

ҚАНДАЙ ҚИЛИБ
**АҚЛЛИ,
СОҒЛОМ
ВА БОЙ**
БЎЛИШ МУМКИН

РЕНДИ ГЕЙЖ



УЎК: 151.82+174.4

КБК: 88.3

Г 29

Г 29 **Гейж, Репди**

Қагдай қилиб ақли, соғлом ва бой бўлиш мумкин /
Р. Гейж; таржимон М.Мирфайзиев. – Тошкент: Yurist-media markazi,
2014. – 140 б.

И. Мирфайзиев, Мирафзал (таржимон).

ISBN-978-9943-387-50-8

УЎК: 151.82+174.4

КБК: 88.3

Мазкур китобда баён этилган фикрлар сизни қизиқтириши,
табiiй. Лекин айнан шу фикрларни ҳақиқат сифатида қабул қилинг,
деёлмаймиз. Чунки ҳар бир инсоннинг ўзига хос яшаш тарзи ва
муваффақиятга эришиш борасида ўз мулоҳазалари мавжуд.

Китоб дунёқарашингизни шакллантиришда ва гафлат
уйқусидан уйғониб, атрофга терап нигоҳ билан қарашингизга
туртки бўлади, деган умиддамиз. Зеро, китоб муаллифининг
мақсади ҳам бу борада сизга ёрдам беришдан иборат.

Масъул муҳаррир:

Маълиё Мирсоатова,

филология фанлари номзоди

ISBN-978-9943-387-50-8

© «Yurist-media markazi» нашриёти, 2014 йил

ТАШАККУР

Ҳар бир яхши китоб ортида кўплаб беқиёс одамларнинг меъшати туради. Мабодо бу китоб унча яхши бўлмаса, бунга бир ўзим жасовобгарман. Чунки менга ёрдам берганлар чиндан ҳам баҳоси йўқ яхши инсонлардир.

Лорнет Браун – режис ва жасадвалга риоя қилишим учун мени дамиша назорат қилиб турган бебаро ёрдамчим.

Викки Маккаун – қўлғезмаларимни синчиклаб, диққат билан ўқиган ҳолда, асарим бутлигини сақлаб, менинг нуқтаи назаримдан келиб чиқиб, фикрларимни ўзгартирмасдан ва сиз муҳтарам ўқувчининг китобдан ўзингизга фойдали нималариндир олишингиз учун, астойдил жсон кўйдирган биринчи муҳаррир.

Мэт Холт ва «John Wiley & Sons, Inc.» нашриёти ходимларининг хизматлари туфайли бу китобни қўлингизда ушлаб турибсиз. Дунёга қандай китоб кераклигини Мэт билган ва уни ёзингизга мени лойиқ кўрган.

Мақсад, фалсафа, шиор ва тамойилларимни изоҳлашда мен Боб Берг, Ян Перси, Ларри Уинжсет ва Эрик Уорр каби алло.маларининг фикрларига таяндим.

Барчангизга ташаккур!

РЕНДИ ГЕЙЖ

I БОБ

**«АҚЛ ВИРУСЛАРИ» ВА ҲИЙЛА-НАЙРАНГ:
ОНГ-ШУУРИНГИЗ УСТИДАН ҲОКИМЛИК
ҚИЛИШ УЧУН КУРАШ****Сизни овсар, хаста ва камбағал
бўлишга ундовчи кучлар**

Китоб катталар ҳаётига тегишли бўлгани учун баъзи бир ўқувчиларга ёқмаслиги мумкин. Лекин айтишим керакки, болаларга уни ўқиш фақат ота-оналар рухсати билан тавсия қилинади.

Ҳозир гапирмоқчи бўлганим ушбу воқеа шанба кечаси ёки якшанба тонгида содир бўлди. Мен клубдан қайтаётган эдим. Автомобилимни тўхташ жойига қўйиб, энди машинадан чиқишим билан бўйдор нотаниш кимса менга яқинлашди. Ўзимча сигарета ёки йўлни сўрамоқчи бўлса керак, деб ўйладим. Унинг қўлида пистолет борлигини сезмадим. Лекин энди жуда кеч эди. Кўринишидан бу йигит гиёҳванд моддалар истеъмол қиларди. Афтидан навбатдаги оғу учун пул зарур эди.

Саксонинчи йилларда Маямида «ёввойи жануб» даври бўлиб, кокаин чекиш кенг авж олган, кўчаларда эса майда безорилар кўп бўлар эди. Мен яшайдиган туман «ширин» заҳар қабул қилувчиларнинг маркази эди.

Шу топда мен ўлдирилган одамлар рўйхатидан ўрин олишим мумкин эди...

Йигит пистолетини пешонамга тираб, менга қараб турарди, орқамиздан машинада шериги аста-секин кузатиб келмоқда эди. Авваллари спортнинг жанговар турлари билан шуғулланган бўлсам ҳам, ҳозирги ҳолатимда бу менга ёрдам бермасди, бир ўқ узиш билан мени тамом қилиши ҳеч гапмасди. Бундан ташқари, орқада келаётган шериги машинада мени босиб кетиши мумкин эди. Шунинг учун мен йигитни тинчлантиришга уриниб, бор пулимни унга бериб муаммони тинч йўл билан ҳал қилмоқчи бўлдим. Аксига олиб чўнтагимда атиги 7 доллар бор экан. «Шуни сенга бераман. 5 долларга бир доза кокаин оласан, мен бунни эсдан чиқараман ва тинчгина тарқаламиз», десам кўнмади ва яна пул талаб қилди. Бошқа пулим йўқлигини қанча тушунтиришимга қарамай, ишонмади ва машинамга ўтиришимни буюрди. Машинага ўтирсам, тирик чиқмаслигимни билиб, ўтиришдан бош тортдим.

– Мана сенга бор пулим, мана машина калити, машинани ҳам олақол, мен уйга кетаман ва ҳаммасини унутаман, – дедим. Қоронғуроқ жойда турганимиз учун мен ёруғроқ жойга ўтишни мўлжалладим. Йигит асабийлашди, орқадаги машинада ўтирган шериги машинани ўт олдирди. Наркоман пистолетини қорним томон кескин ўқталиб, нималардир деб ўдағайлади. Эслолмайман, бу менга тааллуқлими ёки умуман бутун дунёгами ёки фақат унинг ўзигами, хуллас, бу ўдағайлаш кўп маънони англатарди. Кейинроқ буни мен бир неча одамлар билан мунозара қилиб кўрдим. У кимга ўдағайлади, нима демоқчи эди. Қизиғи шундаки, кейин бунни эсламоқчи бўлганимда, калламга

ҳеч нарса келмади, чунки у нима бўлишидан қатъий назар миямдан ўчиб кетган эди.

У тўппончасининг тепкисини босди...

Бу телевизорда кўрсатиладиган ур-йиқит киноларга ўхшамас эди. Тўппонча овози қулоқ битар даражада шунчалик қаттиқ эдики, уй ларзага келди ва ён-атрофга акс садо бўлиб ёйилди. Эндиликда эса вақт жуда секинлик билан ўтаётгандек эди. Мен ўқ узган йигит машинага ўтириб, Майами томонга тезда кўздан ғойиб бўлганини бамайлихотир кузатдим. Бир секундча ўзимни ҳеч нарса бўлмагандай ҳис қилдим, гўё унинг қўлидаги қурол ўқсиз, спортчиларга старт берадиган тўппонча каби эди. Лекин қорнимга қарасам, қўлларим орасидан шиддат билан қон оқмоқда эди. Шундан сўнгина мен қаттиқ оғриқни сездим.

Ёзувчи ва профессионал нотиқ бўлганим учун фикр ва воқеаларни равшан ёритиш қобилиятимдан фахрланаман, лекин ўша отилган ўқ ички аъзоларимни қандай парчалаб ўтганини ҳеч ёрита олмадим.

Гап чидаб бўлмайдиган куйдирувчи, термоядер оғриқ ҳақида борарди. Ўқ овози шунчалик қаттиқ эдики, эшитганларнинг уйларида чироқлар ёнади, одамлар дераза ва эшикларини очиб қарайдилар ва мени кўриб ёрдамга шошиладилар, деб ўйлагандим.

Кутганим содир бўлмади. Кўчада сокинлик ҳукм сураётган эди.

Мен кўча чироғи остида оёғимни узатиб, атрофимга қон оқаётганини кузатиб, гаранг ҳолда бир неча муддат ўтирдим. Агар ҳозир ўрнимдан туриб, бир амаллаб уйимга кириб, одамларни ёрдамга чақирмасам, шу ерда, кўчада жон беришим муқаррарлигини тезда тушундим.

Кўйлагимни ечиб, қон тўхтатиш учун қорнимни боғладим, зўрға ўрнимдан туриб кўчани кесиб ўтдим

ва ўз уйимга кириб 911 га қўнғироқ қилдим. Сўнгра куч-қувватим оқаётган қон билан бирга мени тарк этаётганини сезиб креслога йиқилдим. «Тез ёрдам» келганида шунчалик ҳолсиз эдимки, машинага кресло билан бирга кўтариб боришди. Ичимдан тинимсиз қон оқарди. Касалхонага етгунча қон босимим шунчалик тушиб кетдики, юрагим тўхтаб қолмасин учун махсус скафандр кийгизиб қон босимини нормал ушлаб туришди. Касалхонага келганимизда ҳамширалар кутиб олиб, тезда жарроҳлик бўлимига ўтказишди ва йўғон ичагимни тикиб қўйишди. Ҳаётим сақлаб қолинди, лекин ҳали кўп азоб-уқубатларни бошимдан ўтказишим зарур эди. Операциядан кейин сўнгги бир неча ой шундай азобда ўтди. Аксига олиб, қорнимга инфекция тушиб, на ўтиролмасдим, на туролмасдим ёки ёта олмасдим. Нормал ҳолга келишим учун икки йил кетди, бошимдан кечирганларимни ашаддий душманамга ҳам раво кўрмайман.

Вақт ўтиб ўз бошимга ўзим кўнгилисизлик келтирганимни тушуниб етганимда, аҳволимни бир кўрганингизда эди.

Албатта, кимдир ўша вақтда менга буни тушинтирмоқчи бўлса, керакли жойига мушт туширган бўлардим. Лекин ҳақиқатдан ҳам кўр-кўрона равишда ўз бошимга ўзим бу ғавғони келтирганимни сиз тезда тушуниб оласиз. Ўзим англамаган ҳолда болалигимдаёқ бу воқеалар онгимда программаланган эди. Ўзимни жабрдийданинг танг аҳволдаги хатти-ҳаракати бақувват кучлар томонидан бошқарилувчи, кучсиз пиёда каби ҳис қилганман. Худди сиз каби ўзимизга ўзимиз қийинчиликлар туғдириб, онгсиз равишда кулфатлар келтирганмиз, ҳатто ўз муваффақиятимиз йўлига ғов бўлганмиз. Нима учун бу кўнгилисизлик менинг

ҳаётимда содир бўлди? Нима учун бу кўргиликлар сизнинг бошингизга тушди?

Бошимга тушган кулфатларга сабаб бўлган қатор фалати, роботлаштирилган ҳаракатлар ҳақида кейинроқ айтиб бераман. Аввало аниқлаб олайлик, сизни ҳам шундай кучлар бошқармаяптими, муваффақиятингизга ғов бўлиб, ҳаётдан олишингиз мумкин бўлганидан анча кам олишга ундамаяптими?

Тўғриси, бу кучлар ҳақида гап кетганида шайтон террорчи ёки қўзғолончи коммунистларни назарда тутмаяпман. «Кода да Винчи»даги махфий жамият каби Ерни бутунлай тарк қилиш учун ракетанинг кейинги рейсига жой брон қилиш ниятим ҳам йўқ.

Мен ён атрофимиздаги оддийтаниш-билишлар, ташкилотлар, институтлар, яъни оилада мулоқотда бўлувчиларингиз, черков, масжид ёки бошқа маҳкама, ҳукумат ҳамда оммавий информация воситаларини назарда тутмоқдаман, чунки улар яширин хавф-хатар келтирувчи асосий кучлар ҳисобланади.

Агар сиз кўпчилик билан фикрласангиз, албатта, бу кучлар ҳаётингизнинг бир қисми ва сизнинг фаровонлигингиз учун хизмат қилади, деб ўйлайсиз. Англашингиз қийин, аммо аслида фақат шу кучлар сизни овсар, хаста ва камбағал қилишга ундайди.

Бу билан оила аъзоларингиз ва дўстларингиз сизни яхши кўрмайди, демоқчи эмасман ёки пирингиз раввинми ёки католик роҳибими сизга ёмонликни раво кўради, деб ўйламайман. Ёки сиз овоз берган конгресс аъзоси манфаатингизга қарши қонун қабул қилмайди ва кундалик газетада босилиб чиқадиган мақола муаллифи қасддан сизга ёмонлик қилиш ниятида эмас. Лекин бу уларга ва минглаб бошқа одамларга сизни ўз-ўзингизга зарар етказишингизга мажбур қилишга

халақит бермайди: хизмат поғоналаридан юқори кўтарилиш умидингиз пучга чиқади, никоҳингиз бузилади. Хасталикка чалинасиз, жароҳатланасиз, бизнесингиз ким томонидандир бўғилади. Сиз зарарли моддалар қабул қиласиз ва кўплаб бошқа ножўя ҳаракатлар қиласиз, натижада соғлигингиз ёмонлашади, бахт-саодат, гуллаб-яшнашдан йироқлашасиз, ваҳоланки, сиз уларга туғилганингизданоқ ҳақлисиз.

Мен тушунаман, буларнинг ҳаммаси туш кўраётган пайтдаги алаҳсирашга ўхшайди, лекин шуни назардан қочирмангки, миянгни чайқаб, ўзингизни ҳеч нарсага ярамаслигингизни онгингизга сингдириб, бойлик ва муваффақият ҳақида ёлғон таассуротларни тарғиб қилиб, ўзингиз билмаган ҳолда ўзингизга ўзингиз душман бўлиб қолгансиз.

Бунинг сабабини аниқлаш учун онгимиз шакллана бошлаган болаликка қайтиб, тафаккуримиз қандай программалаштирилган, қандай эътиқодлар пайдо бўлганлигини синчковлик билан ўрганишимиз керак. Биз энди мемлар, яъни «ақл вирус»ларини тадқиқ қилишимиз зарур.

«Ақл вирус»лари ҳам худди компьютер мемларига ўхшаб, ўз эгалари ҳисобига вирусларни кўпайтиришади. Каллангизда ўрнашиб қолган янги мусиқавий хит ҳам мем ҳисобланади, эътиборингизни жалб қилувчи Nike фирмасининг «Just do it!» – «Шунчаки буни амалга оширишга ҳаракат қил!» ва шунга ўхшаш шиорларга ўхшаб. Лекин булар анча хавфсиз мемлар ҳисобланиб, жуда кўп хавфлилари ҳам мавжуд.

Ҳафта давомида сизга турли мемлар ўз таъсир кучини ўтказди. Масалан, «Мебель сотиб олинг – шу заҳоти пулини беришингиз шарт эмас, икки йилгача

тўламаслигингиз мумкин!» ёки «Бизнинг пивони ичинг ва машҳурликка қадам қўйинг!»

«Бу хатни барча таниш-билишларингизга юборинг ва агар улар сизни ҳурмат қилишса, албатта, жавоб ёзиб юборишади», «Йўқолиб қолган қизчани топишга ёрдам беринг» ва «Худо билан суҳбат» деб номланган ажойиб слайд-шоуни томоша қилинг» каби мемлар фикримизга ёрқин мисол бўла олади. Одамлар бундай хатларни электрон почта орқали олганларида, уларнинг ҳиссиётларига таъсир кўрсатиб, гўё барча танишларига хат юборишга мажбурдек, бу ишни амалга оширадилар. (Ўрни келганда айтиш лозимки, мем термини ва меметика фани Ричард Доукинс томонидан биринчи марта «Ген эгоизма» яъни «Худбинлик гени» китобида ишлатилган). Бу тўғрида кўпроқ маълумотга эга бўламан десангиз, Ричард Бродининг «Ақл вируслари» китобига мурожаат қилинг.

Инсон ҳиссиётларига қанчалик таъсир этишига қараб мемлар шунчалик тез тарқалади. Айниқса, болалар билан боғлиқ мемлар алоҳида кучга эга. Барча она бўлган ҳайдовчилар машинасининг орқа ойнасига «Салонда ёш бола бор» ёзувини ёпиштиришни одат қилганлар, гўёки бу ёзувни кўрган бошқа ҳайдовчилар диққатларини кучайтириб, тезликларини пасайтирармиш. Лекин бунинг фойдасиз эканлигини айта кўринг, қанчадан-қанча далиллар келтириб, фикрингиз нотўғри эканини исботлашга уринишади. Пул ва муваффақият ҳақидаги бунга ўхшаш мемлар жуда сероб. Бу мемлар сизни кўпроқ пул топишдан қайтаради ва муваффақият сари иштилингизни сусайтиради. Кўпчилик шундай мемлар билан заҳарланган. Бу мемлар ҳақиқат сифатида қабул қилинади ва тез кўпая боради. Ҳаётида ўз мақсадларига

эришолмаганлар учун рўқач қилинадиган баҳона ролини ўйнайди.

Мана ўша кўрсатмалар:

- Пул яхши эмас.
- Бойлар шафқатсиз бўлишади.
- Камбағаллик – олижаноблик.
- Бойларнинг қалбини шайтон эгаллаган.
- Бойлар – ёлғончи, сотқин ва ўғрилар.
- Пул одамларни бузади.
- Бойликдан воз кечсангиз, у дунёда роҳатда бўласиз.
- Бойларда пул кўп, лекин уларнинг муаммолари ҳам кўп. Бойлик қийналганингизга арзимамайди.

6-7 ёшингизда ўқитувчингиз ёки ота-онангиз сизга уқтирган гаплар ҳозир хизмат пиллапояларидан юқори кўтарилишингизга халақит бераётгандир. 15 ёшингизда кўрган телешоу 20 йилдан кейин никоҳингиз бузилишига сабаб бўлаётгандир. Ўқиган китобларингиз ёки кўрган кинофильмлар сизни носоғлом ҳолатда ушлаб, касалликлар келиб чиқишига сабаб бўлаётгандир. Бунга ишониш қийин. Лекин бу эҳтимолдан холи эмас. Аслида миллионлаб одамлар билан худди шу ҳолат содир бўлади ва сиз улардан бири эканлигингиз эҳтимоли бор. Ён-атрофингиздаги одамлар, жамоат ва бошқалар таъсирида экансиз, демак сиз кўплаб мемлар билан заҳарлангансиз. Ифлос сувда ювинсангиз, юқумли микроб ва бактериялар билан қанчалик заҳарласангиз, ОАВ, телевидение, радио, кинофильмлар, китоб, газета, журналлар, Интернет, электрон почта ва бошқалар ҳам онг ва ақлингизни шунчалик заҳарлаши мумкин.

Мемлар худди биологик вируслар каби хавфлидир. Мемлар ўзи заҳарлаган одамда кўпайиб, ён атрофдагиларга юқади. Ҳозирги замон жамиятида мемлар эпидемияси кенг тарқалган.

Жамиятимиз биологик ёки компьютер вирусларидан сақланиш учун миллиардлаб доллар сарфламоқда, ваҳоланки, кўплаб одамлар онг вируслари ҳақида ҳеч нарса эшитмаганлар. Балки бу вируслар энг хавфлисидир, чунки ўзингиз англамаган ҳолда унинг таъсирига учраб, заҳарланасиз. Ҳаммага маълумки, асосий вирус тарқатувчилар ОАВ бўлиб, ҳар бир информация, ҳатто кўнгилочар кўрсатувлар ҳам кимнингдир нуқтаи назари, фикри ва дунёқараши таъсирида бўлади. Аслида очиқдан-очиқ ҳужумлар катта хавф туғдирмайди. Масалан, сиз сиёсий шарҳловчи маърузасини эшитиб, унинг ашаддий либерал ёки ўнг партия тарафдори эканини биласиз.

Асосий хавф ниқобланган информацияда бўлиб, ўзингиз буни билмаган ҳолда, онгингизда программалаштирасиз. Масалан, сиз 7-8 ёшдасиз, оила аъзоларингиз билан машинада кетаётиб, ҳашаматли бинони кўрдингиз ва у ҳақда ўз таассуротларингизни айтдингиз. Лекин онангиз «Бундай катта уйларда яшовчилар бахтсиз бўлишади», дейди ва сиз ўз-ўзингиздан «Бахтни пулга сотиб ололмайсан» деган онг вируси билан заҳарланасиз. Бу информация каллангиздаги дискка муҳрланади. Ўзингиз англамаган ҳолда программалаштирилдингиз.

Шуниси қўрқинчлики, бундай программа-лаштирилган информацияларнинг 90 фоизи зарарли ва онгингизга қўрқув солади ҳамда уни қилма буни қилма, каби хатти-ҳаракатларингизни чегараловчи информацияни сингдиради. Бундай информация ўз муваффақиятингиз йўлига ғов бўлиш, бахт ва соғлиқдан воз кечишга сизни мажбур қилади. Ҳар гал телевизор, кино кўрганингизда, китоб, газета, журнал ўқиганингизда ёки бошқа информация билан тўқнашганингизда унинг кучи ортиб бораверади.

Блокбастер фильмлар камбағалликка чақиради...

Ишонаманки, сиз «Титаник» фильмини томоша қилгансиз. Биз мунозара қилаётган мавзу бўйича «Титаник»ни энг қўрқинчли, энг хавотирли фильм, десак муболаға бўлмайди.

Нима учун? Чунки у пул ва муваффақиятга нисбатан ишончсизлик, қўрқув ва ўз хатти-ҳаракатларини чегаралаб қўйиш каби ҳиссиётларга асосланади.

«Титаник» ҳар қадамда «Камбағал бўлиш олижаноблик», «Бой бўлиш одобсизлик», «Пул бу зулм» каби кўрсатмаларни онгингизга сингдириб боради. Бу фильм сизга қанчалик ёққан бўлса, демак, бу гоьларни шунчалик яхши ўзлаштирибсиз. Шахсан менинг фикримча, бу киномотография тарихидаги энг зарарли фильм.

«Қўйсангчи, Гейж, – дерсиз. – Бу севги ҳақидаги фильмку. Ҳаммаси киночилар томонидан ўйлаб топилган». Шундай бўлса ҳам фильмни менинг кўзим билан кўриб чиқайлик.

Аввал биз ғам-ғуссасиз авантюрист Жекни кўраимиз. Нима учун у беғам, чунки камбағал. Билетни карта ўйнаб ютиб олди ва кемага чиқди. Демак, бу биринчи дарс, камбағал одамлар беғам ва бахтли.

Кейин биз Роузни кўраимиз. У жуда бахтсиз кўринади. Нима учун, чунки бойвачча. Лекин зерикарли йигитга турмушга чиқиши керак. Эсласангиз, онаси Роузни бойвачча йигитга турмушга чиқишга ундайди. Чунки оила моддий барқарорлигини таъминлаш керак.

Бу иккинчи дарс, пул, бойлик учун қалбини сотишга, бахт-саодатидан воз кечишга тўғри келмоқда. Сюжет давомида Роуз биринчи класс ресторанида

овқатланаётганини кўрамиз. Унинг атрофида бойваччалар бренди ичиб, сигаралар тутатиб, бўлар-бўлмас нарсалар ҳақида зерикарли суҳбат қуриб ўтиришибди. Шу вақт Жек пайдо бўлиб, Роузга: «Кел, учинчи класс каюталарига тушамиз, мен сенга қандай кўнгилхушлик қилишни кўрсатаман», дейди. Кейинги кадрларда ашула айтиб, ўйинга тушиб, хурсандчилик қилаётган камбағалларни кўрамиз, бу билан улар димоғдор бойваччаларга нисбатан оддий ва хурсандчиликларини намойиш этадилар. Бу ерда онгингизга нималар программалаштирилмоқда? Бой одамларнинг ичи тор, камбағаллар билан яшаш эса қизиқарли, шунинг учун халқ билан кўшилиб кетмоқчи бўлсангиз, яхшиси, камбағал бўлинг...

Кейин кема улкан муз бўлаги билан тўқнашиб кетади...

Бойваччалар қутқарувчи қайиқларга алдов ёки пора йўли билан ўтиб олишга уринадилар. Роузнинг бойвачча қайлиғи қандайдир болани онасининг кўлидан тортиб олиб, бола баҳонасида қайиққа чиқиб олишга уринади. Қандайдир худбин бойвачча ўз жонини сақлаб қолиш учун онадан болани тортиб олмоқда. Бу кадрнинг қандай таассурот қолдиришини кўз олдингизга келтириб кўринг-а?

Камбағаллар пастки палубада сувга ғарқ бўлмоқда, бойлар эса қайиқларда қутулиб қолмоқда. Довжорак камбағал аёл болаларини тинчителишга уринмоқда: «Ўзир биз черков гимнини хиргойи қилиб океан тубига ғарқ бўламиз».

Энди фильм охирига бир назар ташлайлик. Роуз тахминан 180 ёшда, камбағал, бечора набираси тинимсиз меҳнат қилади. Кампир Роузнинг баҳоси 40 миллион долларли тақинчоғи бор. Уни набирасига

берса бўларди, бечоранинг ҳаёти яхшиланарди. У нима қилади? Шундай катта қийматга эга бўлган тақинчоқни сувга ташлаб юборади.

Шунча катта бойликни ақулага ем қилади.

Фильм изчиллик билан «Пул – ёмонлик», «Бой одамлар зулмкор бўлишади», «Камбағаллик – яхшилик» каби ғояларни онгингизга сингдиришга ҳаракат қилади. Лекин бу ғоялар ҳақиқатдан қанчалик йироқ!

«Яхши, бу биргина фильм-ку», дейишингиз мумкин. Биттами? Келинг, яна бир неча кинохитларни кўриб чиқамиз. «Ўргимчак одам» фильмини олайлик. Бу эпопеядаги биринчи фильмнинг энг асосий салбий қаҳрамони ким? Миллиардер бойвачча. Жеймс Бонд ҳақидаги барча фильмларнинг салбий қаҳрамони – қандайдир бойвачча. Энди кўп оёқли қаҳрамонимизга қайтайлик.

Эсингизда бўлса, Питер Перкер охири қўшни қиз билан учрашди. Питер уни ғойибона севиб қолган. Иккови бир вақтда ахлат ташлашга чиқиб, бир-бирига кўзи тушади. Қиз Питер билан гаплашади ва улар орасида илиқлик пайдо бўлади. Кейин нима бўлади? Қандайдир йигит отаси совға қилган машинада қизнинг уйи олдига келиб тўхтади. Қиз хурсандлигидан, ахлат ва Питерни ташлаб, машинага ўзини отади ва ғойиб бўлади. Питернинг бир ўзи қайғу оламида, хўрланган ҳолда қолади. Шундан кейин бойваччалар ҳақида сизда қандай фикр ёки таассурот қолади? Фильмда Питер амакисининг бир гапи диққатга сазовор. «Балки биз бой эмасдирмиз, лекин биз ростгўй инсонлармиз».

Бу билан нима демоқчи? Камбағал бўлганинг учун хурсанд бўл. Демак, сен ростгўй, олижаноб ва яхши одамсан, чунки бойларнинг барчаси алдамчи, сотқин ва ўғри!

Питерни нима учун амакиси тарбиялайди? Чунки Питер етим. Эсингизда бўлса, болалар билан боғлиқ мемлар кучлироқ таъсир кўрсатади, деган эдик. Камбағал етим боладан бошқа ким ҳам юрагингизни эзиши мумкин? Бэтмен, Супермен ва бошқа фильмлардаги асосий қаҳрамонлар ҳам етим болалар ҳисобланишади. Балки барча ёзувчилар келишиб олиб, сизнинг онгингизни бошқариш ниятидадир. Йўқ, ёзувчиларнинг ўзлари ҳам шу мемлар билан заҳарланганлар ва бу заҳарли мемларни кўпайтиришга ёрдам бераётганларини хаёлларига келтирмайдилар.

Аввалги фильмларга ўхшаб «Ўргимчак одам-2» фильми ҳам онгингизга заҳарли вируслар таъсирини кучайтирадиган эпизодларга бой. (Шунга қарамай, бу фильмлар киночиларга яхшигина даромад келтиради.) Фильмда биз уни тарбия қилган холасини кўрамыз. Холасининг яхшилиги очкўз банкирлар уни ўз уйидан ҳайдаб чиқаришга ҳаракат қилишгани билан изоҳланади. Бу фильмда Питер икки ёш болани юк машинаси босиб кетишидан сақлаб қолади, шу сабабли ўз ишини вақтида бажара олмагани учун пицца тарқатиш ишидан маҳрум бўлади. Бу эпизод олижаноб кишилар бошқалар учун ўз ҳаётини хавф-хатарга қўйиши мумкинлиги ҳақидаги таассуротни кучайтиради. Бунинг устига, Питернинг бераҳм бошлиғи Шарқий Ҳиндистондан чиққан келгиндиллиги, четдан келганлар яхши ишларни америкаликлардан тортиб олаётганлиги ҳақидаги мем кучини янада оширади.

«Ўргимчак одам-1» фильмининг охирида Питер севгилисига бирга бўлолмаслигини айтиб, экрандан ғойиб бўлади.

«Ўргимчак одам-2» фильмида севгилиси ўзини дадилроқ тутиб, Питердан бирга бўлишни талаб қилади

ва бу борада Питернинг холасидан маслаҳат сўрайди. У шундай деб жавоб беради: «Дунёда шундай одамлар борки, улар бошқаларнинг бахт-саодати учун ўзининг энг қимматли нарсаларидан воз кечадилар». Жуда қойилмақом, тўғри эмасми? Бекорларни айтибсиз, деб ҳеч ким айтмайди.

Голливуд, Болливуд, Гонконг ва дунёнинг бошқа кинокомпаниялари бу дарсни яхши ўзлаштириб олишган.

Телевидениенинг зарари бундан ҳам кучлироқ, чунки сиз бошқа ОАВ ларга нисбатан кўпроқ телевидение таъсирида бўласиз. Эсланг-чи, зангори экран орқали миллионер ва миллиардерлар қай аҳволда кўрсатилган? «Беверли-Хиллсдаги қишлоқилар» сериалининг асосий ғояси сифатида бойлар масхарабоз аблаҳлар, камбағаллар эса хушмуомала ва ақлли одамлар қиёфасида тасвирланган.

«Гиллиган ороллари», «MASH», «Даллас», «Династия» ва бошқа кўп сериалларда бойлар бошқалар ҳаётига раҳна солувчи, қитмир, ёмонлик қилмасдан туролмайдиган, алдоқчи, хоин, умуман ярамас одамлар қилиб кўрсатилади.

Фаровонликка эришиш масаласига тўхталсак, кейинги вақтларда турли хил бўлар-бўлмас теле-шоулар кўпайиб кетди, чунки уларни ишлаб чиқариш телевидениедагиларга арзонга тушади. Лекин тез оммавийлашиб, шов-шувларга сабаб бўлади. «Остаться в живых», «Фактор страха», «Новичок», «Слабое звено» каби лойиҳалар бойлик орттириш учун инсон қанчалик тубан кетиши мумкинлигини намойиш қилади. Шулардан охиргиси «Команда» шоуси бўлиб, тўққиз киши бир бункерга жойланади. Улардан ҳар бири қолган саккизтасини доғда қолдириб, чўнтагига 1,5 миллионлаб долларни олиб, жуфтакни уриш йўлини ахтиради. Пул

одамларни ёмонликка бошлайди, деган ғояни яққолроқ намойиш қилиш мақсадида продюсерлар улар орасига иккита айёр алдоқчини ҳам қўшиб қўйишган. Бундай телешоуларни кўрган сари одамлар ҳақидаги фикрингиз ёмонлашади, уларга нисбатан ҳурматингиз йўқолади. Натижада, ўзингизга бўлган ҳурмат ҳам йўқолиб боради.

Шундай қилиб, биз ўз-ўзига ҳурмат мавзусига етиб келдик. Агар сиз ўзингизни ҳурматга сазовор инсон деб билмасангиз, охир-оқибат, ўз бахт-саодатингизга ғов бўласиз – соғлиғингизга, юқори маошингизга, дўстона муносабатларингизга ёки касб-корингиздаги муваффақиятларингизга дарз кетиши ҳеч гапмас. Ривожланган давлатларда одамлар кунига 5-6 соатлаб телевизор томоша қиладилар. Бир неча йиллардан сўнг унинг таъсири нималарга олиб келишини тасаввур қилаверинг.

Телевидение ихтиро қилингандан буён ҳар ўн йилликда машҳур бўлиб кетган кўрсатувларни олиб кўринг, барчасида пул – ёмонлик, бойлар – зулмкор, камбағаллик – улуғ мартаба, каби ёлғон ғоялар илгари суриб келинган. Шунинг учун болалиқдами ёки 20-30, ҳатто 40 йилдан олдин кўрган-эшитганларингиз сизнинг дунёқарашингизга таъсир қилиши турган гап.

Афсуски, китоб, журнал, газеталар ҳам бу салбий жараёнга ўз ҳиссаларини қўшадилар. Ўйлаб кўрингчи, ўқиган китобларингизнинг қанчасида китоб қаҳрамони севган қизини деб обрў-эътибор, бойлик, барча-барчасидан воз кечади ёки бойлар ёмонотлиқ қилиниб, камбағаллар мақталган? Бир неча йил аввал Европада бўлганимда, бир китобга ёзилган анонсни ўқиб қолдим. Китоб номи «Нэннининг кундаликлари» деб аталиб, келажакда босмадан чиқиши кутилмоқда эди. Бу китоб икки энаганинг айтиб берган воқеалари

йиғиндиси бўлиб, хўжайинлари калтафаҳм, зерикарли, жирканч одатлар соҳиби қилиб кўрсатилади.

Бир бой аёл ўз ички кийимларини тахлаш билан шунчалик овора бўладики, болаларига қарашга ҳеч вақти қолмайди. Шунда ўзимча башорат қилиб, бу китоб ҳаммабоп бестеллер бўлади, деган эдим. Худди шундай бўлди.

Кам таъминланган одамлар бойлар бахтсиз, иккиюзламачи, хоин, ёмон хулқ эгаси қилиб тасвирланган китобларни ўқишни хуш кўришади. Натижада, ўз камбағалликларининг асосий сабаби пул учун шунчалик паст кетмасликларида, деб тушунишади.

Мен Жон Гришемнинг шаҳар марказида жойлашган йирик фирма юристи ҳақидаги романини ўқиганман. Бу юрист бир уйсиз дайди одамни учратиб қолганидан сўнг, йилига 200 000 доллар иш ҳақи оладиган идорасидан кетиб, уйсиз дайдиларга хизмат кўрсатадиган нотариус қабулхонасига ишга киради. Ҳаёти давомида хотини билан ажрашади, «Лексус» маркали машинасини сотади, эски шалоқ машина ҳайдайди, шаҳар четидаги ташландиқ уйга кўчиб ўтади – фақат ўзи хизмат кўрсатадиган одамларга ўхшаш учун, уларнинг ҳаёти билан бир хил яшаш учун.

Қандай олижаноблик!.. Қандай аҳмоқлик! Бу роман ҳам хитга айланган эди. Агарда у ўз ишида қолиб, ёнига ҳамфикрларини йиғиб, ойига ярим-бир кундан камбағалларга бепул хизмат кўрсатганида қанчадан-қанча ночорларга ёрдами теккан бўларди-ку.

Лекин бу мазмундаги китобни ҳеч ким босиб чиқармайди. Ҳеч ким бойваччаларнинг бошқаларга бегараз ёрдам қилаётганини, шу билан бирга бойлигича қолаётгани ҳақида эшитгиси ҳам келмайди. Негадир

кўпчилик пул ва унга сотиб олинадиган нарсалар ҳаётда муҳим эмаслиги ҳақида ёки кимдир севгиси деб, барчасидан воз кечгани ҳақида эшитгиси келади.

Қанчадан-қанча қўшиқлар, театр учун ёзилган пьеса ва опералар ҳам худди шу мазмунда янграйди. «Унга ярим Атланта тегишли, мен эса севгилимга Ойни тақдим қилишим мумкин»лиги ҳақидаги ашулалар хитга айланганини яхши биласиз.

Тақдир ҳазили шундаки, бундай ғояларни сизга сингдираётганларнинг ўзлари жуда бойиб кетишган. Жон Гришем ҳозир энг бой ёзувчилардан бири. Алан Жексон «кичкина одам» ҳақида ашула айтиб, ўзи миллионлаб пул ишлади. Жеймс Камерон «Титаник» фильми учун 200 миллион доллар ишлаб олди.

Лекин шуни таъкидлаб ўтишим зарурки, сизни камбағал ҳолатда ушлаб туриш учун ҳеч қандай махфий келишувлар йўқ. Зарарли мемларни тарқатиш жараёнида иштирок этаётган одамлар ўзлари билмаган ҳолда бу иш билан машғуллар, сценаристлар ютқазилмайдиган вариантни қидириб, классикага мурожаат қиладилар, телепрограммалар авторлари эски трюкларни қайта ва қайта айлантирадилар. Программалаштириш цикли тўхтамай ишлайди. Натижада жамият онгида талаб қилинган дунёқараш шаклланади.

Ҳали биз программалаштириш жараёнининг энг ёмон хавфли қисмига етиб келганимиз йўқ. Яъни жабрдийдалик ва кўрилган маънавий зарар эвазига мукофот олишга ҳақли эканимизга ишонч онгимизда узоқ сақланади.

Ёзувчи ва сценаристларнинг бу тарзда айлана ҳаракат қилишига асосий сабаби шуки, улар жамият онгида юз минг йиллар давомида яшаб келаётган азалий ва ишончли мавзуларга таянишади. Энг кўп

тарқалган сюжетларнинг асоси – асар қаҳрамони босиб ўтган йўлдан иборат: оддийгина одам тақдир синовларига чидаб, кўз кўрмаган қулоқ эшитмаган қаҳрамонлик кўрсатиб, қийинчиликларни енгиб, ғалаба қозонади.

«Звездные войны», «Человек паук», «Бэтмен» «Властелин Колец» каби Роберт Людлюмнинг барча романлари ва ҳар қандай саргузашт фильмлар бири-бирига жуда ўхшаб кетади.

Биз ўзимизни шу қаҳрамонлар ўрнига қўямиз, унга ўхшагимиз келади. Мана шунинг учун ўша шанба кечаси мени отиб кетишди, шундай бўлишини истагандек эдим гўё.

Бу истак болалик давримда бўй кўрсатган эди, мен бахтсиз, ўз қобиғига ўралган бола бўлиб, ҳаёт завқидан четда эдим, оила аъзоларимга яқинлик сезмасдим, мактабда бошқа болалар билан қийин мулоқотда бўлардим, доим ўзимни ноқулай сезардим. Бўш вақтимни ўз хонамда ўтказардим, соатлаб китоб ўқирдим.

Мен бу нотавон ҳаётимни тугатиб, қаҳрамонлик йўлига қадам босишни хаёл қилардим. Ўйлайманки, бундай хаёл суриш кўпчилик болаларда, айниқса, дунёни қоронғу рангларда тасаввур қиладиган болаларда кўпроқ юз беради. Китоблар, кино, телевидение яхши кўрган машғулотим эди. Китобда, кинофильмларда, телевидениеда бир хил сюжет кетмакет қайтарилаверади: қаҳрамонга ўқ узишади, у азоб чекади, қийинчиликларни мардонавор енгади ва тирик қолади. Ўқ қаҳрамон қўлига, оёғига, ҳаёти учун унча хавф етказмайдиган аъзосига тегади, унинг жароҳати боғланади, мардонавор кўринишга эга бўлади, ўлимни хаёлига ҳам келтирмайди.

Ҳар гал Жон Уэйнга ўқ узишганини кўрганимда, менга ўқ тегса одамларнинг қанчалик раҳмлари келишини кўз олдимга келтирдим. Шу вазиятни мен ўсмирлигимда миллион марта хаёлимдан ўтказдим. Катта бўлганимда эса буни бошимдан кечирдим.

Мана шунинг учун айтаманки, ўзим кимдир мени отишини истадим ва бу содир бўлди. Худди шу йўсинда мен бошқа ҳодисаларни ҳам ҳаётимга ўзим чақираман. Яхшисиниям, ёмониниям. Сизда ҳам худди шундай бўлади. Бу тортиш қонуни – биз нимани ўйласак, нимани хоҳласак ва нимадан қўрқсак, шуни ўзимиз томон тортамыз. Фикримиз нима билан банд бўлса, шу хаёлимизда содир бўлади.

Жабрланиб, одамлар кўзи олдида қаҳрамон бўлиб кўриниш ҳақидаги орзуим борлигини мени отган одам қаердан билади, деган савол туғилиши мумкин.

Буни билмайман. Лекин шуни яхши биламанки, Эйнштейннинг умумий майдон назарияси мавжуд, Жозеф Кемпбелл жамоавий ғайриихтиёрийлик ҳақида гапирди, фолбинлар фикрлар орасидаги бўшлиқдан хабардорлар. Биз тушунамыз, ҳар бир нарса ёки предмет (лифт, пистолет, одам, дарахтлар, океан) турли кўринишдаги энергиянинг тинимсиз ҳаракатидан иборат. Шунинг учун тортиш қонуни қандай ишлашини англамасам ҳам аниқ биламанки, бу қонун ҳамиша ўз вазифасини бажаради.

Қандай қилиб ҳукумат муваффақиятини изга тўсқинлик қилади?

Юқорида қайд қилинганидек, ОАВлари онг вирусларини тарқатувчиларнинг бир томони бўлса, булардан ташқари яна кўплаб ташкилот ва муассасалар

ҳам шу иш билан машғул. Ҳукуматни олайлик. Агар сиз социалистик ёки коммунистик режим ҳукмронлик қиладиган давлатда яшасангиз, ҳукумат сизнинг онгингизга бойлик ёмонлиги, ҳамма гражданлар бошқалар тўғрисида ғамхўрлик қилишлари керак ва жамоат манфаатларини кўзлаб ўз бахт-саодатидан воз кечиши ҳар бир жамоат аъзосининг бурчи, деган ғояни онгингизга сингдириши кифоя.

Дин...

Дин ҳам муваффақиятингиз ҳақида қайғурмаслиги аниқ, чунки соғлом, бахтли ва яхши таъминланган одамлар ёрдам ва ваъз-насиҳатларга муҳтож эмас. Агар хавф-хатардан сақлаб, ишингиз ривожини тилаб ёлворадиган бўлсангиз, сизни бошқариш ва черков учун садақа қилишингиз осон кечади.

Бундан ташқари, онг вирусларини тарқатувчи яна бир хавф – атрофингиздаги одамлар ҳисобланади.

Вақтингизни бирга ўтказадиган одамлар...

Ён-атрофингиздаги салбий дунёқарашга эга одамлар билан мулоқотда бўлиш онгингизга жуда тез таъсир қилади. Агар уларнинг нотўғри фикрини тузатмоқчи бўлсангиз, сизга янада қийинчилик туғдиришади. Уларни қанчалик ботқоқдан чиқаришга уринманг, сизни ҳам шу ботқоққа тортишга ҳаракат қилишади.

Кимдир бунга англаб қилади, кимдир тушунмай, ҳар қалай кўпчилик билмаган ҳолда, ғайришуурий тарзда амалга оширади.

Оилангиз, дўстларингиз кўнглида сизга қарши бир нарса бор демоқчимасман, улар сизга ўз билганича яхшиликни истайди. Ота-оналар болаларига яхши ўқиб, юқори маош оладиган иш топишни маслаҳат беришади. Ўқитувчилар, устозлар, дўстлар дунёга очик кўз билан қарашни, ҳаддан ташқари кўпни талаб қилмасликни тавсия қилишади. Кўпинча бу ихтиёрсиз қилинади, баъзан дўстларингиз, ҳатто оила аъзоларингиз бойиб кетиб, муваффақиятларга эришишингизни иташмайди, чунки агар сиз соғлом, бой ва бахтли бўлсангиз, улар бунинг уддасидан чиқа олмаганлари учун баҳона қидиролмай қолишади. Улар сизнинг бизнес режангизни танқид қилишади, орзуларингиз устидан кулишади, қилишингиз мумкин бўлган ишларни шубҳага олишади. Агар мақсадингиздан қайтсангиз ёки енгилсангиз, сизни қўллаб-қўлтиқлаб, «Пул қилиш учун пул керак», «Бой бўлиши учун қалбингни сотишинг керак», «Муваффақиятга эришиш учун таниш-билишлар керак» каби гаплар билан юпатишади.

Ҳаётингизда зарарли одамлар ҳам учраб туради, улар билан бирга бўлиш, сизнинг умидларингиз, интилишларингиз учун хавфли. Улар онгингизни кўрқув, хижолат, ноаниқлик билан заҳарлашади. Тангсизликдан энди қутулай деган вақтда сиз ҳали кучсиз ва инерцияга мойил бўласиз. Шунинг учун сизга ёмон таъсир кўрсатадиган одамлардан узоқроқ бўлганингиз маъқул.

Танишларим орасида яхши кўрадиганларим бор, уларга ёрдам беришга тайёрман, лекин улар ёрдам олишга тайёр бўлмасалар, улар орасида кўп вақт бўлиш мени хавотирга солади. Ҳозир мен ўз кучига ишонадиган, қийинчиликларга чидайдиган тажрибали

инсонман. Мен савияси паст одамлар билан бирга бўлиб, уларни юқорироқ кўтаришга ёрдам бера оламан ва ўзимнинг пастга тушиб кетишимга йўл қўймайман. Ҳозиргача онгимни заҳарлайдиган компаниялардан узоқроқда юраман, буни сизга ҳам тавсия қиламан.

Қандай қилиб бу содир бўлади?

Улғайганингиз сари информация таъсирига берилувчан бўлиб борасиз. Оилангиз, дўстларингиз аста-секин орзуларингиз қанотини кесиб, ўзингизга бериладиган баҳони пасайтиришади. Сизни қадам-бақадам программалаштириб боришади, эътиқодларингиз пайдо бўлади. Сизнинг ҳамма, чуқур фундаментал таассуротларингиз, бу пулми, ўзаро муносабатми ёки муваффақиятми 10 ёшингизгача онгингизда кристаллашади. Камбағалликка программлаштирилган бўлсангиз, инстинкт асосида кам таъминланганлар қаторига тушиб қоласиз. Сизда бой одамларга нисбатан ишонч йўқолади, ўзингизга бўлган ҳурмат йўқола боради. Орзуларингиз майдалашади, уларга етиб бўлмайдигандек кўринади. Ўзингизга берадиган баҳонгиз пасайса, нимадир ўйлаб топишга ёки мен каби қаҳрамон бўлишни хаёл қилиб, ўзингизни асл вазиятдан кўра яхшироқ ҳис этишга интиласиз.

Сиз буни англамаган ҳолда ўзингизга ўзингиз қийинчиликлар туғдирасиз, осонроқ ишларга қўл урасиз, мақсадингизни узоқроққа сурасиз, чунки сиз ютқаздингиз. Буни мен аниқ биламан, чунки ҳаётимнинг 30 йили шундай ўтган. Ўспирин вақтимда ичкиликка берилдим, қамоққа тушдим, бир оз ўзимга келганимдан сўнг камида 10 та бизнес планни йўққа

чиқардим. 30 ёшимда солиқ тўламаганим учун мол-мулким мусодара қилинди. Натижада уй, машина, ишимдан айрилиб, 55 000 доллар қарзга ботдим. Квартира ҳақи тўлаш учун мебелларни сотишга мажбур бўлдим. Ниҳоят, ўзимга муҳим савол бериш вақти келди:

– Жиноят жойида ҳар доим ким бўлган?

Албатта, жавоб менга ёқмади, лекин бу ҳолат жуда керак эди. Жавоб мени ташқи факторларга тўхталавермасдан, ичимга назар солишга мажбур қилди. Мен гуллаб-яшнаш, муваффақият қозониш йўлларини ўргана бошладим ва ҳали-ҳануз ўрганиб келмоқдаман. Тушуниб етдимки, мен 30 йил давомида ўзим ўзимни ерга уриб, муваффақиятимга ғов бўлиб келганман. Чунки бойлик, яхши ҳаётга сазовор эканлигимни калламга ҳам келтирмаганман.

Сиз-чи? Салбий программалаштириш сизга қандай таъсир кўрсатган? Сиз ҳам ўзингиз англамаган ҳолда ўз бахт-саодатингизга ғов бўлиб келгандирсиз. Асосий вақтингизни бирга ўтказадиган атрофингиздаги 5-6 киши ким? Улар сизни қандай программалаштирмоқда?

Низо... Зиддият...

Онгингизни ўзингиз англамаган ҳолда программалаштириш ички низоларни келтириб чиқаради. Мантиқан сиз соғлом, бой, бахтли бўлишни истайсиз. Ким ҳам буни истамайди дейсиз?

Шундай қилиб сиз бой бўлишни истайсиз. Лекин сизнинг ички онгингиз айтадики, бойлар алдайди, сотқинлик қилади, ўғирлайди. Бойлик топиш учун қалбингизни сотишингиз кераклигига ич-ичингиздан

ишона бошлайсиз. Ичингиздан яна бошқа овоз айтадики, инсоний фазилатларингни йўқотма, яхши номингни булгама, у дунёда жавоб берасан.

Бундай ички низолар таъсирида имкониятларингизни бой берасиз, шундай иш қилиб қўясизки, ишдан бўшатишади, ўзингизни овутиш учун ичимлик истеъмол қиласиз, никоҳингиз бузилади ва ҳоказо. Баъзида имкониятдан фойдаланишга ҳаракат қиласиз, лекин ўзингизга ишонмаганингиз учун илк қийинчиликларга учраганингиздаёқ орқага чекинасиз. Орзуларингизга нисбатан хоинлик қиласиз ва «реалист» бўлишни кўнглингизга тугиб қўясиз...

Ўзингизга берадиган баҳо, қадр-қимматингизнинг тушиб кетиши ҳаётингиздаги энг катта фожиа ҳисобланади. Кўпчилик 5 ёшли болалар ўз қадр-қимматини яхши билади ва ўзига юқори баҳо беради, лекин коллежда ўқиш даврига келиб, уларнинг ўзига берадиган баҳоси ўзгариб, ўзига қарши ишлай бошлайди. Энди иккиланиш бошланади – мен ўзи соғлиқ, бойлик ва бахт-саодатга лойиқманми?

Бундай саволлар бериб бахт-саодатга эришиб бўлмайди. Одамларда нолойиқ хислатларни кучайтиришда дин муҳим роль ўйнайди. Келаси бобда шу ҳақда фикр юритилади.

II БОБ

**УМИД, ҚУЛОҚҚА ЛАҒМОН ОСИШ ВА
РИМ ПАПАСИ:
РУҲИЯТИНГИЗ УСТИДАН ҲОКИМЛИК
ҚИЛИШ УЧУН КУРАШ**

**Бахт-саодатиңизга тўсқинлик қилишга
мажбурловчи бошқа диний эътиқодлар ва космосга
саёҳат учун чинга...**

Рим Папаси Иоанн Павел 2 дунёдан ўтганида мен чет элда эдим. Ўйлашимча, бутун Америка мотамга чўккан, лекин Европа оммавий алоқа воситаларига нисбатан, Америка анча сипо кўринди. Парижда барча телекўрсатувларни бир мавзу билан бирлаштира бўларди.

«Фақат Папа ҳар доим Папа» Амстердамга келганимда ҳатто қаҳвахоналарда ҳам телевизорда фақат шу мавзу кўрсатиларди.

Иоанн Павел 2 ўзининг 26 йиллик папалик даври билан аввалгиларидан ажралиб турарди. Ватиканда компьютер технологиясини жорий қилди, 129 та давлатга борди, ер шарининг ҳар бир бурчагига етиб бориш мақсадида телевидение ва бошқа замонавий технология имкониятларидан фойдаланди. У ўз ташрифларини яққоҳокимиятчилик негизларига барҳам

бериш, камбағал ва ночорларга кўмаклашиш, хаста ва ногиронларга ўз меҳр нури билан нажот беришга бағишлади. У ўз вазифасини сидқидилдан бажарадиган инсон эди. Лекин юқорида қайд қилинган олижаноб хислатларнинг ҳеч бири у ўзидан кейингиларга қолдирган қашшоқлик, нотавонлик, хурофот ва ночорликни ўзгартира олмади.

Ёвуз ниятли одамлардан қўрқиш табиий, лекин баъзан яхши ниятли миссионерлардан кўпроқ қўрқиш кераклигини тарих қайта ва қайта таъкидламоқда. Иоанн Павел 2 худди шундай миссионерлардан эди. У коммунизмга қарши курашди. Касалларга ёрдам берди, камбағалларни қўллаб-қувватлади, лекин барча диний раҳбарлар хизмати каби унинг хизмати ҳам унга эргашувчиларда камбағаллик, ночорлик, хасталикларнинг кўпайишига олиб келди.

Мени тўғри тушунишларингизни хоҳлардим: у ёмон одам бўлганлиги учун шундай қилди, демоқчимасман. У ён атрофида содир бўлаётган воқеа ва ҳодисаларга бефарқ шахс эмасди, лекин шундай шахс ҳам жуда кўп умуминсоний мемлар билан заҳарланган эдики, бутун дунёдаги қанчадан-қанча одамларни шу мемлар билан заҳарлаганини ҳеч қачон ўйлаб ҳам кўрмаган бўлса керак.

Папа ўз ватани Польшада ва бутун дунёда коммунизм ғояларининг ёйилишига қарши курашди, лекин шунга қарамай ўзи ҳам камбағал бўлиш олижаноблик, пул – бу зулм коммунистик ғояси билан заҳарланган эди. У етти марта Америка Қўшма Штатларига ташриф буюрди, ҳар гал Америка материализмини ёмонлади, америкаликлар ўз бойликларини бошқалар билан бўлишмаганлари учун уларни танқид қилди. Ватикан эҳсон қутиларини

олиб киришим керак, лекин бу камлик қилишга

тўлатиб турган капиталистлардан ташқари, барча капиталистларни ҳар ташрифида танқид остига оларди.

Оммавий ахборот воситалари, телевидениенинг ён-атрофидаги одамларни заҳарловчи таъсирини тўла ўргандик, аммо тарихда диний ташкилотлар каби ҳеч қайси ташкилот одамларни бунчалик заҳарлай олмаган. Ва табиийки, Ватикан бу рўйхатда энг охиргиси эмас.

Кинофильмлар ҳақидаги фикримни яхши биласиз. «Страсти Христовцы» фильми экранларга чиққанида кассаларга тушаётган пул оқими шуни кўрсатдики, бу фильм ҳам аввалгиларига ўхшаб одамларни ўта заҳарлашга мўлжалланганлиги кўзга ташланарди. Буни ўз кўзим билан кўриш учун попкорн сотиб олиб кинозалга кириб ўтирдим. Кинофильмнинг ярмини кўрмасданоқ, фикрларим тўғрилигича иқроор бўлдим.

Қанчалик депрессияга тўла фильм! Миллионлаб христианлар учун идеал фильм! Одамлар бир умр гуноҳларининг кечирилишини сўраб яшашлари – Исо Пайғамбарнинг христианларга кўрсатган марҳаматига ҳам арзимаслигини ҳис этиб туришлари зарур эканлиги фильмда моҳирона уқтирилади. Фильм яратувчи Мэл Гибсон ўз аудиториясини яхши ўрганган, айниқса Исо Пайғамбар ролида америкалик актёрнинг бўлиши маркетинг чўққисидир.

Ҳар гал Исо Пайғамбарни қийнашганда унинг баданидан оқаётган қонни кўриб, ҳар бир христиан ўзининг қанчалик гуноҳкорлигини ҳис этади. Аскарлар Исо Пайғамбарнинг қўл-оёларига мих урганларини кўрганлар, ўзлари қанчалик тавба-тазарру қилишмасин, унга яқин ҳам келаолмасликларини ич-ичларидан эзилиб ҳис қиладилар.

Фильмдаги Исо Пайғамбарни хочга қоқишларини томоша қилгани келган одамлар каби, миллионлаб

одамлар Папани охирги йўлга кузатиш маросимига Римда йиғилдилар. Католикларнинг фикрича, инсон гуноҳкорлигига иқрор бўлиб, ўзини қанчалик нолайиқ ҳис этса, шунчалик қалб ва руҳини сақлаб қолиш имкониятига эга бўлар экан.

Аслида эса бу ҳолат инсон қадр-қимматини пастга уриб, ўзининг нотавонлигига иқрор қилади, натижада у шу ер устидаёқ ўзига ўзи зарар етказиш учун қилаётган ҳаракатларини активлаштиради.

Гуллаб-яшнаш учун қандай йўл тутиш кераклиги ҳақида сабоқ берган ўқувчиларим орасида динга қаттиқ берилганлари кўп муаммо келтириб чиқаришади, чунки дин асослари болаларга 5-6 ёшидаёқ сингдирилади ва кучли ҳиссиётга сабаб бўлади.

Папани кўмиш маросими ва Бенедиктнинг янги 16-Папасига тож кийдириш маросимлари шунчалик дабдабали ташкил қилиндики, Папа ўлганидан кейин ҳам қўрқувга асосланган ҳаёт тарзини одамлар миясига сингдириб, уларни заҳарлашда давом этарди.

«The Miami Herald» газетасининг биринчи бетида босилиб чиққан мақоладаги парчага эътиборингизни қаратинг: «...охирги 10 йил давомида у ўз тахтида туриб, азоб-уқубатлар чеккан бўлса ҳам, Ватикандаги кошонасида 84 ёшда шанба кечаси дунёдан кўз юмаётиб ўша азоб-уқубатларни қайта бошдан кечирди. Шундай қилиб, у азоб-уқубатлар чекмасдан гуноҳлар ювилмаслигини халққа эслатиб қўйди».

Папа оммавий чиқишларининг ҳар бирида охиратда нажот топиш учун бу дунёда азоб-уқубат чекиш зарурлигини уқтирарди. У бир куни ўзининг биографига шундай деган экан: «Мен христиан черковини учинчи минг йилликка ибодатларим билан олиб киришим керак; лекин бу камлик қилишига

ишонч ҳосил қилдим: церковни азоб-уқубатлар чекиш ва қурбонликлар қилиш билан олиб ўтиш лозим».

Мана бунга қойил қолса бўлади! Папа дунёдаги бошқа дин вакилларига кўп мурожаат қилган, лекин ҳар гал жаннат эшиклари уларнинг бурунлари олдида ёпилишини таъкидлашни унутмасди.

Кардиналларнинг 95 фоизи Папа томонидан белгиланганлиги инобатга олинса, ҳали кўп ўн йилликлар давомида унинг таъсири сезилиб туради. Келинг, фақат Ватиканни айблайвермайлик. Дунё маданиятида бунга ўхшашликлар кўп. Улар ҳам қўрқув ва азоб-уқубатда ҳаёт кечириш тарзини тарғиб қилиб келмоқдалар.

Диннинг асл моҳиятини бузиб, ўз манфаатларини кўзлаб талқин қилувчи фундаменталистлардан реал хавф-хатар туғилади. Улар онг вируслари билан заҳарланган айбсиз жабрдийдалар эмас, балки ҳаммасини олдиндан ҳисоб-китоб қилган, совуққон, раҳм-шафқатсиз одамлар, улар динни ўз ҳокимиятини мустаҳкамлаш ёки ҳокимиятга эришиш мақсадида ишлатадилар. Жирканч диний фанатлар Пэт Робертсон, Жерри Фалвелл, Орал Робертс гўёки Инжилни тарғибот қилаётгандек таассурот қолдирмоқчи бўлишади. Усама Бин Ладинга ўхшаган қотиллар ислом динининг асл моҳиятини бузиб, ўз манфаатларига мослаб талқин этишади.

Бир неча йил аввал террористик «Хамас» ташкилоти раҳбари Шайх Аҳмад Лесин Исроил аскарлари томонидан ўлдирилганида, араб дунёси ўз норозилигини билдириб, газета-журналларда чиқишлар қилган эди. Ўйлаб кўринг, биз қайси даврда ҳаёт кечирмоқдамиз, агар онгли равишда қотил ва ўзини қурбон қилувчи террорчиларни танлаб, ўқитиб, керак

вақтида уларни ишга солган одамни қандай қилиб «диний раҳбар», «диний етакчи» деб аташ мумкин?

Биринчи бобда биз ўзига хос қаҳрамонлар йўлини кўриб чиқдик. Барчамиз шу қаҳрамонлик эпослари таъсирида катта бўлганмиз. Биз Жон Уэйн ёки Брюс Уиллисга ўхшашни, Бак Рожерс ва Люк Скайуокер каби дунёни қутқаришни орзу қилганмиз.

Лекин вояга етиб, кўзимизни очсак, бу сингари супер қаҳрамонлар учун бизнинг асрда бўш ўринлар унча кўп эмас. Шунинг учун биз ўзимизча қаҳрамон йўлини танлаб, нимагадир тобе бўламиз ва ундан қутулиш учун курашамиз, кимлар биландир алоқа қиламиз. Сўнг алоқа узиш йўлини қидирамиз, бизнесимизда муаммолар келтириб чиқарамиз ва уни ҳал қилишга киришамиз ва ҳоказо. Қанчалик ўз қадр-қимматимизни пастга урсак, шунчалик муаммоларимиз кўпаяверади. Сизни танийдиган ҳар бир одам юпата бошлайди: сиз кучли одамсиз, қаҳрамонсиз... сиз ўз ҳолатингиздан фахрланасиз.

Лекин тўла-тўқис умидимиз пучга чиқишидан олдин йўлингизда дин пайдо бўлиб, сизни қутқаришга ҳаракат қилади. Бу дунёда азоб-уқубатда яшасанг, охиратда жаннатга кирасан, деб сизни овутишади. Энди сиз ўзингизни изтиробга солиб, гуноҳларингизнинг кечирилишини сўраб ибодат қиласиз, ...телевизорда ўз динини тарғиб қилаётган раввин ёки роҳибга пул ўтказасиз – шундай қилиб, сиз у дунё азобидан қутулиб қоласиз. Дунё динларининг кўпчилиги космосга саёҳат қилиш программасини эсга солади, қанча кўп балл йиғсангиз, гўёки жаннатга кириш чиптасини бепул ютиб оласиз.

Энди бу масалага бир оз ёруғлик киритайлик, мен барча динлар асосини ўрганиб чиқдим, ишонтириб

айтаманки, улар нафратни эмас, севишни тарғиб қилади. Кенг-мўлчиликни мақтайди, фақирликни эмас. Барча нотўғри фикрлар – нафрат, қашшоқлик, азобуқубат чекиш, бошқаларни кўролмаслик – фундаменталистлар томонидан диннинг асл маъносини бузиб ўз манфаатларига мослаштириб, мақсадларига етишиш учун қиладиган хатти-ҳаракатларидан келиб чиқади. Дунёдаги барча динларнинг асоси – бири-бирини севиш ва гуллаб-яшнашдан иборат.

Агар сиз кучсиз пиёда бўлсангиз, ўзингизга ҳам, дунёга ҳам, Худога ҳам хизмат қилолмайсиз. Ишонаманки, камбағаллик бу гуноҳ, сиз дунёга бой бўлиш учун келгансиз. Бу ҳаётдаги сизнинг вазифангиз – аввало, ўзингиз муваффақиятга эришиб, бу билан қолганларни ҳам ғалаба сари илҳомлантириш.

Лекин гап фақат бизнинг онг ва ақл-идрокимиз ҳақидагина кетаётгани йўқ. Биз жисмоний дунёда яшаймиз ва ҳар биримизнинг танамиз – руҳиятимизни ўраб турган қобиқ – жасадимиз бор. Ҳаётда бизга қарши курашувчи кучлар бўлиб, улар танамиз устидан ҳукмрон бўлишга ҳаракат қилади. Келинг, улар қандай кучлар эканлигини кўриб чиқамиз.

III БОБ

**МАЗАЛИ ВА НОСОҒЛОМ ОЗУҚА:
ТАНАНГИЗ УСТИДАН ҲУКМРОНЛИК
ҚИЛИШ УЧУН КУРАШ****Сизни хаста, семиз ва ялқов ҳолатда ушлаб
турувчи махфий келишув**

Мен охири кунларини касалхонада ўтказётган 86 ёшли бобом ёнида ўтирдим. Гоҳо-гоҳо у ўзига келган вақтда, менга бундай дерди: «Мен энди бу ёғига чидай олмайман, хоҳламайман ҳам». Бу мен учун кутилмаган ҳолат эмас эди. Эсимда, икки йил бурун бобомнинг синглиси ҳам шунга ўхшаш фикр билдирганди, унинг ёши ҳам 80да эди – бу Рождество байрами унинг учун охириги бўлади. Ўшанда мен унга бу салбий фикрда тўхталаверманг деб ялиниб-ёлворгандим. У эса ўз жавоби билан мени яқсон қилганди: «Мен ухлай олмайман, оғриқлар қийнамоқда, бунга ортиқ чидай олмайман. Мен шу охириги Рождество байрамини нишонлайман, шу билан бўлди». Унинг айтганидай бўлди.

Оиламдаги кексалар асосан икки нарсдан жабрланишди: америкаликларнинг кундалик озуқасидан ва уни истеъмол қилиш натижасида келиб чиққан касалликлардан. Афсуски, бу озуқаларни америкаликлар бутун дунё бўйлаб тарқатиб улгуришди,

албатта, бундан келиб чиқадиган хасталикларни ҳам.

Муваффақиятга эришиш ҳақида ёзилган китоблардан ҳеч бири мукаммал ҳисобланмайди, агар унда соғлиқни сақлаш бўйича тавсиялар берилмаган бўлса, чунки соғлиқ ҳаётнинг асосий мазмуни ҳисобланади, шунга қарамай, бунга жуда кам аҳамият берилади. Одамлар соғлиқларидан воз кечиб, қандайдир ишга эга бўлишга, мансаб поғонасидан кўтарилишга ёки кўпроқ пул ишлашга уринадилар. Лекин эртами-кечми буларнинг ҳаммаси ҳеч нарсага арзимаслигини тушуниб етадилар. Ҳақиқатда ҳам сиз яхшигина маблағ тўплаб нафақага чиқсангиз-у, соғлигингизни йўқотган бўлсангиз, бу тақдирингизнинг аччиқ кулгуси эмасми?

Одамлар ўз орзуларига эриша олмасликларининг яна бир сабаби – ақлий ноқислик, яхши соғлиққа эга бўлмаслик ёки мақсад сари интилишда куч-қувват етишмаслиги. Йиллар давомида ўзимга ўзим уқтирардим: агар соғлиғим яхши бўлса, мен бой бўла оламан. Натижада, мен шундай соғлиққа эга бўлдимки, ҳозир ўзимни қийнамасдан кўп ишлашим мумкин. Агар сиз кўпчилик каби ҳаёт кечираётган бўлсангиз, соғлигингиз сиз истаган муваффақият даражасида эмаслиги аён бўлади.

Охирги 30 йилда соғлиқ ва соғлиқни сақлаш масалалаларида катта ютуқларга эришилди, бу кўпчиликни қувонтиради. Кўп касалликларга қарши дорилар ишлаб чиқарилди, турли касалликларнинг ривожланишини тўхтатадиган воситалар пайдо бўлди, тўғри овқатланиш йўлида ҳам илгари томон қадамлар қўйилди. Натижада, одамлар узоқроқ яшамоқдалар, лекин улар хаста, охирги кунларини турли касалликлар натижасида азоб билан ўтказишмоқда. Қонда холестерин миқдорининг кўпайиши, гипертония, юрак

хасталиклари, диабет, артрит, Альцгеймер касаллиги ва бошқалар авж олмоқда.

Булар қаердан пайдо бўлади? Ўйлашимча, истеъмол қилаётган овқатларимизнинг икки хил зарарли хусусиятларидан.

Биринчи хусусияти шундан иборатки, овқатланишнинг туб моҳияти режали равишда унга ўрганиш ҳосил қилишга йўналтирилмоқда. Чипслар ишлаб чиқарадиган компаниянинг «Гаров ўйнаймиз, ўзингизни тийиб қололмайсиз» деб реклама қилаётган маҳсулотлари – аввалдан жиддий ва чуқур ўйланган усуллардан бири.

Одамлар қайта-қайта егиси келадиган, унга ўрганиш ҳосил қиладиган маҳсулот ишлаб чиқариш жуда фойдали бизнес ҳисобланади. Шунчалик фойдалики, ҳатто сигарета сотиш ҳам бундай маҳсулотлар олдида ҳеч нарса эмас, чунки бундай овқатларни истеъмол қилувчилар ўзлари билмаган ҳолда унга кўникма ҳосил қилиб улгурганлар. (Бу ҳақда Пол Цан Пильцернинг «Революция добра» китобидан мукамал билишингиз мумкин).

Чекиш зарарли эканлиги ҳақида кўпчилик яхши билгани учун Philip Morris каби фирмалар Marlboro сигареталарини реклама қилмай қўйди, лекин унинг ўрнига болаларни Oreo Cookies, Cheez whiz, Kool-Aid Slushies, Jell-O, Life Savers ва Ritz Crakers каби ширинликларга ўргата бошлади. Бугунги вақтда миллионлаб одамлар ўзлари билмаган ҳолда, турли хил юқори каллорияли озуқаларга кўникма ҳосил қилиб улгурдилар.

Бу кўникма қандай ҳосил бўлишини кўриб чиқайлик, барчамизнинг овқат ҳазм қилиш тизимимизда бактериялар яшайди. Бундай бактериялар икки хил

бўлиб, яхшилари ва ёмонлари бор, бизга иккови ҳам керак. Агар улар тенг бўлса, фойдали моддалар сўрилиб, зарарлиларини чиқариб ташлаш учун идеал шароит яратилади.

Оқ ундан тайёрланган нонлар, крекер, пишириқлар, чипслар, макаронлар, хамиртуруш қўшилган маҳсулотлар, айниқса оқ қанд (ҳозирги вақтда барча маҳсулотларга қўшилади) ёмон бактериялар кўпайишига олиб келади. Бизга маълумки, Krispy Kreme, Cinnabons ширинликлари, ширин пахта, музқаймоқ, содали сув асосан шакардан ибодат. Кетчуп, консерваланган кўк нўхат ва маккажўхори, спагетти учун соус, салатлар учун зираворлар ва бошқа минглаб маҳсулотларга ҳам шакар қўшилишини биласизми?

Қандай бўлмасин, буларнинг барчаси ёмон бактерияларни кўпайтиради, натижада сиз оқ нон, пишириқлар, чипслар егингиз келаверади, ҳозиргина лимонад ичган бўлсангиз ҳам, бир соат ўтмасдан ундан ўзингизни тийиб туrolмайсиз. Мана шуни физиологик кўникма дейилади. Агар сиз музқаймоқ, печенье ёки картошка чипси истеъмол қилсангиз, сиз буни яна ва яна хоҳлайсиз, қанча кўп есангиз, кўникма шунча кучаяди. Сиз ёмон бактерияларни боқиб, кўпайтираверасиз, бу сизни яна ейишга мажбур қилади.

Ёмон бактериялар миқдори шунчалик кўпаядики, ичак ҳаракатларини пасайтиради, натижада, чиқиндилар ичакда узоқ вақт қолиб кетади. Шундай қилиб охири еган овқатингиз, чириб-ачиётган аввалги овқат орасидан ўтишга мажбур. Шунда ҳосил бўладиган токсинлар қонга ўтади, бу эса кўплаб замонавий касалликларни, шунингдек, доимий чарчоқ, лоқайдлик, хотиранинг сусайиши ва ҳоказоларни

келтириб чиқаради. Устига-устак йўғон ичакнинг истеъмол қилинган овқатдан керакли моддаларни сўриб олиш қобилияти пасаяди. Организм керакли моддалар етишмовчилигидан қийналади, ваҳолангки сиз ўз вақтида овқатланаяпсиз.

Овқатланишдаги яна бир салбий йўналиш шуки, табиий овқатдан ўлик – сунъий овқатга ўтилмоқда. Бир неча йил аввал Харви ва Мэрилин Даймонд ўзларининг «Стройность на всю жизнь» китобларида яшаш учун табиий овқат истеъмол қилиш зарурлигини таъкидлашган. Шафтоли, олма, сабзи кабилар ҳаётимизга ижобий таъсир қилади. Чипслар, конфетлар ва бошқа шунга ўхшаш ўлик овқатлар бизга зарар келтиради.

Dunkin Donuts, Frosted Pop-Tarts ва M&MS ҳақиқий овқат эмас. Cheetos, Fritos ва Doritos чипсларининг қадоқлаш қоғозларида ҳақиқий пишлоқдан тайёрланган деб ёзилган бўлса ҳам, улар ҳақиқий овқат саналмайди, чунки пишлоқнинг ўзи ҳам табиий егулик сирасига кирмайди! Иссиқ кулчалар, пиццалар, музқаймоқлар овқат саналмайди.

Бизнинг танамиз мунтазам равишда «Менга тўйимли овқат беринг», деб талаб қилади, биз эса уни сунъий тарзда тўйдирамиз, бу эса талабга жавоб бермайди. Сунъий овқатларда витаминлар кам ёки умуман йўқ, минераллар, ферментлар, клетчатка, антиоксидлар тўғрисида айтмасак ҳам бўлади. Шунинг учун танамиз қайта-қайта овқат сўрайверади. Натижада бизнинг ўлчамларимиз катталашиб бораверади.

Бунинг ҳаммаси Америкада бошланди, биз «тез овқатланиш»ни санъат даражасига кўтардик. Ҳозир эса, америкаликларнинг бу одати жаҳонга ёйилди. Австралияда бўлганимда уларнинг бежирим қадди-

қоматларини кўриб ҳавасим келган эди. Париждаги «Cafe Rue»да ўтириб, атрофни кузатарканман, кўпчилик орасидан америкаликларни ажратиб олиш қийин эмасди.

У вақтлардан бери кўп нарса ўзгарди. Бутун дунё бўйича Сингапурдан Москва, ҳатто Каракасгача одамлар «тез овқатланиш»ни одат қилдилар, энди уларнинг ҳам қорни, бели ва бўйни билан даҳани остидаги қаватлар бундан далолат бериб турибди. Любляна (Словения)да биринчи McDonald's ресторани очилганда, одамлар қатор бўлиб навбатда туришганди.

Статистикага эътибор беринг. Ёшлигимизда печеньеелар майдароқ бўлиб, диагонали 8 сантиметрдан ошмасди. Кейинроқ 13 сантиметр бўлди, ҳозир эса ўртача тарелкадай келадиган печеньееларни ҳам учратишингиз мумкин.

Мен ресторанда идиш-товоқ ювувчи бўлиб ишлаётган вақтимда алкоғолсиз ичимликлар, лимонадлар 8, 12, 14 унция ҳажмли идишларда ишлаб чиқариларди, ҳозир-чи, энг кичкина порцияси 14, 16, ўртачаси 20 унция, қолганлари 24, 32 унция, ҳатто 64 унцияли ҳажмда таклиф қилинмоқда, бу бир челак деган гап.

Ҳозирги кунда биз ортиқча вазнли ёш болаларни тез-тез учратамиз, 5-6 ёшли болалар орасида ҳали бирон марта янги мева-чева емаган болаларни топишимиз мумкин. Улар болалар озуқасидан бирданига Нарру Meal га ўтиб кетишган. Агар сиз улар олдиға янги пишган бир коса қулупнай қўйсангиз, унинг мазасини тушунмай, устиға шакар ва кўпиртирилган қаймоқ қўшиб истеъмол қиладилар.

Биз борган сари кўп овқатланмоқдамиз, фойдали моддалар камайиб бормоқда, вазнимиз ортиб,

соғлигимиз ёмонлашмоқда. Ёшимиз улғайганида эса касалликка дучор бўлиб, азоб чекаёпмиз.

Нима қилиш керак? Ахир туғилишидаёқ соғлом бўлишга ҳақли бўлиб дунёга келганмиз. Аввало шахсий томорқаларни кўпайтириб, мевали дарахтлар экиб, ҳақиқий табиий озуқани кўпайтириш зарур. Агар сиз мева, сабзавот ва ёнғоқлар истеъмол қилсангиз, соғлигингиз албатта яхшиланади.

Лекин ҳозирги замон ритмида ҳаёт кечириб, бунинг уддасидан чиқиш қийин. Авваллари оналаримиз кечки овқатга битта куркани 8 соатлаб пиширар эдилар, ҳозир эса бир бўлак тайёр куркани микровольновкага ташлаб, 90 секунд кутишга сабримиз чидамайди.

Соғлик сари ҳақиқий йўл – бу фикрлаш ва меъёр.

Агар сиз кунига 5 соат телевизор кўрсангиз, камида 25-40 та реклама роликларини томоша қиласиз, улар сизни хаста, семиз ва ялқов бўлишга ундайди. Сиз бунга қарши тура олишингиз керак. Нима истеъмол қилаётганингизга реал баҳо беринг: табиий озуқалар фоизи қанча, қандай озуқалар кўникма ҳосил қилади, соғлигингиз учун зарарли бўлган қандай салбий одатларингиз бор? Улардан қутулиш йўлини изланг.

Сутка давомида камида беш маҳал мева ва сабзавот истеъмол қилинг. Даймондлар маслаҳатига риоя қилиб, куннинг биринчи ярмида мевалар истеъмол қилинг, бу организмнинг ферментлар, клетчатка, турли хил минераллар билан бойитади, ошқозон ва ичак тизими дам олади ва улардан заҳарли токсинларни ҳайдайди.

Ҳар қандай овқатланишни мевали ёки сабзавотли салатдан бошланг. Бу танангизни тирик озуқага тўйдиради, натижада сунъий озуқани кам истеъмол қиласиз, ёғсизроқ овқат истеъмол қилинг, қон босими ошмайди, холестерин миқдори кўпаймайди. Тозаланган оқ ундан тайёрланган маҳсулотлар ўрнига кепакли

дағал ундан тайёрланган маҳсулотларни истеъмол қилинг.

Уч марта кўп овқатлангандан кўра, беш марта кам-кам овқатланг, кунни бадантарбия билан бошланг, уй атрофида айланасизми, 10 марта турникда тортиласизми, уй ичида бўлса ҳам ҳаракат қилинг.

Соғлигингиз ёмон бўлса, бахтли ва муваффақиятли ҳаёт кечира олмайсиз. Оптимал соғлом турмуш тарзига риоя этсангиз, олдингизга қўйган орзу-умидларингизни рўёбга чиқариш учун етарли кучингиз борлигига ўзингиз ишонч ҳосил қиласиз.

Соғлигингизни ҳозирдан бошлаб назорат қилишга киришинг. Энди эса жабрдийдалик комплексидан қандай қутилиш мумкинлиги ҳақида ўйлаб кўрайлик.

IV БОБ

**ЖАБРДИЙДАЛИК КОМПЛЕКСИДАН
ҚАНДАЙ ҚУТИЛИШ МУМКИН**

**Сиз ўзингизни жабрдийда сезасиз, бу билан
қандай курашин лозим?**

Қуйидаги иборалар орасида қандай умумийлик бор:
«Сигарета чекишни бошлашим билан автобус
келади».

«Мен бунга лойиқ бўлмасам ҳам, кечирилганман,
чунки менинг гуноҳларим туфайли Исо пайғамбар
жазоланган».

«Менинг отам ёшлигимдаёқ бизни ташлаб кетган».

«Мен энди оёққа турган эдим, аввалги аёлим алимент
тўламаганим учун даромадларимни тўхтатиб қўйди».

«Мен ишлашни истардим, лекин судланганим
маълум бўлиши билан ишга олишдан ҳайиқишади».

«Мен ўз бизнесимни бошламоқчи эдим, лекин аёлим
бунга қарши, шунинг учун эски ишимни давом
эттирганим маъқулмикан, деб ўйланиб қолдим».

Бу гапларни айтган одамларнинг гап мазмуни ҳар
хил бўлишига қарамасдан, уларнинг барчаси ўз қадр-
қимматини пастга урадиган, келажакдан доим
хавотирда яшайдиган ва ўзининг қадрсизлигидан

азобланадиган одамлар сирасига киради. Уларни бирлаштирувчи асосий хусусиятлари – ўзларини жабрланувчи қилиб кўрсатишлари. Бундай одамлар ўзларининг ғам-ғуссаларидан гапиришни ёқтирадилар, яъни ҳасрат қилишни яхши кўрадилар, аслида улар жабрдийда эмас, балки ўзлари ўз хоҳишлари билан шундай бўлишига рози бўлганлар. Улар шу йўлни танлашган, ўзларини жабрдийда қилиб кўрсатишни яхши кўришади. Лекин жабрдийдалик билан ҳаётда муваффақиятга эришиб бўлмайди. Агарда сиз ўзингизни жабрдийда сифатида ҳис қилсангиз, бу (образингизни) қиёфангизни атрофдагилар онгига сингдирасиз ва ўз ҳаётингизни азобга қўйган бўласиз.

Сизга бўлган муҳаббатни йўқотасиз, бахт-саодатни нарироққа сурасиз, хасталикларни яқинлаштирасиз, ҳар қандай муваффақиятнинг тагига болта урасиз. Ўзингизни атрофингиздагиларга шундай жабрланган қилиб кўрсатасизки, ҳатто ўзингиз ўйлаб топган сценарий бўйича роль ижро эта бошлайсиз.

Яқинда мен бир аёлга ўз қадр-қимматини кўтариш бўйича маслаҳатлар бердим. У болалигида жуда хўрланган бўлиб, бу воқеани суҳбатимиз давомида бир неча марта қайтарди, кейин эса воқеа тафсилотларини изоҳлашга тушиб кетди. Мен унга бу ҳақда мутахассис-психотерапевтдан ташқари ҳеч кимга гапирмасликни маслаҳат бердим. Фақат қалбингиздаги яраларингизни мутахассис-психотерапевт ёрдамида тuzатганингиздан кейингина, бошқаларга дарс бўлсин деб, гапиришингиз мумкин бўлади.

Нима учун кўпчилик одамлар ўзларини жабрдийда қилиб кўрсатувчи ҳолатларга ёпишиб оладилар.

Бунинг сабабларини санаб ўтамыз:

1. Ҳаётларидаги нохуш воқеалар уларнинг айбисиз

содир бўлаётганига ўзларини ҳар доим ишонтира оладилар.

2. Барча содир бўлаётган нохушликлар ташқи фактор таъсирида рўй бераётгани учун шахсий жавобгарликдан ўзларини озод қиладилар.

3. Улар атрофдагилар эътиборига, раҳм-шафқатига сазовор бўлишади.

4. Бу эътибор ва ачинишни ўзларига нисбатан меҳр-муҳаббат сифатида қабул қиладилар.

5. Шахсий ҳаётларидаги аввалги муваффақиятсизликларини баҳона қилиб, энди бошқалар билан эмоционал яқинлик қила олмасликларини рўқач қиладилар.

6. Улар аввалги мағлубиятларини рўқач қилиб, юқори мақсадларга эришолмасликлари, яхши лойиҳаларни амалга оширолмасликларини оқлайдилар.

7. Улар ўзларини «ҳақиқий гуноҳкор» сифатида ҳис этадилар, ҳеч қачон ҳеч нарсага эришолмайман, деб ўзларини ишонтирадилар ёки етарли маълумоти ва таниш-билишлари йўқлигини баҳона қиладилар.

8. Улар ўзларини тақдир сўқмоқларини енгиб ўтаётган кичкина қаҳрамон каби ҳис этадилар.

9. Улар ўзларини маънавий бой ҳисоблаб, бу дунёдаги азоблари учун у дунёда саодатга эришамиз, деб ўйлайдилар.

10. Улар пода инстинктига риоя қилиб, онгсиз ҳаёт кечирадилар, ҳеч нарса ҳақида ўйламайдилар.

Шу сабабларга кўра кўпчилик одамлар овсар, хаста ва камбағалликка юз тутадилар. Бу сабабларнинг қай бири сизга тегишли ёки бир йўла бир нечтасими, бундан қатъий назар, натижа бир хил, сиз бир хил ночор ҳаёт кечирасиз ва бунинг охири кўринмайди. Бу жиноят. Сиз бу йўлга кирманг!

Сиз бу 10 та сабабни яна ва яна танқидий кўз билан қараб чиқинг, ўзингизга тааллуқлиларини аниқланг ва ундан узоқлашишга ҳаракат қилинг. Бу ишни уддалаш учун, ёшлигимизда онгимизга қандай ғоялар сингдирилганига эътибор қаратишимиз зарур. Ёшлигингизда онгингизга сингдирилган программа, сизнинг дунёқарашингиз ва содир бўлаётган натижалар орасида узвий боғлиқлик бор.

Сиз қуйидаги циклли программани бошингиздан кечираётган бўлишингиз мумкин:

1. Мидасга дахлдорлик – сиз нимага қўл урманг олтин, платина ёки Prada стилидаги қимматбаҳо буюмларга айланади.

2. Тўғри чизиқ – ҳар кунги ҳаётингиз бир хил, яна бир кун ўтди, зайлида ўтади.

3. Тубсиз чуқурлик – ҳаётингиз спирал бўйича шиддат билан пастга қараб ҳаракат қилмоқда, турли кўнгилсизликлар кетма-кет сизни кутиб турибди.

Камдан-кам одамлар барча циклларни бошларидан кечирадилар. Кўпчилик эса ўз ҳаётида бир хил циклни яшаб ўтади. Жуда кам одамлар биринчи циклга, яъни «Мидасга дахлдорлик»ни ҳис этишади, одамларнинг асосий қисми «Тўғри чизиқ» циклида ҳаёт кечиради, яъни якшанбага етиб олиш, ҳар хил фильмли кассеталар йиғиб олиб, бемазмун ҳаётини унутиш учун душанба тонгини кутиб яшайди.

Камроқ, лекин борган сари кўпайиб бораётган қисми эса учинчи цикл соҳиблари бўлиб, ҳаёт ва тақдир турткиларидан нолиб, муваффақиятсизликлардан боши чиқмайди, уларнинг охири кўринмайди, олдинда эса муқаррар ўлим.

Бундай одамлар энди ёруғлик томон йўл олганида йўлда шинаси ёрилиб қолиб кетади, лотореяда 4000

доллар ютиб олса, алимент тўламагани учун ютуқдан маҳрум бўлади ва бу кетма-кет келаётган нохушликлар ташқи муҳит таъсирида содир бўлмоқда, деб ўйлайдилар. Балки сиз бундайларни биларсиз, балки ўзингиз ҳам шундайлардандирсиз.

Ҳар қандай қамоқхонага ташриф буюринг, у ерда жазо ўтаётганларнинг барчаси ўзини жабрдийда ҳисоблашади. Қашшоқлар яшайдиган кварталларга кириб кўринг ёки Лондон, Лиссабон, Кельн ва бошқа йирик шаҳарлар атрофига боринг, албатта, ўзини жабрдийда ҳисоблайдиган камбағал ёки ўртаҳол одамларга дуч келасиз.

Улар берилган имкониятлардан фойдалана олмаганлари, қулай шароитни қўлдан чиқариб юборганлари ҳақида оғизларини кўпиртириб гапирадилар. Албатта, даромадингизга маълумот, тарбия, оила ва бошқа ҳаёт шароитлари ўз таъсирини ўтказади, лекин бу шароитларни ким яратади?

Ўз нохушлиklarини анализ қилишга киришиб, бир муҳим нарса ҳақида ўйлашмайди: турли шароитлар ҳақида фикр юритиш самарасини ҳис этишмайди.

Жеймс Аллен ўзининг «Фикрлаш одати» китобида таъкидлаганидек, ақлимиз боғга ўхшайди, боғга меҳр билан ишлов берилади ёки қаровсиз қолдирилади. Ақл ҳосилдор ерга ўхшайди. Агар сиз бу ҳосилдор ерга мевали дарахтлар экиб, меҳр билан парвариш қилсангиз, шунга яраша ҳосил оласиз, агар қаровсиз қолдирсангиз, бегона ўтлар босиб, мевали дарахтларни сиқиб чиқаради. Худди боғбон каби боғга ишлов бериб, бегона ўтларни илдизи билан суғуриб ташлагандек, сиз ўз онгингиздан қашшоқлик, хасталик ва бошқа салбий фикрларни таг-туғи билан суғуриб ташлаб, бахт-саодат, муваффақият, мақсад, соғлик ва

фаровон ҳаёт каби яхши фикрларни меҳр билан парвариш қилишингиз зарур. Агар сиз шундай боғбонлик билан машғул бўлсангиз, тез орада ўз бахтингиз боғбони эканлигингизга ишонч ҳосил қиласиз. Нохуш шароитлар жабрдийдаси эмас, балки шароит яратувчи архитекторсиз, характерингизни мустаҳкамлайдиган фикрларга таянасиз, ўз имкониятларингизни яратасиз, тақдирингизни ҳал қиласиз. Ташқи шароитлар, ҳаётингизни ўраб турган атроф-муҳит ва ўзингизнинг ички ҳолатингиз ўзаро узвий боғлиқ бўлади. Бахт-саодат, муваффақият ҳақида билишингиз зарур бўлган нарса шуки, фикр ва характер бир хиллик касб этади. Ҳеч ким ўз-ўзидан бирданига қамоқхонага, суд залига ёки реанимацияга тушиб қолмайди. Бу ҳодисалар фикрларингиз натижаси, нимани ўйласангиз, шунга етишасиз.

Калифорниядалигимда дўстим Спенс ва унинг оиласи билан бирга ресторанда овқатландик, овқатланиш вақтида мен тўхтамасдан бошимдан кечирган нохушликлар ҳақида гапирдим. Спенс менга бундай деди: «Бу нохушликларни ўз ҳаётингга ўзинг чақирганинг ҳақида ҳеч ўйлаганмисан?» Мен бақрайиб қолдим. Наҳотки, дўстим шунчалик бағритош, аямайдиган ва тушунмайдиган бўлса? Мен яна айбсиз айбдорлигимни айтдим.

Бу гап уч ҳафтагача миямдан кетмади, ниҳоят мен тушундим. Спенснинг гапи тўғри эди. Аввалига оғир ботди, кейин тушундим. Ҳаётингда содир бўлаётган воқеа-ҳодисаларга фақат ўзинг жавобгарсан. Баъзан жабрланган томон кетма-кет содир бўлаётган нохушликлар қурбони бўлиб кўринади. Аслида эса вақтида алимент тўламаслик, машина созлашни орқага суриш ва бошқа минг хил

нотўғри қарорлар чиқариш турли нохушликларнинг кетма-кет содир бўлишига сабаб бўлади.

Агар болаликда сизга «пул – бу ёмон», «камбағал бўлиш – олижаноблик», «бой одамлар – зулмкор» ғоялари сингдирилган бўлса, бу фикрлар ҳар бир молиявий келишувда ўз таъсирини ўтказди, кимдир тадбиркорлик қилиш ҳақида таклиф киритса, алдамоқчи бўляпти, деб ўйлаб бу таклифни рад этасиз. Агар бизнес қилиш имконияти туғилса, буни рўёбга чиқариш ҳақида жиддий ўйлаб ўтирмайсиз, таниш-билишлар, олий маълумот, кўп миқдорда пул керак, деб ўйлайсиз ва қулай имкониятларни бой берасиз.

Агар сиз «пулни пул чақиради» ғояси тарафдори бўлсангиз, инвестиция қилиш учун катта маблағ зарур, деб ўйлаб пулингизни ҳеч бир нарсага сарфламайсиз. Шундай қилиб, Худодан яхши кунларни тилаб, маошдан маошгача кутиб яшайверасиз.

Мен чиқарган хулосам шу бўлдики, ўзимни ташқи шароитлардан жабрланаётган инсон сифатида кўриб, жабрдийда комплекси билан оғриганман. Ҳаётимда нохушлик рўй берса, сабр қилардим, яхшилик содир бўлса, кетидан ёмонлик кутардим ва тасаввуримдаги ҳолат юз берарди. Хулоса қилиб айтганда:

1. Болаликда сингдирилган ғоялар сизнинг дунёқарашингизни шакллантиради.

2. Бу дунёқарашингиз ҳаёт ҳақидаги таассуротингизни келтириб чиқаради.

3. Ҳаёт ҳақидаги таассуротларингиз эса ҳаётингизга мос келишини таъминлайди.

Шунинг учун таассуротларингизни яхшилаб боринг, келажагингиз яхши, порлоқ бўлишини тасаввур қилинг. Жеймс Аллен ўзининг «Фикрлаш одати» китобида «Ўзингиз ва ҳаётингиз ҳақидаги тасаввурларингиз бу

сизнинг келажагингиз», дейди. Шунинг учун салбий тасаввурдан ўзингизни йироқ тутинг.

ОАВ, дин ва ҳукумат ташвиқоти, ён атрофингиздаги одамлар таассуротини ўрганиб, зарарли фикрлардан воз кечинг.

ОАВ, радио, телевидение, газета ва журналлар тарқатаётган янгиликларнинг барчаси бошингизни қотиришга мўлжалланган. Бу янгиликларнинг 90 % и салбий хабарлар. Инфомация тарқатувчи компаниялар ёмон хабарларни сотиб пул қиладилар, ёмон хабарлар эса тез сотилади. Дунёдан орқада қоламан, деб ўйламанг, эшитишингиз зарур бўлган хабарлар барибир сизга етиб келади.

Салбий хабарлар онгингизда салбий фикрлаш моделини қўзғатади. Унинг ўрнига ижобий маълумотлар билан танишинг, агар сизда Наполеон Хиллнинг «Фикрла ва бой бўл», Дэвид Шварцнинг «Катта даражалар билан фикрлаш сеҳри», Жеймс Алленнинг «Фикрлаш одати» каби китоблари бўлмаса, уларни сотиб олинг.

Доктор Уэйн Дайер, Ди-пак Чопра, Лиза Хименеснинг ўз-ўзини тарбиялаш программалари ёзилган дискларни сотиб олинг. Ҳар куни эрталаб камида 30 дақиқа дискларни эшитинг, кечқурун ётишдан олдин 5-10 дақиқа ижобий хабарлар эшитинг ёки ўқинг. Телевизорда бир ҳафта давомида кўрсатиладиган 60 та телешоудан 5 тасини, 10 та блокбастердан биттасини танланг.

Ён атрофингиздаги одамлар сизга қандай таъсир кўрсатаётганини анализ қилинг, салбий таъсир кўрсатаётганларидан йироқда бўлинг, ўзингизни камситманг, баъзилар ўзининг устидан кулиб гапиришга уринади, бундай қилманг.

Менинг дўстим Ричард Квик АҚШ Олимпия терма жамоаси ва Стэнфорд университетиди сузиш бўйича мураббийлик қилиб, жуда кўп чемпионларни тарбиялаган. Унинг биринчи талаби – ўзингизнинг устингиздан кулманг, ўзингизни камситманг! Унинг фикрича, ниманидир қайта-қайта эшитсанг, бора-бора шунга ишонасан.

Шундай қилиб, дунёқарашингиз яхши томонга ўзгаради, энди янги тасаввурларингизни рўёбга чиқариш эса вақт ҳукмида, холос.

V БОБ

БОЙИШНИНГ МЕТАФИЗИК ЭЛЕМЕНТИ

Сабабини кўрсатиш (мотивация) билан рўёбга чиқариш орасидаги стишмовчи раққа (звено)

Метафизика – фалсафанинг бир бўлаги бўлиб, ҳодисаларни бир-бирдан узилган, турғун ҳолда текширади, бошқача қилиб айтганда, онг ва материк орасидаги муносабатни ўрганади. Кўрайлик-чи, гуллаб-яшнашга интилаётган онгда бу муносабат қандай шаклланади, тўғрироғи, сабабини кўрсатиш ва гоёни ҳаётда бевосита рўёбга чиқариш қандай кечади. Мени миллионерлар куйчиси деб аташади, чунки ҳамма одамлар соғлом, бахтли-саодатли ва бой бўлиш учун туғилганлигига ишонаман. Мендан кўпинча сўрашади: «Жаҳон молия захираси чегараланган ва барчага етмаслигини била туриб, бу дунёда ҳамма бой бўлишига ишонасизми?» Ҳақиқий равнақ (гуллаб-яшнаш) чексиздир.

Ҳар биримиз ўзимизга кераклича бойликка эга бўлишимиз мумкинлигига, мен ҳақиқатан ишонаман. Лекин гуллаб-яшнашни, равнақ топишни бошқарувчи бутун олам қонунларига асосан, сиз орқали нима

қилиниши мумкин бўлса, айнан шу нарсалар сизга лойиқ кўрилади. Шунинг учун ҳаётимизни бошқарувчи бу руҳий қонунларни қанчалик ўзлаштирган бўлсак, ҳар биримиз шу даражада гуллаб-яшнашимиз мумкин.

Буни тушунмайдиган ва адашганлар эса бу дунёда жуда сероб.

«Хоҳлаганларингизга ўхшашини бунёд этиш ва сиз истамаган нарсаларингизнинг ўхшашидан халос бўлиш – муваффақият гаровидир», дейди Эммет Фокс.

Бу нима дегани?

Гуллаб-яшнаш, равнақ топиш сизнинг онгингизда туғилади. Сиз истаган барча бойликлар идеал сифатида юқори онг даражасида мавжуддир. Метод физика қонунлари бўйича, сиз равнақ топишни рўёбга чиқариш имкониятига эгасиз, бошқача айтганда сиз буни иккинчи навбатдаёқ истадингиз.

Худди шу сонияда Чексиз Ақлда мўл-кўлчилик, соғлиқ-саломатлик, ҳақиқий иқтидор ва соғлом муносабат ғоялари мавжуддир. Римдаги виллангизда шкаф тўла кийимлар, қизил рангли «ламборжини диавло» автомобилнингиз ва бошқа истакларнинг моддий рўёбга чиқиши мавжуддир.

Сизнинг равнақингиз ўзингиздаги куч билан дунёга келади. Бу куч сиз уни ҳаракатга келтиришингиз ҳақидаги сигнални кутиб турибди.

Энди сизнинг фаровонлигингизни физик планда рўёбга чиқариш учун бу икки дунё орасида кўприк қуриш зарур, яъни ҳаётингизга фаровонлик кириб келадиган канал очишингиз керак. Фаровонлик деганда нимани тушунамиз?

Ҳақиқий фаровонлик – муҳаббатга асосланган яқин муносабатлар, сизни қониқтирадиган иш, одамларга яхшилик қилиш имконияти; бетакрор қуёш

ботишлари, бақувват соғлик, яхши одамлар билан чиройли суҳбатлар ва ҳоказо. Бу ҳаётингизнинг мустақкам руҳий асослари, фаровонлик қаердан пайдо бўлишини англаш демакдир.

Бу – гаражингизда турган, кўрганингизда юрагингизни тез уришга мажбур қиладиган автомобиль, қаерда яшашни истасангиз ўша ердан чиройли уй, оёқ кийим ва уст-бош кийимлари билан тўла шкаф ва қайғурмаслик учун чўнтагингиздаги беҳисоб пуллар.

Бахтни пулга сотиб оломайсан, деган гапни эшитиб турамиз. Бу тўғри гап. Шу билан бирга пул ҳаётингизни турли нохушликлардан асраб, хотиржам қилади; агар сиз яшаш жойингиз ҳақини тўлаш учун безовта бўлмасангиз, фарзандларингиз ҳақида қайғурмаслик учун кераклича пул ишласангиз, еганингиз олдингизда, емаганингиз орқада бўлса, ёши улуғ ота-оналарингизга медицина ёрдамини уйда бера олсангиз, булар сизни турли муаммолардан озод қилиши турган гап.

Камбағаллик эса бахтсизлик, ишончсизлик, тушкунлик келтиради, одамларни алдашга, сотқинлик қилишга, ўғрилиқ қилишга, ҳатто қотилликка олиб боради.

Ҳақиқий мўл-кўлчилик эса етарлича пул, машина, уй ва бошқа моддий бойликлар билан бир қаторда мустақкам соғлик, руҳий кўтаринкилик ва чиройли, ҳавас қиладиган ўзаро муносабатларни қамраб олади.

Менинг назаримда фаровон ҳаёт деганимда, Флорида яқинида, океан қирғоғида жойлашган уйдаги алоҳида хонага эгалик қилиш, Париждан уй олиш, спорт машиналари, операга кириш учун чипта, дунё бўйлаб саёҳатлар, хоҳлаган вақтда ишлаш имконияти,

чиройли кийим-кечак тўла гардероблар, яхши дўстлар ва улар билан суҳбат қуриш имконияти ва руҳий хотиржамлик кўз олдимида гавдаланади.

Сизда оламнинг чексиз кучи мужассамлашган. Бу иборани қайта-қайта ўқинг.

Бу куч ўзини сиз орқали намоён қилади. Чексиз Куч тагингизда, бошингизда, ёнингизда, ичингизда жойлашган, сиз эса унинг тасвирисиз. Демак, сиз бу куч билан ҳамиша ажралмас биргасиз. Буни онгингиз даражасида англаганингиз биланоқ ҳақиқий уйғониш содир бўлади. Сизнинг равнақингиз Чексиз Куч онгига етиб борди. Энди бу дунё яратилишида ҳамкор сифатида ўз равнақингиз ҳақида моддий оламга маълум қилишингиз зарур.

Чексиз Куч ўзини менда, сизда ва бошқа барчада намоён қилади. Унинг намоён бўлишини қандай аниқлаш мумкин?

Ҳис этиш билан.

Сезги ўзини сезги сифатида намоён қилади. Бошқача айтганда, Чексиз Ақл – ақл сифатида, Чексиз Муҳаббат – муҳаббат сифатида, Чексиз Равнақ – ичингиздаги равнақ сифатида намоён бўлади.

Шунинг учун равнақ томон интилганингизда, ўз руҳий оламингизни – ҳақиқий табиатингизни, яъни ўзингиздаги Чексиз Кучни намоён этишингиз лозим.

Амалиётда бу ҳолат қандай акс этади?

Бу шундан иборатки, Яратган, табиат ва Коинот (ёки бу Кучни сиз қандай ифодаласангиз, ўзингизга ҳавола) сизга янги машина, яхши иш ёки янги уй бермайди ёки бор-будингизни олиб қўймайди, касалликларга дучор қилмайди ва ривожланишингизни чегараламайди. Чексиз Куч бизга ўз-ўзини ҳада этади. У бизга руҳий субстанция (бирламчи асос)ни беради

ҳамда бу ўз навбатида янги машина, яхши иш ва янги уйга айланади. Равнаққа эришиш учун – бу ҳавас қилишга арзигулик соғлиқми, улкан бойликми, умр йўлдошингизни топишми – ҳис-туйғуларингизни ҳақиқий табиатингизга жойлаштирилган равнақ томон йўналтиришингиз зарур.

Бу куч эҳтиёжларингизни қондиришга шай, уни ўз ўрнида фойдаланишни ўрганганингиз заҳоти хоҳлаган нарсаларингизга эгалик қилишингиз мумкин. Бу куч барча одамларда бор. Лекин одам онги етарли даражага кўтарилмагунча у ўзини намоён қилмайди. Бу куч унга қачон талаб пайдо бўлишини кутиб мудраб ётади, эҳтиёж туғилди дегунча, уни қондиришга киришади.

Фаровонлик йўлига кириш – қандайдир шароитлар, омад, ҳатто маълумотга ҳам боғлиқ эмас. Ҳаммаси асосан онгингизнинг маълум даражада ўсиши ва уни ҳақиқий табиатингиз билан бирлашишига эришишга боғлиқ. Оддий инсон қиёфасига эга бўла туриб ўзларида беқиёс руҳий кучни намоён қилган инсонлар ҳақида дунё тарихидан кўплаб мисоллар келтириш мумкин. Будда, Ганди, Сатъя Саи Баба, Исо Пайғамбар ва бошқа шу каби даҳолар биз бой, соғлом ва бахтли-саодатли бўлиш учун туғилганлигимизни исботлаб беришган. Балки сиз ҳозир қийинчиликлар гирдобига тушгандирсиз, бой бўлиш учун туғилганлигингиз ҳақидаги фикр сизга ғайритабиий туюлар, аммо бойлик ва бахт-саодатга эришиш барча инсонларнинг асл вазифаси ҳисобланади. Камбағал бўлиш – гуноҳ.

Инжилни ўқиганлар билиши керак, гуноҳ сўзи арамей тилида «Нишонга ура олмади» маъносини билдиради ёки «Ажойиботлар фани» китобини ўқиган бўлсангиз, унда гуноҳ сўзининг маъноси «муҳаббат, меҳр танқислиги» сифатида изоҳланади. Ишончим

комилки, агар сиз ўз муваффақиятингиз сари интилмасангиз, ўз мақсадингизни четлаб ўтасиз, яъни ўқни нишонга теккизолмайсиз, шу билан бирга, Чексиз Куч сизга инъом этган меҳр-муҳаббатнинг ёнгинасидан ўтиб кетасиз.

Кўп одамлар етишмовчиликлардан азоб чекиб яшашади. Чунки уларда ҳукмрон Кучлар ҳақида нотўғри ишонч шаклланган.

Улар Санта-Клаус ва худо тепада туриб рўйхат тузади ва рўйхат бўйича ким яхши ёки ким ёмонлигини аниқлайди, деб нотўғри ўйлашади. Наҳотки, сиз худо ўз арши аълосида ўтириб: «Хўш, Жой яхши йигит, унга «ламборжини» автомобилени туҳфа қиламан. Дэвид ёмон эмас, лекин унга янги «тойота» ҳам бўлаверади. Бекки эса чапга юради, унга урилган ва пачоқланган «форд» берсам ҳам бўлаверади» дейишига ишонсангиз?

Ўқни нишонга теккизолмай, ўз мақсадингизни четлаб ўтганингизда Чексиз Куч сизни керакли нарсалардан жудо қилмайди. Беккининг пачоқ «форд»да юриши гуноҳлари учун жазоланганидан эмас, балки у ўзини ўзи жазоламоқда, чунки айб иш қилгани учун ўзини гуноҳкор сезади, қадр-қиймати пасайганини ҳис қилади, ҳаётдан кутаётган даражаси пасаяди, бу эса нохушликлар кетма-кетлигига олиб келади. Ҳеч ким Беккидан унинг фаровонлигини тортиб олмаяпти, унинг ўзи равнақдан юз ўгирмоқда, чунки шунга лойиқ эканлигига ишонмайди.

Маълум руҳий қонун-қоидаларга бўйсуниб яшаса, ўз фаровонлигини таъминлаш кучига эга бўлишини Бекки бошқа кўплаб одамлар каби билмайди.

Ўзининг машҳур «Фаровонлик» китобида Чарльз Филлмор қуйидаги ғояларни илгари суради:

1. Яратувчимиз бизни ҳамма жойда ўраб турувчи руҳий ҳақиқат билан таъминлаган.

2. Инсон онги нима билан машғуллиги руҳий ҳақиқатга таъсирини ўтказди. Сизнинг ғояларингиз бу руҳий ҳақиқатни моддий борлиққа айлантиради. Рўёбга чиқариб бўлмайдиган ғоя бўлмайди.

Ўз ғояларингизни қўл билан ушлаш мумкин бўлган фаровонликка айлантирганингиз – Олий кучлар сизни эшитиб илтимосингизни бажарди, дегани эмас. Ишонч – инсон билан боғлиқ олий даражадаги чекловларни, ички кучингизни озодликка чиқарувчи калит ҳисобланади.

Қандай қилиб биз бу эфирли субстанцияни фаровонликка айлантиришимиз мумкин? Ғоялар орқали. Ҳамма нарса ақлда бошланади. Ғоялар – бу онг маркази. Чексиз Ақл – бутун инсоният ғояларини сақловчи омбор.

Соғлигингиз, муносабатларингиз, интеллектуал ривожланишингиз, молиявий аҳволингиз сизни қуршаб олган ғоялар билан аниқланади. Сиз билан нима содир бўлса – бу ғояларни рўёбга чиқариш учун сарфланадиган кучлар натижаси саналади.

Бир ҳамшира касалхонада ишлаб яхшигина маош олади, лекин доимо нимадир етишмаслигидан нолийди. Иккинчи ҳамшира ҳам худди шундай маошга ишлайди ва шу билан биргаликда, уйда тиббий ёрдам бериш хусусий агентлигини очиш ҳақида ўйлайди.

Албатта, иккинчи ҳамшира фаровонлик сари қадам босмоқда, иккала ҳамширада ҳам ҳаёт кучи мавжуд, лекин иккинчисининг онги шу даражага етдики, энди у ўз онги маҳсулидан фойдаланади. Сизнинг ҳаётий дастурларингизни(мақсадларингизни) онгингиз шакллантиради. Бу ҳақда кейинги бобда сўз кетади.

VI БОБ

ОЛДИНГИЗГА ГУЛЛАБ-ЯШНАШНИ
(ФАРОВОНЛИКНИ) МАҚСАД ҚИЛИБ
ҚЎЙИНГМиллиардерга ўхшаб фикрлашни қандай
ўрганиш мумкин

Мен Дюваль-стрит кўчасидан Ки-Уэст кўчаси томон ҳаракатланаётган велорикшанинг орқа ўриндиғида ўтириб кетаётган эдим. Биз Флеминг-стрит кўчасига бурилдик, ёмғир ёғиши мумкинлиги учун ҳайдовчи тезликни оширса керак деб ўйладим. Бирданига у тўхтади. Олдимизда хўроз ва тўртта жўжа кўчани кесиб ўтмоқда эди, худди ўз болаларини сайрга олиб чиққан отага ўхшарди.

Менинг ҳайдовчим эквадорлик талаба бўлиб, ёзги таътилда бир неча доллар ишлаб олиш мақсадида, менга ўхшаган дангаса сайёҳларни велоришкада таширди. Меҳмонхонага етганимизда ёмғир жалага айланди. Мен ҳайдовчига 20 доллар бериб меҳмонхона ичкарасига югурдим, лекин ҳайдовчининг кўзи чарақлаб кетганини кўрдим. Албатта, ҳамма нарса нисбий. Масалан, мен тротуарда ётган 20 долларга назар лашламай ўтиб кетишим мумкин, ҳайдовчи учун эса бугунги кун қувончли кунлардан бирига айланди. Бу нисбийликни социал нарвондан юқорилаб борган сари яққол кўриш

мумкин. Мен 5000 долларга туфли сотиб олиб ўзимни бой сезишим мумкин, лекин Ричард Брэнсон уйида ҳар доим янги очилган гулларни кўриш учун ойига 5000 доллардан кўп сарфлайди.

Мен Цюрихдан Delta Airlines компанияси самолётида учаётганимда салонда «Уолл-Стрит» фильми намойиш этилаётган эди. Фильм қаҳрамони Чарли Шин девордаги картинага қараб, Гордон Гекко (Майкл Дуглас қаҳрамони) картинани кўриб, жуда ҳаяжонга тушган ва сотиб олган бўлса керак, дейди. Фильм қаҳрамонларидан яна бири Дэрил Ханна эса картина 400 000 долларга сотиб олинганлигини маълум қилади.

– 400 000 долларга! Бундай пулга океан қирғоғидан катта уй сотиб олиш мумкин-ку, – дейди у ҳайратланганча.

– Нью-Жерсидан ҳам олиш мумкин, – деб жавоб беради бепарволик билан шериги.

Бундай воқеалар ҳаётга нисбатан қарашларингиз ва фаровонлик ҳақидаги фикрларингиз даражасини кўрсатади.

Яқинда бир дўстим билан кинога тушдим. Кинозалга кираётганимизда у бир шиша сув 2,5 доллар (лимонаднинг камроқ миқдори ҳам шунча) туришини ва сув буюртиришини айтди. Унинг фикрича, сув лимонадга нисбатан кинотеатрга қимматга тушади. Унинг лимонад ичгиси келса ҳам сув буюрди, у шу йўл билан нархни кўтаргани учун кинотеатрдан ўчини олди.

Нима деб ўйлайсиз, бу ерда фаровонлик мақсади қўйилганми ёки камбағал одамнинг фикрлашими? Кичик бизнес билан шуғулланадиган яна бир дўстим бор. У савдо қиладиган хона деворидаги бўёқ кўчиб

кетган эди. Икки йил давомида мен уни деворни таъмирлашга ундадим, лекин у кўнмасди. Унинг фикрича, хонани ижарага берган эгаси деворни таъмирлаши керак эди. Хона эгаси ҳам таъмирлашни хоҳламасди. Ниҳоят, уч йилдан ўтгач, узоқ мунозаралардан сўнг девор 150 долларга таъмирланди. Дўстим шу 150 долларни тўламагани учун хурсанд эди.

Ваҳолангки, у умрининг неча соатини бу сансоларликка сарфлади, қолаверса, харидорлари назарида шунча йилдан бери қандай одам қиёфасида гавдаланди?

Онгни дастурлаш ҳаётий мақсадлардан келиб чиқади. Кимдир уйда янги очилган гулларни ҳар куни кўриш учун ойига 5000 доллар тўласа, бошқалар бу пулни машинага сарфлашни ҳам ўйлаб кўради. Кимдир йилига 25 000 доллар иш ҳақи олса, кимдир дала клубига аъзолик учун йилига бундан 10 баробар кўп тўлайди, бунинг олдига ҳаётий мақсадлари кўлами белгилайди.

Бизнес команда аъзолари билан суҳбат қурганимда уларга оқиб келаётган пул маблағлари чекланмаган миқдордалигини уқтираман, лекин аъзоларнинг ҳеч бири бу концепцияни жиддий қабул қилмайди. Агар кимдир йилига 20 000 доллар пул ишласа, унинг учун чекланмаган йиллик даромади 30 000 ёки 40 000 доллар ҳисобланади, агар у 65 000 доллар даромад қилишга кўниккан бўлса, чекланмаган даромадини 100 000 доллар, деб белгилайди. Йилига 100 000 доллар даромад қилса, унинг учун чекланмаган даромад 200 000 доллар саналади. Ҳар бир аъзонинг чекланмаган даромад даражаси улар ўз келажagini қандай тасаввур қилаётганлиги билан боғлиқ. Бу мисолларда келтирилган юқорига бошловчи «чекланмаганлик»

поғонаси инсон онги қанчалик кенгайиши мумкинлигини кўрсатади. Худди шу жараён сизнинг ҳам онгингизда содир бўлиши керак, шунда онгингиз фаровонликка эришиш вазифасини қўйган бўлади. Бу эса узлуксиз ва чексиз жараён.

Аввалига 75 долларга уйни гуллар билан безаш катта пул деб ўйлайсиз, аста-секин 150 долларга безатишса ундан ҳам чиройли бўлишини сезасиз. Кейинроқ эса ҳар ҳафта уйингизга янги гуллар олиб келишларини истайсиз. Кейин сиз бу ишга ойига 1500 доллар тўлашга кўникасиз – бу сизга ёқади.

Лас-Вегасда «Фикрлаш устаси» курсини олиб бораётганимда, гуруҳимдаги аёллар меҳмонхонамиз дўконларидан бирида 10 000 долларлик ҳамён сотилаётгани ҳақида гапирганларини эшитиб қолдим. Ўзим ҳамёнларга бефарқ бўлсам-да, аёллар шу мавзунга бир ҳафта давомида мунозара қилишганига қараганда, ўйлайманки, унга эришган аёл ўзини бениҳоя бахтиёр ҳис этса керак.

Ҳамён, туфли ёки чиройли пальто учун 10 000 доллар сарфлашингиз мумкинми? 700 доллар турадиган ўтириш жойида кетиш ўрнига 15 000 долларлик биринчи класс купесига билет сотиб олишга қодирмисиз. Албатта, ҳаммаси нисбий. Йилига 20 000 доллар даромадга эга бўлиб, 10 000 долларга ҳамён сотиб олишингиз ақлсизлик бўларди, албатта, лекин бошқа томондан қарасак, нима учун сиз 20 000 доллар даромад оласиз, бундан кўпроқ топишингиз мумкин-ку? Нималарга эгалик қилишингиз мумкинлиги ҳақидаги таассуротларингизни қанчалик кенгайтирсангиз, шунчалик ҳақиқий фаровонликни англашингиз шакллана боради.

Фаровонликка эришган одамлар яхши имкониятларни кўра биладилар ва уни қўлдан

чиқармайдилар, улар ҳаётдан фақат яхшиликни кутадилар. Улар орзу билан яшайдилар ва бу орзуни рўёбга чиқариш учун меҳнат қиладилар. Эътиборлиси шуки, улар ён атрофидаги нотўғри фикрловчиларнинг бу оояни рўёбга чиқариш қийин ёки умуман мумкин эмас, деган гапларига ишонмайдилар ва кулиб қўядилар. Уларни бир тўда одамларнинг ваҳимали огоҳлантиришлари билан чўчитиб бўлмайди. Бу дегани тўдадаги одамлар ёлғон гапираяпти дегани эмас, улар ниманидир ҳақиқатда қилиб бўлмайди деб ишонадилар, чунки факт ва ишонч орасидаги фарқни билмайдилар.

Масалан, бир йигит Детройтга кўчиб ўтиб, клубга боради ва бир қиз билан танишиш мақсадида уни рақсга таклиф қилади. Рад жавобини эшитиб, уйига кетади. Бошқа клубда ҳам шу аҳвол қайтарилади. Натижада, у Детройт қизлари димоғдор деган фикрга келади.

Худди шу ҳафтада бошқа бир йигит Детройтга кўчиб келади. Лифтда у эр-хотин бир оила билан танишади ва бу оила йигитни меҳмонга таклиф қилади. Бир неча кундан сўнг кўчада йигитнинг машинаси бузилади ва ўтиб кетаётган мотоциклист ўз ёрдамини таклиф қилади. Шундай қилиб, йигит Детройт одамлари меҳмондўст ва беғаразлигига ишонч ҳосил қилади.

Иккала йигитдан қайси бири ҳақиқатни билади? Иккала йигит учун ўзи кўргани ҳақиқат, лекин бу факт эмас. Йигитларда кўрганларига ишонч ҳосил бўлди. Бирида унга яхшилик келтирувчи ишонч, иккинчисида бунинг тескариси. Энди ҳар бир йигитнинг ўзи кутаётган воқеаларни ўзига яқинлаштириш эҳтимоли кўпаяди ва шу билан бирга ҳар бир нотўғри ишончлари учун жабрланишлари эҳтимоли бор.

Агар сиз яхши воқеалар фақат бошқалар ҳаётида рўй беради, деб ўйласангиз, ҳаётингизга яхшилик кириб келади, деб кутманг.

Агар бу содир бўлса ҳам, сиз буни сезмайсиз, чунки буни кутмаяпсиз. Одамлар сизга яхшилик қилмоқчилигига ишонмайсиз. Масалан, қандайдир ишингизга ёрдамлашмоқчи бўлса, рад жавобини берасиз, кимнингдир сизга бўлган муҳаббатига ишонмайсиз, яхши инвестиция қилиш имкониятини бой берасиз ва ҳоказо. Бунинг тескариси ҳам эҳтимолдан холи эмас, агар ўзингизни бойлик ва бахт-саодатга лойиқ ҳисобласангиз, ҳаётдан фақат яхшиликларни кутасиз, бу содир бўлса, миннатдорчилик билан қабул қиласиз, қандайдир ҳаммани ҳайрон қолдирадиган катта иш бошламоқчи бўлсангиз, бунинг уддасидан чиқасиз.

Фаровонликни онгингизда шакллантиришнинг етти этапи мавжуд.

1 этап. Жабрдийдалиқ ҳиссиётлари ва бўлмағур ёлғон ҳуқуқларингиз мавжудлигини тан олиб, улардан қутулинг, воз кечинг.

Бу ҳақда биз тўртинчи бобда кўп мунозара қилдик. Яна шуни қайтараманки, сиз ўзингизни жабрланган қилиб кўрсатишга қайта ва қайта ҳаракат қиласиз, чунки бу кўпчиликнинг раҳмини келтиради, сизга хайрихоҳлик билдиришади. Бундай қилманг.

Воқеалар гирдобига тушиб, доимо ўзингизни оқлашга уринасиз. Бунинг ўрнига фаровонлигингиз ҳақида ўйланг.

Давлат ёрдами, бой қариндошларингиз сизга ниманидир васият қилгани каби бўлмағур, ёлғончи ҳақиқатлардан йироқ бўлинг.

Ҳеч нима қилмасдан нимагадир эга бўламан деб ўйласангиз, тез орада бунга ҳаққим бор, деб ўйлай

бошлайсиз. Фаровонликка етишиш эса бу тушунчадан йироқда туради, текин пишлоқ фақат қопқонда бўлади.

2-этап. Рашк ва кўролмаслик ҳиссиётларингиз борлигини тан олинг ва улардан воз кечинг.

Оммазий ахборот воситаларининг яна бир найрангларидан бири – қаҳрамонни мақтаб осмонга кўтаришади, сўнгра уни мансабидан қулатиб, томоша қилишади, чунки бу ҳамманинг диққатини ўзига тортадиган воқеалардан ҳисобланади. Сиз бундан йироқ бўлинг, чунки бу номаъқулчилик одамлар обрўсини ерга уради, ўзига нафрат қўзғатади, рашк ва парокандалик туғдиради.

Масалан, Марта Стюартни олайлик: у нимани ноқонуний қилганини билмаймиз, чунки биз у ерда бўлмаганмиз, пресса унинг иши бўйича тергов тафсилотлари, қамалиши, озодликка чиқиши – барча-барчасини икир-чикиригача соатма-соат ёритиб борди. У оддий уй бекаси бўла туриб, миллиард доллар капиталга эга бўлган компания туза олгани – репортер ва бошқа газетачилар ақлига ҳам сиғдиролмайдиган иш эди. Шунинг боисдан уни жамият учун хавфли шахс қилиб кўрсатишга уринишарди ёки унинг устидан кулиш мақсадида мақолалар чоп этишарди.

Худди шунга ўхшаш воқеа General Electric компанияси президенти Жек Уэлч билан содир бўлди. У замонамизнинг энг ишбилармон компания президенти сифатида ёзган китоби халқаро бестеллерга айланиб улгурган эди. Хотини билан ажрашиш вақтида молиявий ютуқлари маълум бўлганида, репортёр ва газетачилар учун байрам бўлиб кетди. Жек Уэлчнинг иқтисодий ютуқларини ёритишларида рашк ва кўролмаслик ҳисси яққол сезилиб турарди.

Агар сиз Стюарт, Уэлч каби қобилиятли ва катта муваффақиятга эришган одамлар ҳақида газетачилар айтганини силлиққина ҳазм қилиб юборсангиз, сизнинг дунёқарашингиз газетачилар дунёқарашига ўхшаб қолади ва бу қаҳрамонлар қулатилганидан ичингизда хурсанд бўлиб қўясиз.

Лекин шуни билингки, янгиликлар ниқобига ўралган бундай мақолалар, жирканч уйдирмадан бўлак нарса эмас, улар фаровонликка қарши йўналтирилган мемлардан иборат.

Кимнингдир ютуқларини кўраолмаслик қўрқувга асосланган бўлади ва ўзингизни муваффақиятга эришишингизга тўсқинлик қилади.

Ўзгалар ютуғини ўзингизники каби суюниб қабул қилиш, ўзгаларга меҳр-муҳаббатдан далолат бўлиб, сизни ҳам муваффақият сари чорлайди.

3-этап. Фаровонликнинг чексиз моҳиятини тушуниб етишининг уддасидан чиқинг.

Агар сиз кўпчилик каби фикр юритсангиз, пальто учун 10 000 доллар ёки самолёт билети учун 15 000 доллар сарфлашни исроф деб биласиз, черковга садақа қилинса, тропик ўрмонларни сақлаб қолишга ёки Африкадаги қашшоқларга гуманитар ёрдамга сарфлаш ўринлироқ бўларди, деб ўйлайсиз. Лекин бу ҳам тўғри фикр эмас, чунки дунёдаги пул миқдори чексиз, худди фаровонликнинг бошқа элементлари каби. Меҳр-муҳаббат чексиз, суюниш чексиз, хурсандчилик чексиз, соғлик чексиз ва бойлик ҳам чексиз. Шунинг учун танлаб харажат қилишнинг ҳожати йўқ. Сиз 10 000 долларга пальто сотиб олиб, черковнинг асосий ҳомийси бўлишингиз мумкин. Сиз 15 000 долларни биринчи класс билети учун тўлаб, оч қолаётган болаларга пул жўнатишингиз мумкин.

Тафаккурингизга фаровонликка эришиш мақсадини жойлаштирамангиз, сизнинг бойлигингиз, демак, яхшилиқ қилиш қобилиятингиз ҳам орта боради.

4-этап. Ютуқларингизни қўллаб-қувватлайдиган, сизга куч бағишлайдиган инсонларнинг мустақкам даврасини тузиб олинг.

Муваффақият ва ютуқларга эришиш учун атрофингизга ўзингизга хайрихоҳ инсонларни, устоз ва ҳамкорларни жамлашингиз зарур. Жим Рон санаб ўтган, асосий вақтингизни бирга ўтказадиган беш киши ҳақидаги гаплари эсингиздами? Буларни мен мустақкам давра деб атайман, чунки улар ҳаётингнинг барча жабҳаларига жиддий таъсир ўтказадилар. Уйланган бўлсангиз, ким биландир ёнма-ён ишласангиз, мустақкам давранинг икки аъзоси тайин, мабодо улар сизга ёрдам бермаса, давранинг қолган учта аъзоси ҳақида ўйлаб кўринг.

Мустақкам даврадан ташқари ўқитувчиларга эҳтиёж сезишингиз мумкин. Менинг ўқитувчиларим – Билл Гейтс, Ричард Брэнсон, Ларри Эллисон, Уоррен Баффет, Наполеон Хилл, Ж.Пол Гетти, Эндрю Карнеги ва бошқалар, фақат улар бу тўғрида билишмайди. Мен улар ёзганларини ва улар ҳақида ёзилганларни синчиклаб ўқийман. Ўзингиз ҳавас қилган одамларни излаб топинг ва улардан ўрганинг.

5-этап. Моддий барқарорликка элтувчи социал муҳит сари интилинг ва ёмон давралар билан мулоқотдан четланинг.

Баъзилар муваффақиятга эришиш учун ичиш, чекиш, сўкиниш, телевизор кўриш, наркотик қабул қилиш, кечки клубларга бориш каби одатлардан халос бўлиш керак, деб ўйлашади ва булардан воз кечолмай фақирликда кун кечиришади. Аслида эса мувозанат

сақлаш зарур. Баъзида кечки клубда сайр қилиш ёки бир оз ичиб дам олиш сизни тўғри йўлдан тойдирмайди. Лекин турли бар ёки кечки клубларда доимий вақт ўтказиш ўсишингизга тўсқинлик қилиши аниқ, чунки ён-атрофингиздагилар сизга таъсир қилмай қолмайди.

Муваффақиятни кўзлаган оқил одамларнинг тафаккури ҳар доим ўзларидан юқори бўлган, ақлли ҳамроҳларни излашган. Science of Mind ёки Unite каби ташкилотлар билан қизиқиб кўринг, улар сизга турли суҳбатлар ва мунозара дарс ва семинарларни таклиф қилишади. У ерда сиз ўткир фикрли одамлардан кўпини учратасиз. Атрофингизда соғлиқ, бизнес, муваффақият ҳақида қандай семинарлар ўтказилмоқда?

Бундай семинарларда қатнашаётганлар ўзларини ўсиш-улғайишга бағишлаганлар, бу муҳит сиз учун фойдалироқ! Barnes and Noble каби мажмуаларга боринг. Бу ерда қизиққан мавзуларингизда китоблар сотиб олиш, ўқиш, дам олиш, ҳамроҳлар билан суҳбатлашиш имкониятига эга бўласиз. Чунки бу мажмуада китоб дўконлари билан биргаликда кафе, болалар дам олиш жойлари ва бошқа қулайликлар мавжуд.

6-этап. Баркамолликка эришиш кундалик режасига риоя қилинг!

Юқорида қайд қилинганидек, ҳар куни, айниқса, эрталаб бирмунча вақтингизни баркамолликка эришиш учун ўқиш, ўрганиш, дисклар эшитиш ва шу каби машғулотларга бағишланг. Бу онгингизни фаровонликка етишишга программалайди. Эрталаб муваффақият ва бахт-саодатга етишишни онгингизга сингдирмагунча кўчага чиқманг. Бўлса бўлар, бўлмаса ғовлаб кетар зайлида иш тутманг. Онг таги сиз «альфа» ҳолатида бўлганингизда, айниқса, осон программаланади. «Альфа» ҳолати – бу сиз бўшашган,

мудраётган, ухляяпсизми ёки кўзингиз очиқми, тушунарсиз бир ҳолат.

Кечаси бир неча марта бундай ҳолатни бошингиздан ўтказасиз. Шунинг учун кечасига баъзи бир дискларни қўйиб ётишингиз ўринли. Биз тавсия қилаётган программаларни китоб охирида берилган «Имкониятлар, манбалар» бўлимидан топишингиз мумкин.

7-этап. Сиз нафақат, нимадан узоқлашаётганингиз ҳақида, балки қай томон кетаётганингиз ҳақида ҳам ўзингизга ҳисобот беринг.

Энди сиз камбағал бўлишни истамайсиз ва зарарли муносабатлардан холи бўлмоқчисиз. Буни фақат исташ керакли натижа бермаслиги мумкин. Чунки сиз бир схема бўйича ҳаракат қилишга одатлангансиз. Нимани хоҳлаётганингизни, янги кўринишни тасаввурингизга келтиринг.

Нима қилишни истайсиз, нимага эгалик қилмоқчисиз, ким бўлмоқчисиз ва бошқа шу кабиларга етишиш учун фаровонлик прграммасини тузишни тавсия қиламан. Бу ҳақдаги маълумот «Имкониятлар манбалар» бўлимида ёзилган. Бундан ташқари мақсадли карточкалар, эсдалик ёзувлари ва бошқа воситалар қайси томон ҳаракат қилаётганингизни сизга эслатиб туради. Ижобий дунёқараш – сиз учун нима муҳимлигини эслаб қолишнинг яхши усули.

VII БОБ

БУТУН ОЛАМ ФАРОВОНЛИК ҚОНУНЛАРИ

Ҳақиқий фаровонликка эришиш учун ҳаёт
кечириш қонунлари

Китобда сиз, албатта, сезганингиздек қизиқарли масалаларга тўхталганмиз, бу ҳақда ўзингиз ҳам кўп ўйлаган бўлишингиз керак: Худо, Бутун олам қонуни, табиат ёки ички куч... Аниқроқ айтадиган бўлсак: «Олий кучлар мавжудми, мавжуд бўлса улар бизга нима тақдим эта олади?»

Бир куни мен кўпчилик меҳмонлар билан бирга кечки овқатда иштирок этдим. Кейинроқ бир неча киши қолдик ва «Худо борми ёки йўқми?» саволига жавоб излаб мунозара юритдик. Мунозарада христиан динига мансуб бир католик аёл, бир яҳудий, бир атеист, бир протестант, бир агностик ва мен иштирок этдик.

Биз ресторан ёпилганидан кейин ҳам мунозарани давом эттирдик, лекин бир фикрга кела олмадик. Мунозара жуда қизиқарли ўтди. Мен ҳақиқатда юқори кучлар мавжудлигига ишонаман, лекин ҳозирча мунозара маркази у ёки бу томонга кўчиб турарди: асосан католик аёл билан атеист ва агностик орасида мунозара қизғин тус оларди, мен эса атеист ва агностик фикрларига қўшилардим, нима учун?

Чунки улар ўз дунёқарашларини ҳаёт тажрибаларига, воқеа ва ҳодисаларнинг анализига асосланиб шакллантирганлар.

Христиан динига мансуб католик аёл эса 7-8 ёшида католик мактабида ёд олганларини кўр-кўрона қайтарарди. Инжилда шундай ёзилгани учун Худо бор, дерди у.

Худо борлигига қандай далил ва исботлар келтирсак, йўқлигига ҳам кўплаб далил-исботлар келтириш, ҳатто бу ҳақда каттагина китоб ҳам ёзиш мумкин. Бу масалада уч хил фалсафий қарашлар мавжуд.

1. Биз оламдаги борлиқ ва унинг қандай қилиб пайдо бўлганини тушунтириб бера олмаймиз: шунинг учун бунинг орқасида қандайдир ғайритабiiй куч мавжуд, деб айтамыз.

2. Ҳар бир нарсанинг сабаби бор, ҳар бир сабаб эса ўзидан муҳимроқ сабабдан келиб чиққан: шунинг учун биз чексиз сабаблар занжирига эгамиз ёки биринчи сабабни қабул қиламыз: «Худо аввал ер ва осмонни яратди».

3. Табиатдаги барча нарсалар қандайдир олий ақлга биноан содир бўлади, шунинг учун барчаси кучли ва қудратли зот томонидан яратилган.

Шуни айтиб ўтишим керакки, мунозарада қатнашган атеист дастлаб америкалик дин тарғиботчиси Орал Робертс университетини битириб, черковда дин ходими бўлган. Ўз руҳиятини ўрганиш ва узоқ йиллик изланишлари асосида у кейинчалик фикрини ўзгартиришга қарор қилган. У теран фикрлайдиган, ақлли, мулоҳазали йигит бўлгани учун ҳурмат қилардим.

Мен ўзим 26-27 ёшимгача худога ишонмайдиган атеист эдим. Кейин яратганнинг ўзи ярлақади

шекилли, мен олий кучга ишона бошладим. Шундай қилиб, мен Худога ишонаман, мени, сизни ва барчанинг хатти-ҳаракатини назорат қилувчи ва шунга яраша жавоб қайтарувчи илоҳий куч бор. Ҳар бир хатти-ҳаракатимиз учун қандай жавоб қайтарилишини олдиндан билиш мумкин. Агар сиз маълум қонун-қоидаларга риоя қилиб яшасангиз, ўзингиз кутган натижага эришишингиз мумкин. Бу қонунлар 7 та бўлиб, қуйидагилардан иборат.

1-қонун. Бўшлиқ қонуни

Агар сиз қирғоқда сайр қилсангиз, оёқ изларини қолдирасиз, уни сув ювиб кетади, бўш ер ўсимлик дунёси билан қопланади.

Табиат бўшлиққа тоқат қилолмайди, Бутун олам табиатининг бошланиши – яхшилик биландир, шунинг учун бўшлиқ ҳар доим яхшилик билан тўлдирилади. Муваффақият ва фаровонликка эришиш учун ҳаётингизда бўшлиқ ҳосил қилинг.

Бир куни фаровонликка эришиш ҳақида маърузадан сўнг, бир талаба қиз, нима қилишим керак, деган савол билан мурожаат қилди. Унинг ишхонаси қилган хизмати учун арзимас ҳақ тўларди, яқин келажакда ўзгартириш кутилмасди. У барибир шу ишга боғланиб, узоқ вақт чидаб келган. Унинг бир йигити бўлиб, у ҳам қизни қадрламас, ҳақорат қилар, ҳатто унга қўл югуртирар экан. Мен унга маслаҳат бердим: «Ишингни ҳам, йигитингни ҳам ташла, ҳаётингда бўшлиқ пайдо қил, ўзингга ёқадиган иш ва сени қадрлайдиган эркак топилади». Ҳақиқатда шундай бўлди. Агар сиз салбий таассуротларингиз исканжасида қолган бўлсангиз, ҳаётингизга ижобий воқеалар кира олмайди. Менга фаровонликка қандай

эришиш мумкин, деб савол беришганида аввал сўрайман: «Шу вақтгача нимани ўзингиз билан ушлаб келяпсиз ва нимани қўйиб юборишингиз, бошқача айтганда нимадан халос бўлшингиз керак».

Бу принцип ҳаётингизнинг барча жабҳаларига фаравонлик чақириши мумкин. Агар сиз янги туфли хоҳласангиз, эскисини йўқотинг, янги кийимлар истасангиз, эскиларини шкафдан чиқариб ташланг ва хайрия қилиб юборинг. Бўшлиқ, вакуум ҳосил қилинг. Ўрнига янгилари кириб келади.

Бу қонунни қўллаш учун ишонч зарур; бор нарсаларингизнинг сизга ёқмайдиганларидан халос бўлинг. Бутун олам асосида яхшилик ётишини англашингиз билан керакли натижага эришишга ишонч ҳосил қиласиз. Сиз энди ўзингизга ёқмайдиган ишингизни ташлаб кетишдан қўрқмайсиз, қўпол муносабатлар ва зарарли таассуротлар ўрнига сизга ёқадиган иш, юмшоқ муносабатлар ва чиройли таассуротлар кириб келади.

Атрофингиз яхшиликларга тўла, етишмовчиликлар сизнинг онгингизга жойлашиб олган. Онгингизни фаровонликка очинг, бўшлиқ, вакуум ҳосил қилинг, токи яхшилик кириб келсин.

2-қонун. Циркуляция қонуни

Фаровонликни худди тез оқар дарё каби тасаввур қилинг. Сув ҳеч қачон бир жойда туриб қолмайди, олдинга интилади, дарёга тўғон қўйилса, сув бир жойда тўхтайдди.

Циркуляция қонуни худди шу зайлда ишлайди. Хасислик ва доимий жамғариш тўхташга сабаб бўлади: агар сиз тўғонни олиб ташласангиз, сув доимо айланиб

туради, яъни циркуляция юз беради ва фаровонлик дарёси эркин оқа бошлайди.

Масалан, мен бир нарсага эгалик қилдим ва шу билан ҳаммаси тўхтади, демайман. Ҳатто уйим ва машинам вақтинчалик, қачондир мен улардан халос бўламан ва олдинга интиламан, барчамиз ҳар хил ҳаёт циклини босиб ўтамиз. Бўйдоқлигимизда яшаган уйимиз учта болали бўлсак бизни қониқтирмайди. Ёки болалар улғайиб, ҳар томонга тарқалиб кетса, бу уй сизга катталиқ қилади ва кичикроғига кўчиб ўтасиз. Ўзингизга керакли нарсаларни сақлайсиз ва ундан фойдаланасиз, сизга керак бўлмаган нарсани бериб юборасиз. Шунинг учун мен спорт машиналаридан бирини сотиб, янгисини оламан, бу мен учун ҳам, машинамни сотиб олган киши учун ҳам фойдали. Мен янги машина оламан, у эса янгисига нисбатан анча арзон машинага эга бўлади. Ҳар олти ойда мен янги компьютер сотиб оламан, чунки янгисининг имкониятлари кўп ва тез ишлайди, эскисини эса компютери йўқ дўстимга бераман.

Пул оқими циркуляцияси фаровонликка кучли таъсир қилади. Фараз қилайлик, сизнинг 1500 доллар қарзингиз бор, чўнтагингизда эса атиги 100 доллар мавжуд. Шу 100 долларга ёпишиб олиб, қолган 1400 долларнинг осмондан тушишини пойлаб ётиш ўрнига, циркуляция қонунини ишга солинг. Биласизми, хасилик тўхтаб қолишга олиб келади, шунинг учун борини сарфланг. 10 доллар садақа қилинг, 20 доллар телефон қарзига, 15 доллар электр энергиясига, 25 доллар кредит карточкалар хизматини бажарадиган компанияга ва ҳоказо. Бу ишингиз пул оқими тўхташига йўл қўймай, унинг айланишига хизмат қилади, натижада сизга кўпроқ пул оқиб келади.

3-қонун. Тасавувур қилиш қонуни

Фаровонлик ва бошқа кўринишдаги ютуқлар аввало сизнинг каллангизда юзага келади, яъни тасаввур қиласиз. Сиз ниманидир тасаввур қилсангиз, шуни рўёбга чиқариш онг тагида программаланади. Мен кундалик дафтаримдаги ижобий ёзувларни машина рулига, ойнага ёки музлаткичга ёпиштириб қўйиш тарафдориман. Сиз уларни кўрганингизда нималарни яқинлаштироқчи эканлигингиз ҳақида ўйлайсиз, ширин туйғулар оғушида бўласиз, бу эса онгингизга таъсир қилиб, ўйлаган нарсангизни тезроқ рўёбга чиқаришга олиб келади.

Фаровонликни яқинлаштириш режаси

Биз юқорида фаровонликка эришиш учун самарали воситаларга эга бўлган фаровонликни яқинлаштириш режаси ҳақида тўхталган эдик. Энди улардан фойдаланиш ҳақида бир оз маълумот берамиз.

Режангизни эришмоқчи бўлган мақсадга мувофиқ фотосурат расмлар ва доно фикрлар билан тўлдириб боринг. Мен режамни бир неча секторларга бўламан, масалан «иш», «руҳий ҳаёт», «муносабатлар» ва ҳоказо. Кейин ҳар бир секторда орзу ёки мақсад қилган нарса тасвирини жойлаштинг. Бунинг учун икки-уч ҳафта олдин журнал, брошюра ва бошқа материаллар йиғинг. Масалан, сиз гитара чалишни истайсиз: мусиқа асбоблари дўконидан олинган гитара тасвирини режангизга жойлаштинг. Ёки сиз худога яқинлашмоқчи бўлсангиз; режангизга қандайдир диний символ ёпиштинг ёки ижобий диний фикрни жойлаштинг.

Балки бестеллер бўладиган китоб ёзмоқчисиз? Унда New York Times дан бестеллерлар рўйхатини олиб, уна биринчи рақам остида ўзингиз ёзмоқчи бўлган китоб номини катта ҳарфлар билан ёзиб қўйинг. Худди шу зайлда қандайдир грантга эгалик қилиш, лауреат бўлиш ёки хизмат поғонасидан юқори кўтарилиш каби мақсадларни режага киритишингиз мумкин. Режага тез-тез нигоҳ ташлаб туринг ва мақсадларга эришиш йўлларини изланг.

Имкониятларим чекланган даврларда бир куни мен янги «дож вайпер» автомобили рекламасини кўриб қолдим ва албатта, унга эришиш орзуси туғилди. Бир йилча ўтгандан сўнг фаровонликни яқинлаштириш режаси ҳақида эшитиб қолдим ва ўзимнинг биринчи режамни туздим. Мен қизил рангли «дож вайнер» хоҳлардим, лекин режамга қизил рангли суратини топа олмаганим учун қора рангли машина суратини ёпиштириб қўйган эдим.

Бир неча ойдан сўнг компания билан консалтинг шартномаси тузиш вақтида мен бир шарт киритдим. Бу шартга асосан компания савдолари ойига 2 000 000 доллардан ошса, менга янги «дож вайнер» олиб бериши кўрсатилган эди. Кейинги воқеалар кўз очиб юмгунча содир бўлди. Ҳали ойлик савдо шартномада кўрсатилган миқдорга етмасданоқ компания президенти мени ўз ҳузурига чақирди. У компания савдо ҳажми тез суратлар билан ўсаётганидан, бизнинг бу йўлда қилаётган ишларимиздан мамнун бўлиб, менга муддатидан олдин «дож вайпер» машинасини олиб беришга қарор қилди.

Лас-Вегас казиноларидан бирининг эгаси хотини билан қўйди-чиқди бўлиб, унга шошилинич пул зарур эди. Унда қора рангли янги «дож вайпер» ва унга

керакли аксессуарлар жамланмаси бор эди. Компания президенти мендан «Қизил ранглисини кутасизми ёки қорасини олаверасизми» деб сўради.

Мен хижолат тортиб қорасига рози бўлдим. Шундай қилиб мен орзуимга эришдим. Кейинроқ мен «вайпер» машинасидан тўрттасига эгалик қилдим, лекин биринчи олган қора рангли «вайпер» менинг энг сеvimли машинам бўлиб қолди.

Икки-уч йил ўтар-ўтмас фаровонликни яқинлаштириш учун тузган режамдаги барча мақсадларимга эришдим. Шунинг учун ҳар бир инсон ўз режасини тузишини тавсия қиламан, уни ўзгалар кўзидан йироқ бўлган, лекин ўзингиз тез-тез кўриб турадиган жойга илиб қўйинг. Бу сизга кучли ижобий самара беради. Режангизни кундалик томоша қилиш онг остини программалайди. Бу эса орзуларингизни рўёбга чиқариш учун сизни янги-янги изланишларга ундайди. Аввал фаровонлигингизни миянгида тасаввур қилинг, сўнгра уни рўёбга чиқаринг.

4-қонун. Ғоялар қонуни

Фаровонлик бу эфирли субстанцияси бўлиб, уни фикр кучи билан рўёбга чиқариш мумкин. Сизда ғоя пайдо бўлдими, демак, уни рўёбга чиқариш мумкин экан.

Сербгарчилик ернинг ҳар бир нуқтасида мавжуд ва у қаердандир пайдо бўлмайди. Сизга уни қидириш ва кўпроғини эгаллаб олиш шарт эмас. У сизнинг ёнингида бўлиб, уни чақиришингизни кутиб туради.

Ҳамма нарса ақлдан бошланади: ғоялар бу онгнинг асоси. Сизнинг соғлигингиз, муносабатларингиз, интеллектуал ривожланишингиз, молиявий аҳволингиз

сиз эътибор бераётган ғоялар билан белгиланади. Нимага эришган бўлсангиз, бу ғояларингизни рўёбга чиқариш учун сарфлаган кучингиз натижасидир. Консалтинг шартномасига «вайпер» ажратиш ҳақидаги шартни киритишимнинг сабаби менда «вайпер»га эгалик қилиш ғояси пайдо бўлган эди. Ҳар бир инсон ўз ғоялари билан чегараланган, ҳамма нарса қандай фикр юритишингизга боғлиқ.

Фаровонлик аудиоальбомимда мен бу қонунни ижод қонуни деб атайман, чунки сизнинг ижод қилиш қобилятингизга кўп нарса боғлиқ, соғлиқка эришиш, кераклича даромад қилиш, ҳатто тўлов, баъзан муносабатни бир оз ўзгартиришнинг ўзи кифоя.

15 йиллар аввал бизнесим унча яхши эмас эди. Биз кўп кредиторларга ўз вақтида қарзимизни тўлай олмасдик. Ҳар ҳафта вице президент офисга «тўлов қоғозлари» деб ёзилган катта папкани кўтариб кирарди ва биз кимга қанча тўлаш зарурлигини муҳокама қилардик, бир неча ҳафтадан сўнг мен бир нарсани англадим. Аслида ҳар бир тўлов қоғози биз олдиндан фойдаланиб бўлган газ, электр энергияси, сув ва бошқа хизматлар ҳақи-ку.

Биз эски папкани ташлаб юбордик ва янгисига «хизматлар» деб ёзиб қўйдик. Ҳар бир тўлов қоғоозига «Ўз вақтида тўлаганингиз учун миннатдормиз» деб ёзиб қўйдик.

Бунгача почтадан келган тўлов қоғозларини нохушлик билан қабул қилиб, кредитор компанияларини душман деб билардик. Янгича фикр ва ғоялар ўз самарасини берди, энди кредиторларимиз бизнинг ҳамкорларимиз сифатида кўринадиган бўлди. Биз улар билан маслаҳатлашиб қарзларни тўлаш режасини туздик ва бир неча ойдан сўнг барча

қарзларимиздан узилдик. Бутун олам барча фойдаланиши мумкин бўлган субстанция. Ҳар бир ақлли инсон шуни англаши зарурки, фаровонликка эришиши унинг ғоялари билан чамбарчас боғлиқ.

5-қонун. Бериш (тарқатиш) ва олиш қонуни

Барча қонунлар бир-бирига боғлиқлигини англаган бўлсангиз керак, лекин ўзаро алмашинув қонуни бошқа қонунлардан юқориқ туради ва «қонунлар қонуни» сифатида эътироф этилади, чунки у Бутун олам фундаментал принципини намоён қилади.

Фаровонликка боғлиқ барча ҳаракатларимиз бир қимматбаҳо нарсани иккинчисига алмаштириш қоидасига бўйсинади, лекин бу жараёнда қойил қоладиган жойи шуки, сиз берган ёки тарқатганингиз ортиғи билан қайтади. Қанча кўп берсангиз, шунча кўп сизга қайтади, бу мусобақада сиз Бутун олам сахийлигидан ўзиб кетолмайсиз.

«Нимани эксанг, шуни оласан» мақоли барчамизга маълум. Сизга берилган инъомни суюниб қабул қилиш, уни чорлаш зарур, бу инъомнинг юзага келишида иштирок этиш керак. Агар сизда қандайдир қобилият бўлса-ю, уни доимо ривожлантириб турмасангиз, сиз табиатни алдамоқдасиз. Сизга берилган қобилият учун миннатдорчилик билдириш усули – уларни мамнуният билан қабул қилиш ва уни ривожлантиришда саъй-ҳаракатларни аямасликдадир. Шунда сизга кутганингиздан кўпроқ инъом этилади. Бу қонун барча хатти-ҳаракатларимизни бошқариб боради. Ҳеч нарса ўз-ўзидан содир бўлмайди. Баъзан бирор содир бўлган воқеанинг ҳақиқий сабабини билолмай, ишонқирамаслик мумкин, лекин ҳар бир қилган

амалимиз ўзига яраша акс-садо бериши аниқ. Яхшиликка яхшилик, ёмонликка ёмонлик қайтади. Масалан, сиз ҳамкасбингиз ҳақида ифво қилдингиз, бўлмағур гаплар тарқатдингиз – бунинг оқибатида сизда тўлашингиз керак бўлган қарздорлик пайдо бўлди. Шуни яхши билингки, келажақда сизга бу ифво ўн баробар кўпайиб қайтади. Сизнинг ҳозирги ҳаётингиз, ҳар бир шароити – ўзингиз келтириб чиқарган сабаблар натижасидир. Шунинг учун агар ҳаёт шароитларингизни ўзгартирмоқчи бўлсангиз, яхшилик қилинг ва сизга яхшилик қайтади.

Агар гапимга ишонмасангиз, эрталабдан шундай тажриба ўтказинг. Эрталабдан кўчага чиққанингизда учратган одамларингизга мулойим кулиб боқинг, аёлингизга кўнгли кўтариладиган гап айтинг, лифтни тўхтатиб кеч қолаётган қўшнингизни лифтга чиқариб олинг. Кичик миқдорда бўлса ҳам хайрия қилинг, қўлингизда ишлаётганлардан бирига совға беринг, ўзингиз севадиган, ҳурмат қиладиган одамлардан камида бештасига кўнғироқ қилинг ва бу ҳақда айтинг, қарияларга чорраҳалардан ўтишга, қўлидаги юкини олиб бориб беришга эринманг, ёрдам беринг...

Мен гаров ўйнайман, бундан-да кўпроқ яхшиликлар сизни кўп куттириб қўймайди.

6-қошу. Ўндап бири қошуни

Фараз қилайлик, сизга American Express кредит карточкасини бериб, хоҳлаган нарсангизни сотиб олишингиз мумкин, шарти шуки, қанча харажат қилсангиз, шу суммадан 10 % ини ҳар ой тўлаб турасиз, дейишса, бунга рози бўлармидингиз? Рози бўлсангиз, бундай имконият сизда аллақачон мавжуд. Унинг номи

Бутун олам ёки Universe Express кредит карталари.

Ўндан бирини тўлаш 1000 йиллар олдин пайдо бўлган черков қонуни ҳисобланади. Руҳий барқарорликка эришиш мақсадида сизга келган маблағнинг ўндан бирини черковга, ибодатхонага, синагога (яҳудийлар ибодатхонаси)га ёки масжидга бериш. Бу мунтазам бажарилгани учун тартибсиз хайрия қилишдан фарқланади.

Бу қонунни барча қабул қилавермайди, айниқса агностик ва атеистлар. Улар бу пулларни черков ходимлари ўзлаштириб юборади, деб ўйлашади. Худо бор ёки йўқлигига ишонтириш менинг вазифамга кирмайди, бу ўзингизга ҳавола. Фаровонликка эришиш учун эса, Бутун олам қонунларига асосан ҳаёт кечириш зарурлигини биламан. Ўндан бирини тўлаш эса шу қонунлардан бири ҳисобланади. Ўзим ҳаётимнинг 30 йили давомида 10 000 – 15 000 доллар даромад қилиб, ҳеч қанақа тўлов тўламаганман, ҳозир эса черковга берадиган 10 % тўловим аввалги даромадларимдан бир неча баробар кўп.

Мен қийин аҳволга тушганимда, кўп нарсани англадим. Бизнесимдан айрилиб 5 500 доллар қарзга ботдим. 20 доллар пулим қолганида кимдир Кэтрин Пондернинг «Фаровонликнинг динамик қонунлари» китобини сотиб олишни тавсия қилди. 12 долларга китобни сотиб олдим. 8 долларим қолди. Китоб муаллифи Кэтрин Пондернинг ёзишича, фаровонликка эришиш учун ўндан бирини тўлаб туриш керак. Мен бунга ишондим ва охириги 8 долларимни черковга бердим.

Эртасига мен 75 долларга чек олдим. Электр энергияси учун ҳақ оладиган компания тўлов қоғозларини текшириб кўриб, мени интизомли тўловчи,

деб рағбатлантириш учун 75 долларга чек юборган эди. Энди мен ўндан бирини тўлай олмасликка қўрқдим ва 7, 5 доллар черковга бердим. Бир танишим 200 доллар қарз олиб, йўқ бўлиб кетган эди. Бирданига у пайдо бўлиб қарзини бериб кетди. Бу тасодифми билмадим, 200 доллардан ҳам ўндан бирини черковга бердим. Шундан кейин бу менга одатга айланди. Ўндан бирини қўрққанымдан эмас, хурсандчилик ва муҳаббат билан, миннатдорчилик билан черковга бераман.

Одамлар сўрашади: умумий фойдаданми ёки солиқ олингандан кейин тоза фойдаданми? Мен жавоб бераман: умумий фойданинг ўндан бири тўланади.

Қилинган яхши амалингиз жавоби турли йўл билан сизга қайтиши мумкин. Фақат пул кўринишидагина эмас, балки соғлигингиз яхшиланиши, аразлаган одамингиз билан ярашиб олиш, совғалар поғонасидан юқори кўтарилиш ва ҳоказо, хуллас яхшилик қайтишининг тури кўп.

Мен яна бир нарсага ишонаман. Ўндан бирини ўз хоҳишингиз билан тўлайсизми ёки мажбурийми, барибир ҳаёт ўз ҳақини олади. Мен ўндан бирини тўламай юрган пайтларимда, гоҳ машинам бузиларди, гоҳ иш ҳақи чекини йўқотардим ёки соғлигим ёмонлашиб, тиббий хизмат учун тўловларим кўпайиб кетарди.

Фаровонликни яқинлаштириш учун барча нарсани ҳаракатга келтириб, циркуляция қилиш керак. Сиз англаган ҳолда ўндан бирини тўлаб борсангиз, фаровонликнинг бошқа қонунларини ҳам ҳаракатга келтирасиз, натижада берганларингиз айланиб, сизнинг қирғоғингизга кўпайиб қайтади.

7-қонуи. Кечиримли бўлиш қонуни

Сиз мени гиёҳванд йигит отиб кетганини ўқиган эдингиз. Мана унинг охири.

Мен жонлантириш бўлимида ўзимга келдим. Шифокор: «Ўқни қидириб топиш анча қийин кечди, лекин биз уни топиб олдик, бир йўла аппендиксингизни ҳам кесиб ташладик.

– Нима? Бошқа томондан яраланган эдим-ку! Нима учун операция қилдингиз?

– Бу стандарт вазият. Биз кимнидир операция қилсак, бир йўла аппендиксини ҳам кесиб ташлаймиз. Энди сизда муаммо бўлмайди. Барибир у сизга керакмас.

Менинг жаҳлим чиқди. Худо яратган аъзони мендан сўрамасдан кесиб ташлаб, аппендикс керакмаслигини қаердан билди бу шифокор? Устига-ушак яра тикилган чоки очилиб, ярага инфекция тушди, бир неча бор шифокор қабулида бўлишимга тўғри келди. Ойлар ўтди, жароҳатим тузалавермади. Мен яна шифокорларга қатнай бошладим.

Турли шифокорлар кўригидан ўтдим, ҳеч нарса топишмади. Аҳволим ёмонлашарди.

Шифокордан рентген қилишларини талаб қилдим, балки ўқ олинмай қолиб кетгандир. Ҳамшира мени рентгенга олиб борди ва йигирма минутдан сўнг рентген суръати тайёр бўлди. Не кўз билан кўрайликки, ўқ танамда қолиб кетган эди. Умуртқа суяги ёнида жойлашиб олган экан.

Менинг қанчалик ғазабланганимни тушунсангиз керак. Мен ойлаб азоб чекдим, бор жамғармамни шифокорларга сарфладим, охирги марта қачон тинч ухлаганимни эсдан чиқариб юбордим. Ўйлаб кўринг,

нима учун ўқни олиб ташладик, деб мени алдашди. Мен нима қилишни билмай, гаранг аҳволда эдим. Шифокорлар айби бўйича мутахассис адвокатлар миллион доллар жарима ундириш мумкинлигини менга уқтириб, шифокорни судга беришимни тавсия қилишарди.

Бошим қотиб «Фаровонликнинг динамик қонунлари» китобини варақлаётиб, кечиримли бўлиш ҳақида ёзилган бобга кўзим тушди, уни синчиклаб ўқидим. Ўқиган сари ундирилиши мумкин бўлган миллион доллар мендан узоқлаша бошлади.

Китоб муаллифи ҳақ эди. Кечиримли бўлиш зарур. Ўйлаб кўрсам, офир аҳволда касалхонага келганимда шифокорлар ҳаётимни сақлаб қолишган. Агар улар аралашмаганда мен бир неча соатдан сўнг ҳаётдан кўз юмган бўлардим. Улар ақллари етганича қўлларидан келган хизматини қилишган.

Даъвойим йўқлиги ҳақида 13 та ариза ёзиб, Инжил китоби орасига қўйдим. Кўнглим тинчиди ва шу куни мен анча вақтдан бери биринчи марта мириқиб ухладим. Тез кунда операция қилиб, ўқни олиб ташлашди. Соғлигим эса ўша кунданок тиклана бошлади.

Кечиримли бўлиш қонуни бўшлиқ қонуни билан узвий боғлиқ. Агар ўч олиш ниятингиздан воз кечмасангиз, муҳаббатли бўлолмайсиз, у сизни ичингиздан еяверади, хотиржамликни йўқотасиз, натижада фаровонликка етиша олмайсиз. Шунинг учун сизга учта маслаҳат бераман:

1. Кимда гина-кудратингиз бўлса, барчасини хаёлан кечиринг.

2. Кимларнинг кўнглини оғритган бўлсангиз, ғийбат қилган, судлашган одамларингиздан хаёлан кечирим сўранг.

3. Ўзингизни ноҳақ ишларда айблаётган бўлсангиз, ўзингизни кечиринг.

Агар сиз кечиримли бўлолмасангиз, фаровонликни қабул қилишга қодир эмассиз.

Юқорида келтирилган 7 та қонунга бўйсуниб ҳаёт кечирсангиз, турмушингиз фаровон, осуда ва тинч бўлади.

VIII БОБ

ФАРОВОНЛИКНИНГ УЛКАН СИРИ

Ричаг ғайри-табiiй кучларининг
намоён бўлиши

Онгингизни муваффақият сари йўналтириб, фаровонликни бошқарувчи қонунларга бўйсуниб ҳаёт кечирсангиз, ишонаманки, сиз барча соҳада ютуқларга эришасиз. Бизнес юритишнинг муайян моделларидан фойдаланиб, янада тезроқ гуллаб-яшнашингиз мумкин. Эътибор беринг, мен «ишлаб» демадим, «бизнес юритиш моделидан фойдаланиб» дедим. Кимнингдир қўлида ишлаб, бойиб кетишингиз қийин. Ўзингизга ўзингиз хўжайин бўлсангиз, бойиш эҳтимоли кўпроқ. Мен тавсия қилаётган уч хил бизнес модели асосида ричаг концепцияси (оз маблағ ва куч сарфлаб, кўп даромад қилиш ёки заём сармоясидан фойдаланиш) ётади. Ричаг – бу катта даромад йиғишнинг улкан сири ҳисобланади. Агар сиз Карнеги, Гетти, Гейтс каби энг бадавлат инсонлар фаолиятини ўрганиб чиқсангиз, уларнинг муваффақиятга эришишида у ёки бу формадаги ричаг ишига (ҳаракатига) дуч келасиз. Ричагсиз ишлаш вақтни пулга сотиш билан баробар.

Агар сиз тиш шифокори, ҳамшира ёки шифокор бўлсангиз, даромадингиз бир кунда қабул қиладиган

беморлар сонига боғлиқ. Адвокат, бухгалтер ёки маслаҳатчи бўлсангиз ҳам мижозлар сони сизни чегаралайди. Корхоналарда ишлаш ҳам шунга ўхшайди. Ҳафтада 5 кун ишласангиз, 5 кунлик ҳақ оласиз, бир кун ишламай қолсангиз 4 кунлик ҳақ оласиз. Ресторан бизнеси билан шуғулланганимда, ҳафтасига 80-90 соат ишлардим. Ресторан, кечки клуб, гўзаллик салони, чакана савдо дўконлари эгалари буни яхши тушунишади: сиз бизнесга эгамассиз, бизнес сизга эгалик қилади.

Ўзингиз ҳар доим иштирок этишга мажбур бўлган бизнес бизнес эмас, бунда ричаг самараси йўқ. Фақат ричаг самарасидан фойдаланилсагина, тезроқ мақсадга эришиш мумкин бўлади. Келинг, уч хил бизнес моделини кўриб чиқайлик.

1-бизнес модел и. Кўчмас мулк

Менга бу модель жуда ёқади, чунки кўчмас мулк тез ва кўп даромад қилиш имкониятини беради. Сиз 100 000 доллар турадиган уйни 10 000 доллар нақдига сотиб олишингиз мумкин. Қимматбаҳо қоғозлар портфели сизда пайдо бўлди дегунича, кўчмас мулк пулларингизни ишга туширади.

Сиз бу пулларни янада каттароқ кўчмас мулк сотиб олишга ишлатишингиз мумкин. Буни сотиб олганингиздан сўнг эса ундан даромад топишга ҳаракат қиласиз. Биринчидан, кўчмас мулк нархининг ошиши, иккинчидан кўчмас мулкни ижарага бериб доимий даромад олиш ҳисобига молиявий аҳволингизни яхшилаб оласиз. Кўчмас мулк билан ишлашнинг бир неча усули мавжуд. Улардан бири таъмир талаб кўчмас мулк арзонроқ нархда сотиб

олинади, таъмирланади ва қайта сотилади. Иккинчи усули кўчмас мулкни сотиб олиш, таъмирлаш, уни ижарага бериш. Бунда нақд пул ишлаб маблағ йиғиш мумкин.

Учинчи тури бўш ер сотиб олиб, унда қурилиш ишларини бажариш, уй, офислар ёки савдо расталари қуриш, кейин эса сотиш ёки ижарага бериш мумкин.

Бу бизнес билан шуғулланишда маълум билим зарур, бошланишида кичикроқ ишдан бошлаган маъқул, баъзилар кўчмас мулкка пул сарфламасдан эгалик қилиш усулини тарғиб қилишади, лекин фаровонликка йўлни қарзга ботишдан бошлашни маслаҳат бермасдим.

Бу ишда хатога йўл қўйиш мумкин эмас. Тез сотиш учун кўчмас мулк сотиб олишдан аввал, у жойлашган даҳани ўрганиш, унинг тарихи билан қизиқиш, келажакда кўчмас мулк бозори қандай ривожланади, қўни-қўшнилар қандай одамлар – буларни билиш ўта муҳим.

Нолдан бошлаб қурилиш билан шуғулланиш учун кўп маблағ сарфланишини ва тажриба зарурлигини инобатга олсак, бу иш янги бизнес бошлаётганлар учун тўғри келмайди.

2-бизнес модели. Информация соҳасидаги талбиркорлик

Ҳақиқий интернет-магнат бўлишни, Париждаги уйда ёки кафедра ишлаб ёки Гавайяда пальма тагида ётиб ноутбукдан реклама хабарларини тарқатишни, информация сотишни истайсизми?

Махсус репортажлар тўплами, CD, DVD форматда материаллари мавжуд бутун бошли кутубхонага эгалик

қилишни ёки миллионлаб мухлисларнинг сеvimли ёзувчиси, машҳур китоблар муаллифи бўлишни хоҳлайсизми?

Машҳур нотиқ бўлиш, бутун дунё бўйлаб семинарлар ўтказиш орзуингизми?

Агар бу саволларга ёки улардан бирига «Ҳа» жавобини берсангиз, демак, сизга информация соҳасида бизнес юритиш ёқади. Бу жуда қизиқарли, ҳали унча эскирмаган, кенг имкониятларга эга, ишни ташкил этишнинг янгича усуллари таклиф этадиган ва харидорлар билан доимо алоқада бўлиш имкониятини берадиган бизнес. Бу сиз эга бўлган тажриба, кўникмалар, турли хил информацияларни сотиш дегани.

Бу иш уйида интернет-бизнес ташкил қилишни истаганларга, ёзувчиларга, профессионал нотиқларга, компьютер даҳоларига, маслаҳатчиларга жуда мос келади. Балки сиз улар тоифасидан эмассиз, лекин бошқаларга керак информацияга эгасиз, уни сотиб пул қилмоқчисиз. Бу ҳам яхши. Энг асосийси, бошқалар пул тўлайдиган тажриба ва билимга эга бўлиш.

Агар сиз пул ишламоқчи бўлсангиз, сотадиган информациянгиздан одамлар реал фойда кўрсин. Хизмат поғонасидан юқори кўтарилиш имконини берсин, болаларини яхши тарбия қилишни ўргатсин, ўзаро муносабатларни режага солсин, уй ҳайвонларини ўргатиш йўллари кўрсатсин.

Савдо ҳажмини ошириш, компанияларни бирлаштириш, ходимларни бошқариш, харидорларга хизмат қилишни яхшилаш, раҳбарлик қобилиятини кучайтириш каби информациялар учун катта ҳақ тўланади. Қуйидаги соҳалар бўйича информация сотиш аллақачон ўзини оқлаган: маркетинг,

уйда бизнес, мусиқа, кадрларни ўрнига қўйиш, спорт, кўчмас мулкка пул киритиш, соғлиқ ва соғлом турмуш, антиқа буюмлар савдоси, интернет-маркетинг, озиш, савдо-сотиқ, ҳунармандчилик, санъат, тармоқли маркетинг, уй ҳайвонлари, мода, капитал олиш, руҳий юксалиш, бозор стратегияси, авиация ва парвоз қилиш, ниманидир коллекция қилиш, веб-сайтлар дизайни, боғдорчилик, уй қурилиши бўйича дизайн, тўғри овқатланиш, саёҳатлар ва бошқа минглаб малака, севган машғулот ва қизиқишлар...

Шу билан бирга сиз таклиф қилаётган мавзу кенг аудитория учун бўлиши шарт эмас. Баъзан жуда тор мавзулар яхшигини даромад келтириши мумкин. Харидорларингизни топиш учун кам харажат қилинади, рақобат умуман бўлмайди.

Бир интернет-менежер ўз тўтиқушларини гапиришга ўргатишни хоҳлайдиган харидорлар қидириб, уларга ўз хизматини таклиф қилган ва етарлича пул ишлаш йўлини топган. Яна бири тўйларда, туғилган кунларда юбилейларда ва бошқа тантанали кечаларда мазмунан теран, бетакрор ва бир йўла кулгили табрик сўзлари жамланган электрон форматдаги китобини таклиф қилган. Асосийси, биринчи галда қизиқ мавзу билан харидорлар базасини ташкил қилиб, кейин ҳар хил мавзуларни таклиф қилиш мумкин.

Нима учун иффорация соҳасидаги тадбиркорлик жуда ёқимли ва фойдали бизнес рисоiblанади?

Бу жуда қизиқарли машғулот бўлиб, олган билимингиз ва тажрибангизни унга эҳтиёжи бўлган харидорларга катта пулга сотишингиз мумкин. Яхши нотиқлар ҳар бир чиқиши учун 5 000 – 7 500 доллар, жуда маҳоратлилари эса 20 000 ва ундан кўп ишлаши мумкин. Бир ёки икки кунлик семинар 25 000 доллардан

150 000 гача ишлаб олиш имконини беради.

Информацияли маҳсулотлар катта фойда келтиради, чунки одамлар уни тайёрлаш учун кетган харажатга эмас, информация мазмуни ва кадр-қимматига пул тўлайдилар.

Махсус репортаж тайёрлаш сизга бир долларга тушиши ва уни харидорга 47 долларга сотишингиз мумкин. СД-альбом таннархи 10 доллар бўлган ҳолда 147 долларга сотишингиз мумкин. Булар информация сотишнинг ёқимли томонлари. Лекин ҳар бир бизнесдаги каби бу бизнесда ҳам мутахассис сифатида керакли билим, тажриба, кўникмаларга эга бўлишингиз зарур, токи бу билимларингизга одамлар пул тўлашга рози бўлишсин.

Ноёб қобилиятга эга одамлар ҳам борки, кўпчилик уларни ўрганишга ва пул тўлашга тайёр. Агар шундай қобилият эгаси бўлсангиз, бундай бизнес ричаг принципини қўллашга имкон яратади. Бу бизнесни рўёбга чиқариш учун, бошланишида сизга унча катта бўлмаган маблағ (капитал) зарур.

Мен озгина капитал билан кўп миллионли бизнес ташкил қилганман. Ҳар қалай сотишга мўлжалланган маҳсулотингизни, яъни информациянгни сотиб олувчи харидорларга етказиш учун етарлича маблафингиз бўлиши керак. Бундан ташқари, яна икки йўналишда билим ва кўникмаларингизни оширишингиз зарур. Биринчиси, студиялар билан СД, DVD дискларни ишлаб чиқариш, электрон форматда китоблар ёзиш ва уларни қайта ишлаб чиқариш учун шартномалар тузиш ва ҳоказо. Буларни яхшилаб ўрганмасдан ишга киришиш қийин.

Иккинчидан, ютуққа эришиш учун таъсирли реклама матнини ёзиш, рекламаларни тўғридан-тўғри тарқатиш,

веб-сайтлар дизайни, қадоқлаш усуллари, таннархни ҳисоблаш ва чакана нархни аниқлаш каби билимлар керак бўлади. Шунинг учун бу иш ҳам янги иш бошловчилар учун эмас. Лекин бу ишни бошлаш учун бир оз маблағингиз ҳамда керакли билим ва кўникмаларни ўрганишга иштиёқингиз бўлса, бу бизнес сизга тушингизда ҳам кўрмаган мукофот келтиради ва сиз ричаг принципини ишга солиб дурустгина бойлик орттиришингиз мумкин.

3-бизнес модели. Кўп тармоқли маркетинг

Мен иккала бизнес моделини тажрибада синаб кўрдим ва қобилиятимга яраша анчагина пул ишлаб олдим, бундай фаолият менга ёқади. Лекин ҳар бир инсонга тавсия қиладиган ва ўзимга энг ёқадиган бизнес модели кўп тармоқли маркетинг ҳисобланади. Бу эркин тадбиркорлик тизимининг ишончли қўрғони саналиб, билим ва тажриба ҳамда бошланғич капитал бўлмаса ҳам етарлича пул ишлаш мумкин. Юқори маълумотсиз, таниш-билишсиз, бошланғич маблағсиз кўпчилик одамлар ичида ўзим ҳам яхшигина бойлик орттирдим.

Тасаввур қилинг, сиз орзу қилган уйда яшаб, орзу қилган машинада юрасиз. Вақтингизни одамлар билан мулоқотда ўтказасиз, ишингизни завқланиб бажарасиз, ҳаётингиз фаровонлигини таъминлайсиз ва бир йўла бу ишда бошқаларга ёрдам берасиз.

Ҳозир эса буни орзулигича қолдирмай, ким уйда ўтириб бизнес ташкил қилган бўлса, орзусини реал ҳаётга татбиқ қилибди. Ҳафтасига 10-12 соат ишлаб, уйда ўтириб, ўзингиз танлаган одамларни ишлатиб, бир йўла оилавий мажбуриятларингизни ҳам бажараверасиз.

Сиз солиқ енгилликларига эга бўласиз, ҳар хил манзилларга саёҳатга чиқасиз, кераклича даромад топа оласиз.

Сиз бизнесингизни юргизиб, бир йўла бошқаларга ёрдам берасиз, ўзингизга-ўзингиз хўжайин бўласиз, малакангизни ошириш имконияти туғилади, орқангизда турган асосий корпорация ёрдами ва захираларидан фойдалана оласиз, бошланғич взнос тўламасдан, сотган моллар ҳисобидан қўшимча пул ўтказмасдан, тўғридан-тўғри компания маҳсулотларини сотиш имтиёзларига эга бўласиз.

Шуни айтиб ўтиш зарурки, бу ерда ҳар хил молиявий пирамидалар ҳақида гап кетаётгани йўқ. Бундай молиявий фирибгарликлар бундан минг йиллар олдин ҳам бўлган ва яна шунча давом этиши эҳтимолдан холи эмас. Мен тавсия қилаётган кўп тармоқли маркетинг самарали ва вақт синовидан муваффақиятли ўтган.

Бу бизнес тури 1950 йиллар охирида «Shaklee» ва «Amway» компаниялари томонидан татбиқ этилди. Кейинроқ «Nu Skin», «Herbolife», «AVON», «Melaleuca», «Age1» ва «Mary Kay» компаниялари бу ишни ривожлантиришди. Охириги 20 йилда бу соҳа шундай ривожланадики, кейинги ўн йилликда фойдаси 91%га етди. Ҳозирги вақтда бу бизнес тури бутун дунё бўйлаб тарқалган бўлиб, 100 дан ортиқ давлатларда татбиқ қилиниб, бу бизнес билан шуғулланувчилар сони борган сари ўсиб бормоқда. Бу ишда 53 миллион одам иштирок этмоқда, уларнинг йиллик даромади 100 миллиард долларни ташкил қилиши кутилмоқда, фақат АҚШнинг ўзида 30 миллиард долларга етади.

Уоррен Баффет каби инвесторлар «Virgin», «Remington industries», «Sara Lee» ва «Time Warner»

компаниялари кўп тармоқли маркетинг билан шуғулланувчи компанияларни сотиб олмоқдалар. Баффетнинг «Berkshire Hathaway» холдинг компанияси тўғридан-тўғри савдо билан шуғулланувчи учта фирмага эгалик қилмоқда.

Баффет «Биринчи долларимдан сўнггисигача ҳаётимдаги энг яхши инвестицияларим ҳисобланади» деб эътироф этди.

«Fortune» журнали бу соҳани ишбилармонлар дунёсининг энг катта сири, деб атади. «Бой ота, камбағал ота» китобининг муаллифи Роберт Кийосаки фикрича, «Энг кам таваккалчиликка асосланган ва энг кам маблағ талаб қилувчи, лекин доимий даромад келтирувчи ўз хусусий бизнесига эга бўлиш учун одамларга яратилган имконият саналади». «Автоматик равишда миллионер бўлиш» китобининг муаллифи Дэвид Бах ўзининг «Кеч бошланг, бой бўлиб тугатинг» номли янги китобида бу фикрни ёқлаб, унинг 13 та сабабни кўрсатади:

1. Тўғридан-тўғри сотув билан шуғулланадиган компания ишига яқинлашсангиз, ўзингизни ишда ҳисоблашингиз мумкин.

2. Сиз қайтадан велосипед ихтиро қилишингиз шарт эмас.

3. Барчасини ўзингиз қилишингиз шарт эмас.

4. Сиз ҳам ишлайсиз, ҳам малақангизни оширасиз.

5. Устозлар ва экспертлар сизнинг хизматингизда бўлишади.

6. Сиз пассив даромад қилиш имкониятига эгасиз.

7. Янги дўстлар орттirasиз.

8. Нафақага чиқиш шарт эмас.

9. Сиз бошқаларга ҳам ёрдам берасиз.

10. Иш вақтини ўзингиз белгилайсиз.

11. Солиқ тўлашда имтиёзларга эга бўласиз.
12. Бу бизнес билан иш бошлаш бошқаларига қараганда арзонга тушади.
13. Бу оилавий бизнес.

Ричаг ишини активлаштиринг...

Кўп тармоқли маркетинг билан иш бошлаб, ишончли даромад келишини таъминланг. Даромадингизнинг бир қисмини информация соҳасидаги бизнесга, иккинчи қисмини кўчмас мулк олишга сарфланг. Маркетинг нақд пул келтиради, қолган икки бизнесни сиз учун ишлашга мажбур қилади. Шундай қилиб, сиз ричаг ишини янада кучайтирасиз, фаровонликка эришишнинг улкан сирини ишлашга мажбур қиласиз ва бошқаларга намуна бўласиз.

Бойлик орттириш ҳақида етарлича суҳбатлашдик, энди уни сақлаш, муҳофаза қилиш ҳақида ҳам қайғуришимиз зарур.

IX БОБ

ЭГОИЗМ АФЗАЛЛИКЛАРИ

Маърифатли эгоизм зарурияти

Эгоизм – ўз манфаатларини бошқалар манфаатидан юқори қўйиш. Луғавий маъноси ўз қизиқишларини устун қўйиб, бошқаларга эътиборсиз бўлиш. Фараз қилинг, хонангизда сиз ёқтирган мусиқа янграмоқда, шамчиروқлар пирпирамоқда, нафис ҳидлар таралмоқда, ваннангиздаги буғланиб турган иссиққина сувга танангизни оҳиста ботириб, қимирламай бир оз ётасиз. Сувнинг тезлик даражасини ўзгартирувчи асбобни бурайсиз, сув пуффакчалари танангизни уқалаганда, сиз кунни бўйи йигилган чарчоқни унутасиз, маза қилиб жилмаясиз, сизни ҳеч ким безовта қилмайди. Мазмунли ўтган иш кунингизнинг хотимаси – эгоист бўлиш ёқимли эмасми?

Аслида эса кўпчилик одамлар фақат ўзи учун ниманидир қилса, бошқалар олдида ўзини-ўзи айбдордек сезади. Лекин эгоизм сизнинг маънавий ҳуқуқингиз ҳисобланади.

Эгоист бўлиш ёқимли бўлса, нима учун сиз бу сўзни эшитган заҳоти, айбдор одамдек қизара бошлайсиз? Эйн Рэнд «Эгоизм афзалликлари» номли китоб ёзганида, ундан «Одамларни чўчитадиган эгоизм

сўзини сарлавҳага олиб чиқишининг сабаби нимада?» деб сўрашганида, у «Бу сўз сизни қўрқишга мажбур қилади» деб жавоб берган экан. Рэнд хоним каби мен ҳам эгоизм сўзини характернинг ижобий хусусияти сифатида таърифлайман. Демак, сиз ўзининг учун энг қадр-қимматга лойиқ инсонсиз, бошқалар фикри сизни қизиқтирмайди. Эътибор беринг, эгоизм сўзининг луғавий маъносида ҳеч қандай ижобий ёки салбий таъриф сезилмайди. Бошқаларга эътиборсиз бўлиш дегани, сиз кимларгадир ёмонлик қиласиз дегани эмас. Бу дегани сиз ҳаётга яхши мослашгансиз ва биринчи ҳолда ўзининг ҳақинингизда қайғурасиз.

Жамиятдаги кўпчиликнинг фикри бунга зид. Сизга уқтиришадикки, кўпчиликнинг қизиқишлари шахсий қизиқишларингиздан устун туради ва сиз кўпчилик олдида ўз шахсий қизиқишларингизни қурбон қилишингиз керак. Бундай ғоя зарарли, ҳаётингиз учун ҳам, ўзингизга баҳо беришда ҳам.

Бошқалар учун ўз бахтидан воз кечиш, билмайман, сизда шундай хусусият борми ёки йўқми, шуни исботлайдикки, сиз ҳеч нимага арзимайсиз, ҳатто ўзингиз-ўзингизни қадрламайсиз. Ўз бахт-саодатини бошқалар фойдасига қурбон қилиш инсонпарварликка зид, демак, сизнинг руҳиятингиз хаста.

Сизнинг ҳаёт таянчингиз, бахт-саодатга интилишингиз қадриятларингиз тизими асосида бўлиши керак. Ҳаётингизни ўз кучингиз билан ўзингиз истагандек ва ўз роҳатингизни кўзлаб қурунг. Қолгани сиз учун зарарли, демак, бир киши учун зарарли бўлган нарса жамиятга ҳам зарар келтиради.

Жамият бунга тушунади деб ўйламанг – тушунмайди. Тўдадаги одамлар ҳар доим сиз ўз манфаатларингизни жамоат манфаатлари йўлида қурбон қилишингиз

тарафдори бўладилар ва бунга сизни ишонтиришга ҳаракат қилишади. Бу ташқаридан унча ёмон эмасдек кўринади.

Энди яна фараз қилайлик: кунлардан бирида сиз уй атрофида экилган гулларга сув қуюётганингизда машина келиб тўхтади. Рулда ўтирган одам дўстингиз Эдди, сизга ўз дардини тўкиб сочади, уни ишдан ҳайдашибди, хотини уйига киргизмабди ва у нима қилишни билмай сизнинг ҳузурингизга келибди. Сиз у билан анчадан бери мулоқотда бўлмагансиз, шунга қарамай унинг аҳволига ачинасиз ва бир-икки кун сизнинг уйингизда яшаб туришига қаршилиқ қилмайсиз. Эртасига Эдди сиздан иш топиб янги квартирага кўчиб ўтгунича сизникида яшаб туришни илтимос қилади, бу кўпга чўзилганини сизга уқтиради. Сиз қандайдир ноқулайлик сезасиз, лекин йўқ дея олмайсиз. Бир ҳафта ўтади, лекин Эддининг иш топиш режаси рўёбга чиқавермайди, сиз бундан унча хурсанд эмасиз, шу билан бирга Эдди тезроқ иш қидириш ҳақида унчалик қайғурмаётганини ҳам сезиб турибсиз.

Биринчи ҳафта кейингиларига уланади, ишдан кейин уйингизга боргингиз келмайди, худди уйингиз сизга тегишли эмасдай. Бу вазият сизни қийнайди, лекин сиз ўзингизни айбдордек ҳис қиласиз, Эддини борадиган жойи йўқ-ку.

Уйга келганингизда ҳар гал Эддини сизнинг диванингизда ўтириб, пивоингизни ичиб, телевизорингизни томоша қилаётган ҳолда кўрасиз... Шарҳсиз лавҳа.

Мен давом эттиришим мумкин эди. Ўйлайманки, сиз ҳаммасини тушундингиз. Бу вазият ташқаридан қандай кўринади?

Тўдадаги одамлар фикрича, бечора Эдди ҳозир бошидан оғир кунларни ўтказмоқда, сиз унинг дўсти бўлганингиз учун унга ёрдам беришингиз шарт. Сизнинг омадингиз бор, Эддиники эса йўқ. Мана сиз ўз уйингизда чиройли боғ ва ҳовлиси бор уйда яшайсиз. Эддининг эса ҳеч вақоси йўқ.

У ишсиз ўтирибди, устига устак машинаси бузилган, таъмирлашга пули йўқ. У янги машина ололмади, чунки банк унга кредит бермади. У иш топиши қийин, чунки унга нақд пулда маош берадиган иш керак, уни кредиторлари қидириб юришибди, улар иш ҳақидан маҳрум қилишлари мумкин, бундан ташқари биринчи хотини алимент тўламагани учун ахтариб юрибди.

Ҳақиқатда сизнинг бироз жамғармангиз бор, машина, уй ва яхши ишингиз бўлиб, жума куни галдаги иш ҳақингиз чекини оласиз. Эддида эса ҳеч вақо йўқ. Унга пул зарур, сизга эса йўқ, шунинг учун сиз ўзингизни айбдордек ҳис қиласиз. Эдди каби текинхўрлар худди мана шу вазиятдан фойдаланиб, сизнинг ҳисобингизга кун кўришга ҳаракат қиладилар. Келинг, бунга чуқурроқ назар ташлайлик.

Беш йил аввал сиз ва Эдди бир фирмада ишлар эдингиз. Соат 17 да Эдди ишдан отилган ўқ каби чиқиб кетарди. «Ортиқча иш соати учун иш ҳақи тўлашмайди», дерди у. Сиз иш вақти тугаган бўлса ҳам бир оз қолиб бошлаган ишингизни тугатар эдингиз, эртасига янги иш бошлаш учун. Эдди эса кафе ёки барга бориб дам оларди. Қўшимча иш чиқса, сиз бажонидил бажарар эдингиз. Эдди эса «Аҳмоқлар кўп ишлайди», дерди. Хизмат поғонасидан юқори кўтарилар эдингиз, у эса бир йил ишламасдан бўшаб кетади.

Сиз ҳар ойлигингиздан уй сотиб олишга бироз миқдорини ажратиб қўяр эдингиз, Эдди эса бундай қилмасди, у кечки клублар, сигарета ва ичимликлар, кабелли телевидение каби нарсаларга бор пулини сарфларди. Сиз кабелли телевидение ўрнига ҳар ой 30 доллардан жамғариб бордингиз, 10 долларга янги фильм кўриш ўрнига, бир оз вақт ўтгандан сўнг, шу фильм видеокассетасини 3 долларга сотиб олиб кўрардингиз.

Хуллас, сиз ишлаганингизга нисбатан кам харажат қилиб, ортиқчасини келажак учун жамғардингиз. Тўдадаги одамлар «Эддининг омади келмади», дейишади. Аслида эса Эдди аввалдан шу йўлни танлади ва унинг ҳозирги вазияти олдин танланган турмуш тарзи натижасидир. У ҳар куни сигарета учун 8 доллар сарфлади, ҳафтада икки марта 12 шишадан пиво сотиб оларди. Унинг биринчи хотини 2 йилдан бери алимент тўламагани учун таъқиб қилиб келади, шу сабабдан банк унга кредит бермайди, уни коллеждан ҳайдашганида аввал олган талабалик қарзини тўламагани учун судланган. Ҳамма пулини совурган, оқибатда бир чақасиз қолган. У энди ўзини ноқулай вазиятлар қурбони сифатида кўрсатгиси келади, худди бунда бошқалар айбдордай, одамлар уни у ёки бу вазиятдан қутқариб туришади. У ўзини вазиятлар қурбони сифатида сезгани учун онг тагида янада кўпроқ ёмон фожиалар программаланади. Унинг фикрича, олам қонунларига бўйсунмасдан бир кун билан яшаш мумкин, чунки ҳар доим уни жавобгарликдан қутқариш учун кимдир топилади. Хўш унга ёрдам беришингиз керакми? Балки...

Аввал бу нима билан тугашини кўриб чиқайлик. Бугунги кунда Эдди ва унга ўхшаганларга социал

интизом тизими ёрдам беришга тайёр. Ҳукумат уни боқади, бошпана беради, иш таклиф қилади, ҳатто янги касбга ўргатади. Ҳукумат томонидан турли социал режалар ишлаб чиқилган ва уни бажариш учун ҳар ҳафта сиздан солиқ олинади, солиқ тўламасангиз, сизни қамашади. Бугунги кунда давлат солиқ тизими шундай тузилганки, меҳнат қилаётган одам солиқ тўлайди. Меҳнат қилмаётган эса уни сарфлайди. Натижада бу номақбул тизим икки томонни ҳам бошқалар учун қурбон қилиб, кўнглингиз хотиржам бўлса, қатъиятингизни бўшаштиради. Ўзингизга у ёки бу яхшиликни раво кўришда иккилана бошлайсиз, ниманидир ўзингизга раво кўрсангиз, бошқалар олдида ўзингизни айбдордек ҳис қиласиз.

Яқинда мен ресторан иш бошқарувчиси бўлиб ишлайдиган дўстим билан суҳбатлашдим. У ўзи билан 9 йил бирга ишлаган официантни ишдан бўшатиб юборган эди. Хизматчи бир неча бор сабабсиз ишга келмаган, огоҳлантиришларга қулоқ солмаган, маълум бўлишича, наркотика қабул қила бошлаган, кўпчилик дўстимни бепарволик ва қаттиққўллик билан иш тутган, деб айтиши мумкин. Официантни ишдан бўшатиш ўртоғимга оғир бўлса ҳам, фақат қаттиққўлликкина уни ўз ҳаётини ўзгартиришга мажбур қилишини ўртоғим билган. Официантга ён босилса, янада оғирроқ оқибатларга олиб келишини ҳам сезган.

Масалан, бир бизнесмен ёмон ишлайдиган ишчисини ишдан бўшатишга журъат этмайди, унга ачинади, чунки онаси ароқхўр, эри қамоқхонада. Бизнесмен бу билан ўзига ҳам, ишчисига ҳам зарар келтиради.

Бундай ҳолатда ишчи жамоа ишига ҳам салбий таъсир кўрсатади. Оғирлик яхши ишлайдиганлар зиммасига тушади, улар норози бўлишади, натижада иш унуми ва хизмат кўрсатиш сифати пасаяди, харидорлар камаяди, бизнесменнинг иши орқага кетади.

Энди бунинг тескарасини фараз қилайлик, бизнесмен ўзи ва жамоасининг эгоистик нуқтаи назаридан келиб чиқиб, ёмон ишчини хонасига чақириб, бўшатиш сабабларини тушунтиради ва ишдан ҳайдайди. Бу ишчи учун дарс бўлиши ва кейинги ҳаётини ўнглаб олиши мумкин. Жамоада эса соғлом муҳит сақланиб қолади ва иш сифатига таъсир қилмайди.

Ҳар бир тартибли ишчи ҳаёти учун керакли нарсага намунали меҳнати билан эришиши зарур. Ҳеч қандай ва ҳеч кимга ён босиш ярамайди.

Дўстим Стюарт Голдсмитнинг бир оз аввал менга шу мавзу бўйича юборган информацион хати қуйидаги сценарийни ёзишга мени илҳомлантирди:

Ўз-ўзини ривожлантириш марказида семинар ўтказиш учун биз Бали томон учмоқдамиз.

Кутилмаганда қаттиқ момоқалди роқ бошланиб, самолёт денгизга ағдарилади.

Бизни ҳалок бўлишган, деб ўйлашади. Бахтимизга барчамиз тирик қоламиз. Биз 20 тача оила бўлиб, бир амаллаб кимсасиз оролга чиқиб оламиз. Қаердалигимизни билмаймиз ва цивилизацияли дунё билан алоқа қилишнинг иложи йўқлиги учун тезда бамбук ёки пальмадан чайла қуришга киришамиз. Ичимлик суви топиш учун тоғ юқориси томон юриб, лагеримиздан ярим соатли йўл узоқликда ичимлик суви манбаини топамиз. Атрофимиздаги денгизда

балиқ, краб, қисқичбақа бор. Қуруқликда пальма, банан ва бошқа мевали дарахтлар ўсади. Биз оилаларимизни боқишимиз мумкин. Энди ҳар куни ярим соат тоғ томон юриб сув ташиймиз, ўтин йиғамиз, олов ёқамиз, овқат пиширамиз, балиқ, краб тутамиз, мевалар йиғамиз ва ҳоказо... ишлар билан кечга яқин ҳолдан тойиб, чайлага зўрға етиб борамиз. Биз жуда кўп бўлмаганимиз учун келишган ҳолда ишласак, ўзимизга енгиллик туғдиришимиз мумкинлигини англай бошлаймиз. Оилалар бир-бири билан келиша бошлашади. Масалан, мен бугун оиламга сув ва ўтин ташийман. Бир йўла сизларнинг оилангиз учун ҳам сув, ўтин ташийман, сиз эса бизнинг чайламиз томини тузатасиз. Эртага мен балиқ, қисқичбақа овлайман. Сиз эса сув ва ўтин ташийсиз. Бу ҳаётимизни бироз енгиллаштиради, лекин кўп вақтимиз ва кучимиз ҳар хил ишларни бажаришга кетади ва чарчаймиз. Бир куни сизда зўр ғоя туғилади. Ҳар куни 100 фу тоғ томон ва шунча орқага юриб сув ташиш ўрнига, бамбук дарахти поясидан сув ўтказгич тизимини ясаб, сув тўғри лагерга келтирилса, унга қатнашдан халос бўлинарди. Кечқурунлари ҳамма дам олаётганда сиз икки соатдан кўп ишлаб водопровод тизимини ишга туширдингиз. Ўша куни барча оилаларни йиғиб, бундай таклиф киритасиз: «Ҳар куни бир соат машаққатли йўл юриб сув ташийсиз. Мен водопровод тизимини ўйлаб топдим ва ишга туширдим, сиз меникидан хоҳлаганча сув олишингиз мумкин, эвазига сизлар менга балиқ, кокос, кийим-кечак ва бошқа зарур нарсалар берасиз. Биз ишончли бартер келишувини тузамиз».

Оилалар рози бўлишади, сиз барча нарсага эга бўласиз, оилалар сув ташишдан қутулишади.

Қишлоқдаги ҳаёт тарзи енгиллашади. Сизнинг меҳнатингиз барчага фойда келтиради. Сиз ижод қилиб, қўшимча меҳнат қилдингиз. Энди сиз соат 7-8 да дўконни очиб, ҳар куни ортиқча нарсаларингизни сизга керакли нарсаларга айира бошлайсиз. Натижада, нарсаларингиз орта боради ва қўшимча чайла қуриш эҳтиёжи туғилади. Сўнгра бильярдхона, орқа ҳовли, учта велосипедга гараж, бассейн ва ҳоказо. Сиз илғор фикрларингиз ва тинимсиз меҳнатингиз самарасини кўрмоқдасиз. Сизни кўриб қўшнингиз Фред илҳомланади ва дарахтни ковлаб қайиқ ясайди. Қайиқда соҳилдан узоқроққа сузиб бориб, катта-катта балиқлардан тутиб келади.

Балиқ кўпайиб кетгани учун Фредлар қовурилган балиқ ресторанини очишади, ўзи улгурмагани учун бир чайладан бир аёл ва иккинчи чайладан бир йигитни ишга олади, кўп ўтмай қишлоқнинг 10 кишиси Фредга ишлай бошлайди. Фреднинг иши юришиб кетиб, қишлоқнинг нариги томонида яна бир ресторан очади. Ресторанлар очиш асосчиси сифатида таниқли нотиққа айланади. Унинг «Сиз ҳам бунга қодирсиз» каби илҳом тўла нутқлари кўплаб одамларни ҳайратга солади.

Фред шунчалик бойиб кетадики, энди ҳеч нарса қилмасдан яшаса бўлади. Сиз у билан гольф ўйнаш курсини очасиз, кундузи нима биландир шуғулланиш керак-ку. У тамтам чала бошлайди, сиз эса пейзаж чизиш билан оворасиз.

Бу жаннатмакон жойда ҳар бир қадамда имкониятлар мавжуд. Лекин бошқа оила аъзоларига ҳали ҳеч нарса ўйлаб топмаганлари учун, бу бошқача кўринади. Улар сиз яратган янгиликларни, вақтни тежаш бўйича қилган ишларингизни эсдан чиқариб қўйишади. Бошқа оила аъзолари ишлаётган вақтда сизлар тўр

беланчакларда дам олаётганингизни кўриб, улар ҳасад қилишади, бу инсофдан эмас, деб норози бўлишади. Қишлоқ аҳолисини намойишга чақириб, ҳукумат тузмоқчи бўлишади, норозилардан бири Бад ўзини халқ манфаати учун курашувчи сифатида кўрсатади ва уни бошлиқ қилиб сайлашади. Бад социалистик тизимни жорий қилади. Кўпчилик манфаати ҳимоя қилинади, ўзи ҳам барчаси учун тўлаши, бир йўла водопровод устидан назорат қилувчиларни балиқ овлашга, лицензия берувчи бюрократларни, кўчаларни супурувчиларни тайинлайди. Бу бюрократларга ҳақ тўлаш учун даромад солиш жорий қилинади. Халққа бу унча ёқмайди, улар яна норози. Кейин қишлоқ мэри водопровод ва балиқ овлаш ишларини давлат ҳисобига мусодара қилади, водопровод ва Фред қайғи давлат ҳисобига ўтади. Бундан кўпчилик хурсанд, энди давлат ҳамма нарса ҳақида қайғуради, деб ўйлашади. Халқ солиқ тўғрисида унчалик қайғурмайди, чунки бойваччалар чўнтагига қўл солиш имконияти туғилади, деб ўйлашади.

Энди оролинг калтафаҳм аҳолиси «ишлаб чиқариш воситаларини» халқ фойдасига мусодара қилишади. Агар сиз қаршилик кўрсатсангиз, сизни қамашади ёки халқ душмани деб отиб ташлашади, тўдадаги одамлар хурсанд.

Хўш, у ёғи нима бўлади?

Кэти шамол ва қуёш энергиясини электр энергиясига айлантиришни кашф этган эди. Фернандо кокосни тозаловчи мослама ихтиро қилганди. Уларнинг ихтиролари учун сарфлаган куч-қувватлари, меҳнатлари ҳеч қачон тақдирланмайди, ҳукумат бу ихтиро натижаларини тортиб олади ва бир тўда текинхўрларга беради, деб ўйлашади. Менга нима

зарур, деб улар ҳеч нарсага қўл урмай қўйишади. Шундай қилиб, техникавий ривожланиш тўхтади. Шифо берувчи дорилар ишлаб чиқарилмайди, ихтиролар фойда келтирмайди, ҳаёт эса тирик қолиш учун курашга айланади. Эркин фикр, янгиликлар, ташаббуслар қўллаб-қўлтиқланмайди, тақдирланмайди, натижада жамоа емирилиб йўқ бўлади ёки ўзаро тортишувлар ботқоғига чўкади.

Нима учун мен буни ҳикоя қилаяпман? Сиёсий вазиятни мунозара қилиш ниятим йўқ. Мен шуни тушунтирмақчиманки, сиз билан биз ҳеч нарса қилмасдан нимагадир эгалик қилмоқчи бўлган одамлар ва буни амалга оширувчи ҳукумат қаршисида турибмиз. Ҳукуматингиз сизни текинхўрлар орасида текинхўр бўлишингизни хоҳлайди, шунда сиз ҳукумат тизимини қўллаб-қувватлайсиз, бойваччалардан бойликларини тортиб олиб, камбағалларга тарқатиш ғояси сизга ёқади. Бу жараён сиз жамиятнинг камбағал табақасига ёрдам беришингиз зарурлиги тарғиботи таъсирида рўёбга чиқарилади.

Шундай қилиб, бир тўда одамлар, давлат дини, ҳукумат, бараварига сен ўз бахт-саодатингни кўпчилик манфаати учун қурбон қилишинг керак, деб жар солишади. Агар сиз шундай қилсангиз, ўзингизни бир умр хору-зорликка маҳкум этган бўласиз, ўзини қурбон қилишни афзаллик деб тушуниш сиздан бошқалар мақсади йўлида фойдаланиш имкониятини беради ва охири сизни кафан-гадо қилади. Борингизни тарқатиб, эвазига бошқалар сизни мақташини кутиб ётасиз. Мен буни бошимдан кечирганман. Рестораним бор вақтларда қўл остимдагилар кўпроқ иш ҳақи, мукофотлар беришимни талаб қилишарди. Улар мени бойвачча ҳисоблашарди. Имконим борича тарқатиб,

ишчиларнинг ҳурмати қозонишга ҳаракат қилардим. Лекин улар менга ишонишмасди ва биз сени бой қилаяпмиз, деб ўйлашарди. Шу билан бирга, маҳаллий ва шаҳар ҳукумати кўпроқ солиқ ундириш ҳаракатида эди. Кўпроқ солиқ тўласам, ишчиларга иш ҳақи тўлай олмайман. Мен ишчиларга иш ҳақини тўлаб, солиқ миқдорини камайтирдим, натижада ресторанимни солиқ тўламаганим учун суд орқали мусодара қилишди, қўлимда маблағим бўлганда мендан фойдаланиб турган хизматчиларим ҳар томонга тарқаб кетишди. Шундай қилиб, мен аввало ўзим ҳақимда қайғуришим зарурлигини англаб етдим. Муваффақият, фаровонлик ҳақида кўпроқ билганим сари, ўз қизиқишларимни биринчи ўринга қўйишни одат қилдим.

Ҳамма нарса сизнинг миянгизга жойлашиб олган қадриятлардан бошланади, ҳозир сиз учун нима муҳим, мана шу сизнинг ҳаракатингизни бошқаради. Қадриятлар эса ҳаётингиз бош мақсади билан асосланади ва сиз тезда тушуниб оласиз, нима учун тўда одамлари ўз ҳаётларини хасталик, қашшоқликда ўтказишларини. Улар ўзларини денгиздаги бўронда қолган кема каби сезишади; кемани, у ёки бу томонга отаётган тўлқинлар кучини бошқариб бўлмайди, деб билишади.

Кўпчилик одамлар ўз соғликлари билан мақтана олмайдилар. 90 % одамлар семизликдан озор чекадилар. Турли касалликлар ва қувватсизликдан қийналишади. Ҳозирги замонда бойлар кўп, деб айта олмаймиз. Бу фикр ривожланган давлатларга нисбатан нотўғридай туюлиши мумкин. Улар эришган ютуқларни инкор этиб бўлмайди. Одамлар озуқа, кийим-кечак ва бошпанага, ҳатто водопровод, электр қуввати, телефон алоқаси, иситиш тизими, кондиционер ва

телевизорларга эга саналишади. Дунё стандартлари бўйича бой ҳисобланишса ҳам уларни қашшоқликдан бир қадам ажратиб турибди. Шахсий жамғармаларига нисбатан шахсий қарзларининг кўплигига эътибор берсангиз, уларни бой деб бўлмайди.

Энди ҳамма нарса ўз ўрнига тушиши учун айтмоқчиманки, мен унчалик бағритош одам эмасман, одамларнинг камбағал яшашларига хурсанд бўлмайман. Кўпчилигимиз шароит қурбони бўлиб туғилган бўлсак ҳам, шундайлигича қолиб кетишимиз шарт эмас.

Ўзим ҳам овсар, хаста, камбағал бўлганман ва бу аҳволим узоқ вақт давом этди. Лекин мен барчасини енгиб ўтиб, бу нохушликлардан юқори кўтарила олдим. Ишонаманки, ҳар биримиз бунга қодирмиз. Шунинг учун мен ёзаман ва ишлайман – истардимки, одамлар фаровонликка эришишсин. бунга уларнинг туғилганиданоқ ҳақлари бор.

Мен одамларни тез-тез тентак деб аташим, оммавий ахборот воситаси ходимлари учун қизғин мунозарага, аччиқ танқидларга сабаб бўлади, натижада ёзганларим бунга зарурати бор миллионлаб одамларга етиб боради. Кўпчилик эса аслида тентак эмас, улар нималарга қодир эканликларини тушуниб етмаганлар, холос. Истардимки, сиз ҳам ҳаёт мазасини татиб кўринг, бунда соғлиқ, мўл-кўлчилик, руҳий хотиржамлик ва интеллектуал қизиқиш бўлиб, ҳар бошланаётган кунингизни завқ-шавқ ва хурсандчилик билан кутиб олинг.

Лекин буни рўёбга чиқариш учун онгингиз, дунё-қарашингиз ва ҳаёт ҳақидаги фикрингизни тубдан ўзгартириб, асосий мақсад сари дадил қадам ташлаш зарур. Агар сиз хаста, камбағал, бепарво ва беғам бўлсангиз, ҳаётда ҳам ўзингизни шундай топасиз

(турмуш ўртоғи, инженер, симфоник оркестр раҳбари ва ҳоказо), олдингизга қўйилган мақсадлар ҳам шунга яраша, бошқаларга хизмат қилиб, умумий ишга муносиб ҳисса қўшиш, ён атрофдагиларга ёрдам беришдан иборат бўлади. Яна ва яна таъкидлайманки, бу аҳмоқона мақсад! Ёзганларимни шунча ўқиганингиздан кейин ҳам олдингизга қўйган мақсадингиз бошқаларга хизмат қилиш бўлса, менинг фикрларимдан шунчалик узоқсизки, энди мен сизга ёрдам бера олмайман ва китобимни ўқимасангиз ҳам бўлади.

Биринчи галда ўз эҳтиёжларини эмас, бошқалар эҳтиёжини қондиришни мақсад қилиб олган одамларни мен ақли расо одамлар қаторига қўша олмайман. Аввало ўз эҳтиёжларини қондира олишмадими, демак бошқалар эҳтиёжларини ҳам қондира олмайдилар, улар фақат юпатиши, ҳамдард бўлиши мумкин, лекин реал ёрдам кўрсата олишмайди.

Эйн Рэнднинг «Манба» китобидан бир цитата келтирамиз. Китоб қаҳрамонларидан бири бундай дейди: «Мен сени севаман» дейиш учун «Мен» сўзини қандай айтишни билиш зарур».

Сизга маълум кимнидир севиш учун, авал ўзини сева билиш керак.

Эйн Рэнднинг айтишича, ҳаётда қуйидаги учта қадриятга таяниш зарур.

1. Мақсад
2. Соғлом фикр.
3. Ўз-ўзини ҳурматлаш.

Энди эса бу тушунчаларни бизнинг эгоизм ҳақидаги муноазарамиз билан боғлаб кўрайлик.

Ишонаманки, сизнинг энг юқори манавий қадриятингиз биринчи галда, ўзингизнинг бахтингиз.

Бу ягона соғлом турмуш тарзи ҳисобланади. Бундан ташқари, ҳар қандай муносабатларни сақлаб қолишнинг ягона усулидир.

Сиз ўзингизни бошқалар учун қурбон қилишингиз бу – оддий қонданнинг бузилиши, эси паст одамнинг довдираши. Сиз бунга тушуниб етдингизми? Бошқалар ҳам сиз учун ўзини қурбон қилади, деб кутманг!

Эйн Рэнднинг бошқа бир китобидаги асосий қаҳрамонлар бир-биридан сўрашади: «Қандай типдаги одамлар энг ахлоқсиз ҳисобланади?»

Унинг жавоби кўпчиликни ҳайрон қолдирса керак, чунки у зўравон, зулмкор ёки қотил демади. Жавоб бундай янгради: «Мақсадсиз одам».

Бир куни Эйн Рэнд «Playboy» журнаliga интервью бераётганида, ундан сўрашди: «Нима учун бошқа жавоблар орасидан фақат шунисини танладингиз?» У бундай жавоб берди: «Чунки айнан мана шу камчилик барча ёмонликлар асосида ётади».

Ваҳшийлик, диктатура ва бошқа зўравонликлар одамларнинг воқеликдан ўзини олиб қочишга бўлган ҳаракати ва фикрлаш қобилиятининг йўқлигидандир. Мақсадсиз одам тасодифий ҳиссиёт, турли иллатлар ҳукмида бўлиб, ҳар қандай ёмонликдан қайтмайди, чунки ўз ҳаётини бутунлай назорат қилмайди. Ўз ҳаётини назорат қилиш учун эса мақсад зарур. Агар ўз бахт-саодатингиз сизнинг олий маънавий мақсадингиз бўлса, сизда яшаш учун конструктив маънавий сабаб бор. Агар ҳар бир инсонда шундай мақсад бўлганда бу дунёда яшаш анча яхшиланарди. Маъносиз бузуқ муносабатлар ўрнини қадриятлар алмашинувига асосланган, соғлом муносабатлар босарди, кимдир бошқалар учун ўзини қурбон қилиши шарт бўлмасди, энг соғлом ўзаро муносабатлар шаклланарди.

Яна бир фундаментал қадрият – бу соғлом ҳаёт кечириш, ҳар бир ҳаётӣй воқеани анализ қилиш: у сизни бахт-саодатга эриштирадими ёки йўқми?

Мендан сўрашади: «Нима учун дунёқарашим фаровонликка эришишимга қарши деб ўйлайсиз?»

Мен бундай жавоб бераман: «Ўзингизга оддийгина савол бериб кўринг. Дунёқарашларим менга фойда келтирмоқдами ёки зарарми? Жавобни сизнинг соғлом ақлингиз беради. Ҳаяжонлар, ҳиссиётлар ўз йўлига, улар ҳаётимизни тўлдириб туради. Баъзан ҳиссиётларга берилиб туриш мумкиндир, аммо ҳаёт-мамот масалаларини ҳал қилишда фақат соғлом фикрга таянинг».

Ҳар бир бошлаган ишингизни охирига етказинг, бу ишингиз сизни бахт-саодатга бошлайдими, текшириб кўринг ва ишонч ҳосил қилинг.

Энди биз учинчи фундаментал қадрият – ўз-ўзини ҳурмат қилишга келдик.

Руҳий соғлом одамлар қандай бўлсалар, ўзларини шундай қабул қиладилар ва ўзларини яхши ҳис этадилар. Улар учун эгоист бўлиш, аввало ўз манфаатлари учун қайғуриш, нормал ҳолат. Улар яхши тушунишади, ўзларини бошқалар учун қурбон қилсалар, ўзларини камситиб, охири ҳеч кимга керак бўлмай қолишади.

Кўпчиликни қизиқтирувчи шахсий муносабатлар ва севги масаласига қандай қарашимиз лозим?

Севги – бу чуқур қадриятларингиз ва ўз-ўзингизни ҳурматлашингизни ифодалаш дегани. Сиз ўз қадриятларингизни ҳурмат қиладиган кимнидир севасиз, ҳақиқатда кимнидир севсангиз, у одам ҳаётингизга бахт келтиради. Бошқача айтганда, сиз кимнидир шахсий эгоистик сабабларга кўра севасиз.

Бундай бўлмаса, у севги эмас, бундан сиз ҳеч қандай қувонч ва роҳат ололмайсиз. Соғлом муносабатлар бўлса, сиз ўзингиз севгилингизни танлайсиз ва севиб қоласиз, чунки у ҳаётингизга бахт-саодат олиб киради.

Нима яхши бўлса, қадриятлар рационал нормаси билан ўлчаниши керак. Роҳатланиш биринчи сабаб эмас, балки ақлли фикр юритиш асосида бажараётган ҳаракатларингиз – натижа муҳимдир.

Энди ҳаётингиз фалсафасини ўрганишда давом этамиз. Бу босқичда кўпчиликда савол туғилади: жамиятга хизмат қилиш ва хайрия ишларида қатнашиш керакми ёки бу кераксиз нарсами? Мен масаланинг бу томонини назарда тутмаганман. Ҳукумат ва давлат динининг уқтиришича, камбағалларга ёрдам бериш сизнинг маънавий бурчингиз эмиш. Бу ҳақиқатдан йироқ. Бу фикр одамларни хаста, камбағал бўлиб қолишига олиб келади.

Агар сиз биз мунозара қилаётган принципларга асосан ҳаёт кечираётган бўлсангиз, кимгадир ёрдам қилишингиз ва хайрия ишлари билаш машғул бўлишингизга ҳеч нарса халақит бермайди. Шахсан менинг охириги 10 йиллик ҳаётимдаги асосий харажатларни хайрия ташкил этади, ўйлайманки, бундан кейин ҳам шундай бўлиб қолади. Мен кўпроқ ўзимни танитмасдан, ҳаммага эълон қилмасдан, хуфия ёрдам бераман.

Хайрия ишларимда учта нарсага эътиборимни қаратаман:

1. Мен ёрдам қилишим лозим бўлган одам ёки ташкилот бунга лойиқ бўлсин.

2. Бунга мен қодирман (яъни ўзим қийналиб қолмайман).

3. Бу менга роҳат бағишлайди.

Шундай қилиб, хайрияга ажратган маблағни қачон, қанча ва қаерга сарфлашни аниқлаб оламан. Давлат буни олқишлмайдими-йўқми, ёрдам кимга кераклироқ эканлиги ҳақида бош қотирмайман.

Мен кўпгина ташкилотларга ёрдам бериб келаман – симфоник оркестр, опера, черков, ёввойи ҳайвонларни ҳимоялаш фонди, касалликларни даволаш ва олдини олиш программалари, турли ўқув юртлари; аниқ мақсадлар билан иш бошлаган тадбиркорларга компьютер, энди саҳнага чиқаётган хонандаларга саҳна кийимлари сотиб олиб берардим, болалар учун жанговар якка кураш курслари ташкил этардим, спорт клубларига ҳомийлик қилардим. Юзлаб болаларга байрам совғалари улашардим.

Лекин буларнинг ҳаммасини фақат эгоистик сабабларга кўра, бу ишлар қўлимдан келганидан роҳатланиш учун қилардим.

Ёзувчи ва донишманд Ян Перси фикрича, жуда кўп одамлар ҳаётда мақсадсиз яшайдилар, олдиларига мақсад қўйиш ва унга интилишни эгоизм деб тушунадилар ва ундан уяладилар.

Ян Перси ўз фикрини шундай изоҳлайди: «Ўз мақсадингиз сари интилиш бу ўзингизга ва бошқаларга яхшилик қилишнинг энг яхши усули. Муаммо шундаки, одамлар ўз мақсадига етишиш эмас, бошқаларга хизмат қилиш зарур, деб ўйлашади, бу эса уларнинг ҳаётини издан чиқариб, руҳларини чўктиради. Масалан, сиз бошпанасиз бир одамга ёрдам бердингиз, лекин буни ҳаётингиз мақсади қилиб қўймагансиз, бунда ўзингизни худди сиздан фойдаланишгандай сезасиз.

Агар сиз худди шу ишни мақсад қилиб қўйганингиз учун бажарсангиз, бу сизга қувват бағишлайди ва оқибатда кўпроқ бўлиб сизга қайтади.

Ён атрофингизга қаранг, одамлар иложсиз, бошлиги айтганидан бошқа нарсани қилмайдиган роботга ўхшайдилар, кўпчилик одамлар ўзларини тизимнинг муруввати деб биладилар, улар қўрқувда, умидсиз, ночор ҳаёт кечирадилар.

Ҳаётга синчиклаб назар ташласангиз, бунинг тескарисини ҳам кўрасиз.

Сиз Билл Косби каби ўз фикрини баралла айта оладиган актёрларни, Майкл Жордан каби тортишиш қонунларини назар-писанд қилмайдиганларни кўрасиз, Миср пирамидаларини қурган инсонлар матонатидан ҳайратланасиз. Булутлар орасида қад кўтарган осмонўпар «Олтин Дарвозалар» кўпригини кўриб қойил қоласиз. Одамлар кўп нарсага қодир эканлигига тушуниб етасиз.

Инсон кучсиз ва ожиз эмас, у ўз ақл-заковатига ишонмаса шундай бўлиб қолиши мумкин.

Инсон соғлом, бахтли, бой ҳаёт кечириб, бу дунёни янада жозибали қилиши мумкин. Сизнинг ҳам ҳаётда мақсадингиз бўлса, барча нарсанинг уддасидан чиқасиз.

Ҳаётда инсон ҳаёти учун энг зарур элементлардан бири – фалсафа деган тушунча ҳам бор. Қуйида шу ҳақда батафсил танишиб чиқамиз.

X БОБ

ЧИРОЙЛИ ҲАЁТ КЕЧИРИШ ФАЛСАФАСИ

Қатъиятли бўлиш нима учун муҳим?

Чиройли ҳаёт кечириш шартларидан бири – қатъиятлилик, изчилликдир. Қатъиятлилик ишончингизни ҳимоялайди. Ҳалол йўл билан мақсад сари интилишингизга замин ҳозирлайди.

Нима ҳақида гапирилаётганини аниқ билиш учун фалсафа, мақсад, принциплар ва қадриятлар орасидаги боғлиқликларни ўрганиб чиқамиз. Қадриятлар ва принциплар барча нарсанинг асосини ташкил қилади. Сизнинг қадриятларингиз бу дунё идеал шаклда бўлиши кераклиги ҳақидаги таассуротингиздир. Маълумки, дунё сизнинг таассуротингиздагидек доимо идеал шаклда бўлавермайди, шунга қарамай сиз ўз қадриятларингизга асосланиб яшашингиз зарур.

Принциплар ҳаётда қадриятларингизни рўёбга чиқариш усулидир, яъни хатти-ҳаракатларингизни ўлчайдиган маънавий-ахлоқий нормалар мажмуи.

Агар миннатдорчилик сиз учун қадрият ҳисобланса, уни рўёбга чиқариш принципи даромадингизнинг 10 % ини черковга садақа қилишдир.

Қадриятлар ва принциплар тоғ қояси каби ўзгармас бўлиши керак. Агар улар шамол эсан

томонга, кимнингдир инжиқлигига ёки кимнингдир қулайлигига қараб ўзгараверса, бошингизга кўплаб муаммолар келтиради.

Ҳаётдан мақсадингиз – қадрият ва идеалларингизни максимал мослаштириш эвазига бу дунёни яхшилаш. Буни қуйидагича тасаввур қилишингиз мумкин: Дунё улкан овқатланиш столи. Сиз фойдали ва мазали сабзавот, меваларни қадрлайсиз, бошқалар ҳам шу фикрда бўлишини истайсиз. Шундай қилиб, сизнинг принципингиз столга сабзавот ва мевадан тайёрланган овқатлар қўйиш;

Сизнинг мақсадингиз – сабзавот ва мевали озуқаларнинг қанчалик фойдали ва мазали бўлишини одамларга кўрсатиш, кимнидир семиз, дангасага айлантирадиган шакар ва карбонатлардан воз кечдириш.

Агар ҳар бир одам асосий қадрият деб ўз бахтини билса ва бахтли бўлиш принципларига асосланиб ҳаракат қилса, бу дунё қанчалик мафтункор бўларди.

Хўш, фалсафа ўзи нима? У ёки бу ҳодиса, воқеанинг табиати, сабаби, принциплари ҳақида танқидий фикр юритиш фалсафа деб аталади. Бу ерда муваффақиятли ҳаёт фалсафаси ҳақида гап кетмоқда.

Бошқача айтганда, сизнинг фалсафангиз бу қадриятларингиз, принципларингиз ва мақсадингизнинг бир-бирига мувофиқлиги. Мақсадга етишиш ва унга содиқ қолиш учун сиз кетма-кетлик фалсафасига риоя қилган ҳолда яшашингиз зарур. Ҳамма нарса ўз ўрнида бўлсин. Фалсафангиз мақсадингизни ифодалайди, мақсадингиз принципларга асосланган, принциплар эса қадриятларга мос. Ҳар бир инсон хатти-ҳаракатларини синчиклаб ўргансангиз, унинг ҳақиқий қадриятлари ва ҳаётининг принциплари у айтаётгандай бошқача

эканлиги гувоҳи бўласиз. Сиз фақат амал қилинаётганига ишонасиз, қолгани қуруқ сафсата. Агар кимдир бир нарсани айтса ва шунга амал қилса, сўзи ва амали бир инсон деймиз, унинг сўзи ва амалида изчиллик кўзга ташланади. Бу эса фаровонликни мақсад қилганлар учун бошланғич йўл ҳисобланади.

Ҳар бир одам сизга ёқиш-ёқмаслигидан қатъий назар, қандайдир принципга риоя қилиб яшайди. Сени алдагунларича, ўзинг алдаб қол ёки «олтин қоида» иккови ҳам принцип. Худди шунга ўхшаш қадриятлар ҳам ҳар хил. Баъзи эркаклар ақли расо, севишни биладиган аёлларни қадрлайдилар. Баъзилари эса сариқ сочли, кўкракдор, енгил аёлларни қадрлайдилар. Уларнинг ўзига яраша қадрияти бор.

Қандай «мем»лар онгингизни программалаган бўлса, ўша қадриятларни ҳурмат қиласиз, ўша принципларга риоя қиласиз, хатти-ҳаракатларингизни ҳам ўша мемлар белгилайди. Масалан, сиз «бойлар алдайди, хоинлик қилади ва ўғирлайди» меми билан заҳарлангансиз, унда сизнинг бой одамларга муносабатингиз: улардан фойдаланиб қол, токи улар сендан фойдалангунича принципи бўйича қурилади. Демак, сиз тўғрилиқни қадрламайсиз, алдашни қадрлайсиз. Фаровонликда яшаш учун риоя қиладиган принципларингиз сизни фаровонлик сари етакласин, акс ҳолда, бу принципларга қандай ўзгартириш киритиш ҳақида ўйлаб кўринг.

Бугун биз мураккаб дунёда ҳаёт кечирмоқдамиз ва бу дунё принципларимизни ўзгартириб ташлашга ҳаракат қилмоқда. Яқин Шарқдаги келишмовчиликлар, эркин тадбиркорлик масалалари, инсон ҳуқуқларининг бузилиши, генетик тадқиқотлар, сунъий усулдаги жонзотлар, ҳатто инсоннинг яратилиши каби муаммолар

Ўзгармас принципларимизга кетма-кет ҳужум қилмоқда. Жамиятнинг ва техниканинг йилдан-йилга ривожланиши, олдимизга ечими қийин бўлган сиёсий, фалсафий, интеллектуал муаммоларни кўндаланг қўймоқда.

Бунга жавобан сиёсатчилар, оммавий ахборот воситалари ва жамият тез-тез ўзаро келишув (компромисс) ҳақида гапирмоқдалар. Улар фикрича, ҳозирги дунёда яшаш шунчалик қийинки, ҳеч қандай қадрият ва принциплар ёрдам бермасмиш. Қанчалик кўп бир-бирига мураса қилинса, шунчалик ҳамма учун яхши бўлармиш. Бу эса оёқни музлаткичга, бошни эса печкага тикиб, ўртасида нормал температура бўлишини кутиш билан баробар.

Ўзаро келишув ва принциплардан чекиниш, одамларни чалғитиш номаъқулчилик ботқоғига судрайди. Принципларни аниқ белгилаш эса ҳозирги замон босимига қарши туришга ёрдам беради.

Сизнинг принципингиз ўзингизни у ёки бу вазиятда тўғри тутишни аниқлайдиган маънавий ахлоқий барометр. Кўпинча келишиш учун принципларингиздан чекинсангиз, кўндаланг бўлиб турган муаммони ҳал қиларсиз, лекин келажакда бу глобал муаммоларга олиб келиши мумкин. Бундай бетартиб хатти-ҳаракат эса бир нарсани айтиб, амалда бошқасини қилишга олиб келади.

Мен Марказий Европада тўғридан-тўғри савдо-сотик қилиш бўйича агентлик очганимда, ҳамкорлик қилиш учун биринчи бўлиб сигарета сотадиган ташкилот мурожаат этган эди. Бошқа харидорлар йўқ эди, лекин мен тамаки сотиш ва уни реклама қилишни хаёлимга ҳам келтирмаганман, агар миллионлаб даромадга эга бўлганимда ҳам бундай ишга қўл урмасдим.

Бўшлиқ ҳосил қилсангиз, ўрнини фаровонлик тўлдиради, деган эдик. Мен сигарета сотишни рад этиб, бўшлиқ ҳосил қилдим ва бошқа харидорларга жой қолдирдим. Мен сигарета сотиб, компаниянинг ишини ривожлантиришдан кўра, ер қазини афзал деб тушунаман. Менинг бизнесдаги фалсафам одамларда ижобий кадриятларни шакллантиришдан иборат.

Кимдир принципларига риоя қилса, одамлар уни қайсар, ақлсиз, замондан орқада қолган, ҳозирги вақтда келишувчан, эгилувчан бўлиш ва ахлоқ нормалари доирасини кенгайтириш керак, дейишади.

Мен принципларга риоя этишда қоидалар бутунлигига таянаман, қуйидагиларни ўзингизга татбиқ қилиб кўринг:

1. Бахтли бўлиш учун мақсад зарур.
2. Мақсад бўлиши учун шахсий кадриятлар лозим.
3. Сизнинг кадриятларингиз ҳаётий фалсафангизни шакллантиради.

4. Фалсафангизни қўллайдиган принциплар асосида ҳаёт кечирсангиз, фалсафангиз рўёбга чиқади.

Масалан, сиёсатни олайлик. Сиз АҚШда яшайсиз ва ўзингизни демократ ёки республикачи деб биласиз ёки Англияда лейборист ёки консерваторга овоз берасиз, лекин ҳаётингизни фаровон деб бўлмайди.

«Тўхтанг, сиёсатнинг бунга нима алоқаси бор?», дейишингиз мумкин. Гап шундаки, сиёсий қарашларингиз сиз риоя қиладиган принципларни келтириб чиқаради. Агар сиз ҳақиқий фаровонликка ишонсангиз, у иккита ўзгармас принципга таянади: шахсий мулкка эгалик ҳуқуқи ва ўз меҳнати самарасига эгалик ҳуқуқи.

Барча сиёсий партиялар – демократлар, республикачилар, консерваторлар, лейбористлар ва

бошқалар бу принципларга риоя қилишмайди. Улар сизнинг ҳовли ва уйингизни давлат номи билан олиб, қиморхона ёки савдо маркази қуриш учун қандайдир ишбилармонга беришади. Даромадларингизнинг маълум фоизини солиқ сифатида чегириб қолишади. Ҳукумат аппаратида ўтирган барча мутасаддилар бу иш жамиятнинг равнақи учун, деб жар соладилар. Аслида эса улар шахсий мулк ҳуқуқини бузиб, яна меҳнатингиз самараси бўлган даромадингиздан чегириб қолишади. Бу эса инсон ҳуқуқларининг бузилиши ва фаровонликдан узоқлашишга олиб келади.

Демократ ёки республикачи бўлиш ўзингизга ҳавола. Лекин иккала партиянинг олдига қўйган мақсадлари фаровонликка зид. Ҳозирда фақат биттагина партия фаровонликка бошловчи режага эга. Бу либертарион партияси, бу партия философияси жуда содда ва шу билан бирга жуда теран: одамлар бошқалар ҳуқуқларини бузмаган ҳолда истаган ишларини қила олсин.

Шлемсиз мотоцикл ҳайдамоқчимисиз, марҳамат, хавфсизлик камарини тақмасдан машина ҳайдайсизми – марҳамат, лекин чекиб, алкоголь ичиб ёки героин қабул қилиб машина ҳайдасангиз, ўғирлик қилсангиз – бу жиноят. Шу маънода дўстим Боб Берг айтади: «Наркотик қабул қилувчи, алкоголь ичувчининг ўғирлик қилишига асосий сабаб наркотикларга қарши бесамар курашишдир. Бу наркотиклар нархини кескин оширишга, наркотик сотувчи махфий бозорларнинг кўпайишига ва коррупцияга олиб келади. 1920 йилларда алкоголь маҳсулотларини сотиш тақиқланиб «ичмаслик қонуни» қабул қилинганда, бунга гувоҳ бўлганмиз.

Безорилик, ўғрилик, ёшлар муаммолари алкоголь ва наркотик қабул қилиш натижаси, деб ўйлайдиганлар

кўп. Аслида эса бу муаммоларнинг асосий сабаби алкоголь ва наркотик қабул қилишни тақиқлашдир.

Умуман олганда, либертариан партияси ҳукумат ўз фаолиятини уч йўналишда олиб бориши керак, деб ҳисоблайди.

1. Давлатни ҳимоялаш учун армия ташкил қилиш ва бошқариш.

2. Инсон ҳуқуқларини ҳимоялаш учун полиция ташкил этиш ва уни бошқариш.

3. Низоларни ҳал қилиш учун суд тизимини жорий этиш.

Мана шундай. Бу дегани мактаб, касалхона, темирйўл ва бошқа барча хизматларни эркин тадбиркорлик тизимига юклаш кўзда тутилади. Эркин тадбиркорликнинг бу модели (агар сиз фаровонликка эришиш фалсафасига риоя қилиб яшаётган бўлсангиз) ҳукуматни қўллаб-қўлтиқлашнинг ягона имконияти, маълумки, давлат томонидан бериладиган кўплаб имтиёзлар, бепул дори-дармон, талаба стипендиялари, давлат мактаблари кабилар бошқа одамлар ҳақ-ҳуқуқларини бузиш ҳисобига амалга оширилади. Буни жамиятнинг актив аъзоларидан пассив аъзоларининг тирик қолиши учун йиғиладиган «Робин Гуд» солиғига таққослаш мумкин.

Менга қолганда, кейинги сайловларда либертарианлар номзодини қўллаб овоз берардим, чунки уларнинг сиёсий фалсафаси, менинг фаровонликка эришиш принципларимга мос келади.

Тўхтанг, бу номзоднинг рейтинги паст, у барибир юта олмайди, дейди кимдир. Худди шу ерда принциплар кучга киради; ўз принципларимга ишонсам, уларга асосланиб яшашим зарур, акс ҳолда ахлоқий нормаларга риоя қилолмай, кимнингдир

босими, ҳозирда ўзимга қулайлиги, ўжарлик, қайсарлик орасида ўз йўналишимни йўқотиб қўйишим ҳеч гап эмас.

Фаровон бўлиш учун бахтли бўлиш, бахтли бўлиш учун эса аниқ мақсадга эга бўлиб, уни рўёбга чиқариб яшаш зарур, ҳатто бу ноқулай, сиёсий томондан нотўғри, жамият бунга ёқтирмаса ва ўз ҳиссиётларингиз бошқа йўлга бошласа ҳам.

Австралиянинг Сидней шаҳрида биринчи марта «Фаровонликнинг ноёб сири» мазмунида семинар ўтказиш вақтида дўстим Питерни учратиб, хурсанд бўлдим. Питер эски дўстим, яхши инсон, ногиронлар аравачасида ҳаракат қилади. Шунга қарамай, семинарда ногиронлар аравачасида ҳаракатланувчиларни шахсий меҳмонхона, ресторан ва дўконларга киришини ташкил қилиш ҳақидаги қонунни қўллаб овоз бермасликларига чақирдим, чунки бу шахсий мулк эгалари ҳуқуқларини бузади, улар аравача юрадиган махсус йўл, арава турадиган жой, туалет хоналарини кенгайтириш ва шу каби қулайликлар учун харажатларни кўтара олмасликлари аниқ. Бунга мажбур қилиш эса мулк эгалари ҳақ-ҳуқуқларини поймол қилиш дегани.

Меҳмонхона ва ресторан эгаларидан «Давлат бунга мажбур қилишига сизлар қандай қарайсиз?» деб сўраганимда, барча менинг фикримни маъқуллади. Шунда мен семинар қатнашчиларидан сўрадим:

«Орангизда ўз бизнесига эгалар борми?» 45 % қатнашчилар «Бор» деб жавоб беришди. Мен яна сўрадим: «Бизнеси борлар ногиронлар учун керакли шароитни ўзларида яратганмилар?»

Бир овоздан «Йўқ» деган жавоб эшитилди. Кейин яна сўрадим: «Бизнеси борлар, қани айтинг-чи, интернетда кимнинг сайти бор?» Барча қўлини кўтарди. Яна сўрадим: «Сизнинг сайтингиздан кўзи ожизлар

фойдалана олиши учун аудиотрансляцияни ким ташкил қилган?» Ҳамма қўлини туширди. Демак, ҳеч ким...

Бу мисоллар қўпол туюлса ҳам шуни кўрсатадики, ҳукумат шахсий мулкни бошқаришга аралашавериб, турли кўрсатмалар бераверса, шахсий мулк эгалари ҳуқуқларини қўпол равишда поймол қилган бўлади. Агар ҳар бир тадбиркор ногиронлар учун алоҳида йўлакча, туалет, қўшимча жой ташкил қилса, веб сайтида аудиотрансляция қилиши, саводсизларга тузилган суратли менюлар, кар ва соқовларга сурдо таржима қиладиган бўлса, иш бошлаши учун қанча маблағ зарур бўлади, бу ҳаракатлар ўзини оқлайдими?

Харажатларнинг кўплигидан кўпчилик бу ишни бошлай олмайди, натижада прогресс тўхтайтиди, ўйлаган ишлар амалга ошмайди. Бундан барча озор чекади, биринчи галда камбағаллар ва ногиронлар.

Мен, албатта, Питер ва бошқа ногиронларнинг биз билан бирга ресторанга бориб овқатланишини истардим, лекин буним кимнинг ҳисобига ташкил қилиш керак, бу ҳақда ўйлаб кўриш зарур.

Агар сиз тўғри фикрласангиз, ресторан эгасини қўшимча харажат қилишга давлат томонидан мажбурлаш – унинг ҳуқуқларини поймол қилиш эканлигини тушуниб етасиз. Агар тадбиркор 100 000 доллар харажат қилиб ўз ресторанини қурса, улар фақат ўзлари хоҳлаган харидорларга хизмат кўрсатишга ҳақлидирлар.

Нима қилса бўлади, деган савол туғилади. Жавоб оддий: бундай корхоналарни давлат назоратидан озод қилинг, эркин бозор ўз вазифасини тўғри бажаради.

Узоқни кўрувчи ресторан ва меҳмонхона эгалари агар ногиронлар учун шароит яратилса, харидорлар

кўпайиши ва даромадлар ошишини яхши билишади. Интернет сайтлар, ассоциациялар пайдо бўлиб, маълум гуруҳга тегишли харидорларнинг талабларини қондирадиган корхоналар ҳақида маълумот тарқатадилар. Бунга ўхшаш ишлар ҳозирданоқ бошланган. Саёҳатга чиқишдан олдин, уй ҳайвонлари бор мижозлар интернетга кириб, уларни уй ҳайвонлари билан бирга кутиб олишга тайёр меҳмонхоналар ҳақида маълумот олишлари мумкин.

Ўйлайманки, чекувчилар муаммоси ҳам ўз ечимини кутмоқда. Ҳозир барча жойларда чекиш маън этилмоқда. Демак, чекувчиларга хизмат кўрсатувчи бозор пайдо бўлиши эҳтимолдан холи эмас.

Мен чекмайман, уларнинг ёнимда бўлишини ҳам истамайман, кулдон ҳиди келадиган меҳмонхона номеридан фойдаланмайман. Лекин меҳмонхона эгалари алоҳида хоналарни чекувчилар учун ажратиш ҳуқуқига эга.

Агар сиз ёшларни ҳукумат бепул ўқитиши, қарияларни дори-дармон билан таъминлаши, ҳар биримиз яхши ишга эга бўлишимиз керак, деган фикрда бўлсангиз, билингки, бу ҳуқуқларга бепул эгалик қилиб бўлмайди, ишсизларга нафақа тўлаш каби қонунларни давлат ишлаб чиқиши ва қабул қилиши керак, деб ўйласангиз, билингки, бу жуда қимматга тушади. Ҳукумат фаровон бўлишингиз учун жавобгар эмас, шифокор соғлигингизга жавобгар бўлмагани каби, черков ҳам руҳий ҳолатингизга жавобгар эмас. Агар сиз фаровонликка эришмоқчи бўлсангиз, барча жавобгарликни ўз зиммангизга олишингиз шарт.

Ўйлайманки, сиз бироз вақт ажратиб, булар ҳақида чуқур мулоҳаза юритасиз ва бир фикрга келасиз, фалсафа принциплари кетма-кетлигига риоя

қилаяпсизми ёки принципларингиз сизга ноқулай бўлганида, уларга хоинлик қилиб мақсадингиз оқими бўйича сузмоқдамисиз? Ҳозир ўйлашингиз мумкин, фаровонликка чиқиш учун либертарианларга овоз бериш, чекиш, наркотик қабул қилиш зарур экан-да, йўқ, мен сизни бунга чақираётганим йўқ, мен фақат қулайгина қобиқларингиздан ташқари чиқиб, бироз ўйлашга, фикрлашга чақирмоқдаман.

Эйн Рэнд жуда иқтидорли, камида 75 йилга илгарилаб кетган ёзувчи. Ким фаровонликка эришишни мақсад қилган бўлса, унинг «Атлант елкаларини тўғриламақда», «Манба», «Фалсафа: у кимга керак», «Эгоизм афзалликлари» каби китобларини ўқиб чиқишни тавсия қиламан.

Агар барча гапирганларимни шундоққина қабул қилсангиз, бир фикрни иккинчисига алмашган бўласиз, агар барча айтганларимизни таҳлил қилиб, танқидий назар ташлаб, кейингина ўз дунёқарашингизни шакллантирсангиз, унда сиз фаровонлик йўлидасиз. Мен тавсия қилган одамлар, гоёлар, китоблар ва бошқа манбалар билан қизиқиб кўринг. Интернетда менинг алоҳида саҳифам бор, барча мунозара қилинган мавзулар бўйича қўшимча манба ва ресурслар китоб охирида берилган. Уларни мутоала қилиб фаровонликка чиқиш йўлларини ахтаринг.

Энди эса ҳаммасини қандай қилиб бирлаштириш ҳақида маслаҳатлашишга ҳаракат қиламиз....

XI БОБ

СОҒЛИК, БАХТ-САОДАТ ВА
ФАРОВОНЛИККА ЕТИШИШ УЧУН
КУЧИНГИЗНИ АЯМАНГ

Ақлли, соғлом ва бой бўлинг!

Одамлар билан ишлаш ва уларнинг муваффақият, бойлик ва бахт-саодатга эришишларига ёрдам бериш жараёнида бир нарсага амин бўлдим: уларнинг фикрича, муваффақият учун курашишда ютқазиб қўйиш қўрқуви қаршилик кўрсатади, лекин яна маълум бўлишича, муваффақиятга эришиш қўрқуви кўпроқ халақит беради.

Уларнинг фикрича, ишлари юришиб кетган одамнинг ошна-оғайнилари, қариндош-уруғлари билан муносабати ўзгаради, бойвачча бўлиб жаннатга кира олмайди, бойлик кўплаб муаммолар туғдиради, аёли, болалари ва ота-онасига кам эътиборли одамга айланади.

Шунинг учун уларнинг онг остида ўз муваффақиятларига нисбатан қарши фикр мавжуд бўлади. Бу эса тўдадаги одамларнинг фикр юритиш усулидир. Тўда каби фикр юритишдан воз кечиш учун барча нарсага танқидий назар ташлаб, бошқача фикрлайдиган, пуч ва тўқ фикрларни ажрата биладиган, ёлғон ва рост информацияни фарқлайдиган бўлиш зарур. Ночорликда яшашнинг сабаби, одамларни тўда фикридан бошқача фикрлай олмайдиганлигидадир.

Билл Гейтс миллиардер бўлиб кетганининг сабаби, бошқалар кўра олмаган нарсани кўра олиши, ўзига-ўзи «Нима учун?» «Агар бундай бўлса-чи?», «Нима учун йўқ?» саволларини бериб яшашида. У ҳамма шундай қияпти, мен ҳам шундай қилишим керак, деб ўйламайди, қилаётган ишини ўйлаб шундай қилади. Билл Гейтс бошқача фикрловчи одам. Генри Форд, Ж. Пол Гетти, Эндрю Карнеги, Леонардо да Винчи, Гульельмо Маркони, Томас Эдисон, Альберт Эйнштейн, Эйн Рэнд ва кўплаб бошқа даҳолар худди шундай, бошқача фикрловчи одамлар сирасига киришади. Улар шубҳали фикрлардан тўғрисиани ажрата биладилар.

Билл Гейтс тўғрисида гап очилгани учун унинг фикрлаш усулини кўпчиликнинг фикрлаш усули билан солиштириб кўрамиз.

«Fortune» журналида Стюарт Альсопнинг «Бу билан нимадир қилиш керак» сарлавҳали мақоласини ўқиётиб, «Microsoft» компанияси ва унинг президенти Билл Гейтсни танқид қилаётганига эътибор бердим. Мақолада АҚШ давлати томонидан компания ва Билл Гейтсга, монополияга қарши чоралар кўрилиши кераклиги ҳақида гап борарди.

Мана сизга тўдадаги одамлар каби фикрлаш усули. «Microsoft» ва Билл Гейтс кўзга ташланадиган нишон, бу нишонга қараб ўқ узиш тўдадаги одамларга ёқиб тушади.

Жаноб Альсоп бундай мақолани ёзиб, ўзининг капитализм ва эркин тадбиркорлик тизими қандай тузилганлиги ҳақида билими етишмаслигини кўрсатиб қўйди. «Fortune» журнали эса эркин тадбиркорлик белгиси бўла туриб бундай социалистик уйдирмани босиб чиқарганига ҳайрон қоласиз.

Эйн Рэнддан «Нима учун америкаликлар интеллектуал, ақлли одамларни ёмон кўришади?» деб сўрашганида, «Чунки америкалик интеллектуал инсонлар америкаликларга қарши кайфиятдалар», деб жавоб берган. Юқорида тилга олинган мақола бунга яққол мисол бўла олади. Эркин тадбиркорлик тизимининг ёрқин намоёндаларидан бири ташкил қилган «Fortune» журнали эркин тадбиркорлик бўйича фикр ва ғоялар билан алмашилиш ўрнига, ўз саҳифаларида коммунистик режимга тўғри келадиган фикрларни ташвиқот қилмоқда.

«Microsoft»нинг айби нимада эди? Билл Гейтс компания билан бирга миллионлаб одамлар фойдаланишни хоҳлаган программалар тузишган.

Бутун дунё одамлари учун, ҳатто мен каби компьютерни унча тушунмайдиган одамлар учун ҳам бу программалардан фойдаланиб, компьютерда ишлашларини осонлаштирди. Лекин АҚШ давлати хулосаси бўйича «Microsoft»нинг асосий айби ўз Интернет-браузерини операция системаси билан боғлаган. Бу билан компания монополиялашган ва савдо-сотиқни чеклаган.

Буни оддийроқ тушунтириш учун бошқача мисол келтираман. Масалан, мен ва Энтони Роббинс Чикагода бир кун ва бир вақтда семинар ўтказмоқчимиз. Мен одамларни кўпроқ жалб қилиш мақсадида ҳар бир семинарга ёзилганга бепул диск ваъда қиламан. Шунинг учун Энтони мени судга бериши керакми?! Унинг ўрнига семинарига ёзилувчиларга иккита диск ваъда қилсин!

Ҳукумат компания ишига аралашмасин ва харидорларга қандай маҳсулот ишлаб чиқаришни тавсия қилмасин, маҳсулот нархларини белгилашни

назорат қилмасин. Агар эркин тадбиркорлик тизимининг ишлашига халақит бермасангиз, харидор ҳақида у ўзи ўйлайди. Рақобат нархларнинг пасайиши ва сифатнинг яшиланишига олиб келади.

Агар сиз фаровонликни мақсад қилган бўлсангиз, Билл Гейтс сиз учун энг ҳурмат қиладиган одамларингиздан бири бўлиши керак. «Microsoft»га эса Америка ҳукумати муносабатини ўзгартириб, амрикаликлар орзуси мужассамлашган компанияга қараган каби муносабатда бўлсин. Альсоп ва унга ўхшаш оммавий ахборот воситалари ходимлари «Microsoft» компанияси миллиардлаб маблағга эга, шунинг учун майда компанияларни ютиб юборишга тайёр, деб сизни ишонтирмоқчи бўладилар.

Аслида «Microsoft»ни икки ёш талантли йигит ташкил қилган. Уларни ўз вақтида коллеждан ҳайдашган эди. Янги ғояларга асосланган компанияни Билл Гейтс ва Пол Аллен тузишган. Улар ўз атрофларига Ричард Броуди каби иқтидор эгаларини жамлаб шундай натижаларга эришишган.

Ҳукумат «Microsoft» каби компанияларни жиловлаши шарт эмас. Ҳозир иқтидорли ёшлар ўз ётоқхоналарида ўтириб, «Word», «Excel», «Explorer» ва ҳатто «Windows» программаларини кечаги кун маҳсулотига айлантириб қўйишлари мумкин. Улар бунинг уддасидан чиқадилар ҳам, чунки улар амрикаликлар орзусини рўёбга чиқаришга қаттиқ бел боғлаганлар. Лекин газета ва журналларни ўқисангиз, «Microsoft» ёмон, Билл Гейтс халқ душмани, деб сизни ишонтирмоқчи бўлишади.

Шунинг учун ҳар доим чуқурроқ фикрланг, ўқиган ва эшитган хабарларни тўғри деб қабул қилавермасдан, уларни таҳлил қилинг ва ўз фикрингизни шакллантиринг.

Бир таниш аёл билан диванда ўтирган эдик. У менга яқинроқ турган ҳаменини олиб беришимни илтимос қилди. Ҳамённи олаётиб, бехосдан қўлимдан полга тушириб юбордим. У норози ҳолда «Йўқ, йўқ» деди.

Мен хижолат чекиб «Нима бўлди?» деб сўрадим.

Шунда у «Пол ҳамён турадиган жой эмас» деди. Ҳамённи унга олиб бериб, яна сўрадим: «Нима учун пол ҳамён турадиган жой эмас?»

Шунда у бироз ўйланиб, кейин жавоб берди: «Нима учунлигини билмайман, лекин ёшлигимда онам ҳаменини полга тушириб юборганимда, у шундан деган эди» деб жавоб берди. Аёл унинг онгига бу фикр бундан 20 йил аввал программалаштирилганини хаёлига ҳам келтирмасди.

Биз туғилишданоқ дунёни англай бошлаймиз ва йиллар давомида дунёқарашимиз шаклланади. Кўпчилик уларнинг дунёқарашлари ён атрофдагилар томонидан сингдирилганини тушуниб етишмайди ва уни ҳақиқат деб қабул қилиб ҳеч қачон гумонсирашмайди. Муваффақиятга эришган бахтли одамлар эса ҳамма нарсани «Етти ўлчаб, бир кес» мақолига асосланиб, аввал ўйлаб тўғрилигига ишонч ҳосил қилишгандан сўнг қарор қабул қилишади.

Яқиндагина мобил телефонларга фантастика сифатида қарашарди. Маркони радионинг ишлаш принципини очиб берганида барча уни телбага чиқаришганди.

Эдисоннинг ёруғлик берувчи лампа ғоясини тўла ақлсизлик, деб баҳо беришганди.

Аммо «ҳамма» кўпинча янглишади.

Ишонаманки, спорт, бизнес ва умуман ҳаётдаги буюк муваффақиятлар фақатгина қобилият, тайёргарлик кўришгагина боғлиқ бўлиб қолмасдан,

киши ўзига мен бунинг уддасидан чиқаман, деган вазифани онгига сингдиришига ҳам боғлиқ.

Масалан, сиз қуйидагиларга ишонасиз: олий маълумотли бўлмасдан муваффақиятга эришиб бўлмайди, пул ишлаш учун пул керак, бизнинг шаҳарда бизнес қилиш қийин, миллатимга мансуб одамлар нимагадир эришиши қийин.

Сиз бу фикрларингиз ўзингиз учун зарарли, уларни фойдали фикрлар билан алмаштириш зарурлигини билиб олинг.

Масалан:

– Билл Гейтс ва Пол Аллен олий маълумотга эга бўлмаса ҳам муваффақиятга эришишди.

– Пул топиш учун яхши ғоя зарур.

– Мен яшайдиган шаҳарда одамлар муваффақиятга эришишди. Демак, мен ҳам муваффақиятга эришим мумкин.

– Миллатимга мансуб кишилар муваффақиятга эришишди, менга ҳам ҳеч ким ғов бўла олмайди.

Биз бир неча жиддий мавзуларни юзаки кўриб чиқдик. Сизнинг вазифангиз чуқурроқ кавлаб, кўпроқ нарсани билиш, билганингизни доимо анализ қилиб танқидий кўз билан қараб, синовдан ўтказиш, кейингина қарор қабул қилиш, шундагина сезиларли даражада олдинга силжиш мумкин. Танқидий фикр юритиш ва узоқни кўра билиш мақсадингизга етаклайди.

Бу китобни ёзишимдан мақсад, дунёқарашларингизни синовдан ўтказиш, сизни ғафлат уйқусидан чўчитиб уйғотиш, энг асосийси, ўйлашга мажбур қилиш.

Айтганларимни тўғридан-тўғри ягона ҳақиқат сифатида қабул қиласиз, деб ўйламайман (агар шундай

бўлса, вазифамни бажара олмадим) лекин айтганларим ҳақида реал танқидий фикр юритиб ўзингизга маъқул фикрга келсангиз, мен мақсадимга эришдим, деб ҳисоблайман.

Ҳаётингиз мазмунли бўлсин ва у сизга фаровонлик ҳамда қониқиш келтириши учун ҳар қандай информацияни танқидий анализ қилишга тайёр бўлинг, айниқса, ёшлигингиздан уқдирилган, ёд бўлиб кетган дунёқарашларингизни қайта кўриб чиқинг. Айниқса, ҳиссиётларингизни қитиқлайдиган воқеа ва ҳодисаларга эътибор беринг.

Ўқиганларингиздан баъзи бирларини ҳазм қилолмасангиз, унда сиз шу ҳақда чуқурроқ билимга эга бўлишингиз учун кўпроқ ўйлаш, фикрлашингиз зарур бўлади. Ниманидир ўқиганингизда ҳиссиётларингизни жунбушга келтирса, демак, нимадир сизни чўчитади, ҳимоясизлик ҳиссиётини уйғотади. Биз содир бўлаётган воқеа ва ҳодисаларни худди тошойна каби ўзимизда акс эттирамиз, кимнингдир хатти-ҳаракати жаҳлимизни чиқарса, демак, биз ўша хатти-ҳаракатнинг ўзимизда бўлишидан кўрқамиз.

Ўзингизни тадқиқот қилиб бўлганингиздан сўнг барчасини танқидий нуқтаи назардан ўтказиб, ўзингизга савол беринг.

Муваффақиятга эришишимга қаршилик кўрсатадиган хатти-ҳаракатларимни оқлаш учунгина мен маълум дунёқарашга риоя қилмоқдаманми?

Балки бу ҳаётингиздаги ўзингизга берган саволлар ичида энг муҳимидир, шунинг учун бунга етарлича ҳурмат билан қаранг. Истардимки, сиз ўз қадр-қимматингизни билиб олинг, шу мақсадда мен бу китобни ёздим. Бу китобни ўқиб мени муваффақият сари етакловчи сифатида билиб, менга юксак ишонч

билдирдингиз. Бу вазифам ва мажбуриятларимга жавобгарликни ўта ҳис қилган ҳолда қарайман. Сизнинг дўстингиз сиз эшитмоқчи бўлган нарсани гапириши мумкин, лекин ҳақиқий дўст ёки устоз сиз эшитишингиз керак бўлган нарсани гапиради.

Мен «нью-эйж» руҳида китоб ёзиб, сиз билан илиқ суҳбат қуришим мумкин эди, лекин дунёқарашингиз ўзгармай, жойингиздан бир миллиметр ҳам илгариламай қолаверар эдингиз. Сиз соғлом, бахтли ва гуллаб-яшнаш учун туғилгансиз. Мен сизда шу ғояни ривожлантирмоқчи эдим, биласизки, ғоялар онгингизнинг асосий қуролидир. Ўзингизда бутун олам қонунларини мужассамлаштиринг. Сизга юқтирилган иқтидор ва қобилиятингизни намоён қилинг. Бунда кўплаб қаршиликларга дучор бўлишингиз мумкин, бу сизнинг айбингиз билан эмас, ўсишингиз учун содир бўлади: хатти-ҳаракатларингиз тўғрилигига ишончингиз – ягона керакли ишонч. Менимча, ишонч – инсон имкониятларидан юқори турувчи куч. Ишонч ғояни рўёбга чиқаради, ҳатто ён атрофингиздаги бошқа одамларга ҳам ўз таъсирини ўтказди. Сиз қилаётган ишларни кўриб, улар сизни қўллаб-қувватлайдилар, бу сизни янада илҳомлантириб, фаровонликка эришиш имкониятларингизни кенгайтиради.

Инсонлар тасавуридаги мўъжизалар камдан-кам рўй беради. Мўъжиза рўй бериши учун фақат ўзингиз ҳаракат қилишингиз зарур.

Сизнинг муваффақиятингиз ҳозирги иқтисодий аҳвол, ишингиз, маълумотингиз, бошлигингиз ёки ўтмишингизга боғлиқ эмас. У шу ерда ва сизни истагингиз билан ҳаётингизга кириб келишга тайёр. Ҳар бир инсон шу жумладан, сиз ҳам фаровонликда яшашга ҳақлидир. Сиз соғлом, бахтли ва бой бўлиш

учун туғилгансиз, энди эса ўзингизга тегишлисини қабул қилинг.

Сиз фикримга қўшилмаслигингиз мумкин, ҳамфикрларингиз ҳам минглаб топилади, энг обрўли кишидан тортиб газета чиқарувчиларгача, овоз берган номзодларингиздан тортиб, энг яхши дўстингизгача мени қоралаб, сиз маълум шароит қурбони бўлганингизга ишонтиришга ҳаракат қилишади. Лекин сиз менга ишонишингиз ҳам мумкин. Айтганларим ҳақида тафаккур қилиб кўринг. Шояд ўзингиздаги салбий дунёқарашларни аниқлаб, ижобий дунёқарашга ўзгартирсангиз.

Соғлом, бахтли, ақлли бўлиш йўлини танланг! Хўш, янги ҳаёт қандай экан-а?

ИМКОНИЯТЛАР, МАНБАЛАР

Бу китобни бошланғич манба ҳисоблаб, кўтарилган мавзуларни чуқурроқ ўрганиш учун яна маълумотлар изланг. Сизнинг эътиборингизни бир неча қўшимча манбаларга қаратмоқчиман.

Эйн Рэнд ва унинг фалсафаси ҳақида қўшимча маълумотларга эга бўлиш учун унинг www.AynRand.org сайтига мурожаат қилинг. Унинг «Манба», «Атлант елканларини ёзмоқда», «Фалсафа: у кимга керак», «Эгоизм афзалликлари» каби китоблари мукамаллиги билан ажралиб туради. Уларни ўқиб чиқишни муваффақиятга эришишни истаганларнинг барчасига тавсия қиламиз. Унинг институти янги авлодни бу фалсафа билан таништириш борасида улкан ишларни олиб бормоқда.

Либертариан партияси ва унинг принциплари ҳақида қўшимча маълумотни интернатдаги www.lp.org сайтидан олишингиз мумкин. Янада кўпроқ муҳим маълумотларни «Катта бўлмаган давлат маркази»дан топишингиз мумкин, уни сиз www.CenterForSmallGovernment.com сайтидан топасиз.

Фаровонликни яқинлаштирувчи режалар ҳақида ва бошқа ёрдамчи манбалар ҳақида билишни истасангиз, www.ProspertyUniverse.com сайтига мурожаат қилинг. Бунда мен 31 кунлик «Мидаса менталитети» режасини таклиф қиламан. Бу сизни қизиқтириши мумкин.

Тармоқли маркетинг ва бу ҳақдаги манбалар тўғрисида кўпроқ маълумотларга эга бўлмоқчи бўлсангиз, менинг «Кўп қаватли пул жиҳозини қандай йиғиш мумкин» китобимни ўқинг. (Wichita, KS: Prime Concepts Group, 1998) Сиз уни бошқа манбалар билан биргаликда қуйидаги сайтдан www.NetworkMarketingTimes.com топишингиз мумкин. Бепул ўқитадиган электрон журналидан фойдаланиш учун юқоридаги сайтдан рўйхатдан ўтинг.

Менинг тавсиям бўйича онг тагини программалаш режаси ёзилган дискларни сотиб олмоқчи бўлсангиз, сизга Стивен Хальперн режасини таклиф қилган бўлардим. Уни сиз www.innerpeacemusic.com сайтидан топасиз. Информацион бизнес ҳақида қўшимча маълумотларга эга бўлиш учун www.HowToSellinfo.com сайтига кириш ва у ерда топишингиз мумкин бўлган уйда ўрганиш режаси билан ҳам танишиб чиқинг.

Ниҳоят, менинг «Randy's Rants» бепул юборадиган маълумотларимни олмоқчи бўлсангиз, ушбу сайтга www.RandyGage.com ёзилиб, рўйхатдан ўтинг. Ҳар ҳафта сиз мендан информацион хат олиб турасиз, маркетинг, ютуқ ва фаровонликка эришиш ҳақида фикрлашиб турамин.

МУНДАРИЖА:

Ташаккур	3
I БОБ. «Ақл вируслари» ва ҳийла-найранг: онг-шуурингиз устидан ҳокимлик қилиш учун кураш.....	4
II БОБ. Умид, қулоққа лағмон осиш ва Рим Папаси: руҳиятингиз устидан ҳокимлик қилиш учун кураш...28	
III БОБ. Мазали ва носоғлом озуқа: танангиз устидан ҳокимлик қилиш учун кураш	35
IV БОБ. Жабрдийдалик комплексидан (ҳиссиётларидан) қандай қутулиш мумкин	43
V БОБ. Бойишнинг метафизик элементи	52
VI БОБ. Олдингизга гуллаб-яшнашни (фаровонликни) мақсад қилиб қўйинг	59
VII БОБ. Бутун олам фаровонлик қонунлари.....	70
VIII БОБ. Фаровонликнинг улкан сири	86
IX БОБ. Эгоизм афзалликлари	96
X БОБ. Чиройли ҳаёт кечериш фалсафаси	115
XI БОБ. Соғлом, бахт-саодат ва фаровонликка етишиш учун кучингизни аяманг	126
Имкониятлар. Манбалар	135

РЕНДИ ГЕЙЖ

- «Ақл вируслари» ва ҳийла найранг
- Умид, қулоққа лағмон осиш ва Рим Папаси
- Мазали ва носоғлом озуқа
- Бутун олам фаровонлик қонунлари
- Чиройли ҳаёт кечириш фалсафаси



ISBN 978-9943-387-50-8



9 789943 387508