈچ، ئۆزىنى تۇتۇش ـــ ھەرىكەت يۆنىلىشىڭىزنى كۆرسىتىپ بېرىدىغان تەڭپۇڭلاشتۇرغۇچ، ئۇ ھەرىكىتىڭىزگە ياردەم بېرىدۇكى، زەرەر يەتكۈزمەيدۇ.

1. ئۆزىنى تۇتۇش ـــ كەم ئۇچرايدىغان گۈزەل ئەخلاق

ناپولېئون خىيىل ئامېرىكىدىكى تۈرمىلەرگە قاماقلىق 160 مىڭ جىنايەتچىنى تەكشۈرۈش ئارقىلىق، مۇشۇ بەختسىز ئەر ـ ئايال جىنايەتچىلەرنىڭ تۈرمىگە كىرىپ قېلىشىغا 90% كىشىنىڭ ئۆزىنى تۇتۇشى كەمچىل بولغانلىقىدىن، ئۆزلىرىنىڭ زېھنىي ئىجابىي، پايدىلىق تەرەپكە سەرپ قىلالمىغانلىقى سەۋەب بولغانلىقىدەك ھەيران قالارلىق پاكىتنى بايقىغان.

«سالماق» ئادەم بولاي دېسىڭىز، ۋۇجۇدىڭىزدىكى قىزغىنلىق بىلەن ئۆزىڭىزنى تۇتۇش چوقۇم تەڭپۇڭ بولۇشى لازىم.

ئۆزىنى تۇتۇشنىڭ كەمچىل بولۇشى ئادەتتىكى مال ساتقۇچىدا بولىدىغان بۇزغۇنچىلىق خاراكتېرىغا ئىگە كەمچىلىكلەرنىڭ بىرى. خېرىدار ئاشۇ مال ساتقۇچى ياقتۇرمايدىغان بىر نەچچە ئېغىز گەپ قىلىپ قويغاندا، مۇبادا مال ساتقۇچىنىڭ ئۆزىنى تۇتۇش ئىقتىدارى كەمچىل بولسا، ئۇ شۇئان تاقابىل تۇرىدۇ، خېرىدارغا ئۆزى قىلغان گەپكە، ئوخشاش گەپلەر بىلەن رەددىيە بېرىدۇ، بۇنداق قىلىق ئۇنىڭ مال سېتىش تىرىشچانلىقىغا ئەجەللىك زىيان يەتكۈزىدۇ.

ناپولېئون خىيىل چىكاگودىكى مەلۇم بىر تۈرلۈك ماللار شىركىتىدە كۆرگەن بىر ئىش ئۆزىنى تۇتۇشنىڭ مۇھىملىقىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ. مەزكۇر شىركەتنىڭ خېرىدارلارنىڭ ئەرز ـ شىكايىتىنى قوبۇل قىلىدىغان ئىشخانىسى ئالدىغا نۇرغۇن ئايال ئۇزۇن ئۆچرەت بولۇۋالغان، ئۇلار ئەرز ئاڭلىغۇچى قىزغا ئۆزلىرى دۇچ كەلگەن قىيىنچىلىقلار ۋە مەزكۇر شىركەت

ىنىڭ توغرا قىلمىغان ئىشلىرى ھەققىدە بەس - بەس بىلەن شىكايەت قىلىشقان، بۇ ئاياللارنىڭ بەزىلىرى تولىمۇ غەزەپ بىلەن يولسىزلىق قىلىشسا، بەزىلىرى تېخى سەت گەپلەرنى قىلىشقان، ئەرز ئاڭلىغۇچى ھېلىقى خانقىز چىرايىدىن غەزەپ نارازىلىقى چىقىپ تۇرغان بۇ ئاياللارنى بىر - بىرلەپ كۈتۈۋالغان، ئەمما قىلچە يىرگىنىش ئىپادىسىدە بولمىغان. ئۇ بۇ ئاياللارنىڭ ئۆزلىرىگە مۇۋاپىق تارماقلارغا بېرىشىغا كۈلۈمسىرەپ تۇرۇپ يول كۆرسەتكەن. ئۇنىڭ مۇئامىلىسى تولىمۇ سىپايە ئىدى. ناپولېئون خېئول ئۇنىڭ ئۆزىنى تۇتۇش ماھارىتىدىن تولىمۇ ھەيران قالغان.

ئەرز ئاڭلىغۇچى قىزنىڭ ئارقىسىدا تۇرغان يەنە بىر قىز بىر نەچچە پارچە باغاقچە قەغەزگە ئاز - تولا خەت يازغاندىن كېيىن باغاقچىلارنى ئالدىدىكى ھېلىقى قىزغا بەرگەن. بۇ باغاقچىلارغا ھېلىقى ئاياللارنىڭ ئەرز - شىكايەتلىرىنىڭ مەزمۇنى يېزىلغان، ئەمما ئۇلارنىڭ زەھەرلىك ھەم غەزەپلىك گەپلىرى خاتىرىلەنمىگەنىدى.

ئۈستەلنىڭ ئالدىدا تۇرۇپ خېرىدارلارنىڭ ئەرز - شىكايىتىنى كۈلۈمسىرەپ تۇرۇپ ئاڭلىغان ھېلىقى قىز ئەسلىدە گاس ئىكەن، ئۇنىڭ ياردەمچىسى ھەممە پاكىتلارنى باغاقچە ئارقىلىق ئۇنىڭغا ئۇقتۇرغانىكەن.

ناپولېئون خېئول مۇنداق ئورۇنلاشتۇرۇشقا تولىمۇ قىزىقىپ، مەزكۇر شىركەتنىڭ دىرېكتورىنى زىيارەت قىلغان. شىركەت دىرېكتورى ناپولېئون خېئولغا مۇشۇ خىزمەتنى زىممىسىگە ئالالايدىغان، ئۆزىنى تۇتۇش ئىقتىدارى يېتەرلىك ئادەم تاپالمىغانلىقى ئۈچۈن، شىركەت بويىچە ئەڭ مۇشكۈل ھەم ئەڭ مۇھىم مۇشۇ خىزمەتكە گاس قىزنى تاللاپ قويۇشقا مەجبۇر بولغانلىقىنى ئېيتقان.

ناپولېئون خېئول ئۇزۇن ئۆچرەتتە تۇرغان ئاشۇ ئاياللارنى بىر چەتتە تۇرۇپ كۆزەتكەن ھەم ئۈستەل ئالدىدىكى ھېلىقى گاس قىزنىڭ چىرايىدىكى يېقىملىق تەبەسسۇمنىڭ غەزەپلەنگەن بۇ ئاياللارغا ياخشى تەسىر بەرگەنلىكىنى بايقىغان. بۇ ئاياللار ھېلىقى گاس قىزنىڭ ئالدىغا گويا ھۆۋلاۋاتقان بۆرىدەك كەلگەن بولسا، قىزنىڭ ئالدىدىن كېتىدىغان چاغدا يۇۋاش - يۇمشاق قويغا ئوخشاپ قالغان. ئەمەلىيەتتە، ئۇلاردىن بەزىلىرى-

ىنىڭ چىرايىدا تېخى خىجىللىق ئالامىتى ئەكس ئەتكەن. چۈنكى، ئۇلار بۇ قىزنىڭ «ئۆزىنى تۇتۇش» دىن قىلمىشىغا خىجىل بولغان.

ناپولېئون خېئول يۇقىرىدىكى ئەھۋالنى كۆرگەندىن كېيىن، ھەر قېتىم ئۆزى ياقتۇرمايدىغان گەپلەرنى ئاڭلاپ چىداپ تۇرالمىغاندا ھېلىقى قىزنىڭ ئۆزىنى تۇتۇدىغان تەمكىن ھالىتىنى كۆز ئالدىغا كەلتۈرىدىغان بولغان. يەنە كېلىپ ئۇ ھەمىشە: ھەر كىشىدە بىر جۈپ «پسىخولوگىيىلىك قۇلاق» بولۇشى كېرەك ئىكەن، بەزىدە ئۇنىڭدىن پايدىلىنىپ ئۆزىمىزنىڭ قۇلىقىمىزنى ئېتىۋالساق بولغۇدەك، دەپ ئويلىغان. ناپولېئون خېئول بىھۇدە يىرگىنىشتىن ۋە ئاچچىقلىنىشتىن ساقلىنىش ئۈچۈن، قۇلىقىغا ياقمايدىغان بىمەنە گەپلەرنى ئاڭلىغاندا قۇلىقىنى «ئېتىۋېلىش» قا ئادەتلەنگەن، ھايات تولىمۇ قىسقا بولىدۇ، كۆپلىگەن ئەجايىپ خىزمەت ئىشلىشىمىزنى كۈتۈپ تۇرماقتا، شۇڭا قۇلىقىمىزغا ياقمايدىغان گەپلەرنى قىلغان كىشىگە «قايتۇرما زەربە» بېرىپ يۈرۈشىمىزنىڭ ھاجىتى يوق.

ناپولېئون خېئول ئادۋوكاتلىق قىلغان مەزگىلدە مۇنداق ئىنتايىن ئەپچىل چارىسىگە يەنى ئاقلىغۇچى ئادۋوكات قارشى تەرەپنىڭ گۇۋاھلىق بەرگۈچىسىدىن گۇۋاھلىق سۆزى ئېلىشتا قوللىنىدىغان ئۇسۇلغا دىققەت قىلغان. چۈنكى بۇ گۇۋاھلىق بەرگۈچىلەر قارشى تەرەپ ئادۋوكاتىنىڭ سوئاللىرىغا كۆپ ھاللاردا: «ئېسىمدە قالماپتۇ» ياكى «بىلمەيدىكەنمەن» دەپ جاۋاب بېرىدۇ. ئاقلىغۇچى ئادۋوكات مۇنداق گۇۋاھلىق بەرگۈچىلەردىن گۇۋاھلىق ئېلىش ئۈچۈن ئىشلەتكەن ئامال - چارىلىرى كارغا كەلمىگەن چاغدا، شۇ گۇۋاھلىق بەرگۈچىنى ئامال قىلىپ تېرىكتۈرىدۇ. نەتىجىدە گۇۋاھلىق بەرگۈچى بۇنىڭدىن تېرىكىدۇ - دە، كۆپ ھاللاردا ئۆزىنى تۇتۇۋالماي، تەمكىن تۇرغاندا ئېيتمايدىغان بەزى گۇۋاھلىق سۆزلىرىنى ئېيتىپ تاشلايدۇ.

2. ئۆزىنى تىزگىنلىگەندىلا باشقىلارنى تىزگىنلىگىلى بولىدۇ

ناپولېئون خېئول ئادۋوكاتلىق ھاياتىنىڭ دەسلەپكى چاغلىرىدا ئۆزىنى تۇتۇشنىڭ كەمچىل بولۇشى تۇرمۇشقا ئىنتايىن قورقۇنچلۇق زىيان

سالدىغانلىقىنى بايقىغان. ئۇ بۇنى تولىمۇ ئاددىي بىر ئىشتىن سەزگەن. بۇ سېزىش ئۇنى ھاياتىدىكى ئەڭ مۇھىم ساۋاققا ئىگە قىلغان.

مەلۇم بىر كۈنى، ناپولېئون خېئول بىلەن ئىشخانا بىناسىدىكى خىزمەتچى ئارىسىدا ئۇقۇشماسلىق بولغان. بۇ ئۇقۇشماسلىق تۈپەيلىدىن ئۇلار بىر ـ بىرىگە ئۆچ بولۇپ كېتىشكەن، ھەتتا ئۇلار ئارىسىدا كەسكىن دۈشمەنلىشىش ھالىتى شەكىللەنگەن. ھېلىقى خىزمەتچى ناپولېئون خېئولغا نارازىلىقىنى ئىپادىلەش ئۈچۈن، ئىشخانا بىناسىدا ناپولېئون خېئول ئۆزىلا قالغان چاغدا بىنادىكى چىراغلارنىڭ ھەممىسىنى ئۆچۈرۈۋەتكەن. بۇ ئىش ئارقا ـ ئارقىدىن نەچچە قېتىم يۈز بەرگەن. شۇنىڭ بىلەن ناپولېئون خېئول «قايتۇرما زەربە» بەرمەكچى بولغان. مەلۇم يەكشەنبە كۈنى پۇرسەت كەلگەن، ناپولېئون خېئول كىتابخانىسىدا ئەتىسى كەچتە سۆزلەيدىغان نۇتۇقىنىڭ ئورىگىنالىنى يازماقچى بولۇپ ئەمدىلا يېزىق ئۈستىلى ئالدىغا كېلىپ تۇرۇشىغا، چىراغ ئۆچۈپ قالغان.

ناپولېئون خېئول دەرھال ئورنىدىن تۇرۇپ بىنا ئاستىدىكى ئۆيگە قاراپ چاپقان، چۈنكى ئۇ خىزمەتچىنى شۇ يەردىن تاپقىلى بولىدىغانلىقىنى بىلەتتى. ناپولېئون خېئول يەر ئاستى ئۆيىگە چۈشكەندە، خىزمەتچىنىڭ ھېچ ئىش بولمىغاندەك، ئىسقىرتقاچ ھەدەپ كاتولغا گۈرجەك بىلەن كۆمۈر تاشلاۋاتقانلىقىنى كۆرگەن.

ناپولېئون خېئول شۇئان ئاغزىنى بۇزۇپ خىزمەتچىنى تىللىغان. ئۇ خىزمەتچىنى ئاشۇ كاتولدا لاۋۇلداپ كۆيۈۋاتقان ئوتتىنمۇ بەتتەر جاندىن ئۆتكۈدەك گەپلەر بىلەن بەش مىنۇتچە توختىماي پوخادىن چىققۇدەك تىللىغان. ناپولېئون خېئول ئاخىر تىللاشقا گەپ تاپالماي پەسكويغا چۈشۈپ قالغان. مۇشۇ چاغدا خىزمەتچى قەددىنى رۇسلاپ، بۇرۇلۇپ قارىغان ھەم تولىمۇ تەمكىنلىك بىلەن بوش ۋە مۇلايىم ئاۋازدا:

— «ئوھوي، بۈگۈن ئەتىگەندىلا سەل ـ پەل ھاياجانلىنىپ قالدىڭىزغۇ، شۇنداقمۇ؟» دېگەن.

خىزمەتچىنىڭ بۇ گېپى شەمشەر تەندىن ئۆتكەندەك، ناپولېئون خېئولنىڭ جېنىدىن ئۆتكەن.

ناپولېئون خېئولنىڭ ئاشۇ چاغدا قانداق تۇيغۇدا بولغانلىقىنى ئويلاپ كۆرەيلى. شۇ تاپتا ناپولېئون خېئولنىڭ ئالدىدا تۇرغىنى خەت يېزىشنىمۇ، ئوقۇشنىمۇ بىلمەيدىغان ساۋاتسىز بولسىمۇ ئەمما، بۇ جەڭدە ناپولېئون خېئول مەغلۇپ قىلىنغان، يەنە كېلىپ بۇ جەڭ سورۇنىنى ھەم جەڭ قۇرالىنى ئۇ ئۆزى تاللىۋالغان بولسىمۇ.

ناپولېئوننىڭ ۋىجدانى ئۆزىنى ئەيىبلىگەن، ئۇ ئۆزىنىڭ يېڭىلگەنلىكىنى، تېخىمۇ يامىنى خىزمەتچىنىڭ خاتا قىلغان تۇرۇقلۇق تەشەببۇسكار ئورۇنغا ئۆتۈپ قالغانلىقىنى بىلگەن، ئۇنىڭ ئۈچۈن تېخىمۇ ھاقارەتلىك تۇيۇلغان. ناپولېئون خېئول ئارقىغا بۇرۇلۇپلا ئىشخانىسىغا ئۇچقاندەك قايتىپ كەلگەن، ئۇنىڭ ھېچقانداق ئىشقا قولى بارمىغان، ئۇ بولۇپ ئۆتكەن ئىشنى بىر قۇر ئويلاپ كۆرگەندىن كېيىن، ئۆزىنىڭ خاتا قىلغانلىقىنى بىلگەن. ئەمما، خاتالىقىنى گەدىنىگە ئېلىشنى خالىمىغان.

ناپولېئون ھېلىقى خىزمەتچىدىن، ئەپۇ سورىغاندىلا كۆڭلى ئارامىغا چۈشىدىغانلىقىنى بىلەتتى. شۇڭا، ئۇ ناھايىتى ئۇزاق ئويلىنىشتىن كېيىن، ئاخىر يەر ئاستى ئۆيىگە چۈشۈپ، چوقۇم چىداشقا تېگىشلىك بۇ ھاقارەتنى قوبۇل قىلىش نىيىتىگە كەلگەن.

ناپولېئون خېئول يەر ئاستى ئۆيىگە چۈشكەندىن كېيىن ھېلىقى خىزمەتچىنى يېنىغا چاقىرغان. خىزمەتچى خاتىرجەملىك ۋە مۇلايىملىق بىلەن:

— سىز ئەمدى نېمە قىلماقچى؟ — دەپ سورىغان.

— مۇبادا قوبۇل قىلىشنى خالىسىڭىز، سىزدىن قىلمىشىم ئۈچۈن كەچۈرۈم سورىغىلى كەلدىم، — دېگەن ناپولېئون خېئول.

— خۇدا ھەققى، مەندىن كەچۈرۈم سورىشىڭىزنىڭ ھاجىتى يوق، — دېگەن خىزمەتچى كۈلۈمسىرەپ تۇرۇپ، — مانا ئېيتقان گەپلىرىڭىزنى مۇشۇ تۆت تام، سىز ۋە مەندىن باشقا كىشى ئاڭلىمىدى. مەن گەپلىرىڭىزنى باشقىلارغا دەپ يۈرمەيمەن، سىزنىڭمۇ باشقىلارغا دېمەيدىغانلىقىڭىزنى بىلىمەن، شۇڭا، بۇ ئىشنى ئۇنتۇپ كەتكىنىمىز تۈزۈك.

بۇ گەپلەر ناپولېئون خېئولنىڭ كۆڭلىنى ئۇنىڭ بۇرۇن دېگەن

گەپلىرىدىنمۇ بەكرەك غەش قىلىۋەتكەن، چۈنكى خىزمەتچى ئۆزىنىڭ ناپالېئون خېئولنى كەچۈرۈم قىلىشنى خالايدىغانلىقىنى بىلدۈرۈپ قالماستىن، ناپولېئون خېئولنىڭ بۇ ئىشنى سىرتقا ئاڭلاتماي يوشۇرۇشقا ياردەملىشىشنى خالايدىغانلىقىنىمۇ بىلدۈرۈش ئارقىلىق، ناپولېئون خېئولنىڭ ئىززىتىگە تەگكەنىدى.

ناپولېئون خېئول ئۇنىڭغا يېقىنلاپ كەلگەن ۋە ئۇنىڭ قولىنى چىڭ سىققان، ئۇنىڭ قولىنى چىڭ سىقىپ قالماستىن، تېخىمۇ مۇھىمى، ئۇنىڭ قولىنى چىن قەلبىدىن تۇتقان. ناپولېئون خېئول ئىشخانىسىغا قايتىپ كىرىۋېتىپ غەش كۆڭلىنىڭ خېلىلا ئېچىلىپ قالغانلىقىنى سەزگەن، چۈنكى ئۇ ئاخىر، ئۆز خاتالىقىنى گەدىنىگە ئالغانىدى.

ناپولېئون خېئول مۇشۇ ئىشتىن كېيىن ئەمدى ئۆزىنى تۇتۇۋالمايدىغان ئىشنى مۇتلەق قىلماسلىق نىيىتىگە كەلگەن، چۈنكى ئەمدى ئۆزىنى تۇتۇۋالمىسا، باشقا بىرەرسىنىڭ، مەيلى ئۇ ئېلىپىنىڭ سۇنۇقىنى بىلمەيدىغان خىزمەتچى ياكى تەربىيە كۆرگەن مۆتىۋەر بولسۇن، ئۇنى ئوڭايلا يېڭىۋالايدىغانلىقىنى بىلىپ يەتكەن.

مۇشۇنداق نىيەتكە كەلگەندىن كېيىن، ناپولېئون خېئولنىڭ ۋۇجۇدىدا چاپسانلا روشەن ئۆزگىرىش بولغان، ئۇنىڭ قەلىمى تېخىمۇ زور قۇدرىتىنى نامايان قىلىشقا باشلىغان، گېپى تېخىمۇ ۋەزىنلىك قىلىنىدىغان بولغان، ئۇ تېخىمۇ كۆپ دوست تۇتقان، دۈشمەنلىرىمۇ نىسپىي ئازايغان. يۇقىرىدىكى ئىش ناپولېئون خېئولنىڭ ھاياتىدىكى ئەڭ مۇھىم بۇرۇلۇش نۇقتىسى بولۇپ قالغان. ئۇ مۇنداق دەيدۇ: «بۇ ئىش ماڭا ھەرقانداق ئادەم ئاۋۋال ئۆزىنى تىزگىنلىمىسە، باشقىلارنى ھەرگىز تىزگىنلىيەلمەيدىغانلىقىنى بىلدۈردى» .

3. ئۆزىنى تۇتۇش ئىقتىدارى بولغاندا، ئاندىن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پۇرسىتى تۇتقىلى بولىدۇ

ئۇلۇغۋار تۇرمۇشنىڭ توپ پرىنسىپلىرى كۆپ ساندىكى كىشىلەر پەقەت دىققەت قىلمايدىغان ئىنتايىن ئاددىي كۈندىلىك تۇرمۇش تەجرىبە-

لىرىگە سىڭگەن بولىدۇ. شۇنىڭغا ئوخشاش ھەقىقىي مۇۋەپپەقىيەت پۇرسىتىمۇ تۇرمۇشتىكى قاراشتا مۇھىم بىلىنمەيدىغان ئۇششاق چۈششەك ئىشلارغا يوشۇرۇنغان بولىدۇ.

سىز ئۆزىڭىز ئۇچراتقان خالىغان 10 كىشىدىن نېمىشقا ئۆزۈڭلار شۇغۇللىنىۋاتقان ساھەدە تېخىمۇ چوڭراق مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىدىڭلار؟ دەپ سورىسىڭىز، بۇ 10 كىشىدىن توققۇزى ياخشى پۇرسەتكە ئېرىشەلمىدۇق، دەپ جاۋاب بېرىدۇ. سىز ئاشۇ توققۇز كىشىنى تېخىمۇ توغرا تەھلىل قىلىش ئۈچۈن، ئۇلارنىڭ بىر كۈنلۈك ھەرىكىتىنى كۆزەتسىڭىز، ھۆددە قىلىمەنكى، ئۇلارنىڭ شۇ كۈنىنىڭ ھەربىر سائىتىدە ئۆزلۈكىدىن ئالدىغا كەلگەن ياخشى پۇرسەتنى بىلىپ - بىلمەي قولدىن بېرىپ قويغانلىقىنى جەزمەن بايقايسىز.

كۈنلەرنىڭ بىرىدە ناپولېئون خېئول مەلۇم سودا دۇكىنىنىڭ پەلەي سېتىلىدىغان مال تاختىسى ئالدىدا شۇ دۇكانغا ياللىنىپ ئىشلەۋاتقان بىر يىگىت بىلەن پاراڭلاشقان. ھېلىقى يىگىت ناپولېئونغا: «بۇ دۇكاندا ئىشلەۋاتقىنىمغا تۆت يىل بولدى. ئەمما بۇ دۇكاندىكىلەرنىڭ «كالتە پەم» لىكى تۈپەيلىدىن مۇلازىملىقىم دۇكان خوجايىنىنىڭ نەزىرىگە ئېلىنمىدى، شۇڭا بۇ دۇكاندىن كېتىش ئۈچۈن باشقا جايدىن ئىش ئىزدەۋاتىمەن» دېگەن.

ئۇلار پاراڭلىشىۋاتقاندا، بىر خېرىدار ھېلىقى يىگىتنىڭ ئالدىغا كېلىپ، باش كىيىملەرنى كۆرۈپ باقماقچى بولغان. يىگىت خېرىدارغا پىسەنتىمۇ قىلىپ قويماي، ناپولېئون خېئول بىلەن پاراڭلىشىۋەرگەن، خېرىدار ساقلاۋېرىپ تاقەتسىزلەنگەنلىكىنى بىلىندۈرگەن بولسىمۇ، يىگىت يەنىلا پەرۋا قىلمىغان. ئۇ دەيدىغىنىنى دەپ تۈگىگەندىن كېيىن بۇرۇلۇپ، خېرىدارغا: — بۇ يەر باش كىيىم ساتىدىغان جاي ئەمەس، — دېگەن. ھېلىقى خېرىدار ئۇنىڭدىن: — باش كىيىم ساتىدىغان جاي قەيەردە؟ ، — دەپ سورىغاندا، يىگىت: — ئاۋۇ يەرگە بېرىپ باشقۇرغۇچىدىن سوراڭ، ئۇ سىزگە ئېيتىپ بېرىدۇ، — دەپ جاۋاب بەرگەن.

بۇ يىگىت تۆت يىلدىن كۆپرەك ۋاقىتتىن بۇيان، ناھايىتى ياخشى پۇرسەت ئىچىدە تۇرۇپ كەلگەن بولسىمۇ، ئۆزى خىزمىتىنى قىلغان ھەربىر

كىشى بىلەن ياخشى دوستلاردىن بولۇپ قېلىشى مۇمكىنلىكىنى، ئاشۇ كىشىلەرنىڭ ئۆزىنى مۇشۇ دۇكاندىكى، ئەڭ ئېتىبارغا سازاۋەر كىشىگە ئايلاندۇرالايدىغانلىقىنى بىلمىگەن. چۈنكى بۇ كىشىلەر ئۇنىڭ خېرىدارى بولۇپ قالسا، ئۇنىڭ بىلەن داۋاملىق سودا قىلىپ تۇراتتى. ئەمما ئۇ ئۆزىنى تۇتۇش ئىقتىدارىنى ئىشقا سېلىشنى بىلمەي ياكى شۇنداق قىلىشقا سەل قاراپ خېرىدارلارنىڭ سوئاللىرىغا جاۋاب بەرمىگەن ياكى خۇشياقمىغان قىياپەتتە سوغۇققىنا جاۋاب بېرىپ، نۇرغۇن ياخشى پۇرسەتنى قولدىن كەتكۈزۈپ قويغان.

يامغۇر ياغقان بىر كۈنى چۈشتىن كېيىن، بىر موماي پىتسبۇرگدىكى مەلۇم تۇرلۇك ماللا ماگىزىنىغا كىرىپ، مەقسەتسىز ئايلىنىپ يۈرگەن. ئۇنىڭ ھەرىكىتىدىن بىرەر نەرسە سېتىۋېلىش ئويى يوقلۇقى بىلىنىپ تۇرغاچقا مال ساتقۇچىلارنىڭ كۆپىنچىسى بۇ موماي ئاۋارە قىلىپ يۈرمىسۇن دەپ، ئۇنىڭغا لاپىدە قاراپ قويۇپلا، جازىدىكى تاۋارلارنى رەتلەش بىلەن بەنت بولۇپ كېتىشكەن، ئەمما ئۇلارنىڭ ئارىسىدىكى بىر يىگىت مومايىنى كۆرۈپلا تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئۇنىڭغا سالام بەرگەن ھەم ئەدەپ بىلەن: — خىزمىتىڭىزدە بولايمۇ؟ — دەپ سورىغان. موماي ئۇنىڭغا: — يامغۇردىن پاناھلىنىش ئۈچۈنلا كىردىم، ھېچنەرسە ئالماقچى ئەمەسمەن، — دەپ جاۋاب بەرگەن. ھېلىقى يىگىت: — شۇنداق بولسىمۇ سىز يەنىلا قارشى ئېلىنىشىمىزغا سازاۋەرسىز، — دەپ ئۇنىڭ كۆڭلىنى ياسىغان ھەم ئۆزىنىڭ ئۇنى راستىنلا قارشى ئالىدىغانلىقىنى ئىپادىلەش ئۈچۈن، ئۇنىڭ بىلەن پاراڭلاشقان. موماي قايتماقچى بولغاندا ئۇ تېخى مومايىنى ئىشىك ئالدىغىچە ئۇزىتىپ چىققان ھەم مومايىنىڭ كۈنلۈكىنى ئېچىپ بەرگەن. موماي ئۇنىڭ ئىسىم كارتوچكىسىنى سوراپ ئېلىپلا كېتىپ قالغان.

شۇنىڭدىن كېيىن، بۇ ئىش يىگىتنىڭ ئېسىدىن پۈتۈنلەي كۆتۈرۈلۈپ كەتكەن. كۈنلەرنىڭ بىرىدە شىركەت خوجايىنى ئۇنى ئۇشتۇمتۇت ئىشخانىسىغا چاقىرتقان ۋە ئۇنىڭغا بىر مومايدىن كەلگەن خەتنى كۆرسەتكەن. موماي خېتىدە مەزكۇر شىركەتنىڭ شىركەتكە ۋاكالىتەن بىر ھەشەمەتلىك تۇرالغۇنى زىننەتلەش خىزمىتىنى ئۆتكۈزۈۋېلىش ئۈچۈن شوتلا-

دىيىگە بىر كىشى ئەۋەتىشنى تەلەپ قىلغانىكەن.

بۇ موماي ئامېرىكىدىكى پولات - تۆمۈر دۇكارى نايكىسنىڭ ئانىسى يەنى مال ساتقۇچى يىگىت بۇنىڭدىن بىر نەچچە ئاي ئىلگىرى ئەدەب بىلەن ئىشىك ئالدىغىچە ئۇزىتىپ قويغان ھېلىقى موماي ئىكەن.

موماي خېتىدە ھېلىقى يىگىتنىڭ شىركەتكە ۋاكالىتەن بۇ خىزمەتنى ئۆتكۈزۈۋېلىشنى ئالاھىتەن ئەسكەرتكەن. بۇ خىزمەتنىڭ پايدىسى ناھايىتى كۆپ ئىكەن. مۇبادا بۇ يىگىت ھېچنەرسە سېتىۋېلىش ئويى بولمىغان ھېلىقى مومايىنى ياخشى نىيەت بىلەن كۈتۈۋالمىغان بولسا، مۇشۇنداق ئىنتايىن ياخشى ئامەتكە مەڭگۈ مۇشەررەپ بولالمىغان بولاتتى.

4. خەققە قىلغىنىڭ ئۆزۈڭگە ياندۇ، نېمە تېرىساڭ شۇنى ئالىسەن

سىز مۇكەممەل بولغان ئۆزىنى تۇتۇش ئادىتىنى يېتىلدۈرۈشتىن ئىلگىرى، «ئۆچ ئېلىش» قانۇنىيىتىنى جەزمەن چۈشىنىۋېلىشىڭىز كېرەك.

بىز بۇ يەردە ئىشلەتكەن «ئۆچ ئېلىش» دېگەن سۆزنىڭ مەنىسى ئۆچ ئېلىش ياكى ئۆچ ئېلىش كويىدا بولۇش دېگەنلىك ئەمەس، بەلكى «ياندۇرۇش» دېگەنلىك بولىدۇ.

ئەگەر مەن سىزگە ئازار بەرگەن بولسام، سىز مۆرىتى كەلگەندە مەندىن ئۆچ ئالىسىز، مۇبادا سىزنىڭ ئۈستىڭىزدىن ناھەق گەپ قىلغان بولسام، سىزمۇ شۇنىڭغا ئوخشاش ناھەق گەپ قىلىپ ئۆچىڭىزنى ئالىسىز، ھەتتا مەن قىلغان گەپتىنمۇ ئۆتە يامان گەپلەرنى قىلىشىڭىز مۇمكىن.

يەنە بىر تەرەپتىن، مەن سىزگە ياردەملەشكەن بولسام، مۇمكىن بولسا، سىز ماڭا تېخىمۇ چوڭ ياردەم بېرىسىز.

ئەگەر مەن مۇشۇ قانۇنىيەتتىن توغرا پايدىلىنالىسام، ئۆزۈم كۆڭلۈمدە قىلىشىڭىزنى ئۈمىد قىلغان ھەرقانداق ئىشنى قىلدۇرالىشىم مۇمكىن. مۇبادا ھۆرمىتىڭىزگە، دوستلۇقىڭىزغا ۋە ھەمكارلىشىشىڭىزغا ئېرىشىشنى ئۈمىد قىلسام، سىزگە دوستلۇقىمنى يەتكۈزۈشۈم ۋە ھەمكارلىشىشىم، ئاندىن سىزدىن ھەممىگە ئېرىشىشىم مۇمكىن.

ئەگەر سىز «ئۆچ ئېلىش» قانۇنىيىتىنى تەتقىق قىلسىڭىز، ئىگىلىسىڭىز ھەم ئۇنى پەم بىلەن تەدبىق قىلالىسىڭىز، ئىش ئۇنۇمى يۇقىرى ھەم ياراملىق سودا خادىمى بولالايسىز.

بۇ قانۇنىيەتنى پىششىق بىلەي ھەم ئۇنۇملۇك تەدبىق قىلاي دېسىڭىز، بىرىنچى قەدەمدە، بەلكى ئاخىرقى ھېسابتا ئۆزىڭىزنى تۇتۇش ئىقتىدارىڭىزنى يېتىلدۈرۈشىڭىز كېرەك. سىز چوقۇم ھەرخىل دەشنام، ھاقارەت ۋە مازاق قىلىشلارغا چىداشنى ئۆگىنىۋېلىشىڭىز، قارشى تەرەپكە ئوخشاش ئۆچ ئېلىش ئۇسۇلىنى قوللانماسلىقىڭىز شەرت. مۇشۇنداق ئۆزىنى تۇتۇش ئىقتىدارى —— سىز «ئۆچ ئېلىش» قانۇنىيىتىنى پىششىق بىلىشتە تۆلەشكە تېگىشلىك بەدەلدۇر.

غەزىپى ئۆرلىگەن بىر كىشى سىزنى تىللىغىلى ياكى مەسخىرە قىلغىلى تۇرغاندا، شۇنى ئېسىڭىزدە تۇتۇڭكى، ئۇنىڭ قىلغىنى ھەق ياكى ناھاق بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، سىزمۇ ئۇنىڭغا ئوخشاش پوزىتسىيە بىلەن ئۆچ ئالسىڭىز، روھىي ھالىتىڭىز ئۇنىڭ روھىي ھالىتى بىلەن ئوخشاش دەرىجىگە يېتىپ قالىدۇ، شۇ سەۋەبتىن، ھېلىقى غەزەپلەنگەن كىشى ئەمەلىيەتتە سىزنى تىزگىنلىۋالغان بولىدۇ.

يەنە بىر تەرەپتىن، ئەگەر سىز ئاچچىقلانماي، ئۆزىڭىزنى تىزگىنلەپ سوغۇققان ۋە تەمكىن بولسىڭىز، نورمال كەيپىياتىڭىزنى ساقلاپ قالالايسىز ـ دە، مۇشۇ ئارقىلىق ئەقىل تاپىسىز، قارشى تەرەپنى تازا ھەيران قالدۇرالايسىز، سىز ئۆچ ئېلىشتا ئىشلەتكەن قورال ئۇنىڭغا ناتونۇش بولىدۇ. شۇڭا سىز ئۇنى ئوڭايلا تىزگىنلىيەلەيسىز.

نەرسىلەر خىلى بىلەن ئادەملەر قاياشى بىلەن، بۇنى ئىنكار قىلغىلى بولمايدۇ.

ئېنىقراق ئېيتقاندا، سىز ئۇچرىتىدىغان ھەربىر كىشى سىز ئۈچۈن قەلب ئەينىكى ھېسابلىنىدۇ. سىز بۇ ئەينەكتىن ئۆزىڭىزنىڭ مۇكەممەل روھىي ھالىتىڭىزنى ئېنىق كۆرۈۋالالايسىز.

5. ئۆزىنى تۇتۇش ئىقتىدارىنى يېتىلدۈرۈشنىڭ يەتتە تەدبىرى

باشقىلاردىن پەرقلىق بولۇشنىڭ ئۆزگىچە تەدبىرى بارمۇ؟ دۇرۇست، بىر ئۆزگىچە ئۇسۇلى بار. ناپولېئون خېئول ئۇنى «ئۆزىنى تۇتۇشتىكى يەتتە تەدبىر» دەپ ئاتىغان:

1. ئۆزىنىڭ ۋاقتىنى تىزگىنلەش (Clock).

ۋاقىت توختىماي ئۆتۈپ كېتىۋېرىدىغان بولسىمۇ، ئادەم ئۇنى خالىغىنىچە ئىدارە قىلالايدۇ. سىز خالىغان ۋاقىتتا ئىشلىشىڭىز، ئويىنىشىڭىز، ئارام ئېلىشىڭىز، ئازابلىنىشىڭىز...مۇمكىن. ئوبيېكتىپ مۇھىتنى خالىغانچە ئىگىلەش ناتايىن بولسىمۇ، لېكىن ئادەم ئۆزىنىڭ ئۇزاق مۇددەتلىك پىلانىنى تۈزۈپ چىقالايدۇ. بىز ئۆزىمىزنىڭ ۋاقتىنى تىزگىنلىيەلىگەن چاغدا، ھەممە ئىشىمىزنى ئۆزگەرتەلەيمىز. كۈنلۈك تۇرمۇشىمىزنى مەنىلىك ئۆتكۈزەلەيمىز، بۈگۈنكى ئىشنى ئەتىگە قويمايدىغان بولالايمىز. ھاياتلىق ۋاقىت دېمەكتۇر، ۋاقىتنى ئىگىلىگەنلىك ھاياتلىقنى ئىگىلىگەنلىك بولىدۇ.

2. ئوي ـ پىكرىنى تىزگىنلەش (Concept).

ئۆزىمىزنىڭ ئوي ـ پىكرىنى ۋە فانتازىيىلىك ئىجادىيىتىمىزنى تىزگىنلىيەلەيمىز. ئېسىمىزدە بولسۇنكى خام خىيال مەلۇم تەسىرنىڭ رولى ئارقىلىق ئەمەلگە ئاشىدۇ.

3. ئۆزى ئارىلىشىدىغان ئوبيېكتلارنى تىزگىنلەش (Cotacts).

بىز ئۆزىمىز بىللە ئىشلەيدىغان ياكى بىللە ئۆتىدىغان ھەممە ئوبيېكتنى تاللىۋېلىشقا قادىر ئەمەسمىز؛ (ئەمما ۋاقتىمىزنىڭ كۆپ قىسمىنى بىللە ئۆتكۈزىدىغان ھەمراھىمىزنى تاللىۋېلىشىمىز، يېڭى دوست ـ ئاغىنىلەر بىلەن تونۇشىمىز، نەتىجە ياراتقان ئۈلگىلەرنى تېپىپ، ئۇلاردىن ئۆگىنىشىمىز مۇمكىن.

4. سۆزلىشىش شەكلىنى تىزگىنلەش (Communication).

بىز سۆزلەشنىڭ مەزمۇنى ۋە شەكلىنى تىزگىنلىيەلىشىمىز مۇمكىن. ئېسىمىزدە بولسۇنكى، بىز سۆزلەشكەن چاغدا ھېچقانداق نەرسە ئۆگىنىۋالالمايمىز. شۇڭا سۆزلەشكەندە ئەڭ مۇھىمى، زېھىن قويۇپ ئاڭلاش، كۆزىتىش ۋە قوبۇل قىلىش كېرەك. بىز (سىز بىلەن مەن) سۆزلەشكەندە

گېپىمىزنى ئاڭلاۋاتقان كىشىنى ئۈچۈر ئارقىلىق ئاز تولا قىممەتكە ئىگە قىلىشىمىز ھەم ئۆزئارا چۈشىنىش ھاسىل قىلىشىمىز لازىم.

5. ۋەدىنى تىزگىنلەش (Commitments).

بىز ئەڭ ئۈنۈملۈك ئوي ـ پىكىر، ئالاقە قىلىش ئوبيېكتى ۋە سۆزلىشىش شەكلىنى تاللىۋېلىشىمىز كېرەك. بىزنىڭ ئۇلارنى تىلخەت شەكلىدىكى ۋەدىگە ئايلاندۇرۇش، تەرتىپى ۋە مۆھلىتىنى بېكىتىش مەسئۇلىيىتىمىز بار. بىز شۇ تەرتىپ بويىچە ئىشلەپ، ۋەدىمىزنى سالماقلىق بىلەن ئەمەلگە ئاشۇرۇشىمىز كېرەك.

6. نىشاننى تىزگىنلەش (Causes)

ئۆزىمىزگە خاس ئوي ـ پىكىر، ئالاقىلىشىش ئوبيېكتى ۋە ۋەدە بارلىققا كەلگەندىن كېيىن، تۇرمۇشىمىزنىڭ ئۇزاق مۇددەتلىك نىشانىنى بېكىتىشىمىز مۇمكىن، ۋەھالەنكى، مۇشۇ نىشان غايىمىز بولۇپ قالىدۇ. سىزمۇ، مەنمۇ ئىنتايىن يۈكسەك غايىگە ھەم تۇرمۇشىمىزغا دائىر بىرەر پىلانغا ئىگە بولساق، بۇلار بىزگە ئىشەنچ ۋە جاسارەت بەخش ئېتىدۇ.

7. ئەندىشىنى تىزگىنلەش (Concern)

ئومۇمەن، كىشىلەر شاتلىققا تولغان تۇرمۇش مۇھىتى يارىتىشقا ھەممىدىن بەك كۆڭۈل بۆلىدۇ. نۇرغۇن كىشى ئۆزىنىڭ قىممەت قارىشىغا تەھدىت سالىدىغان ئىشلارغا ھېسسىيات جەھەتتىن ئىنكاس قايتۇرىدۇ.

ھەممىگە ئايانكى، ئادەم ئۆمرىدە ئەجرىگە لايىق نەپ ئالىدۇ. كىشىلەر چوقۇم ئۆز قىلمىشى ئۈچۈن جاۋابكار بولۇش شەرت. بىز ئۇزاق ھاياتلىق سەپىرىدە ھەرخىل قىيىنچىلىقنى يېڭىشىمىز، بەسلىشىش خاراكتېرىدىكى خىزمەتلەر بىلەن شۇغۇللىنىشىمىز كېرەك. ئۆزىدىن قانائەتلىنىش تۇيغۇسى ئۈزلۈكسىز تىرىشىش جەريانىدا بارلىققا كېلىدۇ. ھاياتلىققا بېرىلگەن ھەقىقىي ھەق شۇ كىشىنىڭ تۆھپىسىنىڭ سۈپىتى ۋە مىقدارى بىلەن بەلگىلىنىدۇ. ئۇزاق مۇددەت ياكى قىسقا مۇددەت بولسۇن، ئۆزىمىز تېرىغان ئۇرۇققا يارىشا ھوسۇلغا ئېرىشىمىز. ئۆزىمىزنىڭ كەسپىنى ئالساق، ئاۋۋال شۇ ئىشقا ئەجىر قىلىشىمىز كېرەك، شۇنداق قىلغاندا، ئىش ھەققى ۋە ھەرخىل پاراۋانلىققا ئېرىشەلەيمىز.

§ 2 . ئۆزىنى — ئۆزى تونۇش

ھەممە مۇۋەپپەقىيەت ۋە بايلىق بىر ئوي ـ خىيالدىن يەنى ئۆزىنى ـ ئۆزى تونۇشتىن باشلىنىدۇ

1. ئۆزىنى ـ ئۆزى تونۇش — ئۆز ۋۇجۇدىدىكى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئورنىنى تېپىش دېمەكتۇر

ناپولېئون خېئول: «ھەممە مۇۋەپپەقىيەت ۋە بايلىق بىر ئوي ـ خىيالدىن يەنى ئۆزىنى ـ ئۆزى تونۇشتىن باشلىنىدۇ»، دېگەنىدى.

ئۆزىنى تونۇش بىر ئادەمنىڭ ئۆزى ھەققىدىكى تونۇشى، باھاسى ۋە ئۈمىدى يەنى ئۆزى ھەققىدىكى روھىي چۈشەنچىدۇر. ئۇ «مەن قايسى خىلدىكى ئادەم؟» دېگەن مەسىلە ھەققىدىكى چۈشەنچە ھېسابلىنىدۇ، كونكرېت ئېيتقاندا، ئۆزىنى تونۇش شەخسنىڭ «مەن قانداق ئادەم؟ قانداق خاسلىقىم بار؟ قانداق يېتەرسىزلىكىم بار؟ قىممىتىم نېمىدە؟ مەندە يوشۇرۇن ئىقتىدار بارمۇ؟ ئۆزۈمنىڭ قانداق ئادەم بولۇشنى ئارزۇ قىلىمەن؟ قانداق نىشانغا يېتىشنى ئۈمىد قىلىمەن؟» دېگەنگە ئوخشاش سوئاللارغا جاۋاب بېرىشنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ.

ئۆزىنى تونۇش «مەن قايسى خىلدىكى ئادەم؟» دېگەن مەسىلە ھەققىدىكى چۈشەنچە بولۇپ، ئۇنداق چۈشەنچە ئۆزىمىزنى بىلىشىمىز ۋە ئۆزىمىزگە باھا بېرىشىمىز ئاساسىدا ۋۇجۇدقا كېلىدۇ. ئومۇمەن بىر ئادەمنىڭ ئۆزىنى چۈشىنىشى ئۆزىنىڭ ئۆتمۈشتىكى مۇۋەپپەقىيىتى ياكى مەغلۇبىيىتى، باشقىلارنىڭ ئۆزى ھەققىدىكى ئىنكاسى، ئۆزىنى ياشاۋاتقان مۇھىتتىكى باشقىلار بىلەن سېلىشتۇرۇش ئېڭى، بولۇپمۇ باللىق دەۋرىدىكى سەرگۈزەشتىلىرى قاتارلىق تۆت تەرەپكە ئاساسەن ئاڭسىز ھالدا شەكىللىنىدۇ. مۇشۇنىڭغا ئاساسەن، كىشىلەرنىڭ كۆڭلىدە «ئۆزىنى تونۇش ئېڭى» شەكىللىنىدۇ. ئۆزىمىزدىن ئېيتقاندا، ئۆزىمىز بىلەن مۇناسىۋەتلىك مەلۇم ئىدىيە ياكى ئېتقاد روھىي دۇنيايىمىزغا سىڭىپ كىرگەندە «ھەقىقىي

چىن» نەرسىگە ئايلىنىدۇ. شۇنىڭدىن كېيىن، بىز ئۇنىڭ ئىشەنچلىكلىكىدىن كەمدىن ـ كەم گۇمانلىنىمىز، پەقەت ئۇ ھەقىقەت چىن بولغىنىغا ئوخشاش، ئۇنىڭغا ئاساسەن ھەرىكەت قىلىۋېرىمىز.

ئادەمنىڭ يوشۇرۇن ئېڭى — بىر مۇلازىملىق مېخانىزم — يەنى ئېنىق نىشانىغا ئىگە ئېلېكترونلۇق مېڭە سىستېمىسىدۇر. ئادەمنىڭ ئۆزىنى تونۇشى خۇددى ئېلېكترون مېڭىنىڭ تەرتىپىگە ئوخشاش، مۇشۇ مېخانىزمىنىڭ ئىشلەش نەتىجىسىگە بىۋاستە تەسىر كۆرسىتىدۇ، ئەگەر سىز ئۆزىڭىزنى تونۇش جەھەتتە مەغلۇپ كىشى بولسىڭىز، ئۇنداقتا، ئۆزىڭىزنىڭ ئىچكى دۇنياسىدىكى «ئېكران» دىن ئۈمىدسىزلىنىپ دېمى ئىچىگە چۈشۈپ كەتكەن، چوڭ ئىشنىڭ ھۆددىسىدىن چىقالمايدىغان «ئۆزىڭىزنى» كۆرىسىز: «مەن دېتسىز، لايغەزەل» دېگەنگە ئوخشاش سەلبىي ئۇچۇرلارنى ئاڭلايسىز، شۇنىڭدىن كېيىن مەيۈسلىنىپ، ئۆزىڭىزنى كەمسىتىسىز، ئامالسىز، ئىقتىدارسىز بولۇپ، رېئال تۇرمۇشتا «جەزمەن» مەغلۇپ بولىسىز.

يەنە بىر تەرەپتىن، ئەگەر ئۆزىڭىزنى تونۇشىڭىز مۇۋەپپەقىيەتلىك بولسا، ئۆزىڭىزنىڭ ئىچكى دۇنياسىدىكى «ئېكران» دىن ئىرادىلىك، ئۆزلۈكسىز ئىلگىرىلەيدىغان، ئوڭۇشسىزلىقتا ۋە كۈچلۈك بېسىمغا بەرداشلىق بېرەلەيدىغان «ئۆزىڭىزنى» كۆرىسىز: «مەن ئوبدان ئىشلىدىم، بۇنىڭدىن كېيىن تېخىمۇ ئوبدان ئىشلەيمەن» دېگەنگە ئوخشاش ئىلھام بەخش ئېتىدىغان ئۇچۇرلارنى ئاڭلايسىز، شۇنىڭدىن كېيىن شادلىقتا چۆمىسىز، ئۆزىڭىزنىڭ ئىززەت ـ ھۆرمىتىنى ساقلايسىز، رېئال تۇرمۇشتا «جەزمەن» مۇۋەپپەقىيەت قازىنىسىز.

ئۆزىنى تونۇش ئېڭىنىڭ تۇرغۇزۇلۇشى ئىنتايىن مۇھىم، ئۇنىڭ ئىجابىي ياكى سەلبىي خاھىشى ھاياتىمىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەتكە ياكى مەغلۇبىيەتكە مېڭىشىدىكى رول، قىبلىنامىدۇر. ئۆزىنى تونۇش ئېڭىنىڭ شەكىللىنىشى تۆۋەندىكىدەك ئالاھىدىلىكلەرگە ئىگە بولىدۇ:

1. ئادەمنىڭ ھەممە ھەرىكىتى، ھېسسىياتى، يۈرۈش ـ تۇرۇشى، ھەتتا ئىقتىدارى باشتىن ـ ئاخىر ئۆزىنى بىلىشى بىلەن بىردەك بولىدۇ. ھەرقانداق ئادەم ئۆزىنى قانداق ئادەمگە ئوخشىتىپ، تەسەۋۋۇر قىلسا،

شۇ ئادەمنىڭ ھەرىكەت شەكلى، ئۇسۇلى بويىچە ئىش قىلىدۇ؛ يەنە كېلىپ مەقسەتلىك ھالدا ھەممە تىرىشچانلىقنى كۆرسەتكەن، قەتئىي ئىرادىگە كەلگەن تەقدىردىمۇ، ئۇنىڭ شۇنداق قىلمىشىنى ئۆزگەرتەلىشى بەك قىيىن بولىدۇ.

ئۆزىنى تونۇش — ئالدىنقى شەرت ۋە ئاساس. ئادەمنىڭ ھەممە خاسلىقى، ھەرىكىتى، ھەتتا مۇھىتى مۇشۇ ئاساس ئاساسىدا بولىدۇ، ئەگەر بىر ئادەم مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىن روھىي جەھەتتە ئۆزىنى قاچۇرسا، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىن قورقسا، پۇرسەت ياكى خىرىس ئالدىدا توخۇ يۈرەكلىك قىلىشى مۇمكىن، مۇنداق ئادەم مەغلۇپ بولمىغان تەقدىردىمۇ، ئىقتىدارسىز بولىدۇ. چۈنكى ئۇنىڭ ئۆزىنى تونۇشىدا مەغلۇبىيەت ئېڭى ئەكس ئەتكەن. ئەمەلىيەتتە، ئادەمنىڭ ئۆزىنى تونۇش ئېڭى يېڭىۋاشتىن ئۆزگەرسە، ئۇ كارخانىچى، سودىگەر ياكى ئوقۇغۇچى، ئوقۇتقۇچى بولۇشىدىن قەتئىينەزەر ئۇنىڭ خىزمەت نەتىجىسى ۋە ئىش ئۈنۈمىدە مۆجىزىلەرچە ئۆزگىرىش بولىدۇ.

2. ئۆزىنى تونۇش ئېڭىنى ئۆزگەرتكىلى بولىدۇ.

ئادەمنىڭ ئۆزىدىكى مەلۇم ئادەت، خۇسۇسىيەت ياكى تۇرمۇش ئۇسۇلىنى ئۆزگەرتىش تەس بولۇشىنىڭ سەۋەبى — ئۆزگەرتىش يولىدىكى تىرىشچانلىقنىڭ شۇ كىشىنىڭ ئاڭ قۇرۇلمىسىغا ئەمەس، بەلكى ھەرىكەت ئەندىزىسىگە مەركەزلىشىپ قالغانلىقىدا بولىدۇ. نۇرغۇن كىشىلەر مەنىۋى مەسلىھەت ياكى يېتەكچىلىكنىڭ ئەھمىيىتىنىڭ ئانچە چوڭ ئەمەسلىكىنى ھېس قىلىدۇ. چۈنكى ئۇلار ئالاھىدە مۇھىت ياكى ئالاھىدە ئادەت ۋە مىجەز خاراكتېردىكى يېتەرسىزلىكنى ئۆزگەرتىش كويىدىلا بولغانىكى، ئۆزىدىكى شۇنداق ھالەتنى پەيدا قىلغان تونۇشنى ئۆزگەرتىشنى زادىلا خىيالىغىمۇ كەلتۈرمىگەن.

پرىسكوت لىچ — ئۆزىنى تونۇش ئېڭى پسىخولوگىيە ئىلمىنىڭ پېشۋالىرىدىن بىرى. ئۇ مۇشۇ مەسىلە ئۈستىدە ئەڭ دەسلەپ، شۇنداقلا ئەڭ قايىل قىلارلىق ئىشلىگەن ئادەم. ئۇ مۇنداق دەپ قارىغان: مىجەز خاراكتېر — بىر ئىدىيە سىستېما، ئىدىيە بىلەن ئىدىيە بىردەك بولۇشى

كېرەك. مۇشۇ ستېما بىلەن بىردەك بولمىغان ئىدىيە چەتكە قېقىلىدۇ ۋە ئىشەنچىگە سازاۋەر بولمايدۇ، شۇ سەۋەبتىن، ئادەمنىڭ ھەرىكىتىگە يېتەكچىلىكمۇ قىلالمايدۇ؛ ئەكسىچە، مۇشۇ سىستېما بىلەن بىردەك بولغان ئىدىيە قوبۇل قىلىنىدۇ. بۇنداق ئىدىيىنىڭ مەركىزى — شەخسنىڭ «ئۆز غايىسى» يەنى ئۆزىنى تونۇشى ياكى ئۆز نۇقتىئىنەزىرىدۇر. لىچ ئوقۇتقۇچى بولغاچقا نەچچە مىڭ ئوقۇغۇچى ئۈستىدە سىناق ئېلىپ بېرىپ «ئۆزىنى تونۇش» نەزەرىيىسىنى دەلىللەپ چىققان.

لىچنىڭ نەزەرىيىسىدە ئەگەر مەلۇم ئوقۇغۇچى مەلۇم پەننى ئۆگىنىشتە قىيىنىلىپ قالسا، بۇ (شۇ ئوقۇغۇچىنىڭ نەزەرىدە) ئۇنىڭ شۇ پەننى ئۆگىنىشكە مۇۋاپىق ئەمەسلىكىدىن بولۇشى مۇمكىن، دەپ قارىلىدۇ. ۋەھالەنكى، لىچ شۇنىڭغا ئىشەنگەنكى، ئەگەر ئوقۇغۇچىسىنىڭ ئاشۇ كۆز قارىشى ئۆزگەرتىلسە، ئۇنىڭ شۇ پەن توغرىسىدىكى پوزىتسىيىسىمۇ مۇناسىپ ھالدا ئۆزگىرىدۇ. ئەگەر بىر نەچچە مىڭ ئوقۇغۇچىنىڭ ئۆزىنى تونۇش ئېڭىنى ئۆزگەرتىش ئارقىلىق ئۆگىنىش نەتىجىسىنى ئۆزگەرتىش سىنىقى جەريانىدا ئوقۇغۇچىلارنىڭ ئۆزى ھەققىدىكى تەدبىرىنى ئۆزگەرتىشكە يېتەكچىلىك قىلىنسا، ئوقۇغۇچىلارنىڭ ئۆگىنىش ئىقتىدارىمۇ ئۆزگىرىدۇ. مۇنداق نەزەرىيە سىناق ئارقىلىق دەلىللەندى. بىر ئوقۇغۇچى 100 تاق سۆزدىن 55 نى خاتا يېزىپ قويغان، يەنە خېلى كۆپ پەن ئىمتىھانىدىن ئۆتەلمىگەن، مۇشۇ ۋەجىدىن بىر يىللىق ئوقۇش نومۇرىدىن مەھرۇم بولغان، ئەمما ياندۇرقى يىلى ئۇ ھەممە پەندىن ئوتتۇرا ھېساب بىلەن 91 نومۇر ئېلىپ، قوشۇپ يېزىشتا مەكتەپ بويىچە ئەلاچى ئوقۇغۇچى بولۇپ قالغان. يەنە بىر ئوغۇل ئوقۇغۇچى ئوقۇش نەتىجىسى بەك ناچار بولغانلىقتىن ئوقۇشتىن مەجبۇرىي چېكىنىپ چىققان، ئەمما كولومبىيە ئۇنىۋېرسىتېتىغا ئوقۇشقا كىرگەندىن كېيىن ئەلاچى ئوقۇغۇچى بولۇپ قالغان. بىر قىز ئوقۇغۇچى لاتىن يېزىقى ئىمتىھانىدىن تۆت قېتىم ئۆتەلمىگەن. ئەمما شۇ مەكتەپنىڭ يېتەكچى ئوقۇتقۇچىسى ئۇنىڭ بىلەن ئۈچ قېتىم سۆزلەشكەندىن كېيىن، ئۇ ئىمتىھاندىن 84 نومۇر بىلەن ئۆتكەن.

بۇ ئوقۇغۇچىلارنىڭ يۇقىرىقىدەك كەچۈرمىشلەرگە دۇچار بولغانلىقى

ئۇلارنىڭ ئەقلىي ئىقتىدارىنىڭ كەملىكى ياكى ئىقتىدارىنىڭ يېتەرسىزلىكىدىن ئەمەس، بەلكى ئۇلارنىڭ ئۆزىنى تونۇشىنىڭ نامۇۋاپىق بولغانلىقىدا. ئۇلار ئۆزىنىڭ خاتالىقى ۋە مەغلۇبىيىتىنى «تونۇش» تا «ئىمتىھاندا مەغلۇپ بولدۇم» دېمەي، «مەن مەغلۇبىيەتچى» دەپ قارىغان: «مەن مۇشۇ بىر پەندىن ئۆتەلمىدىم» دېمەي، «مەن ئىمتىھاندىن ئۆتەلمىدىم» دېگەن.

مۇئەييەن نەتىجە يارىتىش ھەم ئۆز ئىقتىدارىڭىزنى ئەتراپلىق مۇكەممەللەشتۈرۈش ئۈچۈن، ئۆزىڭىزگە مۇۋاپىق ھەم رېئال ئۆزىنى تونۇش ئېڭىنى ھەمراھ قىلىشىڭىز، ئۆزىڭىزنى قوبۇل قىلالايدىغان بولۇشىڭىز ھەم ئىززەت - ھۆرمىتىڭىزنى ساقلاش تۇيغۇسىغا ئىگە بولۇشىڭىز كېرەك. ئۆزىڭىزنى پىنھان تۇتماي ياكى يوشۇرماي، ئۆزىڭىزگە ئىشىنىشىڭىز، ئۆز قىممىتىڭىزنى ئۈزلۈكسىز ئاشۇرۇشىڭىز ۋە مۇئەييەنلەشتۈرۈشىڭىز، ئۆزىڭىزنى خالىغىنىڭىزچە كۆرسىتىشىڭىز، رېئال دۇنيادا رولىڭىزنى ئۈنۈملۈك جارى قىلدۇرۇش ئۈچۈن، رېئاللىقتا ئۇيغۇنلىشىشىڭىز كېرەك. بۇنىڭدىن باشقا، ئۆزىڭىزنى ئۇزاق مۇددەت كۆزىتىش ۋە مەسلىھەت بەرگۈچىنىڭ يېتەكلىشىگە تايىنىش ئارقىلىق، ئۆزىڭىزنى ئارتۇقچىلىقىڭىز ۋە ئاجىزلىقلىرىڭىزنى پەيدىنپەي ھەم ئوبيېكتىپ تونۇشىڭىز، شۇنداقلا ئاشۇ ئارتۇقچىلىق ۋە ئاجىزلىقلىرىڭىزغا ئاكتىپ، رېئال مۇئامىلە قىلىشىڭىز لازىم.

مۇشۇنداق ئۆزىنى تونۇش ئېڭى ئارتۇقچىلىقلارنى جارى قىلدۇرۇپ، يېتەرسىزلىكلەرنى تۈگىتىش ئاساسىدا كۈندىن كۈنگە مۇكەممەللىشىپ، مۇقىملىشىپ بارغاندا، سىز «ياخشى» تۇيغۇغا ئىگە بولىسىز ھەم ئۆزىڭىزگە ئىشەنچ قىلالايدىغان، «مەن ئۆزۈم» سۈپىتىدە ئەركىن مەۋجۇت بولۇپ تۇرالايدىغان، ئۆزىڭىزنى ئىستىخىيلىك كۆرسىتىدىغان بولالايسىز ھەم رولىڭىزنى مۇۋاپىق جارى قىلدۇرالايسىز، ئەگەر ئۆزىنى تونۇش ئېڭى ئۆزىنى قاچۇرۇش، ئىنكار قىلىش ئوبيېكتى بولۇپ قالسا، سىز ئۇنى يوشۇرىدىغان، ئۆزىڭىزنى كۆرسىتىشكە پېتىنالمايدىغان بولۇپ قالىسىز، ئۆزىڭىزنى ئىجادىي ئىپادىلەشمۇ شۇ سەۋەبتىن توسقۇنلۇققا ئۇچرايدۇ، ئىچكى دۇنيارىڭىزدا كۈچلۈك چەكلەش مېخانىزمى شەكىللىنىدۇ - دە، باشقىلار بىلەن بىرگە ئۆتۈشكە ئامالسىز قالىسىز.

ھەرقانداق كىشىنىڭ ئىچكى دۇنياسىغا ھەقىقىي زۆرۈر بولىدىغىنى تېخىمۇ مول بولغان كىشىلىك تۇرمۇش، بەخت، مۇۋەپپەقىيەت، تىنچلىق ھەم كۆڭۈلگە پۈككەن ئالىيجاناب نىشان، ماھىيەتتە بۇنى مول تۇرمۇش ياكى پائال ئىجادىيەت جەريانىدا باشتىن كەچۈرگىلى بولىدۇ. بىز خۇشاللىق، ئۆزگە ئىشىنىش، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش تۇيغۇسىنى باشتىن كەچۈرگىنىمىزدە، مول تۇرمۇشتىن بەھرىمەن بولغان بولىمىز. ئۆزىمىزنىڭ ئىقتىدارىنى باسىدىغان، تۇغما قابىلىيەتنى ئىسراپ قىلىدىغان، ئۆزىمىزنى قايغۇغا، ۋەھىمىگە سالىدىغان، ئۆزىمىزنى ئۆزىمىز ئەيىبلەيدىغان، ئۆزىمىزدىن ئۆزىمىز بىزار بولىدىغان دەرىجىگە يەتكەندە، پايدىلىنىشقا بولىدىغان ھاياتىي كۈچىمىزنى بوغۇپ قويىمىز، ئۆزىمىزنى روناق تاپقۇزۇش ۋە مۇكەممەللەشتۈرۈش يولىدىن ۋاز كېچىمىز.

دوكتور ھاللى ئىموسىن مۇنداق دەيدۇ: «قەلب كۆزىڭىز ئالدىغا ئۆزىڭىزنىڭ سۈرىتىنى ئۇزاق ۋاقىت ھەم مۇقىم قويىسىڭىز، ئۇنىڭغا بارغانسېرى يېقىنلىشالايسىز. ئۆزىنى مەغلۇبىيەتچى، دەپ تەسەۋۋۇر قىلىش غەلبە قازىنىشقا ئىمكانىيەت بەرمەيدۇ؛ ئۆزىنى غەلبە قىلغۇچى، دەپ تەسەۋۋۇر قىلىش مۆلچەرلىگۈسىز مۇۋەپپەقىيەت ئاتا قىلىدۇ. ئۇلۇغ كىشىلىك تۇرمۇش تەسەۋۋۇردىكى سۈرەت (سىزنىڭ قانداق مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش، قانداق ئادەم بولۇشنى ئۈمىد قىلىدىغانلىقىڭىز) نى باشلىنىش قىلىدۇ.»

2. ئۆزىنى تونۇش ئېڭىغا قانداق قىلغاندا ئىگە بولغىلى ۋە ئۇنى تىزگىنلىگىلى بولىدۇ؟

ئادەمنىڭ ئۆزىنى تونۇشى – تۇغۇلۇشىدىنلا مەيدانغا كەلمەيدۇ، بەلكى ئۇزاق مۇددەتلىك ئىجابىي تەسىرلەرنى قوبۇل قىلىش جەريانىدا شەكىللىنىدۇ. شۇنداق ئىكەن، قانداق قىلغاندا ئۆزىنى تونۇش ئېڭىغا ئىگە بولغىلى شۇنداقلا ئۇنى تىزگىنلىگىلى بولىدۇ؟

ئۆزىنى تونۇش ئېڭىغا ئىگە بولۇش ئۆزىگە توغرا باھا بېرىش ۋە ئۆزىنى توغرا تەھلىل قىلىشنى ئالدىنقى شەرت قىلىدۇ. ئەگەر بىر كىشى

ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقى ۋە كەمچىلىكىنى تولۇق تېپىپ چىقالىسا، ئۆگىنىش ۋە خىزمەتتە ئۆزىگە ئىشەنچ ھاسىل قىلىدۇ – دە، ئارىسالدا بولۇش ياكى كۈتۈپ تۇرۇشتىن ساقلىنالايدۇ. تىرىشچانلىقىنىڭ قانداق نەتىجە بېرىدىغانلىقىنى ئالدىن بىلەلەيدۇ. شۇڭا، ئۇنىڭ ئۆگىنىش ياكى خىزمەت ئۈنۈمى باشقىلارنىڭكىدىن يۇقىرى بولىدۇ، مۇۋەپپەقىيىتىمۇ باشقىلارنىڭكىدىن ئېشىپ چۈشىدۇ؛ باشقىلار بولسا، تەمتىرەپ ئىلگىرىلەشكە مەجبۇر بولىدۇ، چۈنكى، ئۇلار ئۆزىنى چۈشەنمەيدۇ.

تۆۋەندىكى سوئاللارنى ئۆزىڭىزدىن سوراپ بېقىڭ! بۇ سوئاللار ئۆزىڭىزنى ھەقىقىي چۈشىنىپ، ئۆزىڭىزدىكى ئارتۇقچىلىق ۋە يېتەرسىزلىكلەرنى بايقىشىڭىزغا ياردەم بېرەلەيدۇ:

1. سىز ھەمىشە «كۆڭلۈم پاراكەندە» دەپ ئاغرىنىپ يۈرەمسىز؟ ئەگەر شۇنداق بولسا، ئۇنىڭ سەۋەبى نېمە؟

2. ھەدىسىلا تىرناق ئاستىدىن كىر ئىزدەپ، كىچىك ئىشنى چوڭايتىۋېتەمسىز؟

3. خىزمەتتە ھەمىشە خاتالىق سادىر قىلىپ تۇرامسىز؟ بۇنىڭ تۈپ سەۋەبى نېمە؟

4. ئادەمنىڭ جېنىغا تېگىدىغان زەھەردەك گەپلەرنى قىلامسىز؟

5. باشقىلار بىلەن تونۇشۇشتىن قەستەن ئۆزىڭىزنى قاچۇرامسىز؟ شۇنداق بولسا، نېمە ئۈچۈن شۇنداق قىلىسىز؟

6. دائىم ھەزىم قىلىش ئىقتىدارىڭىزنىڭ ناچارلىقىدىن قايغۇرامسىز؟ نېمە ئۈچۈن؟

7. تۇرمۇش ئۈچۈن ئالدىراپ يۈرۈشنىڭ ھاجىتى يوق، دەپ قارامسىز؟

8. ئىشلەۋاتقان كەسپىي خىزمىتىڭىزنى ياقتۇرامسىز؟

9. ھەمىشە ئۆزىڭىزدىن ئاغرىنىپ، ئۆزىڭىزنى بىچارە چاغلاپ يۈرەمسىز؟ نېمە ئۈچۈن؟

10. ئۆزىڭىزدىن ئېشىپ كەتكەنلەرگە ھەسەتخورلۇق قىلامسىز؟

11. كۆپىنچە چاغلاردا نېمىلەرنى ئويلايسىز؟ مەغلۇبىيەتكە ئىشىنەم-

سىز، مۇۋەپپەقىيەتكىمۇ؟

12. ياش ـ قۇرامىڭىزنىڭ چوڭىيىشىغا ئەگىشىپ ئىشەنچىڭىز پەيدىنپەي ئېشىپ بېرىۋاتامدۇ ياكى ئاجىزلىشىۋاتامدۇ؟

13. سادىر قىلغان خاتالىقلىرىڭىزدىن قىممەتلىك ساۋاق ئالالامسىز؟

14. بەزى ئۇرۇق ـ تۇغقان ياكى دوست ـ بۇرادەرلىرىڭىزنىڭ غېمىڭىزنى يېيىشىگە يول قويامسىز؟ ئەگەر يول قويسىڭىز، بۇ نېمە ئۈچۈن؟

15. بەزىدە بەك خۇشال بولۇپ، بەزىدە سالپىيىپ كېتەمسىز؟

16. كىم سىزگە ھەممىدىن بەكرەك ئىلھام بەخش تەسىر كۆرسىتىدۇ؟ ئۇلار كىم؟ سەۋەبى نېمە؟

17. ئەسلىدە ساقلىنالايدىغان پاسسىپ تەسىر ياكى ئۈمىدسىزلىك خاراكتېرىدىكى تەسىرلەرگە سۈكۈت قىلامسىز؟

18. ئۆزىڭىزنىڭ تاشقى قىياپىتىڭىزگە زادىلا دىققەت قىلمامسىز؟ شۇنداق بولسا، ئۇ قاچاندىن بۇيان شۇنداق بولغان؟ نېمشقا؟

19. «دىلخەستىلىكىڭىزنى تۈگىتىپ»، ئالدىراشلىقتىن ئاشۇ دىلخەستىلىكلەرنى ئۇيلاشقا چولىڭىز تەگمەيدىغان بولۇشنى ئۆگىنىۋالالىدىڭىزمۇ قانداق؟

20. ئەگەر باشقىلاردىن بىرەر ئىش توغرۇلۇق مەسلىھەت بېرىشنى ئۆتۈنگىنىڭىزدە، ئۆزىڭىزنى «يارىماس، قورقۇنچاق» دەپ قارامسىز؟

21. سىزدە ئەسلىدە ساقلانغىلى بولىدىغان زادى قانچىلىك غەم ـ قايغۇ ئاۋارىچىلىقى بار؟ ئۇلارغا نېمشقا سۈكۈت قىلىسىز؟

22. ئۆزىڭىزدىكى روھىي جىددىيلىكنى تۈگىتىش ئۈچۈن ھاراق، دورا ياكى تاماكىغا تايىنامسىز؟ شۇنداق بولسا، ئۆزىڭىزدىكى جىددىيلىكنى تۈگىتىشتە نېمشقا ئىرادىگە تايانمايسىز؟

23. كىشىلەر سىزنى دائىم ئەيىبلەمدۇ ياكى سىزدىن ئاغرىنىپ تۇرامدۇ؟ شۇنداق بولسا، نېمە ئۈچۈن؟

24. سىزنىڭ بىرەر ئېنىق نىشانىڭىز بارمۇ؟

25. نىشانىڭىز نېمە؟ نىشانىڭىزغا قانداق يەتمەكچىسىز؟

26. باشقىلارنىڭ پاسسىپ تەسىرىدىن ئۆزىڭىزنى قوغدايدىغان چارىڭىز بارمۇ؟

27. ئۆزىڭىزگە بېشارەت بېرىش ئارقىلىق، كەيپىياتىڭىزنى ئىجابىي تەرەپكە ئۆزگەرتىشنى بىلەمسىز؟

28. نېمىنى ئەڭ قەدىرلەيسىز؟ ئاتا مىراس مال ـ مۈلكىڭىزنىمۇ ياكى ئوي ـ پىكرىڭىزنى تىزگىنلەيدىغان ئىمتىيازىڭىزنىمۇ؟

29. باشقىلارنىڭ تەسىرىگە ئۇچرىغان ئۆزىڭىزنىڭ ھۆكۈمىگە خىلاپلىق قىلامسىز؟

30. بۈگۈن سىزنىڭ بىلىم خەزىنىڭىزگە ياكى مەنىۋى خەزىنىڭىزگە يەنە قانداق قىممەتلىك نەرسە قوشۇلدى؟

31. ئۆزىڭىزنى خاپا قىلىدىغان مۇھىتقا ماسلىشالامسىز ياكى مۇنداق رېئاللىقتىن ئۆزىڭىزنى قاچۇرامسىز؟

32. خاتالىقلىرىڭىز ۋە مەغلۇبىيەتلىرىڭىزنى تەھلىل قىلىپ، ئۇلاردىن ساۋاق ئالامسىز؟ ياكى مۇنداق قىلىشنى مەسئۇلىيىتىم ئەمەس، دەپ قارامسىز؟

33. ئەڭ ئېغىر ئۈچ ئاجىزلىقىڭىزنى كۆرسىتىپ بېرەلەمسىز؟ بۇ ئاجىزلىقىڭىزنى قانداق قىلىپ تۈگىتىسىز؟

34. باشقىلار كۆڭلى پەرىشانلىق ئىلكىدە تۇرغاندا ئۇلارنى ھېسداشلىقىڭىزغا ئېرىشىشكە ئىلھاملاندۇرامسىز؟

35. كۈندىلىك تەجرىبىلىرىڭىزدىن مۇۋەپپەقىيەتلىرىڭىزنى ۋە سىزگە ياردەم بېرەلەيدىغان ساۋاقلارنى تاللاپ چىقالامسىز ھەم ئۇلارنىڭ تەسىرىنى يەكۈنلىيەلەمسىز؟

36. سىزنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشىڭىز باشقىلارغا ئاكتىپ تەسىر كۆرسىتەمدۇ؟

37. باشقىلارنىڭ قانداق ئادىتى سىزنى بەك بىزار قىلىدۇ؟

38. ئۆزىڭىزنى باشقىلارنىڭ تەسىرىگە ئۇچرىشىغا يول قويامسىز؟

39. ئۆزىڭىزنىڭ روھىي ھالىتىنى قوغدىيالايدىغان، مەيۈسلۈك كەيپىياتىنىڭ تەسىرىگە ئۇچرىمايدىغان بىر خىل روھنى ئۆگىنىۋالدىڭىزمۇ؟

40. كەسپىڭىز سىزگە ئىشەنچ ۋە ئۈمىد بەخش ئېتەلەمدۇ؟

41. ئۆزىڭىزنى ھېچقانداق قورقۇنچلۇق تەھدىتكە ئۇچراتمايدىغان يېتەرلىك مەنىۋى كۈچ ـ قۇدرەتكە ئىگە، دەپ قارامسىز؟

42. ئېتىقادىڭىز ئاكتىپ روھىي ھالەتنى ساقلاپ قېلىشىڭىزغا ياردەم بېرەلەمدۇ؟

43. باشقىلارنىڭ غەم ـ قايغۇسىغا ھەمدەم بولۇشنى مەسئۇلىيىتىم دەپ قارامسىز؟ شۇنداق قارىسىڭىز، بۇ نېمە ئۈچۈن؟

44. «نەرسىلەر ئۆز خىلىنى تاپىدۇ» دېگەن سۆزگە ئىشىنەمسىز؟ ئەگەر ئىشەنسىڭىز، تۇتقان دوستلىرىڭىزنى تەھلىل قىلىپ كۆردىڭىزمۇ؟ ئۆزىڭىزنى ئوبدان چۈشىنەمسىز؟

45. ئەڭ يېقىن ئۆتمىدىغان كىشىلىرىڭىز بىلەن ئۆزىڭىز ئارىسىدا قانداق مۇناسىۋەت مەۋجۇتلۇقىنى بىلىپ يېتەلەمسىز؟ بىرەر كۆڭۈلسىز تەجرىبىنى باشتىن كەچۈرگەنمىدىڭىز؟

46. تۇرمۇشىڭىزدا ئەڭ ياخشى دوستۇم دەپ قارايدىغان كىشىڭىز ئەمەلىيەتتە ئەڭ قورقۇنچلۇق دۈشمەن بولۇپ قالىدىغان، ئۇ سىزنىڭ ئېڭىڭىزغا پاسسىپ تەسىر كۆرسەتكەن، ئەھۋال بولغانمۇ؟

47. كىمنىڭ ئۆزىڭىزگە ھەممىدىن بەك ياردەم بېرەلەيدىغانلىقىغا، كىمنىڭ ئۆزىڭىزگە ھەممىدىن بەك زىيان يەتكۈزىدىغانلىقىغا نېمىگە ئاساسەن ھۆكۈم قىلىسىز؟

48. سىز يېقىن ئۆتمىدىغان كىشى روھىي جەھەتتە سىزدىن ئۈستۈن تۇرامدۇ ياكى سىزگە يەتمەمدۇ؟

49. بىر سوتكا ئىچىدە قانچىلىك ۋاقتىڭىزنى خىزمەتكە، قانچىلىك ۋاقتىڭىزنى ئۇخلاشقا، قانچىلىك ۋاقتىڭىزنى ئويناش ۋە كۆڭۈل ئېچىشقا، قانچىلىك ۋاقتىڭىزنى ئەسقاتىدىغان بىلىم ئېلىشقا سەرپ قىلىسىز؟ قانچىلىك ۋاقتىڭىزنى بىكار ئىسراپ قىلىۋېتىسىز؟

50. ئۆزىڭىز تونۇشىدىغانلار ئارىسىدا كىملەر سىزگە ھەممىدىن بەك ئىلھام بېرىدۇ؟ كۆڭۈل بۆلىدۇ، كىملەر سىزگە زەربە بېرىدۇ.

51. سىزنى ئەڭ بىئارام قىلىدىغان ئىش نېمە؟ سىز بۇ بىئاراملىقلارغا

نېمىشقا چىداپ تۇرىسىز؟

52. باشقىلار ئۆزلۈكىدىن سىزگە تەكلىپ بەرسە، ھېچقانداق ئويلانمايلا قوبۇل قىلامسىز؟ ئۇلارنىڭ غەرىزىنىڭ نېمە ئىكەنلىكىنى ئىنچىكە تەھلىل قىلمامسىز؟

53. سىز ھەممىدىن بەك نېمىگە ئېرىشىشنى ئۈمىد قىلىسىز؟ ئۇنىڭغا ئېرىشىش كويىدا بولامسىز؟ باشقا ھەممە ئارزۇ ئۈمىدىڭىزنى ئۇنىڭ سىرتىدا قالدۇرۇشنى خالامسىز؟ سىز ھەركۈنى ئاشۇ ئارزۇغا يېتىش ئۈچۈن قانچىلىك تىرىشچانلىق كۆرسىتىسىز؟

54. ئوي ـ پىكرىڭىزنى دائىم ئۆزگەرتىپ تۇرامسىز؟ نېمە ئۈچۈن شۇنداق قىلىسىز؟

55. ھەرقانداق ئىشنى ئاخىرىغا يەتكۈزۈپ قىلامسىز؟

56. باشقىلارنىڭ ئىشى ياكى كەسپىي، مەنسىپى، ئۇنۋانى ياكى بايلىقى سىزدە ئوڭايلا چوڭقۇر تەسىر قالدۇرامدۇ؟

57. باشقىلارنىڭ ئۆزىڭىز ھەققىدىكى باشقىچە پىكرى ياكى سۆز چۆچەكلىرىنىڭ تەسىرىگە ئۇچرامسىز؟

58. باشقىلارنىڭ ئىجتىمائىي ياكى ئىقتىسادىي ئورنىغا قاراپ رايىغا باقامسىز؟

59. سىزنىڭچە كىم دۇنيادا ئەڭ ئۇلۇغ؟ شۇ كىشى قايسى جەھەتتىن بىر قەدەر ياخشى؟

60. يۇقىرىدىكى سوئاللارنى تەتقىق قىلىشقا قانچىلىك ۋاقىت سەرپ قىلدىڭىز؟

يۇقىرىدىكى سوئاللارنىڭ ھەممىسىگە سەممىيلىك بىلەن جاۋاب بەرگەن بولسىڭىز، ئۆزىڭىزنى مۇتلەق كۆپ ساندىكى كىشىلەردىن ئوبدان چۈشەنگەن بولىسىز. ئۆزىڭىزگە ئۆزى بېشارەت بېرىش ئۇسۇلى ئارقىلىق ئارتۇقچىلىقلىرىڭىزنى جارى قىلدۇرۇپ، كەمچىلىكلىرىڭىزنى تۈگىتىپ، ئەجابىي بولغان، ئۆزىڭىزنى ئۆزىڭىز تونۇش ئېڭىنى تۇرغۇزالايسىز.

3. ئۆزىنى تونۇش ئېڭىنى ئۆستۈرۈشنىڭ چارە ـ تەدبىرى

ئىجابىي بولغان ئۆزىنى تونۇش ئېڭى بىر ـ ئىككى كۈندە شەكىللىنىدىغان نەرسە بولمىسىمۇ، ئۇنىڭ مۇئەييەن قانۇنىيىتى بولىدۇ. قانۇنىيىتى بولغانىكەن، چوقۇم چارە ـ تەدبىرى بولىدۇ. تۆۋەندىكى ئەپ ياكى پرىنسىپلارغا ئەمەل قىلسىڭىز، ئۆزىڭىزنى تونۇش ئېڭىڭىزدا خۇشاللىنارلىق ئىلگىرىلەش بولغانلىقىنى بايقايسىز.

(1) ئۆزىڭىزنى باشقىلاردىنمۇ بەكرەك قەدىرلەڭ

ھەممىدىن ئاۋۋال نېمىشقا ئۆزىڭىزنى قەدىرلەيدىغانلىقىڭىز ھەققىدە توختىلايلى. راستىنى ئېيتقاندا، سىزنىڭ قىممىتىڭىز ھېچبولمىغاندا نەچچە 10 مىليون يۈەنگە يارايدۇ، ئەگەر بەزىلەر ئۆزىنى سېتىش نىيىتىگە كەلسە شۇنداق بولىدۇ. سىزدە مۇشۇنداق خەزىنە زاپىسى بولغاندا، ئۆزىڭىزنى تامامەن چۈشىنىسىز. رۇخسىتىڭىز بولمىسا، بۇ دۇنيادا ھېچكىم، ئۆزىڭىزنى ئۆزىڭىزگە پەس چاغلىتالمايدۇ.

ئىندىئانا شىتاتىدا بىر ئايال 1 مىليون دوللار تۆلەم پۇلى تاپشۇرۇۋالغان، چۈنكى، ئۇ ئايال يۈزىدىكى دانىخورەكنى تۈگىتىش ئۈچۈن بىرخىل يېڭى دورىنى ئىشلەتكەن، ئەمما دورا كۆزىگە كىرىپ كېتىپ، ئۇنى 98% كۆرۈش قۇۋۋىتىدىن مەھرۇم قىلغان. كالىفورنىيە شىتاتىدىمۇ بىر ئايال 1 مىليون دوللار تۆلەمگە ئېرىشكەن، چۈنكى بىر قېتىملىق ئايروپىلان ھادىسىدە ئۇنىڭ بېلى زەخىملەنگەن. دوختۇر ئۇنى ئەمدى مەڭگۈ ماڭالمايدۇ دېگەن. كۆرۈش قۇۋۋىتىڭىز ھەم بېلىڭىز نورمال بولسا ھېلىقى ئىككى ئايال بىلەن ئالماشتۇرۇشنى ئويلىشىپ كۆرەمسىز؟ ئەگەر ئۇلارغا شۇنداق دېسىڭىز، ئۇلار چوقۇم خۇشاللىق بىلەن ئالماشتۇرىدۇ ھەم سىزگە چىن كۆڭلىدىن رەھمەت ئېيتىدۇ.

ئېيدىرگېربور 2 ـ دۇنيا ئۇرۇشى مەزگىلىدە سەتەڭلەرنى تاللاش مۇسابىقىسىدە تاللانغان خانىش سەتەڭ. ئۇ «1 مىليون دوللارلىق پاچىقى» بىلەن داڭق چىقارغان، چۈنكى ئۇ پۇتىنى 1 مىليون دوللار خەجلەپ ئىستراخوۋانىيىگە قاتناشتۇرغان. سىز بىر مىليون دوللارلىق يەنە بىر جۈپ

پۇتنى كۆرۈشنى خالامسىز؟ ئەگەر خالىسىڭىز، تۆۋەنگە قارىسىڭىز بىر جۈپ پۇتنى كۆرىسىز، ئەگەر بۇ پۇت سىزنى ماڭدۇرالىسا، سىز ھەرگىز ئېيدىرگېربورغا ئوخشاش ئۇنى 1 مىليون دوللارغا سېتىۋەتمەيسىز، سىز 1 مىليون دوللارغا كۆزىڭىزنى، 1 مىليون دوللارغا بېلىڭىزنى، 1 مىليون دوللارغا پۇتىڭىزنى ئالماشتۇرۇشنى خالىمىغان ئىكەنسىز، دېمەك، سىزنىڭ 3 مىليون دوللاردىن ئارتۇق پۇلىڭىز بار. بىز شەخسلەرنىڭ خەزىنە زاپىسىنى ھېسابلاشقا ئەمدى كىرىشتۇق، خوش، ئەمدىغۇ ئۆزىڭىزنى خېلى قەدىرلەيدىغان بولغانسىز، ئەجەبا، شۇنداق ئەمەسمۇ؟

سىزنىڭ بىر خىل مۈلۈك (سالامەتلىكىڭىز) نى يەنە بىرخىل مۈلۈك (پۇل) كە ئالماشتۇرۇشىڭىزنىڭ ھاجىتى يوق. مۇشۇ كىتابتا تونۇشتۇرۇلغان مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ 17 تۈرلۈك قانۇنىيىتىدىن پايدىلانسىڭىزلا، ھەممىگە ئىگە بولالايسىز.

مەلۇم ژۇرنالغا گوللاندىيىلىك رەسسام رېنبرانت سىزغان بىر پارچە ماي بوياق رەسىم بېسىلغان، بۇ رەسىم 1 مىليون دوللارغا يارايدىكەن. سىز چوقۇم: «رەختكە سىزىلغان بۇ رەسىمنى مۇشۇنچىۋالا پۇلغا يارىغۇدەك قىلغان زادى نېمە نەرسە؟» دەپ سورىشىڭىز مۇمكىن. ئۇنىڭدىن كېيىن، بۇ سوئالىڭىزغا مۇنداق جاۋاب بېرىشىڭىز كېرەك: بىرىنچىدىن، بۇ تولىمۇ ئۆزگىچە ماي بوياق رەسىم. رېنبرانت سىزغان كەمدىن ـ كەم ئۇچرايدىغان رەسىم، شۇڭا، ئۇنىڭ باھاسى يۇقىرى. ئىككىنچىدىن، رېنبرانت تالانت ئىگىسى، مۇنداق تالانت ئىگىسىدىن بىر نەچچە 100 يىلدا بىرەرسى چىقىشى مۇمكىن. ئېنىقكى، بۇ ئۇنىڭ ئىقتىدارىنىڭ مۇئەييەنلەشتۈرۈشكە سازاۋەر ئىكەنلىكىدىن بولغان.

تارىختىن بۇيان، بۇ يەر شارىدا مىليارد كىشى ياشاپ كەلگەن بولسىمۇ، سىزدەك يەنە بىر كىشى بولغان ئەمەس، شۇنداقلا مەڭگۈ بولمايدۇ، سىز ــ يەر شارىدىكى ئۆزگىچە، بىردىنبىر جانلىق. مۇشۇ ئالاھىدىلىك سىزگە ئىنتايىن زور قىممەت بەخش ئەتكەن. شۇنى بىلىڭكى، رېنبرانت تالانت ئىگىسى بولغان تەقدىردىمۇ، ھامان ئادەم، خالاس. رېنبرانتنى ياراتقان خۇدا بىرلا ۋاقىتتا سىزنىمۇ ياراتقان، يەنى كېلىپ خۇدانىڭ

نەزىرىدە سىزمۇ رېنبرانتقا ئوخشاشلا ئەزىز. شۇڭا ئۆزىڭىزنى تېخىمۇ قەدىرلىشىڭىز كېرەك.

(2) چاكىنىلىقتىن ساقلانغانلىق ـ ئالىيجانابلىق

كۆكۈلگە ياققان ھەربىر ئىشنىڭ بىرخىل ئۈنۈمى بولىدۇ ھەم مەڭگۈ ئەستىن كۆتۈرۈلمەيدۇ، سىزگە ئىجادىي ئىختىرا بەخش ئېتىپ كەلگۈسىڭىزگە ئاساس سېلىپ بېرىشى مۇمكىن، شۇنداقلا ھالاكەت ئاتا قىلىپ، كەلگۈسىدىكى مۇۋەپپەقىيىتىڭىزنى نابوت قىلىشى مۇمكىن. پسىخولوگلار مۇنداق دەيدۇ: «پارىژدىكى ئاخىرقى تاڭگو» ناملىق كىنو فىلمى، قەلبىڭىزدە «بەدىنىڭىزدىكى ھەقىقىي كەچۈرمىش» كە ئوخشاش روھىي ھالەت، كەيپىيات ۋە بۇزغۇنچىلىق خاراكتېرىدىكى ئەسەبىيلىك پەيدا قىلىشى مۇمكىن. مۇشۇ خىلدىكى كىنو، ئويۇنلارنى كۆرگەنلەر مۇشۇنداق ھېسسىياتقا كېلىدۇ. ئۇلار جىنسىي جەھەتتىن غىدىقلىنىدۇ، ھەم ئۆزىنى ئانچە قەدىرلىمەيدۇ. بۇنىڭ سەۋەبى ناھايىتى ئاددىي، سىز قېرىنداشلىرىڭىزنىڭ ئاشۇنداق پەسكەشلىكىنى كۆرگىنىڭىزدە، ئەمەلىيەتتە، ئۆزىڭىزنىڭمۇ پەسكەش ئىكەنلىكىڭىزنى كۆرىسىز. ئىنسانىيەتنىڭ ھەۋەس شەكلىنى كۆزەتكىنىڭىزدە قىممىتىڭىز ئاڭسىز ھالدا يوقىلىۋاتقان بولىدۇ.

مۇنەججىملىك ياكى پالچىلىقمۇ ئوخشاش شەكىل بىلەن سىزنى ئازدۇرىدۇ، بەلكى ئۇ تېخىمۇ يامان ئاقىۋەت كەلتۈرۈشى مۇمكىن. نۇرغۇن كىشى مۇنەججىملىك سېپايىلىككە نۇقسان يەتكۈزمەيدۇ، دەپ قارايدۇ، چۈنكى ئۇلار مۇنەججىملىككە ئازراقمۇ ئىشەنمەيدۇ. ئەمەلىيەتتە، سىز مۇنەججىملىككە بارا ـ بارا مەستانە بولۇپ قالىسىز. كىشىنىڭ ئىشەنگۈسى كەلمەيدىغىنى شۇكى، بەزىلەر پال جايىدا چىقماي قالسا، ساياھەتكە چىقىش قارارىغا كەلمەيدۇ ياكى ساياھەتكە چىقمايدۇ. ھالبۇكى مۇنەججىملىك ئىلمى «قۇياش يەر شارىنى ئايلىنىپ ھەرىكەت قىلىدۇ» دەيدىغان پەرەز ئاساسىدا بەرپا قىلىنغان، ئۇنداقتا، بۇنىڭ قانداقمۇ ئىلمىيلىكى بولسۇن؟

(3) مۇۋەپپەقىيەت قازانغان مەغلۇبىيەتچىلەردىن ئۆگىنىش

ئوپېرا چولپىنى كارلوسو يۇقىرى ئاۋازدا ناخشا ئېيتالمىغاچقا، ئۇستازى ئۇنىڭغا ناخشا ئېيتىشتىن ۋاز كېچىش ھەققىدە نەچچە رەت نەسىھەت قىلغان. بىراق كارلوسو ناخشا ئېيتىشنى توختاتماي، ئاخىر دۇنيا بويىچە ئەڭ ئۇلۇغ يۇقىرى ئاۋازلىق ئەر ناخشىچى، دەپ قارالغان. ئېدىسوننى ئوقۇتقۇچىسى ناچار ئوقۇغۇچى دېگەن، يەنە كېلىپ ئېدىسون لامپۇچكىنى كەشىپ قىلىش جەريانىدا 14 مىڭ قېتىمدىن كۆپرەك مەغلۇپ بولغان. لىنكولىن مەغلۇپ بولۇش جەھەتتە ھەممىدىن بەك داڭق چىقارغان، لېكىن ھېچكىم ئۇنى مەغلۇبىيەتچى، دەپ قارىمىغان. ئېينشتېيىنمۇ ماتېماتىكا ئىمتىھانىدىن ئۆتەلمىگەن؛ ھېنرى فورت 40 يېشىدا ۋەيران بولغان. ۋارد دېسنىي مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىن ئىلگىرى يەتتە قېتىم ۋەيران بولغان، بىر قېتىم روھىي جەھەتتە خارابلاشقان. ئەمەلىيەتتە، بۇ كىشىلەر بوشاشماي تىرىشقانلىقىدىن مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ئىدى. ئۇستا مەرگەن بىلەن نائۇستا مەرگەن ئارىسىدىكى پەرق ئۇستا مەرگەننىڭ ئۈزۈلدۈرمەي مەشىق قىلىدىغان نائۇستا مەرگەن بولغانلىقىدا.

يۇقىرىدىكى مىساللار ۋە تەھلىللەردىن مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلار بىلەن مەغلۇپ بولغانلار ئارىسىدىكى مۇھىم پەرقنىڭ جاسارەتتە ئىكەنلىكىنى بىلىسىز. مۇشۇ نۇقتىنى چۈشەنگەن ئىكەنسىز، ئۆزىڭىزنى كەمسىتمەسلىكىڭىز، ئاشۇ مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلارغا باش ئۇرماسلىقىڭىز كېرەك، ئۇلارمۇ مەغلۇپ بولغان، مەيۈسلەنگەن، ئۆزىنى كەمسىتكەن. سىزمۇ شۇلاردەك تۇغۇلۇپلا باراۋەر پۇرسەتكە، باراۋەر مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ھوقۇقىغا ئىگە بولغان. شۇڭا، ئىجابىي بولغان ئۆزىنى تونۇش ئېڭىغا ئىگە بولۇش —— سىزدە بولۇشقا تېگىشلىك ھەمسىز جەزمەن ھازىرلاشقا تېگىشلىك ئىقتىدار. يۇقىرىدا ئېيتقىنىمىزدەك، ھەرقانداق كىشى مەغلۇبىيەتتىن خالىي بولالمايدۇ، سىز ئاشۇ مەغلۇپ بولغانلاردىن مەغلۇبىيەتتىن قانداق قىلغاندا قۇتۇلغىلى بولىدىغانلىقىنى ئۆگىنىۋالالايسىز. ۋەھالەنكى، ئۇلار سىزدىن ئانچە ئەقىللىق ئەمەس. مۇشۇنداق بولغاندا، سىزنىڭ ئۆزىڭىزگە ئىشىنىش ئېڭىڭىز زور دەرىجىدە ئۆسىدۇ. سىز مۇشۇنداق مەسىلىگە دۇچ كەلگەندە:

«مەنمۇ ئاشۇ مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلارغا ئوخشاش شەرتكە ئىگە، ئۇلار قىلالىغاننى مەنمۇ قىلالايمەن!» دېگەن سۆز بىلەن ئۆزىڭىزنى ئىلھاملاندۇرالايسىز.

(4) دوست — سىزنىڭ بىر قىسمىڭىز

«ئالىيجاناب، ئەخلاقلىق، ياخشى مىجەزلىك، كىشىلىك ھاياتنىڭ يورۇقلۇق تەرىپىدە تۇرىدىغان» لار بىلەن ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە كۆپرەك ئالاقە قىلىڭ، مۇشۇنداق قىلىشتىن تولىمۇ ھەيران قالارلىق پايدىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ. يېقىنقى يىللاردا ناپولېئون خېئول ھەرساھە، ھەركەسپتە ئىشلەيدىغان نەچچە 100 نەپەر ئايال بىلەن ئۇچراشقان، ئۇلار سودا — سېتىق ساھەسىگە قورۇنۇش، جىمغۇرلۇق، ئىقتىدارسىزلىق روھىي ھالىتى بىلەن كىرىپ كېلىشكەن بولسىمۇ، بىر نەچچە ھەپتىدىلا ئىشەنچكە، ئىقتىدارغا ئىگە بولغان، يەنە كېلىپ ئىشلەپچىقىرىش كۈچىگە باي كىشىلەرگە ئايلانغان. بۇ قانداق بولغىنى؟ كۆپلىگەن ئەھۋالدا بۇ كىشىلەر ئىلگىرى پاسسىپ مۇھىتتا ياشاپ كەلگەن، ئۇنىڭ ئۈستىگە ئەتراپىدىكىلەرمۇ ئۇلارنىڭ قەلبىگە ھەدەپ پاسسىپ ئامىللارنى سىڭدۈرۈپ تۇرغان. ئەمدىلىكتە ھەربىر كىشى ئۇلارغا قانداق ئىشلارنى قىلسا بولىدىغانلىقىنى ئېيتىپ تۇرىدۇ. ئۇلار مەشقاۋۇللاردىن، تەجرىبىلەردىن ۋە ئىشداشلىرىدىن ئەجايىپ بايانلار ئاڭلايدۇ، ھەر كۈنى مۇنداق ئۇسۇلنىڭ ھەر جەھەتتە پايدا قىلغان نەتىجىلىرىنى كۆرۈپ تۇرىدۇ. ئۇلار ئۆزىنى ياخشى كۆرۈشنىڭ راستىنلا تېخىمۇ قىزىقارلىق بولىدىغانلىقىنى بايقىغانلىقتىن، ئۆزلىرىنىڭ روھىي ھالىتىنى دەرھال ئۆزگەرتىشكە باشلىغان.

ئەستە ساقلاڭكى، سىز ئەتراپىڭىزدىكىلەرنىڭ ئىدىيىسى، يۈرۈش — تۇرۇشى ۋە مىجەز خۇلقىنىڭ كۆپ قىسمىنى ئاستا — ئاستا قوبۇل قىلىسىز. ھەتتا ئەقىل — پاراسىتىڭىزمۇ ئۆزىڭىز تۇرىۋاتقان مۇھىتنىڭ ھەم ئۆز ھەمراھلىرىڭىزنىڭ تەسىرىگە ئۇچراپ تۇرىدۇ. ئىسرائىلىيىدە قىلىنغان تەجرىبىلەرنىڭ نەتىجىسى شەرق يەھۇدى باللىرىنىڭ ئوتتۇرىچە ئەقلىي قابىلىيەت كۆرسەتكۈچىنىڭ 85 ئىكەنلىكىنى، ياۋروپادىكى يەھۇدى باللىرىنىڭ ئوتتۇرىچە ئەقلىي قابىلىيەت كۆرسەتكۈچىنىڭ 105 ئىكەنلىكىنى

كۆرسەتكەن. بۇ ھال ياۋروپا يەھۇدى باللىرىنىڭ شەرق يەھۇدى باللىرىدىن ئەقىللىق ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلاپ بېرىدۇ. لېكىن ئۇلار ئۆز ۋەتىنى ئىسرائىلىيىدە تۆت يىل تۇرغاندىن كېيىن، شۇ جاينىڭ مۇھىتى ئۆگىنىش مۇھىتى ياخشى بولۇش ھەم ئۆزىنى ئۆگىنىشكە بېغىشلاش كەيپىياتىنىڭ تولىمۇ يۇقىرى بولۇش ۋەجىدىن، ئوتتۇرىچە ئەقلىي قابىلىيەت كۆرسەتكۈچى 115 كە يەنە ئوخشاش سەۋىيىگە يەتكەن. بۇ نۇقتا كىشىنى ھاياجانغا سالىدۇ. دېمەك، سىز ئەجايىپ روھىي ھالەتكە، توغرا ئەخلاق قارىشىغا ئىگە كىشىلەر بىلەن بىرگە بولسىڭىز، نەتىجە قازىنىش پۇرسىتىڭىزمۇ زور دەرىجىدە ئاشىدۇ.

بىراق، ھەمراھلىرىڭىز سىزگە سەلبىي جەھەتتىمۇ، تەسىر كۆرسىتىدۇ. بىر كىچىك بالا (چوڭلار مۇشۇنداق) تاماكا چېكىدىغانلار بىلەن بىللە يۈرسە، تاماكا چەكمەيدىغانلار بىلەن بىللە بولغانغا قارىغاندا، تاماكا چېكىشكە تېخىمۇ ئوڭاي ئادەتلىنىپ قالىدۇ، بۇ ھال باشقا يامان ئادەتلەرنى يۇقتۇرۇۋېلىشقىمۇ ئوخشاش تەسىر كۆرسىتىدۇ. ياخشى يېرى شۇكى — سىز ئۆزىڭىزگە ھەمراھ تاللاشقا ھوقۇقلۇق.

زۇۋان چىقارمايدىغان دوست — كىتابمۇ سىزگە ناھايىتى چوڭقۇر تەسىر كۆرسىتەلەيدۇ. سىز ئۆزىڭىزگە ئىلھام تەربىيە بەخش ئېتىدىغان كىتابلارنى ۋە مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ھەرخىل كىشىنىڭ تەرجىمىھالى، خاتىرىلىرىنى ئوقۇپ تۇرۇڭ. ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىرىنى كۆرگەن چېغىڭىزدا ئۆزىڭىزنىڭمۇ ئۇلارغا ئوخشاش مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدىغانلىقىڭىزنى كۆرەلەيسىز.

ئىنسان روھىنى يارىتقۇچى ناتىقلار، ئوقۇتقۇچىلارنىڭ گەپلىرىگە قۇلاق سېلىڭ، مۇشۇنداق قىلسىڭىز، كۆپ جەھەتتە ئىلگىرىلەشكە ئېرىشەلەيسىز. ئىنسان روھىنى يارىتالايدىغانلار بولسا، ئۇ بىرەر پارچە كىتاب، بىرەر كىنو، تېلېۋىزىيە پروگراممىسى بولغان تەقدىردىمۇ، سىزدە پەزىلەت يېتىلدۈرىدۇ ۋە ئۆزىڭىزنى تونۇش ئىقتىدارىڭىزنى ئۆستۈرىدۇ.

(5) ئۆزىڭىزگە يارايمەن دەپ قاراڭ، يارايسىز

مەلۇم بىر ئىش توغرىسىدا سىزدە مۇمكىن ئەمەس، ئاقمايدۇ دەيدىغان پاسسىپ تونۇش تۇغۇلۇشمۇ مۇمكىن، بۇ شۇ شەيئىي توغرىسىدىكى بىلىشىڭىزنىڭ چوڭقۇر ئەمەسلىكى، تەجرىبىڭىزنىڭ يېتەرلىك ئەمەسلىكىنى ياكى ئۆزىڭىزنىڭ ئاجىزلىق، بوشاڭلىق بىلەن چېكىنگەنلىكىڭىزنىلا چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ. ھەرگىز سىزنىڭ راستىنلا يارىماس ئىكەنلىكىڭىزدىن دېرەك بەرمەيدۇ.

ئىدىسون: «ئۆزىمىز قىلالايدىغانلىكى ئىشلارنى ۋۇجۇدقا چىقىرالىساق، ئۆزىمىزنى تازا ھەيران قالدۇرىمىز» دېگەنىدى. سىز ئۆزىڭىزنى ھەيران قالدۇرغانمۇ؟ ھەر بىر كىشى ئىجاد قىلىش، يوشۇرۇن ئىقتىدارىغا ئىگە، قانداق قىيىنچىلىقتا ياكى خەۋپكە دۇچ كېلىشتىن قەتئىينەزەر، سوغۇق قانلىق بىلەن توغرا پىكىر يۈرگۈزگەندىلا، ئۇنۇملۇك ھەرىكەت قوللىنىپ مۆجىزە يارىتالايدۇ، سىز ئۆز ئىقتىدارىڭىزغا ئىشىنىشىڭىز كېرەك، ئۆزىڭىز قانداق قىلىسىڭىز، ئىشمۇ شۇنداق ئۆزگىرىدۇ. قەيسەر، قابىلىيەتلىك كىشى ۋە ھەقىقىي «ئەزىمەت» بولاي دېسىڭىز، بىرەر ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرىش نىيىتىدە بولسىڭىز، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ مۇنداق بىر مىزانىنى ئېسىڭىزدە تۇتۇڭ: قىلالايمەن دېگىنىڭىزنى قىلالايسىز، مۇشۇ مىزاننى ياڭراق ئاۋازدا جاكارلاڭ ھەم ئۇنى ئېڭىڭىزغا سىڭدۈرۈڭ. «بولمايدۇ» «مۇمكىن ئەمەس» دېگەن سۆزنى لۇغىتىڭىزدىن چىقىرىۋېتىڭ، تۇرمۇشىڭىزدىن، قەلبىڭىزدىن مەڭگۈ يوق قىلىڭ، گەپ - سۆزلىرىڭىزدە ھەرگىز ئىشلەتمەڭ، ئوي - پىكرىڭىزدىن، پوزىتسىيىڭىزدىن چىقىرىپ تاشلاڭ، ئۇنىڭغا «خام ئەشيا» يەتكۈزۈپ بەرمەڭ، بازار تېپىپ بەرمەڭ، بەلكى ئۇنىڭ ئورنىغا «بولىدۇ»، «مۇمكىن» دېگەن يارقىن سۆزنى دەسسىتىڭ.

ئەگەر بىرەر مەسىلىگە دۇچ كەلگەندە «مۇمكىن ئەمەس» دەيدىغان نۇقتىئىنەزەرنىڭ كاشىلىسىغا ئۇچرىسىڭىز، ئاشۇ ئاتالمىش مۇمكىن ئەمەسلىك ئامىللىرىنى ھەقىقەتنى ئەمەلىيەتتىن ئىزدىگەن ئاساستا ئوبيېكتىپ تەتقىق قىلىپ كۆرۈڭ، شۇ چاغدا ئاتالمىش «مۇمكىن ئەمەس» دېگەن نەرسىنىڭ ئادەتتە شۇ مەسىلە توغرىسىدىكى كەيپىياتنىڭ ئىنكاسىدىن باشقا

نەرسە ئەمەسلىكىنى بايقايسىز، سىز يەنە دۇچ كەلگەن ئىشلارنى سوغۇق قانلىق بىلەن ھەم ھېچقانداق كەيپىياتنىڭ كاشىلىسىغا ئۇچرىماي، ئەقىل - پاراسەتكە تايىنىپ تەھلىل قىلغاندىلا، «مۇمكىن ئەمەس» دېيىلگەن قىيىنچىلىقلارنى يېڭەلەيدىغانلىقىڭىزنىمۇ بايقايسىز.

«بىر مەغلۇبىيەتكە مىڭلاپ، ئون مىڭلاپ ئاساس كۆرسىتەلەيمىز، ئەمما ئۇلارنىڭ ئارىسىدا بىرەر باھانە بولماسلىقى كېرەك.» سىز ئۆزىڭىزنىڭ ئاجىز، بوشاڭ روھىي ھالىتىڭىز تەرىپىدىن مەغلۇپ بولۇپ كەتمىسىڭىزلا، ھېچقانداق ئادەم ۋە ھېچقانداق ئىش سىزنى مەغلۇپ قىلالمايدۇ.

§ 3 . كەيپىياتنى تىزگىنلەپ، يېڭى مەنزىل يارىتىش

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولىدىكى ئەڭ چوڭ دۈشمەن ھەرگىز پۇرسەتنىڭ كەمچىل ئىكەنلىكى ياكى خىزمەت ئۇستازىنىڭ ئازلىقى ئەمەس؛ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئەڭ چوڭ دۈشمىنى ئۆز كەيپىياتىنى تىزگىنلەشنىڭ كەمچىل بولۇشىدۇر. كىشى غەزەپلەنگەندە ئاچچىقىنى باسالمىسا، ئەتراپىدىكى ھەمكارلاشقۇچىلارنى قاچۇرۇپ قويىدۇ، چۈشكۈنلەشكەندە ئۆزىنى تاشلىۋەتسە، ئوڭايلا قولدىن كېتىپ قالىدىغان نۇرغۇن پۇرسەتنى بىكاردىن بىكار ئىسراپ قىلىۋېتىدۇ

1. تۇرمۇشتا دائىم ئۇچرايدىغان بىئەقلىي ئامىللار

سىز ئاچچىقلىنىشنى بىلەمسىز؟ قانداق ئاچچىقلىنىش، قانداق چاغدا ئاچچىقلانماسلىق كېرەكلىكىنى بىلەمسىز؟

سىز ئاپتوموبىل ھەيدەپ كېتىۋاتقاندا باشقىلار يېنىڭىزدىن سۈركىشىپ ئۆتۈپ سىزنى قورقۇتۇۋەتسە، ئاغزىڭىزنى بۇزۇپ تىللامسىز؟ نۇرغۇن كىشى مۇشۇنداق ئىشلار ۋەجىدىن ئاچچىقلىنىپ كېتىدۇ، ھەتتا بىرەر كۈن خاپا بولۇپ يۈرۈيدۇ. مۇنداق ناچار كەيپىياتتىن قۇتۇلۇش ئۈچۈن، ئەينى چاغدىكى ئەھۋالنى قىزىقارلىق، مۇلايىم پوزىتسىيە بىلەن چۈشەندۈرۈپ:

«بۇ بىر نېمە خوتۇننى تۇغدۇرغىلى ئېلىپ كېتىۋاتقان بولسا كېرەك» دەپ كۇلۇپلا ئۆتكۈزۈۋەتسەك، ئىش تۈگەيدۇ.

ئەكسىچە ئۆزىمىزنى تۇتالماي ئاچچىقلانساق ياخشى بولامدۇ؟ ئالايلۇق، بالىڭىز كىتاب ئوقۇۋاتقاندا، تام قوشنىڭىز ئۈنئالغۇنى بەكرەك ئاچسا، بۇنىڭغا سەۋر ـ تاقەت قىلىپ ئولتۇرۇۋەرسىڭىز، ئۆزىڭىزنىڭ ھوقۇق ـ مەنپەئىتىڭىزنى قوغدىمىسىڭىز، ئاقىۋىتى قانداق بولىدۇ؟ مۇنداق ئەھۋالدا ئۆزىمىزنى بېسىپ ئاچچىقلانماي ئولتۇرۇۋەرسەك، باشقىلارنىڭ قىلىشىغا تېگىشلىك بولمىغان ئىشنى قىلىشقا سۈكۈت قىلغان بولىدۇ.

تۇرمۇشتا بىئەقلىي ئامىل كۆپ بولىدۇ. مۇشۇنداق بىئەقلىي ئامىللار تۈپەيلى كۆپ ھاللاردا ئۆزىمىزنى باسالماي، بەزى بىھۇدە ئاقىۋەتلەرنىڭ كېلىپ چىقىشىغا سەۋەبچى بولۇپ قالىمىز. شۇڭا، كەيپىياتىمىزنى ئوبدان تىزگىنلەش ئۈچۈن، تۇرمۇشتا دائىم ئۇچرايدىغان بىئەقلىي ئامىللارنى ئوبدان تەھلىل قىلىشىمىز كېرەك.

ئالەم ئۇزۇن، ئادەم ئۆمرى قىسقا. شۇڭا، بىز كۆرەلەيدىغان، ئاڭلالايدىغان، ھېس قىلىدىغان، بىلەلەيدىغان شەيئىلەر تولىمۇ چەكلىك بولىدۇ. بىپايان ـ چەكسىز ئالەم بوشلۇقىنى دېمىگەندىمۇ، ئۆزىمىز ياشاۋاتقان مۇشۇ كىچىككىنە يەر شارى بىزگە ھاياتلىقنىڭ چەكلىك ۋە قىسقا بولىدىغانلىقىنى تەكرار ئېتىراپ قىلدۇردى. بىراق، جەمئىيەت، خىزمەت ۋە ئائىلىدىكى ئىنتايىن ئۇششاق ـ چۈششەك ئىشلار قەلب دۇنيايىمىزغا كىرگەندە ئىنتايىن مۇرەككەپلىشىپ ۋە چوڭىيىپ كېتىشى مۇمكىن.

تۇرمۇشتا ئەتراپىمىزدىكى شەيئىلەرنى سېزىشىمىز، كۆز قارىشىمىزنى شەكىللەندۈرۈشىمىز، باھا بېرىشىمىز ھەم شۇنىڭغا مۇناسىپ ھۆكۈم چىقىرىشىمىز، تەدبىر بەلگىلىشىمىزنىڭ ھەممىسى روھىي دۇنيايىمىزدىن ئۆتمەي قالمايدۇ. شەيئىلەرنى سۇبيېكتىپ روھىي دۇنيا ئارقىلىق بىلىدىغان ۋە كۆزىتىدىغان ئىكەنمىز، شەيئىلەرنى ۋە شەيئىلەر ھەققىدە ھۆكۈم چىقىرىشىمىزدا ساقلانغۇسىز ھالدا ئېغىش كۆرۈلىدۇ ھەم بىئەقلىي ئامىللارنىڭ كاشىلىسى ھەم تەسىرىگە ئۇچرايمىز. بىلىشىمىزنىڭ توغرا بولۇشىغا تەسىر يەتكۈزىدىغان ئامىل ناھايىتى كۆپ بولىدۇ. مەسىلەن، بىلىم، تەجرىبىنىڭ

چەكلىك بولۇشى؛ بىلىش نۇقتىئىنەزەرىدىكى ئېغىش؛ سەزگۈ ئەزالىرىنىڭ چەكلىمىسىگە ئۇچرىشى قاتارلىقلار. بۇلار ئارىسىدا كەيپىياتنىڭ ئارىلىششى ۋە كاشىلىسى تەسىرى ئەڭ چوڭ ئامىللار ھېسابلىنىدۇ.

تۇرمۇشتا ئۇچرايدىغان بىئەقلىي ئامىللار تۆۋەندىكىچە:

(1) ھەسەتخورلۇق

ھەسەتخورلۇق كىشىنى قارا نىيەت، زىيانكەش قىلىۋېتىدۇ. ئەگەر كىشى تۇرمۇشتا ھەسەتخورلۇققا ئادەتلىنىپ قالسا، قاراڭغۇ بولۇڭ ـ پۇچقاقلاردا ياشايدىغان، ئاشكارا سورۇنلاردا ئوچۇق ـ يورۇق سۆزلىيەلمەيدىغان، ئىشلىيەلمەيدىغان، باشقىلارنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىگە ئۆچمەنلىك قىلىدىغان بولۇپ قالىدۇ. ھەسەتخور ئادەم ھەممىدىن ئاۋۋال ئۆزىگە زىيان يەتكۈزىدۇ، چۈنكى ئۇنداق ئادەم ۋاقتى، كەچۈرمىشى ۋە ھاياتىنى كىشىلىك ھاياتتىكى ئالغا ئىنتىلىشكە ئەمەس، بەلكى كۈنلەرنى بىكار ئۆتكۈزۈشكە سەرپ قىلىدۇ. ھەسەتخورلۇق كىشىنى چۈشكۈنلەشتۈرۈۋېتىدۇ ياكى كۆڭلىنى ئۆچمەنلىك ئاداۋەت بىلەن تولدۇرۇۋېتىدۇ؛ ئادەمنىڭ كۆڭلى چۈشكۈنلۈك ۋە ئۆچمەنلىك بىلەن تولۇپ كەتسە، ئۇنداقتا، ئۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىن شۇنچە يىراقلىشىپ كېتىدۇ.

(2) غەزەپلىنىش

غەزەپلىنىش كىشىنى ئەقلىي پىكىر قىلىش پۇرسىتىدىن مەھرۇم قىلىدۇ. نۇرغۇن سورۇندا كىشى ئۆزىنىڭ غەزىپىنى باسالماسلىق تۈپەيلىدىن مەسىلىلەرنى ۋە توقۇنۇشنى ھەل قىلىشنىڭ ياخشى پۇرسىتىدىن مەھرۇم قىلىدۇ. يەنە كېلىپ، بىردەملىك ئۆپكىسىنى باسالماسلىق ئىش ئۆتۈپ كەتكەندىن كېيىن نۇرغۇن بەدەل بېرىشتىن دېرەك بېرىشى مۇمكىن. رېئال تۇرمۇشتا غەزەپلىنىشتىن كېلىپ چىققان زىياننى كۆپ ھاللاردا تولدۇرۇۋالغىلى بولماسلىقى مۇمكىن. سىز شۇنىڭدىن تارتىپ بىرەر ياخشى دوستتىن، بىر تۈركۈم خېرىداردىن ئايرىلىپ قېلىشىڭىز، رەھبەرلەرنىڭ نەزىرىدىن چۈشۈپ كېتىشىڭىز، باشقىلارمۇ سىزنىڭ ھەمكارلىشىشىڭىزدىن

گۇمانلىنىشى مۇمكىن.

غەزەپلىنىشنىڭ ئەڭ يامان ئاقىۋىتى شۇ بولىدۇكى، ئادەم غەزەپلىنىش كەيپىياتىنىڭ قوماندانلىقىدا كۆپ ھاللاردا باشقىلارنىڭ ئىززەت - ھۆرمىتى بىلەن ھېسابلاشمايدۇ ھەم باشقىلارنىڭ يۈز - ئابرۇيىغا ئېغىر زىيان سالىدۇ. باشقىلارنىڭ ماددىي مەنپەئەتىگە زىيان يەتكۈزۈش ئانچە ئېغىر مەسىلە بولماسلىقى مۇمكىن، باشقىلارنىڭ كۆڭلىگە ئازار بېرىش ۋە ئىززەت - ھۆرمىتىگە تېگىش، شۈبھىسىزكى، ئۆزىنىڭ يولىنى توسقانلىق، ئۆزىگە - ئۆزى ئورا كولىغانلىق بولىدۇ. سىزنىڭ غايىڭىز مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش بولسا، ئۇنداقتا، غەزەپلىنىش — سىز ئۈچۈن ئەڭ يامان دۈشمەن، ئۇنى تۈرمۈشىڭىزدىن تەلتۆكۈس يوق قىلىڭ.

(3) قورقۇش

ھەددىدىن ئارتۇق غەم - قايغۇ كىشىدە قورقۇش كەيپىياتى پەيدا قىلىشى مۇمكىن. ھالبۇكى، قورقۇش كىشىنى ھەممىدىن ئۆزىنى قاچۇردىغان، دالدىغا ئالىدىغان، خىرىستىن قاچىدىغان، قىيىنچىلىقتىن قورقىدىغان قىلىپ قويىدۇ. بەزى شەيئىلەردىن قورقۇش كەيپىياتى ئۆزىگە ئىشەنمەسلىكتىن ياكى ئۆزىنى كەمسىتىشتىن كېلىپ چىقىشى مۇمكىن.

بىرەر قېتىملىق سەرگۈزەشتى ياكى ئوسال ئەھۋالغا چۈشۈپ قېلىش كەچۈرمىشى كىشىنى قورقۇنچاق قىلىپ قويۇشى مۇمكىن. مەسىلەن، خالايىق ئالدىدا نۇتۇق سۆزلىگەندە گەپلىرىڭىز پەلپەتىش بولۇپ چاك باسماسلىق سەۋەبىدىن، نۇتۇق سۆزلەشتىن قورقىدىغان بولۇپ قېلىشىڭىز مۇمكىن. بۇ شۈبھىسىزكى سىزنى تۇرمۇشتا نۇرغۇن پۇرسەتتىن مەھرۇم قىلىدۇ، بىرەر قېتىم نۇتۇق سۆزلەش ۋە ۋەز ئېيتىش ئارقىلىق مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پۇرسىتى قولدىن كېتىپ قالىدۇ. قورقۇش يەنە تەشۋىشلىنىش پەيدا قىلىدۇ، تەشۋىشلىنىش كەيپىياتى قورقۇشتىنمۇ يامان بولىدۇ.

بەزى كىشىلەر تەشۋىشلىنىش كەيپىياتىنى «پۇتى كۆيگەن توخۇ»غا ئوخشىتىدۇ. مۇنداق ئوخشىتىش ناھايىتى توغرا ھەم ناھايىتى ئوبرازلىق بولغان. قورقۇش كەيپىياتىغا گىرىپتار بولغان تورۇقلۇق، ئۇنى ئامال قىلىپ

تىزگىنلىمىگەن، يەڭمىگەنلەر ئۆزىنىڭ توخۇ يۈرەك ئىكەنلىكىگە تەن بەرگەن مەغلۇبىيەتچىلەردۇر. مۇنداق ئادەملەر مۇۋەپپەقىيەت سەپىرىدە ئازغىنە مەغلۇبىيەتكە ئۇچرىسىلا قەدىمىنى توختىتىدۇ، كەينىگە چېكىنىدۇ. بۇنداق ئەھۋالدا، ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازانغاندىن كېيىن دۇچ كېلىدىغان تېخىمۇ چوڭ خىرىسقا تاقابىل تۇرالىشى مۇمكىنمۇ؟

(4) قايغۇ - ھەسرەت چېكىش

قايغۇرۇش - ھەسرەت چېكىش مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولىدىكى ئەڭ قاباھەتلىك دۈشمەن. باشقا پاسسىپ كەيپىياتلار مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولىدىكى توسالغۇ، ئۇ مۇۋەپپەقىيەت يولىنى ئۇزارتىۋېتىدۇ، مۈشكۈل ۋە خەتەرلىك قىلىۋېتىدۇ دېسەك؛ ئۇنداقتا، قايغۇرۇش - ھەسرەت چېكىش مۇۋەپپەقىيەت يولىدا كىشىنى «يول باشقا، مەنزىل باشقا» بولۇش ھالىتىگە چۈشۈرۈپ قويىدۇ. باشقا كەيپىياتلارنى تۈگىتىش مەسىلىسى پەقەت تەربىيىلىنىش، پەم، ئەپ مەسىلىسىلا بولۇشى مۇمكىن، ئەمما قايغۇرۇش - ھەسرەتلىنىشنى يېڭىش تولىمۇ چوڭ ئىش بولۇپ، بۇنىڭ ئۈچۈن ئۆزىنىڭ تەبىئىي يەنى تونۇش پوزىتسىيىسى، مىجەزى، خاراكتېرى، نۇقتىئىنەزىرىنى ئۈزۈل - كېسىل ئۆزگەرتىشكە توغرا كېلىدۇ.

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا ئىنتىلگەن كىشى مۇشۇنداق قايغۇرۇش، ھەسرەتلىنىش كەيپىياتىغا گىرىپتار بولۇپ قالسا، ئىلگىرى ئېرىشكەن مۇۋەپپەقىيەتلىرىدىنمۇ ئايرىلىپ قالىدۇ. چۈنكى بۇ چاغدا مۇۋەپپەقىيەت ئۇنىڭغا خۇشاللىق بەخش ئەتمەيدۇ، ئۇنى ھاياجانلاندۇرالمايدۇ؛ ئۇنداق كىشى ئۇنىڭ ئۈششاق - چۈششەك ئەرزىمەس تەجرىبە - كەچۈرمىشلىرى بىلەن ھالاك بولۇپ ئۆزىنى قايغۇدىن تارتالماي قالىدۇ، قايغۇ ھەسرەتلىنىش كېسىلىگە گىرىپتار بولغانلار قاپ ئىچىگە يوشۇرۇنغان قۇلۇلىگە ئوخشايدۇ. ئۇلارنى چۈشەپ تۇرىدىغان قاپ شەكىلسىز يەنى كۆزگە كۆرۈنمەيدىغانلا بولىدۇ، خالاس. قايغۇرۇش - ھەسرەتلىنىش كېسىلىگە گىرىپتار بولغانلار يەككە - يېگانە قەلئە ئىچىدە تۇرغاندەكلا يۈرىدۇ، ئۇنداقلار بۇ قەلئەدىن چىقالمايدۇ، باشقىلارمۇ بۇ قەلئەگە كىرەلمەيدۇ.

(5) جىددىيلىشىش

مۇۋاپىق جىددىيلىشىش زېھنىمىزنى يىغىشىمىزغا، زېھنىمىزنىڭ چېچە-
لىپ كەتمەسلىكىگە ئىمكانىيەت بېرىدۇ. ئەمما، ھەددىدىن زىيادە جىددىي-
لىشىش ئۆزاقتىن بۇيانقى تەييارلىقلىرىنى يوققا چىقىرىدۇ. ئەسلىدىكى
تەسەۋۋۇرلىرىمىز ۋە كۆڭلىمىزگە پۈككەن مۇددىئا مەقسىتىمىزنى بىر جىد-
دىيلىشىش بىلەنلا پاك ـ پاكىز ئۇنتۇپ قالىمىز. ھەددىدىن زىيادە جىددىي-
لىشىش كىشىنى نادانلاشتۇرۇپ كۆلكىلىك ھالغا چۈشۈرۈپ قويىدۇ. ئادەم
جىددىيلەشكەندە قوللىرى ۋە كالپۇكى توختىماي تىترەيدۇ؛ پېشانىسىدىن
سوغۇق تەر چىقىدۇ؛ يۈرىكى دۈپۈلدەپ سوقۇپ كېتىدۇ، ھەتتا يۈرىكى
ئاغىدۇ؛ نەپەس ئېلىشى تېزلىشىدۇ؛ گەپ سۆزلىرى قولاشمايدۇ. مۇنداق
روھىي ھالەت كىشىنى گويا يالغان سۆزلىگەن بالىغا ئوخشىتىپ قويىدۇ.
جىددىيلىشىش تەجرىبىسىزلىكتىن، تەييارلىقنىڭ يېتەرسىزلىكىدىن بولۇشى
مۇمكىن.

مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلاردىمۇ ئاز ـ تولا جىددىيلىشىش كەيپىياتى
بولۇشى مۇمكىن، ئەمما ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلىقى جىددىيلە-
شىشنى قانداق تىزگىنلەشنى ئۆگىنىۋالغانلىقىدىن بولغان. ئامېرىكا تارىخى-
دىكى ئەڭ مەشھۇر زۇڭتۇڭ لىنكولىن نۇتۇق سۆزلىگەندە ھەمىشە جىددىي-
لىشىپ كېتەتتى. ئەمما ئۇ مۇنداق جىددىيلىشىش كەيپىياتىنى قانداق
تىزگىنلەشنى ۋە ئۇستىلىق بىلەن يوشۇرۇشنى بىلەتتى، سەھنە ئالدىدا
نۇتۇق ئاڭلاۋاتقانلارغا سەزدۇرمەيتتى.

(6) جىلىخورلۇق

جىلىخور كىشى باشقىلارغا ئوڭايلا زېھنى ئورغۇپ تۇرغان، سۆز
ھەرىكىتى تەسىرلىك، سۆلەتلىك ئىكەن دەيدىغان ساختا كۆرۈنۈش تۇيغۇ-
سى بېرىدۇ. نۇرغۇن كىشى جىلىخور ئادەم بىلەن تۇنجى رەت ئۇچراشقاندا
ھەجەپمۇ تېتىك ھەم كىشىنى تەسىرلەندۈرەلەيدىغان ئادەم ئىكەن، دەيدى-
غان خاتا تەسىراتقا كېلىدۇ. ئەمما ۋاقىتنىڭ ئۆتۈشىگە ۋە ئۇنى چۈشىنىش-

نىڭ چوڭقۇرلىشىشىغا ئەگىشىپ، جىلىخورلۇقنىڭ ئەمەلىيەتتە قۇرۇق سۆ-
لەت ئىكەنلىكىنى بايقايدۇ. چۈنكى، مۇنداق ئادەمنىڭ نۇتقى بەكمۇ ئاددىي،
مەنىسىز، ئىش ـ ھەرىكىتى رەتسىز ۋە پىلانسىز بولىدۇ؛ قىلغان گەپ ـ
سۆزلىرى ئادەمنىڭ ئېسىدە بىر دەمدىلا كۆتۈرۈلۈپ كېتىدۇ، ئۇنداق ئادەم
ئۆزىگە تاپشۇرۇلغان ۋەزىپىگە ئەستايىدىل مۇئامىلە قىلمايدۇ. جىلىخورلۇق
كىشىنى ئوڭايلا مەست قىلىپ قويىدۇ. چۈنكى جىلىخور ئادەم ئۆزىنى
بەك ئوبدان چاغلايدۇ؛ گويا ئاسماننى ئۆرۈۋېتىدىغاندەك ئەلپازدا بولىدۇ.
بىراق دۇنيادا جىلىخورلاردىن مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلىرى بولغان ئەمەس،
چۈنكى، جىلىخورلۇقمۇ، ھەسرەتلىنىشمۇ ئەمەلىيەتتە ئۇچىغا چىققان ئىك-
كى خىل ناچار كەيپىيات.

(7) گۇمانخورلۇق

گۇمانخورلۇق ــــ كىشىلىك مۇناسىۋەتتىكى چىرىتكۈچ، ئۇ قولغا
كېلەيلا دەپ قالغان مۇۋەپپەقىيەت پۇرسىتىنى ھەش ـ بەش دېگۈچە يوق
قىلىۋېتىدۇ. شېكسپىر ئۆزىنىڭ «ئوتېللو» ناملىق مەشھۇر تراگېدىيىسىدە
گۇمانخورلۇقنىڭ مۇۋەپپەقىيەتنى چىرىتىش رولىنى تولىمۇ جانلىق ھەم
چوڭقۇر ئېچىپ بەرگەن. گۇمانخورلۇق تۈپەيلىدىن مۇھەببەت ئارازلىققا،
ھەمكارلىشىش كۆڭۈلسىز تارقىلىپ كېتىشكە ئايلىنىدۇ، ئىشلار گۇمانخور-
لۇق تۈپەيلىدىن چاك ـ چېكىدىن بۆسۈلۈپ كېتىدۇ يەنى قولاشمايدۇ.
گۇمانخورلۇق ئۆزئارا پىكىر ئالماشتۇرۇشنىڭ كەملىكىدىن بولىدۇ.

گۇمانخورلۇقنىڭ كۆپىنچىسىنىڭ ئاخىرقى ھېسابتا چۈشىنىشمەسلىك-
تىن بولغانلىقى ئىسپاتلىنىدۇ. ئەگەر ئۆزئارا پىكىر ئالماشتۇرۇش راۋان
بولسا، گۇمانخورلۇق باكتېرىيىلىرىنىڭ ئۆسۈشىگە زېمىن قالمايدۇ. مۇۋەپپە-
قىيەت قازىنىش يولىدا ھەرخىل مۇشكۈل ـ قىيىنچىلىقلارنى يېڭىپ
ئىلگىرىلەۋاتقانلار ئۈچۈن ئېيتقاندا، گۇمانخورلۇق ھەممە ئۇلۇغۋار ئىشى-
ڭىزنى ھەرقاچان يوقىتىۋېتىدىغان تېگى يوق قۇدۇق بولۇشى مۇمكىن.
چۈنكى باشقىلار گۇمانخورلۇقىڭىزدىن ھەرقاچان پايدىلىنىپ كېتىشى، سىز
ھېچنېمىنى سەزمەي يۈرۈۋېرىشىڭىز مۇمكىن. ئەمەلىيەتتە، سىز ئىنچىكىلەپ

تەھلىل قىلسىڭىز، گۇمانخورلۇقنىڭ نەقەدەر بىھۇدە ئىكەنلىكىنى ۋە چېنىپ
تۇرىدىغانلىقىنى ئوڭايلا بىلىۋالالايسىز.
ئۆزىنى تىزگىنلەش ئىقتىدارىغا نىسبەتەن يېتەرلىك ئىشەنچ بول -
ماسلىق — گۇمانخورلۇقنىڭ يەنە بىر سەۋەبى. كىشى نېمىشقا گۇمانلى-
نىدۇ؟ ئۆزىنىڭ مەنپەئىتىنىڭ زىيانغا ئۇچرىشىدىن ئەندىشە قىلىپ گۇمان-
لىنىدۇ. ھالبۇكى، مۇنداق ئەندىشە ئۆزىنىڭ ۋەزىيەتنى تىزگىنلەش ئىقتى-
دارىغا ئىشىنىشنىڭ يېتەرلىك بولماسلىقىدىن كېلىپ چىقىدۇ.
ئۇنداقتا، بىز قانداق قىلساق مۇشۇنداق بىئەقلىي ئامىللار پەيدا
قىلغان ناچار كەيپىياتلارنى تىزگىنلىيەلەيمىز؟ ناپولېئون خېئول بۇ ھەقتە
بىزگە تۆۋەندىكىدەك بەش مەسىلىنى سۆزلەپ بېرىدۇ؛

1 ـ مەسىلە: زۇكتۇكنىڭ رەقىبىنى يېڭىۋېلىشى:

ماتېرلىي زۇكتۇك غەزەپلەنسە بولۇۋېرىدىغان بىر ئەھۋالدا غەزىپىنى
بېسىۋالغان، بۇ ئۇنىڭ مۇشكۇل ھالەتتىن قۇتۇلالايدىغان ئادەم ئىكەنلىكى-
نى ئىسپاتلاپ بەرگەن. ئۇنىڭ غەزەپلەنگەن رەقىبىنى يېڭىشتە قوللىنىد-
غان تولىمۇ ئاقىلانە ھەم ئاددىي ئۇسۇلى بولغان.
بىر نەچچە ۋەكىل زۇكتۇكنىڭ مەلۇم بىر كىشىنى باج يىغىش
ۋاستىچىسى قىلىپ ئەۋەتكەنلىكىگە نارازىلىق بىلدۈرۈش مەقسىتىدە كەل-
گەن. ئۇلارغا باش بولۇپ كەلگىنى پارلامېنتنىڭ بىر ئەزاسى بولۇپ،
مىجەزى تولىمۇ قوپال كىشى ئىدى. ئۇ زۇكتۇكنى غەزەپ بىلەن تىللىغان.
سۆزىدە ئاساسەن دېگۇدەك ھاقارەت سۆزلەرنى ئىشلەتكەن. ئەمما زۇكتۇك
ئۈندىمەي ئولتۇرۇۋەرگەن، ھېلىقى پارلامېنت ئەزاسى تىللاپ ماجالىدىن
كەتكەندە، زۇكتۇك ئاندىن ناھايىتى ئېغىر بېسىقلىق بىلەن: — ئەمدى
سەل ئوڭشىلىپ قالغاندەك تۇرامسىز؟، — دەپ سورىغان ۋە ئارقىدىن: —
گەپ سۆزىڭىزدىن قارىغاندا، سىزنىڭ مېنىڭ ھېلىقى كىشىنى نېمىشقا
ئەۋەتكەنلىكىمنىڭ سەۋەبىنى بىلىشكە راستىنلا ھەققىڭىز يوقتەك قىلىدۇ،
شۇنداق بولسىمۇ، بۇنىڭ سەۋەبىنى سىزگە ئېيتىپ بېرەي، — دېگەن.
ھېلىقى پارلامېنت ئەزاسى شۇئان قىزىرىپ كەتكەن ۋە كەچۈرۈم

سورىماقچى بولغان. بىراق زۇكتۇك كۈلۈپ تۇرۇپ: — قانداق كىشى
بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئەمەلىي ئەھۋالدىن خەۋىرى بولمىسا، ئوڭايلا
ئەسەبىيلىشىپ كېتىدۇ، — دېگەن ۋە بۇ ئىشقا دائىر پاكىتلارنى چۈشەن-
دۈرگەن. ماتېرلىي زۇكتۇكنىڭ مۇنداق سوغۇققانلىقى ھەم مەسخىرىلىك
جاۋابلىرىدىن ھېلىقى پارلامېنت ئەزاسى ئۆزىنىڭ قوپال گەپلىرىنى قىلغان-
لىقىنىڭ خاتا بولغانلىقىنى ھېس قىلغان، زۇكتۇكنىڭ ھەم ھېلىقى كىشىنى
ئەۋەتكەنلىكىنى توغرا بولسا كېرەك، دەپ قارىغان. زۇكتۇكنىڭ مۇنداق
يەم ـ پاراسەت بىلەن تاقابىل تۇرۇشى ھېلىقى پارلامېنت ئەزاسىنى تامامەن
ئامالسىز ئورۇنغا چۈشۈرۈپ قويغان.
نەتىجىدە ھېلىقى پارلامېنت ئەزاسى قايتىپ بېرىپ مۇشۇ قېتىمقى
سۆزلىشىشنىڭ نەتىجىسىنى دوكلات قىلغاندا پەقەت: — بۇرادەرلەر،
زۇكتۇكنىڭ نېمە دېگەنلىكىنى ئۇنتۇپ قاپتىمەن. بىراق، ئۇ توغرا
قىلىپتۇ، — دېيىلگەن.
غەزەپلىنىش ھامان ئۆزىنىڭ خاتا قىلغانلىقىنى ئېتىراپ قىلىش بىلەن
نەتىجىلىنىدۇ. سىز غەزىپىڭىزنى باسالىسىڭىز، غەزەپلەنمىسىڭىز، توغرا قىل-
غانلىقىڭىز ئىسپاتلىنىدۇ، رەقىبىڭىز ئامالسىز قالىدۇ. سىز سوغۇققان بول-
سىڭىز، قارشى تەرەپمۇ سوغۇققان بولىدۇ. قارشى تەرەپ غەزىپىڭىزنى
كەلتۈرۈش يولى بىلەن سىزنى بىرەر نامۇۋاپىق ئىش قىلغۇزۇشقا، سىزنى
ئىش ئۆتۈپ كەتكەندە پۇشايمانغا قالدۇرۇشقا ئۇرۇنىدۇ. مانا مۇشۇنداق
قاپقانغا چۈشۈپ قالسىڭىز، تولىمۇ ئەخمەقانىلىق بولىدۇ. مۇشۇنداق غەزەپ-
لىنىشىڭىزگە ھېچقانداق ئىنكاس قايتۇرمايدىغان ئادەم ئالدىدا غەزەپلەنگە-
نىڭىزنىڭ راستىنلا ھېچقانداق ئەھمىيىتى بولمايدۇ. غەزەپلەنگەن قارشى
تەرەپنى مەغلۇپ قىلىشنىڭ سوغاق قان — تەمكىن بولۇشتىنمۇ ئوبدان
چارىسى يوقتۇر.
كاتتا ئادۋوكات جورت مۇشۇنداق پىسەنتكە ئالماسلىق ئۇسۇلىنى
ئەڭ ئۈنۈملۈك دەپ قارىغان. «جىنايەتچىنى سوراق قىلغاندا، ئۇ يا پۇتىنى
مىنگەشتۈرۈپ، ئورۇندۇقنى ئارقىغا قىيسايتىپ، بېشىنى قولى بىلەن قامال-
لاپ ئولتۇراتتى؛ يا پۇتلىرىنى تۈز سوزۇپ، قوللىرىنى يانچۇقىغا سېلىپ

تۇراتتى. ئۇ ھەرقاچان ھاياجانلىنىپ، غەزەپلىنىپ كەتمەيتتى، بەلكى ئانچە كۆچەپ كەتمەيۋاتقاندەك بولۇۋالاتتى. ئۇ ھەر قېتىمقى سوراقتا خۇددى كۆلكىلىك ئىشتەك، ھېچقانداق بەس ـ مۇنازىرە بولمايدىغان ئويۇندەك مۇئامىلە قىلاتتى. ئۇنىڭ ئاشۇنداق يۇمۇرلۇق مىجەزى سوت سورۇنىنى كۆلكىگە تولدۇرۇۋېتەتتى. شۇڭا، ئۇنىڭغا قاراپ تۇرۇپ غەزەپلىنىش مۇمكىن بولمايتتى.»

مۇشۇنداق سوغۇق قان بولۇش ئۇسۇلى قارشى تەرەپ ئاچچىقلانغاندا قوللىنىلسا، تېخىمۇ ئۈنۈملۈك بولىدۇ. قارشى تەرەپ سىزنى غەزەپلەندۈرۈش ئارقىلىق غەلىبە قىلماقچى بولسىمۇ، سىزنىڭ سوغۇق قانلىقىڭىز ئالدىدا ئۆزى غەزەپلىنىپ كېتىدۇ، مانا بۇ ناھايىتى كۆلكىلىك ئىش ئەمەسمۇ؟

2 ـ مىسال: روكفېللېرنىڭ ئادۋوكاتنى غەزەپلەندۈرۈشى

روكفېللېر مەلۇم بىر دېلو سەۋەبىدىن سوتلانغاندا قارشى تەرەپنىڭ ھاياجانلىق سوئاللىرىغا تولىمۇ مۇلايىملىق بىلەن ھودۇقماي جاۋاب بېرىش ئارقىلىق دەۋادا ئۇتۇپ چىققان. ھېلىقى سوئال سورىغان ئادۋوكات سوراقتا يامان غەرىزىنى روشەن ئىپادىلىگەن. روكفېللېر بۇنىڭغا ئاچچىقلانسا بولۇۋېرەتتى، ئەمما ئۇ بەك ئەقىللىك بولغاچقا، ئادۋوكاتتەك قاراملىق قىلمىغان.

«روكفېللېر ئەپەندى، مەن سىزگە پالانى كۈنى يازغان ھېلىقى خەتنى ئېلىپ كۆرسىتىڭ!» ھېلىقى ئادۋوكات تولىمۇ قوپاللىق بىلەن شۇنداق دېگەن. بۇ خەتتە نېفىت شىركىتىگە ئالاقىدار نۇرغۇن ئىشلار توغرىسىدا سوئال سوراشقا قانۇن جەھەتتە ھېچقانداق ھوقۇقى يوق ئىدى.

— روكفېللېر، ئەپەندى، بۇ خەتنى سىز تاپشۇرۇۋالغانمۇ؟ — سورىغان سوتچى.

— شۇنداققۇ دەيمەن، سوتچى ئەپەندى.

— سىز بۇ خەتكە جاۋاب خەت يازغانمۇ؟

— يازمىغانغۇ دەيمەن.

شۇنىڭدىن كېيىن سوتچى يەنە بىر مۇنچە خەتنى ئېلىپ ئەينەن

ئوقۇپ ئۆتكەن.

— روكفېللېر ئەپەندى، مۇشۇ خەتلەرنىڭ ھەممىسىنى سىز تاپشۇرۇۋالغانمۇ؟

— شۇنداققۇ دەيمەن، سوتچى ئەپەندى.

— سىز بۇ خەتلەرگە جاۋاب يازمىغان دېدىڭىزمۇ؟

— يازمىغانغۇ دەيمەن.

— سىز بۇ خەتلەرگە نېمىشقا جاۋاب يازمايسىز؟ سىز مېنى تونۇيسىز، شۇنداقمۇ؟ — سورىغان ئادۋوكات.

— ھەئە! ئەلۋەتتە! مەن سىزنى ئىلگىرى تونۇيتتىم!

روكفېللېردىن مۇنداق ئېنىق جاۋابنى ئاڭلىغان ئادۋوكات ئىزاتارتقىنىدىن ساراڭ بولايلا دەپ قالغان، سوت زالى تىمتاسلىقتا چۆككەن. روكفېللېر بىر چەتتە مىدىر ـ سىدىر قىلماي ئولتۇرغان.

خەق غەزەپلەنگەنلىكى سەۋەبلىك سەنمۇ ئاچچىقىڭنى بېسىۋالالماي قالما. بىلىشىڭ كېرەككى، يولۋاسنى يەڭگەن باتۇر ئەمەس، ئاچچىقنى يەڭگەن باتۇر. بۇ دەل ئۆزۈڭنى بېسىۋالىدىغان چاغدۇر.

چىكاگو 1 ـ دۆلەت بانكىسى مۇدىرىيىتىنىڭ باشلىقى ۋېستمونا مۇنداق دېگەن: «ئەگەر بىرەيلەن غەزەپلەنسە، ئۇنى ئۆزۈمنىڭ ئورنۇمغا پايدىلىق بولىدۇ، دەپ قارايمەن» .

غەزەپلەنمەكچى بولسىڭىز، ئاۋۋال شۇنداق غەزەپلىنىشنىڭ قانداق تەسىر پەيدا قىلىدىغانلىقىنى ئويلاپ بېقىڭ. ئەگەر غەزەپلىنىشنىڭ ئۆز مەنپەئىتىڭىزگە جەزمەن زىيان يەتكۈزىدىغانلىقىنى بىلەلىسىڭىز، ئۇنداقتا، ئۆزىنى بېسىۋالماق ھەرقانچە قىيىن بولغان تەقدىردىمۇ، ئەڭ ياخشىسى، ئۆزىڭىزنى بېسىۋېلىڭ.

مۇشۇنداق دېگەنلىك ئادەم ئۆمرىدە مەڭگۈ غەزەپلەنسە بولمايدۇ، دېگەنلىكمۇ؟ ئۇنداق دېگەنلىكمۇ ئەمەس. نۇرغۇن كىشىلەر مۇشۇ نۇقتىنى خاتا چۈشىنىدۇ. ئۇلار غەزەپلىنىشنىڭ ياخشى ئىش ئەمەسلىكىنى نۇرغۇن مىسال بىلەن چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ ھەم ئادەم ئۆمرىدە غەزەپلەنسە مەڭگۈ بولمايدۇ، دەپ يەكۈن چىقىرىدۇ، بۇنداق قاراش خاتا.

سەۋەب شۇكى، بىز غەزەپلىنىشتىن ئۇڭايلا خاتا پايدىلىنىپ قالىمىز، بۇنىڭلىق بىلەن مەڭگۈ غەزەپلەنمەسەكمۇ بولمايدۇ. شۇڭا، غەزەپلىنىشتە پەيتكە قاراش كېرەك، غەزەپلىنىش كىشىلىك ھاياتتا ناھايىتى يۇقىرى قىممەتكە ئىگە، ئۇ مۇۋاپىق قوللىنىلسا، تولىمۇ ئوبدان نەرسە.

تالانتلىق بەزى كاتتا ئەربابلار باشقىلارنى ئىدارا قىلىش، ئۆز تەرەققىياتىغا توسقۇنلۇق قىلغان كۈچلەرنى يېڭىشتە ئۆزلىرىنىڭ دەرغەزەپ بولۇشتەك مىجەزىنىڭ ياردىمىگە تايانغان، بۇنداق غەزەپلىنىش قىزغىن بولۇش ئىقتىدارىنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ.

تۆمۈر يول دوكارى شېرھىل ئەپەندى بۇنىڭغا مىسال بولالايدۇ. ئۇ غەزەپلەنگەندە ھەممە كىشى ئۆزىنى دالدىغا ئالاتتى. ئۇ قولىدىن ئىش كەلمەيدىغان يارىماس ئادەملەردىن بىزار بولغاچقا، يارىماس ئادەملەرنى كۆرەر كۆزى يوق ئىدى.

ئۇ يارىماس ئادەملەر، جۇملىدىن ھورۇنلار، قاپاق باشلارغا، خۇسۇسەن ئىشەنگىلى بولمايدىغانلارغا دائىم دېگۈدەك غەزەپلىنەتتى. مۇنداق ئادەملەرمۇ شېرھىل غەزەپلىنىشتىن ئىلگىرى دەرھال ئۆزىنى چەتكە ئالاتتى، شۇنىڭ بىلەن شېرھىل تىنچلىنىپ قالاتتى. شېرھىل تىرىشچان ئادەملەرگە تولىمۇ يېقىنچىلىق قىلاتتى؛ مۇنداق ئادەملەر شېرھىلنىڭ غەزىپىگە ئۇچرىمايتتى، ئۇنىڭدىن بىرەر ئېغىزمۇ قوپال گەپمۇ ئاڭلىمايتتى.

غەزەپلەنگەن چېغىڭىزدا مۇنداق بىر پرىنسىپنى ئېسىڭىزدە تۇتۇڭ: سەن بىرەر مەقسەتلىك ئىش قىلىشىڭ كېرەك. ھەممىلا ئىش ـ ھەرىكەتنى بېسىۋەرسەڭ بولمايدۇ، چۈنكى بېسىش جىددىيلىكنى ئېغىرلاشتۇرىۋېتىدۇ، كىشىنى بىزار قىلىدۇ. سەن بىرەر ئىش قىلماقچى بولساڭ، شۇ ئىش مۇئەييەن قىممەتكە ئىگە بولۇشى كېرەك.

غەزەپنى تىزگىنلەش غەزەپنى بېسىش دېگەنلىك ئەمەس، بەلكى ئۆز ئىشىنى يۈكسەلدۈرۈش ئۈچۈن، غەزەپنى بىرەر ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچكە ئايلاندۇرۇش دېگەنلىكتۇر.

3 ـ مىسال: غەزەپلىنىش فېررېينى بانكىرغا ئايلاندۇرغان

نيۇ ـ يورك ھەسسىدارلىق سودا بانكىسىنىڭ باش دىرېكتورى فېررېي غەزىپىنى چىقىرىشقا تايىنىپ چوڭ بانكا قۇرغان. ئۇ ئىلگىرى كۇنسجۇن بانكىسى قۇرماقچى بولغان ھەم بانكا قۇرۇش تەييارلىقى ئوبدان كېتىۋاتىدۇ، دەپ ئويلىغان. بىراق مەلۇم بىر كۈنى، بىر چوڭ بانكىنىڭ دىرېكتورى ئۇنىڭ بىلەن كۆرۈشكىلى كەلگەندە ئۇنى كۆزگە ئىلمايدىغان بىر نەچچە ئېغىز گەپ قىلغان. شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭ پوزىتسىيىسىدە چوڭ ئۆزگىرىش بولغان.

ھېلىقى دىرېكتور بەك ھاكاۋۇر بولۇپ، كېتەر چېغىدا فېررېيغا: — ئەگەر ئۇزۇنراق ياشاپ قالسىڭىز. مۇشۇ يەردە ئېھتىمال بىرەر بانكا قۇرالىشىڭىز مۇمكىن، — دېگەن.

— «بۇ گەپنى ئاڭلاپ ئاچچىقىم كېلىپ نېمە قىلارىمنى بىلەلمەي قالدىم، — دەيدۇ فېررېي — ئۇنىڭ ئۇزۇنراق ياشاپ قالسىڭىز دېگەن گېپى ماڭا — مەن خۇددى يىللارنىڭ ئۆتۈپ كېتىشىنى، ئىشنىڭ ئاسماندىن چۈشۈشىنى كۈتۈپ ئولتۇرۇۋېتىپسىز، دېگەندەك ئاڭلاندى. ئۇنىڭ مۇشۇنداق مەسخىرىسىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن، مەن تېخىمۇ جاسارەت بىلەن كۈچەپ ئىشلەشكە باشلىدىم. مەن ئاشۇ چاغدىلا ئۇنى بېسىپ چۈشۈشكە نىيەت قىلغانىدىم. ئاخىر راستىنلا دېگىنىمنى قىلدىم. ئارىدىن تۆت يىل ئۆتكەندە، بانكامنىڭ ئامانەت پۇلى ئۇنىڭكىدىن ئىككى ھەسسىدىن كۆپ ئېشىپ كەتتى.

دېمەك، فېررېي غەزىپىنى بېسىۋەتمىگەن، بەلكى غەزىپىنى تىرىشچانلىق يولىغا يېتەكلەپ، ئۆز بانكىسىنى ئۆزىگە ھاقارەت قىلغان كىشىنىڭ بانكىسىدىنمۇ چوڭ بانكىغا ئايلاندۇرغان.

غەزەپلىنىش تىرىشچانلىق سۈپىتىدە ئىپادىلەنسە ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچ بولالايدۇ. بىرەر ساق ئاپتوموبىل ھەرىكەتلەنگەندە ھېچقانچە ئاۋاز چىقارمايدۇ، ئەمما ئۇنىڭ ئارقىسىدا ئىنتايىن زور كۈچ بولىدۇ. ئاجىز ھەم ئاۋازى چوڭ ئاپتوموبىل ئاۋازىنىڭ قاتتىقلىقىدىن ناھايىتى كۈچلۈكتەك كۆرۈنىدۇ، ئاما بۇ ھال ئەمەلىيەتتە، ئۇنىڭ زاپچاسلىرىنىڭ ئۆزئارا ئانچە

ماسلىشالمايۋاتقانلىقىنى كۆرسىتىدۇ. ئەگەر ئۇنىڭ كەينىدە ناھايىتى زور كۈچ بولسا، بۇ كۈچ ئاپتوموبىلنى ۋەيران قىلىۋېتىدۇ.

خۇددى شۇنىڭغا ئوخشاش، سىز بىرەر قىيىنچىلىققا دۇچ كەلگەندە تىت ـ تىت بولۇپ، قولىڭىز ئىشقا بارماي قالسا، بۇ گويا ئاپتوموبىلنى ۋاقتىنچە توختىتىپ قويغان (ھېچ ئىش قىلمىغان) غا ئوخشاش ئىش بولىدۇ. شۇنى بىلىڭكى، داۋاملىق ئىشلىمەي يېتىۋەرسىڭىز، ئاخىرقى ھېسابتا ئەبجەق ئاپتوموبىلغا ئوخشاش، كېرەكسىز تۆمۈر ـ تەسەك مەيدانىغا ئۆزىتىپ قويۇلىسىز.

غەزەپلەنگەندە، ئەڭ مۇھىمى، «غەزەپ» نى مۇۋاپىق يېتەكلەش ئارقىلىق كېيىنكى چاغلاردا يىغىشتۇرۇۋالغىلى بولماي قېلىشىنىڭ ئالدىنى ئېلىش كېرەك.

ئادەمدە بەزىدە ئاڭسىز ھەم ئەسەبىيلىككە تولغان پارتلاش يۈز بېرىدۇ. بۇنداق بولۇشقا ئادەمنىڭ قەلبىدىكى ئاچچىق ـ غەزەپنى بېسىشنىلا بىلىپ، پارتلاش ئېغىزىنى ئېتىۋېتىشكە لازىملىق پۇرسەت تەييارلاپ قويۇشنى بىلمىگەنلىكى سەۋەب بولىدۇ. ئەمما، ۋارقىراش، چېچىنى يۇلۇش، قاچا ـ قۇمۇشنى چېقىش، ئىشىكنى قاتتىق يېپىش قاتارلىقلار ياخشى پۇرسەت ئەمەس، چۈنكى مۇنداق قىلىش قەلبىمىزدىكى بىئاراملىقنى يالىڭاچ ئاشكارىلاپ قويىدۇ، باشقىلارنىڭ دىققەت ـ ئېتىبارىنى قوزغاپ ۋە بىزنى مەسخىرىگە قېلىشقا سەۋەبچى بولۇپ قالماستىن، بەلكى ئۇ قەلبىمىزدە ئوڭايلىقچە يوقالمايدىغان جاراھەت قالدۇرىدۇ.

مەلۇم بىر سودىگەر مۇنداق دېگەن: مەن غەزەپلەنگەنلىكىمنى باشقىلارغا ھەرگىز بىلدۈرمەيمەن. دەرھال بىنا ئۈستىدىكى ئىشخانام يېنىدىكى چېنىقىش ئۆيىگە كىرىپ، بوكسيور پەلىيىنى كىيىمەن ـ دە، ئۇستازىم بىلەن ئېلىشىپ ئاچچىقىنى چىقىرىۋالىمەن، ناۋادا ئۇستازىم بولماي قالسا، قۇم قاچىلانغان تاغارنى كۈچۈمنىڭ بارىچە مۇشتلاپ كېتىمەن». بۇ ئادەم ھەقىقەتەن توغرا ئويلىغان. ئۇ غەزەپلەنگەندە غەزىپىنى بېسىش ئۈچۈن تۇرغان ئورنىدا تۇرۇۋەرمەيدىكەن، بەلكى ئاچچىقىنى چىقىرىدىغان جايغا بېرىپ، ئۇستازى ياكى قۇم خالتىسى بىلەن ئۇرۇشىدىكەن. ئەگەر ئۇ

مۇشۇنداق ئۇرۇشقاندا، كۆز ئالدىدىكى قۇم خالتىسىنى ئۆزىنى غەزەپلەندۈرگەن ھېلىقى ئادەمنىڭ كاللىسى، دەپ قىياس قىلسا، بۇ ئۇنىڭ دىتىغا ياقىدۇ.

4 ـ مىسال: جامائەتنىڭ غەزىپىنى ئۇستىلىق بىلەن بېسىش

دۇنيا بويىچە ئەڭ چوڭ ئۆي ـ مۈلۈك سودىگىرى دېيوئېس ئۆزىنىڭ مۇشۇ پرىنسىپىنى تەدبىق قىلىپ، جامائەتكە تاقابىل تۇرۇپ، ئۆز جىسمىغا زىيان ـ زەخمەت يېتىشىدىن قانداق ساقلانغانلىقىنى بايان قىلغان.

بىر قىسىم كىشىلەر ئۇنىڭدىن بەك غەزەپلىنىپ يۈرىدىكەن، ئۇلار ئۇنى ئۇرماقچى بولۇشۇپتۇ. ئەگەر دېيوئېس ئەقىللىق بولمىغان، ئۇلارنى چۈشەنمىگەن، شۇنداقلا مۇنداق غەزەپلىنىشتىن قۇتۇلۇش يولىنى ھازىرلاپ قويمىغان بولسا، ھېلىقى كىشىلەر ئۇنى ئۇرۇپ ۋەتۋەرىكىنى چىقىرىۋەتكەن بولاتتىكەن.

دېيوئېس ئۇلارنىڭ غەزىپىنى ئۇتۇق سۆزلەش يولى بىلەن باسقانمۇ؟ ئۇ مۇنداق قىلمىغان، ئاقىلانە چارە قوللانغان.

ھۆكۈمەت ئۇنى فىلفۇدا دېگەن جايدىكى 1898 كورپۇس ئۆينى كىمئارتۇق قىلىپ سېتىۋېتىشكە بۇيرىغان. يېڭى جېرسى شتاتىدىكى كارمودون دېگەن جايغا يېقىن بۇ بازارنى ئىلگىرىكى ئىچكى ئۇرۇش دەۋرىدە كېمىسازلىق ئىشچىلىرى بىنا قىلغان ئىكەن.

بۇ يەردىكى ئۆيلەرنى ئىجارە ئېلىپ ئولتۇرۇۋاتقانلار ھۆكۈمەت بىزنى مۇشۇ يەرگە ئۆزى كۆچۈرۈپ كەلگەن، ئەمدى بۇ يەردىن قوغلىۋەتمەكچى بولۇۋاتىدۇ دېيىشىپ، دەرغەزەپكە كېلىشكەن. دېئوئېس تەكشۈرۈش ئارقىلىق، 1898 ئائىلە ئىچىدە، 3 ئائىلىنىڭلا ئۇرۇش دەۋرىدە كۆچۈپ كەلگەنلىكىنى قالغانلىرىنىڭ ئۇرۇشتىن كېيىنكى چاغلاردا ئۆزلۈكىدىن كۆچۈپ كەلگەنلەر ئىكەنلىكىنى بىلگەن. ئەگەر ئۇلارغا رەددىيە بېرىپ، قائىدە سۆزلەپ، ئۇلارنىڭ خاتالىقى كۆرسىتىپ بېرىلسە، ئاقىۋىتىنىڭ ئوبدان بولمايدىغانلىقى ئېنىق ئىدى. چۈنكى رەددىيە بەرگەن بىلەنمۇ (سىزنىڭ دېگەنلىرىڭىز توغرا بولغان تەقدىردىمۇ) ئۇلارنىڭ غەزىپىنى باسقىلى بولمايتتى.

دېيوئېس بەلگىلەنگەن ۋاقىتتىن بىر كۈن بۇرۇن ئۆيلەرنى كىمئارتۇق قىلىپ سېتىشقا باشلىغان، چۈنكى مۇشۇنداق قىلغاندا كىم ئارتۇق قىلىپ سېتىشنىڭ كۆپچىلىكنىڭ غەزىپى تازا كۈچەيگەن چاغقا توغرا كېلىپ قېلىشىدىن ساقلانغىلى بولاتتى. يەنە كېلىپ دېيوئېس ئەڭ دەسلەپىدە سېتىشقا تاللانغان ھېلىقى ئۆيگە چىققان خېرىدارنىڭ ئۆي سېتىۋېلىشقا بەك ئالدىراۋاتقانلىقىنىمۇ بىلەتتى.

دېيوئېس مۇنداق دېگەن: «مەن ھېلىقى خېرىدارنىڭ دەرھال باھا قويۇپ ئۆينى چوقۇم سېتىۋالىدىغانلىقىنى پەملىدىم. ئۇ ئۆينى سېتىۋالالىسا جەزمەن خۇشال بولاتتى. باشقىلارمۇ چوقۇم خۇشال بولاتتى، مۇشۇنداق بولغاندا ئۇلارنىڭ ئاچچىقىنى باسقىلى بولاتتى، چۈنكى ئۇلار ھۆكۈمەتنىڭ ئۆزلىرىنى بۇ يەردىن قوغلىۋەتمەكچى بولغانلىقىدىن غەزەپلەنگەنىدى.

ھەممە ئىش ئويلىغىنىمدەك ناھايىتى ئوڭۇشلۇق بولدى. ھېلىقى خېرىدار ئۆزى سېتىۋالماقچى بولغان ئۆيگە ئىگە بولدى. ئامما بۇنىڭغا ئالقىش ياڭراتتى، مەنمۇ ئۇلارغا جور بولۇپ ئالقىش ياڭراتتىم. شۇنداق قىلىپ، ئۇلارنىڭ ئاچچىقى سەل - پەل پېنىشقا باشلىدى. ئالقىش ياڭرىتىپ بولغاندىن كېيىن، مەن باشلامچىلىق بىلەن: «ئەمدى ھەممىمىز كىمئارتۇق قىلىپ ساتقۇچىنى قاغايلى!» دەپ ۋارقىرىدىم:

«بۇ چاغدا ھەممە ياقتىن گويا ئون نەچچە پاراۋۇز گۈدۈكىنى تەڭلا ياڭراتقاندەك سادا كۆتۈرۈلدى. بۇ مىڭلىغان كىشى ھەققەتەن ئاچچىقىنى چىقىرىۋالدى. خالايىق قاغاپ بولغاندىن كېيىن يەنە قاقاقلاپ كۈلۈشتى. مەنمۇ ئۇلارغا قوشۇلۇپ راسا كۈلدۈم. مەن مۇشۇ تاپتا ئەسلىدە مېنى دۇمباللىماقچى بولغانلارنىڭ مېنى ئېلىپ كەتمەكچى بولسا، مېنى چوقۇم مۇرىسىگە ئېلىپ كۆتۈرۈپ ماڭىدىغانلىقىنى بىلەتتىم.»

بۇ جامائەت ئەسلىدە راسا غەزەپكە كېلىشكەن ھەم ئاچچىقىنى چىقىرىۋېلىش ئۈچۈن دېيوئېسنى دۇمبالاپ يارىلاندۇرماقچى بولۇشقان. ئەمما دېيوئېس بەك ئەقىللىق بولغاچقا، ئۇلارنىڭ ئاچچىقىنى چىقىرىۋېلىش ئۈچۈن يول ھازىرلاپ بەرگەن. ئۇلارنىڭ ئالقىش ياڭرىتىشى ۋە قاغىشى، ئاخىرىدا راسا كۈلۈۋېلىشى ئۈچۈن پۇرسەت يارىتىپ بەرگەن. نەتىجىدە

ئۆزى يارىلىنىش ئۇياقتا تۇرسۇن، ئەكسىچە ئۆيلەرنى ئەڭ قىسقا ۋاقىت ئىچىدە سېتىپ تۈگەتكەن.

بىراق، شۇنى ئالايىتەن دەپ ئۆتۈش كېرەككى، بىز ئاچچىقنى چىقىرىشقا ھازىرلاپ بەرگەن چارىلار چوقۇم زىيانسىز بولۇشى شەرت.

5 ـ مىسال: قىزىل سىياھقا تايىنىپ ئاچچىقنى چىقىرىش

ئامېرىكا پۇل شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى ۋودخۇل ئاچچىقنى چىقىرىش ئۈچۈن ناھايىتى ئوبدان بىر چارە تاپقان.

ئۇ ياش ۋاقتىدا مەلۇم شىركەتتە ئاددىي خىزمەتچى بولۇپ ئىشلىگەن. بىراق باشقىلارنىڭ ئۆزىگە ئانچە ئېتىبار بىلەن قاراپ كەتمىگەنلىكىنى ھەم دەرىجىسىنىڭ بەك ئاستا ئۆسۈۋاتقانلىقىدىن دائىم خاپا بولۇپ يۈرگەن. ئۇنىڭدىن باشقا بىرمۇنچە كىشىلەر مۇشۇنداق تۇيغۇدا بولۇپ يۈرۈشكەنىدى، ناۋادا ئۇلار بۇنداق تۇيغۇسىنى ئاشكارا ئىپادىلەپ قويسا، يۇقىرىدىكىلەرنى خاپا قىلىپ قوياتتى. ۋودخۇل نارازىلىقىنى قانداق يول بىلەن ئىپادىلىگەن؟

ئۇ مۇنداق دەيدۇ: «مەلۇم بىر مەھەل مەندىكى مۇنداق تۇيغۇ ئىنتايىن بەك كۈچىيىپ كەتتى ھەم بارا ـ بارا ئېغىرلىشىپ، بۇ يەردىن كەتمىسەم بولمىغۇدەك دېگەن ھېسسىياتقا كېلىپ قالدىم. بىراق مەن ئىستىپانامە يېزىش ئالدىدا بىر قەلەم ۋە بىر قۇتا قىزىل سىياھ ئېلىپ كەلدىم. (چۈنكى قارا سىياھ مېنىڭ غەزىپىمنى باسالمايتتى) شىركەتتىكى ھەربىر يۇقىرى دەرىجىلىك خىزمەتچى ۋە دىرېكتور توغرىسىدىكى باھايىمنى يېزىپ چىقتىم. باھانى خېلى ئوبدان يازدىم ھەم بىر مۇنچە سۈپەتلەش سۆزلىرىنى ئىشلەتتىم. ئاندىن كۆڭلۈمدىكى قايغۇ ـ ئەلەملىرىمنى بىر قەدىناس دوستۇمغا سۆزلەپ بەردىم.»

ۋودخۇل ھېلىقى قەدىناس دوستىنىڭ مەسلىھەتى بويىچە يەنە بىر قۇتا قارا سىياھ ئەپكېلىپ، ئاشۇ كىشىلەرنىڭ ئىقتىدارىنى يېزىپ چىققان. ئۆزى قىلالايدىغان ئىشلارنىمۇ يېزىپ چىققان، شۇنىڭ بىلەن بىللە، ئۆزىنىڭ 10 يىلدا مەرتىۋىسىنى قانداق ئۆستۈرۈش پىلانىنى تۈزۈپ چىق-

قان. ئاندىن قىزىل، قارا سىياھلار بىلەن يېزىلغان ھېلىقى ئىككى پارچە خەتنى سېلىشتۇرۇپ كۆرگەن، شۇنىڭ بىلەن ئاچچىقى تامامەن بېسىلغان. ئۇ پاكىتلارنى سوغۇق قانلىق بىلەن ئويلاپ كۆرگەندىن كېيىن، بۇ يەردە داۋاملىق ئىشلەش قارارىغا كەلگەن.

ۋودخۇل مۇنداق دەيدۇ: «شۇنىڭدىن ئېتىبارەن، ئاچچىقىمغا پايلىماي قالغان چېغىمدا ئولتۇرۇپ ئۆزۈم دېمەكچى بولغان، ئەمما ئوچۇق ئېيتىشقا پېتىنالمىغان گەپلىرىمنى قەغەزگە يازىدىغان بولدۇم. بۇ ھەقىقەتەن ناھايىتى ئوبدان بىخەتەرلىك پورشىنى ئىكەن. كۆڭلۈمدىكىنى مۇشۇنداق يازغاندىن كېيىن، يېنىكلەپ قالغاندەك ھوزۇرلىنىپ كېتىدىغان، يازغانلىرىمنى باشقىلارغا كۆرسەتمەي ساقلاپ قويىدىغان بولدۇم. يىللارنىڭ ئۆتۈشى بىلەن، باشقىلار ئۆزۈمنى تۇتۇۋېلىش ئىقتىدارىم بارلىقىنى بىلىشتى. مەن باشقىلارنى ئىدارە قىلىدىغانلارنىڭ ياش ياكى قېرى بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئۆزىنى چەكلەپ تۇرۇش ئۈچۈن، مۇشۇنداق قىزىل سىياھ بىلەن باغاقچە يېزىشنى ئۆگىنىۋېلىشنى تەۋسىيە قىلىمەن.

نيۇ - يوركتىكى ئېلېكتر سايمانلىرى شاھى ئاددېز مۇنداق دەپ قارايدۇ: غەزەپنى قەغەزگە يېزىش بەزىدە ناھايىتى ئوبدان نەتىجە بېرىدۇ، ئۇ كەيپىياتىڭىزدىكى جىددىيلىكنى پەسەيتىدۇ. بىراق، مۇنداق خەتنى بىرەر كۈندىن كېيىن ئەۋەتىڭ. بولۇپمۇ كۆپرەك ۋاقىت چىقىرىپ مۇنداق بىر مۇھىم مەسىلىنى، يەنى «مۇشۇنداق غەزەپلىك گەپ سۆزلىرىم قوبۇل قىلىنىپ قالسا، قانداق نەتىجە بېرەر؟» دېگەن مەسىلىنى ئويلاپ قويۇڭ.

ئەرزىمەس ئىشلار ئۈچۈن ئاچچىقلىنىش چوڭ ئىشلاردا تەمكىن بولۇش ئادىتىنى يېتىلدۈرىدۇ، ھالبۇكى مۇنداق چاغدىكى سەۋرچانلىق ناھايىتى مۇھىم.

«ئاۋام» گاز شىركىتىدە 30 يىل دىرېكتور بولۇپ ئىشلىگەن ئەيلىسنىڭ ئەرزىمەس ئىشلار ئۈچۈن ئوڭايلا ئاچچىقلىنىپ كېتىدىغان، چوڭ، ئېغىر ئىشلارغا يولۇققاندا بولسا ھېچنېمە بولمىغاندەك يۈرىدىغان غەلىتە مىجەزى بار ئىدى. ئۇ مەلۇم بىر كۈنى بىر قاپ تاماكىنى پەيتۇندا ئۇنتۇپ قېلىپ بىردەمدىن كېيىن ئېسىگە ئالدۇ - دە، ئارقىسىغا يېنىپ پەيتۇننى

ئىزدەيدۇ، ئەمما تاپالمايدۇ.

ئۇ بۇنىڭدىن بەكمۇ غەزەپلىنىپ، ۋارقىراپ كېتىدۇ، يېنىدا تۇرغانلار ئۇنى بەك ئەتىۋارلىق تاماكىسىنى چۈشۈرۈپ قويغان ئوخشايدۇ، دەپ قالىدۇ. بىراق بىر قېپى 2 دوللار 50 سېنتلىق تاماكا ئىكەن.

بۇ ئەھۋال ئۇنىڭ مەلۇم بىر قېتىم نۇرغۇن پۇلنى زىيان تارتقاندىكى ئىپادىسى بىلەن بەكمۇ روشەن سېلىشتۇرما بولۇپ قالغان. ئۇ دەل ئىقتىسادىي قەھەتچىلىك مەزگىلى ئىدى. ئەيلىس ئەپەندى بىتاپ بولۇپ قېلىپ، نەچچە كۈن ئورۇن تۇتۇپ يېتىپ قالىدۇ، ئەپسۇس، مۇشۇ بىر نەچچە كۈندە ئۇنىڭ بانكىسى تەخمىنەن 30 مىڭ دوللار زىيان تارتىدۇ، يەنە كېلىپ ئۇنىڭغا كېپىل بولىدىغانلار چىقمايدۇ. باشقىلار بۇ ئىشنى مەلۇم قىلغاندا، ئۇ بىر پەس ئويلانغاندىن كېيىن: «بوپتىلا، قولنى كەسمىگۈچە قان چىقمايدۇ» دەيدۇ.

ناپولېئون خېئول بىزگە شۇنى ئېيتىدۇ، ناۋادا ئەرزىمەس ئىش ئۈچۈن ئاچچىقىڭ كەلسە ئاچچىقىڭنى چىقىرىشنىڭ چارىسىنى تاپ؛ چوڭ ئىشلارغا تاقابىل تۇرۇش ئۈچۈن، ئۆزۈڭنى تىنچلاندۇرۇپ زېھنىڭنى ساقلا، چۈنكى، چوڭ ئىشلار سەندىن ئىنتايىن زور دەرىجىدە ئۆزۈڭنى تۇتۇۋېلىشنى تەلەپ قىلىدۇ. ئۇششاق - چۈششەك بىئاراملىق ۋاقتىدا تۈگىتىلمىسە، ئۇزاق مۇددەت يىغىلىۋېرىپ غەزەپكە ئايلىنىدۇ - دە، كىشىنى چوڭ ئىشلارغا دۇچ كەلگەندە ئۆزىنى تامامەن كونترول قىلالمايدىغان قىلىپ قويىدۇ.

يەنە بىر مۇھىم ئىش شۇكى، ئاچچىقنى چىقىرىپ بولغاندىن كېيىن، ئۇنۇم ھاسىل قىلىش ئۈچۈن، روھىي جەھەتتە ئۆزىنى ئەركىن، ئازادە تۇتۇش كېرەك. ئەگەر ئەرزىمەس ئىشلار ئۈچۈن ھەمىشە جىددىيلىشىپ يۈرۈۋەرگەن، جىددىيلىكنى مەيلىگە قويۇۋەتكەن بىلەن، بۇنداق روھىي ھالەت بىر نەچچە كۈن، ھەتتا بىر نەچچە ھەپتىگىچە داۋاملىشىدۇ - دە، چېچىلىش كەيپىياتىدىن قۇتۇلماق تەس بولىدۇ

نيۇ - يورك مېھمانسارايى بىرلەشمە شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى بورمان قول ئاستىدىكى بىر خىزمەتچىنىڭ يۇقىرىدىكى قائىدىنى چۈشەن-

مەسلىكىدىن ئۆزىنى قىيىن ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويغانلىقى توغرىسىدا توختالغان.

مەلۇم بىر كۈنى بورمان ئۆيىدە ئولتۇرغاندا، ئۆز شىركىتىدە ئىشلەيدىغان بىر خىزمەتچىنىڭ ئۆزىدىن ئاغرىنىپ، «باش شىركەت مېنى بەك ئېغىر ئىشقا سېلىۋاتىدۇ، ئەمما يۇقىرىدىكىلەر مەندىن رازى بولمايۋاتىدۇ» دەۋاتقانلىقىنى ئاڭلاپ قالدۇ ـ دە، ئۇنى دەرھال ئىشتىن بوشىتىۋەتمەكچى بولدۇ، بىراق ئۆزىنى توختىتىۋېلىپ، ئاچچىقى سەل يانغاندىن كېيىن، ئۆيىدىن چىقىپ ھېلىقى خىزمەتچىگە:

— جورجى، يېقىندىن بېرى ئۆزىڭىزگە ئۇۋاللىق يەتتى، دەپ قاراۋاتامسىز؟ — دەپ سورايدۇ.

— ھە! ياق، — دەپ جاۋاب بېرىدۇ جورجى، — ئەھۋالىم ناھايىتى ياخشى.»

بابا سىزنىڭ خىزمىتىم بەك ئېغىر بولۇپ كەتتى، دېگەنلىرىڭىزنى ئاڭلىغاندەك قىلدىم، خىزمىتىڭىزدىن سەل نارازىدەك قىلىسىز، — دەيدۇ بورمان مۇلايىملىق بىلەن.

شۇنىڭدىن كېيىن ھېلىقى كىشى خىجىل بولغاندەك بولىدۇ ـ دە، ئۆزىنىڭ ئۇۋاللىقتا قالدىم دەپ قارىشىغا، ئۇلۇشكۈن ئاخشام پاتقاق يەردە ئاپتوموبىل بالونىنى يەڭگۈشلىگەنلىكىدىن خاپا بولغانلىقى سەۋەب بولغانلىقىنى ئېتىراپ قىلىدۇ.

ئەگەر تۇرمۇشتا بەزى ئۇششاق ئىشلار سىزنى بىئارام قىلغان بولسا، ئەڭ ياخشىسى، ئارام ئېلىڭ ياكى سەيلە ـ ساياھەتكە چىقىڭ، سەھرانى ئايلىنىپ كېلىڭ، ھېچبولمىغاندا، بىئارام بولۇشىڭىز سەۋەبىنى تېپىپ چىقىڭ، ئاندىن ئامال قىلىپ بىئاراملىقنى تۈگىتىڭ.

كاتتا بانكىر ستلمان ئۆز بانكىسىدا ئىشلەيدىغان يۇقىرى دەرىجىلىك بىر خىزمەتچىنى رەھىمسىزلىك بىلەن راسا تىللىغان. ھېلىقى بىچارە خىزمەتچى ئۇنىڭ ئالدىدا ئۆرە تۇرغان، ستلمان بولسا ئىش ئۈستىلى ئارقىسىدا چىرايىدىن قار ـ مۇز ياغدۇرۇپ، قەلەمنى ھەدەپ ئۈستەلگە ئۇرۇپ ئولتۇرغان. ئۇ مۇشۇنداق قىياپەتتە تەرىنى قىلچە بۇزماي، مەسخىـ

رىلىك تەلەپپۇزدا ھېلىقى خىزمەتچىنى بولۇشىغا تىللاپ پوسكايتىۋەتكەن. بولۇپمۇ ئۇنىڭ ئاخىرقى بىر نەچچە ئېغىز سېسىق گېپىدىن ھېلىقى شورپېشانە خىزمەتچى لاغىلداپ تىترەپ پېشانىسىنى مۇنچاق ـ مۇنچاق تەر قاپلاپ كەتكەن.

ئۇ خىزمەتچىنى بىر مېھماننىڭ ئالدىدا تىللىغان، ھېلىقى مېھمان بۇ قورقۇنچلۇق ھالنى كۆرۈپ، ئۆزىنى بېسىۋالالماي مۇنداق دېگەن: «ستلمان، ئۆمرۈمدە سىزدەك قوپال ئادەمنى ئۇچراتماپتىكەنمەن، بۇ كىشى بانكىڭىزدا مۇھىم ۋەزىپە ئۆتەيدىغان خىزمەتچى ئىكەن، ئەمما سىز مېھماننىڭ ئالدىدا ئۇنىڭغا ھاقارەت قىلدىڭىز! ئەگەر سىز ئۇنى دەيدەيگە سالغان بولسىڭىز، ئۇ شۇئان سىزنى پىچاق تىقىپ ئۆلتۈرۈۋېتەكەن بولاتتى، ئۇنىڭدىن ئەجەبلەنمەيتتىم! كىشى باشقىلارغا مۇنداق مۇئامىلە قىلسا ياكى ئۆزىنى مۇنداق قويىۋەتسە بولمايدۇ. مېنىڭچە، نېرۋىڭىزدىن ئادىشايلا دەپ قاپسىز. ئەمدى ئىشخانىدا تۇرۇۋەرسىڭىز بولمايدۇ!».

ستلمان ھېلىقى مېھماننىڭ ئەيىبلەشلىرىنى ئاڭلاپ جىمىپلا كېتىدۇ. ئۇنىڭ چىرايىدىن غەزەپلەنگىنى چىقىپ تۇرىدۇ، قولىدىكى قەلەمنى ھەدەپ ئۈستەلگە ئۇرۇپ ئولتۇرۇۋېرىدۇ، ھېلىقى مېھمان بىر پەس ئولتۇرغاندىن كېيىن كېتىپ قالىدۇ.

لېكىن ستلمان ئەقىللىق كىشى ئىدى، ئۇ ئۆزىنىڭ مۇنداق پارتلاپ كېتىشىنىڭ ئۇزاقتىن بۇيان يىغىلىپ قالغان ئۇششاق ـ چۈششەك بىئاراملىقنىڭ ئاقىۋىتى ئىكەنلىكىنى، ھازىر مۇنداق بىئاراملىقى ئۆزىنى بەربات قىلىش دەرىجىسىگە بېرىپ يەتكەنلىكىنى تونۇپ يېتىدۇ ـ دە، باشقا جايلارغا بېرىپ بىر مەزگىل، دەم ئېلىپ، ھەممە غەم ـ قايغۇنى چۆرۈپ تاشلايدۇ. ئۆيىگە تامامەن باشقىچە ئادەم ھالىتىدە قايتىپ كېلىدۇ.

غەزەپلىنىش ئاچچىقىمىزنى چىقىرىشقا جىددىي موھتاج ھالەتتە بولۇۋاتقانلىقىمىزنى چۈشەندۈرىدۇ. ئومۇمەن سەللا ئادىمىلىكى بار كىشىدە مۇنداق روھىي ھالەتكە كۈچ قۇۋۋىتى ئۇرغۇۋاتقان ئىنكاس بولىدۇ.

§ 4 . ئۆزىنى ـ ئۆزى رىغبەتلەندۈرۈش

ئادەمنىڭ ھەممە قىلمىشى رىغبەتلەندۈرۈشنىڭ تەسىرى بىلەن ۋۇجۇدقا كېلىدۇ، ئۆزىنى ـ ئۆزى رىغبەتلەندۈرۈش ئارقىلىق، ئىچكى ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچكە ئىگە بولغىلى، ئۆزى ئىنتىلگەن نىشانغا قاراپ ئىلگىرىلەپ، ئاخىرقى ھېسابتا مۇۋەپپەقىيەت چوققىسىغا چىققىلى بولىدۇ.

1. مۆجىزىلىك تەركىب ئارقىلىق ئۆزىنى ۋە باشقىلارنى رىغبەتلەندۈرۈش

رىغبەتلەندۈرۈش دېگەن نېمە؟ ناپولېئون خېئول مۇنداق دەيدۇ: رىغبەتلەندۈرۈش ـ كىشىلەردىن بىرەر ھەرىكەتنى تاللىۋېلىشقا ھەم شۇ ھەرىكەت بىلەن شۇغۇللىنىشقا ئىلھاملاندۇرۇش دېگەنلىكتۇر. رىغبەتلەندۈرۈش كىشىگە تۈرتكە بولىدۇ. تۈرتكە دېگەن ئادەم روھىيىتىدىكى «ئىچكى تىزلەتكۈچ.» ئالايلۇق، تەبىئىي تۇيغۇ، قىزغىنلىق، كەيپىيات، ئادەت، پوزىتسىيە، ھاياجان، ئارزۇ ـ ئارمان ياكى ئوي ـ پىكىر، نىشان قاتارلىقلار بولۇپ، بۇلار كىشىنى ھەرىكەت قىلىشقا رىغبەتلەندۈرەلەيدۇ.

ئۈمىد ياكى باشقا كۈچمۇ كىشىنى ھەرىكەت قىلىشقا ئۈندەپ كىشىنىڭ ئۈمىدىنى پەۋقۇلئاددە مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرەلەيدۇ.

سىز بەزى پرىنسىپلارنىڭ ئۆزىڭىزنى رىغبەتلەندۈرەلەيدىغانلىقىنى بىلسىڭىز، ئۇنداقتا، ئاشۇ پرىنسىپلارنىڭ باشقىلارنىمۇ ئوخشاشلا رىغبەتلەندۈرەلەيدىغانلىقىنى بىلىۋېلىڭ. بۇنىڭ ئەكسىمۇ شۇنداق بولىدۇ.

باشقىلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىرى ۋە مەغلۇبىيەتلىرىگە دائىر كەچۈرمىشلىرىنى سۆزلەپ ئۆتۈشمىز سىزنى كۆڭۈلدىكىدەك بىرەر ئىش بىلەن مەشغۇل بولۇشقا رىغبەتلەندۈرۈش ئۈچۈندۇر.

شۇڭا، ئۆزىڭىزنى رىغبەتلەندۈرۈش ئۈچۈن، باشقىلارنى رىغبەتلەندۈرىدىغان پرىنسىپلارنى تىرىشىپ چۈشىنىشىڭىز، باشقىلارنى رىغبەتلەندۈ-

رۈش ئۈچۈنمۇ ئۆزىڭىزنى رىغبەتلەندۈرىدىغان پرىنسىپلارنى تىرىشىپ ئىگىلىشىڭىز لازىم.

ئۆزىڭىزنى ئاكتىپ روھىي ھالەت بىلەن رىغبەتلەندۈرۈشكە ئادەتلىنىڭ، شۇنداق قىلسىڭىز، ئۆز تەقدىرىڭىزنى ئۆز قولىڭىزغا ئالالايسىز.

مۆجىزىلىك تەركىب دېگەن نېمە؟ بۇ مۆجىزىلىك تەركىبنى بىرەيلەن بايقىغان. تۆۋەندىكى ئاشۇ كىشى ھەققىدىكى ھېكايە:

ئۇ تىجارىتىدە مۇۋەپپەقىيەت قازانغان پەرداز بۇيۇملىرى ئىشلەپچىقارغۇچى بولۇپ، بۇنىڭدىن ئون نەچچە يىل ئىلگىرى 65 يېشىدا پېنسىيىگە چىققان. شۇنىڭدىن كېيىن، دوست ـ بۇرادەرلىرى ھەرىيىلى ئۇنىڭ تۇغۇلغان كۈنىنى تەبرىكلەپ زىياپەت بېرىپ تۇرىدىغان بولغان. ئۇلار ھەر قېتىمقى كاتتا زىياپەتتە ئۇنىڭدىن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىنىڭ سىرىنى ئېيتىپ بېرىشنى تەلەپ قىلىدىكەن، ئەمما ئۇ ئېيتىپ بېرىشنى رەت قىلىۋېرىپتۇ. 75 ياشقا كىرگەن كۈنى دوست ـ بۇرادەرلىرى ھېلىقى تەلىپىنى چاقچاق ئارىلاش يەنە ئوتتۇرىغا قويۇپتىكەن، ئۇ مۇنداق دەپتۇ:

— سىلەر مۇشۇ يىللاردا مېنىڭ ھالىمدىن راستىنلا ئوبدان خەۋەر ئېلىپ كەلدىڭلار. ئەمدى سىلەرگە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىكى فورمۇلامنى ئېيتىپ بېرەي. پەرداز بۇيۇملىرى ئىشلەپچىقىرىدىغان باشقا زاۋۇتلار قوللىنىدىغان فورمۇلىدىن باشقا، يەنە بىر مۆجىزىلىك تەركىبنى قوشتۇم.

— مۇنداق مۆجىزىلىك تەركىب نېمە؟ — سوراپتۇ كىشىلەر ئۇنىڭدىن.

— مەن ھەرقانداق ئايالغا: زاۋۇتىمىز ئىشلەپ چىقارغان پەرداز بۇيۇمى سىزنى گۈزەللەشتۈرۈۋېتىدۇ، دەپ ۋەدە بەرمىدىم، ئەمما ئۇلارغا شېرىن ئۈمىد ئاتا قىلىپ كەلدىم.

مۆجىزىلىك تەركىب دېگەن ئۈمىد!

ئۈمىد — بىرەر ئادەمنىڭ بىرەر ئارزۇنى كۆڭلىگە پۈكۈپ، ئۆزى ئارزۇ قىلغان نەرسىگە ئېرىشىشكە تەشنا بولۇشى ھەم ئۆزىنىڭ شۇ نەرسىگە ئېرىشەلەيدىغانلىقىغا ئىشىنىشىدۇر. ئادەم ئېرىشىشنى ئۈمىد قىلغان نەرسىگە مەقسەتلىك ھالدا ئىنكاس قايتۇرىدۇ.

ئۇمۇ ئىچكى تېزلەتكۈچ كۈچكە مەقسەتلىك هالدا ئىنكاس قايتۇرىدۇ. مۇهىت بېشارىتى، ئۆز ـ ئۆزىگە بېشارەت ياكى ئۆز ـ ئۆزىدىن بولىدىغان بېشارەت ئۇنى مەقسەتلىك هالدا پسىخىكى كۈچ چىقىرىشقا مەجبۇرلىغاندا، ئىچكى تېزلەتكۈچ كۈچ هەرىكەت پەيدا قىلالايدۇ. باشقىچە ئېيتقاندا، رىغبەتلەندۈرۈش ئامىللىرى تۈرى ۋە دەرىجىسى جەهەتتە ئوخشاش بولمايدۇ.

هەرخىل نەتىجىنىڭ مۇئەييەن سەۋەبى بولىدۇ. سىزنىڭ هەربىر هەرىكىتىڭىز مۇئەييەن سەۋەب ـ مەقسىتىنىڭ نەتىجىسىدۇر.

مەسىلەن، ئۇمىد هېلىقى پەرداز بۇيۇمى سودىگىرىنى ئۆزىگە پايدىلىق ئىش بىلەن مەشغۇل بولۇشقا رىغبەتلەندۈرگەن. ئۇمىد ئاياللارنى هېلىقى سودىگەرنىڭ پەرداز بۇيۇملىرىنى سېتىۋېلىشقىمۇ رىغبەتلەندۈرگەن. ئۇمىد سىزنىمۇ رىغبەتلەندۈرىدۇ.

2. ئادەمنى رىغبەتلەندۈرىدىغان 10 خىل مەقسەت

سىزنىڭ هەربىر ئوي ـ خىيالىڭىز ۋە هەربىر ئاڭلىق هەرىكىتىڭىزنىڭ ئارقىسىدا مۇئەييەن بىرخىل ياكى ئۆزئارا بىرىككەن بىر نەچچە خىل مەقسەت بار بولىدۇ. تەهلىل قىلىشىمىزچە 10 خىل تۈپ مەقسەت هەممە ئوي ـ خىيال ۋە ئاڭلىق هەرىكەتنى پەيدا قىلىدىكەن. هەرقانداق ئىشنى رىغبەتلەندۈرۈشكە ئۇچرىماي قىلىدىغان ئادەم بولمايدىكەن.

سىز هەرقانداق مۇئەييەن غەرەز بىلەن ئۆزىڭىزنى ياكى باشقىلارنى رىغبەتلەندۈرگەندە، مۇشۇ 10 خىل تۈپ مەقسەتنى ئېنىق چۈشىنىشىڭىز كېرەك. بۇلار تۆۋەندىكىچە:

(1) ئۆزىنى قوغداش ئارزۇسى.
(2) ئىشق ـ مۇهەببەت كەيپىياتى.
(3) قورقۇش ـ ۋەهىمە كەيپىياتى.
(4) جىنسىي هەۋەس كەيپىياتى.
(5) ئۆلۈمنى ئويلاش كەيپىياتى.
(6) ئەركىنلىككە ئىنتىلىش ئارزۇسى.
(7) غەزەپلىنىش كەيپىياتى.

(8) ئۆچمەنلىك كەيپىياتى.
(9) ئۆزىنى كۆرسىتىشكە ئىنتىلىش ئارزۇسى.
(10) بايلىققا ئېرىشىش ئارزۇسى.

3. پاسسىپ كەيپىيات ياخشىمۇ؟

شۈبهىسىزكى، پاسسىپ نەرسىلەر ئادەمگە زىيانلىق، لېكىن پاسسىپ نەرسىلەر بەزىدە پايدىلىق بولۇپمۇ قالامدۇ؟

شۇنداق، پاسسىپ كەيپىيات، هېسسىيات، ئىدىيە ۋە پوزىتسىيە مۇۋاپىق ۋە توغرا قوللىنىلسا، پايدىلىق بولىدۇ.

مەلۇم بىرخىل نەرسە ئىنسانلارغا پايدىلىق بولسا، ئۇنداقتا، شەخسلەرگىمۇ پايدىلىق بولىدۇ. روشەنكى، تەدرىجىي تەرەققىي قىلىش جەريانىدا، پاسسىپ ئىدىيە، هېسسىيات، كەيپىيات ۋە پوزىتسىيىمۇ شەخسلەرنى قوغدايدۇ. ئەمەلىيەتتە، بۇنداق پاسسىپ نەرسىلەر ئىنسان نەسلىنىڭ قۇرۇپ كېتىشىنىمۇ توسىماقتا. كىشىلەر ۋۇجۇدىدىكى بۇنداق پاسسىپ نەرسىلەر خۇددى ماگىنىتنىڭ مىنۇس قۇتۇبىغا ئوخشاش، باشقىلارنىڭ پاسسىپ كۈچىنى ئۇنۇملۇك چەتكە قاقالايدۇ. مانا بۇ بىر ئومۇمىي قانۇنىيەت.

هازىر ئۇقۇمۇشلۇق، نازاكەتلىك ۋە مەدەنىي بولۇشمۇ ئىنسانلارنىڭ ئۆزىگە ئوخشاش، ئىپتىدائىي هالەتتىن قۇتۇلۇپ راۋاج تاپتى. جەمئىيەت ياكى مۇهىت قانچىكى ئۇقۇمۇشلۇق، نازاكەتلىك ۋە مەدەنىي بولسا، شەخسلەرمۇ مۇشۇنداق پاسسىپ نەرسىلەرگە شۇنچە موهتاج بولمايدۇ. لېكىن پاسسىپ، ئازابلىق مۇهىتتا، غەرەز ئۇقىدىغان ئادەم ئاكتىپ پوزىتسىيە ۋە ئاشۇنداق پاسسىپ كۈچ ئارقىلىق ئۆزلىرى دۇچ كەلگەن جىنايى قىلمىشلارغا تاقابىل تۇرۇشى كېرەك.

ئەمدى بىز ئاشۇ پاسسىپ ئۇقۇمنى ئايدىڭلاشتۇرۇۋالايلى. بىز غەزەپلىنىش، يىرگىنىش ۋە قورقۇش هەققىدە توختىلىمىز:

غەزەپلىنىش ۋە يىرگىنىش. رەزىلىككە (يامانلىققا) قارشى تۇرۇش يولىدىكى هەققانىي غەزەپلىنىش ۋە يىرگىنىشنىڭ بىرخىل شەكلى بىرەر كىشىنىڭ ۋەتىنى دۈشمەننىڭ هۇجۇمىغا ئۇچرىغاندا، ئۇنىڭ ۋەتىنىنى

قوغداش ئارزۇسى بىلەن مەزلۇملارنى قوغداش، دۈشمەننىڭ جىنايى ھۇجۇمىغا قارشىلىق كۆرسىتىش، ئىنسانلارنىڭ ھاياتىنى قۇتقۇزۇش يولىدىكى ھەرىكىتى ياخشى ھەرىكەت ھېسابلىنىدۇ. ئۇ زۆرۈر تېپىلغاندا، مۇشۇ بۇرچىنى ئۇرۇش قىلىش يولى بىلەن ئورۇندىشى شەرت. مانا بۇ پاسسىپ كەيپىيات ۋە ھېسسىياتنىڭ ئەڭ يامان شەكىل ئارقىلىق ئىنتايىن قىممەتلىك مەقسەتكە يېتىشىدىكى بىر مىسالدۇر. جەمئىيىتىمىزدە بىرەر ئادەمنىڭ ئادالەت يولىدا جەڭ قىلىشى ياكى بىرەر ساقچىنىڭ جەمئىيەت ئامانلىقىنى ساقلاش مەسئۇلىيىتىنى ئادا قىلىشى ئالىيجاناب ئەخلاققا مۇۋاپىق كېلىدۇ.

قورقۇش. سىز يېڭى شارائىتتا ۋە مۇھىتتا تۇرغىنىڭىزدا تەبىئىي ھالدا قورقۇش كەيپىياتى ئارقىلىق ئۆزىڭىزنى ئۆزىڭىز يوشۇرۇن خەۋپتىن مۇھاپىزەت قىلىشقا ئاگاھلاندۇرۇپ تۇرىسىز. شۇڭغا شەكسىز ئىشىنىڭكى، ھەرقانچە باتۇر كىشىمۇ يېڭى مۇھىتتا تۇرغاندا ئاڭلىق ياكى ئاڭسىز ھالدا يۈرەكسىزلىك قىلىشتىن ۋە ۋەھىمىگە چۈشۈشتىن خالىي بولالمايدۇ. ئەگەر ئۇ ۋەھىمىنىڭ ئۆزىگە پايدىسىز ئىكەنلىكىنى بىلسە ھەم ئاكتىپ روھىي ھالەتتە بولسا، ۋەھىمىنى يېڭىدۇ، نامۇۋاپىق پاسسىپ كەيپىيات ئورنىغا ئىجابىي كەيپىياتنى دەسسىتىدۇ.

4. سىز ئۆزىڭىزنىڭ كەيپىياتىڭىز ۋە ھېسسىياتىڭىزنى قانداق تىزگىنلەيسىز؟

ئادەم — ھايۋانات دۇنياسىنىڭ بىردىنبىر ئاڭلىق ئەزاسى، ئادەملا ئىچكى دۇنياسىدىكى كەيپىياتىنى تاشقى تەسىرنىڭ مەجبۇرلىشى بىلەن ئەمەس، بەلكى مەقسەتلىك، ئاڭلىق ھالدا تىزگىنلىيەلەيدۇ.

ئادەملا كەيپىيات ئىنكاسىنى ئېھتىياتچانلىق بىلەن ئۆزگەرتەلەيدىغان ئادەتكە ئىگە. قانچىكى مەدەنىي، ئوقۇمۇشلۇق، تەربىيە كۆرگەن بولسىڭىز، كەيپىياتىڭىز ۋە ھېسسىياتىڭىزنى شۇنچە ئوبدان تىزگىنلىيەلەيسىز.

ھەرىكەت بىلەن ئەقىل بىرلەشتۈرۈلسە، كەيپىياتنى تىزگىنلىگىلى بولىدۇ. مەسىلەن، سىز مەلۇم ۋەھىمىنىڭ نامۇۋاپىق ياكى زىيانلىق ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلىغان چېغىڭىزدا، مۇشۇنداق ۋەھىمىدىن خالاس بولالايسىز.

كەيپىياتىڭىزنىڭ ھەمىشە ئەقلىڭىزنىڭ قوماندانلىقىدا بولۇشى ناتايىن بولسىمۇ، لېكىن كەيپىياتىڭىز ئاساسەن ھەرىكىتىڭىزنىڭ قوماندانلىقىدا بولىدۇ. چۈنكى، سىز بىھۇدە پاسسىپ كەيپىياتىڭىزنى ئەقىل ئىلكىگە ئالالايسىز، شۇنىڭ بىلەن ئۆزىڭىزنى ھەرىكەتكە كېلىشكە رىغبەتلەندۈرۈپ، ۋەھىمە ئورنىغا ئىجابىي ھېسسىياتنى دەسسىتەلەيسىز.

مۇشۇنداق قىلىشنىڭ ئۈنۈملۈك ئۇسۇلى ئۆزىگە – ئۆزى بېشارەت بېرىش يەنى ئۆزىگە – ئۆزى بۇيرۇق چۈشۈرۈش، ئۆزىڭىزنىڭ قانداق ئادەم بولماقچى ئىكەنلىكىڭىزنى ئىپادىلەيدىغان بىرەر جۈملە سۆزنى دېيىشتىن ئىبارەت. مۇشۇنداق بولغاندا، ئەگەر كۆڭلىڭىزدە ۋەھىمە بولسا، ئەمما باتۇر كىشى بولماقنى ئىستىسىڭىز، ئۇنداقتا ئۆزىڭىزگە: «باتۇر بول!» دەپ بۇيرۇق چۈشۈرەلەيسىز ھەم بۇ سۆزنى تېزدىن بىر نەچچە قېتىم تەكرارلىيالايسىز، ئارقىدىنلا ھەرىكەت ھالىتىگە ئۆتىسىز. دېمەك، باتۇر ئادەم بولۇش ئۈچۈن باتۇرلۇق بىلەن ھەرىكەت قىلىش كېرەك. مۇشۇ پاراگرافتا ۋە كېيىنكى پاراگرافتا كەيپىياتىڭىز ۋە ھەرىكىتىڭىزنى قانداق قىلغاندا ئۆزىگە – ئۆزى بېشارەت بېرىش ئۇسۇلى ئارقىلىق تىزگىنلىگىلى بولىدىغانلىقىنى چۈشىنىۋالالايسىز. شۇنىڭ بىلەن بىللە، ئوي – خىيالىڭىزنى ئۆزىڭىز قىلىشقا تېگىشلىك ئىشقا ۋە قىلماقچى بولغان ئىشقا مەركەزلەشتۈرەلەيسىز.

5. مۇۋەپپەقىيەت فورمۇلىسىنى تەتبىق قىلسىڭىزلا، ئاخىر مۇۋەپپەقىيەت قازىنىسىز

سىز «فرانكلىننىڭ تەرجىمىھالى» نى ياكى بېتكىرنىڭ «مەن قانداق قىلىپ سودىدا مەغلۇبىيەتتىن مۇۋەپپەقىيەتكە يول ئالدىم؟» دېگەن ئەسىرىنى ئوقۇغانمىدىڭىز؟ ئەگەر ئوقۇمىغان بولسىڭىز، ناپولېئون خىئول سىزگە مۇشۇ ئىككى كىتابنى ئوقۇپ بېقىشىڭىزنى تەۋسىيە قىلىدۇ. چۈنكى بۇ ئىككى كىتابتا مۇۋەپپەقىيەت فورمۇلىسى بار.

فرانكلىن تەرجىمىھالىدا ئۆزىگە – ئۆزى ياردەم بېرىشكە تىرىشقانلىقىنى بايان قىلغان ئۇ مۇنداق دەپ يازغان:

«مېنىڭ مەقسىتىم گۈزەل ئەخلاققا يېتىدىغان ھەممە ئادەتنى يېتىلدۈرۈش. مەن دىققەت – ئېتىبارىمنى چېچىۋەتمەسلىك ئۈچۈن ئەڭ ياخشىسى، ھەممىگە تەڭ ئورۇنماي، بىر مەزگىل زېھنىمنى توپلاپ، ئاشۇلار

ئىچىدىكى بىرەر گۈزەل ئەخلاقنى ئىگىلەي، دەپ قارىدىم. مەن ئاشۇ گۈزەل ئەخلاقنى ئىگىلىگەندىن كېيىن يەنە بىر خىل گۈزەل ئەخلاققا دىققەت قىلىشقا باشلىدىم، ئاخىر 13 خىل گۈزەل ئەخلاقنى ئىگىلىۋالغانغا قەدەر شۇنداق قىلىۋەردىم. چۈنكى دەسلەپ ئىگىلىگەن بەزى گۈزەل ئەخلاق باشقا گۈزەل ئەخلاقلارنى يېتىلدۈرۈشۈمگە ئوڭايلىق يارىتىپ بەردى. شۇڭا، مەن مۇشۇ كۆز قاراش بويىچە، ئۇلارنى تۆۋەندىكىدەك رەتكە تۇرغۇزۇپ چىقتىم...»

فرانكلىن مىسالغا ئالغان 13 خىل گۈزەل ئەخلاق ۋە ئۇ ھەربىر پەزىلەت توغرىسىدا بەرگەن پەند - نەسىھەت (ئۆزىگە - ئۆزى بەرگەن بېشارەت) تۆۋەندىكىچە:

(1) نەپسىڭنى يىغ، غىزالان، ئەمما بەك تويۇپ كەتمە؛ شاراب ئىچ، ئەمما مەست بولما.

(2) كەم سۆز بول. گەپ - سۆزۈڭ باشقىلارغىمۇ، ئۆزۈڭگىمۇ مەنپەئەتلىك بولسۇن، مەنپەئەتسىز قۇرۇق گەپ قىلما.

(3) تۇرمۇشتا تەرتىپلىك بول. تۈرلۈك نەرسىنى تېگىشلىك جايىغا قوي؛ تۈرلۈك كۈندىلىك ئىشنى مۇئەييەن ۋاقىتتا قىل.

(4) ئىرادىلىك بول. قىلىشقا تېگىشلىك ئىشنى جەزمەن قىل؛ قىلماقچى بولغان ئىشىڭنى بوشاشماي قىلىۋەر.

(5) ئاددىي - ساددا بول. پۇلنى باشقىلارغا ياكى ئۆزۈڭگە پايدىلىق جايغا خەجلە، باشقىچە ئېيتقاندا، ئىسراپخورلۇقتىن قاتتىق ھەزەر ئەيلە.

(6) تىرىشچان - ئىھتىياتلىق بول. ۋاقتىڭنى ئىسراپ قىلما؛ ھەر سائەت، ھەرمىنۇتتا پايدىلىق ئىش قىل، ھەممە بىھۇدە ئىش - ھەرىكىتىڭ-نى تاشلا.

(7) سەممىي بول. باشقىلارنى ئالدىما، ئوي - پىكرىڭ ساپ، ئادىل بولسۇن؛ گەپ - سۆزۈڭمۇ شۇنداق بولسۇن.

(8) ئادىل، خالىس بول. ئۆزۈڭنىڭ مەنپەئىتىنى دەپ باشقىلارغا زىيان يەتكۈزىدىغان ئىشنى قىلما؛ باشقىلارغا پايدا يەتكۈزۈش ئۆزۈڭنىڭ ئۆتەشكە تېگىشلىك مەجبۇرىيىتىنىڭ ئىكەنلىكىنى ئۇنۇتما.

(9) ئىشنى لايىقىدا قىل. چەكتىن ئاشۇرۇۋېتىشتىن ساقلان. مۇبادا خەق ساڭا تېگىشلىك جازا بەرسە، ئۇنىڭغا چىدا.

(10) پاكىزە بول. بەدىنىڭنى، كىيىم - كېچىكىڭنى ۋە تۇرار جايىڭنى ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە پاكىز تۇت.

(11) تەمكىن بول. ئۇششاق - چۈششەك ئىشلار ياكى ساقلانغىلى بولمايدىغان ئەرزىمەس ئىشلاردىن ئالاقزادە بولۇپ كەتمە.

(12) ئىپپەتلىك بول. سالامەتلىكىڭ ئۈچۈن ياكى ئەۋلاد قالدۇرۇش ئۈچۈن جىنسىي تۇرمۇشقا بەك بېرىلىپ كەتمە، جىنسىي تۇرمۇشقا زىيادە بېرىلىپ كەتسەڭ، ساغلاملىقىڭغا زەرەر يېتىدۇ ياكى ئۆزۈڭنىڭ ۋە باشقىلار-نىڭ تىنچ ياشىشىغا، نام - شۆھرىتىگە زىيان سالىسەن.

(13) كەمتەر بول. ئەيسانى ۋە سوقراتنى دورا.

فرانكلىن ئىچكىرىلەپ يەنە مۇنۇلارنى يازغان:

مەن ئارقىدىنلا بىداگىراس ئۆزىنىڭ «نادىر شېئىرلار» ناملىق ئەسە-رىدە ئوتتۇرىغا قويغان پىكرىگە ئاساسەن، كۈنلۈك ئىش - ھەرىكىتىمنى تەكشۈرۈپ تۇرۇشۇم كېرەك دەپ قارىدىم. شۇ مۇناسىۋەت بىلەن تۆۋەندى-كىچە تەكشۈرۈش ئۇسۇلىنى تاپتىم.

مەن ئاۋۋال بىر دەپتەر تەييارلىدىم ۋە ھەربىر خىل گۈزەل ئەخلاقنى بىر بەتكە تەقسىم قىلدىم. بىر ھەربىر بەتنى قىزىل سىياھ بىلەن يەتتە قۇرغا بۆلدۇم، بىر ھەپتىنىڭ ھەر كۈنىنى بىر قۇرغا توغرىلىدىم، ھەر قۇرغا ھەربىر كۈنگە ۋەكىللىك قىلىدىغان بىر ھەرپنى يېزىپ قويدۇم. مەن قىزىل سىزىقلار ئارقىلىق ئاشۇ تۈز سىزىقلارنى 13 توغرا كاتەكچىگە ئايلاندۇردۇم. ھەربىر توغرى كاتەكچىنىڭ ئۈستى تەرىپىگە بىر گۈزەل ئەخلاقنى ئىپادى-لەيدىغان سۆزنىڭ باش ھەرپىنى يازدىم. مۇشۇ توغرا كاتەكچىدىكى تۈز قۇرغا بىردىن كىچىك قارا توچكا قويىمەن، بۇ توچكا شۇ كۈندىكى گۈزەل ئەخلاق تۈرىنى تەكشۈرگەندە بايقىغان سەۋەنلىكىمگە ۋەكىللىك قىلىدۇ.

فرانكلىنىنىڭ ھەر كۈنى ئۆزىنى تەكشۈرۈش ئارقىلىق تولدۇرغان جەدۋىلى مۇنداق:

بۇ چاغدا ئۇ ئۆزىنىڭ نۇقتىلىق پەزىلەت ئىپادىلىرىنى تەكشۈرۈش ئەھۋالىنى مىسال سۈپىتىدە قوشۇمچە قىلغان.

ئەمدى بىر فورمۇلىنى قانداق قوللىنىش بىلەن شۇ فورمۇلىنى چۈشىنىشنىڭ ئوخشاشلا مۇھىم ئىكەنلىكىنى بىلىشىمىز كېرەك. تۆۋەندە سىزگە بىلىمىڭىزنى قانداق تەتبىق قىلىشىڭىز لازىملىقىنى ئېيتىپ بېرىمىز.

كۈندىلىك ئۆزىنى - ئۆزى تەكشۈرۈش جەدۋىلى

نەپسىنى يىغىش: غىزالان ئەمما بەك تويۇپ كەتمە؛ شاراب ئىچ، ئەمما مەست بولما.								
		يەكشەنبە	1	2	3	4	5	6
1	نەپسىنى يىغىش							
2	كەم سۆز بولۇش	*	*		*		*	
3	تۈرمۇشتا تەرتىپلىك بولۇش	* *	*	*		*	*	*
4	ئىرادىلىك بولۇش			*			*	
5	ئاددىي - ساددا بولۇش		*			*		
6	تىرىشچان - ئېھتىياتلىق بولۇش			*				
7	سەممىي بولۇش							
8	ئادىل، خالىس بولۇش							
9	ئىشلى لايىقىدا قىلىش، چەكتىن ئاشۇرۇۋەتمەسلىك							
10	پاكىزە بولۇش							
11	تەمكىن بولۇش							
12	ئىپپەتلىك بولۇش							
13	كەمتەر بولۇش							

6. ھەرىكەت فورمۇلىسى تۈزۈپ چىقىش

1. بىر ھەپتە ئىچىدە پۈتكۈل زېھنىي كۈچىڭىزنى توپلاپ ئەمەلدە كۆرسەتكىلى بولىدىغان بىرەر پرىنسىپ ياكى بىرەر گۈزەل ئەخلاقنى بەلگىلىۋېلىڭ. ھەر قېتىم پەيتى كەلگەندە ئۇنىڭغا مۇۋاپىق ھەرىكەت ئارقىلىق ئىنكاس قايتۇرۇڭ.

2. شۇنىڭغا ئۇلاپلا 2 - ھەپتىدە زېھنىي كۈچىڭىزنى 2 - پرىنسىپ ياكى 2 - خىل ئەخلاقنى ئەمەلدە كۆرسىتىشكە مەركەزلەشتۈرۈڭ ھەم 1 - پرىنسىپنى روھىي ھالىتىڭىزگە قوبۇل قىلغۇزۇڭ. پەيتى كەلسە، بەزەن روھىي ھالىتىڭىزدە «ئىلگىرىكى ھېلىقى پرىنسىپنى قوللانغان» دېگەن ئاڭ ئەكس ئېتىدۇ. مۇشۇ چاغدا ئۆزىڭىزنى ھەرىكەتكە كەلتۈرىدىغان «دەرھال ھەرىكەت قىل!» دېگەن ھېكمەتلىك سۆزنى تەتبىق قىلىڭ، شۇنىڭ بىلەن ھەرىكەتكە كېلىسىز. ھەر ھەپتىدە ھەر قېتىم كۈچىڭىزنى بىرلا پرىنسىپقا مەركەزلەشتۈرۈڭ، قالغان پرىنسىپلارنى ئادەتنىڭ ئىجرا قىلىشىغا قالدۇرۇڭ. مۇنداق ئادەت داۋاملىشۋەرسە پەيتى كەلگەندە سىزنىڭ يېڭىچە روھىي ھالىتىڭىز شەكىللىنىدۇ.

3. يۇقىرىدا ئېيتىلغان 13 خىل ئەخلاق بويىچە مەشىق قىلىش تاماملانغاندا، يەنە بىر قېتىم تەكرارلاڭ. بىر يىلدا مۇشۇنداق مەشىقنى تۆت قېتىم تەكرارلاڭ.

4. سىز بىرەر خىل قانائەتلىنەرلىك ئەخلاقنا ئېرىشكەن چاغدا، بىر خىل يېڭى پرىنسىپنى بىرخىل يېڭى ئەخلاقىي پوزىتسىيە ۋە ئەخلاقىي پائالىيەت ئورنىغا دەسسىتىڭ. مانا بۇلار سىز جارى قىلدۇرۇشقا تەشنا بولغان نەرسىلەردۇر.

سىز فرانكلىننىڭ ئۆزىگە - ئۆزى ياردەم بېرىش ئۇسۇلىنى ئىگىلىدىڭىز. ئۇنىڭ كىتابى سىزنىڭ ئۆزىڭىزگە ئۆزىڭىز ياردەم بېرىشىڭىز ئۈچۈن يېزىلغان كىتاب بولغاچقا، سىز فرانكلىننىڭ ئۇسۇلىنى تەتقىق قىلىشىڭىز ھەم مۇشۇ پرىنسىپلارنى قانداق قوللىنىشقا ئەھمىيەت بېرىشىڭىز مۇمكىن، مۇشۇنداق قىلىشىڭىز ناھايىتى ئاقىلانىلىق بولىدۇ. ئەگەر ئۆزىڭىزنىڭ پىلانىڭىزنى يولغا قويۇش قارارىغا كەلسىڭىزمۇ، دەسلەپتە قانداق

پرىنسىپ قوللىنىشنى ئېنىق بىلەلمەي قالغىنىڭىزدا فرانكلىن ئوتتۇرىغا قويغان 13 خىل ئەخلاقنى ياكى مۇشۇ كىتابىدا ئېيتىلغان مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ 17 خىل قائىدىسىنى قوللانسىڭىزمۇ بولىدۇ.

7. ئۆزىڭىزگە باپ كېلىدىغان خىزمەت تېپىڭ

«ئالتۇن چوتكا شىركىتى» نىڭ قۇرغۇچىسى ئالفراد فۇللېر دېھقانچىلىق مەيدانىدىكى بىر نامرات ئائىلىدە تۇغۇلغان. ئۇ كانادانىڭ شەرقىي جەنۇبىدىكى يېڭى سكوتىيە يېرىم ئارىلىدا ئولتۇراتتى. فۇللېر ئۆز خىزمىتىنى ساقلاپ قالالمايدىغاندەك قىلاتتى، ئەمەلىيەتتە دەسلەپكى ئىككى يىلدا تىرىكچىلىك قىلىش يولىدا زور تىرىشچانلىق كۆرسەتكەن بولسىمۇ، يەنىلا ئۈچ خىل خىزمەتتىن مەھرۇم قالغان.

لېكىن، ئارقىدىنلا ئۇنىڭ تۇرمۇشىدا تۈپ ئۆزگىرىش بولغان. چۈنكى ئۇ چوتكا سېتىشقا ئۇرۇنۇپ رىغبەتكە ئېرىشكەن. ئۇ ئۆزىنىڭ دەسلەپكى چاغدىكى ئۈچ خىل خىزمىتىنىڭ ئۆزىگە مۇۋاپىق كەلمىگەنلىكىنى تونۇشقا باشلىغان. ئۇ ئاشۇ خىزمەتلەرنى ياقتۇرمىغان.

ئاشۇ خىزمەتلەر ھەرگىزمۇ ئۇنىڭغا تەبىئىي ھالدا كېلىپ قالغان ئەمەس، ئۇنىڭ يېنىغا تەبىئىي ھالدا كېلىپ قالغىنى سېتىش خىزمىتى بولغان. شۇنىڭ بىلەن، ئۇ ئۆزىنىڭ سېتىش خىزمىتىنى ناھايىتى ئوبدان ئىشلەپ كېتەلەيدىغانلىقىنى بۇ خىزمەتنى ياخشى كۆرىدىغانلىقىنى چۈشەنگەن. شۇڭا، ئۆزىنىڭ ئوي - پىكرىنى توپلاپ، دۇنيا بويىچە ئەڭ ياخشى سېتىش خىزمىتى بىلەن شۇغۇللىنىشقا باشلىغان ۋە مۇۋەپپەقىيەت قازانغان سېتىش خادىمى بولۇپ قالغان. بۇ مۇۋەپپەقىيەت پەلەمپىيىگە قەدەم باسقاندا، ئۆزۈمگە خاس بىر شىركەت قۇرىمەن، دەپ نىشان بەلگىلىگەن، ئەگەر ئۇ سودا - سېتىقنى قاملاشتۇرالىسا، بۇ نىشان ئۇنىڭ مىجەز - خۇلقىغا بەكمۇ مۇۋاپىق كەلگەن بولاتتى.

ئالفراد فۇللېر باشقىلارنىڭ چوتكىلىرىنى سېتىشنى توختاتقان. ئاخشىمى ئۆز ئالدىغا چوتكا ياساپ، ئەتىسى ساتىدىغان بولغان. سودىسى تازا راۋاج تېپىشقا باشلىغاندا، كونا ئىمارەتتىن بىر ئېغىز ئۆي ئىجارە ئالغان

بىر ياردەمچىنى ياللاپ چوتكا ياساشقا سالغان. ئۆزى بولسا پۈتۈن زېھنىنى سېتىش ئىشىغا مەركەزلەشتۈرگەن. دەسلەپتە ئۈچ خىزمەتتىن مەھرۇم قالغان بۇ بالا ئاخىرى قانچىلىك نەتىجە يارىتالىدى؟

فۇللېر چوتكا شىركىتى بىر نەچچە مىڭ سېتىش خادىمىغا ئىگە، يىلىغا بىر نەچچە مىليون دوللار كىرىم قىلىدىغان شىركەت بولۇپ قالدى.

لېكىن كىشىنى خىزمەتتىن مەھرۇم قىلىش، غايەت كۆپ پۇل تېپىش ياكى سودىدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش قاتارلىق ئامىللاردىنمۇ بەكرەك رىغبەتلەندۈرىدىغان ئامىللارمۇ بار. ئۆز - ئۆزىنى ساقلاپ قېلىش يەنى ئۆزىنى تاشلىۋەتمەسلىك ئامىلى، ئۇ مۇشۇ ئامىللار جەدۋىلىدىكى ئەڭ كۈچلۈك ئامىلدۇر.

8. يەتتە ئادەمنىڭ قۇتقۇزۇۋېلىنىشى

ئايروپىلان باشلىقى ئېدۋارد دۇسىنباك — ئامېرىكا بويىچە ئەڭ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان، تولىمۇ ھۆرمەتلىك كىشىلەرنىڭ بىرى.

باشقىلار ئۇنى چىن كۆڭلىدىن ھۆرمەتلەپ ئېد دەپ ئاتىشاتتى، چۈنكى ئۇ سەممىي سادىق، تۈز، ئادىل بولۇپ، ئىشنى خۇشاللىق بىلەن بېرىلىپ ئىشلەيدىغان ۋە غەرەز ئۇقىدىغان ئادەم ئىدى.

ئۇنىڭ بىلەن دىدارلاشقان، ئۇنىڭ نۇتۇقىنى ئاڭلىغان ياكى ئۇنىڭ «يەتتە ئادەمنىڭ قۇتقۇزۇۋېلىنىشى» ناملىق كىتابىنى ئوقۇغانلار ئۇنى ئۆزلىرىگە ۋەكىللىك قىلىدىغان سىمۋول دەپ قاراشقانىدى.

بىر قېتىم، ئۇنىڭ ئايروپىلانى تىنچ ئوكيانغا چۈشۈپ كېتىدۇ. 1 - ھەپتىسى كىشىلەر ئايروپىلاننىڭ سۇنۇقلىرىنى ياكى ئادەملەرنىڭ ئىز - دېرىكىنى تاپالمايدۇ. 2 - ھەپتىسىمۇ شۇنداق بولىدۇ. ئەمما 21 - كۈنى ئېدۋارد قاتارلىق كىشىلەرنىڭ قۇتقۇزۇۋېلىنغانلىقى توغرىسىدىكى خەۋەر دۇنيانى ھەيران قالدۇرىدۇ.

ئويلاپ كۆرۈڭ. ئايروپىلان باشلىقى ئېدۋارد ۋە ئۇنىڭ ئايروپىلان گورۇپپىسىدىكىلەر تىنچ ئوكياندا بىر خادا تاش ئارىلىغا قاپسىلىپ قالغان، ئۇلار بىپايان دېڭىز ۋە ئاسماندىن باشقا ھېچنەرسىنى كۆرەلمىگەن. ئۇلار

ئايروپلان دېڭىزغا چۈشۈپ كەتكەندە دۇچ كەلگەن سىلكىنىشنىڭ ئازابىنى، سەراتان ئىسسىق ئازابىنى ۋە ئاچارچىلىق، ئۇسسۇلۇق تەشنالىقنىڭ ئازابىنى.....كۆز ئالدىڭىزغا كەلتۈرۈپ بېقىڭ!

سىز ئاشۇنداق مەنزىرىنى تەسەۋۋۇر قىلغان ئىكەنسىز، ئەمدى بىز ئايروپلان باشلىقى ئىدۋاردنىڭ ئۆز كىتابىدا دېگەنلىرىنى ئاڭلاپ باقايلى:

«مەن ئېيتقانغا ئوخشاش، بىزنىڭ هامان قۇتقۇزۇۋېلىنىدىغانلىقىمىزغا بولغان ئىشەنچىمنى باشتىن - ئاخىر يوقاتمىدىم، ئەمما باشقىلار مېنىڭ مۇنداق روھىي هالىتىمدىن تامامەن مەن بىلەن بىللە بەھرىمەن بولمايدىغاندەك قىلاتتى. بىر نەچچە ھەمراھىم بۇنىڭدىن كېيىن بولىدىغان ئىشلارنى كۆز ئالدىغا كەلتۈرۈشكە ھەم بۇنىڭدىن كېيىن بولىدىغان ئىشلار ئۈستىدە ئۆزلىرىنىڭ تۇرمۇش ئۇسۇلى بويىچە ئويلىنىشقا باشلىدى.

«راستىنلا مەن ھەر ۋاقىت بىزنىڭ قۇتقۇزۇۋېلىنىدىغانلىقىمىزدىن گۇمانلانمىغان» . «مەن ئۆزۈمنىڭ پەلسەپەمنى ئاشۇ ھەمراھلىرىمغا ھەدىيە قىلدىم، پەلسەپەمنىڭ ئۇلارنىڭ بەرداشلىق بېرىشىگە ئىلھام بولۇشىنى ئۈمىد قىلدىم. بۇنداق قىلىشتا بىر ئاددىي تەجرىبە، يەنى دەھشەتلىك مۇھىتتا قانچىكى ئۇزاق ئازابلانسام، قۇتقۇزۇۋېلىنىدىغانلىقىمغا شۇنچە ئىشىنىمەن، دېگەن تەجرىبەمگە ئاساسلاندىم. بۇ — ياش قۇرامى چوڭراق كىشى ئېرىشكەن بىر قىسىم ئەقىل - پاراسەت ئىدى.»

ئەگەر مەندىن ئۆزىڭىزنى قانداق رىغبەتلەندۈرگەنىدىڭىز؟ دەپ سورىسىڭىز، بىز بەزى تۆپ مەقسەتلىرىمىزنى رەتكە تۇرغۇزۇۋالغانىدۇق. ھازىر ئۇلارنى تۆۋەندىكىچە تەكرارلايمىز:

بىرىنچىسى، ئۆزىنى ئۆزى ساقلاپ قېلىش ئارزۇسى. كېيىنكىلىرى مۇھەببەت، قورقۇش ۋە جىسمانىي، روھىي ئەركىنلىك ئارزۇسى. غەزەپلىنىش ۋە نەپرەتلىنىش كەيپىياتى، ئاندىن كېيىنكىسى ئۆزىنى تونۇش ۋە ئۆزىنى - ئۆزى ئىپادىلەش ئارزۇسى.

بۇ جەدۋەلدىكى ئاخىرقى مەقسەت — ئالاھىدە بايلىققا ئېرىشىش ئارزۇسىدۇر.

9. ئۆزىنى رىغبەتلەندۈرۈشنىڭ «ئالتۇن» قەدەم - باسقۇچى

ناپولېئون خېئولنىڭ «بېيىش ھەققىدە ئويلىنىش» دېگەن كىتابىدا ئۆزىنى - ئۆزى رىغبەتلەندۈرۈشنىڭ ئالتە ئالتۇن قەدەم - باسقۇچى تۈنجى قېتىم ئېچىپ بېرىلگەن:

1. سىز كۆڭلىڭىزدە ئۆزىڭىز ئىگە بولۇشنى ئارزۇ قىلىدىغان بايلىقنىڭ سانىنى بەلگىلىۋېلىڭ. — لايىغەزەللىك بىلەن: «مەن نۇرغۇن، نۇرغۇن پۇلغا موھتاج» دەپ قويۇش يارىمايدۇ؛ ئۆزىڭىز ئېرىشمەكچى بولغان بايلىقنىڭ كونكرېت سانىنى بېكىتىۋېلىشىڭىز كېرەك.

2. ئۆزىڭىزگە لازىملىق پۇلنى قانداق تىرىشچانلىق كۆرسىتىش ۋە قانچىلىك بەدەل بېرىش ھېسابىغا تاپىدىغانلىقىڭىزنى ھەقىقىي قارار قىلىڭ. بىلىپ قويۇڭكى، دۇنيادا ئىشلىمەي چىشلەيدىغان ئىش يوق.

3. مۇقىم ۋاقىت بەلگىلەڭ، ئۆزىڭىز تاپماقچى بولغان پۇلنى چوقۇم مۇشۇ ۋاقىتتىن ئىلگىرى تېپىڭ. — ۋاقىت جەدۋىلى بولمىسا، پاراخوتىڭىز مەڭگۈ نىرىقى «قىرغاققا بارالمايدۇ.»

4. غايىڭىزنى ئەمەلگە ئاشۇرۇشقا ئىمكانىيەت بېرىدىغان پىلان تۈزۈڭ ھەم ئۇنى دەرھال ئىجرا قىلىڭ. — «قۇرۇق خىيال» بىلەنلا توختاپ قالماي، «ھەرىكەت» قىلىشقا ئادەتلىنىڭ.

5. يۇقىرىدا ئېيتىلغان تۆت نۇقتىنى ئېنىق بەلگىلەڭ. — ئېسىڭىزدە تۇتقان بىلەنلا بولمايدۇ، چوقۇم قەغەزگە ئېنىق يېزىپ قويۇڭ.

6. يېزىپ قويغان پىلانىڭىزدىكى مەزمۇنلارنى ھەركۈنى ئىككى قېتىم ئۈنلۈك ئوقۇڭ. بىر قېتىم كەچتە ئۇخلاشتىن ئىلگىرى، يەنە بىر قېتىم ئەتىگەندە ئورنىڭىزدىن تۇرۇپلا ئوقۇڭ. — پىلانىڭىزنى ئۈنلۈك ئوقۇغىنىڭىزدا ئاشۇ پۇلنى كۆرگەندەك، ئاشۇ پۇلغا ئېرىشكەندەك، ئاشۇ پۇلغا ئېرىشكەنلىكىڭىزگە چوڭقۇر ئىشەنگەندەك بولۇڭ.

يۇقىرىدىكى ئالتە قەدەم - باسقۇچ قارىماققا تولىمۇ ئاددىي كۆرىنىدۇ. شۇڭا دوكتور ناپولېئون خېئول مونۇلارنى تەكرار تاپىلىغان:

«يۇقىرىدا ئېيتىلغان ئالتە قەدەم - باسقۇچ روھىي جەھەتتە قاتتىق چېنىقىشنى باشتىن كەچۈرمىگەنلەر ئۈچۈن ئاقمايدۇ، ...ئاۋۋال شۇنى

ئېسىڭىزدە تۇتۇڭكى، مۇشۇ قەدەم — باسقۇچلارنى تارقاتقان كىشىلەر مۇكەممەل ئېڭى ۋە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش جاسارىتى يوق ئادەتتىكى كىشىلەر ئەمەس، بەلكى دۇنيانىڭ ئىقتىسادىي ۋە سىياسىي ساھەسىدە ئاجايىپ ئۇتۇق قازانغان، كۆزگە كۆرۈنگەن شەخسلەردۇر.»

§ 5 . باشقىلارنى رىغبەتلەندۈرۈش

باشقىلارنى ئۇنۇملۇك پوزىتسىيە ۋە كۆڭۈلگە شادلىق بەخش ئېتىدىغان ۋاسىتىلار بىلەن رىغبەتلەندۈرۈشنى بىلىش ئىنتايىن مۇھىم. پۈتكۈل ھاياتىڭىزدا مۇنداق ئىككى خىل رول ئوينايسىز: سىز باشقىلارنى رىغبەتلەندۈرىسىز، باشقىلارمۇ سىزنى رىغبەتلەندۈرىدۇ؛ سىز ھەم ئاتا — ئانا، ھەم پەرزەنت، ھەم ئوقۇتقۇچى، ھەم ئوقۇغۇچى؛ ھەم ساتقۇچى، ھەم خېرىدار؛ ھەم خوجايىن، ھەم چاكار بولىسىز، — سىز ھامان ئىككى خىل رول ئالىسىز.

1. ئۆگەي ئانا بالىسىنى قانداق رىغبەتلەندۈرگەن؟

ئاتا — ئانىلار دائىم پەرزەنتلىرىنى ئىلھاملاندۇرۇپ تۇرىدۇ، بىز بۇ نۇقتىنى تاماس ئېدىسون ۋە ئۇنىڭ ئانىسىنىڭ ۋۇجۇدىدىن تونۇۋالدۇق. باشقىلارنىڭ بىر بالىغا بولغان ئىشەنچىسى شۇ بالىنىڭ ئۆزىگە ئىشىنىشىگە تۈرتكە بولىدۇ. بالا ئۆزىنىڭ تولۇق مېھىر — شەپقەتكە ۋە سەمىمىي ئىشەنچىگە مۇيەسسەر بولغانلىقىنى ھېس قىلغىنىدا، ئىشنى ناھايىتى ئوبدان قىلىدۇ. ئۆزىنى مەغلۇبىيەتنىڭ زىيانكەشلىكىگە ئۇچراشتىن مۇھاپىزەت قىلىمەن دەپ ئاۋارە بولمايدۇ، ئەكسىچە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئۈستىدە كۈچىنىڭ بارىچە ئىزدىنىدۇ، كۆڭلىنى ئازادە تۇتىدۇ. دېمەك، ئىشىنىش ئۇنىڭغا زور دەرىجىدە تەسىر كۆرسىتىدۇ، ئۇنىڭ ئىچكى دۇنياسىدىكى ئەڭ گۈزەل نەرسىنى جارى قىلدۇرۇشقا ئىمكانىيەت يارىتىپ بېرىدۇ. ئېدىسون: «مېنى ئۆگەي ئانام تەربىيىلەپ يېتىشتۈرگەن» دېگەن.

ناپولېئون خېئولىنىڭمۇ بۇ جەھەتتە بىۋاستە كەچۈرمىشى بولغان.

ئۇ بۇ ھەقتە مۇنداق دەيدۇ:

مەن تېخى بالا چېغىمدا دوزاققا كىرىدىغان بالا، دەپ قارالغانىدىم. بىرەر چاتاق چىقىپ قالسا، ئالايلۇق كالىلار يايلاقتىن قېچىپ كەتسە، ياكى توساق بۇزۇلۇپ كەتسە ۋە ياكى بىرەر توپ دەرەخ دېرەكسىز كېسىلسە، ھەممەيلەن بۇ چوقۇم ناپولېئون خېئولىنىڭ ئىشى، دەپ گۇمان قىلىشاتتى، يەنە كېلىپ گۇمانلارغا چۈشلۇق قانداقتۇر دەلىل — ئىسپاتلار چىقىپ تۇراتتى. ئانام ئۆلۈپ كەتتى. دادام بىلەن ئاكا — ئۇكىلىرىم مېنى ئۇچىغا چىققان ئالاقانات، قۇلاق كەستى دەپ قارايدىغان بولغاچقا، مەن باشقىلارنىڭ نەزىرىدە راستىنلا ئەسكى بالا بولۇپ قالدىم. كىشىلەر ماڭا مۇشۇنداق مۇئامىلە قىلىشتى، مەنمۇ ئۇلارنى نائۇمىد قالدۇرمىدىم.

بىر كۈنى دادام قايتا ئۆيلىنىدىغانلىقىنى جاكارلىدى. ھەممىمىز يېڭى «ئانا» بولغۇچى قانداق كىشىدۇر؟ دەپ بەك ئەندىشە قىلىشتۇق. مەن ئائىلىمىزگە كېلىدىغان يېڭى ئانا ماڭا قىلچە خەيرىخاھلىق قىلمايدۇ، دەپ كەسكىن ھۆكۈم قىلدىم. ھېلىقى ناتونۇش ئايال ئائىلىمىزگە قەدەم باسقان كۈنى دادام ئۇنىڭ ئارقىسىدا تۇرۇپ، ئۇنى بىزگە تاقابىل تۇرۇشقا قويۇۋەتتى. ئۆگەي ئانام ئۆينى بىر ئايلىنىپ چىقتى ھەم ئالدىمغا كەلگۈچە ھەر بىرەيلەندىن خۇشاللىق بىلەن ھال — ئەھۋال سوراپ چىقتى. مەن ئىككى قولۇمنى گىرەلەشتۇرۇپ كۆكرىكىمگە قويۇپ، ئۇنىڭغا تىكىلىپ قاراپ تۇردۇم، نەزىرىمدىن ئۇنى قارشى ئالىدىغان ھېچقانداق ئالامەت بىلىنمەيتتى.

دادام: — ئۇ ناپولېئون بولىدۇ، ئاكا — ئۇكا خېئولىلار ئارىسىدىكى ئەڭ ئەسكىسى مۇشۇ، — دەپ تونۇشتۇردى.

ئۆگەي ئانامنىڭ دادامنىڭ بۇ گېپىگە قانداق مۇئامىلە قىلغانلىقى زادىلا ئېسىمدىن چىقمايدۇ. ئۆگەي ئانام ئىككى مۆرەمنى تۇتتى، ماڭا ئۆزىنىڭ مەن ئۈچۈن مەڭگۈ سۆيۈملۈك كىشى ئىكەنلىكىنى بىلدۈرمەكچى بولغاندەك، نۇر چاقناپ تۇرغان كۆزلىرى بىلەن ماڭا تىكىلىپ تۇرۇپ:

— بۇ ئەڭ ئەسكى بالىمۇ؟ زادىلا ئۇنداق ئەمەس. ئەكسىچە ئۇ مۇشۇ بالىلارنىڭ ئەڭ چېچەنى، بىز ئامال قىلىپ ئۇنىڭ مۇشۇنداق چېچەنلىك

پەزىلىتىنى جارى قىلدۇرايلى، — دېدى.

ئۆگەي ئانام ھەمىشە مېنى ئۆز كۈچۈمگە تايىنىپ دادىل پىلان تۈزۈپ، جەسۇرلۇق بىلەن ئىلگىرىلەشكە رىغبەتلەندۈرەتتى. كېيىنكى ئەمەلىيەت بۇنداق پىلاننىڭ ئىشلىرىمنىڭ تۈۋرۈكى بولغانلىقىنى ئىسپاتلىدى. مەن ئۇنىڭ ماڭا: «باشقىلارنى رىغبەتلەندۈرگەن چېغىڭدا ئۇلارنى ئۆزىگە ئىشىنىدىغان قىلىشىڭ كېرەك» دەپ تەلىم بەرگەنلىكىنى ھەرگىز ئۇنتۇمايمەن. مېنى ئۆگەي ئانام تەربىيىلەپ يېتىشتۈردى. ئۇنىڭ چوڭقۇر مۇھەببىتى ۋە تەۋرەنمەس ئىشەنچى مېنى ئۇ ئۈمىد قىلغاندەك بالىغا ئايلىنىشىمغا رىغبەتلەندۈرگەنىدى.

شۇڭا، سىز باشقىلارنى ئىشىنىش ئۇسۇلى بىلەن رىغبەتلەندۈرۈڭ. ئەمما ئىشىنىشنى توغرا چۈشىنىڭ. ئىشىنىش پاسسىپ ئەمەس، بەلكى ئىجابىي ئىشىنىشتۇر. پاسسىپ ئىشىنىشنىڭ كۈچ - قۇدرىتى بولمايدۇ، بۇ خۇددى كۆزىتىش ئىقتىدارى بولمىغان كۆزنىڭ كۆرۈش قۇۋۋىتىنىڭ كۈچى بولمىغانغا ئوخشايدۇ. ئىجابىي ئىشىنىش ئۇسۇلىنى قوللىنىڭ، ئۆزىڭىزنىڭ ئىشەنچىڭىزنى چۈشەندۈرۈڭ، باشقىلارغا: «مۇشۇ خىزمەتتە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغانلىقىڭىزنى بىلىمەن، شۇڭا مەن ۋە باشقىلار مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىڭىزغا كاپالەتلىك قىلىش مەجبۇرىيىتىنى زىممىمىزگە ئالدۇق. سىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىڭىزنى كۈتمەكتىمىز...» دەڭ.

سىز باشقىلارغا ئىشەنچ باغلىغان چاغدا، ئۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ.

سىز بىر پارچە خەت ئارقىلىق باشقىلارغا بولغان ئىشەنچىڭىزنى ئىزھار قىلسىڭىز بولىدۇ. ئەمەلىيەتتە، بۇ خەت — شەخسىي ئوي - پىكرنى ئىزھار قىلىش ۋە باشقىلارنى رىغبەتلەندۈرۈشنىڭ ئەڭ ياخشى قورالى.

2. خەت - چەك تۇرمۇشنى ئۆزگەرتەلەيدۇ

ھەرقانداق كىشى بىرەر پارچە خەت يېزىپ تەكلىپ بېرىش ئارقىلىق خەت تاپشۇرۇۋالغۇچىنىڭ ئاكتىپ روھىي ھالىتىگە تەسىر كۆرسەتسە بولىدۇ. مۇنداق تەكلىپنىڭ كۈچى بىر نەچچە خىل ئامىلغا باغلىق بولىدۇ.

سىزنى دادا ياكى ئانا دەپ، ئوغلىڭىز ياكى قىزىڭىزنى يىراقتىكى مەكتەپتە ئوقۇۋاتىدۇ، دەپ پەرەز قىلايلۇق، سىز خەت - چەكتىن پايدىلىنىپ، باشقا چارىلار بىلەن قىلغىلى بولمايدىغان ئىشنى قىلالايسىز. خەت ئارقىلىق تۆۋەندىكىلەرنى ئورۇندىيالايسىز:

1. بالىڭىزنىڭ مىجەز - خاراكتېرىنى يېتىلدۈرۈش؛

2. بەزى مەسىلىلەر ھەققىدە مۇزاكىرىلىشىش. بۇ مەسىلىلەر يۈز تۇرانە سۆزلەشكەندە ئېغىزغا ئېلىش تەس مەسىلىلەر ياكى ئېغىزغا ئالغان تەقدىردىمۇ، ئالايىتەن ۋاقىت سەرپ قىلىپ مۇزاكىرىلىشىدىغان مەسىلىلەر بولۇشى مۇمكىن.

3. كۆڭلىڭىزدىكى ئوي - پىكرنى ئىزھار قىلىش

ھازىرقى ئوغۇللار ياكى قىزلار باشقىلارنىڭ ئاغزاكى نەسىھەتنى قوبۇل قىلىشنى ئانچە خالىماسلىقى مۇمكىن. چۈنكى شۇ چاغدىكى مۇھىت ۋە كەيپىيات ئۇلارنىڭ شۇنداق قىلىشىغا پايدىسىز بولىدۇ. ھالبۇكى ئۇلار چىرايلىق، يېقىملىق سۆزلەر بىلەن يېزىلغان خەتتە قىلىنغان نەسىھەتنى قوبۇل قىلىشى مۇمكىن. ئەگەر خېتىڭىز ئورۇنلۇق، مۇۋاپىق يېزىلغان بولسا، بالىلار ئۇ خېتىڭىزنى دائىم ئوقۇپ تۇرۇشى، مۇھاكىمە قىلىشى ۋە ھەزىم قىلىشى مۇمكىن.

مەمۇرىي ئىشلارغا مەسئۇل دىرېكتور ياكى سېتىش ئىشلىرىغا مەسئۇل دىرېكتور قول ئاستىدىكى سېتىش خادىملىرىغا ئەقىلگە مۇۋاپىق خەت يازسا، ئۇلارنىڭ ئەسلىدىكى سېتىش رېكورتىنى بۇزۇپ تاشلاشقا رىغبەتلەندۈرەلەيدۇ. شۇنىڭغا ئوخشاشلا، بىرەر سېتىش خادىمى ئۆزىنىڭ دىرېكتورىغا خەت يازسىمۇ مۇشۇنداق رىغبەتلەندۈرۈش قورالىدىن كۆپ مەنپەئەت ئالىدۇ.

خەت يازغۇچى خەت يېزىشتا چوقۇم پىكىر يۈرگۈزۈشى، ئۆزىنىڭ ئوي - پىكرنى تازا پىششۇرۇپ قەغەز يۈزىگە پۈتۈشى، مەسىلىلەرنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، خەت تاپشۇرۇۋالغۇچىنىڭ كىشىنى قانائەتلەندۈرىدىغان ئىشلارنى قىلىشقا يېتەكچىلىك قىلالايدىغان بولۇشى لازىم.

4. ھەرخىل ئۇسۇل بىلەن رىغبەتلەندۈرۈش

مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ھەرقانداق سېتىش ئىشىغا مەسئۇل دىرېكتور نەق مەيدانغا بېرىپ سېتىش خادىملىرى بىلەن بىرگە ئىشلەپ، ئۇلارغا ئۈلگە بولۇشىنىڭ سېتىش خادىملىرىنى رىغبەتلەندۈرۈشنىڭ ئەڭ ئۈنۈملۈك ئۇسۇلى ئىكەنلىكىنى چۈشىنىدۇ. خېئول مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىلمىنىڭ تارقاتقۇچىسى كىرىمانت ستون ئەينى چاغدا سېتىش خادىملىرىغا ئۆزىنىڭ بىر سېتىش خادىمىنى قانداق تەربىيىلىگەنلىكىگە دائىر ئىشلارنى سۆزلەپ بېرىپ نۇرغۇن كىشىنى ئىلھاملاندۇرغان. ئۇ مۇنۇلارنى سۆزلەپ بەرگەن:

ئىئوۋا شتاتىنىڭ سىئوكىس شەھىرىدە شىركىتىمىزنىڭ سېتىش خادىملىرى بار ئىدى، مەلۇم بىر كۈنى كەچتە بىر سېتىش خادىمىنىڭ «سىئوكىس سودا مەركىزىدە ئىشلەۋاتقىنىمغا ئىككى كۈن بولدى، ئەمما بىرەر نەرسە ساتالمىدىم» دەۋاتقانلىقىنى، ئۇنىڭ يەنە: «سىئوكىس سودا مەركىزىدە تاۋار سېتىش مۇمكىن ئەمەسكەن، چۈنكى بۇ يەردىكىلەر گوللاندىيىلىكلەر ئىكەن، مەزھەپچىكەن، يات ئادەمنىڭ نەرسىسىنى ئالمايدىكەن. ئۇنىڭ ئۈستىگە بۇ يەردە ھوسۇل كېمىيىپ كېتىۋاتقىنىغا بەش يىل بولۇپتۇ» دېگەنلىرىنى ئاڭلاپ قالدىم.

ھېلىقى سېتىش خادىمى ئاشۇنداق دېگەن بولسىمۇ، مەن ئەتىسى ئۇنىڭغا ئۇقەت قىلىش ئۈچۈن ئاشۇ يەرگە بېرىشنى تەۋسىيە قىلدىم. ئەتىسى ئاپتوموبىل بىلەن سىئوكىس سودا مەركىزىگە يول ئالدۇق. مەن ئاپتوموبىل ئىچىدە كۆزۈمنى يۇمۇپ، ئۆزۈمنى ئەركىن - ئازادە تۇتۇپ، جىمجىت ئويغا چۆمدۈم.

مەن مۇنداق ئويلىدىم: ھېلىقى سېتىش خادىمى ئۇلار گوللاندىيىلىكلەر ئىكەن. مەزھەپچىلىك قىلىدىكەن، نەرسىلىرىمىزنى سېتىۋېلىشنى خالىمايدىكەن دەيدۇ، ئۇنداق بولۇشىنىڭ نېمە كارايىتى؟ ھەممىگە ئايان پاكىت شۇكى، سىز مېلىڭىزنى بىرەر مىللەت ئارىسىدىكى بىرەر كىشىگە خۇسۇسەن بىرەر يولباشچىسىغا ساتالىدىڭىزمۇ، بولىدى. مېلىڭىزنى شۇ مىللەت كىشىلىرىنىڭ ھەممىسىگە ساتالايسىز. شۇڭا، مەن تۇنجى سودىنى

بىرەر مۇۋاپىق كىشى بىلەن قىلىشىم كېرەك، بۇنىڭغا بەك ئۇزاق ۋاقىت سەرپ قىلىشقا توغرا كەلگەن تەقدىردىمۇ، شۇنداق قىلىشىم كېرەك.

ھېلىقى سېتىش خادىمى يەنە بۇ يەردە ھوسۇل كېمىيىپ كېتىۋاتقىنىغا بەش يىل بوپتۇ، دېدى. بۇنىڭدىنمۇ ئوبدان پۇرسەت بولامدۇ؟ گوللاندىيىلىكلەر ئىقتىساد قىلىشقا بەك ئەھمىيەت بېرىدۇ، ئىشنى ئەستايىدىل ئىشلەيدۇ، ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ ئائىلىسىنى ۋە مال - مۈلۈكىنى قوغداشقا موھتاج. بىراق ئۇلارنىڭ كۈتۈلمىگەن ھادىسە سۇغۇرتىسى تالونى سېتىۋالمىغان بولۇشى ئېھتىمالغا ناھايىتى يېقىن، چۈنكى باشقا سېتىش خادىملىرى مەن بىلەن بىللە ئاپتوموبىلدا كېتىۋاتقان ھېلىقى سېتىش خادىمىغا ئوخشاش پاسسىپ روھىي ھالەتتە بولۇپ، ئۇلارغا كۈتۈلمىگەن ھادىسە سۇغۇرتىسى تالونىنى سېتىشقا زادىلا ئۇرۇنۇپ كۆرمىگەن بولۇشى مۇمكىن. بىلىش كېرەككى، بىز مۇنداق سۇغۇرتا تالونى ئۈچۈن ناھايىتى ئازلا خىراجەت ئالىمىز، ئەمما تالون سېتىۋالغانلارنى ئىشەنچلىك مۇھاپىزەت بىلەن تەمىن ئېتىمىز.

بىز سىئوكىس سودا مەركىزىگە كەلگەندىن كېيىن بانكىغا كىردۇق. شۇ چاغدا بۇ بانكىدا بىر مۇئاۋىن دىرېكتور، بىر كاسسىرە، بىر پۇل ئالغۇچى بار ئىكەن. 20 مىنۇت ئىچىدە ھېلىقى مۇئاۋىن دىرېكتور بىلەن كاسسىر شىركىتىمىزنىڭ ئەڭ چوڭ سۇغۇرتا تالونى — پۈتۈن زىيىنى بويىچە خەۋپسىزلەندۈرۈش سۇغۇرتا تالونىنى سېتىۋالدى. شۇنىڭدىن كېيىن، بىز ھەربىر ئاپپاراتتىكى بىرمۇنچە سودا دۇكىنى، ئىشخانىلارغا بىر بىرلەپ كىرىپ، ھەربىر كىشىنى زىيارەت قىلىپ، سۇغۇرتا تالونلىرىمىزغا خېرىدار ئىزدىدۇق.

كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان ئىش بولدى: شۇ كۈنى بىز زىيارەت قىلغان كىشىلەر تولۇق زىيىنى بويىچە خەۋپسىزلەندۈرۈش سۇغۇرتا تالونى سېتىۋالدى، بىرەرسىمۇ بۇنىڭ سىرتىدا قالمىدى.

قايتىش سەپىرىمىزدە مەن ئىلاھىي كۈچنىڭ ماڭا بەرگەن ياردىمىگە تەشەككۈر ئېيتتىم.

ئوخشاش بىر جايدا نېمىشقا سېتىش پائالىيىتىدە خەق مەغلۇپ

بولدى، مەن مۇۋەپپەقىيەت قازاندىم؟ ئەمەلىيەتتە، بەزى ئايرىم سەۋەبلەرنىڭ بازلىقىنى ھېسابقا ئالمىغاندا، ئۇنىڭ مەغلۇب بولغانلىقى بىلەن مېنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلىقىمنىڭ سەۋەبى ئوخشاش.

ئۇ: ئۇلارغا سۇغۇرتا تالونى سېتىش مۇمكىن ئەمەس ئىكەن، چۈنكى ئۇلار گوللاندىيىلىك ھەم مەزھەپچى ئىكەن، دېدى. مانا بۇ پاسسىپ روھىي ھالەت. ئۇلار ھەم گوللاندىيىلىك ھەم مەزھەپچى بولغانلىقى ئۈچۈن سۇغۇرتا تالونى سېتىۋالىدۇ، مانا بۇ ــــ ئىجابىي روھىي ھالەت.

ئۇ يەنە: ئۇلارغا سۇغۇرتا تالونى سېتىش مۇمكىن ئەمەس ئىكەن، چۈنكى، ئۇلارنىڭ ھوسۇلى كېمىيىپ كېتىۋاتقىنىغا بەش يىل بولۇپتۇ، دېدى. بۇ ــــ پاسسىپ روھىي ھالەت.

ئۇلارنىڭ تالون سېتىۋالىدىغانلىقىنى بىلمەن، چۈنكى ئۇلارنىڭ ھوسۇلى كېمىيىپ كېتىۋاتقىنىغا بەش يىل بولۇپتۇ. بۇ ــــ ئىجابىي روھىي ھالەت.

دېمەك، ئارىمىزدىكى پەرق پاسسىپ روھىي ھالەت بىلەن ئاكتىپ روھىي ھالەت ئارىسىدىكى پەرق ئىدى.

شۇنىڭدىن كېيىن، ھېلىقى سېتىش خادىمى سىئوكېس سودا مەركىزىگە قايتىپ باردى ھەم ئۇ يەردە ناھايىتى ئۇزاق ۋاقىت تۇردى، ھەر كۈنى مۇئەييەن نەتىجىگە ئېرىشتى.

بۇ سېتىش خادىمى خىزمەتنى ئىجابى روھىي ھالەت بىلەن ئىشلەشنى ئۆگىنىۋالغانلىقى ئۈچۈنلا، ئۆزى مەغلۇپ بولغان جايدا ئاخىر مۇۋەپپەقىيەت قازىنالىدى، بۇ ھېكايە باشقىلارنى ئۇلگە ئارقىلىق رىغبەتلەندۈرۈشنىڭ قىممىتىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ.

كىشىلەرنى ئىلھام بەخش ئېتىدىغان بەزى كىتاب-ژۇرناللارنى ئوقۇشقا يېتەكلەشمۇ كىشىلەرنى رىغبەتلەندۈرۈشنىڭ ئۈنۈملۈك ئۇسۇلىدۇر.

مەلۇم بىر ئاتاغلىق سودا خوجايىنى ۋە مەسلىھەتچىسى كىرىمانت ستونغا ناپولېئون خېئولنىڭ «مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش دەستۇرى» دېگەن كىتابنى ھەدىيە قىلغان. ستون شۇنىڭدىن باشلاپ، ئىلھام بەخش ئېتىدىغان مۇشۇ كىتابتىن پايدىلىنىپ، سېتىش خادىملىرىنى رىغبەتلەندۈرۈپتۇ.

ستون رىغبەتلەندۈرۈش ۋە قىزغىنلىقىنىڭ سېتىش پائالىيىتىنىڭ جېنى ئىكەنلىكىنى؛ كىشىلەرگە ئۈزلۈكسىز يېقىلغۇ بېرىپ تۇرمىسا، رىغبەتلەندۈرۈش ۋە قىزغىنلىق ئوتىنىڭ ئۆچۈپ قالىدىغانلىقىنى ئوبدان چۈشەنگەن ستون ئۆز ۋاكالەتچىلىرىنىڭ دائىم باشقىلاردىن ئىلھام بەخش ئېتىدىغان بەزى كىتاب ـ ژۇرناللارنى تاپشۇرۇپ ئالغان ـ ئالمىغانلىقىنى بىلىپ تۇرۇشنى تەكشۈرۈشكە ئادەتلەنگەن، ئۇ مۇشۇنداق نەشر بۇيۇملىرىنىڭ مەنىۋى ۋىتامىنلىق رولى ئوينىشىنى ئۈمىد قىلغان.

4. مۇبادا سىز نېمىنىڭ بىرەر كىشىنى رىغبەتلەندۈرەلەيدىغانلىقىنى بىلىسىڭىزلا، سىز جەزمەن ئۇ كىشىنى رىغبەتلەندۈرەلەيسىز

كولومبىيە ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ پسىخولوگىيە كەسپىنى ئوقۇغان ۋالت كراك ماسسى تۇرلۇك ماللار شىركىتى ۋە باشقا داڭلىق بىر نەچچە شىركەتتە كادىرلار خىزمىتى ئىشلىگەن. ئەينى چاغدا مەشھۇر پسىخىك سىناش تېخنىكىسى پەۋقۇلئاددە ئۇچۇرلانى ۋۇجۇدقا كەلتۈرگەن، كىشىلەر ئاشۇنداق سىناش ئۇسۇلىدىن پايدىلىنىپ، شىركەتلەرگە ئىشقا ئورۇنلىششنى ئىلتىماس قىلغانلارغا ئائىت ئۇچۇرلار ۋە ئۇلارنىڭ بىلىم سەۋىيەسى، ئەقلىي قابىلىيىتى ۋە مىجەزىگە دائىر ئەھۋاللار بىلەن تەمىنلىگەن. بىراق ئۇلار بەزى مۇھىم نەرسىلەرنى چۈشۈرۈپ قويغان.

ۋالت كراك دەل مۇشۇنداق يوقىلىپ كەتكەن ئاملىلارنى تىرىشىپ ئىزدىگەن. ئۇ: «ئىنژېنېرلار ماشىنىنىڭ ئىقتىدارىنى ئۈنۈملۈك جارى قىلدۇرۇش ئۈچۈن مۇۋاپىق بۆلەك زاپچاسلارنى تاللايدۇ ھەم ئۇلارنى ئۆزىگە لايىق ئورۇنغا ئورۇنلاشتۇرىدۇ. مەنمۇ شۇنداق قىلىپ، مۇۋاپىق ئادەملەرنى تاللاپ ئۆزىگە مۇۋاپىق ئىشقا قويىمادىم» دەپ ئويلىغان.

ۋالت كراك كۆپلىگەن كادىرلار ئىشچى ـ خىزمەتچىلىرىگە ئوخشاش، بەزى كىشىلەرنىڭ پسىخىكى سىناش نەتىجىسى، بىلىم سەۋىيىسى، ئەقلىي قابىلىيىتى ۋە مىجەزى جەھەتلەردە ئەڭ ياخشى ئىكەنلىكىنى ئۇلار ئۆز خىزمىتىدە مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدۇ دەپ كۆرسەتكەن بولسىمۇ، ئەمما شۇ

كىشىلەرنىڭ خىزمىتىدە دائىم مەغلۇپ بولىدىغانلىقىنى بايقىغان ۋە «ئاشۇ چاغدا نېمىشقا ئارىمىزدا نۇرغۇن كىشى ئىشقا كەلمەيدىغان، كادىرلاردا ئۆزگىرىش بولۇپ تۇرىدىغان ۋە ئىشتا مەغلۇپ بولىدىغانلار كۆپ بولىدىغان بولغىيتى؟» دەپ ئويلىغان.

ئەمدى مېنىڭ ئاشۇ سوئاللىرىمنىڭ جاۋابى ئىنتايىن ئاددىي ھەم چۈشىنىشلىك ئىكەنلىكى، ھالبۇكى باشقا پسىخولوگلارنىڭ بۇ جاۋابنى بايقىمىغانلىقى مەلۇم بولدى. بۇ ھال كىشىنى تولىمۇ ھەيران قالدۇرىدۇ. شۇنى چۈشىنىڭكى، ئادەم ماشىنا ئەمەس، ئادەمدە روھىي ھالەت بولىدۇ، شۇڭا ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى ياكى مەغلۇپ بولۇشى روھىي ھالىتىنىڭ رىغبەتلەندۈرۈلگەن ياكى رىغبەتلەندۈرۈلمىگەنلىكىدىن بولىدۇ.

شۇڭا، ۋالت كىراك كۆپ يىل تىرىشىپ سىناق قىلىش ئارقىلىق بىرخىل ھەرىكەتچان ئانالىز تېخنىكىسىنى كەشىپ قىلغان. بۇ تېخنىكا مۇنداق:

1. كىشىنى شادلاندۇرىدىغان ياكى ئازابلايدىغان مۇھىتتىكى شەخسىي ھەرىكەت خاھىشىنى كۆرسىتىپ بېرەلەيدۇ.
2. مۇھىتنىڭ تۈرلىرىنى پايدىلىق ۋەزىيەتتە كىشىنى جەلپ قىلىدىغان مۇھىتنى ياكى پايدىسىز ۋەزىيەتتە كىشىنى چەتكە قاقىدىغان مۇھىتنى چۈشەندۈرۈپ بېرەلەيدۇ.
3. شەخسىيلەر ئالدىغا «تەبىئىي ھالدا كەلگەن» ئىشلارنى ماھىيەت جەھەتتىن كۆرسىتىپ بېرەلەيدۇ.

مۇشۇنداق تېخنىكىنى قوللىنىش ئارقىلىق مۇئەييەن خىزمەتتە قانداق مۇئەييەن شارائىت زۆرۈر بولىدىغانلىقىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك ئانالىز قىلغان.

5. قانداق قىلغاندا باشقىلارنى رىغبەتلەندۈرگىلى بولىدۇ؟

سىز مۇشۇ كىتابنى ئوقۇغىنىڭىزدا بېشارەت بېرىش، ئۆزىگە ـ ئۆزى بېشارەت بېرىش، ئۆزلۈكىدىن بېشارەت بېرىشنىڭ مۇھىملىقىنى بىلدىڭىز، كىرىمانت ستون مۇشۇنداق بىلىمنى ئۆزى «ھەرىكەتچان ئانالىز» دىن ئۆگەنگەن بىلىمى بىلەن بىرلەشتۈرگەن.

شۇنداق قىلىپ كىرىمانت ستون باشقىلارنى رىغبەتلەندۈرۈش تېخنىكىسىنى ئىجاد قىلدى. بۇ تېخنىكا ئۇنىڭ ئۈچۈن غايەت زور بايقاش ئىدى. بۇ بايقاش تۆۋەندىكىچە: ئەگەر سىز بەدەل بېرىشنى خالىسىڭىز، ئاكتىپ روھىي ھالەتتە بولسىڭىز، ئۆزىڭىز ئويلىغاندەك ئادەم بولالايسىز. ئىلگىرىكى كەچۈرمىشلىرىڭىز، ئىقتىدارىڭىز، بىلىمىڭىز ياكى مۇھىتىڭىز قانداق بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، مۇنداق سەۋەب ـ نەتىجە مۇناسىۋىتى چىن بولىدۇ. ئېسىڭىزدە بولسۇنكى، سىز تاللاش ھوقۇقىغا ئىگە. چۈنكى سىز ئادەمنى نېمىنىڭ رىغبەتلەندۈرەلەيدىغانلىقىنى بىلگەن چاغدا مۇۋاپىق تەدبىر قوللىنالايسىز.

ئۆزىڭىزنى ۋە باشقىلارنى رىغبەتلەندۈرۈشىڭىزگە ياردەم بېرەلەيدىغان مۇنداق ئاددىي تېخنىكا بېشارەت بېرىش، ئۆزىگە ئۆزى بېشارەت بېرىش ۋە ئۆزلۈكىدىن بېشارەت بېرىشنى ئاساس قىلىدۇ. تۆۋەندە بۇنى كونكرېت چۈشەندۈرۈپ ئۆتەيلى:

(1) مىسال: مەلۇم بىر سېتىش خادىمىنى بەك قورقۇنچاق، ئەمما ئۇنىڭ خىزمىتى ئۇنىڭدىن ئاكتىپ، تەشەببۇسكار بولۇشنى تەلەپ قىلىدۇ. دەپ پەرەز قىلساق، ئۇنداقتا:

1. سېتىشقا مەسئۇل دىرېكتور قائىدىنى ئېنىق سۆزلەپ، قورقۇش ۋە تەشۋىشلىنىشنىڭ تەبىئىي ئىش ئىكەنلىكىنى كۆرسىتىپ بەرسە بولىدۇ. ئۇ باشقىلارنىڭ قورقۇنچاقلىقىنى قانداق تۈگەتكەنلىكىنى چۈشەندۈرسە، ئاندىن ھېلىقى سېتىش خادىمىغا: ھەمىشە ئۆزىڭىزگە ئۆزىڭىزنى رىغبەتلەندۈرىدىغان بىرەر جۈملە سۆزنى ئېيتىڭ، دەپ تەكلىپ بەرسە بولىدۇ.
2. مۇشۇ مىسالدىكى سېتىش خادىمى ھەر كۈنى ئەتىگەندە ياكى باشقا ۋاقىتتا: «ئالغا ئىنتىل! ئالغا ئىنتىل!» دېگەن سۆزنى كۆپ قېتىم تەكرارلىشى لازىم. ئەگەر ئۇ پائال، دادىل ھەرىكەت قىلىشقا تېگىشلىك پەۋقۇلئاددە مۇھىتتا تۇرۇۋاتقان، ئەمما قورقۇش ھالىتىدە بولسا، تېخىمۇ شۇنداق دەپ تەكرارلىشى ئۆزىنى ـ ئۆزى قوزغىتىدىغان «دەرھال ھەرىكەتلەن» دېگەن سۆز بويىچە ھەرىكەتكە كېلىشى لازىم.

(2) مىسال: دىرېكتور سېتىش خادىمىنىڭ ئالدامچىلىق ۋە يالغانچى-

لىق قىلمىشلىرى بارلىقىنى بايقىسا، ئۇنىڭ بىلەن بىرەر قېتىم سۆزلەشسە
بولىدۇ. ئەگەر سېتىش خادىمى خاتالىقىنى تۈزىتىشنى خالىسا، ئۇ چاغدا:
1. دېرىكتور ھېلىقى سېتىش خادىمىغا باشقىلارنىڭ مۇشۇنداق ئەيە-
بىنى قانداق تۈگەتكەنلىكىنى سۆزلەپ ھەم ئىلھام بەخش ئېتىدىغان بەزى
كىتابلارنى ھەدىيە قىلسا بولىدۇ.
2. مۇشۇنداق مىسالغا ئېلىنغانلار سېتىش پائالىيىتىدە ئۆزىگە —
ئۆزى: «راستچىل بول، راستچىل بول» دېگەن سۆزنى تەكرا ئېيتىش؛
بولۇپمۇ پەۋقۇلئاددە مۇھىتتا باشقىلارنىڭ ئازدۇرۇشى بىلەن يالغانچى بو-
لۇپ قېلىش ئېھتىمالى تۇغۇلغان ياكى ئالدامچىلىق قىلغاندا، ھەقىقەت
ئالدىدا تېخىمۇ جاسارەتلىك بولۇشى كېرەك.
بۇ لايىھىسىنى سىز ئوڭاي چۈشىنەلەيسىز. چۈنكى، بۇ لايىھە
مۇشۇ كىتابتا چۈشەندۈرۈلىدۇ.

6. فرانكلىننىڭ ئۇسۇلىنى قوللىنىپ نەتىجە قازىنىش

فرانكلىننىڭ تەرجىمىھالىنى كۆرمىگ كىشى ئوقۇغان بولسىمۇ، بۇ
كىتابتا ئېيتىلغان مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پرىنسىپلىرىنى قانداق تەتبىق
قىلىشنى ئۆگىنىۋالمىدى. ۋەھالەنكى، ئۇنى بىر كىشى فورانك بېتتكېر
تەتبىق قىلدى.
بېتكېر سودىدا مەغلۇپ بولغان، شۇڭا ئۆزىگە ئەسقاتىدىغان ئۇچۇر-
لارغا قۇلاق سېلىپ تۇرغان، ئاقىدىغان ھەم ئەمەلىيەتكە مۇۋاپىق كېلىدى-
غان فورمۇلا تېپىش ئۈستىدە ئىزدەنگەن. بۇ فورمۇلىنىڭ ئۆزىگە ياردەم
بېرىدىغان بولۇشىنى ئۈمىد قىلغان. دەل مۇشۇ چاغدا ئۇ فرانكلىننىڭ
مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىكى سىرىنى بايقاپ قالغان.
فرانكلىن: پۈتكۈل مۇۋەپپەقىيىتىم ۋە بەختىم پەقەت بىرلا ئۇقۇمنىڭ
يەنى ئالدىنقى بىر نەچچە پاراگرافتا ئېيتىلغان 13 خىل پەزىلەت ۋە
نەسىھەت (ئۆزىگە – ئۆزى بېشارەت بېرىش) نىڭ تۆھپىسىدۇر، دېگەن.
فورانك بېتتكېر ئاشۇ فورمۇلىنى بىلىش ۋە قوللىنىش ئارقىلىق مەغلۇبىيەت-
تىن مۇۋەپپەقىيەتكە يۈزلەنگەن. ئۇ ئۆزىنىڭ كىشىنى رىغبەتلەندۈرىدىغان

ئۇلۇغۋار كىتابى —— «مەن قانداق قىلىپ سودىدا مەغلۇپ بولۇشتىن
مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا يۈزلەندىم؟» دا مۇشۇ ئەھۋاللارنى بايان قىلىپ
بەرگەن. سىزمۇ نېمىشقا فرانكلىننىڭ فورمۇلىسى بويىچە مۇۋەپپەقىيەت
قازانمايسىز؟ ئەگەر سىزمۇ ئۇنىڭ فورمۇلىسى قوللانسىڭىز، فورانك بېتت-
كېرغا ئوخشاش، مەغلۇبىيەتتىن مۇۋەپپەقىيەتكە يول ئالالايسىز، ئۆزىڭىز
ئىزدەۋاتقان نەرسىگە ئەقىل – پاراسەت، ئەخلاق، پەزىلەت، بەخت –
سائادەت، سالامەتلىك ياكى بايلىققا ئېرىشەلەيسىز.

7. بۇ لايىھىنى قانداق قىلغاندا ئىجرا قىلغىلى بولىدۇ؟

مەزكۇر كىتابنىڭ مەقسىتى —— سىزگە ياردەم بېرىش ئارقىلىق،
سىزنى ئۆزىڭىزگە ياردەم بېرىدىغان قىلىش بولغانلىقىدا. مەزكۇر كىتابنىڭ
ئاپتورى سىزدىن ھەرىكەت قىلىشنى تەلەپ قىلىدىغانلىقى ئۈچۈن، ئەمدى
فورانك بېتتكېر سىستېمىسىنى تەتبىق قىلىپ باشقىلارنى رىغبەتلەندۈرۈشتە،
قانداق ھەرىكەت قوللىنىدىغانلىقىمىزنى چۈشەندۈرۈپ ئۆتىمىز.
ئاۋۋال بىز نەچچە تۈمەن ئوقۇغۇچىنى فرانكلىن —— بېتتكېرنىڭ
لايىھىسىنى —— ئۇنىڭ «قىزغىنلىق» كارتىسىنى ۋە «قىزغىن بولاي
دېسەڭ، ھەرىكىتىڭدە قىزغىن بول» دېگەن ئۆزىنى – ئۆزى رىغبەتلەندۈ-
رىدىغان ھېكمەتلىك سۆزنى تەتبىق قىلىشقا قانداق ئىلھاملاندۇرىغانلىقىنى
بايان قىلىپ ئۆتىمىز. بىز بىر ئوقۇغۇچىنى سىنىپىدىكى ھەممە ئوقۇغۇچى
ئالدىغا تۇرغۇزۇپ قويۇپ، ئۇنىڭغا بىر سائەت ئادەتتىكى ئەمما ئۈنۈملۈك
دەرس ئۆتىمىز ھەم ئۇنىڭدىن بۇ دەرسنى دەرھال بىلىۋېلىشنى تەلەپ
قىلىمىز. تۆۋەندىكىسى بىزنىڭ ئاشۇنداق قىلىش جەريانىمىزدۇر. بۇ ——
ئوقۇتقۇچى بىلەن ئوقۇغۇچى ئارىسىدا بولۇپ تۇرىدىغان دىئالوگ:
ئوقۇتقۇچى: ئۆزىڭىزنى قىزغىن كەيپىياتقا ئىگە قىلىشنى ئويلامسىز؟
ئوقۇغۇچى: ھەئە.
ئوقۇتقۇچى: ئۇنداق بولسا، ئۆزىنى – ئۆزى رىغبەتلەندۈرۈشتە
دېيىلىدىغان «قىزغىن بولاي دېسەڭ، ھەرىكىتىڭدە قىزغىن بول» دېگەن
سۆزنى ئۆگىنىڭ ھەم تەكرار ئېيتىپ بېقىڭ.

ئوقۇغۇچى: «قىزغىن بولاي دېسەڭ، ھەرىكىتىڭدە قىزغىن بول.»

ئوقۇتقۇچى: دۇرۇست! مۇشۇ جۈملىدىكى مۇھىم سۆز قايسى؟

ئوقۇغۇچى: ھەرىكەت.

ئوقۇتقۇچى: دېگىنىڭىز توغرا. ئەمدى بىز مۇشۇ جۈملىنى چۈشەندۈرۈپ ئۆتەيلى، مۇشۇنداق قىلساق، سىز بۇ پرىنسىپنى ئۆگىنىۋالالايسىز. ئەگەر سىز ئاغرىپ قالغانلىق قىياپىتىڭىزنى بىلدۈرمەكچى بولسىڭىز، قانداق قىلىسىز؟

ئوقۇغۇچى: ھەرىكەت جەھەتتە ئاغرىق كۆرىنىمەن.

ئوقۇتقۇچى: ئوبدان ئېيتتىڭىز. ئەگەر سىز غەمكىن قىياپەتتە كىرمەكچى بولسىڭىز، قانداق قىلىسىز؟

ئوقۇغۇچى: ئۆزۈمنى ھەرىكەت جەھەتتە بەك غەمكىن كۆرسىتىمەن.

ئوقۇتقۇچى: بۇنىڭغىمۇ ئوبدان جاۋاب بەردىڭىز. ئەگەر سىز قىزغىن بولماقچى بولسىڭىز، قانداق قىلىسىز؟

ئوقۇغۇچى: قىزغىن بولۇش ئۈچۈن، ھەرىكىتىمدە تازا قىزغىن بولىمەن. بىز ئارقىدىنلا؛ سىز ئۆزىنى - ئۆزى رىغبەتلەندۈرۈشتە ئېيتىلىدىغان بۇ سۆزنى ئۆزىڭىز ئارزۇ قىلىدىغان ئەخلاق، پەزىلەت ياكى مەقسەت بىلەن بىرلەشتۈرۈڭ دەيمىز. شۇنداق قىلىپ، بىز «ئادىل» دېگەن سۆزنى مىسالغا ئېلىپ، بىر كارتىغا؛ «ئادىل بولاي دېسەڭ، ھەرىكىتىڭدە ئادىل بول» دەپ يېزىپ قويۇشىمىز مۇمكىن.

شۇنىڭدىن كېيىن، ئوقۇتقۇچى تۆۋەندىكىچە سۆزلىسە بولىدۇ:

ئوقۇتقۇچى: ئېسىڭىزدە تۇتۇڭ، سىز بىرەر كىشىنىڭ نۇقتىئىنەزىرىنى قوبۇل قىلغىنىڭىزدا، بۇ نۇقتىئىنەزەر سىزنىڭ نۇقتىئىنەزىرىڭىز بولۇپ قالىدۇ. ئۇنىڭدىن پايدىلىنىسىز. ئەمدى سىز بىلەن قىزغىن تەلەپپۇزدا سۆزلىشىمەن ھەم سىزنىڭمۇ قىزغىن ھەرىكەت قىلىشىڭىزنى تەلەپ قىلىمەن. قىزغىن سۆزلىشىش ئۈچۈن، تۆۋەندىكى يەتتە نۇقتىلىق پىكىر بويىچە ئىشلىسىڭىز بولىدۇ:

(1) ئۇنلۇك سۆزلەڭ! ئەگەر كەيپىياتىڭىز قالايمىقانلىشىپ كەتكەن بولسا، نۇتۇقىڭىزنى ئاڭلىغۇچىلار ئالدىدا تۇرغىنىڭىزدا، قورقۇپ تىترەپ

كەتكىنىڭىزدە ئۇنلۇك سۆزلەڭ.

(2) تېز سۆزلەڭ! تېز سۆزلىگىنىڭىزدە، روھىي ھالىتىڭىز تېخىمۇ تېز رول ئوينىيالايدۇ. ئەگەر كۈچىڭىزنى يىغىپ تېز ئوقۇيالىسىڭىز، بىر پارچە كىتاب ئوقۇيالايدىغان ۋاقىت ئىچىدە ئىككى پارچە كىتابنى ئوقۇپ بولالايسىز ھەم كىتاب مەزمۇنىنى ئېنىق چۈشىنىۋالالايسىز.

(3) مۇھىم سۆزلەرنى تەكىتلەڭ! مۇھىم سۆز - ئىبارىلەرنى يەنى ئۆزىڭىز ئۈچۈن تاكى نۇتۇقىڭىزنى ئاڭلىغۇچىلار ئۈچۈن مۇھىم بولغان سۆز - ئىبارىلەرنى، ئالايلۇق، «سىز» دېگەندەك سۆزلەرنى ئالاھىدە تەكىتلەپ ئېيتىڭ.

(4)توختايدىغان يەردە توختاڭ! سىز يازما سۆز قىلغاندا، يازما سۆزدىكى تىنىش بەلگىلىرى ياكى باشقا بەلگىلەر بار جايدا مۇۋاپىق توختاپ، تىنىۋېلىپ سۆزلەڭ. مۇشۇنداق قىلسىڭىز، ئۇن - تىنسىز كوممىدىيىلىك ئۇنۇمگە ئېرىشەلەيسىز. نۇتۇق ئاڭلىغۇچىلارمۇ سىز ئىپادىلىمەكچى بولغان ئوي - پىكىرنى چۈشىنىپ ماڭىدۇ. سىز تەكىتلىمەكچى بولغان سۆز - ئىبارىدىن كېيىن ئازراق توختاپ ئۆتسىڭىز، بۇ تەكىتلەش رولىنى ئوينايدۇ.

(5) تەبەسسۇم بىلەن سۆزلەڭ! مۇشۇنداق بولغاندا ، ئۇنلۇك ھەم ئىتتىك سۆزلىگەندە، ئاۋازىڭىز قوپال ياكى خىرقىراپ چىقىپ قالمايدۇ. چىرايىڭىزدىن، كۆزىڭىزدىن تەبەسسۇم چىقىپ تۇرسا، ئاۋازىڭىزمۇ تەبەسسۇملۇق چىقىدۇ.

(6) ئاۋازىڭىزنى ئۆزگەرتىپ تۇرۇڭ! ئۇزاقراق سۆزلەيدىغان بولسىڭىز، ئاۋازىڭىزنى پات - پات ئۆزگەرتىپ تۇرۇشىڭىز مۇھىم، ئېسىڭىزدە بولسۇنكى، سىز ئاۋازىڭىزنىڭ ئېگىز - پەسلىكى، كۈچلۈك - ئاجىزلىقىنى ئۆزگەرتەلەيسىز. سىز ئۇنلۇك سۆزلەۋاتقاندا، خالىسىڭىز ئىنتوناتسىيىڭىزنى ئارىلاپ پەسەيتىپ تۇرسىڭىز بولىدۇ.

(7) سىز تەمكىن، سالماق ھالەتكە كەلگەندىن كېيىن قىزغىن كەيپىيات پاراڭلىشىش ئىنتوناتسىيىسى بىلەن سۆزلەيدىغان بولسىز.

دەرھال ھەرىكەتكە كېلىڭ.

يۇقىرىدا سىز فرانكلىن قوللانغان 13 ماددىلىق قائىدىنى ئوقىدىڭىز، بۇ يەردە قىزغىنلىق، فۇرانىك بېتكىر قوللانغان 13 ماددىلىق قائىدىنىڭ بىرىنچىسى ئىكەنلىكىنى بىلدىڭىز. «ئاكتىپ روھىي ھالەت» نىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش توغرىسىدىكى 17 ماددىلىق قائىدىنىڭ بىرىنچىسى ئىكەنلىكىمۇ سىزگە ئايان بولدى.

شۇڭا، سىز تېخى فرانكلىننىڭ ئۇسۇلى بويىچە ئىش قىلمىغان بولسىڭىز، ئۇنداقتا، سىز مۇشۇ كىتابتىكى 17 قائىدىنى ئەمەلدە كۆرسىتىشكە كىرىشىڭ، شۇنىڭغا ئۇلاپلا قالغان مۇۋەپپەقىيەت پرىنسىپلىرىنى كارتىلارغا يېزىپ بىر - بىرلەپ ئەمەلىيەتتىن ئۆتكۈزۈڭ.

مۇشۇ چاغدا ئۆزىنى - ئۆزى قوزغىتىشتا ئىپتىلىدىغان «دەرھال ھەرىكەتلەن!» دېگەن سۆزگە ئاساسەن قىلغان ھەرىكىتىڭىز سىزنى ئۆزىڭىزنى رىغبەتلەندۈرەلەيدىغانلىقىڭىزنى شەكسىز ئىسپاتلايدۇ. سەن يارايسەن! ئەگەر ئۆزىڭىزنى مەقسەتلىك ھالدا رىغبەتلەندۈرسىڭىز، باشقىلارنى رىغبەتلەندۈرۈشنىڭمۇ ناھايىتى ئوڭاي ئىكەنلىكىنى بىلىسىز.

ئۆزىڭىزنىمۇ، باشقىلارنىمۇ رىغبەتلەندۈرەلەيدىغان بولغان ئىكەنسىز، ئۇنداقتا، سىز مۇۋەپپەقىيەت قورغىنىنى ئاچىدىغان ئاچقۇچنى قوبۇل قىلىشقا تەييار تۇرۇڭ.

ئالتىنچى باب

رەھبەرلىك ئىقتىدارىنى يېتىلدۈرۈڭ

بىرەر رەھبەرنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىنىڭ چوڭ - كىچىكلىكىنى ئۆلچەشتە، ئۇنىڭ ئىشەنچ - ئېتقادىنىڭ چوڭقۇرلۇق دەرىجىسى، ئىرادىسىنىڭ يۈكسەكلىكى، غايىسىنىڭ كەڭلىكى ۋە قول ئاستىدىكىلەرگە كۆيۈنۈشىنىڭ قانچىلىك دەرىجىدە ئىكەنلىكىگە قاراش كېرەك.

§ 1 . رەھبەرلىك ئىقتىدارى دېگەن نېمە؟

رەھبەرلىك ئىقتىدارى دېگىنىمىز: — ھوقۇقنى دەستەك قىلىشنى ئەمەس، بەلكى باشقىلارنىڭ ئەركىن ئىشلەشىگە ھوقۇق بېرىشنى كۆرسىتىدۇ.

كىچىككىنە غەلبىنى بىرەر ئادەم ئۆزى ئەجىر قىلىپمۇ قولغا كەلتۈرەلەيدۇ. لېكىن، ئاخىرقى ھېسابتا مۇۋەپپەقىيەت ئېلىپ كېلىدىغان ئۇلۇغ غەلبىنى تەنھا تىرىشچانلىقىغا تايىنىپ قولغا كەلتۈرەلمەيدۇ. بۇنداق غەلبىنى قولغا كەلتۈرۈش ئۈچۈن، باشقىلارنىڭمۇ كۈچ چىقىرىشىغا توغرا كېلىدۇ. سىز باشقىلارنى مەلۇم نىشانغا يېتىش ئۈچۈن بىرلىكتە ئىشلەشكە سەپەرۋەر قىلغىنىڭىزدا، ئۆزىڭىزمۇ رەھبەرلەر قاتارىدىن ئورۇن ئالغان بولىسىز. قىلغان ئىشىڭىزنىڭ غەلبىگە ئېرىشىشى ياكى مەغلۇپ بولۇشى ئۆزىڭىزنىڭ رەھبەرلىك سەۋىيىڭىزگە باغلىق بولۇپ قالىدۇ.

رەھبەرلىك ئىقتىدارى دېگەن زادى نېمە؟ ناپولېئون خىيول مۇنداق دەيدۇ: «رەھبەرلىك ئىقتىدارى دېگەنلىك غايىنى رېئاللىققا ئايلاندۇرۇش ئىقتىدارىدۇر» . كەڭ مەنىدىن ئېيتقاندا، بۇ توغرا. بىرەر رەھبەر ئۆز غايىسىنى رېئاللىققا ئايلاندۇرىمەن دەيدىكەن، ئىنتايىن مۇھىم بىر ئامىلغا يەنى باشقىلارنى ئۆزى بىلەن بىللە ئىشلەيدىغان قىلىشقا دىققەت قىلىشى كېرەك. رەھبەر بولغۇچى ئۆز تىرىشچانلىقىغىلا ئەمەس، باشقىلارنىڭمۇ تىرىشچانلىقىغا تايىنىپ غايىسىنى ئىشقا ئاشۇرالايدىغان بولۇشى كېرەك. مەن رەھبەر دېگىنى بىلەن، ئۇنىڭغا ئەگىشىدىغان ئادەم بولمىسا، دېگىنى كۆپۈككە ئايلىنىدۇ.

«ئىنگلىز تىلى لۇغىتى» دە، رەھبەرلىك ئىقتىدارى دېگەن ئاتالغۇغا — «رەھبەر بولغۇچىنىڭ ئورنى ياكى قوماندانلىق ئىقتىدارى رەھبەرلىك ئىقتىدارى» دەپ تەبىر بېرىلگەن. بۇ تەبىر ھازىر ئانچە ئېقىپ كەتمەيدۇ.

ئەمەلىيەتتە، بۇ تەبىر ئادەتتىكى كىشىلەرنىڭ رەھبەرلىك ئىقتىدارى جەھەتتىكى خاتا چۈشەنچىسىنى كۈچەيتىپ قويىدۇ. نۇرغۇن كىشىلەر رەھبەرلەر ئۆزىنىڭ ئورنى ياكى دەرىجىسى، ئۇنۋانى ئارقىلىق ھوقۇققا ئېرىشكەن، دەپ قارايدۇ. ئۇلار خوجايىنىنىڭ مەرتىۋىسى بولغاچقا، كىشىلەرگە رەھبەرلىك قىلالايدۇ، دىرېكتورنىڭ دەرىجىسى بولغاچقا، باشقىلارغا رەھبەرلىك قىلالايدۇ دەپ قارايدۇ. لېكىن، بۇ رەھبەرلىك ئىقتىدارىنىڭ ھەقىقىي ماھىيىتى ئەمەس. ئۆزىنىڭ تار دائىرىسىدىلا باشقىلارغا قوماندانلىق قىلىدىغان ئادەم ھەقىقىي رەھبەر ھېسابلانمايدۇ. خۇددى يوھان خېلىت ئېيتقاندەك: «كىشىلەرنىڭ قوغلىشىدىغىنى مەلۇم بىر پىلان بولماستىن، بەلكى ئۆزلىرىنى رىغبەتلەندۈرەلەيدىغان رەھبەر» .

رەھبەرلىك ئىقتىدارى دېگەن ئاتالغۇنىڭ ئەڭ ياخشى تەبىرى: رەھبەرلىك ئىقتىدارى —— تەسىر قىلىش كۈچى دېگەنلىكتۇر. ھەقىقىي رەھبەر بولغۇچى باشقىلارغا تەسىر كۆرسىتەلەيدۇ، باشقىلارنى ئۆزىگە ئەگىشىپ ماڭىدىغان قىلىدۇ. باشقىلارنى ئۆزى بىلەن بىر قاتاردا بىرلىكتە ئىشلەيدىغان قىلالايدۇ. ئەتراپىدىكى كىشىلەرنى ئۆزى بىلەن ماسلىشىپ، ئۆز غايىسى، نىشانى، ئېرىشمەكچى بولغان مۇۋەپپەقىيىتىگە قاراپ قەدەم تاشلاشقا رىغبەتلەندۈرەلەيدۇ ۋە ئۇلارغا كۈچ — قۇۋۋەت ئاتا قىلالايدۇ.

رەھبەرلىك ئىقتىدارى دېگىنىمىز — ئالدى بىلەن بىر كىشىنىڭ ئۆزگىچىلىكى ۋە كۆزىتىش ئىقتىدارى — شۇ كىشىنىڭ ئەڭ يادرولۇق تەرىپى ھېسابلىنىدۇ. رەھبەرلىك ئىقتىدارىنى تەتقىق قىلىدىغان مۇتەخەسسىس فېرىد. شمىس مۇنداق دېگەن: «رەھبەرلەر سەپنىڭ ئالدىدا شۇنداقلا باشتىن — ئاخىر سەپنىڭ ئالدىدا مېڭىشى لازىم. ئۇلار ئۆزى ئوتتۇرىغا قويغان ئۆلچەم بويىچە ئۆزىگە تەلەپ قويۇشى، شۇنداقلا باشقىلارنىڭ ئاشۇ ئۆلچەم بويىچە ئۆزىگە تەلەپ قويۇشىنى خۇشاللىق بىلەن قوبۇل قىلىشى لازىم» . ياخشى رەھبەرلەر ئۈزلۈكسىز ئىلگىرىلەيدىغان، تەرەققىي تاپىدىغان، ئۆگىنىدىغان كىشىلەردۇر. ئۇلار رەھبەرلەر تۆلەشكە تېگىشلىك بەدەلنى تۆلەشنى خالايدۇ، ئۆز سەۋىيىسىنى ئۈزلۈكسىز ئۆستۈرىدۇ، نەزەر دائىرىسىنى كېڭەيتىدۇ. يوشۇرۇن ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇ-

رۇش ئۈچۈن ھەرخىل زۆرۈر قۇربانلارنى بېرەلەيدۇ. ئۇلار ئۆز تىرىشچانلىقى ئارقىلىق باشقىلارنىڭ ھۆرمىتىگە سازاۋەر كىشىگە ئايلىنىدۇ.

ياخشى ئەخلاقلىق، پەزىلەتلىك، ئىشەنچلىك ئادەمنىڭ ئەخلاق – پەزىلىتى يوق ئادەمگە قارىغاندا رەھبەر بولۇشى ئېھتىمالغا يېقىن. لېكىن ياخشى ئەخلاق – پەزىلەتكە ئىگە بولۇش بىلەنلا ياخشى رەھبەر بولغىلى بولمايدۇ. بۇ پەزىلەتلەرنى كىشىلەر بىلەن چىقىشالايدىغان ئىقتىدار بىلەن بىرلەشتۈرەلەيدىغان بولۇشى كېرەك. رەھبەر بولغۇچى كىشىلەر بىلەن ياخشى مۇناسىۋەت ئورنىتىشى، باشقىلارغا غەمخورلۇق قىلىشى، باشقىلار بىلەن سىردىشالايدىغان ھەم ئۇلارنىڭ ئاكتىپلىقىنى قوزغىتالايدىغان بولۇشى لازىم. ئاكتىپ روھىي ھالەتتە بولۇش، كىشىلەر بىلەن ئالاقىلىشىش ۋە باشقىلارنىڭ ئاكتىپلىقىنى قوزغاش رەھبەرلىك قابىلىيىتىنى شەكىللەندۈرىدىغان مۇھىم ئامىللارنىڭ بىرى.

§2 . رەھبەرلەرنىڭ مۇھىم ئالاھىدىلىكى

بىر ئادەم مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش، بايلىق يارىتىشتا چوقۇم ئۆزى شۇغۇللىنىۋاتقان شۇ كەسىپنىڭ ئەھلى بولۇشى كېرەك.

دۇنيادا ئىككى خىل تىپتىكى ئادەم بولىدۇ. بىرى، رەھبەرلىك قىلغۇچى، يەنە بىرى، ئەگەشكۈچى. خىزمەتكە كىرىشكەن ۋاقتىڭىزدا ئۆزىڭىز تاللىغان كەسىپتە بىرەر رەھبەرلىك قىلغۇچى ياكى ئەگەشكۈچى بولۇش – بولماسلىق مەسىلىسىدە چوقۇم بىر قارارغا كېلىشىڭىز كېرەك. بۇ يەردىكى پايدا – مەنپەئەت پەرقى ناھايىتى چوڭ. گەرچە نۇرغۇن ئەگەشكۈچى خاتا ھالدا رەھبەرلىك قىلغۇچى بىلەن ئوخشاش ھەق ئېلىشنى ئارزۇ قىلسىمۇ، لېكىن ئۇلارنىڭ رەھبەرلىك قىلغۇچى بىلەن ئوخشاش ھەق ئېلىشقا قىلچە ئاساسى يوق.

ئەگەشكۈچى بولۇش نومۇس قىلغۇدەك ئىش ئەمەس، لېكىن يەنە

بىر تەرەپتىن ئېيتقاندا، ئەگەشكۈچى بولۇشنىڭ ھېچقانداق پەخىرلىنىدىغان يېرى يوق. نۇرغۇن رەھبەرلەر ئىشنى ئەگەشكۈچى بولۇشتىن باشلىغان. ئۇلار دەسلەپتە ئەقىللىق ئەگەشكۈچى بولغانلىقى ئۈچۈن، كېيىن داڭلىق رەھبەر بولالىغان. ئەقىل – پاراسىتىنى ئىشقا سېلىپ رەھبەرگە ئەگىشەلمىگەن كىشى ئىقتىدارلىق رەھبەر بولالمايدۇ. بۇنداق ئەھۋال ناھايىتى كەم ئۇچرايدۇ، رەھبەرگە يېقىندىن ئەگىشىپ ماڭغان كىشى تولا ھاللاردا ناھايىتى تېزلا رەھبەرلىك ئىقتىدارىنى يېتىلدۈرەلەيدۇ. ئەقىللىق ئەگەشكۈچىنىڭ نۇرغۇن ئۈستۈنلۈكى بولىدۇ، بۇ ئۇنىڭ رەھبەر بولغۇچىدىن نۇرغۇن بىلىم ئېلىش پۇرسىتىگە ئېرىشىدىغانلىقىنىمۇ ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ.

1. رەھبەر بولغۇچىلارنىڭ مۇھىم ئالاھىدىلىكى

«ئورۇن بېكىتىش ئىلمى» دېگەن كىتابى ئارقىلىق دۇنيا بازىرىدا زور يېڭىلىقنىڭ ئومۇملىشىشىغا سەۋەب بولغان لىس ۋە دولىد ئىلگىرى «شاخلىتىپ سېتىش چېكى» دېگەن كىتابىدا مۇنداق دەپ كۆرسەتكەندى: شاخلىتىپ سېتىشقا رەھبەرلىك قىلىش خۇددى گېنېرالنىڭ جەڭگە ماھىرلىق بىلەن قوماندانلىق قىلغانلىقى بىلەن ئوخشاش. بۇ ھايات – ماماتلىق سودا جەڭگاھىدا لاياقەتلىك رەھبەر ئۆزگىچە بولۇشى، ئىرادىسىدىن يانماسلىقى، يۈرەكلىك ئەمما ئىنچىكە ئىشلىشى، تەپسىلىي ھالقىلارنى ئىگىلىشى، قارشى تەرەپنىڭ ۋە ئۇلارنىڭ ئەھۋالىنى دەڭسەپ كۆرۈشى، سودا قانۇنىيىتىنى ئىگىلىيەلەيدىغان ئىقتىدارىغا ئىگە بولۇشى لازىم. مۇنداقچە ئېيتقاندا، رەھبەر بولغۇچى تۆۋەندىكى بىرقانچە مۇھىم سۈپەت – ساپانى ھازىرلىغان بولۇشى لازىم.

(1) تەۋرەنمەيدىغان غەيرەت – شىجائەت بولۇشى كېرەك

بۇنداق غەيرەت – شىجائەت ئۆزىدىن ۋە ئىشلەۋاتقان كەسپىدە ئىگىلىگەن بىلىمىدىن شەكىللىنىدۇ. ئىشەنچ ۋە غەيرىتى كەمچىل رەھبەرنىڭ قوماندانلىقىغا بويسۇنۇشنى خالايدىغان ئەگەشكۈچى بولغان ئەمەس. بۇنداق رەھبەرنىڭ ئەقىللىق ئەگەشكۈچىگە ئۇزاق ۋاقىت قوماندانلىق

قىلالىشمۇ تېخىمۇ مۇمكىن ئەمەس.

(2) ئۆزىنى كونترول قىلىش ئىقتىدارى بولۇشى كېرەك

ئۆزىنى كونترول قىلالمىغان ئادەم مەڭگۈ باشقىلارنى كونترول قىلالمايدۇ. رەھبەر بولغۇچى ئۆزىنى كونترول قىلىشتا ئەگەشكۈچىلىرىگە ئۈلگە بولسا، ئەگەشكۈچىلىرى تېخىمۇ ئەقىل تېپىپ رەھبىرىنى دورايدۇ. مۇشۇ كىتابنىڭ 5 ـ بابىدىن پايدىلانسىڭىز بولىدۇ.

(3) كۈچلۈك ھەققانىيەت تۇيغۇسى بولۇشى كېرەك

ھەرقانداق رەھبەر ئادىل، ھەققانىيەت تۇيغۇسىدا بولمىسا، قول ئاستىدىكىلەرگە رەھبەرلىك قىلالمايدۇ ۋە ئۇلارنىڭ ھۆرمىتىگە ئېرىشەلمەيدۇ.

(4) قەتئىي تەۋرەنمەيدىغان ئىرادە بولۇشى كېرەك

ھەرقانداق ئىشتا دىلغۇل بولىدىغان كىشى ئۆزىنى مۇئەييەنلەشتۈرەلمەيدۇ، باشقىلارغىمۇ مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا رەھبەرلىك قىلالمايدۇ.

(5) ئىجرا قىلغىلى بولىدىغان كونكرېت پىلان ـ تەدبىر بولۇشى كېرەك

مۇۋەپپەقىيەتلىك رەھبەرلىك قىلغۇچى ئۆز خىزمىتىنى ياخشى پىلانلىشى ھەم پىلان بويىچە ئىشلىشى لازىم. ۋاقىتلىق چارە ـ تەدبىرگىلا تايانسىلا، رېئال، كونكرېت پىلانى بولمىسا، بۇنداق رەھبەر پالىقى يوق كېمىچىگە ئوخشاپ قالىدۇ. بۇنداق كېمىچى كۈنلەرنىڭ بىرىدە غەرق بولماي قالمايدۇ.

(6) ئېرىشكىنىدىنمۇ كۆپرەك بەدەل تۆلەيدىغان روھ بولۇشى كېرەك

رەھبەر بولغۇچى ئۈچۈن پايدىسىز ئاقىۋەتنىڭ بىرى ـ تۆھپە قوشۇشتۇر. بۇنداق تۆھپە قوشۇش رەھبەر بولغۇچىدىن ئۆزى ئىشلىگەن خىزمەتنىڭ قول ئاستىدىكىلەردىن ئىشلەشنى تەلەپ قىلغان خىزمەتتىن كۆپرەك بولۇشنى تەلەپ قىلىدۇ.

(7) باشقىلارنى جەلپ قىلالايدىغان مىجەز بولۇشى كېرەك

ھورۇن، چېچىلاڭغۇ، قوپال كىشى مۇۋەپپەقىيەتلىك رەھبەرلىك قىلغۇچى بولالمايدۇ. رەھبەرلىك قىلغۇچى ھۆرمەتكە سازاۋەر بولۇشى كېرەك. ئەگەشكۈچىلەر مىجەزىدە تۈرلۈك نۇقسان بار، ئىناۋەتى يوق رەھبەرنى ھۆرمەت قىلمايدۇ. مۇشۇ كىتابنىڭ 8 ـ بابىدىن پايدىلىنىڭ.

(8) ئەھۋالنى تەپسىلىي، تولۇق ئىگىلىشى كېرەك

مۇۋەپپەقىيەتلىك رەھبەرلىك قىلغۇچىنىڭ ئۆزى رەھبەرلىك قىلىۋاتقان ئورۇننىڭ تەپسىلىي ئەھۋالنى ئىگىلىشى زۆرۈر.

(9) قول ئاستىدىكىلەرنى تولۇق چۈشىنىشى كېرەك

مۇۋەپپەقىيەتلىك رەھبەرلىك قىلغۇچى چوقۇم قول ئاستىدىكىلەرگە يېقىنداشلىق قىلىشى، ئۇلارنى چۈشىنىشى، ئۇلارنىڭ قىيىنچىلىقىنى ئامالىنىڭ بارىچە ھەل قىلىپ بېرىشى لازىم.

(10) كۈچلۈك مەسئۇلىيەت تۇيغۇسى بولۇشى كېرەك

مۇۋەپپەقىيەتلىك رەھبەرلىك قىلغۇچى قول ئاستىدىكىلەرنىڭ يېتەرسىزلىكى ۋە خاتالىقىنىڭ مەسئۇلىيىتىنى ئۈستىگە ئېلىشنى خالايدىغان بولۇشى لازىم. ئەگەر مەسئۇلىيەتنى باشقىلارغا ئىتتىرسە، ئۇ رەھبەرلىك خىزمىتىنى داۋاملىق ئىشلىيەلمەيدۇ. ئەگەر قول ئاستىدىكىلەر خاتالىق ئۆتكۈزسە، بۇ ئۇنىڭ لاياقەتسىز ئىكەنلىكىنى بىلدۈرىدۇ. بۇنداق رەھبەر ئاخىرقى ھېسابتا مەغلۇپ بولىدىغانلىقىنى ئويلىشىپ كۆرۈشى لازىم.

(11) ھەمكارلىشىپ ئىشلەش روھىغا ئىگە بولۇشى كېرەك

مۇۋەپپەقىيەتلىك رەھبەرلىك قىلغۇچى باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىپ ئىشلەش پرىنسىپىنى بىلىشى ۋە شۇ پرىنسىپ بويىچە ئىشلىشى، قول ئاستىدىكىلەرگىمۇ شۇنداق قىلىش توغرىسىدا نەسىھەت قىلىش لازىم. رەھبەرلىك قىلغۇچى كۈچكە مۇھتاج، كۈچ ھەمكارلىشىشقا مۇھتاج.

(12) كەسكىن قارار چىقىرىش ئىقتىدارى بولۇشى كېرەك

تېزلىكتە كەسكىن قارار چىقىرىش ئىقتىدارى ـ رەھبەرلىك قىلغۇچى ھازىرلاشقا تېگىشلىك مۇھىم شەرتنىڭ بىرى. بەزى كىشىلەر 16 مىڭدىن ئارتۇق كىشىنى تەتقىق قىلىش ئارقىلىق داھىيلارنىڭ كۆپىنچىسىنىڭ ئادەتتىكى ئانچە مۇھىم بولمىغان ئىشلاردىمۇ تېز قارار چىقىرىش ئىقتىدارىغا ئىگە كىشىلەر ئىكەنلىكىنى بايقىغان.

لېكىن رەھبەرلىك قىلغۇچى ئېنىق، مۇھىم نىشانغا ئىگە بولۇپلا قالماستىن، بەلكى ئۇنىڭدا شۇ نىشانغا يېتىدىغان ئېنىق پىلان، قەتئىي ئىشەنچ بولۇشى، ھەرقانداق ئەھۋالدا كەسكىن قارار چىقىرالايدىغان بولۇ-

شى لازىم.

رالساير بىلىم ئاشۇرۇش ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ بىر كەسپىي خادىمى غەربىي قىسمىدىكى بىر كىچىك بازاردا تۇرۇۋاتقان ئۆي ـ زېمىن سودىگىرىنى زىيارەت قىلىپ، ئۇنىڭغا «تىجارەت ۋە سودا باشقۇرۇش» دەرسلىكىنى تونۇشتۇرماقچى بولغان.

بۇ كەسپىي خادىم بۇ سودىگەرنىڭ ئىشخانىسىغا كىرگەندە، ئۇ كىشى كونىراپ كەتكەن ماشىنكىدا ئىشلەۋاتقان ئىكەن. كەسپىي خادىم ئالدى بىلەن ئۆزىنى تونۇشتۇرغان، ئاندىن دەرسلىكنى ئۇنىڭغا سايە قىلغان.

سودىگەر ئۇنىڭ گېپىنى زوۋان سۈرمەي ئاڭلىغان، لېكىن ئىپادە بىلدۈرمىگەن.

بۇ كەسپىي خادىم ئامالسىز: ـــ سىز بۇ دەرسنى ئاڭلاشقا قاتنىشامسىز ـــ قانداق؟ ـ دەپ ئۇدۇللا سورىغان.

سودىگەر ئىككىلەنگەن هالدا:

ـــ قاتنىشىش ـ قاتناشماسلىقنى بىلەلمەيۋاتىمەن، ـــ دەپ جاۋاب بەرگەن.

ئۇ راس گەپ قىلغانىدى. چۈنكى ئۇنىڭغا ئوخشاش تېزلىكتە قارار قىلالمايدىغان كىشىلەر ناهايىتى كۆپ.

كىشىلەرنىڭ مىجەزىنى ئەتراپلىق چۈشىنىدىغان بۇ كەسپىي خادىم ئورنىدىن تۇرۇپ ماڭماقچى بولغان، لېكىن يەنە ئازراق تەسىر كۆرسىتىش تاكتىكىسىنى قوللانماقچى بولغان. ئۇنىڭ تۆۋەندىكى گېپى بۇ سودىگەرنى ئىنتايىن چۆچۈتىۋەتكەن.

ـــ سىزگە ياقتۇرمايدىغان گەپنى قىلماقچىمەن، لېكىن بۇ گەپلەرنىڭ سىزگە پايدىسى بولۇشى مۇمكىن.

ئالدى بىلەن ئىشخانىڭىزغا قاراپ باقايلى. پولنىڭ مەينەتلىكى كىشىنى چۆچۈتىدىكەن، تام تۇرۇسلارنى چاڭ ـ توزان، تور بېسىپ كېتىپتۇ. سىز ئىشلىتىۋاتقان ماشىنكا قارىغاندا، كەلكۈن كەلگەندە پارچە ـ پۇرات ئىشلارغا ئىشلەتكەن ماشىنكىدەك قىلىدۇ. كەيگەن كىيىملىرىڭىز مەينەت هەم كونا ئىكەن، ساقال ـ بۇرۇتلىرىڭىزنىمۇ پاكىز ئالماپسىز، تۇرقىڭىزدىن

مەغلۇپ بولغانلىقىڭىز چىقىپلا تۇرىدۇ.

تەسسەۋۋۇرۇمچە، ئائىلىڭىزدە ئايالىڭىز ۋە بالىلىرىڭىزنىڭمۇ كىيىنىشى ياخشى ئەمەستەك قىلىدۇ. يەيدىغىنىمۇ كۆڭۈلدىكىدەك بولمىسا كېرەك. ئايالىڭىز سىزگە سادىق ئىكەن، لېكىن نەتىجىڭىز ئۇ دەسلەپتە ئۈمىد قىلغاندەك بولماپتۇ، سىلەر يېڭى توي قىلغاندا ئۇ سىزنى كەلگۈسىدە زور نەتىجىگە ئېرىشىدۇ دەپ قارىغان ئىكەن.

ئېسىڭىزدە بولسۇن، مەن هازىر مەكتىپىمىزدە ئوقۇماقچى بولۇۋاتقان ئوقۇغۇچىغا گەپ قىلىۋاتقىنىم يوق، گەرچە سىزنىڭ ئوقۇش پۇلى تۆلىگۈچىلىكىڭىز بولسىمۇ، سىزنى مەكتەپكە قوبۇل قىلالمايمەن، چۈنكى سىزنى قوبۇل قىلسام، مەكتەپنىڭ تەلىپىدىن چىقالماسلىقىڭىز مۇمكىن، بىز ئوقۇغۇچىلىرىمىزدىن مەغلۇپ بولىدىغانلارنىڭ چىقىشىنى ئۈمىد قىلمايمىز.

هازىر سىزگە نېمە ئۈچۈن مەغلۇپ بولىدىغانلىقىڭىزنىڭ سەۋەبىنى دەپ بېرەي، سىزنىڭ قارار چىقىرىش ئىقتىدارىڭىز يوق ئىكەن.

سىز هاياتىڭىزدا مەسئۇلىيەتتىن ئۆزىڭىزنى قاچۇرۇش، قارار چىقىرىشقا ئامالسىز قېلىشتەك ناچار ئادەتنى يېتىلدۈرۈپسىز، نەتىجىدە، بۈگۈنكى كۈنگە كەلگەندىمۇ نېمە ئىش قىلىسىڭىز، باشقا ئېلىپ چىقالمايسىز

ئەگەر ماڭا بۇ دەرسكە قاتنىشىدىغانلىقىڭىز ياكى قاتنىشىشنى خالىمايدىغانلىقىڭىزنى ئېيتسىڭىز، ئۇنداقتا سىزگە هېسداشلىق قىلىشىم مۇمكىن، چۈنكى سىزنىڭ پۇلىڭىز بولمىغانلىقى ئۈچۈن مۇشۇنداق ئىككىلىنىۋاتقانلىقىڭىزنى بىلىمەن. لېكىن سىز نېمە دېدىڭىز؟ بۇ دەرسكە قاتنىشىش قاتناشماسلىقنى بىلەلمەيۋاتقانلىقىڭىزنى ئىقرار قىلدىڭىز، سىز مەسئۇلىيەتتىن قاچىدىغان يامان ئادەتنى يوقىتۇرۇۋاپسىز، تۇرمۇشىڭىزغا تەسىر كۆرسىتىدىغان بارلىق ئىشلار ئۈستىدە ئېنىق قارار چىقىرىشقا ئامالسىز قاپسىز.

ئۆي ـ زېمىن سودىگىرى ئورۇندۇقنى ئارقىغا سۈرۈپ ئولتۇرغان كۆزلىرى هەيرانلىقتىن چەكچىيىپ كەتكەن، ئەمما ئۇ ئۆزىنى ئاقلاشنى خىيالىغىمۇ كەلتۈرمىگەن.

بۇ كەسپىي خادىم ئۇنىڭ بىلەن خوشلاشقان ۋە ئىشىكنى يېپىپ

ـرىيۇپ چىقىپ كەتكەن. ئەمما يەنە قايتىپ كىرگەن ـ دە، داڭ قېتىپ ئولتۇرغان ئۆي ـ زېمىن سودىگىرىنىڭ ئالدىغا كېلىپ ئولتۇرۇپ كۈلۈمسىرىگەن ھالدا مۇنداق دېگەن:

— بابا قاتتىق تېگىپ سىزنى رەنجىتىپ قويدۇم، كۆڭلىڭىزگە ئالماسلىقىڭىزنى ئۈمىد قىلىمەن. ھازىر مەن بىر ئەركەكنىڭ يەنە بىر ئەركەككە تۇتىدىغان پوزىتسىيىسى سۈپىتىدە سىزگە شۇنى ئېيتىپ قوياي، سىزنىڭ پەم ـ پاراسەتلىك، قابىلىيەتلىك ئىكەنلىكىڭىزگە ئىشىنىمەن، كىشىنى ئەپسۇسلاندۇرىدىغىنى، سىز ئۆزىڭىزنى مەغلۇپ قىلىدىغان ئادەتنى يېتىلدۈرۈپسىز. مەغلۇپ بولسىڭىز، قايتىدىن باش كۆتۈرسىڭىز بولىدىغۇ، بابا قىلغان گېپىم ئۈچۈن مېنى ئەپۇ قىلسىڭىزلا، سىزگە ياردەم بېرىشنى خالايمەن.

— سىز بۇ كىچىككىنە بازارغا مەنسۇپ ئەمەس، بۇ جاي ئۆي ـ زېمىن سودىسى قىلىشقا ماس كەلمەيدۇ. سىز دەرھال يېڭى كاستۇم، بۇرۇلكا تېپىڭ، باشقىلاردىن پۇل قەرز ئېلىپ سېتىۋالسىڭىزمۇ مەيلى، ئاندىن مەن بىلەن سانىت ـ لويىس شەھىرىگە بېرىڭ. سىزگە بىر ئۆي ـ زېمىن سودىگىرىنى تونۇشتۇرۇپ قويىمەن، سىز ئۇنىڭدىن پۇل قەرز ئېلىش پۇرسىتىگە ئېرىشىسىز، ئۇ سىزگە بۇ ساھەدە دىققەت قىلىشقا تېگىشلىك ئىشلارنىمۇ دەپ بېرىدۇ. ئۇ بۇنىڭدىن كېيىن مەبلەغ سېلىشىڭىزدا بەكمۇ ئەسقاتىدۇ.

— سىز مېنىڭ بىلەن بىللە بېرىشنى خالامسىز؟

ھېلىقى ئۆي ـ زېمىن سودىگىرى بېشىنى چاڭگاللىغىنىچە يىغلاپ كەتكەن، ناھايىتى تەسلىكتە غەيرەتكە كېلىپ ئورنىدىن تۇرغان ۋە كەسپىي خادىم بىلەن قول ئېلىشىپ، ئۇنىڭ ياخشى نىيىتىگە رەھمەت ئېيتقان ھەم ئۇنىڭ نەسىھىتىنى ئاڭلايدىغانلىقىنى، ئەمما ئۆزىنىڭ ئۇسۇلى بويىچە ئىش كۆرىدىغانلىقىنى دېگەن.

ئۇ مەلۇم قىلىش جەدۋىلىدىن بىرنى ئالغان، ئۇنىڭغا «تىجارەت ۋە سودا باشقۇرۇش» دەرسىگە قاتنىشىمەن، دەپ ئىمزا قويغان ھەم پارچە ـ پۇرات پۇللىرىنى يىغىشتۇرۇپ 1 ـ مەۋسۇملۇك ئوقۇش پۇلىنى ئالدىن

تاپشۇرغان.

3 يىلدىن كېيىن، بۇ ئۆي ـ زېمىن سودىگىرى 60 نەپەر تىجارەت خادىمى بار چوڭ شىركەتنى قۇرغان، سانىت ـ لۇيىس شەھىرى بويىچە نەتىجە قازانغان ئۆي ـ زېمىن سودىگىرىنىڭ بىرى بولۇپ قالغان. ئۇ يەنە باشقا تىجارەتچىلەرگىمۇ يېتەكچىلىك قىلىدىغان بولغان. ئۇ شىركىتىگە كىرمەكچى بولغان تىجارەت خادىمىنى شىركەتكە رەسمىي قوبۇل قىلىشتىن ئىلگىرى ئىشخانىسىغا چاقىرتىپ، ئۆزىنىڭ بۇرۇلۇش ھاسىل قىلىش سەرگۈزەشتىسىنى، يەنى رالساير ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ ھېلىقى خادىمى بىلەن تار ھەم سوغۇق ئىشخانىسىدا كۆرۈشكەن ۋاقىتتىكى ئەھۋالنى تەپسىلىي سۆزلەپ بېرىدىغان بولغان.

(13) خىزمەتچىلەر بىلەن ئالاقىلىشىشقا ماھىر بولۇشى كېرەك

ئالاقىلىشىش دېگىنىمىز بىر كىشىنىڭ يەنە بىر كىشىگە ئۇچۇر يەتكۈزۈشى ھەم چۈشىنىشكە ئېرىشىش جەريانىنى كۆرسىتىدۇ. رەھبەر بولغان كىشى ھەركۈنى ئالاقىگە تايىنىپ بۇيرۇق ۋە كۆرسەتمىلەرنى چۈشۈرۈپ، كوللېكتىۋىزملىق ئاڭنى تىكلەيدۇ ھەم ھەرخىل ئۇچۇرلارنى يىغىدۇ. رەھبەر بولغۇچى خىزمەتچىلەر بىلەن، ئۆزىدىن يۇقىرى رەھبەر بىلەن باشقا رەھبەرلەر بىلەن ۋە باشقا مۇھىم تەشكىلاتلار بىلەن ئالاقىلىشىش مۇناسىۋىتىنى ساقلىشى لازىم. رەھبەرلىك قىلغۇچى خىزمەتچىلەر بىلەن ئۈنۈملۈك ئالاقە ئورنىتىپ، ئىش ئۈنۈمىنى ئۆستۈرۈش ئۈچۈن، تۆۋەندىكى بىرنەچچە نۇقتىغا دىققەت قىلىشى لازىم.

1. ھوقۇقنى پەش قىلىپ، باشقىلار بىلەن دەتالاش قىلماسلىق لازىم. ئەگەر كاللىڭىزدا «كىم سېنىڭ باشلىقىڭ ئىكەنلىكىنى كۆرسىتىپ قويىمەن» دەيدىغان ئوي بولىدىكەن، ئۇنداقتا، يېنىڭىزدىكىلەرنى جېدەل ـ ماجىراغا سېلىپ قويىسىز. سىز ئامال قىلىپ ئۆزىڭىزنىڭ ھەم خىزمەتچىلىرىڭىزنىڭ دىققەت ـ ئېتىۋارىنى نۆۋەتتە ساقلىنىۋاتقان مەسىلىلەرنى ھەل قىلىشقا قارىتىڭ. بۇ ئاساسىي باشقۇرغۇچىنىڭ تەلىپى بولماستىن، بەلكى ئوبيېكتىپ مۇھىتنىڭ تەلىپىدۇر.

2. پەشنى قېقىپ كارى بولماسلىق پوزىتسىيىسى تۇتۇشتىن ساقلىـ

نىش لازىم. سىز خىزمەتچىلەردىن ۋەزىپىگە ئەستايىدىل مۇئامىلە قىلىشنى ھەم بۇيرۇقنى ئەستايىدىل ئىجرا قىلىشنى تەلەپ قىلغاندا، ئانچە - مۇنچە چاقچاق قىلىپ قويسىڭىز بولىدۇ، ئەمما ۋەزىپە ئېنىق بولۇشى، مۇھىم ئىشلارنى ئىگىلىشىڭىز لازىم.

3. سۆز ھەرىكەتكە دىققەت قىلىش لازىم. كۆپ ساندىكى خىزمەتچىلەر مۇنداق بىر پاكىتنى، يەنى رەھبەر بولغۇچىنىڭ خىزمەتتى بۇيرۇق ۋە ئەمر - پەرماننى يەتكۈزۈشتىن ئىبارەت دېگەن پاكىتنى قوبۇل قىلالايدۇ. بۇ جەرياندا كېلىپ چىققان تالاش - تارتىشلار بۇيرۇق، ئەمر - پەرماننى يەتكۈزۈش شەكلى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولۇشى مۇمكىن. شۇڭا ئىدىيىنى ئېنىق ئىپادىلەپ بېرەلەيدىغان سۆز - ئىبارىنى تاللاشقا ھەم تەلەپپۇزىغا دىققەت قىلىش لازىم.

4. خىزمەتچىلەر ھەممىنى چۈشەندى دەپ قالماسلىق لازىم. خىزمەتچىلەرنى سوئال سوراشقا رىغبەتلەندۈرۈش ھەم ئۇلارغا مەسىلىلەرنى قايتا - قايتا چۈشەندۈرۈش ئارقىلىق خىزمەتچىلەرنىڭ چۈشىنىشىنى مۇستەھكەملەش لازىم.

5. ئۇقۇشماسلىقنى ۋاقتىدا بايقاش لازىم. خىزمەتكە ئەۋەتكەندە زارلانغان، قاقشىغان خىزمەتچىلەرنىڭ ۋەزىپىنى ئورۇندىشىغا ئېنىق كۆرسەتمە بېرىش لازىم. خاتا قىلغىنىنى تۈزىتىشتىن بۇرۇن، خىزمەتچىلەردە ئارازلىق ياكى خاتا چۈشەنچە بار - يوقلۇقىنى بايقاش لازىم.

6. بۇيرۇقنى بەك كۆپ بېرىۋەتمەسلىك لازىم. قالايمىقان بۇيرۇق چۈشۈرۈش ياخشى نەتىجە بەرمەيدۇ، شۇڭا چۈشۈرگەن بۇيرۇق نىشانلىق، قىسقا، چۈشىنىشلىك ، سەممىي بولۇش لازىم. ئىمكانىيەت يار بەرگەندە خىزمەتچىلەر بىر بۇيرۇقنى ئورۇنداپ بولغاندىن كېيىن، يەنە بىر بۇيرۇقنى چۈشۈرۈش لازىم.

7. ئېھتىياجلىق ماتېرىيال بىلەن تەمىنلەش لازىم. ئوخشاش بولمىغان خىزمەتنى ياخشى ئىشلەشنىڭ مۇرەككەپلىك دەرىجىسى ئوخشاش بولمايدۇ، ئىشچىلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئۇلار ئېھتىياجلىق ماتېرىيالمۇ ئوخشاش بولمايدۇ. يېشى چوڭراق خىزمەتچىلەر زۆرۈر ئەمەس، دەپ قارىغان ماتېرى-

ياللار يېڭى خىزمەتچىلەرگە پايدىلىق ماتېرىيال بولۇشى مۇمكىن،

8. بۇيرۇقنىڭ بىردەك بولماي قېلىشىنىڭ ئالدىنى ئېلىش لازىم. سىز خىزمەتچىلەرگە بىرەر ئىشنى بۇيرۇشنى ئويلىشىۋاتقاندا، باشقا ئاساسىي باشقۇرغۇچى تارماقنىڭ بۇيرۇق چۈشۈرگەن - چۈشۈرمىگەنلىكىنى تەكشۈرۈپ بېقىڭ. ئۇنىڭدىن باشقا، بېرىلگەن بۇيرۇقنىڭ ۋاقتى، ئوبيېكتى بىر - بىرىگە زىت كەلمىسە، بىردەكلىكىنى ساقلاڭ.

9. ئۆزى بىلەن ماسلىشالايدىغان خىزمەتچىلەرنىلا تاللىماسلىق لازىم. بەزى كىشىلەر ئەسلىدىنلا ھەمكارلىشىپ ئىشلىيەلەيدۇ. لېكىن بەزى كىشىلەرنى ھەر قېتىم بىرەر ئىشقا بۇيرىغىنىڭىزدا چاتاق چىقماي قالمايدۇ. كۆڭۈل قويۇپ ئىشلەيدىغانلارغىلا ئىش يۈكلەپ، ئىش بېجىرمىكى تەس كىشىلەرگە سەل قارىماسلىق لازىم. بۇنداق قىلسىڭىز زىتلىشىپ قېلىشنىڭ ئالدىنى ئالالايسىز.

10. كىشىلەرنى ئامال بار تەنقىد قىلماسلىق لازىم. خىزمەتچىلەرنى ئۆزى ئىشلەشنى خالىمايدىغان ئىشلارنى قىلدۇرۇش ئارقىلىق جازالاش خەتەرلىك. ئامال بار بۇنداق قىلماسلىق لازىم. گەرچە ئۇلارنىڭ ئىچىدىكى بىرەرسىنى ئۆچ كۆرسىڭىز ياكى ئاداۋىتىڭىز بولسىمۇ، خىزمەتچىلەر مۇۋاپىق خىزمەتكە قويۇلۇشنى ئارزۇ قىلىشقا ھوقۇقلۇق.

11. ئەڭ مۇھىمى ئوت بىلەن ئويناشماسلىق لازىم. خىزمەتكە يېڭىدىن تەيىنلەنگەن بەزى باشقۇرغۇچىلار بەزى چاغلاردا ھوقۇقى بىلەن ماختىنىدۇ. ياشتا چوڭراق باشقۇرغۇچىلار نىسبەتەن ئۈمىدۋار كېلىدۇ، ئۇلار خىزمەتچىلەرنى ئۆزى بىلەن ھەمكارلىشىشقا ياكى ئۆزىنى ھۆرمەتلەشكە زورلاشنىڭ ئۆزىنى ئوتقا ئىتتىرگەنلىك بولىدىغانلىقىنى چۈشىنىدۇ.

12 كۆڭۈل قويۇپ ئاڭلاش لازىم.

بۇنىڭدا تۆۋەندىكىلەرگە دىققەت قىلىش زۆرۈر:

① ھەرقانداق ئىشنى قىياس قىلماسلىق لازىم. باشقىلار سىزگە دېمەكچى بولغان گەپنى قىياس قىلماسلىقىڭىز ھەم خىزمەتچىلەرنى ئۆزلىرى دېمەكچى بولغان ئىشنى سىزنى چۈشىنىدۇ دەيدىغان ئويغا كەلتۈرۈپ قويماسلىقىڭىز لازىم، گەرچە سىز ئۇ ئىشنى ھەقىقەتەن بىلسىڭىزمۇ.

② گەپنى بۆلۈۋەتمەسلىك. باشقىلارنىڭ سۆزلەپ بولۇشىنى كۈتۈش لازىم. ئەگەر بەك ئالدىراش بولسىڭىز، ياكى ۋاقىت بەلگىلەڭ ياكى باشقا ۋاقىتتا ئەھۋالنىڭ پۈتكۈل جەريانىنى ئىگىلەش توغرىسىدا كاپالەت بېرىڭ.

③ كۆڭۈل قويۇپ ئاڭلاشنىڭ مۇھىملىقىنى چۈشىنىش لازىم. خىزمەتچىلىرىڭىزنىڭ ئۆز گېپىنى كۆڭۈل قويۇپ ئاڭلىشىڭىزنى ئۈمىد قىلىۋاتقانلىقىنى ئايدىڭلاشتۇرۇۋېلىشىڭىز لازىم. بۇ ئادەتتە پاراڭلاشقان چاغدىكىدىن زور دەرىجىدە پەرقلىنىدۇ.

④ ناھايىتى تېز ئىنكاس قايتۇرماسلىق لازىم. بىر گەپنى ئاڭلاپلا جاۋاب قايتۇرۇشقا ئالدىراپ كەتمەسلىك لازىم. بۇنداق قىلىش ئەھۋال تېخى ئايدىڭلاشمىغان ئەھۋالدا ئورۇنسىز سۆزلەپ قويۇشنىڭ ئالدىنى ئالىدۇ. باشقىلارنىڭ كۆز قارىشىنى بىلمەكچى بولۇۋاتقىنىڭىزدا، سەۋرچان بولسىڭىز، يۈزەكى جاۋاب بېرىپ قويۇشتىن ساقلىنالايسىز.

قانداقلا بولمىسۇن، ئەستايىدىل ئاڭلاش ئېنىق ھەرىكەت قوللىنىش ۋە جاۋابىنىڭ ئورنىغا دەسسىتىلمەسلىكى لازىم. سىز قول ئاستىڭىزدىكىلەرنىڭ ئايىقى چىقمايدىغان گەپلىرىنى ئاڭلىغىنىڭىزدا پەم بىلەن سوئال قويۇپ پاراڭنىڭ تېمىسىنى يۆتكىسىڭىز بولىدۇ. ئەگەر خىزمەتچىلەرنىڭ ھەقىقىي ئەھۋالنى ۋە شىركەتنىڭ سىياسىتىنى چۈشەنمىگەن بولسا، ئامال قىلىپ چۈشەندۈرۈڭ. كوللېكتىپ مۇزاكىرە مەزمۇنسىز پاراڭغا ئايلىنىپ قالسا، تەدبىر قوللىنىپ پاراڭنىڭ تېمىسىنى يۆتكەڭ. ئەگەر خىزمەتچىلەر جاۋاب بېرىش تەس بولغان سوئاللارنى قويۇپ، سىزنىڭ بىلىمىڭىز ۋە تەجرىبىڭىز ئارقىلىق بۇ مەسىلىلەرنى ھەل قىلىشىڭىزنى ئۈمىد قىلسا، بىۋاستە جاۋاب بەرسىڭىزمۇ بولىدۇ. ئەگەر ئۆزىڭىز ۋە خىزمەتچىلىرىڭىز باشقىلارنىڭ قىيىنچىلىقىنى يېڭىشكە ياردەم بېرىشكە قارىغاندا، قىيىنچىلىقنى بىۋاستە ھەل قىلغان ياخشىراق دەپ قارىساڭلار، شۇ ئىشنىڭ ئاساسى تەرىپىنى ھەل قىلساڭلارمۇ بولىدۇ، لېكىن بۇنىڭغا ۋاقىت كېتىدۇ.

(14) خىزمەتچىلەرنى رىغبەتلەندۈرۈش ۋە ماختاش كېرەك

سوغۇققان ۋە كەسكىن بولۇش تولا ھاللاردا ئەكسىچە نەتىجە بېرىپ قويۇشى مۇمكىن. بۇنداق ۋاقىتتا، يۈز تۇرانە ئىلھام بېرىش ئۇسۇلىدىن

پايدىلىنىپ، قول ئاستىڭىزدىكىلەرگە تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئىلھام بەرسىڭىز، ئۇلارنى ماختىسىڭىز ناھايىتى ياخشى نەتىجىگە ئېرىشىسىز.

كارنىگ ئىلگىرى مۇنداق بىر ئىشنى بېشىدىن ئۆتكۈزگەن: غازاڭلار تۆكۈلگەن كۈز ئايلىرىنىڭ بىر كۈنى، كارنىگ دېرىزە تۈۋىدە تۇرۇپ يىراقلارغا كۆز تىكىپ، نېمىلەرنىدۇر ئويلاۋاتاتتى.

تۇيۇقسىز تېلېفون جىرىڭلىغان.

كارنىگ تروپكىنى قولىغا ئالغان. تېلېفوندىن:

— ۋەي، كارنىگ ئەپەندىنى چاقىرىپ قويغان بولسىڭىز، — دېگەن تەشۋىشلىك ئاۋاز ئاڭلانغان.

— ھە، مەن شۇ.

— خۇداغا شۈكرى، سىز بىلەن قانداق قىلغاندا قول ئاستىدىكىلەر بىلەن چىقىشىپ ئۆتكىلى بولىدۇ، دېگەن مەسىلە ئۈستىدە پىكىرلىشەي دېگەنىدىم.

كارنىگ شۇ تاپتا ئاللاغا رەھمەت ئېيتقان، چۈنكى خېلى ئۇزاقتىن بۇيان ئۇنىڭدىن بۇ مەسىلىنى سورايدىغان ئادەم چىقمىغانىدى. ئۆلگۈر ئىقتىسادىي كاساتچىلىق ئۇنى ھالاكەت گىردابىغا ئاپىرىپ قويغانىدى.

كارنىگ ئۇنىڭ بىلەن مالۇر كوچىسىدىكى «كۆك پىلەك» مەيخانىسىدا كۆرۈشۈشكە ۋەدىلەشكەن.

ھېلىقى ئادەم مەيخانىغا كارنىگدىن بۇرۇن كەلگەن، كارنىگنىڭ كىرگىنىنى كۆرۈپ دەرھال ئۇنىڭ ئالدىغا بېرىپ قارشى ئالغان.

ئۇنىڭ ئىسمى لېچاردى بولۇپ، ئۈنچە - مەرۋايىت دۇكىنىنىڭ دىرېكتورى ئىكەن، ئۇ:

— مەن سىز بىلەن قانداق قىلغاندا قول ئاستىدىكىلەر بىلەن ئىناق ئۆتكىلى بولىدۇ، دېگەن مەسىلە ئۈستىدە پىكىرلىشەي دېگەنىدىم، شۇنداق قىلسام، سودام روناق تاپقان بولاتتى، - دېگەن.

كارنىگ ئۇنىڭدىن:

— سىز قول ئاستىڭىزدىكىلەرنى دائىم ئەدەبلەمسىز ۋە ئەيىبلەمسىز، — دەپ سورىغان.

— بەزىدە ئاچچىقىم كېلىپ قالسا، ئۇلارنى تەنقىد قىلىمەن.

كارنېگ ئۇنىڭدىن يەنە:

— سىز ئۇلارنى يۈز تۇرانە رىغبەتلەندۇرەمسىز، ئۇلارنى ماختامسىز؟ — دەپ سورىغان.

— مەن، مەن كەلسە - كەلمەس كۈلكە - چاقچاق قىلمايدىغان ئادەم، قول ئاستىمدىكىلەرنىڭ نەتىجىسى گەۋدىلىك بولسىمۇ، ئۇلارنى ناھايىتى ئاز تەقدىرلەيمەن.

كارنېگ كۈلۈپ كەتكەن ۋە ئۇنىڭ بىلەن ئادەم ھېسسىيات جەھەتتە تەقدىرلەش ۋە ئىلھام بېرىشكە ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكى، بولۇپمۇ ئۇلارنى باشلىقى ۋە ئاتا - ئانىسى تەقدىرلىگەن ۋە ئىلھاملاندۇرغاندا، ئۇلارنىڭ ئىجادچانلىقىنىڭ ئادەتتىكى چاغدىكىگە قارىغاندا 80% ئاشىدىغانلىقى توغرىسىدا پاراڭلاشقان.

لېچاردى بۇنى تونۇپ يەتكەندەك قىلغان.

كارنېگ ئۇنىڭغا قول ئاستىدىكىلەرنى كۆپرەك تەقدىرلەش لازىملىقى، بۇنداق قىلغاندا ھېسسىيات ئالماشتۇرۇشقا پايدىلىق بولىدىغانلىقى توغرىسىدا تەكلىپ بەرگەن.

كارنېگنىڭ سۆزى لېچاردىغا تەسىر قىلغان، ئۇ قايتىپ بارغاندىن كېيىن سىناپ كۆرىدىغانلىقىنى ئېيتىپ كارنېگ بىلەن خوشلاشقان.

10 كۈندىن كېيىن ئۇلار يەنە «كۆك پىلەك» مەيخانىسىدا ئۇچراشقان ئۇ ناھايىتى خۇشال ۋە ھاياجانلانغان ھالدا:

كارنېگ ئەپەندى، چارىڭىز بەك ئەسقاتتى. ئىككىنچى كۈنى ئىشقا بېرىشىمغىلا، كاتىپىم ئالدىنقى كۈنى يازغان ھۆججەتنى ماڭا بەردى. ھۆججەت خېلى ياخشى يېزىلغانىدى، مەن ئۇنىڭغا «ھۆججەتنى ياخشى يېزىپسىز!» دېدىم، مەن كاتىپىمنىڭ ھەيران بولۇپ، بىردىنلا قىزىرىپ كېتىشىنى ئويلىمىغان ئىكەنمەن. شۇندىن كېيىن ئۇ خىزمەتنى بېرىلىپ ئىشلەيدىغان بولدى، رىغبەتلەندۇرۇشنىڭ نۇرغۇن پايدىسى بار ئىكەن، — دېگەن.

يۈز تۇرانە رىغبەتلەندۇرۇشنىڭ قول ئاستىدىكىلەر ئۈچۈن ئۈنۈمى

بولۇپلا قالماي، ئائىلىدىكىلەر ئۈچۈنمۇ ئۈنۈمى بار، سىزنىڭ ئىلھام بېرىشىڭىز بىلەن ئۇلار ئىككىنچى قېتىم ئىش بېجىرگەندە تېخىمۇ تىرىشىدىغان، ئىشنى تېخىمۇ تېز بېجىرىدىغان بولىدۇ.

بۇيرۇق ۋە سۆيلەش تەلەپپۇزى بىلەن كىشىلەرنى ئىشقا بۇيرىغاندا، بەزىدە ھەقىقەتەن ھەيۋىسى بولىدىغاندەك قىلسىمۇ، لېكىن ئىشنىڭ ياخشى ئىشلىنىشى ناتايىن، چۈنكى ماختاش، بولۇپمۇ يۈز تۇرانە ماختاش قول ئاستىدىكىلەرنىڭ يۈز - ئابرويىنى كۆتۈرۈپلا قالماي، ئۇلارنىڭ ئۆزىگە بولغان ئىشەنچىنى كۈچەيتىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇلار ئىشنى تېخىمۇ تەشەببۇسكارلىق بىلەن ياخشى ئىشلەيدىغان بولىدۇ.

نۇرغۇن كىشى خاتا ھالدا ھەيدەكچىلىك قىلىپ تۇرغانىنىڭ ئۈنۈمى زور بولىدۇ دەپ قارايدۇ، بۇ ئىنتايىن خاتا، چۈنكى كىشىلەر نارازى بولغاندا پاسسىپ ئەھۋالغا چۈشۈپ قالىدۇ.

(15) خەتەرگە تەۋەككۇل قىلىشقا جۈرئەت قىلىش كېرەك

ھېچنەرسىنى دەماللىققا بەلگىلىگىلى بولمايدىغان ئەھۋالدا، كىشىلەرنىڭ خەتەرگە تەۋەككۇل قىلىش روھى ئىنتايىن كەم ئۇچرايدىغان بايلىقتۇر. باشقۇرۇش ئىلمى نەزەرىيىسى بويىچە ئېيتقاندا، ئامالسىز قېلىش، ئۇچۇر مۇكەممەل بولماسلىقنى يېڭىشنىڭ ئەڭ ياخشى ئامالى - شۇ ئورۇندا خەتەرگە تەۋەككۇل قىلىدىغان ئىستراتېگىيىچى چىقىشى كېرەك.

دۇنيادا تۈپتۈز كەتكەن مۇۋەپپەقىيەت يولى بولغان ئەمەس. بازارنىڭ ئەھۋالى كۈندە دېگۈدەك ئۆزگىرىپ تۇرىدۇ، بەزى نەرسىلەرنى تولا ھاللاردا مۆلچەرلىگىلى بولمايدۇ، شۇڭا شىددەتلىك سودا دېڭىزىدا ئەركىن - ئازادە ئۈزەي دېسىڭىز، خەتەرگە تەۋەككۇل قىلىدىغان غەيرەت - شىجائەتكە ئىگە بولۇڭ. بەزىلەر ھەتتا: مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئاساسلىق ئامىلى خەتەرگە تەۋەككۇل قىلىش، ئادەم بولغان ئىكەنسىز، خەتەرگە تەۋەككۇل قىلىشنىڭ ھەقىقىي ئەھمىيىتىنى بىلىۋېلىڭ ھەم ئۇنى بېيىشنىڭ مۇھىم پسىخولوگىيىلىك شەرتى قىلىڭ، دەپ قارايدۇ.

مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە تىجارەت ئەزەلدىن تىجارەتچى ئۈچۈن خىرىس، باشقىلارنى يېڭىپ غەلبە قىلىسام دەيدىغان

خىرىس. شۇڭـا، سودىدا ھەمـمە كىشىدە كۈچلۈك رىقـابەت ئېڭـى
بولۇشـى كېرەك. «كۆزۈڭ يەتكەن ئىكـەن، يۈرەكلىك ئىشلـە» دېگەن
گەپ سودا ساھەسىدە مۇۋەپپەقـىيەت قازانغان نۇرغۇن كىشىنىـڭ تەجرى-
بىـسى ھېسابلىنىدۇ.
«ئامەت باتۇر كىشلەرنى قارشى ئالىدۇ» خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىش
كىشلەردە ئىپادىلىنىدىغان غەيرەت ۋە كۈچ. دىئالېكتىك ماتېرىيالىزىم
كىشلەرگە: خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىشنىڭ غەلبە قىلىشقا ھەمراھ ئىكەنلى-
كىنى بىلدۈرىدۇ. خەتەرلىك يەردە ئامەت بار، ئاجايىپ نەتىجە يارىتىش
نىيىتىدە بولسىڭىز، خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىڭ. مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى
ئارزۇ قىلسىڭىزمۇ، خەتەرگە تەۋەككۈل قىلالمىسىڭىز، ئۇلۇغۋار نىشانغا
قانداق يېتەلەيسىز؟ غەلبە قىلىشنى ئويلىسىڭىزمۇ، خەتەردىن قورقسىڭىز،
ئاچقۇچلۇق پەيتتە پۇرسەتنى قولدىن بېرىپ قويىسىز، چۈنكى خەۋپ -
خەتەر ھەمىشە پۇرسەت بىلەن چېتىشلىق بولىدۇ. مەلۇم مەنىدىن ئېيتقاندا،
خەتەر قانچە چوڭ بولسا، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ پۇرسىتىمۇ شۇنچە
چوڭ بولىدۇ. نامراتلىقتىن بېيىشقا يۈرۈش قىلىشتا، پۇرسەتنى تۇتۇش
كېرەك. پۇرسەت كىشلەر ئالدىدىكى يول. شۇكۇر - قانائەت قىلىدىغان
كىشلەر تولا ھاللاردا بېيىشنىڭ پۇرسىتىنى قولدىن بېرىپ قويىدۇ، شۇڭا
كىشلەر ھاياتىدا پۇرسەتنى چىڭ تۇتۇش لازىم، ھەددىدىن زىيادە ئېھتىيات
قىلغاندىمۇ، پۇرسەت قولدىن كېتىدۇ. قىسقىسى، تەۋەككۈل قىلغۇچىلارنى
ئاللا دوست تۇتىدۇ.
ئەتراپىڭىزدىكى ئاجايىپ نەتىجە ياراتقان كىشلەرنىڭ سىزدىن ئە-
قىللىق بولۇشى ناتايىن، بۇ يەردە ئەڭ مۇھىم بولغىنى، ئۇلارنىڭ سىزدىن
«جۈرئەتلىك» بولغانلىقى. خامىر ئەنە شۇنداق كىشلەرنىڭ بىرى.
1958 - يىلى 58 ياشقا كىرگەن ئارماند. خامىر غەرب نېفىت
شىركىتىنى سېتىۋېلىپ، نېفىت تىجارىتىگە كىرىشكەن. نېفىتچىلىك كۆپ
پۇل تاپقىلى بولىدىغان كەسىپ. كۆپ پۇل تاپقىلى بولىدىغانلىقى ئۈچۈن،
رىقابەت ئىنتايىن كەسكىن. نېفىت ساھەسىگە ئەمدىلا قەدەم قويغان
ئارماندخامىر نېفىت پادىشاھلىقى قۇرۇش ئۈچۈن، شۇبھىسىزكى، ناھايىتى

زور خەتەرگە دۇچ كەلگەن.
ئۇنىڭ ئالدى بىلەن دۇچ كەلگىنى نېفىت مەنبەسى مەسلىسى
بولغان. 1960 - يىلى نېفىت مىقدارى ئامېرىكىنىڭ ئومۇمىي نېفىت
مەھسۇلات مىقدارىنىڭ %38 نى ئىگىلىگەن تېكساس شتاتىنى بىرنەچچە
چوڭ نېفىت شىركىتى مونوپول قىلىۋالغاچقا، ئارماند. خامىر ئۇنىڭغا قول
تىقالمىغان، سەئۇدى ئەرەبىستانىنى ئامېرىكىنىڭ ئېكسون نېفىت شىركىتى
قولغا كىرگۈزۈۋالغان بولغاچقا ئارماند خامىر ئۇنىڭغىمۇ يېقىن كېلەلمە-
گەن. نېفىت مەنبەسى مەسلىسىنى قانداق ھەل قىلىشى كېرەك؟ 1960 -
يىلى ئارماند. خامىر قىدىرىپ تەكشۈرۈشكە 10 مىليون دوللار مەبلەغ
سېلىپمۇ ھېچقانداق نەتىجە يارىتالمىغان. شۇنىڭ بىلەن ئۇ يەنە بىر قېتىم
خەتەرگە تەۋەككۈل قىلغان. ئۇ بىر ياش گېئولوگنىڭ: سان - فرانسىسكو-
نىڭ شەرقىدىكى دېشگو نېفىت شىركىتى تاشلاپ كەتكەن رايوندا، مول
تەبئىي گاز زاپىسى بولۇشى مۇمكىن، ئارماند خامىرنىڭ غەرب نېفىت
شىركىتى بۇ رايوننى ئىجارىگە ئالسا بولىدۇ، دېگەن تەكلىپىنى قوبۇل
قىلغان. ئارماند. خامىر ھەرخىل ئامالالار بىلەن ھەر تەرەپتىن نۇرغۇن
پۇل توپلاپ، بۇ خەتەرلىك ئىشقا تۇتۇش قىلغان. بۇ يەر 860 ئىنگلىزچى-
سى (262 مېتىر) قېزىلغاندا، كالىفورنىيە شتاتى بويىچە 2 - ئورۇندا
تۇرىدىغان چوڭ تەبئىي گازلىق ئېچىلغان. مۆلچەرلىنىشچە، مەھسۇلات
قىممىتى 200 مىليون دوللاردىن ئاشىدىكەن.
ئارماند. خامىرنىڭ مۇۋەپپەقـىيـەت قازانـغانلىقـى، خېيىمخەتـەر
بىلەن پـايدىنىـڭ ئاز - كۆپلۈكىنىڭ توغرا تاناسىپ بولىدىغانلىقىنى،
غايەت زور خېيىمخەتەرنىڭ غايەت زور ئۇنۇم ئېلىپ كېلىدىغانلىقىنى
ئىسپاتلاپ بېرىدۇ. سىناپ باقماي مەغلۇپ بولغاندىن، سىناپ كۆرۈپ
مەغلۇپ بولغان ياخشى. جەڭ قىلمايلا مەغلۇپ بولۇش تەنھەرىكەتچىنىڭ
مۇسابىقىدە ھوقۇقىدىن ۋاز كەچكەنلىكى بىلەن ئوخشاش. بۇ ئىنتايىن
توخۇ يۈرەكلىك. تىجارەتچى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىمەن دەيدىكەن، قەيسەر
ئىرادە تىكلىشى، «مەغلۇپ بولساممۇ، سىناپ كۆرەي» دەيدىغان غەيرەت
- شىجائەتكە ئىگە بولۇشى لازىم. ئەلۋەتتە، خېيىمخەتەرگە تەۋەككۈل

قىلىش ھەرگىزمۇ خەتەرگە ئۆزىنى بىھۇدە تۇتۇپ بېرىش دېگەنلىك ئەمەس. خەتەرگە تەۋەككۈل قىلىدىغان غەيرەت ۋە شىجائەت ئوبيېكتىپ، رېئال بولغان ئىلمىي تەھلىل ئاساسىدا بولۇشى لازىم. ئوبيېكتىپ قانۇنىيەتكە ئەمەل قىلىش، سوبيېكتىپ تىرىشچانلىقنى جارى قىلدۇرۇش. خېيىمخەتەر ئىچىدىن ئۇتۇم يارىتىش سودىگەرلەر ھازىرلاشقا تېگىشلىك پسىخولوگىيىلىك ساپا، بۇ كىشىلەر دائىم ئېيتىدىغان شىجائەت بىلەن پاراسەتنىڭ بىرلەشتۈرۈلۈشىدۇر.

(16) رەھبەرلەر ئىجاتكار بولۇشى كېرەك

رەھبەرلەر ھەر ۋاقىت ئىجاتكار بولۇشى ھەم خىزمەتچىلەرنى يېڭى چارىلەرنى تېپىشقا رىغبەتلەندۈرۈشى لازىم.

رەھبەرلەر دائىم كۆپچىلىككە يېڭى قاراش، يېڭى تۈرتكە ئېلىپ كېلىدۇ، ئۇنداق بولمايدىكەن، بۇنداق كوللېكتىپ ئالغا باسالمايدۇ ۋە تەرەققىي قىلالمايدۇ. رەھبەرلەر ھازىرقى ھالەت بىلەن قانائەتلىنىپ قالسا، كۆپچىلىكمۇ قانائەتچان بولۇپ قالىدۇ ــ دە، چېكىنىش كېلىپ چىقىدۇ. ئەگەر سىزنىڭ رەھبىرىڭىزنى مۇشۇنداق ئادەم، دەپ پەرەز قىلساق، بۇ ھەقىقەتەن ئىنتايىن ئېچىنىشلىق ئەھۋال.

تونۇش ياكى يۈزەكى تونۇش مەلۇم دەرىجىگە يەتكەندە، ئىجادكارلىق بارلىققا كېلىدۇ. شۇڭا ئىجادكارلىق يۈزەكى پىكىر يۈرگۈزۈش ئەمەس. سەزگۈرلۈكنى تاسادىپىي بارلىققا كېلىدۇ، دەپ قارىماسلىق لازىم. ئۇ سىزنىڭ قەلبىڭىزدە بولىدۇ، سىز ئۇنى خېلى بۇرۇنلا يېتىشتۈرۈپ كەلگەن.

ئىجادكارلىقنىڭ قوغلىشىدىغىنى ــ غايە. غايە ئۈستىدە ئىزدەنگەندە، رەھبەرلەر چوقۇم چوڭقۇر ئويلىنىشى، جەۋر ــ جاپا ۋە مۇشەققەت ئىچىدە يېڭى قاراشقا ئىگە بولۇشى لازىم.

رەھبەرلىك شەكلى ئىككى خىل بولىدۇ. بىرىنچى خىلى، قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ماختىشى ۋە قوللىشىغا ئېرىشىش، بۇ ئەڭ ئۈنۈملۈك رەھبەرلىك، ئىككىنچى خىلى، قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ماختىشى ۋە قوللىشىغا ئېرىشەلمەسلىك، بۇنداق رەھبەرلىك ھوقۇققا تايىنىش ئاساسىدىكى

رەھبەرلىك ھېسابلىنىدۇ.

سانسىز تارىخىي پاكىتلار ھوقۇققا تايىنىپ رەھبەرلىك ھوقۇقىنى ساقلاپ كېلىۋاتقان رەھبەرلەرنىڭ ئۇزاققا بارمايدىغانلىقىنى ئىسپاتلىغان. مۇستەبىتلەر ۋە پادىشاھلارنىڭ ناھايىتى تېزلا گۇمران بولۇشى ۋە تەختتىن غۇلاپ چۈشۈشى بۇنىڭ مۇھىم پاكىتى. بۇ خەلقنىڭ ھوقۇققا تايىنىپ ئادەم باشقۇرىدىغان رەھبەرگە ئۇزاق ۋاقىت ئەگەشمەيدىغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ. ناپولېئون، مۇسسولىن، گىتلېر ھوقۇققا تايىنىپ ئەلنى سورىغانلار تېپىدۇر. ئۇلارنىڭ ھۆكۈمرانلىقى ئاللىبۇرۇن ئاياغلاشتى. قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ماختىشىغا سازاۋەر بولغان رەھبەر ئۇزاق مەزگىل ھوقۇق تۇتالايدىغان رەھبەردۇر.

كىشىلەر ھوقۇققا تايىنىپ باشقۇرىدىغان رەھبەرگە ۋاقىتىنچە ئەگىشىشى مۇمكىن، لېكىن ئۇلار بۇنداق قىلىشنى ھەرگىز خالىمايدۇ.

يېڭى تىپتىكى رەھبەرلەر بۇ كىتابتا شەرھلەنگەن 16 تۈرلۈك ساپا ۋە بەزى باشقا ساپالارغا ئىگە بولۇشى لازىم. ئۆزىنى يۇقىرىقىدەك رەھبەرلىك ساپاسى بويىچە تەربىيىلىگەنلەر ھەرقانداق ساھەدە رەھبەرلىك ئورنىغا چىقىش پۇرسىتىگە جەزمەن ئېرىشەلەيدۇ.

2. رەھبەر بولغۇچىلارنى مەغلۇپ بولۇشقا ئېلىپ بارىدىغان 10 تۈرلۈك مۇھىم سەۋەب

ئەلۋەتتە رېئال ئىجتىمائىي تۇرمۇشتا، ھەرقانداق رەھبەرلىك قىلغۇچى مەغلۇپ بولمايمەن دېيەلمەيدۇ. ھازىر بىز رەھبەرلىك قىلغۇچىلارنى مەغلۇپ بولۇشقا ئېلىپ بارىدىغان مۇھىم سەۋەبلىك ئۈستىدە توختىلىمىز، چۈنكى نېمىنى قىلماسلىق، قانداق قىلىش بىلەن ئوخشاشلا ئىنتايىن مۇھىم.

1. ماتېرىياللارنى تەپسىلىي ئىگىلىيەلمەسلىك

ئىش ئۈنۈمى يۇقىرى رەھبەرنىڭ تەپسىلىي ئەھۋالنى ئىگىلەش ئىقتىدارى بولىدۇ. ئىقتىدارسىز رەھبەر ھەرۋاقىت ئالدىراشتەك، رەھبەرلەرنىڭ قىلىشى تەلەپ قىلىنغان ئىشلارنى قىلىشقا ۋاقتى يوقتەك كۆرۈنىدۇ.

مەيلى رەھبەر ياكى ئەگەشكۈچى بولسۇن، ئۆزىنىڭ «ئالدىراش» ئىكەنلىكىنى ئىپتىراپ قىلىپ، پىلانىنى ئۆزگەرتەلمىسە، ياكى زېھنىنى سەرپ قىلىپ جىددىي ئەھۋالغا تاقابىل تۇرالمىسا، ئۇ ئىقتىدارسىزلىقنى ئىپتىراپ قىلغان بولىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت قازانغان رەھبەر چوقۇم ئۆزىنىڭ ۋەزىپىسى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بارلىق تەپسىلىي ئەھۋالنى ئىگىلىشى، ئۇلارنى يارىدەمچىلىرىگە بېرىدىغان ئادەتنى يېتىلدۈرۈشى لازىم.

2. ئۆزىدىن تۆۋەن تۇرىدىغانلارغا مۇلازىمەت قىلىشنى خالىماسلىق

ئەمەلىيەتتە، ئۇلۇغ رەھبەر زۆرۈر بولغان سورۇندا ئۆزى باشقىلارغا قىلىشنى بۇيرۇغان ئەمگەكنى قىلىشنى خالايدۇ. «ئاراڭلاردىكى ئەڭ ئۇلۇغ زات كۆپچىلىكنىڭ چاكىرى بولۇشى مۇمكىن» بۇ ھەممە رەھبەرلىك قىلغۇچى ھۆرمەت قىلىدىغان پاكىتتۇر.

3. قىلغان ئىشىغا ھەق ئالماي، بىلىدىغان ئىشىغا ھەق ئېلىشنى خىيال قىلىش

بۇ دۇنيادا بىلىدىغان ئىشقا ھەق بېرىلىدىغان ئىش بولمايدۇ، پەقەت ئىش قىلغانلارغىلا ياكى باشقىلارنى مەلۇم ئىشنى قىلىشقا يېتەكلىگەنلەرگىلا ھەق بېرىلىدۇ.

4. قول ئاستىدىكىلەردىن كەلگەن رىقابەتتىن قورقۇش

قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ئۆزىنىڭ رەھبەرلىك ئورنىغا چىقىۋېلىشىدىن قورققانلار ئەمەلىيەتتە، ئاخىرى بىر كۈنى بۇنداق قورقۇشنىڭ رېئاللىققا ئايلانغىنىنى كۆرىدۇ. قابىلىيەتلىك رەھبەر ئىز باسارىنى تەربىيىلەشنى بىلىدۇ. ئۇ ۋەزىپىسى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولغان ھەرقانداق تەپسىلىي ماتېرىيالنى ئۇنىڭغا بېرىدۇ. مۇشۇنداق قىلغاندىلا، رەھبەر ئۆزىنى كۆچەيتەلەيدۇ، ئۆزىنى ھەرجەھەتتىن تەربىيىلىيەلەيدۇ. كىشىلەر ئۆز قابىلىيىتى ئارقىلىق، باشقىلارنى ئىشقا سېلىش ئارقىلىق ئېرىشكەن ھەق ئۆزى قول سېلىپ ئىشلەپ ئېرىشكەن ھەقتىن زور دەرىجىدە كۆپ بولىدۇ. سەمىمىيتىڭىزدە بولسۇنكى، بۇ مەڭگۈلۈك پاكىت.

ئىقتىدارلىق رەھبەر ئۆزىنىڭ بىلىمى ۋە باشقىلارنى جەلپ قىلىدىغان مىجەز - خۇلقى ئارقىلىق باشقىلارنىڭ ئىش ئۈنۈمىنى

ھەسسىلەپ ئاشۇرالايدۇ، ئۇلارنى ئۆزى ئۈچۈن تېخىمۇ كۆپ، تېخىمۇ ياخشى مۇلازىمەت قىلدۇرالايدۇ.

5. تەپەككۇر قىلىشى يېتەرسىز بولۇش

تەپەككۇر قىلالمايدىغان رەھبەر جىددىي ئەھۋالغا تاقابىل تۇرالمايدۇ، قول ئاستىدىكىلەرنى ئۈنۈملۈك يېتەكلىيەلەيدىغان پىلان تۈزۈپ چىقالمايدۇ.

6. شەخسىيەتچىلىك قىلىش

رەھبەر بولغۇچى قول ئاستىدىكىلەر خىزمەتتە قولغا كەلتۈرگەن نام - شەرەپنى ئۆزىنىڭ قىلىۋالسا، چوقۇم باشقىلارنىڭ نارازىلىقىنى قوزغايدۇ. ھەقىقىي رەھبەر بولغۇچى باشقىلارنىڭ شان - شەرىپىنى ئۆزىنىڭ قىلىۋالمايدۇ. شان - شەرەپنى كۆرگەندە خۇشال بولىدۇ، ئۇنى قول ئاستىدىكىلەرگە مەنسۇپ دەپ قارايدۇ. چۈنكى، ئۇ كۆپ ساندىكى كىشىلەرنىڭ تەقدىرلەش ۋە ئېتىراپ قىلىشقا ئېرىشىش ئۈچۈن خىزمەتنى ھەسسىلەپ تىرىشىپ ئىشلەيدىغانلىقىنى بىلىدۇ.

7. ئۆزىنى باشقۇرالماسلىق

قول ئاستىدىكىلەر ئۆزىنى باشقۇرالمايدىغان رەھبەرنى ھۆرمەت قىلمايدۇ. ئۇنىڭدىن باشقا، ھەرقانداق شەكىلدىكى ئۆزىنى باشقۇرالماسلىق ئادەمنىڭ ئىرادىسى ۋە كۈچ - قۇۋۋىتىنى نابۇت قىلىدۇ.

8. سەمىمىي بولماسلىق، يالغان سۆزلەش، ۋەدىسىدە تۇرماسلىق

بۇ نۇقتىنى بەلكىم ئەڭ ئالدىغا قويۇش كېرەكتۇر. سەمىمىي بولمىغان، يۇقىرى ۋە تۆۋەن دەرىجىلىكلەرگە يالغان ئېيتقان، ۋەزىدە تۇرمىغان رەھبەر ئۆزىنىڭ رەھبەرلىك ئورنىنى ئانچە ئۇزاق ساقلىيالمايدۇ. سادىق بولماسلىق ھەر ساھە، ھەر كەسىپتىكى كىشىلەرنىڭ مەغلۇپ بولۇشىنىڭ مۇھىم سەۋەبى.

9. رەھبەرنىڭ «نوپۇز» نى تەكىتلەش

قابىلىيەتلىك رەھبەر قول ئاستىدىكىلەرگە بېسىم ئىشلىتىش، تەھدىت سېلىشقا ئەمەس، بەلكى رىغبەتلەندۈرۈشكە تايىنىپ رەھبەرلىك قىلىدۇ. «نوپۇزى» غا تايىنىپ قول ئاستىدىكىلەرگە تەسىر كۆرسەتكەن رەھبەر

هوقۇقىغا تايىنىپ رەھبەرلىك قىلىدىغانلار قاتارىغا كىرىدۇ. ئەگەر ئۇ ھەقىقىي رەھبەر بولىدىكەن. ئۇنىڭ ھوقۇقىنى پەش قىلىشىنىڭ زۆرۈرىيىتى يوق.

10. مەنسەپكە كۆڭۈل بۆلۈش

لاياقەتلىك رەھبەر ئۆزىنىڭ مەنسىپى ئارقىلىق قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ھۆرمىتىگە ئېرىشىشنى خالىمايدۇ. زېھنى كۈچىنى مەنسەپكە سەرپ قىلغان كىشى باشقا نەرسىلەرگە ناھايىتى ئاز دىققەت قىلىدۇ، ھەقىقىي رەھبەرنىڭ ئىشخانىسى كىرىشنى خالىغان ھەرقانداق كىشىگە ئېچىلغان بولىدۇ، ئۇنىڭ خىزمەت ئۇسۇلى ئۆزىنى كۆرسىتىشكە ئامراق كىشىلەرنىڭ تەسىرىگە ئۇچرىمايدۇ.

يۇقىرىدا ئېيتىلغانلار رەھبەرلەرنىڭ مەغلۇپ بولۇشىدىكى ئادەتتىكى سەۋەب. بۇ خاتالىقلار ئىچىدىكى ھەرقانداق بىر خاتالىق مەغلۇبىيەتكە ئېلىپ بارىدۇ.

ناپولېئون خېئول: ــــ، ئەگەشكۈچى بولۇش نومۇس ئەمەس، لېكىن ئەگەشكۈچى بولۇۋېرىشىمۇ شەرەپلىك ئىش ئەمەس، دەپ قارايدۇ. ئۇ بىزنى داڭلىق رەھبەر بولۇپ چىقىش ئۈچۈن ئۆزىنى چېنىقتۇرۇشقا ئىلھاملاندۇرىدۇ. ئېسىڭىزدە بولسۇنكى، رەھبەرلىك قابىلىيىتىنى ئەمەلىيەت جەريانىدا يېتىلدۈرگىلى بولىدۇ.

ياۋروپا، ئامېرىكىنى زىلزىلىگە سالغان «مۇۋەپپەقىيەت ئۈستىدە ئىزدىنىش» ناملىق كىتابتىكى مۇھىم بىر مەركىزىي تېما شۇكى، نەتىجە ياراتقان ئاپپارات ئادەمگە ئەھمىيەت بېرىدۇ، بۇنداق ئاپپاراتنىڭ ھۆرمەت قىلىدىغىنىمۇ «ماددىي نەرسە» بولماستىن، بەلكى ئادەم. قابىلىيەتلىك رەھبەر بۇ نۇقتىنى ھېس قىلىپ يېتەلەيدۇ. باشقىلارنىڭ غېمىنى يېگەن، باشقىلارنىڭ ئىشى ئۈچۈن ئۆزىنى ئۇنتۇغان كىشىلا، باشقىلارنىڭ ھېسداشلىقىغا ئېرىشەلەيدۇ، باشقىلار بىلەن ئىناق ئۆتەلەيدۇ.

ئاخىرىدا مۇنداق بىر پاكىتنى ئېسىڭىزدە تۇتۇڭ: ھەقىقىي رەھبەر بولغۇچى جاھانغا بېقىپ ئىش قىلغانلار مەۋجۇت بولۇپ تۇرالايدىغان بۈگۈنكىدەك بۇ جەمئىيەتتە بىر گېنىرال ھېسابلىنىدۇ، ئۇ بىر قوشۇنغا قوماندانلىق قىلىپ جەڭ قىلالايدۇ.

3 § . رەھبەرلىك پرىنسىپى

ئەڭ ئۈنۈملۈك رەھبەرلىك ئىستىلى قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ھېسسىياتى ۋە ئىدىيىسىنى چۈشىنىش، كىشىلەر بىلەن ئالاقە باغلىيالايدىغان پىششىق ماھارەتنى ئىگىلەش

خېئول مۇنداق دەيدۇ: رەھبەرلىك قابىلىيىتى تۇغما ئەمەس، ئۇنى يېتىلدۈرگىلى بولىدۇ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئۈچۈن رەھبەرگە ئايلىنىش كېرەك. ياخشى رەھبەر بولۇش ئۈچۈن، ئالدى بىلەن تۆۋەندىكى رەھبەرلىك پرىنسىپىنى پۇختا ئىگىلەش لازىم.

ئالدى بىلەن قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ئۆز ئالدىغا تەكشۈرۈش ۋە ئىلمىي تەتقىقات ئېلىپ بېرىشىغا يول قويۇش لازىم. ئۇنىڭغا مەمۇرىي ۋاستىلەر ئارقىلىق ئارىلاشماسلىق، مۇتەخەسسىسلەرنىڭ ئوبيېكتىپ ئەمەلىيەتتىن ئىلمىي يەكۈن چىقىرىشىغا يول قويۇش لازىم. شۇنداق قىلغاندىلا، ئۇنىڭ ئىلمىي قىممىتى بولىدۇ. رەھبەرلىك قىلغۇچى ھەرگىز ئالدى بىلەن ئادەمنى ئاساس قىلغان ھالدا ئالدىن يەكۈن چىقىرىپ، ئاندىن مۇتەخەسسىسلەردىن پاكىتنى تەكشۈرۈشنى ياكى «ئىلمىي پاكىت» ئارقىلىق بۇ يەكۈننىڭ توغرىلىقىنى ئىسپاتلاشنى تەلەپ قىلماسلىقى لازىم. بۇنداق تەدبىرگە شەكىل جەھەتتىن مۇتەخەسسىسلەرنىڭ پىكرى چىقمىسىمۇ، لېكىن ئەمەلىيەتتە بۇ ئۆزىنى ۋە باشقىلارنى ئالدىغانلىق بولىدۇ.

ئامېرىكىنىڭ داڭلىق ئىگىلىك باشقۇرۇش ئالىمى دۇراك 1944 ــ يىلى ئامېرىكىنىڭ ھەممىباب ئاپتوموبىل شىركىتىگە تەدبىر بەلگىلەشنى باشقۇرۇش مەسلىھەتچىلىكىگە تەكلىپ قىلىنغان. ئۇ تۇنجى كۈنى ئىشقا كەلگەندە شىركەتنىڭ باش دىرېكتورى سىلون ئۇنىڭ بىلەن پاراڭلىشىپ مۇنداق دېگەن: ــ سىزنى نېمىنى تەتقىق قىلىش، نېمىنى يېزىشقا قويۇشنى بىلمەيمەن. قانداق نەتىجىگە ئېرىشىشىڭىزنىمۇ بىلمەيمەن، قانداق قىلىش سىزنىڭ ۋەزىپىڭىز. مېنىڭ بىردىنبىر تەلىپىم ــــ ئۆزىڭىز توغرا دەپ

قارىغان نەرسىنى ئويلىشىڭىزنى ئۈمىد قىلىش، بىزنىڭ ئىنكاسىمىزنىڭ قانداق بولىدىغانلىقىدىن، قوشۇلماسلىقىمىزدىن ئەندىشە قىلماڭ. تېخىمۇ مۇھىمى، بىزنىڭ تەكلىپىڭىزنى قوبۇل قىلماسلىقىمىز تۈپەيلىدىن مۇرەسسە قىلىپ يۈرۈشتىن غەم يېمەڭ. شىركىتىمىزدە ھەممە ئادەم مۇرەسسە قىلىدۇ. بۇنى ئېغىر كۆرمىسىڭىزمۇ بولىدۇ.

غەربنىڭ ئىگىلىك باشقۇرۇش ساھەسىدىكىلەر تەرىپىدىن «زامانىۋى تەشكىللەش ماھىرى» دەپ نام بېرىلگەن سىلوننىڭ بۇ گېپى رەھبەرلەر، مۇتەخەسسىسلەرنىڭ ئويلىنىپ بېقىشىغا ئەرزىيدۇ. بۇ گەپ ماھىيەتتە دۇراكنى مۇستەقىل تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىشقا، رەھبەرلەرنىڭ تەدبىر بەلگىلىشىنى ئىلمىي ئاساس بىلەن تەمىنلەشكە، باشلىقنىڭ رايىغا بېقىپ ئىش قىلماسلىققا ئۈندەيدۇ.

مۇتەخەسسىسلەرنىڭ قارشى پىكىر بېرىشىگە، «قارشى مۇقام» تۈۋلىشىغا يول قويۇش ۋە ئۇنى ئاڭلاش لازىم. ئاقىللار ئۆمىكىنى ئېلىپ ئېيتساق، ئۇلار رەھبەرلەرنىڭ تەدبىر بەلگىلىشىگە ياردەملىشىدىغان مەسلىھەتچىلەر بولۇپ، كاتىپلارغا ئوخشىمايدۇ. مەسلىھەتچىلەرنى كاتىپلار بىلەن ئوخشاش، دەپ قاراش بەزى رەھبەرلەردىكى نۇقسان. كاتىپلار رەھبەرلەرنىڭ مۇددىئاسى بويىچە ئىش قىلىدىغان، ئىجرا قىلىدىغانلاردۇر، ئۇلارنىڭ رەھبەرلەرنىڭ مۇددىئاسىنى چۈشىنىشى ۋە ئىزچىللاشتۇرۇشىنىڭ ئۈزۈل - كېسىل ۋە توغرا بولۇشى، ئۇلارنىڭ خىزمىتىگە باھا بېرىشنىڭ ئاساسى قىلىنىدۇ. مەسلىھەتچىلەر بولسا، ئۇنىڭ ئەكسىچە مۇستەقىل ئىلمىي تەتقىقات ئېلىپ بېرىپ، رەھبەرلەرنىڭ تەدبىر بەلگىلىشى ئۈچۈن خىزمەت قىلىدۇ. قانچىلىك ئەقىل - پاراسەت كۆرسىتىشى ئۇلارنىڭ خىزمىتىنىڭ ياخشى - يامان بولۇشىغا باھا بېرىشنىڭ ئۆلچىمى بولىدۇ.

ئاقىل مەسلىھەتچىلەر مۇستەقىل كۆز قاراشقا ئىگە بولمىسا، گەپنى ئۇدۇل قىلىشقا جۈرئەت قىلالمىسا، ئۇلارنى ياخشى مەسلىھەتچى دېگىلى بولمايدۇ. ئاقىل مەسلىھەتچىلەرنىڭ پىكىرىنى رەھبەر بولغۇچى قوبۇل قىلمىسىمۇ بولىدۇ، ئەمما ئۇ پىكىرلەر رەھبەرلەرنىڭ تەدبىر بەلگىلىشىدە زور ئەھمىيەتكە ئىگە. ئەگەر ئاقىللارنىڭ پىكىرىنىڭ ئۈچتىن

بىر قىسمى قوبۇل قىلىنغان تەقدىردە، ئۇلارنى يارامىلىق ئاقىللار دەپ قاراشقا بولىدۇ، ئۇلارنىڭ پىكرىنىڭ يېرىمى قوبۇل قىلىنسا، ئۇلارنى ياخشى ئاقىللار دەپ قاراشقا بولىدۇ. ئۇلارنىڭ پىكرىنىڭ ھەممىسى قوبۇل قىلىنىدىغان بولسا، ئۇنداقتا، ئاقىللارنى ئۆز دائىرىسىدىن ھالقىپ كەتتى دېمىگەن تەقدىردىمۇ، رەھبەرنى سەۋىيىسى يوق رەھبەر دېيىش كېرەك. ئەگەر ئاقىللارنىڭ پىكرىنىڭ ھەممىسى قوبۇل قىلىنمىغان بولسا، بۇ ئاقىللار بىلەن رەھبەرنىڭ ئويىنىڭ بىر يەردىن چىقمىغانلىقىنى كۆرسىتىدۇ. گەرچە بۇ ئاقىللارنى سەۋىيىسى يوق، دېگىلى بولمىسىمۇ، لېكىن بۇ ھال ئۇلارنىڭ لاياقەتسىز ئاقىللار ئىكەنلىكىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ. شۇڭا ئۇلارنى ئالماشتۇرۇۋېتىش لازىم.

ئۇنىڭدىن باشقا، رەھبەرلەر ئۆزىنىڭ رەھبەرلىك مەسئۇلىيىتىنى مەڭگۈ ئەستىن چىقارماسلىقى لازىم. ئۇنى قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ئىشى، دېيىشكە بولمايدۇ. قول ئاستىدىكىلەرمۇ ئىجتىمائىي رېئاللىقتا ياشاۋاتقاچقا، ئۇلارنىڭ سەۋىيىسىمۇ ئوخشاش بولمايدۇ. گەپنى ئۇدۇل قىلىشقا جۈرئەت قىلىدىغانلارمۇ، رەھبەرلەرنىڭ مۇددىئاسى بويىچە ئىش كۆرۈشنى ياخشى كۆرىدىغانلارمۇ بولىدۇ. گەپنى ئۇدۇل قىلىدىغانلار ئارىسىدىمۇ توغرا سۆزلەيدىغىنى، خاتا سۆزلەيدىغىنى بولىدۇ. شۇڭا ھەممە ئىشتا قول ئاستىدىكىلەرگە يۆلىنىۋالىدىغان رەھبەرنى ياخشى رەھبەر دېگىلى بولمايدۇ. يېنىكرەك ئېيتقاندىمۇ، مەسئۇلىيەتسىز رەھبەر دېيىشكە بولىدۇ. قول ئاستىدىكىلەرگە يۆلىنىۋېلىشنى چەكلەشنىڭ ئەڭ ياخشى چارىسى — ھەر ساھەدىكى مۇتەخەسسىسلەرنىڭ پىكرىنى تولۇق ئېلىشتىن ئىبارەت.

سېلىشتۇرغاندىلا، پەرقلەندۈرگىلى بولىدۇ. مۇتەخەسسىسلەرنىڭ پىكرىنىڭ كۆپ بولۇپ كېتىشىدىن قورقماسلىق لازىم. مۇھىمى رەھبەر بولغۇچى تەكلىپلەرنىڭ قىممىتى بار - يوقلۇقى، قوبۇل قىلىشقا بولىدىغان - بولمايدىغانلىقىنى جەزملەشتۈرۈشى لازىم. يەنە بىر ئۈنۈملۈك چارە شۇكى، گەپنى ئۇدۇل قىلىشقا جۈرئەت قىلىدىغان، دەسلەپكى پىكرى قوبۇل قىلىنمىغان، ئەمەلىيەت ئۇنىڭ پىكرىنىڭ توغرىلىقىنى ئىسپاتلىغان مۇتەخەسسىسلەرنى ئەتىۋارلاپ ئىشلىتىش لازىم.

ئۇنىڭدىن باشقا، رەھبەرلەرنىڭ ئىلمىي تەدبىر بەلگىلىشى ئۈچۈن سەمىمىي سادىقلىق بىلەن كۈچ چىقارغان رەھبەرنىڭ ئەتراپىغا زىچ ئۇيۇشقانلارنىڭ رولىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇش لازىم. بۇ يەنە كېلىپ رەھبەرنىڭ ئادەم ئىشلىتىش سەنئىتىگە چېتىلىدۇ. ئادەتتىكىچە ئېيتقاندا رەھبەر بولغۇچى ئاقىللار بىلەن بولغان مۇناسىۋەتنى ياخشى بىر تەرەپ قىلىشى، تۆۋەندىكى بىرنەچچە جەھەتكە ئالاھىدە دىققەت قىلىش لازىم:

1. قول ئاستىدىكىلەرگە كۆڭۈل بۆلۈش، ئۇلارنى ھۆرمەت قىلىش ۋە چۈشىنىش لازىم

قول ئاستىدىكىلەرگە كۆڭۈل بۆلۈش، ئۇلارنى ھۆرمەت قىلىش ۋە چۈشىنىش ھەم ئۇلارنىڭ ئۆسۈپ يېتىلىشى، تەرەققىي قىلىشىغا پۇرسەت يارىتىپ بېرىش لازىم. بۇنداق قىلغاندا ئۇلار قىلغان ياخشىلىقىڭىزنى ئەستىن چىقارمايدۇ، سىز ئۈچۈن بارلىقىنى بېغىشلاشتىن يانمايدۇ.

ئادەم تەربىيىلەشكە شارائىت ھازىرلاپ بېرىشنى شىركەت ئىگىلىكىنىڭ تۈپ ئىدىيىسى قىلىشتا، سۇڭشىيا شىركىتى «مەھسۇلات يارىتىدىغان ئادەم» نى تەربىيىلەش، چېنىقتۇرۇش ۋە ئىشلىتىشكە ئەھمىيەت بەرگەن. شىركەت «چېنىقتۇرۇش ۋە كەسپىي تەرەققىيات» نى فاڭجېن قىلىپ، شىركەتتىكى 200 مىڭدىن ئارتۇق خىزمەتچىنىڭ ھەر بىرىنى ئۇزاق ۋاقىت تەربىيىلىگەن. ئاساسىي قاتلام ئورۇنلارنىڭ مەسئۇللىرىغا تېخىمۇ قاتتىق تەلەپ قويغان، ھەر 6 ئايدا بىر قېتىم ئىمتىھان ئالغان. شىركەت خىزمەتچىلىرىنى تەربىيىلەش ئارقىلىق، يۇقىرى ئىقتىدارلىق ئىشچىلارنى يېتىشتۈرۈپ قالماستىن، ئەمەلىي خىزمەت قابىلىيىتىگە، مول ئىشلەپچىقىرىش، سېتىش تەجرىبىسىگە ئىگە ئىختىساس ئىگىلىرىنى يېتىشتۈرۈپ چىققان. بۇ ئىختىساس ئىگىلىرى كارخانىنىڭ ئۈزلۈكسىز تەرەققىي قىلىشىدىكى ھەرىكەتلەندۈرگۈچى كۈچكە ئايلانغان. كارخانىنىڭ تەرەققىياتى نورمال ئەھۋالدىمۇ شۇنداق بولغان، شىركەت دۇنيا ئىقتىسادى چېكىنگەن، تىجارەت تەسىرىگە ئۇچرىغان ئەھۋالدىمۇ خىزمەتچىلەرنى تەربىيىلەشكە ئىنتايىن ئەھمىيەت بەرگەن. مەسىلەن، سۇڭشىيا گۇرۇھىنىڭ سىنگاپوردا ئاچقان

شۆبە شىركىتىنىڭ سېتىش مىقدارى بىر مەھەل چۈشۈپ كەتكەن. ئىشلەپچىقىرىش كۆرسەتكۈچى قىسقارتىلغان بولسىمۇ، ئەمما ئۇلار ئىشچىلارنى قىسقارتمىغان، ئەكسىچە 300 مىڭ يېن سەرپ قىلىپ 1300 ئىشچىنى ئۈنىۋېرسال تەربىيىلىگەن ۋە كەسپىي جەھەتتىن يېتىشتۈرگەن، بۇنىڭ بىلەن ئىشچىلارنىڭ ئىشلەپچىقىرىش، تېخنىكا سەۋىيىسى ئۆسۈپلا قالماستىن خىزمەتچىلەر شىركەتنىڭ قىيىن ۋاقىتتا ئىشچىلار بىلەن تەقدىرداش بولغانلىقىنى شىركەت بىلەن خىزمەتچىلەرنىڭ مۇناسىۋىتىنىڭ يېقىنلاشقانلىقىنى ھېس قىلغان.

شۇڭا سۇڭشىيا شىركىتى ئادەتتىكى، ئاددىي كىشىلەردىن پايدىلىنىپ زور نەتىجە قازانغانلىقىدىن پەخىرلىنىدۇ. سۇڭشىيا شىركىتى ئاتاقلىق ئۇنىۋېرسىتېتلاردىن ئىختىساس ئىگىلىرىنى تاللىمىغان، بەلكى شىركەتنىڭ ئىچكى قىسمىدىكى خىزمەتچىلەر ئارىسىدىن ئىختىساس ئىگىلىرىنى بايقاش، ئىشلىتىشكە ئەھمىيەت بەرگەن. ئىشلىتىش جەريانىدا ئەمەلىي خىزمەت ئىقتىدارى ۋە نەتىجىسى بارلارنى ئىشقا قويغان. ئۇلار نۇرغۇن ياشنى بىۋاسىتە مۇھىم خىزمەت ئورنىغا ئۆستۈرگەن. ئالايلۇق، 1986 - يىلى نامى چىقمىغان شەن شاجۇنيانى سۇڭشىيا شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورلىقىغا تەيىنلەپ، كۆيۈغلى سۇڭشىيا جىڭجىنى باش دىرېكتورلۇقتىن قالدۇرۇپ، باش لىدىرلىققا تەيىنلىگەن. بۇ قېتىمقى كادىرلارنى ئورۇنلاشتۇرۇش كىشىلەرنى ھەيران قالدۇرغان. چۈنكى شەن شاجۇنيا سۇڭشىيا شىركىتى بىلەن ھېچقانداق قانداشلىق مۇناسىۋىتى يوق ياشلا كىشى ئىدى. شەن شاجۇنيا باش دىرېكتور بولغاندىن كېيىن، دۇنيا بازىرىنىڭ ئۆزگىرىش ئەھۋالى ۋە ئائىلە ئېلېكتر سايمانلىرىنىڭ تەرەققىيات يۈزلىنىشىگە ئاساسەن، شىركەتنىڭ ئەسلىدىكى تۈزۈلمىسىنى كەسكىنلىك بىلەن ئۆزگەرتىپ، بىر خىللا ئائىلە ئېلېكتر سايمانلىرىنى ئىشلەپچىقىرىشنى ئېلېكترونلۇق پەن - تېخنىكا مەھسۇلاتلىرى قاتارلىق كۆپ خىل مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىش تۈزۈلمىسىگە كېڭەيتكەن، بۇنىڭ بىلەن شىركەتنىڭ سېتىش مىقدارى يىلمۇ يىل ئېشىپ، سۇڭشىيا ئېلېكتر شىركىتىنىڭ يېڭى تەرەققىيات دەۋرى — «سەنشىيا» دەۋرى ۋۇجۇدقا كەلگەن. شۇنداقلا سۇڭشىيا ئېلېكتر

شىركىتىنىڭ 21 ـ ئەسىرگە قەدەم بېسىشىغا ئاساس سېلىنغان.

كارخانا باشقۇرغۇچىلار خىزمەتچىلەرنى يېتەكلەشكە ماھىر بولۇشى، ئادەم باشقۇرۇشنى ئالدىنقى ئورۇنغا قويۇشى، كاپىتال تەرەپ ئىشچىلارنى ئاددىي ھالدا ئەمگەك كۈچىنى ساتقۇچىلار، دەپ قارىماسلىقى بەلكى ئورتاق نىشانغا يېتىشتىكى ئىش تەقسىماتى ئوخشاش بولمىغان ھەمكارلاشقۇچى دەپ قارىشى، ئۇلارنى شىركەتنىڭ خىزمىتىگە ۋە زور تەدبىر بەلگىلىشىگە قاتناشتۇرۇشى، ئۇلارنىڭ غۇرۇرىغا ھۆرمەت قىلىشى لازىم. شۇنداق قىلغاندىلا، ئەمگەكچىلەر بىلەن كاپىتال تەرەپ شىركەتنىڭ مەنپەئىتىنى قوغداشتا ئورتاق تونۇشقا ئىگە بولىدۇ.

بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈشكە بولىدۇكى، رەھبەر بولغۇچى قول ئاستىدىكىلەرگە ھەقىقىي كۆڭۈل بۆلسە، ئۇلارنى ھۆرمەت قىلسا، چۈشەنسە ھەم ئۇلارغا ئۆسۈپ يېتىلىش پۇرسىتى بەرسە، ئۇنىڭ بەدىلىگە قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ساداقىتىگە ئېرىشەلەيدۇ.

2. ئىش تەقسىم قىلىپ ھوقۇق بېرىش، ئادەم ئىشلەتكەندە گۇمانلانماسلىق لازىم

ئىش تەقسىم قىلىپ ھوقۇق بېرىش، چوڭ ھوقۇقنى مەركەزلەشتۈرۈش، كىچىك ھوقۇقنى تارقاقلاشتۇرۇش، ۋەزىپە، ھوقۇق، مەسئۇلىيەت، نىشاندىن ئىبارەت تۆت جەھەتنى بىر گەۋدىلەشتۈرۈپ، ئۇنى مۇۋاپىق كېلىدىغان ھەر دەرىجىلىك مەسئۇللارغا بېرىش، ئادەم ئىشلىتىشنىڭ ئېپى. ھەممە ئىشنى ئۆزى قول سېلىپ ئىشلەش، ھەممە ئىشقا چات كىرىۋېلىش فېئودالىزم دەۋرىدىكى رەھبەرلىك قىلغۇچىلارنىڭ ئۇسۇلى بولۇپ، ھازىرقى جەمئىيەتكە مۇۋاپىق كەلمەيدۇ. ئادەم ئىشلەتكەندە مەسئۇلىيەتنى ئايدىڭلاشتۇرۇپ، ھوقۇق بېرىش لازىم.

باشقۇرۇش ساھەسىدىكىلەرنىڭ: «مەسئۇلىيەت بولۇپ، ھوقۇقى بولمىسا، تىرىك تۇرۇپ دوزاققا كىرىپ قالغانغا ئوخشايدۇ» دېگەن سۆزى بار. ھوقۇقنى، مەسئۇلىيەتنى ئۈستىگە ئېلىشقا جۈرئەت قىلغان كىشىگە بەرگەندە، ھەم ئۇنىڭ ئىقتىدارىنى يېتىلدۈرگىلى، ھەم باشقۇرۇش ئۈنۈمىـ

نى ئۆستۈرگىلى بولىدۇ. غەربنىڭ باشقۇرۇش ئىلمىي مۇتەخەسسىسى كانىچ مۇنداق دېگەنىدى: «بىر ئادەم باشقىلارنى بىرەر ئىشنى قىلىشىپ بېرىشكە تەكلىپ قىلىپ ئېرىشكەن ئۈنۈم ئۆزى يالغۇز ئىشلىگەنگە قارىغاندا ياخشى بولغانلىقىنى ھېس قىلغاندا، ئۇ ئادەم تۇرمۇشتا بىر قەدەم ئىلگىرىلىگەن بولىدۇ».

ئادەم ئىشلەتكەندە گۇمانلانماسلىق، گۇمانلانغان ئادەمنى ئىشلەتمەسلىك لازىم. قول ئاستىدىكىلەرگە تولۇق ئىشىنىش، ئۇلارنىڭ يۈرەكلىك ئىشلىشىگە يول قويۇش، ئىشەنمىگەنلەرنى ئىشلەتمەسلىك، ئىشلەتكەنلەرگە ئىشىنىش لازىم. قابىلىيىتى ئۆزىدىن كۈچلۈكلەرگە ھەسەت قىلماسلىق، ئۇلارنىڭ ئۆزىدىن ئېشىپ كېتىشىدىن قورقماسلىق لازىم. نۇرغۇن رەھبەر قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ئۆزىدىن پاراسەتلىك، قابىلىيەتلىك بولۇشىدىن ئەندىشە قىلىپ، تولۇق ئىشەنچ قىلالمايدۇ، بۇ تولىمۇ ئەخمەقلىق. كارنېگ پولات تاۋلاش، پولات ئىشلەپچىقىرىش ھۈنەر ـ سەنئىتى لىنىيىسى قاتارلىقلارنى ئانچە بىلمەيتتى، ئەمما ئۇنىڭ قول ئاستىدا 300 نەپەر قابىلىيەتلىك ئادەم بار ئىدى. كارنېگنىڭ ئىقتىدارى ئادەم ئىشلىتىشكە ماھىر بولغانلىقىدا، ياخشى ئىشلەتكەنلىكىدە ئىپادىلىنىدۇ. ئۇنىڭ ئىشلىرىنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك بولغانلىقى، ئامېرىكىدا پولات ـ تۆمۈر پادىشاھى دەپ نام ئالغانلىقىنىڭ سەۋەبى ئۇنىڭ ئۆزىدىن قابىلىيەتلىك كىشىلەرنى ئۆز ئەتراپىغا ئۇيۇشتۇرالىغانلىقىدا. ئەكسىچە، ئامېرىكىنىڭ ئاپتوموبىل پادىشاھى دەپ نام ئالغان ھېللىر فورد ھەم ئۇنىڭ نەۋرىسى فورد III ئىشلىرى تەرەققىي قىلىپ يۇقىرى پەللىگە چىققاندا، كاجلىق قىلىپ ئۆز گېپىنى يورغىلىتىدىغان، ھەسەتخورلۇق قىلىدىغان بولۇۋالغان، قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ئۆزىدىن ئېشىپ كېتىشىگە يول قويمىغان. باشقىلارنىڭ ئۆزىدىن ئېشىپ كەتكەنلىكىنى سەزگەن ھامان ھېچنېمىگە قارىماي، ئۇلارنى ـ ئۇلارنىڭ شىركەت ئۈچۈن قانچىلىك تۆھپە قوشقىنىدىن قەتئىينەزەر خىزمەتتىن چىقىرىۋەتكەن. مۇشۇنداق بىرقاتار ئىشلار ۋەجىدىن ئۇنىڭ ئىشلىرى ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىغان. ھازىر فورد ئاپتوموبىل شىركىتىنىڭ بۇرۇنقىدەك نوپۇزى قالمىدى. شۇنىڭ بىلەن 63 ياشقا كىرگەن فورد III

دەرت ـ ئەلمنى ئىچىگە يۇتۇپ، فورد ئاپتوموبىل شىركىتى مۇدىرىيەت
ئىدارىسىنىڭ رەئىسلىك ۋەزىپىسىدىن ئىستىپا بەرگەنلىكىنى جاكارلىدى ۋە
35 يىل تۇتۇپ كەلگەن ئىگىلىك باشقۇرۇش هوقۇقىنى فورد جەمەتىدىن
بولمىغان فىلىپ كاۋىلغا بېرىپ، ئۇنىڭ شىركەتنى ئاقىللار ئۆمىكى تەش-
كىللەپ، مۇتەخەسسىسلەر گۇرۇھــى رەھبەرلــىكىدىكــى تۈزۈلمە ئارقى-
لــىق باشقۇرۇشقــا ئۆتكۈزۈپ بەردى. بۇ تەدبىر بىلەن «مىڭ يىللىق
فورد پادىشاھلىقى» نىڭ ئۇزۇل ـ كېسىل ئاخىرلاشقانلىقى جاكارلاندى.
بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، رەھبەرلەر قول ئاستىدىكىلەر
بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىنى ماسلاشتۇرۇشى هوقۇقنى تۆۋەنگە بېرىشكە
ماهىر بولۇشى، ئىشلەتكەن ئادىمىدىن گۇمانلانماسلىقى لازىم.

3. رەھبەرلىك قىلغۇچى كەڭ قورساق بولۇشى لازىم

كۆڭلى ـ كۆكسى كەڭ بولۇش زامانىۋى رەھبەرلەر، كارخانىچىلار
هازىرلاشقا تېگىشلىك پەزىلەت. ئىجتىمائىي پسىخولوگىيە ئىلمىدە كەڭ
قورساق بولۇش ـ ئەيىبلەش، جازالاش هوقۇقى بار تۇرۇقلۇق ئەيىبلە-
مەسلىك، جازالىماسلىق، ئۆچ ئېلىشقا هوقۇقى بار تۇرۇقلۇق ئۆچ ئالماس-
لىقتەك ئەخلاق پسىخولوگىيە قۇرۇلمىسى دەپ قارىلىدۇ. كەڭ قورساق
بولۇش ئالدى بىلەن قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ئۆزىدىن نارازى بولۇشىغا
تاقەت قىلالايدىغان بولۇشتا ئىپادىلىنىدۇ. سەلبىي جەھەتتىن ئېيتقاندا،
ھەرقانداق ۋاقىتتا، ھەرقانداق جايدا زىددىيەت بولۇپ تۇرىدۇ. سىز
رەھبەرلىك خىزمىتىدە ھەرقانچە قالتىس نەتىجە ياراتسىڭىزمۇ، خىزمىتىڭىز-
دىن رازى بولمايدىغانلار ھامان چىقىپ تۇرىدۇ. «نەتىجە يارىتاي دېسىڭىز،
باشقىلارنىڭ تاپا ـ تەنىسىگە بەرداشلىق بېرىشىڭىز كېرەك». ئەگەر بۇ
گەپنىڭ راستلىقىغا ئىشەنمىسىڭىز، مۇشۇ گەپ بويىچە ئىش كۆرمىسىڭىز،
ئۇنداقتا، مەڭگۈ ھەقىقىي رەھبەر بولالمايسىز. ئىجابىي جەھەتتىن ئېيتقاندا،
تاپا ـ تەنە، ئاغرىنىشنىڭ ياخشى تەرىپىمۇ بار. يەنى قول ئاستىڭىزدىكى-
لەرنىڭ گېپىدىن نۇرغۇن ئۇچۇرغا ئىگە بولالايسىز، نۇرغۇن نەرسىلەرنى
ئايدىڭلاشتۇرۇۋالالايسىز. ئۆزىڭىزنىڭ يېتەرسىز جايلىرىنى بىلىۋېلىپ، تو-

زىتەلەيسىز، شۇنىڭ بىلەن بىللە، بۇ قول ئاستىڭىزدىكىلەرنى تېخىمۇ
چۈشىنىشىڭىزگە، ئۇلارنى ئۆزىڭىز ئۈچۈن ئىشلەيدىغان قىلىشىڭىزغا پايدى-
لىق. ئامېرىكىنىڭ «كارخانا خادىملىرىنى باشقۇرۇشقا دائىر 24 ماددا» دا:
«ئېسىڭىزدە بولسۇن، نارازىلىق بولمىسا، تۈزىتىشمۇ بولمايدۇ» دېيىلگەن.
شۇڭا، شۇنى ئەستە تۇتۇڭكى، قول ئاستىڭىزدىكىلەرنىڭ بۇرۇختۇم بولۇپ
سۈكۈت قىلغىنى مەغلۇپ بولغانلىقىڭىزدۇر.

رەھبەرلەرنىڭ كەڭ قورساق بولۇشى قول ئاستىدىكىلەرنىڭ يېتەر-
سىزلىكى ۋە خاتالىقىغا سەۋر ـ تاقەت قىلىشتا ئىپادىلىنىدۇ. ئېگىز چوققا
بولغان ئىكەن، ھامان چوڭقۇر ھاڭمۇ بولىدۇ. ئادەم قانچە ئىقتىدارلىق
بولغانسېرى، كەمچىلىكىمۇ تولا ھاللاردا ئىنتايىن گەۋدىلىك بولىدۇ. ئادەم
ئىشلىتىشتە ئۇنىڭ مۇكەممەل بولۇشىنى ئەمەس، بەلكى ئۇنىڭ ئارتۇقچىلى-
قىنى ئاساس قىلىش لازىم.

ئامېرىكىدىكى بەزى چوڭ شىركەتلەرنىڭ رەھبەرلىرى قول ئاستىدى-
كىلەرنىڭ يېتەرسىزلىكى ۋە كەمچىلىكلىرىگە سەۋر ـ تاقەت قىلىپلا قالماي،
يەنە قول ئاستىدىكىلەرنى «ئورۇنلۇق خاتالىق» ئۆتكۈزۈپ تۇرۇشقا رىغبەت-
لەندۈرىدۇ. ئورۇنلۇق خاتالىق ئۆتكۈزمىگەنلەرنى قارشى ئالمايدۇ. بۇ
بىزنىڭ ئەنئەنىۋى قارىشىمىز بىلەن تۈپتىن ئوخشىمايدۇ. ئورۇنلۇق خاتالىق
دېگەن نېمە؟ ئورۇنلۇق خاتالىق دېگىنىمىز ـ خىزمەتتە، بولۇپمۇ رىقابەت
كەسكىن بولۇۋاتقان «ئىقتىسادىي جەڭ» دە، خەۋپ ـ خەتىرى بار
تىجارەت تەدبىرلىرىنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، باتۇرلۇق بىلەن يول ئېچىپ،
خەتەرگە تەۋەككۇل قىلغانلار، رەقىبى بىر قەدەر كۈچلۈك بولغانلىقى،
شارائىت ناچار بولغانلىقى ياكى قارشى تەرەپ ئوبدان ماسلاشمىغانلىقى،
ۋەدىسىدە تۇرمىغانلىقى سەۋەبلىك كۆرۈلگەن خاتالىق ۋە مەسىلىلەرنى
كۆرسىتىدۇ. قانۇننى بىلىپ تۇرۇپ قانۇنغا خىلاپلىق قىلىش، ئۆزى
بىلگەنچە ئىش قىلىش بۇنىڭ سىرتىدا.

مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كارخانىچىلار تەكلىپ قىلىنغان خادىم خىز-
مەتكە تەكلىپ قىلىنغان بىر يىل ئىچىدە «ئورۇنلۇق خاتالىق» ئۆتكۈزمە-
گەن بولسا، بۇ خادىمنى ئىجاتچانلىقى، رىقابەت كۈچى يېتەرسىز، مۇتە-

ئەسسىپ، پسىخولوگىيىلىك ساپاسى، خىزمەت ئىقتىدارىدا مەسىلە بار، دەپ قارايدۇ. خەۋپ ـ خەتەرگە تەۋەككۇل قىلالمايدىغان تىجارەتچىنىڭ رىقابەتتە قولدىن بېرىپ قويىدىغان پۇرسىتى ئېرىشكەن پۇرسەتتىن كۆپ بولىدۇ. خەۋپ ـ خەتەر چوڭ بولغانسېرى، ئۈمىدمۇ چوڭ بولىدۇ، ئېرىشىدىغان پايدىمۇ كۆپ بولىدۇ. بۇنداق ئىلگىرىلەشكە ئىلھام بېرىدىغان، مەغلۇپ بولۇشتىن قورقمايدىغان خىزمەت ئۇسۇلى بىزنىڭ ھەم مۇكەممەل، ھەم ياخشى بولۇشنى تەلەپ قىلىدىغان، خاسلىقتا، ئالاھىدىلىككە سەل قارايدىغان كالتا پەملىك تەپەككۇرىمىز بىلەن تۈپتىن ئوخشىمايدۇ.

بىز نەزەرىيە جەھەتتە «مەغلۇبىيەت ـ مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئانىسى» ئىكەنلىكىنى ئاسانلا ئېتىراپ قىلىمىز، لېكىن ئەمەلىيەتتە ھەمىشە مەغلۇپ بولۇشتىن ئۆزىمىزنى قاچۇرىمىز. خاتالىقتا سۈكۈت قىلالمايمىز ھەتتا ئازغىنە سەۋەنلىك ئۆتكۈزگەنلەرنى مەڭگۈ كەچۈرمەيمىز.

ئورۇنلۇق مەغلۇپ بولۇشنى تەشەببۇس قىلىشنىڭ زامانىۋى كارخانا باشقۇرۇشتا نۇرغۇن پايدىسى بار:

1. رەھبەرلىك قىلغۇچى ئورۇنلۇق مەغلۇبىيەت، خاتالىقنىڭ كۆرۈلۈشىگە يول قويۇشى لازىم. قول ئاستىغىزدىكىلەر ئۇنى «چوڭ ئۆتكەل» دەپ قارايدۇ. لېكىن رەھبەرلەر شۇ ئارقىلىق نوپۇزىنى تىكلىيەلەيدۇ.

2. رەھبەرلىك قىلغۇچى قول ئاستىدىكىلەرنىڭ، ئاقىللارنىڭ خاتالىقى ۋە سەۋەنلىكىگە ئېسىلىۋالماستىن، ئۇلارغا مۇۋاپىق ئىلھام بېرىپ تۇرغاندا، ئازادە، خۇشال ـ خورام بولغان مۇھىت يارىتىلىپلا قالماستىن، قول ئاستىدىكىلەرنىڭ تەشەببۇسكارلىقى ۋە شۇ ئورۇننىڭ ئىشلىرىغا قاتنىشىش ئېڭى كۈرۈنەرلىك كۈچىيىدۇ.

3. ئوڭۇشسىزلىق كۆرۈلگەندە ھودۇقمىغان، يوشۇرمىغان، قانات ئاستىغا ئېلىشنى تەلەپ قىلمىغاندىلا، ئوڭۇشسىزلىقنىڭ سەۋەبىنى تېپىپ چىققىلى بولىدۇ. بۇنداق قىلىش مەسىلىنى ھەل قىلىشقا پايدىلىق.

4. كىشىلەر خاتالىقتا، ئوڭۇشسىزلىقتا توغرا مۇئامىلە قىلالىسا، ساۋاق ئالسا، بىرەر كىشى خاتالىق ئۆتكۈزگەندە كۆپچىلىك تەڭ ياردەم بەرسە،

بىرەر كىشىنىڭ ساۋىقىنى كۆپچىلىك تەڭ قوبۇل قىلسا، كىشىلەر ئارىسىدىكى مۇناسىۋەتتە ياخشى مۇھىت يارىتىقىلى بولىدۇ. خاتالىق، ئوڭۇشسىزلىقنىڭ كۆرۈلۈشىگە يول قويمىغاندا، گەپنى ئۇدۇل قىلىشقا، ئىشلەشكە جۈرئەت قىلالايدىغان ھەم ئىشلىيەلەيدىغان كىشىلەرنىڭ ئوتتۇرىغا چىقىشى ناتايىن. بۇ رەھبەرلەر ئۈچۈن ئىنتايىن مۇھىم. شۇڭا رەھبەرلەر سەۋر ـ تاقەتلىك بولۇشى، كىشىلەرگە كەڭ قورساق بولۇشى لازىم. بۇ رەھبەرلەر قول ئاستىدىكىلەر، ئاقىل مۇتەخەسسىسلەر بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىنى بىر تەرەپ قىلىشتا كەم بولسا بولمايدىغان پەزىلەت.

شىردۇن ئىختىساسلىق كىشىلەرنى ياخشى تاللىغان، ياخشى ئىشلەتكەن. شىردۇن ئاشخانىسىنىڭ نۇرغۇن يۇقىرى دەرىجىلىك خىزمەتچىلىرى ئاساسىي قاتلامدىن تەدرىجىي ئۆسكەن. بۇ كىشىلەرنىڭ تەجرىبىسى مول بولغانلىقتىن، ئىگىلىكىنى ناھايىتى ياخشى باشقۇرغان. شىردۇن ئۆستۈرگەن ئادىمىگە تولىمۇ ئىشەنگەن، ئۇلارنىڭ ئۆز خىزمەت دائىرىسىدە ئەقىل ـ پاراستىنى ئىشلىتىپ، يۈرەكلىك، مەسئۇلىيەتچان ئىشلىشىگە يول قويغان. ئەگەر ئۇلار خاتالىق ئۆتكۈزسە، ئۆزىنى يالغۇز ئىشخانىسىغا چاقىرتىپ، ئالدى بىلەن ئىلھام بەرگەن ۋە ئۇنىڭغا: ـــ ئەينى يىللاردا مەنمۇ خىزمەتتە چوڭ خاتالىق ئۆتكۈزگەن، سېنىڭ بۇ خاتالىقىڭ ئانچە چوڭ گەپ ئەمەس، خىزمەت ئىشلىگەن ئادەم خاتالىق ئۆتكۈزمەي قالمايدۇ، ـــ دەپ تەسەللىي بەرگەن. ئاندىن ئۇنىڭ خاتالىقىنىڭ سەۋەبىنى تەتقىق قىلىشقا ياردەم بەرگەن ۋە ئۇنىڭ بىلەن مەسىلىنى ھەل قىلىشنىڭ چارىسىنى مۇھاكىمە قىلغان. ئۇنىڭ قول ئاستىدىكىلەرنىڭ خاتالىقىغا كەڭ قورساق بولالىغانلىقىدىكى سەۋەب شۇكى، ئۇ: كارخانىنىڭ يۇقىرى قاتلام رەھبىرى، بولۇپمۇ باش لىدىرى ۋە مۇدىرىيەتنىڭ تەدبىرلىرى توغرا بولسىلا، خىزمەتچى خادىملار ئازراق خاتالىق ئۆتكۈزسە، چوڭ ئىشلارغا تەسىر كۆرسىتەلمەيدۇ دەپ قارىغان.

ئۇنىڭ ئەكسىچە، قول ئاستىدىكىلەرنى ئەيىبلىگەندە، بىر قىسىم كىشىلەرنىڭ خىزمەت ئاكتىپلىقىغا بەرھەم بېرىلىدۇ ـــ دە، كارخانىنىڭ ئاساسىي تەۋرەپ قالىدۇ. شىردۇننىڭ مەسىلە ھەل قىلىش پرىنسىپى توغرا

بولغانلىقى ئۈچۈن، بارلىق باشقۇرغۇچى خادىملار ئۇنىڭ ئۈچۈن جان تىكىپ ئىشلىگەن، خىزمەتتە ئەستايىدىل بولغان. بۇ ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىنىڭ سىرى بولسا كېرەك.

4. قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ئەمگىكىنىڭ قىممىتىنى ئېتىراپ قىلىش لازىم

قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ئەمگىكىنىڭ قىممىتىنى ئېتىراپ قىلىش، ئۇلارغا مۇۋاپىق ھەق بېرىش، بايلىقتىن تەڭ بەھرىمەن بولۇش لازىم.

ئادەم بارلىق ھەرىكىتىدە ئۆز ئېھتىياجىنى قوغلىشىدۇ. قول ئاستىڭىزدىكىلەرمۇ رېئال تۇرمۇشتىكى كىشىلەر، ئۇلارنىڭ ھەرخىل ئېھتىياجى بولىدۇ، ئەلۋەتتە. بۇنداق ئېھتىياج ماددىي ئېھتىياجىنىمۇ ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. قول ئاستىڭىزدىكىلەر ئەقىل - پاراستىنى ئىشقا سېلىپ، تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىش ئارقىلىق سانلىق مەلۇماتلارنى قولغا كەلتۈرۈپ، تەدبىر بەلگىلىشىڭىزگە تۆھپە قوشقاندا، سىز ئۇلارنىڭ نەتىجىسىنى تولۇق مۇئەييەنلەشتۈرۈپ، ماختاپ، مۇۋاپىق ھەق بېرىشىڭىز لازىم.

چوڭ كارخانا خۇددى چوڭ ئائىلىگە ئوخشايدۇ. خىزمەتچى - خادىملار شۇ ئائىلىنىڭ بىر ئەزاسىدۇر. ئۇلارنىڭ ئائىلىسىگە قوشقان زور تۆھپىسى بەدىلىگە مەنپەئەتكە ئېرىشىشى ھەقلىق. ئۇنىڭ ئۈستىگە شىركەتنى بېقىۋاتقانلارمۇ دەل خىزمەتچى خادىملاردۇر. شۇڭا شىركەت ئۇلارغا تەشەككۇر ئېيتىشى لازىم. گەرچە خوجايىن ئۇچرايدىغان بېسىم بىرقەدەر چوڭ بولسىمۇ، لېكىن خوجايىن ئېرىشىدىغان نەپ خىزمەتچى خادىملارنىڭكىدىن ناھايىتى كۆپ بولىدۇ. شۇڭا ئۇلار خىزمەتچى خادىملار ئۈچۈن كۆپرەك باش قاتۇرۇشى، ئۇلارنى تېگىشلىك مەنپەئەتكە ئىگە قىلىشى لازىم. بۇنىڭدىن ھازىرقى زامان رەھبەرلەردە بولۇشقا تېگىشلىك يېڭى قاراشنى بىلىۋالغىلى بولىدۇ. يەنى سىز قول ئاستىڭىزدىكىلەرنى باقمىدىڭىز، ئەكسىچە قول ئاستىڭىزدىكىلەر، ئاقىل مۇتەخەسسىسلەر، خىزمەتچى خادىملار ئۆزىنىڭ جاپالىق ئەمگىكى ئارقىلىق سىزگە بايلىق يارىتىپ بېرىۋاتىدۇ! بۇ تونۇشتا بۇرۇلۇش ھاسىل قى-

لىشقا چېتىلىدىغان مەسىلە. نۇرغۇن كىشىنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى ئۇلارنىڭ كىشىلەرنى چۈشەنگەنلىكى، ئۇلارنى ئەتىۋارلاپ ئىشلەتكەنلىكىنىڭ نەتىجىسىدۇر. شۇڭلاشقا زامانىمىزدىكى بىرەر رەھبەرنىڭ قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ئاكتىپلىقىنى قوزغاش - قوزغىيالماسلىقى ئۇنىڭ قول ئاستىدىكىلەرگە مۇۋاپىق ھەق بېرىپ، بايلىقتىن تەڭ بەھرىمەن بولغان - بولمىغانلىقىغا باغلىق.

5. يۇمۇرلۇق سۆزلەرنى قىلىش لازىم

رەھبەرلىك قىلغۇچى ئۆزىنىڭ سۆز ماھارىتىنى ئۆستۈرۈشى، قىزىقارلىق، يۇمۇرلۇق سۆزلەرنى ئىشلىتىشكە ماھىر بولۇشى، قول ئاستىدىكىلەر بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىنى قويۇقلاشتۇرۇشى لازىم.

كىشىلەر بىلەن بولغان ئالاقىدە قىزىقارلىق، يۇمۇرلۇق سۆزلەرنى قىلىش ھەم كىشىلەرنى خۇشال قىلىدىغان، ھەم باشقىلارنى ئۆزىگە يېقىنلاشتۇرىدىغان مۇھىم پسىخولوگىيىلىك ئەخلاقتۇر. رەھبەر بولغان كىشى سۆز ماھارىتىگە دىققەت قىلىشى، قول ئاستىدىكىلەر بىلەن بولغان ئالاقىدە ئەركىن - ئازادە، ئىناق كەيپىياتنى ساقلىشى لازىم. شۇنداق قىلغاندىلا، تەسىر كۆرسىتىش كۈچىنى زور دەرىجىدە ئاشۇرغىلى بولىدۇ، ئۇنىڭدىن باشقا، «يۇمشاق سۆز تاشنىمۇ ئېرىتىپتۇ» دېگەندەك، قىزىقارلىق، يۇمۇرلۇق سۆزلەش كىشىلەر ئارىسىدىكى سۈركىلىش، ئارازلىقلارنى تۈگىتىپ، مۇناسىۋەتنى يېقىنلاشتۇرىدۇ.

6. نازارەت قىلىشنى خۇشاللىق بىلەن قوبۇل قىلىش لازىم

ياپونىيىدىكى «ئېسىل» ئېلېكتر ئۈسكۈنىلىرىنى سىناق قىلىش جەمئىيىتىنىڭ باشلىقى بېيتەن ئەپەندى باشقۇرغۇچى خادىملارنىڭ ئۆزىنى - ئۆزى چەكلەپ تۇرۇشى ئۈچۈن، بىر يۈرۈش «ئالتۇن بېلىق كۆلچىكى» شەكلىدىكى باشقۇرۇش ئۇسۇلىنى ئورناتقان. ئۇ بۇ باشقۇرۇش ئۇسۇلىنى ئىزاھلاپ مۇنداق دەيدۇ: «خىزمەتچى خادىملارنىڭ كۆزى روشەن، ئۇلار خوجايىننىڭ ھەربىر سۆز - ھەرىكىتىنى كۆرۈپ

تۇردۇ، ھوقۇقىدىن پايدىلىنىپ كۆمچىگە چوغ تارتقىنىنى بىلىپ قالسا، كۆزگە ئىلمايدۇ. مۇنداق ئەھۋالدا سەن يەنە ئۇلاردىن خىزمەتنى تىرىشىپ ئىشلەشنى، پاك - دىيانەتلىك بولۇشنى تەلەپ قىلالامسەن؟» بېلىق كۆلچىكى ئەينەكتىن ياسىلىدۇ، ئۇنى قايسى تەرەپتىن كۆزەتكەن، ئىچىدىكى نەرسىلەر ئېنىق كۆرۈنۈپ تۇرىدۇ. «ئالتۇن بېلىق كۆلچىكى» شەكلىدىكى باشقۇرۇش ئۇسۇلى ئوچۇق - ئاشكارا باشقۇرۇش دېگەنلىكتۇر. باشقۇرۇش ئۇسۇلى قانچىكى ئوچۇق - ئاشكارا بولغانسېرى، ئۆزىنىڭ سۆز - ھەرىكىتىنى ئاممىنىڭ نازارىتى ئاستىغا قويۇش لازىم. بۇنداق قىلغاندا باشقۇرغۇچىنىڭ ئىمتىيازغا ئىگە بولۇشنى ئۈنۈملۈك چەكلىگىلى، ئۆزىنى ئىدارە قىلىش مېخانىزمىنى كۈچەيتكىلى بولىدۇ. مەسىلەن، مەيداڭلاۋ شىركىتى بىر مەزگىل ئېغىر زىيان تارتقان، شىركەتنىڭ باش لىدېرى كىلوك شۆبە شىركەتلەرگە بېرىپ تەكشۈرگەن. تەكشۈرۈش داۋامىدا ئۇ شىركەتنىڭ فونكسىيىلىك تارماقلىرى دىرېكتورلىرىنىڭ يۆلەنچۈكلۈك ئورۇندۇقتا ئولتۇرۇۋېلىپ بۇيرۇقۋازلىق قىلىدىغانلىقىنى بايقىغان. شۇنىڭ بىلەن ئۇ مەيداڭلاۋ شىركىتىنىڭ ھەرقايسىسى تېز تاماقخانىلىرىنىڭ دىرېكتورلىرى ئولتۇرغان ئورۇندۇقنىڭ يۆلەنچۈكىنى كېسىۋېتىشنى بۇيرىغان. شۇنىڭ بىلەن دىرېكتورلار نەق مەيدانغا بېرىپ مەسىلىلەرنى تەكشۈرىدىغان، ھەل قىلىدىغان بولغان. بۇنىڭ بىلەن مەيداڭلاۋ شىركىتىنىڭ تىجارەت ئەھۋالىدا غايەت زور ئۆزگىرىش بولغان. چۈنكى خوجايىن بىلەن خىزمەتچى شىركەتنىڭ تەقدىرى ئۈستىدە بىرلىكتە باش قاتۇرۇپ، جاپا - ھالاۋەتتە بىللە بولغان، جىددىي ئەھۋالغا دۇچ كەلگەندە ھەمنەپەس بولغان.

7. پاك دىيانەتلىك، ئاددىي - ساددا بولۇش لازىم

پۇل تېپىپ باي بولۇپ، ئىگىلىك تىكلىگەندە، پۇلنىمۇ خەجلەش، ئەمما چىقىمنىمۇ تېجەش لازىم. ئىقتىسادچىل بولۇش - گۈزەل ئەخلاقىي پەزىلەت، باي بولۇشنىڭمۇ يولى. قورۇق قول ئىگىلىك تىكلەپ نەتىجە قازانغانلارنىڭ ھەممىسىدە مۇشۇنداق ئالاھىدىلىك بار. مۇتەخەسسىسلەر روكفېللېرنىڭ باي بولۇش دەستۇرىنى تەھلىل قىلغاندا، ئۇنىڭ ئىنچىكە

ھېسابات قىلىدىغانلىقىنى بايقىغان. 19 - ئەسىردە دۇنيادا نېفىتكە تايىنىپ بېيىغان مىڭلىغان كاتتا باي بار ئىدى، ئاخىرى روكفېللېرلا قېپقالدى. بۇنىڭدىن بىر ئادەمنىڭ نەتىجە قازىنىشىنىڭ تاسادىپىي بولمايدىغانلىقىنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ. رەھبەر بولغۇچى ئىگىلىك باشقۇرۇشتا تىرىشچان ھەم ئىقتىسادچىل بولسا، خىزمەتچىلەرنى كىرىمنى ئاشۇرۇپ چىقىمنى تېجەشكە يېتەكلەپ، تەننەرقنى تۆۋەنلەتكىلى، ئىقتىسادىي ئۈنۈمنى ئۆستۈرگىلى بولىدۇ. بىلىش كېرەككى، رەھبەر بولغۇچى ئۆزىنىڭ سۆز - ھەرىكىتى، مېڭىش تۇرۇشىنى كونترول قىلالايدىغان بولۇشى لازىم. چۈنكى ئۇ قول ئاستىدىكىلەرنىڭ دىققىتىنى تارتىدىغان مەركەز ۋە ئۆگىنىدىغان ئۈلگە.

رەھبەرنىڭ ساپاسى ۋە نەمۇنىلىك رولىدىن بارلىققا كەلگەن تەسىر كۆرسىتىش كۈچى قول ئاستىدىكىلەردە ئاڭلىق تۈردە ئۆز ئىختىيارلىقى بىلەن قايىل بولۇش، قول قويۇش تەسىرىنى پەيدا قىلىدۇ. باشقىلارغا كەڭ قوللۇق قىلىدىغان، ئۆزىگە قاتتىق تەلەپ قويىدىغان كىشى قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ھۆرمىتىگە ئىگە بولالايدۇ، ئۇلارنى قايىل قىلالايدۇ.

8. ئىقتىدارلىق ئادەم تاللاشتا ماھىر بولۇش لازىم

ئەگەر سىز ھەمكارلىشىش روھىنى تېخىمۇ چوڭقۇر چۈشەنمەكچى بولسىڭىز، يەنى كوللېكتىپنىڭ ئەقىل - پاراستىنىڭ غايەت زور ئۈنۈمىنى بىلمەكچى بولسىڭىز، پەسىل قۇشلىرىنىڭ «V» شەكلىنى چىقىرىپ ئۇچقىنىنى كۆزىتىڭ، ئۇلار كوللېكتىپنىڭ كۈچىنى مۇۋاپىق ئىشلىتىپ، ھاۋا ئېقىمىنىڭ بېسىمىنى ئازايتىدۇ، بىئولوگىيە ئالىملىرىنىڭ تەتقىق قىلىشىچە، «يول باشلىغۇچى» قۇش دۇچ كېلىدىغان بېسىم ئەڭ چوڭ بولىدىكەن، شۇڭا قۇشلار نۆۋەتلىشىپ يول باشلايدىكەن، بىرسى ھېرىپ قالسا يەنە بىرسى يول باشلايدىكەن. كوللېكتىپ ئۇچقاندا، يالغۇز ئۇچقانغا قارىغاندا 72% يىراققا ئۇچقىلى بولىدىكەن.

ئامېرىكا پولات - تۆمۈر شىركىتىنىڭ پىشۋاسى كارنېگ ماھىر «يول باشلىغۇچى». ئۇنىڭ غايەت زور بايلىقى كوللېكتىپنىڭ ئەقىل - پاراستى بەدىلىگە كەلگەن. گەرچە ئۇ دۇنيا بويىچە ئەڭ چوڭ باي دەپ نام ئالغان بولسىمۇ، ئەمما ئۇ بايلىقنى ئۆزى يالغۇز توپلىغان ئەمەس، ئۇ باشقىلار

بىلەن بىرلىكتە بايلىق يارىتىشنى، بايلىقنى ئورتاق تەقسىم قىلىشنى ياخشى كۆردى. ئۇنى «ئاقىللار ئۆمىكى» دېگەن ئۇقۇمنىڭ گۇۋاھچىسى دېيىشكە بولىدۇ.

كارنېگ ئەسلىدە نامى چىقمىغان، پولات - تۆمۈر ئىشلەپچىقىرىشىدىن بىلىدىغانلىرى ناھايىتى ئاز ئىشلەمچى ئىدى، ئەمما تارىخ ئۇنى پولات - تۆمۈر كەسپىي ساھەسىگە يۈزلەندۈرگەندە، ئۇ ھېچقانداق ئىككىلەنمەيلا تەقدىرنىڭ بۇ خىرىسىنى قوبۇل قىلغان. ئۇ ھەرقانداق ئىشتا ئىقتىدارلىق ئادەمنىڭ مۇھىم ئىكەنلىكىگە، بۇ دۇنيادا كەسپىي بىلىمى ئۆزىگە قارىغاندا مول كىشىلەرنىڭ كۆپ ئىكەنلىكىگە، ئۇلارنىڭ ئارتۇقچىلىقىدىن تولۇپ پايدىلىنىپ، ئۇلارنى ئەتراپىغا ئويۇشتۇرغاندىلا، ئۇلۇغ ئىشلارنى ۋۇجۇدقا چىقارغىلى بولىدىغانلىقىغا ئىشەنگەن. شۇڭا ئۇ ئىقتىسادلىق كىشىلەرنى ئەتراپىغا توپلاپ، 50 كە يېقىن مۇتەخەسسىستىن «ئاقىللار ئۆمىكى» تەشكىل قىلغان. بۇ كىشىلەردە ئۇنىڭغا ئوخشاش ئورتاق نىشان. يەنى پولات - تۆمۈر كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىش نىشانى بار ئىدى، ئۇ ئىگىلىك يارىتىش جەريانىدا، سانسىز مۇتەخەسسىسلەر ئەقىل كۆرسەتكەنلىكتىن، ئىشلەپچىقىرىش ۋە تىجارەت جەريانىدىكى نۇرغۇن قىيىن مەسىلە ھەل قىلىنغان. مۇشۇ ساناقسىز قەلبلەرنىڭ ئويۇشۇشى بىلەن ئامېرىكا تارىخىدا تۇنجى «مالىيە گورۇھى» بارلىققا كەلگەن.

كىشىلەرنى چۈشىنىش، ئۇلارغا ئىشىنىش كارنېگنىڭ ئۇتۇق قازىنىشىنىڭ مۇھىم بىر تەرىپى. كارنېگ ئۆزىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىنىڭ سەۋەبى ئۈستىدە توختالغاندا مۇنداق دەيدۇ: «مېنىڭ خىزمىتىم ئۇلارنىڭ (ئاقىللار ئۆمىكى) نىڭ ئەڭ ياخشى مۇلازىملىق قىلىش ئارزۇسىغا ئىلھام بېرىش بولدى». كارنېگ ئىختىساسلىق كىشىلەرنى كارخانىنىڭ قىممەتلىك بايلىقى، دەپ قارىغان. ئۇ ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «بارلىق زاۋۇت، ئۇسكۈنە، بازار، مەبلەغدىن ئايرىلىپ قالسامۇ، تەشكىلىي ئەزالىرىمنى ساقلاپ قالالىساملا، 4 يىلدىن كېيىن يەنىلا پولات - تۆمۈر پادىشاھى بولالايمەن» كارنېگنىڭ ئاقىللار ئۆمىكىدە ھەر تەرەپتىكى مۇتەخەسسىسلەردىن ئەقلىي ئىقتىدارى ئاپپاراتى شەكىللەنگەن. ئۇلار بارلىق چوڭ - چوڭ مەسىلىلەردە ھەقىقىي يولغا قويغىلى بولىدىغان چارىلەرنى كۆرسە-

تىپ، كارنېگنىڭ ئىشلىرىنى ئىلگىرى سۈرگەن.

پولات تاۋلاش مۇتەخەسسىسى بىل. جېنىس كارنېگ پولات - تۆمۈر پادىشاھلىقىدىكى قابىلىيەتلىك كىشى بولۇپ، كارنېگ ئۈچۈن تىرىشىپ ئىشلىگەن.

مۇشۇ كىتابنىڭ ئاپتورى خېيۇلمۇ ئۇنىڭ ئاقىللار ئۆمىكىدىكى كىشى ئىدى، كارنېگ ئۇنىڭغا دىققەت قىلغانىدى. ئۇ قايتا - قايتا تاللاش ئارقىلىق نامى چىقمىغان ياش خېيۇلنى «ۋارىس» لىققا تاللىۋالغان. كارنېگ ئۇنى ئامېرىكىدىكى 500 دىن ئارتۇق باينىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش تارىخىنى تەتقىق قىلىشقا يېتەكلىگەن. شۇنىڭ بىلەن «مۇۋەپپەقىيەت دەستۇرى» نىڭ پىشۋاسى ناپولېئون خېيۇلنى بارلىققا كەلتۈرگەن. ئۇنىڭ قارىشىچە، خېيۇل تەتقىق قىلىۋاتقان بۇ ئىلىم ئەمەلىيەتتە ئىقتىسادىي پەلسەپە بولۇپ، بۇ پەلسەپىنىڭ سوقرات، پىلاتوننىڭ ۋە غەربنىڭ ئەنئەنىۋى ئىدېئولوگىيە پەلسەپە سىستېمىسىدىن پەرقلىنىدىغان يېرى شۇكى، ئۇ كىشىلەرنىڭ نامراتلىقتىن قۇتۇلۇپ ئىقتىسادنى گۈللەندۈرۈشكە ياردەم بېرىپلا قالماستىن، تېخىمۇ مۇھىمى، كىشىلەرنىڭ مۇكەممەل كىشىلىك غۇرۇرىنى تۇرغۇزۇشىغا ياردەم بېرىدىغان، مول مەزمۇنلۇق كىشىلىك تۇرمۇشتىن بەھرىمەن قىلىدىغان چوڭ ئىلىمدۇر.

كارنېگنىڭ چوڭقۇر ئويلاپ، يىراقنى كۆرەلەيدىغان كۆڭۈل كۆكسى كەڭ، باشقىلار بىلەن چىقىشالايدىغان، ئادەم تەربىيىلەيدىغان روھىي كېيىنكى ئەۋلاد باشقۇرغۇچىلار ئۈلگە قىلسا بولىدۇ.

مەنپەئەتتىن تەڭ بەھرىمەن بولۇپ، ئورتاق بېيىش - كارنېگنىڭ مېھرىبانلىق روھىنىڭ ئىپادىلىنىشىدۇر. ئۇ ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: «مۇھىمى، مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار مەنپەئەتتىن تەڭ بەھرىمەن بولۇشنى بىلىشى، باشقىلارغا ياردەم بېرىشنى بىلمەي، ئاچ كۆزلۈك بىلەن «ئالىمەن» دەپلا يۈرمەسلىكى لازىم. بىز بايلىقنىڭ كۆپىيىشى كۆپچىلىكنىڭ «ئۆزئارا ئېتىبار بېرىپ، بىر - بىرىگە مەنپەئەت يەتكۈزگەنلىكى» دىن بولغانلىقىنى چۈشەنگىنىمىزدە، مەسلىھەتداش دوستلار بىلەن ئالاقە قىلىشنىڭ مۇھىملىقىنى، ئۆز غېمىنىلا يېيىش رامكىسىغا كىرىۋالغان كىشى-

لەرنىڭ شەخسىيەتچى بولۇپ كېتىپ، ھەرگىز مەنپەئەت ئالالمايدىغانلىقىنى بىلىۋالالايمىز». ئۇ شۇنداق دەپلا قالماستىن، بەلكى شۇنداق قىلغان، مۇشۇ ئەسىرنىڭ دەسلىپىدە، كەسپداشلار ئارا پايدىسىز رىقابەت ئالدىدا كارنىگ ئىنتايىن غەزەپلىنىپ ئۆچ ئېلىشنى قارار قىلغان. گەرچە ئۇ شۇ مەزگىللەردە مېتال ئۆتكۈزگۈچ، ئۇلتىرا نەيچە، تۇنكە قاتارلىقلارنىڭ سودىسىغا قىزىقمايدىغان بولۇپ قالغان بولسىمۇ، لېكىن ئۇ پولات رودىسىنى ئۆزىگە زىيان سالماقچى بولغان شىركەتلەرگە سېتىپ بېرىشنى قارار قىلىپ، ئۆزىنىڭ قابىل ياردەمچىسى چارلىز شىۋابنى دۈشمىنىنى ھالاكەت يولىغا ئىتتىرىشكە بۇيرىغان.

شىۋاب كارنىگىنىڭ ئۈمىدىنى يەردە قويماي، ئۆزىنىڭ سۆزمەنلىكىنى ئىشقا سېلىپ، كەلگۈسىدە پولات ـ تۆمۈرگە بولغان ئېھتىياجدىن تارتىپ كەسپلەشتۈرۈشكىچە، ئۈنۈمى ناچار زاۋۇتلارنى تاقاپ، زېھنىنى ئۆزى تاللىغان ساھەگە مەركەزلەشتۈرۈشتىن ئۈنۈمنى ئۆستۈرۈش ئۈچۈن قۇرۇلمىنى قايتا تەشكىللەشكىچە رودا توشۇش سىستېمىسى، ئادەتتىكى باشقۇرۇش چىقىمى ۋە مەمۇرىي تارماقلارنىڭ چىقىمىنى تېجەش، خەلقئارا بازاردىكى ئۇچۇرلارنى ئىگىلەشكىچە بولىدىغان ئەھۋاللارنى سۆزلەپ، بانكا پادىشاھى مورگېننى قايىل قىلغان.

كارنىگ مورگېننىڭ تەكلىپىگە ئاساسەن، ئۆزىنىڭ شىركىتىنى ئەرزان سېتىپ، 7 پولات ـ تۆمۈر شىركىتى بىلەن بىرلىشىپ، دۇنيا سانائەت تارىخىدىكى ئەڭ چوڭ تىرەست پولات ـ تۆمۈر گۇرۇھىنى قۇرغان. شۇنىڭدىن ئېتىبارەن ئامېرىكىنىڭ پولات ـ تۆمۈر شىركىتى ئۈزلۈكسىز زورىيىپ، ئامېرىكا بويىچە مەبلىغى ئەڭ كۆپ، كۈچى زور، 250 مىڭ خىزمەتچىسى بار دەرىجىدىن تاشقىرى چوڭ كارخانىغا ئايلانغان. شىۋاب ئاجايىپ ئىقتىدارى بىلەن شىركەتنىڭ باش لىدىرلىقىغا تەيىنلىنىپ، تاكى 1930 يىلىغىچە بۇ بىرلەشمە گەۋدىنى باشقۇرغان.

كارنىگىنىڭ ئىختىساسلىقلارنى يەكلىمىگەنلىكى، ئىختىساسلىقلاردىن گۇمانلانمىغانلىقى، ئۇلارغا يول ئېچىپ بەرگەنلىكى، ئۇلارنى تەربىيىلىگەنلىكى، ئۇلارغا مەدەت بەرگەنلىكى، خەيرخاھلىق قىلىپ ئاسرىغانلىقى

«ئېسىلزادە سودىگەرلەرنىڭ ئەنگۈشتىرى» بولۇپ قالغان، شۇڭا ئاقىللار كارنىگىنىڭ غېمىنى يېگەن، ئىقتىدارلىقلار ئۇنىڭ ئۈچۈن ئىقتىدارىنى ئىشقا سالغان، ئۇنىڭغا سادىق بولغان. نادانلارمۇ ئۇنىڭ ئۈچۈن كۈچىنى تەقدىم قىلغان. كارنىگ ئۆزىنى تەشكىللىگەن ئاقىللار ئۆمىكىنىڭ كوللېكتىپ ئەقىل ـ پاراسىتىگە تايىنىپ «تاشنى ئالتۇنغا ئايلاندۇرۇپ» دەۋرىمىزدىكى مىليونېرغا ئايلانغان.

ئۇ ۋاپات بولغاندىن كېيىن، كىشىلەر ئۇنىڭ قەبرە تېشىغا مۇنداق بىر كۇپلېت شېئىرنى ئويۇپ قويغان.

بۇ يەرگە كۆمۈلدى شۇنداق بىر ئىنسان،
كەسپكە بەك قابىل، ھەر ئىشتا پىشقان.
ئۆزىدىن كۈچلۈكنى، ئىقتىدارلىقنى،
يېنىغا جەم قىلغان، ھەمدە دوست تۇتقان.

4 § . رەھبەرلىك ئىقتىدارىنى قانداق يېتىلدۈرۈش لازىم؟

بىز خىزمەتداشلارنىڭ، قول ئاستىمىزدىكىلەرنىڭ قوللىشى، ھەمكارلىشىشىغا تايانغاندىلا، مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايمىز. قوللاشقا، ھەمكارلىششقا ئېرىشەي دېسەڭىز، رەھبەرلىك ئىقتىدارىڭىز بولۇشى لازىم. شۇڭا رەھبەرلىك ئىقتىدارىنى ھەقىقەتەن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ زۆرۈر شەرتى دېيىشكە بولىدۇ.

مۇۋەپپەقىيەت قازانماقچى بولسىڭىز، باشقىلارنىڭ قوللىشى ۋە ماسلىششىغا ئېرىشىشىڭىز لازىم. باشقىلارنىڭ قوللىشى، ھەمكارلىششىغا ئېرىشمەن دېسىڭىز. چوقۇم رەھبەرلىك ئىقتىدارىڭىز بولۇشى لازىم. رەھبەرلىك ئىقتىدارى تۇغما ئەمەس، ئۇنى يېتىلدۈرگىلى بولىدۇ.

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش بىلەن رەھبەرلىك ئىقتىدارى چەمبەرچەس باغلانغان. (بۇ باشقىلارنىڭ ئۆز رەھبىرى ئۈچۈن ئۆزى قىلالمايدىغان، ھەتتا ئۆزى قىلىشقا ئامالسىز قالغان ئىشلارنىمۇ قىلىدىغانلىقىنى كۆرسىتىدۇ).

سىزنىڭ رەھبەرلىك ئىقتىدارىنى يېتىلدۈرۈشىڭىزگە ياردەم بېرىش جەھەتتە ئالدىنقى بابلاردىكى «مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىڭىز ئۈچۈن» ئېيتىلغان پرىنسىپلار يەنىلا پايدىلىنىش قىممىتىگە ئىگە. بۇ يەردە شۇنىڭغا ئۇلاپلا باشقىلارنىڭ خۇشال ھالدا سىز بىلەن ھەمكارلىشىشىغا دائىر 4 تۈرلۈك رەھبەرلىك پرىنسىپى ئۈستىدە توختىلىمىز. بۇ پرىنسىپلارنى باشقۇرۇش، خىزمەت، ئائىلىۋى ئالاقە، ئائىلە تۇرمۇشىدا قوللىنىشقا بولىدۇ. بۇ تۆت تۈرلۈك رەھبەرلىك ئۇسۇلى مۇنداق:

1. ئۆزىڭىز تەسىر كۆرسەتمەكچى بولغان كىشىلەر بىلەن پىكىر ئالماشتۇرۇڭ.

2. ئەتراپلىق ئويلىنىڭ. مەسىلىلەرنى بىر تەرەپ قىلغاندا، كىشىلەرنىڭ خاراكتېرىگە ئۇيغۇن كېلىدىغان يەنە قانداق ئۇسۇللارنىڭ بارلىقى ئۈستىدە كۆپرەك باش قاتۇرۇڭ.

3. ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە ئالغا بېسىشنى قوغلىشىڭ. باشقىلارنىڭ ئالغا باسالايدىغانلىقىغا ئىشىنىڭ، شۇنداقلا ئالغا بېسىشقا ياردىمى بولىدىغان ھەرىكەتلەرگە تۈرتكە بولۇڭ.

4. ئازراق ۋاقىت ئاجرىتىپ تەنھا ئويلىنىڭ، كېڭىشىڭ ياكى پىكىر يۈرگۈزۈڭ.

مۇشۇ پرىنسىپلار بويىچە ئىش قىلسىڭىز، ياخشى نەتىجىگە ئېرىشىپلا قالماي، «رەھبەرلىك سەنئىتى» نىڭ سىرىنىمۇ بىلىۋالالايسىز.

ئەمدى قانداق قىلىش ئۈستىدە توختىلايلى:

(1) رەھبەرلىك پرىنسىپى: ئۆزىڭىز تەسىر كۆرسەتمەكچى بولغان كىشىلەر بىلەن پىكىر ئالماشتۇرۇش.

بۇ باشقىلارنى (دوست، كەسىپداش، خېرىدار، خىزمەتچى) «ئۆزىڭىز ئارزۇ قىلغان ئۇسۇل» بويىچە ئىشلەشكە ئۈندەيدىغان مەخ-

پىي رىتسىپ.

تۆۋەندىكى ئىككى مىسالنى تەپسىلىي كۆرۈپ چىقىڭ

تايىد ئەپەندى بىر ئېلان شىركىتىدە تەھرىر ۋە قوشۇمچە مۇدىرلىق ۋەزىپىسىنى ئۆتەيتتى. شىركەت يېڭى خېرىدار — باللار ئاياق زاۋۇتىنىڭ توختامىنى تاپشۇرۇۋالغاندىن كېيىن تايىد ئەپەندى تېلېۋىزور ئېلان پروگراممىسى ئىشلەشكە مەسئۇل بولغان.

بۇ ئېلان تېلېۋىزوردا كۆرسىتىلىپ بىر ئاي ئۆتكەندىن كېيىن، ئۇنىڭ ئۈنۈمىنىڭ ئىنتايىن چەكلىك بولغانلىقى، ياكى پۈتۈنلەي ئۈنۈمى بولمىغانلىقى بايقالغان. نەتىجىدە كۆپچىلىك دىققەت نەزىرىنى تېلېۋىزور ئېلان پروگراممىسىنى تەكشۈرۈشكە قاراتقان، چۈنكى خېلى كۆپ مەركىزىي شەھەرنىڭ تېلېۋىزور ئېلانى بېرىشتىن باشقا ئېلان بېرىش يولى يوق ئىدى. تاماشىبىنلارنىڭ رايى تەكشۈرۈلگەندىن كېيىن 4% كىشىنىڭ بۇ ئېلان پروگراممىسىنى ئىنتايىن ياخشى ئىشلىنىپتۇ دەپ قارايدىغانلىقى بايقالغان. ئۇلار: «بۇ ئېلان پروگراممىسى بىز كۆرگەن ئېلان پروگراممىلىرى ئىچىدە ئەڭ ياخشىسى ئىكەن» دېيىشكەن.

قالغان 96% كىشى بۇ ئېلان پروگراممىسىنىڭ ھېچقانداق قىممىتى يوق ئىكەن دەپ قارىغان. نەچچە يۈز تاماشىبىن : «بۇ ئېلان پروگراممىسى ئىنتايىن غەلىتە ئىكەن، باللىرىم تېلېۋىزور كۆرۈشكە بەك ئامراق ئىدى، بىراق، بۇ ئېلان پروگراممىسى قويۇلسىلا، ئۇلار مۇنچىغا كىرىۋالىدۇ ياكى توڭلاتقۇنىڭ قېشىغا بېرىۋالىدۇ»، «بۇ ئېلان پروگراممىسى تولىمۇ سۈنئىي ئىكەن»، «بەزىلەر بۇ ئېلاننى ئىشلەپ نېرۋا سىزىمچانلىقى ھەددىدىن زىيادە ئېشىپ كېتىشىنىڭ قانداق بولىدىغانلىقىنى سىناپ باقماقچى بولسا كېرەك» دېيىشكەن.

بارلىق پىكىرلەر تەھلىل قىلىنغاندىن كېيىن، ناھايىتى قىزىقارلىق ئىش يۈز بەرگەن: يۇقىرىدا ئېيتىلغان 4% كىشىنىڭ كىرىمى، تەربىيىلىنىشى، ئىجتىمائىي تەجرىبىسى ۋە شەخسىي قىزىقىشى تايىد ئەپەندى بىلەن ئىنتايىن ئوخشىشىپ كېتىدىكەن. قالغان 96% كىشى بولسا، ھەر خىل قاتلامدىكى كىشىلەر ئىكەن.

تايىد بۇ ئېلان پروگراممىسىنى ئىشلەش ئۈچۈن 20 مىڭ دوللارغا يېقىن پۇل خەجلىگەن. ئۇ ئۆز قىزىقىشى بويىچە ئىش قىلغانلىقى ئۈچۈن ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىغان.ئۇ بۇ پروگراممىنى ئىشلىگەندە ئۆزىنىڭ ئاياغ سېتىۋېلىش ئۇسۇلىنىلا ئويلىغان، كۆپ ساندىكى كىشىلەرنىڭ قىزىقىشى بىلەن ھېسابلاشمىغان، شۇڭا ئۇ ئىشلىگەن ئېلان پروگراممىسىدىن ئۆزىلا خۇش بولغان، لېكىن تاماشىبىنلارنىڭ ياقتۇرۇشىغا ئېرىشەلمىگەن.

ئەگەر ئۇ كۆپچىلىكنىڭ تەكلىپىگە قۇلاق سالغان بولسا، بۇنداق ئەھۋالغا چۈشۈپ قالمىغان بولاتتى. ئۇ ئۆزىگە مۇنداق ئىككى سوئالنى قويۇپ باقسا بولىدۇ: «ئەگەر مەن دادا بولسام، بۇ ئېلان پروگراممىسىنى كۆرگەندىن كېيىن بالىلىرىمغا مۇشۇنداق ئاياغنى ئېلىپ بېرەمتىم؟» ، «ئەگەر مەن بىر بالا بولسام، بۇ ئېلان پروگراممىسىنى كۆرگەندىن كېيىن بۇنداق ئاياغنى ياقتۇرۇپ قېلىپ، دادامغا بۇ ئاياغنى ئالمىسام زادى بولمايدۇ، دەپ تۇرۇۋالغان بولاتتىمۇ؟»

جائىن خانىمنىڭ پارچە سېتىش تىجارىتىنىڭ مەغلۇپ بولغانلىقىمۇ بۇنىڭ بىر مىسالى. جائىن خېنىم ئەقىللىق، كېلىشكەن قىز بولۇپ، ياخشى تەربىيە كۆرگەن، ئەمدىلا 24 ياشقا كىرگەنىدى. ئالىي مەكتەپتىن ئايرىلغاندىن كېيىن بىر «مۇقىم باھالىق تۈرلۈك ماللار شىركىتى» نىڭ كېيىم - كېچەك بۆلۈمىدە ياردەمچى مال سېتىۋالغۇچى بولۇپ ئىشلىگەن. ئۇنىڭ ئوقۇتقۇچىسى تونۇشتۇرۇش خېتىدە ئۇنىڭغا: «جائىن خانىم توغما تالانتلىق، ئىنتايىن قىزغىن قىز» دەپ يۇقىرى باھا بەرگەن. يەنە بىر پارچە خەتتە: «ئۇ چوقۇم مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ، بۇ مۇۋەپپەقىيەت ئىنتايىن كۆزگە كۆرۈنەرلىك بولىدۇ» دەپ يېزىلغان ئىدى.

لېكىن جائىن خانىم شانلىق مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشەلمىگەن. ئۇ 8 ئاي ئىشلەپلا كەسپىنى ئۆزگەرتكەن.

ناپولېئون خېئول جائىننىڭ باشلىقى بىلەن ياخشى ئۆتەتتى. شۇڭا ئۇنىڭدىن: —«بۇ زادى قانداق ئىش؟» دەپ سورىغان.

بۇ باشلىق جاۋاب بېرىپ مۇنداق دېگەن:

«جائىن خېنىم ھەقىقەتەن ياخشى قىز، ئۇنىڭ ئۇستىگە مىجەزىمۇ

ئوڭلۇق، لېكىن ئۇ چوڭ خاتالىق ئۆتكۈزدى»

— نېمە ئىش بولدى؟ .

— ھەي! ئۇ دائىم ئۆزى ياخشى كۆرىدىغان، ئەمما خېرىدارلار ياقتۇرمايدىغان ماللارنى سېتىۋالدى. كېيىم - كېچەكلەرنىڭ پاسونىنى، رەڭگىنى، رەختىنى ۋە باھاسىنى ھەمىشە ئۆزىنىڭ خاھىشى بويىچە تاللايدۇ. لېكىن خېرىدارلارنىڭ قىزىقىشىنى ھېسابقا ئالمايدۇ. مەن ئۇنىڭغا بەزى ماللارنىڭ خېرىدارلارنىڭ كۆڭلىگە ياقمايدىغانلىقىنى ئاگاھلاندۇرسام، ئۇ :«ياق! ئۇلار چوقۇم ياقتۇرىدۇ، بۇنىڭدا گەپ يوق! مەن چېغىمدا ياقتۇرغان تۇرسام، بۇ ماللار چوقۇم بازار تاپىدۇ» دېدى.

— جائىن خېنىمنىڭ ئائىلە شارائىتى ناھايىتى ياخشى. ئۇنىڭ تەربىيىلىنىشى ئۇنىڭ تولىمۇ ئابرۇيپەرەس بولۇشىغا سەۋەبچى بولغان. شۇڭا ئۇ ئوتتۇرا ھال كىرىملىك كىشىلەرنىڭ تەلىپى بويىچە كىيىم تاللاشقا ئامالسىز قالغان. شۇ سەۋەبتىن ئۇ سېتىۋالغان كىيىملەر مۇقىم باھا شىركىتىنىڭ خېرىدارلىرىغا ماس كەلمىدى» .

بۇ مىسالنىڭ ئەجەللىك يېرى شۇكى، باشقىلارنى ئۆزىڭىزگە ۋاكالىتەن باشقىلار ئۈچۈن ئىش قىلىشقا بۇيرىغاندا، ئۇ كىشى چوقۇم باشقىلارنىڭ مەيدانىدا تۇرۇپ، شۇلارنىڭ خاھىشى بويىچە ئىش قىلىشى لازىم.

باشقىلارنىڭ پىكرىنى ئېلىۋاتقان چېغىڭىزدا «قانداق قىلىپ باشقىلارغا تەسىر كۆرسىتىش» نىڭ سىرى ئاشكارىلىنىدۇ.

دەلىل - ئىسپات بېرىش ئورنىنىڭ بىر ياش مەسئۇلى ناپولېئون خېئولغا بۇنداق قىلىشنىڭ قانداق پايدىسى بارلىقىنى چۈشەندۈرۈپ مۇنداق دەيدۇ:

— مەن بىر كىيىم - كېچەك دۇكىنىدا مۇۋەققەت دىرېكتور بولغان مەزگىلدە، قەرزنى ۋاقتىدا قايتۇرمىغان خېرىدارلارغا قەرز سۈيلەش خېتى ئەۋەتىشكە مەسئۇل ئىدىم. قەرز ئىگىلىرىگە ئەۋەتىلگەن سۈيلەش خېتىنىڭ مەزمۇنى سەل قاتتىقراق، ھەتتا قورقۇتۇش تەلەپپۇزىدا ئىدى. مەن بۇ خەتلەرنى كۆرگىنىمدە: «پەرۋەردىگار، ئەگەر باشقىلار ماڭا مۇشۇنداق خەتنى ئەۋەتسە، ساراڭ بولۇپ قالغان بولاتتىم! ھەرگىزمۇ بۇنداق قەرزنى

قايتۇرمىغان بولاتتىم» دەپ ئويلايتتىم. شۇنىڭ بىلەن مەن باشقىلارنى قەرزنى خۇشال ـ خۇرام قايتۇرۇشقا ئۈندەيغان خەت نۇسخىسىنى يېزىپ چىقتىم. نەتىجىدە بۇ خەتنىڭ ئۈنۈمى بولدى. مەن خېرىدارلارنىڭ مەيدانىدا تۇرۇپ سۆزلىدىم، خالاس. شۇنىڭ بىلەن مېنىڭ قەرز سۈيلەش نەتىجەم رېكورت ياراتقاندەك دەرىجىگە يەتتى».

مۇشۇ ئىشقا ئۇلاپلا مۇنداق بىر مەسىلىنى ئېسىڭىزدە تۇتۇڭ! «ئىككەيلەننىڭ تۇرغان ئورنى ئوخشاش ئەمەس، لېكىن بۇ ئىشقا مەن قانداق قارايمەن؟» دەپ ئويلىسىڭىزلا، مۇۋەپپەقىيەتكە ئاسان ئېرىشىش يولىنى تاپالايسىز.

«مەسىلىلەرگە ئۆزىمىز تەسىر كۆرسەتمەكچى بولغان كىشىلەرنىڭ نەزىرى بىلەن قاراش» ھەرقانداق ۋاقىتتا قوللىنىشقا بولىدىغان ئەڭ ياخشى پىكىر قىلىش پرىنسىپىدۇر. نەچچە يىل ئىلگىرى، بىر ئېلېكترون شىركىتى پاتېنت ھوقۇقىغا ئېرىشكەن كۆپەيمەيدىغان بىخەتەرلىك سىمى كەشىپ قىلىپ، باھاسىنى 1.25 دوللار قىلىپ بېكىتىپ، ئېلان شىركىتىنى سېتىپ بېرىشكە تەكلىپ قىلغان.

بۇ ئىشقا مەسئۇل كىشى دەرھال پىلان تۈزۈشكە كىرىشكەن. ئۇ تېلېۋىزوردا، سىمسىز رادىئودا، گېزىتتە ئېلان بېرىش ئارقىلىق بۇ مەھسۇلاتنى مەملىكەتنىڭ ھەممە يېرىگە تەشۋىق قىلغان ئۇ ئىشەنچلىك ھالدا: «تۇنجى يىلىلا بىر مىليارد دوللارلىق سودا قىلغىلى بولىدۇ! ــ» دېگەن دوستلىرى ئۇنى ئاگاھلاندۇرۇپ: ــ بىخەتەرلىك سىمى تازا بازارلىق مال ئەمەس، سودىدا ھېسسىياتقا تايانغان بىلەن بولمايدۇ، كىشىلەر بىخەتەرلىك سىمى سېتىۋالغاندا، ھامان ئەرزانراقنى سېتىۋېلىشنى ئارزۇ قىلىدۇ، ــ دېيىشكەن. ئۇنىڭغا نەسىھەت قىلغانلار يەنە: ــ نېمىشقا مەخسۇس ئېلان باسىدىغان ژۇرنالدىن پايدىلىنىپ، ئۇنى پوچتا بارلارغا ساتمايسىز؟ ــ دېيىشكەن.

ئەمما ئۇ بۇ گەپلەرگە قۇلاق سالمىغان، نەتىجىدە ئېلان پىلان بويىچە تەشۋىق قىلغان. ئەمما 6 ھەپتە ئۆتمەيلا توختاپ قالغان. چۈنكى ئەھۋال تولىمۇ ئېچىنىشلىق بولغانىدى. بۇنداق ئاقىۋەت كېلىپ چىقىشنىڭ سەۋەبى

مۇنداق ئىدى: ئۇ ئېلان بېرىشتە يىللىق ئىش ھەققى 75 مىڭ دوللار بولغان كىشىلەرنىلا كۆزدە تۇتۇپ، يىللىق ئىش ھەققى 1500 ـ 9000 دوللارغىچە بولغان ئادەتتىكى كىشىلەرگە سەل قارىغانىدى. ئەگەر ئۇ مۇشۇ كىشىلەرنىڭ ئورنىدا تۇرۇپ ئويلىغان بولسا، يۇقىرى ئىش ھەققى ئالىدىغان كىشىلەرگە سېتىشنىڭ ئامالىنى تاپقان ھەم ناھايىتى كۆپ ئېلان پۇلىنى تېجەپ قالغان بولاتتى.

ھەرقانداق ۋاقىتتا «تەسىر كۆرسەتمەكچى بولغان كىشى بىلەن پىكىر ئالماشتۇرۇش» قابىلىيىتىنى يېتىشتۈرۈش لازىم. تۆۋەندىكى ئۇسۇل بويىچە مەشىق قىلسىڭىزلا، مەقسىتىڭىزگە يېتەلەيسىز.

تۈرلەر	يۇقىرى ئۈنۈمگە ئېرىشىش ئۈچۈن، ئۆزىڭىزدىن تۆۋەندىكىلەرنى سوراڭ
1. مەلۇم كىشىنىڭ خىزمىتىگە يولىـ ورۇق بەرگەندە	خىزمەتكە يېڭىدىن قاتناشقان كىشىنىڭ مەيدانىدا تۇرۇپ، ئۆزىڭىزگە: بەرگەن يوليورۇق ئېنىق بولدىمۇ ـ قانداق؟ دەپ سوئال قويۇڭ!
2. ئېلان ئارگىنالىنى تارقاتقاندا	ئەگەر سىز خېرىدار بولسىڭىز، بۇ ئېلانغا قانداق قارىغان بولاتتىڭىز؟
3. تېلېفون بەرگەندە	ئەگەر سىز تېلېفون قوبۇل قىلغۇچى بولسىڭىز، تېلېفون بەرگۈچىنىڭ تەلەپپۇزىغا قاراپ قانداق ئويغا كەلگەن بولاتتىڭىز؟
4. سوۋغات سېتىۋالغاندا	بۇ سوۋغاتنى سىز تاللاپ سېتىۋالامسىز ياكى ئۇ تاللاپ سېتىۋالامدۇ؟ (ئادەتتە كىشىلەرنىڭ ياخشى كۆرۈش دەرىجىسى ئوخشاش بولمايدۇ)
5. بۇيرۇق چۈشۈرگەندە	ئەگەر ئۇلار «مېنىڭ باشقىلارغا بۇيرۇق چۈشۈرۈش ئۇسۇلۇم» بويىچە سىزگە بۇيرۇق چۈشۈرسە، ئىجرا قىلىشنى خالامسىز؟

6. باللارنى باشقۇرغاندا	ئەگەر سىز بالا بولسىڭىز، سىز قوبۇل قىلغان باشقۇرۇش دەرىجىسى بىلەن باشقۇرۇش قانۇنىيىتى مەسىلەن، بالىنىڭ يېشى، تەجرىبىسى بىلەن روھىي ھالىتى قاتارلىقلارنىڭ مۇناسىۋىتى قاتارلىقلارنى قانداق بىرتەرەپ قىلغان بولاتتىڭىز
7. سىزنىڭ كىيىم - كېچەكلىرىڭىز	ئەگەر خوجايىنىڭىز سىزگە ئوخشاش كىيىنگەن بولسا، سىز قانداق ئويلايتىڭىز؟
8. ئۇتۇق سۆزلەشكە تەييارلانغاندا	ئاڭلىغۇچىلارنىڭ ئارقا كۆرۈنۈشى، قىزىقىشىنى ئويلاشقاندا، ئاڭلىغۇچى بولۇش سۈپىتىڭىز بىلەن بۇ نۇتۇقنى قانداق قارىغان بولاتتىڭىز؟
9. كۆڭۈل ئېچىشقا بارغاندا	ئەگەر سىز مېھمان بولسىڭىز، قايسى خىلدىكى يېمەكلىك، مۇزىكا ۋە نومۇرنى تاللىغان بولاتتىڭىز؟

«باشقىلار بىلەن پىكىر ئالماشتۇرۇش» نىڭ كونكرېت ئۇسۇلى:

1. باشقىلارنىڭ ئەھۋالىنى ئويلىشىڭىز ۋە چۈشىنىشىڭىز لازىم، باشقىچە ئېيتقاندا، ھەرقانداق ۋاقىتتا باشقىلارنى ئويلاڭ، باشقىلارنىڭ قىزىقىشى، كىرىمى، ئەقىل - پاراستى، ئارقا كۆرۈنۈشى سىز بىلەن زور دەرىجىدە ئوخشاش بولمايدۇ،

2. ئۆزىڭىزگە سوئال قويۇڭ: «ئەگەر مەن ئۇنىڭ ئورنىدا بولسام، بۇ ئىشنى قانداق قىلسام ياخشى بولاتتى؟» (قانداق ئىش بولسۇن، ئۇ چوقۇم سىز ئۈچۈن قىلىشى لازىم)

3. «ئەگەر باشقىلار سىزنىڭ ئورنىڭىزدا بولسا، ئۇ كىشى بۇ ئىشنى سىزگە قانداق قىلدۇرغان بولاتتى؟»

(2) **رەھبەرلىك پرىنسىپى:** ئەتراپلىق ئويلىشىش، ئىشلارنى بىر تەرەپ قىلغاندا، ئادەمگەرچىلىككە ئۇيغۇن يەنە قانداق ئۇسۇل چارىنىڭ بارلىقى ئۈستىدە كۆپرەك ئويلىنىش لازىم. كىشىلەر باشقىلارغا ئۆزىنىڭ ئۇسۇلى بويىچە رەھبەرلىك قىلىشنى

ئويلايدۇ، ئۇنىڭ ئارىسىدا كۆپرەك ئۇچرايدىغىنى - ئۆزەمچىلىكتۇر، يەنى مۇستەبىتلىكتۇر. ئۆزەمچى كىشى قارار چىقارغاندا، مۇناسىۋەتلىك كىشىلەرنىڭ پىكرىنى ئالمايدۇ. قول ئاستىدىكىلەرنىڭ پىكرىنى قوبۇل قىلمايدۇ، بۇنداق بولۇشىدىكى سەۋەب شۇكى، ئۇ قول ئاستىدىكىلەرنىڭ دىگىنىنىڭ توغرا چىقىپ قېلىپ، يۈز - ئابروينىڭ تۆكۈلۈشىدىن قورقىدۇ. مۇستەبىتنىڭ ئۆمرى ئۇزاققا بارمايدۇ، چۈنكى قول ئاستىدىكىلەر ئۇنىڭغا ۋاقىتىنچە مەجبۇرىي بويسۇنغان بولسىمۇ، ئەمما ئۇلار ئۇزاققىچە تاقەت قىلىپ تۇرالمايدۇ، مۇنەۋۋەر خادىملار كېتىپ قالىدۇ، قېپقالغىنىنىڭ كۆپىنچىسى ئىشقا يارىماسلاردۇر. ئۇلار بىر - بىرىگە تەسىر قىلىدۇ، توغرا ئىش بىلەن شۇغۇللانمايدۇ، بۇنىڭ بىلەن خادىملارنىڭ سۈپىتى كۆرۈنەرلىك تۆۋەنلەيدۇ، ئىشنى بىر تەرەپ قىلىشمۇ ئۈنۈملۈك بولمايدۇ، ھەتتا ئۇلار بىرلىشىۋېلىپ قارشىلىق كۆرسىتىدۇ. نەتىجىدە شىركەتنىڭ تەشكىلىي ئىقتىدارىنى ئۈنۈملۈك جارى قىلدۇرغىلى بولمايدۇ. شۇنىڭ بىلەن مۇستەبىت ئۆزىدىن ئىقتىدارلىقلاردىن مۇداپىئە كۆرۈشنى كۈچەيتىدۇ، مۇشۇنداق ئېلىشىش جەريانىدا زىددىيەت تېخىمۇ ئۆتكۈرلىشىپ، يىغىشتۇرۇۋالغىلى بولمايدىغان دەرىجىگە يېتىدۇ.

ئىككىنچى خىل رەھبەرلىك ئۇسۇلى يۈز - خاتىرە قىلماسلىق. بۇنداق قىلىدىغان رەھبەرلەر ھەرقانداق ئىشنى قىلغاندا تەجرىبىچىلىك قىلىدۇ، ئۇلار ھەرقانداق سىياسەتنىڭ پەقەت ئادەتتىكى ئەھۋالنىڭ ئۆلچىمى ئىكەنلىكىنى چۈشەنمەيدۇ. ئەڭ يامىنى شۇكى، بۇنداق رەھبەرلەر باشقىلارنى ماشىنا ئورنىدا كۆرىدۇ، ھالبۇكى باشقىلار ئۆزىنىڭ ماشىنا ئورنىدا كۆرۈلۈشىنى ھەرگىز ياقتۇرمايدۇ. بۇنداق يۈز - خاتىرە قىلمايدىغان، ھېسسىياتى يوق، ئۈنۈم بىلەنلا ھەپىلىشىدىغان مۇتەخەسسىسلەر كۆڭۈلدىكىدەك رەھبەر بولالمايدۇ. چۈنكى ئۇنىڭغا ياردەملىشىپ خىزمەت قىلغان «ماشىنىلار» ناھايىتى ئاز كۈچىنىلا سەرپ قىلىدۇ، خالاس.

ھەقىقىي كۆزگە كۆرۈنگەن رەھبەر ئۈچىنچى خىلدىكى ئۇسۇل — «ئادەمگەرچىلىك ئارقىلىق ئادەم باشقۇرۇش» ئۇسۇلىنى قوللىنىدۇ.

مەلۇم ئالىيۇمىن بۇيۇملىرى زاۋۇتى تەرەققىيات بۆلۈمىنىڭ باشقۇرغۇ-

چىسى يوھانسون ئەپەندى قوللانغان «ئادىمگەرچىلىك ئارقىلىق ئادەم باش-
قۇرۇش» ئۇسۇلى ئىنتايىن ياخشى بولۇپ، ئۆزىمۇ بۇ ئارقىلىق نۇرغۇن
نەپكە ئېرىشكەن. ئۇ نۇرغۇن ئەپچىل ئۇسۇل ۋە سىپايى ھەرىكەتلەر بىلەن
«سىز ناھايىتى ئەقىللىق، سىزگە قول قويىمەن، سىزگە ئىمكانىيەتنىڭ
بارىچە ياردەم قىلىمەن» دەيدىغان روھىي ھالىتىنى ئىپادىلىگەن.
يىراقتىن كەلگەن يېڭى خىزمەتچى ئۇنىڭ قېشىغا تۇنجى قېتىم
كىرگەندە، ئۇ: بۇ كىشى يۇرتىدىن ئايرىلىپ باشقا يەردە خىزمەت قىلغاندا
نۇرغۇن ئاۋارىچىلىككە ئۇچرايدۇ، ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە ئۇنىڭغا تۇرار جاي
تېپىپ بېرىشىم كېرەك، دەپ ئويلىغان.
ئۇ كاتىپى ۋە ئىككى ئايال خىزمەتچىنى ئۇنىڭغا ياردەم بېرىشكە
تەكلىپ قىلغان. ئىش ئورنىدا ئۇنىڭ تۇغۇلغان كۈنىنى خاتىرىلەش
مۇراسىمى ئۆيۈشتۇرۇپ بەرگەن. بۇ ئىش ئۇچۇن سەرپ قىلىنغان «30
مىنۇت ۋاقىت» ۋاقىتنى ئىسراپ قىلغانلىق بولماستىن، بەلكى خىزمەتچى-
لەرنىڭ ئۇيۇشۇش كۈچىنى ئاشۇرۇشقا سېلىنغان مەبلەغ بولغان.
يوھانسۇننىڭ «ئادەمگەرچىلىك ئارقىلىق ئادەم باشقۇرۇش» ئۇسۇلى-
نىڭ ئەۋزەللىكى بىر خىزمەتچىنى ئىشتىن قايتۇرۇش جەريانىدا نامايەن
بولغان. ئۇنىڭدىن ئىلگىرىكى باشقۇرغۇچى تەكلىپ قىلىپ ئىشلەتكەن
بىر خىزمەتچى ھورۇن بولۇپ، خىزمەتكە قىزىقمايتتى، قابىلىيىتىمۇ تۆۋەن
ئىدى. ئۇ بۇ خىزمەتچىنى ئىشخانىسىغا چاقىرتىپ، ئۇنىڭ خىزمەتتىن
بوشىتىلغانلىقى توغرىسىدىكى شۇم خەۋەرنى يەتكۈزگەن، ئۇنىڭغا 30 كۈن
ئىچىدە رەسمىيەت بېجىرسە بولىدىغانلىقىنى ئېيتقان.
يوھانسۇن كىشىلەر ئويلىمىغان يەردىن مۇۋاپىق ئۇسۇل قوللىنىپ،
بۇ ئىشنى ناھايىتى چىرايلىق بىر تەرەپ قىلغان. ئىشتىن بوشىتىلغۇچىمۇ
ئىنتايىن قايىل بولغان. يوھانسۇن ئالدى بىلەن ئۇنىڭ يېڭى خىزمەت
تېپىۋېلىپ قابىلىيىتىنى جارى قىلدۇرۇش مەقسىدىگە يېتىشنى، بۇنداق
بولغاندا ئۇنىڭ ئۆزىگىمۇ پايدىلىق بولىدىغانلىقىنى چۈشەندۇرگەن، ئاندىن
ئۇنىڭ داڭلىق كەسىپ تونۇشتۇرغۇچى مۇتەخەسسىسنىڭ يېنىغا بېرىپ
پىكىر ئېلىشقا، باشقا شىركەتنىڭ باشقۇرغۇچىسى بىلەن يۈز تۇرانە سۆزلە-

شىشكە ھەمراھ بولغان. بۇ شىركەتلەر بۇ خىزمەتچى ئۆز تېخنىكىسىنى
ئىشلىتەلەيدىغان شىركەتلەر ئىدى. نەتىجىدە «قايتۇرۇش سۆھبىتى» بو-
لۇپ 18 ـ كۈنى بۇ خىزمەتچى كۆڭۈلدىكىدەك ئىش ئورنى تېپىۋالغان.
بۇ ئىش ناپولېئون خىئولنىڭ قىزىقىشىنى قوزغىغان، شۇڭا يوھان-
سۇن بۇنداق قىلىشىنىڭ داۋلىسىنى چۈشەندۇرۇپ مۇنداق دېگەن: ــــ
باشقۇرغۇچى بولغان كىشى قول ئاستىدىكى ھەربىر كىشىنى ئاسرىشى
لازىم، دېگەن ھېكمەتنى ئىزچىل كۆڭلۈمگە پۈكۈپ كەلدىم. بىزنىڭ
ئىشەنچ قىلالمىغان كىشىنى تەكلىپ قىلماسلىق مەسئۇلىيىتىمىز بار، ئەمما
تەكلىپ قىلغان ئىكەنمىز، ئۇنىڭ چىقىش يولى تېپىۋېلىشىغا ياردەم بېرىشى-
مىز كېرەك، يوھانسۇن يەنە مۇنداق دېگەن: ــــ ھەرقانداق باشقۇرغۇچى
ئاسانلا باشقا كىشىنى تەكلىپ قىلىپ ئىشلىتەلەيدۇ، ئەمما رەھبەر بولغۇچىغا
نىسبەتەن ئېيتقاندا، ھەقىقىي سىناق خىزمەتچىنى قانداق قايتۇرۇشتا. خىز-
مەتچى ئىش ئورنىدىن ئايرىلىشتىن ئىلگىرى، ئۇنىڭ باشقا خىزمەت تېپىۋې-
لىشىغا ياردەم بەرسەك، بارلىق خىزمەتچىلەر ئۆز خىزمىتىنىڭ كاپالەتكە
ئىگە ئىكەنلىكىنى ھېس قىلىدۇ، مەن بۇ ئىش ئارقىلىق خىزمەتچىلەرگە
مەڭلا بولىدىكەنمەن، ئۇلارنىڭ ئىش تاپالماسلىقتىن ئەنسىرىمەسلىكىنى
ھېس قىلدۇردۇم.
يوھانسۇن ئەپەندىنىڭ «ئادەمگەرچىلىك ئارقىلىق ئادەم باشقۇرۇش»
ئۇسۇلىنى كىشىلەر مەڭگۈ تەنقىد قىلمايدۇ. ئۇ بۇ ئۇسۇل ئارقىلىق قول
ئاستىدىكىلەرنىڭ ساداقىتى ۋە ھىمايىسىگە ئېرىشكەن. ئۇ قول ئاستىدىكى-
لەرنى خىزمەت كاپالىتىگە ئىگە قىلغانلىقتىن، ئۆز خىزمىتىمۇ كاپالەتكە
ئىگە بولغان.
ناپولېئون خىئولنىڭ بافۇ بىلەن تونۇشقىنىغا 15 يىل بولۇپ قالغان،
ئۇلار يېقىن دوستلار ئىدى. بافۇ ھازىر 60 ياشقا كىرىپ قالدى. 1931
ـ يىلى بافۇ بىر مەزگىل ئىش ئورنىدىن ئايرىلىپ قالغان. ئۇ ياخشى
تەربىيە ئالالمىغانلىقى، ھېچقانچە دەسمايىسى بولمىغانلىقى ئۈچۈن، ماشىنا
ئىسكىلاتىدا ئۆي ئېزەش زاۋۇتى ئاچقان. ئۇ زور تىرىشچانلىق كۆرسەتكەن-
لىكتىن، ئۇقتى بارغانسېرى روناق تاپقان. ئۇ ھازىر يېڭى تىپتىكى ئائىلە

سايمانلىرى ئىشلەپچىقىرىدىغان زاۋۇت قۇرۇۋالدى. خىزمەتچىلىرىمۇ 300 دىن ئاشتى.
باقۇ كىشىلەر بىلەن ياخشى ئۆتەتتى. ئۇنىڭ باشقىلارنى تەنقىد قىلىشتىكى ئادەمگەرچىلىكى تولىمۇ قالتىس. ئۇ بۇنى ئىزاھلاپ مۇنداق دەيدۇ:
— مەن سودىگەر، بىرەر ئىشنىڭ ئەپلەشمىگىنىنى كۆرسەم، دەرھال ئامالىنى قىلىمەن، لېكىن بۇ يەردە مۇھىمى قانداق ئالاھىدە ئۇسۇلنى قوللىنىشتا. خادىملار خاتالىق ئۆتكۈزۈپ قويسا، پاكى ئىشنى بۇزۇپ قويسا، ناھايىتى ئېھتىياتچانلىق بىلەن ئىش كۆرىمەن، ئۆزۈمنى تۇتۇۋالىمەن. ئۇلارغا ئازار بېرىپ قويۇشتىن ساقلىنىمەن ئەلۋەتتە، ئۇلار ئۆتكۈزگەن خاتالىقىدىن ئۆزى خىجالەت بولىدۇ. مەن تۆۋەندىكىدەك ناھايىتى ئاددىي تۆت تۈرلۈك ئىشنى قىلىمەن:
① ئۇلار بىلەن يالغۇز سۆزلىشىمەن،
② ئۇلار ياخشى قىلغان ئىشلارنى ماختايمەن،
③ ئۇلار ياخشى قىلالايدىغان ئىشلارنى ئۇنتۇرىغا قويىمەن ھەم ئۇلارنىڭ مۇۋاپىق ئۇسۇل تېپىشىغا ياردەم قىلىمەن.
④ ئۇلارنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى يەنە بىر قېتىم ماختايمەن.
— بۇ ئۇسۇل ناھايىتى ئەسقاتتى، مۇشۇ ئۇسۇل بويىچە ئىشلىگىنىمدە كۆپچىلىك تولىمۇ رازى بولدى، چۈنكى بۇ ئۇلار ياخشى كۆرىدىغان چارە ئىدى. ئۇلار ھەر قېتىم ئىشخانامغا كىرىپ رازىمەنلىك بىلەن چىققىنىدا، ھەقىقەتەن ياخشى ئىشلىدى، بۇنىڭدىن كېيىن تېخىمۇ ياخشى ئىشلەپ كېتەلەيدۇ، دەپ ئويلايمەن!
— مەن ئۆزۈم تاللىغان كىشىلەرگە ئىشىنىمەن، ئۇلار بىلەن ياخشى ئۆتكەنسېرى، ئېرىشكىنىممۇ شۇنچە كۆپ بولدى. بۇ مۇقەررەر ئىش. راستىنى ئېيتقاندا، مەن ئۇلاردىن بىرەر نەرسە تەلەپ قىلماقچى ئەمەس، بۇ پەقەت نېمە تېرىساڭ شۇنى ئالىسەن دېگەندىنلا ئىبارەت.
— مەن ھەقىقىي بولغان بىر ئىشنى دەپ بېرەي! تەخمىنەن 5 يىل ئىلگىرى، بىر ئىشچى ئىشقا غەرق مەس كېلىپ، قۇسۇپ ھەممە يەرنى

رەسۋا قىلىپتۇ. شۇنىڭ بىلەن زاۋۇتتا بىر مەھەل غۇلغۇلا بولدى. بىر ئىشچى ئۇنىڭ قولىدىن ھاراق بوتۇلكىسىنى ئېلىۋاپتۇ، گورۇپپا باشلىقى ئۇنى زاۋۇتتىن ھەيدەپ چىقىرىۋېتىپتۇ.
— مەن سىرتتا ئۇنىڭ خۇدىنى يوقىتىپ تامغا يۆلىنىپ ئولتۇرغىنىنى كۆردۈم. ئۇنى يۆلەپ پىكاپقا چىقىرىپ ئۆيىگە ئاپىرىپ قويدۇم. ئۇنىڭ خوتۇنى قورقۇپ كەتتى، مەن ئۇنىڭغا ھېچ ئىش بولمايدىغانلىقىنى قايتا - قايتا ئېيتتىم. ئۇ مېنى تونۇمايتتى. ئۇ:
— ئەپەندى (ئۇنىڭ دەۋاتقىنى مەن ئىدىم) زاۋۇتتا ئىشچىلارنىڭ خىزمەت ۋاقتىدا ھاراق ئىچىشىگە يول قويمايتتى، ئېرىم ئىشسىز قالىدىغان بولدى، ئەمدى قانداقمۇ قىلارمىز؟ — دەپ سۆزلەپلا كەتتى. مەن ئۇنىڭغا:
— ئېرىڭىز ئىشسىز قالمايدۇ، - دېدىم.
ئۇ: — قانداق بىلىسىز، — دەپ سورىۋېدى، مەن:
— سىز دەۋاتقان زاۋۇت باشلىقى مەن بولىمەن، — دېدىم.
ئۇ ھوشىدىن كەتكىلى تاسلا قالدى، مەن ئۇنىڭغا ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە ياردەم قىلىدىغانلىقىمنى، ئۇنىڭدىن ئائىلىدە ئېرىگە كۆپرەك غەمخورلۇق قىلىشنى، ئەتىلىككە ئىشقا يولغا سېلىپ قويۇشنى ئۆتۈندۈم.
— مەن زاۋۇتقا بېرىپلا ئۇنىڭ گورۇپپىسىدىكىلەرگە: بۈگۈن بۇ يەردە يۈز بەرگەن كۆڭۈلسىز ئىشلارنى ئۇنتۇپ كېتىڭلار، ئەتە ئۇ ئىشقا كەلگەندە، ئۇنىڭغا ياخشى مۇئامىلە قىلىڭلار، ئۇ ياخشى ئىشچى، ئەڭ ياخشىسى، ئۇنىڭغا بىر قېتىم پۇرسەت بېرەيلى!، — دېدىم.
— ئەتىسى ئۇ دېگەندەكلا ئىشقا كەلدى. ئۇ شۇنىڭدىن تارتىپ ئىشقا ھاراق ئىچىپ مەست بولۇپ كېلىدىغان ئادىتىنى ئۆزگەرتتى. بۇ ئىشنى تېزلا ئۇنتۇپ كەتتىم. لېكىن ئۇنىڭ ئېسىدىن چىقارمىغانلىقىنى زادىلا ئويلىماپتىمەن. ئىككى يىل ئىلگىرى، يەرلىك ئىشچىلار ئويۇشمىسى ئادەم ئەۋەتىپ زاۋۇتىمىز يەرلىك ئورۇنلار بىلەن تۈزگەن توختام ئۈستىدە مەسلىھەتلەشكەندە، ئەمەلىيەتكە ئۇيغۇن كەلمەيدىغان تەلەپلەرنى قويدى. بۇ چاغدا ھېلىقى ئىشچى دەرھال كۆپچىلىكنى باشلاپ ئۇلارغا قارشى

چىقتى. ئۇ دەسلەپتە ھەممەيلەنگە خەۋەر يەتكۈزدى ھەم بارلىق ئىشداشلىرىنى ئاگاھلاندۇرۇپ:

ـــزاۋۇت باشلىقى بىزگە ئىنچىل ئادىل مۇئامىلە قىلىپ كېلىۋاتىدۇ، باشقا يەردىن كەلگەن تاپپىلارنىڭ بىزگە قانداق قىلىشىمىزنى ئېيتىپ بېرىشىنىڭ ھاجىتى يوق، ـــدېدى.

ـــ شۇنداق قىلىپ «تاپپىلار» يولغا سېلىپ قويۇلدى، ئۇلار مۇلايىملىق بىلەن توختامغا ئىمزا قويدى. مۇشۇ ئىشلار ئۈچۈن مەن ئەشۇ ئىشچىغا رەھمەت ئېيتسام بولىدۇ!

تۆۋەندە سىزگە «ئادەمگەرچىلىك ئارقىلىق ئادەم باشقۇرۇش» ئۇسۇلىنىڭ ياخشى رەھبەر بولۇشىڭىزغا ياردەم بېرەلەيدىغانلىقىغا دائىر ئىككى ئۇسۇلنى سۆزلەپ بېرەي.

بىرىنچى، كادىرلارغا ئالاقىدار قىيىن مەسىلىلەرگە دۇچ كەلگەندە، دەرھال ئۆزىڭىزگە: «بۇ مەسىلىنى ھەل قىلىشتا ئادەمگەرچىلىككە ئەڭ ئۇيغۇن كېلىدىغان ئۇسۇل قايسى؟» دەپ سوئال قويۇڭ!

قول ئاستىڭىزدىكىلەر خىزمەتنى غەلبىلىك ئورۇندىيالمىسا، ياكى مەلۇم بىر خادىم خېلى ئېغىر خاتالىق ئۆتكۈزۈپ قويسا، زاۋۇت باشلىقىنىڭ باشقىلارنىڭ خاتالىقىنى تۈزىتىشكە ياردەم بەرگەن ئۇسۇلىنى ئېسىڭىزدە تۇتۇڭ. ھەرگىز قول ئاستىڭىزدىكىلەرگە قاتتىق تەگمەڭ، ئۇلارنى قولىدىن ئىش كەلمەيدۇ، دەپ قارىماڭ، شۇنداقلا شۇ يەردىلا تىل سالماڭ.

كادىرلارغا دائىر ئىشلارنى بىر تەرەپ قىلغاندا، «ئادەمگەرچىلىككە ئۇيغۇن ئۇسۇل» ئۈستىدە كۆپرەك ئويلىنىڭ، بۇنىڭ پايدىسىنى بۈگۈن بولمىسا، كەلگۈسىدە كۆرۈپ قالىسىز.

ئىككىنچى، سىزنىڭ «ئادەمگەرچىلىككە ئۇيغۇن ئۇسۇل» نى قوللىنىشىڭىزغا پايدىسى بار چارە باشقىلارنىڭ ئىنتايىن مۇھىم دەپ قاراش، قول ئاستىڭىزدىكىلەرنىڭ ئىشتىن سىرتقى نەتىجىلىرىگە كۆڭۈل بۆلۈڭ. ئادەمنىڭ ياشاشتىكى مەقسىتى تۇرمۇشتىن ھوزۇر ئېلىش ئىكەنلىكىنى ھەر ۋاقىتتا ئېسىڭىزدىن چىقارماڭ. ناھايىتى ئاددىي پرىنسىپ شۇكى، سىز بىرەر ئادەمگە قانچىكى كۆڭۈل بۆلسىڭىز، ئۇ سىز ئۈچۈن شۇنچە

تىرىشىپ ئىشلەيدۇ، ئېرىشىدىغان مۇۋەپپەقىيىتىڭىزمۇ شۇنچە چوڭ بولىدۇ.

ھەرقانداق سورۇندا قول ئاستىڭىزدىكىلەرنى ماختاپ تۇرۇڭ. باشلىقىڭىزنىڭ ئالدىدا ئۇلارنىڭ ئىقتىدارىنى ماختاپ قويۇڭ. ئامال بار ئورنى سىزدىن تۆۋەن كىشىلەرنى ماختاڭ. بۇ قەدىمدىن تارتىپ تەكىتلىنىپ كېلىۋاتقان ئىش. بۇنداق قىلىش سىزنى باشلىقىڭىزنىڭ نەزىرىدىكى ئورنىدىن چۈشۈرمەيدۇ، بەلكى بۇ ئارقىلىق سىز ئۇلۇغ، كەمتەر ئادەمگە ئايلىنىسىز. بەزى يەڭگىل ئادەملەرگە قارىغاندا ھۆرمەتكە سازاۋەر بولىسىز. شۇڭا كىچىككىنە كەمتەرلىكمۇ سىز ئۈچۈن ئىنتايىن پايدىلىق.

پۇرسەت بولسىلا، قول ئاستىڭىزدىكىلەرنىڭ نەتىجىلىرىنى، ئۇلارنىڭ سىز بىلەن ھەمكارلاشقانلىقىنى تەرىپلەپ، ئۇلارنى مۇكاپاتلاپ تۇرۇڭ. تەرىپلەش، تېگى ـ تەكتىدىن ئېيتقاندا، كىشىگە بېرىلگەن ئەڭ چوڭ، ئەڭ ياخشى ئىلھامدۇر، شۇنداقلا پۇل خەجلىمەيلا كىشىنى خۇشال قىلىدىغان ئىشتۇر.

شۇنداق ئىكەن، سىز باشقىلارنى ماختاش، تەرىپلەش سەنئىتىنى مەشىق قىلىپ كۆرۈڭ.

قىسقىسى، كىشىلەرگە ئادىل مۇئامىلە قىلىش، باشقۇرۇش ئادەمگەرچىلىككە ئۇيغۇن بولۇشى لازىم.

(3) رەھبەرلىك پرىنسىپى: ئامال بار ئالغا بېسىشنى تەكىتلەڭ. ئالغا باسقىلى بولىدىغانلىقىغا ئىشىنىڭ، ئالغا بېسىشقا ياردىمى بولغان ھەرىكەتلەرگە ئىلھام بېرىڭ.

باشقىلار سىز توغرۇلۇق توختالغاندا، «ئۇ ئالغا بېسىشقا ئىنتىلىدۇ، خىزمەتنى ھەقىقىي ياخشى ئىشلەيدۇ» دەپ باھا بەرسۇن.

ھەربىر كەسىپتە ئۆزىنى مۇكەممەللەشتۈرۈشكە ئىنتىلىدىغان ئادەم ئالغا باسالايدۇ. رەھبەرلەر، بولۇپمۇ ھەقىقىي رەھبەرلەر ئىنتايىن ئاز. ھازىرقى ھالەت بىلەن قانائەتلىنىپ قالىدىغانلار ناھايىتى كۆپ، ھەقىقى ئىش سۈرۈپ ئىشلەيدىغان رەھبەرلەر قاتارىدىن ئورۇن ئېلىش ئۈچۈن، ئالغا بېسىشقا ئىنتىلىدىغان ئىرادىنى يېتىشتۈرۈشىڭىز كېرەك.

ئالغا بېسىش روھىڭىزغا ئىلھام بېرىش ئۈچۈن، قىلىشىڭىزغا تېگىش-

لىك مۇنداق ئىككى ئىشنى سەمىگىزگە سېلىپ قوياي:

① ھەرقانداق ئىشنى قانداق ياخشى ئىشلەشنى تەتقىق قىلىش.

② ھەرقانداق ئىشنى قىلىشتا يۇقىرى ئۆلچەم تۈزۈپ چىقىش.

بىر شىركەتنىڭ مۇدىرىيەت باشلىقى ناپولېئون خىيۇلدىن ئەقىل كۆرسىتىشنى تەلەپ قىلىپتۇ. بۇ ئەسلىدە مۇنداق ئىش ئىكەن: ئۇ كىشى شىركەتنى ئۆز قولى بىلەن قۇرۇپتۇ ھەم تىجارەتكە مەسئۇل دىرېكتور بوپتۇ. ئۇنىڭ شىركىتى 7 تىجارەت خادىمىنى تەكلىپ قىلغانىكەن، كېيىنكى قەدەمدە ئۇلارنىڭ ئارىسىدىن بىرەيلەننى ئۆستۈرۈپ دىرېكتور قىلماقچى ئىكەن. ئۇ 3 نامزاتنى تاللاپتۇ، بۇ 3 كىشىنىڭ ئارتۇقچىلىقى بىر ـ بىرىدىن قېلىشمايدىكەن،ناپولېئون خىيۇلنىڭ قىلىدىغان ئىشى بىر كۈن ئىچىدە بۇ ئۈچ كىشىنىڭ ئەھۋالىنى ئىگىلەپ، ئەڭ ياخشى نامزاتنى تاللاپ چىقىش ئىكەن. ناپولېئون خىيۇل بۇ ئۈچ كىشىنىڭ ئۆزىنىڭ مەقسىتىنى بىلىپ قالماسلىقى ئۈچۈن، ئۇلارغا:

ــــ مەن بىر مەسلىھەتچى، شىركەتنىڭ ئومۇمىي تىجارەت پىلانىنى مۇھاكىمە قىلىش مەقسىتىدە سىلەرنى زىيارەت قىلماقچىمەن، ــــ دەپتۇ.

ئۇلارنىڭ ئارىسىدا ئىككى كىشىنىڭ ئىنكاسى خېلى ياخشىدەك كۆرۈنۈپتۇ، ئۇلار سەل بەمتىرىگەندەك، ناپولېئون خىيۇلنىڭ مەقسىتىنى بىلىۋالغاندەك قىلغىنى بىلەن، جاھىل مۇتەئەسسىپلەر بولۇپ «قىلىشقا تېگىشلىك ئىشلارنى قىلدۇق» دېگەننى ئىسپاتلىماقچــى بولۇشۇپتۇ. ناپولېئون خىيۇل ئۇلاردىن: «تىجارەت مەسئۇلىيەت رايونى قانداق ئايرىلغان»، «ئىش ھەققىنى تەڭشەش پىلانىنى ئۆزگەرتىش كېرەكمۇ ــــ يوق»، «تىجارەتنى ئىلگىرى سۈرۈش ئۈچۈن قانداق قىلىش كېرەك» دېگەندەك تىجارەت بىلەن مۇناسىۋەتلىك مەسىلىلەرنى سوراپتىكەن، ئۇلار: ــــ ئىشلار نورمال، ئارتۇقچە ئويلىنىشنىڭ ھاجىتى يوق، ــــ دېيىشىپتۇ. قىسقىسى، ھازىرقى ھالەت بىلەن قانائەتلىنىپ قاپتۇ. ئۇلاردىن بىرى:

ــــ سىزنىڭ بىركۈن سەرپ قىلىپ مەن بىلەن مۇھاكىمە قىلغانلىقىڭىزنى چۈشىنەلمىدىم، خوجايىنىمىزغا دەپ قويۇڭ، ئىشلىرىمىز ناھايىتى يۈرۈشۈۋاتىدۇ، ئىشنى چوڭايتىشنىڭ ھاجىتى يوق، ــــ دەپتۇ.

3 ـ نامزات بىلەن پاراڭلاشقاندا، ئەھۋال باشقىچە بولۇپتۇ. ئۇ شىركەتتىن رازى ئىكەنلىكىنى، شىركەتنىڭ نەتىجىلىرىدىن پەخىرلىنىدىغانلىقىنى، لېكىن يەنە رازى ئەمەسلىكىنىمۇ ئېيتىپتۇ. ئۇ يەنىمۇ ئۆزگەرتىش قىلىشنى ئۈمىد قىلىدىكەن. ئۇ پۈتۈن بىر كۈن ناپولېئون خىيۇلغا نۇرغۇن يېڭى ئويلىرىنى، مەسىلەن، «يېڭى بازار ئېچىش ئۇسۇلى»، «مۇلازىملىقنى ياخشىلاش ئۇسۇلى»، «ۋاقىتنى تېجەش ئۇسۇلى»، «خادىملارغا ئىلھام بېرىش سۈپىتىدە ئىش ھەققىنى تەڭشەش ئۇسۇلى» قاتارلىقلارنى سۆزلەپ بېرىپتۇ. بۇلار ئۆزى ۋە شىركەتنىڭ كەلگۈسى مەنپەئەتى بىلەن مۇناسىۋەتلىك ئىشلار ئىكەن. ئۇلار خۇشلاشماقچى بولغاندا، 3 ـ نامزات: ــــ مەن تەسەۋۋۇرلىرىم توغرىسىدا سىز بىلەن پاراڭلىشىش پۇرسىتىگە ئېرىشكەنلىكىمدىن ناھايىتى خۇشالمەن، بىز دەسلەپكى قەدەمدە ناھايىتى ياخشى چۈشىنىش ھاسىل قىلدۇق، بۇنىڭدىن كېيىن تېخىمۇ ياخشى ئىشلەپ كېتەلەيدىغانلىقىمىزغا ئىشىنىمەن، ــــ دەپتۇ.

ناپولېئون خىيۇل ئەلۋەتتە 3 ـ نامزاتنى تاللىغان. ئۇنىڭ تاللىغىنى مۇدىرىيەت باشلىقىنىڭ ئويلىغىنى بىلەن بىر يەردىن چىقمىغان. ناپولېئون خىيۇل 3 ـ نامزات شىركەتنىڭ داۋاملىق روناق تاپىدىغانلىقى، يېڭى مەھسۇلاتلارنى بارلىققا كەلتۈرەلەيدىغانلىقىغا ھەققىي ئىشەنچ باغلىيالىدى، دەپ قارىغان.

شۇنى ئېسىڭىزدە تۇتۇڭكى، سىز بىرەر ئورۇنغا رەھبەرلىك قىلىۋاتقىنىڭىزدا شۇ ئورۇننىڭ ئەزالىرىمۇ ئۆزلۈكىدىن ئۆزىنى ئۇچشاپ، سىز بېكىتكەن ئۆلچەمگە ماسلىشىدۇ. بۇنداق ئەھۋال دەسلەپكى بىرنەچچە ھەپتىدە روشەن ئىپادىلىنىدۇ. ئۇلارنىڭ ئەڭ كۆڭۈل بۆلىدىغىنى، سىزنىڭ ئۇلارغا قانداق تەلەپ قويىغانلىقىڭىز بولىدۇ. ئۇلار ھەر ۋاقىت، ھەر جايدا سىزنىڭ سۆز ـ ھەرىكىتىڭىزنى كۆزىتىدۇ. ئۇ: بۇ رەھبەر ماڭا قانداق ياخشىلىق قىلار، ئۇنىڭغا ياخشى كۆرۈنۈش ئۈچۈن قانداق قىلسام بولىدۇ؟ مەن تاسادىپىي ئۇنداق ياكى مۇنداق ئىش تېرىپ قويسام، مېنى قانداق بىر تەرەپ قىلار؟ دېگەنلەرنى ئويلايدۇ. ئۇلار بۇنى ئىگىلىگەندىن كېيىن، ئۆزلىرىگە پايدىلىق ھەرىكەت بىلەن شۇغۇللىنىدۇ. مەن سىزنىڭ ئۆزىڭىزگە

قويغان «ئىدىيە، گەپ – سۆز، مېڭىش – تۇرۇش ۋە تۇرمۇش» جەھەتتىكى ئۆلچەم بويىچە قول ئاستىڭىزدىكىلەرگە تەلەپ قويۇشىڭىزنى تەكلىپ قىلىمەن، بۇنداق بولغاندا ئۇلار تەبىئىي ھالدا سىزگە ئەگىشىپ ماڭىدۇ.

مەلۇم ۋاقىت ئۆتكەندىن كېيىن، قول ئاستىڭىزدىكىلەرمۇ سىزگە ئوخشاش بولىدۇ، بۇ ئەڭ ياخشى ئۈنۈملۈك ئۇسۇلدۇر.

(4) رەھبەرلىك پرىنسىپى: ئازراق ۋاقىت ئاجرىتىپ، ئۆزى بىلەن كېڭىشىش ۋە ئەستايىدىل پىكىر يۈرگۈزۈش.

بىز ئادەتتە رەھبەرلەر تولىمۇ ئالدىراش دەپ ئويلايمىز، ئەمەلىيەتتىمۇ ئۇلار ھەقىقەتەن ئالدىراش. ئەمما بىز كۆپ ھاللاردا مۇنداق بىر نۇقتىغا، يەنى رەھبەرلەرنىڭ ھەر كۈنى ئېھتىمۇ كۆپ ۋاقىت ئاجرىتىپ مەسىلىلەرگە قارىتا تەنھا پىكىر يۈرگۈزۈشكە سەل قارايمىز.

سىياسىي جەھەتتە بوران – چاپقۇننى بېشىدىن كەچۈرگەن رەھبەرلەر ياخشى كۆرۈشىدىن ياكى نەپرەتلىنىشىدىن قەتئىينەزەر، تەنھا تۇرۇش جەريانىدا مىسلى كۆرۈلمىگەن كۆزىتىش ئىقتىدارىنى يېتىلدۈرگەن. مەسىلەن، روزۋېلىت زۇڭتۇڭ پارالىچ كېسىلىگە گىرىپتار بولغاندا، ئوڭچە داۋالانمىغان بولسا، ئادەتتىن تاشقىرى رەھبەرلىك قابىلىيىتىنى يېتىلدۈرەلمىگەن بولاتتى، ترومىن زۇڭتۇڭ مىسسورى شتاتىدىكى دېھقانچىلىق مەيدانىدا ياشلىق، ئۆسمۈرلۈك ۋاقتىنى تەنھا ئۆتكۈزگەنىدى. كۆزگە كۆرۈنگەن رەھبەرلەرنىڭ ھەممىسى تەنھا تۇرمۇش كەچۈرۈش جەريانىدا دەرىجىدىن تاشقىرى پىكىر يۈرگۈزۈش قابىلىيىتى ۋە رەھبەرلىك ئىقتىدارىنى يېتىلدۈرگەن.

يالغۇزلۇقتا چىدىمىغان كىشىنىڭ كاللىسىمۇ قۇرۇق بولىدۇ. ئۇلار مېڭە ئىشلىتىشتىن ئىمكانىيىتىنىڭ بارىچە ئۆزىنى قاچۇرىدۇ، پسىخولوگىيە جەھەتتىن ئۆزىنىڭ ئىدىيىسىدىن قورقىدۇ. ۋاقتىنىڭ ئۆتۈشىگە ئەگىشىپ، بۇنداق كىشىنىڭ كۆڭۈل – كۆكسى تارلىشىدۇ، يىراقنى كۆرەلمەيدۇ، ھەرىكىتىمۇ كۈلكىلىك بولۇپ قالىدۇ، ئىرادىسى ئاجىزلاپ، ئىستىلى ساغلام بولماي قالىدۇ – دە، چوڭ مېڭىسىنىڭ پىكىر قىلىش ئىقتىدارىنى ئۆزى نابۇت قىلىۋېتىدۇ. ئەلۋەتتە، سىزمۇ تەنھا پىكىر يۈرگۈزەلەيسىز. ئۇنداقتا

قانداق قىلىش كېرەك ①

ناپولېئون خېئول كۇرسانتلارغا دەرس ئۆتكەندە، 13 كۇرسانتتىن ئۆزىنى ھەر كۈنى بىر سائەت ئۆيىگە سولىۋېلىشىنى، بۇنى ئىككى ھەپتە داۋاملاشتۇرۇپ نەتىجىسىگە قاراپ بېقىشىنى تەلەپ قىلغان.

ئىككى ھەپتە ئۆتكەندىن كېيىن، بۇ كۇرسانتلار: — بۇ تېپىلغۇسىز پايدىلىق تەجرىبە ئىكەن، – دېيىشكەن. ئۇلارنىڭ ئارىسىدىكى بىرەيلەن يەنە بۇنىڭدىن ئىلگىرى باشقا بىر شىركەتنىڭ باشقۇرغۇچىسى بىلەن ئادا – جۇدا بولغىلى تاس قالغانلىقىنى، ئەستايىدىل پىكىر يۈرگۈزگەندىن كېيىن بۇ ئىشنىڭ سەۋەبىنى ۋە ھەل قىلىش ئۇسۇلىنى تېپىپ چىققانلىقىنى ئېيتقان. يەنە بەزىلەر نۇرغۇن قول تۇتىدىغان مەسىلىلەرنى ھەل قىلغانلىقىنى، بۇ مەسىلىلەرنىڭ كۆپىنچىسىنىڭ خىزمەت ئورنىنى ئالماشتۇرۇش، ئائىلە ئىناق بولماسلىق، ئۆي سېتىۋېلىش، بالىلىرىغا مەكتەپ تاللاپ بېرىشكە ئالاقىدار ئىشلار ئىكەنلىكىنى ئېيتقان.

بۇ كۇرسانتلار ناھايىتى قىزغىنلىق بىلەن ئۆزىنى بۇرۇنقىغا قارىغاندا تېخىمۇ كۆپرەك تونۇغانلىقىنى، ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقى ۋە يېتەرسىزلىكىنى تېخىمۇ چۈشەنگەنلىكىنى ئېيتقان.

ئۇلار يەنە تەنھا تۇرغان ۋاقىتتا چىقارغان قارارى ياكى كۆزىتىشىنىڭ پۈتۈنلەي توغرا بولغانلىقىنى، «تۇمان تارقاپ كەتكەن ھامان، ھەممە ئىشنىڭ ئاشكارىلىنىپ»، توغرا تاللاشقا ئىگە بولغانلىقىنى بايقىغان.

«مۇۋاپىق تىزگىنلەش ئاستىدىكى» تەنھا تۇرۇش ھەقىقەتەن قوللىنىشىمىزغا ئەرزىيدىغان ئۇسۇل.

بىر كۈنى، ناپولېئون خېئولنىڭ بىر خىزمەتدىشى بىر مەسىلىگە بولغان قارىشىنى تاسادىپىي ئۆزگەرتكەن. ناپولېئون خېئول ئۇنىڭ قارارىنى بۇنداق تېز ئۆزگەرتكەنلىكىنىڭ سەۋەبىنى بىلمەكچى بولغاندا، ئۇ: — ئىلگىرى ئۆزۈمنىڭ نېمە قىلماقچى بولۇۋاتقانلىقىمنى بىلەلمەي كەلگەن ئىدىم. بۈگۈن ئەتىگەن سائەت 3 تە ئورنۇمدىن تۇرۇپ، بىر ئىستاكان قەھۋە دەملەپ تاكى سائەت 7 گىچە ئولتۇردۇم. ھازىر ئېنىق قاراشقا كەلدىم. قارارىمنى ئۆزگەرتىش لازىملىقىنى بىلدىم، — دېگەن.

ئىشتىن كېيىن ئۇنىڭ يېڭى قارارنىڭ تامامەن توغرىلىقى ئىسپاتلان-
غان. شۇنىڭدىن بۇيان، ئۇ ھەر كۈنى ئازراق (ھېچبولمىغاندا 30 مىنۇت)
ۋاقىت ئاجرىتىپ، جىمجىت ئولتۇرۇپ ئويلىنىدىغان بولغان.

ھەر كۈنى ئەتىگەندە ياكى يېرىم كېچىدە ياكى ئۆزىڭىز مۇۋاپىق
دەپ قارىغان ۋاقىتتا، ئەيتاۋۇر كاللا سەگەك، كاشىلا بولمىغان ۋاقىتتا
ئويلانسىڭىز بولىدۇ.

ۋاقىت بېكىتىلگەندىن كېيىن، ئىككى خىل ئۇسۇل بويىچە، يەنى
بىۋاستە ياكى ئارىلىقتىكى بوش ۋاقىتتا ئويلانسىڭىز بولىدۇ. بىۋاستە
ئويلانغاندا، دۇچ كەلگەن ئاساسلىق مەسىلىلەرنى تەھلىل قىلىش كېرەك.
بۇ ۋاقىتتا تەپەككۇرىڭىزنى ئىشقا سېلىپ. ئوبيېكتىپ ئەمەلىيەتنى ئاساس
قىلغان ھالدا مۇلاھىزە يۈرگۈزسىڭىز، توغرا جاۋابقا ئىگە بولالايسىز.
ئارىلىقتىكى ۋاقىتتا ئويلانغاندا، چوڭ مېڭىڭىزنى ئىشقا سالسىڭىزلا كۇپايە،
بۇ ۋاقىتتا ئېڭىڭىز ئاپتوماتىك ھالدا ئەستە ساقلاش ئامبىرىڭىزنى ئېچىپ،
سىزنى ماتېرىيال بىلەن تەمىنلەيدۇ. ئويلىنىۋاتقان مەزگىلىڭىزدە پىكىر
يۈرگۈزۈش ناھايىتى پايدىلىق. ئۇ نۇرغۇن ئىشلارنى ئېسىڭىزگە سالىدۇ.
ئالايلۇق «قانداق قىلسام تېخىمۇ ياخشى ئىشلىيەلەيمەن؟ كېيىنكى قەدەمدە
قانداق قىلسام بولىدۇ» دېگەنگە ئوخشاش.

رەھبەرلەرنىڭ ئەڭ مۇھىم خىزمىتى پىكىر يۈرگۈزۈش. رەھبەرلىك
بولىغا مېڭىشنىڭ ئەڭ ياخشى تەييارلىقىمۇ پىكىر يۈرگۈزۈش. شۇڭا ھەر
كۈنى ئازراق ۋاقىت ئاجرىتىپ، مۇۋاپىق تەنھا پىكىر يۈرگۈزۈشنى مەشىق
قىلىپ كۆرۈڭ ھەم مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش تەسەۋۋۇر بويىچە ئويلىنىپ
كۆرۈڭ.

يەتتىنچى باب

ئۆزىڭىزگە تولۇق ئىشەنچ باغلاڭ

**مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار — قەتئىي ئىشەنچىگە ئى-
گە ئاددىي كىشىلەر. مۇۋەپپەقىيەت دەرىجىسى سىزنىڭ
ئىشەنچ دەرىجىڭىزگە باغلىق. ئۆز كەمچىلىكىڭىز تۈپەيلى-
دىن مەڭگۈ قايمۇقۇپ قالماڭ. ئىشەنچىڭىز بىر ئۆلۈش
كۆپ بولسا، مۇۋەپپەقىيىتىڭىز ئون ئۆلۈش ئاشىدۇ. ئۆزى-
ڭىزگە ئىشىنىشنى ئۆگىنىۋېلىڭ**

§ 1 . مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغان ئىشەنچ بولۇش كېرەك

دەر گۇماندا يۈرسىڭىز، مەغلۇپ بولىسىز. غەلبە
قازىنىشقا ئىشەنسىڭىز، جەزمەن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىسىز.
تاغنى يۆتكىيەلەيدىغان ئادەم ئىكەنلىكىڭىزگە ئىشەنسە-
ڭىز، ئىشلىرىڭىزدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىسىز، ئۆزىڭىزنى
كارغا كەلمەس دەپ قارىسىڭىز، ئۆمۈر بويى ھېچقانداق
ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرالمايسىز

مۇۋەپپەقىيەت نۇرغۇنلىغان ياخشى ئەجايىپ نەرسىلەردىن دېرەك بېرىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش، يەنە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش — ھاياتنىڭ ئاخىرقى نىشانىدۇر.

ھەممە ئادەم مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى ئويلايدۇ. ھەممە ئادەم ئەڭ ياخشى نەرسىگە ئېرىشىشنى ئويلايدۇ. ھېچقانداق ئادەم باشقىلارنى دوراپ، نامرات تۇرمۇش كەچۈرۈشنى خالىمايدۇ. شۇنداقلا ھېچقانداق ئادەم ئوسال ئەھۋالغا چۈشۈپ قېلىشنى راۋا كۆرمەيدۇ.

ئۆزىنىڭ تاغنى يۆتكىيەلىشىگە ھەقىقىي ئىشىنىدىغانلار كۆپ بولمىغانلىقى ئۈچۈن، تاغنى ھەقىقىي تۈردە يۆتكىيەلەيدىغانلارمۇ كۆپ ئەمەس. بەزىدە: «ئەلى باباغا ئوخشاش، سىم — سىم ئىشىكنى ئاچ! — دەپ توۋلاپلا، راستىنلا تاغنى يۆتكىۋېتىش زادى مۇمكىن ئەمەس» دېگەن سۆزلەرنى ئاڭلاپ قېلىشىڭىز مۇمكىن. بۇنداق سۆزنى قىلغانلار «ئىشەنچ» بىلەن «ئۈمىد» نى تەڭ ئورۇنغا قويغان. دەرۋەقە، سىز «ئۈمىد» ئارقىلىق بىرەر تاغنى يۆتكىۋېتەلمەيسىز، «ئۈمىد» كە تايىنىپ كۆزلىگەن نىشانىڭىزغىمۇ يېتەلمەيسىز.

لېكىن ناپولېئون خېئول بىزگە: ئىشەنچىڭىز بولسىلا، بىرەر تاغنى يۆتكىۋېتەلەيدىغانلىقىڭىزغا، ئۆزىڭىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىغا ئىشەنسىڭىزلا، مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدىغانلىقىڭىزنى ئۇقتۇرىدۇ.

ئىشەنچىنىڭ قۇدرىتىگە كەلسەك، ئۇنىڭدا ھېچقانداق سىر ياكى مەخپىيەت يوق. ئىشەنچىنىڭ رول ئويناش جەريانى مۇنداق: «چوقۇم قىلالايمەن» دەپ ئىشىنىدىغان ئىرادىدىن سەۋر — تاقەت، شىجائەت، ئىقتىدار، ماھارەت، زېھنىي كۈچ قاتارلىق زۆرۈر شەرتلەر بارلىققا كېلىدۇ. ئۆزىڭىزنىڭ «قىلالايمەن» دېگەن پوزىتسىيىڭىزگە ئىشەنگەندىلا، تەبىئىي ھالدا «قانداق قىلىش» ئۇسۇلىنى تاپالايسىز.

مەملىكەت بويىچە ھەر كۈنى نۇرغۇن ياش يېڭى خىزمەتنى باشلايدۇ. ئۇلارنىڭ ھەممىسى يۇقىرى قاتلامغا چىقىشنى، شۇنداقلا بۇنىڭدىن ھاسىل بولغان مۇۋەپپەقىيەت مېۋىلىرىدىن بەھرىمەن بولۇشنى «ئۈمىد» قىلىشىدۇ. لېكىن ئۇلارنىڭ كۆپىنچىسىدە قەتئىي ئىشەنچ ۋە شىجائەت يوق، شۇڭا ئۇلار يۇقىرى پەللىگە چىقالمايدۇ. شۇنداقلا ئۆزلىرىنىڭ يۇقىرى پەللىگە چىقالمايدىغانلىقىغا ئىشەنگەچكە، يۇقىرى پەللىگە چىقىش يولىنى تاپالمايدۇ — دە، قىلغانلىرى ئادەتتىكى كىشىلەرنىڭ سەۋىيىسىدىن نېرى كېتەلمەيدۇ.

لېكىن ئاز ساندىكى كىشىلەر ئۆزلىرىنىڭ ھامان بىر كۈنى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغانلىقىغا ئىشىنىدۇ. ئۇلار «يۇقىرى پەللىگە چىقىمەن» (بۇنداق مۇمكىنچىلىك يوق ئەمەس) دەيدىغان ئاكتىپ پوزىتسىيە بىلەن ئىشلەيدۇ. بۇ ياشلار يۇقىرى دەرىجىلىك باشقۇرغۇچى خادىملارنىڭ قىلغان — ئەتكەنلىرىنى تەپسىلىي مۇھاكىمە قىلىدۇ، مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلارنىڭ مەسىلىلەرنى تەھلىل قىلىش ۋە قارار چىقىرىش ئۇسۇلىنى ئۆگىنىدۇ، ئۇلارنىڭ يۇقىرى قاتلامغا كىرىش ۋە ئۇنىڭدىن چىقىشقا قانداق مۇئامىلە قىلىشىغا زەن سالىدۇ، ئاخىرىدا ئۇلار قەتئىي ئىشەنچ بىلەن كۆزلىگەن نىشانغا يېتىدۇ.

ئىشەنچ — مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئاقىلانە يولى. ناپولېئون خې-

ئول: «مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلىقىم، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا ئىرادە باغلىغان-
لىقىمدىن بولغان» دېگەنىدى، بۇ نىشان بولمىغان بولسا، ناپولېئون
خېئول بۇنداق قەتئىي ئىرادە ۋە ئىشەنچكە ئىگە بولمىغان، مۇۋەپپەقىيەتمۇ
قازىنالمىغان بولاتتى، ئەلۋەتتە.

ئىشەنچ قۇرۇق قول بىلەن ئىش باشلىغان كىشىلەرنى كاتتا بايغا
ئايلاندۇرۇپلا قالماستىن، بىرەر ئاپتىسىنمۇ ئۆزگەرتىشچان سىياسىي سەھنىدە
زور مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈردى، ئامېرىكىنىڭ 40 ـ نۆۋەتلىك زۇڭتۇڭى
رونالد رېگان بۇ ماھارەتنى ئىگىلىگەن ئادەم ھېسابلىنىدۇ.

رېگان ئارتىس ئىدى، بىراق ئۇ زۇڭتۇڭ بولۇشقا ئىرادە تىكلىگەن.
رېگان 22 يېشىدىن 54 ياشقىچە رادىئو ئىستانسىسىنىڭ تەنھەرىكەت دىكتور-
لىقىدىن ھوللىۋۇد كىنو چولپىنى بولغۇچە، ياش چېغىدىن ئوتتۇرا ياشقى-
چە بولغان ئارىلىقتا ئەدەبىيات ـ سەنئەت چەمبىرى ئىچىدە كۆن
ئۆتكۈزگەن، ھاكىمىيەت ئىشلىرىدىن پۈتۈنلەي بىخەۋەر ئىدى، تەجرىبە
ئۇستىدە ئېغىز ئېچىش تېخىمۇ مۇمكىن ئەمەسىدى. بۇ رېئاللىق رېگاننىڭ
سىياسىي سەھنىگە قەدەم قويۇشىغا زور توسالغۇ بولۇپ قالغانىدى. لېكىن
پۇرسەت كەلگەندە جۇمھۇرىيەتچىلەر پارتىيىسىدىكىلەر، كونسېرۋاتىپلار ۋە
بەزى مىليونېرلار ئۇنىڭ كالفورنىيە شتاتىنىڭ باشلىقلىق سايلىمى رىقابىتى-
گە قاتنىشىشقا يول قويغاندا، ئۇ ئۆمرىنىڭ يېرىمىدىن كۆپرەك ۋاقتىدا
تايانغان كىنوچىلىق كەسپىدىن قەتئىي ۋاز كېچىش، ھاياتلىقنىڭ يېڭى
ساھەسىگە مېڭىش قارارىغا كەلگەن.

دەرۋەقە ئىشەنچ كىشىنى رىغبەتلەندۈرىدىغان مەنىۋى كۈچتىن ئىبا-
رەت خالاس، ئەگەر كىشى ئۆزىدە بولغان شەرت ـ شارائىتتىن ئايرىلسا،
تايانچىدىن مەھرۇم قالىدۇ، بۇنداق بولغاندا، ئۈمىدنىڭ رېئاللىققا ئايلانمىقى
تەس. بىرەر ئىشنى قىلماقچى بولغان كىشىنى ساداقەت بىلەن ئىشلىشى،
ئۆزى يىراققا سەپەرۋەر قىلىدىغان يولنى تېپىپ چىقىشى كېرەك. خۇددى
رېگاننىڭ ئۆز تۇرمۇشى يولىنى ئۆزگەرتكىنىدەك تاسادىپىي پەيدا بولغان
غەلىتە خىيال بىلەن ئەمەس بەلكى بىلىمى، ئىقتىدارى، سەزگۈزەشتىسى،

جاسارىتى ئاساسىدا ئىش قىلىش لازىم.رېگاننىڭ سىياسىي ساھەگە كىرد-
شىگە ئىشەنچ بەخش ئەتكەن ئىككى ئىش بار.

بىرى، ئۇنىڭ ھەممىباب ئېلېكترون شىركىتىنىڭ تېلېۋىزور پروگرام-
مىلىرىغا مەسئۇل رىياسەتچىلىككە تەكلىپ قىلىنىشى. رېگان بۇ چوڭ
بىرلەشمە كارخانىنىڭ ئامېرىكىنىڭ جاي ـ جايلىرىغا تارقالغان تېلېۋىزىيە
پروگراممىسىنى ياخشى باشقۇرۇش، تېلېۋىزىيە تەشۋىقاتى ئارقىلىق ئومۇم-
يۈزلۈك ساقلانغان ئىشلەپچىقىرىش كەيپىياتى تۆۋەنلەپ كېتىش ئەھۋالىنى
ئۆزگەرتىش ئۈچۈن، جاپالىق ئەجىر سىڭدۈرۈپ، نۇرغۇن ۋاقىت سەرپ
قىلىپ، ھەرقايسى شۆبە زاۋۇتلارغا بېرىپ، ئىشچىلار ۋە باشقۇرغۇچى
خادىملار بىلەن كەڭ دائىرىدە ئۇچراشقان. بۇ ئۇنىڭغا جەمئىيەتنىڭ
ھەرقايسى ساھەلىرىدىكى زاتلار بىلەن كەڭ دائىرىدە ئۇچرىشىش، جەمئى-
يەتنىڭ سىياسىي، ئىقتىسادىي ئەھۋالىنى چۈشىنىش ئىمكانىيىتى يارىتىپ
بەرگەن. كىشىلەر زاۋۇتنىڭ ئىشلەپچىقىرىش، ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنىڭ
كىرىمى، ئىجتىمائىي پاراۋانلىقىدىن تارتىپ ھۆكۈمەت بىلەن كارخانىنىڭ
مۇناسىۋىتى، باج سىياستى قاتارلىق جەھەتلەرگىچە نېمىلا گېپى بولسا،
ئۇنىڭغا دېگەن.

رېگان بۇ سۆز تېمىلىرىنى ئۆزلەشتۈرگەندىن كېيىن، پروگراما
رىياسەتچىسى سالاھىيىتى بىلەن ئەكس ئەتتۈرگەن. بۇلار شۇ ھامان
كۈچلۈك سادا قوزغىغان. شۇڭلاشقا مەزكۇر شىركەتنىڭ بىر باش مۇدىرى
رېگانغا چوڭقۇر مەنىلىك قىلىپ: «بۇ جەھەتتىكى تەجرىبە، تەسىراتلىرى-
ڭىزنى ئەستايىدىل يەكۈنلەپ، ئۆزىڭىزگە بىر نەچچە پەلسەپىۋى قائىدە
تىكلەپ، ئاندىن ئۆز ئەمەلىيىتىڭىزدە ئىجرا قىلىڭ، بۇ كەلگۈسىدە زور
ئۈنۈم بەرمەي قالمايدۇ» دېگەن. بۇ سۆز رېگاننىڭ كىنو ساھەسىنى
تاشلاپ، سىياسىي ساھەگە كىرىش ئىشەنچىنى تۇرغۇزۇشقا ئۇرۇق چاچقان.

يەنە بىر ئىش، رېگان جۇمھۇرىيەتچىلەر پارتىيىسىگە كىرگەندىن
كېيىن يۈز بەرگەن. ئۇ كونسېرۋاتىپچىلار كاتتىۋىشىنىڭ پارلامېنت ئەزاسى-
لىق سايلام رىقابىتىگە قاتنىشىشىغا ياردەم بېرىش، مەبلەغ توپلاش ئۈچۈن،

ئۆزىنىڭ ئارتىسلىق سالاھىيىتى بىلەن «تالالاشقا بولىدىغان دەۋر» دېگەن تېمىدا تېلېۋىزىيە نۇتقى سۆزلىگەن. ئۇنىڭ ئارتىسلىق ماھارىتى ئۇنى زور مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەن، ئۇنىڭ نۇتقىدىن كېيىن دەرھال بىر مىليون دوللار مەبلەغ توپلانغان. ئۇنىڭدىن كېيىن يەنە بىرمۇنچە ئىئانە پوللارنى تاپشۇرۇۋالغان، توپلىغان مەبلىغىنىڭ ئومۇمىي سوممىسى 6 مىليون دوللارغا يەتكەن. «نيۇ - يورك ۋاقتى» گېزىتى بۇ نۇتۇقنى ئامېرىكىنىڭ سايلام رىقابىتى تارىخىدا مەبلەغ ئەڭ كۆپ توپلانغان نۇتۇق دەپ ئاتىغان. شۇنداق قىلىپ رېگان بىر كېچىدىلا كونسېرۋاتىپچىلار پارتىيىسىنىڭ باش ۋاكالەتچىسىگە ئايلىنىپ، سىياسىي سەھنىنى ئىلكىدە تۇتۇپ تۇرغان پەردە ئارقىدىكى كىشىلەرنىڭ دىققىتىنى قوزغىغان.

مانا مۇشۇ چاغدا رېگاننىڭ ھوللىۋودتىكى يېقىن ئاغىنىسى ئاتاغلىق كىنو چولپىنى ــــ كىننىدى ۋە جونسون زۇڭتۇڭلارنىڭ ئاخبارات كاتىپى بولغان كونا سىياسەتچى گېئورگ مورفى كالفورنىيە شتاتىنىڭ پارلامېنت ئەزالىسىق سايلام رىقابىتىگە چۈشتى، دېگەن كىشىنى روھلاندۇرىدىغان خەۋەر تارقالغان. گېئورگ مورفى سىياسىي كۈچى زور دەرىجىدە ئاجىز بولغان ئەھۋالدا، ئۆزىنىڭ 38 يىللىق سەھنە - ئېكران تەجرىبىسىگە تايىنىپ، كونا تاماشىبىنلارنىڭ ناھايىتى قىزغىن ئالقىشىغا مۇيەسسەر بولۇپ، كۈتۈلمىگەن يەردىن زور غەلىبە قازانغان...

ئەسلىدە ئارتىسنىڭ كەچۈرمىشى سىياسىي ئىشلار بىلەن شۇغۇللىنىشقا توسالغۇغا ئۇچرىمايلا قالماستىن، مۇۋاپىق پايدىلىنىلسا، ئۇ سايلام بېلىتى ۋە ئاۋام خەلقنى قولغا كەلتۈرۈشتە رول ئوينايتتى. رېگان بۇ مەخپىيەتنى بايقاپ، ئالدى بىلەن ئوبراز تىكلەشكە كۈچ چىقارغان. ئۇ ئۆزىنىڭ ئۇستۇنلۇكى، يەنى ئۆزىنىڭ ھوللىۋۇددىكى بەش ئەزايى راۋرۇس، قاملاشقان «تىپىك چىرايلىق ئەر» لىك سالاپىتى ۋە سېھرى كۈچىدىن تولۇق پايدىلانغان. يەنە بىر تۈركۈم مەشھۇر كىنو چولپانلىرى، ناخشا چولپانلىرى، رەسساملار قاتارلىق داڭلىق سەنئەتكارلارنى ئۆزىگە تارتىپ ياردەملەشتۈرۈپ، جۇمھۇرىيەتچىلەر پارتىيىسىنىڭ سايلام رىقابىتىنى ئۆزگىچە، رەڭدار تۈسكە كىرگۈزۈپ نۇرغۇن تاماشىبىننى جەلپ قىلغان.

ھالبۇكى، بۇلار رېگاننىڭ رەقىبى، كالفورنىيە شتاتىدا كۆپ يىل شتات باشلىقى بولغان كونا سىياسەتچى بۇ زاتنىڭ نەزەرىدە «2 - ئورۇندا تۇرىدىغان ئارتىس» نىڭ كومېدىيە ئويۇنى دەپ قارالغان. ئۇ رېگاننى تاشقى ئوبرازىنىڭ قانداق سەلتەنەتلىك بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، سىياسىي ئوبرازى جەھەتتە، يەنىلا «ئوماق بوۋاق» دەپ قاراپ، شۇنداقلا مۇشۇ نۇقتىنى تۇتۇپ، رېگانغا ھېچقانداق سىياسىي خىزمەت تەجرىبىسى يوق دەپ ھۇجۇم قىلغان. لېكىن ئۇ رېگاننىڭ ئېقىمغا قاراپ ئىش كۆرۈپ، «ئاددىي - ساددا، سەممىي، قىزغىن، پۇقرا سىياسەتچى» لىك رولىنى ئېلىۋاتقانلىقىدىن بىخەۋەر ئىدى. دېمىسىمۇ رېگاننىڭ سىياسىي كەچۈرمىشى يوق ئىدى. لېكىن سىياسىي كەچۈرمىشى بار بۇ زاتنىڭ نۇرغۇن سەۋەنلىكلىرى بولغاچقا، بۇ كىشىلەرگە «تۇتىدىغان ساپاق» ھازىرلاپ بەرگەن، رېگان ئۇستۇنلۇكنى ئىگىلىگەن.

بۇ ئىككەيلەننىڭ كەچۈرمىشى مانا مۇشۇنداق روشەن بولغاچقا، رېگان توسالغۇدىن يەنە بىر قېتىم ئۆتۈپ كەتكەن. ئۇنىڭ توسالغۇدىن ئۆتۈشىگە دەل شۇ توسالغۇنىڭ ئۆزى ياردەم بەرگەن. ئۇنىڭ سىياسىي كاپىتالىنىڭ بولماسلىقى، ئۇنىڭغا ئەڭ زور سىياسىي كاپىتال بولۇپ بەرگەن. شۇڭا ئادەمنىڭ ھاياتىدىكى سەرگۈزەشتە ئۇنىڭ ئەڭ قىممەتلىك بايلىقى ھېسابلىنىدۇ. ئوخشىمايدىغان يېرى شۇكى، بەزىلەر ئۆز كەچۈرمىشىنى كەلگۈسى نىشانىغا توسالغۇ دەپ قارايدۇ، بەزىلەر ئۆز كەچۈرمىشىنى نىشانىغا يېتىشىنىڭ ئەنگۈشتىرى دەپ قارايدۇ. شۈبھىسىزكى، رېگان كېيىنكى خىلدىكى ئادەم ئىدى.

رېگان شتات باشلىقلىق ئورنىغا چىققاندىن كېيىن، ئاق سارايغا كىرىشكە تۇتۇش قىلغاندا، ئۆزىنىڭ رىقابەت رەقىبى كاتېر بىلەن تېلېۋىزوردا نەچچە ئون مىنۇت مۇنازىرىلەشكەن، رېگان ئېكران ئالدىدا قالتىس ماھارىتىنى كۆرسەتكەن. ئۇ گاھ كۈلۈمسىرىسە، گاھ چىرايلىق گەپلەرنى مارجاندەك تىزىپ سۆزلەپ، يۈز مىليونلىغان سايلىغۇچى ئالدىدا ئۆزىنىڭ

ئارتىسلىق ماھارىتىگە تايىنىپ، پۈتۈنلەي ئۇستۇنلۇكنى ئىگىلىگەن. بۇنىڭ ئالدىدا كاتىپ گەرچە سىياسىي ئىشلار بىلەن شۇغۇللانغىلى ئۇزاق ۋاقىت بولسىمۇ، بىراق ئىپادىلەش ماھارىتى كەمچىل بولغاچقا، ئوڭايسىز ئەھۋالغا چۈشۈپ قالغان.

مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلارنىڭ كۆپىنچىسىنىڭ ئوڭۇشسىزلىق سەرگۈزەشتى بار، لېكىن ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ قەتئىي ئىشەنچىگە تايىنىپ، ئاجىز ھالقىلار ۋە «يوشۇرۇن ئىشىك» لەرنى تېپىپ، تەجرىبە - ساۋاقلارنى يەكۈنلەپ، ئۈنۈملۈك ھالدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ.

بەزىلەر رېگاننى ئامەتلىك دەيدۇ، ئەمەلىيەتتە ئامەتمۇ ئۇنىڭ قەتئىي ئىشەنچىنىڭ نەتىجىسى. ئۇ ئامېرىكا زۇڭتۇڭى بولغان مەزگىلدە، ئۆزىنىڭ ھوقۇق خۇمارلىق خىسلىتىنى نامايان قىلغان، ئۇ گېرنادادا ئەسكەر چىقىرىش، شۇنداقلا لىۋىيىگە ھۇجۇم قىلىش توغرىسىدا بۇيرۇق چۈشۈرگەن. لېكىن، بۇ غەربنىڭ چولپان خىسلىتىگە ئىگە بۇ تۆرىسى ھېچقاچاندا ئۆزىنى تۇتالمايدىغان ھوقۇق خۇمارى ئەمەسىمىدى. ئۇ «ئورتاق مەۋجۇت بولۇش، ئورتاق گۈللىنىش» مۇھىملىقىنى بىلەتتى. شۇنداقلا ئۇنىڭ مۇداپىئە ئىقتىدارىغا ئىشەنچى كامىل ئىدى. شۇڭا، ئۇ ئىستراتېگىيىلىك مۇداپىئە پىلانىنى ئوتتۇرىغا قويغان. ئەينى ۋاقىتتىكى سوۋېت ئىتتىپاقىنىڭ رەھبىرى گورباچېۋ رىكاياۋىك چوققىسى يىغىنىدا قورال - ياراقلارنى قىسقارتىش پىلانىنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، رېگاننى ئىستراتېگىيىلىك مۇداپىيە پىلانىدىن ۋاز كەچكۈزمەكچى بولغانىدى. ئەگەر رېگان بۇنىڭغا قارشى تۇرسا ، تېنىچلىق سەممىيىتى يوق بولۇپ چىقاتتى. رېگان سۆھبەت ئۈستىلىدە ئەزەلدىن ناھايىتى سالاپەتلىك بولاتتى، لېكىن بۇ قېتىم ئۇ غەزىپىنى بېسىپ سۆھبەتتىن چىقىپ كەتكەن.بىراق ئۇ ھەرگىزمۇ تۇگىلەۋالماي سوۋېتلىكلەر بىلەن داۋاملىق ھەپىلىشىپ، سوۋېت ئىتتىپاقىنىڭ ئۈزلۈكسىز يامانلىشىۋاتقان ئىقتىسادىي ئەھۋالىدىن پايدىلىنىپ، ئۇلارنى يول قويۇشقا مەجبۇرلىغان. ئاخىرىدا گورباچېۋ تىز پۈكۈپ، يادرو قوراللىرى ۋە ھەربىي تەييارلىقلارنى ئازايتىش توغرىسىدىكى تۈنجى ئەھدىنامىگە

ئىمزا قويغان.

بىز رېگاننىڭ سەرگۈزەشتىدىن ئىشەنچ كۈچىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلارنىڭ قەدەملىرىدە ھەل قىلغۇچ رول ئوينايدىغانلىقىنى، ئىشلاردا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىمەن دېگۈچىلەرنىڭ قەتئىي ئىرادە، يىمىرىلمەس ئىشەنچى بولۇشى كېرەكلىكىنى بىلىۋالالايمىز.

ئىشەنچ - مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا ئىرادە باغلىغانلار ئۈچۈن مۇھىم ئەھمىيەتكە ئىگە. بەزىلەر مۇۋەپپەقىيەت ئارزۇسى بايلىق يارىتىش ۋە بايلىققا ئىگە بولۇشنىڭ مەنبەسى دەيدۇ. ئادەمدە مۇشۇنداق ئارزۇ بولغاندا، شۇنداقلا ئۆزىگە بىشارەت بېرىش ۋە تۈرتكە بولۇشتىن ھاسىل بولغان بىر خىل ئىشەنچ بولغاندىلا، بۇنداق ئىشەنچ «ئاكتىپ ھېسسىيات» قا ئايلىنىدۇ، شۇنداقلا ئۇ زور بايلىققا ئېرىشىش ۋە ئىشلاردا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا ياردەم بېرىدۇ. شۇڭا بەزىلەر «ئىشەنچ» نى «ئادەمنىڭ پسىخىك قۇرۇلۇشىنىڭ ئىنژېنېرى» غا ئوخشىتىدۇ. رېئال تۇرمۇشتا، ئىشەنچ بىلەن تەپەككۇر بىرلەشسە، كىشىدە غايىۋانە ئاڭ پەيدا قىلىپ، كىشىلەرنىڭ چەكسىز ئەقىل - ئىدراك كۈچىنى نامايان قىلىدۇ. ھەربىر ئادەمنىڭ ئارزۇسىنى ماددىي بايلىق، پۇل كەسىپ قاتارلىق جەھەتتە شەكىللىك قىممەتكە ئايلاندۇرىدۇ.

ھەربىر مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلارنىڭ ۋە غايەت زور بايلىقنىڭ كەينىدە غايەت زور بىر خىل كۈچ، يەنى ئىشەنچ بولىدۇ. ئۇ ئاشۇ كىشىلەرنىڭ ئۆز نىشانىغا قاراپ ئۈزلۈكسىز ئىلگىرلىشىگە مەدەت ۋە تۈرتكە بولىدۇ. شۇڭا ناپولېئون خېئول مۇئەييەنلەشتۈرۈپ مۇنداق دەيدۇ:

ئىشەنچ - جان ۋە كۈچ.

ئىشەنچ - مۆجىزە.

ئىشەنچ - ئىشلارنى ۋۇجۇدقا چىقىرىشنىڭ ئاساسىي.

جاپا بىلەن ھېسابلاشماي، مەڭگۈ ئالغا ئىنتىلگەندە، ھاياتىڭىز ئاجايىپ جۇلالىنىدۇ.

2 § . ئىشەنچ ـ ھەرخىل قىيىنچىلىقلارنى يېڭىدۇ ۋە مۆجىزە يارىتىدۇ

ئىشەنچىنىڭ كۈچى كىشىنى ھەيران قالدۇرىدۇ. ئۇ ناچار ھالەتنى ئۆزگەرتىپ، كىشىنىڭ ئىشەنگۈسى كەلمەيدىغان قانائەتلىنەرلىك ياخشى نەتىجە ھاسىل قىلالايدۇ. ئىشەنچى كامىل كىشىلەر مەڭگۈ مەغلۇپ بولمايدۇ، ئۇلار ھاياتلىقنىڭ غالىپلىرىدۇر.

ناپولېئون خېئول ئىشەنچ ـ «مۇمكىن ئەمەس دېگەن زەھەرنى قايتۇرغۇچى دورا» دەپ ھېسابلىغان.

ناپولېئون خېئول: «يۈنىلىش ھېسسىياتىدىكى ئىشەنچ ئويلىغان مەقسەتكە ئىلھام بەخش ئېتىدۇ. كۈچلۈك ئىشەنچ بىلەن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ھارۋىسىنىڭ چاقىنى ئىتتىرسىڭىز، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ يۇقىرى پەللىسىگە توسالغۇسىز چىقىشىڭىز شەكسىز» دېگەنىدى. كۆرەلمەسلىك، ئاڭلىيالماسلىق، سۆزلىيەلمەسلىك دەرتلىرىنى يېڭىپ، ئۆمۈر بويى ئىجتىمائىي پاراۋانلىق ئىشلىرىغا كۈچ چىقارغان «مۆجىزە ياراتقۇچى» ھەيلۇن كېللېرنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ھاياتى شۈبھىسىزكى، بۇ سۆزنىڭ ئەڭ ياخشى دەلىلى.

ھەيلۇن تۇغۇلغاندا، نورمال بوۋاق ئىدى. كۆرەلەيتتى، ئاڭلىيالايتتى، سۆزلىيەلەيتتى، لېكىن بىر قېتىملىق كېسەل ئۇنى قارغۇ، گاس ـ گاچىغا ئايلاندۇرۇپ قويغان، ئۇ چاغدا ئۇ ئاران 19 ئايلىق بولغانىدى.

فىزىئولوگىيىلىك جەددىي ئۆزگىرىش ھەيلۇننىڭ روھىي ھالىتىدە زور ئۆزگىرىش پەيدا قىلغان. بىرەر ئىش ئازراقلا دىتىغا ياقماي قالسا، قولىغا چىققانلىكى نەرسىنى ئاتىدىغان، يەرگە يېتىۋېلىپ، دومىلاپ، ۋارقىراپ ـ

جارقىراپ، ئالەمنى بېشىغا كىيىدىغان ياۋۇز زومىگەرنىڭ ئۆزى بولۇپ قالغان. دادىسى ئۇنىڭدىن ئۈمىدىنى ئۈزۈپ، ئۇنى بوستونىدىكى بىر ئەمالار مەكتىپىگە ئاپىرىپ بېرىپ، بىر ئايال ئوقۇتقۇچىنى ئۇنىڭ ھالىدىن خەۋەر ئېلىشقا تەكلىپ قىلغان.

ئۇنىڭ بەختىگە يارىشا، كىچىك ھەيلۇن زۇلمەت ئىچىدىكى تراگېدىيىلىك ھاياتىدا ئۇلۇغ نۇر بەرگۈچى پەرىشتە ـ ئاننا سارىۋېن خانىمغا ئۇچراپ قالغان. سارىۋېنمۇ بەختسىز سەرگۈزەشتى بار ئايال ئىدى. ئۇ 10 ياشقا كىرگەندە ئىنىسى بىلەن بىللە ماسچوتىس ئوبلاستىدىكى يېتىملار مەكتىپىگە ئاپىرىپ بېرىلگەن ۋە بۇ جايدىكى ئېچىنىشلىق تۇرمۇش شارائىتىدا ئۆسۈپ چوڭ بولغان. ئۆي قىس بولغاچقا ئاچا ـ ئۇكا سەبىلەر بىر جەسەت قويۇش ئۆيىدە يېتىشقا مەجبۇر بولغان. تازىلىق شارائىتى بەك ناچار بولغان، شۇنداقلا نامرات شارائىتتا، ئۇنىڭ ئىنىسى 6 ئايدىن كېيىن ئۆلۈپ كەتكەن، سارىۋېنمۇ 14 يېشىدا كۆز ئاغرىقىغا گىرىپتار بولۇپ، كۆزى تازا كۆرەلمەس بولۇپ قالغان. كېيىن ئۇ پاكىنىس ئەمالار مەكتىپىگە ئەۋەتىپ بېرىلىپ، ئۇ جايدا قاپارتما ھەرىپ، قول ئىشارىسى تىلىنى ئۆگەنگەن. مانا شۇ ئايال ھەيلۇننىڭ ئائىلە ئوقۇتقۇچىسى بولۇپ قالغان.

شۇنىڭدىن ئېتىبارەن سارىۋېن خانىم مۇشۇ 3 خىل دەرتنى تارتىۋاتقان قىز بىلەن بولغان كۈرەشنى باشلىۋەتكەن. يۈز ـ قولىنى يۇيۇش، پېچاق ـ ۋىلكا بىلەن تاماق يېيىش قاتارلىقلارنىڭ ھەممىسى، ئۇ بىر تەرەپتىن ھەيلۇن بىلەن دومىلاقلىشىپ، بىر تەرەپتىن ئۆگىنىپ بارغان تەرسا ھەيلۇن يىغلاپ، ۋارقىراپ، چىقىراپ، بۇنداق قاتتىق تەربىيىگە پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن قارشىلىق كۆرسەتكەن. لېكىن ئاخىرىدا سارىۋېن خانىم بىر ئاي ۋاقىت ئىچىدە زۇلمەت، مۇتلەق سۈكۈت ئىچىدىكى ھەيلۇن بىلەن قانداق قىلىپ چىقىشىپ كېتەلىدى؟

بۇنىڭ جاۋابى مۇنداق: ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش، تەقدىرىنى باشقىدىن ئورۇنلاشتۇرۇشتىكى قورالى ـ ئىشەنچ ۋە مېھرىبانلىقتىن بولغان.

بۇ ئىشنى ھەيلۇن كېللېر ئۆزىنىڭ «مېنىڭ ھاياتىم» دېگەن كىتابىدا تەسىرلىك قىلىپ مۇنداق دەپ تەسۋىرلەيدۇ: يورۇقلۇق ئاتا قىلغۇچى بىر ياش خانىم، ئۆزىنىڭ ھېچقانچە ئوقۇتۇش تەجرىبىسى بولمىسىمۇ، چەكسىز مېھرىبانلىق ھەيران قالارلىق ئىشەنچىنى تامامەن گاس ۋە گاچا قىزچاققا بېغىشلاپ، ئالدى بىلەن غەرەزسىزلا ئۇنىڭ بىلەن ھەپىلىشىپ قىزچاق بىلەن ئۆزىنىڭ قەلبىنى تۇتاشتۇرىغان كۆۋرۈك سالدى. ئۆزىنى قەدىرلەيدىغان ئاڭنى يېتىلدۈرۈپ، ئۇنى ئازاپ ۋە تەنھالىق دوزىقىدىن قۇتۇلدۇردى. شۇنىڭ بىلەن بۇ قىزچاق جاسارەتكە كېلىپ، غايىبانە ئاڭدىن چەكسىز كۈچ ھاسىل قىلىپ، يورۇقلۇققا قاراپ قەدەم تاشلىدى.

ئۇلار شۇنداق قىلدى. يەنى ئۇلار قول تۇتۇشتى، قەلبداش بولدى، مېھرىبانلىق ۋە ئىشەنچىنى «رېتسېپ» قىلدى. ئۇ باشقىلارغا دېگۈچىلىكى يوق بىر مەھەل ئېلىشىش ئارقىلىق ھەيلۇننىڭ غەپلەتتىكى ئېڭىنى ئويغاتتى. ھەم گاس، ھەم گاچا، ھەم قارغۇ بولغان قىزچاقنىڭ تۇنجى قېتىم سۆزلىگەن چاغدىكى شاتلىقى، ئاشۇ تەسىرلىك مەنزىرىلەرنى قەلەم ئارقىلىق ئىپادىلەپ بېرىش مۇمكىن ئەمەس. ھەيلۇن بۇ جەھەتتە:«مەن تۇنجى قېتىم تىل دېگەن نەرسىنىڭ بارلىقىنى بىلگەن ئاخشىمى، زادىلا ئۇخلىيالمىدىم. ئۇ مېنىڭ تۇنجى قېتىم تاڭنى كۈتكەن چېغىم ئىدى. مېنىڭچە، ھېچكىم مېنىڭدەك خۇشال بولمىغان بولغىيتتى» دەپ يازغان.

يەنىلا يورۇقلۇقنى كۆرەلمەيۋاتقان، قارغۇ ھەيلۇن سىلاش سىزىمى، يەنى بارماقلىرىنى كۆزۋە قۇلاق قىلىش ئارقىلىق باشقىلار بىلەن ئالاقىلىشىشنى ئۆگىنىۋالغان. ئۇ ئەمدىلا 10 ياشتىن ئاشقان چېغىدا ئۇنىڭ ئىسمى پۈتۈن ئامېرىكىغا تارقالغان، ئۇ مېيىپلارنىڭ نەمۇنىسى بولۇپ قالغان.

1893 ـ يىل 5 ـ ئاينىڭ 8 ـ كۈنى، ھەيلۇننىڭ كۆڭلى ئەڭ يايرىغان شۇنداقلا تېلېفون كەشپىياتچىسى دوكتور بېلنىڭ خاتىرىلىشىگە ئەرزىگۈدەك بىر كۈن بولغان. مۇۋەپپەقىيەت قازانغان دوكتور بېل شۇ كۈنى مەشھۇر خەلقئارا گاسلار مائارىپى فوندى قۇرغان. بۇ تەشكىلات بىناسىنىڭ ئۇلىنى دەل 13 ياشلىق قىزچاق ھەيلۇن سالغان.

ھەيلۇندا ئۆزىنى پەس چاغلاش ھېسسىياتى يوق دېسەك،توغرا، ئادىل گەپ قىلمىغان بولىمىز. ياخشى بولغىنى شۇكى، ئۇ كىچىكىدىن باشلاپلا تەۋرەنمەس ئىشەنچ ئورناتقان، ئۆزىنى پەس چاغلاش چەمبەرىدىن ئاتلاپ چىقىپ كەتكەن.

ھەيلۇن قىز داڭ چىقارغاندىن كېيىن، ھەرگىز قانائەتلىنىپ قالمىغان. ئۇ داۋاملىق قېتىرقىنىپ تەربىيە ئالغان. 1900 ـ يىلى 20 ياشقا كىرگەندە، بارماق سۆزى، قاپارتما خەت ۋە ئاۋاز چىقىرىشنى ئۆگىنىۋالغان، شۇنداقلا مۇشۇ ۋاستە ئارقىلىق بىلىم جەھەتتە ئادەتتىكى كىشىلەرنى بېسىپ چۈشۈپ خارۋار ئۇنىۋېرسىتېتىغا ئوقۇشقا كىرگەن. ئۇ تىرىشچانلىقىنىڭ بىكار كەتمىگەنلىكىنى بىلىپ ئىنتايىن خۇشال بولغان. شۇڭا ئۇ «مەن ئەمدى گاچا ئەمەس!» دېگەن سۆزنى ئۆزلۈكسىز تەكرارلىغان. 4 يىلدىن كېيىن ئۇ دۇنيادىكى ئالىي مەكتەپ تەربىيىسىنى ئالغان تۇنجى گاس، گاچا، ئەما ئادەم بولۇپ قالغان، ئۇ مەكتەپنى ئەلاپۈتتۈرگەن.

ھەيلۇن سۆزلەشنى ئۆگىنىۋېلىپلا قالماستىن، ماشىنكا بىلەن خەت يېزىش ۋە ماقالە يېزىشنىمۇ ئۆگىنىۋالغان. ئۇ ئەما بولسىمۇ، ئوقۇغان كىتابلىرى كۆرۈش قۇۋۋىتى نورمال ئادەملەر ئوقۇغاندىنمۇ كۆپ. ئۇ تېخى 7 پارچە كىتاب يازغان.

ئەگەر سىز ھەيلۇن كېللېر بىلەن قول ئېلىشىپ كۆرۈشسىڭىز، بەش يىلدىن كېيىن يەنە قول ئېلىشقاندا، ئۇ سىزنى تونۇۋالالايدۇ، شۇنداقلا سىزنىڭ چىرايلىق، قامەتلىك ياكى ۋىجىك ئىكەنلىكىڭىزنى ،چاقچاقچى ئاق كۆڭۈل ياكى غوتۇلداق ئىكەنلىكىڭىزنى بىلىۋالالايدۇ.

نورمال كىشىلەر يېڭەلمەيدىغان مېيىپلىكنى يېڭىپ، ئۆز تەقدىرىنى ياراتقۇچى ھەيلۇننىڭ ئىش پائالىيەتلىرى دۇنيادا زىلزىلە پەيدا قىلدى ۋە دۇنيا جامائىتىنىڭ ماختىشىغا ئېرىشتى. ئۇ ئالىي مەكتەپنى پۈتتۈرگەن يىلى كىشىلەر سان ـ لۇئىس كۆرگەزمىخانىسىدا «ھەيلۇن كېللېر كۈنى» تەسىس قىلدى. ئۇ باشتىن ـ ئاخىرى ھاياتلىققا تولۇق ئىشەنچ باغلىدى. تولۇپ ـ تاشقان قىزغىنلىق بىلەن مۇئامىلە قىلدى. ئۇ سۇ ئۈزۈشنى، كېمە

ھەيدەشنى ۋە ئورمانلىقتا ئات مىنىشنى ياخشى كۆرەتتى. دامكا ئويناش ۋە قارتدا پال ئېچىشنىمۇ ياخشى كۆرەتتى، يامغۇر ياغقان كۈنلىرى بىرەر نەرسە توقۇپ ۋاقىت ئۆتكۈزەتتى.

ھەيلۇن كېللېر ئۈچ خىل مېيىپلىققا گىرىپتار بولغان بولسىمۇ، قەتئىي ئىشەنچ بىلەن ئاقىۋەت ئۆزى ئۇستىدىن غالىب كېلىپ، ئۆزىنىڭ قىممىتىنى گەۋدىلەندۈردى. ئۇ كاتتا يايغا، دۇنيادىكى ئۇلۇغ زاتقا ئايلىنالمىغان بولسىمۇ، ئەمما نەتىجىسى بايلار، سىياسىي ئەربابلارنىڭكىدىن ئېشىپ كەتتى.

2 ـ دۇنيا ئۇرۇشىدىن كېيىن، ئۇ ياۋروپا، ئاسىيا ، ئافرىقىنىڭ جاي جايلىرىدا سەييارە نوتۇق سۆزلەپ، جەمئىيەتتىكى ئامىنىڭ مېيىپلارغا بولغان دىققىتىنى قوزغاپ ، «بۈيۈك بېرىتانىيە قامۇسى» دا تارىختىن بۇيانقى مېيىپ زاتلار ئىچىدە ئەڭ ئۇلۇغ نەتىجە ياراتقان ۋەكىل شەخس، دەپ تەرىپلەندى.

ئۆز قەلبىنىڭ كۈچىگە ئىشەنمەيدىغان، ئۆزىنى ئاسراشنى بىلمەيدىغان، ئۆزىگە تۆرتكە بولالمايدىغان ئادەم تاسادىپىي ئاڭلىيالايدىغان، كۆرەلەيدىغان بولۇپ قالسىمۇ، ھېچقانداق نەتىجە يارىتالمايدۇ، ھەيلۇن كېللېر ئەما، گاس بولسىمۇ، ئۆز قەلبىنىڭ كۈچىگە ئىشەنگەنلىكى، ئۆزىنى ئاسرىغانلىقى، ئۆزىگە تۆرتكە بولغانلىقى ئۈچۈن، ئۇنىڭ قەلب كۆزى يورىدى، قەلب قۇلۇقى ئېچىلدى. شۇنىڭ بىلەن ئۇ ماددىي بايلىق يارىتىپلا قالماستىن، قەلب بايلىقىمۇ ياراتتى.

ئامېرىكا يازغۇچىسى مارك تۋېن بۇنىڭغا باھا بېرىپ «19 ـ ئەسىردە ئەڭ تىلغا ئېلىشقا ئەرزىيدىغان شەخس ناپولېئون ۋە ھەيلۇن كېللېر» دەيدۇ.

ئەما، گاس، گاچىلىق ئازابىنى تارتىۋاتقان ھەيلۇن كېللېرنىڭ بۇ دەرتنى يەڭگەنلىكى ۋە دۇنياغا نۇر چاچقۇدەك قىلغان ئىش ـ پائالىيەتلىرى ۋە ياخشى چۈشىنىدىغان سارىۋېن خانىمنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك پائالىيەتلىرى نېمىنى چۈشەندۈرىدۇ؟

ناپولېئون خېئول بۇ ھەقتە بىزگە ئەڭ ياخشى جاۋاب بېرىدۇ:

«ئىشەنچ ـ قەلبىنىڭ ئاچقۇچى ، ئىشەنچ ئىدىيىگە سىڭگەندىلا، يوشۇرۇن ئاڭ ئۇيغۇنىدۇ، ئىشەنچنى مۇناسىپ مەنىۋى كۈچكە ئايلاندۇرىدۇ، ئۇنى يەنە چەكسىز ئەقىل ساھەسىگە يەتكۈزۈپ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىدىيىسىنى ماددىغا ئايلاندۇرىدۇ» دەيدۇ.

بۇ، راست ھەقىقەت.

دەرگۇماندا يۈرگەنلەر مەغلۇپ بولىدۇ.

غەلىبە قىلىشقا ئىشەنگەنلەر، مەقەررەر ھالدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ.

3 § . قورقۇنچ ـ ئىرادىنىڭ تۈرمىسى

ئۆزىگە ئىشىنىش ـ بىر خىل ئارزۇ ـ ئارمان ۋە ئىرادە قەتئىيلىكىنىڭ نامايەندىسى. قورقۇنچ ـ ئىرادىنى چۈشەيدىغان كىشەن.

1 . قورقۇنچ ـ ئىرادىنىڭ تۈرمىسى

قورقۇنچ ـ ئىشەنچنىڭ دۈشمىنى. قورقۇنچ كۆپ خىل بولىدۇ. ناپولېئون خېئول مۇنداق دەپ كۆرسىتىدۇ: قورقۇنچ ئاساسلىقى مۇنداق بولىدۇ: ① نامراتلىقتىن قورقۇش؛ ② تەنقىدتىن قورقۇش؛ ③ سالامەتلىكنىڭ ياخشى بولماسلىقىدىن قورقۇش؛ ④ مۇھەببەتتىن مەھرۇم بولۇشتىن قورقۇش؛ ⑤ ئەركىنلىكتىن مەھرۇم قېلىشتىن قورقۇش؛ ⑥ قېرىلىقتىن قورقۇش؛ ⑦ ئۆلۈمدىن قورقۇش.

قورقۇنچ كۆپ خىل بولسىمۇ، لېكىن بۇلارنىڭ ئارىسىدا ئەڭ قورقۇنچلۇق بولغىنى نامراتلىق ۋە قېرىلىقتىن قورقۇشتىن ئىبارەت. ئەگەر تېنىمىزنى قۇل ـ چاكار بىلىپ قامچىلاپ ئىشقا سېلىپ تۇرساق، بۇ بىزنىڭ نامراتلىقتىن ئىنتايىن قورقىدانلىقىمىزدىن بولىدۇ، شۇڭا قېرىغاندا ئىشلىتىش ئۈچۈن پۇل توپلايمىز. بۇنداق ئومۇمىيۈزلۈك قورقۇنچ بىزگە ناھايىتى زور بېسىم بولىدۇ، ئۇ بەدىنىمىزنى چارچاشقا ئۈندەيدۇ، بىراق ئۇ بىزگە ئۆزىمىز كۈچىمىزنىڭ بارىچە ساقلانماقچى بولغان نەرسىنى كەلتۈرۈپ

بېرىدۇ.

بىر ئادەم ھاياتلىق مۇساپىسىنىڭ 40 ـ يىلىغا ئەمدىلا قەدەم قويغاندا،(بۇ ياشقا كەلگەندە ئادەم پىسخىك جەھەتتە ئەمدىلا پىشىپ يېتىلگەن بولىدۇ) ئۆزىگە ئۆزلۈكسىز بېسىم ئىشلىتىدۇ، بۇ ھەقىقەتەنمۇ زور پاجىئە. بىر ئادەم 40 ياشقا كىرگەندە، تەبىئەتنىڭ سىرىنى ئەمدىلا كۆرۈپ يەتكەن، بىلگەن ۋە قوبۇل قىلىدىغان ياشقا يەتكەن بولىدۇ. تەبىئەتنىڭ سىرى ئورمانلىقلاردا، شىرىلداپ ئېقىۋاتقان كىچىك ئېقىنلاردا، ئەر ـ ئايال، قېرى ياشلارنىڭ چىرايىدا ئىپادىلىنىدۇ. لېكىن مۇشۇنداق چۆچەتەرلىك قورقۇنچ ئادەمنى يەتكۈچە ئېزىپ، ئۇلارنى قارغۇلارچە ئىش كۆرىدىغان، ھەر خىل توقۇنۇش ۋە ئىستەك ـ ئارمانلارنىڭ سىرتمىقىدا قايمۇقۇپ يۈرىدىغان ھالەتكە چۈشۈرۈپ قويىدۇ.

ئىنسانلار ئورنىنى تولدۇرۇپ ئالالمايدىغان ئەڭ زور يوقىتىش شۇكى، ئۇلار ئادەتتىكى كىشىلەرنىڭ تولۇق ئىشەنچىنى نامايان قىلىدىغان ئېنىق ئۇسۇل تاپالمايدۇ، ئوغۇل ـ قىزلار تەربىيە ئېلىپ بولۇشتىن ئىلگىرى، ھېچقانداق ئوقۇتقۇچى ئۆزىگە مەلۇم بولغان ئاشۇنداق ئىشەنچىنى نامايان قىلىدىغان ئۇسۇلنى ئۇلارغا ئۆگىتەلمەيدۇ. بۇ ئىنسانىيەت مەدەنىيىتىدىكى مۆلچەرلىگۈسىز چوڭ يوقىتىش ئىكەنلىكى تۇرغانلا گەپ. ئۆزىگە تولۇق ئىشەنچ باغلىيالمىغان ئادەمنى نورمال تەربىيە ئالغان ئادەم دېگىلى بولمايدۇ.

قورقۇنچنىڭ ئىسكەنجىسىگە چۈشۈپ قالغان جايدا، قىممەتكە ئىگە بولغان ھەرقانداق مۇۋاپىقىيەتنىڭ ۋۇجۇدقا چىقىشى مۇمكىن ئەمەس.

بىر پەيلاسوپ:« قورقۇنچ ـ ئىشەنچنىڭ تۈرمىسى، ئىشەنچ ئەنە شۇ يەرگە قېچىپ كىرىۋېلىپ ، مۆكۈۋېلىپ، شۇ جايدا يوشۇرۇن ھالەتتە تۇرۇشقا ئۇرۇنىدۇ. قورقۇنچ خوراپاتلىقنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، خوراپاتلىق ئەمەلىيەتتە ئىككى بىسلىق خەنجەر، ساختىپەزلەر ئۇنى باشقىلارنىڭ روھىي دۇنياسىغا سانجىيدۇ» دېگەن.

ناپولېئون خېئول خەت ئۇرىدىغان ماشىنكا ئالدىغا بىر تاختا ئېسىپ، ئۇنىڭغا: «كۇنلەرنىڭ بىرىدە، مەن ھەر جەھەتتە تېخىمۇ زور مۇۋەپپەقىيەت قازىنىمەن.» دېگەن جۈملىنى يېزىپ قويغان.

بۇنىڭدىن گۇمانلانغان بىرەيلەن بۇ تاختىنى كۆرگەندىن كېيىن ناپولېئون خېئولدىن بۇنىڭغا راستىن ئىشىنىدىغان ـ ئىشەنمەيدىغانلىقىنى سورىغاندا، ئۇ: ئەلۋەتتە ئىشەنمەيمەن. بۇ تاختا پەقەتلا مېنىڭ ئەسلىدىكى كان ئىشچىسلىق قىلغان كان قۇدۇقىدىن ئايرىلىشىمغا، شۇنداقلا بۇ جاھاندا بىر كىشىلىك ئورۇن تېپىۋېلىشىمغا، مېنىڭ 100مىڭلىغان كىشىنىڭ يۇقىرى ئۆرلىشىگە ياردەم بېرىشىمگە، ئۇلارغا مۇشۇ تاختىدىكىدەك ئىلغار ئىدىيىنى سىڭدۈرۈشىمگە ياردەم بەردى. شۇڭا ئۇنىڭغا نېمە ئۈچۈن ئىشىنەتتىم؟ دېگەن.

ھېلىقى ئادەم كەتمەكچى بولۇپ ئورنىدىن تۇرۇپ: ـ بولىدۇ ئەمىسە، بۇ پەلسەپىڭىزمۇ ئۆزىگە چۈشلۇق داۋلىسى بولسا كېرەك. چۈنكى مەن ئۆزۈمنىڭ مەغلۇبىيەتچى بولۇپ قېلىشىمدىن ئەنسىرەپلا يۈرەتتىم. ھازىرغا قەدەر بۇنداق قورقۇنچ مېنى ئۇزۇل كېسىل چۇلغاپ كېلىۋاتىدۇ، ـ دېگەن.

ئەگەر ئۆزىڭىزنى نامراتلىق، ھەسرەت ۋە مەغلۇبىيەتكە ئىتتەرمىسىڭىز، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سىزنىڭ قانداق ئويدا بولۇشىڭىزغا باغلىق. ئەگەر مۇۋەپپەقىيەت قازىنىمەن دېسىڭىز، ئۇنىڭغا ماس ئاقىلانە ھەرىكەت قوللانسىڭىز، چوقۇم غەلىبە قىلالايسىز.

2. قورقۇنچ قانداق يىلتىز تارتىدۇ؟

قورقۇنچ يەر شارى خاراكتېرلىق پاسسىپ روھىي ھالەت، ئۇ ھەممىلا يەردە ئىنسانلارغا زۇلۇم سالماقتا. شۇڭا بىز قورقۇنچلىرىمىزنىڭ كۆپىنچىسىنىڭ باللىق چاغلىرىمىزدا پەيدا بولغانلىقىنى، مەلۇم قىممەت قارىشىمىز تەھدىتكە ئۇچرىغاندىن كېيىن پەيدا بولغان قالدۇق ئاسارەت ئىكەنلىكىنى بىلىۋېلىشىمىز لازىم.

1.« رەت قىلىنىشتىن ئەنسىرەش ئاساسىدىكى قورقۇش» ، بۇنىڭغا شۇ كىشىنىڭ كىچىك چېغىدا تەنقىد قىلىنغانلىقى سەۋەپچى بولغان. بۇنداق تەنقىد ئاتا ـ ئانىلار، ئۇرۇق ـ تۇققانلارۋە ئوقۇتقۇچىلار تەرىپىدىن، ئەڭ ئېغىرى قۇرداش ئاغىنىلەر تەرىپىدىن بېرىلگەن بولىدۇ.بۇ تەنقىدلەر بىزنى خاتالىق بىلەن باغلاپ قويىدۇ. ئەسلەپ كۆرەيلى، باللىق

چاغدا خاتالىق ئۆتكۈزسەك ياكى مەغلۇپ بولساق، ئاتا ـ ئانىمىز قانداق ئىنكاستا بولغان؟ «ئەسكى بالا»، «كەپسىز» ، «يەنە شوخلۇق قىلساڭ ئۆيدىن قوغلاپ چىقىرىمەن»،«گەپ ئاڭلىمساڭ ئەسكى ئادەملەرگە سېتىۋېتىمەن» دېگەن بولغىيتتى.

ئاتا ـ ئانىلارنىڭ بىر مەھەللىك مەقسەتسىز ئەيىپلەشلىرى، كۈتمىگەن يەردىن بالىغا تامغا بولۇپ بېسىلىپ قالىدۇ. بۇنىڭ بىلەن ئۆز ھەرىكىتىنى ئاڭقىرىش ئىقتىدارىغا ئىگە بولمىغان بالا ھەرىكىتى بىلەن كۆز قارىشىنى ئارىلاشتۇرۇۋېلىپ، ئەنسىزلىككە چۈشۈپ قالىدۇ.

مەكتەپكە كىرگەندىن كېيىن، بىللە ئوينايدىغان ئاغىنىلىرى ئۇلارغا «يوغان باش»، «كۇرۇك توخۇ»، «ئەخمەق»، «شادپاناق»، «چوقۇر»، «بودەك»، «ھىڭگاڭ چىش» دېگەندەك لەقەملەرنى قويىدۇ.

بىر ئادەم ئالىي مەكتەپكە كىرگەن ياكى جەمئىيەتكە قەدەم قويغاندىن كېيىن، ئەھۋال ياخشىلىنىپ كەتمەيدۇ. بۇ چاغدا دائىم باشقىلار تەرىپىدىن «تېتىقسىز»، «ئۆكتەم»، «رەسمىيەتچى»، «يالغان ئاكتىپ»، «قىزىل كۆز»، «قوپال»، «ساختىپەز»، «ئالدىراڭغۇ» دەپ تەنقىدلىنىدۇ.

ئوڭۇشسىزلىق، پاسسىپلىقنى ئەكس ئەتتۈرىدىغان لەقەملەر ۋە ھەر خىل تەنقىد مۇھىتىدا چوڭ بولغان بالىلار ئۇششاق ـ چۈششەك ئىشلارغا چېچىلىدىغان، ئۆزىنى يېتەرلىك قەدىرلىمەيدىغان بولۇپ قالىدۇ. ئۇلارنىڭ «رەت قىلىنىشتىن ئەنسىرەش» تۇيغۇسى «ئۆزگىرىشتىن قورقۇش» تۇيغۇسىغا ئايلىنىپ قالىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇلار بارا ـ بارا ئىجتىمائىي تۈزۈمگە ماس بىخەتەر ھالەت ۋە ئورۇننىڭ بولۇشىغا ئىنتىلىدىغان، ئاسانلىقچە ھەرىكەت قىلىشقا پېتىنالمايدىغان بولۇپ قالىدۇ . ئۇلارنىڭ «ئۆزگىرىشتىن قورقۇش» تۇيغۇسى، ئاخىرىدا «مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىن قورقۇش» تۇيغۇسىغا ئايلىنىپ قالىدۇ. مېنىڭچە، «مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىن قورقۇش» ۋە «رەت قىلىنىشتىن ئەنسىرەش» بىر قېلىپتىكى ئىش.

2 . «مۇۋەپپەقىيەت قازىنالماسلىقتىن ئەنسىرەش» نىڭ جەمئىيىتىمىزدە يامراپ يۈرۈشىدىكى سەۋەب ـ كىچىك چاغدا ئالغان تەربىيىمىزگە باغلىق. بوۋاقلارنى دائىم كۆتۈرىمىز. ئاندىن كېيىن بالا بىرمۇنچە ئىشنى

ياخشى قىلغىلى بولمايدىغانلىقى، بىرمۇنچە ئىشنى قىلىشقا بولمايدىغانلىقىنى بىلىۋالىدۇ. بالىلار تېلېۋىزوردىن، بىرمۇنچە ئارتىسلارنىڭ ئۇرۇشقان، بىر ـ بىرىنى ئۆلتۈرگەن، باشقىلارنىڭ تۇرمۇشىنى بۇزغان كۆرۈنۈشلەرنى كۆرىدۇ... تېلېۋىزور تۈگىگەندىن كېيىن، ھەممە ئىش ئىزىغا چۈشىدۇ. بىراق، بۇ ئىشلار بالىلارنىڭ قەلبىدە چوڭقۇر ئىز قالدۇرىدۇ.

قۇرامىغا يەتمىگەن بالىلار جەمئىيەتكە قەدەم قويۇشتىن بۇرۇن ئائىلىدە تۇرىدۇ. لېكىن دەۋر تەرەققىياتىغا ئەگىشىپ، ئاتا ـ ئانىلار سىرتقا خىزمەتكە كېتىدۇ. ئائىلە بۇ بالىلارنىڭ كۈندىلىك ياتىدىغان مېھمانخانىسىغا ئايلىنىپ قالىدۇ. بالىلارنىڭ ھازىرقى كەچۈرمىشى ئاتا ـ ئانىلىرىنىڭ جەمئىيەتكە قەدەم قويۇشتىن ئىلگىرىكى كەچۈرمىشىدىن خېلىلا ناچارلىشىپ كەتتى. نوپۇس بەك كۆپىيىپ كەتكەچكە، ھەممىشە 10 نەچچە قەۋەتلىك ئۆيدە تۇرۇشقا توغرا كېلىدۇ. ئۆينىڭ يېنى كوچا بولۇپ، پائالىيەت سورۇنى تارىيىپ كەتتى. بۇنداق ئەھۋالدا بالىلاردا كىچىككىدىن تارتىپلا ھەممە ئىشتا ئەپلەپ ـ سەپلەپ ئىش كۆرۈش روھىي ھالىتى يېتىلىدۇ.

مۇشۇنداق كىشىنى مەيۈسلەندۈرىدىغان ئەھۋاللار ئىچىدە يەنە دەۋرىمىزدە مودا بولۇپ قالغان بىنورمال ھەرىكەتمۇ بار؛ ئاتا ـ ئانىلار خىزمەتنى دەپ گۆدەك بالىلىرىنىڭ ھالىدىن تولۇق خەۋەر ئالالمايدۇ، بۇ ئاتا ـ ئانىلاردا كۈچلۈك يۈز كېلەلمەسلىك روھىي ھالىتىنى پەيدا قىلىدۇ، شۇڭا، بۇ ئاتا ـ ئانىلار ئۆزىنىڭ بىئاراملىقىنى پۇل ئارقىلىق تولۇقلاپ، بالىلارنىڭ مۇھەببىتىگە ئېرىشىشنى ئويلايدۇ. ئۇلار يەنە بالىلارغا: «بىز سېنىڭ ئۈچۈن زور قۇربان بەردۇق. كەلگۈسىدە سەن ياخشى ئىشلەپ، باشقىلارنى بېسىپ چۈش، ھەرگىز مەغلۇپ بولما» دەپ بىشارەت بېرىدۇ. نەتىجىدە بۇ بالىلاردا «مۇۋەپپەقىيەت قازىنالماسلىقتىن ئەنسىرەش» ئاسارىتىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. ھەتتا ئۇلار ھەرقانداق سىناقتىنمۇ قورقىدىغان بولۇپ قالىدۇ. ئۇنىڭ ئىپادىسى ئۆزىنى جىنىنىڭ بارىچە يوللۇق قىلىپ كۆرسىتىش ۋە ئىشنى ئىمكانقەدەر كەينىگە سۈرۈشتىن ئىبارەت، ئۇلار شۇڭا ھە دېسىلا «ئۆزۈمنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى تەسەۋۋۇر قىلالمايمەن»، «ئۇلارنىڭ

ئۇقتۇرۇشى بويىچە ئەتىگەن سائەت 8 دىن 30 مىنۇت ئۆتكەندە قىسمىغا باردىم، لېكىن مەن بارسام، قىسمىغا كىرمەكچى بولغانلار كوچىنىڭ يېرىمىغىچە ئۆچىرەتتە تۇرۇپ كېتىپتۇ، شۇڭا كېتىپ قالدىم»، «بۇ ئىشنى قىلىشنى بەكمۇ خالايمەن، لېكىن يېتەرلىك تەجرىبەم يوق...»، «ئۇ ئىشنى ياخشى پۈتكۈزەلمەيمەن»، «ماڭا يېتەرلىك ۋاقىت بولسىلا... مەن پېنسىيىگە چىققاندىن كېيىن» دېگەندەك سۆرەلمە سۆزلەرنى قىلىدۇ.

كۆپ ساندىكى كىشىلەر تەسەۋۋۇر كۈچىنى ئىشقا سالغاندىلا ئىجادىي كۈچنى جارى قىلدۇرغىلى بولىدىغانلىقىنى بىلىدۇ. ئۇلار بەزى ئۇلۇغ زاتلارنىڭ تەرجىمىھالىنى ئوقۇغان، بۇ ئۇلۇغ زاتلارمۇ ئەسلىدە ئاددىي كىشىلەر ئىدى. ئۇلار زور كەمچىلىك ۋە توسالغۇنى يەڭگەندىن كېيىنلا ئۇلۇغ زاتقا ئايلانغان. لېكىن ئۇلار مۇنداق كارامەتلىك ئىشنىڭ ئۆزىدە بولۇشنى تەسەۋۋۇر قىلىپ باقمىغان. ئۇلار ئاددىي ئىشلار ياكى مەغلۇبىيەت ئىچىدە ياشىغان، شۇنداقلا ئارزۇ - ئۈمىد ۋە ھەسەتخورلۇق ئىچىدە ئۆمرىنى ئۆتكۈزگەن. ئۇلار ئۆتمۈشنى ئۈمىد - ئارزۇنىڭ ئادىتىنى يېتىلدۈرگەن، (مەغلۇبىيەت ئىگىنى كۈچەيتىكەن)؛ شۇنداقلا بۇرۇنقىدەك ئەھۋالنىڭ يەنە يۈز بېرىشنى ئويلىغان. (مەغلۇبىيەتنى ئالدىن مۆلچەرلىگەن) ئۇلار باشقا بىكىتكەن ئۆلچەم ئىچىدە چەكلىنىپ قالغاچقا، ھەممىشە نىشاننى قول يەتمەس دەپ قىياس قىلغان. ئۇلار ھەم ئۈمىد - ئارزۇنىڭ ھەقىقىي تۈردە ئىشقا ئېشىشىغا ئىشەنمىگەن، ھەم بىرەر نەتىجە يارىتىشقا تولۇق ھازىرلىق كۆرمىگەن. شۇڭا ئۇلار ئارقا - ئارقىدىن مەغلۇپ بولغان...

مەغلۇپ بولۇش ئۇلارنىڭ قەلبىگە چوڭقۇر ئورنىشىپ كەتكەچكە ئىشلاردا بوشۇش بولىدىغاندەك قىلىۋاتقان ياكى ھەقىقىي ئىلگىرىلەش بولغان چاغدا، ئۇلار ئىشلارنى ۋەيران قىلىۋېتىدۇ. ئەمەلىيەتتە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىن قورقۇش تۇيغۇسى ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش تەييارلىقىنى ۋە ئىجاد قىلىش ھەرىكىتىنى كەينىگە سۈرۈۋېتىدۇ. ئۇلار مەغلۇبىيەتنى يوللۇق دەپ ئاقلايدۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۇلار؛ «سەنمۇ مېنىڭدەك كەچۈرمىشنى باشتىن كەچۈرسەڭ، بۇ ئىشتا نەتىجە يارىتالماس ئىدىڭ» دېگەن چىرايلىق سۆزلەر بىلەن ئۆزىنىڭ كۆڭلىنى ياسايدۇ.

3. قورقۇنچنى قانداق تۈگىتىش كېرەك؟

بىز قانداق قىلىپ خاتا ئىدىيىنى تۈزىتىپ، باشقىلارنىڭ ئۈچ خىل قورقۇنچىنى (ئەنسىرەشنى) تۈگىتىشكە ياردەم بېرىمىز؟ تۆۋەندە ناپولېئون خىئولنىڭ ماڭارىپ خىزمەتچىلىرىنىڭ بالىلارغا يېتەكچىلىك قىلىشىدىكى كونكرېت ئۇسۇلىنى سۆزلەپ ئۆتىمىز:

(1) مىجەزى بىلەن ئىپادىسىنى ئايرىۋېتىڭ

باشقىلار بىلەن پىكىر ئالماشتۇرغاندا، ئۇنىڭ (قارشى تەرەپنىڭ) ھەرىكىتى ياكى ئىپادىسى بىلەن مىجەزى ياكى سالاھىيىتىنى مۇتلەق ئايرىۋېتىش كېرەك.

خاتاسى: «سەن ئالدامچى ئىكەنسەن.»

توغرىسى:«سىزنىڭ دېگىنىڭىز مېنىڭ ئويلىغىنىمغا ئوخشىمايدىكەن، بىز بىرلىكتە مۇھاكىمە قىلىپ باقايلى»

خاتاسى:«مەسئۇلىگىزنىڭ دېيىشىچە، سىز ناھايىتى ھورۇن ئىكەنسىز، خىزمەت ئۈنۈمىڭىزناچار ئىكەن»

توغرىسى:«مەسئۇلىڭىز بىلەن مېنىڭ سىزنىڭ خىزمەتنى تېخىمۇ ياخشى ئىشلەپ كېتەلەيدىغانلىقىڭىزغا ئىشەنچىمىز كامىل. ئەگەر ياردىمىم كېرەك بولسا، تارتىنماي دەۋېرىڭ»

خاتاسى:«ئوقۇشقا تىرىشمىسىڭىز، مەڭگۈ ئالىي مەكتەپكە كىرەلمەيسىز، مۇنداق نەتىجە بىلەن كوچا سۈپۈرىدىغان ئىشنىلا تاپالايسىز»

توغرىسى:«نەتىجىڭىزنى كۆرگەندىن كېيىن گەپ قىلىشمىنىڭ ھاجىتى قالمىغاندى. بىراق سىزنىڭ تېخىمۇ ياخشى نەتىجىگە ئېرىشىش ئىقتىدارىڭىزنىڭ بارلىقىنى بىلىمەن، مەكتىپىڭىزگە باردىم. ئۇستازىڭىز ۋە بىر نەچچە ئوقۇتقۇچىڭىز بىلەن سۆزلەشتىم، ئۇلار سىزنىڭ تېخىمۇ ياخشى نەتىجىگە ئېرىشەلەيدىغانلىقىڭىزغا ئىشىنىدىكەن، مەنمۇ شۇنداق قىلالايدىغانلىقىڭىزغا ئىشىنىمەن. سىزنى ياخشى كۆرىمەن. سىزنىڭ ئەزەلدىن كۈچىڭىزنىڭ بارىچە ئوقۇۋاتقانلىقىڭىزنى بىلىمەن. بۇ ھەممىدىن مۇھىم. مەن تۇرمۇشىڭىزغا بەكمۇ كۆڭۈل بۆلىمەن. سىز ياردەم مۇھتاجمۇ؟» (يۇقىرىدىكى ئۇزۇن جاۋاب ناپولېئون خىئول بالىسىنىڭ

نەتىجىسى كۆڭۈلدىكىدەك ئەمەسلىكىنى كۆرگەندە، بالىسى بىلەن قىلغان ئەمەلىي سۆھبىتى) نەتىجىدە ناپولېئون خېئول بالىسىغا كۆڭۈل بۆلۈپ، ئۇنىڭ ئىپادىسى (نەتىجىسى) بىلەن ئۇنى (بالىسىنى) ئايرىپ قارىغان. شۇڭا بالىنىڭ نەتىجىسى تېزلا ئىلگىرىلىگەن، شۇنداقلا ناپولېئون خېئولنىڭ مەدەت بېرىشى بىلەن، بالىسى كېيىنكى يىلى ئاخىر نەمۇنىلىك ئوقۇغۇچىغا ئايلانغان، ئۈزلۈكسىز ئالغا باسقان.

(2) ئىپادىنى تەنقىد قىلىش، بىراق ئادەمنى ماختاش

مەلۇم ئادەمنىڭ خىزمەتتىكى بىرەر ئىپادىسىنى ئەيىبلىگەندە، ئىپادىنى تەنقىد قىلىش، ئەمما شۇ ئىپادىدە بولغان ئادەمنى ماختاش كېرەك.

خاتاسى: «سىز بارلىق ئىشلەپچىقىرىش سۇرئىتىگە يېتىشەلمىدىڭىز. مۇشۇنداق كېتىۋەرسىڭىز، بۇ تارمىقىمىز زىيان تارتىدۇ»

توغرىسى: «ئىشلەپچىقىرىش مىقدارىغا چەكلىك مۇددەتتە يېتىش كېرەك، بۇ سىزگىلا باغلىق. بۇ تارمىقىمىز خىزمەت ئۈنۈمىنى ئۆستۈرگەندىلا زىياننى پايدىغا ئايلاندۇرالايدۇ، سىزنىڭ تېخىمۇ زور دەرىجىدە بىۋاستە تەسىر كۆرسىتىشىڭىزنى كۈتىمەن. شۇنى دەپ قوياي، بىزنىڭ مەھسۇلات سۈپىتىمىز ياردىمىڭىزدە ناھايىتى ياخشى بولدى. بۇنىڭدىن مەن بەكمۇ خۇشال. سىزگە رەھمەت»

خاتاسى: «ئەگەر هازىرقىدەك كېتىۋەرسىڭىز، ھەر شەنبە كۈلۈبقا بېرىپ غەرىق مەس بولۇپ يۈرسىڭىز، مەنمۇ باشقا ياققا كېتىمەن. سىز بىلەن ئەمدى كارىم بولمايدۇ»

توغرىسى: «بىز كىلەر شەنبىدە تۇرمۇش ئۇسۇلىمىزنى ئۆزگەرتىپ باقساق، بىز بىرلىكتە مۇھاكىمە قىلىۋاتقان ھېلىقى تىياتىرنى كۆرۈپ باقساق بولامدۇ؟ مەن تېلېفون بېرىپ ئوقۇشۇپ باقتىم. شەنبە كۈنىنىڭ كەچلىك بېلىتى بار ئىكەن. سىز بىلەن ئەھمىيەتلىك چاغلاردىن تەڭ بەھرىمان بولۇپ باقساق»

خاتاسى: «سىزنىڭ مۇداپىئە ئىپادىڭىزگە پىكرىم يوق. لېكىن بېرىلمەي ئويناپ، ياندىن توپ ئۇرۇشنى نەزەرىڭىزدىن ساقىت قىلىۋەتمەڭ. ئۇنداق قىلسىڭىز، مۇسابىقىدە ھەمىشە ئۇتقىلى بولمايدۇ»

توغرىسى: «ئەركىن توپ ئۇرۇشتا نومۇرى يۇقىرى كوماندىلارلا يېڭەلەيدۇ. بۇنىڭدا نومۇر ئېلىش ئاسان. شۇڭا بىز ئىمكانقەدەر ئۇنى قولغا كەلتۈرۈشىمىز كېرەك. كېلەر ھەپتىدىن باشلاپ، ھەركۈنى ئەركىن توپ ئۇرۇشنى 15 مىنۇت مەشىق قىلىڭ، شۇ چاغدا سىزنىڭ مۇداپىئەڭىز چەكسىز كۈچىيىدۇ»

(3) شەخسلەرنىڭ ئىپادىسىنى ئاستىرتتىن ئەيىبلەش

ئەگەر سىز ماختىماقچى بولغان ئوبيېكتىپ مەلۇم تەشكىلاتتىكى مەلۇم شەخس بولسا، ئەڭ ياخشىسى، ئۇنى ئاستىرتتىن ماختاڭ. ئاشكارا ئەيىبلەش – ئەڭ ناچار جازالاش ئۇسۇلى. ئۇ شەخسلەرنىڭ غورۇرىغا تېگىدۇ، كىشىلەردە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ۋە رەت قىلىنىشتىن ئەنسىرەش تۇيغۇسى پەيدا قىلىدۇ. مەلۇم كىشىنى ئاشكارا ماختىغاندا، ئىشچى – خىزمەتچىلەر ئارىسىدا ھەسەتخورلۇق ياكى ئائىلىدىكى ئاكا – ئۇكىلار ئوتتۇرىسىدا ئىناقسىزلىق پەيدا قىلىدۇ. بولۇپمۇ ئېنىق سېلىشتۇرۇلسا، تېخىمۇ شۇنداق بولىدۇ. ئەڭ ئۈنۈملۈك ماختاش ئۇسۇلى – يۈز تۇرانە، ئاستىرتتىن ماختاشتىن ئىبارەت، شۇنداقلا ماختالغۇچى ئالدىن مۆلچەرلىمىگەن ئەھۋالدا ماختىلىشى كېرەك. يەنە بىر ئۈنۈملۈك ئۇسۇل – مۇكاپات ئېلىش مۇراسىمدا ماختاشتىن ئىبارەت.

بۇنداق بولغاندا، كىشىدە قىممەت قارشى بارلىققا كەلگەندىن كېيىن، ئەنسىرەش تۈگەيدۇ، ۋەھىمە ئىچىدە ئۆسكەن بالا، چوڭ بولغاندىن كېيىن، ھەر بىر ھەرىكىتىدە باشقىلارنىڭ ئارقىدا قالىدۇ، ئەكسىچە بولسا، ماختاش ئىچىدە چوڭ بولغان بالا مۇستەقىل ياشاشنى بىلىۋالىدۇ، ناچار شارائىتىمۇ باشقىلارنى بېسىپ چۈشىدۇ.

ئەركىلىتىپ، پەپىلەپ بېقىلغان بالا چوڭ بولغاندىن كېيىن ئاچ كۆز بولۇپ قالىدۇ. رىقابەت ۋە مەسئۇلىيەت سىزىمى سىڭدۈرۈلگەن بالا چوڭ بولغاندىن كېيىن قىممەت تۇيغۇسى ۋە نىشانىغا ئىگە بولىدۇ.

چۈشكۈنلۈك ئىچىدە ياشىغان ئادەم تاماكا، ھاراق، دورىغا تايىنىپ روھلىنىدىغان بولۇپ قالىدۇ. ئۈمىدۋارلىق ئىچىدە ئۆسكەن بالا چوڭ بولغاندىن كېيىن، نەتىجە قازىنىپ، نام چىقىرىمەن دەپ قارايدۇ. نەپرەت

ئىچىدە ئۆسكەن بالا، چوڭ بولغاندىن كېيىن، گۈزەللىك ۋە مۇھەببەتنى كۆرەلمەيدۇ. مۇھەببەت ئىلكىدە چوڭ بولغان بالا ئۆمرىدە باشقىلارغا مۇھەببەت ئۇرۇقىنى چاچىدۇ، نەپرەتنىڭ نېمە ئىكەنلىكىنى بىلمەيدۇ. ئەگەر بىز بىرەرسىگە كەمچىلىكىنى ئۆزلۈكسىز ئەسكەرتىپ تۇرساق، ئۇ بىز كۆرۈشنى زادىلا ئۈمىد قىلمىغان ئۆلگىگە ئايلىنىپ قالىدۇ؛ لېكىن بىز ئۇنىڭغا: «سىز بىزنىڭ بىر قىسمىمىزغا ئايلىنالىسىز. بەكمۇ خۇش بولغان بولاتتۇق» دېسەك، ئۇ چەكسىز خۇشال بولىدۇ. ئۆزىنىڭ بىزنىڭ بىر قىسمىمىزغا ئايلىنىشنى شەرەپ دەپ بىلىدىغان بولىدۇ.

4 § . ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش ـ ئۆزىگە ئىشىنىشتىكى ئەڭ چوڭ پۇتلىكاشاڭ

قولۇڭلاردا بىر كويلا پۇل قالدى دەيلى، بۇ چاغدا ئۆزىنى پەس چاغلايدىغان ئادەم: ئەمدى تۈگەشتىم، ماڭا زادى ياشاش پۇرسىتى قالمىدى دەيدۇ ـ دە، ھەدەپ بۇ دۇنيانى قاغاپ، ئۆزىنى بىچارە ھالغا چۈشۈرۈپ قويىدۇ. ئۆزىگە ئىشىنىدىغان ئادەم بۇنداق بەختسىزلىكتىن نېمىنى ئۆگىنىۋېلىشىم كېرەك؟ قانداق قىلسام ھال ـ كۈنۈمنى تېخىمۇ ياخشىلىيالايمەن، بۇ بىر كوي پۇلنى قاندىق قىلىپ ئىككى كوي قىلىش كېرەك، دەيدۇ

1. ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش ۋە ئۇنىڭ پەيدا بولۇشى

«مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار» بىلەن «ئاددىي كىشىلەر» نىڭ مىجەزى ـ خاراكتېرىدىكى پەرق شۇ يەردىكى، مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار تولۇپ ـ تاشقان ئىشەنچكە ئىگە بولۇپ، ھاياتى كۈچى ئۇرغۇپ تۇرىدۇ؛ ئاددىي كىشىلەرنىڭ ھەددى ھېسابسىز، تىنىپ كەتكەن بايلىقى بولسىمۇ، ئىچكى دۇنياسى ھامان قۇرۇق ۋە ئاجىز بولىدۇ.

ئۇنداق بولسا، ئۇلارنىڭ ئورتاقلىقى زادى نېمە؟ ئۇ دەل ئىنسانلىقى

ۋە ھاياتلىقتا تەڭ كەلگەن ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىدىن ئىبارەت.

ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش دېگەنلىك ـ ئۆزىگە ئۆزى پاسسىپ باھا بېرىدىغان ياكى ئۆزىنى خاتا تونۇيدىغان بىر خىل ئاڭ، يەنى ئۆزىنى ئۆزى مەلۇم جەھەتتە باشقىلارغا يەتمەيمەن دەپ قاراشتىن پەيدا بولغان پاسسىپ تۇيغۇسى.

ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى دېگەنلىك ــ ئۆزىنىڭ ئىقتىدارى ۋە پەزىلىتىنى تۆۋەن چاغلايدىغان بىر خىل پاسسىپ ئاڭ. ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىدا بولغانلار ئۆزىنى دائىم ھەممە ئىشتا باشقىلارغا يەتمەيمەن دەپ قاراپ، ئۆزىدىن خىجىل بولۇپ، ئىشەنچىسىنى يوقىتىدۇ، ئۈمىدسىزلىنىدۇ، ئالغا ئىنتىلمەيدۇ. بىرەر ئادەمنى ئۆزىنى پەس چاغلاش تۇيغۇسى چۇلغىۋالسا، ئۇنىڭ مەنىۋى ھاياتى قاتمۇقات ئىسكەنجىگە چۈشۈپ قالىدۇ، ئەقىل ـ پاراستى ۋە ئىجادكارلىقىمۇ تەسىرگە ئۇچرايدۇ ـ دە، ئۆزىنىڭ نورمال رولىنى جارى قىلدۇرالمايدىغان بولۇپ قالىدۇ. دېمەك، ئۆزىنى ئۆزى تۆۋەن چاغلاش يەنى ئۆزىنى كەمسىتىش ـ ئۆزىنىڭ ئىجادكارلىقىنى چۈشەپ قويىدىغان ئارغامچا.

1951 ـ يىلى، فرانكلىن ئىسىملىك ئەنگىلىيىلىك بىر ئادەم ئۆزى ناھايىتى ياخشى تارتقان DNA (ئوكسىگېنسىزلاشتۇرۇلغان رىبونۇكلېئىن كىسلاتاسى) نىڭ X نۇرى دىفراكسىيە سۈرىتىدىن DNA نىڭ بۇرما قۇرۇلمىسىنى بايقىغاندىن كېيىن، بۇ بايقاش ئۈستىدە بىر قېتىم نۇتۇق سۆزلىگەن. لېكىن ئۇ تەبىئىيىتىدىكى ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى سەۋەبلىك، ئۆز پەرىزىنىڭ توغرىلىقىدىن گۇمانلىنىپ، ئۆزىنىڭ بۇ پەرىزىدىن ۋاز كەچكەن. فرانكلىن ئىدىن كېيىن، 1953 ـ يىلى ئالىم ۋاتسون بىلەن كىراك ئاشۇ سۈرەتتىن DNA نىڭ مالېكۇلا قۇرۇلمىسىنى بايقاپ، DNA نىڭ قوش بۇرما قۇرۇلمىسى توغرىسىدىكى پەرىزنى ئوتتۇرىغا قويغان. مانا بۇ، بىئولوگىيە دەۋرىنىڭ يېتىپ كەلگەنلىكىدىن دېرەك بەرگەن. ئۇ شۇ سەۋەبلىك 1962 ـ يىللىق نوبېل تىببى پەنلەر مۇكاپاتىغا ئېرىشكەن. روشەنكى، فرانكلىن شۇ ۋاقىتتا ئۆزىنى كەمسىتمەي، ئۆزىنىڭ پەرىزىگە قەتئىي ئىشىنىپ، تەتقىقاتنى تېخىمۇ چوڭقۇرلاتقان بولسا، بۇ

ئۇلۇغ بايقاش جەزمەن ئۇنىڭ ئىسمى بىلەن تارىخ سەھىپىسىدىن ئورۇن ئالغان بولاتتى. دېمەك، ئادەم ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش كەيپىياتىغا ئەسىر بولۇپ قالسا، ھېچقانداق ئىشنى باشقا ئېلىپ چىقالمايدۇ.

خۇش، ئۇنداقتا ئادەمدە نېمە ئۈچۈن ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى پەيدا بولىدۇ؟

ئاۋستىرىيىنىڭ مەشھۇر پسىخىك تەھلىلچىسى ئا. ئاندېرى ئۆزىنىڭ «ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش ۋە ئۇنى بېسىپ چۈشۈش» دېگەن كىتابىدا، ئىجادكارلىققا باي قاراشنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، ئىنسانلارنىڭ بارلىق ھەرىكىتى «ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى» ۋە ئۇنى يېڭىش، ئۇنى بېسىپ چۈشۈشتىن بولغان دەپ قارىغان.

ئاندېرى ھەممە ئادەمدە ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى بولىدۇ، شۇغىنىسى، ئۇنىڭ ئېغىر - يېنىكلىكى ئوخشاش بولمايدۇ دەپ قارايدۇ، ئۇ مۇنداق دەيدۇ: ھەممىمىز ئۆز - ئۆزىمىزنى ياخشىلاش ئۈمىدىدە ئىكەنلىكىمىزنى بايقىماقتىمىز. ئىنسانلار ئېھتىياجىنىڭ چېكى بولمىغاچقا، ئۇلارنىڭ ئۆز شارائىتىنى ياخشىلاش تەلپىنىمۇ چېكى بولمايدۇ. بىراق، ئىنسانلارنىڭ ئالەمنىڭ كەڭ ۋە ئەبەدىيلىكىدىن ھالقىپ كېتىشى، تەبىئەت قانۇنىيىتىنىڭ چەكلىمىسىدىن قۇتۇلالىشىمۇ مۇمكىن ئەمەس. مانا بۇ، ئىنسانلارنىڭ ئۆزىنى تۆۋەن چاغلىشىنىڭ تۈپ سەۋەبى بولۇشى مۇمكىن. ئىنسانلارنىڭ پۈتكۈل ئەھۋالىنى پەلسەپە نۇقتىسىدىن تەھلىل قىلغاندا، ئىنسانلاردا ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنىڭ پەيدا بولۇشى شەرتسىز بولىدۇ. لېكىن كونكرېت ئادەمگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنىڭ شەكىللىنىشى شەرتلىك بولىدۇ.

مۇھىت نۇقتىسىدىن قارىغاندا، ئادەمنىڭ ئۆزىگە بولغان تونۇشى ھامان تاشقى مۇھىتنىڭ ئۆزىگە تۇتقان پوزىتسىيىسى ۋە باھاسى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك. پسىخولوگىيە ئىلمى نەزەرىيىسى بۇ نۇقتىنى خېلى بۇرۇنلا ئىسپاتلىغان. ئالايلۇق، مەلۇم بىر ئادەم خەتتاتلىقتا خېلىلا يېتىلگەن بولسىمۇ، ئۇ تونۇيدىغان خەتتاتلار ۋە ھەۋەسكارلىرى ئۇنىڭ ئەسەرلىرىگە ئىنكار قىلىش خاراكتېرىدە باھا بەرسە، ئۇ ئۆزىنىڭ خەتتاتلىق

ئىقتىدارىدىن گۇمانلىنىپ قالىدۇ - دە، ئۇنىڭدا ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى پەيدا بولىدۇ.

ئاردېرىنىڭمۇ مۇشۇنداق كەچۈرمىشى بولغان. يەنى مەكتەپتە ئوقۇۋاتقان چېغىدا، بىرنەچچە يىل ماتېماتىكا دەرسىدە ناچار ئىدى، ئوقۇتقۇچىلار ۋە ساۋاقداشلىرىنىڭ ئۇنىڭغا بولغان پاسسىپ قارشى ئۇنىڭ ماتېماتىكىدىكى قابىلىيەتسىزلىكىگە بولغان تەسىرىنى كۈچەيتىۋەتكەن. ئاخىر بىر كۈنى ئۇ ئويلىمىغان يەردىن ئوقۇتقۇچىسىمۇ قىيىنلىدىغان بىر تەس سوئالنى ئىشلەپ، ئۆزىنى ماتېماتىكا ئىقتىدارى تۆۋەن دەپ قارايدىغان تونۇشنى مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا ئۆزگەرتىۋەتكەن. دېمەك، مۇھىت ئادەمنىڭ ئۆزىنى تۆۋەن چاغلىشىغا سەل چاغلىغىلى بولمايدىغان دەرىجىدە تەسىر كۆرسىتەلەيدۇ. بەزى كەم ئەقىل، ھەتتا جىسمانىي ، پسىخىك جەھەتتە كەمتۈكلۈكى بار كىشىلەرمۇ پائال ئىلھام بېرىش، قوللاپ - قۇۋۋەتلەش ئارقىسىدا ئۆزىگە ئىشەنچ باغلاپ، ئۆزىدىكى يوشۇرۇن ئىقتىدارىنى تولۇق جارى قىلدۇرالايدۇ.

سوبيېكتىپ نۇقتىسىدىن قارىغاندا، ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنىڭ پەيدا بولۇشى مۇھىت ئامىلى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولسىمۇ، بىراق ئۇنىڭ شەكىللىنىشى ئاخىرقى ھېسابتا ئۆزىنىڭ جىسمانىي ئەھۋالى، ئىقتىدارى، مىجەز - خۇلقى، قىممەت قارشى، تەپەككۇر قىلىش ئۇسۇلى ۋە تۇرمۇش كەچۈرمىشلىرى قاتارلىق خۇسۇسىي ئامىللارنىڭ تەسىرىگە ئۇچرايدۇ. بولۇپمۇ بالا ۋاقتىدىكى كەچۈرمىشلىرىنىڭ تەسىرىگە ئۇچرايدۇ. خىلوېد مۇنداق قارايدۇ: ئادەمنىڭ باللىق دەۋرىدىكى كەچۈرمىشى ۋاقتىنىڭ ئۆتۈشى بىلەن ئاستا - ئاستا ئۇنتۇلۇپ كەتسىمۇ، ھەتتا ئوي - پىكرىدىن كۆتۈرۈلۈپ كەتسىمۇ، لېكىن ئاڭدىن تاشقىرى ھالدا جاھىللىق بىلەن ساقلىنىپ قېلىپ، ئادەمنىڭ بىر ئۆمرىگە ئۇزاق ۋاقىت تەسىر كۆرسىتىدۇ. شۇڭا باللىق دەۋرى بەختسىزلىكتە ئۆتكەن ئادەملەردە ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى ئوڭايلا پەيدا بولىدۇ. ھەممەيلەننىڭ مۇنداق تەسىراتى بار، ئالايلۇق، بالا ۋاقتىمىزدا ئاتا - ئانىمىزنى ئۆزىمىزدىن چوڭ، ئۆزىمىزنى ھەممىدىن كىچىك دەپ ئۇلارغا تايىنىۋالىمىز ۋە ئۇلارغا بېقىنىۋا-

لىمىز؛ يەنە بىر جەھەتتىن، ئاتا ـ ئانىمىزمۇ بۇنداق ئۇيىمىزنى كۈچەيتىۋې-
تىدۇ، شۇنىڭ بىلەن بىزدە بىلىپ ـ بىلمەي «بىز ئېغى كىچىك ۋە ئاجىز»
دېگەن تۇيغۇ پەيدا بولىدۇ ـ دە، ئۆزىمىزنى تۆۋەن چاغلايمىز.

ئادەمنىڭ ئۆزىدىكى ياخشى ئامىل ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى-
نى يېڭىشكە زور دەرىجىدە تەسىر كۆرسىتىدۇ، شۇنداقلا ئۇ ئامىل ئۆزگە
ئىشەنچ باغلاشنىڭ ئاساسىدۇر. ھەممە تەرەپكە تەڭ ئېتىبار بېرىدىغانلار،
غالىبلار ئۆزىنى كەمسىتىشنى خىيالىغا كەلتۈرۈپمۇ قويمايدۇ. مەسىلە شۇ
يەردىكى، دۇنيادا جىسمانىي، روھىي، بىلىم، ئىقتىدار، ھەتتا تۇرمۇشنىڭ
ھەرقايسى جەھەتلىرىدە غالىبلاردىن، مۇنەۋۋەرلەردىن بولغان بىرمۇ ئادەم
يوق. بۇ خۇددى «ئالتۇن ساپ بولماس، ئادەمنىڭ توققۇزى تەل بولماس»
دېگەندەك بىر ئىش. نەزەرىيە جەھەتتە ئېيتقاندا، بۇ دۇنيادا ئۆزىنى تۆۋەن
چاغلىمايدىغان ئادەم يوق، ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش ئەھۋالى ھەممە ئادەمدە
پەيدا بولۇشى مۇمكىن. ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى ھەممە ئادەمدە
دېگۈدەك مەۋجۇت، شۇغىنىسى، ئۇنىڭ ئىپادىلىنىش شەكلى ۋە ئېغىر ـ
يېنىكلىكىلا ئوخشىمايدۇ. بۇ ھەقتە ناپولېئون خېئول ھايۋاناتلار باغچىسىغا
تۇنجى قېتىم بارغان ئۈچ بالىنىڭ ئەھۋالىنى مۇنداق بايان قىلىدۇ:

— ئۇلار (ئۈچ بالا) شىر سولاقلىق قەپەزنىڭ ئالدىغا كەپتۇ، بىرى
چاقىلداپ تىترەپ ئانىسىنىڭ كەينىگە ئۆتۈۋېلىپ، ئۆيگە كېتىمەن دەپ
تۇرۇۋاپتۇ. يەنە بىرى چىرايى تاتىرىپ، تۇرغان جايىدا قىمىر قىلماي تۇرۇپ
تىترەڭگۈ ئاۋاز بىلەن:مەن پەقەت قورقمىدىم، — دەپتۇ. ئۈچىنچى بالا
شىردىن كۆزىنى ئۈزمەي قاراپ تۇرۇپ، ئاپىسىغا، — ئاپا مەن ئۇنىڭغا
تۈكۈرسەم بولامدۇ؟ — دەپ سوراپتۇ. ئەمەلىيەتتە ئۈچ بالىنىڭ ھەممى-
سىلا ئۆزلىرىنىڭ ناباب ئەھۋالدا تۇرۇۋاتقانلىقىنى ھېس قىلغان، لېكىن
ھەممىسى ئۆزلىرىنىڭ ھېسسىياتىنى ئۆزىنىڭ تۇرمۇش ئادىتى، ئۆزىنىڭ
ئۇسۇلى بويىچە ئىپادىلىگەن.

ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى قايسى جەھەتتە ئىپادىلىنىدۇ،
قايسى دەرىجىدە ئىپادىلىنىدۇ؟ بۇ، ئادەمگە قاراپ بولىدۇ. مەيلى كىشىلەر
ئۆزلىرى سەزسۇن ـ سەزمىسۇن، ئەمەلىيەتتە ھەممىسىدىلا ئۆزىنى تۆۋەن

چاغلاش تۇيغۇسى مەۋجۇت.

ناپولېئون خېئول ئادەتتە كىشىلەرنىڭ ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇي-
غۇسىنىڭ ئىپادىلىنىش شەكلى ۋە ھەرىكەت ئەندىزىسى ئومۇمەن تۆۋەندى-
كىدەك بىرنەچچە خىل بولىدۇ دەپ قارايدۇ:

1. ئادەمدىن ئۆزىنى قاچۇرۇپ يۈرىدىغانلار

بۇنداق ئادەملەر ھەممە جەھەتتىن باشقىلارغا يەتمەيمەن دەپ قاراپ،
«ئىنتايىن ئېھتىياتچان» بولۇشنى ئۆزلىرىگە تىل تۇمار قىلىۋالىدۇ. ئۇلار
قۇلۇلىدەك «قاپ» نىڭ ئىچىگە كىرىۋېلىپ، ھېچقانداق رىقابەتكە قاتناش-
مايدۇ، قىلچىلىك خەۋپكە تەۋەككۇل قىلمايدۇ. دەخلى ـ تەرۇزگە ئۇچرى-
غاندىمۇ يول قويۇپلا تۇرىدۇ، سۇنىڭ ئېقىشىغا قاراپ ئىش تۇتىدۇ. نەگە
بارسا، شۇ يەرگە كۆنۈپ كېتىدۇ، ياكى ئۇمىدسىزلىك ئىچىدە جامائەتكە
ئارىلاشماي ياشايدۇ.

2. ئادەمگە دېۋەيلەپلا تۇرىدىغانلار

ئادەمنىڭ ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى ئىنتايىن كۈچىيىپ
كەتكەندە ھەممىگە ماقۇل دەپ، قورقۇپ تىترەپ تۇرۇش ئۇنىڭ ئۆزىنى
كەمسىتىشتىن بولغان دەردىنى يەڭگىللىتەلمەيدۇ ـ دە، ئۇ ئادەم سوقۇشقاق
بولۇپ قالىدۇ، يەنى مىجەزى ئىتتىك بولۇپ، ئۆزىدىن ئۆزگە غەزەپلىنىدى-
غان، كىچىككىنە ئىشقىمۇ ھەر خىل باھانە ـ سەۋەبلەرنى تېپىپ، جېدەل
ماجىرا چىقىرىدىغان بولۇپ قالىدۇ.

3. قىزىقچىلىق قىلىپ يۈرىدىغانلار

بۇنداق ئادەملەر ئۆزىدىكى ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنى
قىزىقچىلىق قىلىپ، كۈلكە بىلەن ياپىدۇ. بۇمۇ ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش
تۇيغۇسىنىڭ دائىم ئۇچراپ تۇرىدىغان بىر خىل ئىپادىلىنىش شەكلى.
ئامېرىكىنىڭ داڭلىق كومېدىيە ئارتىسى خرېرې تىللېرىنىڭ چىرايى سەت
بولغاچقا، ئۇ بۇنىڭدىن خىجىل بولۇپ باشقىلارغا ئارىلاشماي، ئۆزىنى

كەمستىپ يۈرگەن. كېيىن ئۇ ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسنى ئۆزىنىڭ كۆلكىسىنى، بولۇپمۇ قاقاقلاپ كۈلۈش ئارقىلىق يېپىپ يۈرگەن.

4. رېئاللىقنى ئىنكار قىلىدىغانلار

بۇنداق ھەرىكەت ئەندىزىسى شۇنىڭدىن ئىبارەتكى، بۇنداق كىشىلەر ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش كەيپىياتىنىڭ پەيدا بولۇشىدىكى سەۋەبنى كۆرۈشنىمۇ، ئويلاشنىمۇ خالىماي، رېئاللىقنى ئىنكار قىلىش ئارقىلىق ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىدىن قۇتۇلماقچى بولىدۇ. مەسىلەن، ئۇلار دەردىنى ھاراقتىن چىقىرىپ، كۆڭلىنىڭ ۋاقىتلىق ئارامىنى تىلەپ يۈرىدۇ.

5. ئېقىمغا ئەگىشىپ يۈرىدىغانلار

بۇنداق ئادەملەر ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش سەۋەبلىك ئۆزگىچە بولغان ئىشەنچىسىنى يوقىتىدۇ ـ دە، ئۆزىنىڭ باشقىلارغا ئوخشاشمايدىغان يەرلىرىنىڭ بولۇپ قېلىشىدىن ئەنسىرەيدۇ. كۈچىنىڭ بارىچە باشقىلار بىلەن بىردەك بولۇشقا تىرىشىدۇ. ئۆزىنىڭ كۆز قارىشىنى ئوتتۇرىغا قويۇشتىن قورقىدۇ. ئۆزىنىڭ قارىشى ۋە ئېتىقادىدىن ۋاز كېچىپ، ئۆزىنى باشقىلارغا ئېتىراپ قىلدۇرۇش ئۈچۈن تىرىشىپ، چوڭ ئېقىمغا ئەگىشىپلا يۈرىدۇ.

ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش پسىخىكىسىنىڭ يۇقىرىدا تىلغا ئېلىنغان بىرنەچچە خىل ئىپادىلىنىش شەكلىنىڭ ھەممىسى ئۆزىنى تۆۋن چاغلاش تۇيغۇسىغا نىسبەتەن پاسسىپ ماسلىشىش ئۇسۇلى بولۇپ، «قوغدىنىش» دەپمۇ ئاتىلىدۇ. پسىخولوگلارنىڭ تەجرىبە قىلىپ ئىسپاتلىشىچە، پاسسىپ قوغدىنىش تۈپەيلى، ئادەم ئۆزىنىڭ نۇرغۇن زېھنىنى قىيىنچىلىقلاردىن ئۆزىنى قاچۇرۇش ۋە ئوڭۇشسىزلىقلارنىڭ تەھدىدىگە تاقابىل تۇرۇشقا خورىتىۋېتىپ، «ئىجادچانلىق بىلەن ماسلىشىش» ئارقىلىق چوڭ ئىشلارنى ۋۇجۇدقا چىقىرىشتا قىيىلىنىپ كېتىدۇ. بۇ ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاشنىڭ پاسسىپ تەرىپى.

مەيلى كاتتا ئەرباب بولسۇن ياكى ئادەتتىكى كىشىلەر بولسۇن، بەزى جەھەتتە ھامان باشقىلاردىن ئۈستۈن تۇرىدۇ. بەزى تەرەپلىرى باشقىلاردىن

تۆۋەن بولىدۇ، شۇنداقلا ئازدۇر ـ كۆپتۇر ئوڭۇشسىزلىقلارغا ياكى تاشقى مۇھىتنىڭ پاسسىپ تەسىرىگە ئۇچرايدۇ. بىراق دىققەت قىلىشقا ئەرزىيدىغىنى شۇكى، بارلىق ئۇسال ئەھۋال ۋە ئوڭۇشسىزلىقلار كىشىلەرنىڭ كۆڭلىگە قاتتىق بېسىم بولۇپ، ئۇلاردا ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى پەيدا قىلىۋەرمەيدۇ. مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنى يېڭەلەيدۇ ۋە ئۇنىڭدىن ھالقىپ ئۆتەلەيدۇ. بۇنىڭدىكى ئاساسلىق سەۋەب شۇكى، ئۇلار ئۆزىنى ئۆزى تەڭشەش ئۇسۇلى ئارقىلىق ئۆز كۆڭلىنى ئۆزى ياساپ، پاسسىپ ئامىلنىڭ ئۆز قەلبىدە رول ئويىنىشىنى چەكلىيەلەيدۇ، مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار ئادەتتە قوللىنىلىدىغان ئۆزىنى ئۆزى تەڭشەش ئۇسۇلى تۆۋەندىكىلەردىن ئىبارەت:

(1) **تونۇش ئۇسۇلى** ـــ يەنى ئۆزىنىڭ ئەھۋالى ۋە باشقىلارنىڭ باھاسىغا ئەتراپلىق، دىئالېكتىكىلىق قاراپ، ئادەمنىڭ ئىلاھ ئەمەسلىكى، توققۇزى تەل، ھەممە جەھەتتە كامالەتكە يەتكەن بولمايدىغانلىقى، شۇنداقلا ھەممىگە قادىر بولۇپ كەتمەيدىغانلىقىدەك رېئاللىقنى تونىشىدۇر. ئادەمنىڭ قىمەت جەھەتتىكى ئىنتىلىشى كەم ـ كۈتىسىز، مۇكەممەل بولۇشنى قوغلىششتىلا ئەمەس، بەلكى ئۆزىنىڭ زېھنى كۈچى ئارقىلىق چامى يېتىدىغان نىشانغا تىرىشىپ يېتىش جەھەتتە ئىپادىلىنىدۇ. ئۆزىنىڭ ئاجىزلىقى ۋە يولۇققان ئوڭۇشسىزلىقلىرىغا ئاقىلانە پوزىتسىيە تۇتۇپ، ئۆزىنىمۇ، ئۆزگىنىمۇ ئالدىماي، ياكى ئۇنى يەر ـ جاھان كۆمتۈرۈلۈپ كەتكەندەك چوڭ بىر ئىشمۇ قىلىۋالماي، بەلكى رېئاللىققا پائال يۈزلەنگەندىلا، ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنى ئۈنۈملۈك تۈگەتكىلى بولىدۇ.

(2) **بۇرىۋېتىش ئۇسۇلى** ـــ يەنى ئۆزىنىڭ دىققىتىنى (زېھنىنى) ئۆزى قىزىقىدىغان، شۇنداقلا ئۆزىنىڭ قىممىتىنى نامايان قىلالايدىغان پائالىيەتلەرگە قارىتىش. ئالايلۇق ھۆسنخەت يېزىش، رەسىم سىزىش، يېزىقچىلىق قىلىش، نەرسە ـ كېرەك ياساش، يىغىپ ساقلاش قاتارلىق پائالىيەتلەر ئارقىلىق ئاجىزلىقنىڭ ئۆز كۆڭلىدە ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى پەيدا قىلىشنى يەڭگىللىتىپ، كۆڭلىدىكى بېسىمنى ۋە جىددىيلىكنى پەسەيتىش كېرەك.

(3) **چۈشىنىش ئۇسۇلى** — بۇ پىسخىك تەھلىل ئۇسۇلى دەپمۇ ئاتىلىدۇ، بۇنى ئادەتتە پىسخولوگىيە دوختۇرلىرىنىڭ ياردىمى بىلەن قىلىش كېرەك. بۇنىڭ كونكرېت ئۇسۇلى ئۆزى ئىختىيارى ئويلاش ۋە بۇرۇنقى كەچۈرمىشلىرىنى ئەسلەش ئارقىلىق، ئۆزىنى كەمسىتىش روھىي ھالىتىنىڭ پەيدا بولۇشتىكى ئىنچىكە سەۋەبلىرىنى تېپىپ چىقىپ ۋە تەھلىل قىلىپ، ئۇنىڭ تۈگۈنىنى پىسخىك تەھلىل ئارقىلىق ئاڭ قاتلىمىغا كۆتۈرۈپ، شۇ كىشىگە ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىدا بولۇش ئۆزىنىڭ ئەمەلىي ئەھۋالىنىڭ ئىنتايىن ناچارلىقىدىن دېرەك بەرمەيدىغانلىقىنى، ئۇنىڭ ئۈستىگە ئاڭنىڭ چوڭقۇر قاتلىمىغا يوشۇرۇنغان تۈگۈنىنىڭ يېشىلمەسلىكىنىڭ، ئۆتۈپ كەتكەن كۆڭۈل غەشلىكىنىڭ تا بۈگۈنكىچە روھىي ھالەتكە تەسىر كۆرسىتىشىنىڭ ھېچقانداق ئاساسى يوقلۇقىنى چۈشەندۈرۈش ئارقىلىق، ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىدىن قۇتۇلدۇرۇپ چىقىش لازىم.

(4) **كۈچەيتىش ئۇسۇلى** — ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى پەيدا بولغانىكەن، ئۆزىگە بولغان ئىشەنچ يوقىلىشقا باشلايدۇ. بۇنداق چاغدا بىرەر ئىش قىلىش ئارقىلىق ئۆز كۆڭلىنى تېنچلاندۇرغان ياخشى. بۇنىڭ ئۇسۇلى شۇكى، ئاۋۋال ئوڭايراق، شۇنداقلا ئۆزى قىلىپ كېتىشكە كۆزى يېتىدىغان ئىشلارنى قىلىش كېرەك. بۇنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى كىشىگە خۇشاللىق بېغىشلايدۇ، ئۇنىڭدىن كېيىن يەنە باشقا بىر نىشانغا يېتىش يولىدا تىرىشىش كېرەك. ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچراشتىن بىر مەزگىل ئىمكانقەدەر ئۆزىنى تارتىپ تۇرۇپ، كېيىن ئۆزىگە بولغان ئىشەنچىسىنىڭ چوڭقۇرلىشىشىغا ئەگىشىپ، ئاستا - ئاستا قىيىنراق، ئەھمىيىتى چوڭراق ئىشلارنى قىلىشقا تۇتۇش قىلىپ، ئۈزلۈكسىز نەتىجە قازىنىش ئارقىلىق ئۆزىگە بولغان ئىشەنچىسىنى ئەسلىگە كەلتۈرۈش ۋە مۇستەھكەملەش لازىم. بىر ئادەم كەينى - كەينىدىن ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچراپ كەتسە، ئۆزىگە بولغان ئىشەنچىسىنى ئوڭايلا يوقىتىپ قويىدۇ، ئۆزىگە يەنە ئىشەنچ باغلاش ۋە ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنى تۈگىتىشمۇ بەزى ئۇششاق - چۈششەك ئىشلاردىكى مۇۋەپپەقىيەتتىن باشلىنىدۇ. ھەربىر مۇۋەپپەقىيەت ئادەمنىڭ ئىشەنچىسىنى ئاشۇرىدۇ. ئۆزىگە بولغان ئىشەنچ بىر ئۆلۈش ئاشسا، ئۆزىنى

تۆۋەن چاغلاشنىڭ پاسسىپ تەسىرى ئون ئۆلۈش ئازىيىدۇ.

(5) **تولۇقلاش ئۇسۇلى** — تىرىشىپ كۆرەش قىلىپ، مەلۇم جەھەتتە كۆرۈنەرلىك نەتىجە يارىتىش ئارقىلىق جىسمانىي جەھەتتىكى كەمتۈكلۈكنى ياكى روھىي جەھەتتىكى ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى (ناچار تۇيغۇ) سىنىڭ ئورنىنى تولدۇرۇش. ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى پەيدا بولدى دېگەنلىك، ئۆزىنىڭ ئاجىزلىقىنى ھېس قىلدى دېگەنلىكتۇر، شۇنداق ئىكەن، ئامالىنىڭ بارىچە ئۇنىڭ ئورنىنى تولدۇرۇش كېرەك. كۈچلۈك دەرىجىدىكى ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى كۆپ ھاللاردا كىشىلەرنىڭ باشقا جەھەتلەردە ئادەتتىن تاشقىرى راۋاج تېپىشىغا تۈرتكە بولىدۇ، مانا بۇ پىسخولوگىيە ئىلمىدىكى «كومپېنساتسىيە رولى» يەنى تولۇقلاش شەكلى ئارقىلىق ئارتۇقچىلىقنى جارى قىلدۇرۇپ، يېتەرسىزلىكتىن ساقلىنىپ، ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنى توختىماي ئىلگىرىلەشنىڭ ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچىگە ئايلاندۇرۇش دېگەنلىكتۇر.

«ئادەم ئىقتىدار جەھەتتە ھەممىگە قادىر ئەۋلىيا ئەمەستۇر، بىر ئادەمنىڭ ئارتۇقچىلىقى بولغانىكەن، يېتەرسىزلىكىمۇ بولىدۇ، ياخشىسى بار يەردە، ئەسكىسىمۇ بولىدۇ.» مۇشۇ نۇقتىدىن ئېيتقاندا، دۇنيادا ئۆزىنى تۆۋەن چاغلىمايدىغان ئادەم يوق. مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولىدا ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش سەۋەبلىك دەرگۇماندا يۈرۈشنىڭ پەقەتلا ھاجىتى يوق، ئادەم ئۆزىنىڭ ياخشى روھىي ھالىتىنى ساقلاپ تۇرالىسىلا، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولى كۆز ئالدىدا بولىدۇ.

2. ئورنىنى تولۇقلاش پىسخىكىسى - ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش روھىي ھالىتىنى تۈگىتىشتىكى بىباھا ئەڭگۈشتەر

ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى ئېغىرراق كىشىلەر ھەمىشە ئۆزىنىڭ ھوقۇقىنى قۇربان قىلىش ئارقىلىق باشقىلارغا ئۆزىنى كۆرسىتىدۇ. ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنىڭ پەيدا بولۇشى كۆپ ھاللاردا تونۇش جەھەتتىكى پەرق بولماي، بەلكى ھېس قىلىش جەھەتتىكى پەرقتۇر. بۇنىڭ يىلتىزى شۇ يەردىكى، كىشىلەر ئۆزىنى ئەمەلىي ئۆلچەم ياكى تارازا

ئارقىلىق دەسسەپ كۆرۈشنى خالىمايدۇ. بەلكى ئۆزىنىڭ پالانى ئۆلچەمگە يېتەلەيدىغانلىقىغا ئىشىنىدۇ ياكى ئۆزىنى پوكۇنى چەككە يېتەلمەيمەن، دەپ پەرەز قىلىدۇ. ئالايلۇق، «مەن مۇشۇنداق بولۇشۇم كېرەك»، «مەن پالانچىدەك بولۇشۇم كېرەك» دەپ قارايدۇ. بۇنداق ئىنتىلىش ئادەمگە تېخىمۇ كۆپ باش قېتىنچىلىقى ۋە ئوڭۇشسىزلىق تېپىپ بېرىپ، ئادەمنىڭ كۆڭلىنى تېخىمۇ يېرىم قىلىدۇ ۋە ئادەم ئۆزىدىن ئاغرىنىدۇ. ئەمەلىيەتتە، سىز دېگەن سىز، باشقىلاردەك بولۇشىڭىزنىڭ ھاجىتى يوق، باشقىلاردەك بولۇشىڭىزمۇ مۇمكىن ئەمەس. ھېچكىممۇ سىزنى باشقىلاردەك بول، دېمەيدۇ. شۇڭا، ئەتراپتىكى مۇھىتقا ئەسىر بولۇپ قالماسلىق، ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىدىن قۇتۇلۇش ئۈچۈن، خىرىسقا يۈزلىنىشكە، ئۇنى كۈتۈۋېلىشقا، يېڭىشكە، ئۇنىڭدىن ھالقىپ ئۆتۈشكە جۈرئەت قىلىشقا توغرا كېلىدۇ، ئورنىنى تولۇقلاش پسىخىكىسى ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنى يېڭىشتىكى ئەڭگۈشتەردۇر.

تولۇقلاش پسىخىكىسى دېگەن نېمە؟ تولۇقلاش پسىخىكىسى دېگەنلىك ــ پسىخىك جەھەتتىكى بىر خىل ماسلىشىش مېخانىزمى (فۇنكسىيەسى) دۇر. ئادەمدە جەمئىيەتكە ماسلىشىش جەريانىدا ھامان بەزى پەرقلەر بولىدۇ. مۇشۇنداق پەرقلەرنى تۈگىتىش ئۈچۈن، پسىخىك جەھەتتە چىقىش يولى ئىزدەش ئارقىلىق، ئۇ پەرقنىڭ ئورنىنى تولدۇرۇشقا توغرا كېلىدۇ. ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى قانچىكى ئېغىر كىشىلەرنىڭ پەرقنىڭ ئورنىنى تولۇقلاش ئارزۇسى شۇنچىكى كۈچلۈك بولىدۇ.

پسىخولوگىيە جەھەتتىن قارىغاندا، بۇنداق تولۇقلاش، ئەمەلىيەتتە بىر خىل «ئورنىنى يۆتكەپ قويۇشتىنلا ئىبارەت (ئورنىنى ئۆزگەرتىپ قويۇش) بولۇپ، ئۆزىنىڭ جىسمانىي جەھەتتىكى كەمتۈكلۈكى ياكى پسىخىك جەھەتتىكى ئۆزىنى كەمسىتىش تۇيغۇسىنى تۈگىتىش ئۈچۈن، باشقا جەھەتتىكى ئالاھىدىلىكلىرى، ئارتۇقچىلىقلىرى ئارقىلىق ئۈستۈنلۈكىنى جارى قىلدۇرۇپ، باشقىلارغا يېتىشىۋېلىش ياكى ئۇلاردىن ئېشىپ كېتىشتەك بىر خىل پسىخىك جەھەتتە ماسلىشىش مېخانىزمىدۇر. دەل مانا مۇشۇنداق بولغانلىقى ئۈچۈن، ئەمەلىيەتتە مۇۋەپپەقىيەت قازانغان نۇرغۇن

كىشىلەرنىڭ ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچ بولۇپ قالغان، شۇنداقلا ئۇلارنىڭ ئۆزىدىن ھالقىپ ئۆتىدىغان «بېسىم كۈچەيتكۈچى“ گە ئايلانغان. ئېغىر دەرىجىدە «جىسمانىي كەمتۈكلۈكى» بار كىشىلەرنىڭ ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى تولىمۇ كۈچلۈك بولىدۇ ــــ ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىنىڭ دەسمايىسىمۇ شۇنچە كۆپ بولىدۇ.

نېگىر قۇللارنى ئازاد قىلغان ئامېرىكىنىڭ زۇڭتۇڭى لىنكولىننىڭ ئۆز يېتەرسىزلىكلىرىنى تولۇقلاش ئۇسۇلى ــ ئۆزىنى ئۆزى تەربىيىلەشتىن ئىبارەت بولغان. ئۇ ئۆزىنىڭ بىلىم جەھەتتىكى ئاجىزلىقى ۋە كۆرگەن ــ بىلگىنىنىڭ ئازلىقىنى يېڭىش ئۈچۈن، شام يورۇقىدا، چىراغ تۈۋىدە قېتىرقىنىپ كىتاب ئوقۇپ ئۆگەنگەن. كۆزلىرى كۈندىن ــ كۈنگە ئولتۇرۇشۇپ كەتسىمۇ، بىلىمدىن ئىبارەت ئوزۇقلۇق بىلەن ئۆزىدىكى يېتەرسىزلىكنى ئەتراپلىق تولۇقلىغان. ئاخىرى ئامېرىكىنىڭ كۆرۈنەرلىك تۆھپە ياراتقان زۇڭتۇڭى بولۇپ قالغان. بېتخوۋېننىڭ كىچىكىدىلا قۇلىقى ئېغىر ئىدى، كېيىن قۇلىقى پۈتۈنلەي گاس بولۇپ قالغاندىن كېيىنمۇ، ئۆزىدىكى ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنى يېڭىپ، ئېسىل سىمفونىيەلەرنى يېزىپ چىققان.

ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى ئادەمنى ئالغا باستۇرىدىغان تەتۈر ئېلاستىكلىق كۈچكە ئىگە. ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش سەۋەبلىك ئادەم ئۆز يېتەرسىزلىكىنى ناھايىتى ئېنىق، ھەتتا زىيادە ئىنچىكە ھېس قىلىۋالالايدۇ. مانا بۇ كىشىنىڭ ئۆز يېتەرسىزلىكلىرىنى تىرىشىپ تۈزىتىشكە ياكى باشقا مۇۋەپپەقىيەتلىرى (ئارتۇقچىلىقلىرى) ئارقىلىق يېتەرسىزلىكلىرىنى تولۇقلىشىغا ھەيدەكچى بولىدۇ. بۇنداق كەچۈرمىشلەر ئادەمنىڭ مىجەزىنى يەنى خاراكتېرىنى چېنىقتۇرىدۇ، ۋاھالەنكى، ياخشى مىجەز يېتىلدۈرۈش مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ پسىخىكىلىق ئاساسىدۇر.

ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى ئىلگىرى سۈرىدۇ. ئادەمنى ئوسال قىلىپ قويغان ھەر خىل ئامىللار كۆپىنچە ئادەم ئۆزىنى راۋاج تاپقۇزىدىغان سەكرەش تاختىسى بولۇپ قالىدۇ. شۇڭا، بىر

ئادەمنىڭ ھەقىقىي قىممىتى ئۆزى قۇرغان توزاقتىن ھالقىپ ئۆتۈپ، ئۆزىنى ئۇنىڭدىن ھەقىقىي تۈردە قۇتۇلدۇرۇپ، چىقىپ كېتىش - كېتەلمەسلىكىدە. ئاللامۇ «ئۆزىنى ئۆزى قۇتقۇزالايدىغان كىشىلەرگىلا يۆلەك بولىدۇ».

روھىي ۋە جىسمانىي جەھەتتە پەيدا بولغان ئۆزىڭىزنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىدىن قۇتۇلىمەن دەيدىكەنسىز، ئۆزىڭىزنى تۆۋەن چاغلاش ئېڭىنىڭ ئورنىغا باشقا نەرسىلەرنى دەسسىتىشكە، شۇنداقلا ئۇنىڭ ئورنىنى باشقا نەرسىلەر بىلەن تولدۇرۇشقا ماھىر بولۇڭ. پۇتبول پادىشاھى پېلېنىڭ ئورنىنى تولۇقلاش ئۇسۇلى ئارقىلىق ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنى يەڭگەنلىكىدىن ئىبارەت كەچۈرمىشى سىزگە ئىلھام بولۇپ قېلىشى مۇمكىن.

پۇتبول پادىشاھى پېلېنىڭ نامىنى دۇنيادىكى نۇرغۇن توپ مەستانىسى بىلىدۇ. ئەگەر داڭقى جاھانغا تارالغان بۇ دەرىجىدىن تاشقىرى پۇتبول چولپىنى بۇرۇن ئۆزىنى تۆۋەن چاغلايدىغان توخۇ يۈرەك ئىدى دېسە، نۇرغۇن كىشى بۇنى جەزمەن ئەقلىگە سىغدۇرالمايدۇ.

ۋاقتىنى 30 يىل كەينىگە ياندۇرايلى:

«مەن نېمە ئۈچۈن مۇشۇنداق يۈرىۋېرىمەن؟». ئەينى ۋاقىتتا، پېلې بۇنداق قالتىس، نوچى ئەمەس ئىدى، ئۇ ئۆزىنىڭ برازىلىيەدىكى داڭلىق سانتوس پۇتبول كوماندىسىغا قوبۇل قىلىنغانلىقىدىن خەۋەر تاپقىنىدا، جىددىيلىشىپ بىر كېچە كىرپىك قاقماي چىققان. ئۇيان ئۆرۈلۈپ، بۇيان ئۆرۈلۈپ: «ئۇ داڭلىق توپ چولپانلىرى مېنى مەسخىرە قىلارمۇ؟ ئەگەر قاملاشمىغان ئىش يۈز بېرىپ قالسا، ئائىلەمدىكىلەرنىڭ ۋە دوستلۇرۇمنىڭ يۈزىگە قانداق قارارمەن؟» دەپ ئويلىغان. ئۇ ھەتتا: «ئۇنداق كاتتا توپ چولپانلىرى مەن بىلەن توپ ئوينىغان تەقدىردىمۇ، مەندەك دۆت ۋە ئەخمەقكە ئۆزلىرىنىڭ توپ تېپىشتىكى ئاجايىپ ماھارىتىنى كۆرسىتىپ قويۇش ئۈچۈنلا ئوينايدۇ، خالاس. ئەگەر ئۇلار مېنى توپ مەيدانىدا ئويۇنچۇق قاتارىدا كۆرسە، ئەخمەق قىلسا، ئاندىن ئاستا ئۆيۈمگە يولغا سېلىپ قويسا قانداق قىلارمەن؟ قانداق قىلىشىم كېرەك؟» دەپمۇ ئويلىغان.

پېلېنى قاتمۇ قات گۇمان، ئەنسىرەش ۋە قورقۇنچ چۇلغىۋېلىپ،

گېلىدىن تاماقمۇ ئۆتمىگەن. چۈنكى ئۇ ئۆزىگە زادى ئىشەنچ قىلالمايتتى. تەڭتۇشلىرى ئىچىدە ئۇنىڭ نوچىلىقى بىلىنىپ تۇرسىمۇ، غەم - ئەندىشە ۋە ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى ئۇنى ئارزۇ - ئارمان بۆشۈكىگە بۆلەپلا قويۇپ ئۇنى ئۇزاقتىن بۇيان تەشنا بولۇپ كېلىۋاتقان رېئاللىققا يېقىن يولاشقا جۈرئەت قىلغۇزمىغان. ئادەمنىڭ زادى ئەقلى يەتمەيدىغان يېرى شۇكى، دۇنيا پۇتبول مۇنبىرىدە ھەيۋىتى جاھاننى لەرزىگە سېلىپ، ئۇزۇن يىل دەۋر سۈرگەن، ھېچقانداق كۈچ توسۇۋالالمايدىغان جاسارەت بىلەن مىڭدىن ئوشۇق توپ كىرگۈزگەن پۇتبول پادىشاھى پېلې دەسلەپتە تازا ئۇچىغا چىققان لوم - لوم، روھىي ساپاسى ئىنتايىن ئاجىز، ئۆزىنى تۆۋەن چاغلايدىغانلاردىن ئىدى.

پېلې ئاخىر بىر بېسىپ، ئىككى بېسىپ سانتوس پۇتبول كوماندىسىغا كەلگەن. ئۇنىڭ شۇ چاغدىكى قورقىنىدىن جىددىيلىشىپ كەتكەن ھالىتىنى تەسەۋۋۇر قىلغىلى بولمايتتى.

رەسمىي مەشىق باشلاندى. مەن قورقىنىمدىن تۇرغان جايىمدا ئولتۇرۇپ قالغىلى تاس قالدىم، — ئۇ داڭلىق كوماندىغا مانا مۇشۇنداق ھالەتتە كىرىپ كەلگەن. ئۇ دەسلەپ كوماندىغا يېڭى كىرگەندە توپ ئېلىش، پاس بېرىش دېگەندەكلەرنى ئۆگىنىدىغان گەپ، ئاندىن كوماندىنىڭ زاپاس ئەزاسى بولماقتىن باشقا گەپ يوق دەپ ئويلىغان. لېكىن، ترېنېر ئۇنى بىرىنچى قېتىمدىلا مەيدانغا چىقىرىپ، ئۇنى ئوتتۇرا ھۇجۇمچى بولۇپ، توپ ئويناشقا سالغان، پېلې جىددىيلىشىپ كەتكىنىدىن بىر ھازاغىچە ئېسىگە كېلەلمەي، ئىككى پۇتى ئۆزىنىڭ ئەمەستەكلا بىلىنىپ كەتكەن، ھەر قېتىم توپ ئۇنىڭ ئالدىغا دومىلاپ كەلگەندە، ئۇ خەقنىڭ مۇشتۇمى ئۆزىگە ئېتىلغاندەك ھېس قىلغان، ئۇ مانا مۇشۇنداق ئەھۋالدا، مەيدانغا بىرى بويىندىن سۆرىگەندەك چۈشۈپ يۈرگەن. لېكىن مەيداندا ھېچنىمىگە قارىماي يۈگۈرگەندە بولسا، ئاستا - ئاستا ئۆزىنى كىم بىلەن توپ ئويناۋاتقانلىقىنى ئېسىدىن چىقىرىپ قويىدىغان، ھەتتا ئۆزىنىڭ مەۋجۇتلىقىنىمۇ ئۇنتۇپ قالىدىغان ھالەتكە كەلگەن ۋە ئادەت بويىچىلا پاس ئېلىپ، پاس بېرىپ، ئوينىغان، مەشىق ئاياقلىشىپ قالغاندا، ئۇ سانتوس

كوماندىسىنى ئۇتتۇپ، ئۆزىنى يۇرتىدىكى توپ مەيدانىدا توپ ئويناۋاتقاند-
ەكلا ھېس قىلغان...
ئۇ ئاجايىپ قورقۇنۇچلۇق ھېس قىلغان، ھېلىقى پۇتبول چولپانلىرد-
ىنىڭ بىرەرسىمۇ ئۇنى كەمسىتىپ يۈرمىگەن. بەلكى ئۇنىڭغا ناھايىتى
دوستانە مۇئامىلە قىلغان. ئەگەر بېيلىنىڭ ئۆزىگە سەللا ئىشەنچى بولغان
بولسا، ئۇنىڭچىلىك ئېغىر روھىي ئازاب تارتىپ يۈرمىگەن بولاتتى. مەسىلە
شۇ يەردىكى، بېيلى كىچىكىدىلا غورۇرى كۈچلۈك بالا بولۇپ، ئۆزىنى
ناھايىتى يۇقىرى چاغلايتتى. ئوكايلىقچە بىر ئىشقا قانائەت قىلمايتتى. ئۇ
ئۆزىگە بەكلا ئېتىبار بىلەن قارىغاچقا، ئۇنىڭدا ئوكايلا جىددىيلىك ۋە
ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى پەيدا بولغان. باشقىلار ماڭا قانداق
قارايدىكىن دېگەن ئەندىشە بىلەنلا يۈرسە، ئۇنىڭ ئۈستىگە ئۆزىگە تۆۋەن
ئۆلچەم بىلەن تەلەپ قويسا، قانداقمۇ ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى
پەيدا بولمىسۇن؟ ئۆزىنى ھەددىدىن زىيادە بوغۇۋېلىش ئادەمنىڭ ئۆزىدە
ئەسلىدە بار ھاياتىي كۈچنى ۋە تۇغما قابىلىيەتنى بوغۇشلاپ قويىدۇ.
ئۆزىنى ئۇنتۇپ كېتىپ، پۈتۈن دىققىتىنى پۇتبولغا قارىتىپ،
ئەركىن - ئازادە روھىي ھالەتتە توپ ئويناش بېيلىنىڭ جىددىيلىكى
تۈگىتىپ، ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنى يېڭىشىدىكى ئەڭگۈشتەر
بولغان.
كۈچلۈكلۈك تۇغما بولمايدۇ، كۈچلۈكلەرنىڭمۇ ئاجىزلىق تەرىپىنى
ئىپادىلەيدىغان ۋاقىتلىرى بولۇپ قالىدۇ. كۈچلۈكلەر ئۆزلىرىنىڭ ئاجىزلىق-
لىرىنى يېڭىشكە ماھىر بولغاچقىلا كۈچلۈكتۇر. بېيلىنىڭ ئۆزىنى تۆۋەن
چاغلاش پسىخىكىسىنى يېڭىش جەريانى بىزگە شۇنى چۈشەندۈرۈپ بېرد-
ۇكى، ئادەمنى مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمايمەن دەپ قاراشقا مەجبۇر قىلىدد-
ىغان غەم - ئەندىشىلەرگە پىسەنت قىلماي، باتۇرلارچە ئىلگىرىلەپ قىلماق-
چى بولغان ئىشنى مەغلۇپ بولسىمۇ قىلىپ بېقىش كېرەك، بۇنداق
قىلىشنىڭ نەتىجىسى تېخى كۆپ ھاللاردا باشتا ئويلىغاندەك مەغلۇبىيەت
بولماي، بەلكى مۇۋەپپەقىيەت بولۇپ چىقىدۇ. شۇنداق قىلىپ ۋاقىت
ئۇزارغانسېرى، جىددىيلىك، قورقۇنچ ۋە ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇس-

ىنىڭ ئاسارىتىدىن قۇتۇلۇپ كەتكىلى بولىدۇ. ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش
پسىخىكىسىنى داۋالاشنىڭ شىپالىق دورىسى ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇ-
سىنىڭ پەيدا بولغانلىقىغا تەن بەرمەي، تېخىمۇ زور غەيرەتكە كېلىپ،
ئورنىنى تولۇقلاشتىن ئىبارەت.
ئۆزىنى ئۆزى تولۇقلاشنى ئۆگىنىۋالسىڭىز، ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش-
نىڭ سايىسى سىزگە ئەگىشىۋالالمايدۇ، ھەربىر ئادەمنىڭ تۇغما قابىلىيىتى
ئوخشىمايدۇ، ئەھۋالى، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش دەرىجىسى ۋە نىشانىمۇ
ئوخشاش بولمايدۇ. شۇڭا ئۆزىنىڭ خىسلىتى ۋە ھەقىقىي ھېسسىياتى بىلەن
ئۆز ئىستىقبالىنى يارىتىش - شۇ ئادەمنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىدۇر. مۇۋەپپەقىيەت
دېگەن ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقلىرىنى جارى قىلدۇرۇپ، يېتەرسىزلىكلىرىدىن
قول ئۈزۈپ، چامىنىڭ يېتىشىچە تىرىشىشنىڭ نەتىجىسىدىن باشقا نەرسە
ئەمەس. بىر ئادەمنىڭ ھاياتلىقتا مۇۋەپپەقىيىتى، تۆھپىسى بولمىسىمۇ،
تىرىشىپ ئۆز رولىنى تولۇق جارى قىلدۇرسىلا، مۇۋەپپەقىيەتلىك ھاياتتىن
بەھرىمەن بولالايدۇ. ئۆزىنىڭ ئىقتىدارىدىن گۇمانلانماسلىق، باشقىلارغا
قارىغۇلارچە چوقۇنۇپ كەتمەسلىك - كىشىلىك ھاياتتا جارى قىلدۇرۇشقا
تېگىشلىك روھىي ئاساس.
بۇنىڭدىن باشقا، ئۆزىنى ئۆزى تولۇقلاش جەريانىدا مەغلۇبىيەتكە
توغرا قاراش كېرەك. ئادەمنىڭ ئالغا بېسىشى مەغلۇبىيەت ۋە مۇۋەپپەقىيەت-
تىن ئايرىلالمايدۇ. مەغلۇبىيەت ئادەمدە بىر خىل «مەنپىي تەسىر قوزغايدد-
ىغان» بولغاچقا، ئادەمنى خاپا قىلىدۇ، كۆڭلىنى غەش قىلىدۇ ۋە ئۆزىنى
تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى پەيدا قىلىدۇ. ئۇنداقتا، ئادەم مەغلۇبىيەتكە
يولۇققاندا، ئۇنىڭدىن ئۆزىنى قانداق قۇتۇلدۇرۇپ (تولۇقلاش) كېرەك؟
ناپولېئون خېئول بۇنىڭغا مۇھىمى، مۇنداق ئەقلىي بىلىش پوزىتسىيىسى
تۇتۇش كېرەك دەيدۇ:
(1) ئاساسلىق ئارزۇ - ئارمىنىنى ئالدىراپ ئۆزگەرتمەسلىك، ئوڭۇش-
سىزلىق سەۋەبلىك ئىنتىلىشتىن ۋاز كەچمەسلىك؛
(2) بۇرۇنقى ئەمەلىيەتكە ئۇيغۇن كەلمەيدىغان ”نىشان قىممىتى“
نى يېڭىۋاشتىن تەڭشەپ ۋە تۆۋەنلىتىپ، تەدبىر (شەكىل) نى ۋاقتىدا

ئۆزگەرتىپ، ئاندىن يەنە سىناپ كۆرۈش؛

(3) مەغلۇبىيەتتىكى «قىسمەن نەتىجە» ئارقىلىق ئۆزىگە ئىلھام بېرىش؛

(4) ئۆزىنىڭ روھىي ھالىتىنى تەڭشەش ئۇسۇلى قوللىنىش، يەنى ئانچە - مۇنچە «ئۆزىنى ئۆزى مەسخىرە قىلىش»، «ئۆزىنى ئۆزى زاڭلىق قىلىش» تەك روھىي جەھەتتە غەلىبە قىلىش ئۇسۇلىنى قوللىنىش.

ئۆزىنى «دائىملىق مەغلۇبىيەتچى» قىلىپ قويماسلىق ئۈچۈن، ئۆزىدىكى «بايلىق» نى قېزىشقا ۋە ئۇنىڭدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇش كېرەك. بەزىدە ئادەم «مۇھىت» نىڭ «ئورۇنلاشتۇرۇشى» نى ئۆزگەرتەلمەسمۇ، ئەمما ئۇنىڭ «ئۆزىگە ئۆزى خوجايىن بولۇش» ھوقۇقىنى ھېچكىممۇ تارتىۋالالمايدۇ. بۈگۈنكى جەمئىيەت بۇ جەھەتتىكى تەرەققىيات پۇرسىتىنى زور دەرىجىدە ئاشۇردى دېيىشكە بولىدۇ. سىز سىناپ كۆرۈشكە جۈرئەت قىلىپ، قەيسەرلىك بىلەن تىرىشسىڭىزلا، بىر ئىشتا نەتىجە قازىنالمىسىڭىز، يەنە بىر ئىشتا چوقۇم نەتىجە قازىنالايسىز. نۇرغۇن نادىر ئەسەرلەر ئىنتايىن قىيىن شارائىتتا مەيدانغا كەلگەن، نۇرغۇن ئۇلۇغ ئەربابلار ئۆزلىرىنى تىنماي چېنىقتۇرۇش ئارقىلىق تونۇلغان، ئۇلارنىڭ ھەرقانداق ۋاقىتتا بوشاشمايدىغان، ئۆزىنى تۆۋەن چاغلىمايدىغان ئىرادىسى بولغاچقىلا شۇنداق قىلالىغان! مۇشۇنداق ئىرادە بولغاندىلا، قىيىن شارائىتنىڭ ئىسكەنجىسىدىن قۇتۇلۇپ، ھاياتنىڭ تەشەببۇسكارلىق ھوقۇقىغا ئېرىشكىلى بولىدۇ.

بۇنىڭدىن باشقا، ھازىرقى زامان كىشىلىرى بولۇش سۈپىتىمىز بىلەن، مەغلۇبىيەتنى ھەر ۋاقىت كۈتۈۋالالايدىغان روھىي تەييارلىقتا بولۇشىمىز كېرەك. دۇنيا مۇۋەپپەقىيەتنىڭ پۇرسىتىگىمۇ، مەغلۇب بولۇشنىڭ مۇمكىنلىكىگىمۇ تولغان. شۇڭا ئوڭۇشسىزلىقلارغا ۋە توسقۇنلۇقلارغا بەرداشلىق بېرىش ئىقتىدارىنى ئۈزلۈكسىز ئۆستۈرۈپ، ئۆزىنى تەڭشەپ، شۇ ئارقىلىق ئۆزىنىڭ ئىجتىمائىي ماسلىشىشچانلىقىنى ئاشۇرۇپ، مۇۋەپپەقىيەتنىڭ مەغلۇبىيەتتىن كېلىدىغانلىقىغا قەتئىي ئىشىنىش لازىم. چۈنكى ھەر قېتىمقى مەغلۇبىيەتتىن كېيىن، ئانچە - مۇنچە چۈشەنچە ھاسىل قىلىپ

ھەر قېتىمقى مەغلۇبىيەتنى مۇۋەپپەقىيەتنىڭ مۇقەددىمىسى قىلغاندىلا پاسسىپ ئامىلنى ئاكتىپ ئامىلغا ئايلاندۇرغىلى، ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاشنىڭ ئورنىغا ئۆزىگە ئىشەنچ باغلىغىلى بولىدۇ - دە، ئۇ چاغدا مەغلۇبىيەت سىزنى يېپيېڭى مەنزىلگە باشلاپ كىرىدۇ.

5 § . قانداق قىلغاندا ئۆزىگە ئىشەنچ باغلىغىلى بولىدۇ؟

كۆڭلىڭىزدە قانداق ئويلىسىڭىز، ئۆزىڭىز شۇنداق بولىسىز. ئەنسىرەش ۋە ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنى يەڭسىڭىزلا، ئۆزىڭىزگە تېزلا ئىشەنچ باغلىيالايسىز، بۇنداق قىلىشتىكى ئەڭ ئەمەلىي ئۇسۇل شۇكى، ئۆزىڭىز قىلىشتىن قورقىدىغان ئىشنى تاكى مۇۋەپپەقىيەتلىك تەجرىبىلەرگە ئېرىشكۈچە داۋاملىق قىلىڭ

1. ئۆزىگە ئىشەنچ باغلاشنىڭ ئۇسۇلى

(1) ئالدىدىكى ئورۇندا ئولتۇرۇڭ

مەيلى دەرسخانا ياكى ھەر خىل مەجلىس، يىغىلىشلاردا ئارقا رەتتىكى ئورۇنلارنىڭ ئاۋۋال توشۇپ كېتىدىغانلىقىغا دىققەت قىلدىڭىزمۇ؟ ئارقا رەتتىكى ئورۇندا ئولتۇرىۋالىدىغانلارنىڭ كۆپىنچىسى ئۆزىنىڭ «ئانچە كۆزگە چۈشۈپ» كەتمەسلىكىنى ئۈمىد قىلىدۇ. ئۇلارنىڭ كىشىلەرنىڭ دىققىتىدىن ئۆزىنى تارتىشىدىكى سەۋەب — ئۇلارنىڭ ئۆزىگە بولغان ئىشەنچىسى كەمچىل.

ئالدىدا ئولتۇرسا، ئۆزىگە بولغان ئىشەنچنى ئاشۇرغىلى بولىدۇ. بۇنداق قىلىشنى قائىدە سۈپىتىدە سىناپ كۆرۈپ، ھازىردىن باشلاپ ئامال بار ئالدىدىراق ئولتۇرۇڭ. ئەلۋەتتە، ئادەم ئالدىراق ئولتۇرسا، كۆزگە سەل

كۆرۈنۈپ قالىدۇ، لېكىن شۇنى ئەستە تۇتۇش كېرەككى، مۇۋەپپەقىيەتكە مۇناسىۋەتلىك ھەممە نەرسە كۆزىڭگە يېقىن يەردە بولىدۇ.

(2) باشقىلارنىڭ كۆزىگە ئۇدۇل قاراشنى مەشىق قىلىڭ

ئادەم كۆزى ئارقىلىق باشقىلارغا مۇناسىۋەتلىك ھەر خىل ئۇچۇرلارنى ئاشكارىلاپ قويىدۇ. مەلۇم بىرسى كۆزىنى سىزدىن قاچۇرۇپ تۇرۇۋالغاندا، ئۆز سېزىمىڭىز بويىچە «ئۇ مەندىن نېمىنى يوشۇرماقچىدۇ؟ نېمىدىن قورقىدىغاندۇ؟ ئۇ ماڭا پايدىسىزمىدۇ؟» دەپ ئويلايسىز.

باشقىلارنىڭ كۆزىگە ئۇدۇل قارىماسلىق ئادەتتە: ئالدىڭىزدا ئۆزۈمنى ناھايىتى تۆۋەن چاغلايمەن، ئۆزۈمنى سىزگە يەتمەيمەن دەپ ھېس قىلىمەن؛ سىزدىن قورقىمەن دېگەنلەردىن دېرەك بېرىدۇ. باشقىلارنىڭ كۆزىدىن ئۆزىنى قاچۇرۇش؛ ئۆزۈمنى جىنايەتكاردەك كۆرىمەن، سىزگە بىلدۈرگىم كەلمەيدىغان بىرەر ئىش قىلدىم ياكى بىرەر ئىش قىلىشنى ئويلىدىم، كۆزۈم كۆزىڭىز بىلەن ئۇچرىشىپ قالسىلا، ھەممىنى بىلىۋېلىشىڭىزدىن قورقىمەن دېگەنلەردىن دېرەك بېرىدۇ. مانا بۇلار ناچار ئۇچۇرلاردۇر.

باشقىلارنىڭ كۆزىگە ئۇدۇل قاراش — مەن ناھايىتى سەممىي، ئوچۇق، — ئاشكارا، سىزگە ئېيتقانلىرىمنىڭ ھەممىسىنىڭ راستلىقىغا ئىشىنىمەن، يۈرىكىم توق، دېگەنلىك بىلەن باراۋەر.

كۆزىڭىزنى ئۆزىڭىز ئۈچۈن خىزمەت قىلدۇرۇڭ؛ يەنى كۆزىڭىز باشقىلارغا تىكىلىپ قارىيالىسۇن، بۇنداق قىلىش سىزگە ئىشەنچ ئاتا قىلىپلا قالماي، يەنە سىزنى باشقىلارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشتۈرىدۇ.

(3) يول مېڭىش سۈرئىتىڭىزنى ئادەتتىكىدىن تېزلىتىڭ

داۋىد ستۇاردىس بالا ۋاقتىدا بازار مەركىزىگە بېرىشقا ئاجايىپ خۇشتار ئىدى. ئۇششاق – چۈششەك ئىشلىرىنى تۈگىتىپ، ئاپتوموبىلغا چىقىپ ئولتۇرغاندا، ئانىسى ئۇنىڭغا، — داۋىد، يولدىن ئۆتكەن – كەچكەنلەرگە قارىغاچ ئولتۇرايلى، — دەيتتى.

ئۇنىڭ ئانىسى ئاجايىپ ئۇستا كۈزەتكۈچى ئىدى.

— داۋىد، — دەيتتى ئۇنىڭ ئانىسى، — قارا، ئاۋۇ ئەبلەخ سىڭىلچە قانداق پىشكەللىككە ئۇچرىغاندۇ؟

— سىڭىلچە، ئاۋۇ خانىم نېمىگە ماڭغاندۇ؟

— قارا، ئاۋۇ ئادەمنى سەل بىئارامدەك كۆرۈنىدۇ.

باشقىلارنىڭ يول مېڭىشنى كۆزىتىش ئاجايىپ قىزىقارلىق ئىش. بۇ كىنو كۆرگەنگە قارىغاندا كۆپ ئەرزان، شۇنداقلا كىشىگە ئىلھام بەخش ئېتىدۇ.

نۇرغۇن پسىخولوگلار چېچىلاڭغۇلىقنى، ئېزىلىپ يول مېڭىشنى ئۆزىگە، خىزمەتكە ۋە باشقىلارغا بولغان كۆڭۈل غەشلىكى بىلەن بىرلەشتۈرۈۋالىدۇ. بىراق، پسىخولوگلار بىزگە ئۆزىنىڭ قىياپىتى ۋە سۈرئىتىنى ئۆزگەرتىش ئارقىلىق روھىي ھالەتنى ئۆزگەرتكىلى بولىدىغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ. ئەگەر تەپسىلىي كۆزەتسىڭىزلا، بەدەن ھەرىكىتىنىڭ كۆڭۈل ھەرىكىتىنىڭ نەتىجىسى ئىكەنلىكىنى بىلىۋالالايسىز. زەربە يېگەنلەر، چەتكە قېقىلغانلار ماڭغاندا پۇتىنى سۆرەپ، ئېزىلىپ ماڭىدۇ، ئۇلارنىڭ ئۆزىگە قىلچىمۇ ئىشەنچىسى يوقلۇقى مېڭىشىدىن كۆرۈنۈپلا تۇرىدۇ.

ئادەتتىكى ئادەملەرنىڭ «ئادەتتىكىچە» مېڭىشى بولىدۇ، مۇنداق «مېڭىش ئۆزۈمنى ئانچە شەرەپ ھېس قىلىپ كەتمەيمەن» دېگەننى ئىپادىلەيدۇ.

يەنە بىر خىل ئادەملەر باركى، باشقىلارغا ئوخشىمايدىغان ئىشەنچىنى ئىپادىلەيدۇ، ئۇلار يول ماڭغاندا ئادەتتىكى ئادەملەردىن تېز، يەنى يۈگرىگەندەك ماڭىدۇ. ئۇلارنىڭ قەدىمى پۈتكۈل دۇنياغا «مەن مۇھىم يەرگە مۇھىم ئىش قىلغىلى ماڭدىم، تېخىمۇ مۇھىمى، 15 مىنۇتتىلا غەلىبە قىلىمەن» دېگەنلەرنى جاكارلاپ تۇرىدۇ.

يول مېڭىش سۈرئىتىڭىزنى ئادەتتىكىدىن تېزلىتىپ، بېشىڭىزنى كۆتۈرۈپ، كۆكرىكىڭىزنى كېرىپ تېزراق ماڭسىڭىز، ئۆزىڭىزگە بولغان ئىشەنچىڭىزنىڭ ئېشىۋاتقانلىقىنى ھېس قىلىسىز.

(4) كۆپچىلىكنىڭ ئالدىدا سۆزلەشنى مەشىق قىلىڭ

ناپولېئون خىيال مۇنداق دەپ كۆرسىتىدۇ. ئوي – پىكرى ئۆتكۈر، سالاھىيەتلىك نۇرغۇن كىشىلەر ئۆزلىرىنىڭ ئارتۇقچىلىقلىرىنى جارى قىلدۇرىدىغان مۇزاكىرە – مۇھاكىمىگە قاتناشمايدۇ. چۈنكى ئۇلار ئۆزلىرىگە

تازا دېگەندەك ئىشەنچ باغلىيالمىغان. مەجلىستە گەپ قىلماي جىم ئولتۇرۋا-
لىدىغانلار «پىكىرىمنىڭ ھېچقانچە قىممىتى بولماسلىقى مۇمكىن، باشقىلار
مېنى ئەخمەقكەن، دەپ قالارمۇ، ياخشىسى، گەپ قىلماي ئولتۇراي. باشقى-
لارنىڭ بىلىدىغىنى بەلكىم مېنىڭكىدىن كۆپتۇر. بىلمىسىزلىكىمنى باشقىلا-
رغا چاندۇرۇپ يۈرمەي» دەپ قارايدۇ.

بۇنداق ئادەملەر «كېيىنكى قېتىمدا سۆزلەرمەن» دەپ ئۆزىگە
ئۆزى مۇجمەل ۋەدە بېرىپلا يۈرىدۇ. لېكىن بۇ ۋەدىسىنى ئەمەلگە ئاشۇرال-
مايدىغانلىقى ئۇلارنىڭ ئۆزلىرىگىمۇ ئايان.

جىم ئولتۇرۇۋالىدىغان بۇنداق ئادەملەر ھەر قېتىم پىكىر بېرەلمىگەن-
دەك ئۆزىگە ئىشەنچ باغلىيالماسلىقنىڭ زەھىرىگە يەنە بىر قېتىم ئۇچرايدۇ
- دە، ئۆزىگە بولغان ئىشەنچىسىنى تېخىمۇ يوقىتىپ قويىدۇ.

ئىجابىـي نۇقتىدىن قارىغاندا، چامىنىـڭ يېتىشچە پىكىر قاتناشتـۇر-
سا، ئىشەنچ ئـاشىدۇ، كېيىنكـى قېتىمدا ئوڭايلا پـىكىر قاتناشتۇرغىلـى
بولىدۇ، شۇڭا، ئۆزـىگە ئىشەنچ باغلاشنىـڭ «ۋىتامىنـى» كۆپرەك پىكىر
قاتناشتۇرۇشتىدۇر.

مەيلى قانداق يىغىنغا قاتنىشىڭ، ھەر قېتىمدا تەشەببۇسكارلىق بىلەن
پىكىر بايان قىلىڭ. باھا بېرىڭ ياكى تەكلىپ بېرىڭ، ياكى بولمىسا سوئال
سوراڭ، ھەممىسىدە شۇنداق قىلىڭ. ھەممىنىڭ كەينىدە ئەمەس، بىرىنچى
بولۇپ پىكىر قىلىپ، سۈكۈتنى ھەممىنىڭ ئالدىدا بۇزۇپ تاشلاڭ.

ئۆزىڭىزنىڭ ئەخمەقلىق قىلىپ قويۇشىڭىزدىن ئەنسىرەپمۇ يۈرمەڭ.
ئۇنداقمۇ قىلىپ قويمايسىز. چۈنكى، سىزنىڭ كۆز قارىشىڭىزغا قوشۇلىدى-
غا   ن ئادەم هامان چىقىدۇ. شۇڭا «ئۆزۈمنىڭ سۆزلىيەلىشىمدىن گۇمان-
لىنىمەن» دېگەن سۆزنى ئۆزىڭىزگە دېگۈچى بولماڭ. يىغىن رەئىسىنىڭ
دىققىتىنى تارتىپ، پىكىر بايان قىلىشىڭىزغا پۇرسەت يارىتىڭ.

(5) قاقاقلاپ كۈلۈڭ

كۈلكىنىڭ ئادەمگە ناھايىتى ئەمەلىي ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچى بار-
لىقىنى نۇرغۇن كىشى بىلىدۇ. دېمىسىمۇ، كۈلكە ئۆزىگە ئىشەنچ باغلىيال-
ماسلىقنى داۋالاشنىڭ شىپالىق دورىسى. لېكىن، نۇرغۇن كىشى بۇنىڭغا

ئىشەنمەيدۇ. ئۆزلىرى قورقۇپ تۇرغان ۋاقىتتا بىرەر قېتىم كۈلۈپ، سىناپ
باقمايدۇ.

ھەقىقىي كۈلكە ئادەمنىڭ غەش كۆڭلىنى كۆتۈرۈپلا قالماستىن، يەنە
باشقىلارنىڭ دۈشمەنلىشىش كەيپىياتىنى تېزلا يوقىتىۋېتىدۇ. ئەگەر سىز
ئاچچىقلاۋاتقان بىر ئادەمگە ئوچۇق چىراي بىلەن سەممىي ھالدا كۈلۈم-
سىرەپ تۇرىۋالسىڭىز، ئۇ يەنە ئاچچىقلىنىشقا ئامالسىز قالىدۇ.

ناپولېئون خېئول ئۆزىنىڭ مۇنداق بىر كەچۈرمىشىنى سۆزلەپ
بەرگەن:

—بىر كۈنى، ئاپتوموبىلنى تۆت كوچا ئېغىزىدىكى قىزىل چىراق
ئالدىدا توختىتىپ تۇراتتىم. تۇيۇقسىزلا «پاق» قىلغان ئاۋاز ئاڭلاندى.
ئەسلىدە كەينىمدىكى ئاپتوموبىلنىڭ شوپۇرىنىڭ پۇتى تورمۇز تەپكىسىدىن
چىقىپ كېتىپ، ئۇنىڭ ئاپتوموبىلى ماشىنامنىڭ ئارقا تۆمۈرىگە كېلىپ
ئۇرۇلغانىكەن. ئۇنىڭ ئاپتوموبىلدىن چۈشۈۋاتقانلىقىنى ئاپتوموبىل ئەينى-
كىدىن كۆرۈپ، ئۇنى راسا تىللاپ، پوخادىن چىقىۋېلىش ئۈچۈن، مەنمۇ
ئاپتوموبىلدىن چۈشتۈم.

ھېلىمۇ ياخشى، مەن تېخى قايناپ كەتمەپتىكەنمەن، ئۇ ئالدىمغا
كۈلۈپ كەلدى، — بۇرادەر، — دېدى ئۇ ماڭا ناھايىتى سەممىيلىك
بىلەن گەپ قىلىپ، — مەن قەستەن قىلمىدىم، — ئۇنىڭ كۈلكە يېغىپ
تۇرغان چىرايى ۋە سەممىي چۈشەندۈرۈشى مېنى پەيلىمدىن ياندۇردى.

—ھېچقىسى يوق، — دېدىم مەن، — بۇنداق ئىش دائىم بولۇپ
تۇرىدۇ.

شۇنداق قىلىپ، مېنىڭ دۈشمەنلىشىش ئويۇم كۆزنى يۇمۇپ ئاچقۇ-
چىلا دوستلۇققا ئايلاندى.

قاقاقلاپ كۈلسىڭىز، شېرىن كۈنلەرنىڭ يەنە كەلگەنلىكىنى ھېس
قىلىسىز. بىراق قاقاقلاپ كۈلۈشىڭىز شەرت، چالا - پۇچۇق كۈلۈپ
قويغاننىڭ پايدىسى يوق، ئاغزىڭىزنى يوغان ئېچىپ، قاقاقلاپ كۈلگەندىلا
ئۈنۈمى بولىدۇ.

—ئۇغۇ شۇنداق لېكىن، قورققاندا ياكى ئاچچىقىم كەلگەندە كۈل-

گۇم كەلمەيدۇ، — دېگەن گەپنى دائىم ئاڭلاپ قالىمەن.

بۇنداق چاغدا ئەلۋەتتە ھېچكىم كۈلمەيدۇ. لېكىن، گەپ شۇ يەردىكى، سىز ئۆزىڭىزنى «مەن كۈلىمەن» دېگەن سۆزنى قىلىشقا مەجبۇرلاپ، ئاندىن كۈلۈڭ. كۈلكىنىڭ كۈچىنى ئۆز ئىلكىڭىزگە ئېلىۋېلىڭ ۋە ئۇنىڭدىن پايدىلىنىڭ.

2. ھەرىكەت دۇرۇس بولغاندا، ئادەمدە ئىشەنچ بولىدۇ

ناپولېئون خېئول ئۆز بېشىدىن ئۆتكەن بىر كەچۈرمىشنى سۆزلەپ مۇنداق دەيدۇ؟ — بىرنەچچە يىلنىڭ ئالدىدا، مەلۇم بىر كۈنى ئوقۇغۇچىلارنىڭ ئىمتىھان قەغىزىنى كۆرىۋاتاتتىم. پاۋىل ئىسىملىك بىر ئوقۇغۇچىنىڭ ئىمتىھان قەغىزى مېنى گاڭگىرىتىپ قويدى. پاۋىلنىڭ بۇرۇنقى بىرنەچچە قېتىمقى مۇزاكىرە ۋە سىناشتىكى نەتىجىسى بۇ ئىمتىھان قەغىزىدىكىدىن كۆپ ياخشى ئىدى، شۇڭا ئۇنى دەرس ئاياغلاشقاندا ھەممىنىڭ ئالدىغا ئۆتۈپ كېتىدۇ دەپ ئويلىغانىدىم. بىراق ئۇنىڭ ئىمتىھان قەغىزى ئۇنىڭ نەتىجىسىنى تۆۋەنلىتىۋېتەتتى. بۇنداق ئەھۋالدا، ئادىتىم بويىچە ئۇنىڭ بىلەن سۆزلىشىپ بېقىش ئۈچۈن، كاتىپتىن ئۇنى چاقىرتتىم.

پاۋىل بىردەمدىلا يېتىپ كەلدى. ئۇ ھېلىلا قورقۇنۇچلۇق چۈشتىن ئويغانغاندەك تۇراتتى.

— پاۋىل، نېمە بولدى ساڭا؟ — دېدىم. ئۇ جايلىشىپ ئولتۇرۇۋالغاندىن كېيىن، — نەتىجەڭ ئۆزۈڭگە لايىق بولماپتۇغۇ؟

— ئەپەندى، — دېدى پاۋىل بېشىنى يەردىن كۆتۈرمەي كۆڭلىدىكى غەشلىكنى ئاشكارىلاپ، — سىز كۆچۈرىۋاتقانلىقىمنى كۆرۈپ قالغاندا، يەرگە كىرىپ كەتكەندەك بولدۇم، زېھنىمنى زادىلا يىغالماي قالدىم. راستىنى ئېيتقاندا، بۇ مېنىڭ ئۇنىۋېرسىتېتتا تۇنجى قېتىم كۆچۈرمىچىلىك قىلىشىم. مەن قانداقلا بولسىمۇ بىرىنچى دەرىجىلىك نەتىجىگە ئېرىشمەنغۇ دەپ، ئوغۇرلۇقچە بىر پايدىلىنىش ماتېرىيالىنى كۆرگەنىدىم.

ئۇ ئاجايىپ مەيۈس ئىدى. ئۇ گەپنىڭ بېشىنى چىقىرىپ بولدى، ئەمدى ئاخىرىنىمۇ داۋاملاشتۇرۇپ مۇنداق دېدى: — سىزنى مېنى ئو-

قۇشتىن چېكىندۇرىۋېتىدىغان بولدى، دەپ ئويلىدۇم. چۈنكى، ئالدامچىلىق قىلغانلارنى مەكتەپ قوغلاندى قىلىۋېتىدۇ.

پاۋىل يەنە بۇ ئىشنىڭ ئۇنىڭ ئائىلىسىدىكىلەرنى نومۇسقا قويىدىغانلىقىنى، ئۆز ئۆمرىنىمۇ نابۇت قىلىدىغانلىقىنى، يەنە نۇرغۇن يامان ئاقىۋەتلەرنى پەيدا قىلىدىغانلىقىنى ئېيتتى.

— توختا، — دېدىم ئۇنىڭغا، — ئاۋۋال سۆزۈمگە قۇلاق سال، سېنىڭ كۆچۈرگىنىڭنى كۆرمىدىم، سېنى چاقىرتىپ سۆزلەشكىچە گەپنىڭ بۇ يەردە ئىكەنلىكىنى زادىلا بىلمىگەنىدىم. بۇ قىلىقىڭ مېنى ئىنتايىن ئەپسۇسلاندۇردى.

— پاۋىل، ئېيتقىنا، ئۇنىۋېرسىتېتتىكى ھاياتىڭدا سەن زادى نېمە ئۆگەنمەكچى؟ — دېدىم سۆزۈمنى داۋاملاشتۇرۇپ.

ئۇ ئەمدى ئۆزىنى سەل بېسىۋالدى.

— مېنىڭچە، — دېدى، ئۇ سەل تۇرىۋېلىپ، — ئاخىرقى نىشانىم قانداق ياشاشنى ئۆگىنىۋېلىش ئىدى. لېكىن، ناھايىتىمۇ سەت مەغلۇپ بولدۇم.

— ھەرخىل شەكىل ئارقىلىق ئۆگىنىشكە بولىدىغۇ دېدىم، — ئۇنىڭغا، — مېنىڭچە، بۇ قېتىمقى ئىش ئارقىلىق مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ھەقىقىي تەجرىبە - ساۋاقلىرىنى ئۆگىنىۋالالايسەن.

— ئىمتىھاندا كۆچۈرگەندە ۋىجدانىڭ سېنى قاتتىق ئازابلاپتۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۆزۈڭنى گۇناھكار ھېسابلاپ قاپسەن. مانا مۇشۇنداق تۇيغۇ ئىشەنچىڭنى يوققا چىقىرىپتۇ. خۇددى بايا دېگەندەك يەرگە كىرىپ كەتكىلى تاس قاپسەن.

— پاۋىل، كىشىلەر ھەق - ناھەقنى ئايرىغاندا، كۆپىنچە ئەخلاق ياكى دىنىي نۇقتىئىنەزەرگە ئاساسەن ھۆكۈم چىقىرىدۇ. ساڭا ھازىر ئاق - قارىنى پەرق ئەت، دەپ نەسىھەت قىلماقچى ئەمەسمەن، بىراق بىز ئىشنىڭ ئەمەلىي تەرىپىگە قاراپ باقايلى. ۋىجدانىڭغىمۇ مۇخالىپ كېلىدىغان ھەرقانداق بىر ئىشنى قىلغان ۋاقتىڭدا، گۇناھكارلىق تۇيغۇسى نېرۋىلىرىڭنىڭ پىكىر قىلىش يوللىرىنى توسىۋالىدۇ - دە،

نورمال پىكىر يۈرگۈزەلمەي قالىسەن. چۈنكى، كاللاڭنى پۈتۈنلەي «مېنى تۇتىۋالارمۇ؟»، «تۇتۇلۇپ قالارمەنمۇ؟» دېگەن سوئال - سوراق چىرمىۋالىدۇ.

—پاۋېل، — دېدىم ئۇنىڭغا سۆزۈمنى داۋاملاشتۇرۇپ، — بىرىنچى دەرىجىلىك نەتىجىگە جەزمەن ئېرىشىشكە ئۆزۈڭنى بەك ئۇرۇپ كېتىپ، ۋىجدانىڭغا يۈز كېلەلمەيدىغان ئىش قىلىپ قويىدۇڭ. ھاياتىڭدا يەنە بىرىنچى دەرىجىلىك نەتىجىگە جەزمەن ئېرىشىش ئۈچۈن ئۆزۈڭنى ئۇرىدىغان نۇرغۇن ئەھۋاللارغا يولۇقىشىڭ مۇمكىن، بەلكى مۇشۇنىڭ ئۈچۈن ۋىجدانىڭغا خىلاپ ئىشلارنى قىلىپ قويۇشىڭمۇ مۇمكىن. ئالايلۇق، مەلۇم بىر كۈنى بىر سودىنى پۈتتۈرمەكچى بولۇپ، ۋاستە تاللىمايلا خېرىدارنى چۈنتىكىنى ئاختۇرۇشقا مەجبۇرلىدىڭ دەيلى، بۇنداق بولغاندا، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىڭ پۇرسىتى كۆپرەك بولىدۇ، بىراق ئاقىۋىتى قانداق بولىدۇ؟ گۇناھكارلىق تۇيغۇسى سېنى چۇلغىۋالىدۇ - دە، كېيىن ئۇ خېرىدارنى ئۇچرىتىپ قالغىنىڭدا، ئاشۇ ۋاقىتتا تەڭلىكتە قويغىنىڭنى بىلىپ قالغانمىدۇ؟ دەپ ئۆزۈڭنى قويىدىغان يەر تاپالماي قالىسەن. شۇ چاغدىكى قىلىقلىرىڭمۇ كۆڭۈل ئارامسىزلىقىڭ بىلەن قوشۇلۇپ، سېنى 2 -، 3 -، ھەتتا 4 - قېتىممۇ ئۇزۇلمەي كەلگەن تىجارەتنى قىلالمايدىغان قىلىپ قويۇشى مۇمكىن. نەتىجىدە ھىيلە - نەيرەڭ بىلەن پۈتكەن ئوقەت پۇل تېپىش يولۇڭنى ئېتىۋالىدۇ.

مەن پاۋېلغا يەنە مونۇلارنى سۆزلەپ بەردىم:

—بىر مەھەل دەۋر سۈرگەن بىر داڭلىق دىپلومات ئاشنامىنىڭ بارلىقىنى خوتۇنى بىلىپ قالارمىكىن دەپ قورقۇپلا يۈرگەچكە، كۆڭلى زادى جايىدا بولمىغان، ئەنسىزلىك ئۇنىڭ ئىشەنچىسىنى يوقىتىۋېتىپ، نەتىجىدە ھېچ ئىشنى باشقا ئېلىپ چىقالمىغان.

نۇرغۇن جىنايەتچىلەرنىڭ قولغا چۈشۈپ قېلىشى ئۇلارنىڭ بىرەر يىپ ئۇچىنى قالدۇرۇپ قويغانلىقىدىن ئەمەس، بەلكى جىنايىتى بارلىقىنى چاندۇرۇپ قويغانلىقىدىن بولغانلىقىنىمۇ پاۋېلنىڭ سەمىگە سېلىپ قويدۇم. ئۇلاردىكى گۇناھكارلىق تۇيغۇسى ئۇلارنى جىنايەت گۇماندارلار تىزىملىكى-

-گە كىرگۈزۈپ قويغان.

ھەر بىرىمىزنىڭ ياخشى ئىش قىلىش ئارزۇيىمىز بولىدۇ. بۇنداق ئارزۇغا خىلاپلىق قىلىپ قويغانلىقىمىزنىڭ ئۆزى راك ھوجەيرىسىنى ۋىجدانىمىزغا سالغىنىمىز بىلەن باراۋەر بولىدۇ - دە، ئىشەنچىمىزنى يوقىتىمىز. بۇنداق روھىي ھالەت ئېغىرلىشىپ يامرايدۇ. شۇڭا، ئادەم ئۆزىنى «تۇتۇلۇپ قالارمەنمۇ؟»، «مېنى كۆرۈپ قالارمۇ؟»، «قوتۇلۇپ كېتەلەمەنمۇ؟» دەپ ۋەسۋەسىگە چۈشۈپ قالىدىغان ھەرقانداق ئىشتىن قەتئىي ھەزەر ئەيلىشى كېرەك.

—بىرىنچى دەرىجىلىك نەتىجىگە ئېرىشىمەن دەپ ھەرگىز ئىشەنچىڭنى يوقىتىپ چىقىرىۋەتمە. بۇ يەردە ناھايىتى خۇشاللىق بىلەن شۇنى كۆرسىتىپ ئۆتىمەنكى، پاۋېل ھەققانىي ئىش قىلىشنىڭ ئەمەلىي قىممىتىنى چۈشىنىپ يەتتى. مەن ئۇنىڭغا باشقىدىن ئىمتىھان بېرىش توغرىسىدا تەكلىپ بەردىم. ئاندىن ئۇنىڭ (مېنى ئوقۇشتىن چېكىندۇرىۋېتەرمۇ) دېگەن ئەندىشىگە جاۋاب بېرىپ مۇنداق دېدىم:

—مەكتەپنىڭ بەلگىلىمىسى ماڭا ئايان. لېكىن، ئەگەر ھەرخىل ئۇسۇللار بىلەن كۆچۈرمىچىلىك قىلىۋاتقان ئوقۇغۇچىلارنى قوغلاندى قىلىۋەتسەك، پروفېسسورلارنىڭ پىرىمى دېگىدەك ئىشسىز قالىدۇ. كۆچۈرمىچىلىك قىلماقچى بولغان ئوقۇغۇچىلارنىڭ ھەممىسىنى چىقىرىۋەتسەكچۇ، ئۇ چاغدا مەكتەپ تاقىلىپ قالىدۇ.

—شۇڭا، ماڭا بىر قېتىم ياردەم قىلغىن، بۇ ئىشنى ئۇنتۇپ كېتىمەن.

—قولۇم كۆكسۈمدە، — دېدى پاۋېل.

مەن كىتاب ئىشكابىنىڭ يېنىغا كېلىپ ماڭا 50 يىل ھەمراھ بولغان «ئۆزگەرمەس ئەقىدە» دېگەن كىتابنى ئالدىم ۋە ئۇنىڭغا مۇنداق دېدىم:

—پاۋېل، بۇ كىتابنى ئوقۇپ باققىن، ئاپتورنىڭ قانداق قىلىپ توغرا كەسىپ بىلەن شۇغۇللىنىپ، ئامېرىكا بويىچە ئەڭ باي ئەربابلاردىن بولۇپ قالغانلىقىنى بىلىپ قالىسەن، كىتابنى ئوقۇپ بولغاندىن كېيىن قايتۇرۇپ بەرگىن.

ناپولېئون خېئول مۇنداق دەيدۇ:

— قىلغان ئىشىڭ توغرا بولسا، يۈرىكىڭ توق تۇرىدۇ — دە، ئۆزۈڭگە ئىشەنچ پەيدا بولىدۇ. قىلغان ئىش تاپتىن چىقىپ كەتسە، مۇنداق ئىككى خىل پاسسىپ ئاقىۋەت پەيدا قىلىدۇ: بىرى، گۇناھكارلىق تۇيغۇسى ئىشەنچىنى يوقىتىۋېتىدۇ. يەنە بىرى، باشقىلار يا بالدۇر، يا كېيىن ئۇ ئىشنى سېزىپ قېلىپ، بىزگە ئىشەنمەس بولۇپ قالىدۇ.

تۆۋەندىكى بۇ پسىخولوگىيە پرىنسىپىنى ھەممەيلەننىڭ قايتا - قايتا ئوقۇشقا ئەرزىيدۇ: ئۆزىمىزگە ئىشەنچ باغلاش ئۈچۈن، ھەرىكىتىمىز توغرا بولۇشى كېرەك.

پسىخولوگ، پروفېسسور كلايىن ئۆزى يازغان «ئەمەلىي پسىخولوگىيە» دېگەن كىتابىدا مۇنۇلارنى ئوتتۇرىغا قويغان: «شۇنى ئەستە تۇتۇش كېرەككى، ھەرىكەت كەيپىياتقا يېتەكچىلىك قىلىدۇ. كەيپىياتنى بىۋاستە تېزگىنلىۋالغىلى بولمايدۇ، جەزمەن ئۇنى مەلۇم ياخشىراق ھەرىكەت ئارقىلىق يېتەكلەش كېرەك... بۇنداق ئادەتتىكىدەك تىرادىكىيە (ئالايلۇق، نىكاھ مەسىلىسى ۋە خاتا چۈشەنچە) دىن ساقلىنىش توغرىسىدىكى گەپ - سۆزلەر پسىخولوگىيە ئىلمىدا ئەمەلىي ئاساسقا ئىگە. ئەگەر سىز - ھەرىكىتىڭىز ھەر كۈنى جايىدا توغرا بولسا، كەيپىياتىڭىزنىڭمۇ شۇنىڭغا مۇناسىپ ھالدا ياخشى بولۇۋاتقانلىقىنى ھېس قىلىسىز. ئەگەر جۆرىڭىز بىلەن دائىم كۆرۈشۈپ تۇرسىڭىز، ئۇنىڭ ئۈستىگە سەممىي ماختىشىپ، بىر - بىرىڭلارغا كۆيۈنۈپ تۇرساڭلار، مۇھەببەتتىن زېرىكىشلىك ھېس قىلمايسىز. سۆيگۈنىڭ ھەرىكىتى بار، سۆيگۈنىڭ سېزىمى يوق بولۇپمۇ قالمايدۇ».

نۇرغۇن پسىخولوگلار بىزگە ئەمەلىي ھەرىكىتىمىزنى ئۆزگەرتىش ئارقىلىق روھىي ھالىتىمىزنى ئۆزگەرتەلەيمىز دېگەنىدى. مەسىلەن، ئۆزىڭىزنى ئۆزىڭىز كۈلدۈرسىڭىز، بۇنىڭ ئاجايىپ كۈلكىلىك ئىكەنلىكىنى ھېس قىلىسىز. قەددىڭىزنى رۇسلاپ پاكىز يۈرسىڭىز، ئۆزىڭىزنى ناھايىتى تېتىك ھېس قىلىسىز. ئەكسىچە، مۈكچىيىپ، بىچارىلەرچە يۈرسىڭىز، راستىنلا كۆڭلىڭىز غەش يۈرىدىغان - يۈرمەيدىغانلىقىڭىزغا قاراپ بېقىڭ.

كونترول قىلىنغان ھەرىكەتنىڭ كەيپىياتنى ئۆزگەرتەلەيدىغانلىقىنى ئىسپاتلاش ناھايىتى ئاسان. ئۆزىنى تونۇشتۇرغاندا ناھايىتى خىجىل بولىدىغان ئادەملەر بىرلا ۋاقىتتا مۇنداق ئۈچ خىل ھەرىكەتنى قىلىپ باقسا، ۋۇجۇدىدىكى نومۇسنىڭ ئورنىنى ئىشەنچ ئالىدۇ. 1. قارشى تەرەپ بىلەن قىزغىن قول ئېلىشىپ كۆرۈشۈش، 2 . قارشى تەرەپنىڭ كۆزىگە قاراش، 3. سىز بىلەن تونۇشقانلىقىمدىن ئىنتايىن خۇشالمەن، — دېيىش.

مۇشۇ 3 خىل ئاددىي ھەرىكەت سىزدىكى ئەنسىرەش تۇيغۇسىنى دەررۇ يوقىتىدۇ. ئىشەنچكە ئىگە ھەرىكەت ئادەمدە ئىشەنچلىك ئوي - پىكىر پەيدا قىلىدۇ. دېمەك، ئىشەنچكە تولغان ھەرىكەت بولۇشى كېرەك ھەم ئۆزىنىڭ ئۈمىدى بويىچە ھەرىكەت قىلىش كېرەك.

3. ئۆزىڭىزنىڭ دۇنيادا بىر ئىكەنلىكىڭىزگە ئىشىنىڭ

سىز ۋە مەن بەلكى مەلۇم بىر دۆلەتنىڭ پادىشاھى ياكى خانىشى ئەمەس. لېكىن، ئۆزىمىزدىن ئېيتقاندا، بىزمۇ ئىنتايىن ئالاھىدە ئەربابلار. دۇنيادىكى بارلىق بالىلارغا ئۆزلىرىنىڭ مۇشۇ دۇنيادا ياشىغانلىقى ئۈچۈن باشقىلارغا ئوخشىمايدىغانلىقىنى ھېس قىلدۇرالىساق، بۇ ئاجايىپ ياخشى ئىش ئەمەسمۇ؟ ئەگەر بىز نامراتلىق ۋە كېسەللىك ئۈستىدىن غەلىبە قىلالىساق، كېيىنكى قەدەمدە ئۆزىمىزگە بۇ جەمئىيەتتە ئەڭ مۇھىم بولغان — «ئۈمىد ئوردىنى» نى مەيدىمىزگە تاقالايمىز.

ناپولېئون خېئول مۇشۇ ئىشنى بىر قېتىم تەجرىبە قىلغان: ياشلار - ئۆسمۈرلەرنىڭ ئىززەت - ھۆرمىتى توغرىسىدا ئۇيۇشتۇرۇلغان بىر قېتىملىق مۇھاكىمە يىغىنىدا، مەن بۇ پائالىيەتكە قاتنىشىشنى خالايدىغان 8 بالىنى دەرسخانا مۇنبىرىنىڭ ئالدىغا چىقاردىم. مەن بۇ سەككىزەيلەننىڭ ھەربىرىگە بىردىن كارتون قەغەزدىن ياسالغان «كىملىك» كارتوچكىسى تارقىتىپ بەردىم، ئۇلار بۇنى بويىنىغا ئېسىۋېلىپ، ئۆزلىرىنىڭ تۇرمۇشتىكى تەخمىنىي سالاھىيىتىنى نامايان قىلىشتى. ھەربىر كارتوچكىغا ئۇنىڭ سالاھىيىتى ئالايلۇق، ئانا، بوۋاق، ئالىم ئادىمى، ئىشچى، تولغۇما ئۇسسۇل پىرى، ناخشا چولپىنى، كالتەك توپ ماھىرى، دوختۇر، ئادۋوكات دەپ

پېزىلدى. ئۇنىڭدىن كېيىن بۇ سەككىزەيلەندىن ئۆزلىرى مۇھىم دەپ قارىغان سالاھىيەت بويىچە رەتكە تۇرۇش تەلەپ قىلىندى.

بۇ پۇتۇنلەي ئويۇن بولسىمۇ، لېكىن ئەھۋال «پىلانتلار ئۇرۇشى»غا ئايلىنىپ قالدى. بۇ 8 ئوقۇغۇچى بىرى بىرىنى ئىتتىرىشىپ، بىر مەيدان كەسكىن «سالاھىيەت تالىشىش ئۇرۇشى»نى باشلىۋەتتى. ئۇلارنىڭ ھەممىسى ئۆزىنى مۇھىم دەپ قارايتتى. «ئالەم ئادىمى» ھەممىنىڭ ئالدىغا كېلىپ تۇرىۋېلىپ مۇنداق دېدى: — مەن ھەممىنىڭ ئالدىدا تۇرۇشۇم كېرەك، چۈنكى مەن بارغان يەرلەرگە سىلەرنىڭ ھېچقايسىڭلار بېرىپ باقمىغان. بۇنىڭدىن باشقا، ھازىر يەر شارى بەك قىستاڭ بولۇپ كەتتى، شۇڭا مەن ئىنسانىيەتكە باشقا بىر ئولتۇراقلىشىدىغان جاي تېپىپ بېرەي. (تۆۋەندە ئولتۇرغان ئوقۇغۇچىلار ئۇنىڭ سۆزىگە قىزغىن چاۋاك چېلىشتى).

«تولغۇما ئۇسسۇل پىرى» چىقىپ كەلدى - دە، «ئالەم ئادىمى»نى ئىككىنچى ئورۇنغا چۈشۈرىۋېتىپ (بۇ چاغدا تۆۋەندە ئولتۇرغان ئوقۇغۇچىلار خۇشال بولۇشۇپ كەتتى)، مۇنداق دېدى: — مەن «ئالەم بوشلۇقىنىڭ سىرتى»غا ئاللىقاچان بېرىپ باققان، مەن ھەممىدىن كۆپ پۇل تاپتىم. سېنى سېتىۋېلىپ، شەخسىي رېئاكتىپ ئايروپىلانىمنىڭ ئۇچقۇچىسى قىلالايمەن.

شۇ ئەسنادا، «كالتەك توپ ماھىرى» چىقىپ كەلدى، — مېنىڭچە، مەن ھەممىنىڭ ئالدىدا تۇرۇشۇم كېرەك، — دېدى ئۇ، — مەنمۇ تولغۇما ئۇسسۇل پىرىدەك نۇرغۇن پۇل تاپتىم. ئۇنىڭ ئۈستىگە ھەر قېتىم توپ ئويناش پەسلىدە نۇرغۇن تاماشىبىنلارنىڭ ئالدىدا مۇسابىقىغا چۈشۈپ، ساغلاملىق پائالىيىتى بىلەن شۇغۇللىنىمەن. بۇمۇ سىلەر ئۈچۈن ناھايىتى پايدىلىق (تېخىمۇ قاتتىق خۇشاللىق ساداسى كۆتۈرۈلدى).

بۇ چاغدا نۆۋەت دوختۇرغا كەلدى: — مەن بىرىنچى ئورۇندا تۇرۇشۇم كېرەك. چۈنكى، سىلەر ياردار بولغاندا ۋە ئاغرىپ قالغاندا سىلەرنى داۋالايمەن، تاپقان پۇلۇممۇ ئاز ئەمەس (چاۋاك كۆپ بولمىدى)، — دېدى ئۇ.

ئادۋۇكات چىقتى، — ھەممىدىن ياخشىسى دېگەن مانا مەن، — دېدى ئۇ، — سىلەرنى تۈرمىگە سولىتىۋېتەلەيمەن، ياكى سولاتقۇزمايمەن، ئەمما پۇلۇڭلارنىڭ ھەممىسىنى ماڭا تۆلىشىڭلار كېرەك (تەنتەنە).

«ئانا» ئوتتۇرىغا چىقتى، — ئەڭ مۇھىمى مەن، — دېدى، ئۇ چۈنكى ھەممىڭلارنى بۇ دۇنياغا تۆرەلدۈرگەن مەندۇرمەن (چاۋاك كۆپ بولمىدى).

«بوۋاق»مۇ ئوتتۇرىغا چىقتى: «بىرىنچى ئورۇندا مەن تۇرۇشۇم كېرەك، چۈنكى ھەممىڭلار بۇرۇن بوۋاق ئىدىڭلار، ئاندىن ئانا ياكى باشقا بىر ئادەم بولدۇڭلار» (چاۋاك).

«ئىشچى» ئەڭ ئاخىرىدا قالدى. «ئىشچى» بولغان بۇ ئوقۇغۇچى ئۆزىنىڭ باشقىلار بىلەن ئىلگىرى - كېيىنلىك تالىشىشنىڭ ھاجىتى يوقلۇقىنى بىلىدىغاندەك قىلاتتى، بۇ ئويۇن بولسىمۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە بۇ ئويۇنغا ئۇلار ئۆز ئىختىيارىي بىلەن قاتناشقان بولسىمۇ، ئاغزىنى ئېچىپ بىر نەرسە دېسىلا، باشقىلارنىڭ قاقاقلاپ كۈلۈپ كېتىدىغانلىقى ئايان بولسىمۇ ھەركىم ئۆزىنىڭ بىرىنچى بولالمايدىغانلىقىنى بىلىپ قېلىشتى. شۇڭا ھەر قېتىم مۇشۇنداق ئويۇن ئوينالغاندا، ئىشچىنىڭ رولىنى ئالغان ھېلىقى ئوقۇغۇچى ئۆزلۈكىدىنلا، مەن سەككىزىنچىسى، دەپ قارايدىغان بولدى. مەن بۇ سەككىزەيلەن ئۆز سىنىپىدىكىلەر قاتارىغا بېرىۋالغىچە، ئۇلارغا قويغان ھەقىقىي تەلىپىمنى ئوتتۇرىغا قويدۇم:

— سىلەرنىڭ ئورۇنۇڭلارنى ئۆزۈڭلارنىڭ مۇھىملىقىغا قاراپ ئورۇنلاشتۇرۇشۇڭلارنى ئۈمىد قىلىمەن. سىلەرنىڭ بۇنداق تالىشىپ، مەن بىرىنچى بولىمەن دېيىشىپ تۇرىۋېلىشىڭلارنى خالىمايمەن، بەلكى سىلەردىن بىر - بىرىڭلار بىلەن قول تۇتۇشۇپ، يېڭى چەمبەر ھاسىل قىلىشىڭلارنى تەلەپ قىلىمەن. ئالدىڭلاردا تۇرغان ئادەمنىڭ تاشقى كۆرۈنۈشىنىڭ قانداق بولۇشىدىن، قانداق خىزمەت قىلىشىدىن قەتئىينەزەر، شۇنداق قىلىشىڭلارنى تەلەپ قىلىمەن. سىلەرنىڭ ھەر بىرىڭلار ئوخشاش قىممەتكە ئىگە.

بۇنداق دېيىش ئۇلارنىڭ ئاڭلاش سېزىمى ئۈچۈن يېڭى

مۇزىكا چالغانـدەك، ئۆزى ئۈچۈن ئېيتقاندا، مىسلـى كۆرۈلمىگەن ئەھۋالدەك بولدى.

كۆپ ساندىكى باللار: ــــ بۇنداق گەپنى دەرسخانىدىن باشقا يەردە زادى ئاڭلاپ باقمىغانىدۇق، ــــ دېدى.

قورامىغا يەتكەن كىشلەرنىڭ نۇرغۇنى بۇنداق تەربىيىنى ئاڭلاپ باقمىغان. ئاڭلىغان دېيىشكە توغرا كەلسە، ئۇ بۇنىڭدىن ناھايىتى بۇرۇنقى ئىش.

ھازىرقى زامان جەمئىيىتىدە ھەممىلا ئادەم ئۆزۈمنى مەركەز قىلىمەن دەيدۇ، بۇنداق ئەھۋال «شېرىن خىيالغا بېرىلىش» دەپ ئاتىلىدۇ. «مېنى» مەركەز قىلىش كېرەك، دەيدىغان ھالەتنى «بىز» نى مەركەز قىلىش كېرەك دەيدىغان دەۋرگە ئۆزگەرتىشكە ناھايىتى مۇشكۇل، ئۇزاق مەزگىل كېتىدۇ.

ساغلام ئىـززەت ـ ھۆرمـەت بىلەن شىرىـن خىيال ئوتتۇرىسىدا ئاسمان ـ زېمىن پەرق بار.

«ھۆرمەت» دېگەن بۇ سۆزنىڭ مەنىسى قىممەتكە ئەھمىيەت بېرىشنى كۆرسىتىدۇ. ئىنسانىيەت ئۈچۈن ئېيتقاندا، بۇنىڭ بارلىق مۇۋەپپەقىيەتلەرنىڭ باشلىنىش نۇقتىسى ۋە تۈنجى ئۇرۇقى ئىكەنلىكىگە قەتئىي ئىشىنىمەن. «ھۆرمەت» ــــ ئىقتىدارىمىزنىڭ ئاساسى. ئۇ بىزگە باشقا ئادەمنى سۆيۈندۈرەلەيدۇ، شۇنداقلا بىز ئۇ ئارقىلىق قىلچە قورقمىغان ھالدا قىممىتى بار بىرەر ئىشنى ئورۇنلىيالايمىز. شېرىن خىيال سۇرۇشكە بېرىلىشتەك قانائەتلىنىش ــــ بىر خىل رېئالىزم راھەتپەرەسلىك شەكلىدىكى ئۆزىگە ئۆزى چوقۇنۇشتۇر. ئىززەت ـ ھۆرمەت مەنىۋى جەھەتتىكى سۆيگۈدۇر. بىز نېمە ئۈچۈن دېڭىزنىڭ كۈچ ـ قۇدرىتى ۋە چوڭلۇقىدىن، ئالەمنىڭ بىپايان، چەكسىزلىكىدىن، گۈلنىڭ چىرايلىقلىقىدىن، پېتىۋاتقان قۇياشنىڭ كۆركەملىكى... دىن ئەيمىنىمىز ــــ يۇ، ئۆزىمىزگە سەل قارايمىز؟ ھەممىمىزنى ئوخشاش بىر ياراتقۇچى ياراتقانغۇ؟ بىز تەپەككۇر، كەچۈرمىش، تۇرمۇش مۇھىتىنى ئۆزگەرتىش ۋە مۇھەببەت ئىقتىدارىغا ئىگە. شۇنداق ئىكەن، بىز بارلىق مەۋجۇداتلار ئىچىدىكى ئەڭ داڭلىقى ئەمەسمۇ؟

ھازىرقى مۇشۇ ھالىتىمىزنى قوبۇل قىلىش، ئۆزىمىزگە ئىشەنچ باغلىشىمىزنىڭ ئاچقۇچى ــــ قىممەتكە ئىگە ئىناق ئۆتۈش، ھەر ۋاقىت ئۆزگىرىپ تۇرىدىغان، مۇكەممەل بولمىغان، ئۆسۈپ ـ يېتىلىش باسقۇچىدا تۇرىۋاتقان ئادەم شۇنى بىلىشى كېرەككى، بىز جىسمانىي ۋە روھىي جەھەتتە تۇغۇلۇشتىنلا باراۋەر بولمىساقمۇ، لېكىن ئوخشاش ھوقۇققا ئىگە ئىنسان. شۇڭا، ئۆزىمىزنىڭ مۇنەۋۋەر ئىكەنلىكىنى مەنىۋى ئۆلچىمىمىزگە ئاساسەن ھېس قىلىشىمىز كېرەك.

سىز ياراتقۇچىنىڭ نادىر ئەسىرى. شۇڭا «ئىچكى دۇنيايىمىز سۆيگۈگە تولغاندىلا، باشقىلارغا مۇھەببەت ئاتا قىلالايمىز» دېگەن ھېكمەتنى ھەر ۋاقىت ئېسىڭىزدە ساقلاڭ.

4. ئاكتىپ روھىي بىشارەتتىن پايدىلىنىپ ئۆزىدە ئىشەنچ تۇرغۇزۇش

(1) «بەرىبىر»، «قانداقلا بولمىسۇن» دېگەن سۆزلەر ئادەمنىڭ ئىرادىسىنى ئاجىزلاشتۇرىۋېتىدىغان «ھارام» سۆزلەردۇر

بەرىبىر، قانداقلا بولمىسۇن دېگەن سۆزلەر ئۇلۇغ ئاڭ ۋە گۈزەل تەبىئەتلىك ھەرقانداق بىر ئادەم ئۈچۈن ئېيتقاندا، تەبىئىي ھادىسە.

ئادەتتىكى ئادەملەر خىزمەت ۋە كىتاب كۆرۈشى تازا كۆڭۈلدىكىدەك بولماي قالغاندا، «بەرىبىر»، «قانداقلا بولمىسۇن» ياكى «قىسقىسى» دېگەندەك سۆزلەرنى كۆپرەك ئىشلىتىدۇ. مەسىلەن، «مەن بەرىبىر بولمايدۇ، دېدىممۇ، قانداقلا بولمىسۇن بولمايدۇ»، «قىسقىسى، ئەمدى ئامالىم قالمىدى»، «مەن قانداقلا بولمىسۇن ئۇنىڭغا يەتمەيمەن» دېيىشتەك مىساللار رەت قىلىنغان سۇنۇق كۆڭۈلنى نورماللاشتۇرۇپ قويۇشتىكى بىر تىپ، شۇڭا ئۇنى ئۆزىڭىزنىڭ قەلب لۇغىتىدىن چىقىرىپ تاشلاڭ. چۈنكى، بۇنداق گەپ ـ سۆز ئېغىزدىن چىقىپ كەتكەندىن كېيىنلا، ئەسلىدە ياخشى قىلغىلى بولىدىغان ئىشنى ياخشى قىلغىلى بولمايدۇ. گەپ قىلا ـ قىلمايلا «بەرىبىر»، «قانداقلا بولمىسۇن»، «ئامال يوق» ياكى «ھېچ ئامال بولمىغاندا...» دېگىلى تۇرساق، بۇ، تىرىشچان-

لىق كۆرستىشتىن ۋاز كەچكەنلىكىنى ياكى ئەمدى باش قاتۇرمايدىغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ. دېمەك، بۇنداق گەپ ئېغىزدىن چىقىپ كەتكەندىن كېيىن، ئۇ ئۆزىنىڭ يېتەرسىزلىكىنى نورماللاشتۇرغانلىق بىلەن باراۋەر بولىدۇ ـ دە، ئادەم ئۆزىنى بىر قەدەممۇ ئىلگىرىلەتكۈزمەيدىغان، ئۆزىنى بىر تارچۇققا سولىۋالىدىغان بولىدۇ.

قەلبىڭىزنى قىلچە پايدىسىز بولغان ئۆزىنى كەمستىش تۇيغۇسى چۇلغىۋالغان بولسا، ئادەتتىكى گەپ ـ سۆزلىرىڭىز ياكى ماقالىلىرىڭىزدا «بەربىر»، «قانداقلا بولمىسۇن» دېگەندەك ئادەمنى ئۈمىدسىزلەندۈرىدىغان گەپ ـ سۆزلەرنى قىلماڭ، لوغەت ـ كىتابىڭىزدىن دەرھال چىقىرىپ تاشلاڭ. بۇ ئىككى سۆز كاللىڭىزغا كىرىۋالسىمۇ، ئۇنى ئەمەلىيەتتە ئىشلىتىشتىن ساقلىنىڭ، شۇنداق قىلغاندىلا ئىشەنچىڭىزنى ئاشۇرالايسىز.

(2) نىشانى ئېنىق كەسكىن ئىپادىلەش ئۇسۇلىنى قوللىنىش ئىشەنچ يېتىلدۈرۈشتە ئىنتايىن پايدىلىق

يېقىندا بىر باققال تىجارەت توغرىسىدا مۇنداق قىزىقارلىق ئىشنى سۆزلەپ بەردى. بەزى مېۋىلەرنىڭ سىرتىغا قاراپ ئۇنىڭ تاتلىق ياكى تاتلىق ئەمەسلىكىنى بىلگىلى بولمايدۇ، شۇڭا بەزى خېرىدارلار باققالدىن: «بۇ تاۋۇزىڭىز تاتلىقمۇ ـ تاتلىق ئەمەسمۇ؟»، «ماۋۇ ئاپلىسىن تەملىكمۇ؟» دەپ سورىسا، باققال، ــ تاتلىققۇ دەيمەن! ياكى، ــ مېنىڭچە، ئاچچىق ئەمەس! ــ دەپ مۇجمەل جاۋاب بەرسە، ئۇن خېرىداردىن يەتتە ـ سەككىزى جەزمەن كېتىپ قالىدۇ. ئوخشاش خېرىدارغا باققال: «مېنىڭ تاۋۇزۇم لاۋزا بولسا، كىمنىڭ تاتلىق بولىدۇ؟»، «مەن ئەزەلدىن لاۋزا تاۋۇز ساتمايمەن!» دېگەندەك ئېنىق جاۋاب بەرسە، بۇ باققال تاۋۇزلىرىنى بىردەمدىلا سېتىپ بولىدۇ. بۇ بازاردىكى سودا ـ سېتىقنىڭ ئېپى بولسىمۇ، ئەمەلىيەتتە خېرىدارنى پسىخولوگىيە قائىدىسى بويىچە تاۋۇز ياكى ئاپلىسىنىڭ تاتلىق ـ شەربەتلىك ئىكەنلىكىگە ئىشەندۈرسەك، خېرىدارنىڭ ئىشەنچىسى ئاشىدۇ ـ دە، بازارنى ئىتتىك قىلىش مەقسىتىگە يەتكىلى بولىدۇ. ئوخشاشلا، ئۆزىمىزدە ئىشەنچ هاسىل قىلىمىز دەيدىكەنمىز، گەپنى كېسىپ دېيىشىمىز كېرەك، بۇ شەرت. «تاتلىققۇ دەيمەن» دېمەي، «لاۋزا

ئەمەس، تاتلىق!» دېگەندەك گەپنى كېسىپ قىلساق، شۈبھىسىزكى، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ 1 ـ قەدىمىنى توغرا باسقان بولىمىز.

(3) گەپنى بىرەر ئىشنى مۇئەييەنلەشتۈرگەن هالدا قىلسا، ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنى تۈگەتكىلى بولىدۇ

بەزى ئاياللار ئەينەككە قارىسىلا، كۆڭلى يېرىم بولۇپ، ئاچچىقىدا ئۆزىنى باسالماي، ئەينەكنى ئۇرۇپ چاقىدۇ، بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، قىممەت هۆكۈمىنىڭ ئۆلچىمى ئىنتايىن سۇبيېكتىپ ۋە بىر مۇجمەل هادىسىدۇر. بىر نەرسىنى چىرايلىق دەپ قارىسا، ئۇ ئادەمگە چىرايلىق كۆرۈنىدۇ. سەت دەپ قارىسا، قارىغانسېرى ئادەمنىڭ كۆزىگە سىغمايدۇ. بولۇپمۇ، ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش ئەهۋاللىرى دائىم دېگۈدەك گەپ ـ سۆزلەرنىڭ تەسىرىگە ئۇچراپ تۇرىدۇ. دېمەك، ئىنكار قىلىش تەلەپپۇزىدىكى گەپ ـ سۆزلەر ئادەمنىڭ روهىي ساغلاملىقى ئۈچۈن ئىنتايىن زىيانلىقكى، ئازراقمۇ پايدىسى يوق.

قەدىمكى رىمنىڭ بۈيۈك شائىرى لېيكلايس كىشىلەرگە چىرايى قارا ئاياللارنى كۆپرەك ماختاش•توغرىسىدا نەسىهەت قىلىپ، ــ سىزنىڭ چىرايىڭىز ئادەمنى مەهلىيا قىلىدۇ، ــ دەپ تۇرۇڭلار دېگەن. چىرايى قارا ئاياللارنى دائىم ئاشۇنداق ماختاپ تۇرسا، ئۇلار ئەينەككە يېنىشلاپ قارىسىمۇ ياكى ئۆزىنىڭ قارىلىقى ئۆزىگە بەش قولدەك ئايان بولسىمۇ، بۇنىڭغا قىلچە پىسەنت قىلمايدىغان بولىدۇ، شۇنداق قىلىپ ئۇلار دائىم ياسىنىپ تارىنىپ، ئۆزىنى كىشىنى مەهلىيا قىلىدىغان ئاياللاردىنمەن دەپ چاغلاپ يۈرۈۋېرىدۇ.

لېيكلايس يەنە بىرگە «قوناق شېخىدەك ئورۇق» دېگەن سۆزنىڭ ئورنىغا «مەجنۇن تالدەك زىلۋا» دېگەن سۆزنى؛ «ئاغزى بېسىلمايدىغان ۋالاقتەككۇر» دېيىشنىڭ ئورنىغا «كىشىنى هەيران قالدۇرىدىغان ناتىق» دېگەندەك سۆزلەرنى ئىشلىتىشىمىز توغرىسىدا مەسلىهەت بېرىدۇ. ئوخشىمايدىغان تىل ئوخشاش بىر پاكىتنى پۈتۈنلەي ئۆزگەرتىۋېتەلەيدۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە، ئادەمگە ئوخشىمايدىغان تەسىر بېرىدۇ.

قىسقىسى، ئوخشاش بىر ئىشنى مۇئەييەنلەشتۈرىدىغان ياكى

ئىنكار قىلىدىغان سۆز ـ ئىبارىلەرنى ئىشلىتىش ئارقىلىق ئاسمان ـ زېمىن پەرق قىلىدىغان دەرىجىدە تەسۋىرلىگىلى بولىدۇ. ئۆز ـ ئۆزىدىن مەلۇمكى، تىل ــ ھەرقانداق تالانت ئىگىسى تەڭ كېلەلمەيدىغان سېھىرگەردۇر. ھەرقانداق ئەھۋالدا، مەلۇم قىممەتكە ئىگە سۆز ـ ئىبارىلەرنى ياكى تەسۋىرى سۆزلەرنى كۆپرەك ئىشلەتسەكلا، ئوخشاش بىر پاكىتنى پۈتۈنلەي باشقىچە قىلىپ كۆرسەتكىلى، كىشىدىكى ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنىمۇ يوقىتىپ ئۇنى خۇشال ـ خورام ياشاش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلغىلى بولىدۇ.

(4) ئۆزىگە پايدىسىز سۆزلەرنى قىسقارتىش ياكى ئورنىغا باشقا سۆز ـ ئىبارىلەرنى ئىشلىتىش

ئۆزىگە بىشارەت بېرىش ئارقىلىق ھەرخىل كېسەللىكلەرنى داۋالىغىلى بولىدۇ. مۇشۇنداق روھىي جەھەتتىن داۋالاش ئۇسۇلىنى ھەممىدىن ئاۋۋال بايقىغان كىشى ـ فرانسىيىلىك دوكتور ئامىيىل كوئون مۇنداق دېگەنىدى: ئۆزىگە بىشارەت بېرىشنىڭ سىرى شۇملۇقتىن دېرەك بېرىدىغان سۆزلەرنى تەكرار ئىشلىتىشتىن ساقلىنىشتا. «ئازاب ـ ئوقۇبەت يوقالسۇن، ئازاب ـ ئوقۇبەت يوقالسۇن، ئازاب ـ ئوقۇبەت يوقالسۇن» دېگەندىن كۆرە، «ئازاب ـ ئوقۇبەت يوقالسۇن، يوقالسۇن، يوقالسۇن» دېگەن تۈزۈكرەك، كېيىنكى بىر ئىبارىدىكى سۆز ھېچ بولمىغاندا ئادەمنى ئانچە بەك بىزار قىلمايدۇ. شۇم ئېغىزلىق قىلىدىغان ياكى ئادەمنىڭ كۆڭلىگە ئازار بېرىدىغان قىلچە پايدىسىز گەپلەرنى ئامالىنىڭ بارىچە ئاز دېسە، ياكى زادى دېمىسە، بىشارەت بېرىش ئۈنۈمىگە تېخىمۇ ياخشى يەتكىلى بولىدۇ.

روھىي جەھەتتىن داۋالاشتا مۇشۇنداق ئۇسۇلنى قوللىنىپ قالماي، ئۇنى ئادەتتىكى تۇرمۇشىمىزدىمۇ كۆپرەك ئىشلىتىشىمىز لازىم. بەزىلەر ئىمتىھان بېرىدىغان چاغدا قورقۇپ يۈرىكى پوكۇلداپ ئولتۇرسا، قوپسا ئىمتىھاندىن ئۆتەلمەيمەنمۇ دەيمەن دەپلا يۈرىدۇ، نەتىجىدە، ئاغزىدىن سائەت چىققاندەكلا ئىش بولىدۇ. بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، مۇشۇنىڭغا ئوخشاش شۇم ئېغىزلىق قىلىدىغان سۆزلەرنى دېمىگەن تۈزۈك. راستىنلا ئىشىڭىز ئوڭغا تارتماي قالسا، يەنە ھەدېسىلا «سىنىپتا قالدىم»، «بەك

ئېچىنىشلىق بولدى» دەۋەرسىڭىز، كىشىلىك تۇرمۇشتىكى داشقال ياكى يارىماس بولۇپ قېلىۋېرىشىڭىز مۇمكىن. ئۇ ئىشنى ئېغىزغا ئالمىسىڭىز پەقەت بولمايدىغان ئەھۋالدا، ئەڭ ياخشىسى، «ھېلىقى ئىش»، «ھېلىقى ۋەقە»، ياكى «شۇ ئىشتىن كېيىن» دېگەندەك ئالماشلارنى ئىشلەتكىنىڭىز ياخشى، مۇشۇنداق بولغاندا، كۆڭۈلسىزلىك كەلتۈرگەن پاكىتتىن ياكى ئاشۇ كەيپىياتتىن قۇتۇلغىلى بولىدۇ.

(5) مەسىلىنى ئاستا ـ ئاستا ئابستراكتلاشتۇرغاندا، يامان ئىشنى ئوڭشۇۋالغىلى بولىدۇ

ساقلانغىلى بولمايدىغان كۆڭۈلسىزلىككە يولۇققاندا، ئىچىمىز تىتىلداپ، ئىنتايىن بىئارام بولۇپ كېتىمىز. بۇنداق چاغدا «ئابستراكت باسقۇچ» ياكى «قول قوشتۇرۇپ قاراپ تۇرۇش» تەك ئەپچىل چارە قوللىنىش ئارقىلىق غەم ـ قايغۇدىن خالاس بولۇش لازىم.

باشقىچە ئېيتقاندا، ھەرقانداق كونكرېت نەرسە جەزمەن تېخىمۇ چوڭقۇر دەرىجىدە ئابستراكتلاشتۇرۇلغان ئۇقۇمغا ئىگە بولىدۇ، مەسىلەن، ئۆيدىكى ئالا مۈشۈك ــ بىر چىشى مۈشۈك ئىچكىرىلەپ ئېيتقاندا، مۈشۈك، يەنىمۇ ئىچكىرىلەپ ئېيتقاندا، ئۇ مۈشۈك ئائىلىسىگە تەۋە، سۈت ئەمگۈچى، ئومۇرتقىلىق ھايۋان، مانا مۇشۇنداق چوڭقۇرلاشتۇرۇۋەرسەك، ئەسلىدىكى ماددا ناھايىتى ئابستراكتلىشىپ كېتىدۇ.

ئالايلى، سىزنىڭ ئادەمنى ناھايىتى بىزار قىلىدىغان باشلىقىڭىز بولسا، سىز ئۇنى ــ A نى ئالا مۈشۈككە قوللانغان ئۇسۇل بويىچە ئابستراكتلاشتۇرۇڭ، يەنى A ــ ئەزگۈچى ــ سۈت ئەمگۈچى ــ ئومۇرتقىلىق ھايۋان ــ ھايۋان ــ جانلىقلار دېگەندەك بەلدەممۇ بەلدەم ئابستراكتلاشتۇرسىڭىز، ئۇنىڭ ئۇنداق ئادەمنى بىزار قىلىدىغان ھالىتىدىن ھېچنەرسە قالمايدۇ ـ دە، ئۆزىمىزدە «قول قوشتۇرۇپ قاراپ تۇرۇش» ئادىتى يېتىلىدۇ. بۇنداق چاغدا A باشلىقنى ئومۇرتقىلىق ھايۋان ياكى جانلىق، دەپ قارىساق، A نى A دەپ قارىغانغا قارىغاندا ئادەمنىڭ كۆڭلى خېلى ئارام تېپىپ قالىدۇ. ئەگەر ئۆزىڭىز ياخشى كۆرمەيدىغان بىرەر خىزمەتنى ئىشلەپ قالسىڭىز، سىز نېمە ئۈچۈن ئەمگەك قىلىمەن؟ قورساق

ئۇچۇن — تىرىكچىلىك ئۈچۈن دېگەنلەرنى ئويلىنىشىڭىز بولىدۇ، موشۇنداق بىر ئىشنى بىر ئىشقا باغلاپ ئويلاشنى بىلىۋالسىڭىزلا، ئۇ ئىشنى ئارامخۇدا ئىشلەۋېرىسىز. گەپ - سۆزگە ماھىر ئەمەسدەك ئادەملەر غەم - قايغۇغا پېتىپ قالغاندا، ئاخبارات - يەتكۈزۈش - مەزمۇن دېگەنلەرنى بىر - بىرىگە باغلاپ ئويلىسا بولىدۇ، مانا موشۇنداق ئابىستراكت باسقۇچتىن پايدىلىنىشنى بىلگەندىلا، خاتىرجەمسىزلىنىشنىڭ كونكرېت ئىپادىلىرىنى تۈگەتكىلى بولىدۇ.

(6) بىرىنى بىرىگە باغلاپ تەسەۋۋۇر قىلىش ئادەمنى بىزار قىلىدىغان ئىشلارنى ئۇنتۇپ كېتىشكە پايدىلىق

ئادەمنىڭ ئەقلىي يەتمەيدىغان نۇرغۇن روھىي جەھەتتىكى ئىشلاردا، يۇقىرىكىدەك «ئابستراكتلاشتۇرۇش» تىن باشقا، بىرىنى بىرىگە باغلاپ تەسەۋۋۇر قىلىش ئۇسۇلىنى قوللىنىشقىمۇ بولىدۇ. مەسىلەن، ئادەمنى بىزار قىلىدىغان ئىشتىن باشلاپ ئېسىغا كەلگەنلىكى گەپ - سۆزنى بىر- بىرىگە باغلاش كېرەك، موشۇنداق قىلغاندا، ئادەمنىڭ بېشىنى ئاغرىتىدىغان ياكى ئادەمنىڭ ئارامىنى بۇزۇۋىدىغان روھىي ھالەت ئاستا - ئاستا پەسىيىدۇ.

ئىختىيارىي ھالدا بىرىنى بىرىگە باغلاپ تەسەۋۋۇر قىلىشنىڭ ئالاھىدىلىكى شۇكى، ئادەم ئۆزىنىڭ خىيالىغا كەلتۈرەلەيدىغانلىكى سۆزلەرنى مەلۇم بىر سۆزدىن باشلاپ بىرىنى بىرىگە باغلاپ تەسەۋۋۇر قىلسا، يەنى دەسلەپكى بىر ئېغىز سۆزدىن تارتىپ ئويلىسا، ئۇنىڭ بىلەن مۇناسىۋەتسىز نۇرغۇن گەپ - سۆزلەر چۇۋۇلۇپ چىقىدۇ. ياپونىيىدە جىڭشاگشى ئىسىملىك بىر يازغۇچى بار، ئۇ بىرىنى بىرىگە باغلاپ تەسەۋۋۇر قىلىش ماھىرى، ئۇ ئۆزىنىڭ «ئىدوم توپلاملىرى» دېگەن كىتابىدا، بىر - بىرىگە باغلاپ تەسەۋۋۇر قىلىش جەريانىنى تولۇق نامايان قىلغان. مەسىلەن، «جىڭموما ← ئەمچەك ← ئايال ← ئۆزۈمنىڭ قىزى ← ياتلىق قىلالمىسام چاتاق بولىدۇ ← بىر خېرىدار بار، ئۇ ئاجايىپ كۆڭۈلدىكىدەك يىگىت ← قىزىمنى ياتلىق بولۇشقا مەجبۇرلايمەن ← قىزىمنىڭ تويى ← نەۋرەم دۇنياغا كۆز ئاچتى ← بىر ئائىلە كىشىلىرى جەم بولدۇق ← پارچە - پۇرات خەجلەيدىغان پۇلۇم كۆپىيۈغلۇمدىن بولىدۇ ← بىخىرامان ياشاپ

← غەم - قايغۇسىز كېتىش» . بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، جىڭشاگشى ئىسىملىك بۇ داڭلىق يازغۇچى بىر تال جىڭمومىدىن تارتىپ تاكى قېرىپ، ئۆز ئەجىلى بىلەن ئۆلگۈچە بولغان جەرياننى بىر - بىرىگە باغلاپ تەسەۋۋۇر قىلغان.

بىرىنى بىرىگە باغلاپ تەسەۋۋۇر قىلىشنىڭ چېكى يوق. قىسقىسى، بىرىنى - بىرىگە باغلاپ تەسەۋۋۇر قىلىش دېگەنلىك ئاۋۋال ئۆزىدىن باشلاپ ئويلاپ، ئاندىن ئوي - پىكرىنى ئاستا - ئاستا سىرتقا قاراپ كېڭەيتىش دېگەنلىكتۇر، مۇشۇنداق قىلغاندا، بىرىنى بىرىگە باغلاپ تەسەۋۋۇر قىلىشنىڭ ئۈنۈمىنى كۆرگىلى بولىدۇ.

(7) خىيالىڭىزنى ئىنكار قىلىنغان ئوي - پىكىر چۈلغىۋالسا، پېئىل ئىشلىتىش ئارقىلىق ئۆزىڭىزنى ئىپادىلەڭ

ئادەتتە، ئۆزىنى تۆۋەن چاغلايدىغان ۋە ئىككى گەپنىڭ بىرى بولسىلا قىزىرىپ - تاتىرىپ، ئەنسىزچىلىكتە يۈرىدىغان كىشى بىلەن مۇڭدىشىپ قالسىڭىز، ئۇنىڭ گەپ - سۆزىدىن بىكاردىن - بىكار ئۆزىگە ئىش تېپىپ يۈرىدىغان كىشى ئىكەنلىكىنى ئوڭايلا بىلىۋالالايسىز. بۇنداق كىشىلەر بەزى ئىشلارنى ئۇجۇر - بۇجۇرىغىچە زىغىرلاپ ئويلاپ كېتىدىغان بولغاچقا، ئۆزىگە ئۆزى ئاۋارىچىلىق تېپىۋالىدۇ. ئىنتايىن چوڭقۇر مەسىلە بولمىسىلا، ئادەم ئادەتتە ئۇنداق ئاۋارىچىلىقلاردىن ئۆزىنى ئازاد قىلىۋېتىشى كېرەك.

ئەگەر ئۇلارنىڭ مەيدانىدا تۇرسىڭىز، ئۆزىڭىزنى ئىسىم قاتارىدا ئەمەس، پېئىل شەكلىدە ئىپادىلىشىڭىز كېرەك. ئۇلارنىڭ «مەن يۈزى قىزىرىدىغان، قورقۇش كېسەللىكىگە گىرىپتار بولۇپ قاپتىمەن»، ياكى «مەن سىنىپ كۆپچىلىكنىڭ ئوقۇغۇچى» دېگەندەك سۆزلەرنى ئاغزىدىن چۈشۈرمەي دەپ يۈرىشىدىن ئۇلارنىڭ ئۆزلىرىنى ئىسىم شەكلىدە ئىپادىلەپ، ئۆزلىرىنى ئىنكار قىلىدىغان ھالەتكە چۈشۈرۈپ قويىدىغانلىقىنى بىلىۋالغىلى بولىدۇ. مانا بۇ ئادەم ئۆزىنى ئىختىيارىي بويىچە ياسىۋالغان ماركا ئىچىگە سولىۋېلىشتۇر. بۇنداق ئادەم ئادەتتە «يات ئادەملەرنىڭ ئالدىدا گەپ قىلسام، قۇلاقلىرىمغىچە قىزىرىپ كېتىمەن»، «مەكتەپتىكى

نەتىجەم باشقىلارغا يەتمەيدۇ» دەپلا يۈرىدۇ. ئۇنىڭ سۆزىدىن ئۆزىنى ئىنتايىن تۆۋەن چاغلايدىغانلىقى چىقىپ تۇرىدۇ، ئەمەلىيەتتە ئۇ يات جىنسلىقلار ئالدىدا قورۇنۇپ قالىدىكەن. بارلىق پەنلەر ئىچىدە، ھەممىسىدىلا باشقىلارغا يەتمەيدۇ ئەمەس، ماتېماتىكىدىكى نەتىجىسىلا كۆڭۈلدىكىدەك ئەمەس ئىكەن. بۇنداق ئەھۋالدا قىسمەن مۇئەييەنلەشتۈرۈش شەكلىنى قوللىنىپ، مۇئەييەنلەشتۈرۈشتە ئىشلەتكەن ئاتالغۇنىڭ ئورنىغا پىئىل ئىشلەتسە، يەنى «مۇشۇنداق ئىش بولۇشى مۇمكىن» دېگەندەك مۇجمەل سۆزلەرنى ئىشلەتسە، ئۇ دەررۇ بىر ئېنىق سۆزگە ئايلىنىدۇ، نەتىجىدە ئۆزى ياسىۋالغان رامكىدىن چىقىپ كەتكىلى بولىدۇ.

(8) بىرلىك ئۆزگەرسە روھىي بېسىمنىڭ ئېغىر ـ يېنىكلىكىدىمۇ ئۆزگىرىش بولىدۇ

كۈندىلىك تۇرمۇشىمىزدا، ئوخشاش بىر پاكىتنى ئىپادىلىمەكچى بولساق، ئىشلەتكەن بىرلىك ئوخشاش بولمىسا، ئەسلى ماددىنىڭ يېنىك - ئېغىرلىقى، چوڭ ـ كىچىكلىكى، ياكى ئۇزۇن ـ قىسقىلىقىغا بولغان تەسىراتىمىزمۇ ئوخشاش بولمايدۇ. مەسىلەن، يېرىم يىلدىن كېيىن ئۆرلەپ ئوقۇش ئىمتىھانىغا قاتناشماقچى بولساق، ئۇنى «6 ئاي» دەپ «ئاي» دېگەندىن ئىبارەت موشۇ بىرلىك بويىچە ئىپادىلىگەن ۋاقتىمىزدا، ئادەمگە خېلى ئۇزاق بىر ۋاقىت باردەك تۇيغۇ بېرىدۇ. مۇشۇنداق ئەھۋالدا، ئىمتىھان بېرىدىغان ئادەم ئىمتىھانغا خېلى ۋاقىت بار ئىكەن دەپ ھېس قىلىپ، ئاستا ـ ئاستا تەييارلىق قىلسامۇ ئۈلگۈرىمەن دەپ ئويلايدۇ. ئوخشاشلا يەنە 6 ئايدىن كېيىن ئىمتىھان ئالماقچى بولسا، ئۇنى «كۈن»نى بىرلىك قىلىپ ھېسابلىسا، 180 كۈن بولىدۇ، بۇ چاغدا ئادەمگە ۋاقىت خۇددى قىستاپ كېلىۋاتقاندەكلا تويۇلىدۇ ـ دە، كېچىلەپ تەييارلىققا كىرىشىپ كېتىشى مۇمكىن.

ھەرقايسىڭلار ئۆي، جاي مۈلۈك ئېلانىدىكى «شەھەر مەركىزىدىن 80 مىنۇتلۇقلا يول» دېگەن گەپكە دىققەت قىلغان بولۇشۇڭلار مۇمكىن. ئۆي ئىگىسىنىڭ بۇ يەردە ئۆينىڭ ئارىلىقىنى «مىنۇت» بىلەن ئىپادىلىشى خېرىدارلارغا ئارىلىقى يېقىن ئىكەن، دېگەن تەسىرات بېرىشتىن باشقا

نەرسە ئەمەس. بۇرۇن گېزىت ـ ژۇرناللارغا «دۆلەت قۇرۇلغانلىقىنى تەبرىكلەش يۈزىسىدىن ئۆتكۈزۈلىدىغان پارات مۇراسىمىغا 3 ئاي قالدى» دېيىدىغان خەۋەرلەر بېرىلگەنىدى. ئەگەر ۋاقىت «90 كۈن قالدى» دەپ ئىپادىلەنگەن بولسا، بايرامنىڭ قىزىقچىلىقى بۇرۇنراق باشلانغان بولاتتى.

ئادەتتىكى ئادەملەرنىڭ ئوي ـ پىكرىدە، كىلومېتىر مېتىردىن ئۇزۇن، سائەت مىنۇتتىن ئۇزاق، يەنى ئوخشاش بىر پاكىتنى ئوخشاش بولمىغان بىرلىك بىلەن ئىپادىلىسە، روھىي بېسىممۇ شۇنىڭغا قارىتا ئۆزگىرىدۇ، مەن بۇنداق ئەھۋالنى «روھىي جەھەتتىكى سۇندۇرۇپ ھېسابلاش» دەپ ئاتىدىم. بۇمۇ ئادەم ئۆزىنىڭ كۆڭلىنى كونترول قىلىشتىكى بىرخىل ئۇسۇل. بۇنى سىناپ باقساڭلارمۇ بولىدۇ.

(9) ھەممە ئىشتا ئەڭ يامان ئەھۋالنى نەزەرگە ئېلىش لازىم

روشەنكى، ئىمتىھاننىڭ غېمىنى يېسەك ياكى خىزمىتىمىز كۆڭۈلدىكىدەك بولماي قالسا، مۇشۇ بىر جۈملە سۆزنى ئەسلىسەكلا، روھىمىز كۆتۈرۈلۈپ قالىدۇ. بۇ سۆز شۈبھىسىزكى، دۇنيانىڭ ھەممە يېرىدىكى ئادەملەرگە ئىلھام بېرىدۇ، چۈنكى ئۇ سۆز ئادەمنىڭ ئىشەنچىسىنى ئەسلىگە كەلتۈرۈپ، قىيىنچىلىقلارنى يېڭىشىگە ياردەم بېرىدۇ.

ئادەتتە كىشىلەر ئوڭۇشسىزلىققا يولۇققاندا، ياكى ئىمتىھاننى كۆڭۈلدىكىدەك بېرەلمەي قالغاندا، ئۆزىچىلا «يامان ئىش بولدى» دەپ سالىدۇ. ئەمەلىيەتتە، ئۇ ئادەم كۆڭلىدە ھازىرقى ئەھۋالنى يامان دەپ قارىمايدۇ. ئەكسىچە، ئۇنىڭ كۆڭلىدە باشقىلار بىلەن سۆزلەشكەندەك ئىمكانىيەت بولغاچقا، ئۇ «يامان ئىش» دېيىش ئارقىلىق ئۆزىنىڭ مۇداپىئە سېزىقىنى كېڭەيتىۋالىدۇ. راستىنى ئېيتقاندا، بۇ ئۇنىڭ ئۆزىنى «ئەڭ يامان» ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويماسلىقتىكى بىرخىل مۇداپىئە ۋاسىتىسى. دېمەك، گەپنىڭ مەنىسى «ئېغىزىدا يامان بولدى» دېگەن بىلەن، ئەھۋال ئەمەلىيەتتە «ئۇنداق يامان ئەمەس» دېگەنلىكتۇر.

«ئەڭ يامان» دېگەن گەپنىڭ مەنىسى باشقا شەيئىلەرگە سېلىشتۇرغاندا ئەڭ يامان ئىكەنلىكىگە قىل سىغمايدۇ دېگەنلىكتۇر، لېكىن بۇ سۆزنى ئىشلەتكەن ۋاقىتتىكى سېلىشتۇرۇلغان ئۆلچەم ناھايىتى مۇجمەل. ئەگەر

بۇ ئۆلچەم ئېنىق ئېيتىلسا، ئادەم ئۆزى ئەڭ يامان دەپ قارىغان ئەھۋال كۆپ ھاللاردا ئىنتايىن ياخشى ئەھۋالغا ئۆزگىرىپمۇ كېتىدۇ.

بۇنداق ئەھۋالغا يولۇققاندا، ئۈمىدسىزلىنىپ ياكى ئىشەنچىسىنى يوقىتىپ قويىدىغانلارمۇ بار، ئەمەلىيەتتە بۇنداق قالايمىقان ئوي - خىيال‌لاردا بولۇپ يۈرگەندىن كۆرە، ئۇنىڭ ئەڭ يامان ئەھۋال ئىكەنلىكىگە تەن بەرسىلا، ئاقىۋەتنى تېخى خېلىلا يەڭگىل بولىدۇ. ئەھۋال قانچە قىيىن بولغانسېرى، ئادەمنىڭ كۆڭلى شۇنچە ئارامغا چۈشمەي قالىدۇ، ھەتتا «ئەڭ يامان» دېگەن بۇ سۆزمۇ غايىب بولۇپ كېتىدۇ. بىراق، بۇنداق ئەھۋالدا ئىشلىتىشكە بىردىنبىر باب كېلىدىغىنى «ئەڭ يامان بولدى» دېگەن موشۇ بىر جۈملە سۆزدۇر. «ئەڭ يامان بولغىنى ھازىرقى ئەھۋال، بۇنىڭدىن كېيىن بۇنىڭدىنمۇ يامىنى بولمايدۇ، بولىدۇ دېگەن تەقدىردىمۇ، بۇنىڭدىن سەل - پەللا ئېغىر بولىدۇ» دەپ ئويلىساق، كۆڭلىمىز ئارامغا چۈشۈپ قالىدۇ. بۇنداق روھىي ئۆزگىرىش ئەھۋالنى ياخشىلايدىغان كۈچ.

(10) «مەن» نىڭ ئورنىغا «بىز» دەپ ئويلاش - ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنى يېڭىشنىڭ چارىسى

بىز دائىم مۇنداق ئەھۋاللارغا ئۇچراپ تۇرىمىز. يەنى جىمغۇر ئاياللار تۇنجى بالىسىنى توغقاندىن كېيىن مىجەزى ناھايىتى تېز ئۆزگىرىپ، گەپدان بولۇپ قالىدۇ. بۇ، ئۇنىڭ بۇرۇنقى ھېچقانداق دورا كار قىلمايدىغان ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىدىن قۇتۇلغانلىقىدۇر. بۇ ئايالنىڭ بۇرۇنقىدىن باشقىچىلا بىر ئايال بولۇپ قېلىشىدىكى سەۋەب شۇكى، ئۇنىڭ ئۆزىگە بولغان تونۇشىنى بالا بۆلۈۋەتكەن. يەنە بىر سەۋەب، ئۇ بالىسى توغۇلغاندىن كېيىن «كۆپ ئاڭ» نىڭ مەۋجۇت ئىكەنلىكىنى ھېس قىلغان.

بۇنداق ئەھۋال پسىخولوگىيە ئىلمىدا كېڭىيىش ئۈنۈمى دەپ ئاتىلىدۇ. مەسىلەن، «مەن» دېگەن «بىردە بىر» بولىدىغان سان. «بىز» دېگەن سۆزنىڭ ئارىسىدىكى «مەن ئىككىدە بىردىن كۆپ ياكى «سانسىزلىغاندىن بىرى.»»، «بىز» «مەن» نىڭ ئورنىغا دەسسە. ئەلۋەتتە سانىمۇ ئوخشىمايدۇ. قىسقىسى، ئۇ «مەن» دىن ئىبارەت بۇ «بىز» نىڭ سۈرىتىنىڭ سالمىقىنى چەكسىز يەڭگىل ھېسابلىغانلىقتۇر. مەسىلەن، ئويلىساملا

«بېشىم ئايلىنىپ كېتىدۇ» دېسەك، ئۆزىمىزدە ئۆزىمىزنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى» پەيدا بولماي قالمايدۇ، بىراق بۇنداق دېيىشنىڭ ئورنىغا «باشلىرىمىز ئايلىنىپ كەتتى» دېسەك، باشنىڭ ئايلىنىپ كېتىشىدەك بۇنداق ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسىنىڭ بېسىمى يەڭگىللەپ قالىدۇ، بۇنداق ئەھۋالدا، ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇسى «ھەمراھلىرى» ئارىسىغا تاراپ كېتىدۇ - دە، ئۆزىنىڭ بېشىنى قاتۇرغان يالغۇزسىراش تۇيغۇسىدىن ئەسەر قالمايدۇ.

(11) «دۇنيادا ئادەمگە ماڭىدىغان يول چىقماي قالمايدۇ» دەپلا ئويلىسا، بىئاراملىق يەڭگىللەيدۇ

ئادەم مەلۇم سەۋەبلەر تۈپەيلىدىن بىرەر ئىشتا مەغلۇپ بولسا، شۇ زامان روھىي چۈشۈپ كېتىدۇ، بۇ ئىنسانچىلىقتا بولۇپ تۇرىدىغان ئىش. ئوخشاشلا كۆپچىلىكمۇ بىرەر قېتىم مەغلۇپ بولۇپ قالسا، ئەمدى ھەممە ئىش ئەپلەشمەيدۇ دەپ قاراپ، ماڭىدىغانغا يول قالمىغاندەك روھىي ھالەتكە چۈشۈپ قالىدۇ. بۇمۇ پۈتۈنلەي ئۆز بېشىغا كەلگەن مەغلۇبىيەتتىن ئالغان تەسىرات بولۇپ، ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچراش تۇيغۇسى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك. ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچراش تۇيغۇسى ئىنسانلاردا ئاسانلا ھېسسىيات ئىنكاسى ۋە ھەرخىل چېكىنىش ئالامەتلىرى پەيدا قىلىدۇ. چېكىنىش ئالامىتى دېگەن بىر ئادەمنىڭ ھەرىكەت ئىنكاسىنىڭ ئۆزىنىڭ يېشىغا ماس كەلمەي، كىچىك بالىدەك بولۇپ قالغانلىقىنى كۆرسىتىدۇ. بۇنداق چاغدا، ئۇنىڭ مۇھىتنىڭ ئىنكاسىغا بولغان ماسلىشىشچانلىقى يېتەرسىز بولۇپ قالىدىغان بولغاچقا بارلىق ئەھۋاللار ئۈستىدە مۇۋاپىق ھۆكۈم چىقىرالمايدۇ.

ئەگەر ئۆزىڭىزنى چېكىنىش دەرىجىسىگە چۈشۈرۈپ قويسىڭىز، مۇنداق چارىنى سىناپ باقسىڭىز بولىدۇ، يەنى مەغلۇبىيەتكە يولۇققاندا ئۆزىڭىزگە «بۇ يەرگە ئادەم سىغمىسا، ئادەم سىغىدىغان جاي چىقىدۇ» دەپ يېنىش - يېنىشلاپ پىچىرلاپ بەرسىڭىز بولىدۇ، مۇبادا، بىرەر ئۇۋالچىلىققا ئۇچراپ قالغاندا ئۆزىڭىزگە «قايغۇرۇپ نېمە قىلاتتىم، بۇ كۈنلەر ئۆتۈپ كېتىدۇ» دەپ ئويلىسىڭىز، كۆڭلىڭىز ئارامغا چۈشىدۇ - دە، ئۈمىدسىزلىنىشىڭىزگە ئورۇن قالمايدۇ.

بىرەر مەكتەپكە ئۆتەلمىسەڭىز، بۇ مەكتەپكە ئۆتەلمىسەم، باشقا مەكتەپكە ئىمتىھان بېرىپ باقسام بولىدىغۇ، دەپ ئويلىسىڭىز زىيان قىلمايدۇ. جەمئىيەتتە ئاشۇ بىرلا مەكتەپ بولمىغاندىن كېيىن، ئۇنىڭ ئۈستىگە ياشاشنىڭ بىردىنبىر يولى مەكتەپكە كىرىشلا ئەمەس، دەپ ئويلىسىڭىز، كۆڭلىڭىزدە سۆزلىشىشكە ئىمكانىيەت تۇغۇلىدۇ. شۇنداقلا كۆڭلىڭىز يورۇپ قالىدۇ.

(12) قايغۇ ـ ھەسرەت كۆڭۈلنىڭ ئۆلۈپ كېتىشىدىن يامان ئەمەس ئادەم ئاۋۋال ئۆزىنىڭ قەددىنى رۇسلاش كېرەك

بىر ھىندىستانلىق ئوغرىلىق قىلىۋاتقاندا تۇتۇلۇپ قاپتۇ. لېكىن قورقۇش ئۇنىڭ خىيالىغىمۇ كەلمەپتۇ. ئەكسىچە ئۇ ناھايىتى مەردانىلىك بىلەن مۇنداق دەپتۇ:

— ئەگەر مەن بىرەر نەرسىنى ئېلىپ قاچقان بولسام، ئوغرى ھېسابلىناتتىم، ھازىر مەن بىرلا نەرسىنى ئالدىم شۇ، خالاس. بۇنى ئەمدى سىزگە بېرىۋەتسەم ئىش تۈگەيدۇ.

ئۇ شۇنداق دېگىنىچە ھېچ ئىش بولمىغاندەك كېتىپ قاپتۇ. بۇ يەردە ئوغرىلىق قىلىشنى رىغبەتلەندۈرمەكچى ئەمەسمىز، ئەلۋەتتە. ئەمما بۇ ھىندىستانلىقنىڭ لوگىكىسىدىن قەيسەرلىك چىقىپ تۇرىدۇ. ئوبيېكتىپ جەھەتتىن ئېيتقاندا، شۇ چاغدىكى ئەھۋال ئۇنىڭغا ئىنتايىن پايدىسىز. ئەمما ئۇ جىنايىتىنى بويىنغا ئالمىغان، ئەكسىچە ئۇنىڭ ئورنىدا باشقىسى بولسا، ئوبيېكتىپ جەھەتتە پۈتۈنلەي تۈگىشىپ كەتمىگەن تەقدىردىمۇ، سوبيېكتىپ جەھەتتە زەئىپلىشىپ، باشقىلارنىڭ قورچىقىغا ئايلىنىپ قالغان بولاتتى.

ھازىرقى ياشلارنىڭ ھەممىسىدە دېگۈدەك موشۇنداق ئەھۋال مەۋجۇت، ئۇنىڭ ئۈستىگە بۇنداق ئەھۋال بارغانسېرى ئېغىرلىشىپ كېتىۋاتىدۇ. ئەمەلىيەتتە، كىشىلىك تۇرمۇشتا ئاسانلا ئۈمىدسىزلىنىشكە بولمايدۇ، مەلۇم ئەھۋالدا، توغرىسى شۇكى، ئاخىرغىچە چىڭ تۇرۇش كېرەك. ناپولېئون خېئول ھەرقانداق ئىشتا ھېچنېمىدىن ھېچنېمە يوق قورقۇپ كېتىشكە بولمايدۇ، ئادەمنىڭ ئۆزىگە بولغان ئىشەنچىسىنى يوقىتىشى سوبيېكتىپ

جەھەتتىكى روھىي چەكنى بۇزىۋەتكەنلىكتىن باشقا نەرسە ئەمەس. ئادەمنىڭ ئىرادىسى ۋە ئارزۇ ـ ئارمانلىرى يوقالسا، ئۇ چاغدا ئۇنى قوتقۇزىۋالغىلى بولمايدۇ، دەيدۇ.

(13) ۋاقىت چەكلىمىسى توغرىسىدىكى سۆزلەرنى كاللىمىزدىن چىقىرىۋەتسەك، ئىرادىمىز چىڭىيدۇ

بىز پالانى «ۋاقىتچە» ، ياكى «ۋاقىت توشتى» دېگەندەك ۋاقىتنى چەكلەپ قويىدىغان گەپ ـ سۆزلەرنى دائىم ئاڭلاپ تۇرىمىز. ۋاقىت مۇناسىۋىتى بىلەن ئادەم خىزمەت ياكى كىتاب ئوقۇشتەك ئىشلارنى ناھايىتى ئوڭۇشلۇق قىلىدۇ. لېكىن ۋاقىت ئادەمنىڭ ئېڭىنى بەك تىزگىنلىۋالسا، ئادەم قولىدىكى ئىشىغا دىققىتىنى تازا مەركەزلەشتۈرەلمەي، بىئارام بولۇپ كېتىدۇ. بۇنداق ئەھۋال بۇرۇن ۋاقىت چەكلىمىسى توغرىسىدىكى گەپ ـ سۆزلەرنىڭ ئۆزىنى چۈشەپ قويۇش رولى دەپ ئاتالغاندى. بۇنداق ئەھۋالغا چۈشۈپ قالماسلىق ئۈچۈن، ئادەم كاللىسىغا پالانى «ۋاقىتقىچە» دېگەندەك گەپ ـ سۆزلەرنى يولاتماسلىق كېرەك.

شەيئىلەرنىڭ ئىچكى قانۇنىيىتىنىڭ چەك ـ چېگرىسىنى كاللىمىزدىن چىقىرىۋەتكەندىلا، ئۆزىمىزنىڭ نىشانىنى ئوق ئېتىش ئارىلىقىغا ئېنىق قويالايمىز. بۇنىڭدىن نۇرغۇن ئويلىمىغان مۇمكىنچىلىك تۇغۇلىدۇ.

(14) بېسىمغا ئۇچرىغاندا، قەستەن ئاغزىنى بۇزۇش ئارقىلىق يۈرىكىنى تومىلىتىۋالغىلى بولىدۇ

ئوبزورچىنىڭ خىزمىتى تەنقىتنىڭ تىغ ئۇچىنى بارلىق نوپۇز ئىگىلىرى ياكى ھاكىمىيەت ئەمەلدارلىرىغا قارىتىشتىن باشقا نەرسە ئەمەس. ئۇلار مۇشۇ ئارقىلىق ئىچكى ماتېرىياللارغا ئېرىشمەكچى بولىدۇ، شۇڭا، ئۇلارنىڭ ھەرقانداق داڭلىق ئالىم ياكى ئەمەلىي كۈچى بار ئەربابلار بىلەن تەڭ دەرىجىدە ئولتۇرۇپ سۆزلىشەلەيدىغان جاسارىتى بولىدۇ. ناۋادا قارشى تەرەپنىڭ ئابرويى سەۋەبلىك 2 ـ 3 قېتىم تۇتۇشا ـ تۇتۇشمايلا توختاپ قالسا، تەنقىد قىلىدىغان نەرسە تاپالماي قالىدۇ. شۇڭا، قارشى تەرەپ قانچىلىك مەسخىرە قىلسىمۇ، مەردانىلىق بىلەن سۆزلىشىۋەرسە بولىدۇ.

ناۋادا بىز ئاسانلىقچە تاقابىل تۇرغىلى بولمايدىغان كۈچلۈك رەقىپكە

يولۇقۇپ قىلىپ، روھىي جەھەتتە مەلۇم بېسىمغا ئۇچرىغاندا، قەستەن مۇشۇنداق ئۇسۇل قوللانساق، كۆڭلىمىزدە قارشى تەرەپ بىلەن ئوخشاش ئورۇندا تۇرغاندەك بولۇپ، قارشى تەرەپنىڭ ۋە چۈشەپ قويۇشىدىن تەبىئىي ھالدا قۇتۇلۇپ قالىمىز. قوپال گەپ ـ سۆزلەرنى قانداق ئىشلىتىشكە كەلسەك، بۇ توغرىسىدا پايدىلىنىپ بېقىشقا بولىدىغان نۇرغۇن مىساللار بار. مەسىلەن، قارشى تەرەپنىڭ نام ـ ئەمىلىنى ئاتىماي، ئىسىم ـ فامىلىسىنىلا ئاتاش، ياكى ئىسمىنىمۇ ئاتىماي، «سەن» لەپلا گەپ قىلىش.

(15) قارشى تەرەپنى ئاغزىغا كەلگىنىچە قوپال چاقىرسا، ئۇنىڭدىن قورۇنۇش، ئەيمىنىش تۇيغۇسى شۇ زامان يوقايدۇ

گېزىتلەرگە دائىم دېگۇدەك سىياسىي ھەجۋىي رەسىملەر بېسىلىپ تۇرىدۇ. مەسىلەن، مەلۇم بىر مىنىستىرنى ھايۋانغا ئوخشىتىپ، مەلۇم بىر دۆلەتنىڭ باش ۋەزىرىنى قىز بالىغا ئوخشىتىپ سىزىپ قويىدىغان ئەھۋاللار بولۇپ تۇرىدۇ. بۇنداق ھەييارلىق ۋە قىزىقچىلىقلار ئوقۇرمەنلەرنى تازا كۈلدۈرىدۇ. ھوقۇق تۇتۇپ تۇرغانلار ئادەتتىكى ئادەملەرنىڭ نەزىرىدە ئىنتايىن قەبىھ كىشىلەر ھېسابلىنىدۇ. بۇ ئادەملەر بىزگە بىر تۇرۇپ شۇنداق يېقىن تۇيۇلسا، يەنە بىر تۇرۇپ ئاجايىپ ئۇلۇغ تۇيۇلىدۇ ـ دە، بىزدە ئۇلاردىن قورقۇش ياكى ئۇلارغا نىسبەتەن بىرخىل يامان تەسىرات پەيدا قىلىدۇ. مۇشۇنداق ئەھۋالدا، يۇقىرىقىدەك سىياسىي ھەجۋىي رەسىملەر كۆڭلىمىزنى جايىغا چۈشۈرۈشتە ھەقىقەتەن غايەت زور رول ئوينايدۇ.

لەقەم قويۇشمۇ مۇشۇنداق ئۈنۈم بېرىدۇ، ئادەتتە بىز قارىسىلا تېنى شۈركىنىدىغان كىشىلەرگە ئاجايىپ قىزىق، كۈلكىلىك لەقەملەرنى قويۇپ، شۇ ئارقىلىق كۆڭلىمىزدىكى ئەيمىنىش تۇيغۇسىنى يەڭگىللىتىمىز. مەسىلەن، تولۇقسىز ياكى تولۇق ئوتتۇرا مەكتەپتىكى چاغلاردا ئوقۇغۇچىلار تولىسى ئۆزلىرى ياخشى كۆرمەيدىغان ئوقۇتقۇچىلارغا لەقەم قويۋالىدۇ. جەمئىيەتتىمۇ لەقىمى بارلارنىڭ تولىسى مۇھىم خىزمەت ئىشلەيدىغانلاردۇر.

بىرى، «تۈنۈگۈن دىرېكتور مېنى چاقىرتىپ تازا ئەدىپىمنى بەردى» ـــ دېسە، يەنە بىرى، «تۈنۈگۈن ھېلىقى داشقال جاھىل مېنى چاقىرتىپ سۆزلەشتى» دەيدۇ. روشەنكى، بۇ ئىككەيلەننىڭ شۇ تاپتىكى

روھىي بېسىمى ئوخشاشمايدۇ. باشقىچە ئېيتقاندا، بىز ئەشەددى ۋە كۈچلۈك دۈشمىنىمىزگە ئىنتايىن قوپال لەقەم قويۇپ قويساق، بىر ـ بىرىمىز بىلەن بولغان روھىي جەھەتتىكى تەڭپۇڭسىزلىق تۈزىتىلىپ، باراۋەر مۇناسىۋەت ئورنىتىلغاندەك بولىدۇ.

دېمەك، لەقەم مەلۇم ئادەمگە بولغان قورۇنۇش تۇيغۇسىنى تۈگىتىپ، ئۇنىڭ ئورنىغا ئادەمگە بىرخىل يېقىنچىلىق، ئۈستۈنلۈك تۇيغۇسى بەخش ئېتىدۇ. مانا مۇشۇنداق ئۈنۈمدىن ئاڭلىق پايدىلىنالىساق، قۇتۇلماق ئىنتايىن تەس، ئادەمنى قەدەمدە بىر ئوسال قىلىپ تۇرىدىغان ئەبلەخلەرگە يولۇقۇپ قالساقمۇ، ئۇلارنى ئۆزىمىز بىلەن ئوخشاش ئورۇنغا. ھەتتا ئۆزىمىزدىنمۇ تۆۋەن ئورۇنغا چۈشۈرۈپ قويالايمىز.

بۇنداق روھىي ھالەتنى باشقا جەھەتتىن تەتقىق قىلساق، ھايۋان ياكى ھايۋاننىڭ ئىسمىنى قارشى تەرەپنىڭ ئىسمىغا قوشۇپ قويساقمۇ بولىدۇ، شۇنىڭ بىلەن بىز ئۇنىڭدا «ئەخمەق»، «گومۇش» دېگەندەك تەسىرات قالدۇرىمىز ـ دە، شۇ ئارقىلىق قارشى تەرەپنىڭ بىزگە بولغان ھەيۋىسىنى ئاجىزلىتالايمىز.

(16) ئۆزىنىڭ بىرەر ئىشتا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ـ قازىنالماسلىقىنى دەڭسىيەلمىگەن چاغدا، باشقىلارنىڭ ئالدىدا ئۆزىنىڭ نىشانىنى كۆز ـ كۆز قىلىپ باققان ياخشى

ئامېرىكىنىڭ بۇرۇنقى كەسپىي كالتەك توپ پادىشاھى ـــ بىرولۇس كالتەك توپ ئويناشتا دۇنيادا تەڭدىشى يوق ماھىر ئىدى. ئۇ توغرىسىدا نۇرغۇن گەپ ـ سۆزلەر تارقالغان. بۇلارنىڭ ئارىسىدىكى ئەڭ قىزىقارلىقى، مەلۇم بىر قېتىمقى مۇسابىقىدە، ئۇ مەركىزىي نىشانىنى كۆرسىتىپ تۇرۇپ، ئاۋايلاڭلار، مەن مۇشۇ يەرگە تولۇق بىر توپ ئۇرىمەن، ـــ دېگەن. نەتىجىدە ئۇ ئۆزى كۆرسەتكەن يەرگە بىر توپ ئۇرغان.

مەيلى بىرولۇس قانداق تالانتلىق بولۇپ كەتسۇن، ئۇمۇ ھەممە ئىشتا يۈزدەيۈز ئىشەنچىگە ئىگە بولۇپ كېتەلمەيدۇ. شۇنداق بولغاچقا، ئۇ ئۆزىنىڭ مەقسىتىنى ئوچۇق ـ ئاشكارا جاكارلاش ئارقىلىق، كۆڭلىدىكى خاتىرجەمسىزلىكنى يېپىپ، تولۇق بىر ئۇرۇشتەك نەتىجىگە ئېرىشكەن.

باشقىلارنىڭ ئالدىدا ئۆزىمىزنىڭ يەتمەكچى بولغان نىشانىمىزنى ئاشكارا جاكارلاپ باقساق بولىدۇ. بۇنداق قىلغاندا، ئۈنۈمنى ئاشۇرغىلى بولىدۇ. بۇ، داۋراڭ سېلىش ئۈنۈمى دەپ ئاتىلىدۇ. ئۆزىمىزنىڭ قىلماقچى بولغان ئىشى توغرىسىدا نۇرغۇن ئادەملەرگە داۋراڭ سېلىۋەتكەندىن كېيىن، ئۇنى ئەمەلگە ئاشۇرمىساق، ئوڭايسىزلىنىپ قالىمىز ـ دە، نائىلاج ئىلگىرىلەيمىز. بۇ چاغدا زېھنىمىز ئۇرغۇپ تۇرغاندەك، ئىشەنچىمىز ھەسسىلەپ ئاشقاندەك تۇيۇلىدۇ. شۇڭا، تېخىمۇ كۆپ نەتىجە قازانماقچى بولساق، ئىلاجى بار كۆپرەك ئادەمنىڭ ئالدىدا قىلماقچى بولغان ئىشىمىزنى كۆز ـ كۆز قىلىپ باقساق يامان بولمايدۇ. دۇنياۋى بوكس پادىشاھى مۇھەممەت ئەلى ھەمىشە مۇسابىقىگە چۈشۈشتىن بۇرۇن كۆپچىلىككە: «قارشى تەرەپنى جەزمەن 3 قېتىم ئۇرۇپ يىقىتىۋېتىمەن» دەپ جاكارلايدۇ. ئۆزىنى چوڭ تۇتۇش، ئۆزىگە ئىشىنىش دېگەن مانا مۇشۇ. ئۇ ھەقىقەتەنمۇ «داۋراڭ سېلىش ئۈنۈمى» نى ئاجايىپ بىلىدىغان ئادەم.

(17) ھودۇقۇپ قالغاندا، ئادەم ھەقىقىي ئەھۋالنى ئېنىق ئېيتىۋەتسە، يۈرىكى جايىغا چۈشۈپ قالىدۇ

تەجرىبە پسىخولوگىيىسى ئىلمىنىڭ ئاتىسى ــــ ۋىلىيام ۋالتېر ئىچكى كۆزىتىش ئۇسۇلى پسىخولوگىيە ئىلمىنى تەتقىق قىلىشتىكى ئاساسلىق ئۇسۇللارنىڭ بىرى دېگەن كۆز قاراشنى ئوتتۇرىغا قويغانىدى. بۇ ئۇسۇل ئادەم ئۆزىنىڭ يۈرىكىگە قول سېلىپ بېقىپ، ئاندىن ئۇنىڭ نەتىجىسىنى قىلچە يوشۇرمىغان ھالدا ئوتتۇرىغا قويۇش دېگەنلىكتۇر. مانا مۇشۇ ئۇسۇل بويىچە ئادەم ئۆزىنىڭ ھەرۋاقىت ئۆزگىرىپ تۇرىدىغان قەلبىدىكى سىرلىرىنى قىلچە يوشۇرماي تىل ئارقىلىق ئىپادىلىۋەتسە، باش قېتىنچىلىقى پەيدا بولىدىغان ئىمكانىيەت قالمايدۇ.

مەسىلەن، يات يەرگە تۇنجى قېتىم كەلگەندە، ئادەم ئىچ ـ ئىچىدىن قورقىدۇ. بۇنداق چاغدا ئۆزىمىزدىكى ئەنسىزلىكنى تىل بىلەن ئېنىق ئىپادىلىۋەتكىنىمىز تۈزۈك. يەنى «قورقىنىمدىن تۇرۇپلا قالدىم، يۈرىكىم دۈپۈلدەپ كەتتى، كۆزۈم چەكچىيىپ قالدى، تىلىم كالۋالىشىپ گېلىم قۇرۇپ، ئاغزىم گەپكە كەلمەي قالدى» دېگەندەك گەپلەرنى قىلىۋەتسەك،

ۋۇجۇدىمىزدىكى جىددىيلىك پەسىيىپلا قالماستىن، كۆڭلىمىزمۇ خېلى ئارامىغا چۈشۈپ قالىدۇ.

يەنە ئەمەلىي مىسالنى كەلتۈرۈپ باقساق ئوشۇق كەتمەس. ئامېرىكا بويىچە 5 ـ ئورۇندا تۇرىدىغان بىر مال ساتقۇچى بولىدىغان ئۇ بۇ خىزمەتنىڭ ئېپىنى ئېلىپ كەتمىگەن چاغدا بىر قېتىم ئامېرىكىنىڭ ئاپتوموبىل پادىشاھى بىلەن تەنھا كۆرۈشۈپتۇ. شۇ چاغدا ئۇ ھودۇقۇپ كېتىپتۇ ـ دە، ئىختىيارسىز ھالدا، ــــ ئالدىڭىزدا تولىمۇ خىجىلمەن، ــــ دەپتۇ. ناھايىتى سەممىيلىك بىلەن، ــــ سىزنى كۆرۈشۈم بىلەنلا قورقىنىمدىن گېپىمنىمۇ تاپالماي قالدىم.

شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭ يۈرىكى جايىغا چۈشۈپ، ئۆزىنى خېلىلا بېسىۋاپتۇ. مانا بۇ ئىقرار قىلىشنىڭ ئۈنۈمى.

(18) ئىشلار ئوڭۇشلۇق بولمىغاندا، ئۆزىگە ـ ئۆزى گەپ قىلسا بولىدۇ

قەدىمدىن تارتىپ ھازىرغىچە، چەت ئەللەرگە چىقىپ ئولتۇراقلىشىپ قالغانلار ئىچىدە نېرۋا ئاجىزلىق كېسەللىكىگە گىرىپتار بولۇپ قالغانلار ئاز ئەمەس. بۇنىڭ تېگى ـ تەكتىنى سۈرۈشتۈرگەندە، ئۇ ئۇلارنىڭ چەت ئەل تىلىنى پىششىق بىلمىگەچكە، چەت ئەللىكلەر بىلەن دېگەندەك ئارىلىشىپ كېتەلمەي، گەپ قىلىش پۇرسىتىنىڭ ئازلاپ كەتكەنلىكىدىن بولغان. باشقىچە ئېيتقاندا، ئۇلارغا توختىماي گەپ قىلىدىغان پۇرسەت كۆپ ئەمەس، تىل ئادەمنىڭ ئىچكى ھېسسىياتىنى ئىپادىلەش رولىنى ئوينايدۇ، گەپ قىلىش پۇرستى ئازلاپ كەتكەندىن كېيىن، تىلنىڭ رولى تولۇق جارى قىلدۇرۇلماي قالىدۇ.

بەزى ئادەملەر ئۇنىڭ ئەكسىچە چەت ئەلنىڭ تورمۇشىغا پۈتۈنلەي ئۆزلىشىپ كېتىدۇ، ئۇلار يالغۇز قالغان ۋاقىتلىرىدا ئۆزىگە ـ ئۆزى گەپ قىلىش ئارقىلىق ئىچ پۇشۇقىنى چىقىرىدۇ ۋە غەم ـ قايغۇدىن خالاس بولىدۇ. راستىنى ئېيتقاندا، چەت ئەللەردە ئولتۇراقلىشىپ قالغانلار جەزمەن شۇ يەرنىڭ تىلىدا سۆزلىشىم كېرەك، دەپ كەتمىسىمۇ بولىدۇ، ئۆز دۆلىتىنىڭ تىلىنى ئىشلىتىشكە ماھىر بولسىلا، نېرۋا ئاجىزلىق كېسەللىكىگە گىرىپتار بولۇپ قالمايدۇ.

روشەنكى، بۇ ئۇسۇل بايا بايان قىلىپ ئۆتكىنىمىزدەك، باشقىلارنىڭ ئالدىدا كۆڭلىدىكىنى دەۋېتىشكە ئوخشمايدۇ. باشقىچە ئېيتقاندا مۇگدىشىدىغانغا ئادەم يوق ياكى ئىچى - قارنى گەپكە توشۇپ كەتسىمۇ، ئۇنى باشقىلارغا ئاغزىدىن چىقىرىشقا ئەپسىز بولسا، هازىر ئېيتقىنىمىزدەك، ئۆزىگە - ئۆزى گەپ قىلىش ئۇسۇلىنى قوللانسا بولىدۇ. بۇنداق ئۇسۇلنى ئادەتتە تۇرمۇشىمىزدىمۇ دائىم ئۇچراتقىلى بولىدۇ. بىر ئادەم پۈتۈن زېھنى بىلەن بىرەر ئىش ئۈستىدە ئويلىنىۋاتقاندا، ياكى بىرەر ئىش ئۇنىڭ قەلبىنى هاياجانغا سالغاندا، ئۆزىنى ئۇنتۇغان هالدا بىلىپ - بىلمەي، كۆڭلىدە ئويلىغىنىنى دەۋېتىدۇ. ئالايلۇق، «خاتا قىلىپ قويۇپتىمەن، مۇنداق قىلسام بوپتىكەن» دېگەندەك. ئادەم ئۆزىگە - ئۆزى گەپ قىلىپ بەرسە، تەبئىي هالدا ئىچى خېلى بوشاپ قالىدۇ.

(19) دوستى ياكى سۆيگىنىگە خەت يېزىشمۇ، ئىچ پۇشۇقنى چىقىرىشنىڭ ياخشى ئۇسۇلى

ئوقۇشى ئىلگىرى باسمىغان، ئىمتىهاندىن ئۆتەلمىگەن ياكى ئاشىق - بىقارارلىقنىڭ دەردىدە قالغانلارنىڭ كۆڭلى ئىنتايىن يېرىم بولىدۇ. كىشىلىك تۇرمۇشتا ئادەمنى باش قېتىنچىلىققا سېلىپ قويىدىغان خىلمۇ خىل ئىشلار چىقىپ تۇرىدۇ. مەيلى قانداق دەرت - ئەلەمگە قالمايلى، ئۇنى بىۋاستە ھەل قىلىشنىڭ چارىسىنى باشقىلارغا ئىچ - قارنىنى تۆكۈپ بېرىشتىن ئىبارەت. كونىلار «ئادەم دەردىنى ئىچىگە سېلىۋەرسە، ئىچ ئاغرىقى تارتىپ قالىدۇ» دېگەن. بارلىق دەرت - ئەلەمنى ئىچىگە سولاپ يۈرۈۋەرسە ئۇنى ھەل قىلىشقا قىلچە پايدىسى يوق.

پسىخىكا تەھلىلى خىزمىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار ھەققەتەن باشقىلارنىڭ باش قېتىنچىلىقىنى تۈگىتىدىغانلاردۇر. ئۇلارنىڭ 1 - خىزمىتى دەرت - ئەلەمدە قالغانلارنى تازا سۆزلىتىپ، ئۇلارنىڭ ئىچ - باغرىنى تۆككۈزۈشتۇر. ئەگەر مۇشۇنداق قىلالىسا، مەسىلىنىڭ يېرىمى ھەل بولغان بولىدۇ. ئادەتتە بۇ ئاچچىقنى چىقىرىۋالغانلىقنى بىلدۈرىدۇ.

كۈندىلىك تۇرمۇشتىمۇ ئادەتتىكى كىشىلەر بۇنداق قائىدىنى ئىشلىتىشنى بىلىدۇ. مەسىلەن، ئىچى دەرتكە توشۇپ كەتكەن ئادەملەر

ئىچ - باغرىنى بوشىتىۋېلىش ئۈچۈن، دوستلىرىنىڭ ئۆيىگە بېرىپ مۇڭدىشىپ كېلىدۇ، ھەتتا ئۆزىنىڭ يېقىن دوستىغا ئىچىدىكى دەردىنى ئېيتىدۇ. شۇڭا، كىشىلەرنىڭ بۇنداق ئەھۋالدا دەردىنى ۋاستىلىق تۆكۈدىغان ئۇسۇل قوللانغىنى تۈزۈك، يەنى ئۇرۇق - تۇغقان، دوست - بۇرادەرلىرى ۋە سۆيگىنىگە خەت يېزىپ كۆڭلىدىكى غەم - قايغۇنى ئازايتىش كېرەك.

خەت يېزىشنىڭ ئەۋزەللىكى شۇكى، خەت يازغاندا قارشى تەرەپنىڭ چىرايىنى، ئىنكاسىنى كۆرگىلى بولمايدۇ، ھېچقانداق قورۇنماي، دەرت - ئەلەمنى تۆكىۋالغىلى بولىدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە، دەرت - ئەلەمنى يېزىق بىلەن بايان قىلىش ئارقىلىق ئۇنىڭ سەۋەبىنىمۇ ئاشكارىلاپ چىققىلى، دەرت - ئەلەمنى تېخىمۇ كونكرېتلاشتۇرغىلى بولىدۇ. قىسقىسى، خەت يېزىش شەكلى ئارقىلىق غەم - قايغۇنىڭ ماھىيىتىنى ئوبيېكتىپ كۆزەتكىلى بولىدۇ، بۇنى خەت يېزىشنىڭ ئۈنۈمى ئەمەس دېگىلى بولمايدۇ.

بەزىدە خەت يېزىپ بولغاندا، بەزى گۇمانلار تۈگىتىلىپ، ئادەمنىڭ كۆڭلى ئېچىلىپ قالىدۇ، ھەتتا غەم - قايغۇدىن خالاس بولىدىغان كونكرېت ئۇسۇلنى تاپقىلىمۇ بولىدۇ. بۇنداق بولغاندا، خەت يېزىشتىكى مەقسەتكە يېتىپ، ئۇ خەتنى سېلىشنىڭمۇ ھاجىتى قالمايدۇ. غەم - قايغۇ بىلەن خەتنى بىراقلا بىر چەتكە چۆرۈۋېتەلىسەك، بىزدە خىزمەت ئىشلەش ۋە كىتاب ئوقۇش ئىستىكى باشقىدىن تۇغۇلىدۇ.

(20) ئىچى تىتىلداپ، پاراكەندە بولۇپ قالغاندا ئۇنىڭ سەۋەبىنى تەپسىلىي يېزىپ چىقىش كېرەك

ناپولېئون خېئول ھەر قېتىم ئىچى تىتىلداپ، ياكى قاتتىق ئازابلىنىپ، خىزمەتنىمۇ تازا دېگەندەك ئىشلىيەلمەي قالغاندا ئۆزىنىڭ نېمە ئۈچۈن ئازابلىنىۋاتقانلىقىنىڭ سەۋەبىنى ئىلاجىنىڭ بارىچە ناھايىتى كونكرېت قىلىپ يېزىپ چىقاتتى. يازغانلىرى چويلىدا توختىمايدىغان ئۇششاق - چۈششەك ئىشلار بولسىمۇ ھەممىسىنى قەغەزگە يازاتتى. مەسىلەن، «قوشنىمىزنىڭ مۈشۈكى مياڭلاۋېرىپ، چىشىمغا بەك تەگدى»، «ھازىر سېتىۋالغان پلاستىنكىنى ئاڭلىغىچە كۆزۈم تۆت بولۇپ كەتتى»، «كېيىنكى قېتىملىق نوتۇق تېمىسىنى دەرھال

تەبيارلىشىم كېرەك» دېگەندەكلەر. چوڭ ـ كىچىك ئىشلارنىڭ ھەممىسىنى بىر ـ بىرلەپ تىزىپ چىقىشمۇ ئىچ پۇشۇقنى چىقىرىشنىڭ بىر ئۇسۇلى. ئەگەر ئۇنى بىرەر قۇر رەتلەپ چىقساق، ئۇ سەۋەبلەرنىڭ مۇشۇنچىۋالا مۇرەككەپ ئىكەنلىكىنى ياكى بولمىسا شۇنچىلىك ئاددىي ئىكەنلىكىنى، قايغۇرۇشنىڭ سەۋەبىنى ناھايىتى كونكرېت ۋە ئوبيېكتىپ ھالدا تېپىپ چىقساقلا، ئۇنى ھەل قىلىشنىڭ چارىسىنىمۇ تاپقىلى بولىدىغانلىقىنى بىلىۋالالايمىز. بەزىدە ئۇ ئىشلارنى رەتكە تۇرغۇزىۋالساقمۇ بولىدۇ. مەسىلەن، دەرھال بىرتەرەپ قىلىشقا تېگىشلىكى، سەل كېچىكىپ قىلىسىمۇ بولىدىغانلىرى، قانداق بىر تەرەپ قىلىشنىڭ ئۇسۇلى قاتارلىقلارنى تەپسىلىي خاتىرىلىۋېلىش كېرەك، ئىشلار مانا مۇشۇنداق ئۆز رېتى بويىچە بىر تەرەپ قىلىنىپ بولغاندىن كېيىن، ئازابىمىز ۋە ئىچ پۇشۇقىمىز ئۆزىمىز بىلمەي تۈگەپ كېتىدۇ.

بۇ، ناپولېئون خېئولنىڭ كەيپىياتنى ئۆزگەرتىش ئۇسۇللىرىنىڭ بىرى، خەت يېزىش ھەرىكىتىنىڭ ئۆزى جىددىيلىكنى پەسەيتىش رولىنى ئوينايدۇ. بەزى كىشىلەر ئىمتىھان قەغىزىگە ئىمتىھان سوئالى بىلەن مۇناسىۋەتسىز مەزمۇنلارنى قالايمىقان يېزىشنى ياكى مۇھىم يېغىندا قولىغا چىققان بىرەر ۋاراق قەغەزگە ھەجۋىي رەسىم سىزىشنى ياخشى كۆرىدۇ. ئەمەلىيەتتە بۇنداق قىلغانلار ئويلىمىغان يەردىن جىددىيلىكنى پەسەيتىش رولىنى ئوينايدۇ.

سەككىزىنچى باب

كىشىنى مەپتۇن قىلىدىغان خاراكتېر يېتىلدۈرۈڭ

كىشىلىك ھاياتتىكى گۈزەللىك ئىنسانىي ھېسسىياتنىڭ گۈزەللىكىدە، ئىنسانىي ھېسسىياتنىڭ گۈزەللىكى ئىنسان تەبىئىتىنىڭ گۈزەللىكىدە بولىدۇ

ئىنسان تەبىئىتىنىڭ گۈزەللىكى ئادىمىيلىك خاراكتېرىدە، يەنى كىشىنى مەپتۇن قىلىدىغان ئادىمىيلىك خاراكتېرىدە بولىدۇ.

§ 1 . كىشىنى مەپتۇن قىلىدىغان ئادەمىيلىك خاراكتېرنى يېتىلدۈرۈڭ

باشقىلارنى يېنىڭىزغا جەلپ قىلىڭ، لېكىن ئالدى بىلەن ئۆزىڭىز باشقىلارنىڭ يېنىغا «جەلپ» قىلىنىڭ.

1. ئادەمىيلىك خاراكتېر دېگەن نېمە؟

كىشىنى مەپتۇن قىلىدىغان ئادەمىيلىك خاراكتېر دېگەن نېمە؟

ئەلۋەتتە، كىشىلەرنى ئۆزىگە جەلپ قىلالايدىغان خاراكتېردۇر.

بىراق، خاراكتېرنىڭ كىشىلەرنى جەلپ قىلىشقا نېمە تۈرتكە بولىدۇ؟ بۇ يەردە ئۇنىڭ ھەقىقىي قىياپىتىنى قېزىپ باقايلى. سىزنىڭ ئادەمىيلىك خاراكتېرىڭىز ـ ئالاھىدىلىكىڭىز بىلەن تاشقى قىياپىتىڭىزنىڭ يىغىندىسى. يەنى سىزنىڭ باشقىلارغا ئوخشىمايدىغان يېرىڭىز، كىيگەن كىيىمىڭىز، تەق ـ تۇرقىڭىز، گەپ ـ سۆزىڭىز، ئىدىيىڭىز ۋە بۇ ئىدىيىدىن ھاسىل بولغان پەزىلىتىڭىز قاتارلىقلار ئادەمىيلىك خاراكتېرىڭىزنى ھاسىل قىلىدۇ.

خاراكتېرىڭىزنى باشقىلارنىڭ ياقتۇرۇش ـ ياقتۇرماسلىقى باشقا ئىش.

روشەنكى، خاراكتېرىڭىزنىڭ ئەڭ مۇھىم قىسمى پەزىلىتىڭىز ۋەكىللىك قىلغان قىسمى يەنى تاشقى قىياپىتىڭىزنىڭ كۆرگىلى بولمايدىغان قىسمىدۇر. كىيىمىڭىزنىڭ پاسونى ھەم ئۇنىڭ مۇۋاپىق بولۇش ـ بولماسلىقى، شۈبھىسىزكى، خاراكتېرىڭىزنىڭ ناھايىتى مۇھىم قىسمىنى ئىگىلەيدۇ، چۈنكى كىشىلەرنىڭ سىزگە بولغان تۇنجى تەسىراتى تاشقى قىياپىتىڭىزدىن كېلىدۇ.

سالاملىشىش پوزىتسىيىڭىزمۇ سىز بىلەن قول ئېلىشقان كىشىنى جەلپ قىلىشىڭىز ياكى چەتكە قېقىشىڭىز بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك بولىدۇ.

كۆز نۇرىڭىزمۇ خاراكتېرىڭىزنىڭ مۇھىم قىسمىنى ھاسىل قىلىدۇ، چۈنكى بەزىلەر ئىچكى دۇنيايىڭىزنى كۆزىڭىزدىن كۆرىۋالىدۇ، قەلبىڭىزنىڭ چوڭقۇر قاتلىمىدىكى ئىدىيىڭىزنى، مەخپىي ئويىڭىزنى بايقىۋالىدۇ.

جىسمانىي كۈچىڭىز — بەزىدە كىشىلەرنىڭ سېھرىي كۈچى دېيىلىدۇ. — بۇمۇ خاراكتېرىڭىزنىڭ مۇھىم قىسمىدۇر.

خاراكتېرىڭىزنىڭ مەزمۇنىنى ئىپادىلەيدىغان، خاراكتېرىڭىزنى كىشىلەر مەڭگۈ ياخشى كۆرىدىغان قىلىشتا قوللىنىلىدىغان بىر خىل ئۇسۇل بار. بۇ ئۇسۇل ـ باشقىلارنىڭ تۇرمۇشىغا، خىزمىتىگە چوڭقۇر كۆڭۈل بۆلۈش ۋە قىزىقىش.

ناپولېئون خېئول بۇ قائىدىنى چۈشەندۈرۈش ئۈچۈن بېشىدىن ئۆتكۈزگەن بىر كەچۈرمىشىنى بايان قىلىدۇ:

بىر كۈنى، بىر موماي ئىشخانام ئالدىغا كېلىپ، نام ـ ئەمەل كارتوچكىسىنى كىرگۈزۈپتۇ، مەن بىلەن چوقۇم كۆرۈشىدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ. مېنىڭ كاتىبىم خېلى ئۇرۇنۇپ باققان بولسىمۇ، مومايىنى مېنى زىيارەت قىلىپ كېلىشىنىڭ مەقسىتى ۋە مۇددىئاسىنى ئېيتىشقا كۆندۈرەلمەپتۇ. مەن: ئۇ ھەرقاچان بىچارە موماي، ماڭا بىرەر كىتاب ساتماقچى بولۇشى مۇمكىن، دەپ ئويلىدىم. شۇنىڭ بىلەن بىللە، ئانامنى ئەسكە ئالدىم، ئاناممۇ ئايال كىشى ـ دە، شۇڭا ئۇنى كۈتۈشخانىغا باشلاپ، ئۇ ساتىدىغان كىتابنى سېتىۋالماقچى، جۈملىدىن ھەرقانداق كىتابنى سېتىۋالماقچى بولدۇم.

مەن ئىشخانامدىن چىقىپ كارىدورغا قەدەم قويغاندا، مېھمانخانىغا تۇتۇشىدىغان يولنىڭ چېتىدىكى رېشاتكىسىنىڭ سىرتىدا تۇرغان بۇ مومايىنىڭ چىرايىدا تەبەسسۇم جىلۋىلەندى.

مەن نۇرغۇن كىشىنىڭ كۈلۈمسىرىشىنى كۆرگەن. بىراق بۇ مومايدەك يېقىملىق كۈلۈمسىرەيدىغان كىشىنى زادىلا ئۇچراتمىغانىدىم. بۇ كىشىگە تەسىر كۆرسىتىدىغان تەبەسسۇم ئىدى، چۈنكى شۇ تاپتا ئۇنىڭ مەنىۋى تەسىرى تۈپەيلىدىن ئۆزۈممۇ كۈلۈمسىرەشكە باشلىدىم.

مەن رېشاتكىنىڭ ئالدىغا كەلگەندە، موماي قولىنى ئۇزۇتۇپ مەن

بىلەن قول ئېلىشىپ كۆرۈشتى. ئادەتتە ئىشخانامغا تۇنجى كەلگەن كىشى-
لەرگە بەك يېقىنچىلىق قىلىپ كەتمەيتتىم. چۈنكى بەك يېقىنچىلىق قىلسام،
ئۇلار مەن ئىشلەشنى خالىمايدىغان ئىشنى قىلىپ بېرىشىمنى تەلەپ قىلسا،
رەت قىلىشىم قىيىن بولۇپ قالاتتى. بىراق، بۇ موماي تولىمۇ يېقىملىق،
ئىللىق ۋە كىشىلەرگە زىيان يەتكۈزمەيدىغان قىياپەتتە كۆرۈنگەچكە، مەنمۇ
قولۇمنى سۇندۇم. ئۇ قول ئېلىشىپ كۆرۈشتى. بۇ چاققا كەلگەندە، ئۇنىڭ
كىشىنى مەپتۇن قىلىدىغان تەبەسسۇمىنىلا ئەمەس. ئاجايىپ قول ئېلىشىپ
كۆرۈشۈش ماھارىتىنىڭ بارلىقىنىمۇ بايقىدىم. ئۇ قولۇمنى چىڭ تۇتتى،
بىراق قاتتىق قىسىۋەتمىدى. ئۇنىڭ بۇنداق كۆرۈشۈش ئۇسۇلى ماڭا مەن
بىلەن قول ئېلىشىپ كۆرۈشەلىگەنلىكىدىن تولىمۇ شەرەپ ھېس قىلىدى-
كەن، دېگەن ئۇچۇرنى يەتكۈزدى.

مەن ئاممىۋى مۇلازىملىق ھاياتىمدا كۆپ مىڭ كىشى بىلەن قول
ئېلىشىپ كۆرۈشكەن، لېكىن بۇ مومايدەك قول ئېلىشىپ كۆرۈشۈش
سەنئىتىنى پىششىق ئىگىلىگەن بىرەر كىشى ئېسىمدە قالماپتۇ. ئۇنىڭ قولى
قولۇمغا تەگكەندە، «مەغلۇپ» بولغانلىقىمنى ھېس قىلدىم. مەن ئۇنىڭ
بۇ قېتىم نېمىنى تەلەپ قىلسا شۇنىڭغا چوقۇم ئىگە بولىدىغانلىقىنى، ئۇنىڭ
ئۈستىگە، ئۇنىڭ بۇ نىشانغا يېتىشىگە ئىمكانىيەتىنىڭ بارىچە ياردەم بېرىدى-
غانلىقىمنى بىلدىم.

مۇنداقچە ئېيتقاندا، ئۇنىڭ كىشى قەلبىدىن ئورۇن ئالىدىغان تە-
بەسسۇمى ۋە قول ئېلىشىپ كۆرۈشۈشى مېنى قورالسىزلاندۇرغان، «رازى-
مەن زىيانكەشلىككە ئۇچرىغۇچى» غا ئايلاندۇرغان ئىدى.

بۇ موماي كائىناتنىڭ ۋاقتىنى ئىلكىدە تۇتقان كىشىگە ئوخشاش
ناھايىتى تەمكىن ئىدى. بۇ چاغدا ئۇنىڭ بۇنداق ۋاقتىنى ئىلكىدە تۇتقانلى-
قىغا ھەقىقەتەن ئىشەنگەنىدىم، ئۇ گەپ باشلاپ:

— مەن بۇ يەرگە (ئۇ خېلى ئۇزاق توختىۋالدى) سىز شۇغۇللىنى-
ۋاتقان ئىش ھازىرقى دۇنيادا ھەرقانداق كىشى شۇغۇللىنىۋاتقاندىكىدىنمۇ
ئەڭ ياخشى خىزمەت دەپ قارايدىغانلىقىمنى ئېيتىپ قويۇش ئۈچۈنلا
كەلدىم، — دېدى.

ئۇ گەپ قىلىۋاتقاندا تەكىتلەش مەنەسىنى ئوقتۇرۇپ، قولۇمنى
مۇلايىم، ئەمما چىڭ سىقتى.

ئۇ گەپ قىلىۋاتقاندا، كۆزۈمنىڭ ئىچىگە قاراپ گويا ئىچكى دۇنيايىم-
نى كۆرۈپ چۈشەنگەندەك بولدى.

مەن ئېسىمگە كەلگەندىن كېيىن (ئەينى ۋاقىتتىكى قىياپىتىم ھو-
شۇمدىن كەتكەن چاغدىكىدەك بولغاچقا، بۇ ئىشخانامدىكى ياردەمچىلىرىم
ئارىسىدا كۈلكىگە دەستەك بولغان ئىدى) . دەرھال ئىشخانامنىڭ ئىشىكىنى
ئاچتىم:

— كىرىڭ، قەدىرلىك خانىم، ئىشخانامغا كىرىڭ، — دېدىم. قەدىم-
كىي زامانلاردىكى رىتسارلارغا ئوخشاش ئۇنىڭغا تازىم قىلغاندىن كېيىن،
ئۇنى ئىشخانامغا كىرىپ بىردەم ئولتۇرۇشقا تەكلىپ قىلدىم.

شۇنىڭدىن كېيىنكى 45 مىنۇتتا ئىلگىرى زادىلا ئاڭلاپ باقمىغان،
ئاجايىپ ئەقىللىق كىشىنىڭ ئادەمنى ئاجايىپ مەپتۇن قىلىدىغان سۆزىنى
ئاڭلىدىم، يەنە كېلىپ بۇ مېھمىنىملا سۆزلىدى. ئۇ دەسلەپىدىلا ئۈستۈن-
لۈكنى ئىگىلىدى ھەم بۇ ئۈستۈنلۈكنى ئاخىرىغىچە قولدىن بەرمىدى.
ئۇ گېپىنى تۈگەتكىچە ئۇنىڭ گېپىنى بۆلۈشنى ئويلىمىدىم.

ئۇ ئورۇندۇققا ئولتۇرغاندىن كېيىن، ئۆزى ئېلىپ كەلگەن بىر
بولاقنى ئاچتى، ئۇنى ماڭا ساتماقچى بولغان كىتابى بولۇشى
مۇمكىن، دەپ ئويلىدىم. ئەمەلىيەتتىمۇ ئۇ كىتاب ئىدى، يەنى مەن
ئەينى ۋاقىتتا مەسئۇل مۇھەررىرى بولغان بىر ژۇرنالنىڭ توپلىمى
ئىدى. ئۇ بۇ ژۇرناللارنى ۋاراقلاپ، ئۆزى بەلگە قويغان جايلارنى ئوقىدى.
ئۇ ئۆزى ئوقۇغان جايلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت پەلسەپەسىنى ئاساس قىلغانلى-
قىغا ئىشىنىپ كەلگەنلىكىنى ئېيتتى.

بۇ قېتىمقى زىيارەتنىڭ ئاخىرقى 3 مىنۇتىدا مەن پۈتۈنلەي گاڭگىرى-
غان ھەم باشقىلارنىڭ پىكرىنى ئۇزۇل - كېسىل قوبۇل قىلمايدىغان
ھالەتكە چۈشۈپ قالدىم، ئۇ ئۆزى بازارغا سالىدىغان بەزى سوغۇرتىنىڭ
ئەۋزەللىكىنى ماڭا ئەپچىللىك بىلەن چۈشەندۈردى. ئۇ سېتىۋېلىشىمنى
تەلەپ قىلمىغان بولسىمۇ، بىراق ئۇنىڭ چۈشەندۈرۈش ئۇسۇلى ماڭا روھىي

جەھەتتىن تەسىر كۆرسىتىپ، ئۆزلۈكىمدىن سېتىۋېلىشنى ئويلىشىمغا تۈرتكە بولدى. مەن ئۇنىڭدىن بۇ سۇغۇرتىنى سېتىۋالمىغان بولسىمۇ: ئۇ بىرمۇنچە سۇغۇرتا ساتتى، چۈنكى مەن تېلېفون تروپكىسىنى ئېلىپ، ئۇنى باشقا بىر كىشىگە تونۇشتۇرغان ئىدىم، نەتىجىدە ئۇنىڭ بۇ كىشىگە ساتقان سۇغۇرتىسىنىڭ سوممىسى دەسلەپتە ماڭا ساتماقچى بولغان سۇغۇرتا سوممىسىنىڭ 5 ھەسسىگە تەڭ بوپتۇ».

بىز ھەممىز ئىنسان، ئازدۇر - كۆپتۇر يېتەرسىزلىكىمىز بار.

بۇ جەھەتتە ھەممىمىز ناھايىتى ئوخشىشىپ كېتىمىز، قەلبىمىزنىڭ چوڭقۇر قاتلىمىدىكى مەسىلىلەرنى سۆزلەپ بېرەلەيدىغان كىشىلەرنىڭ گېپىگە تولىمۇ قىزىقىش بىلەن قۇلاق سالىمىز. ئارقىدىن ئۇنىڭغا جاۋابەن سۆز قىلغۇچى كىشى سۆھبەت مەزمۇنىنى جانجان مەنپەئەتىگە مۇناسىپ يۆنىلىشكە يۆتكىگەندىمۇ، ئۇنىڭ سۆزىنى زوق بىلەن ئاڭلايمىز. ئاخىرىغا كەلگەندە، قارشى تەرەپ ساتماقچى بولغان نەرسىنى سېتىۋالغانىنىڭ ئۈستىگە: «بۇ كىشى بەكمۇ ياخشى ئىكەن» دەيمىز.

2. تەسەۋۋۇر كۈچىنى جارى قىلدۇرغاندىلا، كىشىنى مەپتۇن قىلىدىغان خاراكتېر يارىتقىلى بولىدۇ

ئادەتتە، مەلۇم بىر ئىشتا ئىككى خىل كىشى يەنى ئىشلەپچىقارغۇچى بىلەن ئىستېمال قىلغۇچى بولىدۇ. مەلۇم چارە تېپىپ، بۇ ئىككى خىل كىشىنى يېقىنلاشتۇرۇپ، ئارىدىكى يۇلۇۋېلىشنى ئازايتىش - ھازىرقى يۈزلىنىش بولۇپ قالدى. ئىشلەپچىقارغۇچىلار بىلەن ئىستېمالچىلارنىڭ ئارىلىقىنى قىسقارتىش چارىسىنى تاپقان بولسىڭىز، بۇ ئىككى خىل كىشىگە ياردەملىشىش پىلانىنى تۈزگەن بولىسىز. ئىستېمالچىلار ئۈچۈن تېجەپ بەرگەن پايدىنىڭ بىر قىسمىدىن ھەم ئىشلەپچىقارغۇچىلار ئۈچۈن تېپىپ بەرگەن پايدىنىڭ بىر قىسمىدىن بەھرىمەن بولۇشقا ھەقلىق بولىسىز.

بىراق، سىزنى ئاگاھلاندۇرۇشقا تېگىشلىكى شۇكى، قانداق پۇل تېپىش پىلانى تۈزۈشىڭىزدىن قەتئىينەزەر، بۇ پىلانىڭىز ئىستېمالچىلارنىڭ يۈكىنى يەڭگىللىتىدىغان، ئىشلەپچىقارغۇچىلار بىلەن ئىستېمالچىلارغا ئوخ-

شاش ئادىل بولىدىغان بولۇشى لازىم. بەك ئاچ كۆزلۈك قىلىشقا، كۆرۈنگەن پايدىنىڭ ھەممىسىنى يۇتۇۋېلىش خىيالىنى قىلىشقا بولمايدۇ. ئادەتتە ئىستېمالچىلار ئۆزىدىن كۆپ پايدا شۇلۇۋالغان ساختىپەز سودىگەرلەرگە ناھايىتى سەۋرچانلىق قىلىسىمۇ، لېكىن ئۇلارنىڭ سەۋرىسىنىڭ چېكى بار، ئەڭ ھىيلىگەر كاززاپ سودىگەرمۇ بۇ چەكتىن ھالقىپ ئۆتەلمەيدۇ. سىز ئالماس بازىرىنى مونوپول قىلىپ، جەنۇبىي ئافرىقىدا قېزىلغان ئاق ئالماسنىڭ باھاسىنى راسا ئۆستۈرۈۋېلىشىڭىز، ھەتتا مۇشۇنداق قىلىپمۇ ھېچقانداق ئەيىبلەشكە ئۇچرىماسلىقىڭىز مۇمكىن. بىراق، يېمەكلىك، كىيىم - كېچەك ۋە باشقا تۇرمۇش لازىمەتلىكلىرى باھاسى تېز ئۆرلەشكە باشلىغاندا، بەزى كاززاپ سودىگەرلەرنىڭ غەزەپلەنگەن ئاممىنىڭ لەنىتىگە، ھۇجۇمىغا ئۇچرىشى ئېھتىمالغا ناھايىتى يېقىن.

ئەگەر باي بولۇشنى ئارزۇ قىلسىڭىز، شۇنداقلا باي بولۇشقا ئەگىشىپ كېلىدىغان يۈكنى زىممىڭىزگە ئېلىشقا يېتەرلىك جاسارىتىڭىز بولسا، ئۇنداقتا ئادەتتىكى كىشىلەرنىڭ بايلىق توپلاشتىكى ئادەتتىكى ئۇسۇللىرىنىڭ ئەكسىچە ئىش كۆرۈڭ. ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە كۆپ مەنپەئەت ئالىمەن دېمەي تاۋار ۋە مۇلازىمىتىڭىزنى بۇ دۇنيادىكىلەرگە ئەڭ ئاز پايدا ئېلىپ سېتىپ بېرىڭ. فورت ئىشچىلارنىڭ تەمىناتىنى ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە ياخشىلاش، ئۇلارغا مائاشىنى ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە ئاز بەرمەي، بەلكى پايدا يول قويىدىغان دائىردە ئىمكانقەدەر كۆپرەك مائاش بېرىشنىڭ ئۆز ئۈچۈن تولىمۇ پايدىلىق ئۇسۇل ئىكەنلىكىنى بايقىغان. يەنە ئۆزى ئۈچۈن ئەڭ پايدىلىق بىر ئۇسۇلنى، يەنى باشقا ئاپتوموبىل سودىگەرلىرى ئاپتوموبىللىرىنىڭ باھاسىنى ھەدەپ ئۆستۈرۈۋاتقاندا، «فورت» ماركىلىق ئاپتوموبىلىنىڭ باھاسىنى چۈشۈرۈش ئۇسۇلىنى بايقىغان. نەتىجىدە فورت غەلىبە قىلغان، باشقا نۇرغۇن ئاپتوموبىل سودىگىرى مەغلۇپ بولغان.

ئىستېمالچىلاردىن ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە كۆپرەك مەنپەئەت ئالسىڭىزمۇ جازاغا ئۇچرىماسلىقىڭىزغا سەۋەب بولىدىغان خېلى ياخشى پىلانلار بولۇشى مۇمكىن. بىراق، كەلگۈسى نۇقتىسىدىن قارىغاندا، ئەگەر مۇئەييەن پىلاندىن ئۆرنەك ئالسىڭىز ھەم ئۇنى يولغا قويسىڭىز، ئۇ ھالدا تېخىمۇ

پايدا ئېلىپلا قالماستىن، كۆڭلىڭىزمۇ خاتىرجەم بولىدۇ.

سىز ھەمىشە، كىشىلەرنىڭ روكفېللېرنى تىللاۋاتقانلىقىنى ئاڭلاپ تۇرىسىز، روكفېللېرنى تىللىغۇچىلارنىڭ كۆپ قىسمى ئۇنى كۆرەلمەستىن تىللايدۇ، چۈنكى ئۇلار روكفېللېرنىڭكىدەك بايلىققا ئېرىشىشنى ئارزۇ قىلىدۇ. ھالبۇكى، ئۇلارنىڭ بۇنداق بايلىق توپلاش ئىقتىدارى يوق. روكفېللېرنىغا بولغان قارىشىڭىزنىڭ قانداق بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، شۇنى ئەستىن چىقارماڭكى، ئۇ دەسلەپتە كىرىمى ناھايىتى ئاز خەت خاتىرىلىغۇچى ئىدى، ئۇ ئەقىل ۋە ئىقتىدارى جەھەتتە ئۆزىگە يەتمەيدىغان باشقا كىشىلەرنى تەشكىللەش ھەم ئۇلارغا قوماندانلىق قىلىش ئىستېداتىغا ئىگە بولغانلىقى ئۈچۈن مۇشۇنداق كاتتا باي مەرتىۋىسىگە ئىگە بولغان. ئېسىمدە ناھايىتى ئېنىق تۇرۇپتىكى، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىن ئىلگىرىكى روكفېللېر ئەپەندى 25 سېنت خەجلەپ بىر گاللون كېرسىن سېتىۋالاتتى ۋە كېرسىن قاچىلانغان باكنى كۆتۈرۈپ ئاپتاپقا قارىماي ئۆيىگە پىيادە قايتاتتى. ھازىر روكفېللېرنىڭ ئاپتوموبىللىرى كېرسىننى ئۆيىڭىزگە ئاپىرىپ بېرىدۇ. مەيلى شەھەرلەردىكىلەرگە مەيلى شەھەر سىرتىدىكى دېھقانچىلىق مەيدانلىرىدىكىلەرگە بولسۇن، باھاسى ئەسلىدىكىسىنىڭ يېرىمىغا تەڭ كېرسىننى يەتكۈزۈپ بېرىپ كېلىۋاتىدۇ.

روكفېللېر ئەپەندى خەلقنىڭ تۇرمۇشىغا كېرەكلىك بۇ تاۋارنىڭ باھاسىنى 50% تۆۋەنلەتسە، ئۇنى تىللاشقا كىمنىڭ ھەددى؟ ئۇنىڭ بىر گاللون كېرسىن باھاسىنى 5 سېنت قىلىپ بېكىتىشى ناھايىتى ئوڭاي ئىش ئىدى. بىراق، ئۇ شۇنداق قىلغان بولسا، ئۇنىڭ ھازىر مىليونېرغا ئايلىنالىشى ناتايىن ئىدى.

ئارىمىزدىكى ناھايىتى كۆپ كىشى نۇرغۇن پۇل تېپىشنى ئارزۇ قىلىدۇ. بىراق ھەر 100 كىشىنىڭ 99 ى دەسلىۋىدىلا پىلان تۈزۈۋېلىپ، مۇشۇ پىلانى بويىچە پۇل تاپماقچى بولىدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە پۇلنى قانداق ئۇسۇل بىلەن چۈنتىكىگە سېلىشنىلا ئويلايدۇ، «مۇلازىملىق بەدىلىگە ھەق ئېلىش» نى زادى خىيالىغا كەلتۈرمەيدۇ.

3. ئاكتىپ پەزىلەت ئەڭ زور سېھرى كۈچكە ئىگە

سىز چىرايلىق، يېڭى پاسونىدىكى كىيىملەر بىلەن ياسىنىشىڭىز ھەم كىشىنى تولىمۇ جەلپ قىلىدىغان پوزىتسىيىنى ئىپادىلىشىڭىز مۇمكىن. بىراق، قەلبىڭىزدە ئاچ كۆزلۈك، ھەسەتخورلۇق، ئاداۋەتخورلۇق ۋە شەخسىيەتچىلىك بولىدىكەن، ھەرقانداق كىشىنى مەڭگۈ جەلپ قىلالمايسىز، پەقەت ئۆز خىلىڭىزدىكى كىشىلەرنىلا جەلپ قىلالايسىز. مال تۈپى بىلەن ئادەم خىلى بىلەن، شۇڭا يېنىڭىزغا جەلپ قىلغان كىشىلەرنىڭ ئۆزىڭىزگە ئوخشاش پەزىلەتتىكى كىشىلەر ئىكەنلىكىگە جەزىم قىلىسىڭىز بولىدۇ.

سىز ساختا تەبەسسۇم بىلەن ھەقىقىي ھېسسىياتىڭىزنى يوشۇرۇشىڭىز، يېقىنچىلىق ئىپادىلەيدىغان قول ئېلىشىش ئۇسۇلىنى دوراپ بېقىشىڭىز مۇمكىن، شۇغىنىسى «كىشىنى جەلپ قىلىش خاراكتېر» دېكى بۇنداق تاشقى ئىپادىدە قىزغىنلىقىدىن ئىبارەت مۇھىم ئامىلنىڭ كەمچىل بولۇشى، ھەمىشە كىشىلەرنى جەلپ قىلىش بۇياقتا تۇرسۇن، ئەكسىچە كىشىلەرنىڭ سىزدىن قېچىشىغا سەۋەبچى بولىدۇ.

ناپولېئون خىئول كىشىنى ھەقىقەتەن مەپتۇن قىلىدىغان خاراكتېردا تۆۋەندىكى مۇھىم ئامىللار بولۇشى كېرەك، دەپ قارايدۇ:

1) ئۆزىڭىزدە باشقىلارغا قىزىقىدىغان ئادەت يېتىلدۈرۈڭ. ئۇنىڭ ئۈستىگە كىشىلەر ۋۇجۇدىدىكى گۈزەل ئەخلاقنى بايقاڭ، ئۇنى ماختاڭ.

2) سۆز قىلىش ئىقتىدارىنى يېتىلدۈرۈڭ، سۆزىڭىز ۋەزىنلىك، قايىل قىلارلىق بولسۇن. سىز بۇنداق ئىقتىداردىن كۈندىلىك سۆھبەتتە ۋە ئاشكارا سورۇنلاردا پايدىلىنالايسىز.

3) ئۆزگىچە ئۇسلۇبىڭىزنى يارىتىڭ، ئۇ تاشقى شارائىتىڭىز ۋە شۇغۇللىنىۋاتقان خىزمىتىڭىزگە ماس كېلىدىغان بولسۇن.

4) ئۆزىڭىزدە ئاكتىپ پەزىلەت يېتىلدۈرۈڭ.

5) قانداق قول ئېلىشىپ كۆرۈشۈشنى ئۆگىنىۋېلىڭ، بۇنداق كۆرۈشۈش ئۇسۇلى ئارقىلىق مېھىر - مۇھەببەت ۋە قىزغىنلىقىڭىزنى ئىپادىلىيەلەيدىغان بولۇڭ.

6) باشقىلارنى ئۆز يېنىڭىزغا جەلپ قىلىڭ، لېكىن ئالدى بىلەن
ئۆزىڭىز باشقىلارنىڭ يېنىغا «جەلپ قىلىنىڭ».
7) مۇۋاپىق دائىرىدە سىزگە بولىدىغان بىردىنبىر چەكلىمىنىڭ كا-
لىلگىزدا ھاسىل قىلىنغان چەكلىمە ئىكەنلىكىنى ئەستىن چىقارماڭ. بۇ 7
ئامىل ئارىسىدا 2 ـ ۋە 4 ـ ئامىل ئەڭ مۇھىم.
ئەگەر سىزدە موشۇنداق ياخشى ئىدىيە، ھېسسىيات ۋە ھەرىكەت
بولسا، ئاكتىپ پەزىلەتكە ئىگە بولالايسىز، ئاندىن كۈچلۈك ۋە قايىل
قىلارلىق ئۇسۇللار بىلەن ئۆزىڭىزنى ئىپادىلەشنى (كۆرسىتىشنى) ئۆگىنە-
ۋالسىڭىز، كىشىنى مەپتۇن قىلىدىغان خاراكتېرىڭىزنى نامايەن قىلالايسىز.
چۈنكى، بۇلاردىن ئىلگىرى بايان قىلىنغان باشقا گۈزەل ئەخلاقلارنى
ھاسىل قىلغىلى بولىدىغانلىقىنى بايقايسىز.
ئاكتىپ پەزىلەت كىشىلەر، تەبىئىكى ناھايىتى زور جەلپ قىلىش
كۈچىگە ئىگە بولىدۇ، بۇ كۈچنى بەزىدە كۆرگىلى بولىدۇ، بەزىدە كۆرگىلى
بولمايدۇ. لېكىن بۇنداق كىشىلەرنىڭ ئارىسىغا كىرسىڭىز، ئۇلار بىر ئېغىز
گەپ قىلمىغان تەقدىردىمۇ، «كۆرگىلى بولمايدىغان، كۆڭۈلنىڭ چوڭقۇر
قاتلىمىدىكى كۈچ» نى ھېس قىلالايسىز.
ئەمدى سىزگە «كىشىنى مەپتۇن قىلىدىغان خاراكتېر» يېتىلدۈرۈشتە
زۆرۈر بولغان 7 ئامىلنىڭ بىرىنچىسىگە دىققەت قىلىشنى ئەسكەرتىمىز.
«باشقىلار بىلەن دوستانە ئۆتۈش» نىڭ پايدىسى بۇ ئادەمنىڭ سىزگە
پۇل ياكى ماددىي جەھەتتە نەپ ئېلىپ كېلىشىدىلا ئەمەس، بەلكى ئۇنىڭ
بۇنداق ئادەت يېتىلدۈرگەن كىشىلەرنىڭ پەزىلىتىنى گۈزەللەشتۈرۈش ئۇ-
نۇمى بېرىدىغانلىقىدا، ئەگەر يېقىملىق بولسىڭىز، باشقىلارنى خۇش قىلالا-
يسىز، ئۆزىڭىزمۇ خۇش بولىسىز، ۋەھالەنكى بۇنداق خۇشاللىققا باشقا
ھەرقانداق ئۇسۇل بىلەن ئېرىشكىلى بولمايدۇ.
جىدەللىشىشكە ئامراق مىجەزىڭىزنى ئۆزگەرتىڭ، كىشىلەرگە
خىرىس قىلماڭ، پايدىسىز تالاش ـ تارتىش قىلماڭ. تۇرمۇشقا قاراش-
تىكى «مەيۈسلۈك» قارا كۆزەينىكىنى ئېلىۋېتىپ، تۇرمۇشتىكى
دوستلۇقنىڭ ئىپادىسى بولغان ئىللىقلىق ئاپتىپىنى كۆرۈڭ. بولۇقنى

تاشلىۋېتىپ، ئۈرۈش ـ سوقۇشنى توختىتىڭ، چۈنكى تۇرمۇشتىكى ئەڭ
چوڭ مۇكاپاتنىڭ بۇزغۇچىلارغا ئەمەس، بەلكى قۇرغۇچىلارغا بېرىلىدىغان-
لىقى سىزگە ئايان.
ئۆي سالغۇچى ـ سەنئەتكار؛ ئۆي بۇزغۇچى بولسا تۆمۈر ـ تەسەك
ئېلىپ ساتىدىغان كونا ماللار سودىگىرىدۇر. ئەگەر سىز ئاغرىنىپ، غۇدۇراپ
يۈرۈيدىغان كىشى بولسىڭىز. بۇ دۇنيا سىزنىڭ بولمىغۇر «بىلجىرلاش»
لىرىڭىزغا قۇلاق سېلىشنى مەڭگۈ خالىمايدۇ. بىراق، سىز دوستانە ۋە
ئۈمىدۋار كىشى بولسىڭىز، بۇ دۇنيا ھەربىر سۆزىڭىزنى ناھايىتى خۇشاللىق
بىلەن ئاڭلايدۇ.
ناپولېئون خېئول ئاغرىنىپلا، غۇدۇراپلا ئۆتىدىغان كىشى ھەر-
گىزمۇ كىشىنى مەپتۇن قىلىدىغان خاراكتېرگە ئىگە كىشى ئەمەس
دەپ كۆرسىتىدۇ. يۇقىرىقى بايانلارنى يىغىنچاقلىغاندا، كىشىنى مەپتۇن
قىلىدىغان خاراكتېردىكى ئاكتىپ پەزىلەت تۆۋەندىكىچە:
1. سۆزلەشكە ماھىر بولۇش. 2. كۈلۈمسىرەشنى بىلىش. 3. ھېسداشلىقنى
ئايىماسلىق.

2 § . گەپ قىلىشنى بىلىدىغان كىشى بولۇڭ

ئوخشاش پىكىرلەردە بىرلىككە كېلىپ، ئوخشاش بولمىغان پىكىرلەردە قارىشىڭىزنى ساقلاپ قالسىڭىز، باشقىلارنىڭ سۆزىنى قۇلاق سېلىپ ئاڭلىسىڭىز، باشقىلار-نى ماختىسىڭىز، جەزمەن سۆز قىلىشنى بىلىدىغان كىشىگە ئايلىنىسىز

دۇنيادا گەپدانلار ناھايىتى كۆپ، بىراق گەپنى لايىقىدا قىلىشنى
بىلىدىغانلار ئانچە كۆپ ئەمەس، كۈندىلىك تۇرمۇشتا مۇۋاپىق گەپ قىلماق
ئىنتايىن زۆرۈر. گېپىڭىزنىڭ مۇۋاپىق بولۇشىدىكى ئاچقۇچلارنىڭ بىرىد -
چىسى ــ باشقىلارنى خۇش قىلىش. كۆڭلىنى ئۇتۇش. ئاچقۇچلارنىڭ

ئىككىنچىسى ــ گەپنى مونوپول قىلىۋالماسلىق. ئاچقۇچلارنىڭ ئۈچىن-
چىسى ــ باشقىلارغا ياردەملىشىش مەقسىتىدە گەپ قىلىش.
شۇڭا، ئوخشاش پىكىرلەردە بىرلىككە كېلىش، ئوخشاش
بولمىغان پىكىرلەردە قارشىنى ساقلاپ قېلىش، توقۇنۇشتىن ساقلى-
نىش، باشقىلارنىڭ سۆزىنى قۇلاق سېلىپ ئاڭلاشنى ئۆگىنىۋېلىش؛
باشقىلارنى ماختاش كېرەك.

1. ئوخشاش پىكىرلەردە بىرلىككە كېلىش، ئوخشاش بولمى-غان پىكىرلەردە قارشىنى ساقلاپ قېلىپ، توقۇنۇشتىن ساقلىنىش

باشقىلار بىلەن پاراڭلاشقاندا، ئوخشاشمىغان پىكىرنى مۇھاكىمە قى-
لىشنى گەپنىڭ باشلىنىشى قىلماي، 2 تەرەپ ئورتاق قوشۇلىدىغان ئىشنى
تەكىتلەش ھەم ئۈزلۈكسىز تەكىتلەشنى باشلىنىش قىلىش كېرەك. ئىككىلا
تەرەپنىڭ ئورتاق نىشانى ئۈچۈن تىرىشىۋاتقانلىقىنى، بىردىنبىر پەرق مەق-
سەتتە ئەمەس، ئۇسۇلدا ئىكەنلىكىنى ئۈزلۈكسىز تەكىتلەش كېرەك.
گەپ باشلانغاندا قارشى تەرەپنى ئىمكانقەدەر «ياق» دېگۈزمەي،
«شۇنداق» دېگۈزۈشكە تىرىشىش كېرەك. دوكتور ئوۋېرسكۇ «ئىنسانلار-
نىڭ ھەرىكىتىگە تەسىر كۆرسىتىش» دېگەن كىتابىدا مۇنداق دېگەن:
«‹ شۇنداق› دېيىش ئوڭاي ئۆتكىلى بولمايدىغان زور توسالغۇ، بىرەر
كىشى ‹ ياق› دېگەندە، ئۇنىڭ ئىنسانىي غورۇرى ۋە ئىززەت ـ ئابرويى
ئۇنىڭدىن ‹ ياق› تا ئاداققىچە چىڭ تۇرۇشنى تەلەپ قىلىدۇ. ئۇ ئىشتىن
كېيىن ئۆزىنىڭ ‹ ياق› دەپ خاتا قىلغانلىقىنى ھېس قىلىشى مۇمكىن؛
بىراق، ئۇ قىممەتلىك غورۇرىنى ئويلايدۇ ـ دە! ئېغىزدىن چىققان ئىكەن،
ئاخىرغىچە چىڭ تۇرۇشقا تىرىشىدۇ. شۇڭلاشقا دەسلەپتىلا قارشى تەرەپكە
مۇئەييەنلەشتۈرۈش پوزىتسىيىسى قوللىنىش ئىنتايىن مۇھىم». «گەپ قى-
لىشنى بىلىدىغان كىشىلەر دەسلەپتىلا ‹ شۇنداق› دېگەنگە ئوخشاش ئىن-
كاس قايتۇرىدۇ. ئارقىدىن ئاڭلىغۇچىلارنىڭ روھىي ھالىتىنى مۇئەييەنلەش-
تۈرۈش يۆنىلىشىگە باشلايدۇ. بۇ خۇددى دومىلاتما توپ ئويناش تەنھەر-
كەتچىسى توپنى بىر يۆنىلىشكە قارىتىپ ئۇرغانغا ئوخشاش، ئۇ شۇ

يۆنىلىشكە قاراپ ماڭىدۇ. ئۇنى قايتۇرۇپ كەلمەكچى بولسىڭىز، تېخىمۇ
زور كۈچ سەرپ قىلىشقا توغرا كېلىدۇ» . بۇنداق پسىخىك ئەندىزە ناھايىتى
روشەن ئىپادىلىنىدۇ، بىرەر كىشى ‹ ياق› دېسە، ماھىيەتتىمۇ ھەقىقەتەن
ئىنكار قىلماقچى بولسا، ئۇنىڭ ئىپادىلىگىنى ھەرگىزمۇ ئاددىي بىر سۆز
بولمايدۇ. ئۇنىڭ تېنىنىڭ پۈتكۈل توقۇلمىسى ــ ئىچكى ئاجرالمىلار،
نېرۋا، مۇسكۇللار يىغىلىپ قارشىلىق كۆرسىتىش ھالىتىدە بولىدۇ. بۇ چاغدا
بەدەندە يىغىلىش ياكى يىغىلىشقا تەييارلىق كۆرۈش ھالىتى كۆرۈلگەنلىكى-
نى بايقاشقا بولىدۇ. قىسقىسى، پۈتكۈل نېرۋا سىستېمىسى قوبۇل قىلىشنى
رەت قىلىش ھالىتى شەكىللەندۈرگەن بولىدۇ. بۇنىڭ ئەكسىچە، بىرەر
كىشى «شۇنداق» دېگەندە، بۇنداق يىغىلىش ھادىسىسى كۆرۈلمەيدۇ،
بەدەن توقۇلمىلىرى ئىلگىرىلەش، قوبۇل قىلىش ۋە ئېچىۋېتىش ھالىتىدە
بولىدۇ. شۇڭا بىز دەسلەپتە ‹ شۇنداق›دېگەن ئەھۋالنى پەيدا قىلالىساق،
قارشى تەرەپنىڭ ئاخىرقى نىشانىمىزغا دىققەت قىلىشى ئوڭاي بولىدۇ.
بۇ خىل ‹ شۇنداق› دېگەن ئىنكاس قايتۇرۇش ئىنتايىن ئاددىي
ماھارەت بولسىمۇ، بىراق نۇرغۇن كىشى ئۇنىڭغا سەل قارايدۇ. ئادەتتە
كىشىلەر دەسلەپتىلا قارشى تۇرۇش پوزىتسىيىسىنى تۇتىدۇ. بۇنىڭ بىلەن
غورۇرىنى قانائەتلەندۈرگەندەك بولىدۇ، پىكرى بىردەك بولمىغانلار بىر
يەرگە جەم بولسا، مۇقەررەركى، ھەرقايسىسى قارشى تەرەپنى دەرھال
غەزەپلەندۈرىدۇ. ئەمەلىيەتتە، بۇنداق قىلىشنىڭ نېمە پايدىسى بار؟ ئەگەر
بىرتەرەپ خۇش بولۇشنىلا ئۈمىد قىلسا، ئۇنى كەچۈرگىلى بولىدۇ. بىراق،
ئۇ بۇنىڭ بىلەن بىرەر مەقسەتكە يەتمەكچى بولسا، روھىي ھالەت جەھەتتە
ئىنتايىن ئەخمەقلىق قىلغان بولىدۇ. بىرەر ئوقۇغۇچى، خېرىدار، ئەر ياكى
ئايال دەسلەپىدىلا، ‹ ياق› دېسە، سىزدە پەرىشتىلەرچە ئەقىل ـ پاراسەت
ۋە سەۋرچانلىق بولمىسا، ئىنكار قىلىش پوزىتسىيىسىنى مۇئەييەنلەشتۈرۈش
پوزىتسىيىسىگە ئۆزگەرتەلمەيسىز. بۇ خىل «شۇنداق» دېگەن سۆزنى
ئىشلىتىش ئۇسۇلى نيۇ ـ يورك شەھىرىدىكى گرىنۋىچ پۇل ئامانەت
بانكىسىنىڭ خىزمەتچىسى جامىس ئېبېرسىننىڭ بىر ئاساسلىق خېرىدارىنى
قايتۇرۇپ كېلىشكە سەۋەب بولغان. ئېبېرسىن ئەپەندى مۇنداق دەيدۇ:

— ئۇ كىشى كىرىپلا ھېساب ئاچماقچى بولدى، ئۇنىڭغا ئادەتتىكى جەدۋەلنى تولدۇرۇشقا بەردىم. ئۇ بەزى سوئاللارغا ئۆزى خالاپ جاۋاب بەردى. بەزىلىرىگە بولسا قەتئىي جاۋاب بەرمىدى. مەن ئادەم بولۇش ماھارىتىنى تەتقىق قىلىشتىن ئىلگىرى بولغان بولسا، ئۇ كىشىگە چوقۇم: بانكىغا بۇ ماتېرىياللارنى ئاشكارىلاشنى رەت قىلسىڭىز، سىزگە ھېساب ئېچىپ بەرمەيمىز، دېگەن بولاتتىم. مەن ئىلگىرى قوللانغان ئۇسۇلىمدىن نومۇس قىلىپ قالدىم. ئەلۋەتتە، ئۇنداق كەسكىن چارە مېنى خۇشال قىلىشى مۇمكىن ئىدى، چۈنكى مەن كىمنىڭ خوجايىن ئىكەنلىكىنى ئىپادىلىگەن، بانكىنىڭ قائىدىسىنى بۇزۇشقا بولمايدىغانلىقىنى بىلدۈرگەن بولاتتىم،بىراق بۇنداق پوزىتسىيە ھېساب ئېچىشقا كىرگەن كىشىلەر ياقتۇرىدىغان ۋە ئەھمىيەت بېرىدىغان پوزىتسىيە ئەمەس.

شۇ كۈنى ئەتىگەندە، ئادەتتىكى ئەمەلىيەتلىك ساۋات قوللانماقچى بولدۇم. ئۇنىڭ بىلەن بانكىغا كېرەكلىك ئىشلار توغرىسىدا ئەمەس، ئۆزىگە كېرەكلىك ئىشلار توغرىسىدا سۆزلەشمەكچى بولدۇم. ئەڭ مۇھىمى، ئۇنى دەسلەپتىلا «شۇنداق» دېگۈزمەكچى ئىدىم. شۇڭا ئۇنىڭغا قارشى چىقماي، ئەكسىچە ئۇ ئاشكارىلاشنى رەت قىلغان ماتېرىياللارنىڭ مۇتلەق زۆرۈر ئەمەسلىكىنى ئېيتتىم.

ئۇ — شۇنداق، ئەلۋەتتە، — دەپ جاۋاب بەردى.

مەن ئارقىدىن ئۇنىڭغا:

— يېقىن تۇغقانلىرىڭىزنىڭ ئىسمىنى بىزگە ئېيتىپ بېرىشنى ياخشى چارە دەپ قارىمامسىز، — دېدىم، — ناۋادا سىز ۋاپات بولسىڭىز، بىز ئارزۇيىڭىزنى توغرا ھەم كېچىكتۈرمەي ئىشقا ئاشۇرالمامدۇق؟

ئۇ يەنە — شۇنداق، — دېدى. ھېلىقى كىشىنىڭ پوزىتسىيىسى يۇمشىدى، ئۇ بۇ ماتېرىياللارنى سورىشىمىزنىڭ ئۆزىمىز ئۈچۈن ئەمەس، بەلكى ئۆزى ئۈچۈن ئىكەنلىكىنى بايقاپ، پوزىتسىيىسىنى ئۆزگەرتتى. ئۇ كىشى بانكىدىن كېتىشتىن ئىلگىرى بىز تەلەپ قىلغان ئۆزىگە ئائىت ماتېرىياللارنىڭ ھەممىسىنى ئېيتىپ بېرىپلا قالماستىن، يەنە تەكلىپىمگە ئاساسەن، ئىشەنچلىك ھاۋالە ھېسا-

باتى ئېچىپ، ئۆز ئانىسىنى مەنپەئەتلەنگۈچى قىلىپ بېكىتتى، ئانىسى توغرىسىدىكى ماتېرىياللارنىڭ ھەممىسىنى ناھايىتى رازىمەنلىك بىلەن ئېيتىپ بەردى.

مەن دەسلەپتىلا ئۇنىڭغا «شۇنداق» دېگۈزسە، ئۇ بىز تالاشقان ئىشلارنى ئۇنتۇپ، تەكلىپىم بويىچە ئىش قىلىشنى خالايدىغانلىقىنى بايقىغان ئىدىم. جۇسېت ئالسېن مۇنداق دەيدۇ

— بىز تۇرۇۋاتقان رايوندا بىر كىشى بولىدىغان، شىركىتىمىز ئۇنىڭغا بەزى نەرسىلەرنى ساتماقچى بولدى، ئۇ ۋېستىڭخۇئۇس شىركىتىنىڭ مال ساتقۇچىسى ئىدى. مېنىڭدىن ئىلگىرى مال ساتقۇچى بولغان كىشى ئۇنىڭ بىلەن 10 يىل ھەپىلەشكەن بولسىمۇ قىلچە نەتىجە چىقىرالماپتۇ. مەن بۇ رايوننى ئۆتكۈزۈۋالغاندا، ئۇنىڭ بىلەن 3 يىل ھەپىلەشتىم. لېكىن زاكاس ئالالمىدىم، سانسىز قېتىملىق يوقلاش ۋە سۆھبەتتىن كېيىن، ئاخىر ئۇنىڭغا بىرنەچچە ماتور ساتتىم. ئەگەر بۇ ماتورلاردىن چاتاق چىقمىسا، ئۇنىڭ نەچچە يۈز ماتور سېتىۋېلىش زاكاسى بۇيرۇيدىغانلىقىغا ئىشىنەتتىم. بۇ ھەم ئارزۇيۇم ئىدى.

بۇ ماتورلاردىن چاتاق چىقمايدىغانلىقىنى بىلەتتىم. شۇڭا ئۈچ ھەپتىدىن كېيىن ئۇنى ئىزدەپ بارغاندا روھىي ھالىتىم ناھايىتى كۆتۈرەڭگۈ ئىدى.

بىراق، بۇنداق روھىي ھالىتىم ئۇزاق داۋاملاشمىدى، چۈنكى ھېلىقى باش ئىنژېنېر مەن بىلەن كىشىنى چۆچۈتىدىغان:

— ئالسېن، ماتورىڭلارنى ئەمدى سېتىۋالمايمەن، — دېگەن سۆز بىلەن سالاملاشتى.

— نېمە ئۈچۈن؟ — دەپ سورىدىم ھەيران بولۇپ.

— ماتورىڭلار بەك قىزىق ئىكەن، قولۇمنى ئۈستىگە قويالمايدىكەنمەن، — دېدى ئۇ:

— ئۇنىڭ بىلەن مۇنازىرىلىشىشنىڭ پايدىسى يوقلۇقىنى بىلەتتىم، چۈنكى ئۇنىڭ بىلەن كۆپ قېتىم مۇنازىرىلەشكەن ئىدىم — دە، شۇڭا ئۇنى «شۇنداق» دېگۈزمەكچى بولدۇم.

—گېپمنى ئاڭلاڭ، شمېس ئەپەندى،— دېدىم، ئۇنىڭغا سۆزىڭىزگە تولۇق قوشۇلمەن. ئۇ ماتورلارنىڭ ئىسسىقلىقى مەملىكەتلىك ئېلېكتر سايمانلار ياساش جەمئىيىتى بەلگىلىگەن ئۆلچەمدىن ئېشىپ كەتمەسلىكى كېرەك شۇنداق ئەمەسمۇ؟ ئۇ قوشۇلۇپ: شۇنداق،— دېدى. مەن تۇنجى ‹شۇنداق› قا ئېرىشتىم.

—ئېلېكتر سايمانلار ياساش جەمئىيىتىنىڭ ئۆلچىمى شۇكى يېمۇۋاپىق لايىھىلەنگەن ماتورنىڭ تېمپېراتۇرىسى ئۆي ئىچى تېمپېراتۇرىسىدىن 72 فارېنگېيت گرادۇس يۇقىرى بولسا بولىدۇ. توغرىمۇ؟ — شۇنداق،— دېدى ئۇ قوشۇلۇپ،— بىراق، ماتورىڭىز ئۇنىڭدىن كۆپ ئىسسىقكەن.

ئۇنىڭ بىلەن تالاشىپ ئولتۇرمىدىم، پەقەت:

—زاۋۇتىڭلار قانچىلىك ئىسسىق؟ — دەپ سورىدىم.

—تەخمىنەن 75 فارېنگېيت گرادۇس،— دەپ جاۋاب بەردى ئۇ.

—زاۋۇتىڭلارنىڭ ئىسسىقلىقى 75 گرادۇس بولسا، ئۇنىڭغا 70 گرادۇس ئىسسىقلىق قوشۇلسا، جەمئىي 147 فارېنگېيت گرادۇس بولىدۇ، ئەگەر قولىڭىزنى 147 فارېنگېيت گرادۇسلۇق ئىسسىق سۇغا سالسىڭىز، قولىڭىز كۆيمەمدۇ؟ - دېدىم.

ئۇنىڭ يەنە — شۇنداق، دېيىشىگە توغرا كەلدى.

—ئەمدى، قولىڭىزنى ماتورنىڭ ئۈستىگە قويماڭ. شۇنداق قىلسىڭىز ياخشى ئەمەسمۇ؟ — دەپ تەكلىپ بەردىم.

—مېنىڭچە، سۆزىڭىز خاتا ئەمەس،— دەپ ئېتىراپ قىلدى ئۇ. بىز بىردەم پاراڭلاشتۇق، ئارقىدىن ئۇ كاتىپىنى چاقىرىپ، كېلەركى ئاي ئۈچۈن 35 مىڭ دوللارلىق زاكاس يازغۇزدى. مەن نۇرغۇن پۇل خەجلىگەن، نۇرغۇن سودىنى قولدىن بېرىپ قويغاندىن كېيىن، ئاخىر باشقىلار بىلەن تالاشىشنىڭ پايدىسى يوقلۇقىنى، ئىشلارغا باشقىلارنىڭ نۇقتىسىنەزەردىن قاراپ، ئۇنى ‹شۇنداق› دېگۈزگەندىلا، تېخىمۇ كۆپ ئۈنۈم ئالغىلى ۋە تېخىمۇ مەنىلىك بولىدىغانلىقىنى ئۆگىنىۋالدىم.

كالىفورنىيە شتاتىنىڭ ئوكلاند شەھرىدە كارنېگىنىڭ دەرسىگە رىياسەتچىلىك قىلىۋاتقان ئېدىۋاردسنو ئۆزىگە بىر ماگىزىن خوجايىنىنىڭ چىرايلىق گەپلەرنى قىلىپ «يامان ئەمەسكەن» دېگەن سۆزنى قىلدۇرغانلىقتىن، بۇ ماگىزىننىڭ دائىملىق خېرىدارى بولۇپ قالغانلىقىنى بايان قىلغان ئىدى. ئېدىۋاردسنۇ ئوقيا بىلەن ئۇۋۇ ئوۋلاشنى ياخشى كۆرىدىكەن، ئوقيا ۋە باشقا سايمانلار ئۈچۈن نۇرغۇن پۇل خەجلەيدىكەن، ئىنىسى ئۇنى يوقلاپ كەلگەندە، ئۇ دائىم بارىدىغان ماگىزىنغا بېرىپ ئىنىسى ئۈچۈن ئوقيا ئارىيەتكە ئالماقچى بولۇپتۇ. بىراق ماگىزىن خادىمى ئوقيانىڭ ئىجارىگە بېرىلمەيدىغانلىقىنى ئېيتىپتۇ. شۇڭا ئېدىۋاردسنۇ باشقا ماگىزىنغا تېلېفون بېرىپتۇ. ئېدىۋاردسنۇ كېيىنكى ئىشلارنى مۇنداق بايان قىلىدۇ:

—تېلېفوندىكى ئاۋازى يېقىملىق بىر ئەر كىشى ئالدى، ئۇنىڭ ئوقيا ئىجارىگە بېرەمسىلەر دېگەن سوئالىمغا بەرگەن جاۋابى ھېلىقى ماگىزىندىكىلەرنىڭ جاۋابىنىڭ ئەكسىچە بولدى. ئۇ كەچۈرۈم سورىغان ھالدا:—ئەمدى ئوقيا ئىجارىگە بېرەلمەيمىز، چۈنكى قۇربىمىز يەتمەيدۇ،— دېدى. ئارقىدىن مەندىن:— ئىلگىرى ئوقيا ئىجارىگە ئالغانمىدىڭىز؟ — دەپ سورىدى مەن:— شۇنداق، بىرنەچچە يىل ئىلگىرى ئالغانىدىم،— دەپ جاۋاب بەردىم. ئۇ ئەينى ۋاقىتتا 25 - 30 دوللار ئىجارە ھەققىي تۆلىگەنلىكىمنى سەمىمگە سالدى، مەن: شۇنداق،— دەپ جاۋاب بەردىم. ئۇ ھازىر قوشۇمچە سايمانلىرى بار ئوقيا سېتىۋاتقانلىقىنى، باھاسى ئاران 34 دوللار 35سېنت ئىكەنلىكىنى، ئەگەر ئىجارە ھەققىدىن 49 سېنت كۆپ پۇل خەجلىسەملا بىر يۈرۈش ئوقيا سېتىۋالالايدىغانلىقىمنى چۈشەندۈردى.ۋە ئوقيا ئىجارىگە بېرىشنى توختىتىشىمىزنىڭ سەۋەبى مانا مۇشۇ،— دەپ ئىزاھات بەردى. ئۇ مەندىن،— شۇنداق قىلسىڭىز بولامدۇ؟ - دەپ سورىدى. مېنىڭ،— شۇنداق، دېگەن جاۋابىم بىر يۈرۈش ئوقيا سېتىۋېلىشىمغا سەۋەب بولدى. مەن ئوقيا سېتىۋېلىشقا بارغاندا، ئۇلارنىڭ ماگىزىنىدىن باشقا بەزى نەرسىلەرنىمۇ سېتىۋالدىم. شۇنىڭدىن كېيىن ئۇلارنىڭ دائىملىقخېرىدارى بولۇپ قالدىم.

مۇتەپەككۇر ئاتالغان سوقرات قېرىغىنى بىلمەيدىغان كىشى ئىدى،

ئۇ دائىم پىيادە يالاڭ ئاياغ يۈرەتتى، 40 ياشقا كىرىپ، بېشى تاقىر بولۇپ قالغان چاغدا 19 ياشلىق قىزنى ئەمرىگە ئالغان. ئۇ تارىختا ئاز ساندىكى بىرنەچچە كىشىلا قىلالايدىغان ئىشنى قىلغان، يەنى ئىنسانىيەتنىڭ پىكىر ئېقىمىنى ئۆزۈل - كېسىل ئۆزگەرتكەن. ئۇ ئۆلۈپ 23 ئەسىردىن كېيىنمۇ، تالاش - تارتىش تۈگمەيدىغان بۇ دۇنيادا يەنىلا ئەڭ كۆزگە كۆرۈنگەن ناتىقلارنىڭ بىرى، دەپ تەرىپلىنىۋاتىدۇ. ئۇنىڭ چارىسى نېمە؟ ئۇ كىشىلەرگە سۆزلۈك خاتا دېگەنمۇ؟ ياق، ئۇ ناھايىتى يېتۈك كىشى بولغاچقا، ئۇنداق ئىشنى قىلمايتتى. ئۇنىڭ بىر يۈرۈش ئۇسۇلى ھازىر «سوقراتنىڭ ئەپچىل چارىسى» دېيىلىۋاتىدۇ. ئۇ ‹ شۇنداق› دېگەن جاۋابقا ئېرىشىشنى ئاساس قىلغان. ئۇنىڭ سورىغان سوئاللىرى قارشى تەرەپ قوشۇلىدىغان سوئاللاردۇر. ئۇ كىشىلەرنىڭ ماقۇللۇقىنى توختىماي ئالاتتى. بۇنى ناھايىتى كۆپ ‹ شۇنداق› قا ئېرىشكىچە داۋاملاشتۇراتتى. ئاخىرىغا بارغاندا، ئۇنىڭ رەقىبلىرى ئۆزى ئېرىشكەن يەكۈننىڭ دەل بىرنەچچە مىنۇت ئىلگىرى قەتئىي قارشى تۇرۇپ كەلگەن يەكۈن ئىكەنلىكىنى بايقايتتى. كېلەر قېتىم ئۆزىمىزنى ئەقىللىق چاغلاپ باشقىلارنىڭ سۆزىنى خاتا دېمەكچى بولغاندا، يالاڭ ئاياغ سوقراتنى ئەستىن چىقارمايلى، بەلكى مۇلايىم سوئالنى يەنى ‹ شۇنداق› دېگەن ئىنكاسقا ئېرىشىدىغان سوئالنى ئوتتۇرىغا قويايلى.

2. سەۋرچانلىق بىلەن ئاڭلاشنى ئۆگىنىۋېلىش كېرەك

كۆپ ساندىكى كىشى باشقىلارنى كۆز قارىشىغا ماقۇل قىلماقچى بولغاندا گەپنى بەك كۆپ قىلىدۇ، بولۇپمۇ مال ساتقۇچىلار ھەمىشە مۇشۇنداق بىھۇدە خاتالىق ئۆتكۈزىدۇ. قارشى تەرەپكە كۆپرەك گەپ قىلىشقا ئىمكانىيەت بېرىڭ، ئۇ ئۆزىنىڭ ئىشى ۋە مەسىلىلىرىنى سىزدىن ئوبدانراق بىلىدۇ. شۇڭا مەسىلىنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، سىزگە بىر قانچە ئىشنى ئېيتىپ بېرىدۇ. ئەگەر بۇنىڭ گېپىگە قوشۇلمىسىڭىز، گېپىنى بۆلۈۋەتكىڭىز كېلىشى مۇمكىن. ناپولېئون خېنول مۇنداق دەپ كۆرسىتىدۇ. ھەرگىز ئۇنداق قىلماڭ، بۇنداق قىلىش تولىمۇ خەتەرلىك. ئۇ نۇرغۇن

گەپنى قىلىشقا ئالدىراۋاتقاندا سۆزىڭىزگە پىسەنت قىلمايدۇ. شۇڭا سەۋرچانلىق بىلەن ئاڭلاڭ، كۆڭۈل - كۆكسىڭىز ئوچۇق - يورۇق بولسۇن، سەمىمىي بولۇڭ، ئۇنىڭ كۆز قارىشىنى تولۇق دېيىشىگە يول قويۇڭ. باشقا كىشىنىڭ سۆزلىشىگە يول قويۇش سودا مەيدانىدىكى كەسپنى بىر تەرەپ قىلىشقا پايدىلىق بولۇپلا قالماستىن، ئائىلىدە يۈز بەرگەن ئىشلارنى بىر تەرەپ قىلىشقىمۇ پايدىلىق. بابېررا ۋېرسىن بىلەن ئۇنىڭ قىزى لاۋىرۇننىڭ مۇناسىۋىتى ناھايىتى تېز يامانلىشىپ كەتكەن. لاۋىرۇن ئىلگىرى ناھايىتى يۇۋاش، خۇش پېئىل قىزچاق بولىدىغان. بىراق، ئۇ 10 نەچچە ياشقا كىرگەندە، كىشىلەر بىلەن زادىلا ھەمكارلاشمايدىغان بولۇۋالغان، ھەتتا ئانىسى بىلەنمۇ توختىماي مۇنازىرىلەشكەن. ۋېلسىن خانىم ئۇنى كۆپ قېتىم ئەدەپلىگەن، قورقۇتقان ھەتتا جازالىغان، بىراق بۇلار ئۈنۈم بەرمىگەن. ۋېلسىن خانىم ناپولېئون خېنولغا مۇنداق دېگەن:

—بىر كۈنى بارلىق تىرىشچانلىقتىن ۋاز كەچتىم. لاۋىرۇن گېپىمنى ئاڭلىمايتتى. ئۆي ئىشلىرىنى قىلىپ بولماي تۇرۇپلا دوستىنىڭ يېنىغا كېتەتتى. قايتىپ كەلگەندە، ئۇنىڭغا ۋارقىرايتتىم. بىراق، ئاچچىقلاشقا مادارىم قالمىدى. ئاخىر ئۇنىڭغا قاراپ مەيۈسلەنگەن ھالدا:

—لاۋىرۇن، نېمىشقا بۇنداق قىلىسەن؟ - دېدىم. لاۋىرۇن، ئويۇمنى چۈشىنىپ ناھايىتى مۇلايىم تەلەپپۇزدا:

—ھەقىقەتەن بىلگىڭىز بارمۇ؟ - دەپ سورىدى. مەن بېشىمنى لىڭشىتتىم، لاۋىرۇن ئەھۋالنى ئېيتتى. دەسلەپتە سەل دۇدۇقلىدى، كېيىن ھەممە ئەھۋالنى قىلچە يوشۇرماي ئېيتىپ بەردى. ئىلگىرى ئۇنىڭ سۆزىگە زادىلا قۇلاق سېلىپ باقمىغانىدىم، ھەمىشە ئۇنىڭغا قانداق قىلىشى كېرەكلىكىنى ئېيتاتتىم، ئۇ ئۆزىنىڭ ئويى، ھېسسىياتى، كۆز قارىشىنى ماڭا ئېيتماقچى بولغاندا، دائىم ئۇنىڭ سۆزىنى بۆلۈۋېتىپ ئۇنىڭغا بۇيرۇق چۈشۈرەتتىم. ئەمدى ئۇنىڭغا ئالدىراش ئانا ئەمەس، بەلكى يېقىن دوست كېرەك ئىكەنلىكىنى، ئۇنىڭ ئۆسۈپ يېتىلىش جەريانىدا پەيدا بولغان ئوقۇبەت ۋە قالايمىقانچىلىقلارنى ئېيتىۋېلىشقا يول قويۇش كېرەكلىكىنى تونۇشقا باشلىدىم. ئىلگىرى قۇلاق سېلىپ ئاڭلاشقا تېگىشلىك چاغدا

ھەدىسلا گەپ قىلىپ، ئۇنىڭ سۆزىگە زادىلا قۇلاق سالمىغان ئىكەنمەن. شۇنىڭدىن كېيىن، ئۇنى ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە سۆزلىتىدىغان بولدۇم. ئۇ كۆڭلىدىكى گەپلەرنى ماڭا دەپ بېرىدىغان بولدى، شۇنىڭ بىلەن ئارىمىزدىكى مۇناسىۋەت زور دەرىجىدە ياخشىلاندى. ئۇ يەنە ناھايىتى ياخشى ھەمكارلاشقۇچى بولۇپ قالدى.

فرانسىيە پەيلاسوپى روسفاگۇ: «ئەگەر ئۆزىڭىزگە دۈشمەن تاپماقچى بولسىڭىز، ئۆزىڭىزنى دوستىڭىزدىن يۇقىرى چاغلاڭ؛ ئەگەر ئۆزىڭىزگە دوست تاپماقچى بولسىڭىز، دوستىڭىزنى ئۆزىڭىزدىن يۇقىرى كۆرۈڭ» دېگەنىدى. نېمە ئۈچۈن بۇ گەپنى دەرھەقىقەت دەيمىز؟ چۈنكى، دوستىمىزنى ئۆزىمىزدىن يۇقىرى چاغلىساق، ئۇلار ئۆزىنى مۇھىم ئەرباب چاغلايدىغان تۇيغۇغا كېلىدۇ، ۋەھالەنكى ئۆزىمىزنى دوستىمىزدىن يۇقىرى چاغلىساق، ئۇلاردا ئۆزىنى پەس كۆرۈش تۇيغۇسى پەيدا بولىدۇ ـ دە، شۇنىڭ بىلەن ھەسەتخورلۇق پەيدا بولىدۇ. نيۇ ـ يورك شەھىرىنىڭ ئوتتۇرا رايون كادىرلار ئىدارىسىدىكى خىزمەت تونۇشتۇرۇش مەسلىھەتچىسى ھېنلىتا كىشىلەرگە تولىمۇ ياقىدۇ، بىراق، ئىلگىرى ئەھۋال بۇنداق ئەمەس ئىدى. ئۇ كادىرلار ئىدارىسىگە كەلگەن دەسلەپكى بىرنەچچە ئايدا كەسپداشلىرى ئارىسىدا بىرمۇ دوستى يوق ئىدى. نېمە ئۈچۈن؟ چۈنكى ئۇ ھەر كۈنى خىزمەت تونۇشتۇرۇش جەھەتتىكى نەتىجىلىرىنى يېڭى ئاچقان پۇل ئامانەت ھېسابات نومۇرىنى، ئۆزى ئىشلىگەن ھەربىر ئىشنى ماختاپ كۆككە كۆتۈرەتتى. ھېنلىتا ناپولېئون خىيۇلغا مۇنداق دېگەن:

ـــ خىزمەتنى خېلى ياخشى ئىشلەيتىم ھەم بۇنىڭدىن پەخىرلىنەتتىم. بىراق خىزمەتداشلىرىم نەتىجىلىرىمدىن تەڭ بەھرىمەن بولمايتتى، ئانچە خۇش بولۇپمۇ كەتمەيتتى. بۇ كىشىلەرنىڭ مېنى ياقتۇرۇشىنى، مەن بىلەن دوست بولۇشىنى تولىمۇ ئۈمىد قىلاتتىم. سىز ئېيتقان بەزى تەكلىپلەرنى ئاڭلىغاندىن كېيىن، ئۆزۈم توغرىسىدا ئازراق سۆزلەپ، ئىشداشلىرىمنىڭ گېپىگە كۆپرەك قۇلاق سالىدىغان بولدۇم. ئۇلارنىڭمۇ ماختىنىدىغان نۇرغۇن ئىشلىرى بار ئىدى، ئۇلار نەتىجىلىرىنى ماڭا ئېيتىپ بەرگەندە، مېنىڭ ماختىنىشلىرىمنى ئاڭلىغاندىنمۇ بەكرەك خۇشاللىناتتى.

ھازىر پاراڭلىشىشقا ۋاقىت چىقىرالىساقلا، ئۇلاردىن خۇشاللىقىنى ماڭىمۇ ئېيتىپ بېرىشنى، خۇشاللىقتىن تەڭ بەھرىمەن بولۇشنى تەلەپ قىلىدىغان بولدۇم. ئۇلار مەندىن نەتىجىلىرىمنى سورىغان ھامان ئېيتىپ بېرىدىغان بولدۇم. گېرمانىيىلىكلەرنىڭ: «ئەڭ ياخشى خۇشاللىق بىز ھەسەت قىلىدىغان كىشىلەرنىڭ بەختسىزلىكىگە ئۇچرىغانلىقىغا بولىدىغان يامان نىيەتلىك خۇشاللىق» دېگەن مەنىدىكى تەمسىلى بار. مۇنداقچە ئېيتقاندا، ئۇ: ئەڭ ياخشى خۇشاللىق باشقىلار ئۇچرىغان ئاۋارىچىلىقتىن ئالىدىغان خۇشاللىقتۇر. شۇنداق، بەزى دوستلىرىمىزنىڭ سىز ئۇچرىغان ئاۋارىچىلىقتىن ئالىدىغان خۇشاللىقى غەلىبىڭىزدىن ئالىدىغان خۇشاللىقىدىن كۆپرەك بولۇشى مۇمكىن. شۇڭا نەتىجىلىرىمىز توغرىسىدا كۆپ سۆزلىمەسلىكىمىز ۋە ئېھتىياتچان بولۇشىمىز كېرەك. مۇشۇنداق قىلغاندىلا مەڭگۈ قارشى ئېلىشقا مۇيەسسەر بولىمىز. بىز كەمتەر بولۇشىمىز كېرەك. چۈنكى سىزنىڭ، مېنىڭ ھېچقانداق كارامىتىمىز يوق. ھەممىمىز ئالەمدىن ئۆتىمىز، 100 يىلدىن كېيىن پۈتۈنلەي ئۇنتۇلۇپ كېتىمىز. ھاياتلىق بەكمۇ قىسقا. شۇڭا باشقىلارنىڭ ئالدىدا نەتىجىلىرىمىز توغرىسىدا كۆپ سۆزلەپ كىشىلەرنى ئاۋارە قىلىپ يۈرمەيلى، كىشىلەرنى ئۆزى توغرىسىدا كۆپرەك سۆزلەشكە رىغبەتلەندۈرگىنىمىز تۈزۈك. ئەسلەيدىغان بولسىڭىز، كۆپ سۆزلىگە دەك ھېچقانچە ئىشىڭىز يوق. ئۆزىڭىزنى ساراڭغا ئايلاندۇرۇپ قويمىغان نەرسىنىڭ نېمىلىكىنى بىلەمسىز؟ ئۇ قالقان بەز ئىچىدىكى يودتىن ئىبارەت، ئۇنىڭ باھاسى ئاران 5 سېنت. ئەگەر دوختۇر بويىنىڭىزدىكى قالقان بەزنى كېسىپ ئازراق يودنى ئېلىۋەتسە، ساراڭ بولۇپ قالىسىز. 5 سېنت خەجلەپ كوچا دوقمۇشىدىكى دوختۇرخانىدىكى سېتىۋالغىلى بولىدىغان ئازراق يود سىزنى ساراڭلار دوختۇرخانىسىغا كىرىپ قېلىشتىن قۇتۇلدۇرۇپ قالىدۇ. قىممىتى 5 سېنتلىق يود! شۇڭا ماختىنىپ كەتكىدەك ھېچقانچە ئىش يوق، كۆپ سۆزلەش ئىنسانغا يۈك.

شۇنىڭ ئۈچۈن كۆز قارىشىڭىزغا باشقىلارنى ماقۇللاتماقچى بولسىڭىز، ئەمەل قىلىشقا تېگىشلىك قائىدە شۇكى.: قارشى تەرەپنى كۆپرەك سۆزلىتىڭ. باشقىلارنى چۈشىنىشنىڭ ئامالىنى قىلىڭ، ئىشلارغا ئۇلارنىڭ

كۆز قارىشى بويىچە قارىسىڭىز، مۆجىزە يارىتىسىز، ئۇلارنىڭ دوستلۇقىغا ئېرىشىسىز. سۇركۇلۇش ۋە قىيىنچىلىقنى ئازايتىسىز.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇكى، كىشىلەرنىڭ سۆزىنى قۇلاق سېلىپ ئاڭلاش سىزگە مەنپەئەت يەتكۈزىدۇ:

1) قۇلاق سېلىپ ئاڭلىسىڭىز، كىشىلەر ھۆرمەتكە ۋە ماختاشقا سازاۋەر بولدۇم، دېگەن ئويغا كېلىدۇ. كىشىلەرنىڭ خاراكتېرى توغرىسىدىكى بىلىمگە ئاساسەن، كىشىلەرنىڭ ھەمىشە ئۆز ئىشىغا قىزىقىدىغانلىقىنى، ئۆز مەسىلىسىگە تېخىمۇ كۆڭۈل بۆلىدىغانلىقىنى، ئۆزىنى ئىپادىلەشكە تېخىمۇ ئامراق ئىكەنلىكىنى بىلىمىز. كىشىلەر ئۆزى توغرىسىدا قىلغان گەپلىرىمىزنى قۇلاق سېلىپ ئاڭلىغاندا، ئېتىبارغا ئېرىشكەنلىكىمىزنى ھېس قىلىمىز. كارنېگ ئېلگىرى: باشقىلارنىڭ سۆزىنى كۆڭۈل قويۇپ ئاڭلاش پوزىتسىيىمىز باشقىلارنى ئەڭ زور دەرىجىدە مەدھىيىلىگەنلىكىمىز بولىدۇ دېگەنىدى. مەيلى دوستىمىز، مەيلى تۇغقىنىمىز، باشلىقىمىز، قول ئاستىمىزدىكىلەرنىڭ سۆزى بولسۇن، ھەممىسىنى قۇلاق سېلىپ ئاڭلاش ئوخشاش ئۈنۈم بېرىدۇ. باشقىلارنىڭ سۆزىنى قۇلاق سېلىپ ئاڭلاشنىڭ پايدىسىنىڭ بىرى شۇكى، باشقىلار سەممىيىتىڭىزگە قىزغىنلىق ۋە مىننەتدارلىق بىلەن جاۋاب قايتۇرىدۇ.

2) قۇلاق سېلىپ ئاڭلاش ئارقىلىق باشقىلارنى ھەقىقىي چۈشەنگىلى، ئالاقىلىشىشنىڭ ئۈنۈمىنى ئاشۇرغىلى بولىدۇ. مال ساتقۇچىلار ئەگەر مەھسۇلاتىنىڭ ياخشىلىقىنى ماختاش بىلەنلا بولۇپ كېتىپ، قۇلاق سېلىپ ئاڭلاشنى ئۇنتۇۋالسا، خېرىدارنى چۈشىنىشكە ئامالسىز قالىدۇ. خېرىدارنى چۈشەنمىسە، مال سېتىش ئۈنۈمى تۆۋەنلەيدۇ، ھەتتا كىشىلەرنى بىزار قىلىپ قويىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت قازانغان بىر مال ساتقۇچى: «مال سېتىشنىڭ ئەڭ ئۈنۈملۈك ئۇسۇلى ـ دېمەكچى بولغان گەپنىڭ ئۈچتىن بىر قىسمىنى دېيىش، قالغان ئۈچتىن ئىككى قىسىم گەپنى قارشى تەرەپكە سۆزلىتىپ، قۇلاق سېلىپ ئاڭلاش» دېگەن ئىدى. قۇلاق سېلىپ ئاڭلاش ئارقىلىق سىز قارشى تەرەپنىڭ مەھسۇلاتقا بولغان ئىنكاسىنى ۋە مەھسۇلات سېتىۋېلىشتىكى تۈرلۈك ئەندىشە ۋە توسالغۇسىنى بىلەلەيسىز، باشقىلارنى ھەقىقىي چۈشەنگەندىلا، كىشىلەر ئارا ئالاقىمىز ئۈنۈملۈك بولىدۇ.

كىشىلەر باشقىلارنىڭ گېپىنى ئاڭلاشنى ئەمەس، ئۆزى گەپ قىلىشنى ياخشى كۆرىدۇ. باشقىلارنى تولۇق چۈشەنمىگەن ئەھۋالدا باشقىلار توغرىسىدا قارىغۇلارچە ھۆكۈم چىقىرىش كىشىلەر ئارىسىدىكى ئالاقىدە توسالغۇ، قىيىنچىلىق، ھەتتا توقۇنۇش ۋە زىددىيەت پەيدا قىلىپ قويىدۇ.

3) قۇلاق سېلىپ ئاڭلاش باشقىلارنى بېسىمدىن خالاس قىلىدۇ، ئۇلارنىڭ پىكىرىنى سەگەكلەشتۈرۈشكە ياردەم بېرىدۇ. ئامېرىكىدىكى ئەڭ داڭلىق كىشى ـــ سابىق زۇڭتۇڭ لىنكولنغا ئائىت بىر ۋەقە بۇ مەسىلىگە ناھايىتى ياخشى چۈشەنچە بېرەلەيدۇ.

ئامېرىكىنىڭ جەنۇب ـ شىمال ئۇرۇشى ناھايىتى قىيىن ئەھۋالغا چۈشۈپ قېلىپ، ئامېرىكا زۇڭتۇڭى بولغان لىنكولن روھىي جەھەتتە نۇرغۇن بېسىمغا ئۇچرىغان كۈنلەرنىڭ بىرىدە، ئۇ بىر كونا دوستىنى ئاقسارايغا تەكلىپ قىلىپ، ئۇنىڭدىن ئۆز سۆزىنى قۇلاق سېلىپ ئاڭلىشىنى تەلەپ قىلغان، لىنكولن بۇ دوستى بىلەن بىرنەچچە سائەت پاراڭلاشقان، ھېلىقى دوست نېگىر قۇللارنى ئازاد قىلىش خىتابنامىسى ئېلان قىلىشقا بولىدىغان ـ بولمايدىغانلىقى ئۈستىدە توختالغاندا، لىنكولن بۇ ھەرىكەتنىڭ بولۇش ـ بولماسلىقىنىڭ سەۋەبلىرىنى بىرمۇ بىر دەلىللىگەن، بەزى خەت ۋە گېزىت ماقالىلىرىدىكى بەزى كىشىلەرنىڭ ئۇنىڭ نېگىر قۇللارنى ئازاد قىلمىغانلىقىدىن ئاغرىنغانلىقىنى، يەنە بەزى كىشىلەرنىڭ ئۇنىڭ نېگىر قۇللارنىڭ ئازاد قىلماقچى بولۇۋاتقانلىقىدىن قورقۇپ ئۇنى تىللىغانلىقىنى ئوقۇپ بەرگەن. بىرنەچچە سائەت سۆزلەشكەندىن كېيىن، لىنكولن بۇ كونا دوستى بىلەن قول ئېلىشىپ خوشلاشقان ھەتتا ئۇنىڭ كۆز قارىشىنى سورىمايلا ئۇنى ئۇزىتىپ قويغان.

ئۇنىڭ بۇ دوستى كېيىن بۇ ئىشلارنى ئەسلەپ مۇنداق دېگەن: «ئەينى چاغدا لىنكولن توختىماي سۆزلىدى، بۇ ئۇنى سەگەكلەشتۈرگەندەك قىلاتتى. ئۇ سۆزلەپ بولغاندىن كېيىن، كۆڭلى خېلى ئازادىلىشىپ قالغاندەك بولدى» . شۇنداق، ئەينى ۋاقىتتا غايەت زور ئاۋارىچىلىققا ئۇچرىغان لىنكولنغا باشقىلارنىڭ نەسىھىتى زۆرۈر ئەمەس ئىدى. ئۇ دوستانە

بولغان ھېسداشلىق قىلىدىغان ئاڭلىغۇچىغا مۇھتاج ئىدى. مۇشۇنداق بولغاندا، ئۇنىڭغا چۈشۈۋاتقان روھىي بېسىم ئازىيىپ، ئۇ ئازابتىن قۇتۇلۇپ قالاتتى. مانا بۇ بىزگە قىيىنچىلىقتا ئۇچرىغاندا زۆرۈر بولىدىغان نەرسە، پسىخولوگلار قۇلاق سېلىپ ئاڭلاش روھىي بېسىمنى ئازايتالايدىغانلىقىنى، كىشىلەر روھىي بېسىمغا ۋە مەسىلىگە دۇچ كەلگەندە مۇۋاپىق ئاڭلىغۇچىنىڭ بولۇشى كىشىنى ئازابتىن قۇتۇلۇشنىڭ ئەڭ ياخشى بىر چارىلىرىنىڭ بىرى ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلاپ چىققان. سىز كىشىلەرگە ياردەم بېرىپ، ئۇلارنى قىيىنچىلىقتىن قۇتۇلدۇرسىڭىز، سىزگە كېرەك بولغاندا، باشقىلارمۇ ھەرۋاقىت شۇنداق جاۋاب قايتۇرىدۇ.

4) قۇلاق سېلىپ ئاڭلاش توقۇنۇش، زىددىيەتنى ھەل قىلىش ھەم ئاداۋەتنى تۈگىتىشنىڭ ئەڭ ياخشى چارىلىرىنىڭ بىرى. ئىچى ئاغرىنىش بىلەن تولغانلىقىدىن تاقابىل تۇرۇش قىيىن بولىدىغان كىشىلەرمۇ سەۋرچان، ھېسداشلىق قىلىدىغان ئاڭلىغۇچى ئالدىدا ھەمىشە يۇمشاپ قالىدۇ.

مەلۇم بىر تېلېفون شىركىتى تولىمۇ ئوسال بىر ئابونتقا دۇچ كەلگەن، بۇ ئابونت تېلېفون شىركىتىنىڭ ئالاقىدار خىزمەتچىلىرىنى راسا تىللاپ ناھايىتى ئاچچىقلىنىپ كەتكەن، تېلېفوننى سۆكۈۋېتىمەن دەپ تەھدىت سالغان. ئۇ مەلۇم بىر خىل تېلېگراف خىراجىتىنى تۆلەشنى رەت قىلىپ، ئۇنى تۆلەش ئادالەتسىزلىك دېگەن ھەم گېزىتخانىغا خەت يازغان، يەنە ئىستېمالچىلارغا جەمئىيەتكە ئەرز سۇنۇپ، تېلېفون شىركىتى ئۈستىدىن ئەرز قىلغان.

تېلېفون شىركىتى بۇ ئاۋارىچىلىقنى تۈگىتىش ئۈچۈن، قۇلاق سېلىپ ئاڭلاشقا ماھىر بىر «سالاچى» نى بۇ چاتاقچى بىلەن كۆرۈشۈشكە ئەۋەتكەن. «سالاچى» ھېلىقى غەزەپلەنگەن ئابونتنىڭ ۋارقىراپ - جارقىراپ سۆزلىگەن «ئەرزى» نى جىمجىت ئاڭلىغان، تېخى ئۇنىڭغا ھېسداشلىق قىلىپ، ئاغرىنىشنى تولۇق سۆزلەپ، قورساق كۆپۈكىنى چىقىرىۋېلىشنى ئېيتقان. 3 سائەت جەريانىدا «سالاچى» ئۇنىڭ غۇدۇراشلىرىنى ئىنتايىن سەۋرچانلىق بىلەن ئاڭلىغان. شۇنىڭدىن كېيىن ئۇ بۇ ئابونتنىڭ ئۆيىگە 2 - قېتىم بېرىپ، ئۇنىڭ نارازىلىقى ۋە ئاغرىنىشلىرىنى يەنە ئاڭلىغان.

«سالاچى» بۇ ئابونتنىڭ غۇدۇراشلىرىنى ئاڭلاش ئۈچۈن ئۇنىڭ ئۆيىگە 3 - قېتىم بارغاندا، غەزىپى بېسىلىپ قالغان ئابونت «سالاچى» غا ياخشى دوست سۈپىتىدە مۇئامىلە قىلغان. «سالاچى» قۇلاق سېلىپ ئاڭلاش ماھارىتىدىن پايدىلىنىپ غەزەپلەنگەن بۇ ئابونتنىڭ قورساق كۆپۈكىنى چىقىرىۋېلىشىغا دوستانىلىق بىلەن يول قويغان، ئىنسانىي غۇرۇرىغا ھۆرمەت قىلغان، شۇنداق قىلىپ ئۇنىڭ دوستىغا ئايلانغان. شۇڭا بۇ ھازازۇل ئابونتمۇ گەپ يەپ، تۆلەشكە تېگىشلىك خىراجەتنىڭ ھەممىسىنى ئۆزلۈكىدىن تۆلىگەن. زىددىيەت ۋە توقۇنۇش شۇنىڭ بىلەن ئۈزۈل - كېسىل ھەل قىلىنغان. ھېلىقى ئابونت تېخى ئالاقىدار تارماقلارغا سۇنغان ئەرزىنى قايتۇرۇۋالغان.

5) قۇلاق سېلىپ ئاڭلاش ئارقىلىق باشقىلاردىن ئۆگىنىپ ئەقىل تاپقىلى، «ئاكاڭ قارىغاي بىرىنچى» دىن قۇتۇلۇپ، كىشىلەر قارشى ئالىدىغان كەمتەر كىشىگە ئايلانغىلى بولىدۇ. ھەرقانداق كىشىنىڭ ئارتۇقچىلىقى ۋە ئالاھىدىلىكى بولىدۇ، قۇلاق سېلىپ ئاڭلىساق، باشقىلارنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى قوبۇل قىلىپ، ئۆزىمىزنىڭ كەم يەرلىرىنى تولۇقلىيالايمىز. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، باشقىلارنىڭ كەمچىلىك، خاتالىقلىرىنى ئۆزىمىز سادىر قىلىپ قويۇشتىن ھەر ۋاقىت ساقلانساق، تېخىمۇ ئەقىللىق بولالايمىز. سىز دىققىتىڭىزنى قارشى تەرەپنىڭ سۆزىنى ئاڭلاش ۋە ئۇنى چۈشىنىشنى مەركەزلەشتۈرسىڭىز، كىشىلەر بىزار بولىدىغان «مەنمەنچىلىك» نىڭ ئاۋارىچىلىقىدىن ئوڭايلا قۇتۇلالايسىز. شۇنىڭ بىلەن كىشىلەر قارشى ئالىدىغان ۋە ياقتۇرىدىغان كەمتەر كىشى بولالايسىز.

6) ئازراق سۆزلەپ كۆپرەك ئاڭلىغاندا، زۆرۈر مەخپىيەتلىكنى ساقلاپ قالغىلى بولىدۇ. گەپنى بەك كۆپ قىلىۋەتسىڭىز، ئەسلىدە دېيىش ئويىڭىز يوق مەخپىيەتلىكنى ئاشكارىلاپ قويۇشىڭىز تۇرغان گەپ. بۇ بەزى كىشىلەرگە يامان ئاقىۋەت ئېلىپ كېلىشى مۇمكىن. تەجرىبىلىك سودىگەرلەر سودا سۆھبىتى قىلغاندا ھەمىشە مۇددىئاسىنى يوشۇرىدۇ، قارشى تەرەپنىڭ گېپىنى دىققەت قىلىپ ئاڭلايدۇ. قارشى تەرەپنىڭ ئەھۋالىنى ئىگىلىگەندىن كېيىن، ئاندىن مۇددىئاسىنى ئاشكارىلايدۇ.

ھەممىگە ئايانكى، خۇدا بىزگە ئازراق سۆزلىسۇن، كۆپرەك ئاڭلىسۇن
دەپ، ئىككى قۇلاق، بىر ئېغىز ئاتا قىلغان.

قۇلاق سېلىپ كۆپ ئاڭلاش — كىشى تەبىئىتىنىڭ سېھرىي
كۈچلىرىنىڭ بىرىدۇر. قۇلاق سېلىپ ئاڭلاشقا بىر خىل ماھارەت سۈپىتىدە
مۇئامىلە قىلغاندا، قايسى جەھەتتىكى ئامىللارنى ئىگىلەش كېرەك؟ ناپولې-
ئون خېئول بۇنىڭغا مۇنداق جاۋاب بېرىدۇ:

① ئاڭلاشنى چىن دىلىدىن خالاش ۋە دىققەتنى مەركەزلەشتۈرۈش
لازىم. ئەگەر ۋاقتىڭىز بولمىسا ياكى باشقا سەۋەب تۈپەيلىدىن مەلۇم
كىشىنىڭ گېپىنى ئاڭلاشنى خالىمىسىڭىز ياخشىسى، ئەدەب بىلەن: —
كەچۈرۈڭ، سۆزىڭىزنى بەكمۇ ئاڭلىغۇم بار ئىدى. بىراق بۈگۈن ئىشلىرىم-
نى تۈگىتەلمىسەم بولمايدۇ، — دەڭ. ئەگەر ئاڭلاشنى خالىماي تۇرۇپمۇ
زورۇقۇپ ئاڭلىسىڭىز، ياكى ئاڭلىغان بولۇۋالسىڭىز دىققىتىڭىز بىلىپ -
بىلمەي يۆتكىلىپ كېتىدۇ. ئالايلى، ئۇنىڭ سۆزىنى ئاڭلىغاچ كىتاب
ۋاراقلايسىز ياكى باشقا ئىش قىلىسىز، باشقا ئىشنى ئويلايسىز. سىزنىڭ
بۇ ھەرىكىتىڭىز گەپ قىلىۋاتقان كىشىنىڭ نەزەرىدىن ساقىت بولمايدۇ.
گەپ قىلىۋاتقان كىشى پەرۋاسىزلىقىڭىزدىن بەكمۇ نارازى بولىدۇ. ئويلاپ
باقايلى، گېپىمىزگە پەرۋاسىزلىق قىلغان، گېپىمىزنى زورۇقۇپ ئاڭلاۋاتقان
كىشى ئالدىدا ئۆزىمىز قانداق ھېسسىياتتا كېلىمىز؟

قۇلاق سېلىپ ئاڭلاش بىردەملىك ۋاقتىمىزغا كاشىلا قىلىشى مۇم-
كىن. بىراق، يۇقىرىدا ئېيتىپ ئۆتكىنىمىزدەك قۇلاق سېلىپ ئاڭلاش
ئۆزىمىزگىمۇ، ئۆزگىمۇ پايدىلىق، ئەگەر ۋاقتىنى ياخشى ئورۇنلاشتۇرساق
ياكى بىردەملىك بىكار ۋاقتىمىز بولسا، باشقىلارنىڭ سۆزىنى كۆڭۈل قويۇپ
ئاڭلاش يەنىلا ئەرزىيدىغان ئىش. چىن دىلىدىن نىيەت قىلسا، دىققەتنى
مەركەزلەشتۈرگىلى بولىدۇ.

② سەۋرچان بولۇش لازىم.

1) گەپ قىلغۇچىنىڭ گېپىنىڭ بارلىق مەزمۇنىنى چۈشەنگەنگە قەدەر
گېپىنى تۈگىتىشنى كۈتۈش ياكى ئۇنىڭغا ئىلھام بېرىش لازىم. بەزى
كىشىلەرنىڭ تىل ئىپادىلىشى قالايمىقانراق بولۇشى مۇمكىن. بىراق، سەۋر-

چانلىقىڭىز يېتەرلىك بولسىلا، ھەرقانداق كىشى ئىشنى ئېنىق سۆزلەپ
بېرەلەيدۇ.

2) قوبۇل قىلالمايدىغان نۇقتىئىنەزەرنى، ھەتتا كۆڭلىڭىزگە ئازار
بېرىدىغان گەپلەرنى سەۋرچانلىق بىلەن ئاخىرىغىچە ئاڭلاڭ، قارىشى تە-
رەپنىڭ كۆز قارىشىغا تولۇق قوشۇلىشىڭىز ناتايىن بولسىمۇ، بىراق ئۇنى
چۈشەنگەنلىكىڭىزنى ئىپادىلەڭ. گەپ قىلغۇچىنىڭ گېپىنى تۈگىتىشكە چو-
قۇم ئامال قىلىپ يول قويۇڭ. بولمىسا، قۇلاق سېلىپ ئاڭلاش مەقسىتىگە
يەتكىلى بولمايدۇ.

③ بەزى ناچار ئادەتلەردىن ساقلىنىش لازىم.

خالىغانچە لوقما سېلىش، گەپ قىلىۋاتقان كىشىنىڭ پىكىر يولى ۋە
سۆز تېمىسىنى ئۆزگەرتىش، خالىغانچە باھا بېرىش ۋە ئىپادە بىلدۈرۈش،
سۆز تېمىسىنى ئۆزىنىڭ ئىشىغا يۆتكەش، باشقا ئىشلارغا بېرىلىپ كېتىش
قاتارلىقلار دائىم كۆرۈلىدىغان يامان ئادەتلەردۇر. بۇلار قۇلاق سېلىپ
ئاڭلاشقا توسالغۇ بولىدۇ. قۇلاق سېلىپ ئاڭلاشقا پايدىسىز بەزى ئادەتلەر-
نىڭ قىزىقتۇرۇشىدىن ساقلىنىڭ. بۇنىڭ چارىسى دىققەتنى قارشى تەرەپ
سۆزلەۋاتقان گەپنى ئاڭلاپ بىلىش، چۈشىنىشكە مەركەزلەشتۈرۈش.

④ ۋاقتىدا رىغبەتلەندۈرۈش ۋە چۈشەنگەنلىكنى بىلدۈرۈش لازىم.
قۇلاق سېلىپ ئاڭلاشتا ئادەتتە تىنچ، ئەستايىدىللىق بىلەن ئاڭلاش ئاساس
قىلىنىدۇ. گەپ قىلىۋاتقۇچىغا ئۇدۇل قاراپ تۇرۇش، كۆزنى گەپ قىلىۋات-
قۇچىنىڭ كۆزى ياكى قول ئىشارىتىدىن ئۈزمەسلىك ئارقىلىق گەپ
قىلغۇچىنىڭ ياردەمچى گەپلىرىنىمۇ چۈشىنىش لازىم. شۇنىڭ بىلەن بىر
ۋاقىتتا، «توغرا»، «شۇنداق» دېگەنگە ئوخشاش قىسقا سۆزلەرنى مۇۋاپىق
ئىشلىتىش ياكى كۈلۈمسىرەپ باش لىڭشىتىشقا ئوخشاش ھەرىكەتلەر ئارقى-
لىق مۇۋاپىق رىغبەتلەندۈرۈپ، چۈشەنگەنلىكىڭىز ياكى ھېسداشلىق قىل-
دىغانلىقىڭىزنى بىلدۈرۈشىڭىز لازىم. گەپ قىلىۋاتقان كىشىگە ئەستايىدىل
ئاڭلاۋاتقانلىقىڭىزنى ھەم گېپىنىڭ مەزمۇنىنى ئۇققانلىقىڭىزنى ئۇقتۇرۇپ
قويۇڭ، ئەگەر مەلۇم مەزمۇننى ئۇقالمىغان بولسىڭىز، گەپ قىلغۇچىدىن
گەپنى تەكرارلىشىنى ياكى چۈشەندۈرۈپ قويۇشىنى تەلەپ قىلىس-

ڭىز بولىدۇ. بۇنداق قىلسىڭىز، گەپ قىلغۇچى گېپىنى ئوڭۇشلۇق داۋاملاشتۇرالايدۇ.

⑤ مۇۋاپىق ئىنكاس قايتۇرۇش لازىم. گەپ قىلغۇچىنىڭ گېپىنىڭ بىر قىسمى ئاياقلاشقاندا، مەزمۇنىنى ئۇققانلىقىڭىز توغرىسىدا ئىنكاس قايتۇرسىڭىز بولىدۇ. بەزىدە گەپ قىلغۇچى ئاڭلىغۇچىنىڭ ئىنكاس قايتۇرۇشىنى تەلەپ قىلىدۇ. توغرا ئىنكاس مەسىلەن، «ھازىرقى گېپىڭىزنىڭ مەزمۇنى چۈشىنىشىمچە...»، «سۆزىڭىزنى مۇنداق يىغىنچاقلاشقا بولامدۇ...» قاتارلىقلار گەپ قىلغۇچىغا ناھايىتى زور ئىلھام بېرىدۇ. بىراق، ناتوغرا ئىنكاس قۇلاق سېلىپ ئاڭلاشقا پايدىسىز.

3. باشقىلارنى ماختاش بىر خىل سەنئەت

ئازراق ماختاپ قويۇشمۇ كىشىلەرنى ناھايىتى خۇش قىلىۋېتىدۇ. سەممىي مىننەتدارلىق بىلدۈرۈش كىشى كۆڭلىنى يايرىتىۋېتىدۇ. شۇڭا، ماختاش ماھارىتىدىن قانداق توغرا پايدىلىنىشنى، يەنى ھەم باشقىلارنى خۇش قىلىش ھەم ئۆز مەقسىتىگە يېتىشنى بىلىش كېرەك. بۇنداق ياخشى ئىشنى نېمە ئۈچۈن قىلمايمىز!؟

(1) باشقىلارنى ماختاش

ناپولېئون خېئول مۇنداق قارايدۇ: باشقىلار تەرىپىدىن ماختىلىشنى ئارزۇ قىلىش ئىنسان تەبىئىتىنىڭ ئەڭ مۇھىم ئېھتىياجى. شۇڭا باشقىلارنى ماختىشىمىز، جەزمەن كۆپرەك ماختىشىمىز كېرەك. كىشىلەرنى ئادەتتىكى سۆزلەر بىلەن ماختىسىڭىز، ئۇ سىز ئۈچۈن ئادەتتىكى ئىش بولسىمۇ، بىراق باشقىلار ئۈچۈن ئەھمىيىتى ناھايىتى زور ئىش بولىدۇ، ماختاش باشقىلارنى خۇش قىلىدۇ، روھلاندۇرىدۇ، ھەتتا بىرەر جۈملە ماختاش سۆزى تۈپەيلىدىن ئۇنىڭ تەقدىرى ئۆزگىرىپ كېتىشى مۇمكىن، كارنېگ بۇ جەھەتتە تولىمۇ تەدبىرلىك كىشى. باشقىلارنى ماختاشنىڭ كىچىك تەرەپتىن تۇتۇش قىلىش ياكى چوڭ تەرەپتىن تۇتۇش قىلىشتىن ئىبارەت ئىككى چارىسى بار. كارنېگ بۇ ئىككى چارىغا ناھايىتى ماھىر ئىدى. كارنېگ دەرس ئۆتۈۋاتقاندا ئۇنىڭ پىتسبۇرگدىن كەلگەن بىسىچ ئىسىملىك بىر ئوقۇغۇ-

چىسى بولىدىغان، بىسىچ دەرستە ناھايىتى دۆتتەك كۆرۈنەتتى. ھەممە جەھەتتە دېگۈدەك باشقىلاردىن بىر دەرىجە تۆۋەن تۇراتتى. بۇنىڭدىن ئۇ ناھايىتى مەيۈسلىنەتتى. ئۇ ئاخىرى ئۈمىدسىزلەنگەن ھالدا كارنېگنىڭ ئىشخانىسىغا كىرىپ، ئۇنىڭغا:

— كارنېگ ئەپەندى، مەكتەپتىن چېكىنمەكچى مەن، — دېگەن.

— نېمە ئۈچۈن؟ — دەپ سورىغان كارنېگ ئەجەبلەنگەن ھالدا.

— مەن... مەن باشقىلاردىن دۆتكەنمەن، دەرسلىرىڭىزنى زادىلا ئۆگىنەلمەيدىكەنمەن.

— مېنىڭچە ئۇنداق ئەمەس، بىسىچ! — دېگەن كارنېگ، — بىلىشىمچە، بىر ئايدىن بۇيان، بۇرۇنقىدىن كۆپ ئىلگىرىلىدىڭ. نەزىرىمدە سەن تىرىشچان ھەم مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ئوقۇغۇچى.

— راسىما؟ — دەپ سورىغان بىسىچ ھەيران بولۇپ.

— راستىنلا شۇنداق! مۇشۇنداق ئىلگىرىلەيدىغان بولساڭ، مەكتەپ پۈتتۈرگەندە چوقۇم ئەلا نەتىجە قازىنىسەن، — دېگەن كارنېگ سۆزىنى داۋاملاشتۇرۇپ، — مەن كىچىك چاغدا ھەممە كىشى مېنى دۆت بالا دەيتتى، ئۇ چاغدا ناھايىتى مەيۈسلىنەتتىم! كېيىن مەيۈسلىكتىن قۇتۇلدۇم، شۇنىڭ بىلەن بىللە ‹دۆتلۈك› دىنمۇ قۇتۇلدۇم، سەن ئەينى ۋاقىتتىكى مەندىن كۆپ قابىلىيەتلىك ئىكەنسەن!

بۇ سۆزلەرنى ئاڭلىغاندىن كېيىن، بىسىچنىڭ كۆڭلىدە ئۈمىد تۇغۇلغان. ئۇ تىرىشىش ۋە كارنېگ ئەپەندىنىڭ ماختىشىغا تايىنىپ ئاخىر ھەممە دەرسنى ئۆگىنىپ بولغان، مەكتەپ پۈتتۈرگەندە بەك ئەلا بولمىسىمۇ، ئەمما باشقىلارنىڭ دىققىتىنى قوزغىغۇدەك نەتىجىگە ئېرىشكەن. بىسىچ مەكتەپ پۈتتۈرگەندىن كېيىن يۇرتىغا قايتىپ، كىچىككىنە گۆش زاۋۇتى قۇرغان، زاۋۇت قۇرغان دەسلەپكى مەزگىلدە ئوقىتى ئانچە ئوڭۇشلۇق بولمىغان، كارنېگ داۋاملىق خەت يېزىپ ئۇنى ئىلھاملاندۇرۇپ تۇرغان، خەتتە ئۇنى ماختاپ مۇنداق دېگەن: «مېنىڭچە، سېنىڭ گۆش زاۋۇتى قۇرۇش ئويۇڭ ناھايىتى ياخشى بولۇپتۇ، بۇ ناھايىتى ئىستىقباللىق پۇرسەت، چوقۇم تىرىشقىن، غايەت زور نەتىجە قازىنىسەن». بىسىچ بۇ خەتنى تاپشۇرۇۋالغان-

دىن كېيىن، ئىنتايىن ھاياجانلانغان، تېخى بۇ ماختاش سەنئىتىنى خىزمەتچىلىرىگە قوللىنىپ، ئويلىمىغان يەردىن ناھايىتى زور ئۈنۈم ھاسىل قىلغان. بۇ چاغ ئىقتىسادىي كاساتچىلىق تۈپەيلىدىن پۈتكۈل ئامېرىكا ئاچارچىلىق كرىزىسىگە دۇچ كەلگەن، كىشىلەر جان بېقىش، بولكا ۋە ياڭيۇ تېپىش ئۈچۈن تەرەپ - تەرەپكە قاتراشقا مەجبۇر بولغان مەزگىل ئىدى. بىسىچ ئاچقان گۆش زاۋۇتىمۇ ئىقتىسادىي كرىزىسنىڭ زەربىگە ئۇچرىغان، بىسىچ تىجارەتتە ئوڭۇشسىزلىققا دۇچ كەلگەن، شۇ يىللاردا ھەم زاۋۇتنىڭ تىجارىتىنى ساقلاپ قېلىش ھەم خىزمەتچىلىرىگە يېتەرلىك مائاش بېرىش خېلى زور مۆجىزە ھېسابلىناتتى.

بىسىچ كېيىن شۇ ئىشلارنى ئەسلەپ مۇنداق دەيدۇ: گۆش زاۋۇتىنىڭ ئىقتىسادىي كاساتچىلىق مەزگىلىدە مەۋجۇت بولۇپ تۇرالىشى بىرىنچىدىن، مەن ۋە خىزمەتچىلىرىمنىڭ كەسپىنى قەدىرلەيدىغان روھىمىز بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولسا، ئىككىنچىدىن، كارنىگىنىڭ ماختاش ماھارىتىدىن پايدىلىنىپ ئىشچىلار بىلەن قەلبداش بولغانلىقىمغا مۇناسىۋەتلىك بولدى، شۇڭا زاۋۇتىمىز مەۋجۇت بولۇپ تۇرالىدى. باشقىلارنى ماختاشنى بەزى ئۇششاق ئىشلاردىن باشلاشقا بولىدۇ. چوقۇم چوڭ - چوڭ ئۇلۇغۋار ئىشلاردا رىغبەتلەندۈرۈش ھاجەتسىز، ئۇششاق جەھەتتىن باشقىلارنى ماختاش مۇھىم ئالاقە ۋاستىسى. ھەر جەھەتتىكى ئىشلاردىن كىشىلەرنى ماختىغىلى بولىدۇ. مەسىلەن، دوستىڭىز ئويۇشتۇرغان زىياپەتكە قاتناشسىڭىز، ئالدىراشچىلىقتىن بېشىنى قاشلاشقا چولى تەگمەيۋاتقان ئۆي ئىگىسى ئايالىنى: «غىزايىڭىز بەكمۇ ئوخشاپتۇ. قاراڭ، شۇنچە كۆپ غىزانى بىر نەچچىمىز يەپ بولدۇق،» دەپ ماختاپ قويسىڭىز بولىدۇ. ئۆي ئىگىسى ئايال ئەمگەك نەتىجىسىنىڭ باشقىلارنىڭ ماختىشى ۋە ياقتۇرۇشىغا سازاۋەر بولغانلىقىنى ھېس قىلىپ، بىر كۈنلۈك چارچاشتىن دەرھال خالاس بولىدۇ، شۇنىڭ بىلەن سىزنى كېلەر قېتىم زىياپەتكە تەكلىپ قىلغاندا تېخىمۇ ياخشى كۈتۈۋالىدۇ. قول ئاستىڭىزدىكى خىزمەتچى كىچىكچە بىرەر پارچە ماقالە يېزىپ كۆرۈپ بېقىشىڭىزغا بەرسە. ماقالە ناھايىتى ياخشى يېزىلغان بولسا، دادىللىق بىلەن: «ماقالىنى ناھايىتى ياخشى يېزىپسىز!» دەپ ماختىسىڭىز

بولىدۇ. ھەتتا ئۇنىڭ ماقالىسى ئانچە ياخشى يېزىلمىغان بولسىمۇ بىرنەچچە ئېغىز ماختاپ قويسىڭىز ئارتۇقلۇق قىلمايدۇ. بۇنىڭ بىلەن سىز ئۇنىڭغا ئىشىنىدىغان، ئۇنى ئەتىۋارلاپ ئىشلىتىدىغان ياخشى باشلىق بولۇپ كۆرۈنىسىز. باشقىلارنى ماختاشتا بەكمۇ ئېھتىيات قىلىدىغان سۆز - ئانچە سەممىي بولمىغان پوزىتسىيە بىلەن زورۇقۇپ بەزى گەپلەرنى قىلىشتۇر. ئالايلى، سىز مەشۇقىڭىزنىڭ يېڭى كىيىم كىيگەنلىكىنى كۆرسىڭىز، «كىيىمىڭىز ناھايىتى چىرايلىق ئىكەن» دەپ قويسىڭىزلا كۇپايە قىلمايدۇ. سىز يەنە: «بۇ كىيىمنىڭ رەڭگى بەك يارىشىملىقكەن! بۇ كىيىمنى سېتىۋالغىنىڭىزغا قارىغاندا، كىيىم تاللاشقا بەك ئۇستا ئىكەنسىز»! دېگەنگە ئوخشاش سۆزلەرنى قىلسىڭىز، مەشۇقىڭىز چوقۇم قاقاقلاپ كۈلىدۇ ھەم ناھايىتى مۇلايىم بولۇپ كېتىدۇ. شۇنى ھەرگىز ئەستىن چىقارماڭكى، كىشىلەر باشقىلارنىڭ ماختىشى، ياقتۇرۇشى ۋە مەدھىيىلىشىنى ياخشى كۆرىدۇ، باشقىلار شۇ كىشىنى باشقىلاردىن قۇدرەتلىككەنسىز ياكى بەزى جەھەتتىكى ئىشلارنى ناھايىتى ياخشى قىلىدىكەنسىز دەپ ماختىسا، ئۇ كىشى چوقۇم خۇشاللىقىدىن قىن - قىنىغا سىغماي قالىدۇ.

«ماختاش» بىلەن «خۇشامەت قىلىش» نى پەرقلەندۈرۈڭ. ئەلۋەتتە، ماختاش بىر خىل سەنئەت. ئۇ باشقىلارنىمۇ، ئۆزىڭىزنىمۇ خۇش قىلىدۇ، ۋەھالەنكى، «خۇشامەت ماھارىتى» چاكىنا نەرسىدۇر. ئەگەر «خۇشامەت» پاتقىقىغا پېتىپ قالسىڭىز، «كۆتۈرۈش» بىلەن ھەپىلەشسىڭىز، ماختىشىڭىز مۇۋەپپەقىيەتسىز ماختاشقا ئايلىنىپ قالىدۇ.

(2) قايتۇرما ماختاش ئۇسۇلى

باشقىلارنىڭ ماختىشىنى قانداق قوبۇل قىلىش، شۇنداقلا ماختاشقا ئۈنۈملۈك ئىنكاس قايتۇرۇپ، سىزنى ماختىغان كىشىنى ماختاشمۇ ناھايىتى ماھارەت تەلەپ قىلىدىغان ئەپچىل چارە. شۇنىڭ بىلەن بىللە، ماختالغان كىشى ماختاشنىڭ نەدىن كەلگەنلىكى، مۇددىئاسىنىڭ نېمىلىكى، بۇ ماختاشنى قوبۇل قىلىش ياكى رەت قىلىشنى ئېنىق ئايرىۋېلىش كېرەك. بۇلارنىڭ ھەممىسى ماختاشنىڭ ئۆزىگە باغلىق.

ناپولېئون خېئول ۋە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىلمىنىڭ باشلامچىسى

كارىنگ باشقىلارنىڭ سەممىي ماختىشىغا ئېھتىياتچان پوزىتسىيە تۇتىدىغان كىشىلەرنىڭ ۋەكىلى. قىش پەسلىنىڭ مەلۇم بىر كۈنى گۈگۈم چۈشكەندە، كارىنگ بىرنەچچە دوستى بىلەن بىللە ئوت گۈرۈلدەپ كۆيۈۋاتقان ئوچاق بېيىدا ئولتۇرۇپ، خۇشال - خۇرام ھالدا كانادادا كارىنگ دەرسلىكى تەسىس قىلىش مەسىلىسىنى مۇھاكىمە قىلغان. بىر دوستى كارىنگقا گۈل تۇتۇپ مۇنداق دېگەن:

—كارىنگ، سەندىن تولىمۇ خۇشالمەن، سەن تىرىشچانلىقىڭغا تايىنىپ مۇشۇنداق مۇۋەپپەقىيەتلىك ئىشلارنى قىلدىڭ. ئەينى ۋاقىتتا ئىككىمىز كىچىككىنە ئۆيدە ئولتۇرۇۋاتقاندا ناھايىتى نامرات ئىدۇق، ھازىر سەن مۇۋەپپەقىيەت قازاندىڭ، ئۇنىڭ ئۈستىگە داڭق چىقاردىڭ، مەن ھەقىقەتەن سەندىن قايىل!

دوستىنىڭ سەممىي ماختىشىنى ئاڭلاپ، كارىنگنىڭ كۆڭلىدە پەخىرلىنىش تۇيغۇسى پەيدا بولغان، ئۇ دەرھال دوستىنىڭ ماختىشىغا مىننەتدارلىق بىلدۈرگەن:

—نائىل، بىلەمسەن؟ ئەينى ۋاقىتتا بېرىم كېچىدە ئەل ئايىغى بېسىققاندا، مەن خىيال دېڭىزىغا غەرق بولاتتىم. مېنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىم تەبىئىكى تەگرىنىڭ ياردىمىدىن ئايرىلالمايدۇ، شۇنداقلا سېنىڭ ياردىمىڭدىن ئايرىلالمايدۇ، نائىلنىڭ ياردىمى، كالىسنىڭ ياردىمىدىن ئايرىلالمايدۇ... كارىنگ دوستلىرىنىڭ چىرايىغا قاراپ تۇرۇپ، ئۇلارنىڭ ئىسمىنى بىر - بىردىن تىلغا ئالغان...

— راست، سىلەر ياردەم بەرمىگەن بولساڭلار، مەن ھازىرمۇ بۇرۇنقىدەكلا ناھايىتى نامرات ئۆتكەن بولاتتىم.

كارىنگنىڭ جاۋابەن ماختىشى بىلەن ئوچاقنى چۆرىدەپ ئولتۇرۇشقان دوستلار بىر - بىردىن تېخىمۇ مىننەتدار بولغان. شۇنىڭ بىلەن كۆپچىلىك دەرسكە ئالاقىدار ئىشلارنى تېخىمۇ زور قىزغىنلىق بىلەن مۇھاكىمە قىلغان. ئەتىسى سەھەردە كارىنگ ئىشخانىسىغا كىرگەندە، مولىنىڭ كۈلۈمسىرەپ تۇرغانلىقىنى كۆرگەن.

—سىزنى بۇنچە خۇشال قىلىۋەتكەن نېمە ئىش، مولى؟ — دەپ

سورىغان كارىنگ. مولى مۇنداق جاۋاب بەرگەن:

—تۈنۈگۈن سىز ئۆگەتكەن قايتۇرما ماختاش چارىسىنى قوللىنىپ تانسىخانىدا بىر ئەپەندىنى ماختىغانىدىم، تەسەۋۋۇر قىلىپ بېقىڭە، نەتىجىسى قانداق بولدى؟

—قانداق بولدى؟

مولى كۈلۈپ تۇرۇپ مۇنداق دېگەن:

—ئۇ ئەپەندى خۇشاللىقىدىن قاقاقلاپ كۈلۈپ كەتتى، شۇنىڭدىن كېيىن ئاغزىنى يۇما مايلا قالدى، خېلى ئۇزاققىچە ئاغزىنى ئېچىپ تۇردى، لېكىن كۈلمىدى. كۆپچىلىك ئۇنىڭغا ھەيران بولۇپ بېرىپ قارىسا، ئۇ كۈلگىنىدىن ئاغزىنى يۇمالمايلا قاپتۇ، بىز دەرھال تېلېفوندا قۇتقۇزۇش ئاپتوموبىلى چاقىردۇق.

كارىنگ بۇنى ئاڭلاپ قاقاقلاپ كۈلۈپ كەتكەن، ئىڭىكىنى سىلاپ تۇرۇپ:

—مەنمۇ كۈلۈپ، ئاغزىمنى يۇمالماي قالماي يەنە! - دېگەن. مولى خۇش بولۇپ، گۈلقەقەلىرى ئېچىلىپ كەتكەن.

كارىنگ مولىغا قايتۇرما ماختاش ئۇسۇلىنىڭ باشقا چارىلىرىنى ئۆگىتىپ:

—مولى ئەمدى، دەرھال ئىستېپيا بەرسىڭىز بولىدۇ! — دېگەن مولى:

—نېمە ئۈچۈن، خىزمىتىمدە چاتاق كۆرۈلدىمۇ، — دەپ سورىغان ھەيران بولۇپ.

—ياق، ئەمدى سىز ماختاش ماھىرى بولۇپ قالدىڭىز! مولىنىڭ كۆڭلى ئارامىغا چۈشۈپ، ئۆزىنى تۇتالماي كۈلۈپ كەتكەن. باشقىلارنى سەممىي ماختىشنى بىر ئازمۇ ئىپادە بىلدۈرمەي، مۇنداقلا قوبۇل قىلسىڭىز بولمايدۇ. مەسىلەن، دوستىڭىز تۇغۇلغان كۈنىنى ئۆتكۈزسە، گالستۇك تاللاپ سېتىۋېلىپ ئۇنىڭغا سوۋغات قىلسىڭىز، دوستىڭىز: سوۋغىتىڭىزغا رەھمەت، بۇ گالستۇك بەكمۇ چىرايلىق ئىكەن، كىشىگە تولىمۇ يارىشىدىكەن! — دېيىشى مۇمكىن. بۇ چاغدا ماختاشنى ئاڭلاپ ھاڭۋېقىپ

تۇرۇپلا قالماڭ، كۆلۈمسىرەپ دەرھال جاۋاب قايتۇرسىڭىز، شۇنداقلا: ـــ مېنىڭچە، بۇ گالستۇكنى تاقىسىڭىز تېخىمۇ سالاپەتلىك بولۇپ كېتەسىز! ـــ دېسىڭىز بولىدۇ.

بۇ سۆزنى ئاڭلىغان دوستىڭىز ناھايىتى خۇشال بولۇپ كېتىدۇ. بۇنداق قايتۇرما ماختاش ئۇسۇلىنى نەق مەيداندا قوللىنىشقا بولىدۇ، ئويىڭىزنى باشقىلارنىڭ ئېغىزى ئارقىلىق يەتكۈزسىڭىزمۇ بولىدۇ. مەسىلەن، ئۇنى خوتۇنى ياكى باشقا دوستلىرى ئالدىدا ماختاشمۇ ياخشى چارە.

(3) ئۆزىڭىزنى ئۆزىڭىز ماختىماڭ

نۇرغۇن كىشى ئۆزىنى كۆز ـ كۆز قىلىشقا ئامراق كېلىدۇ، ئۆزىدىن ئۆزى مەپتۇن بولىدۇ. ئازراق نەتىجە قازانسا ياكى غەلبە قىلسا، ناھايىتى خۇشال بولۇپ كېتىدۇ. ھەدەپ تەرغىب قىلىدۇ، ئەمەلىيەتتە بۇنداق قىلىشنىڭ قىلچە پايدىسى يوق. نەتىجە قازاندىم دەپ ماختىنىدىغان كىشىلەر ئەمەلىيەتتە كىشىنى ئەڭ بىزار قىلىدىغان، كىشىلەر ياقتۇرمايدىغان ئادەم، مۇنداق ئادەملەر ھەمىشە مەغلۇبىيەتكە ئۇچراپ تۇرىدۇ. ئۆزىنى ئۆزى ماختاش ئەخمەقنىڭ ئىشى. مۇۋەپپەقىيەت قازانسىمۇ ماختانماسلىق ـــ توغرا ئالاقىلىشىش چارىسىدۇر.

كارنىگ ئۆزىنى ئۆزى كۆز ـ كۆز قىلىدىغان، ئۆزىنى ئۆزى ماختايدىغان ئوقۇغۇچىلىرىنى بىر ـ بىرلەپ تەنقىد قىلغان، ئۇلاردىن خاتالىقىنى تۈزىتىشنى تەلەپ قىلغان. ئۇ ئۆزىنى ئۆزى كۆز ـ كۆز قىلىش كىشىلەر بىلەن ئالاقىلىشىشتىكى ئەجەللىك يېتەرسىزلىك، چۈنكى ئاتالمىش شان ـ شەرەپنىڭ توغرىسىدا قالايمىقان ماختىنىشىڭىز ئولتۇرۇپ ئاڭلايدىغان كىشى يوق دەپ قارىغان. كارنىگ ئوقۇغۇچىلىرىغا مۇنداق دېگەن:

بىلىش كېرەككى، شان ـ شەرەپنى بىزگە باشقىلار ئاتا قىلىدۇ، ئۆزۈڭ نېمە دېسەڭ شۇ بولىدىغان، شۇنداق بولىدىغان ئىش يوق، ئۇنى ئۆزۈڭ تىرىشىپ قولغا كەلتۈرۈشۈڭ كېرەك. كارنىگ ئۆزىنى ـ ئۆزى ماختاش تۈپەيلىدىن مەغلۇپ بولغان كىشىلەر توغرىسىدا ئوقۇغۇچىلىرىغا نۇرغۇن ھېكايە ئېيتىپ بەرگەن:

ئۇنىڭ بىر دوستى ۋە خوتۇنى دەسلەپتە بەختلىك ئەر ـ خوتۇنلار دەپ قارالغان، كىشىلەر ئۇلارنىڭ بەختلىك نىكاھى ۋە شېرىن تۇرمۇشىدىن خېلى ھەۋەس قىلغان. بىراق، كېيىن ئەھۋال ئۆزگەرگەن. ئېرى خوتۇنىغا بارغانسېرى ماس كەلمەيدىغان بولۇپ قالغان. ئەسلىدە ئۇنىڭ خوتۇنى شۆھرەتپەرەس بولۇپ، ئۆزىنى ماختاشقا ناھايىتى ئامراق ئىكەن، ئىجتىمائىي مۇناسىۋەت ساھەسىدىكى نام ـ ئابروي ۋە شان ـ شەرەپنى قوغلىشىدىكەن، زىياپەت، تانسىلاردا ئۆزىنى كۆرسىتىشكە ئامراق ئىكەن. ئۇنىڭ ئېرىچۇ، بۇنداق ئۇششاق ـ چۈششەك ئىشلاردىن ناھايىتى بىزار ئىكەن، ئۇ خوتۇنى بىلەن بىللە زىياپەت، تانسىلارغا ئازابلانغان ھالدا قاتنىشىدىكەن. ئايىغى چىقمىغان بۇنداق ئىجتىمائىي ئالاقىلەر، ئۇنىڭ پۇلىنى سورۇپ تۈگىتەيلا دەپ قاپتۇ.

شۇنىڭ بىلەن ئەر زىياپەتكە قاتنىشىشنى خالىمايدىغانلىقىنى ئېيتقاندا، خوتۇن ھۆكىرەپ يىغلاپتۇ. ئەسەبىيلىكى دەرھال قوزغىلىپ، ئەپيۇن قاچىلانغان قۇتىنى ئاغزىغا تەڭلەپ، يەرگە ئۆزىنى تاشلاپتۇ، ئۆلۈۋالىمەن دەپ قەسەم قىلىپتۇ. ئۆزىنى قۇدۇققا تاشلاپ ئۆلۈۋالماقچىمۇ بولۇپتۇ.

بۇ ئەر خوتۇنىنىڭ بۇنداق تۇرمۇشىغا زادىلا كۆنەلمەي، ئىلگىرى چىن دىلىدىن ياخشى كۆرگەن بۇ ئايالى بىلەن قەتئىي ئاجرىشىش نىيىتىگە كەپتۇ.

خوتۇن دەسلەپتە ئېرىنى چاقچاق قىلىۋاتىدۇ دەپ ئويلاپ، ئانچە پىسەنت قىلمىغان، بىراق ئېرىنىڭ قەتئىي ئىرادىگە كەلگەنلىكىنى ئەمدى ئۇنى ئۆزگەرتىشكە بولمايدىغانلىقىنى بىلگەندە، بەكلا پۇشايمان قىلغان. بىراق، كېچىككەن. كارنىگ بۇ ۋەقەنى سۆزلەپ بولغاندىن كېيىن، چوڭقۇر مەنىلىك قىلىپ مۇنداق دېگەن:

ـــ بۇنداق ئۇزاق ۋاقىتلىق شۆھرەتپەرەسلىك سىزنى تۇغقانلىرىڭىز ۋە دوستلىرىڭىزدىن مەڭگۈلۈك مەھرۇم قىلىدۇ. يەنە بىر خىل ماختانچاقلىق بار. يەنى زىياپەت ۋە باشقا سورۇنلاردا ئۆزىنى ھەدەپ ماختايدىغان كىشىلەر بار، بۇلار شۇ ھامان كۈلكىگە قېلىشى مۇمكىن.

ئۇ 3 ـ قارارلىق كۇرستا ئوقۇغان، دۇلور روكفىللېر ئىسىملىك

ماختىنىشقا ئامراق ئوقۇغۇچىنى مىسالغا ئالغان. ئۇ سىنىپقا كىرىشى بىلەنلا،
روكفىللېر جەمەتىنىڭ ئەزاسى مەن، غايەت زور ئاساسىم ۋە ئىشلىرىم بار،
دەپ ماختانغان. ساۋاقداشلىرى ئۇنىڭغا قايىل بولغان ھالدا قارىغان ۋە
ئۇنىڭ بىلەن پاراڭلاشقان، ئۇنىڭدىن روكفىللېرنىڭ كەسپىنى قەدىرلەش
روھىنى ئۆگىنىشنى ئۈمىد قىلغان. بىراق، ئۇنىڭ ماختىنىشلىرى ناھايىتى
تېزلا بەربات بولغان، باشقىلارنىڭ ئېيتىشىچە، ئۇ بىر شىركەتنىڭ ئادەتتە-
كى خىزمەتچىسى ئىكەن، باشقىلارغا ئۆزىنى كۆرسىتىش ئۈچۈن ئۆزىنى
ھەدەپ كۆز ـ كۆز قىلغان بولسىمۇ ئەمەلىيەتتە ھېچنېمىسى يوق ئىكەن.

شۇڭا كارنىگ ئوقۇغۇچىلىرىنى ماختانچاقلىق قىلماسلىققا ئاگاھلاندۇرغان، ئۆزىنى ماختاشنىڭ قىلچە پايدىسى يوقلۇقىنى ئېيتقان. كۆڭلۈمدە تۇرمۇشتا: مەن بولمىسام بۇ شىركەت بولمايتتى! بۇ ئىشنى مەن
قىلغان بولسام، ئۇنىڭدىن كۆپ ياخشى قىلغان بولاتتىم!

ھازىرقى كىشىلەر بىزنىڭ ۋاقتىمىزدىكى كىشىلەردىن كۆپ ناچار،
دېگەنگە ئوخشاش سۆزلەرنى دائىم سۆزلەۋېرىشكە بولمايدۇ.

بۇنداق سۆزنى ھەر قېتىم قىلغىنىڭىزدا، ئوبرازىڭىز باشقىلارنىڭ
نەزەرىدە بىر قېتىم تۆۋەنلەيدۇ، ئەگەر ئۇنداق سۆزنى ئاغزىڭىزدىن چۈشۈر-
مىگىز، ئوبرازىڭىز تېخىمۇ تۆۋەنلەيدۇ.

كۆرۈنگەن كىشىگە ئۆزىڭىزنى ماختىسىڭىز، ئۇنىڭ ئۈستىگە ماختىنىشىم ناھايىتى جايىدا بولدى دەپ قارىسىڭىز، ئەمەلىيەتتە، كەسىپ ئەھلى
ياكى ئەقىللىق كىشىلەر بۇنداق ئويۇننى دەرھال سېزىۋالىدۇ ـ دە،
مەسخىرە قىلىپ كۈلۈپ قويىدۇ.

شۇڭا، ئەگەر ھەقىقەتەن ناھايىتى قالتىس بولسىڭىز، سىزنى باشقىلار
ماختىسۇن، يۈزىڭىزنى قىلسۇن، چۈنكى نېمە ئىشنىڭ ئەسكى، نېمە
ئىشنىڭ ياخشىلىقى كۆپچىلىككە ناھايىتى ئايدىڭ.

سىز ئۆزىڭىزنى ماختىماڭ، سىزنى باشقىلار ماختىسۇن!

(4) كىشىلەرنى ماختايدىغان سۆزلەرنى قانداق قوللىنىش كېرەك؟

كىشىلەرنى ماختايدىغان سۆزنى قىلغاندا سورۇن، ئوبيېكتىپ ۋە
ماختاش مەزمۇنىغا دىققەت قىلىش كېرەك، دىققەت قىلىشقا تېگىشلىكى ـــ

ئەپلەپ ـ سەپلەپ ئىش كۆرۈش، ئاغزىغا كەلگەننى سۆزلىمەسلىك.
كىشىنى ماختايدىغانلار ئۆزىنى ناتىق چاغلايدۇ، ھەتتا ئۆزىنى ئەۋلىيا ھېس
قىلىپ، نېمە قىلارنى بىلمەي قالىدۇ. شۇڭا كىشىنى ماختايدىغان سۆزلەر
چوقۇم سەممىي، يۈرەك قېتىدىن چىققان بولۇشى، ئاڭلىغان كىشىنى
راھەتلەندۈرىدىغان بولۇشى كېرەك. بۇنداق قىلغاندا، كىشىنى ماختىغۇچىلار ئالاقىلىشىش مەقسىتىگە يېتەلەيدۇ. كارنىگ كىشىلەرنى ماختاشنى
ئانچە ياقتۇرمىسىمۇ، ماختاش ماھارىتى جەھەتتە ئۆزىنىڭ بىر يۈرۈش
ئۇسۇلى بار، كارنىگ كىشىنى ماختايدىغان سۆزلەرنى قىلغاندا ئۇنىڭ
رولىدىن توغرا پايدىلىنىش كېرەك، قالايمىقان ئىشلىتىشكە ھەرگىز بولمايدۇ، دەپ قارايدۇ. كارنىگنىڭ بىر مەزگىللىك قورقۇنۇچلۇق تارىخى ـــ
سېرىك ئۆمىكىدىن ئايرىلىپ، 2 ـ دەرىجىلىك مال ساتقۇچى بولغانلىقى
ئېسىدىن مەڭگۈ چىقمايدۇ.

ئاشۇ چاغدا خىزمىتى بولمىغان بولسا، ئاچلىقتىن ئۆلۈپ
قالغان بولاتتى، كارنىگ پايكېلد يۈك ئاپتوموبىلىنىڭ مەخسۇس
پەشتاختىسىدا 2 ـ دەرىجىلىك مال ساتقۇچى بولۇشقا مەجبۇر بولغان،
شۇ چاغدا كارنىگنىڭ مال سېتىش نەتىجىسى كۆڭۈلدىكىدەك بولمىغان،
بىراق ئۇ ماختاش تاكتىكىسىدىن توغرا پايدىلىنىپ، ئۇ يەردە داۋاملىق
ئىشلەۋەرگەن. كارنىگ ماتور، ماشىنا مېيى ۋە زاپچاس لايىھىلەش قاتارلىق
ماشىنسازلىق بىلىملىرىگە قىلچە قىزىقمايتتى. شۇڭا ئۆزى بازارغا سېلىۋاتقان مەھسۇلاتلارنىڭ رولى، ئىقتىدارىنى بىلمەيتتى.

خېرىدارلار ئالدىغا كەلگەندە، كارنىگ دەرھال ئۇلارنىڭ ئالدىغا
بېرىپ يۈك ئاپتوموبىلىنى بازارغا سالاتتى، لېكىن قىلغان سۆزى كۆپىنچە
يۈك ئاپتوموبىلىغا ئالاقىدار بولمايتتى. خېرىدار ئۇنى ساراڭكەن دەپ
ئويلاپ، خوجايىنىنىڭ ئۇنى ساراڭلار دوختۇرخانىسىغا ئەۋەتمەي، ئاپتوموبىل سېتىشقا قويغانلىقىدىن ھەيران بولاتتى. بىر قېتىم خوجايىن ئۇنىڭ
يېنىغا غەزەپلەنگەن ھالدا كېلىپ:

ـــ كارنىگ، بۇ يەرگە ئاپتوموبىل ساتقىلى كەلدىڭمۇ ياكى نوتۇق
سۆزلىگىلى كەلدىڭمۇ؟ ئېيتىپ قوياي، ئەتە يەنە مال ساتالمىساڭ، قوغلى -

ۋېتمەن، — دەپ ۋارقىرىغان. كارنىگ تىت - تىت بولۇپ كەتكەن،
چۈنكى ئۇ ھەر كۈنى سېتىۋالىدىغان بولكا پۇلنى خوجايىندىن ئالاتتى،
شۇڭا ئۇ دەرھال:
— خوجايىن، سىزنىڭ ۋە ئۆزۈمنىڭ بولكا يېيەلىشىمىز ئۈچۈن،
چوقۇم ياخشى ئىشلەيمەن، ھاۋارايىغا قارىغا ئەتە سودىمىز ئوڭۇشلۇق
بولىدۇ، — دېگەن. بۇ سۆزنى ئاڭلىغان خوجايىننىڭ ئاچچىقى بېسىلغان،
كارنىگنىڭ ماختىشى بىلەن ناھايىتى ئازادىلىك ھېس قىلغان.
ئەلۋەتتە كارنىگ جان بېقىش ئۈچۈن كۆپ ئەجىر سىڭدۈرگەن،
دەرۋەقە ئەتىسى ئۇنىڭ تەلىيى كېلىپ، ئاپتوموبىل ماتورىدىن بىرنى
ساتقان، خوجايىن كارنىگنىڭ قولىدىن ئىش كېلىدىغان ئىختىساسلىق
كىشى ئىكەنلىكىنى ھېس قىلىپ شۇنىڭدىن كېيىن ئۇنى ئىشتىن بوشىتىش
توغرىسىدىكى گەپنى زادىلا ئېغىزغا ئالمىغان. كارنىگ كىشىلەرنى ماختاش
ماھارىتىنىڭ مۇھىملىقىنى ھازىرمۇ ئەستە چىڭ ساقلىماقتا. ئەلۋەتتە، قېلىپ-
لاشقان بەزى ماختاش ئىبارىلىرىنى، ياخشىسى، يۇرۇشلەشتۈرۈپ ئىشلەت-
مىگەن تۈزۈك، چۈنكى باشقىلار ئۇنىڭدىن بىزار بولىدۇ، «ھىممىتىڭىزگە
كۆپ رەھمەت»، «ئىشلىرىڭىز ئوڭۇشلۇق بولغاي» دېگەنگە ئوخشاش
تەكەللۇپ سۆزلىرىنى ئازراق ئىشلەتكەن تۈزۈك، ئەڭ ياخشىسى، سۆز
تېمىسىنى شۇ يەرنىڭ ئەھۋالىدىن تاللاش، ئۆزگىچە سۆزلەش يېڭى
گەپلەرنى قىلىش لازىم. ئەگەر بىرەر دوستىڭىزنىڭ ئۆيىگە مېھمانغا بارسى-
ڭىز، ئۆي ئىگىسى گۈل تېرىشقا ماھىر بولسا، ئۇنىڭ تېرىغان گۈللىرىنىڭ
ناھايىتى چىرايلىقلىقىنى ۋە ئاز ئۇچرايدىغانلىقىنى ماختاڭ؛ ئەگەر
ئۆي ئىگىسى بىرەر ئىت ياكى مۈشۈك باققان بولسا، ئۇنىڭ ئىتى ياكى
مۈشۈكىنى، ناھايىتى چاققان ئىكەن، دەپ ماختاڭ. بۇنداق ماختاش
ناھايىتى مەقسەتلىك ماختاش، ئۇ ساختا، بىمەنە چىرايلىق گەپلەرنى
قىلغاندىن كۆپ ئەۋزەل. چۈنكى سىز قارشى تەرەپنىڭ ئەمگەك نەتىجىسى
ياكى چىن دىلىدىن ياخشى كۆرىدىغان ئەتىۋارلىق نەرسىسىنى ماختىسىڭىز،
قارشى تەرەپ ئۆزىنى ناھايىتى كېرەكلىك كىشى ئىكەنمەن دەپ ئويلاپ،
ئۆز - ئۆزىدىن مەمنۇن بولىدۇ. باشقىلارنى ماختىغاندا ئەمەلىيەتكە ئەھمى-
يەت بېرىش، يەنە ياندىن ماختاش ئىقتىدارى بولۇشى كېرەك. مەسىلەن،

سىياسىي ساھەدىكى بىرەر كىشىنىڭ سىياسىي جەھەتتىكى تۆھپىسى قانچە-
كى چوڭ بولسا، يەنە كېلىپ شېئىرنىمۇ ناھايىتى ياخشى يازالىسا، ئۇنى
ماختىماقچى بولغاندا ئۇنىڭ سىياسىي تۆھپىسىنى ماختاشنى قويۇپ، يازغان
شېئىرلىرىنى ماختاڭ، ئەگەر ئۇنىڭ بىر - ئىككى كۇپلېت شېئىرىنى
يادلىيالىسىڭىز، ئۇنىڭ بىلەن ئۇزاقراق سۆزلەشسىڭىز بولىدۇ، ئېرىشكەن
نەتىجىڭىز شۈبھىسىز خۇشاللىنارلىق بولىدۇ.
بۇ داڭلىق كىشىلەرنى ماقتاش ئۇسۇلىدۇر. ئادەتتىكى كىشىلەرنى
ماقتىماقچى بولسىڭىز، ئەمگەك نەتىجىسىنى ماختىسىڭىزلا ئۇ خۇش بولۇپ
كېتىدۇ. داڭلىق كىشىلەرنى ماختىغاندا چوقۇم ياندىن ماختاش، كىشىلەر
ئانچە بىلمەيدىغان، بىراق ئۇ باشقىلارغا ئۇقتۇرماقچى بولۇۋاتقان نەرسىلەر-
نى ماختاش كېرەك. ئەسلىدە ئۇ ئېغىزغا ئېلىشقا خىجىل بولۇۋاتقانلىقتىن
سىز ماختاپ قويسىڭىز، ئۇ كىشى دەرھال روھلىنىپ كېتىدۇ. كۆڭلىدىن
چىقمىغان سۆزلەرنى ھەرگىز ئېغىزغا ئالماسلىق كېرەك، باشقىلارنىڭ يېتەر-
سىزلىكىنى ماختىسىڭىز، مەسخىرە قىلىۋاتىدۇ دەپ ئويلاپ قالىدۇ، ھەتتا
سىزنى نادان بىلىمسىز كىشىكەن دەپ قېلىشى مۇمكىن. ناپولېئون خېئول
كىشىنى ماختايدىغان سۆزلەر 3 جەھەتنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ، بىرى، زىيادە
ماختاشقا بولمايدۇ؛ ئىككىنچىسى، ئەمەلىيەتتىن ھالقىپ ماختاشقا بولمايدۇ؛
ئۈچىنچىسى، قالايمىقان ماختاشقا بولمايدۇ دەپ يەكۈن چىقارغان.

3 § . كۆلكىنىڭ سېھرىي كۈچى

كۆلكە - ئىنسانلار تەبىئىيتى. ھەممە كىشى كۈلىدۇ،
بىراق، ھەممە كىشىنىڭ كۈلۈشنى بىلىشى ناتايىن.
كۆلكىنىڭ سېھرىي كۈچى پۈتمەس - تۈگىمەستۇر،
كۆلكە سەنئىتى پۈتمەس - تۈگىمەستۇر.

1. تەبەسسۇمنىڭ سېھرىي كۈچى

ناپولېئون خېئول: ھەقىقىي تەبەسسۇم كىشىلەرنىڭ ئىناق ئۆتۈشكە
سەۋەب بولۇپلا قالماستىن، كىشىگە ئىنتايىن زور مۇۋەپپەقىيەت ئېلىپ

كېلىدۇ دەپ قارايدۇ.

مېھمانخانا پادىشاھى كاندىراق. ھىلتون تەبەسسۇمدىن پايدىلىنىپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلارنىڭ نەمۇنىسى.

ھىلتون «خانىش، پادىشاھ» دېگەن ئىككى چوڭ مېھمانخانىنى يالغۇز ئىگىلەپ، ئامېرىكىدىكى «مېھمانخانا پادىشاھى» دېگەن نامدىن ھەقلىق يوسۇندا بەھرىمەن بولغان.

ئامېرىكىدىكى «مېھمانخانا پادىشاھى» ھىلتون 1919 - يىلى ئاتىسىدىن قالغان 12 مىڭ دوللارغا ئۆزى ئىشلەپ تاپقان بىرنەچچە مىڭ دوللارنى قوشۇپ مەبلەغ سېلىپ، مېھمانخانا تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىشتەك ئۇلۇغۋار ھاياتىنى باشلىغان. ئۇنىڭ مۈلكى 1500 دوللاردىن مۆجىزە خاراكتېرىدە كۆپىيىپ نەچچە ئون مىڭ دوللارغا يەتكەندە، ئۇ بۇ نەتىجىسىنى خۇشاللانغان ھەم پەخىرلەنگەن ھالدا ئانىسىغا ئېيتقان، ئويلىمىغان يەردىن ئانىسى پىسەنت قىلمىغان ھالدا: — قارىشىمچە، ئىلگىرىكىدىن ھېچقانچە ئۆزگەرمىگەندەك قىلىسەن.... ئەمەلىيەتتە 51 مىڭ دوللاردىنمۇ قىممەتلىك نەرسىنى پۇختا ئىگىلەشىڭ: خېرىدارلارغا راستچىل بولغاندىن سىرت، ئامال قىلىپ ھىلتون مېھمانخانىدا قونغان كىشىلەرنى قايتىدىن كېلىشنى ئارزۇ قىلىدىغان قىلىشىڭ كېرەك، مۇشۇنداق ئاددىي، ئوڭاي، پۇل خەجلىمەيدىغان ۋە مەڭگۈ ئەسقاتىدىغان چارە تېپىپ خېرىدارلارنى جەلپ قىلالىساڭ، مېھمانخاناڭنىڭ ئىستىقبالى بولىدۇ، — دېگەن.

ئانىسىنىڭ نەسىھىتى ھىلتوننى گاڭگىرىتىپ قويغان: زادى قانداق چارە ئانىسى ئېيتقان «ئاددىي ئوڭاي، پۇل خەجلىمەيدىغان ئەمما مەڭگۈ ئەسقاتىدىغان» دېگەن 4 شەرتنى ھازىر قىلغان بولىدۇ؟ ئۇ كۆپ باش قاتۇرۇپمۇ بۇنىڭ تېگىگە يېتەلمىگەن، شۇنىڭ بىلەن ئۇ ماگىزىن، مېھمانخانىلارنى ئارىلاپ ئۆزىنى خېرىدار سۈپىتىدە ھېس قىلىپ، «كۈلۈمسىرەپ مۇلازىملىق قىلىش» دېگەن توغرا جاۋابنى تاپقان. پەقەت شۇلا ئانىسى ئوتتۇرىغا قويغان 4 شەرتنى ھازىرلىيالىغان.

شۇنىڭ بىلەن ھىلتون كۈلۈمسىرەپ مۇلازىملىق قىلىشتىن ئىبارەت ئۆزگىچە تىجارەت تاكتىكىسىنى يولغا قويغان، ھەر كۈنى

خىزمەتچىلەرگە بىرىنچى بولۇپ: «خېرىدارلارغا كۈلۈمسىرىدىڭمۇ؟» دەيدىغان بولغان، ئۇ ھەربىر خىزمەتچىدىن — ئۇنىڭ قانچىلىك جاپا تارتىشىدىن قەتئىينەزەر — خېرىدارلارغا كۈلۈمسىرىشنى تەلەپ قىلغان. ھەتتا مېھمانخانا كەسپى ئىقتىسادىي كاساتچىلىقنىڭ ئېغىر تەسىرىگە ئۇچرىغان چاغدىمۇ ئىشچى - خىزمەتچىلىرىنى: «كۆڭلىمىزدىكى ئەندىشىنى چىرايىمىزدا ئىپادىلىمەيلى، مېھمانخانىنىڭ قانچىلىك قىيىنچىلىققا ئۇچرىشىدىن قەتئىينەزەر، ھىلتون مېھمانخانىسى خىزمەتچىلىرىنىڭ چىرايىدىكى تەبەسسۇم مەڭگۈ خېرىدارلارغا مەنسۇپ ئاپتاپ بولسۇن» دەپ ئاگاھلاندۇرۇپ تۇرغان، شۇڭا ئىقتىسادىي كرىزىستا مېھمانخانىلار ئارقا - ئارقىدىن تاقالغاندىن كېيىن، تاقالماي قالغان 20% مېھمانخانا ئارىسىدا ھىلتون مېھمانخانىسىنىڭ خىزمەتچىلىرىنىڭ چىرايىدىن تەبەسسۇم كەتمىگەن. نەتىجىدە ئىقتىسادىي كاساتچىلىق ئاياغلىشىشى بىلەنلا ھىلتون مېھمانخانىسى يېڭى گۈللىنىش مەزگىلىگە ئالدى بىلەن كىرگەن، ئالتۇن دەۋرىگە قەدەم قويغان.

ئامېرىكىدا چىقىدىغان «خەلقئارا سودا» ژۇرنىلىنىڭ مەسئۇل مۇھەررىرى لىۋ. ياندېر كارخانا باشقۇرۇش داۋامىدىكى خېرىدارلار مەسىلىسى ئۈستىدە توختالغاندا: «ئەڭ مۇھىم، ئەڭ ئاساسىي ئىگىلىك باشقۇرۇش پرىنسىپى خېرىدارلارغا يېقىنلىشىش، خېرىدارلار بىلەن بولغان ئالاقىنى ساقلاپ قېلىش، ئۇلارنىڭ بۈگۈنكى ئېھتىياجىنى قامداش ھەم ئۇلارنىڭ ئەتىكى ئارزۇسىنى بىلىش بولۇشى مۇمكىن، بىراق ھازىر ئۇ ئاساسىي شەرتكە ئومۇمىيۈزلۈك سەل قارىلىۋاتىدۇ» دېگەن. ئامېرىكىدىكى نۇرغۇن ئالىم ئامېرىكىنىڭ مۇنەۋۋەر شىركەتلىرىنى تەتقىق قىلغاندىن كېيىن، مۇنەۋۋەر شىركەتلەر ھەقىقەتەن خېرىدارلىرىغا ئىنتايىن يېقىن بولىدىكەن، دەپ يەكۈن چىقارغان. كارخانىلار خېرىدارلىرىغا قانداق يېقىنلىشىدۇ؟ كۈلۈمسىرەپ مۇلازىملىق قىلىش ئۇنىڭ ئەڭگۈشتەرى. بىرەر ماگىزىن، ئاشخانا، مېھمانخانىدا يېقىملىق تەبەسسۇم كەمچىل بولسا، خۇددى باغچا مەيىن باھار شامىلىدىن ۋە ئىللىق قۇياش نۇرىدىن مەھرۇم قالغاندەك بولىدۇ. مۇلازىملىق كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان دىرېكتورلار ھىلتون

مېھمانخانىسىنىڭ ئۇسۇلىدىن ئۆرنەك ئېلىپ باقساڭلار بولىدۇ، بۇ ئىشلىرىڭلارنىڭ ئۇچقاندەك يۈكسىلىشىگە سەۋەب بولۇشى مۇمكىن.

2. كۈلكە ئارقىلىق جىددىي ئەھۋالدىن قۇتۇلۇش

بىر كىشى كارنىگدىن: — نۇتقىڭىز نېمە ئۈچۈن پۈتمەس - تۈگىمەس سېھرىي كۈچكە ئىگە؟ — دەپ سورىغان. كارنىگ ئۇ كىشىگە قاراپ كۈلۈپ قويۇپ:

— چۈنكى مەن تەبەسسۇمدىن مۇۋاپىق پايدىلىنىشنى بىلىمەن. تەبەسسۇم ئىنسانىيەت ھېسسىياتىنىڭ ئورتاق رىشتىسى، كۈلكە بىلەن ھەممە ئىش ئەھمىيەتلىك بولىدۇ، — دېگەن.

كارنىگ دەرس سۆزلەش جەريانىدا كىشىنى خىجىللىقتا قالدۇرىدىغان نۇرغۇن ئىشلارغا دۇچ كەلگەن. بىراق بۇنداق مەسىلىلەرنى دائىم ئوڭايلا ھەل قىلغان.

فرانسىيەدىن كەلگەن ياش، چىرايلىق بىر قىز ئوقۇغۇچى بىر كۈنى ياش ئوقۇتقۇچى كارنىگقا چاقچاق قىلىپ:

— قەدىرلىك مۇئەللىم، فرانسىيە قىزلىرى بىلەن ئامېرىكا قىزلىرىنىڭ قايسىسىنى ياخشى كۆرىسىز؟ — دەپ سورىغان. تۇيۇقسىز سورالغان بۇ سوئالغا جاۋاب بېرىش ھەقىقەتەن تەس ئىدى. چۈنكى كارنىگ ئەگەر فرانسىيە قىزلىرىنى بەكرەك ياخشى كۆرىمەن دېسە، ئېھتىمال تازا يېقىن تويۇلمايتتى. ئەگەر ئامېرىكا قىزلىرىنى ياخشى كۆرىمەن دېسە، فرانسىيىلىك بۇ قىزنىڭ كۆڭلىگە ئازار بېرىپ قوياتتى. بۇنداق قىلىش ئۆزىنىڭ بۇنىڭدىن كېيىنكى خىزمىتىگىمۇ پايدىسىز بولاتتى. كارنىگ سەل تۇرۇۋالغاندىن كېيىن، بۇ قىزغا قاراپ مىيىقىدا كۈلۈپ قويۇپ، چاقچاق قىلغان نەزەردە:

— مېنى ياخشى كۆرگەن قىزلارنىڭ ھەممىسىنى ياخشى كۆرىمەن! — دېگەن.

ئاددىي ھەم كىشىگە ئازادىلىك بېغىشلايدىغان بۇ سۆز فرانسىيىلىك بۇ قىزنىڭ قويۇق ھېسسىياتىنى تەبەسسۇم ئىچىگە سىڭدۈرۈۋەتكەن، كار-

نىگنىڭ بۇ بىر جۈملە سۆزى ھەم مۇۋاپىق بولغان ھەم قارشى تەرەپنىڭ كۆڭلىنى خۇش قىلغان. مانا بۇ تەبەسسۇمنىڭ سەنئەتلىك سېھرىي كۈچى.
كارنىگنىڭ تەبەسسۇم سەنئىتى دەرس ئۆتۈش داۋامىدا تۇرمۇشقا، دەرسلىككە سىڭدۈرۈلگەن.

كارنىگ بىر كۈنى ئۆيگە ئالدىراپ قايتىپ كەلگەندە، ئۆيىدە قاپقى تۈرۈلگەن ئىككى ئەر كىشىنىڭ ئولتۇرغانلىقىنى كۆرگەن، كارنىگ ئىنتايىن ئەجەبلىنىپ، ئۇلاردىن نېمە ئۈچۈن تەكلىپ قىلىنمىسىمۇ كەلگەنلىكىنى سورىغان.

ئۇلارنىڭ بىرى: — مەن دەرسىڭىزدە ئېيتقىنىڭىز بويىچە ئىش قىلىۋىدىم، مەغلۇپ بولدۇم، — دېگەن.

كارنىگ بۇنى ئاڭلاپ كۈلۈپ قويغان:

— ئۆگەنگىنىڭىز نېمە دەرس، قىلغىنىڭىز قانداق خىزمەت ئىدى؟ — دەپ سورىغان.

كارنىگنىڭ كۈلۈمسىرىشىنىڭ تەسىرى بىلەن بۇ ئەر كىشى سەل يۇمشىغان. ئۇ كارنىگقا سىرتتىن ئوقۇتۇۋاتقان ئوقۇغۇچى ئىكەنلىكىنى، مال سېتىش دەرسىنى ئۆگەنگەنلىكىنى، بىراق ھەمىشە مەغلۇبىيەتكە ئۇچراۋاتقانلىقىنى ئېيتقان.

كارنىگ ئۇنىڭغا مەغلۇپ بولۇشىنىڭ سەۋەبلىرىنى تەھلىل قىلىپ بەرگەن. شۇ كۈنى ھېلىقى ئوقۇغۇچى ناھايىتى كەچ قايتقان، كارنىگنىڭ كۆڭلى شۇ چاغدا ئارامغا چۈشۈپ، بىر ئىستاكان پىۋا ئىچكەن. ئۇ تەبەسسۇمنىڭ سېھرىي كۈچىنىڭ خىجىللىقنى تۈگىتىپلا قالماي، باشقىلارغا ئىلھامۇ بېرىدىغانلىقىنى، ئىشەنچ ئاتا قىلىدىغانلىقىنى بىلگەن.

شۇنىڭ بىلەن ئۇ كۈندىلىك خاتىرىسىگە مۇنداق دەپ يازغان: «تەبەسسۇمنىڭ ھەقىقىي مەزمۇنىنى ئەمدىلا بىلدىم، ئۇ بىزگە ۋە سىزگە نۇرغۇن پايدا ئېلىپ كېلىپلا قالماي، يەنە كىشىلىك تۇرمۇشتا ئۆزئارا ئىشىنىشنىڭ تەمىنى تېتىتىدۇ».

تەبەسسۇمنى ھەممە كىشى بىلىدۇ، نۇرغۇن ئىشلارنى بىر تەرەپ قىلغاندا، ئەلۋەتتە مۇئەييەن جانلىقلىق ۋە ناتىقلىق سەنئىتى بولۇشى

كېرەك. ئالدىرىغاندا ئەقىل تېپىشنى ھەممە كىشىنىڭ بىلىپ كېتىشى ناتايىن. بۇ قېتىم ھۆددىسىدىن چىققان بىلەن كېلەر قېتىم ھۆددىسىدىن چىقالىشى ناتايىن.

كارنىگ نۇرغۇن تەدبىرنى ئوتتۇرىغا قويغان.بۇنىڭدا ئەقىللىقلەر ياكى تەدبىرلىكلەر ئاساس قىلىنمايدۇ. ئادەتتىكى كىشىلەرمۇ ئۇنىڭدىن كۆپ نەپ ئالالايدۇ.

تەبەسسۇم ئارقىلىق جىددىي ئەھۋالنىڭ ھۆددىسىدىن چىقىش خېلى ئوبدان ئىش، تەبەسسۇم بەزىدە سىرلىق تۇسكە تولغان بولىدۇ. سىز كۈلۈمسىرىگەندە، بىر خىل ئۇنىسىز ماختاش بىلەن جاۋاب قايتۇرۇپ، قارشى تەرەپنىڭ كۆڭلىدە ئىللىقلىق ۋە ئازادىلىك ھېس قىلدۇرىسىز. بۇنىڭدىن باشقا، بەزى بىمەنە، ئادەمگەرچىلىككە يات ياكى جاۋاب بېرىش قىيىن سوئاللارنى تەبەسسۇم بىلەن رەت قىلغىلى بولىدۇ. نۇرغۇن داڭلىق كىشىلەر، مەشھۇر دىپلوماتلار بەزى مۇخبىرلارنىڭ سوئاللىرىغا جاۋاب بەرگەندە ھەمىشە «كۈلۈپ قويۇپ جاۋاب بەرمەسلىك» پوزىتسىيىسىنى قوللىنىپ، بۇ مۇخبىرلارنى داۋاملىق سوئال سورىيالمايدىغان قىلىپ قويىدۇ.

تەبەسسۇمنىڭ پايدىسى ناھايىتى كۆپ! سىز ئاشقىڭىز بىلەن ئازارلىنىپ قالغاندا، ئاشقىڭىز قىلمىشىڭىزدىن ئاچچىقلىنىۋاتقاندا، كۈلۈمسىرەپ بېقىڭ!

دوستىڭىز بىلەن بىرەر مەسىلە ئۈستىدە مۇنازىرىلىشىپ قىزىرىشىپ قالغاندا، ئاچچىقلانمىغانلىقىڭىزنى ئىپادىلەش ئۈچۈن كۈلۈمسىرەپ بېقىڭ!

خوتۇنىڭىز تۇغۇلغان كۈنىدە سوۋغات ئېلىپ بەرمىگەنلىكىڭىزدىن تازا ئاچچىقلىنىۋاتقاندا، كۈلۈمسىرەپ بېقىڭ!

تەبەسسۇم ناتىقلىق سەنئىتىدە تەڭداشسىز رولغا ئىگە، ئۇنىڭدىن ئەستايىدىل پايدىلانسىڭىز، چوقۇم كۆپ نەپ ئالىسىز!

3. چاقچاق قىلىشنىڭ سىرى

بىر توپ كىشى بىر سورۇنغا يىغىلغاندا، كۆپچىلىكنىڭ كۆڭلى غەش بولسا، بۇنداق ئولتۇرۇش زادىلا قىزىمايدۇ، ئەگەر ئۇلارنىڭ ئارىسىدا بىرەر

كىشى چاقچاق باشلاپ، قىزىق گەپلەرنى قىلىپ كىشىلەرنى كۈلدۈرەلىسە، پۈتكۈل ئولتۇرۇشنىڭ كەيپىياتى كۆتۈرۈلىدۇ. ئۇنداقتا، بۇ كىشى چاقچاق قىلىشنىڭ سىرىنى ئىگىلىگەن مۇۋەپپەقىيەتلىك ئالاقىلىشىشنى بىلىدىغان كىشى بولىدۇ.

چاقچاق قىلىش ئالاقىلىشىش سەنئىتىدە ئىگىلەش ئەڭ قىيىن سەنئەت بولۇشى مۇمكىن، ئۇ كىشىنىڭ ئۇمىدۋار تەبىئىيتى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولۇپلا قالماستىن، بەلكى مۇئەييەن بىلىم ۋە ماھارەت تەلەپ قىلىدۇ. كارنىگ دەرس ئۆتۈش داۋامىدا چاقچاق قىلىش ماھارىتىنى نۇقتىلىق مەشىق قىلدۇرغان، نۇرغۇن ئوقۇغۇچى ئۇنىڭ دەرسىنى ئۆگەنگەندىن كېيىن، ئەسلىدە ناھايىتى جىمغۇر بولسىمۇ، چاقچاقنى ناھايىتى يۇمۇرلۇق ۋە قىزىقارلىق قىلىدىغان، كىشىلەرنىڭ باشقىچە قارىشىغا سازاۋەر بولىدىغان بولغان.

ناپولېئون خېئول مۇنداق بىر ۋەقەنى سۆزلەپ بېرىدۇ:

بىر مال ساتقۇچى بىر خىل يېڭى مەھسۇلاتنى بازارغا سېلىش ئۈچۈن بىر توپ كىشىنىڭ ئارىسىغا بېرىپ خىزمىتىنى باشلىغاندا، كىشىلەر بۇ يېڭى مەھسۇلاتنى چۈشەنمەيدىكەن، شۇڭا ئۇنىڭ خىزمىتىگە پەرۋا قىلماپتۇ. شۇ چاغدا كىشىلەر توپى ئارىسىدىكى بىر كىشى:

—ھەي يىگىت، چاقچاق قىلىپ باق، چاقچىقىڭ يارىسا مېلىڭنى سېتىۋالىمىز، — دەپ ۋارقىراپتۇ.

شۇنىڭ بىلەن بۇ يىگىت ئامالسىز چاقچىقىنى باشلاپتۇ. كۆپچىلىك ئۇنىڭ چاقچىقىنى ئاڭلاپ تۇگىتىپتۇ. بىراق بىرمۇ كىشى كۈلمەپتۇ. ئۇلار خۇددى بۇ چاقچاق چاقچاققا ئازراقمۇ ئوخشىمىغاندەك قاراپلا تۇرۇپتۇ، مال ساتقۇچى يىگىت ئالدىراپ كېتىپ:

— نېمىشقا ھېچقايسىڭلار كۈلمەيسىلەر؟ ـ دەپ سوراپتۇ. شۇنىڭ بىلەن كىشىلەر توپى ئارىسىدىن كۈلكە ساداسى كۆتۈرۈلۈپتۇ. كىشىلەر ئۇنىڭ چاقچىقىنىڭ قىزىقى بولمىغانلىقتىن كۈلۈپ كېتىپتۇ.

كۇدېس داڭلىق دوختۇر بولۇپ، دوختۇرلۇق ماھارىتى ناھايىتى يۇقىرى ئىدى. بىراق، ئۇنىڭ چاقچىقى ناھايىتى مەززىسىز بولغاچقا بۇ

ئىشتىن تولىمۇ ئازابلىنىپ يۈرگەن.

كارنىگ ئۇنىڭغا مۇنداق دېگەن: ــ مەيۈسلەنمەڭ، ئادەتتە تەربىيەلەنمىگەن كىشىلەر چاقچاق قىلسا، 60٪ نى مەغلۇپ بولىدۇ، لاياقەتلىكلىرى 30٪ بولىدۇ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغانلىرى ئاران 10٪ بولىدۇ. بۇ 10٪ كىشىنىڭ چاقچاق قىلىش تالانتى يۇقىرى بولغانلىقتىن سۆزلەش ماھارىتىمۇ خېلى يۇقىرى بولۇشى مۇمكىن. ئەگەر تەربىيىلەنسىڭىز، چاقچاق قىلىشنى تامامەن ئۆگىنىۋالالايسىز، يەنە كېلىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايسىز.

دوختۇر كۇدىس كارنىگنىڭ تەربىيىسىنى ئازادىلىك ھەم خۇشاللىق بىلەن قوبۇل قىلغان. دەرس ئاياغلاشقاندىن كېيىن، كارنىگ دوختۇر كۇدىس بىلەن بىللە شتاتلىق كالتەك توپ كوماندىسىنىڭ غەلبىسىنى تەبرىكلەش يىغىنىغا قاتناشقان. كۇدىس دوختۇر كالتەك توپ مەستانىسى بولۇپ، كالتەك توپ ساھەسىدە ئىناۋىتى خېلىلا يۇقىرى ئىدى.

تەبرىكلەش يىغىنىدا، كۆپچىلىك كۇدىس دوختۇرنى سۆزگە تەكلىپ قىلغان. ئەگەر ئىلگىرى بۇنداق ئەھۋالغا دۇچ كەلسە، ئۇنىڭ بويۇنلىرىمۇ قىزىرىپ كەتكەن بولاتتى، بىراق بۇ قېتىم كۇدىس دوختۇر دادىل ئورنىدىن تۇرۇپ، سۆزىنى چاقچاق بىلەن باشلاپ بىر مۇنچە سۆز قىلغان، ئۇنىڭ سۆزى ئۈچۈن گۈلدىراس ئالقىش ياڭرىغان.

كۇدىس دوختۇر كېيىن بىر گېزىتتە ماقالە ئېلان قىلىپ، چاقچاق قىلىش ماھارىتى يېتىلدۈرۈش ۋە ئۇنى ئىگىلىگەندىن كېيىن كۆپ نەپ ئالغانلىقىنى مۇئەييەنلەشتۈرگەن.

چاقچاق ئارقىلىق كىشىلەرنى قاقاقلاپ كۈلدۈرۈش ئانچە زۆرۈر ئەمەس، ئادەتتىكى ئازادە چاقچاقنىڭ دەرىجىسى ئەڭ يۇقىرى چاقچاق بولىدۇ. چاقچاق قىلغان كىشىنىڭ چاقچاق قىلغاندا ئۆزى كۈلمەسلىكى يەنە بىر چارە. چىرايىنى تۈرۈۋېلىش ھاجەتسىز، سەل كۈلۈمسىرەپ قويسىلا كۇپايە. ئەگەر چاقچاق قىلغۇچى باشقىلار كۈلمەي تۇرۇپ ئۆزى كۈلۈپ كەتسە، كۆپچىلىكنىڭ قىزغىنلىقىغا سۇ سېپىلىدۇ، چاقچاقنىڭ ئۈنۈمى بېرىشى تەس بولىدۇ. چاقچاق قىلغاندا چىرايىدىكى قىياپەت، قول ھەرىكىتى

چوقۇم چاقچىقىغا ماسلىشىشى كېرەك، شۇنداق بولغاندىلا ئاڭلىغۇچىلار قاقاقلاپ كۈلىدۇ.

چاقچاق قىلىشنىڭ سىرلىرىنىڭ ئىككىنچىسى ـ چاقچاق قىلغاندا چوقۇم گەپ يوشۇرماسلىقى، بولۇپمۇ ھالقىلىق جايلاردا شۇنداق قىلىش كېرەك. چاقچاق تېپىشماق ئەمەس، تېز داۋاملىششىنى تەلەپ قىلىدۇ، ئاڭلىغۇچى دىققەت قىلىپ ئاڭلاۋېتىپ تۇيۇقسىز قاقاقلاپ كۈلۈپ كەتسە، بۇ چاقچاقنىڭ نەتىجىسى ناھايىتى زور بولغان بولىدۇ.

چاقچاق قىلغاندا دىققەت قىلىشقا تېگىشلىك ئىش شۇكى، سۆزىڭىزنى پۈرىملاشتۇرغاندا بىرمۇ كىشى كۈلمىسە، بۇنداق چاغدا ئۆزىڭىز قاقاقلاپ كۈلۈپ كەتسىڭىز، كەيپىياتنىڭ سوۋۇپ كېتىشىدىن ساقلىنالايسىز. ئەلۋەتتە، باشقىلار چاقچاق قىلغاندا ئۇنىڭغا ھەمدەم بولۇڭ. چۈنكى باشقىلارغا ھەمدەم بولسىڭىز، باشقىلارمۇ سىزگە ھەمدەم بولىدۇ. سىز شۇندىلا ئالاقىدىكى ماھارىتىڭىزنى كۆرسىتەلەيسىز.

4. پاساھەتلىك يۇمۇردىن پايدىلىنىش

پاساھەتلىك يۇمۇردىن قانداق پايدىلىنىش قىزغىن كىشىلىك تۇرمۇشتىكى مۇھىم ئىش. بۇنداق چاقچاق باشقىلارنىڭ كۆڭلىگە ئازار بەرمەيدۇ. كىشىلەرنىڭ ۋە ئۆزىڭىزنىڭ تۇرمۇشىنى دائىم خۇشاللىققا چۆمدۈرگەن بولىدۇ. ئاشۇنداق قىلالىغان كىشى كىشىلەرنى خۇشال قىلالايدىغان مۇۋەپپەقىيەتلىك ئالاقە قىلغۇچى ھېسابلىنىدۇ.

بەزي دوستلار چاقچاق قىلىش ماھارىتىنى ئۆگىنىۋالغاندىن كېيىن، چاقچاقنى ئەپلەشتۈرەلمەي، ھەددىدىن ئاشۇرۇۋېتىپ تۇغقانلىرى ياكى دوستلىرىنىڭ كۆڭلىگە ئازار بېرىپ قويىدىغانلىقىدىن دائىم ئاغرىنىدۇ. چاقچاقنى ھەددىن ئاشۇرۇۋېتىپ دوستلىرىنىڭ كۆڭلىگە ئازار بېرىپ قويغان ئىشلارمۇ يۈز بەرگەن. شۇڭا چاقچاقنى ھەددىدىن ئاشۇرۇۋەتمەسلىك ۋە چاقچاقتا دىققەت قىلىدىغان ئىشلارنى چوقۇم بىلىۋېلىش كېرەك.

كارنىگ مانخاتوندا سەرگەردان بولۇپ يۈرگەندە، جان بېقىش ئۈچۈن سېرىك ئۆمىكىدە ئىشلەشكە مەجبۇر بولغان. سېرك ئۆمىكىدە ئىشلە-

گەندە بەزى كومېدىيىلەرنى رەپېتىس قىلىشقا توغرا كېلىدۇ، ئەلۋەتتە. بىر كۈنى ئۇ لىزا ئىسىملىك قىزنى ئۆيىگە مېھمانغا تەكلىپ قىلغان. ئۇ لىزانى بىر ئورۇندۇققا ئولتۇرغۇزۇپ قويۇپ، ئۆزى توق رەڭلىك كاستۇم كىيىپ، تۇساتتىن ئىككى قولىنى ئېگىز كۆتۈرۈپ:

— لىزا، لىزا، سېنىلا سۆيىمەن، لىزا، سېنى چىڭ قۇچاقلاپ ئۆلىمەن، — دەپ ۋارقىرىغان. ئۆيدىكى باشقا ساۋاقداشلار كارنگنى ساراڭ بولۇپ قاپتۇ دەپ، قېتىپلا قالغان.

لىزا كارنگنىڭ ئويۇن تەييارلاۋاتقانلىقىنى بىلسىمۇ، كۆپچىلىكنىڭ ئالدىدا ناھايىتى ئوسال ئەھۋالغا چۈشۈپ قالغانلىقى ئۈچۈن، ئورنىدىن تۇرۇپلا كېتىپ قالغان.

بۇ چاغدا كارنگ لىزانىڭ ئالدىنى توسۇپ تىزلىنىپ: «لىزا، ئاھ، لىزا، مەن...سېنى سۆيىمەن، خۇددى رومېئو جۇلىيېنى قۇچاقلىغاندەك، سېنى قۇچاقلاپ ئۆلىمەن!، — دەپ ۋارقىرىغان.

لىزا شۇ چاغدا تامامەن رول ئىچىگە كىرگەن، بېشىنى ئاستا تۆۋەن قىلىپ، كارنگقا مېھرى بىلەن قارىغان... بۇ چاغدا ئالقىش ساداسى ياڭرىغان، كارنگ ئورنىدىن تۇرۇپ بۇ كۈتۈلمىگەن كومېدىيە رەپېتىسىنىڭ خېلى مۇۋەپپەقىيەتلىك بولغانلىقىنى جاكارلىغان. ساۋاقداشلار ئىككىسىنى ئورىۋېلىپ، ۋارقىراپ ـ جارقىراپ ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىنى تەبرىكلىگەن. دەل بۇ قېتىمقى بىخەستە چاقچاق كارنگقا بىر مۇنچە ئاۋارىچىلىق تېپىپ بەرگەن.

رەپېتىسكە بەك بېرىلىپ كەتكەنلىكتىن ياكى ساۋاقداشلارنىڭ داۋرىڭىدىن بولسا كېرەك، سېرىك ئۆمىكىدە تېگىشلىك بولمىغان ئەمما ئەقىلگە مۇۋاپىق ئۇقۇشماسلىق يۈز بەرگەن، لىزانىڭ يىگىتى غەزەپلەنگەن ھالدا كارنگنىڭ يېنىغا كېلىپ: ئۇنى «ئىغرا قىلىشقا» مەجبۇرلىماقچى بولغان.

كارنگ دەسلەپتە ئىشنىڭ تېگىگە يېتەلمەي گاڭگىراپ قالغان، كېيىن ئەھۋالنى ئۇققاندىن كېيىن، لىزانىڭ يىگىتىگە دەرھال ئىزاھات بېرىپ، بۇنىڭ تامامەن ئۇقۇشماسلىق ئىكەنلىكىنى ئېيتقان.

لىزانىڭ يىگىتى دەسلەپتە ئانچە ئىشەنمىگەن، بىراق كارنگنىڭ

كۈلۈمسىرىشى تۈپەيلىدىن ئاچچىقىدىن يانغان. كارنگ ئارقىدىن:

— چاقچاق قىلماقچى بولغانىدىم، بۇ چاقچاقنىڭ ھەددىدىن ئېشىپ كېتىشىنى ئويلىماپتىمەن، ھەقىقەتەن كۈتۈلمىگەن ئىش بولدى. كارنگنىڭ مۇلايىملىق ۋە سەۋرچانلىق بىلەن چۈشەندۈرۈشى نەتىجىسىدە لىزانىڭ يىگىتىنىڭ گۇمانى تۈگىگەن، شۇنىڭ بىلەن ئۇ كارنگنىڭ ياخشى دوستى بولۇپ قالغان.

شۇنىڭدىن كېيىن، كارنگ نۇرغۇن ئىشلارنى چۈشەنگەن: تۇرمۇش خۇشاللىق ۋە كىشىگە كۈلكە ئاتا قىلىدىغان ئاپتاپقا مۇھتاج بولىدىكەن، بىراق ئاپتاپ زىيادە كۈچلۈك بولۇپ كەتسە، دوستلۇق ۋە مۇھەببەتكە ئوخشاش ناھايىتى نازۇك گۈللەرنى ئوڭايلا نابۇت قىلىدىكەن. شۇڭا، ئىجتىمائىي ئالاقە سورۇنلىرىدا چاقچاق قىلىپ كەيپىياتنى جانلاندۇرۇشنى مەقسەت قىلغاندا، پاراسەتلىك يۇمۇرلۇقىڭىزنى ئىپادىلەڭ. لېكىن ئىشنىڭ ھەمىشە ئىككى تەرىپى — پايدىلىق تەرىپىمۇ، زىيانلىق تەرىپىمۇ بولىدۇ، چاقچاق زىيادە بولۇپ كەتسە، خۇشاللىقتىن خاپىلىق چىقىدۇ، كۆپچىلىكنىڭ كۆڭلى ئازار يەيدۇ، بۇنداق ئەھۋالدا مۇۋەپپەقىيەتلىك ئالاقە بولمايدۇ. ئۇنداقتا، پاراسەتلىك يۇمۇردىن قانداق پايدىلىنىش كېرەك؟

چاقچاق قىلغاندا، ئالدى بىلەن دوستىڭىزنىڭ خىلىنى جەزملەشتۈرۈڭ. ئادەتتە دوستلارنىڭ خىلى ئۈچكە بۆلۈنىدۇ. بىرىنچىسى، چېۋەر، ھېلىگەر خىلدىكىلەر، ئىككىنچىسى، ئەقىللىق، ئەمما ئەخمەق كۆرۈنىدىغانلار. ئۈچىنچىسى، بۇ ئىككىسىنىڭ ئارىسىدىكىلەر. بىرىنچى خىل كىشىلەرگە چاقچاق قىلغاندا، ئۇلار پايدىلىنىشىڭىزغا يول قويمايدۇ. سۆز تېپىپ قايتۇرما ھۇجۇم قىلىپ، سىزنى مەقسىتىڭىزگە يەتكۈزمەيدۇ، ئىككىنچى خىل كىشىلەرگە چاقچاق قىلسىڭىز، پەرۋاسىزلىق قىلىپ، كۆپچىلىك بىلەن بىللە كۈلىدۇ ياكى ساراڭ قىياپەتكە كىرىۋېلىپ، ھېچنېمىنى ئۇقمىغاندەك بولۇۋالىدۇ. شۇڭا بۇ ئىككى خىلدىكى كىشىلەرگە چاقچاق قىلغىلى بولىدۇ. ئۈچىنچى خىلدىكى دوستلارغا چاقچاق قىلىشتىن ھەزەر ئەيلەش كېرەك. بۇنداق كىشىلەر كۈلكىگە قالغاندىن كېيىن ئوڭايلا ئاچچىقلىنىپ كۆپچىلىكنى ئوسال ئەھۋالغا چۈشۈرۈپ قويىدۇ. شۇڭا دوس-

تىڭىزنىڭ قايسى خىل تىپتىكى كىشى ئىكەنلىكىنى ئالدىن بىلىش ئەڭ بىخەتەر چاقچاق قىلىش ئۇسۇلى، بۇ ئۇسۇلنى قوللانسىڭىز، چاقچىقىڭىز ھەم خاپىلىق تېپىپ بەرمەيدۇ ھەم سورۇننى قىزىتىدۇ. بۇنىڭ بىلەن باشقىلارغا ئالاقىلىنىش سەۋىيىسى ئىنتايىن يۇقىرى كىشى بولۇپ كۆرۈنىسىز. چاقچاق قىلغاندا يەنە شۇنىڭغا دىققەت قىلىش كېرەككى، باشقىلارنى ئازابلاش بەدىلىگە ئۆزىڭىزنى خۇش قىلماڭ! دېمەكچىمىزكى، چاقچاق قىلغاندا باشقىلارنىڭ دوك، توكۇر، چوقۇر قاتارلىق فىزىئولوگىيىلىك كەمچىلىكىنى تۇتۇۋېلىپ چاقچاق قىلماڭ. باشقىلارنىڭ ئىمتىھاندىن ئۆتەلمىگەنلىكى، سودىدا زىيان تارتقانلىقى، كىيىمىنىڭ يىرتىقلىقى قاتارلىقلارنىمۇ چاقچاق ئوبيېكتى قىلماڭ.... بۇنداق نەرسىلەرگە سەممىي ھېسداشلىقىڭىزنى ئىپادىلەپ تەسەللىي بېرىڭ، ئۇلارغا ئىلھام بېرىڭ — دە، ئۇلارنى ئادەمگەرچىلىكى بار كىشى ئىكەن دېگەن ھېسسىياتقا كەلتۈرۈڭ. ئۇلار شۇنىڭ بىلەن سىزگە ئىشىنىدۇ ۋە سىزنى ھۆرمەتلەيدۇ، شۇ ئارقىلىق سىزدە ئويلىمىغان يەردىن رەھبەرلەرگە خاس ئابروي تىكلىنىدۇ.

چاقچاق قىلغاندا پەسكەش چاقچاق قىلىشتىن قاتتىق ھەزەر ئەيلەڭ. يات كىشىلەر ئالدىدا ياكى خانىملار بار سورۇندا چاكىنا، «سېرىق» چاقچاق قىلسىڭىز، كىشىلەر سىزنى ئالاقە ماھىرىكەن دەپ ھېسابلىمايدۇ، ئەكسىچە بەك چاكىنىكەن دەپ قارايدۇ. شۇڭا، ئەقىل — ئىدراكىڭىزنى پاراسەتلىك يۇمۇرغا سەرپ قىلىپ، باشقىلارنىمۇ، ئۆزىڭىزنىمۇ خۇشاللىقتىن بەھرىمەن قىلىڭ، بۇنىڭ بىلەن تېخىمۇ كۆپ كىشى سىزنى ياقتۇرىدىغان ۋە سىزگە ئاپىرىن ئوقۇيدىغان بولىدۇ، سىزگە كۆڭۈل بۆلىدىغان تېخىمۇ كۆپ دوستقا ئېرىشەلەيسىز.

5. كۆلكىگە پىچاق يوشۇرۇنغان تەنقىد ئۇسۇلى

تەنقىد ناھايىتى ماھارەت تەلەپ قىلىدىغان سەنئەت، ئەگەر سەللا ئېھتىيات قىلمىسا، بۇ سەنئەت كېرەكسىز ماددىغا ئايلىنىدۇ. شۇنىڭ ئۈچۈن تەنقىد ماھارىتىنى ئىگىلەش خېلى مۇھىم، كۆلكىگە پىچاق يوشۇرۇنغان تەنقىد ئۇسۇلى ياخشى تەنقىد ئۇسۇلى دېيىشكە بولىدۇ، كىشى

خاتالىقىنى كۆڭلى ئازادە ھالدا تۈزەتسە، تەنقىدىمۇ ياخشى تەربىيىۋى ئۈنۈم بېرىدۇ. كارنېگىنىڭ ئوقۇغۇچىلىرىنى ۋە قول ئاستىدىكىلەرنى تەنقىد قىلىشتا ناھايىتى ئەپچىل چارىسى بار، ئۇ تەنقىد قىلغان كىشى تەنقىدنى قايىل بولغان ھالدا قوبۇل قىلاتتى، شۇنىڭ بىلەن بىللە، بۇنداق خاتالىقلارنى كېيىنمۇ ناھايىتى ئاز سادىر قىلاتتى.

كارنېگ ئىشلىرى روناق تاپقانلىقتىن، كادىرلار تەرەققىيات كۇرسى ئاچقان. بۇ كۇرسنىڭ مەركىزىي ۋەزىپىسى — كىشىلەر ئارا مۇناسىۋەتنى راۋانلاشتۇرۇش ۋە كىشىلەر ئارا ياخشى مۇناسىۋەتنى راۋاجلاندۇرۇش ئىدى. ئۇنىڭغا قوبۇل قىلىنغان ئوقۇغۇچىلار ھەرقايسى ئورگانلاردىن يەنى ھۆكۈمەت ئورۇنلىرى، ئاپتوموبىل سېتىش شىركەتلىرى، زاۋۇت ۋە بانكىلاردىن كەلگەن ئىدى.

بىر كۈنى، كالىفورنىيە شتاتىنىڭ سان — فرانسىسكو شەھىرىدىن كەلگەن بىر سۇغۇرتا سودىگىرى كارنېگقا ئاچچىقلاپ:

— دەرسىڭىزنى ئاڭلىغاندىن كېيىن مال سېتىش قابىلىيىتىمنىڭ ھەقىقەتەن ئۆسكەنلىكىنى بايقىدىم، بىراق نېمە ئۈچۈن كەسپىمنى يۈكسەلدۈرەلمەيمەن؟ — دېگەن. كارنېگ مېيىقىدا كۈلۈپ قويۇپ، بۇ كىشىگە مۇنداق دېگەن:

— ئالما دەرىخى قۇياش نۇرىنى قوبۇل قىلىپ، يامغۇر سۈيى، ئوغۇتنىڭ كۈچى بىلەن ئەتىيازدا چېچەكلەيدۇ، يازدا مېۋىلەيدۇ، كۈزدە مېۋىسى پىشىدۇ، ھالبۇكى دەرەختىكى ئالمىلارنىڭ ھەممىسى بىراقلا پىشمايدۇ. بەزىلىرى پىشىپ قىزارسا، بەزىلىرى كۆكپىكۆك تۇرىدۇ. بۇ ئۇنىڭ پىشمايدىغانلىقىنى دېرەك بەرمەيدۇ، بەلكى ۋاقتىنىڭ تېخى يېتىپ كەلمىگەنلىكىدىن دېرەك بېرىدۇ.

ھېلىقى سودىگەر شۇ چاغدا تىنچلانغان، ئۆزىنىڭ بەك ئالدىراپ كەتكەنلىكىنى ئۇققان. شۇنىڭ بىلەن تەنقىدنى خۇشال قوبۇل قىلىپ، نيۇ — يوركتىن كەتكەن. بىر يىلدىن كېيىن، كارنېگ كالىفورنىيىلىك بۇ سودىگەردىن بىر پارچە خەت تاپشۇرۇۋالغان. بۇ مىننەتدارلىق خېتى بولۇپ، كۆلكىلىك يېرى، ئۇنىڭغا يەنە بىر پارچە كەسىپ تالونى قوشۇپ

ئەۋەتىلگەنىكەن، بۇ تالون ئەينى ۋاقىتتا كالىفورنىيە شتاتىنىڭ سۇغۇرتا تالونلىرى ئارىسىدىكى ئەڭ چوڭى ئىكەن، سودىگەر خېتىدە سۇغۇرتا ئىشلىرىنى مەملىكەت مىقياسىدا كېڭەيتمەكچى بولۇۋاتقانلىقىنى ئېيتىپتۇ.

كارنىگ دەرس ئۆتكەندە بۇ مىسالنى دائىم ئوقۇغۇچىلىرىغا سۆزلەپ بېرىپ، ئۇلارنىڭ بۇنىڭدىن تەجرىبە ئېلىشىنى ئېيتقان..

كارنىگنىڭ كاتىپى مولى چىرايلىق ھەم جىمغۇر قىز ئىكەن. ئۇ كارنىگ دۇنيا بويىچە ئەڭ ياخشى باشلىق، ئۇنىڭ قول ئاستىدىكىلەرنى قاتتىق ئىبارىلەر ئىشلىتىپ تەنقىد قىلغانلىقىنى مەڭگۈ ئاڭلىغىلى بولمايدۇ، دەپ قاراپ كەلگەن ئىكەن.

بىر كۈنى، مولى كارنىگنىڭ ئەتە سۆزلىمەكچى بولغان نۇتۇقىنىڭ ئورىگىنالىنى ئالدىراش رەتلەپتۇ، ئىشتىن چۈشۈشكە 15 مىنۇتلا قالغاندىكەن. ئۇ ئۆيىگە قايتىشقا ئالدىراپ، نۇتۇق ئورىگىنالىنى رەتلەپ بولۇپ، ئۈستەل ئۈستىگە قويۇپ كېتىپ قاپتۇ. ئەتىسى چۈشتىن كېيىن، ئۇ ئىشخانىسىدا «نيۇ- يورك ۋاقتى» گېزىتىنى كۆرۈۋاتقاندا، كارنىگ نۇتۇقىنى سۆزلەپ بولۇپ قايتىپ كېلىپ، كۈلۈمسىرىگىنىچە ئۇنىڭغا قاراپ تۇرۇپتۇ.

مولى دەرھال:

— كارنىگ ئەپەندى، نۇتۇقىڭىز ئۇتۇقلۇق بولدىمۇ؟ — دەپ سوراپتۇ.

— ئىنتايىن مۇۋەپپەقىيەت بولدى، گۈلدۈراس ئالقىشقا سازاۋەر بولدۇم! — دەپتۇ كارنىگ

— ئۇنداق بولسا، سىزنى تەبرىكلەيمەن! — دەپتۇ مولى چىن دىلىدىن خۇش بولۇپ كۈلۈمسىرەپ.

كارنىگ بۇ بىغۇبار قىزغا كۈلۈمسىرەپ تۇرۇپ مۇنداق دەپتۇ:

— مولى، بىلەمسىز؟ بۈگۈن كىشىلەرگە غەم - ئەندىشىدىن قانداق قۇتۇلۇپ ئىناقلىق بەرپا قىلىش تېما قىلىنغان نۇتۇق سۆزلىمەكچى بولغانىدىم، مەن نۇتۇق ئورىگىنالىنى ئېلىپ ئوقۇشۇم بىلەن پەستىكىلەر قاقاقلاپ كۈلۈپ كەتتى.

— ئۇنداقتا، نۇتۇقىڭىز ناھايىتى ياخشى بوپتۇ - دە! — ھەققەتەن

شۇنداق بولدى، مېنىڭ ئوقۇغۇنۇم قانداق قىلغاندا كالىنىڭ كۆپ سۈت بېرىدىغانلىقى توغرىسىدىكى خەۋەر ئىكەن، — دېگەن كارنىگ كۈلۈپ تۇرۇپ ۋە شۇ خەۋەر بېسىلغان گېزىتنى مولىغا ئۇزۇتۇپتۇ. مولىنىڭ يۈزى قىزىرىپ، ئۆزى دۇدۇقلاپ قاپتۇ.

— تۈنۈگۈن بەك بىخەستەلىك قىلىپتىمەن، كارنىگ ئەپەندىم، يۈزىڭىزنى تۆكۈپ قويىمىغاندىمەن!

— ئەلۋەتتە ئۇنداق ئەمەس، سىزنىڭ بۇ ئىشىڭىز بىلەن نۇتۇق قابىلىيىتىمنى ئەركىن ھالدا تېخىمۇ ياخشى جارى قىلدۇرالىدىم. سىزگە رەھمەت ئېيتسام بولىدۇ تېخى!

شۇنىڭدىن كېيىن، مولى ئۆيىگە قايتىشقا ئالدىراش ياكى باشقا بىرەر ئىشنى قىلىش سەۋەبىدىن خاتالىق ئۆتكۈزۈپ باقمىغان، چۈنكى ئۇ كارنىگ قىزىقچى ۋە مېھرىبان باشلىق ئىكەن. دېگەن ھېسسىياتقا كەلگەن. كارنىگ باشقىلارنى تەنقىد قىلىشتىن ساقلانغىلى بولسا، ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە ساقلىنىش كېرەك. تەنقىد قىلمىسا بولمايدىغان ئەھۋالدا كۈلكىگە پىچاق يوشۇرۇش ئۇسۇلىنى قوللىنىشقا بولىدۇ دەپ قارايدۇ. شۇڭا ئاۋۋال چاقچاق قىلىپ، قارشى تەرەپنى ئۆز كەيپىياتىڭىزغا سىڭدۈرۈڭ، ئارقىدىن تەنقىد قىلسىڭىز، تەنقىد قىلىنغۇچى تەنقىدنى خۇشال قوبۇل قىلىدۇ، مەسىلىمۇ ھەل بولىدۇ.

ئەلۋەتتە، بۇنداق تەنقىد بەك ئېغىر بولۇپ كەتمىسۇن، بولمىسا قارشىلىق كۆرسىتىش كەيپىياتىنى پەيدا قىلىپ قويىسىز، قارشى تەرەپتە خاتا چۈشەنچە پەيدا بولسا، ئۇ مەسىلىنى ئوڭايلا مۇرەككەپلەشتۈرۈۋېتىدۇ. دەرۋەقە، كۈلكىگە پىچاق يوشۇرۇپ تەنقىد قىلىش ئۇسۇلى كىشىلەر بىلەن بولغان ئالاقىدىكى بىرخىل ئۇسۇل. بۇنىڭدىن باشقا يېڭى تەدبىر - ئۇسۇللارنى تېپىشقا بولىدۇ. بۇنىڭدا ئىزدىنىشى قانچە كۆپ بولسا، شۇنچە ياخشى.

6. كۈلۈمسىرەپ تەسەللىي بېرىش ئۇسۇلى

ئىجتىمائىي تۇرمۇشتا بىمارلار ۋە ئۇلارنىڭ ئائىلە تاۋابىئاتلىرى، ئۆلگۈچىنىڭ ئۇرۇق - تۇغقانلىرى، سۆيگۈنىدىن ئايرىلىپ قالغانلار

مەغلۇپ بولغۇچىلارغـا ئوخشاش نۇرغۇن   تەسەللىگە مـۇھتاج بولىدۇ. بۇنداق چاغدا تەبەسسۇمىڭىزنـى ھەرگىز ئايىماڭ، ئۇلارغا كۆلۈمسىرەپ تەسەللـي بېرىڭ. بۇنداق قىلسىڭىز، تېخىمۇ كـۆپ دوستقا ئېرىشـىسىز. ھەممە كىشىدە ھېسداشلىق تۇيغۇسـى بولىدۇ، ھەتتا ئەڭ رەھىمسىز كىشىلەردىمـۇ ئازراق ئىچ ئاغرىتىش تۇيغۇسـى بولىدۇ. ھېسداشلىقتىن قانداق پايدىلىنىش كىشىلەر بىلـەن بولغان ئالاقىدىكـى كاتتا سەنئەتنىڭ بىرى، كىشىلەر بىر - بىرىنى رىغبەتلەندۈرگەن ۋە قوللىغان، روھىي جەھەتتە بىر - بىرىگە ھەمدەم بولغانلىقتىنلا، تېخىمۇ كۆپ ۋە تېخىمۇ ياخشى نەرسىلەرنى مەيدانغا كەلتۈرەلەيدۇ. كارنىگ ئۈرۈق - تۇغقانلىرىنى ۋە دوستلىرىنى دائىم:

—ياخشىراق ئارام ئېلىڭ، بىرنەچچە كۈندىن كېيىنلا سالامەتلىكىڭىز ئەسلىگە كېلىپ، دوختۇرخانىدىن چىقىپ كېتىسىز.

—يىگىت، ئوبدان ئىشلە، قابىلىيىتىڭگە تايانساڭ، چوقۇم نەتىجە قازىنىسەن.

—قەتئىي داۋاملاشتۇرىدىغانلا بولسىڭىز، چوقۇم مۇۋەپپەقىيەتنىڭ شانلىق يولىغا قەدەم قويىدىغانلىقىڭىزغا ئىشىنىمەن، — دېگەن سۆزلەر بىلەن رىغبەتلەندۈرۈپ تۇرغان.

كارنىگنىڭ دوستلىرى دائىم بۇنداق سۆزلەردىن جاسارەتكە ئېرىشكەن ۋە تەسەللىي تاپقان ئىدى. كارنىگ باشقىلاردىن ئۆزىنىڭ ھېسداشلىق ئىپادىسىنى بىلدۈرىدىغان تەبەسسۇمىنى زادىلا ئايىمىغان. بىر كۈنى كەچقۇرۇنلۇقى، كارنىگ ئىشخانىسىدىكى خىزمەت ئورنىدا ئولتۇرغاندا، مولى پەلەمپەيدىن ئالدىراش چىقىشكەن، ئۇ ھاسىراپ قالغانىدى. كارنىگ بېشىنى كۆتۈرۈپ ئۇنىڭغا قاراپ:

—ئالدىرىماڭ، مولى، نېمە ئىش بولدى، ئاستىراق سۆزلەڭ، — دېگەن تەسەللىي بېرىپ.

مولى بىرئاز تۇرۇۋالغاندىن كېيىن:

—بابا موسـي ئەپەندى كەپتۇ، ئـۇ ماڭا دوستىڭىـز كاسىيانىـڭ ئاغرىپ، شتاتلىق 5 - دوختۇرخانىدا يېتىپ قالغانلىقىنـى ئېيتتى! —

دېگەن — رەھمەت سىزگە، مولى!

كاسىيا كارنىگنىڭ يۇرتدىشى بولۇپ، كارنىگ مانخاتونىدا سەرگەردان بولۇپ يۈرگەندە كارنىگنىڭ ھالىدىن كۆپ قېتىم خەۋەر ئالغان ئىدى، شۇڭا كارنىگ گۇگۇم ۋاقتى بولۇپ قالغانلىقىغا قارىماي، ئۇنى يوقلىماقچى بولغان ۋە بىردەستە گۈل سېتىۋېلىپ، شتاتلىق 5- دوختۇرخانىغا بارغان.

كارنىگ ئىشىكنى ئاستا ئېچىپ كىرىپ، قولىدىكى گۈلنى كاسىيانىڭ يېنىغا قويغان. كاسىيا كارنىگنىڭ يوقلاپ كەلگەنلىكىنى كۆرۈپ، ناھايىتى خۇش بولغان.

—رەھمەت سىزگە، يۇرتۇمدىن كەلگەن دوستۇم!

—ھازىر قانداقراق تۇرۇۋاتىسىز؟ دەپ سورىغان كارنىگ.

— خېلى ياخشى!

—ھەقىقەتەن تەلىيىڭىز باركەن، ھازىر مەنمۇ كېسەل بولۇپ قالسامكەن دەپ ئارزۇ قىلىۋاتىمەن، شۇنداق بولسا ئازراق ئىشلەپ، بىرنەچچە كۈن دەم ئېلىۋالغان بولاتتىم، — دېگەن كارنىگ . كاسىيا كۈلۈپ كەتكەن:

—كېسەل بولغىنىڭىز كېلىۋاتامدۇ، دوستۇم، ئۇنداق بولسا مېنىڭ ئورنۇمدا يېتىڭ! كارنىگنىڭ يۈزىگە كۈلكە يۈگۈرگەن:

—بولسا، شۇنداق كېسەل بولسا كىشى، — دېگەن ئۇ، — بالا ۋاقتىمدا مانېۋىردىكى چاغدا بېشىم ئاغرىپ، قىزىتمام ئۆرلەپ، ئازراق كېسەل بولۇپ قالسام، ئانام مەن ئۈچۈن ئىبادەت قىلاتتى، تەڭرىنىڭ ماڭا شىپالىق ئاتا قىلىشىنى تىلەيتتى!

—ئۇ چاغدا مەنمۇ شۇنداق ئىدىم. شۇنىڭ بىلەن ئىككىسى بالىلىق چاغلىرى، يۇرتى، يۇرتىدىكى گۈزەل ئەمما ئازابلىق دەريا توغرىسىدا پاراڭلىشىپ كەتكەن...

بۇ قېتىمقى كېسەل يوقلاش ناھايىتى مۇۋەپپەقىيەتلىك بولغان، كارنىگ ھېسداشلىق تۇيغۇسىنى بىلدۈرىدىغان كۈلۈمسىرەش چارىسىنى ئىشلىتىپ، دوستلۇقنى تېخىمۇ كۈچەيتكەن.

قانداق قىلغاندا كۈلۈمسىرەش شەكلىدىكى تەسەللىيدىن ئۈنۈملۈك

پايدىلانغىلى بولىدۇ؟ بۇ مۇئەييەن ماھارەت تەلەپ قىلىدۇ. ئەگەر مەلۇم دوستىڭىز سۆيگۈنىدىن ئايرىلىپ قېلىپ، تولىمۇ ئازاب چېكىۋاتقان بولسا، سىز دەرھال ئۇنىڭغا تەسەللىي بەرمەكچى بولسىڭىز، چوقۇم مەلۇم تاكتىكا قوللىنىشىڭىز كېرەك. سىز: «ئۇنى ئۇنتۇپ كەت!» ياكى «مەن ئەتە ساڭا تېخىمۇ ياخشىسىنى تونۇشتۇرۇپ قوياي!» دېگەنگە ئوخشاش تەكەللۇپ سۆزلىرىنى قىلسىڭىز، قارشى تەرەپنى بىزار قىلىپ قويۇشىڭىز مۇمكىن. شۇڭا دوستىڭىزنى شەھەر سىرتىغا سەيلە قىلىشقا تەكلىپ قىلىپ، ئۇنىڭغا قىزىقارلىق، كۈلكىلىك خەۋەرلەرنى ھەم تۇرمۇشتىكى يۇمۇرلۇق ۋەقەلەرنى سۆزلەپ بېرىپ، ئۇنىڭغا تۇرمۇشنىڭ قىزىقارلىق ۋە قىممەتلىك ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدۇرۇپ، تۇرمۇشقا بولغان جاسارىتىنى يېڭىۋاشتىن ئۇرغۇتۇپ، ئارقىدىن ئۇنىڭغا جىق ئىشلارنى سۆزلەپ بەرسىڭىز، «دۇنيادا بەخت دېگەن نېمە دەپ سورىسا، بەخت دېگەن مۇزىكا بىلەن پىۋا دەپتۇ» دېگەنگە ئوخشاش سۆزلەرنى قىلىپ بەرسىڭىز بولىدۇ. سىز ھېسداشلىق تۇيغۇسىنى ئىپادىلەيدىغان كۈلۈمسىرەش بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئىچ ئاغرىتىۋاتقانلىقىڭىزنى بەك ئوچۇق ئىپادىلىمەڭ، بولمىسا قارشى تەرەپنى بىزار قىلىپ قويىسىز. شۇنى ئەستىن چىقارماڭ، ھېسداشلىق تۇيغۇسىنى ئىپادىلەيدىغان كۈلۈمسىرەش ماھارىتىنى قوللانغاندا، يېڭى دوستنى ئوڭايلا خۇش قىلغىلى، كونا دوست بىلەن بولغان دوستلۇقنى كۈچەيتكىلى بولىدۇ.

§ 4 . ھېسداشلىقىڭىزنى ئايىماڭ

كىشىلەر بىلەن بولغان ئالاقىدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش - قازىنالماسلىقىڭىز تامامەن ھېسداشلىق روھىي ھالىتىڭىز بىلەن باشقىلارنىڭ كۆز قارىشىنى قوبۇل قىلىش - قىلالماسلىقىڭىزغا باغلىق

ناپولېئون خېئول مۇنداق قارايدۇ: ئىجتىمائىي ئالاقىلاردا ھېسداشلىق ماھارىتىنى قوللىنىش ناھايىتى زور ئەمەلىي قىممەتكە ئىگە. سىز

ئۇچرىتىدىغان كىشىلەرنىڭ تۆتتەن ئۈچ قىسمى ھېسداشلىققا ئېرىشىشنى ئارزۇ قىلىدۇ. ئۇلارغا ھېسداشلىق قىلىڭ، ئۇلار سىزنى سۆيىدۇ. ئاجايىپ بىر جۈملە سۆزگە ئىگە بولۇشنى خالامسىز؟ ئۇ تالاش - تارتىشنى تۈگىتىدۇ، ناچار تۇيغۇدىن خالاس قىلىدۇ، ياخشى ئىرادە بەرپا قىلىدۇ ھەم باشقىلارنى سۆزىڭىزنى دىققەت قىلىپ ئاڭلايدىغان قىلىدۇ. بۇ بىر جۈملە سۆز: «سىزنىڭ بۇنداق ھېسسىياتتا بولۇشىڭىزدىن قىلچە ئەجەبلەنمەيمەن. ئەگەر سىزنىڭ ئورنىڭىزدا بولسام، مېنىڭ ئويۇممۇ سىزنىڭكىگە ئوخشاش بولاتتى.»

بۇ بىر جۈملە سۆز مۆجىزى ئەڭ يامان جاھىللارنىمۇ يۇمشىتالايدۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە، بۇ سۆزنى قىلغاندا تولۇق سەممىي بولۇشىڭىز كېرەك، چۈنكى سىز شۇ كىشىنىڭ ئورنىدا بولسىڭىز، ھېسسىياتىڭىز تامامەن ئۇنىڭكىگە ئوخشاش بولغان بولاتتى.

ھازىرقى بارلىق ئۇسال ئەھۋالىڭىزنىڭ سەۋەبى ئۆزىڭىزدە ئە - مەس، — ئەستىن چىقارماڭ. سىزنى بىزار قىلغان، كۆڭلى - كۆكسى تار، چۈشەنگىلى بولمايدىغان ئۇ كىشىنىڭ شۇنداق ئەھۋالغا چۈشۈپ قېلىشىنىڭ سەۋەبى ئۇنىڭ ئۆزىدىلا ئەمەس، ئۇ بىچارە ئۈچۈن قايغۇرۇڭ. ئۇنىڭغا ئىچىڭىز ئاغرىسۇن، ھېسداشلىق قىلىڭ. سىز يوھان گافورنىڭ مەس بولۇپ قالغان بىر قەلەندەرنىڭ كوچىدا دەلدەڭشىپ كېتىۋاتقانلىقىنى كۆرگەندە «ناۋادا تەڭرى ئىلتىپات قىلمىغان بولسا، مەنمۇ شۇنداق بولاتتىم». دېگەن سۆزىگە قۇلاق سېلىڭ.

ھەر كۈنى، سىز ئۇچرىتىدىغان كىشىلەرنىڭ %75 تى ھېسداشلىققا تەشنا بولىدۇ. ئۇلارغا ھېسداشلىق قىلىڭ، ئۇلار سىزنى سۆيىدۇ. ئاقسارايغا خوجايىن بولغان كىشىمۇ ئادەم بولۇشتىكى قىيىن مەسىلىلەرگە ھەر كۈنى دېگۈدەك دۇچ كېلىدۇ. ئەۋليا - زۆكتۆكمۇ بۇنىڭدىن مۇستەسنا ئەمەس، ئەمما، ئۇ «ھېسداشلىق» نىڭ نېيترال كىسلاتالىق ئەسەبىي ھېسسىياتتا غايەت زور خىمىيىلىك قىممەتكە ئىگە ئىكەنلىكىنى تەجرىبىدىن ئۆگىنىۋالغان. «مۇلازىملىق ئەخلاقى» دېگەن كىتابتا ھەم ئۈمىدسىزلەنگەن ھەم قارا نىيىتى بار بىر ئانىنىڭ غەزىپىنى قانداق باسقانلىقىنى تەپسىلىي

چۈشەندۈرۈپ مۇنداق دېگەن:

— ۋاشىنگتوندا ئولتۇرۇشلۇق بىر خانىم بولۇپ، ئۇنىڭ ئېرى بەلگىلىك سىياسىي تەسىرگە ئىگە ئىدى، ئۇ مېنى ئىزدەپ كەپتۇ. شۇنىڭ بىلەن 6 ھەپتىدىن كۆپرەك ئاۋارە بولدۇم، ئۇ ئوغلىنى مەلۇم ۋەزىپىگە تەيىنلىشىمنى تەلەپ قىلدى. ئۇ نۇرغۇن كېڭەش پالاتا ئەزاسى ۋە ئاۋام پالاتا ئەزاسىنىڭ ياردىمىگە ئېرىشكەن ئىكەن، شۇنداقلا ئۇلارنى باشلاپ كېلىپ، ئۆزىگە بەرگەن كاپالەتنى تەكىتلەشكە تەكلىپ قىلدى. بۇ ۋەزىپە بەزى ماھارەتكە ئىگە بولۇشنى تەلەپ قىلاتتى. شۇڭا مەن بۇ ئىدارىنىڭ باشلىقىنىڭ كۆرسىتىشى بىلەن باشقا بىر كىشىنى خىزمەتكە تەيىنلىدىم كېيىن مەن ھېلىقى ئانا ئەۋەتكەن بىر پارچە خەتنى تاپشۇرۇۋالدىم. ئۇ مېنى دۇنيا بويىچە ئەڭ ناچار كىشى ئىكەنسىز، دەپ تەنقىد قىپتۇ. چۈنكى مېنىڭ رەت قىلىشىم ئۇنى ناھايىتى خاپا قىلغانىدى، ئۇ ئاغرىنىپ: مەن شتات ۋەكىلى بىلەن مەسلىھەتلەشتىم، ئۇ سىز ناھايىتى قىزىقىدىغان بىر مەمۇرىي قانۇن لايىھىسىگە قارشى ئاۋاز بېرىدىغان بولدى، بۇ سىزگە قايتۇرۇلغان تېگىشلىك جاۋاب، دەپتۇ.

سىز بۇنداق خەتنى تاپشۇرۇۋالغاندا، قىلمىشى نامۇۋاپىق، ھەتتا سەل ئەدەپسىز كىشىگە نېمە ئۈچۈن بۇنداق ئەستايىدىل مۇئامىلە قىلغۇدەكمىز؟ دەپ ئويلىشىڭىز، ئارقىدىن ئۇنىڭغا جاۋاب خەت يېزىشىڭىز مۇمكىن. ئەگەر ئەقىللىق بولسىڭىز، بۇ خەتنى ئۈستەلنىڭ تارتمىسىغا سېلىپ، تارتمىنى سولاپ قويىسىز، ئاۋۋال ئىككى كۈن كۈتىسىز — بۇنداق خەتلەرگە ئادەتتە ئىككى كۈن كېچىكتۈرۈپ جاۋاب يېزىلىدۇ. بۇ بىر مەزگىل ئۆتكەندىن كېيىن، ئۇنى ئالسىڭىز ئەمما ئۇنى ئەۋەتىشنى ئويلىمايسىز. مەن دەل مۇشۇنداق ئۇسۇل قوللاندىم. شۇڭا ئولتۇرۇپ بىر پارچە خەت يازدىم. ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە ئەدەپلىك ئىبارىلەرنى ئىشلەتتىم. مەن ئۇنىڭغا بۇنداق ئەھۋالنىڭ ئانىنى ئىنتايىن ئۈمىدسىزلەندۈرىدىغانلىقىنى بىلىدىغانلىقىمنى، لېكىن بىرەر كىشىنى ۋەزىپىگە تەيىنلەشنى ئۆزۈمنىڭ ياخشى كۆرۈش — كۆرمەسلىكىمگە قاراپ قارار قىلىشقا بولمايدىغانلىقىنى، تېخنىكىلىق سالاھىيىتى بار كىشىنى تاللىشىم زۆرۈرلىكىنى، شۇڭا ئىدارە باشلى-

قىنىڭ كۆرسىتىشىنى قوبۇل قىلغانلىقىمنى ئېيتتىم يەنە ئۇنىڭ ئوغلىنىڭ ھازىرقى خىزمەت ئورنىدا ئانىسىنىڭ ئۆزىگە باغلىغان ئۈمىدىنى يەردە قويماسلىقىنى ئۈمىد قىلىدىغانلىقىمنى بىلدۈردۈم. بۇ ئاخىرى ئۇنىڭ ئاچچىقىنى ياندۇردى. ئۇ ماڭا باغاقچە ئەۋەتىپ، ئالدىدا يازغان خېتى ئۈچۈن كەچۈرۈم سورىدى. بىراق، مەن يوللىغان ۋەزىپىگە تەيىنلەش لايىھىسى دەرھال ماقۇللانمىدى. بىر مەزگىل ئۆتكەندىن كېيىن، ئۇنىڭ ئېرى ئەۋەتكەن بىر پارچە خەتنى تاپشۇرۇۋالدىم، قارىشىمچە خەت پوچۇركىسى ھېلىقى خانىم ئەۋەتكەن خەتنىڭكى بىلەن تامامەن ئوخشاش ئىدى. خەتتە: مەن (خانىم) بۇ ئىشتا ناھايىتى ئۈمىدسىزلەنگەنلىكىمدىن، نېرۋام ئاجىزلاپ، كېسەل بولۇپ ئورۇن تۇتۇپ يېتىپ قالدىم، كېسەلىم ئاخىرىدا ئېغىر راك كېسىلىگە ئايلاندى. سىز ھېلىقى كىشىنى ۋەزىپىگە تەيىنلەشنى ئەمەلدىن قالدۇرۇپ، ئورنىغا ئوغلۇمنى تەيىنلەپ مېنى خۇش قىلىپ قويىسىڭىز بولمامدۇ؟ دېيىلگەن ئىدى. مەن يەنە بىر پارچە خەت يېزىشقا مەجبۇر بولدۇم، بۇ قېتىم خەتنى ئۇنىڭ ئېرىگە يازدىم. خەتتە مۇنداق دېدىم: مەن ھېلىقى دىئاگنوزنىڭ خاتا بولۇپ چىقىشىنى ئۈمىد قىلىمەن، سىزگە ناھايىتى ھېسداشلىق قىلىمەن، خوتۇنىڭىزنىڭ كېسىلىنىڭ بۇنداق ئېغىرلاپ كەتكەنلىكىدىن چوقۇم تولىمۇ قايغۇرغان بولۇشىڭىز مۇمكىن. بىراق يوللانغان ئىسمنى ئەمەلدىن قالدۇرغىلى بولمايدۇ.

مەن ۋەزىپىگە تەيىنلىگەن كىشى ئاخىر تەستىقلاندى، مەن ھېلىقى خەتنى تاپشۇرۇۋېلىپ ئىككى كۈندىن كېيىن، ئاقسارايدا مۇزىكا كېچىلىكى ئۆتكۈزدۈم. ماڭا ئالدى بىلەن ھۆرمەت بىلدۈرگىلى كەلگەنلەر دەل شۇ ئەر — خوتۇنلار بولدى. گەرچە بۇ ئايال يېقىندا «ئۆلۈپ» كەتكىلى تاس قالغان بولسىمۇ.

مانگۇ ئەپەندى توسا شەھىرىدىكى بىر لېفت شىركىتىنىڭ كەسپىي ۋەكىلى ئىدى. بۇ شىركەت توسا شەھىرىدىكى ئەڭ ياخشى مېھمانخانا بىلەن توختام ئىمزالاپ، بۇ مېھمانخانىنىڭ لېفتىنى رېمونت قىلىشقا مەسئۇل بولغان. مېھمانخانا دىرېكتورى خېرىدارلارنى كۆپ ئاۋارىچىلىققا سالماسلىق ئۈچۈن ھەر قېتىملىق رېمونت ۋاقتىدا لېفتنى ئەڭ كۆپ

بولغاندا 2 سائەتلا توختىتىشقا رۇخسەت قىلغان. بىراق رېمونت قىلىشقا 8 سائەت كېتەتتى. ئۇنىڭ ئۈستىگە، مېھمانخانىنىڭ لىفتىنى توختىتىشقا بۇ شىركەت مۇۋاپىق پەيتتە كېرەكلىك تېخنىك ئىشچىسى ئەۋەتىشى ناتايىن ئىدى.

مانگو ئەپەندى رېمونت ئۈچۈن ئەڭ ياخشى تېخنىك ئىشچى ئەۋەتەلەيدىغان ۋاقىتتا بۇ مېھمانخانىنىڭ دىرېكتورىغا تېلېفون بەرگەن. ئۇ بۇ دىرېكتور بىلەن مۇنازىرىلەشمەي پەقەت:

— رۇك ئەپەندى، مېھمانخانىلاردا مېھمانىنىڭ ناھايىتى كۆپلىكىنى بىلىمەن، مەن لىفتنى توختىتىش ۋاقتىنى ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە ئازايتىمەن. بۇ مەسىلىگە ئەھمىيەت بېرىدىغانلىقىڭىزنى بىلىمەن، بىز تەلىپىڭىزگە ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە ماسلىشىمىز، بىراق بىز لىفتىڭلارنى تەكشۈرگەندىن كېيىن، ئەگەر ھازىر لىفتنى ئۇزۇل - كېسىل رېمونت قىلمىساق، لىفتىڭلارنىڭ بۇزۇلۇش دەرىجىسى تېخىمۇ ئېغىرلىشىدىغانلىقىنى بىلدۇق، ئۇ چاغقا بارغاندا، لىفتنى توختىتىشقا تېگىشلىك ۋاقىت تېخىمۇ ئۇزاق بولىدۇ. سىزنىڭ مېھمانلارنى بىرقانچە كۈن ئاۋارىچىلىققا سېلىشنى خالىمايدىغانلىقىڭىزنى بىلىمەن.

دىرېكتور لىفتنى 8 سائەت توختىتىشقا ئىلاجىسىز قوشۇلغان. چۈنكى بۇ لىفت بىرنەچچە كۈن توختاتقاندىن ياخشى ئىدى. مانگو بۇ دىرېكتورنىڭ خېرىدارنى خۇش قىلىش ئارزۇسىنى چۈشىنىدىغانلىقى بىلدۈرگەنلىكتىن، دىرېكتورنىڭ ماقۇللۇقىنى ناھايىتى ئوڭاي، يەنە كېلىپ مۇنازىرىلەشمەيلا قولغا كەلتۈرگەن.

نورۇس پىئانىنو ئوقۇتقۇچىسى ئىدى، ئۇ پىئانىنو ئوقۇتقۇچىسى بىلەن 10 نەچچە ياشلىق قىزلار ئارىسىدا دائىم يۈز بېرىدىغان بەزى مەسىلىلەرنى قانداق بىر تەرەپ قىلغانلىقىنى بايان قىلدى. بېبېتى تىرنىقىنى ناھايىتى ئۇزۇن ئۆستۈرۈۋالىدىكەن. پىئانىنو چالىدىغان كىشىلەر تىرنىقىنى ئۇزۇن ئۆستۈرۈۋالسا، كاشىلا پەيدا بولاتتى.

نورۇس خانىم مۇنداق دەيدۇ: —

مەن ئۇنىڭ ئۇزۇن تىرنىقىنىڭ پىئانىنو چېلىشى ئۈچۈن چوڭ

توسالغۇ ئىكەنلىكىنى بىلەتتىم، دەرس باشلىنىشتىن ئىلگىرى ئۇنىڭ بىلەن سۆھبەتلەشكەندە، ئۇنىڭ تىرنىقىنى زادىلا تىلغا ئالمىدىم. ئۇنىڭ پىئانىنو ئۆگىنىش ئارزۇسىغا بەرھەم بېرىش ئويۇم يوق ئىدى، مەن ئۇنىڭ تىرنىقىدىن ئايرىلىپ قالمىغانلىقىدىن پەخىرلىنىدىغانلىقىنى، شۇنداقلا باشقىلارنى جەلپ قىلىش ئۈچۈن تىرنىقىنى ياساشقا ناھايىتى كۆپ ۋاقىت سەرپ قىلىدىغانلىقىنى بىلەتتىم. بىرىنچى قېتىملىق دەرسنى تۈگەتكەندىن كېيىن پۇرسەت پىشىپ يېتىلدى دەپ ئويلىدىم - دە، ئۇنىڭغا:

— بېبېتى، ناھايىتى چىرايلىق قولىڭىز ۋە گۈزەل تىرنىقىڭىز بار. ئەگەر پىئانىنونى ئۆزىڭىز ئويلىغاندىنمۇ ياخشىراق چېلىشنى ئارزۇ قىلسىڭىز، تىرنىقىڭىزنى قىسقىراق قىلىۋالسىڭىز، پىئانىنونى ياخشى چېلىشنىڭ ناھايىتى ئوڭايلىقىنى بايقىغان بولاتتىڭىز. ئوبدانراق ئويلىنىپ بېقىڭ، بولامدۇ؟ - دېدىم. ئۇ چىرايىنى تۈرۈپ، تىرنىقىنى زادى قىسقارتمايدىغانلىقىنى بىلدۈردى. مەن بۇ ئەھۋالنى ئۇنىڭ ئانىسىغىمۇ ئېيتتىم. ئۇنىڭ تىرنىقىنىڭ ناھايىتى چىرايلىقلىقىنى ھەم سۆزۈمنىڭ ئىنكار قىلىنغانلىقىنى تىلغا ئالدىم. ناھايىتى روشەنكى، بېبېتىنىڭ كۆڭۈل قويۇپ ياسىغان چىرايلىق تىرنىقى ئۇنىڭ ئۈچۈن ئىنتايىن مۇھىم ئىدى.

ئىككىنچى يەكشەنبە كۈنى بېبېتى ئىككىنچى قېتىملىق دەرسنى ئاڭلىغىلى كەلدى. شۇنى ئويلىمىغان ئىدىمكى، ئۇ تىرنىقىنى قىسقارتىۋاپتۇ. مەن ئۇنىڭ بۇنداق قۇربان بەرگەنلىكىنى ماختىدىم. ئانىسىنىڭمۇ ئۇنىڭغا تەسىر كۆرسەتكەنلىكىگە رەھمەت ئېيتتىم. ئۇنىڭ ئانىسى:

— مەن ھېچنېمە دېمىدىم. بېبېتىنىڭ ئۆزى قارار قىلدى. بۇ ئۇنىڭ تىرنىقىنى قىسقارتىۋېلىش توغرىسىدا باشقىلاردىن تۇنجى قېتىم ئاڭلىغان نەسىھىتى، — دەپ جاۋاب بەردى.

بېبېتى تىرنىقىنىڭ ناھايىتى چىرايلىقلىقىنى بىلەتتى. ئۇنىڭغا تىرنىقىنى قىسقارتىش توغرىسىدا بۇيرۇق بېرىش ئىنتايىن قىيىن ئىدى، بىراق نورۇس خانىم ئۇنداق قىلمىغان. ئۇ بېبېتىغا:

— سىزگە ناھايىتى ھېسداشلىق قىلىمەن، تىرنىقىڭىزنى قىسقارتىش نىيىتىڭىزگە كەلگەنلىكىڭىزنىڭ ئوڭاي ئىش ئەمەسلىكىنى

بىلمەن. بىراق مۇزىكا جەھەتتىكى ئۇنىۋم سىزنى تېخىمۇ ياخشى مەنپەئەتكە ئىگە قىلىدۇ، — دەپ بىشارەت بەرگەن. شۇڭا سىز ئىدىيىۋى ئۇسۇلىڭىزنى باشقىلارنىڭ قوبۇل قىلىشىنى ئۈمىد قىلسىڭىز، «باشقىلارنىڭ ئۆيى ۋە ئارزۇسىغا ھېسداشلىق قىلىڭ.»

5 § . خاتالىقنى تونۇتۇش سەنئىتى

ئەگەر خاتالاشقانلىقىڭىز مۇمكىنلىكىنى ئالدى بىلەن ئېتىراپ قىلسىڭىز، باشقىلارمۇ سىزگە ئوخشاش كەڭ قورساق بولۇپ، خاتالىقىم بار، دەپ قارىشى مۇمكىن

مۇش ئاتقاندا، ئاتماقچى بولغان مۇشنى ئاۋۋال يىغىۋېلىش كېرەك. ناپولېئون خېئول مۇنداق قارايدۇ: ئەگەر ئۆزىڭىزنىڭ خاتالاشقانلىقىڭىز مۇمكىنلىكىنى ئالدى بىلەن ئېتىراپ قىلسىڭىز، باشقىلار سىزگە ئوخشاش كەڭ قورساق بولۇپ، خاتالىقىم بار، دەپ قارىشى مۇمكىن.

سىئودور روزۋېلىت ئاقسارايغا خوجايىن بولغاندا، ئەگەر چىقارغان قارارىمنىڭ 75% تى توغرا بولغان بولسا، كۆزلىگەن ئالىي ئۆلچەمگە يەتكەن بولىمەن دەپ ئېتىراپ قىلغانىدى. روزۋېلىتقا ئوخشاش مۇشۇ ئەسىردىكى كۆزگە كۆرۈنگەن ئەربابنىڭ ئەڭ يۇقىرى ئۈمىدى مۇشۇنداق بولغان يەردە، سىز بىلەن مەنچۇ؟

سىز باشقىلارنىڭ خاتالاشقانلىقىنى جەزىملەشتۈرسىڭىز، ئۇنى توغرىدىن - توغرا ئېيتسىڭىز، نەتىجىسى قانداق بولىدۇ؟ بۇنى تۆۋەندىكى مىسال ئارقىلىق چۈشەنگىلى بولىدۇ. سىمسۇن ئەپەندى نيۇ - يوركتىكى ياش ئادۋوكات بولۇپ، يېقىندا ئالىي سوت كوللېگىيىسىدە مۇھىم بىر دېلو - نۇرغۇن پۇل ۋە مۇھىم بىر قانۇنىي مەسىلىگە چېتىشلىق دېلو توغرىسىدىكى مۇنازىرىگە قاتناشماقچى ئىدى. مۇنازىرىدە ئالىي سوت مەھكىمىسىنىڭ بىر سودىيىسى سىمسۇن ئەپەندىگە:

— دېگىنىز قانۇننىڭ ئەرز قىلىش سۈرۈكى 6 يىل، توغرىمۇ؟ — دېگەن. سىمسۇن ئەپەندى شۇ چاغدىكى ئەھۋالنى بايان قىلىپ مۇنداق دەيدۇ:

— خۇددى ھاۋا سوۋۇپ ئۇلۇل گرادۇستىن تۆۋەنلەپ كەتكەندەك، — سوت دەرھال جىمىپ كەتتى، مەن ئەمەس، سودىيە خاتالاشقانىدى. مەن ئۇنىڭ خاتالاشقانلىقىنى ئېيتتىم. لېكىن بۇنىڭ بىلەن ئۇ ماڭا دوستانە مۇئامىلە قىلدىمۇ؟ ياق. مەن قانۇننىڭ ئۆزۈم تەرەپتە ئىكەنلىكىگە ئىشىنەتتىم، ئىلگىرىكىدىن ناھايىتى ياخشى سۆزلىگەنلىكىمنى بىلەتتىم. بىراق، مەن دىپلوماتىيە ئىبارىسى ئىشلەتمىدىم. مەن چوڭ خاتالىق ئۆتكۈزۈپ، ناھايىتى ئابرويلۇق، بىلىمى مول كىشىنىڭ خاتالاشقانلىقىنى كۆپچىلىكنىڭ ئالدىدا ئېيتتىم.

مەنتىقلىق تەپەككۇر قىلىدىغان كىشىلەر كۆپ ئەمەس. بىزنىڭ كۆپ قىسمىمىز قارىسىغا ھۆكۈم قىلىش، بىر تەرەپلىمە قاراشتا بولۇشتەك ئىللەتلەردىن خالىي ئەمەس. كۆپچىلىكىمىزنىڭ جاھىللىق، ھەسەتخورلۇق، گۇمانخورلۇق، قورقۇنچاقلىق ۋە تەكەببۇرلۇق كەمچىلىكلىرىمىز بار. شۇڭا سىز باشقىلارنىڭ خاتالىقىنى كۆرسىتىپ بەرمەكچى بولسىڭىز، ھەر كۈنى ناشتىدىن ئاۋۋال تۆۋەندىكى بىر جۈملە سۆزنى ئوقۇڭ. بۇ دوكتورجامىس خاۋروبىنستوننىڭ ئىلھاملاندۇرۇش خاراكتېرىدىكى «ئىرادە باغلاش جەريانى» دېگەن كىتابىدىن ئېلىنغان بىر جۈملە سۆز: «بىز بەزىدە قىلچە قارشىلىق كۆرسەتمىگەن ياكى قىزغىنلىقتا تولغان ئەھۋالدا ئويىمىزنى ئۆزگەرتىمىز، بىراق، بەزىلەر بىزنى خاتالاشتى دېسە، ئەكسىچە ئويىمىزنى جان جەھلىمىز بىلەن قوغدايمىز. روشەنكى، ئۇ ئويلار بىز ئۈچۈن بەك قىممەتلىك بولمىسىمۇ، ئەمما غورۇرىمىز تەھدىتكە ئۇچرىغان.....‹مېنىڭ› دېگەن بۇ ئاددىي سۆز ئادەم بولۇش، كىشىلەر بىلەن ئالاقە قىلىشتا ئىنتايىن مۇھىم. بۇ سۆزدىن مۇۋاپىق پايدىلىنىش — ئەقىل بىلەن ئىش كۆرگەنلىكتۇر. ‹مېنىڭ› كەچلىك تامىقىم، ‹مېنىڭ› ئىتىم، ‹مېنىڭ› ئۆيۈم ‹مېنىڭ› ئاتام ‹مېنىڭ› دۆلىتىم ۋە ‹مېنىڭ› خۇدايىم دېگەنلەرنىڭ ھەممىسى ئوخشاش كۈچكە ئىگە. بىز سائىتىم توغرا ئەمەس، ئاپتوموبىلىم كونا

دېگەن سۆزلەرنى دېيىشنى ياقتۇرمايمىز، ھەم باشقىلارنىڭ پويىز توغرىسىـ
ـدىكى بىلىمىمىز، دورىنىڭ ئۈنۈمى ياكى ئاسور خانى شاگون I نىڭ
تۇغۇلغان ۋە ئۆلگەن ۋاقتى توغرىسىدىكى خاتالىقلىرىمىزنى تۈزىتىپ قو-
يۇشنى ياقتۇرمايمىز... بىز ئىلگىرى ئىشىنىپ قالغان ئىشلار گۇمانغا ئۇچرىـ
ـسا، بىرەر باھانە تېپىپ ئەقىدىمىزنى ئاقلاشنى خالايمىز. نەتىجىدىمۇ،
ئاتالمىش ئەقلىي قىياسلىرىمىزنىڭ كۆپ قىسمى ئىلگىرى باھانە تېپىپ
ئىشەنگەن نەرسىلەرگە داۋاملىق ئىشىنىشىمىزگە سەۋەب بولىدۇ.

بېنىيامىن فرانكلىنىنىڭ ئارتۇقچىلىقلىرىنىڭ بىرى شۇكى، ئۇ تەكەبـ
ـبۇرلۇق، قوپاللىق ئادىتىنى ئۆزگەرتەلىگەن. فرانكلىن مۇنداق دەيدۇ:

ـــ مەن باشقىلارنىڭ پىكرىگە ھەرگىز توغرىدىن ـ توغرا قارشى
چىقمايمەن، ئۆزۈمنىڭ ئۆكتەملىك قىلىشىمۇ يول قويمايمەن. ھەتتا يېزىق
ۋە تىلدا بەك مۇئەييەنلەشتۈرۈۋېتىدىغان ئىبارىلەرنى ئىشلىتىشكە يول
قويمايمەن، مەن «ئەلۋەتتە»، «شۈبھىسىز» قاتارلىق سۆزلەرنى ئىشلەتمەيـ
ـمەن. بەلكى «مېنىڭچە»، «ناۋادا»، «مېنىڭ ئويۇمچە»، بۇ ئىش بۇنداق
ياكى ئۇنداق، «ھازىر قارىشىمچە مۇشۇنداق بولۇشى مۇمكىن» دېگەن
سۆزلەرنى ئىشلىتىمەن. باشقىلار مەن ئانچە ئىرەن قىلمايدىغان ئىشنى
بايان قىلغاندا، ھەرگىز دەرھال رەددىيە بەرمەيمەن ياكى ئۇنىڭ خاتالىقىنى
دەرھال كۆرسەتمەيمەن. مەن جاۋاب بەرگەندە مەلۇم شارائىت ۋە ئەھۋالدا
پىكرىڭىز خاتا ئەمەس، لېكىن ھازىرقى ئىشتىن قارىغاندا 2 خىل ئەھۋال
باردەك تۇرىدۇ، دېگەنگە ئوخشاش سۆزلەرنى قىلىمەن. مەن ناھايىتى تېزلا
پوزىتسىيىنى ئۆزگەرتىشنىڭ پايدىسىنى كۆردۈم: مەن قاتناشقان سۆھبەتـ
ـلەرنىڭ ھەممىسىنىڭ كەيپىياتى ناھايىتى ئىناق بولدى، مەن ئۆز پىكرىمـ
ـنى كەمتەرلىك بىلەن ئىپادىلىسەم، ئۇ ئوڭايلا قوبۇل قىلىنىپلا قالماستىن،
بەزى توقۇنۇشلارنى ئازايتتى. مەن خاتالىقىم بارلىقىنى بايقىغاندا ئوسال
ئەھۋالغا چۈشۈپ قالىدىغان سورۇن ئاساسەن بولمايدۇ، مېنىڭ سۆزۈم
توغرا بولغان چاغلاردا بولسا، قارشى تەرەپ ئۆز پىكرىدە جاھىللىق بىلەن
چىڭ تۇرۇۋالماي مېنى ياقلايدۇ.

مەن بۇ ئۇسۇلنى دەسلەپتە قوللانغاندا شەخسىيىتىمگە زىت ئىكەنلىـ

ـكىنى ھەقىقەتەن ھېس قىلدىم، كېيىن كۆنلەرنىڭ ئۆتۈشىگە ئەگىشىپ
ئۇنداق قىلىش بارغانسېرى ئوڭايلاشتى. خۇددى ئۆزۈمنىڭ ئادىتىگە ئايلىـ
ـنىپ قالغاندەك بولدى. ۋەھالەنكى 50 ـ يىللاردىن بۇيان مېنىڭ ئۆكتەمـ
ـلىككە ياتىدىغان سۆزلەرنى قىلغانلىقىمنى ئاڭلىغان كىشىلەر يوق بولۇشى
مۇمكىن. (مېنىڭ ھەققانىي پەزىلەتكە ياتىدىغان) بۇ ئادىتىم مەن يېڭى
قانۇن لايىھىسى ئوتتۇرىغا قويغاندا ياكى كونا قانۇنلارنىڭ ماددىسىغا
تۈزىتىش كىرگۈزگەندە قېرىنداشلارنىڭ ئېتىبارىغا ئېرىشەلەيدۇ، شۇنداقلا
خەلق ئاممىسى جەمئىيىتىنىڭ بىر ئەزاسىغا ئايلانغاندىن كېيىن خېلى زور
تەسىر كۆچكە ئىگە مۇھىم ئامىل بولۇپ قالالايدۇ، چۈنكى مەن سۆزگە
ئۇستا ئەمەس، ناتىق دېيىشكە تېخىمۇ بولمايدۇ، سۆز تاللىشىم ناھايىتى
ئاستا، ئۇنىڭ ئۈستىگە خاتا سۆزلەرنى قىلىپ قويىمەن؛ بىراق ئادەتتە
پىكرىم يەنىلا كەڭ كۆلەمدە قوللاشقا ئېرىشىدۇ.

خالد لېنىڭ مەلۇم ئاپتوموبىل شىركىتىنىڭ مونتانا شتاتىنىڭ بېلىنىس
دېگەن يېرىدىكى ۋاكالەتچىسى ئىدى. ئۇ ئىشنى قانداق قىلىشنى بىلەتتى.
ئۇ مۇنداق دەيدۇ: ـــ ئاپتوموبىل سېتىش كەسپىدە بېسىم ناھايىتى زور
بولىدۇ. شۇڭا مەن خېرىدارلارنىڭ ئاغرىنىشىنى بىر تەرەپ قىلغاندا دائىم
رەھىمسىزلىك قىلاتتىم، شۇ سەۋەبتىن توقۇنۇش پەيدا بولۇپ، تىجارىتىم
ئازىيىپ كەتتى، شۇنداقلا تۈرلۈك كۆڭۈلسىزلىكلەرگە ئۇچرىدىم. بۇنداق
ئەھۋالنىڭ پايدىسى يوقلۇقىنى بىلگەندىن كېيىن يەنە بىر خىل ئۇسۇلنى
سىناپ باقتىم.

ـــ بىز ھەقىقەتەن نۇرغۇن خاتالىق ئۆتكۈزدۇق، راستلا خىجىل
بولۇۋاتىمەن. سىزنىڭ ئاپتوموبىلىڭىز توغرىسىدا خاتالىق ئۆتكۈزگەن بولۇ-
شىمىز مۇمكىن، بىزگە ئېيتىپ بېرىڭ، ـــ دەيدىغان بولدۇم.

ئۇ مۇنداق دەيدۇ:

ـــ بۇ چارە خېرىدارلارنى ئوڭايلا قورالسىزلاندۇرىدۇ، ئۇلار ئاچچىـ
ـقى يانغاندىن كېيىن ئادەتتە ئورۇنلۇق گەپلەرنى قىلىدۇ ـ دە، مەسىلىنى
ھەل قىلىش ئوڭايلىشىدۇ. نۇرغۇن خېرىدار بۇنداق چۈشىنىش پوزىتسىيەـ
ـسى تۈپەيلىدىن ماڭا رەھمەت ئېيتتى. ئۇلارنىڭ ئىككىسى تېخى دوستىنى

بىزدىن يېڭى ئاپتوموبىل سېتىۋېلىشقا تونۇشتۇردى. رىقابەت كەسكىن بولۇۋاتقان بۇنداق سودا سورۇنىدا بىز بۇنداق خېرىدارلارنىڭ تېخىمۇ كۆپ بولۇشىغا مۇھتاج. مەن خېرىدارلارنىڭ بارلىق پىكرىگە ھۆرمەت قىلىش، شۇنداقلا مەسىلىلەرنى جانلىق، ئەدەپلىك ئۇسۇلدا بىر تەرەپ قىلىشنىڭ غەلىبە قىلىشقا پايدىلىق ئىكەنلىكىگە ئىشىنىمەن.

ئۆزىڭىزنىڭ خاتالاشقانلىقىڭىز مۇمكىنلىكىنى ئېتىراپ قىلسىڭىز، ھەرگىز ئاۋارىچىلىققا قالمايسىز. بۇنداق قىلىش ئارقىلىق بارلىق تالاش – تارتىشتىن ساقلانغىلى بولۇپلا قالماستىن، بەلكى قارشى تەرەپ سىزگە ئوخشاش كەڭ قورساق بولۇپ، ئۆزىنىڭمۇ خاتالىشىش مۇمكىنلىكىنى ئېتىراپ قىلىدۇ.

ئەلۋەتتە، بۇ ئەمەلىيەتتە خاتا ئەمەس، خاتالاشقانلىقىڭىزنى ئېتىراپ قىلغانلىقىڭىز تۈپەيلىدىن سەل مەيۈسلىنىشىڭىز مۇمكىن، لېكىن ئىشىڭىز كۆپ ھالدا مۇۋەپپەقىيەتلىك بولىدۇ، بۇنىڭ بىلەن خاتالىقنى ئېتىراپ قىلىش تۈپەيلىدىن كېلىپ چىققان مەيۈسلىنىشىڭىزنى يەڭگىللىتەلەيسىز، ئۇنىڭ ئۈستىگە مۇتلەق كۆپ سانلىق ئەھۋالدا، يەنە قارشى تەرەپنىڭ خاتالىقنى تۈزىتىسىز، بۇنى پەقەت دەسلەپتە ئۆزىڭىزنىڭ ئۇسۇلى بويىچە ئەمەس، كەيپىيات ياخشىلانغاندا قاتتىق سۆزلەر بىلەن ئەمەس، يۇمشاق سۆزلەر بىلەن ئېيتىسىز خالاس.

كلور نيۇ – يوركتىكى «تايلېر» ياغاچ ماتېرىياللىرى شىركىتىنىڭ مال ساتقۇچىسى. ئۇ كۆپ يىللاردىن بۇيان ياغاچ ماتېرىياللىرىنى تەكشۈرۈپ ئۆتكۈزۈۋالىدىغان ئاچچىقى يامان كىشىنىڭ خاتالىقىنى كۆرسىتىشنىلا بىلىپ كەلگەنلىكىنى ئېتىراپ قىلدى. ئۇ مۇنازىرىدە ئۇتۇپمۇ چىققان، بىراق ئازراقمۇ پايدىسى بولمىغان. «چۈنكى بۇ تەكشۈرگۈچى خۇددى رېپېرغا ئوخشاش، كېسىم چىقارسا ئۆزگەرتىشكە ھەرگىز ئۇنىمايتتى».

كلور گەرچە ئۆزىنىڭ ئېغىزدا غەلىبە قىلغىنى بىلەن، شىركىتىنىڭ مىڭلاپ – ئونمىڭلاپ دوللارلىق زىيان تارتقانلىقىنى كۆرۈپ، چارىسىنى ئۆزگەرتىش، قايتا تاكاللاشماسلىق نىيىتىگە كەلگەن. تۆۋەندىكىسى ئۇنىڭ بىر قېتىملىق كەچۈرمىشى: بىر كۈنى سەھەردە ئىشخانامدىكى تېلېفون

جىرىڭلىدى. بىر خېرىدارىمىز تېلېفوندا بىز توشۇپ بارغان بىر ئاپتوموبىل ياغاچ ماتېرىيالنىڭ ئۆزلىرىنىڭ ئۆلچىمىگە تامامەن ئۇيغۇن كەلمەيدىغانلىقىنى ئېيتىپ ئاغرىندى. شىركەت باشلىقى ئۇنىڭغا ئاپتوموبىلدىكى مالنى چۈشۈرمەسلىكنى بۇيرۇپتۇ. ئۇ ياغاچ ماتېرىيالىمىزنى قايتۇرۇپ كېتىشىمىزنى ئېيتتى. ئەسلىدە ياغاچ ماتېرىيالنىڭ تۆتتىن بىر قىسمى ئاپتوموبىلدىن چۈشۈرۈلگەندىن كېيىن، ئۇلارنىڭ ياغاچ ماتېرىيالىنى تەكشۈرگۈچىسى ياغاچ ماتېرىياللىرىنىڭ 55% تى ئۆلچەمسىز ئىكەن دەپ دوكلات قىلىپتۇ. بۇنداق ئەھۋالدا، ئۇلار قوبۇل قىلىشنى رەت قىلغان ئىكەن. مەن دەرھال قارشى تەرەپنىڭ زاۋۇتىغا قاراپ يولغا چىقتىم. يول ئۈستىدە مەسىلىنى ھەل قىلىشنىڭ ئەڭ ياخشى چارىسىنى ئويلاپ ماڭدىم، ئادەتتە بۇنداق ئەھۋالدا خىزمەت تەجرىبەم ۋە بىلىمىمگە تايىنىپ، ياغاچ ماتېرىيالنىڭ دەرىجە ئۆلچىمىدىن نەقىل كەلتۈرۈپ، تەكشۈرگۈچىنى قايىل قىلماقچى بولاتتىم. ئۇ ياغاچ ماتېرىياللىرى ئۆلچەمدىن يۇقىرى ئىدى. ۋەھالەنكى، بۇ قېتىم دەرستە ئۆگەنگەن كىشىلەر بىلەن ئالاقىلىشىش پرىنسىپىنى قوللىنىپ باقماقچى بولدۇم.

مەن زاۋۇتقا بېرىپ، مال سېتىۋالغان مۇدىر ۋە تەكشۈرگۈچىنىڭ خاپا ئىكەنلىكىنى، تاكاللىشىشقا تەييار تۇرۇۋاتقانلىقىنى بايقىدىم، مەن ئاپتوموبىلدىن يۈك چۈشۈرۈۋاتقانلارنىڭ يېنىغا بېرىپ، ئۇلاردىن يۈكنى داۋاملىق چۈشۈرۈشنى تەلەپ قىلىپ، ئەھۋالنى كۆرۈپ باقماقچى بولدۇم، مەن تەكشۈرگۈچىگە ئۆلچەمگە توشمايدىغان ياغاچ ماتېرىياللىرىنى ئايرىپ چىقىشنى، ئۆلچەمگە توشىدىغانلىرىنى بىر ياققا قويۇشنى ئىلتىماس قىلدىم.

ئۇنىڭ ئىشىغا بىردەم قاراپ تۇرۇپ، تەكشۈرۈشنىڭ بەك قاتتىق بولۇپ كەتكەنلىكىنى، يەنە كېلىپ تەكشۈرۈش ئۆلچىمىدىن ئاشۇرۇۋەتكەنلىكىنى بىلدىم. ئۇ ياغاچ ماتېرىياللىرى ئاق قارىغاي ئىدى. بۇ تەكشۈرگۈچىنىڭ قاتتىق ياغاچ توغرىسىدىكى بىلىمى ناھايىتى مول بولسىمۇ، ئاق قارىغاينى تەكشۈرۈشتە ئۆلچەمگە لاياقەتلىك ئەمەسلىكىنى، تەجرىبىسىمۇ كۆپ ئەمەسلىكىنى ئۇقتۇم. ئاق قارىغاي كەسپىگە مەن ناھايىتى ئۇستا ئىدىم. بىراق تەكشۈرگۈچىنىڭ دەرىجىگە بۆلۈش ئۇسۇلىغا قارشى پىكرىنى

ئۇتتۇرىغا قويۇشۇم كېرەكمۇ؟ بۇنداق قىلىشقا مۇتلەق بولمايدۇ. مەن قاراپ تۇرۇۋەردىم، ئاندىن بەزى ياغاچ ماتېرىياللىرىنىڭ ئۆلچەمگە توشماسلىقىنىڭ سەۋەبلىرىنى بىر - بىرلەپ سوراشقا باشلىدىم. ئۇنىڭ تەكشۈرۈشتە خاتالاشقانلىقىدىن قىلچە بىشارەت بەرمىدىم. ئۇنىڭدىن تەلىم ئېلىۋاتقانلىقىمنى، پەقەت مال يەتكۈزۈپ بېرىشتە ئۇلارنىڭ شىركىتىنىڭ تەلىپىنى قاندۇرۇشنى ئۈمىد قىلىدىغانلىقىمنى تەكىتلىدىم.

مېنىڭ ئىنتايىن دوستانە ۋە ھەمكارلىشىش تەلەپپۇزىدا ئۇنىڭدىن تەلىم سورىغانلىقىم ھەم رازى بولمىغانلىرىنى ئايرىۋېتىشنى تەلەپ قىلىپ تۇرۇۋالغانلىقىم ئۇنى خۇشال قىلدى. شۇنىڭ بىلەن ئارىمىزدىكى جىددىي كەيپىيات يوقاشقا باشلىدى. بەزىدە مەن ئېھتىياتچانلىق بىلەن بىر نەچچە جۈملە سۆز قىلىپ، ئۇنىڭغا ئۇ قوبۇل قىلغىلى بولمايدۇ دەپ قارىغان بەزى ياغاچ ماتېرىياللىرىنىڭ ئۆلچەمگە لايىق ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدۇردۇم. شۇنداقلا ئىلگىرىكى باھادا مۇشۇنداق ماللا تەلەپ قىلىشقا بولىدىغانلىقىنى ھېس قىلدۇردۇم. بىراق، ئۇنى قەستەن قىيناۋاتىدىغۇ دېگەن ئويغا كەلتۈرۈپ قويماسلىق ئۈچۈن ئىنتايىن ئېھتىيات قىلدىم.

شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭ پوزىتسىيىسى ئاستا - ئاستا ئۆزگەردى. ئاخىرىدا ئاق تېرەك ياغىچى توغرىسىدىكى تەجرىبىسىنىڭ كۆپ ئەمەسلىكىنى سەمىمىيلىك بىلەن ئېتىراپ قىلدى، تېخى مەندىن ئاپتوموبىلدىن چۈشۈرگەن ئاق تېرەك تاختىسىغا ئائىت سوئال سورىدى. مەن ئۇنىڭغا بۇ قارىغاي تاختايلىرىنىڭ تەكشۈرۈش ئۆلچىمىگە نېمە ئۈچۈن توشىدىغانلىقىنى چۈشەندۈردۈم، ئەگەر ئىشلەتكىلى بولمايدۇ دەپ قارىسا، ئۇنىڭ ئېلىپ قېلىشىنى قەتئىي تەلەپ قىلمايدىغانلىقىمنى ئۇقتۇردۇم. ئۇ ئۆلچەمگە توشمايدىغان ھەربىر ياغاچ ماتېرىيالنى تاللىغاندا ئۆزىنى جىنايەت ئۆتكۈزگەندەك ھېس قىلىدىغان دەرىجىگە باردى. ئاخىرىدا ئۇ ئۆزلىرىنىڭ ياخشى دەرىجىدىكى قانچىلىك ياغاچ ماتېرىيالى كېرەكلىكىنى ئېنىق ئېيتمىغانلىقى خاتالىق ئىكەنلىكىنى بايقىدى.

نەتىجە شۇ بولدى كى، مەن كەتكەندىن كېيىن، ئۇ ئاپتوموبىلدىن چۈشۈرگەن ياغاچ ماتېرىياللىرىنى قايتىدىن تەكشۈرۈپ، ھەممىسىنى قوبۇل

قىپتۇ. شۇنىڭ بىلەن بىز سوممىسى تولۇق پۇل چېكى تاپشۇرۇۋالدۇق.

«نوقۇل مۇشۇ ئىشتىن ئېيتقاندا، ئازراق ماھارەت ئىشلىتىپ، باشقىلارنىڭ خاتالىقىنى كۆرسىتىشتىن ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە ساقلانساق، شىركىتىمىز ماھىيەتتە بىر مۇنچە پۇل زىيىنىنى ئازايتالايدۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە ئېرىشكەن ياخشى مۇناسىۋەتنى پۇل بىلەن ئۆلچەپ بولغىلى بولمايدۇ».

دېمەك، پرىنسىپ جەھەتتىن ئېيتقاندا، ئۆزىڭىز توغرا دەپ قارىغان ئەھۋالدا ئالدى بىلەن باشقىلارنىڭ پىكرىگە ھۆرمەت قىلىڭ. ئۇلار بىلەن تاكاللاشماڭ، ئۇلارنىڭ ئاچچىقىنى كەلتۈرمەڭ. ناۋادا خاتالاشقان بولسىڭىز، خاتالاشقانلىقىڭىزنى ئېتىراپ قىلىڭ.

كارنېگ بېشىدىن ئۆتكەن كەچۈرمىشلەر ئارقىلىق بىزگە شۇنى ئۇقتۇردىكى تېز ۋە قىزغىن ئېتىراپ قىلىش تاكاللىشىشتىن كۆپ ئۈنۈملۈك ۋە قىزىقارلىق بولىدۇ. نيۇ - يوركتا بىر ئورمان شىركىتى بولىدىغان، كارنېگ ئىلگىرى ئۇنىڭ يېنىدىكى بىنادا ئولتۇراتتى. ئۇ دائىم رېس ئىسىملىك تايغىنىنى ئەگەشتۈرۈپ سەيلە قىلاتتى، رېس كىشىلەرگە زەخمە يەتكۈزمەيدىغان ياۋاش ئوۋ ئىتى ئىدى؛ باغچىدا يۈرگەندە كىشىلەرنى ناھايىتى ئاز ئۇچرىتىدىغانلىقى ئۈچۈن كارنېگ رېسنى دائىم بوش قويۇۋېتەتتى ياكى ئاغزىغا سىم تور تارتمايتتى.

كارنېگ بىر كۈنى باغچىدا ئاتلىق ساقچىنى ئۇچرىتىپ قالغان.

—نېمىشقا ئىتىڭنى بوش قويۇۋېتىسەن، باغلاقتا سالمايسەن، ئاغزىغا سىم تور تارتمايسەن؟ — دەپ ۋارقىرىغان ساقچى، — بۇنىڭ قانۇنغا خىلاپ ئىكەنلىكىنى بىلمەمسەن؟

—شۇنداق، — دەپ جاۋاب بەرگەن كارنېگ ۋە ئاستاغىنە، — بىراق، ئۇ ئادەم چىشلىمەيدۇ. — دېگەن.

—قانۇن ئۇنىڭغا قارىمايدۇ، بۇ ئات تىيىننى چىشلەپ ئۆلتۈرۈپ قويۇشى ياكى باللارنى چىشلەپ زەخملەندۈرۈشى مۇمكىن. بۇ قېتىم سۈرۈشتۈرمەيمەن، بىراق كېلەر قېتىم ئىتىڭنىڭ باغلاقسىز ياكى ئاغزىغا سىم تور تاقالماي باغچىدا يۈرگەنلىكىنى كۆرۈپ قالسام، سېنى سودىيىنىڭ

ھوزۇرىغا ئېلىپ بارىمەن!

— شۇنداق قىلاي، — دېگەن كارىنگ ئەدەپ بىلەن. كارىنگ ھەقىقەتەن شۇنداق قىلغان، ئۇنىڭ ئۈستىگە بىرقانچە قېتىم شۇنداق قىلغان، بىراق ئۇنىڭ تايغىنى ئاغزىغا سىم تور تارتىشنى ياقتۇرمىغان. شۇنىڭ بىلەن كارىنگ تەلىپىنى سىناپ باقماقچى بولغان. ئىش ناھايىتى ئوڭۇشلۇق بولغان، بىراق ئارقىدىن نەس باسقان.

بىر كۈنى چۈشتىن كېيىن، كارىنگ رېس بىلەن بىللە تاغ قاپتىلىدا يۈگۈرۈش مۇسابىقىسى قىلغان. تۇساتتىن بەختكە قارشى — كارىنگ قانۇن ئىجرا قىلغۇچى ھېلىقى ئەربابنى كۆرۈپ قالغان. ئۇ چىلان تورۇق ئاتقا مىنىۋالغانىدى. رېس يۈگۈرۈپ ھېلىقى ساقچىنىڭ ئالدىغا بارغان. ئىشنىڭ چاتاقلىقىنى پەملىگەن كارىنگ ساقچىنىڭ ئېغىز ئېچىشىدىن ئاۋۋال ئېغىز ئېچىش قارارىغا كەلگەن ۋە مۇنداق دېگەن:

— ساقچى ئەپەندىم، بۇ قېتىم مېنى نەق مەيداندا تۇتۇۋالدىڭىز. مەن گۇناھكار، ئۆزۈمنى ئاقلايدىغان سۆز، باھانەم يوق، ئۆتكەن ھەپتە مېنى ئەگەر تايغاننىڭ ئاغزىغا سىم تور تارتماي ئاچقىساڭ، جەرىمانە قويىمەن، دەپ ئاگاھلاندۇرغان ئىدىڭىز. — ھېچقىسى يوق، ھېچقىسى يوق، — دېگەن جاۋابنى بەردى. ساقچى ئاۋازىنى پەسەيتىپ: —

مەن ھەرقانداق كىشىنىڭ ئادەم يوق چاغدا بۇنداق تايغاننى يېتىلەپ چىققۇسى كېلىدىغانلىقىنى بىلىمەن.

— لېكىن، قانۇنغا خىلاپ ئىش بولدى — دە! دېگەن كارىنگ. ھېلىقى ساقچى كارىنگنى ئاقلىغان: — بۇنداق كۈچۈك ئادەمنى چىشلىمەيدىغاندۇ؟ — ياق، بىراق تىيىننى چىشلەپ ئۆلتۈرۈپ قويۇشى مۇمكىن، — دېگەن كارىنگ، — ھوي، سىز بۇ ئىشقا بەكلا جىددىي قاراپ كېتىپسىز، — دېگەن ساقچى كارىنگقا، — مۇنداق قىلايلى، ئۇنى بۇ دۆڭنىڭ ئارقىغا، مەن كۆرەلمەيدىغان جايغا ئېلىپ كېتىڭ، مەسىلە ھەل بولغان بولسۇن.

ھېلىقى ساقچىمۇ ئادەم، ئۇنىڭغا كېرىكى مۇھىم ئەربابلىق تۇيغۇسى ئىدى. شۇڭا كارىنگ ئۆزىنى ئەيىبلەپ، ئۇنىڭغا غورۇرىنى كۈچەيتىشنىڭ

يېرىدىنبىر چارىسى بولغان كەڭ قورساقلىقنى ئىپادىلەشكە پۇرسەت ھازىرلىغان. كارىنگ ئۇنىڭ بىلەن بىۋاستە تاكاللاشماي، ئۇنىڭ قەتئىي خاتالاشمىغانلىقىنى، بەلكى ئۆزىنىڭ خاتالاشقانلىقىنى ئېتىراپ قىلغان. بۇنى خۇشال ھالدا سەممىيلىك، قىزغىنلىق بىلەن ئېتىراپ قىلغان. كارىنگ ساقچى تەرەپتە تۇرۇپ سۆزلىگەنلىكتىن، ساقچىمۇ كارىنگ تەرەپتە تۇرۇپ سۆزلىگەن. پۈتكۈل ۋەقە ئىناق كەيپىياتتا ئاياغلاشقان.

بىز ئەيىبلەشتىن قۇتۇلالمايدىغانلىقىمىزنى بىلسەك، نېمە ئۈچۈن ئالدىغا ئۆتۈۋېلىپ، خاتالىقىمىزنى ئۆزىمىز ئېتىراپ قىلمايمىز؟ ئۆزىنى ئۆزى ئەيىبلەش باشقىلارنىڭ تەنقىدىنى ئاڭلىغاندىن ياخشى ئەمەسمۇ؟ بەزى كىشىلەرنىڭ سىزنى ئەيىبلىمەكچى بولۇۋاتقانلىقىنى ياكى شۇنىڭغا تەييارلىق كۆرۈۋاتقانلىقىنى بىلسىڭىز، ئۆزىڭىز قارشى تەرەپنىڭ سىزنى ئەيىبلىگەندە قىلىدىغان گەپلىرىنى قىلىۋالسىڭىز، ئۇ ئامال تاپالمايدۇ. ئۇ سىزگە كەڭ قورساق، چۈشىنىش پوزىتسىيىسىدە مۇئامىلە قىلىشى، خاتالىقىڭىزغا پەرۋا قىلماسلىقى مۇمكىن. خۇددى ھېلىقى ساقچىنىڭ كارىنگ ۋە رېسقا مۇئامىلە قىلغىنىغا ئوخشاش.

بىرەر كىشىنىڭ خاتالىقىنى ئېتىراپ قىلىش جاسارىتى بولسا، مەلۇم دەرىجىدە قانائەت ھاسىل قىلالايدۇ. بۇ ئۆزىنى جىنايەتكار ھېس قىلىش تۇيغۇسى ۋە ئۆز - ئۆزىنى قوغداش كەيپىياتىنى تۈگىتىپلا قالماستىن، خاتالىقتىن كېلىپ چىققان مەسىلىلەرنى ھەل قىلىشقىمۇ پايدىلىق.

يېڭى مېكسىكا شتاتىنىڭ ئاككوك شەھىرىدىكى بىرۇس خاۋېل كېسەل سەۋەبىدىن رۇخسەت سورىغان بىر خىزمەتچىنىڭ مائاشىنى ئۇقۇشماي تولۇق بېرىپ قويغان. ئۇ خاتالىقنى بايقىغاندىن كېيىن، بۇ خىزمەتچىگە ئېيتقان. ئۇ: بۇ خاتالىقنى تۈزىتىش كېرەك، كېلەر قېتىملىق مائاش چېكىدىن ئارتۇق بەرگەن پۇلنى تۇتۇپ قالىمەن، — دېگەن بۇ خىزمەتچى بۇنداق قىلىنسا، ئۆزىگە مالىيە جەھەتتە ناھايىتى ئېغىر بېسىم كېلىدىغانلىقىنى ئېيتىپ، ئارتۇق بەرگەن پۇلنى مۇددەتكە بۆلۈپ تۇتۇۋېلىشنى ئىلتىماس قىلغان. بۇنداق قىلىش ئۈچۈن خاۋېل يۇقىرى دەرىجىلىك ئورۇننىڭ تەستىقىنى ئېلىشى كېرەك ئىدى. خاۋېل مۇنداق دەيدۇ: بۇنداق

قىلسام خوجايىنىنىڭ قاتتىق نارازى بولىدىغانلىقىنى بىلەتتىم. مەن بۇنداق ھالەتنى قانداق قىلىپ تېخىمۇ ياخشى شەكىلدە ھەل قىلىش كېرەكلىكى توغرىسىدا ئويلاشقاندا، بۇ قالايمىقانچىلىقلارنى ئۆزۈمنىڭ خاتالىقى كەلتۈرۈپ چىقارغانلىقىنى بىلدىم: بۇنى خوجايىنىنىڭ ئالدىدا ئېتىراپ قىلماقچى بولدۇم.

مەن خوجايىنىنىڭ ئىشخانىسىغا كېلىپ، ئۇنىڭغا خاتالىق سادىر قىلغانلىقىمنى ئېيتتىم. ئارقىدىن پۈتكۈل ئەھۋالنى سۆزلەپ بەردىم. ئۇ بەكمۇ خاپا بولۇپ، بۇ كادىرلار تارمىقىنىڭ خاتالىقى، دېدى. مەن بۇنىڭ ئۆزۈمنىڭ خاتالىقى ئىكەنلىكىنى ئېيتتىم، ئۇ يەنە بوغالتىرلىق تارمىقىنىڭ بىخەستەلىكى، دەپ ئەيىبلىدى، مەن يەنە بۇ مېنىڭ خاتالىقىم دەپ ئىزاھات بەردىم. ئۇ يەنە ئىشخانامدىكى قالغان ئىككى كەسىپدىشىمنى ئەيىبلىدى، لېكىن مەن، بۇ مېنىڭ خاتالىقىم دەپ چىڭ تۇرىۋالدىم. ئاخىرىدا ئۇ ماڭا قاراپ تۇرۇپ:

—بوپتۇ، بۇ سېنىڭ خاتالىقىڭ بولسۇن، ئەمدى بۇ مەسىلىنى ھەل قىلىۋەت دېدى. بۇ خاتالىق تۈزىتىلدى. ئۇنىڭ ئۈستىگە ھېچكىمگە ئاۋارىچىلىق ئېلىپ كەلمىدى. مەن خېلى قالتىس ئىكەنمەن، چۈنكى بىر جىددىي ھالەتنى بىر تەرەپ قىلالىدىم، ئۇنىڭ ئۈستىگە باھانە ئىزدىمەسلىككە جۈرئەت قىلدىم، دەپ ئويلىدىم. خوجايىنىم شۇنىڭدىن ئېتىبارەن مېنى تېخىمۇ ئەتىۋارلايدىغان بولدى.

ھەتتا ساراڭلارمۇ ئۆز خاتالىقىنى ئاقلاشنى بىلىدۇ، خاتالىقىنى ئېتىراپ قىلالىغان كىشى باشقىلاردىن ئۈستۈن تۇرىدۇ. شۇنداقلا بىر خىل ئالىيجاناب ھېسسىياتتا بولىدۇ.

ئېبىر خىما ئۆزگىچە ئۇسلۇبقا ئىگە يازغۇچىلارنىڭ بىرى، ئۇنىڭ ئۆتكۈر قەلىمى ھېمىشە كۈچلۈك نارازىلىق قوزغايدۇ، بىراق خېمانىڭ كەمدىن ـ كەم ئۇچرايدىغان ئادەمگەرچىلىك پەزىلىتى دائىم ئۇنىڭ دۈشمەنلىرىنى دوستىغا ئايلاندۇرۇپ كەلگەن.

ئالايلى، بەزى غەزەپلەنگەن مۇشتىرىلار ئۇنىڭغا خەت يېزىپ، ئۇنىڭ بەزى ماقالىلەرنىڭ تايىنى يوقلۇقىنى ئېيتسا ۋە ئۇنى تازا تىللىسا، خېما

بۇنىڭغا مۇنداق دەپ جاۋاب قايتۇراتتى:

«ئويلاپ باقسام، ئۆزۈممۇ تازا قوشۇلمايدىكەنمەن. مەن تۈنۈگۈن يازغان نەرسىنىڭ ھەممىسىگە بۈگۈن دىققەت قىلىشىم ناتايىن. سىزنىڭ بۇ ئىشقا بولغان كۆز قارىشىڭىزدىن ۋاقىپ بولغانلىقىمدىن تولىمۇ خۇشالمەن، كېيىن مۇشۇ ئەتراپقا كېلىپ قالسىڭىز، يوقلاپ كىرىشىڭىزنى قارشى ئالىمەن. بىز پىكىرلىشەلەيمىز.

كارنىگىنىڭ سىزگە ئېيتقان «تاكاللىشىش ئۇسۇلىنى قوللىنىپ ھېچقانداق ياخشى نەتىجىگە ئېرىشەلمەيسىز. يول قويۇش چارىسىگە تايانسىڭىز، كۈتكىنىڭىزدىنمۇ كۆپ ئۈنۈم ھاسىل قىلىسىز» دېگەن سۆزىنى ھەرگىز ئەستىن چىقارماڭ.

توققۇزىنچى باب

يېڭىلىق يارىتىش روھىڭىزنى ئۇرغۇتۇڭ

ئىجادىي كۆچ ـ ئەڭ قىممەتلىك بايلىق، ئەگەر ئىجادكارلىق ئىقتىدارىڭىز بولسا، ياشاشنىڭ ئەڭ ياخشى پۇرسىتىنى ئىگىلەپ، ئۇلۇغ مۆجىزە يارىتالايسىز.

1 § . يېڭىلىق ياراتقۇچىلار غەلىبە قىلدۇ، كونسېرۋاتىپلار مەغلۇپ بولىدۇ

سىزنىڭ روھىي ھالىتىڭىز، ئىقتىدارىڭىزنى بەلگىلەيدۇ. قانچىلىك ئىشنى قىلالايدىغانلىقىڭىز قانچىلىك ئىشنى قىلماقچى بولغانلىقىڭىزغا قاراپ بەلگىلىنىدۇ. ھەممە مۇۋەپپەقىيەت «مەن بۇ ئىشنى تېخىمۇ ياخشى ئىشلەيمەن» دېگەن پوزىتسىيىدىكى كىشىلەرنىڭ ئىشلىشىگە قالدۇرۇلغان.

1. يېڭىلىق يارىتىش دېگەن نېمە؟

ئالدى بىلەن، «ئىجادىي تەپەككۇر» نىڭ مەناسىنى ئايدىڭلاشتۇرۇۋالايلى. نۇرغۇن كىشىلەر «ئىجادىي تەپەككۇر» تىلغا ئېلىنسا ئۇنى توك، تېلېفون، رادىئو، ئۇنئالغۇ، تېلېۋىزور، ئايروپىلان ئىختىرا قىلىش ياكى يېڭىچە ئىجادىي قاراشنى ئوتتۇرىغا قويۇپ بىرەر يېڭى نەرسىنى كەشىپ قىلىش بىلەن باغلاپ تەسەۋۋۇر قىلىدۇ. دۇرۇس، بۇلار يېڭىلىق يارىتىشنىڭ نەتىجىسى. لېكىن يېڭىلىق يارىتىش مەلۇم ساھەگە خاس نەرسە ئەمەس، ئادەتتىن تاشقىرى ئەقىللىك تالانت ئىگىلىرىدىلا بولىدىغان ئىشمۇ ئەمەس.

ئۇنداق بولسا، يېڭىلىق يارىتىش دېگەن نېمە؟

كىرىمى تۆۋەن ئائىلە پىلان تۈزۈپ، بالىلىرىنى داڭلىق ئۇنىۋېرسىتېتلارغا كىرگۈزەلىسە، مانا بۇنىڭ ئۆزى يېڭىلىق يارىتىش.

بىرەر ئائىلە ئامال قىلىپ پاسكىنا ـ مەينەت، قورۇ جاينى گۈزەل باغچىغا ئايلاندۇرالىسا، بۇنىڭ ئۆزىمۇ يېڭىلىق يارىتىش بولىدۇ.

ناپولېئون خېئول بىزگە: ماتېرىيال ساقلاشنى ئامال قىلىپ ئاددىيلاشتۇرۇش؛ «كاج» خېرىدارغا مال سېتىش؛ بالىلارنى پايدىلىق ئىجابىي

پائالىيەتكە قاتناشتۇرۇش ياكى ئىشچى - خىزمەتچىلەرنى چىن كۆڭلىدىن ياقتۇرىدىغان خىزمەتكە قويۇش ۋە ياكى بىرەر قېتىملىق جىدەللىشىشنىڭ ئالدىنى ئېلىشتەك كۈندە يۈز بېرىپ تۇرىدىغان، تولىمۇ ئەمەلىي بولغان ئىشلارمۇ يېڭىلىق يارىتىشنىڭ مىساللىرى دەيدۇ.

يېڭىلىق يارىتىش دېگەن نېمە؟ «ئىزوپ مەسەللىرى» دېگەن كىتابتىكى بىر مەسەلدە ئوبرازلىق قىلىپ مۇنداق ھېكايە قىلىنغان:

جۇدۇن - چاپقۇنلۇق قىش كۈنلەرنىڭ بىرىدە، بىر گاداي باينىڭ ئۆيىگە تىلەمچىلىك قىلىپ بېرىپتۇ.

— يوقال كۆزۈمدىن! — دەپتۇ مالاي، — بىزنى ئاۋارە قىلما.

— مېنى كىرگۈزۈۋەتسىڭىز، مەشنىڭ ئالدىدا كىيىملىرىمنى قۇرۇتىۋالساملا بولدى، — دەپتۇ گاداي.

مالاي بۇنىڭغا ھېچقانچە پۇل كەتمەيدىكەن دەپ ئويلاپ، ئۇنى كىرگۈزۈۋېتىپتۇ.

بۇ بىچارە گاداي ئۆيگە كىرىپ ئاشپەز ئايالدىن:

— تاش شورپىسى ئىچىۋالاي، قازان بېرىپ تۇرسىڭىز، — دەپ سوراپتۇ.

— تاش شورپىسى؟ — دەپتۇ ئاشپەز ئايال ھەيران بولۇپ، — تاش شورپىسىنى قانداق پىشۇرىدىغانلىقىڭىزنى كۆرۈپ باقاي دېگەن ئوي بىلەن قازاننى بېرىپ تۇرۇپتۇ. شۇنىڭ بىلەن ھېلىقى گاداي يولدا تېرىۋالغان تاشلارنى پاكىزە يۇيۇۋېتىپ، قازانغا سېلىپ قاينىتىشقا باشلاپتۇ.

— ئازراق تۇز سېلىڭ، — دەپتۇ ئاشپەز ئايال ۋە ئۇنىڭغا بىر چىمدىم تۇز بېرىپتۇ، كېيىن يەنە نوقۇت، پالەك، يۇمغاقسۈت قاتارلىقلارنى بېرىپتۇ. ئاخىرىدا يەنە تېرىۋالغان پارچە - پۇرات گۆشنىمۇ شورپىغا سېلىۋېتىپتۇ.

دەرۋەقە، سىز بۇ بىچارىنىڭ كېيىن تاشنى سۈزۈپ ئېلىۋېتىپ گۆش شورپىسىنى مەززە قىلىپ ئىچكەنلىكىنى ۋە ئۆز يولىغا ماڭغانلىقىنى قىياس قىلالايسىز.

ئەگەر بۇ گاداي ھېلىقى مالايغا:

— خۇدا رەھمە قىلسۇن! ماڭا ئازراق شورپا بېرىڭلار، — دېگەن بولسا، ئۇ نېمىگە ئېرىشەلەيتتى؟ شۇڭا ئىزوپ مەسىلىنىڭ ئاخىرىدا: «قەتئىي داۋاملاشتۇرسىڭىز، ئۇسۇلىڭىز توغرا بولسا مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشەلەيسىز»، دەپ خۇلاسە چىقارغان.

يېڭىلىق يارىتىشقا تالانت كەتمەيدۇ، يېڭىلىق يارىتىشتا، يېڭى ياخشى چارە تاپسىلا بولدى. ھەرقانداق ئىشنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇشى شۇ ئىشنى تېخىمۇ ياخشى قىلىشنىڭ چارىسى تېپىلغانلىقتىن بارلىققا كېلىدۇ. ئەمدى ئىجادىي تەپەككۇرنى قانداق راۋاجلاندۇرۇش، كۈچەيتىشنى كۆرۈپ باقايلى.

ئىجادىي تەپەككۇرنى يېتىلدۈرۈشنىڭ ئاچقۇچى بىرەر ئىشنى قىلالايدىغانلىقىغا ئىشىنىشتە. مۇشۇنداق ئىشەنچ بولغاندىلا، كاللىڭىز ئىشلەيدىغان، مۇشۇنداق ئىشنى قىلىشنىڭ ئۇسۇلىنى تاپالايدىغان بولىسىز.

ناپولېئون خېئول: ئاكتىپ روھىي ھالەت بىلەن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش تەلىم تەربىيە كۇرسىنىڭ كۇرسانتلىرىدىن:

— قانچىڭلار بىزنىڭ 30 يىل ئىچىدە بارلىق تۈرمىنى ئەمەلدىن قالدۇرىدىغانلىقىمىزنى ھېس قىلالىدىڭلار؟ - دەپ سورىغان.

كۇرسانتلار خاتا ئاڭلاپ قالدۇقمۇ قانداق؟ دەپ گاڭگىراپ تۇرۇپ قېلىشقان. بىرەدەملىك جىمجىتلىقتىن كېيىن، ناپولېئون خېئول يەنە: — قانچىڭلار بىزنىڭ 30 يىل ئىچىدە بارلىق تۈرمىنى ئەمەلدىن قالدۇرىدىغانلىقىمىزنى ھېس قىلالىدىڭلار؟ - دەپ تەكرار سورىغان.

ناپولېئون خېئولنىڭ چاقچاق قىلمايۋاتقانلىقىغا ئىشەنگەندىن كېيىن، بىرەيلەن رەددىيە بېرىپ مۇنداق دېگەن:

— كېپىڭىزچە، ھېلىقى قاتىللار، ئوغرى - بۇلاڭچىلار ۋە باسقۇنچى جىنايەتچىلەرنىڭ ھەممىسىنى قويۇپ بېرىمىزمۇ؟ بۇنىڭ ئاقىۋىتىنىڭ قانداق بولىدىغانلىقىنى بىلەمسىز؟ شۇنداق بولسا، خاتىرجەملىكنى ئويلىماساقمۇ بولىدىكەن، نېمە بولۇشتىن قەتئىينەزەر، چوقۇم تۈرمە بولۇشى

كېرەك.
كۆپچىلىكنىڭ ئاغزى ئېچىلغان:
—جەمئىيەت تەرتىپى بۇزغۇنچىلىققا ئۇچرايدۇ.
—بەزىلەر تۇغما بۇزۇق.
— ئەگەر ئىمكانىيەت بولسا، تېخىمۇ كۆپ تۈرمە سېلىش كېرەك.
—ئەجەبا، بۈگۈنكى گېزىتتىكى قەستلەپ ئادەم ئۆلتۈرۈش دېلوسى توغرىسىدىكى خەۋەرنى كۆرمىدىڭىزمۇ؟
بەزى كۇرسانتلار: چوقۇم تۈرمە بولۇش كېرەك. شۇنداق بولسا، ساقچىلار ۋە گۇندىپايلارغا قىلىدىغان ئىش بولىدۇ، دېيىشكەن.
ناپولېئون خېئول گېپىنى داۋاملاشتۇرغان:
— سىلەر تۈرمىنى ئەمەلدىن قالدۇرۇشقا بولمايدىغانلىقنىڭ سەۋەبلىرىنى سۆزلەپ ئۆتتىڭلار. ئەمدى بىز تۈرمىنى ئەمەلدىن قالدۇرغىلى بولىدۇ، ئۇنى ئەمەلدىن قالدۇرۇشتا ئىشنى نەدىن باشلايمىز دېگەننى قىياس قىلىپ كۆرەيلى.
كۆپچىلىك ئۇنى زورمۇ زور تەجرىبە دەپ قارىغان. بىردەم تىنچلانغاندىن كېيىن، بىرسى ئارسالدى بولۇپ مۇنداق دېگەن:
— ياشلار پائالىيەت مەركىزى كۆپرەك قۇرۇلسا، جىنايەت ئۆتكۈزىدىغانلارنى ئازايتقىلى بولىدۇ.
كۆپ ئۆتمەي، 10مىنۇت ئىلگىرى قارشى پىكىردە چىڭ تۇرۇۋالغان كۇرسانتلار قىزغىنلىق بىلەن سۆزلەپ كەتكەن:
—ئالدى بىلەن نامراتلىقنى تۈگىتىش كېرەك. نۇرغۇن جىنايەت كىرىمى تۆۋەن قاتلامنى مەنبە قىلىۋاتىدۇ.
—جىنايەت ئۆتكۈزمەكچى بولىۋاتقانلارنى پەرق ئېتەلەيدىغان، ئۇلارنى ياخشى يولغا يېتەكلەيدىغان كىشىلەر بولۇشى كېرەك.
—بەزى جىنايەتچىلەرنى ئاختا قىلىپ تۈزەش كېرەك.
مۇشۇنداق 78 خىل تەسەۋۋۇر ئوتتۇرىغا قويۇلغان.
بۇ تەجرىبىنىڭ مۇھىم نۇقتىسى شۇكى: سىز مەلۇم بىر ئىشنى

قىلغىلى بولمايدىغانلىقىغا ئىشەنگىنىڭىزدە، چوڭ مېڭىڭىز سىزگە قىلالماسلىقنىڭ خىلمۇ خىل باھانە – سەۋەبلىرىنى تېپىپ بېرىدۇ. لېكىن مەلۇم بىر ئىشنى قىلغىلى بولىدىغانلىقىغا ھەقىقىي ئىشەنسىڭىز، چوڭ مېڭىڭىز بۇ ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرىشنىڭ ھەر خىل چارىسىنى تېپىشىڭىزغا ياردەم بېرىدۇ.

2. يېڭىلىق يارىتىشنىڭ ئالاھىدىلىكى

نورمال تەسەۋۋۇرغا سېلىشتۇرغاندا، يېڭىلىق يارىتىش تەسەۋۋۇرنىڭ ئۆزىگە خاس ئالاھىدىلىكى بولىدۇ. ئاساسلىقى:

(1) مۇستەقىل ئىجادىيلىق

بەرپاچىلىق تەپەككۇرنىڭ ئالاھىدىلىكى – يېڭىلىق يارىتىشتا. يەنى ئۇلار پىكىر يوللىرى ئۈستىدە ئىزدىنىش، تەپەككۇر ئۇسۇلى ۋە تەپەككۇر يەكۈنى جەھەتتە ئۆزگىچە روشەن تونۇشقا ئىگە بولۇش، يېڭىچە ئىجادىي قاراشنى ئوتتۇرىغا قويۇش، يېڭىچە بايقاشنى ئوتتۇرىغا چىقىرىش، يېڭى بۆسۈش ھاسىل قىلىشتۇر. يول ئېچىش – ئۆزگىچە ئىجادىيلىق خاراكتېرگە ئىگە بولىدۇ. نورمال تەپەككۇر قىلىدىغانلار ھازىرقى مەۋجۇت نورمال تەپەككۇر قىلىش يولى ۋە ئۇسۇلىغا ئەمەل قىلىپ تەپەككۇر قىلغاچقا ئالدىنقىلار ۋە ئادەتتىكى كىشىلەر ئىلگىرى قىلغان تەسەۋۋۇر جەريانىنى تەكرارلايدۇ. تەپەككۇرنىڭ يەكۈنى تەييار بىلىم كاتېگورىيىسىگە مەنسۇپ بولىدۇ. كىشىلىك تۇرمۇشتا يېڭىلىق ياراتقۇچىلارنىڭ ھەل قىلىدىغىنى ئەمەلىيەت داۋامىدا ئۈزلۈكسىز ئوتتۇرىغا چىققان يېڭى ئەھۋال ۋە يېڭى مەسىلىدىن ئىبارەت. نورمال تەپەككۇر قىلىدىغانلارنىڭ ھەل قىلىدىغىنى ئەمەلىيەت داۋامىدا دائىم كۆرۈلۈپ تۇرىدىغان ئەھۋال مەسىلىلەردىن ئىبارەت.

كۆزىتىپ تەتقىق قىلغىنىمىزدا، ئەتراپىمىزدا مۇنداق ئىككى خىل ئادەمنىڭ بارلىقىنى كۆرەلەيمىز: بىر خىلى، ھازىرقى بىلىم ۋە قاراشلارنى تەھلىل قىلماي قوبۇل قىلىدىغان، ئىدىيىسى قاتماللىشىپ قالغان، كونا

قائىدە ـ يوسۇنلارغا بېيپىشۇپلىپ، ھازىرقى ئەھۋالغا شۇكۇرى قىلىدىغان-لار. بۇنداق كىشلەرنىڭ تۇرمۇشتا قىزغىنلىقى بولمايدۇ، يېڭىلىق يارىتىش ئېڭى تېخىمۇ بولمايدۇ. يەنە بىر خىلدىكى كىشلەرنىڭ ئىدىيىسى جانلىق بولىدۇ، كونا ئەنئەنىۋى قاراشنىڭ ئاسارىتىنى قوبۇل قىلمايدۇ، يېڭى شەيئىلەرنى كۆزىتىش، تەتقىق قىلىشقا ئەھمىيەت بېرىدۇ. بۇنداق كىشلەر ھازىرقى ھالىتى بىلەن قانائەت قىلمايدۇ، ھەمىشە ئۆزىگە قېيىن سوئاللارنى قويۇپ تۇرىدۇ، قېتىرقىنىپ ئويدان ئويلىنىدۇ، ئاكتىپ ئىزدىنىدۇ. يېڭىلىق يارىتىشقا جۈرئەت قىلىدۇ. بىز كېيىنكى كىشلەردىن ئۆگىنىپ، ئىجادىي تەپەككۇر قىلىش ئىقتىدارىنى يېتىلدۈرۈشىمىز كېرەك.

(2) ھەرىكەتچانلىق، جانلىقلىق

يېڭىلىق يارىتىدىغانلارنىڭ تەپەككۇرى مەلۇم بىر خىل مۇقىم، ئۆز-گەرمەس تەپەككۇر ئەندىزىسى، تەرتىپى ۋە ئۇسۇلى بىلەن چەكلىنىپ قالمايدۇ، بۇنداق تەپەككۇر قىلىدىغانلار تەپەككۇر قىلغاندا ھەم باشقىلار-نىڭ تەپەككۇر رامكىسىدىن مۇستەقىل تۇرىدۇ ھەم ئۆزىنىڭ ئىلگىرىكى تەپەككۇر رامكىسىدىنمۇ مۇستەقىل تۇرىدۇ. ئۇ بىر خىل ئىجادىي، جانلىق، ئۆزگىرىشچان تەپەككۇر پائالىيىتى ھەم «تەسەۋۋۇر»، «بىۋاسىتە سېزىم»، «سەزگۈرلۈك» قاتارلىق قېلىپلاشمىغان ئەگەشمە تەپەككۇر پائالىيىتىدۇر. شۇڭا ئۇنىڭ ئىنتايىن زور ھەرىكەتچانلىقى، جانلىقلىقى بولىدۇ، ئۇ ئادەمگە ۋاقىتقا، ئىشقا قاراپ باشقىچە ئىش تۇتالايدۇ. نورمال تەپەككۇر ئادەتتە مەلۇم مۇقىم پىكىر قىلىش ئۇسۇلى بويىچە تەپەككۇر قىلىش پائالىيىتى بولۇپ، ئۇلارنىڭ تەپەككۇرىدا جانلىقلىق كەمچىل بولىدۇ.

(3) خەۋپ ـ خەتەرلىكى

ئىجادىي تەپەككۇرنىڭ يادروسى ـ ئىلگىرىكىنى تەكرارلاش ئەمەس، بەلكى يېڭىلىق يارىتىش، يوقنى بەرپا قىلىش. مۇنداق تەپەككۇر ئۆرنەك قىلىدىغان مۇۋەپپەقىيەتلىك تەجرىبە يوق. يۆتكەپ ئىشلىتىدىغان ئۇنۇملۇك چارىسىمۇ يوق. ئۇ ئالدىنقىلارنىڭ تەپەككۇر ئىزناسى بولمىغان يولدا تىرىشىپ ئىزدىنىدۇ.

شۇڭا ئىجادىي تەپەككۇرنىڭ نەتىجىسى ھەر قېتىمدا مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىشكە كاپالەتلىك قىلالمايدۇ، بەزىدە قىلچە ئۈنۈمگە ئېرىشەلمەسلىكى، بەزىدە خاتا يەكۈن چىقىرىپ قويۇشى مۇمكىن. مانا بۇنىڭ ئۆزى خىيىم-خەتەرلىكى. لېكىن قانداق نەتىجىگە ئېرىشىشتىن قەتئىينەزەر، مۇھىمى بىلىش ۋە مېتودولوگىيە جەھەتتە بەلگىلىك ئەھمىيەتكە ئىگە بولىدۇ. چۈنكى ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك بولمىغان نەتىجىسىمۇ كىشلەرنى كېيىن ئەگرى يولدا ئازراق مېڭىش ساۋىقىغا ئىگە قىلىدۇ. نورمال تەپەككۇر قارىماققا «مۇقىم، مۇۋاپىق» تەك كۆرۈنسىمۇ، لېكىن ئۇنىڭ تۈپ ئاجىزلىقى شۇكى، ئۇ كىشلەرگە يېڭى ئىلھام بەخش ئېتەلمەيدۇ.

3. يېڭىلىق يارىتىشنىڭ ئەھمىيتى

كىشلەر تېخى بىلمىگەن شەيئىي توغرىسىدا يېڭى تونۇشقا ئىگە بولۇش ئۈچۈن، ھامان ئالدىنقىلار قوللىنىپ باقمىغان تەپەككۇر ئۇسۇلى ئۈستىدە ئىزدىنىدۇ، ئالدىنقىلار قىلىپ باقمىغان ئۇسۇل ۋە تەدبىرلەرنى قوللىنىپ شەيئىلەرنى تەھلىل قىلىدۇ، يېڭىچە بىلىش ۋە ئۇسۇلغا ئىگە بولۇش ئۈستىدە ئىزدىنىپ، تونۇش ئىقتىدارىنى چېنىقتۇرىدۇ ۋە ئۆستۈرىدۇ.

ئەمەلىيەت داۋامىدا ئىجادىي تەپەككۇرنى قوللىنىپ، ئوتتۇرىغا قويۇل-غان يېڭى قاراشلار، شەكىللەنگەن يېڭى نەزەرىيەلەر، بەرپا قىلىنغان يېڭى كەشپىيات ۋە ئىجادىيەتلەر ئىنسانلارنىڭ ئومۇمىي بىلىم مىقدارىنى ئۈزلۈك-سىز ئاشۇرۇپ، بىلىم خەزىنىسىنى بېيىتىپ، ئىنسانلارغا بارغانسېرى كۆپ شەيئىلەرنى تونۇتۇپ، ئۇلارنىڭ «زۆرۈرىيەت ئالىمى» دىن «ئەركىنلىك ئالىمى» غا ۋە «بەخت ـ سائادەت ئارامگاھى» غا ئۆتۈشى ئۈچۈن شارائىت ھازىرلاپ بېرىدۇ. يېڭىلىق يارىتىش ئىنسانلار ھاسىل قىلغان بىلىم تەجرى-بىسى بىلەن قانائەتلەنمەيدۇ، ئوبيېكتىپ دۇنيادا تېخى تونۇپ يېتىلمىگەن شەيئىلەر قانۇنىيىتى ئۈستىدە تىرىشىپ ئىزدىنىپ، كىشلەرنىڭ ئەمەلىي پائالىيىتى ئۈچۈن يېڭى ساھە، يېڭى ۋەزىيەت ئاچىدۇ. ئىجادىي تەپەككۇر بولمىسا، ئىزدىنىشكە ۋە يېڭىلىق يارىتىشقا جۈرئەت قىلىش روھى بولمىسا،

ئىنسانلارنىڭ ئەمەلىي پائالىيىتى ئەسلىدىكى سەۋىيىدە توختاپ قالىدۇ، ئىنسانىيەت جەمئىيىتى يېڭىلىق يارىتىش داۋامىدا راۋاجلىنىپ يول ئېچىپ ئىلگىرىلىيەلمەيدۇ ـ دە، مۇقەررەر ھالدا توختاپ قېلىش ھەتتا چېكىنىش ئەھۋالى كۆرۈلىدۇ.

ناپولېئون خېئول: ئادەمنىڭ قىممەتلىك يېرى ـ ئىجادىي تەپەككۇر قىلالىشىدا، دەيدۇ. قولىدىن ئىش كېلىدىغان ئادەملەر ئىجاد قىلىش ئارقىلىق ئىنسانىيەتكە ئۆزىنىڭ تۆھپىسىنى قوشالايدۇ، كىشىلىك ھاياتىنىڭ ھەقىقىي قىممىتى ۋە ھەقىقىي بەختىنى ھېس قىلالايدۇ. يېڭىلىق يارىتىش تەپەككۇرىنىڭ ئەمەلىيەت داۋامىدىكى مۇۋەپپەقىيىتى ئادەملەرنى كىشىلىك ھاياتتىكى ئەڭ چوڭ بەختتىن بەھرىمەن قىلىدۇ ھەم تېخىمۇ كۈچلۈك قىزغىنلىق بىلەن ئىجادىي ئەمەلىيەت بىلەن داۋاملىق شۇغۇللىنىشقا، كەسپىي ئىشلار ئۈچۈن تېخىمۇ زور تۆھپە قوشۇپ، ھاياتنىڭ تېخىمۇ زور قىممىتىنى يارىتىشقا ئۈندەيدۇ.

يېڭىلىق يارىتىش تىلغا ئېلىنسا، بەزى كىشىلەر ھەمىشە ئۇنى پەقەت ئاز سانلىق كىشىلەر قىلالايدىغاندەك بەكمۇ سىرلىق نەرسە ھېس قىلىشىدۇ. ئەمەلىيەتتە، يارىتىلغان يېڭىلىق چوڭ ـ كىچىك بولىدۇ، مەزمۇنى ۋە شەكلىمۇ ئوخشاش بولمايدۇ. يېڭىلىق يارىتىش پائالىيىتى يالغۇز ئالىملار، كەسپىياتچىلارنىڭ ئىشى ئەمەس، ئۇ ئادەتتىكى كىشىلەرنىڭ تۇرمۇشىغا سىڭىپ كىردى. ناھايىتى نۇرغۇن كىشىلەر يېڭىلىق يارىتىش پائالىيىتى بىلەن شۇغۇللىنىپ، تۇرمۇش، خىزمەتنىڭ ھەرقايسى تەرەپلىرىدە ئىجاد قىلىش، بەرپا قىلىش ئۇچقۇنلىرىنى چاقنىتالايدۇ. كىشىلەرنىڭ ھەممە ئىشلىرىدا يېڭى ئىنتىلىش، يېڭى غايە، يېڭى نىشان ئۈزلۈكسىز پەيدا بولۇپ تۇرىدۇ. ئۇلار يېڭى ئىشلارنى يارىتىش ئۈچۈن كۈرەش قىلىش داۋامىدا بۇ يېڭى ئىنتىلىش، غايە، نىشانغا يېتىپ، يېڭى بەختكە ئېرىشىدۇ. يېڭىلىق يارىتىشنىڭ مەڭگۈ چېكى بولمايدۇ. ئىنسانلار بەختىمۇ مەڭگۈ چېكى بولمايدۇ. بەخت ـ سائادەتكە ئېرىشىش ئۈزلۈكسىز تەرەققىيات، ئۈزلۈكسىز ئىجاد قىلىش جەريانىدىن ئىبارەت.

يېڭىلىق يارىتىش بىلەن بەخت ـ سائادەت قانداق مۇناسىۋەتتە بولىدۇ؟ ناپولېئون خېئول: يېڭىلىق يارىتىش ـــ كۈچ ـ قۇۋۋەت، ئەركىنلىك، ۋە بەختنىڭ مەنبەسى دەيدۇ. ئەنگلىيىنىڭ مەشھۇر پەيلاسوپى روسسور يېڭىلىق يارىتىشنى «شاد ـ خوشال تۇرمۇش»، «ئەڭ مۇھىم خۇشاللىق» دەپ قارىغان. سابىق سوۋېت ئىتتىپاقى پېداگوكى سوخوملىنسكى: يېڭىلىق يارىتىش ـ تۇرمۇشتىكى ئەڭ چوڭ قىزغىنلىق، بەخت ـ يېڭىلىق يارىتىش ئىچىگە سىڭگەن بولىدۇ، دەپ قارىغان. ئۇ «ئوغلۇمغا يېزىلغان خەتلەر» دېگەن ئەسىرىدە مۇنداق دەپ يازغان: «تۇرمۇشتىكى ئەڭ چوڭ خۇشاللىق دېگەن نېمە؟ مېنىڭچە، بۇنداق خۇشاللىق سەنئەتكە ئوخشىشىپ كېتىدىغان يېڭىلىق يارىتىش خاراكتېرىدىكى ئەمگەككە سىڭگەن. ئاجايىپ يۇقىرى تېخنىكا ماھارىتى ئىچىگە سىڭگەن بولىدۇ. ئەگەر بىرەر كىشى ئۆزى شۇغۇللىنىۋاتقان ئىشقا قىزغىن ئىشتىياق باغلىسا، ئۇ چوقۇم ھەممە كۈچىنى چىقىرىپ ئۆز ئەمگىكى جەريانىغا ۋە ئەمگەك مېۋىسىگە ناھايىتى گۈزەل نەرسىلەرنى سىڭدۈرىدۇ. تۇرمۇشنىڭ ئۇلۇغلۇقى، بەختلىكلىكى مۇشۇنداق ئەمگەككە سىڭگەن بولىدۇ». بۇ بايان يېڭىلىق يارىتىشنىڭ بەخت بىلەن بولغان ئىچكى ئالاقىسىنى چوڭقۇر ئېچىپ بېرىپ، يېڭىلىق يارىتىشنىڭ بەختكە ئېرىشىشنىڭ مەنبەسى ئىكەنلىكىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ.

نېمە ئۈچۈن يېڭىلىق يارىتىش ئىنسانلارنىڭ يېڭى بەختكە ئېرىشىشىنىڭ مەنبەسى ۋە ھەرىكەتلەندۈرگۈچى كۈچى دەيمىز؟ بىزگە مەلۇم، بەخت كىشىلەرنىڭ ماددىي ئىشلەپچىقىرىش ۋە مەنىۋى ئىشلەپچىقىرىش ئەمەلىيىتىدە ئىنتىلگەن نىشانغا يەتكەنلىكىنى ھېس قىلىپ ۋە چۈشىنىپ، بۇنىڭدىن مەنىۋى جەھەتتىكى قانائەتلىنىشتىن ئىبارەت. لېكىن، قانداق قىلغاندا كىشىلەرنىڭ ماددىي ۋە مەنىۋى تۇرمۇشتىكى ئېھتىياجىنى قاندۇرغىلى بولىدۇ؟ ئەمگەككە، خىزمەتكە تايىنىپ ئۆز ئىشى ئۈچۈن كۈرەش قىلىش كېرەك. كىشىلەرگە ئېھتىياجلىق مەزمۇنلار ئۈزلۈكسىز تەرەققىي قىلىدۇ. ئېھتىياج قاتلىمى ئۈزلۈكسىز ئۆسۈپ تۇرىدۇ، كونا ئېھتىياج قاندۇرۇلسا،

يەنە يېڭى ئېھتىياج پەيدا بولىدۇ. تۆۋەن قاتلامدىكى ئېھتىياج قاندۇرۇلسا، يۇقىرى قاتلامدىكى ئېھتىياج پەيدا بولىدۇ. كىشىلەرنىڭ ئۈزلۈكسىز ئۆسۈۋاتقان ئېھتىياجىنى، بەختكە بولغان ئىنتىلىشىنى قاندۇرۇش ئۈچۈن يېڭىلىق يارىتىشقا تايىنىش كېرەك. جەمئىيەتنىڭ تەرەققىياتى يېڭىلىق يارىتىشقا باغلىق بولىدۇ، كىشىلەرنىڭ بەختى ۋە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش – قازىنالماسلىقىمۇ يېڭىلىق يارىتىشقا باغلىق بولىدۇ.

دۇنيادا يېڭىلىق يارىتىش ئارقىلىق مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەن كىشىلەر سان – ساناقسىز.

ئامېرىكا ھۆسن تۈزەش بۇيۇملىرى ياساش ئۇستىسى ئىۋلولى گۈل سېتىش تىجارىتىگە تايىنىپ بېيىغان. ئۇ بىر قېتىملىق ئاخبارات ئېلان قىلىش يىغىنىدا ئىنتايىن ھېسسىياتلىق قىلىپ مۇنداق دېگەن:

—مەن مۇشۇ كۈنگە ئېرىشكەندە، كارنىگ ئەپەندىنى ئۇنتۇيالمايمەن. ئەلۋەتتە، ئۇنىڭ دەرسى ماڭا بىر خىل سىرنى ئۆگەتتى. لېكىن بۇ سىر بىلەن ھەمىشە ھەپىلىشىپ تۇرغان بولسامىمۇ، ئىلگىرى بۇنىڭغا تولۇق ئېتىبار قىلىپ كەتمەپتىكەنمەن. جىددىي مۇئامىلە قىلماپتىكەنمەن. «ھازىر شۇنداق ئېيتالايمەنكى، يېڭىلىق يارىتىش ھەقىقەتەن گۈزەل مۆجىزە بەرپا قىلىدىكەن».

ئىۋلولى 1960 – يىلىدىن تارتىپ ھۆسن تۈزەش بۇيۇملىرىنى ئىشلەپچىقىرىشقا باشلىغان. 1985 – يىلىغا كەلگەندە 960 شۆبە شىركەتكە ئىگە بولغان، ئۇنىڭ كارخانىلىرى دۇنيانىڭ ھەممىلا يېرىگە تارقالغان.

ئىۋلولىنىڭ سودىسى روناق تېپىپ، مال – مۈلكى كۆپەيگەن. ئۇ ھۆسن تۈزەش بۇيۇملىرى ۋە تېرە ئاسراش بۇيۇملىرىنى ئىشلەش جەھەتتە داڭق چىقارغان. ئۇنىڭ كارخانىسى فرانسىيىدىكى ئەڭ چوڭ گىرىم بۇيۇملىرى شىركىتى – «لولىرئال» نى گاڭگىرىتىپ قويالايدىغان بىردىنبىر رىقابەت رەقىبى بولۇپ قالغان.

ئىۋلولى بۇ مۇۋەپپەقىيەتلەرنى ئۇن – تىنسىز قولغا كەلتۈرگەن. ئۇنىڭ تەرەققىيات جەريانى باشتىن – ئاخىر رىقابەتچىسىنىڭ دىققەت

ئېتىبارىنى قوزغىمىغان.

ئۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتا يېڭىلىق يارىتىش روھىغا تايانغان.

ئىۋلولى 1958 – يىلى ياشانغان بىر ئايال دوختۇردىن مەخسۇس گىرىمنى داۋالايدىغان ئالاھىدە ئۈنۈملۈك دورا مەلھەمنىڭ مەخپىي رېتسېپىنى ئېرىشكەن. بۇ مەخپىي رېتسېپ ئۇنىڭدا ناھايىتى كۈچلۈك قىزىقىش پەيدا قىلغان، شۇنىڭ بىلەن ئۇ ئاشۇ رېتسېپقا ئاساسەن بىر خىل ئۆسۈملۈكنىڭ خۇشپۇراقلىق مېيىنى ياساپ چىققان ھەم بۇ يېڭى مەھسۇلاتنى ئۆيمۇ – ئۆي ئاپىرىپ بازارغا سالغان.

كۈنلەرنىڭ بىرىدە ئىۋلولى: نېمە ئۈچۈن «بۇ — پارىژ» دېگەن ژۇرنالدا تاۋار ئېلانى بەرمەيمەن؟ مۇبادا پوچتا ئارقىلىق سېتىۋالىدىغانلارغا ئېتىبار تالونى قىستۇرۇپ قويۇلسا، مەھسۇلاتنىڭ سېتىلىشى ئۈنۈملۈك ئىلگىرى سۈرۈلۈشى مۇمكىن دەپ ئويلىغان.

بۇ دادىل سىناق ئىۋلولىنى ئويلىمىغان يەردە مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرگەن، ئۇنىڭ دوستلىرى ئۇنىڭ نۇرغۇن پۇللۇق ئېلانىغا مەبلەغ سېلىشىنى غەم يەۋاتقاندا، ئۇنىڭ مەھسۇلاتى پارىژدا بازار تاپقان، ئەسلىدىكى زىيادە كۆپ چىقىم دەپ قارالغان ئېلان خىراجىتى ئۇ ئېرىشكەن پايدىنىڭ ئالدىدا نەزەردىن ساقىت بولغان.

ئەينى ۋاقىتتا، كىشىلەر ئۆسۈملۈك ۋە گۈلدىن ئىشلەنگەن ھۆسن تۈزەش بۇيۇمىنىڭ ھېچقانداق ئىستىقبالى يوق دەپ قاراشقان ھەم ئۇنىڭغا مەبلەغ سېلىشنى خالايدىغان ئادەم چىقمىغان، لېكىن ئىۋلولى توتقان باشقىچە يول كىشىلەردە بۇ ئۇقەتكە ئاجايىپ ئىشتىياق ھەۋەس پەيدا قىلغان.

ئىۋلولى 1960 – يىلىدىن تارتىپ ھۆسن تۈزەش بۇيۇمىنى ئاز مىقداردا ئىشلەپچىقىرىشقا كىرىشكەن، ئۇ ئىجاد قىلغان پوچتىدا خەت ئارقىلىق سېتىش ئۇسۇلى، ئۇنى يەنە غايەت زور مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرگەن. قىسقىغىنە ۋاقىتتا ئىۋلولى خىلمۇ خىل سېتىش ئۇسۇللىرىنى قوللىنىپ، 700 نەچچە مىڭ بوتۇلكا ھۆسن تۈزەش بۇيۇمىنى ئوكۇشلۇق

ساتقان.

ئەگەر ئۆسۈملۈكتىن ھۆسن تۈزەش بۇيۇمنى ياساش ئۇلولىنىڭ بىر خىل ئىزدىنىشى دېسەك، ئۇ ھالدا پوچتا ئارقىلىق سېتىش ئۇسۇلىنى قوللىنىش ئۇنىڭ يەنە بىرخىل يېڭىلىق يارىتىشى ھېسابلىنىدۇ.

بۈگۈنكى كۈندە پوچتا ئارقىلىق تاۋار سېتىۋېلىش ئانچە ھەيران قالارلىق ئىش بولماي قالدى. لېكىن، ئەينى ۋاقىتتا بۇنداق ئىشنى ھېچكىم قىلىپ باقمىغان ئىدى.

ئۇلولى 1969 ـ يىلى ئۆزىنىڭ تۇنجى زاۋۇتىنى قۇرغان ھەم پارىژنىڭ ئۇسمان كوچىسىدا ئۆزىنىڭ تۇنجى سودا سارىيىنى ئېچىپ، ھۆسن تۈزەش بۇيۇملىرىنى كۆپ مىقداردا ئىشلەپچىقىرىشقا ۋە سېتىشقا باشلىغان.

ئۇلولى خىزمەتچىلىرىگە مۇنداق دېگەن:

ـــ بىزنىڭ ھەر بىر ئايال خېرىدارىمىز خانىش ھېسابلىنىدۇ، ئۇلار خانىشقا قىلىنىدىغان مۇلازىمەتتىن بەھرىمەن بولۇشى كېرەك.

ئۇلار مۇشۇ مەقسەتكە يېتىش ئۈچۈن سودا ـ سېتىق ئىلمىنىڭ بارلىق قائىدە ـ نىزاملىرىنى بۇزۇپ، گىرىم بۇيۇملىرىنى پوچتا ئارقىلىق سېتىش ئۇسۇلىنى قوللانغان.

شىركەت پوچتا ئارقىلىق سېتىۋېلىش تىزىملىكىنى تاپشۇرۇپ ئالغاندىن كېيىن، بىرنەچچە كۈن ئىچىدىلا تاۋارنى پوچتا ئارقىلىق سېتىۋالغۇچىغا يەتكۈزۈپ بەرگەن. شۇنىڭ بىلەن بىللە، بىردىن سوۋغات بۇيۇمى ۋە بىر پارچە تەكلىپ خېتى ئەۋەتكەن ھەم بۇ تاۋارنى ياسىغۇچى سودىگەرنىڭ سۈرىتىنىمۇ قوشۇپ ئەۋەتكەن.

پوچتا ئارقىلىق سېتىۋېلىش ئۇلولىنىڭ بارلىق تىجارەت سوممىسىنىڭ 50% نى ئىگىلىگەن. ئۇلولىچە پوچتا ئارقىلىق سېتىۋېلىش رەسمىيىتى ئاددىي بولۇپ، خېرىدارلار ئۆز ئادرېسىنى يېزىپ قويسىلا، «لولى ھۆسن تۈزەش كۇلۇبى» غا كىرەلىگەن ھەم ئەۋرىشكىنى، باھا جەدۋىلىنى ۋە ئىشلىتىش توغرىسىدىكى چۈشەندۈرۈشنامىنى ناھايىتى

تېز تاپشۇرۇۋالغان.

بۇنداق تىجارەت ئۇسۇلى خىزمىتى ئالدىراش ياكى سودا رايونىدىن يىراقراق جايدىكى ئاياللار ئۈچۈن ئىنتايىن كۆڭۈلدىكىدەك بولغان. بۈگۈنكى كۈنگە قەدەر پوچتا ئارقىلىق سېتىۋېلىش ئۇسۇلى بىلەن ئۇلولى كۇلۇبىدىن لەۋسۇرۇقى، قاشقەلىمى، يۇيۇنۇش سوپۇنى ۋە ھۆسن تۈزەش، تېرە ئاسراش مەلھەملىرىگە ئېرىشكەن ئايال، 600 مىليون ئادەم قېتىمغا يەتكەن.

ئۇلولى پوچتا ئارقىلىق مال سېتىپ خېرىدارلار بىلەن مۇقىم مۇناسىۋەت ئورناتقان. ئۇنىڭ شىركىتى ھەر يىلى 30 مىليون پارچىدىن ئارتۇق خەت ـ چەك تاپشۇرۇپ ئالغان. بەزى خەت ـ چەكلەر ھەتتا خوسۇسىي خەت ـ چەكلەردىنمۇ پەرقلەنمىگەن، سۈرىتى قوشۇلغان، ئۆز قەلىمى بىلەن ئىمزا قويۇلغان دوستلۇق بايان قىلىنغان، ئىشىنىش ئىپادىلەنگەن بۇ خەتلەر سەمىمىي ۋە تەسىرلىك يېزىلغان. دەرۋەقە، شىركەتنىڭ تەكلىپ خېتىمۇ ئىنتايىن يېقىملىق يېزىلغان. خېرىدارلارنى رەنجىتىپ قويىدىغان بىرەر ئېغىز سۆز ئىشلىتىلمىگەن، بۇ خەت ـ چەكلەردە زاكاز قىلغۇچىلارغا: گۈزەللىك مەلھىمى ھەممىگە قادىر ئەمەس، رېتىملىق تۇرمۇش كەچۈرۈشنىڭ ئۆزى ئەڭ ياخشى گىرىم بۇيۇمى، دېگەن سۆزلەر تاپىلانغان. ئۇ ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتلىرىنى باشقا تاۋار ئېلانلىرىغا ئوخشاش ماختاپ ئۇچۇرمىغان، لېكىن بۇنىڭ ئۈنۈمى تەڭداشسىز بولۇپ، ھەرقانداق ئېلاندىن ئېشىپ چۈشكەن.

شىركەت كومپيۇتېر ئارقىلىق 10 مىليون ئايال خېرىدار بىلەن كارتوچكا مۇناسىۋىتى ئورناتقان، ھەر قېتىم خېرىدارنىڭ تۇغۇلغان كۈنىگە ياكى مۇھىم ھېيت ـ بايرام كۈنىگە توغرا كەلگەندە، شىركەت يېڭى مەھسۇلات تىزىملىكى ۋە رەڭلىك ئىسىم ـ كارتوچكىسىنى ئەۋەتىپ، ئۇلارنى تەبرىكلىگەن.

بۇنداق ئەلا مۇلازىمەتلىك شىركەتكە مول ئۈنۈم ئېلىپ كەلگەن. شىركەت ھەر يىلى پوچتىدىن ئەۋەتكەن پوسۇلكا 9 مىليونغا يەتكەن.

بۇ كۈنگە 30 مىڭدىن 50 مىڭغىچە پوسۇلكا ئەۋەتكەنگە تەڭ. 1985 ـ يىلى شىركەتنىڭ سېتىش سوممىسى ۋە پايدىسى 30% ئېشىپ، تىجارەت سوممىسى 2 مىليارد 500 مىليون دوللاردىن ئېشىپ كەتكەن. چەت ئەللەردىكى سېتىش سوممىسى فرانسىيىنىڭ مەملىكەت ئىچىدىكى سېتىش سوممىسىدىن ئېشىپ كەتكەن.

بۈگۈنكى كۈندە ئىۋلولىنىڭ 400 خىلدىن ئارتۇق گىرىم بۇيۇملىرى مەھسۇلاتى ۋە 8 مىليون سادىق ئايال خېرىدارى بار.

ئىۋلولى تىرىشىپ ئىشلەش ۋە جاپالىق ئىزدىنىشكە تايىنىپ مۇۋەپپەقىيەتكە ئېلىپ بارىدىغان بۆسۈش ئېغىزىنى ۋە پۇرسەتنى تاپقان.

گىرىم بۇيۇملىرى بازىرىدىكى رىقابەتنىڭ كەسكىنلىك دەرىجىسى كىشىنى چۆچۈتىدۇ. ئەگەر ھەدېسلا دورامچىلىق قىلىپ كونا قائىدىلەرگە ئېسىلىۋالسا، جەزمەن سەپتىن چۈشۈپ قالىدىغان گەپ.

ئىۋلولى كۈچلۈك رىقابەتچىلىرىنىڭ مەھسۇلاتىغا تامامەن ئوخشىمايدىغان مەھسۇلاتنى ئۆسۈملۈك گۈلىدىن ئىشلەنگەن ھۆسن تۈزەش بۇيۇملىرىنى لايىھىلەپ ئىشلەپچىقىرىپ، گىرىم بۇيۇملىرىنىڭ سورتىنى ئاممىبابلاشتۇرغان. كونا ـ يېڭى خېرىدارلىرىنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرغان. شۇڭا ئۇنىڭ رىقابەتچىلىرى ئۇنىڭدىن كۆپ ئارقىدا قالغان.

ئىۋلولى ئوخشاشلىق ئىچىدىن ئۆزگىچىلىكنى تېپىشقا، باشقىچە نەرسىلەرنى ئىشلەپچىقىرىشقا ئىنتىلگەن. ئەنئەنىۋى سېتىش ئۇسۇلىنى بۇزۇپ تاشلاپ، پۈتۈنلەي يېڭىچە سېتىش ئۇسۇلىنى ـ پوچتا ئارقىلىق سېتىشنى قوللىنىپ، نۇرغۇن مۇقىم خېرىدارغا ئېرىشىپ ئىشلەپچىقىرىشنى ئۈزلۈكسىز كېڭەيتىش ئۈچۈن پۇختا ئاساس سالغان.

ئىۋلولىنىڭ كەچۈرمىشلىرى ناپولېئون خېئولىنىڭ: «ئەگەر تېز باي بولاي دېسىڭىز، ئەڭ ياخشىسى، مەنزىلگە بارىدىغان ياخشى يول تېپىڭ. قىستىشىپ كېتىۋاتقان ئادەم توپىغا قىستىلىپ كىرمەڭ». دېگەن سۆزىنى ئىسپاتلاپ بەرگەن.

«مېنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىمدىكى مەخپىي سىر بەك

ئاددىي ، ئۇ بولسىمۇ ـــ مەڭگۈ رېئاللىق بىلەن مۇرەسسە قىلمايدىغان ئاسىيلاردىن بولۇش». بۇ ئامېرىكىدىكى كارخانىچى روبىن ۋىلىنىڭ سۆزى.

روبىن ۋىلىنىڭ سۆزى بىلەن ھەرىكىتى بىردەك بولغان. ئامېرىكىدا كالتا قونجلۇق خۇرۇم ئاياغ مودا بولغان چاغدا ئۆتۈك تىكىدىغان زاۋۇتلار مۇشۇنداق ئاياغنى ئىشلەپ تۈرلۈك ماللار سودا سارايلىرىنى تەمىنلىگەن، ئۇلار ئېقىمغا ئەگىشىپ ماڭساق كۈچنى تېجەپ قالغىلى بولىدۇ دەپ قارىغان. ئۇ چاغدا روبىن كۆلىمى كىچىك بىر خۇرۇم ئاياغ دۇكىنىدا تىجارەت قىلاتتى، بۇ يەردە ئاران 10 نەچچە ياللانما ئىشچى بار ئىدى.

ئۇ ئۆز دۇكىنىنىڭ كىچىك ئىكەنلىكىنى، كۆپرەك پۇل تېپىشنىڭ قىيىنلىقىنى چوڭقۇر چۈشەنگەن، چۈنكى ئۇ ئازغىنە كاپىتالغا، كىچىك دۇكانغا تايىنىپ كۈچلۈك كەسپداشلىرى بىلەن قارشىلاشسا بولمايتتى.

بازار رىقابىتىدە قانداق قىلغاندا تەشەببۇسكارلىق ھوقۇقىغا ئېرىشكىلى، پايدىلىق ئورۇنغا ئۆتكىلى بولىدۇ؟

روبىن ئىككى يول تاللىغان.

بىرى، خۇرۇم ئاياغنىڭ رەختىگە كۆز تىككەن، ئاياغ رەختىنىڭ ئىمكانىيىتىنىڭ بارىچە تەننەرخىنى ئۆستۈرۈپ، دۇكىنىدا ئىشلەنگەن خۇرۇم ئاياغلارنىڭ سۈپىتىنى باشقىلارنىڭكىدىن ئېشىپ چۈشىدىغان قىلغان. لېكىن بۇ يول بىلەن قايناق بازار رىقابىتىدە ئۈزۈپ چىقىش ناھايىتى قىيىنغا چۈشەتتى، چۈنكى ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتى ئەسلىدە باشقىلارنىڭكىدىن كۆپ ئاز بولغاچقا، تەننەرخمۇ تەبىئىي ھالدا باشقىلارنىڭكىدىن يۇقىرى بولاتتى. ئەگەر تەننەرخنى يەنە ئۆستۈرسە، ئۇ ھالدا ئالىدىغان پايدىسى كېمىيىپ، كىرىمى ئاشمايتتى. روشەنكى بۇ يول ئاقمايتتى.

يەنە بىرى خۇرۇم ئاياغنىڭ پاسونىنى ئىسلاھ قىلىپ، يېڭى پاسونىنى باشلامچى قىلغان. روبىن بۇ ئۇسۇل مۇۋاپىق، ئۆزۈم يېڭى پاسون لايىھىلەپ چىقالىسام، پاسوننى ئۈزلۈكسىز يېڭىلاپ، يېڭىلىق يارىتىپ تۇرسام، باشقىلارنىڭ ئالدىغا ئۆتەلەيمەن، ئۆزۈمگە يول ئاچالايمەن، ئەگەر يېڭى پاسوننى ئىجادىي لايىھىلىسەم، بۇنى خېرىدارلار ياقتۇرۇپ قالسا،

ئۇ ھالدا پايدامۇ بىردىنلا ئاشىدۇ، دەپ ھېسابلىغان.
چوڭقۇر ئويلىنىش ئارقىلىق روبىن ئىككىنچى يولنى تاللىۋالغان.
ئۇ دەرھال خۇرۇم ئاياغنىڭ پاسوننى ئىسلاھ قىلىش يىغىنى چاقى-
رىپ، دۇكاندا ئىشلەۋاتقان 10 نەچچە ئىشچىدىن ئۆز ئالدىغا يېڭى
پاسوندىكى ئاياغ ئەۋرىشكىسىنى لايىھىلەپ چىقىشنى تەلەپ قىلغان.
روبىن ئىشچىلارنىڭ يېڭىلىق يارىتىش ئاكتىپلىقىنى قوزغاش ئۈچۈن،
مۇكاپاتلاش چارىسىنى بەلگىلىگەن. ئومۇمەن لايىھىلەنگەن يېڭى پاسوندى-
كى ئاياغ ئەۋرىشكىسىنى دۇكىنىمىز قوبۇل قىلسا، لايىھىلىگۈچى شۇھامان
1000 دوللار مۇكاپاتقا ئىگە بولىدۇ. لايىھىلەنگەن ئاياغ ئەۋرىشكىسى
ئۆزگەرتىش ئارقىلىق ئىشلەپچىقىرىلسا، لايىھىلىگۈچى 500 دوللار مۇكاپاتقا
ئېرىشىدۇ؛ لايىھىلەنگەن ئاياغ ئەۋرىشكىسى يارىمىغان بولسىمۇ، كۆڭۈل
قويۇپ لايىھىلەنگەنلا بولسا، 100 دوللار مۇكاپاتقا ئېرىشىدۇ.
ئۇ ئاشۇ سورۇندىلا لايىھىلەش ھەيئىتى قۇرغان. ھۈنەردە پىشقان 5
ئىشچى ھەيئەت ئەزاسى بولغان، ھەربىر ئەزا ھەر ئايدا مائاشىدىن سىرت
100 دوللاردىن پۇل ئالىدىغان بولغان.
شۇنداق قىلىپ بۇ كىچىكىنە خۇرۇم ئاياغ دۇكىنىدا خۇرۇم ئاياغ
پاسوننى لايىھىلەش دولقۇنى كۆتۈرۈلگەن. 1 ئايغا يەتمىگەن ۋاقىتتا،
لايىھىلەش ھەيئىتى 40 نەچچە خىل لايىھە نۇسخىسىنى تاپشۇرۇپ ئېلىپ،
ئۆزگىچە لايىھىلەنگەن. 3 پاسوندىكى ئاياغ ئەۋرىشكىسىنى قوبۇل قىلغان.
دەرھال ئومۇمىي يىغىن ئۆتكۈزۈلۈپ، بۇ 3 لايىھىلىگۈچىگە مۇكاپات
تارقىتىلغان.
روبىننىڭ خۇرۇم ئاياغ دۇكىنى مۇشۇ 3 يېڭى پاسوندىكى ئاياغ
كىيىمىنى سىناق تەرىقىسىدە ئىشلەپچىقىرىشقا كىرىشكەن.
1 ـ قېتىمدا ھەربىر خىل يېڭى پاسوندىكى خۇرۇم ئاياغتىن
1000 دىن ئىشلەپچىقىرىلىپ، دەرھال ھەرقايسى چوڭ شەھەرلەردە
بازارغا سېلىنغان.
خېرىدارلار بۇ يېڭى پاسوندىكى خۇرۇم ئاياغنى كۆرگەندىن كېيىن

دەرھال ئاياغ سېتىۋېلىش دولقۇنى قوزغالغان.
2 ھەپتىدىن كېيىن، روبىننىڭ خۇرۇم ئاياغ دۇكىنى 2700 پارچىدىن
ئارتۇق پارە سانى ناھايىتى كۆپ زاكاز تالونى تاپشۇرۇۋالغان. بۇنىڭ بىلەن
روبىن ھەرقايسى تۈرلۈك ماللار شىركەتلىرىنىڭ دىرېكتور ئىشخانىسىغا
كىرىپ ـ چىقىپ كۈن بويى ئالدىراش بولۇپ كەتكەن، ئۇلار بىلەن
توختام تۈزگەن.
مال زاكاز قىلغان شىركەتلەر كۆپەيگەنچە، روبىننىڭ خۇرۇم ئاياغ
دۇكىنىمۇ تەدرىجىي كېڭەيگەن، 3 يىلدىن كېيىن ئۇ كۆلىمى چوڭ 18
خۇرۇم ئاياغ دۇكىنىغا ئىگە بولغان. ئۇزۇن ئۆتمەي كىرزىس يۈز بەرگەن،
خۇرۇم ئاياغ دۇكىنى كۆپىيىپ كېتىپ، تېخنىك موزدۇزلار يېتىشمەي
قالغان. روبىننىڭ بېشىنى ھەممىدىن بەك ئاغرىتقان ئىش ـ باشقا خۇرۇم
ئاياغ دوكىنىدىكىلەر ئىش ھەققىنى ئارقا ـ ئارقىدىن ئۆستۈرۈپ، ئۆزىنىڭ
ئىشچىلىرىنى ئەپقاچقان. بۇنىڭ بىلەن روبىن كۆپ مەبلەغ سالغان بولسى-
مۇ، باشقا زاۋۇتتىن ئىشچىلىرىنى تارتىپ كېلىشى قىيىنلىشىپ كەتكەن.
روبىن ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئىشچى كەمچىل بولۇش ئىنتايىن قىيىن ئۆتكەل
ئىدى. چۈنكى ئۇ بىر مۇنچە زاكاز تالوننى تاپشۇرۇۋالغانىدى، خېرىدارلار-
نى مال بىلەن ۋاقتىدا تەمىنلىيەلمىسە، توختامغا ئەمەل قىلمىغانلىق زىيىنى
ئۈچۈن بىرمۇنچە پۇل تۆلەيتتى.
روبىننىڭ بېشىغا كۈن چۈشكەن.
ئۇ يەنە 18 خۇرۇم ئاياغ دۇكىنىنىڭ ئىشچىلىرىغا يىغىن ئاچقان.
ئۇ كۆپچىلىكنىڭ ئەقىل ـ پاراسىتىنى مەركەزلەشتۈرسە، ھەرقانداق قىيىن
مەسىلىنى ھەل قىلغىلى بولىدىغانلىقىغا ئىشىنەتتى.
روبىن ياللىغىلى ئىشچى چىقمايۋاتقانلىق مەسىلىسىنى كۆپچىلىككە
ئېيتىپ، كۆپچىلىكنىڭ بۇنى ھەل قىلىشنىڭ يولىنى تېپىشنى تەلەپ قىلغان
ھەم ئىلگىرىكى ھېلىقى كاللا ئىشلىتىش مۇكاپاتى چارىسىنى يېڭىۋاشتىن
ئېلان قىلغان.
يىغىندا جىمجىتلىق ھۆكۈم سۈرگەن، ھەممەيلەن چوڭقۇر ئويغا

پىتىپ ئىچىدە چارە ئويلىغان.

بىردەمدىن كېيىن، بىر ئىشچى «گېپىم بار» دەپ ئۇنىڭ قولىنى كۆتۈرگەن، روبىن رۇخسەت قىلغاندىن كېيىن، ئۇ ئورنىدىن تۇرۇپ سۆزلىگەن:

—روبىن ئەپەندى، مېنىڭچە، ئىشچىلارنى ياللىيالماسلىقنىڭ كارايىتى چاغلىق، ماشىنا بىلەن ئاياغ تىكسەك بولىدىغۇ.

روبىن ئىپادە بىلدۈرۈشكە ئۈلگۈرمەي تۇرۇپ، بىرسى ھېلىقى ئىشچىنى مازاق قىلغىلى تۇرغان:

—بالام، قانداق ماشىنا بىلەن ئاياغ تىككىلى بولىدۇ؟ مۇشۇنداق ماشىنىنى ياسىيالامسەن؟ ھېلىقى ئىشچى ھۇپپىدە قىزىرىپ، پەرىشانلىق ئىچىدە ئولتۇرۇپ قالغان.

روبىن ئۇنىڭ يېنىغا بېرىپ، ئۇنى تۇرۇشقا تەكلىپ قىلغان ۋە ئۇنىڭ قولىدىن يېتىلەپ سەھنىگە ئېلىپ چىقىپ مۇنداق دېگەن:

—جاناپلار، بۇ بالىنىڭ سۆزى ناھايىتى ئوبدان بولدى، ئۇ ئاياغ تىكىدىغان ماشىنىنى ياساپ چىقمىغان بولسىمۇ، لېكىن ئۇنىڭ بۇ چارىسى ناھايىتى مۇھىم. چوڭ ئىشقا يارايدۇ، ئەمدى مۇشۇ ئۇقۇمنى چۆرىدەپ چارە تاپساق، مەسىلە چوقۇم جايىدا ھەل بولىدۇ.

—بىز مەڭگۈ ھازىرقى ھالەتكە شۈكۈرى قىلىپ ئۆتسەك، تەپەككۇرىمىزنى رامكا ئىچىدە چەكلەپ قويساق بولمايدۇ. مانا بۇ بىزنى مەڭگۈ ئۈزلۈكسىز يېڭىلىق يارىتىشتا ئۈندەيدىغان ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچ، مەن ھازىر بۇ بالىغا 500 دوللار مۇكاپات بېرىلگەنلىكىنى جاكارلايمەن.

4 ئايدىن كۆپرەك تەتقىقات ۋە سىناق ئارقىلىق روبىننىڭ خۇرۇم ئاياغ دۇكىنى ماشىنىلاشتۇرۇلغان.

روبىن ۋىلىنىڭ نامى ئامېرىكا سودا ساھەسىدىكىلەر ئارىسىدا كۆزنى قاماشتۇرىدىغان يورۇق چىراقدەك چاقنىغان. ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى ئۇنىڭ ھەرۋاقىت يېڭىلىق يارىتىشقا ئىنتىلىشتەك جەسۇر روھتا بولغانلىقتىن ئايرىلمايدۇ.

ئىجادىي تەپەككۇر قىلىش تىجارەتچىلەرنى بېيىشقا ئېلىپ بارىدىغان ياخشى يول، كارخانىچىلارنىڭ يۇقىرى ـ تۆۋەن، ياخشى ـ يامان دەپ ئايرىلىشىمۇ كۆپىنچە مۇشۇ تەرەپتىن پەيدا بولىدۇ. پايانسىز سودا دېڭىزىدا نەچچە مىڭ قولۋاق بەس ـ بەستە ئۈزىدۇ. لېكىن ئۆزگىچە يول تۇتقان، يول ئېچىش روھىغا ئىگە قولۋاقچىلار تېز سۈرئەتتە مەنزىلىگە يېتەلەيدۇ.

4. يېڭىلىق يارىتىش ئېھتىياجى

ناپولېئون خېئول مۇنداق بىر ھېكايىنى سۆزلەپ ئۆتكەن: بۇرۇنقى بۇرۇنىسىدا، بىر ياشانغان سەھرالىق دوختۇر ئات قوشۇلغان ھارۋىنى ھەيدەپ بازارغا بېرىپتۇ. ئۇ ئېتىنى باغلاپ قويغاندىن كېيىن دورا دۇكىنىغا كىرىپ، ياش دۇكانچى بىلەن مەخپىي سودا ئۈستىدە سۆزلىشىپتۇ.

بىر سائەتتىن كۆپرەك ۋاقىت ئۆتكەندىن كېيىن، دۇكاندار دوختۇرغا ئەگىشىپ كېلىپ ھارۋىدىن كونا مىس چۆگۈننى ئېلىپتۇ، چۆگۈننى بىرەر قۇر تەكشۈرۈپ كۆرگەندىن كېيىن، ھېلىقى دوختۇرغا ئۆزىنىڭ بارلىق بايلىقى بولغان 500 دوللار پۇلنى بېرىپتۇ.

دوختۇر دۇكاندارغا يېزىپ قويۇلغان بىر رېتسېپنى بېرىپتۇ. بۇ رېتسېپنىڭ قىممىتىنىڭ زادى قانچىلىك ئىكەنلىكىنى دوختۇرنىڭ ئۆزىمۇ بىلمەيدىكەن. بۇ ئاجايىپ سىرلىق رېتسېپنىڭ قانچىلىك مۆجىزە يارىتالايدىغانلىقىغا دۇكاندارمۇ ئىشەنچ قىلالمايدىكەن. كېيىن، دۇكاندار ياش ۋە چىرايلىق بىر قىزغا يولۇقۇپ، ھېلىقى مىس چۆگۈندىكى ئىچىملىكنى «تېتىپ بېقىڭ» دەپ، بېرىپتۇ. قىز تېتىپ كۆرۈپ، ئۇنى ماختاپ كېتىپتۇ، كېيىن بۇ قىز دۇكاندارغا خوتۇن بوپتۇ. ئەڭ مۇھىمى، بۇ ئىككىيلەن ھېلىقى دوختۇرنىڭ رېتسېپى بويىچە ئىچىملىك ئىشلەپچىقىرىپ، غايەت زور بايلىق توپلاپتۇ.

بۇ ئىچىملىك دەل ھازىر دۇنيادا داڭق چىقارغان كوكاكولا.

ھېلىقى ياش دۇكاندار سودىدىكى بىۋاستە سىزىمنى قوللانغان.

پېئىر كادان تۇنجى قېتىم ھەرخىل پاسوندىكى كىيىملەرنى كۆرگەزمە

قىلغاندا، كىشىلەر ئۆزلىرىنى دەپنە مۇراسىمىغا قاتناشقاندەك ھېس قىلىپ، پىئېر كانداننى تەتۈرسىگە ئىش تۇتتى دەپ ئەيىبلىگەن، شۇنىڭ بىلەن خوجايىنى ئۇنى بىرلەشمىدىن ھەيدىۋەتكەن. شۇغىنىسى بىرنەچچە يىل ئۆتكەندىن كېيىن، ئۇ بۇ تەشكىلاتقا قايتىپ كەلگەندە، ئورنى ئۆسكەن، ئۇ ئۇنىۋېرسىتېتتىن كىيىم ـ كېچەك مودېللىرىنى بىۋاستە تەكلىپ قىلغان، بۇنىڭ بىلەن كىشىلەر ئۇنىڭ كىيىم ـ كېچەكلىرىنى تېخىمۇ ئوبدان چۈشەنگەن، بۇ ئىش ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىنىڭ ھەقىقىي كاپالىتى بولغان.

1959 ـ يىلى، پىئېر كانداننىڭ كۆڭلىگە باشقىچە ئوي كىرىپ، پۇل ئۆتنە ئېلىش كۆرگەزمىسى ئاچقان، بۇ بەكمۇ ئادەتتىن تاشقىرى ھەرىكەت ئۇنى مەغلۇبىيەتكە ئۇچراتقان. كىيىم ـ كېچەك ساھەسىدىكى قوغداش خاراكتېرلىك تەشكىلات كىيىم ـ كېچەك ئەھلى بىرلەشمىسىدىكىلەر ئۇنىڭ بۇ ھەرىكىتىدىن بەكمۇ ھەيران قېلىپ، ئۇنى يەنە بىر قېتىم تاشلىۋەتكەن. لېكىن ئۇ دەردىنى يۇتۇپ قايتىدىن باش كۆتۈرۈشكە تىرىشقان. 3 ـ 4 يىل ئۆتە ـ ئۆتمەي بۇ تەشكىلات ئۇنى يەنە رەئىسلىك ۋەزىپىسىنى ئۆتەشكە تەكلىپ قىلغان.

شۇنداق قىلىپ «پىئېر كادان ئىمپېرىيىسى» نىڭ كۆلىمى بارغانسېرى زورايغان، تاۋارلىرى ئەرلەر كىيىمى، باللار كىيىمى، پەلەي، شارپا، سومكا، ئاياغ ۋە قالپاق بىلەنلا چەكلىنىپ قالماستىن، يەنە قول سائىتى، كۆزەينەك، چاقماق، گىرىم بۇيۇملىرىغىچە كېڭەيگەن. تېخى چەت ئەلگىمۇ كېڭىيىپ، ياۋروپا قىتئەسى، ئامېرىكا قىتئەسى ۋە ياپونىيىلەردە ئىجازەتنامىغا ئىگە بولغان. 1968 ـ يىلى ئۇ يەنە ئائىلە جابدۇقلىرىنى لايىھەلەشكە يۈزلەنگەن. كېيىن تاماق راسلاش ساھەسىگىمۇ ئىشتىياق باغلىغان. كېيىن بېرىپ دۇنيادا ئۆز بانكىسى بار، كىيىم ـ كېچەك كارخانىچىسى بولۇپ قالغان.

«كادان ئىمپېرىيىسى» كىيىم ـ كېچەك سودىسى بىلەن ئىگىلىك تىكلىگەن، ئۇ 30 يىل مابەينىدە ئىزچىل تۈردە فرانسىيە كىيىم ـ كېچەك

ساھەسىنىڭ ئاۋانگارتى بولۇپ كەلمەكتە. 1983 ـ يىلى، ئۇ پارىژدا «تىرىك ھەيكەل» دېگەن تېمىدا كۆرگەزمە ئېچىپ، ئۆزىنىڭ 30 يىل داۋامىدا لايىھەلىگەن ئايالچە كىيىم ـ كېچەكلەرنى كۆرگەزمە قىلغان. گەرچە ئارىدىن 20 ـ 30 يىل ئۆتكەن بولسىمۇ، لېكىن ئۇ لايىھەلىگەن بۇ كىيىم ـ كېچەكلەر ھازىرمۇ ئىنتايىن جەزىبدار بولۇپ، كىشىلەرگە مودىدىن كېيىن قالغانلىق سېزىمىنى بەرمىگەن.

كادان كىيىم ـ كېچەك تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىش بىلەن بىللە، باشقا ساھەلەرگىمۇ يۈرۈش قىلغان. 1981 ـ يىلى، ئۇ 1 مىليون 500 مىڭ دوللار خەجلەپ، بىر ئەنگلىيىلىكنىڭ قولىدىن «ماكسىم» رېستورانىنى سېتىۋالغان، كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان بۇ ئىش پارىژدا خېلى كۆپ غۇلغۇلا پەيدا قىلغان. پارىژنىڭ تازا ئاۋات رايونىغا جايلاشقان 90 يىللىق تارىخقا ئىگە بۇ رېستوران ئەينى چاغدا ۋەيران بولۇش گىرداۋىغا بېرىپ قالغان بولۇپ، تۈزۈك ئىستىقبالى يوق ئىدى. شۇڭا نۇرغۇن كىشى كاداننىڭ بۇ ھەرىكىتىنى چۈشەنمىگەن. بەزىلەر ھەتتا كىيىم ـ كېچەك ساھەسىدىكى بۇ ئاجايىپ تالانت ئىگىسى سېھىرگەرلەرچە ھۈنەر ئىشلىتىپ بۇ رېستوراننى يېڭىۋاشتىن روناق تاپقۇزالارمۇ؟ دەپ گۇمانلانغان. لېكىن 3 يىل ئۆتكەندىن كېيىن ماكسىم رېستورانىدا راستىنلا مۆجىزە يۈز بەرگەن. رېستوراننىڭ ئىلگىرىكى قايناق بازىرى ئەسلىگە كېلىپلا قالماستىن، بەلكى تەسىرى پۈتكۈل دۇنياغا تارقالغان ماكسىم رېستورانىنىڭ شۆبىلىرى نيۇ ـ يورك، دۆڭجىڭ شەھەرلىرىدە قۇرۇلۇپلا قالماستىن، بىريۇسسېل، سىنگاپور، لۇندۇن رېئو ـ دې ـ ژانېرو ۋە بېيجىڭدىمۇ قۇرۇلغان. كاداننىڭ «ماكسىم» ناملىق تاۋار ماركىسى چاپلانغان ھەرخىل يېمەكلىكلىرى دۇنيانىڭ جاي ـ جايلىرىدىكى ئائىلىلەرنىڭ داستىخانلىرىدىكى قالتىس مەزىلىك تائام بولۇپ قالغان. كادان ئاخىرى: «فرانسىيە مەدەنىيىتىنىڭ 2 چوڭ قولقى (كىيىم ـ كېچەك ۋە تاماق راسلاش) نى تۇتۇپ دۇنياغا يۈزلىنىمەن» دېگەن ئەھدىسىنى ئىشقا ئاشۇرغان.

40 نەچچە يىلدىن بۇيان، پىئېر كاداننىڭ ئىشلىرى ئىزلۇك-

سىز روناق تاپقان. هازىر ئۇنىڭ فرانسىيەدە 17 كارخانىسى بار، دۇنيادىكى 110 نەچچە دۆلەتتىكى 540 زاۋۇت ئۇ تارقاتقان ئىشلەپچىقىرىش ئىجازەتنامىسى ئالغان. ئۇنىڭ دۇنيادا تەخمىنەن 840 سودا ۋاكالەتچىسى بار، 180 مىڭ ئىشچى - خىزمەتچى «كادان» ماركىلىق ياكى «ماكسىم» ماركىلىق مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىدۇ، يىللىق تىجارەت سوممىسى 10 مىليارد فرانكقا يېتىدىغان پيېر كادان فرانسىيەدىكى 10 چوڭ مىليونېرنىڭ بىرىدۇر.

پيېر كادانىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولىنى ئەسلەپ كۆرسەك، ئۇنىڭ فرانسىيە كىيىم - كېچەك ساھەسىدىن ئىش باشلاپ، كىيىم - كېچەك لايىھىلەشتىكى ئەنئەنىۋى رامكىلارنى بۆسۈپ ئۆتۈشكە جۈرئەت قىلىپ، دەۋر تۈيغۇسى، ياشلىق تۈيغۇسىغا تايىنىپ نام چىقارغانلىقىنى ئاسانلا كۆرۈۋالالايمىز. 1955 - يىلى، پيېر كادان يېڭىلىق ياراتقانلىقى تۈپەيلىدىن ئۆز ساھەسىدىكىلەر تەرىپىدىن پارىژ كىيىم - كېچەك جەمئىيىتىدىن ھەيدەپ چىقىرىلغان. لېكىن ئۇنىڭ كىيىم - كېچەك لايىھىلەش قىزغىنلىقى بۇنىڭلىق بىلەن سوۋۇپ قالمىغان. ئەكسىچە تېخىمۇ ئۇلغايغان. ئۇ قېلىن سوكنا پەلتۇنى قاتلاق چىقىرىپ تىككەن؛ ناھايىتى سىپتا توقۇلغان نېپىز رەختتىن كۆكرەك پورمىسى چىقىرىپ كوپتا تىككەن؛ توي قىلىدىغان قىزلارغا زىيادە قىسقا يوپكا كىيدۈرگەن، مودېللارغا گۈللۈك تور پايپاق كىيدۈرگەن. ئۇ يەنە «زىيادە قىسقا» پەلتو، قاپارتمىلىق تون يوپكا لايىھىلىگەن. ئىلمە توقۇلما بۇيۇملىرىدىن ئەرلەرگە كاستيۇم - بۇرۇلكا تىككەن.... ئۇ 60 - يىللارنىڭ ئاخىرىدا بىر يۈرۈش ئايالچە كۈزلۈك كىيىمنى بازارغا سالغان. بۇ كىيىمنىڭ پاسونى يېڭى، رەختى يۇمشاق، تىكىلىشى بەكمۇ سىپتا، كۆركەم بولغانلىقى ئۈچۈن، مودا قىزلار ۋە ياش خېنىملار تالىشىپ سېتىۋالىدىغان مال بولۇپ قىلىپ، بىر مەھەل پارىژنى زىل - زىلىگە سالغان. پيېر. كادان لايىھىلەشتە يېڭىلىق يارىتىشقا ئىنتىلىپ كەلگەنلىكى ئۈچۈن، پارىژنىڭ كىيىم - كېچەك ساھەسىدىكىلەر «كادان ئىنقىلابى» قويۇنىنى

چىقىرىشقان.

پيېر كادان سېتىش جەھەتتە ھەر تەرەپلىمە، كۆپ قاتلاملىق بولۇشقا ئەھمىيەت بەرگەن. يۇقىرىسى پەلەككە تاقاشقان چوڭ بىنالاردىن، تۆۋىنى تىلغا ئېلىشقىمۇ ئەرزىمەيدىغان گالستۇك قىسقۇچقىچە بولغان نەرسىلەرگە ئۆزىنىڭ نامىدا ماركا ئىشلىگەن. مەسىلەن، پيېر كادان كىيىم - كېچەكلىرى، چاقماق، ئەتىر، قول سائىتى، گىلەم، سېۋەت، ئاپتوموبىل، ئايروپىلان.... شەكلى بارلىقى، تۇرمۇشنى گۈزەللەشتۈرىدىغان نەرسىلەرنىڭ ھەممىسى پيېر كادان تاۋار ماركىسىنىڭ تىجارەت دائىرىسى ئىچىگە كىرگەن. بۇنداق ھەر تەرەپلىمە، كۆپ قاتلاملىق تاۋارلارنى بازارغا سېلىش ستراتېگىيىسى كادانىنىڭ تۈرلۈك تىجارەتنىڭ لىنىيەنى تولۇقلاپ، تۇراقسىز شەكىلدە راۋاجلىنىدىغان يولغا چۈشۈرۈپ، ئازراق كۈچ سەرپ قىلىسىمۇ، ھەسسىلەپ ئۈنۈم بېرىدىغان قىلغان.

ناپولېئون خېئول پيېر. كادانىنىڭ بېسىپ ئۆتكەن مۇساپىسىنى تىجارەت - يېڭىلىق يارىتىشقا موھتاج، دەپ ناھايىتى ياخشى يىغىنچاقلىغان.

تىجارەت - يېڭىلىق يارىتىشتىن ئايرىلالمايدۇ، باشقۇرۇشمۇ يېڭىلىق يارىتىشقا موھتاج.

ئامېرىكىدىكى مىكاۋمىك شىركىتىنىڭ تەرەققىيات تارىخىدا شىركەت تاقىلىپ قېلىش گىرداۋىغا بېرىپ قېلىشتەك كىرىزىس كۆرۈلگەن. شىركەتنىڭ قۇرغۇچىسى ۋ. مىكاۋمىك كۆكسى - قارنى كەڭ، مەرد، غەيرەتلىك تىجارەتچى ئىدى. ئۇنىڭ باشقۇرۇش ئۇسۇلى بارا - بارا دەۋرنىڭ ئارقىدا قالغان، شىركەتنىڭ ئەھۋالىمۇ بارغانسېرى يامانلىشىپ، خادىملارنى قىسقارتىش، مائاشنى ئازايتىشتەك قىيىن ئەھۋالغا چۈشۈپ قالغان. دەل مۇشۇ ۋاقىتتا، مىكاۋمىك ئېغىر كېسەل بولۇپ ئۆلۈپ كەتكەن. ئۇنىڭ جىيەنى س. مىكاۋمىك ئۇنىڭ ئورنىغا ۋارىسلىق قىلىپ، شىركەتنىڭ دىرېكتورى بولغان. يېڭى دىرېكتور خىزمەتنى باشلىشى بىلەنلا بارلىق ئىشچى - خىزمەتچىلەرگە كونا دىرېكتورنىڭكىگە تامامەن ئوخشىمايدىغان بىر تەدبىر-

نى جاكارلىغان. «بۇگۈندىن ئېتىبارەن مائاش 10% ئۆستۈرۈلىدۇ، خىزمەت ۋاقتى مۇۋاپىق قىسقارتىلىدۇ». بۇنى ئاڭلىغان «ئىشچى ـ خىزمەتچىلەر قۇلىقىغا ئىشەنمىگەندەك، داڭق قېتىپ قېلىشقان. كېيىن س. مىكاۋمىكنىڭ يېڭى تەدبىرگە چىن قەلبىدىن رەھمەت ئېيتىشقان. شۇنىڭ بىلەن ھەممەيلەننىڭ غەيرىتى ئۇرغۇپ، يۇقىرىدىكىلەر بىلەن تۆۋەندىكىلەر بىر كىشىدەك ئۇيۇشۇپ، تەڭ كۈچ چىقىرىپ بىر يىلدىلا شىركەتنى زىياننى تۈگىتىپ پايدا ئالىدىغان قىلغان.

مىكاۋمىك شىركىتى قىيىن ئەھۋالغا دۇچ كەلگەندە، 2 دىرېكتور بىر ـ بىرىگە پەقەت ئوخشىمايدىغان تەدبىر قوللانغان، مائاشنى ئازايتىش ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنىڭ كىرزىس تۇيغۇسىنى ۋە نارازىلىق كەيپىياتىنى ئاشۇرغان. مائاش قوشۇش ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنىڭ روھىنى ۋە مىننەتدارلىق ھېسسىياتىنى ئۇرغۇتقان. بۇ يەردىكى پايدا-زىيان ئۈستىدە توختالمىساقمۇ بولار. شۇنى كۆرۈشكە بولىدۇكى، ياخشى ئىجادىي ئوي ـ پىكىر كارخانىنى ھالاكەتتىن قۇتقۇزۇپ جانلاندۇرىدۇ، تېخى كارخانىنى گۈللەندۈرۈپ روناق تاپقۇزىدۇ. ئىجادىيەت كۈچىڭىزنى ئۇرغۇتماقچى بولسىڭىز، كۆپ تەرەپتىن چارە ـ ئامال ئىزدەڭ، قانچىكى خىيالىڭىزغا كەلتۈرمىگەن جايغا بېرىپ ئىزدىنىپ كۆرسىڭىز، شۇ يەردە شۇنچە بۆسۈش ئېغىزى، يېڭى ئىجادىي پىكىر تاپالىشىڭىز مۇمكىن.

بىر يۇڭ توقۇمىچىلىق زاۋۇتىدا ئىشلەپچىقىرىلغان بىرخىل سوكنا سۈپەت ئۆتكىلىدىن ئۆتەلمىگەن، سوكنانىڭ ئوڭ يۈزىدە نۇرغۇن ئاقۇش چېكىتلەر چىقىپ قالغان، نەتىجىدە مالنىڭ بازىرى چىقماي بېسىلىپ قالغان. شۇ چاغدا زاۋۇتتىكى لايىھىلەش خادىمى ئۇشتۇمتۇت بۇ ئاق چېكىتلىك ئىللەتنى تۈگەتكىلى بولمىغاندىكىن، مۇشۇ ئاق چېكىتلەرنى پەرداز قىلىپ رەخت ئىشلىسەك بولامدۇ؟ دېگەن ئاجايىپ ئىشنى ئويلاپ قالغان. شۇنىڭ بىلەن ئۇلار ئىشلەپچىقىرىشتا ئۇنۇم قوغلىشىپ، ھېلىقى ئاق چېكىتنى تېخىمۇ چوڭايتىپ، ئاخىرىدا ئۆزگىچە بىرخىل مەھسۇلات ئىشلەپچىقارغان، ئۇنىڭغا «قار گۈلى سوكناسى» دەپ نام بەرگەن. قار

گۈلى سوكنانىڭ بازىرى چىقىپ، خېرىدارلار تالىشىپ سېتىۋالىدىغان مالغا ئايلانغان. زاۋۇتتىكى كىشىلەر بۇنداق تىجارەت ئۇسۇلىنى «ئەگرىنى تۈزلەش چارىسى» دەپ ئاتىغان.

ياپونىيىدىكى بىر چوڭ تەنھەرىكەت بۇيۇملىرى شىركىتىمۇ ئادەتتىكى نورماللىقتىن ئۆزگىچە بىر لايىھىنى قوللانغان. ئۇلار باشقىچە ئىش تۇتۇپ، كەسىپ ئەھلى بولمىغانلارنى يېڭى مەھسۇلات لايىھىلەشكە قويغان. چۈنكى كەسىپ ئەھلى بولمىغانلارنىڭ كاللىسىدا رامكا يوق، ئۇلار ئۆزىگە خاس يېڭى نەرسىلەرنى ئويلاپ چىقىشى مۇمكىن دەپ ئويلىغان. دەرۋەقە، بىر پۇتبول تېرنېرى ـ پۈتۈنلەي كەسىپ ئەھلى بولمىغان كىشى ئەستايىدىل لايىھىلەش ۋە تەتقىق قىلىش ئارقىلىق بۇ شىركەتكە ئەزەلدىن ئىشلىتىلمىگەن بىر خىل تەنھەرىكەت ئايىغى، سەيلە ئايىغى لايىھىلەپ بەرگەن. بۇ ئاياغ بازارغا سېلىنىشى بىلەنلا ناھايىتى بازىرى چىققان ھەتتا كۈچلۈك سەيلە ـ ساياھەت دولقۇنى پەيدا قىلغان.

يۇقىرىدا ئېيتىلغان 2 مىسالدا تەتۈر تەپەككۇردىن پايدىلىنىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سۆزلەنگەن. بىرسى كەمچىلىكنى ئارتۇقچىلىققا ئايلاندۇرغان؛ يەنە بىرسى كەسىپ ئەھلى بولمىغان كىشىنى كەسىپ ئەھلى قىلغان. تەتۈر تەپەككۇرنىڭ پايدىسى شۇكى، كىشىلەر ئومۇمىي ساۋات ياكى ئومۇمىي قائىدىنىڭ ئاسارىتىگە ئۇچرىمايدۇ، كىشىلەرنىڭ كۆرمەيدىغان جايلىرىمۇ بولىدۇ، باشقىچە ئىشلار ئۈستىدە كۆرگەندە، جاھاندا كۆرۈلمىگەن بىرەر ئىشنى خىيالغا كەلتۈرۈشى، يېڭى ئىجادىي پىكىر پەيدا بولۇشى مۇمكىن. تەتۈر تەپەككۇردىن ئەپچىللىك بىلەن پايدىلىنىش كۆپ ھالدا، بىزنى ئويلاپ باقمىغان نەتىجىگە ئىگە قىلىدۇ.

5. يېڭىلىق ياراتقۇچىلار جەزمەن غەلىبە قىلىدۇ، كونسېرۋاتىپلار جەزمەن مەغلۇپ بولىدۇ

جىس. پېننى شىركىتىنىڭ بېسىپ ئۆتكەن مۇساپىسى يېڭىلىق ياراتقۇچىلارنىڭ جەزمەن غەلىبە قىلىدىغانلىقىنى، كونسېرۋاتىپلارنىڭ جەزمەن

مەغلۇپ بولىدىغانلىقىدىن ئىبارەت بۇ چوڭقۇر ھەم ئاسان چۈشەنگىلى بولىدىغان قائىدىنى ئىسپاتلاپ بەرگەن. كارخانىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىكى ۋاقتى ئۆتۈپ كەتكەن بىر يۈرۈش تەجرىبىسىگە ئۆلگۈدەك بېپىشۋالغان جىس پېننى شىركىتىنىڭ قىلغان ـ ئەتكەنلىرى يېقىنقى 20 يىلدا ئىزچىل تۈردە مۇشۇنداق كونسېرۋاتىپلىق ئىدىيىنىڭ تىپىك مىسالى بولۇپ كەلدى. ئەينى چاغدا ئىستېمالچىلار ئەڭ ياخشىسى بىرەر سودا سارىيىدىن ئۆزىگە ئېھتىياجلىق تاۋارنى تولۇق سېتىۋېلىشنى، ھېلى ئۇ دۇكانغا، ھېلى بۇ دۇكانغا چېپىپ يۈرمەسلىكنى ئۈمىد قىلغان. ئۇنىڭ ئۈستىگە ئاھالىنىڭ يۆتكىلىشمۇ چوڭ شەھەرگە ۋە ئۆزىگە يېقىن شەھەر ئەتراپى رايونىغا يۈزلەنگەن. لېكىن مۇشۇنداق يېڭى ۋەزىيەتتە، مەلۇم سەۋەبلەر تۈپەيلىدىن، جىس. پېننى شىركىتى سەھرا بازارلىرىدا يولغا قويۇلغان نەق پۇل تۆلەپ سېتىشتەك كونا رامكىدىن چىقىپ كېتەلمىگەن. نەتىجىدە، كەسپىنى داۋاملىق كېڭەيتىشكە ئامالسىز قېلىپ، ئېقىمغا ماسلىشىپ كەتكەن رىقابەت رەقىبلىرىنىڭ قورشاۋى ئىچىدە جان تالىلاشقان. ئاخىرىدا، خىزمەتتىن ئايرىلىپ قېلىش خەۋپىگە قارىماي بىر باشقۇرغۇچى خىزمەتچىنىڭ تەنقىدىي ئەسلەتمىسى ـ دەرىجە ئاتلاپ يۇقىرىغا مەلۇم قىلىنغان. بۇ تەنقىدىي ئەسلەتمە شىركەتنى غەپلەت ئۇيقۇسىدىن ئويغاتقان. شىركەت مەسئۇللىرى 40 يىلدىن بۇيان ئىزچىل داۋاملاشتۇرۇپ كەلگەن تىجارەت ئۇسۇلى ۋە يۆنىلىشى ئۈستىدە چوڭقۇر، قايتا ـ قايتا ئويلىنىشنىڭ جىددىي ئېھتىياجلىق بولۇپ قالغانلىقىنى تونۇپ يەتكەن.

1902 ـ يىل ئەتىياز كۈنلىرىنىڭ بىرىدە، سەھەردە جىس. پېننى ئىسىملىك بىر ياش كايمۇلدا ۋېرمونت شتاتىنىڭ غەربىي جەنۇبىي بۇرجىكىگە جايلاشقان بىر چېكرا شەھەردە ـــ مىلىچ ماللار دۇكىنى ئاچقان. ئۇ ئاتىسىنىڭ كىشىلەر ئارىسىدىكى مۇناسىۋەتنى بىر تەرەپ قىلىش توغرىسىدىكى سەممىي نەسىھىتىنى «باشقىلارغا قانداق مۇئامىلە قىلساڭ باشقىلارمۇ ساڭا شۇنداق مۇئامىلە قىلىدۇ، ساڭا بېقىپ مەن، ئىشىككە بېقىپ دەم» دېگەن نەسىھەتنى ئېسىدە چىڭ تۇتۇپ، بۇ دۇكانغا «ئالتۇن مىزان»

دەپ نام بەرگەن. ئۇ بازاردىكىلەرگە نۇرغۇن تەشۋىق ۋاراقلىرىنى تارقىتىپ، دۇكىنىنىڭ تىجارەت باشلايدىغان كۈنىنى ئۇقتۇرغان. تىجارەت باشلىغان كۈنى پېننى سودا دۇكىنىدا تاڭ كېچىگىچە سودا قىلغان، شۇ كۈنلۈك سېتىش سوممىسى 446.59 دوللارغا يەتكەن، شۇنىڭدىن باشلاپ ئۇ ھەر يەكشەنبە كۈنى ئەتىگەن سائەت 8 دە دۇكان ئاچقاندىن باشقا، قالغان كۈنلەردە ئەتىگەن سائەت 7 دە تىجارەت باشلاپ، كەچتە كوچىدا بىرەر كان ئىشچىسى ياكى پادىچى كۆرۈنمىگەندە، ئاندىن ئىشىكنى تاقىغان. تۇنجى يىلى سودا دۇكىنىنىڭ تىجارەت سوممىسى 28 مىڭ 898 دوللارغا يەتكەن.

پېننى كايمولدا كۈچلۈك رىقابەتچىگە دۇچ كەلگەن. بۇ شەھەرنى ئاساسەن بىر كانچىلىق شىركىتى تىزگىنلەپ تۇرىدىكەن: شىركەت ئاچقان دۇكانلار ئەمەلىيەتتە بۇ يەرنىڭ سوممىسىنى مونوپول قىلىپ تۇرىدىكەن. چۈنكى بۇ يەردىكى مۇتلەق كۆپ كەسىپلەر نىسى سېتىش ياكى قىممىتى بار ئاكسىيە تارقىتىش ئۇسۇلى بىلەن سودا قىلىدىكەن. پېننى سودا دۇكىنى ماللىرىنى نىسى ساتمىغان ھەم ھەرخىل قىممىتى بار ئاكسىيىنىمۇ قوبۇل قىلمىغان. بۇ دۇكىنىنىڭ تەمىنلەيدىغىنى سۈپىتى ياخشى تاۋارلار بولۇپ، خېرىدارلار سېتىۋالغان ماللىرىغا نەق پۇل تۆلەيدىكەن. پېننىنىڭ دۇكىنى ھېچقانداق زىننەتلەنمىگەن بولۇپ، تاۋارلىرى پۈكەيدە قويۇلاتتىكەن. خېرىدارلار ئۇنى كۆرۈپ، تۇتۇپ بېقىپ سېتىۋالىدىكەن. خېرىدارلار قانچىلىك سېتىۋېلىشتىن قەتئىينەزەر، تاۋارلارنىڭ باھاسىدا ئۆزگىرىش بولمايدىكەن. پېننى دۇكاندا يەنە مالنى قايتۇرۇۋېتىش مۇلازىمىتىنىمۇ يولغا قويغان بولۇپ، ئۇ خېرىدار سېتىۋالغان نەرسىلىرىدىن رازى بولمىسا، پۈتۈنلەي قايتۇرۇۋېتىپ تۆلىگەن پۇلىنى قايتۇرۇپ كەتسە بولىدىكەن.

پېننى دۇكان ئېچىش بىلەنلا قانائەتلىنىپ قالمىغان. كايمۇلدىكى سودا دۇكىنىنىڭ كۈنسايىن گۈللىنىشىگە ئەگىشىپ، ئۇ يەنە سودا سارايى ئېچىش ئۈستىدە ئويلانغان. 1905 ـ يىلى ئۇ 2 سودا سارايى ئاچقان، ئومۇمىي سېتىش سوممىسى 100 مىڭ دوللارغا يېقىنلاشقان. 1910 ـ يىلى،

پېننى شىركىتىنىڭ نامى «ئالتۇن مىزان» دىن «جىس. پېننى شىركىتى» گە ئۆزگەرتىلگەن. بۇ ۋاقىتتا ئۇنىڭ زەنجىرسىمان سودا سارايلىرى تەرەققىي قىلىپ 26 پارچە سېتىش دۇكىنىغا كۆپەيگەن. بۇ دۇكانلار شەھەرنىڭ غەربىدىكى 6 شتاتقا تەكشى تارقالغان. ئۇ كايمۇلدا ئۈنۈملۈك يولغا قويغان تاكتىكىسىنى ساقلاپ، ئۆز خېرىدارلىرىغا ئېرىشىپ راست، سۈپەتلىك تاۋارلارنى (— بۇ ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە ئەرزانلىتىلغان باھاغا قارىتىلغان،) ساتقان. ئۇ يەنىلا نەق پۇلغا سودا قىلىش سىياسىتىدە چىڭ تۇرغان. سودا سارىيىنى ئالاھىدە ياساپمۇ كەتمىگەن. بىرقەدەر تۆۋەن باشقۇرۇش خىراجىتىنى ساقلاپ قالغان. شۇنداق قىلىپ تاۋارنىڭ باھاسى ئەرزان بولسىمۇ، شىركەت پايدا ئېلىپ تۇرغان. پېننى ئۆز سارايلىرى ئۈچۈن تاللىغان مۇھىتىمۇ ئۇنىڭ مۇشۇ مەزگىلدە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى مۇھىم ئامىل بولغان، ئۇ سودا سارايلىرىنى بەزى كىچىك شەھەر - بازارلىرىدىلا ئاچقان. ئۇ يەردە سارايلارنىڭ دىرېكتورلىرى شۇ جايدىكى ئائىلىلەر بىلەن كېلىشىپ، باشقىلارغا دوستانە مۇئامىلە قىلىشتا نام چىقارغان كىشىلەر ئىدى. ئۇنىڭ ئۈستىگە بۇ جايلاردا چوڭ شەھەردىكىدەك جىددىي رىقابەت يوق ئىدى، بۇلار پېننىنىڭ ناھايىتى تېز روناق تېپىشىغا بەك ياردەم قىلغان. قىسقىغىنە 30 يىلدا پېننى شىركىتىنىڭ سودا سارىيى ئىككىدىن 1500 گە كۆپەيگەن.

پېننى شىركىتى غايەت زور تەرەققىياتقا ئېرىشىپ، ئامېرىكىنىڭ ئوتتۇرا قىسىم رايونىدا مەزمۇت پۇت تىرەپ تۇرغان بولسىمۇ، لېكىن 50 - يىللارغا كەلگەندە، ئىلگىرى ئىزچىل ياخشى ئۈنۈم بېرىپ كېلىۋاتقان سىياسەت تەدبىرلىرى توغرىسىدا بەزى سوئاللار ئوتتۇرىغا قويۇلغان. بۇ سىياسەتنى تەڭشەش كېرەكمۇ يوق؟ بۇ سىياسەتلەر بۈگۈنكى ئىجتىمائىي ئېقىمغا ئۇيغۇن كېلەمدۇ يوق؟ پېننى شىركىتى ئىلگىرىكى ھەرقانداق ۋاقىتتىكىگە قارىغاندا رىقابەتنىڭ سىناقلىرىغا تېخىمۇ بەرداشلىق بېرەلمەيدىغان بولۇپ قالدىمۇ قانداق؟ دېگەن سوئاللار قويۇلغان.

مانا مۇشۇ ۋاقىتتا، جىس. پېننى شىركىتى شىللىش شىركىتىنىڭ سېتىش جەھەتتىكى ستاتىستىكىلىق سانلىق مەلۇماتلىرىنى بىر قۇر سېلىشتۇرۇپ كۆرگەندىن كېيىن، ئۆزىنىڭ تولىمۇ ئوسال ئەھۋالدا ئىكەنلىكىنى بايقىغان. پېننى ئۆز شىركىتىدىكىلەرگە رەھبەرلىك قىلىپ شىركەتنىڭ ياشلىق باھارى ئۇرغۇپ تۇرغان جاپالىق يىللارنى باشتىن ئۆتكۈزگەن ھەم تېز تەرەققىي قىلىپ غايەت زور مۇۋەپپەقىيەتنى قولغا كەلتۈرگەن بولسىمۇ، لېكىن ئۇنىڭ ھەمراھلىرىنىڭ كونسېرۋاتىپلىق پوزىتسىيىسى پېننى شىركىتىنىڭ 2 - دۇنيا ئۇرۇشىدىن كېيىنكى 10 يىلدا بازاردىكى ئۆزگىرىشلەرگە قاراپ، مەسىلەن: ئىستېمالچىلارنى كرېدىت بىلەن تەمىنلەش، تاۋارلارنى كۆپ خىللاشتۇرۇش ۋە شەھەر بازارلىرىنىڭ باش كۆتۈرۈپ چىقىشى قاتارلىقلارغا نىسبەتەن زۆرۈر تەڭشەش ئېلىپ بېرىش ۋە بۇ ۋەزىيەتكە لايىقلىشىشنى كۆپ كېچىكتۈرۈۋەتكەن. مۇشۇ مەزگىلدە پېننى شىركىتىنىڭ پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن ئېتىقاد قىلىپ كەلگىنى «بىر قولدا پۇل ئېلىش، بىر قولدا مال تاپشۇرۇش» ئەقىدىسى بولغان. دەرۋەقە، پېننى شىركىتى دەسلەپتە بۇ سىياسەتنى يولغا قويغاندا، ئۇ كىشىلەرنىڭ ئېھتىياجىغا مۇۋاپىق كەلگەن ئىدى. چۈنكى كىشىلەر ئۆز ئالدىغا تىجارەت قىلىدىغان ئورۇن سودا دۇكانلىرىدىكى ھورۇنلۇق — بوشاڭلىق، ئۈنۈمنىڭ تۆۋەنلىكى ۋە مال باھاسىنىڭ قىممەتلىكىدىن بەك نارازى ئىدى. لېكىن ئارىدىن 40 يىل ئۆتۈپ كەتكەن بۈگۈنكى كۈندە، بۇنداق سىياسەتكە يېپىشىۋاشتىن باھا بېرىش تولىمۇ زۆرۈر بولۇپ قالغان.

تاۋار خىللىرىنى كۆپ خىللاشتۇرۇشمۇ ئۇزاق ۋاقىت كېچىكتۈرۈلگەن. 60 - يىللارغا كەلگەندىمۇ پېننى شىركىتى توقۇمىچىلىق ۋە كىيىم - كېچەك تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغان. ئائىلە ئېلېكتر سايمانلىرى، ئائىلە جابدۇقلىرى، گىلەمچىلىك، تەنھەرىكەت بۇيۇملىرى ۋە ئاپتوموبىل زاپچاسلىرى دېگەندەك تاۋارلار ئادەتتىكى سودا سارايلىرىنىڭ، مەسىلەن شىللىس شىركىتى، ۋىت شىركىتى ۋە باشقا تۈرلۈك ماللار شىركەتلىرىنىڭ تىجارەت دائىرىسىنىڭ بىر قىسمى بولۇپ قالغاندا، پېننى شىركىتى دەل

مۇشۇنداق تاۋارلارغا سەل قارىغان. ئاخىرقى بىر مەسىلە شۇكى، پېننى شىركىتىنىڭ نۇرغۇن سودا سارايلىرى مىسسىسىپى دەرياسىنىڭ غەربىدىكى ئاھالىلەر بىر قەدەر شالاڭ بولغان كىچىك رايونلارغا جايلاشقان. ئۇنىڭ ئۈستىگە ئاھالىلار زىچ ئولتۇراقلاشقان، تەرەققىياتى ئىنتايىن تېز بولۇۋاتقان شەرقىي قىسىم ۋە چوڭ شەھەرلەردە پېننى شىركىتىگە تەۋە جاي قالمىغان.

شۇڭا ئىلگىرىكى سىياسەتلەرگە يېڭىۋاشتىن باھا بېرىش زۆرۈر بولۇپ قالغان. ئەمەلىيەتتە بۇ ئىشنى بالدۇرلا قىلىش كېرەك ئىدى. شىركەتنىڭ ھايات ـ ماماتى تېخى تەھدىتكە ئۇچرىمىغان بولسىمۇ، لېكىن، ئۇنىڭ ئامېرىكىدىكى پارچە سېتىش ساھەسىدىكى رىقابەتلىشىش كۈچىگە ئىگە گەۋدىلىك ئورنى كۆرۈنەرلىك زىيانغا ئۇچرىغان. بۇنداق ئىسلاھاتنى رەت قىلىدىغان كۈچلەرنىڭ يىلتىزى تېخىمۇ چوڭقۇرلىشىپ كەتكەندە، بۇنداق غايەت زور توسالغۇ كۈچكە تاقابىل تۇرۇش تولىمۇ قىيىنغا چۈشەتتى.

1957 ـ يىلى يۇقىرى قاتلامدىكى رەھبەرلەر ئىسلاھاتقا ئىشەنچ قىلالمىغانلىقتىن، پېننى شىركىتىنىڭ باش دىرېكتور ياردەمچىسى ۋىلىيام. باتىن شىركەت مۇدىرىيىتىگە بىر پارچە ئەسلەتمە يازغان. كېيىنكى كۈنلەردە بۇ ئەسلەتمە چوڭقۇر تەسىر پەيدا قىلغان.

ھازىرقى زامان كارخانىچىلىقى تارىخىدا بۇ ئېھتىمال تەسىرى ئەڭ زور، تارقىلىش دائىرىسى ھەممىدىن كەڭ بولغان ئەسلەتمە بولۇشى مۇمكىن. 26 يىل ئىلگىرى باتىن شىركەتنىڭ شتات سىرتىدىكى مال ساتقۇچىسى بولغاندىن باشلاپ ھېسابلىغاندا، ئۇنىڭ شىركەتتە ئىشلىگىنىگە ئۇزاق يىللار بولغان ئىدى. مۇشۇ ۋاقىتتا ئۇ ئىسلاھات ئېلىپ بارمىسا زادى بولمايدىغانلىقىنى ھېس قىلغان. ئۇ بۇنىڭغا چوڭقۇر ئىشەنگەن ھەتتا ھەرقانداق نەرسىنى دو تىكىشكە رازى بولغان. شۇڭا مۇدىرىيەتكە ئەسلەتمە سۇنغان ۋە ئامېرىكىدا بولۇۋاتقان ئۆزگىرىشلەرگە قارىتا قىلچە ئىنكاس قايتۇرماي تۇرۇۋاتقان شىركەتتىكى كونسېرۋاتىپلارنى كۈچلۈك تەنقىد قىلغان.

50 ـ يىللاردا نوپۇسنىڭ كۆپىيىشى چوڭ شەھەرلەرگە مەركەزلەشكەن ئىدى. ئوتتۇرىچە كىرىمنىڭ ئۆسۈشىگە ئەگىشىپ، ئىستېمالچىلارنى جەلپ قىلىۋاتقىنى كۈندىلىك تۇرمۇش بۇيۇملىرى بولماستىن، بەلكى ئىستېمالچىلارنىڭ كۆڭلىدىكى ئېھتىياجىنى قاندۇرىدىغان تاۋارلار ئىدى. شۇڭا بىر خىل تاۋارنىڭ مودا بولۇش ـ بولماسلىقى ناھايىتى مۇھىم ئىش بولۇپ قالغان. بۇ دەل پېننى شىركىتىنىڭ ئىنتايىن ئاجىز ھالقىسى ئىدى.

ئەسلەتمە شىركەتكە خېلى پايدا ئېلىپ كەلگەن. ئۇ دەسلەپتە پۈتۈنلەي كومپيۇتېرلاشقان سىستېمىنى لايىھەلەپ چىققان، سېلىشتۇرۇپ كۆرگەندە، باشقا پارچە سېتىش دۇكانلىرى دەسلەپتە قول بىلەن بىر تەرەپ قىلىش سىستېمىسىنى ئىشلەتكەن، كېيىن يەنە كومپيۇتېرلاشتۇرۇشقا مەجبۇر بولغان. بۇنىڭغا تۆلىگەن بەدەل ناھايىتى يۇقىرى بولغان. ئەگەر پېننى شىركىتىنىڭ كرېدىت سىستېمىسىنى قول ھۈنىرى مەشغۇلاتىغا تايىنىپ ئىشلەشكە توغرا كەلسە، بارلىق سودا سارايلىرى ئۈچۈن خىزمەت قىلىشقا 37 مەركەز كېتەتتى، لېكىن بۇ شىركەت ئىلغار بولغان IBM كومپيۇتېرىنى ئىشلىتىپ، 14 رايون خاراكتېرلىك كرېدىت ئىشخانىسىنى قۇرۇۋالغان.

پېننى شىركىتى بۇ سىستېمىسىنى ئورناتقاندا، پارچە سېتىش ساھەسىدە شىللىس شىركىتىلا ئۆز خېرىدارلىرىنىڭ مەملىكەتنىڭ ھەرقانداق يېرىدىكى سودا سارايلىرىدا مال سېتىۋېلىشقا قولايلىق يارىتىپ بېرىدىغان بىرلا ھېساب تالونى ئېلىشنى يولغا قويغان ئىدى.

پېننى سودا سارىيى 1962 ـ يىلى ئىستېمالچىلارنى كرېدىت كەسپى بىلەن تەمىنلىگەن. 1964 ـ يىلغا كەلگەندە، تىجارەت نەتىجىسى كۆرۈنەرلىك ئىپادىلەنگەن: پېننى شىركىتىنىڭ 28% سېتىش سوممىسى نىسىگە سېتىشتىن كەلگەن. 1964 ـ يىلى 5 مىليوندىن كۆپرەك دائىملىق كىرىم ـ چىقىم ھېساباتى ئارقىلىق ئېرىشكەن كىرىم 600 مىليون دوللارغا يەتكەن. 1966 ـ يىلى نىسىگە مال سېتىش سوممىسى ئومۇمىي سېتىش سوممىسىنىڭ 35% نى ئىگىلىگەن. 1973 ـ يىلى نىسىگە سېتىش سوممىسى ئومۇمىي سېتىش سوممىسىنىڭ

38% دىن ئېشىپ كەتكەن. 1967 ــ يىلى پېننى شىركىتىنىڭ 12 مىليون نىسگە سېتىش ھېساباتى، «ئۇزۇقلىنىش كولوبى» ۋە «ئامېرىكا ھەرىكەت قاتناش شىركىتى» نىسگە سېتىش ھېساباتىنىڭ ئىككى ھەسسىسىگە تەڭلەشكەن.

ئۈمىد قىلغانغا ئوخشاش، ئىستېمال كرېدىت كەسپىنىڭ قۇرۇلۇشى پېننى شىركىتىنىڭ تاۋار تۈرلىرىنى كۆپ خىللاشتۇرۇش يولىغا سالغان. ئۇ دەسلەپتە شىللىس شىركىتىنى دوراپ توقۇمىچىلىق بۇيۇملىرى تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، چىدامىلىق لازىمەتلىكلەر (ئېلېكتىر سايمانلىرى، ئائىلە جابدۇقلىرى قاتارلىقلار) تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغان. پېننى شىركىتى مەھسۇلاتلارنى كۆپ خىللاشتۇرۇش تىجارىتىدە تۈنجى قەدەمنى باسقان. ئاياللارنىڭ ئالىي كىيىم ـ كېچەكلىرى، خۇرۇم بۇيۇملار ۋە ئائىلە جابدۇقلىرى تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغان ئارقىدىنلا لايىھىلىگۈچىنىڭ نامى چۈشۈرۈلگەن كىيىم ـ كېچەكلىرى ۋە ياشلار ياقتۇرىدىغان ئەرەنچە ـ ئايالچە تەنھەرىكەت كىيىملىرىنى كۆپەيتىپ، تىجارەت تۈرى، خىللىرىنى تېخىمۇ كېڭەيتكەن.

1962 ــ يىلى، پېننى شىركىتى چىدامىلىق بۇيۇملارنى سېتىشنى باشلىغان. بۇ يېڭى تاۋارلار يېڭىدىن قۇرۇلغان ياكى كېڭەيتىپ قۇرۇلغان سودا سارايلىرىدا پەيدا بولغان. يەنە ئاز بىر قىسمى بوشلۇقى بار كونا سارايلاردىمۇ پەيدا بولغان. 1963 ــ يىلى، پېننى شىركىتى مەھسۇلات خىللىرى تولۇق بولغان تۇنجى تۈرلۈك ماللار سودا سارىيىنى ئاچقان. بىر قىسىم يېڭى تارماققا مەسىلەن، ئېلېكتىر سايمانلىرى بۆلۈمى، تېلېۋىزور بۆلۈمى، تەنتەربىيە بۇيۇملىرى بۆلۈمى، ئاقارتىش ماتېرىياللىرى بۆلۈمى، مېتال بۆلۈمى، ۋېلىسىپىت، ماشىنا بالونى بۆلۈمى، ماتېرىيال بۆلۈمى ۋە ئاپتوموبىل زاپچاسلىرى بۆلۈمىگە ئىگە بولغان. كېيىن يېڭى سودا سارايلىرىنىڭ ھەممىسى تىجارەت كۆلىمى 25% دىن 30% گىچە بولغان دائىرىدە يېڭى چىدامىلىق بۇيۇملار تىجارىتى بىلەن شۇغۇللانغان.

1965 ــ يىلغا كەلگەندە، پېننى شىركىتىنىڭ 173 سودا سارىيىدا

رادىئو ـ تېلېۋىزور بۆلۈمى تەسىس قىلىنغان، 103 سودا سارىيى ئاساسەن ئائىلە ئېلېكتىر سايمانلىرى تىجارىتى، 67 سودا سارىيى تەنھەرىكەت بۇيۇملىرى تىجارىتى. 58 سودا سارىيى ئاقارتىش ماتېرىياللىرى ۋە مېتال بۇيۇملىرى، 42 مەركەز ۋېلىسىپىت، ماشىنا بالونى، باتارىيە، ئاپتوموبىل زاپچاسلىرى تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان بولغان. بۇنىڭدىن كۆپ خىللاشقان تىجارەتنىڭ ھەقىقىي يوسۇندا توغرا يولغا چۈشكەنلىكىنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدۇ.

پېننى شىركىتى يەنە دۇكىنىنىڭ ئورنى كىچىك، زاپاس مال ساقلىيالمايدىغان سودا سارايلىرىغا چىدامىلىق بۇيۇملارنى سېتىپ بېرىشنىمۇ سىناپ كۆرگەن.

باشقا بەزى كۆپ خىللاشقان تىجارەتمۇ، مەسىلەن، ئەرزان ماللار سارىيى، دورىخانا ۋە دەرىجىدىن تاشقىرى سودا سارايلىرىمۇ ئىشقا چۈشۈرۈلگەن. 1968 ــ يىلى پېننى شىركىتى بىلگىيىنىڭ سارما پارچە سېتىش شىركىتىنىڭ پاي ھوقۇقىنى تىزگىنلەپ، شىركەتنى چەتئەلدە كېڭەيتىشكە باشلىغان. 1971 ــ يىلى پېننى شىركىتى ئىتالىيە بازىرىغا كىرگەن.

كونسېرۋاتىپلىق سىياسەت بىكار قىلىنىپ، ئۇنىڭ ئورنىغا جۇشقۇن راۋاجلاندۇرۇشنى باشلامچى قىلغان يېڭىلىق يارىتىش سىياسىتى ئوتتۇرىغا قويۇلغان.

يېقىنقى 15 يىلدا پېننى شىركىتى ئاجايىپ جانلىنىپ كەتكەن. ئۇنىڭ كېڭىيىش ئەھۋالىنى شىللىس شىركىتى بىلەن سېلىشتۇرۇشقا بولىدۇ.

قالتىس مۇۋەپپەقىيەت قازانغان، غەيرەتلىك يېڭىلىق ياراتقۇچىلار ھەم يىراقنى كۆرەلەيدىغان بولۇشى، ھەم كۆزى كىچىك، كالتا پەم بولۇشى، ھەم ئالاھىدە سەزگۈر ھەم قارىغۇلارچە بوي سۇنىدىغان بولۇشى مۇمكىن. بۇ ئىنسانلارنىڭ كۆرەش تارىخىدىكى غەلىتە ئەھۋال. ئېھتىمال، ھېنرى فورد مۇشۇنداق ئارتۇقچىلىق ۋە كەمچىلىكنى ئۆزىگە مەركەزلەشتۈرۈشنىڭ ئەڭ گەۋدىلىك مىسالى بولسا كېرەك. ئۇ بىر تەرەپتىن، ئاپتوموبىلنى تۈركۈملەپ ئىشلەپچىقىرىدىغان ئاقما لىنىيىنى ئىجاد قىلغان: يەنە بىر

تەرەپتىن ئۆتۈپ كەتكەن جاھىل، تەرسا كىشى بولۇپ قارا رەڭلىك T
تىپلىق پىكاپنى تاشلىۋېتىپ يېڭىدىن يول ئېچىشنى قەتئىي رەت قىلغان.
جىس. پېننى ۋە ئۇنىڭ شىركىتىدىمۇ مۇشۇنىڭغا ئوخشاپ كېتىدىغان
ئەھۋاللار، يەنى يىراقنى كۆرەلمەسلىك، ئىسلاھاتنى چەكلەپ قويۇش
ئەھۋالى ساقلانغان. پېننى شىركىتىنىڭ دەسلەپتە قوللانغان سىياسەتلىرى
ھەقىقەتەن ئۈنۈملۈك بولغان. لېكىن شەيئىلەر ئۆزگىرىپ تۇرىدۇ، بۇ
سىياسەتلەر ئەمدى يېڭى تىجارەت مۇھىتىغا ماس كەلمەيدىغان بولۇپ
قالغان. شۇنداق بولسىمۇ پېننى شىركىتى بۇ «تارىختا مۇۋەپپەقىيەتلىك
ئىكەنلىكى ئىسپاتلانغان» سىياسەتلەرگە ھېلىغىچە مەھكەم يېپىشىپ تۇر-
ماقتا. كىشىلەرنىڭ ئادەتلىنىپ كەتكەن پەدە بويىچە ئىش تۇتۇش شەكلىنى
بۇزۇپ تاشلاش ھەقىقەتەنمۇ ناھايىتى قىيىنغا چۈشىدۇ.
پېننى شىركىتىنىڭ ئىسلاھاتنى چەكلىشىنىڭ قىسمەن سەۋەبى ئۇنىڭ
رەھبەرلىك قاتلىمىدا، چۈنكى پېننى شىركىتىدىكى نۇرغۇن يۇقىرى قاتلام
باشقۇرغۇچى تۆۋەن قاتلامدا خېلى ئۇزۇن ئىشلىگەندىن كېيىن يۇقىرى
ئورۇنغا چىققان. پۈتكۈل رەھبەرلىك قاتلىمىنى تەشكىل قىلغانلار شىركەت-
نىڭ دەسلەپكى تەرەققىياتىغا قاتناشقان پېننىنىڭ كەسپداشلىرى. تۆۋەن-
دىكى مىسالنى كۆرۈپ باقايلى:
ئىل سامۇس دەسلەپتە جىس. پېننىنىڭ كەيمۇل دەۋرىدىكى خىز-
مەتچىسى. كېيىن ئۇ بىر سودا سارىيىنى باشقۇرىدىغان بولغان.1946 ـ
يىلى سامۇس شىركەتنىڭ باش دىرېكتورى بولغان، 1946 ـ يىلى باش
لىدىر بولغۇچە ئىشلىگەن.
سامۇسنىڭ ئورنىغا چىققان ئېربوت، ئەينى ۋاقىتتا پېننىنىڭ ئوغلىغا
لاتىن تىلىنى ئۆگەتكەن، لېكىن ئۇ سودا سارىيىدا ئىشلىگەندە تېخىمۇ
رىغبەتلەنگىلى بولىدۇ دەپ قاراپ، مىسسۇرى شتاتىنىڭ موبىل شەھىرىدى-
كى پېننى سودا سارىيىغا كىرگەن. كېيىن يوتا شتاتى ۋە جورجىيەدىكى
باشقۇرۇش سودا سارىيىدا ئىشلىگەن. ئۇ 1946 ـ يىلى باش دىرېكتورلۇققا
تەيىنلىنىپ بۇ ئىشنى 1958 ـ يىلغىچە ئىشلەپ، باتىنغا ئورۇن بەرگەن.
(باتىن ھېلىقى مەشھۇر ئەسلەتمىنى يازغان).
ئىسلاھاتنى ئەمەلىي يولغا قويغۇچى ۋىلىيام باتىننىڭ كاللىسىمۇ ئەنئە-

نىۋى پېننى پەلسەپىسىگە تولغان. ئۇ دەسلەپتە 1926 ـ يىلى پېننى
ئۈچۈن ئىشلەشكە باشلىغان، شۇ چاغدا ئۇ ئوتتۇرا مەكتەپتە ئوقۇۋاتات-
تى. 1935 ـ يىلى ئۇ ئاياغ كىيىم ساتقۇچى سۈپىتىدە شىركەتنىڭ رەسمىي
كەسپىي ياللانما خادىمى بولغان.
باتىن 1961 ـ يىلى باش مۇدىرلىققا ئۆستۈرۈلگەندىن كېيىن،
گىئوردان باش دىرېكتور بولغان. گىئوردان 1930 ـ يىلدىن باشلاپ
ئوكلاخومادىكى بىر كىچىك شەھەردە پېننى شىركىتى ئۈچۈن ئىشلىگەن.
ئۇنىڭ بۇ قېتىمقى ئۆستۈرۈلۈشى ئۇنى كەسپىي تۇرمۇشنىڭ يۇقىرى
پەللىسىگە ئېلىپ چىققان.
پېننى شىركىتى ئىچكى قىسمىدىن خادىم تاللاپ ئۆستۈرۈش سىياس-
تىگە بەكمۇ خۇشتار ئىدى. ئۇلار ھەمىشە ئېپتىخارلانغان ھالدا يۇقىرى
دەرىجىلىك دىرېكتور خادىملار ئارىسىدىن مۇشۇنىڭغا دائىر مىساللارنى
تېپىپ چىقاتتى. لېكىن بىزنى چوڭقۇر ئويغا سالىدىغىنى، بۇ سىياسەت
ئۇزاققىچە داۋاملىشالامدۇ؟ دېگەن سوئال ئىدى، يېڭى قان كەمچىل بولسا،
پاسسىپ تەسىر پەيدا بولۇشى مۇمكىن. تەلىم ـ تەربىيە قوبۇل قىلغۇچىلار
گەرچە ئۈزلۈكسىز ئۆستۈرۈلۈشتىن رىغبەتلىنىشنى ئۈمىد قىلسىمۇ، لېكىن
يېڭى تەپەككۇر بولمىسا، ھەتتا سىرتتىكى خادىملارنىڭ «بۇزغۇنچىلىق
خاراكتېرىدىكى تەسىرى» بولمىسا ئۇ ھالدا، كونا سىياسەت مەڭگۈ ئۆز
پېتى داۋاملىشىۋېرىشى ئېھتىمالغا ناھايىتى يېقىن بولۇشى مۇمكىن. شۇنداق
بولغاندا، يېڭىلىق يارىتىش تولىمۇ قىيىنغا توختايدۇ.
دەرۋەقە، بىرەر كارخانا ئىسلاھ قىلىشقا تەييارلىق قىلسا، ھەممىدىن
ئاۋۋال تاشقىي قىسمىدىكى يۈزلىنىشنى ئاز ـ تولا ئىگىلىشى، باھالاپ
بېقىشى كېرەك. بۇ نۇقتىدا تەتقىقات تارمىقى ياكى ئۇزاق مۇددەتلىك
پىلانغا مەسئۇل بولغان خادىملار باشقۇرغۇچىلارنىڭ مۇھىتنى چۈشىنىش-
گە ياردەم بېرەلەيدۇ، ئىسلاھ قىلىشتا ئىگىلەشكە تېگىشلىك ئۇچۇرلارنى
يەتكۈزۈپ بېرەلەيدۇ. لېكىن ئۆز ساھەسى ۋە پۈتكۈل ئىقتىسادىي ۋەزىيەتتە
ئۆزگىرىۋاتقان ئەھۋاللارغا قارىتا سەزگۈرلىكىنى ساقلاپ قالماقچى بولسا،
ئۇ ھالدا، بارلىق كىشىلەر تىجارەت مۇھىتىدىكى نۇرغۇن چوڭ ـ چوڭ
ئۆزگىرىشلەرنى ئاسانلا كۆرەۋالالايدۇ، ئالايلۇق: ئىستېمالچىلارنىڭ كىرىم-

تى كۈندىن – كۈنگە ئومۇملىشىۋاتقان يۈزلىنىشنى پىننى شىركىتى نۇرغۇن يىل ئىلگىرىلا ھۆكۈمەت ياكى ساھەلەر ئېلان قىلغان ستاتىستىكىلىق مەلۇماتلاردىن بىلىۋېلىشى مۇمكىن ئىدى. شۇنىڭغا ئوخشاش، ئاھالىلەرنىڭ يېزىدىن شەھەرگە كۆچۈشى، شەھەر ئەتراپىدىكى مال سېتىۋېلىش مەركىزى بولغان سودا – سارايلىرىنىڭ كۈندىن – كۈنگە ئاۋاتلاشقانلىقىدىمۇ بىز ئېيتقۇدەك ھېچقانداق سىر يوق. ئەكسىچە، بۇ ئىشنى ئاياللارمۇ، بالىلارمۇ ھەممەيلەن بىلىدۇ.

ئۇنداق بولسا، مۇھىم ۋەزىپىگە ئولتۇرغانلار نېمە ئۈچۈن بۇ ئەھۋاللارنى كۆرۈپ تۇرۇپ كۆرمەسكە سالىدۇ، مىت قىلماي ئىزىدا ئولتۇرۇۋېرىدۇ؟ بۇنىڭ سەۋەبى شۇكى، ئادەتلەنگەن ئۇسۇل ئۇلارنىڭ كۆزىنى ئېتىۋالغان. مەلۇم بىرەر ئەھۋال، مەسىلەن، باتىنىنىڭ ئەسلەتمىسى ياكى كارخانىنىڭ ئېغىر دەرىجىدە يامانلىشىپ كەتكەن تىجارەت نەتىجىسى ئۇلارنى چۆچۈتسە بولاتتى. بولمىسا ئاخىرقى ھېسابتا ئۇلارنىڭ ئۇيقۇسىنى ئېچىشى مۇمكىن ئەمەس. مۇھىتقا نىسبەتەن ھوشيارلىقنى ساقلاش، ئىسلاھات ئېلىپ بېرىشنى خالاش، خاتىرجەم كۈنلەردە خەۋپنى ئويلاپ تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئىسلاھات ئېلىپ بېرىش دەل مۇۋەپپەقىيەت قازانغان، ئىلگىرىلەشكە جۈرئەت قىلغان كارخانىلارنىڭ ئەنگۈشتىرى.

پىننى شىركىتىدىن ئىبارەت بۇ مىسال بىزگە شۇنى ئۇقتۇرىدۇكى، بىرەر تەشكىلات ئۈزلۈكسىز ھالدا يېڭى قان تولۇقلاپ تۇرۇش كېرەك. نوقۇل ھالدا ئىچكى قىسىمدا تەربىيىلەش ۋە ئۆستۈرۈشكە تايانغاندا، نەزەر ئاسانلا تار دائىرىدە تۇرۇپ قېلىشى مۇمكىن.

مۇنداق مۇھىتتا ھەمىشە ئەنئەنىۋى ئۇسۇل بىلەن مەسىلىلەرنى بىر تەرەپ قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. (باتىنىنىڭ دەرىجە ئاتلاپ ئىنكاس قىلىشى مانا مۇشۇنداق كونا ئەنئەنە ئاستىغا يوشۇرۇنغان خاتالىقنى ۋە كۆرۈلۈۋاتقان كىرىزىسنى كۆرسىتىپ بەردى. بۇ پاكىت ئۇنىڭ باتۇرلۇقى ۋە غەيرەت شىجائىتىنى ئەكس ئەتتۈرۈپ بەردى. لېكىن ئۇ ئايرىم ئەھۋال).

دەرۋەقە، بىز بۇ يەردە تامامەن ئەكسىچە تەدبىر قوللىنىشنى – نۇرغۇن مۇھىم باشقۇرغۇچىلىق ۋەزىپىسىنى ئۆتەيدىغانلارنى سىرتتىن يۆت-

كەپ كېلىشنى تەشەببۇس قىلىۋاتقىنىمىز يوق. بۇنداق قىلغاندا، تەربىيە كۆرگۈچىلەر ۋە تۆۋەن قاتلامدىكى باشقۇرۇش خادىملىرىنىڭ غەيرىتىگە يامان تەسىر بېرىپ قويىمىز.

ئەكسىچە، بىر مادارا قىلىش ئۇسۇلىنى قوللانغاندا، ئادەمنى ئاسانلا رازى قىلىدىغان ئۈنۈمگە ئېرىشكىلى بولىدۇ، دېمەك، بىر تەرەپتىن، ئاپپاراتنىڭ ئىچكى قىسىمدا باشقۇرغۇچى ئىختىساس ئىگىلىرىنى تاللاش ئارقىلىق ھازىرقى دىرېكتورلارنى ۋە شىركەتنىڭ يېڭى ئەزالىرىنى نەتىجە يارىتىشقا ئىلھاملاندۇرۇش؛ يەنە بىر تەرەپتىن، ئىقتىدارلىق خادىملارنى تەشكىلاتقا جەلپ قىلىپ، ئۇلارنىڭ ئىقتىدارى ۋە ئالاھىدە تەجرىبىسىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇش كېرەك. بۇنىڭدىن كۆرۈشكە بولىدۇكى، مادارا قىلىش ئۇسۇلىنى قوللىنىش نوقۇل ئىچكى قىسىمغا تايىنىش ياكى نوقۇل سىرتتىن ئىختىساس ئىگىلىرىنى ئۆستۈرۈشكە قارىغاندا تېخىمۇ ئەمەلىيەتكە ئۇيغۇن كېلىدۇ.

پىننى شىركىتىنىڭ بۇ مىسالى، يېڭىلىق ياراتقۇچىلارنىڭ جەزمەن غەلىبە قىلىدىغانلىقىنى، كونسېرۋاتىپلارنىڭ جەزمەن مەغلۇپ بولىدىغانلىقىنى تولۇق چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ.

§ 2 . يېڭىلىق يارىتىشتا جاپا تارتىشتىن، خەتەرگە ئۇچراشتىن قورقماسلىق كېرەك

ئىلىم – پەندە تۈز يول يوق، پەقەت جاپا تارتىشتىن قورقماي تىك چوققىغا ياماشقان كىشىلەرلا شانلىق پەللىگە چىقالايدۇ

ئىنسانىيەت تەرەققىياتى يېڭى شەيئىلەرنىڭ تۈرتكىسىگە موھتاج، ئىنسانىيەت يېڭىلىق يارىتىشقا موھتاج.

ئىنسانىيەتنىڭ تەرەققىياتى ئىنسانلارنى قوراللاندۇرىدۇ، كونا قائىدە – يوسۇنلارغا ئېسىلىۋېلىش، ھازىرقى ئەھۋالغا شۈكۈر قىلىش يېڭى

شەيئىگە پۈتلىكاشاڭ بولىدۇ، ئىنسانلارنىڭ كونسېرۋاتىپلىقى يېڭى شەيئىگە پۈتلىكاشاڭ بولىدۇ.

يېڭى شەيئىنىڭ ئوتتۇرىغا چىقىشى مۇقەررەر هالدا تەبىئەتنىڭ قېيىنشىغا ۋە ئىنسانلارنىڭ توسقۇنلۇقىغا دۇچ كېلىدۇ.

1. تەبىئەتنىڭ قېينىشى ئالدىدا

تەبىئەتنىڭ قېينىشى دېگەن سۆز تەبىئەتتىكى تاساددىپىيلىق ئامىللىرىغا، يەنى پۇرسەتكە قارىتىلغان. پۇرسەتنى تالىشىپ قولغا كەلتۈرگىلى بولمايدۇ. ئۇنىڭغا يولۇقىدىغان گەپ، پۇرسەت هەش – پەش دېگۈچە ئۆتۈپ كېتىدۇ. شۇڭا پۇرسەتنى تۇتۇش بەك قىيىن.

شۇڭا، بىز يېڭىلىق يارىتىش جەريانىدا چىڭ تۇرۇشىمىز، قەتئىي چىڭ تۇرۇشىمىز. يەنە قەتئىي چىڭ تۇرۇشىمىز كېرەك. ئېيتىلىشىچە، مۇنداق بىر ئىش هېكايە قىلىنغان: فرانىك بىر كۈنى ئېينىشتېينغە: بىر ئالىم تەتقىقاتنى داۋاملاشتۇرۋاتقاندا، ئىنتايىن قېيىن مەسىلىگە دۇچ كېلىپ نەتىجىسى چوڭ بولماپتۇ، شۇنداقتىمۇ ئۇ نۇرغۇن يېڭى مەسىلىلەرنى بايقاپتۇ، — دەپتۇ. ئېينىشتېين بۇنى ئاڭلاپ، ئۆكۈنگەن هالدا: — مەن بۇنداق ئادەمنى هۆرمەت قىلىمەن، لېكىن بۇنداق ئادەم ئالىم بولسا هەرگىز كەچۈرمەيمەن. ئۇ بىر پارچە شالىنى ئېلىپ ئۇنىڭ ئەڭ نېپىز جايىنى تاپسا، ئاندىن ئاسان تەشكىلى بولىدىغان جايىدىن نۇرغۇن تۆشۈك ئاچسا بولغۇدەك، — دەپتۇ.

ئېينىشتېين هەرگىز كەچۈرمەيدىغان بۇنداق كەم ئەقىل، نام مەنپەئەتكە ئالدىراپ كېتىدىغان، ئەپلەپ ـ سەپلەپ ئىشنى تۈگىتىشكە ئۇرۇنىدىغان، شۇڭا ئالدىراپ ـ سالدىراپ «نۇرغۇن تۆشۈك تېشىدىغان» ئىشلىگىنى خېلى كۆپ بولسىمۇ، لېكىن سۈپىتى يۇقىرى بولمىغان هەم ئىشلىتىش قىممىتى يوق، هەم چوڭ نەزەرىيە مەسىلىسىنى هەل قىلالمايدىغان شاپاشلاپلا يۈرىدىغان، يازغان ئىلمىي ماقالىسى ئەخلەت دۆۋىسىگە تاشلىنىش تەقدىرىدىن قۇتۇلالمايدىغان ئالىملار هەقىقەتەن مەۋجۇت.

پەن تەتقىقات خادىملىرىدا تەبىئەت بىلەن كۆرەش قىلىدىغان قورقماس قەيسەر روھ بولۇشى كېرەك. بىرونوغا ئوخشاش زۇلمەت كۈچلىرىگە قارشى كۆرەش قىلىشنى هەم خىلمۇ خىل قىيىنچىلىققا قارشى كۆرەش قىلىش كېرەك.

ئۇزۇنغا سوزۇلغان جاپالىق كۆرەش قىلىش ئىرادىسى بولمىغاندا، چوڭ مۇۋەپپەقىيەتكە هەرگىز ئېرىشكىلى بولمايدۇ. چوڭ بايقاش، چوڭ كەشپىياتلار ئۇزاق مۇددەت جاپالىق ئەمگەك قىلغانلىقنىڭ مەهسۇلى، ئەجرىنىڭ جەۋهىرى.

رادىينىڭ كەشىپ قىلىنىشنى، مول تەربىيىۋى ئەهمىيەتكە ئىگە هېكايە دېيىشكە بولىدۇ. كيۇرى رادىئاكتىپلىق نامەلۇم ئېلېمېنتنى تەتقىق قىلىش ئۈچۈن ئون نەچچە يىل قەيسەرلىك بىلەن قەتئىي بوشاشماي ناهايىتى مۈشكۈل خىزمەتنى ئىشلىگەن. «قىلغان ئىشلىرىدىن زادى پۇشايمان يېمىگەن، ئىنسانىيەت ئۈچۈن جاپا چەكسىمۇ ئۆكۈنمىگەن» . ئۇلار ئۇران توپىسىنى بىر كىلوگرادىن بىر كىلوگرامدىن تاۋلاپ، نەچچە توننا ئۇران توپىسى قالدۇقى ئىچىدىن بىرنەچچە گىرام ئوكسىدلانغان ئۇراننى تاۋلاپ چىققان. ئۇلارنىڭ خىزمەت شارائىتى ئىنتايىن جاپالىق ئىدى. ئوستۋالد ئۇلارنىڭ تەجرىبىخانىسىنى ئېكسكۇرسىيە قىلغاندىن كېيىن مۇنداق دېگەن: «بۇ يەردىكى ئەهۋاللارنى كۆرۈپ، ئات ئېغىلىغا كىرگەندەك بولدۇم، بۇ يەر كەمگە ئوخشايدىكەن، ئىنتايىن ئاددىي ئىكەن» . ئۇلار ئاشۇنداق قېيىن شارائىتتا جاپالىق كۆرەش قىلىپ، ئاخىر قالتىس نەتىجە ياراتقان. كىشىلەرنىڭ هۆرمىتىگە سازاۋەر بولغان.

پەللىگە يامىشىشتا قەيسەر شىجائەت بولۇش كېرەك. ئۆتكەلگە هۇجۇم قىلىشتا پىشقان پىلاننىڭ بولۇشى هاجەتسىز. ئىرادىلىك كىشىلەر قىلغان ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرالايدۇ، هەقىقەتەن شۇنداق بولىدۇ!.

2. كىشىلەرنىڭ ئەيىبلەشلىرى ئالدىدا

«كىشىلەرنىڭ ئاغزى ئوت هەم بالادۇر، پىتنە ـ پاسات جاننى ئالادۇر» دېگەنلىك — كىشىلەرنىڭ ئەيىبلەشلىرىنىڭ هەيۋىسىنى چۈ-

شەندۇرۇپ بېرىدۇ.

ناپولېئون خېئول مۇنداق دەيدۇ: «ئەيىبلەشكە ئۇچرىغاندا، پاراسىلـ
سۇسنى ئويلاپ ياقىسىڭىز يامان كەتمەيدۇ. قىزىق گەپ، مەن ھەر قېتىم
قىيىنچىلىققا ئۇچرىغاندا، ھەمىشە پاراسىلسۇسنى ئەسلەپ قالىمەن، چۈنكى
ئىنسانىيەت ئاشۇ كىشى توغرىسىدا مۇنازىرە قىلغىنىغا ئاز دېگەندە 500
يىلغا يېقىن ۋاقىت بولدى».

پاراسىلسۇس 1493 ـ يىلى ياۋروپادىكى سولىزىدا تۇغۇلغان، تولۇق
ئىسمى «يۇيۇندۇرۇلغان ئونىئىلۇس. پىلفوس. سېئىۋناستۇس. پىنپاسـ
تۇس. فىنخۇئىنخوئىن». بەختكە يارىشا ئۇ پۈتۈن دۇنيا ئېتىراپ قىلغان
قەدىمكى رېمىندىكى ئەڭ ئۇلۇغ مىدىتسىنا ئالىمى سېرسوسنى ئىنكار
قىلىش ئۈچۈن، ئۆزىگە ئىنتايىن ئاددىي ھەم چىرايلىق ئىسىم يەنى
پاراسىلسۇس دەپ ئىسىم قويغان. بۇنىڭ مەنىسى «سېرسوستىن ئېشىپ
چۈشۈش». ئەگەر «دۇنيادا تالاش ـ تارتىش بولماسلىق» ئەنئەنىۋى
گۈزەل ئەخلاق دېيىلىدىغان بولسا، ئۇ ھالدا پاراسىلسۇس يولدىن چىققان
چوڭ ئاسىي بولغان بولاتتى. ئۇ گويا بۇ دۇنياغا خىرىس قىلىش ئۈچۈنلا
تۇغۇلغاندەك كۆرۈنەتتى. ئۇ بارلىق ئىلىم ئەنئەنىسىنى كۆزگە ئىلمايتتى.
بولۇپمۇ ئەينى ۋاقىتتىكى مىدىتسىنا ئىلمىنىڭ ئەمەلىيىتىنى تېخىمۇ كۆزگە
ئىلمايتتى، شۇڭا ئۇ 1000 نەچچە يىلدىن بۇيان ئوقۇتۇلۇپ كەلگەن
دەرسلىك كىتابنى ئوقۇتقۇچىلار يىغىلغان جايدا ئاشكارا ھالدا ئوتقا تاشلىـ
ۋەتكەن. ئۇ بارلىق ئەنئەنىۋى تېببىي ئىلىم ۋاستىسىدىن ۋاز كېچىشنى،
ئەمەلىيەت داۋامىدا پۈتۈنلەي يېڭىچە خىمىيىلىك داۋالاش ئۇسۇلىنى ياردـ
ىتىشنى تەشەببۇس قىلاتتى. ئۇ تۇز، سىماپ قاتارلىق ماددىلارنىڭ بىرىكمىـ
سىدىن دورا ياساپ، پۈتكۈل ياۋروپا ھېچقانداق ئامال قىلالمىغان ئەزەلدىن
كۆرۈلۈپ باقمىغان جىددىي كېسەللىك سىفلىسنى داۋالاپ، ئۈمىدسىز
قالغان تېببىي ئىلمىغا ئۈمىد نۇرى بـەخش ئەتكەن، بـۇنداق داۋالاشـ
نىـڭ ئۈنۈمـى تەرەققىـي قىلالمىغان ئـەنئەنىۋى تېببـىي ئىلىم ساھـ
ـەسىدىكىلەرنـى ھاڭ ـ تاڭ قالدۇرغان.

پاراسىلـسۇس 1552 ـ يىلـى شۋېتسارىيىنـىڭ بارسىلـدا پـۈ

تۈنـلەي يېڭىلانغـان خىمىيىلـىك داۋالاش ئۇسۇلىنـى قوللىنىـپ ئاـ
تاقلـىق يېڭى دىن مورىتـى، باسمىچىلـىق سودىگىرى جۈن ۋىـلىئوبىنـ
ىنلۇسنىـڭ پاچىقىدىكى يۇقۇملىنىشنـى داۋالاپ ساقايتىپ، «ھاياتنىـڭ
يېرىمىنـى دوزاقتىن قايتۇرۇپ چىقتـىپ»، پۈتكـۈل ياۋروپادا داڭق چىـ
قارغـان. بارسىل شەھەرلـىك ھۆكۈمەت تېببـى ساھەسىدىكىلەرنـىڭ
قارشىلىقىـغا قارىماي، پاراسىلسۇسنـى ئۇنىۋېرسىتېتتـا ئوقۇتقۇچىلىق
قىلىشـقا قويغان. نەتىجىـدە ئۇ ئەقىدىلەرنـىڭ تەتۈرىچە يول تۇتۇشتىـ
ـەك يېڭى قاراشنـى دۇنيانىڭ بولۇڭ ـ پۇچقاقلىرىغىچە تارقاتقان.

پاراسىلسۇس كىشىلەر زادىلا ياخشى كۆرمەيدىغان كىشى، ئۇنىڭ
تەلىماتىنىلا ئەمەس، تۇرمۇشىنىمۇ ئەنئەنىۋى كۆچلەرنىڭ قوبۇل قىلالىشى
ئىنتايىن قىيىن بولسا كېرەك. لېكىن، ئىنسانىيەتنىڭ ئالغا بېسىشى، ئىلمي
بايقاشلار كىشىلەر ياخشى كۆرىدىغان ھېلىقى كىشىلەرنىڭ تۆرتكىسىگە
تايانمايدىغانلىقى ئىسپاتلىدى. كىشىلەر بىلەن كىشىلەرنىڭ ھەرىكتى ياخـ
شى ـ يامان دەپ ئايرىلماي قالمايدۇ، پەقەت كىشىلەرنىڭ ھەرىكتى بىلەن
جەمئىيەت ۋە تارىخ سوقۇلۇپ قالغاندىن كېيىن پەيدا بولغان ئاقىۋەتكە
قاراش ئارقىلىق ياخشى ـ يامان پەرقلەندۈرۈلىدۇ. مۇشۇ مەنىدىن ئېيتقانـ
دا، پاراسىلسۇسنىڭ تۆھپىسى ئىنسانىيەتنىڭ ئالغا بېسىشىدا تەڭداشسىز،
ئەڭ قىممەتلىك دېيىشكە بولىدۇ. ئەپسۇسلىنارلىقى شۇكى، كىشىلەر ئۆزلىـ
رىنىڭ ئادىتىگە ئۇيغۇن كەلمىگەن ئىشلارنى ھامان ئۇنداقكەن، مۇنداقـ
كەن دەپ كەلسە ـ كەلمەس ئەيىبلەيدۇ. ھەتتا ئۆزلىرىگە ھاياتلىق ۋە
بەخت ئاتا قىلغان كىشىلەرنىمۇ ئاسانلىقچە قويۇۋەتمەيدۇ، بۇ ھەقىقەتەن
كىشىلەرنىڭ بەختسىزلىكـى، خۇشاللـىنارلىقـى شۇكى، ھاياتنىـڭ كۆپ
مەزمۇنلـۇق بولۇشـى ئىنسانلارنىڭ ماھىيىتـى. دەل پاراسىلسۇسقـا
ئوخشاش تولۇپ تاشقـان قىزغىنلىققـا تولغان كىشىلەر بولغانلىقـى
ئۈچـۈن، بۈگۈنكىدەك گۈزەل دۇنيـا بارلىققا كەلگـەن، بىزنىـڭ ئۇلارنى
ھۆرمەتلىمەسلىككە ھېچقانداق ئاساسىمىز يوق.

پاراسىلسـۇس ئىنسانـلارغا مۇنـداق ئېنىق ئىلـھام بەخـش ئەتـ
ـتى: ھەرقانداق كەشپىيـات، ئىجادىيەت ۋە بەرپاچىلىق ئەمەلىيەتتە، ئادەم

خىسلىتىدىن پەيدا بولىدۇ، يەنى ئۆمۈرۋايەت ھېچ نەرسىدىن قورقماي ئىزدىنىدىغان، ئىنتىلىدىغان، كۈرەش قىلىدىغان كىشىلىك خىسلەتتىن كېلىدۇ، مۇشۇنداق قىلغاندىلا، ئىنسانلار ئۆزىنىڭ مۇراد ـ مەقسەتلىرى يولىدا ئالغا ئىلگىرىلەيدۇ، تەرەققىي قىلىدۇ، ھالبۇكى قۇرۇق ئەقىدىلەرنى ئۆلۈك يادلايدىغان، كونا قائىدە يوسۇنلارغا ئۆلگىدەك بېپىشۋالىدىغان كىشىلەر ھەرقانچە كۆپ نەرسىنى ئۆگەنگىنى بىلەنمۇ ئۆمۈر بويى بىرەر ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرالمايدۇ. چۈنكى ئىلىم ـ پەن ۋە تەرەققىياتتا ئارقىغا قاراشقا بولمايدۇ. ئارقىغا قارىغاندا، ئىنسانلار ئۆزىنىڭ بالىلىق ۋاقتىدىكى بۆشۈكىدىن مەڭگۈ چىقالمايدۇ.

كىشىلەر پاراسلۇسنى ئەيىبلەشتى. لېكىن، ئىنسانلارنىڭ تەرەققىياتى پاراسلۇسنىڭ روھىنى تۈرتكە قىلىشقا موھتاج. ناپولېئون خېنولىنىڭ سۆزى بويىچە ئېيتقاندا، ئىنسانلار تەرەققىياتىدا، يېڭىلىق يارىتىشقا موھتاج، يېڭىلىق يارىتىشتا جاپا ـ مۇشەققەتتىن قورقماسلىق كېرەك.

گېرمانىيىدىكى تاكسى پىكاپىنىڭ 100 يىللىق تارىخى بۇ چوڭقۇر قائىدىنى جايىدا ئىسپاتلاپ بەردى:

بۇلتۇر، تاكسى دۇنياغا كەلگەنلىكىنىڭ 100 يىللىقى، تاكسى گېرمانىيىنىڭ ستۇتگارتتا بارلىققا كەلگەن، ئۇ يەردە گاترىپ دەيمول دۇنيادىكى تۇنجى تۆركۈم ئاپتوموبىلنى ئىشلەپچىقارغان، لېكىن تاكسى پىكاپىنىڭ مەيدانغا كېلىشى يەنە بىر ئەقىللىق ستوتگارلىقنىڭ ئەقلى بىلەن بولغان.

1896 ـ يىل 7 ـ ئاينىڭ 26 ـ كۈنى، دەيمول ئاپتوموبىل شىركىتىنىڭ «ھاۋالەنامىسى» نىڭ بىر بېتىگە: نومۇرى 1329، مۇساپە ھېسابلاش ئەسۋابى ئورنىتىلغان ۋىكتورىيە ئاملىق بىر پىكاپ ئىشلەپ بېرىش تەلەپ قىلىنىدۇ، دېگەن بىر زاكاز تالونى خاتىرىلەنگەن. بۇ زاكاز تالوننى پەيتون شىركىتىنىڭ خوجايىنى فىردىرىچ ئاۋگۇست گىرىنا ئەۋەتكەن. گىرىنا دەيمول پىكاپ شىركىتىنى قۇرغان ھەم 1897 ـ يىلى تۇنجى تاكسى تىجارىتىنى يولغا قويغان، ئۇ پىكاپلارنى سەيلۇن كوچىسىدىكى بىر ئىسكىلاتقا ـــ ھازىرقى مىرسىدىس ـ بىنتىس شىركىتىنىڭ بىر تارماق شىركىتى تۇرۇۋاتقان جايغا قويغان.

دەيمول تاكسىنىڭ خەۋىرى 1896 ـ يىلى مانخەيمدىكى نېتىس شىركىتىگە يېتىپ بارغان. دىتىس بىنتىس تاكسىسىدىن پايدىلىنىپ سودا قىلماقچى بولغان.

تاغ تىزىملىرىغا ئورالغان شۇتگارتتا خېرىدارلار بۇ يېڭى كەشپىياتنى ناھايىتى قارشى ئالغان. چۈنكى ئۇنىڭ سائەتلىك سۈرئىتى 18كېلومېتىردىن ئاشىدىغان بولغاچقا، تاكسى بىر خىل مەرتىۋىنىڭ سىمۋولى بولۇپ قالغان.

دەسلەپتە تاكسى شوپۇرلىرىنىڭ كۆن ئالمىقى تەس بولغان. بۇنداق بولۇشتىكى سەۋەب مەپكەشلەر نان تېپىپ بېرىدىغان كەسپىنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈن بۇلارغا ئىش قويمىغان.

تاكسى بىلەن مەپە رىقابىتىنىڭ باشلىنىشى پىكاپىنىڭ ھاقارەتكە ئۇچرىشىنى بەدەل قىلغان. مەسىلەن، ئەينى يىللاردا پىكاپىنى توسۇزلىغاندا، كىشىلەر «ھەجەپ غەلىتە مەخلۇق ئىكەنغۇ بۇ» دەپ مازاق قىلغان. تاكسى پىكاپلىرى ھەر كۈنى كىشىلەرنىڭ يامان كۆز بىلەن قارىشىغا ۋە سۆيقەستىنىڭ زەربىسىگە ئۇچراپلا تۇرغان. «تۆمۈر گوستاپ» دەپ ئاتالغان گوستاپ خارتمان مۇشۇ دەۋرنىڭ ۋەكىلى. ئۇ ئەڭ ئاخىرقى مەپكەش سۈپىتىدە 1928 ـ يىلى مەپسىنى ھەيدەپ بېرلىندىن پارىژغا كېلىپ ئېتىراز بىلدۈرگەن، ئەمما ئۇنىڭ بۇ ئىشى مەغلۇبىيەت بىلەن ئاخىرلاشقان. مەپە دەۋرى ئاخىرى تاكسى دەۋرىگە يول بەرگەن.

30 ـ يىللارنىڭ باشلىرىدا ھەممىدىن بەك ئالقىشلانغان مىرسىدىس ئاپتوموبىلى ـ ئات كۈچى ئەڭ كۈچلۈك بولغان شتوتگارت تىپلىق ئىدى. ئوق ئارىلىقىنىڭ ئوخشاش بولماسلىقىغا ئاساسەن، بۇ ئاپتوموبىلنىڭ تىپى 2.0 تىپلىق ياكى 2.6 تىپلىق ماتورغا ئايرىلاتتى، ماتورى 38 ۋە 50 ئات كۈچلۈك ئىدى. ئۇنىڭدىن باشقا، شتوتگارت تىپلىق ئاپتوموبىلنى ئۇزۇن مىنىبوس، كىچىك كىرا ئاپتوموبىلى ياكى ئۈستى ئوچۇق پىكاپ قىلىپ ئۆزگەرتىشكىمۇ بولاتتى.

1954 ـ يىلى، «تېگى تەكشى كېمە» شەكلىدىكى يېڭى 120W تىپلىق بىر يۈرۈش ئاپتوموبىلنىڭ دۇنياغا كېلىشىگە ئەگىشىپ بىنتىس

شىركىتىنىڭ ئىنژېنېرلىرى تېخمۇ ئازادە، تېخمۇ بىخەتەر، ھاۋا ئېنېرگىيە ئىلمىگە تېخمۇ ئۇيغۇن كېلىدىغان ئاپتوموبىللارنى لايىھىلەپ چىقتى. 180D ۋە 190D تىپلىق ئاپتوموبىللار 170V ۋە 160V تىپلىق تاكسىنىڭ ئورنىنى ئالدى. ئۇزۇن ئۆتمەي 180D ۋە 190D تىپلىق تاكسىلار ھۆكۈمران ئورۇننى ئىگىلىدى.

1959 - يىلدىن، 1968 - يىلغىچە 100W/W111W تىپلىق، 1968 - يىلدىن 1976 - يىلغىچە 114W/W115W تىپلىق، 1976 - يىلدىن 1985 - يىلغىچە 123W تىپلىق ئاپتوموبىللار بارلىققا كەلدى. كېيىن بارلىققا كەلگەن بۇ بىر نەچچە ئەۋلاد تاكسى مېرسېدىس - بېنتىس شىركىتى ئاپتوموبىللىرىنىڭ ئاز گاز قويۇپ بېرىشتەك ياخشى ئەنئەنىسىگە ۋارىسلىق قىلدى.

124 تىپلىق بىر يۈرۈش ئاپتوموبىل (1984 - 1995) نىڭ ئىشلەپچىقىرىلىشى تارىخى ھەممىدىن ئۇزۇن بولۇپلا قالماستىن، بەلكى بۇ شىركەت تارىخىدىكى ئەڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك ئاپتوموبىل تىپى بولۇپ، جەمئىي 2 مىليون 600 مىڭى سېتىلدى. 200D ۋە 250D تىپلىق ئاپتوموبىللار بېنتىس شىركىتىنىڭ تاكسى بازىرىدىكى ئورنىنى تېخمۇ كۈچەيتتى.

1995 - يىلدىن تارتىپ ئىشلەپچىقىرىلغان 200D بەلگىلىك دىزېل ماتورى ئىشلىتىلگەن ۋە 290D تىپلىق بېسىم كۈچەيتىلگەن دىزېل ماتورى ئورنىتىلغان يېڭى تىپتىكى ئاپتوموبىللار ئەڭ يېڭى بىر ئەۋلاد تاكسى ئاپتوموبىلىنىڭ ۋەكىلى.

ئۆتكەن يىلنىڭ باشلىرىدىن تارتىپ بېنتىس شىركىتى V تىپلىق ۋە Vtio تىپلىق تاكسى ئاپتوموبىلىنى ئوتتۇرىغا چىقاردى.

جاپادىن قورقمايدىغانلار، مېڭىۋېرىڭلار! دۇنيا يېڭىلىق يارىتىدىغانلارغا موھتاج.

§ 3 . قانداق قىلغاندا يېڭىلىق يارىتىش تەپەككۇرىنى راۋاجلاندۇرغىلى بولىدۇ

ھەربىر تۈپ كاۋچۇك دەرىخىدە نۇرغۇن كاۋچۇك ئۇرۇقى بولىدۇ، لېكىن بىر - ئىككى ئۇرۇق ئۆسۈپ كاۋچۇك دەرىخى بولۇشى مۇمكىن. چۈنكى ئاغمىخانىلار نۇرغۇن كاۋچۇك ئۇرۇقىنى يەپ بولىدۇ

ئىرادىلىك كىشىلەر ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرالايدۇ. بۇ يېڭىلىق يارىتىش تەپەككۇرىنىڭ تۈپ ئاساسى. ئەنئەنىۋى ئوي - پىكىرلەر يېڭىلىق يارىتىش، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پىلانىنىڭ ئەشەددىي دۈشمىنى. ئەنئەنىۋى ئوي - پىكىرلەر روھىي دۇنيايىڭىزنى توڭلىتىپ قويۇپ، ئالغا بېسىشىڭىزغا پۇتلىكاشاڭ بولىدۇ. سىزنىڭ ھەقىقىي ئېھتىياجلىق ئىجادىي ئىقتىدارىڭىزنى تېخمۇ راۋاجلاندۇرۇشىڭىزغا دەخلى يەتكۈزىدۇ.

تۆۋەندە يېڭىلىق يارىتىش تەپەككۇرىنى راۋاجلاندۇرۇشنىڭ ئۇسۇلى ئۈستىدە توختىلىمىز:

1. ئىجادىي پىكىرلەرنى خۇشاللىق بىلەن قوبۇل قىلىڭ

«قىلسام بولماسمىكى»، «قىلالمايمەن»، «كارغا كەلمەيدۇ»، «بەك ئەخمەقانىلىق» دېگەندەك ئىدىيە ئېقىمىنى چۆرۈۋېتىڭ.

سۇغۇرتا ساھەسىدە خېلى نام چىقارغان بىر كىشى، ناپولېئون خىئولغا مۇنداق دېگەن: «ئۆزۈمنى بەك ئەقىللىق، چېۋەر قىلىپ كۆرسەتكىم يوق. لېكىن مەن سۇغۇرتا ساھەسىدە ئەڭ ياخشى ياپساچى ھېسابلىنىمەن، مەن قوبۇل قىلالايدىغانلىكى ياخشى ئىجادىي پىكىرلەرنىڭ ھەممىسىنى قوبۇل قىلىمەن»

2. تەجربە قىلىش روھىدا بولۇڭ.

مۇقىملىشىپ قالغان ئىشلارنى بىكار قىلىپ، يېڭى رېستوران، يېڭى كىتاب، يېڭى تىياتىرخانىنىڭ پەيزىنى سۈرۈپ بېقىش، سىناپ بېقىش ياكى ئىشقا بېرىشتا باشقا دوست تۇتۇشنى، يولدا مېڭىپ كۆرۈش، تەتىلنى ئىلگىرىكى يىللاردىكىگە ئوخشىمايدىغان قىلىپ ئۆتكۈزۈش ياكى بۇ شەنبەدە ئىلگىرىكىگە ئوخشىمايدىغان بىرەر ئىشنى قىلىپ كۆرۈش كېرەك.

ئەگەر مال سېتىش بىلەن شۇغۇللانسىڭىز، ئىشلەپچىقىرىش، بوغالتىرلىق، مالىيە قاتارلىقلارغا بولغان قىزىقىشىڭىزنى يېتىلدۈرۈشنى سىناپ كۆرۈڭ. مۇشۇنداق قىلسىڭىز، ئىقتىدارىڭىزنى ئاشۇرۇپ، كېيىن تېخىمۇ چوڭ مەسئۇلىيەتنى ئۈستىڭىزگە ئېلىش ئۈچۈن تەييارلىق قىلالايسىز.

3. پاسسىپلىق بىلەن ئارقىغا چېكىنمەي، تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئالغا بېسىڭ

مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەر ئۆزىگە: «بۇ ئىشنى قانداق قىلسام تېخىمۇ ياخشى ئىشلىيەلەيمەن؟» دېگەن سوئالنى قويىدۇ.

ناپولېئون خېئول ئوقۇغان سودا بىلەن شۇغۇللانغىنىغا 4 يىل بولغان بىر ئايال، 4 يىل ئىچىدە تۆت يەردە بەش خىل مېتال دۇكىنى ئاچقان. بۇ ھەقىقەتەن قالتىس مۇۋەپپەقىيەت. چۈنكى بۇ خېنىم ئىگىلىك تىكلىگەن ۋاقىتتا ئاران 3500 دوللار مەبلىغى بار ئىكەن. ئۇنىڭ تەجرىبىسى كەمچىل بولسىمۇ، ئۇ كەسىپداشلىرىنىڭ جىددىي رىقابىتىگە تاقابىل تۇرغان.

ئۇنىڭ يېڭى 5 خىل مېتال دۇكىنى ئېچىلىپ ئۇزۇن ئۆتمەي ناپولېئون خېئول ئالايىتەن بېرىپ تەبرىكلىگەن ھەم ئۇنىڭدىن سىز باشقا نۇرغۇن سودىگەرلەر بىر دۇكاننىڭ ھۆددىسىدىن چىقىپ بولالمايۋاتقاندا قانداق قىلىپ مۇشۇنداق مۇۋەپپەقىيەت قازاندىڭىز؟ — دەپ سورىغان. ئۇ مۇنداق دېگەن: — مەن ناھايىتى تىرىشتىم. لېكىن بالدۇر ئىشقا تۇتۇش قىلىش ۋە سىمىنا قوشۇپ ئىشلەشكە تايانغان بىلەن بۇ

4 دۇكانغا ئېرىشكىلى بولمايتتى. بۇ دۇكاندىكىلەرنىڭ كۆپ قىسمى ناھايىتى تىرىشىپ ئىشلەۋاتىدۇ. مېنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىم ئاساسەن ئۆزۈم ئىجاد قىلغان «ھەر ھەپتىلىك ياخشىلاش پىلانى» غا تايانغانلىقتىن بولدى. ئەمەلىيەتتە بۇ قانداقتۇر ئالاھىدە پىلان ئەمەس، ئۇ مېنىڭ ھەر ھەپتىنى ئۆتكۈزۈشۈمگە، خىزمەتنى تېخىمۇ ياخشى قىلىشىمغا ياردەم بېرەلەيدۇ.

ئوي - پىكىرلىرىمنى ئىزىغا چۈشۈرۈش ئۈچۈن مەن ئىشلارنى خېرىدار، ئىشچى - خىزمەتچىلەر، ماللار، ئۆرلەش - يۈكسىلىش دەپ تۆتكە ئايرىيمەن، ھەر كۈنى ھەر خىل كەسىپنى ياخشىلاش جەھەتتىكى پىكىر تەسەۋۋۇرلىرىمنى خاتىرىلەپ قويىمەن. ئاندىن ھەر دۈشەنبە كەچتە 4 سائەت ۋاقىت چىقىرىپ، ئۆزۈم يازغان ھەر خىل تەسەۋۋۇرلارنى بىر قۇر كۆرۈپ چىقىمەن. بىرقەدەر پىشقان بەزى ئوي - پىكىرلەرنى كەسپىي ئىشلارغا قانداق تەدبىقلاش ئۈستىدە باش قاتۇرىمەن. مۇشۇ 4 سائەتتە ئۆزۈمنى خىزمەتلىرىمنى ئىنچىكە تەكشۈرۈپ چىقىشقا مەجبۇرلايمەن. تېخىمۇ كۆپ خېرىدارنىڭ ئىزدەپ كېلىشىنى تەقەززارلىق بىلەن كۈتكەنگە قانائەت قىلمايمەن. ئۆزۈمدىن: «يەنە قانداق ئىشلارنى قىلسام تېخىمۇ كۆپ خېرىدار جەلپ قىلالايمەن؟»، «قانداق قىلسام مۇقىم، ساداقەتمەن چۆپقەتلىرىمنى ساقلاپ قالالايمەن؟» دەپ سوراپ تۇرىمەن.

ئۇ ئۆزىنىڭ دەسلەپتە ئاچقان ئۈچ دۇكىنىنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك بولۇشتىكى نۇرغۇن يېڭىلىق يارىتىش ھەرىكىتىنى، مەسىلەن، تاۋارلارنى تىزىش ئۇسۇلىنى ئۆزگەرتىش: «تەكلىپ بېرىش شەكلىدىكى مال سېتىش تېخنىكىسى» ئارقىلىق ئەسلىدە مال سېتىۋېلىش خىيالى يوق كىشىلەرنىڭ 3 تىن 2 قىسمىنى مال سېتىۋالىدىغان قىلىش، ئىش تاشلاپ ئىشسىز قالغان خېرىدارلارغا نىسىغا مال سېتىش ئۇسۇلىنى قوللىنىپ، خېرىدارلارنىڭ مال پۇلىنى كېچىكتۈرۈپ تۆلىشىگە ئىمكانىيەت يارىتىش: «رىقابەت پىلانىنى سېتىۋېلىش» ئارقىلىق مال كاسات مەۋسۇمدىكى سېتىش سوممىسىنى ئاشۇرۇش قاتارلىقلارنى سۆزلەپ بەرگەن.

ئۇ يەنە مۇنداق دېگەن:

—مەن ئۆزۈمدىن: «يەنە قانداق ئىشلارنى قىلسام تاۋارلارنى سېتىشنى ياخشىلىيالايمەن» دەپ سوراپ تۇرىمەن. يەنە بەزى خىياللارنى، يەنى قانداق قىلغاندا تېخىمۇ كۆپ باللارنى دۇكىنىمغا كىرىشكە جەلپ قىلىمەن، دېگەنلەرنى ئويلايمەن. چۈنكى بەزى باللارنى بۇ يەردىن تاۋار ئېلىشقا جەلپ قىلالىسام، تېخىمۇ كۆپ چوڭلارنىمۇ جەلپ قىلالايمەن. مەن يەنە: 4 ياشتىن 8 ياشقىچە بولغان باللارنى تەمىنلەيدىغان مال دۆۋىسى ئىچىگە كىچىك قەغەز ئويۇنچۇقلارنى قوشسىڭىز قانداق بولار، دېگەن ئۈستىدىمۇ ئويلاندىم، نەتىجىدە بۇ ئۇسۇل راست كارغا ياردى. بۇ ئويۇنچۇقلار ھېچقانچە بوشلۇقنى ئىگىلىمىگەن بولسىمۇ بىر مۇنچە پۇلغا ياردى. لېكىن، ئەڭ مۇھىمى، بۇ ئويۇنچۇقلار خېرىدارلارنى دۇكىنىمىزغا ئۇزۇلمەي كېلىپ تۇرىدىغان قىلدى.

ماگا ئىشىنىڭ، ھەپتىلىك ياخشىلاش پىلانىم ھەقىقەتەن ئۈنۈم بەردى. مەن يەنە سودىدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش قارىشىنى، سودا بىلەن شۇغۇللىنىدىغان ھەربىر كىشى بىلىشكە تېگىشلىك نەرسىنى ئۆگىنىۋالدىم.

—قايسى نەرسە ئۇ؟

ئۇنى دەسلەپتە قانچىلىك بىلىشىڭىز بەك مۇھىم ئەمەس. ئەڭ مۇھىمى، ئۇ سىز ئىش باشلىغاندىن كېيىن نېمىنى ئۆگىنىش، ئۆگەنگەننى قانداق ئىشلىتىشىڭىزگە باغلىق.

4. ئالغا بېسىشنىڭ بىر خىل ئۈنۈم ئىكەنلىكىنى بىلىۋېلىڭ

كاتتا مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەن كىشىلەر ئۆزىگە ۋە باشقىلارغا يۇقىرىراق ئۆلچەم بەلگىلەپ، ئۈنۈمنى ئاشۇرىدىغان ھەرخىل چارىلەر ئۈستىدە ئۈزلۈكسىز ئىزدىنىدۇ، ئازراق تەننەرخ ئارقىلىق كۆپرەك ھەققە ئېرىشىشنىڭ، ئازراق كۈچ چىقىرىپ كۆپرەك ئىشلارنى قىلىشنىڭ كويىدا بولىدۇ. «ئەڭ كاتتا مۇۋەپپەقىيەت — مەن بۇ ئىشنى تېخىمۇ ياخشى قىلالايمەن.» دېگەن پوزىتسىيىدە بولغان كىشىلەرنىڭ ئىشلىشىگە قالدۇرۇلغان بولىدۇ.

ئۇنىۋېرسال ئېلېكتر سايمانلىرى شىركىتى مودىرىيىتى ھەمىشە: ئالغا

بېسىشنىڭ ئۆزى شىركەتنىڭ ئەڭ مۇھىم مەسئۇلاتى، دېگەن شوئار بىلەن ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنى رىغبەتلەندۈرۈپ كەلگەن.

شۇنداق ئىكەن، نېمە ئۈچۈن ئالغا بېسىشنى ئۆزىڭىزنىڭ ئەڭ مۇھىم مەھسۇلاتى قىلىۋېلىش ئۈستىدە ئويلانمايسىز؟

تۆۋەندىكى مەشىقلەر سىزنىڭ «بۇ ئىشنى تېخىمۇ ياخشى ئىشلىيەلەيمەن» دېگەن پوزىتسىيىگە كېلىش ئىقتىدارىڭىزنى بايقىشىڭىزغا ھەم جارى قىلدۇرۇشىڭىزغا ياردەم بېرەلەيدۇ.

ھەر كۈنى ئىشقا چۈشۈشتىن ئىلگىرى 10 مىنۇت سەرپ قىلىپ: «بۈگۈنكى ئىشنى قانداق قىلسام تېخىمۇ ياخشى ئىشلىيەلەيمەن؟»، «بۈگۈن ئىشچى ـ خىزمەتچىلەرنى قانداق رىغبەتلەندۈرۈشۈم كېرەك؟»، «خېرىدارلىرىمغا قانداق خىزمەت قىلىپ بېرەلەيمەن؟»، « مەن قانداق قىلسام خىزمەتنى تېخىمۇ ئۈنۈملۈك ئىشلىيەلەيمەن؟» دېگەن مەسىلىلەر ئۈستىدە ئويلىنىپ كۆرۈڭ.

بۇ مەشىق ناھايىتى ئاددىي، لېكىن بەك كارغا كېلىدۇ. سىناپ كۆرسىڭىز، سان ـ ساناقسىز ئىجادىي ئۇسۇللارنى تېپىپ تېخىمۇ زور مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشەلەيسىز. سىزنىڭ روھىي ھالەت پوزىتسىيىڭىز ئىقتىدارىڭىزنى بەلگىلەيدۇ. سىز قانچىلىك ئىشنى قىلالايمەن دېسىڭىز، شۇنچىلىك ئىشنى قىلالايسىز. ئەگەر ئۆزىڭىزنىڭ تېخىمۇ كۆپ ئىشلارنى قىلالىشىڭىزغا ھەقىقىي ئىشەنسىڭىز، ھەرخىل ئىجادىي چارە ـ ئۇسۇللارنى ئويلاپ چىقالايسىز.

بىر بانكىنىڭ ياش دىرېكتورى ناپولېئون خېئولغا: «خىزمەت ئىقتىدارى» غا ئالاقىدار مۇنداق بىر تەجرىبىنى سۆزلەپ بەرگەن:

—بانكىمىزدا بىر دىرېكتور جىددىي بىر تەرەپ قىلىشقا تېگىشلىك ناھايىتى كۆپ مۇھىم خىزمەتلەرنى قالدۇرۇپ، ئۇشتۇمتۇت خىزمىتىدىن ئايرىلدى. مۇئاۋىن باش دىرېكتور مېنى ئىزدەپ كېلىپ: «مەن بېرەر يېڭى ئادەمنى ئۇنىڭ ئورنىغا قويۇپ بولغىچە كېتىپ قالغان دىرېكتورنىڭ خىزمىتىنى بۆلۈشۈپ ئىشلەپ تۇرالامسىلەر، دەپ ئىككى كىشىدىن سوراپ

كۆردۈم. ئۇلار ئېنىق رەت قىلمىدى، لېكىن ئۆزىمىزنىڭ ھازىرقى خىزمىتى بەك ئېغىر دەپ تۇرۇۋالدى، سىز ۋاقىتنىچە بۇ ۋەزىپىنى ئۈستىڭىزگە ئالالامسىز، بۇنى بىلمىدىم؟ ــــ دېدى.

خىزمەت تەجرىبەمدىن بېكى خىرىسنى رەت قىلىشنىڭ تولىمۇ ئاقلانسىزلىق ئىكەنلىكىنى بىلەتتىم. شۇڭا شۇ جايدا ماقۇل بولدۇم. ھەم: ئەڭ زور تىرىشچانلىق كۆرسىتىپ بۇ ئىشنى ئورۇندايمەن. ئەسلىدىكى خىزمىتىمنىمۇ ياخشى ئىشلەيمەن، دەپ ۋەدە بەردىم. مۇئاۋىن باش دىرېكتور بۇنىڭدىن ناھايىتى رازى بولدى.

مەن ئۇنىڭ ئىشخانىسىدىن چىققاندا، ماڭا يەنە بىر مەسئۇلىيەت قوشۇلغان ئىدى. مەن ھېلىقى نورمىدىن تاشقىرى خىزمەتنى يۇمشاق سۆز بىلەن رەت قىلغان كەسىپداشلىرىمغا ئوخشاش، ئالدىراش ئىشلەپ كەتتىم. ئەينى ۋاقىتتا مەن بىرلا ۋاقىتتا 2 ئىشنى بىر تەرەپ قىلىشنىڭ چارىسىنى ئىزدىگەن ئىدىم. شۇ كۈنى چۈشتىن كېيىن ئەسلىدىكى خىزمىتىمنى ئورۇنداپ بولغاندا ئىشتىن چۈشىدىغان ۋاقىت بولۇپ قالدى، مەن قانداق قىلىپ خىزمەت ئۈنۈمىنى ئۆستۈرۈش مەسىلىسىنى سوغۇققانلىق بىلەن تەتقىق قىلدىم. مەن قەلىمىمنى ئېلىپ ئويلىغانلىكى چارەمنى ناھايىتى تېزلا بىر ـ بىرلەپ يېزىپ قويدۇم.

ــــ قاراپ بېقىڭ، مەن راستىنلا چارە تاپتىم. مەسىلەن، كاتىپىمغا ئادەتتە كېلىدىغان تېلېفونلارنىڭ ھەممىسىنى مەلۇم بىر ۋاقىتتا مەركەزلەشتۈرۈڭلار دەپ بەلگىلىمە تۈزۈپ بەردىم. بارلىق زىيارەت يوقلاش پائالىيەتلىرىنى بىر ۋاقىتتا مەركەزلەشتۈردۈم؛ ئادەتتە ئاچىدىغان يىغىنلارنى 15 مىنۇتتىن 10 مىنۇتقا قىسقارتتىم؛ ھەر كۈنى بىر قېتىم كاتىپقا ئىشلارنى تاپىلىدىم. كاتىپىمنىڭمۇ مەن ئۈچۈن بىر قىسىم ئىشلارنى ئۈستىگە ئېلىپ، خىزمەتلەرنى تېخىمۇ ئىنچىكە ئىشلىگۈسى بار ئىدى.

ــــ بىر ھەپتە ئىچىدە، تاپىلىغانلىرىمدىن خاتىرىلەنگەن خەت ـ چەكلەرنىڭ بىر ھەسسە كۆپىيىپ كەتكەنلىكىنى، بىر تەرەپ قىلىدىغان ئىشلار توغرىسىدىكى تېلېفون قېتىم سانىنىڭ يېرىم ھەسسە كۆپەيگەنلىكىـ

نى، بىرلا ۋاقىتتا ئاچىدىغان يىغىن قېتىم سانىمۇ ئىلگىرىكىدىن يېرىم ھەسسە كۆپەيگەنلىكىنى بايقىدىم. لېكىن، بۇ ئىشلارنى رېتىملىق، ئادەتتىكىدەك بېجىرىۋېدىم. راستىنى ئېيتسام، ئىلگىرى ئۆزۈمنىڭ ئىش بېجىرگەندە تولىمۇ بوشاڭلىق قىلغانلىقىمنى سېزىپ، بەكمۇ چۆچۈپ كەتتىم. شۇنداق قىلىپ بىر نەچچە ھەپتە ئۆتۈپ كەتتى. مۇئاۋىن باش دىرېكتور مېنى يەنە چاقىرتتى. ئۇ دەسلەپتە خىزمەت نەتىجىلىرىمنى تازا ماختىدى، ئارقىدىن ئۆزىنىڭ تېخىچە ئادەم ئىزدەۋاتقانلىقىنى، لېكىن كۆڭلىدىكىدەك ئادەمنى تاپالمايۋاتقانلىقىنى ئېيتتى؛ ئاندىن باشقۇرغۇچىلار يىغىنىدا بۇ مەسىلىنى ئوتتۇرىغا قويغانلىقىنى، باشقۇرغۇچىلار ئۇنىڭغا بۇ 2 خىزمەتنى بىرلەشتۈرۈپ ھەممىسىگە مېنى مەسئۇل قىلىشقا، مائاشىمنى خېلى كۆپ ئۆستۈرۈپ بېرىشكە ھوقۇق بەرگەنلىكىنى ئېيتتى.

ئۆزۈمنىڭ قانچىلىك ئىشنى قىلالىشىم، قانچىلىك ئىشنى قىلىمەن دەپ ئويلىغانلىقىمغا قاراپ بەلگىلىنىدىغانلىقىنى شۇندىلا بىلدىم.

ئىش قىلىش ئىقتىدارىنىڭ چوڭ ـ كىچىك بولۇشى، ھەقىقەتەن كىشىنىڭ روھىي ھالەت پوزىتسىيىسىنىڭ كونكرېت ئىپادىلىنىشى ھېسابلىنىدۇ.

5. ئىستېمالچىلارنىڭ ياخشى كۆرۈش رايىغا ماسلىشىڭ

مۇۋەپپەقىيەت قازانغان شىركەتلەر نۇرغۇن پۇل خەجلەپ ئىستېمالچىلارنىڭ ئېھتىياجىنى تەتقىق قىلىدۇ، مەلۇم بىر خىل مەھسۇلاتنىڭ تەمى، خۇسۇسىيىتى، چوڭ ـ كىچىكلىكى ۋە ئوراش ـ قاچىلاش جەھەتتىكى ئەھۋاللارغا بولغان پىكىر ـ ئىنكاسلارنى سۈرۈشتۈرىدۇ. كۆپچىلىكنىڭ دېگەن گەپلىرىنى ئاڭلاپ «سېتىش كۈچىنى كۈچەيتىدىغان ھەر خىل ئىجادىي قاراشلارنى تاپىدۇ، يەنە شۇنىڭغا ئاساسلىنىپ مەھسۇلاتلارنىڭ ئالاھىدىلىكىنى تەشۋىق قىلىپ، ئۇلارنى ئىستېمالچىلارنىڭ ياخشى كۆرۈشىگە ماسلاشتۇرىدۇ».

قۇلىقىڭىز ئۆزىڭىزگە ئۇچۇر كىرگۈزىدىغان يول. ئۇ نۇرغۇن ماتېرىياللارنى ئاڭلايدۇ. ئاندىن ئۇنى پايدىلىق نەرسىگە، ئىجاد قىلىش كۈچىگە

ئايلاندۇرىدۇ. بىز ئۆزىمىز دېگەن سۆزدىن بىرەر نەرسىنى ئۆگىنەلمەيمىز، لېكىن «سوئال قويۇش» ۋە «زەڭ قويۇپ ئاڭلاش» تىن نۇرغۇن بىلىملەرنى ئۆگىنىۋالالايمىز.

ناپولېئون خېئول ھەرقايسى قاتلامدىكى زاتلار بىلەن نەچچە يۈز قېتىم يۈز تۇرانە سۆزلەشكەندىن كېيىن، بىرەر ئادەمنىڭ سالاھىيىتىنى، ئورنىنىڭ قانچىلىك يۇقىرىلىقىنى بىلىۋېلىپ، «باشقىلارغا ئىلھام بېرىدىغان سۆز» نى قىلىش سەنئىتىنى چۈشىنىۋالغان؛ ئورنى قانچىكى تۆۋەن كىشىلەر، شۇنچىكى كۆپ سۆزلەشنى ياقتۇرىدۇ.

كاتتا ئادەملەر كۆپ ھاللاردا باشقىلارنىڭ سۆزىنى ئاڭلايدۇ؛ سولتەكلەر ھە دېسىلا «لوقما سېلىپ»، باشقىلارغا گەپ ئاڭلىتىشقا ئۇرۇنىدۇ.

سىز مۇنداق بىر نۇقتىغا دىققەت قىلىڭ: ھەر ساھە، كەسىپتىكى رەھبەرلەرنىڭ باشقىلارنىڭ سۆزىنى ئاڭلىغان ۋاقتى باشقىلارغا بۇيرۇق قىلغان ۋاقتىدىن كۆپ بولىدۇ. يۇقىرى دەرىجىلىك خادىملار بىرەر ئىشنى قارار قىلىشتىن ئىلگىرى ئالدى بىلەن: «بۇ ئىش خۇسۇسىدا قانداق ئوي ـ پىكرىڭىز بار؟»، «ماڭا بىرەر تەكلىپىڭىز يوقمۇ؟»، «مۇنداق ئەھۋالدا قانداق قىلىسىز؟»، «سىزنىڭ بۇ ئىشقا قانداق ئىنكاسىڭىز بار؟» دېگەندەك سوئاللارنى سورايدۇ.

سىز بۇنداق چارىنى مەشىق قىلىپ كۆرۈڭ! رەھبەرلەر ھەر خىل تەدبىرلەرنى ئىشلەپچىقىرىدىغان ماشىنىغا ئوخشايدۇ. ئالايلى: بىرەر مەھسۇلاتنى ئىشلەپچىقارماقچى بولسىڭىز، چوقۇم خام ئەشيا تېپىشىڭىز كېرەك. ھالبۇكى تۈرلۈك تەدبىرلەرنى بەلگىلەشتىن ئىلگىرى سىز ئېھتىياجلىق خام ماتېرىيال باشقىلارنىڭ ھەر خىل ئوي ـ پىكىرلىرى ۋە تەكلىپلىرىنى «ئوغرىلاش» تىن كېلىدۇ. دەرۋەقە، باشقىلارنىڭ سىزگە تەييار چارىنى تېپىپ بېرىشىدىن ئۈمىد كۈتكىلى بولمايدۇ، باشقىلارنىڭ ئوي ـ پىكرى پەقەت ئەقىل مەشئىلىڭىزنى ياندۇرۇپ، ئىجادىي كۈچىڭىزنى كۈچەيتىشىڭىزگىلا ياردەم بېرەلەيدۇ.

ناپولېئون خېئول بىر قېتىم مۇدىر لېكتورلۇق سالاھىيىتى بىلەن

ئىگىلىك باشقۇرۇش مۇھاكىمە يىغىنىغا قاتناشقان، بۇ مۇھاكىمە يىغىنىنىڭ 12 قېتىم يىغىلىشى بار ئىكەن، ھەر قېتىمقى يىغىلىشنىڭ ئەۋجىسى بىر تىجارەتچى رىياسەتچىلىك قىلىدىغان «مەن ئەڭ قىيىن باشقۇرۇش مەسىلىسىنى قانداق ھەل قىلدىم» دېگەن تېمىدىكى 15 مىنۇتلۇق مۇزاكىرە ئىكەن.

9 ـ قېتىملىق يىغىلىشنىڭ رىياسەتچىسىنىڭ ئۇسۇلى تولىمۇ ئۆزگىچە بىر سۈت شىركىتىنىڭ مۇئاۋىن باش مۇدىرى بولۇپ، ئۇ قانداق ھەل قىلىش مەسىلىسىنى تىلغا ئېلىپمۇ قويماي، ئۆز تېمىسىنى: «ئەڭ قىيىن باشقۇرۇش مەسىلىسىنى ھەل قىلىشىمغا ياردەم بېرىش توغرىسىدا ئاشكارا پىكىر ئالىمەن». دەپ جاكارلاپتۇ. ئۇ مەسىلىنى قىسقىچە ئىزاھلاپ بولغاندىن كېيىن، ھەر خىل ئاقىدىغان ھەل قىلىش چارىلىرى ئۈستىدە پىكىر ئاپتۇ، ئۇ تېز خاتىرىلەيدىغان بىر پۈتۈكچىنى ئېلىپ كەلگەن ئىكەن. پۈتۈكچى ھەر خىل پىكىرلەرنى بىرىنمۇ قالدۇرماي يېزىۋاپتۇ.

يىغىلىش تارقالغاندىن كېيىن، ناپولېئون خېئول ئۇنىڭ بىلەن ئۇچراشقان، ھال ـ ئەھۋال سوراشقاندا، ناپولېئون خېئول ئۇنىڭ ھېلىقى ئۆزگىچە چارىسىنى ماختىغان. ئۇ مۇنداق دېگەن. «بۇ قېتىمقى يىغىلىشتا بىر نەچچەيلەن ناھايىتى ياخشى سۆزلىدى، مېنىڭ بۇلار ئارىسىدىن بىرەر نۇقتىلىق پىكىرنى بەك قوبۇل قىلغۇم بار ئىدى، بىرەر كىشىنىڭ ئوي ـ پىكرىنىڭ مېنىڭ قىيىنچىلىقنى ھەل قىلىشىمدىكى يىپ ئۇچى بولۇپ قالسا ئەجەب ئەمەس دەپ ئويلىغانىدىم».

دىققەت قىلىڭ: بۇ ئىگىلىك باشقۇرغۇچى ئۆز مەسىلىسىنى ئوتتۇرىغا قويۇشتىن ئىلگىرى، باشقىلارنىڭ پىكرىنى زەڭ قويۇپ ئاڭلىغان. بۇنداق قىلغاندا، ھەقىقەتەن نۇرغۇن ماتېرىياللارغا ئىگە بولغىلى بولىدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە كۆپچىلىكنىڭ مۇزاكىرە قىلىشىغا پۇرسەت چىققانلىقى ئۈچۈن بۇ ئىشنىڭ باشقا ئاڭلىغۇچىلارغىمۇ پايدىسى بولىدۇ.

6. مەبلەغ سېلىشنىڭ ياخشى پۇرسىتىنى ئىگىلەڭ

بىر سىرچىلىق شىركىتىنىڭ بوغالتىرى خېنۇلىغا ئۆزىنىڭ ئىنتايىن مۇۋەپپەقىيەتلىك بولغان پۇرسەتتىن پايدىلىنىش سودىسىنى ئېيتىپ بەرگەن. دەرۋەقە، ئۇ، بۇ سەزگۈرلۈكنى باشقىلاردىن ئۆگىنىۋالغان.

— مەن ئۆي ـ جاي، مۈلۈك ئىشلىرىغا ئەزەلدىنلا قىزىقمايتتىم، — دېگەن ئۇ، — بوغالتىرلىق قىلىۋاتقىنىمغا نەچچە يىل بولسىمۇ، ئۆزۈمنىڭ خىزمەت ئورنىنى ئىزچىل ساقلاپ كەلدىم، كەسىپ ئۆزگەرتىش ئۈستىدە ئويلىنىپ باقمىدىم. بىر كۈنى توساتتىنلا ئۆي ـ جاي، مۈلۈك تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان بىر دوستۇم مېنى چۈشلۈك زىياپەتكە تەكلىپ قىلىپ قالدى.

ئۇ كۈنى، سۆزلەيدىغان كىشى شۇ يەرلىك ناھايىتى ئابرۇيلۇق پىشقەدەم ئەپەندى ئىكەن. ئۇ 20 يىلدىن كېيىنكى بەزى مەسىلىلەر ئۈستىدە توختىلىپ، شەھىرىمىزنىڭ گۈللەنگەن رايونلىرىنىڭ داۋاملىق گۈللىنىدىغانلىقىنى ھەم 4 ئەتراپتىكى دېھقانچىلىق يەرلىرىگە تەدرىجىي كېڭىيىدىغانلىقى توغرىسىدىكى مۆلچەرىنى، يەنە: «تۇجۇپىلەپ باشقۇرۇلىدىغان دېھقانچىلىق مەيدانى» غا بولغان تەلەپنىڭمۇ تېز ئاشىدىغانلىقىنى ئېيتتى. بۇنداق دېھقانچىلىق مەيدانلىرىنىڭ كۆلىمى 2 مودىن 5 غىچە بولىدىكەن. ئۇنىڭدا يۇيۇنۇش كۆلچىكى، ئات مىنىش مەيدانى، گۈللۈكلەر بولىدىكەن، ھەۋەسكارلارنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرۇيغان مەلۇم بوشلۇقمۇ بولىدىكەن.

ئۇنىڭ سۆزى كىشىلەرنى ھەيران قالدۇردى. چۈنكى ئۇ دەۋاتقان گەپلەر دەل كۆڭلۈمدىكى ئىشلار ئىدى. كېيىن ئۇنى بىرنەچچە دوستۇمدىن سۈرۈشتۈرۈپ كۆردۈم ھەم بۇ ئىشقا قىزىقىپ قالدىم.

مەن مۇشۇ ئۆي ـ پىكىرگە ئاساسلىنىپ قانداق پۇل تېپىش مەسىلىسىنى تەتقىق قىلىشقا كىرىشتىم. بىر كۈنى پىكاپ بىلەن ئىشقا كېتىۋاتقاندا، نىمە ئۈچۈن يەرنى چوڭ سېتىۋېلىپ، پارچىلاپ سېتىش بىلەن شۇغۇللانمايمەن دېگەن ئوي خىيالىمغا كەلدى. ھېسابلاپ كۆرسەم پارچە

سېتىشنىڭ باھاسى بىر پۈتۈن يەر باھاسىغا قارىغاندا كۆپ يۇقىرى چىقتى.

شەھەر مەركىزىدىن 22 چاقىرىم يىراقلىقتىكى جايدىن 50 مو كېلىدىغان بىر پارچە بىنەم يەر تاپتىم. نەرقى 8500 دوللار ئىكەن، بۇ يەرنى دەرھال سېتىۋالدىم.

مەن بۇ يەرگە قارىغاي كۆچىتى تىكتىم. چۈنكى ئۆي ـ جاي، مۈلۈك تىجارىتى بىلەن شۇغۇللىنىدىغان دوستۇم ماڭا، ھازىر ھەممەيلەننىڭ دەل ـ دەرەخنى ياخشى كۆرىدىغانلىقىنى، دەل ـ دەرەخلەر ۋە يېشىللىق قانچە كۆپ بولسا، شۇنچە ياخشى بولىدىغانلىقىنى ئېيتقان ئىدى.

مەن خېرىدارلارغا بۇ يەرنىڭ بىرنەچچە يىلدىن كېيىن چىرايلىق قارىغايزارلىق بولىدىغانلىقىنى بىلدۈرگۈم كەلدى.

كېيىن، بىر ئۆلچىگۈچى خادىمنى تەكلىپ قىلىپ 50 مو يەرنى 10 بۆلەككە بۆلدۈردۈم ۋە مۇشۇ شەھەردىكى بىر نەچچە دىرېكتورغا خەت يېزىپ يەرنى سېتىشقا كىرىشتىم. مەن خەتتە 3000 دوللار ئالىمەن، بىر كورپۇس كىچىك داچىنىڭ پۇلىغا بۇ يەرنى سېتىۋالغىلى بولىدۇ دېدىم ھەم بۇ يەرنىڭ كۆڭۈل ئېچىشقا ۋە ساغلاملىققا پايدىسى بارلىقىنى كۆرسەتتىم.

6 ھەپتىگە قالماي بۇ 10 پارچە يەرنىڭ ھەممىسىنى سېتىپ، 30 مىڭ دوللارغا ئىگە بولدۇم. پۈتكۈل خىراجەتنى ھېسابلىسام، يەر سېتىش ئېلانى، ئۆلچەش ھەققى ۋە باشقا چىقىملار قوشۇلۇپ جەمئىي 10 مىڭ 400 دوللار خەجلەپتىمەن. مۇشۇ بىر سودىدىلا 19 مىڭ 600 دوللاز نەق پۇل تېپىپتىمەن.

مەن ئوقۇمۇشلۇق كىشىلەر بىلەن پات ـ پات ئۇچرىشىپ، ئۇلارنىڭ ئىجادىي قاراشلىرىدىن خەۋەر تېپىپ تۇرغاچقا بىراقلا خېلى كۆپ پۇل تېپىۋالدىم. ئەگەر ئەينى ۋاقىتتا مەن بۇ كەسىپنىڭ ئەھلى بولمىغاندىكىن، دوستۇم چاقىرغان چۈشلۈك زىياپەتكە قاتنىشىپ نىمە قىلارمەن، دەپ يۈرگەن بولسام بۇنداق پىلان ئۈستىدە مەڭگۈ ئويلانمىغان بولاتتىم.

7. ئامال قىلىپ سىرت بىلەن ئۇچرىشىشنى كۆپەيتىش

ئىجادىي پىكرىڭىزنى ئۇرغىتىدىغان نۇرغۇن چارە – ئاماللار بار، تۆۋەندىكى ئىككى چارىنىڭ ئۈنۈمىنى ناھايىتى ئاسان كۆرەلەيسىز:

1) ئۆز كەسپىڭىزنىڭ بىرەر كەسپىي كوللېكتىپىغا قېتىلىڭ، ھەر خىل يىغىلىشلارغا قەرەللىك قاتنىشىپ تۇرۇڭ. لېكىن بۇ كوللېكتىپ جۇشقۇن بولسۇن، يىراقنى كۆرەلەيدىغان تەپەككۇرى ناھايىتى ياخشى ئەربابلار بىلەن دائىم ئالاقىلىشىپ، ئۇلار بىلەن پىكىر ئالماشتۇرۇپ تۇرۇڭ. بىز ھەمىشە باشقىلارنىڭ: «مەن پالانى يىغىندا ئۇشتۇمتۇت ئاجايىپ ئوي – پىكىرگە ئىگە بولدۇم» ياكى «تۈنۈگۈن كەچتىكى يىغىلىشتا ئۇشتۇمتۇت ئىلھاملىنىپ كەتتىم». دېگەن گېپىنى ئاڭلاپ تۇرىمىز. دىققەت قىلىڭكى، يەككە يىگانە يۈرۈيدىغان روھىي كەيپىياتتىكى كىشىلەرنىڭ كۆرگىنى، ئاڭلىغىنى كۆپ بولمايدۇ. بۇ كەيپىيات بىلەن ھەممە ئادەم جىددىي ئېھتىياجلىق بولغان يېڭى ئەقىل، مەسلىھەت ئويلاپ چىقىش مۇمكىن ئەمەس. شۇڭا باشقىلاردىن ئاز – تولا ئىلھام تېپىش ئەڭ ياخشى مەنبەئى ئوزۇق بولىدۇ.

2) ئاز دېگەندە ئۆز ساھەڭىزدىن باشقا بىرەر كوللېكتىپقا قاتنىشىپ كۆرۈڭ، بەزى خىزمىتى يوق ئەربابلار بىلەن تونۇشسىڭىز، ئۇلار نەزەر – دائىرىڭىز ئېچىشىڭىزغا ياردەم بېرىدۇ. تېخىمۇ ئۇلۇغ كەلگۈسىنى كۆرەلەيدىغان، ناھايىتى تېزلىك بىلەن بىر ئىشنىڭ ئېپىنى بىلىۋالالايدىغان بولىسىز. بۇنداق قىلىش ئۆز ساھەڭىزنىڭ خىزمىتىنى ئىلگىرى سۈرۈشتە چوڭ رىغبەتلەندۈرۈش رولىنى ئوينايدۇ.

ئىجادىي پىكىر — ئىدىيىنىڭ مېۋىسى، لېكىن مۇۋاپىق باشقۇرۇش ئۇزۇل – كېسىل يولغا قويۇلغاندىن كېيىن، ئاندىن قىممىتى بولىدۇ. ھەر بىر تۈپ كاۋچۇك دەرىخىدە نۇرغۇن كاۋچۇك ئۇرۇقى بولىدۇ، لېكىن بىر – ئىككى ئۇرۇق ئۆسۈپ كاۋچۇك دەرىخى بولۇشى مۇمكىن، چۈنكى ئاغمىخانلار نۇرغۇن كاۋچۇك ئۇرۇقىنى يەپ بولىدۇ. ئىجادىي پىكىرمۇ شۇنىڭغا ئوخشاش. ئادەتتە ئىجادىي پىكىر ناھايىتى خام بولىدۇ.

ئۇنى ياخشىراق ئاسرىمىغاندا، «ئاغمىخان» (پاسىپ روھىي ھالەت) بۇزۇپ قۇرۇتىۋېتىدۇ. ئىجادىي پىكىر بىخلانغاندىن تارتىپ ئۈنۈمى ناھايىتى زور بولغان كارغا كېلىدىغان چارىغا ئايلانغانغا قەدەر ئۇنى ئالاھىدە بىر تەرەپ قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. قېنى، تۆۋەندىكى 3 ئۇسۇلدىن پايدىلىنىپ، ئۆزىڭىزنىڭ ئىجادىي تەپەككۇرنى مۇۋاپىق باشقۇرۇپ ئۇرغۇتۇپ كۆرۈڭ:

① ئىجادىي تەپەككۇرنى خالىغانچە قاچۇرۇپ قويماسلىق، ئۇنى ۋاقتى – ۋاقتىدا خاتىرىلەپ تۇرۇش كېرەك.

ھەر كۈنى خىيالىمىزغا نۇرغۇن يېڭى ئەقىل – چارە كېلىدۇ، ئۇنى دەرھال يېزىۋالمىغانلىقىمىز ئۈچۈن يوقاپ كېتىدۇ. نېمىنى ئويلىغان بولساق، شۇنى دەرھال يېزىپ قويۇشىمىز كېرەك. ھەمىشە يول يۈرۈيدىغان كىشىلەر يېنىدىن خاتىرىنى ئايرىمايدۇ. خىيالىغا ئىجادىي پىكىر كەلگەن ھامان دەرھال خاتىرىلەپ قويىدۇ. مول ئىجادىي تەپەككۇرغا ئىگە كىشىلەر ئىجادىي پىكىرنىڭ ھەر ۋاقىت، ھەر جايدا ئۇشتۇمتۇت پەيدا بولۇپ تۇرىدىغانلىقىنى بىلىدۇ. شۇڭا ئۇنى ھېچبىر سەۋەبسىز قاچۇرۇپ قويماسلىق كېرەك. ئۆزىڭىزنىڭ ئىدىيە جەۋھەرلىرىنى يوقىتىپ قويماڭ.

② ئىجادىي پىكرىڭىزنى قەرەللىك مەشىق قىلىپ تۇرۇڭ.

ئىجادىي پىكىرنى ئارخىپقا قاچىلاڭ. بۇ ئارخىپ ئېھتىمال ئىشكاپ، تارتما، ھەتتا ئاياغ قېپى بولسىمۇ مەيلى. ئۆزىڭىزنىڭ ئارخىپىنى قەرەللىك تەكشۈرۈپ تۇرۇڭ. ئۇلارنىڭ ئارىسىدا بەزىلىرىنىڭ قىممىتى بولمىسا، دەرھال تاشلىۋېتىڭ، ئەھمىيىتى بارلىرىنى ساقلاپ قويۇڭ.

③ ئىجادىي پىكرىڭىزنى داۋاملىق يېتىلدۈرۈڭ، مۇكەممەللەشتۈرۈڭ.

ئىجادىي پىكىرنىڭ چوڭقۇرلۇقى ۋە دائىرىسىنى ئاشۇرۇش ئۈچۈن، ئۇنىڭغا ئالاقىدارلىرىنى بىرلەشتۈرۈپ ھەر خىل نۇقتىدىن ئۇنى تەتقىق قىلىڭ.

ئۆزىڭىزنى مۇكەممەللەشتۈرۈش ئۈچۈن، پۇرسەت پىشىپ يېتىلگەندە ئۇنى تۇرمۇش، خىزمەت ۋە كەلگۈسىڭىز ئۈچۈن ئىشلىتىڭ. ئۇستا بىناكار ئىلھاملانغاندا چېرتيوژ سىزىدۇ؛ بىرەر ئېلان سودىگىرى سودىنى بازار تاپتۇرۇش ئېلانى ئۇستىدە ئويلانغاندا، بىر قاتار ئېلان رەسىمى سىزىدۇ،

يازغۇچىلار يېزىقچىلىقتا كىرىشتىن ئىلگىرى تىرىس تەييارلايدۇ.

ئۇي ـ پىكىر ئىلھامنى ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە ئېنىق، كونكرېت يېزىپ چىقىڭ. چۈنكى ئۇ كونكرېت ئوبرازغا ئىگە بولغاندا، ئۇنىڭ ئىچىدىكى كاۋاكلارنى ئاسان تاپقىلى بولىدۇ. ئۇنى تۈزەتكەندىمۇ نىمىلەرنى قوشۇش لازىملىقىنى ئاسانلا كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ. ئارقىدىن بىر ئامال قىلىپ، ئەجايىپ پىكىرنى بازارغا سېلىڭ. ئوبيېكتىڭىز خېرىدارىڭىز، ئىشچى ـ خىزمەتچىڭىز، خوجايىنىڭىز، دوستىڭىز، ھەتتا مەبلەغ سالغۇچى بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، بۇ ئەجايىپ پىكرىڭىزنى چوقۇم بازارغا سېلىڭ، ئۇنداق قىلمىسىڭىز، كۆچىڭىز بىكارغا كېتىدۇ.

بىر يىلى يازدا، سۇغۇرتا شىركىتىنىڭ ئىككى خادىمى ناپولېئون خېئولنى سۇغۇرتىغا قاتناشتۇرۇش ئۈچۈن كەلگەن. سۆزلەشكەندىن كېيىن، بۇ ئىككىيلەن مۇۋاپىق تۈزۈلگەن بىر نۇسخا رەسمىي پىلاننامىنى ناپولېئون خېئولغا بېرىشكە ماقۇل بولغان. سۇغۇرتا شىركىتىنىڭ بىر خادىمى ئۇنى ئىختىيارەن سۆزلەپ بەرگەن، ئۇ ناپولېئون خېئول بىلمەكچى بولغان مەسىلىلەرنى «يېزىق» ئارقىلىق سۆزلىگەن. ناپولېئون خېئول ئۇنىڭ نېمە دەۋاتقانلىقىنى، مۇددىئانىڭ تەكتىنى بىلەلمەي گاڭگىراپ قالغان، چۈنكى ھېلىقى خادىمنىڭ سۆزلىگەنلىرى باج تاپشۇرۇش تەرتىپلىرى، زاپاس ماددىلار، جەمئىيەت ئامانلىقى ۋە سۇغۇرتىنى كومپيۇتېرغا كىرگۈزۈش تەرتىپلىرىگە دائىر ئىنچىكە تەپسىلاتلار ئىدى. راستىنى ئېيتقاندا، ناپولېئون خېئول ئۇنىڭغا زادىلا ئىشەنمىگەن. شۇڭا ئىلاجسىز سىلىق سۆزلەر بىلەن قاتناشمايمەن دەپ رەت قىلغان.

يەنە بىر خادىمنىڭ قوللانغان ئۇسۇلى ئۇنىڭغا زادى ئوخشىمىغان ئۇ بارلىق تەكلىپلىرىنى تۈرلەر بويىچە جەدۋەلگە كىرگۈزۈپ چۈشەندۈرگەن. بۇنى بىر قاراپلا بىلىۋالغىلى بولاتتى. نەتىجىدە ئۇ بۇ سودىنى پۈتتۈرگەن.

سىزنىڭ ئەجايىپ پىكرىڭىز ئاسان قوبۇل قىلغىلى ۋە ئاسان بازارغا سالغىلى بولىدىغان ئۇسۇل بىلەن ئىپادىلەنسۇن. يېزىق ياكى جەدۋەل

شەكلى بىلەن يېزىپ چىقىلغان ئەجادىي پىكىر ھامان سۆزلىگەنگە قارىغاندا ئادەمنى تېخىمۇ جەلپ قىلالايدۇ، سېتىش ئۈنۈمى كۆپ ياخشى بولىدۇ.

④ ھەربىر ئىلھامنىڭ ئۆزى يېڭى ئۇي ـ پىكىر.

1947 ـ يىل 2 ـ ئاينىڭ مەلۇم بىر كۈنى، بولىد شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى راندى قىزىنى سۈرەتكە تارتىۋاتاتتى. قىزى تاقەتسىزلىك بىلەن سۈرىتىم قاچان چىقىدۇ، دەپ سورىغان. راندى سەۋرچانلىق بىلەن چۈشەندۈرۈپ، نىگاتىپنى يۇيۇشقا، سۈرەت چىقىرىشقا مەلۇم ۋاقىت كېتىدىغانلىقىنى ئېيتقان. ئۇ گەپ قىلىۋېتىپ ئۇشتۇمتۇت سۈرەتكە تارتىش تېخنىكىسى جەھەتتىكى بىر سەۋەنلىكنى سەزگەن، ــــ نېمە ئۈچۈن بىز نەچچە سائەت ھەتتا نەچچە كۈندىن كېيىن سۈرەتنى كۆرەلەيمىز؟

ئەگەر نەق مەيداندىلا سۈرەتنى يۇيۇپ چىقىرالىسا، بۇ سۈرەت تارتىش تېخنىكىسى جەھەتتىكى بىر قېتىملىق ئىنقىلاب بولاتتى. قېيىن بولغىنى 1، 2 مىنۇتتىلا نىگاتىپنى فوتو ئاپپارات ئىچىدە 0 ℃ دىن 110 ℃ غىچە بولغان تېمپېراتۇرىدا قۇرۇتۇش ئۇسۇلى بىلەن يۇيۇپ چىقىرىش ئىدى.

راندى بۇ مەسىلىنى ھەل قىلىشنىڭ چارىسىنى ئىگىلىشى كېرەك ئىدى. ئۇ كىشىنىڭ ئىشەنگىسى كەلمەيدىغان قىزغىنلىق بىلەن ئىشقا تېز كىرىشتى ۋە 6 ئاي ئىچىدىلا ئاساسىي مەسىلىنى ھەل قىلدى.

ئۇنىڭ بىر ياردەمچىسى: «شۇنداق ھۆددە قىلالايمەنكى، 10 دوكتور 10 يىل ئۆزلۈكسىز ئىشلىگەن تەقدىردىمۇ راندىنىڭ نەتىجىسىدەك نەتىجىنى يارىتالمايتتى» دېگەن بۇ گەپ ھەرگىز موبالىغە ئەمەس.

راندى ئىنسانلارنىڭ باشقا ھايۋانلاردىن ئىجاد قىلىش ئىقتىدارى جەھەتتە ئۈستۈن پەرقلىنىدىغانلىقىنى بىلسىمۇ، لېكىن ئۆزىنىڭ كەشپىيات جەريانىنى ئۆزى چۈشەندۈرۈپ بېرەلمىدى.

ــــ سىز بۇنى تەسەۋۋۇر قىلالامسىز؟ ــــ دەپ سورىدى. ئۇ، ــــ بىر ئادەمسىمان مايمۇن يا ئوقىنى كەشىپ قىلالامدۇ؟

نۇرغۇن كىشىلەر، ھازىرقى زامان ئادەملىرى ئىلىم ـ پەندە ئادەم-

نىڭ ئورنىدا ئىجاد قىلالايدىغان، كەشپ قىلالايدىغان يېڭى سايماننى تاپتى، دېيىشمەكتە، ئۇ بۇ سۆزدىن تولىمۇ بىزار. ئۇ ئەكسى هالدا كەشپ قىلىش — ئىنسانلارنىڭ بۇرۇندىن بار ئىقتىدارى ئىكەنلىكىگە، ئۇنىڭ زادى نېمە ئىش ئىكەنلىكىنى هازىرغىچە ئايدىڭلاشتۇرۇلمىغانلىقىغا ئىشىنىدۇ.

— بىر مەسىلىنىڭ جاۋابىنى تاپقىلى ئاز قالغاندا، — دەيدۇ راندى، — ئىنتايىن مۇهىم بولغىنى، بىر مەهەل كۆڭۈل قويۇپ، بېسىپ تۇرۇپ ئىشلەش، ئىكەنلىكىنى سەزدىم. مۇشۇ ۋاقىتتا بىر خىل قابىلىيەتلىك ئىقتىدار پەيدا بولۇۋاتقاندەك هېس قىلىمەن. سىزنىڭ يوشۇرۇن ئېڭىڭىز شۇنچىلا كۆپ ئۆزگىرىشچان ئاڭنى سىغدۇرۇۋالغان. ئۇنىڭ ئۆزلۈكىدىن ئۆزلۈپ قېلىشىغا يول قويماڭ، ئەگەر ئۇنى ئۆزۈپ قويسىڭىز، ئېهتىمال بىرەر يىل ۋاقىت سەرپ قىلغاندا ئاندىن بۇ 60 سائەت ئۈچۈن يېڭىۋاشتىن ئاساس سالالىشىڭىز مۇمكىن.

راندىنىڭ ياردەمچىلىرى 1946 ـ يىلىغا قەدەر ئاران بىرنەچچە كىشى ئىدى. چۈنكى 2 ـ دۇنيا ئۇرۇشى سەۋەبىدىن بۇ ياش ياردەمچىلەر ناهايىتى ئەقىللىق بولسىمۇ، مۇنتىزىم ئىلمىي تەلىم ـ تەربىيە كۆرەلمىگەن ئىدى. بەختكە يارىشا، ئۇلارنىڭ هەممىسى شىمىس ئىنستىتۇتىنى پۈتتۈرگەن. ئۇنىڭ ئەڭ يېقىن ياردەمچىسى 60 سېكۇنتتىلا سۈرەت تارتىش تېخنىكىسىنى مەخسۇس تەتقىق قىلغان. ئۇ پىرىنىستونىدىكى بىر ماتېماتىكا پروفېسسورىنىڭ قىزى بولۇپ، ئىسمى مىمۇن موسى ئىدى، موسى خېنىم كېيىن بولىت رەڭسىز نىگاتىپ تەتقىقات تارمىقىنىڭ مۇدىرى بولدى. راندىنىڭ ئېيتىشىچە، سۈرەت لىنتىسى جەهەتتە ئۇنىڭ نۇرغۇن مۇهىم تۆهپىسى بار ئىكەن. 60 سېكونتتا سۈرەت تارتىش تېخنىكىسىدا ئىشلىتىلگەن خىمىيىۋى ماتېرىياللار ۋە تېخنىكا قاتارلىقلار هازىرمۇ سودا ساهەسىدىكى سىر. چۈنكى ئۇلار دورىنى تەڭشىگەندە، دورا قۇتىسىنىڭ ئۈستىگە بەلگە سېلىپ قويىدۇ.

60 سېكۇنتلۇق فوتو ئاپپاراتى 1947 ـ يىلى مۇۋەپپەقىيەتلىك

ياسالغاندىن كېيىن، راندى ئۇنى تېزلا بازارغا سالماقچى بولغان. بۇ يەردىكى قىيىن مەسىلە ئۇنى قانداق بازارغا سېلىش ئىدى.

راندى ۋە ئۇنىڭ ياردەمچىلىرى خارۋات ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ سودا ئىنستىتۇتىدىكى بىر بازار مۇتەخەسسىسىنى تەكلىپ قىلىپ، ئۇنىڭ بىلەن تەدبىر مۇهاكىمە قىلغان. ئىشكىمۇ ئىشىك بېرىپ فوتو ئاپپاراتنى تونۇشتۇرماقچى بازارغا سالماقچى بولغان. لېكىن، ئۇلار ئادەتتىكىچە بازارغا سېلىش ئۇسۇلىنى قوللانساق دېيىشىپ، ناهايىتى ئابرويلۇق بىر كىشىنى بازارغا سېلىپ بېرىشكە تەكلىپ قىلغان. ئۇ كىشىنىڭ ئىسمى خىرابورتىس ئىدى.

بورتىس راندىنىڭ فوتو ئاپپاراتىنى كۆرۈپلا ئۇنىڭغا قىزىقىپ قالغان. ئۇ 1948 ـ يىلى بولىد شىركىتىگە قاتنىشىپ، بۇ شىركەتنىڭ مۇئاۋىن باش مۇدىرلىرىنىڭ بىرى بولغان هەم باش دىرېكتورلۇقنى قوشۇپ ئىشلىگەن. ئۇ بولىد شىركىتىگە نام ـ ئاتاق ئېلىپلا كېلىپلا قالماستىن، مالنى بازارغا سېلىش جەهەتتە ئىنتايىن يۇقىرى ماهارىتىنى نامايان قىلغان.

ئۇ هېچقانداق بازارغا سېلىش تەشكىلاتلىرىدىن پايدىلانماي فوتو ئاپپاراتنى سېتىپ قولدىن چىقارغان. ئۇ ئېلانغىمۇ بەك ئاز پۇل سەرپ قىلغان.

بورتىس ئۆزىنىڭ سودا بۆلۈم مۇدىرى روبولمان بىلەن بىرلىكتە هەربىر چوڭ شەهەردە بىردىن تۇرلۇك ماللار شىركىتىنى تاللاپ، ئۇ يەردە راندى فوتو ئاپپاراتىنى مەخسۇس سېتىشقا 30 كۈن ئاجراتقان، بۇنىڭغا تۈرلۈك ماللار شىركىتى گېزىتتە ئېلان بېرىش، بولىد شىركىتى ياندا تۇرۇپ ياردەملىشىش؛ تۈرلۈك ماللار شىركىتى داۋراڭ سېلىپ ئاپپاراتنى بازارغا سېلىش شەرت قىلىنغان.

راندى فوتو ئاپپاراتى 1948 ـ يىل 11 ـ ئاينىڭ 26 كۈنى بوستۇندىكى بىر تۈرلۈك ماللار شىركىتىدە تۇنجى قېتىم بازارغا سېلىنغان كۆپچىلىك ئۇنى تالىشىپ سېتىۋالغان. پىركازچىكلارمۇ بەك ئالدىراش بولۇپ كەتكەن، چاپ ـ چاپ بازاردا زاپچاسلىرى كەمچىل بەزى كۆرگەزمە

بۇيۇملىرىمۇ سېتىلغان.

بۇ ھال، بولىد شىركىتىنىڭ كۆپلەپ فوتو ئاپپارات ئىشلەپچىقىرىشىغا تۈرتكە بولغان. بورتىس مېيىامىدا ئۆزگىچە ئۇسۇل قوللىنىپ فوتو ئاپپاراتنى بازارغا سالغان. يەنى ئۇ فوتو ئاپپاراتنى مېيىامىغا ئارام ئېلىشقا كەلگەن پۇلدارلارغا ساتقان. چۈنكى ئۇلار ئامېرىكىنىڭ جاي - جايلىرىدىن كەلگەن بولۇپ، ئۇلار كەلگەن جايىغا قايتقاندا، راندى فوتو ئاپپاراتىنىڭ تەبىئىي تەشۋىقاتچىلىرىدىن بولۇپ قالاتتى.

بورتىس سېتىش ئۈنۈمىنى ئاشۇرۇش ئۈچۈن، چىرايلىق قىزلارنى ۋە بىر قىسىم سودىدىن قوتقۇزۇش خادىملىرىنى ياللىۋالغان. ئۇلارنى سۇ ئۈزۈش كۆلچىكى ۋە دېڭىز ساھىلىغا يېقىن جايلاردا راندى فوتو ئاپپاراتى بىلەن سۈرەتكە تارتقىلى سالغان. ئاندىن بۇ سۈرەتنى ھېلىقى ھەيران قالغان ساياھەتچىلەرگە ھەدىيە قىلغۇزغان. نەتىجىدە بىر نەچچە ھەپتە ئىچىدىلا مېيىامى سودا سارىيىدىكى راندى فوتو ئاپپاراتىنىڭ ھەممىسى سېتىلىپ بولغان.

بۇنداق مال سېتىش پائالىيىتى بىر شەھەردىن يەنە بىر شەھەرگە يۆتكىلىپ تۇرغان. مەملىكەتنىڭ نۇرغۇن جايلىرىدىكى فوتو ئاپپارات ساتىدىغان دۇكانلار راندى فوتو ئاپپاراتىنى قوبۇل قىلىشقا سوغۇق مۇئامىلىدە بولغان بولسىمۇ، بولىد شىركىتىنىڭ 1949 - يىلىدىكى سېتىش سوممىسى 6 مىليون 680 مىڭ دوللارغا يەتكەن، بۇنىڭ 5 مىليونى يېڭى فوتو ئاپپارات ۋە سۈرەت لېنتىسىدىن كەلگەن. راندى لايىھىلەش خادىملىرىدىن ھەم يېنىك، ھەم قولايلىق فوتو ئاپپارات لايىھىلەپ چىقىشنى، كۆپچىلىكنىڭ ھەممىسىدە مۇشۇنداق ئوي - پىكىرنىڭ بولۇشنى قايتا - قايتا تەلەپ قىلغان. ئۇ كۈنلەرنىڭ بىرىدە 100 مىليون ئامېرىكىلىق راندى فوتو ئاپپاراتىنى خۇددى يېنىدىكى پۇل قاپچۇقىغا، بىلىكىدىكى سائەتكە ئوخشاش ئېلىپ يۈرىدىغان بولىدۇ، دەپ مۆلچەرلىگەن. ئۇ 60 سېكۇنتلۇق فوتو ئاپپارات ئاشۇنداق ئەپچىل ياسالغاندا، ھەربىر ئادەم بىردىن ئاپپاراتقا ئىگە بولسا، 1 كۈندە ئاز دېگەندە بىر پارچىدىن سۈرەت تارتىدى-

-غانلىقىغا، مەيلى سودا قىلسۇن، ساياھەت قىلسۇن ياكى ئۆيلىرىدە بولسۇن، بىرەر پارچىدىن سۈرەت تارتىدىغانلىقىغا ئىشەنگەن. ئاشۇ كۈنگە بارغاندا، ساتىدىغان سۈرەت لېنتىسىنىڭ ھازىرقى سانىنىڭ 2 ھەسسىسىگە باراۋەر كېلىدىغانلىقىغا ئىشەنگەن.

يانچۇق تىپلىق كىچىك فوتو ئاپپارات تېخى بارلىققا كەلمىگەن بولسىمۇ، بولىد شىركىتى تارتقان سۈرىتى ھازىرقىدىن ئانچە پەرقلەنمەيدىغان، لېكىن ئۆزى كىچىك، ئېلىپ يۈرۈشكە، ۋە ئىشلىتىشكە ئەپلىك بولغان يېڭىچە فوتو ئاپپارات ئىشلەپچىقىرىشنى تىرىشىپ تەتقىق قىلغان. ئىلگىرىكى چوڭ فوتو ئاپپاراتىنىڭ ئېغىرلىقى تەخمىنەن 4.5 قاداق كېلەتتى. ئۇنىڭ ئۈستىگە بەك كېلەڭسىز ئىدى. 60 يىللارنىڭ ئاخىرىغا كەلگەندە، ئېغىرلىقى بىر قاداققا يەتمەيدىغان فوتو ئاپپاراتلار بارلىققا كەلگەن بولسىمۇ، لېكىن يانچۇققا پاتىدىغان كىچىك فوتو ئاپپارات تېخى مەيدانغا چىقمىغان ئىدى.

راندى بولىد شىركىتى كۆلىمىنىڭ كۈنلەرنىڭ بىرىدە ھازىرقىدىن 5 ھەسسە ياكى 10 ھەسسە كېڭىيىدىغانلىقىغا چوڭقۇر ئىشەنگەن.

راندى شىركىتىنىڭ شانلىق نەتىجىلىرى مۇنداق بىر ئاددىي قائىدىنى ئىسپاتلاپ بېرىدۇ: ھەربىر قىممەتلىك ئىلھامنىڭ ئۆزى يېڭىچە ئوي - پىكىردۇر، ئۇنى تۇتۇۋالسىڭىز، چوقۇم مۇۋەپپەقىيەت قازىنىسىز.

8. تاسادىپىي ھادىسىلەرنى ئاسانلىقچە قويۇۋەتمەڭ

ئۇزاق مۇددەتلىك تۇرمۇش ئەمەلىيىتىدە بەزى تاسادىپىي بايقاشلارغا يولۇقۇپ تۇرىمىز. تاسادىپىي ئەھۋال دېگەن بىلەن ئەمەلىيەتتە ئۇ ھېچقانچە سىرلىق ئەمەس. كىشىلەر تەتقىق قىلىۋاتقان ئوبيېكتنى ئېنىق تونۇيالمايۋاتقاندا ۋە ئۇنىڭ بىلەن ئۈزلۈكسىز ھەپىلىشىۋاتقاندا، كۈتۈلمىگەن بەزى يېڭى نەرسىلەر پەيدا بولۇشى مۇمكىن.

بەزى تاسادىپىي بايقالغان نەرسىلەرنى ھەم ئاسانلىقچە ئۆتكۈزۈۋەتمەسلىك، ھەم ئۇنىڭ سەۋەبلىرىنى ئايدىڭلاشتۇرۇش كېرەك.

بەزى تاسادىپىي بايقاش ئويلىمىغان يەردىن چىققانلىقى، ئۇنىڭ كونا
ئىدىيە سىستېمىسىغا مەنسۇپ بولمىغانلىقى، ئۆز ئالدىغا بايراق تىكلىشۋالغاند-
لىقى ئۈچۈن، كۆپ ھاللاردا، تەتقىق قىلىشنىڭ يىڭى باشلىنىش نۇقتىسى
بولۇپ قالىدۇ. ئىلىم خەزىنىسىگە پارلاق نۇر قوشىدۇ.

1820 ـ يىلى كوبىن ماگىنىدىكى ئۇستىر توك ئېقىمى ئۆتىدىغان
ئۆتكۈزگۈچ سىمنىڭ ئەتراپىدىكى ماگنىتلىق تارتىش كۈچىنىڭ رولىنى ۋە
يانتۇ ئۆتكۈزگۈچ رولىنى تاسادىپىي بايقىغان. بۇ بايقاش ئېلېكتر ئېقىمىدىن
ماگنىت مەيدانى پەيدا بولىدىغانلىقىنى چۈشەندۈرۈپ بېرەتتى. ئېلېكتر
ئىلمى ۋە ماگنىت شۇنىڭدىن باشلاپ بىرلەشتۈرۈلگەن.

مىنكوۋسكى ئىنسۇلىننىڭ ھەزىم قىلىش ئىقتىدارىنى تەتقىق قىلىش
ئۈچۈن ئىتنىڭ ئاشقازان بېزىنى ئېلىۋېتىش ئوپېراتسىيىسىنى ئىشلىگەن.
بۇ ئىتنىڭ سۈيدۈكىگە نۇرغۇن چىۋىن ئولاشقان، ئۇ سۈيدۈكنى تەھلىل
قىلغاندىن كېيىن، سۈيدۈكتە قەنت ماددىسى بارلىقىنى بايقىغان، شۇنىڭ
بىلەن ئۇ ئىنسۇلىن بىلەن دىئابىت كېسىلىنىڭ زىچ مۇناسىۋىتى بارلىقىنى
ھېس قىلغان.

20 ـ ئەسىرنىڭ باشلىرىدا، ئامېرىكىنىڭ مېكسىكا قولتۇقىدىكى
دېڭىز يۈزىدە ئۇشتۇمتۇت ئاجايىپ غەلىتە ئەھۋال پەيدا بولغان: دېڭىز
سۈيى ئۈستىدە بىر قەۋەت ياغ لەيلەپ، قۇياش نۇرىدا پارقىراپ جۇلالان-
غان. ئەسلىدە بۇ يەرنىڭ دېڭىز ئاستىدا مول نېفىت زاپىسى بار
ئىكەن. ئۇزاق ئۆتمەي، مېكسىكا قولتۇقىدا دۇنيادىكى تۇنجى دېڭىز
ئۈستى نېفىت قۇدۇقى قۇرۇلغان، بۇ يەر دېڭىز ئاستىدىن نېفىت قېزىشنىڭ
باشلامچىسى بولۇپ قالغان.

تەبىئىي رادىئاكتىپلىق نۇرنى بايقاش تېخىمۇ زور مۆجىزە بولغان.
1895 ـ يىلى لونكىن كاتىخودى ـ راي تۇبىي (مەنپىي قۇتۇپلۇق
رادىئاكتىپ نۇرلۇق ئېلېكتر تۇرۇبىسى) ئەتراپىغا چىڭ پېچەتلىنىپ
قارا قەغەزگە ئورالغان، سىن چىقىرىش دورىسىغا چىلانمىغان، فوتو
سۈرەت نىگاتىۋىنى قويۇپ قويغان. ئۇ نىگاتىۋنى يۇيغاندا، نىگاتىپ-

ـنىڭ نۇرلىنىپ قالغانلىقىنى بايقىغان. ھەممە ئىشقا پەرۋاسىز قاراي-
دىغان بۇ كىشى: «بۇ قېتىم لېنتا نۇرلىنىپ قاپتۇ، كېيىن قېتىمدا
پىراقراق قويسام بولغۇدەك!» دېگەن لېكىن، لونكىن ئەستايىدىل پوزىت-
سىيە تۇتۇپ، بۇنچىلىك يىپ ئۇچىنىمۇ قويۇپ بەرمىگەن. ئۇ: بۇ چوقۇم
مەلۇم نۇر لىنىيىسىنىڭ رولى ئوينىغانلىقىدىن بولغان دەپ قاراپ، ئۇنىڭغا
X رېنتگېن نۇرى دەپ نام بەرگەن. بۇ غەلىتە نام ئۇنىڭ بۇنداق رېنتگېن
نۇرىنى تېخى چۈشىنىپ يەتمىگەنلىكىنى بىلدۈرەتتى. لېكىن ئۇ: رېنتگېن
نۇرى تۇرۇپكىنىڭ سىرتى، يېشىل فوسفور نۇر بۆلىكىدىن ئاجرىلىپ
چىققان دەپ كۆرسەتكەن.

مۇشۇ نۇقتىغا ئاساسەن، پىنگال: بارلىق كۈچلۈك فوسفورلۇق نۇرغا
ئىگە ماددىلار رېنتگېن نۇرى چىقىرالايدۇ، دەپ قىياس قىلغان. 1896 ـ
يىلى، فرانسىيىلىك بېكىل بىنگالنىڭ قىياسى ئۈستىدە ئويلىنىپ، قۇياش
نۇرى ئاستىدا فوسفورلۇق نۇر چىقىرىدىغان ماددا ـ ئورانىل كالىي
سۇلفاتنى ئېلىپ كېلىپ، ئۇنى نىگاتىۋ بىلەن بىرلىكتە قاراڭغۇ ساندۇق
ئىچىگە قويۇپ قويغان. بىرنەچچە كۈن ئۆتكەندىن كېيىن، ئۇ پەقەت
نۇر كۆرمىگەن ئورانىل كالىي سۇلفاتنىڭمۇ نىگاتىۋغا تەسىر كۆرسەتكەنلى-
كىنى بايقىغان. لېكىن بۇ ماددا قاراڭغۇ ساندۇق ئىچىدە فوسفورلۇق نۇر
چىقارمىغان، بۇنىڭدىن بېكىل بىنگالنىڭ قىياسىنىڭ خاتا ئىكەنلىكىنى،
رېنتگېن نۇرى بىلەن فوسفورلۇق نۇرنىڭ قىلچە مۇناسىۋىتى يوقلۇقىنى
بىلگەن.

كېيىن كۆپ قېتىم تەجرىبە قىلىش ئارقىلىق مۇنداق توغرا يەكۈن
چىقىرىلغان: رېنتگېن نۇرى ئەسلىدە ئورانىل كالىي سۇلفات تەركىبىدىكى
ئېلېمېنت ئۇرانىدىن چىققان.

كېيىن ئەر ـ خوتۇن كيۇرىلار ئۇران تەركىپى بار، كان قېزىلما
قالدۇقلىرىدىن رادىئاكتىپلىق نۇرى ئىنتايىن كۈچلۈك رادىينى تاۋلاپ چىق-
قان. بۇ تارىختىكى ھەقىقىي مۆجىزە: بىنگالنىڭ خاتا قىياسى بولمىغان
بولسا، بىگىلمۇ فوسفورلۇق نۇر بار ماددىلار ئۈستىدە ئويلانمىغان بولاتتى؛

فوسفورلۇق نۇر چىقىرىدىغان ماددىلار ناھايىتى كۆپ، ئەگەر تەركىبىدە فوسفور، ئۇران بار ئۇرانىل كالىي سۇلفات تاللىۋېلىنمىغان بولسا، ئاتوم ئېنېرگىيىسىنى بايقاشمۇ ئېھتىمال خېلى يىللارغىچە ئارقىغا سۈرۈلۈپ كەتكەن بولاتتى.

1942 - يىلىدىكى ئەنگلىيە، گېرمانىيە ھاۋا ئۇرۇشى ناھايىتى كەسكىن بولغان، تاجاۋۇز قىلىپ كىرگەن دۈشمەن ئايروپىلانىنى كۆزىتىش ئۈچۈن ئەنگلىيە ھەممىلا يەرگە رادارلىق كۆزىتىش پونكىتى قۇرغان. لېكىن رادارنىڭ سىگنالىنى بەزى چۈشۈنۈكسىز غەلىتە ئېلېكتر شاۋقۇنى مالىمان قىلىۋەتكەن. بولۇپمۇ ئەتىگەندە بۇنداق مالىمانچىلىق تېخىمۇ كۈچلۈك بولغان.

ئامېرىكىلىق ئىنژېنېر كارىل جاستىمۇ تىنچ ئوكياندىن ئۆتكەن تېلېفون ئالاقىسى لىنىيىسىدىكى ئۈلۈك توكنىڭ توسقۇنلۇقىنى تەكشۈرگەندە، ئالاھىدە بىر خىل ئاجىز ساداغا دىققەت قىلغان. بۇ بايقاشلار كىشىلەرنى ئۇنىڭ مەنبەسىنى تەتقىق قىلىشقا يېتەكلىگەن. نەتىجىدە كىشىلەر رادارغا تەسىر كۆرسىتىۋاتقان ئېلېكتر شاۋقۇنىنىڭ قۇياشتىن كېلىۋاتقانلىقىنى بىلگەن. يەنە قۇياشنىڭ كەڭ چاستوتىلىق ئېلېكتر ماگنىت دولقۇنى تارقىتىدىغانلىقىنى، ئۇنى پىلانېتلار ئارىسىدىنمۇ ئۆتكۈزەلەيدىغانلىقىنى بايقىغان. مەسىلەن، يۇقىرىدا ئېيتىلغان ئاجىز شاۋقۇننى ئالساق، يەر شارىدىن 26 مىڭ نۇر يىلى يىراقلىقتىكى سامان يولى سىستېمىسى مەركىزىدىن كەلگەن. بۇ جەھەتتىكى ئىچكىرىلەپ قىلىنغان تەتقىقات بۈگۈنكى نۇر - ئېلېكتر ئاستورونومىيە ئىلمىغا ئاساس سېلىپ بەرگەن. بۇ ھېكايىلار تاسادىپىي بايقاشنىڭ سەۋەبلىرىنى تەتقىق قىلىشنىڭ مۇھىم كەشپىياتقا ئېلىپ بارىدىغانلىقىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ.

تەخمىنەن 1780 - يىلى بولسا كېرەك، ئىتالىيىلىك گافانى پاقا پۇتىنىڭ گېنېراتوردىن چىققان توكنىڭ تەسىرى بىلەن قورۇلۇپ قالغانلىقىنى تاسادىپىي بايقاپ قالغان. 6 يىل ئۆتكەندىن كېيىن، ئۇ پاقىنىڭ بەل قىسمىدىكى نېرۋا قۇرۇلمىلىرى سېرىق مىس ئىلمەك

بىلەن تۆمۈر رىشاتكىغا چېتىپ قويۇلسا، ھەر قېتىم تۆمۈر چىۋىق پاقىنىڭ پۇتى بىلەن تۆمۈر رىشاتكىغا تەككەندە، پاقا پۇتىنىڭ قورۇلۇشى مۇمكىنلىكىنى بايقىغان، ئۇ بۇ تەسىر ئۈنۈمىنى ھايۋاناتلار توكى دەپ يىغىنچاقلاپ، ئۆزىنىڭ بايقىشىنى توك چىقىرىش نەتىجىسى دەپ توغرا ئىزاھلىغان. لېكىن پاقا پۇتى مەلۇم بىر خىل پسىخولوگىيىلىك جەريانىدىلا توك چىقىرالايدۇ، دەپ خاتا قارىغان.

گافانى ئەمەلىيەتتە توك ئېقىمىنى بايقىغان، لېكىن ئۇنى چۈشەنمىگەن. بۇنى ۋولتايىك ئىدىيىسى بىلەن بىرلەشتۈرۈپ، بۇ ئىشلارنىڭ تېگىنىڭ زادى نېمە ئىكەنلىكىنى چۈشەندۈرۈشكە تېگىشلىك ئىدى. 1795 - يىلى ۋولتايىك مۇنداق دەپ كۆرسەتكەن: ھايۋاناتلارنى ئىشلەتمىسىمۇ توك چىقارغىلى بولىدۇ، 2 تال ئوخشاش بولمىغان مېتالنى بىر يەرگە قويۇپ، ئارىلىقىغا بىرخىل سۇيۇق جىسىم ياكى ھۆل لاتا قويساقلا بولىدۇ، ۋولتايىك مۇشۇ قائىدىگە ئاساسلىنىپ باتارېيىنى كەشىپ قىلغان ۋە خىمىيىلىك توك مەنبەسىنىڭ يۆنىلىشى ئۈچۈن يول ئېچىپ بەرگەن.

پېنسىلىننىڭ كەشىپ قىلىنىشى توغرىسىدىكى ھېكايىنىڭمۇ پايدىلىق تەرىپى بار: ئەنگلىيە سانمالى ئىنستىتۇتىنىڭ باكتېرىيە ئىلمىي لېكتورى پىرىمىن خېلى بۇرۇنلا باكتېرىيە يوقىتىشقا ئۈنۈملۈك دورا كەشىپ قىلىش ئىستىكىدە بولغان. 1928 - يىلى، ئۇ زەھەرى ئىنتايىن كۆپ ئۈزۈمسىمان شارچە باكتېرىيىنى تەتقىق قىلىۋاتقاندا، ناھايىتى ياخشى ئۆسۈۋاتقان ئۈزۈمسىمان شارچە باكتېرىيىلەرنىڭ ئۇشتۇمتۇت ئۆلۈپ كەتكەنلىكىنى بايقىغان. بۇنىڭ سەۋەبى نېمە؟ ئۇ ئىنچىكە كۆزىتىش ئارقىلىق ئۈزۈمسىمان شارچە باكتېرىيىنى ئۆلتۈرگەن نەرسىنىڭ باشقا نەرسە ئەمەس، دەل كۆك زەمبۇرۇغ ئىكەنلىكىنى بىلگەن. ئۇشتۇمتۇت بايقالغان، بۇ ئىش پېنسىلىن ۋە باشقا باكتېرىيىگە قارشى دورىلارنىڭ كەشىپ قىلىنىشىغا سەۋەبچى بولغان. كېيىنكىسى ھازىرقى زامان تىببىي دورىگەرلىك ئىلمىدىكى ئەڭ چوڭ مۇۋەپپەقىيەتلەرنىڭ بىرى.

ئەگەر پىرىمىدە ئىزدىنىش بولمىغان بولسا، ھەرقانچە ئۇلۇغ مۆجىزە بولغاندىمۇ ئۇنى كۆرەلمىگەن بولاتتى. ئىلىم - پەن خادىملىرى، ئىلىم - پەن خادىمى بولمىغان خادىملار بايقاشقا ماھىر بولۇپلا قالماستىن بەلكى ئۆزى كەشىپ قىلىشنى بىلىشى زۆرۈر. تىرىشىپ ئەمگەك قىلىدىغان، مەسىلىلەرنى ئۇزاق مۇددەت كۆڭۈل قويۇپ تەتقىق قىلىدىغان ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرىشقا تازا كۈچ سەرپ قىلىدىغان كىشىلەر يۈكسەك ئىلمىي سەزگۈرلىككە ئىگە بولىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت قىرغىقىغا يېتىپ بارالايدۇ.

9. تاسادىپىي كەلگەن ئوي - پىكىرگە سەل قارىماڭ

پۇرسەت + ئەمەلىي كۈچ = مۇۋەپپەقىيەت.

جەزىملەشتۈرۈشكە بولىدۇكى، مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار ئۆزلىرىنىڭ ئەمەلىي كۈچى ئاساسىدا پۇرسەتنى دەل كۆرۈپ، ۋاقتىدا تۇتۇپ، مۇشۇ ئاساستا نىشانغا قاراپ ئىلگىرىلەيدۇ.

ساقال پىچىقى (بىرتىۋا) پادىشاھى گىلى ساقال پىچىقىنى كەشىپ قىلىشتىن ئىلگىرى كاھىش شىركىتىنىڭ مال ساتقۇچىسى ئىدى. ئۇ 20 ياشتىن تارتىپ تۇرمۇشتا تېجەشلىك ئىش كۆرۈپ ئېشىنغان پۇللىرىنى كەشپىيات، تەتقىقاتقا ئىشلەتكەن. 20 يىلغا يېقىن ھەپىلىشىپمۇ، بىرەر ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرالمىغان.

گىلى 1985 - يىلى يازدا بوستۇن شەھىرىگە كاماندۇرۇپكىغا چىققان. قايتىپ كېلىشتىن 1 كۈن ئىلگىرى پويىز بېلىتى سېتىۋالغان. ئەتىسى كېچىكىپ تۇرۇپ ئۇستىرا بىلەن ساقىلىنى ئالدىراپ ئېلىۋاتقاندا، مېھمانخانىنىڭ كۈتكۈچىسى ئالدىراش كېلىپ: «پويىز مېڭىشقا يەنە 5 مىنۇت قالدى!» دەپ ۋارقىرىغان. گىلى بۇنى ئاڭلاپ جىددىيلىشىپ، ئېھتىياتسىزلىقتىن ئېڭىكىنى كېسىۋالغان.

گىلى قەغەز بىلەن قانى سۈرتكەچ: «تېرىنى ئاسانلىقچە كېسىۋەتمەيدىغان ئۇستىرا كەشىپ قىلسام، قارشى ئېلىنىدىغان ئوخشايدۇ» دەپ

ئويلىغان.

شۇنىڭ بىلەن ئۇ بۇ ئىشنى باش چۆكۈرۈپ تەتقىق قىلغان. ئەسلىمىك بىر جاپادا ئاخىر بىز ھازىر ئىشلىتىۋاتقان ھازىرقى بىخەتەر ساقال پىچىقىنى كەشىپ قىلىپ، بىراقلا دۇنيادىكى بىخەتەر ساقال پىچىقى پادىشاھىغا ئايلانغان.

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ نۇرغۇن مىسالى رېئال تۇرمۇشتىكى ئۇششاق ئىشلار بىلەن ئۇچرىشىشتىن پەيدا بولغان ئىلھامدىن ھاسىل بولىدۇ.

گىروم - ئامېرىكىلىق ئىندىئان، ئۇ ياڭيۇ قورۇمىسى كەشپىياتچىسى. ئۇ 1953 - يىلى ساراتوگا شەھىرىدىكى بىر ئالىي رېستوراندا ئاشپەزلىك قىلغان. بىر كۈنى كەچتە بۇ رېستورانغا بىر فرانسىيىلىك كەلگەن، ئۇ گىرومنىڭ قورۇمىلىرىدىن ھەدەپ قوسۇر ئىزدەپ، تەمسىزكەن، مايدا پۇشۇرغان يېمەكلىكلىرى بەك قېلىنكەن، يۇتقىلى بولمايدىكەن، لاۋزىكەن، ئادەمنىڭ كۆڭلىنى ئېلىشتۇرىدىكەن دەپ، ئۇنىڭ يۈزىنى تۆككەن. گىرومنىڭ غەزىپى كېلىپ، ئالدىدا تۇرغان بىر ياڭيۇنى ئېلىپ نېپىز توغرىغان، ئاندىن ھېلىقى فرانسىيىلىكنى تىللىغاچ ۋاراقلاپ قايناۋاتقان ياغقا تاشلىغان. نەتىجىدە بۇ ياڭيۇ بەك تەملىك پىشقان. كۆپ ئۆتمەي بۇ ساپ سېرىق ئالاھىدە تەملىك ياڭيۇ قورۇمىسى ئامېرىكىدا ئالاھىدە تەملىك يېمەكلىك قاتارىدا زۇڭتۇڭ مەھكىمىسىگە كىرگۈزۈلگەن. بۇ ھازىرغىچە ئامېرىكىنىڭ دۆلەت زىياپىتىدىكى مۇھىم يېمەكلىكلەرنىڭ بىرى بولۇپ كەلمەكتە.

تۇرمۇشتا ئازراق كۆڭۈل قويسىڭىز، كىچىككىنە ئىشلارمۇ سىزنى مۇۋەپپەقىيەت يولىغا باشلايدىغان تېپىلغۇسىز پۇرسەتكە ئىگە قىلىشى مۇمكىن.

ئامېرىكىنىڭ فلورىدا شتاتىدا. لى بورمان ئىسىملىك بىر گاداي رەسسام ئۆتكەن، ئەينى ۋاقىتتا ئۇنىڭ ئازراق رەسىم سىزىش سايمىنى بولۇپ، قېرىنداشىنىمۇ ناھايىتى قىسقا ئۇشلىۋالاتتى.

بىر كۈنى ئۇ رەسىم سىزىۋاتقاندا، رېزىنكە ئۆچۈرگۈچنى يىتتۈرگەن. ئۇنى مىڭ تەستە ئىزدەپ تاپقاندا، قېرىنداشنى يوقىتىپ قويغان، قېرىند-

داشنى تاپقاندىن كېيىن ئۇنى يىتتۈرۈپ قويۇشتىن ئەنسىرەپ ئۈچۈرگۈچكە يىپ بىلەن باغلاپ قويغان. لېكىن، بىردەم ئىشلەتكەندىن كېيىن ئۈچۈرگۈچ يىتتۈپ كەتكەن.

— ھۇ ئۈلگۈر! — دېگەن ئۇ دەرغەزەپ بولۇپ. بورمان بۇ ئىش خۇسۇسىدا نەچچە كۈن ئويلانغان، ئاخىر بىر پارچە كىچىك نېپىز تونكىنى كېسىۋېلىپ، ئۇنىڭ بىلەن ئۈچۈرگۈچ بىلەن قېرىنداشنى ئوراپ قويغان. ئازغىنە پەم بىلەن ئىشلەنگەن بۇ نەرسە راستىنلا كارغا كەلگەن.

كېيىن ئۇ پاتېنتقا ئىلتىماس يېزىپ، ئۆزىنىڭ بۇ پاتېنت ھوقۇقىنى قېرىنداش ئىشلەش شىركىتىگە 500 مىڭ دوللارغا ساتقان.

تاسادىپىي خىيالغا كەلگەن ئوي – پىكىرگە سەل قارىماڭ. ئامېرىكىنىڭ تىنچ ئوكيان شەھىرىدە زۇنبىن بور ئىسىملىك بىر دورىگەر ئۆتكەن، ئۇ باش قاتۇرۇپ ئىزدىنىپ باش ئاغرىقى، باش قېيىشقا شىپا بولىدىغان تاتلىق قىيام ئىشلەپ چىققان. رېتسېپىنى پۈتتۈرگەندىن كېيىن، دۇكان خادىمىغا قىيامغا سۇ قوشۇپ مەلھەم ياساشنى تاپىلىغان.

بىر كۈنى دۇكان خادىمى بىخەستەلىك قىلىپ چاتاق چىقارغان. ئۇستەل ئۈستىدىكى سودا سۈيىنى قايناقسۇ ئورنىدا دورىغا قوشۇۋەتكەن، سۈيۇق دورىدىن كۆپۈك كۆتۈرۈلگەن. بۇنى خوجايىن بىلىپ قالسا ئىش چاتاق بولىدۇ دەپ ئويلىغان. دۇكان خادىمى ئۇنى ئىچىۋەتكەن، دەسلەپىدە ئازراق تېتىپ كۆرگەن، تەمى ياراپ قالغاندىن كېيىن ئىچىۋەرگەن. ھازىر دۇنيادا داڭق چىقارغان، يىللىق سېتىلىش مىقدارى كىشىنى چۆچۈتىدىغان كوكاكولا مانا مۇشۇنداق كەشىپ قىلىنغان.

بەزى ۋاقىتتا پۇرسەت ئىشىكىڭىز ئالدىغا كېلىپ قالىدۇ، گەپ – ئۇنى بايقاش – بايقىيالماسلىقىڭىزدا.

ياپونىيىنىڭ دابەندىكى چوڭ باي – خۇڭچى شەنيۇ ياپونىيىدىكى 10 چوڭ پۇلدارنىڭ بىرى. ھالبۇكى ئۇ دەسلەپتە ئويان – بويانغا قاتراپ يۈرۈيدىغان كىچىك سودىگەر ئىدى.

كۈنلەرنىڭ بىرىدە، خۇڭچى مالىيى بىلەن گەپ تالىشىپ قالغان.

مالاي ئاچچىقىدا مەشتىكى كۈلنى ھاراق تۇڭىغا چېچىۋېتىپ (چۆەندىنىڭ ئاخىرقى يىللىرىغىچە ياپونىيە ھاراقلىرى ئارىلاشما دۇغ ئىدى، بۈگۈنكى بازاردا سېتىلىۋاتقاندەك سۈزۈك ھاراق يوق ئىدى)، ھولۇققان ھالدا تىكىۋەتكەن.

ئەتىسى خۇڭچى ھاراقنى تەكشۈرگەندە، تۇڭنىڭ تېگىدە بىر قەۋەت تىندۇرما قالغانلىقىنى، ھاراقنىڭ ئىنتايىن سۈزۈلۈپ قالغانلىقىنى ھەيرانلىق بىلەن كۆرگەن ۋە تېتىپ كۆرۈپ، تەمىنىڭ ناھايىتى ياخشىلىقىنى بايقىغان. كېيىن ئۇ توختىماي تەتقىق قىلىپ، كۈلنىڭ ھاراق دۇغىنى سۈزىدىغان رولىنى بىلگەن.

10 نەچچە يىللىق تەتقىقاتتىن كېيىن، خۇڭچى سۈزۈك ھاراق ئىشلەپچىقارغان، بۇ ئۇنىڭ كاتتا بايغا ئايلىنىشىنىڭ باشلىنىشى بولغان. لېكىن خۇڭچىنىڭ مالىيى خۇڭچىنىڭ باي بولۇشىغا پۇرسەت يارىتىپ بەرگەنلىكىنى مەڭگۈ بىلمىگەن.

بۇنداق مىساللار ناھايىتى كۆپ، كۆزىتىشكە تىرىشىپ پىكىر يۈرگۈزۈشكە ماھىر بولسىڭىزلا، يېنىڭىزدا پۇرسەتنىڭ ناھايىتى كۆپ ئىكەنلىكىنى بايقايسىز.

نيۇ – يورك شەھەر ئەتراپى رايونىدا ئولتۇرىدىغان زاك، ئالدىراپلا يۈرۈيدىغان مەمۇرى خادىم ئىدى. ئۇ مۇز تېيىلىشنى ياخشى كۆرەتتى، باشقا ئىش بىلەن خۇشى يوق ئىدى.

نيۇ – يورك شەھەر ئەتراپى رايونىغا يېقىن باينىڭ ھەممىلا يېرى قىشتا مۇز تۇتاتتى. ئۇ قىش كېلىش بىلەنلا ۋاقىت چىقىرىپ، شۇ يەرگە بېرىپ مۇز تېيىلىپ كۆڭلىنى خۇش قىلاتتى. لېكىن ياز كۈنى زال ئىچىگە مۇز مەيدانى قانغۇدەك مۇز تېيىلىشقا ئامالى يوق ئىدى.

زال ئىچىدىكى موز مەيدانىغا بارسا پۇل كېتەتتى. نيۇ – يورك مەمۇرلىرىنىڭ كىرىمى چەكلىك بولغاچقا، دائىم مۇز مەيدانىغا بېرىۋېرىش قولايسىز ئىدى. لېكىن ئۆيدە ئولتۇرۇۋېرىشنىڭ ئۆزىمۇ ئادەمنىڭ ئىچىنى پۇشۇراتتى.

كۆڭلەرنىڭ بىردە ئۇ بىكار ئولتۇرۇپ ئىچى پۇشقاندا ئىلھامى كەلگەن: «ئاياغ ئاستىغا غالتەك ئورناتسام، كانكى ئايىغىدەك بولىدۇغۇ، ادەتتىكى يولىمۇ موز تېيىلىش مەيدانى قىلغىلى بولىدۇ» دەپ ئويلىغان.

بىرنەچچە ئايدىن كېيىن، ئۇ باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىپ غالتەكلىك ئاياغ زاۋۇتى قۇرغان. مەھسۇلاتىنى بازارغا سېلىش بىلەن، ئۇ بۇ مەھسۇلاتنىڭ دۇنياۋى تاۋار بولۇپ قالىدىغانلىقىنى خىيالىغىمۇ كەلتۇر-مىگەن ئىدى. نەچچە يىل ئۆتە ـ ئۆتمەي، ئۇ 1 مىليون دوللاردىن كۆپرەك پۇل تاپقان.

پۇرسەتنىڭ بولۇشلا كۇپايە قىلمايدۇ. يەنە ئەمەلىي كۈچ بولۇش كېرەك، ئەمەلىي كۈچ ـ كۆزىتىشكە ماھىر بولۇش، تۇرمۇشقا بولغان ئىنتىلىشتۇر. پۇرسەت ئاشۇنداق تىرىشىپ پىكىر يۈرگۈزىدىغان كىشىلەرگە مەنسۇپ بولىدۇ ئويلاپ بېقىڭ، شۇنچىۋالا كۆپ ئادەم ساقال ـ بۇرۇتىنى قىرىدۇ، قىرىنداش ئىشلىتىدۇ. لېكىن بىخەتەر ساقال پىچىقىنى، رېزىنكە باشلىق قېرىنداشنى بىرلا كىشى كەشىپ قىلغان.

تۇرمۇشقا ئىشەنچىڭىز كامىل بولسۇن. كەلگۈسىنىڭ چۈش ـ خىيال ئەمەسلىكىگە ئىشىنىڭ.