



Дейл Карнеги

Дуст булиш ёхуд олти қоида. Таржимон ва пашрга тайсрловчи:
Муҳаммадйосуф Собиталиев -Қ.: «Насаф» нашриёти - 2010 й, 40 бст.

Муҳаррир: Баҳодир КЛРИМОВ

Тақризчи: Абдумурод ТИЛАВОВ

978-9943-18-097-0

© «Насаф» нашриёти, 2010.

СИЗНИ ҲАММА ЖОЙДА БАЖОНУ ДИЛ ҚЛБУЛ ҚИЛИШЛРИ УЧУН НИМЛАР ҚИЛМОҚ ЛОЗИМ?

Дўст орттириш йўллари билиш учун нимага айнан ушбу китобни ўқимок лозим? Балки дунёдаги энг машҳур дўст орттиришга устакор бўлганнинг тутган йўлларини ўрғапмоқ жоиздир? Ким ўзи у? Сиз уни ҳатто эртага, кўчада учратишингиз мумкин. Унга бир неча қадам яқинлашганингиз заҳотиёқ, думларини ликиллата бошлайди. Агар тўхтаб уни силасангиз борми, севиичи ичига сиғмасдан турли нағмалар билан сизни қайчалар яхши кўришини намойиш қилади. Унинг ўзини бу қадар боғлиқлигини кўрсатиши ортида ҳеч қандай хуфёна мақсадлар, дейлик, бирон-бир кўчмас мулкии сотиш ёхуд сизга уйланиш каби шахсий манфаатлари йўқ эканлигини жуда яхши англаб ҳам турасиз.

Яшаши учун меҳнат қилиши керак бўлмаган ягона жонивор - ит эканлигини ҳеч ўйлаб кўрганмисиз? Мисол учун, товуқ - тухум қўйиши, сигир - сут бсриши, канарейка эса сайраши лозим. Итнинг яшаш учун чекадиган заҳмати - сизга ўз меҳрини беришида.

Эсимда, беш ёшлигимда отам менга эллик центга кичкинагина сариқ кучукча сотиб олиб берган эдилар. Ва бу жажжигина жонивор менинг болалигимни севишчли онларга тўлдирган. Ҳар куни соат тўрт яримларда у уй олдидаги йўлакдан миттигина кўзларини узмасдан ўтирар эди. Овозимни эшитиши ёхуд буталар орасидан қармоғимни ўйнатиб, яқинлашаётганимни кўриши ҳамано дарҳол ўрнидан туриб, мени кутиб олиш учун нафаси тикилганча тепалик томон чопар эди. Қувончдан сакраб, муқом қилиб аккиллашларини айтмайсизми?

Беш йил мобайнида Типпи менинг доимий йўлдошим бўлди. Сўнг, ҳеч қачон ёдимдан чиқмайдиган ўша мудҳиш кечада, мендан бор-йўғи ўн фут узокликда чакмоқ уриши натижасида оламдан кўз юмди. Типпининг ўлими ўсмирлик давримнинг трагедияси бўлиб қолди.

Сен, Типпи, психологияга оид биронта ҳам китоб ўқиганинг йўқ. Чунки бунга муҳтож ҳам эмас эдинг. Қандайдир туғма ҳиссиёт, сезги ёрдамида Сен бор-йўғи икки ой ичида бошқа инсонлар билан чин дилдан қизиқиш туфайли, баъзи одамлар икки йилда орттирганидан ҳам кўра кўпроқ дўстга эга бўлиш мумкинлигини билар эдинг. Шу жумлани яна бир бор қайтаришга лутфан ижозат беринг. *Сиз бошқа одамлар билан қизиқиши туфайли икки ой ичида, ўзингизга эътиборни тортиб, қизиқтириб, икки йилда орттира оладиган дўстлардан ҳам кўра кўпроқ дўстга эга бўлишингиз мумкин.*

Лекин барибир сиз билаи биз бутун умри давомида турли йўллар билан ўз шахсига нисбатан атрофдагиларни қизиқтиришга ҳаракат қилиб, кўпол хатога йўл кўядиган одамларни биламиз. Албатта, бу ҳеч қандай натижа бермайди. Одамлар сиз билаи қизиқмайдилар. Улар мен билан ҳам қизиқмайдилар. Улар доимо - эрталаб ҳам, тушда ҳам, кечкурун ҳам фақат ўзлари билан қизикадилар ва оворалар.

Нью-Йоркдаги телефои компанияларидан бири телефон мулоқотларини

ўрганиб, суҳбат давомида энг кўп ишлатиладиган сўзни аниқладилар. Топдингиз, бу "мен" эгалик олмоши. 500 та телсфон сўзлашувларида бу сўздан 3990 марта фойдаланганлар. "Мен", "мен", "мен", "мен".

Айтайлик, сиз кўпчилик билан бирга тушган суратингизда биринчи бўлиб кимни қидира бошлайсиз? Агар сиз, одамлар мен билаи қизикади, деб ўйласангиз, бир саволимга жавоб берингчи: дейлик бугун кечаси ўлиб қолсангиз, жанозангизга нечта одам келади? Сиз одамлар билан биринчи бўлиб қизиқмасангиз, нима учун энди одамлар сиз билан қизиқишлари керак? Қоғоз, қалам олиб ушбу саволларнинг барига бир жавоб ёзиб чиқинг-чи.

Агар биз фақатгина одамларда таассурот қолдириб, ўзимизга қизиқтирадиган бўлсак, ҳеч қачон кўпгина чин ва самимий дўстларга эга бўла олмаймиз. Дўстлар, ҳақиқий дўстлар бу зайл орттирилмайди.

Наполсон ҳам худди шундай ҳаракат қилган. Жозефина билан бўлган сўнгги учрашув чоғида : "Жозефина, менга дунёда ҳали ҳеч кимга насиб қилмаган омад ҳамроҳлик қилди, аммо шу онда мен ишонишим мумкин бўлган ягона инсон сизсиз", деган экан. Аммо тарихчилар, Нанолсоннинг Жозефинага бўлган ишончини бир оз шубҳа остига оладилар.

Ҳозирда марҳум, аммо таниқли веналик психолог Альфред Адлер ўзининг "Ҳаёт сиз учун иимани англатмоғи керак" деб номланган китобида: "Ўзгалар билан қизиқмайдиган инсон ҳаётда жуда катта қийинчиликларни бошдан ўтказади ва атрофдагиларга анча зиён етказади. Омадсизлар ҳам айнан мана шундай одамлар орасидан чиқади", деб ёзган эди.

Психология бўйича ўнлаб китобларни ўқиб чиқиб ҳам бу қадар муҳим таъкидни учратмаслик мумкин. Мен аслида қайтаришни ёмон кўраман, аммо Адлернинг ушбу сўзлари шу қадар сермазмунки, уни яна бир бор айтиб ўтмоқчиман:

Ўзгалар билан қизиқмайдиган инсон ҳаётда жуда катта қийинчиликларни бошдан ўтказади ва атрофдагиларга анча зиён етказади. Омадсизлар ҳам айнан мана шундай одамлар орасидан чиқади.

Бир пайтлар мен Нью-Йорк университетида ҳикоя ёзиш бўйича курсларда ўқир эдим. Гуруҳимизга маъруза ўқийдиган домлалардан бири "Кольерс" журналининг муҳаррири эди. У, иш столимга ҳар куни келиб тушадиган ўнларча ҳикояларнингбир неча абзацини ўқиб чиқибок, унинг муаллифи инсонларни яхши кўрадимий-ўқми, билиб оламан, дер эди. Ҳамда "агар муаллиф инсонларни яхши кўрмаса, уларга унинг ҳикоялари маъкул келмайди", дея таъкидлар эди.

Беллетристтик асарлар ёзиш борасидаги суҳбат давомида ушбу тажрибали муҳаррир икки маротаба тўхталиб, бизга ақл ўргатаётганига узр сўрар эди. "Мен ҳам сизларга сизнинг наси-ҳатгўйингиз айтадиган гапларни айтаман,-дея сўзига аниқлик киритар эди у.- Аммо, ҳикояларингиз муваффақият қозонмоғи учун сиз аввало одамлар билан қизиқмоғингиз лозим".

Агар бу асар ёзишнинг энг мақбул йўли бўлса, инсонларнинг бевосита бир-бирлари билан бўладиган муносибатларининг уч карра мақбул йўли эканлигини қатъийлик билан таъкидлаш мумкин.

Говард Тёрстонн сўнгги бора Бродвейда томоша кўрсатганида мен бир кечани унинг гримм хонасида ўтказганман.

Тёрстон, бу машҳур кўзбойлағичларнинг энг катта вакили. У маглар шоҳи. Қарийб қирқ йил мобайнида у дунё бўйлаб кезиб, ҳайратдан оғиз очарли даражада оптик иллюзиялар, афсонавий томошаларни намойиш этиб келган. Олти миллиондан зиёд одам унинг чиқишларига шоҳид бўлган, унинг курган фойдаси эса икки миллион долларга яқин.

Мен Тёрстондан унинг муваффақияти сирини сўрадим. Унинг бу даражага етишида мактабнинг ҳеч қандай алоқаси йўқ, чунки у кичиклигидаек уйдан қочиб, дарбадар ҳаёт кечирган, товар вагонларида юриб, пичан ғарамларида ухлаган, гоҳ у, гоҳ бу хонадонларни тақиллатиб, овқат сўраган, ўқишни эса товар вагонларида кета туриб темир йўл ёқасига ёзиб қўйилган тахталардан ўрганган.

Шундай савол туғилади, у афсуусарликда шунчалар ноёб иқтидорга эга эдимиз? Йўқ. Унинг менга айтишига кўра, фокуслар ҳақида юзлаб китоблар ёзилган ва ўнлаб одамлар у билан нарсаларни барини билишади. Аммо унда бошқаларда топилмайдиган икки хислат бор эди. Биринчидан, у томошабинларни узининг индивидуаллигига ишонтира олар эди. У намойишларни саҳналаштиришнинг тенги йўқ устаси эди. Чунки у инсон моҳиятини яхши билар эди. Унинг қилаётган барча ҳаракатлари, овозининг ҳар бир оҳанги, ҳатто, қошларини қандай учиришлари ҳам жуда мохирлик ва аниқлик билан репетиция қилинар ва унинг чиқишлари сонияларгача ҳисобга олинар эди. Шунингдек, Тёрстон одамлар билан чин дилдан қизиқар эди. У менга, баъзи кўз бойлағичлар аудиторияга назар солибоқ "бу ерга жуда содда, қишлоқлар йиғилишибди. Мен уларни яхшигина ахлоқ қилишим мумкин", деб ўйлашади, дер эди. Унинг ўзи эса бу борада умуман бошқача нуқтаи назарга эга эди. Тёрстоннинг сўзларига кўра, у ҳар сафар саҳнага чиқар экан, хаёлан бир фикрни бот-бот такрорлар эди: "Мен бу инсонлар менинг томошамга келганларидан бениҳоя миннатдорман. Улар менга ўзимга хуш келадиган бир тарзда яшашим учун пул ишлаб топишимга имконият берадилар. Шу сабаб мен улар учун имконим ва қўлимдан келадиган барча нарсани қилишга тайёрман". У ҳеч қачон, менга менинг аудиториям ёқадими, ёки йўқми, деган савол билан саҳнага чиқмаганлигини айтади. Балки бу кулгилдир, балки абсурддир? Аммо мен барча даврларнинг энг машҳур сеҳргарининг сўзларини бирои бир иқтибосларсиз келтираяпман, холос.

Шуман-Хейнк хоним ҳам менга тахминан худди шундай гапларни айтган. Очарчилик ва кулфат, ҳатто бир маротаба ўзини ва болаларини ўлдириш фикрига ҳам келарли даражадаги мудҳиш воқеаларга тўла ҳаёт, қийинчиликларга қарамай, у саҳнада

кўшиқ куйлади. Куйладигина эмас, тингловчиларни жунбушга соларли тарзда Вагнер асарларини ижро этадиган энг машхур санъаткор бўлиб етишди. Шунингдек, у эришган муваффақиятлари сирларидан бири айнан инсонлар билан қизиққанлигида эканлигини ҳам яширмаган.

. Теодор Рузвельтнинг машхурлиги сабабларидан бири ҳам айнан мана шунда. Ҳатто, хизматкорлар ҳам уни жуда яхши кўришган. Ҳатто, унинг хабаш камердинери Жеймс Амос у ҳақда "Теодор Рузвельт - ўз камердинерининг қахрамони" деб номлаган китоб ёзган. Унда Амос ушбу ибратли эпизодни келтиради:

"Бир куни менинг хотиним президентдан виргиния каклиги ҳақида сўради. Аёлим уни ҳеч қачон кўрмаган эди. Рузвельт эса бу қушни унга батафсил таърифлаб берди. Бир канча вақтдан сўнг коттежимизда телефон жиринглади. (Амос ва унинг хотини Ойстер-Беедаги Рузвельт имениясидаги чоғроқ бир коттежда яшашар эди). Хотиним гўшакни кўтарди. Рузвельт, деразамиз тагида виргиния каклиги сайр қилиб юрганлигини, агар ташқарига қараса, уни кўриши мумкинлигини айтиш учун кўнғироқ қилаётганлигини айтди.

Бу каби майда-чуйдалар у учун жуда аҳамиятли эди. У ҳар сафар коттежимиз ёнидан ўтар экан, бизни кўрмасада, "У-у-у, Анни!" ёки "У-у-у, Жеймс" деган овозини эшитиб қолар эдик. Бу унинг дўстона саломлашуви эди."

Қандай қилиб хизматкорлар уни яхши кўришлари мумкин эмас? Умуман, қандай қилиб бу одамни яхши кўрмаслик мумкин?

Бир сафар Рузвельт президент Тафт ва унинг рафиқаси йўқликларида Оқ уйга келди. Унинг оддий одамларга самимий тарзда.) эътиборли эканлиги, Оқ уйнинг бари кекса хизматкорлари билап уларнинг исмларини айтиб кўришганлигида ҳам кўриниб турар эди. "Рузвельт идиш-товоқ ювувчи Алисани кўрганида,-дея ёзади Арчи Батт,- унинг ҳали ҳам жўхори унидан нои ёпиш, ёпмаслигини сўради. Алиса эса хизматкорлар учун ёпаётганлиги, аммо, юқори қаватдагиларнинг ҳеч бири уни емаётганлигини айтди".

"Хафа бўлма, уларнинг ўзи таъблари яхши эмас, мен президентни кўрсам, унга бу ҳақда айтиб кўяман",-дея жавоб берган экаи Рузвельт.

Шундап сўнг Алиса уига ликопчада бир бўлак жўхори нонини олиб келди. Рузвельт эса уни еб, йўл-йўлакай боғбонлар ва ишчилар билан саломлашиб, дсвонхона томон йўл олди...

У авваллари қандай муомалада бўлган бўлса, кейин ҳам шундай муносабатда бўлган. Улар бу ҳақда бир-бирлари билаи ҳануз шивирлашиб турадилар, ва Айк Гувер кўзда ёш билан шундай дейди : "Бу биз учун қарийб икки йил ичидаги ягона эиг бахтли кун бўлди ва ҳеч биримиз бу кунни ҳеч қандай юз долларлик қоғозларга алишмаймиз."

Худди шу, ўзгалар муаммолари билан қизиқиш хусусияти доктор Чарльз У. Элиотни Университетнинг энг омадли президенти сифатида танилишига ёрдам

берди. Сиз унинг узоқ муддат Гарвардда инсонлар тақдирини ҳал қилганлигини эслайсизми: Фуқаролар уруши тугаганидан сўнг 4 йил ўтиб президентлик лавозимига ўтирган Чарльз Биринчи Жаҳон уруши бошланишидан 5 йил аввал бу масъулиятли вазифани тарк этган. Доктор Элиот ўзини қандай тутганлиги ҳақидаги мисоллардан бирини келтириб ўтмоқчиман. Биринчи курс талабаси Л.Р. Дж. Крэндон президент девонхонасига келиб, талабалар жамғармасидан 50 доллар қарз сўрайди. Бу маблағ унга берилади. "Пул учун ўз миннатдорчилигимни билдириб (Крэндон сўзларидан иқтибос), эндигина кетмоқчи бўлиб турувдим, президент Элиот: "Марҳамат, ўтиринг," деди. Сўнг мени лолу ҳайрон қолдириб шундай деди: "Менга шуни маълум қилишдики, сиз ўз хонангизда овқат пишириб, ўша ерда ер экансиз. Агар сиз ўзингиз учун етарли даражада ва меъёрда озиқланар экансиз, мен буни номаъқул дея ҳисобламайман. Мен ҳам коллежда ўқиб юрган кезларим худди шундай қилганмаи. Сиз ҳеч бузоқчали "нон" тайёрлаганмисиз? Агар бу таомни жуда ёш бўлмаган ва яхшилаб қайнатилган бузоқча гўштидаи ҳозирланса, сиз учун ҳеч қандай исрофгарчиликка йўл қўйилмайдиган энг яхши таом бўлади. Мен буни шу тарзда пиширар эдим..."- дея у менга қандай бузоқ гўштини танлаш, уни қандай оловда қайнатиш, тайёр бўлган массани қай тарзда кесиш ва пресслаш лозимлигини ўргатиб, бу таомни совуқ ҳолда истасъмол қилиш мақсадга мувофиқ эканлигини таъкидлади."

Ўз шахсий тажрибамдан шуни биламанки, Америкадаги энг машҳур инсонларни ҳам уларга астойдил қизиқиш орқали, сизга вақт ажратишларига ва ҳамкорлик қилишларига истак туғдириши мумкин. Келинг, мен буни яхшиси мисоллар орқали баён этсам.

Бир неча йиллар аввал мен Бруклин санъат ва фан институтида бадий асарларни қандай ёзиш кераклиги ҳақида маърузалар курсида ўқир эдим. Ўқув жараёнида биз Кэтлин Норрис, Фанни Херст, Ида Тарбелл, Альберт Пейсон Терхьюн, Руперт Хьюз ва бошқа бир қатор машҳур ва иши кўп ёзувчиларнинг Бруклинга келиб, ўзларининг тажрибалари билан ўртоқлашаётганларини истадик. Шу сабаб уларга мактуб йўллаб, "сизнинг асарларингизни севамиз ва ижод борасидаги маслаҳатларингизни, муваффақиятларингиз сирларини тингламоқчи эдик", дея ёзиб юбордик. Ҳар бир мактубда тахминан 150 та талабанинг имзоси бор эди. Шунингдек биз, биламиз, сиз жуда ҳам банд одамсиз, бизга маъруза ўқишга вақтингиз йўқ, дея қўшиб қўйиб, мактуб сўнгига муаллифларнинг ўзларига ва иш услубларига алоқадор саволларни бериб, уларга жавоб ёзиб юборишларини илтимос қилдик. Бу албатта уларга ёқди. Кимга ҳам ёқмайди, дейсиз? Шунинг учун улар Бруклинга келиб, бизга ёрдам қўлини чўздилар.

Худди шу усулни қўллаб, Тсодор Рузвельт хонасида молия вазири Лесли М. Шоуи, Жорж У. Уикершмни, Тафт кабине-тида юстиция министрени, Уильям Жспнингс Брайни, Франк-лин Д. Рузвельтни ва кўплаб мағохурларни талабаларим билан нотиклик санъати борасида суҳбат ўтказишга кўндира олдим.

Барчамизга, ҳа, ҳа, барчамизга, биз ким бўлмайлик -қассобми, нонвойми,

шаҳаншоҳми,- барчамизга биз билан фахрланадиган инсонлар ёқади. Мисол учун Германия кайзерини олайлик. Биринчи Жаҳон уруши сўнгида у ер юзидаги энг жирканч инсон ҳисобланган эди. У Голландияга ўз жонини сақлаш умидида қочиб кетганида, ҳатто унинг ўз халқи ҳам унга қарши оёққа турган. Ундан шу қадар нафратланар эдиларки, ҳатто миллионлаб одамлар жон-жон дея уни бўлак-бўлақларга бўлиб ёхуд оловда ёқишга тайёр эдилар. Оммавий нафратнинг энг авж олган бир палласида кичкинагина бир болакай кайзерга меҳрибонлик ва фахр билан йўғрилган оддий ҳамда самимий мактуб йўллади. Ким нима дейишидан ва қандай муносабатда бўлишидан қатъи назар, мен доимо Вильгельмни ўз императорим сифатида яхши кўраман, дея ёзган эди бола. Кайзер хатдаи жуда таъсирланиб, болани кўришиш учун ёнига чақиради. Бола кайзер олдида келади. У билан бирга онаси ҳам келган эди. Кайзер бу аёлга уйланади. Болакай бу ишни қилиши учун "дўст қандай орттирилади ва инсонларга таъсир ўтказиш учун нима қилмоқ керак" деган китобларни ўқишига ҳожат йўқ эди. У интуицияси ёрдамида нима қилиш кераклигини тушунган, холос.

Агар биз дўст қалбини забт этмоқчи бўлсак, бошқалар учун нимадир қилишга, айтишлик, бунинг учун вақт, қувват сарфлашга, беғараз ва меҳрибон бўлишга бор кучимизни сафарбар этишимиз керак. Герцог Виндзорский Уэльс шаҳзодаси бўлган кезларида, Жанубий Америка давлатларига сафар уюштирар экан, маҳаллий халқ тилида нутқ сўзлаш учун бир печа ойлар мобайнида испан тилини ўрганган. Ва айнан шу эътибори учун жанубий америкаликлар уни чуқур ҳурмат қилиб қолганлар.

Бир неча йиллар мобайнида мен ўз дўстларимнинг туғилган кунларини аниқлаш устида иш олиб бораяпман. Қай тарзда, дейсизми? Гарчи мен астрологияга умуман ишонмасам-да, улардан, туғилган кунингиз сизнинг характер ва қизиқишларингизга таъсир кўрсатади деб ҳисоблайсизми, дея сўрайман. Сўнгра менга туғилган кун ва ойларини айтишларини сўрайман. Агар у менга, мисол учун 24 ноябрь, деса, мен хаёлан "24 ноябрь, 24 ноябрь" деб такрорлайман. У қайрилиб кетгани ҳамона мен бирон қоғозга ушбу сана ва исмни ёзиб, кейинчалик уни махсус дафтарчамга кўчириб қўяман. Ҳар йил бошида мен бу кунларни стол календаримда белгилаб чиқаманки, улар доимо автоматик равишда кўз ўнгимда бўлади. Дўстларимдан биронтасининг туғилган кунини келганида эса хат ёки телеграмма юбориб табриклайман. Буни қандай таассурот ўтказишини билсангиз эди! Кўпинча мен ушбу сана ёдида турган ягона инсон бўлиб чиқаман.

Агар биз дўст орттирмоқчи эканмиз, келинг, инсопларни хуш кайфиятда ва иштиёқ билан қарши олайлик. Ҳатто, биронтаси сизга қўнғироқ қилганда ҳам шу усулни қўллап. "Алло" деган сўзни шу тарзда талаффуз қилинги, гушакни у тарафида турган инсон унинг қўнғироғидан сиз бениҳоя мамнун эканлигингизни ҳис қилсин. Ҳатто, телефон компаниялари ҳам ўз телефонисткаларини :, "Марҳамат, сизга қандай номер керак?" деган иборани худди "Хайрли тонг, сизга хизмат қилаётганимдан мамнунман" деган оҳангда талаффуз қилишга ўргатар экаи. Эртага телефон ёнига борар

экансиз, буларнинг барини эсланг.

Бу қондан иш юзасидан бўладиган алоқаларда қўллаб бўладими, нима деб ўйлайсиз? Иллюстрация тариқасида мен бир неча ўнлаб мисолларни келтиришим мумкин-я, аммо бизда фақат иккитаси учунгина жой бор.

Нью-Йоркдаги йирик банклардан бирининг ходими Чарльз Р. Уолтерсга бир корпорация ҳақида конфиденциал доклад тайёрлаш топширилган эди. Уолстер бундай муҳим маълумотларга эга фақатгина бир инсонни билар эди, холос. У йирик саноат компанияси бошқаруви раиси эди ва Уолстер у билан кўришишга келди. Унинг кабинетига кирар экан эшик олдида ёшгина аёлнинг калласи кўриниб, раисга бугун униинг учун ҳеч қандай маркаси йўқлигини айтганини эшитиб қолади. "Мен ўзимнинг 12 ёшли ўғлим учун почта маркаларини йиғаман",-дея ҳайрон бўлиб турган Уолтерсга тушунтирди раис.

Уолтерс мақсадини билдириб, суҳбатдошига саволлар бера бошлади. Раис эса ноаниқ, умумий ва мужмал жавоблар берар эди. Афтидан у гаплашишни хоҳламаётган эди ва ҳеч нима уни суҳбатга жалб қила олмади. Шу сабаб мулоқот қисқа ва маҳсулсиз бўлди.

Менинг тингловчиларим гуруҳида бу воқеани айтиб берар экан, Уолстер кўшиб қўйди: "Очиғини айтсам, мен нима қиларимни билмай қолдим. Сўнгра котибининг гапини, марка ва 12 ёшли ўғил ҳақидаги гапларни эсладим.. Шу тобда банкимизнинг хорижий бўлимига бугун дунёдан мактублар келиши ва бу ерда турли маркалар бўлиши ёдимга тушди.

Кейинги куни мен раис қабулхонасига келиб, унинг ўғли учун бир неча маркаларим борлигини айтишларини сўрадим. Меини шарафли равишда унинг олдида олиб киришди. У менинг совғамдан шу қадар мамнун бўлиб қўлимни қисдики, ҳатто кошрессга номзоди қўйилганида ҳам бу қадар бахтиёр бўлмаган бўлар эди. Унинг юзидан нур ва меҳр ёғилиб турар эди. "Мана буниси мениинг Жоржимга жуда ҳам маъқул бўлади,- дер эди у маркаларни кўздан кечирар экан. - Мана бунисини қаранг-а! Ахир, бу ҳақиқий хазина-ку!"

Биз қарийб ярим соатлар чамаси маркалар тўғрисида суҳбатлашиб, унинг ўғлининг суратларини томоша қилдик. Шундан сўнг, ҳатто эслатмасам-да, мени қизиқтираётган барча саволларга деярли бир соатдан ортиқ вақт мобайнида батафсил жавоб берди. У ўзи билладиган барча нарсаларни менга гапириб берди, сўнгра ходимларини чақириб, улардан ҳам маълумот олди. Ҳатто, ўзининг бир неча хамкасбларига кўнғироқ қилиб, менга керакли бўладиган факт, рақамлар, доклад ва хатлар билан таъминлади. Журналистлар тили билан айтганда, мен сенсация даражасидаги муваффақият қозондим."

Мана яна бир мисол.

Бир неча йиллар мобайнида филадельфиялик кичик К.М. Кпафл чакана тармоқ дўконларга эга йирик компанияга ўз кўмирини сотиш илинжида бўлган. Аммо бу

компания қандайдир бошқа шаҳарлик сотувчидан кўмир олишда давом этиб, уни нак Кнафл контораси эшигининг олдидан олиб ўтар эди. Кнафл менинг машғулотларимнинг бирида чиқиш қилиб, бир типдаги чакана тармоқ дўконлар борасидаги норозилигини билдириб, уларни давлат учун офат, дея атади. Лекин, барибир у, ушбу компанияга нима учун маҳсулотини сота олмаётганлигини тушунмас эди.

Мен унга ўзгача тактика қўллашни маслаҳат бердим. Қисқа қилиб айтганда, бу воқеа шундай бўлди. Биз тингловчилар ўртасида "Бир типдаги чакана дўконлар давлатга фойдадан кўра кўпроқ зарар келтиради" деган мавзуда баҳс уюштирдик.

Менинг маслаҳатимга кўра Кнафл қарама-қарши позицияни эгаллади: у бундай дўконларни ҳимояси учуи чиқиш қиладиган бўлди. Сўнгра ўзи кўрарга кўзи йўқ ўша компания бошлигининг олдига бориб: "Мен ўз кўмиримни сизга сотиш учун бу ерга келганим йўқ. Аксинча, сиздан ёрдам. сўраб келдим" деди. Чиқиш қилиши лозим бўлган мунозара ҳақида сўзлаб бериб: "Сиздан кўмак сўрашимнинг боиси, бу борада сиздан-да ўтадиган даражада керакли маълумотларга эга бирон бир бошқа одамни билмаганимдир. Мен ушбу мунозарада голиб бўлмоқчиман, шу сабаб ёрдам бера олсангиз, сиздан бениҳоя миннатдор бўлар эдим", деб қўшиб қўйди.

Кнафлнинг ўзи гапириб берганидай, бу воқеанинг хотимасини келтираман:

"Мен бу одамдан бор-йўғи бир дақиқа ажратишини сўраган эдим. Шу шартга кўра у мени қабул қилишга рози бўлган эди. Мен унга муддаоимни айтганимдан сўнг эса у мени такаллуф ила ўтиришга таклиф этиб роппа-роса бир соату қирқ етти дақиқа суҳбатлашди. Ҳатто у яна бир раҳбар ходимни, бир типдаги чакана дўконлар ҳақидаги китоб муаллифини ҳам ёнимизга чақиртирди. Шахсан ўзи бир типдаги чакана дўконлар эгалари Миллий ассоциациясига хат ёзиб, шу мавзудаги мунозаралар ёзувини олиб берди. Унинг нуқтаи назарига кўра, бир типдаги чакана дўконлар инсониятга катта фойда келтиради. У бир неча юзлаб аҳоли пунктларига кўрсатаётган хизматидан фахрланади. Бу ҳақда тўлқинланиб гапирар экан, қувончдан кўзлари ёниб кетар эди. Шунини ҳам тан олишим керакки, ҳеч қачон менинг ақлимга келмаган баъзи нарсаларга кўзимни очди. Бу масала юзасидан менинг фикримни тамоман ўзгартириб юборди. Кетар чоғим эса мени эшикка қадар Қузатиб борар экан, елкамдан қучиб, мунозарада муваффақият қозонишимпи тилаб, тадбирдан сўнг унинг олдига кириб ўз вазифамни қандай адо этганлигим ҳақида гапириб беришимни сўради. Учрашув сўнгида эса: "Баҳорнинг охирида менинг ёнимга кирсангиз, илтимос. Мен сизга кўмир буюртма қилмоқчи эдим" деди.

Бу мен учун ҳақиқий мўъжиза эди. Мен томондан ҳеч қапдай бир илтимос бўлмай туриб ҳам у менинг кўмиримга харидор бўлди. Унинг ўзи ва муаммоларига самимий қизиқишим туфайли, ўн йилда ўзим ва кўмиримга қизиқтиришдек эриша олмагаи ишга икки соат ичида муваффақ бўлиб чиқдим."

Сиз, жаноб Кпафл, ҳеч бир янгилик ихтиро қилмадингиз. Чунки сизга қадар, ҳатто Исо алайҳиссалом туғилишидан юз йиллар аввал машҳур Рим шоири Публий Сир:

"Биз бошқа одамлар билап, улар биз билан қизиқа бошлаганларидан сўнг қизиқа бошлаймиз" дея ёзган эди.

Агар сиз инсонлар билан янада яхши чиқишишни истасангиз, маслаҳатим, доктор Генри Линкнинг "Динга қайтиш" номли китобини ўқинг. Йўқ, йўқ, сарлавҳасидан чўчимапг. Ушбу асар ўз муаммолари билан мурожаат қилган қарийб уч мингдан зиёд одамни шахсан тадқиқ қилган ва маслаҳатларини берган таниқли психолог томонидан езилган. Доктор Линк ўзининг ушбу китобини бемалол "Қандай қилиб индивидуалликни шакллантириш мумкин" дея номлаш мумкинлигини мен билан бўлган бир суҳбатида айтган эди. Чунки унинг мазмун моҳияти айнан шу ҳақда. Уйлайманки, бу китоб сизни қизиқтиради. Агар сиз бу китобни ўқиб, ундаги маслаҳатларга амал қилсангиз, инсонлар билан бўладиган ўзаро муносабатларингизни жуда чиройли равишда кура оласиз.

Шундай қилиб, агар сиз атрофдагиларга ёқмоқчи бўлсангиз, биринчи қоидага амал қилинг:

Бошқа одамлар билан чин дилдан қизиқинг.

ЯХШИ ТААССУРОТҚОЛДИРИШНИНГ

ЭНГ ОДДИЙ УСУЛИ

Яқинда мен Нью-Йоркда бир меҳмондорчиликда бўлдим. Таклиф этилганлар орасида каттагина бир меросга эга бўлган, атрофдагиларнинг барида таассурот қолдиришга ҳаракат қилаётган бир асл ҳам бор эди. У бриллиант ва дурларга, қимматбаҳо терига анчагина пул сарф қилганлиги, аммо юз ифодаси учун ҳеч бир ҳаракат бўлмаганлиги кўриниб турар эди. Чунки унинг юзида манманлиги ва ҳеч қачон ҳеч нарсадан қониқмаслиги шундоққина ёзилганди. У барча учун маълум нарсадан беҳабар эди, яъники: аёл кишининг юз ифодаси унинг ташқи кўринишидан кўра муҳимроқдир.

Бир пайтлар Чарльз Шваб , менга,, унинг табассуми миллион доллар туришини айтган эди. Аёнки, у ҳақиқат олдида гуноҳкор эмас эди, чунки унинг барча муваффақиятлари замирида индивидуаллиги, латофати ва одамларга ёқишдек қобиляти ётар эди. Унинг мафтункор табассуми эса кўп нарсани белгилар эди.

Бир марта мен куннинг иккипчи ярмини Морис Шевалье билан ўтказгандим ва тан олишим керакки, бундан жуда афсусланганман. У шу қадар хўмрайган ва камгап эдики, менинг у ҳақдаги тасаввурларим тамоман тескари бўлиб чиқди. Аммо у бир табассум қилгаи ҳам эдики, худди булут ортидан қуёш кўрингани мисоли бу таассуротлар йўқ бўлди. Агар унинг мана шу табассуми бўлмаганида эдимиз, у отаси ва акалари каби Парижда дурадгор бўлиб қолаверар эди.

Амалий иш барча сўзлардан ҳам баландроқ эшитилади, табассум эса: "Сиз менга ёқасиз. Сиз мени бахтиёр этасиз. Сизни кўришдан мамнунман" дейди.

Шуининг учун ҳам итлар бу борада беназир. Бизни кўришлари ҳамоно,

кўлларида келганича, имкон қадар ҳар ҳунарга тушиб ўз қувончларини англатадилар. Табиийки, бизга ёқадигай бундай муносабатдап сўнг биз ҳам уни кўришдан мамнун эканлигимизни билдирамыз.

Самимий табассум борасида нима дейсиз? Юзнинг бу ифодаси ҳеч қачон алдаган эмас. Сохта табассумни биз ҳар доим ажратиб оламыз. Мен ҳақиқий, юракка илиқлик олиб кирувчи, инсоннинг ич-ичидан чиқаётган ва доимо қадрланиб келинган табассум ҳақида гапираяпман.

Нью-Йоркдаги катта универсал магазинлардан бирининг бўлим бошлиғи, мен сотувчиликка тунд башарали фалсафа фанлари докторини ишга олгандан кўра, ҳали мактабни битириб улгурмагай, аммо, истарали табассумга эга қизни қабул қилган бўлар эдим, деган экан.

Агар инсоннинг бажараётган иши унга ҳузур бахш этмаса, у ҳеч имага эриша олмайди, деган эди менга ўз кузатувларидан келиб чиққан ҳолда АҚШдаги йирик каучук ишлаб чиқарувчи компаниялардан бирининг директорлар кенгаши раиси. Бу таниқли саноатчи, тинимсиз меҳнатгина мақсадга элтувчи йўл деган қадимий ақидага унчалик ҳам ишоявермайди. "Мен ўз ишидан бениҳоя ҳузур олиб ишлаган ва анчагина юқори натижаларга эришган одамларни билар эдим,-дейди у. - Аммо кейинчалик ёлланиб ишлаганликлари сабаб, бажараётган юмушлари улар учун зерикарли бўлганлигини ва бора-бора қизиқиш йўқолиб, бу муваффақиятсизликка олиб келганлигини ҳам кўрганман."

Исонлар сиз билан бўладиган мулоқотдан мамнун бўлишларини истасангиз, ўзингиз бу одамлар билан мулоқотдан завқ ола билишингиз керак.

Мен мингга яқин ишбилармон одамларга бир ҳафта мобайнида барчага табассум қилишларини, сўнг машғулотида ушбу тажрибанининг натижасини сўзлаб беришларини илтимос қилдим. Бу иш қанчалар қўлдан келар экан, кўрамыз... Мана бу Нью-Йорк норасмий фонд биржаси аъзоси Уильям Б. Штейнҳардтнинг мактуби. Унинг тақдири ягона эмас, бу ҳолатга минглаб одамлар тушиши мумкин.

"Уйланганимга ўн саккиз йилдан ошди,-дея ёзади у,-аммо шу вақт мобайнида хотинимга жуда кам табассум ила қараганман, ҳатто эрталаб ўрнимдан турганимдан бошлаб ишга кетганимга қадар ҳам у биллап икки огиз сўздан нарига ўтмаганман.

Сиз мендан табассум борасида тажриба ўтказишни сўраган экансиз, мен бутун бошли бир ҳафтани шу ишга бахшида этдим. Эртаси кун эрталабданок сочимни тарай туриб, ўзимнинг тупд башарамга қараб шупдай дедим: "Билл, бугун сен ўзингнинг бу қиёфангдап қутуласан. Табассум қилишни бошлайсан ва ҳозироқ." Нонушта қилишга ўтирар эканман, хотинимга кулиб қараб "хайрли тонг, азизам" дедим.

Икки ой мобайнидаги менинг хулқ-атворимдаги бу зайл ўзгариш, бир йил давомида эришган бахтимиздан-да кўпроқ бахтли онларни хонадонимизга олиб келди. Эндиликда ишга кетар эканман, бизнинг кўп қаватли уйимизда хизмат қиладиган лифтер болага ҳам кулиб қараб, хайрли тонг тилайман. Табассум ила

швейцар билан саломлашаман. Метрода пулни майдалар эканман, кассир билап чиройимни очиб муносабатда бўламан. Биржа залида" бўлган пайтларимда эса бу кунга қадар мени кулганимни ҳеч кўрмаган одамларга табассум ила қарайман.

Бир оз вақт ўтгандан сўнг, бошқалар ҳам менга табассум ила мурожаат қилаётганликларини сезиб қолдим. Ёнимга бирон бир ташвиш ёки шикоят билаи келганларни ҳам хушрўйлик билан қарши оламан. Бу эса уларнииг муаммоларини ҳал қилишимда жуда катта ёрдам беради. Ва мен борган сари шунга амин бўлиб бордимки - табассум менга ҳар куни кўпгина долларлар олиб кела бошлабди. Бошқа бир брокер билан умумий копторада ишлайман. Унинг қўл остидаги ходимлари орасида хушхулққина бир йигитча бор. Мен ўз хулқ-атворимдаги ижобий ўзгаришдан шу қадар мамнунлигимдан унга ҳам инсонлар орасидаги муносабатлардаги ўзимнинг янгича қарашим ҳақида гапириб бердим. У ҳам аввал конторадан биргаликда фойдаланиш ҳақида келишиб олиш учун келганимда жуда тунд бир одам эканлигимни, ва яқиндагина мен ҳақимдаги фикрлари ўзгарганлигини айтиб ўтди. Унинг сўзларига қараганда, табассум қилган чоғим жуда истарали кўринар эканмаи.

Шунингдек, мен ҳамма ва ҳамма нарсани танқид қилишдек одатимдан воз кечдим. Ҳозирда айблаш ўрнига шу нарсанинг маъқул эканлигини айтиб, мақтаб кўямаи. Мен ўз хоҳишларим ҳақида тинимсиз гапиришни бас қилдим. Эндиликда мен суҳбатдошим нуқтаи назарини тушунишга ҳаракат қиляпман. Буларнинг бари менинг ҳаётимда ағдар-тўнтар қилиб юборди. Мен ҳозир умуман бошқа инсонман, бахтлироқман, бойроқман, яниким, дўстларга ва бахтга бойман, - бу эса ҳаммасидан кадрли".

Шуни назардан қочирмангки, бу мактуб ҳастни кўриб қўйган, биржадаги ишларни сув қилиб ичиб юборган, эришганларини-да хавф остига қўйиб бўлса ҳам (бу ишда юзтадан тўқсонга одам муваффақиятсизликка дуч келади) қимматли қогозлар олди-сотдиси билап шугулланадиган маклср томонидан ёзилгап.

Сиз табассум қилишга мойил эмасмисиз? Бунда нима қилиш керак? Иккита йўл бор холос. Аввало, ўзингизни жилмайишга мажбур қилииг. Агар ёнингизда ҳеч ким бўлмаса, бирон бир оҳаигни хуштак қилиб чалинг ески бирон ашулани хиргойи қилинг. Шундай қилипгки, ўзингизни бахтиёр деб ҳис этинг. Бу яхши кайфиятга созланишингизга кўмак беради. Бу борада Гарвард упиверситети ирофссори Уильям Жеймс шундай дейди:

" Қилинган амал кайфиятни белгилайди, дейилади, аммо бири иккинчисига узвий боғлиқ. Ўз ҳаракатларимизни тартибга келтириб, кайфиятимизни бошқаришимиз мумкин. Шуидай қилиб, ирода кучи ёрдамида яхши кайфиятга эришишнинг самарали йўли - бу бардамлашиш ва худдики, бизда ҳар доим ҳамма нарса яхши бўлиб колгандай гапириш ва шунга яраша ҳаракат қилиш..."

Бу дунёда ҳамма бахтни қидиради - уни топишнинг эса битта аниқ йўли бор.

Бу учун сиз ўз фикрларингизни бошқаришни ўрганмоғингиз лозим. Бахт - ташқи омилларга боғлиқ эмас. У ички тартиб шартларидан келиб чиқади.

Сиз нималарга эга ёки эга эмаслигингизга кўра ёхуд кимлигингиз, қасрдалигингиз, иима қилаётганлигингизга қараб бахтли ё бахтсиз эмассиз. Сизнинг аҳволигиз буларнинг барчасига нисбатан қандай фикрда эканлигингизга боғлиқ. Мисол учун, иккита одам бир хил шароитда яшаб, бир иш билан шуғулланиб, бир хил мартаба ва маблағга эга бўлиб турган ҳолатда улардан бири бахтли бири эса бахтсиз бўлиши мумкин. Нима учун? Сабаб: улар қарашарнинг турличалигида. Хитой ҳаммоллари орасида жазирама иссиқда оғир меҳнат қилиб, бир кунда етти цепт олиб, Пью-Йоркдаги Парк-авенюдаги одамлардан-да кўра бахтлироқ игсонларни кўрганмай.

Шекспирнинг таъбирича, ҳеч нарса яхши ёки ёмон эмас, барчаси бизнинг қарашимизга боғлиқ.

Эйб Линкольн эса "аксарият одамлар қай даражада бахтли бўлиши истаган бўлсалар, шу даражада бахтлидирлар" деганида ҳақ эди. Яқинда мен ҳаётда бунинг исботини кўрдим. Мен Нью-Йоркдаги метрониинг "Лопг-Айленд" станциясининг зинасидан кўтарилаётган эдим. Шундоқ ёпгинамда эса ўттиз-қирқ нафар ногирон болалар қўлтиқтаёқ на ҳассага таяниб, қийинчилик билан кўтарилаётган эдилар. Улардан бирини эса махсус мосламада кўтариб кетишаётган эди. Лекин шу ҳолларига қарамай уларнинг қувноқ эканлиги ва хандом отиб кулишлари мени хайратга солаётганлиги ҳақида болаларга ҳамроҳлик қилиб кетаётган одамга айтдим. "Ҳа,- деди у,- бола бугун умрга ногирон бўлиб қолишини англаганидан сўнг, дастлаб ларзага келади, кейин эса бу ҳолат ўтиб кетгач, тақдирга тан бериб, соғлом болалардан ҳам кўра бахтлироқ бўлади".

Дафъатан, бу болакайларнинг олдида бош кийимимни ечиб, таъзим қилиш истаги пайдо бўлди. Улар менга бир умр ёдимдан чикмайдиган даражада дарс беришди.

"Сент-Луис кардиналс" бейсбол гуруҳининг собиқ ўйинчиси, ҳозирда эса Америкадаги иши юришган суғурта агенти Франклии Бетжер, юзида табассум балқиб турган инсонни ҳар ерда бажону дил кутиб олишларини анча йиллар аввал фаҳмлаганлигини айтди. Шу сабаб, бирон бир кабинетга киришдан аввал эшик олдида туриб бир сония тақдиримдан миннатдор бўлишим керак бўлган жуда кўп нарсалар ҳақида ўйлайман ва юзимга самимий табассум югуради. Ичкарига кирганимдан кейин эса бу табассум излари сақланиб қолади, дегап эди.

Унинг фикрича, ушбу оддий усул ишидаги муваффақиятларида катта аҳамиятга эга.

Энди эса Эльберт Хаббарднинг ақлли маслаҳатини диққат билай ўқинг. Аммо, шу нарса ҳам ёдингизда турсинки, агар бу маслаҳатни амалда қўлламас экансиз, уни диққат билай ўқиганингиздан ҳеч бир фойда йўқ.

"Ҳар сафар уйдан чиқар экансиз, даҳанингизни кўтариб, бошингизни мағрур тутиб, ўпкаларингиз тўлгунга қадар тоза ҳаводан симиринг; қуёш нурларидан баҳра олинг; дўстларингизни табассум ила қарши олинг ва ҳар сафар чин кўнгилдан саломлашмоқ учун қўл узатиинг. Сизни нотўғри тушунишларидан кўркманг, душманларингиз ҳақида ўйлаш учун бир сония ҳам вақтингизни сарфламанг. Ақлан нима қилишни хоҳлаётганлигингизни ҳал этинг ва мақсад сари ҳаракат қилинг. Амалга оширишни истастган катта ва ажойиб ишларингиз ҳақида ўйланг. Маълум бир вақт ўтганидан сўнг эса денгиз қуйилиши вақтида барча керакли элементларни ўзига сингдириб оладиган коралл полип каби, онгсиз равишда истакларингизни амалга ошиши учун керак бўлган барча имкониятларга қўл чўзганлигингизга амин бўласиз. Келажакда ўзингизни қандай омадли ,ва ақлли, ишбилармон ҳолатда тасаввур этсангиз хаёлан худди шундай портретингизни чизинг. Мана кўрасиз, хаёлларингиз кундан-кунга сизни шундай одамга айлайтириб боради. Хаёл жуда катта куч. Кўнгил ҳолатингизни рисоладагидай сакланг доим қатъиятли, самимий ва яхши кайфиятда бўлинг. Тўғри фикрлаш - барпо қилиш дегани. Барча нарса истак орқали амалга ошади ва чин дилдан сўралган нарса амалга ошади. Биз юрак амрига бўйсунувчиларга ўхшаб қоламиз. Даҳанингизни кўтариб, бошингизни мағрур тутинг."

Қадим хитойликлар ҳаёт тажрибаларидан пишиб кетган инсонлар бўлишган. Уларда шундай мақол бор эдики, унинг матнини мен ҳам сиз ҳам бош кийимимиз ичига ёпиштириб қўйишимиз керак. Унда шундай дейилади: "Юзида табассуми бўлмаган киши дўкон очмагани маъқул".

Модомики, дўконлар ҳақида сўз очган эканмиз, шу ўринда, Фрснк Ирвинг Флетчеринг "Оппегейм, Коллипз энд компани" фирмаси учун тайёрлаган реклама эълонини келтириб ўтмоқчи эдим. Унда шундай нотабий бўлмаган ҳаётий фалсафа бор.

МИЛОД УЧУН ТАБАССУМНИИГ БАҲОСИ

У ҳеч қанча турмайди, аммо кўп нарса беради.

У уни улашувчиларни камбағал қилмаган бир ҳолатда, уни қабул қилувчиларни бойитади.

У бир сония давом этса-да, бир умрга ёдда қолиши мумкин.

Ҳеч ким усиз ҳам яшай оладиган даражада бадавлат эмас, ва ундан бойиб ҳам кетмайдиган камбағал йўқ.

У хонадонга бахт олиб киради, иш юзасидан бўладиган муносабатларда хайрхоҳлик муҳитини яратади ҳамда дўстлар орасида "очқич сўз" (парол) сифатида хизмат қилади.

У чарчаганлар учун ором, руҳан тушганлар учун кундуз ёруғлигидай гап, ғамга ботганлар учун қуёш нури, шунингдек, кўнгилсизликларга қарши табиат инъом қилган энг яхши малҳам .Уни сотиб олиб бўлмайди, сўраб олиб, ёки ўғирлаб бўлмай-ди, чунки у

уни бергунларига қадар ҳеч нарсага арзимади!

Агар энг сўнгги лаҳзада милод учун совға сотиб олишга келган миждларнинг кўплигидан сотувчиларимиз чарчаб, сизга табассум ҳадя қила олмай қолса, сиз ўзиигизникини қолдиришга рози бўласизми?

Чунки, ҳеч ким, бериш мумкин бўлган ҳеч вақоси қолмаган инсонданда кўра табассумга зор эмас!

Шундай экан, агар, иисонларга ёқишни истасангиз, иккинчи қоидага амал қилинг: *Табассум қишинг.*

АЛГАР ШУ ИШНИ ҚИЛМАСАНГИЗ, СИЗНИ КУНГИЛСИЗЛИКЛАР КУТАДИ

1898 йил Нью-Йорк штатининг Рокленд графлигида мудҳиш воқеа содир бўлди. Бир оилада фарзанд оламдан ўтиб қолди ва шу кун кўни-кўшнилари бари уи сўнгги йўлга кузатиш учун отланишаётган эди. Жим Фарли ҳам отхонага бориб отни эгарлашга тутинди. Ер қор билан қопланган, аччиқ совуқ хукмрон эди. Шу сабаб жониворни ҳам бир неча кўлдан буён ташқарига олиб чиқишмаган эди. Уни еталаб, сув тўла охур томон олиб кетаётганида, от ўзини ҳар томонга ота бошлади, орқа оёқларини баландга кўтариб, Жим Фарлини тепиб, ўлдириб кўйди. Шундай қилиб, Стони-Пойнт қишлоғида бир ҳафтанинг ичида икки кишини кўмдилар.

Жим Фарлининг ортида уч ўғли, хотини ва бир неча юз долларлик кафолати қолди.

Унинг катта ўғли Жим, ўи ёшда бўлиб, ғишт заводига ишга кирди. Қум ташиб, қолипларга солиб, ғишларни у ёнбошидан бу ёнбошига қурисин, деб ўгириб турар эди. Жим ишлаганлиги сабаб тузук-қуруқ таҳсил ҳам олмади. Аммо ирландларга хос кўнгилчанлиги билан атрофдагиларни ўзига торта олар эди. Ц1у қобилияти ўлароқ у сиёсат билан шуғулланди ва йиллар мобайида ўзи учрашган инсонларнинг барчасини исмини Ёдда сақлаб қолишдек иқтидорини хосил қилди.

У ҳатто ўрта мактабда ўқимаган бўлса ҳам, 46 ёшга етганида тўртта коллеж унга илмий даража берди ва у демократик партия миллий кўмитасининг раиси ҳамда Қўшма Штатлар почтаси министри лавозимига кўтарилди.

Бир вақтлар мен Жим Фарлидан интервью олган эдим ва у менинг, муваффақиятларингизнинг сири нимада, деган саволимга "Ута зик тартибда ишлаганимда", дея жавоб берди. Мен эса, ҳазиллашяпсиз шекилли, дедим. Шунда у мендан, бўлмаса, бу ютуқларимнинг сабабини нималарда кўрасиз, деб сўради. "Менга маълум бўлишича, сиз ўи мингдан ортиқ танишларингизнинг исмини ёддан билар экансиз", деб жавоб бердим.

"Йўқ, адашасиз, мен ўн минг эмас, эллик минг одамни исмини ёддан биламан",

дея эътироз билдирди у.

Жим Фарли гипс ишлаб чиқарувчи концернниги коммивояжери сифатида турли жойларда бўлганида ва Стони-Пойнтда муниципалитет котиби бўлиб ишлаб юрган кезларда у исмларни эслаб қолиб тизимини ишлаб чиқди.

Даставвал бу тизим жуда содда эди. Ҳар сафар янги бир одам билан танишганида Жим унинг тўлиқ исмини, оила аъзоларини, нималарга қизиқиши ва асосий қарашларини билиб олар эди. Фарли бу маълумотларни умумий картинанинг бир қисми сифатида миясида шу даражада сақлаб қолишга ҳаракат қилардики, айтايлик, бир йил ўтиб ана шу одам билан яна учрашган чоғида, елкасидан қоқиб, болалари ва турмуш ўртоғи ҳамда боғида ўсаётган атиргуллари ҳақида ҳам бемалол сўрай олар эди. Шу сабаб унинг ихлосмандлари кўп бўлганига ҳам ҳайрон бўлмаса бўлаверади!

Рузвельтнинг сайлов кампанияси жараёнлари чоғида бир неча ойлар давомида Жим Фарли гарбий ва шимоли-ғарбий штатлар аҳолисига минглаб хатлар ёзди. Сўнгра 19 кун ичида поезддами, автомобилдами, нимада тўғри келса шунда 12 минг мил йўл босиб 20 та штатда бўлди. У йўл-йўлакай турли шаҳарларда бўлиб, керакли одамлар билан учрашиб, дилдан суҳбатлашиб, яна йўлга тушар эди.

Шарққа қайтиб келганидан кейин дарҳол, ўзи бўлган ҳар бир шаҳардаги бирон бир фукарога хат ёзиб кимлар билан учрашган бўлса, шуларнинг рўйхатини ёзиб юборишни илтимос қилар эди. Ҳар бир рўйхатдаги одамларнинг умумий сони минг-мингларни ташкил қилар эди. Аммо шунга қарамай уларнинг ҳар бири Жим Фарлидан мактуб олган ва бағоят миннатдор бўлган. Ҳар бир хат "Қадрли Билл" ёки "Қадрли Жо" дея бошланиб, "Жим" деган имзо билан тугар эди.

Жим Фарли ўз ҳаётининг дастлабки онларидаёқ, ўртача одамни бутун дунёдаги исмлардан ҳам кўра кўпроқ ўз исми қизиқтиришини англаб етди. Бундай инсоннинг исмини эслаб қолиш ва ўзи Қутмаган равишда уни исмини айтиб чақириш билан бу одамга нисбатан жуда нозик ва самарали такаллуф қиласиз. Агар унинг исмини ёддан чиқариб, ёки нотўғри ёзиб қўйсангиз, ўзингизни жуда ноқулай вазиятга тушириб қўясиз. Мен бир марта Парижда нотиклик санъати бўйича курслар ташкил қилиб, ротаторда чоп этилган мактубларни ўша ерда истиқомат қилаётган барча америкаликларга юбордим. Хатларни француз машинисткалари (инглиз тилини унчалик яхши билмас эканлар) босганликлари сабаб, анчагина имловий хатоларга йўл қўйилгаи. Париждаги йирик Амрика банкининг бошқарувчиси эса исмининг нотуғри ёзилганлига таъна қилиб, менга анчагина қатъий жавоб хати йўллаган эди. Эндрю Карнегининг муваффақияти нималар билан изоҳланар эди?

У пўлат ишлаб чиқариш ҳақида у қадар кўп маълумотга эга бўлмаса-да, ҳамма уни "пўлат қироли" деб атар эди. Аммо унинг қўлида пўлат ҳақида ундап кўра кўпроқ нарса биладиган минглаб одамлар ишлар эди. У эса инсонлар билан муомала қилйшни билар эди, айнан шу хусусияти уни бадавлат қилди. Уини ташкилотчилик ва бошқара олиш санъати анча ёшлигидаёқ намоён бўлди. Ун ёшлик чоғидаёқ у

одамлар ўз исмларига жуда катта аҳамият беришларини сезиб, ўзининг бу ихтиросини танишларини ўз томонига оғдириш йўлида қўллай бошлади. Мана бир мисол: ёш болалик чоғида Шотландияда у қуён топиб олади. Тез орада қуёнлар кўпайиб, уларни боқиш қийинчилик туғдиради. Шу тобда унинг миясига антика фикр келади. У қўшни болаларни чақириб, агар қуёнларни тўйдиришга етадиган даражада ўт-ўлан териб келсангиз, ҳар бирингизнинг исмингизни қуёнларга қўяман, деб ваъда беради. Унинг бу режаси худди сеҳр каби иш берди ва Карнсги буни бир умрга эслаб қолди.

Бир неча йиллардан сўнг эса у худди шу психологик трюкни ишдаги муносабатларда қўллаб, миллионларга эга бўлди. У Пенсильвания темир йўлларига пўлат релсларни сотмоқчи бўлди. Ўша пайтлар темир йўл президенти Ж. Эдгар Томсон эди. Эндрю Карнеги эса Питтсбургда каттагина пўлат қуювчи завод куриб, уни Эдгар Томсон номи билан атади.

Энди эса топишмоқни жавобини топишга ҳаракат қилиб кўринг-чи. Пенсильвания темир йўлларига пўлат релслар керак бўлиб қолганда, сизнингча, Эдгар Томсон уни қасрдан сотиб олган? "Сирс, Робак" фирмасидапми? Ҳеч ҳам-да. Адашяпсиз. Яна бир маротаба чуқурроқ ўйлаб кўриг.

Шунингдек, Карнсги ва Жорж Пульман ўртасида ётоқли вагонлар ишлаб чиқариш бўйича биринчи ўрин учун кураш борганда, "пўлат қироли"нинг қуёнлар баҳонасида олган дарси яна бир бора ёдига тушди.

Эндрю Карнеги назорати остидаги "Сентрал транспортэйшн компани" Пульманга тегишли компаниа билан "Юнион Пасифик" темир йўлларининг буюртмаси учун кураш олиб борар эди. Бунинг учун улар бир-бирини сиқиб чиқаришга, нархни тушириб, фойдадан мосуво қилишга ҳаракат қилар эди. Ниҳоят Карнеги ҳам Пульман ҳам "Юнион Пасифик"нинг бошқаруви аъзолари билан учрашиш учун Нью-Йоркка келдилар. Оқшомларининг бирида "Септ-Николас" меҳмонхонасида Пульман билан учрашган Карнеги: "Хайрли оқшом, жаноб Пульман. Иккимиз ҳам ўзимизни ахлоқлардай тутмаяпмизми, нима деб ўйлайсиз?" дебди.

"Нимани назарда тугаянсиз?"- деб сўрабди Пульман.

Шунда Карнеги ўз мақсади, яъни икки корхонани бирлаштириш фикрини айтибди. Бунинг афзаллик томонларини, қарама-қарши иш қилгандан кўра бирлашиб, олинадиган фойданинг ортишини ёрқин рангларда тушунтириб берибди. Пульман бу изоҳларни эътибор билан тинглаган бўлса-да, Карнеги уни батамом ишонтира олмади. Шундай бўлса-да, қизиқиб сўради: "Янги компанияни нима деб номлаган бўлар эдииз?". "Албатта, Пульман люкс-вагонлари компанияси дебда," дея дарҳол жавоб берди Карнеги.

Пульманнинг чехраси ёришиб кетди. "Юринг мени хонамга, бу ҳақда гаплашиб оламиз" деди. Ва уларнинг бу суҳбати саноат ривожига тарихий воқеа бўлди.

Дўстлар, ишдаги ҳамкорларнинг исмларини эслаб қолиш ва уларни тўғри

талаффуз қилиш одати Карнегининг иш бошқаришдаги сирларидан бири эди. У кўплаб қўл остидаги ишчиларининг исмларини ёддан билишидан, шунингдек, унинг раҳбарлиги пайтида бирон бир иш ташлашлар заводнинг тинчлигини, иш маромини бузмаганлиги билан фахрланар эди.

Падеревский бўлса ўзининг қора тапли ошпазини "мистер Коппер" дея аташ билан, унинг нақадар кадрли эканлигини билдирар эди. У Американи у бошидан бу бошигача ўн беш марта кезиб чиқиб, мухлисларни хушнуд қилиб, олқишларга сазовор бўлган. Ҳар сафар ўзининг шахсий вагонида саёҳатга чиқар экан, концертлардан сўнг ўша кадрдон ошпаз томонидап тайёрланган овқат кутиб турарди. Ушбу йиллар мобайнида Падеревский бирон марта ҳам уни америкача лаҳжада "Жорж" деб атамаган. Ошпаз билан суҳбатлашар экан оврўпоча такаллуф билан "мистер Коппер" дерди ва бу унга ёқар эди.

Одамлар ўз исми билан шунчалар фахрланишадикки, қандай йўл билан бўлмасин уни абадийлаштиришга ҳаракат қиладилар. Ҳаттўо қаҳрли қария П.Барнум ҳам исмини кўтариб юрадиган ўғли йўқлигидан куюниб, набираси С.Силига исмини Бариум-Сили деб аташи учун 25 минг доллар берган.

Икки юз йил аввал зодагонлар ёзувчиларга уларга атаб китоб ёзишлари учун пул тўлаганлар.

Кугубхона ва музейларда сақланаётган бой коллекциялар сабаб кўплаб инсонлар номи мангуликка дахлдор бўлган ва инсоният ёдидан чиқмайди. Мисол учун Нью-Йорк оммавий кугубхонаси Астора ва Леноксинг асарларига эга. "Мефополитен" музейи эса Бенжамин Олтмен ва Ж.П. Морганнинг исмларини абадийлаштирди. Ва ҳар бир черковни ўзини қурбонликка келтирганлар номи муҳрланган ранг -баранг ойнали витражлар бегаб турибди.

Аксарият кишилар бор-йўғи диққатни жамлашга, ёдда муҳрлашга, эслаб қолишга вақт ва куч сарфлашни истамаганликлари сабаб одамлар исмини хотирлаб қололмайдилар. Ўзларини оқлаш учун эса жуда банд эканликларини баҳона қиладилар.

Аммо улар Франклип Д.Рузвельтдан ҳам кўра кўпроқ бадмиканлар-а? У ҳатто механикларнинг исмини ҳам эслаб қолишга вақт топа олар эди.

Мана бир мисол. "Крайслер" фирмаси Рузвельт учун махсус автомашина ишлаб чиқарди. Оқ уйга автомашинани У. Чемберлен ва фирманинг бир механиги олиб келишди. Менинг ёнимда Чемберленнинг ўз таассуротларини таърифлаган мактуби турибди. "Мен президенти Рузвельтни машина ҳайдашга, у эса мени одамлар билан муомалада бўлишдек нозик санъатга ўргатди.

Мен Оқ уйга келганимда, - дея Давом эттиради Чемберлен,- президент ўта хушмуомала эди. У мени исмим билап чақирар, мен нимани тушунтирсам барчасига чин дилдап қизиқар ва бу билан менда катта таассурот қолдирган эди. Автомобилнинг конструкцияси биргина қўл бошқарувига таянарди. Атрофимизда машинани томоша

қилиш ниятида бўлган тумонат одам тўлиб кетди. Рузвельт ҳам буни сезиб: "Менимча, у жуда ажойиб. Фақатгина тугмачани босса бўлди, машина ҳаракатга келади, бошқариш эса ҳеч қандай куч талаб этмайди. У шу даражада антиқаки, ҳатто мен уни нима ҳаракатга келтираётганлигини тушунмайман. Қанийди, вақтим бўлса мен уни бўлақларга бўлиб қандай ишлатганлигини ўрганиб чиқсам."

Рузвельтнинг дўстлари ва яқинлари машинани мақтар эканлар, барчанинг олдида у шупдай деди: "Мистер Чемберлеи, ушбу автомобиль лойиҳасини ишлаб чиқиш учун сарфлаган вақт ва ғайрат учун миннатдорман. Машина таҳсинга сазовор". У радиатор, орқа йўлини кўриш имконини берадиган махсус ойна ва соат, махсус фаралар, хайдовчи ўриндиғининг ҳолатини, юкхонадаги махсус чемодаплари-да мақтай кетди. Бошқача қилиб айтганда, мен жуда чуқур ўйлаб, мақсад билан ўртага барча деталларни баҳолай олди. Нафақат ўзи эътибор берди, шунингдек, миссис Рузвельт, мисс Перкинс, меҳнат вазири ва ўз котибининг ҳам диққатини бу нарсаларга қарата билди. Ҳатто, қора танли швейцарига: "Жорж, энди сен чемоданлар ҳақида қайғуришишга тўғри келади" дея суҳбатга тортди.

Машина ҳайдашга оид дарслар тугаганидан сўнг, президент мен томонга ўгирилиб: "Шу десангиз, мистер Чемберлен, мен Федсрал резерв бошқармасини ярим соат кутиб туришларини сўраган эдим. Менимча, энди ишимга қайтаверсам ҳам бўлаверади".

Оқ уйга мен билан бирга механик ҳам борди. Уни Рузвельтга таништиришди. У президент билан гаплашмади ҳам, Рузвельт ҳам униинг исмини бор-йўғи бир маротаба эшитди. Механик йигитнинг ўзи ҳам жуда уятчан бўлиб, чеккароқда турар эди. Аммо, Рузвельт кетар чоғи уни кузлари билап қидириб қолди, сўнгра исмини айтиб, қўл бериб хайрлашиб, Вашингтонга келгани учун миннатдорчилик билдирди. Унинг бу муносабатида ҳеч қандай кўр-кўроналик йўқ эди. У нимани ўйласа, шуни гапирар эди. Мен буни сезиб турар эдим. Нью-Йоркка қайтганимдан сўнг бир неча кун ўтиб Рузвельтдан дастхати туширилган сурат ва кўрсатган ёрдамим учун яна бир бора билдирилган миннатдорчилик мактубини олдим. Бу эътиборни кўрсатиш учун у қандай қилиб вақт топа олди экан, ҳануз мен учун жумбоқ бўлиб қолмоқда."

Франклин Д. Рузвельт атрофдагиларнинг ишончини қозонишнинг энг оддий ва самарали усули - уларнинг исмини ёдда сақлаб қолиш ҳамда улар ҳам аҳамиятга молик инсонлар эканликларини англатишдан иборатлигини жуда яхши билган. Ҳаммамиз ҳам шу йўлни тутамизми?

Юздап элликта ҳолатда танишган одамларимиз билан бир неча дақиқа гаплашиб, хайрлашамиз-да, кейин уларнинг исмини эслолмаймиз ҳам.

Сиёсий арбоб уқиб олиши керак бўлган энг биринчи дарс шундан иборат: "Сайловчининг исмини эслаб қолиш, бу давлат миқёсидаги донишмандликдир. Ёддан чиқариш эса -ўзини унутишга маҳкум қилишдир".

Ишбилармонлик борасидаги ва жамоатчилик билан бўладиган мулоқотларда

исмларни эса сақлаш худди сиёсатдагидай аҳамиятга эга.

Франция императори ва машҳур Наполеоннинг жияни Наполеон III қанчалик юксак мартабада ўтирганлигидан қатъи назар, ўз ҳаётида учрашган одамларининг барини исмипи ёдда сақлаб қола олиши билан фахрланган.

У бунга қандай қилиб эришар эди? Жуда осон. У ёки бу кимсанинг исмини аниқ эшита олмаган чоғларида у: "Кечирасиз, исмингизни яхши эшита олмадим-а?" дер эди. Агар исм ноёброқ бўлса: "Исмиингиз қандай ёзилади?" дея қайтиб сўрар эди.

Сухбат чоғида эса бу исмини атай бир неча мартаба тилга олар, исм эгасининг юзи, ташқи кўриниши, ўзига хос жиҳатларини исм билан уйғунликда эслаб қолишга ҳаракат қиларди.

Агар унинг қаршисида кибор хоним бўлса, Наполеон фақат шу билангина чеклашиб қолмас эди. Ёлғиз қолиши ҳамано исми бир парча қоғозга ёзиб, ўз диққатини унга жамлаб, хотирасида муҳрлаб, сўнгра қоғозни йиртарди. Бу йўл билан у янги исми иафақат эшитиш, шунингдек кўриш қобилияти орқали ҳам эслаб қолишга ҳаракат қиларди.

Бунинг барчаси, албатта вақт талаб қилади, аммо, Эмерсон айтганидай: "яхши манералар кичик қурбонликлардан ташкил топади".

Шундай қилиб, атрофдагиларга ёқмоқчи бўлсангиз, учинчи қоидага амал қилинг:

Шуни ёдингизда тутингки, ўз исмини эшитиш қандай тилда бўлишидан қатъи назар, соҳиби учун энг ёқимли товушдир.

**KITOBNING TO'LIQ QISMINI KITOB DO'KONLARIDAN
XARID QILISHINGIZ MUMKIN**