

ناپوليئون خېئول

مىليونلىغان كىشى مۇلاھىزە قىلىپ ۋە نەزەر ئۆتكۈزۈپ چىقىشقا ئۈمىد قىلىنغان كاتتا ئەسەر  
مەزكۇر كىتاب 34 جۈلدە 26 جىل  
بېرىقتا 20 مىليون تارقىتىلغان

# مۇۋەپپەقىيەت دەستۇرى

②

بېيجىڭ • مىللەتلەر نەشرىياتى

B848.4A1

00007

2

上海外國書局  
圖書信標  
登錄號 0 000193

ئونىنچى باب

تولۇپ تاشقان قىزغىنلىقنى  
مەڭگۈ ساقلاڭ



ئېتىقادقا ئىگە بولساڭ ياشىرىسەن،  
گۇمانلانساڭ قېرىيسەن.  
ئۆزۈڭگە ئىشەنسەڭ ياشىرىسەن،  
قورقساڭ قېرىيسەن.  
ئۈمىدۋار بولساڭ ياشىرىسەن،  
ئۈمىدسىزلەنسەڭ قېرىيسەن.  
يىللار تېرەڭنى قورۇققا باستۇرىدۇ،  
ئەمما قىزغىنلىقىڭنى يوقاتساڭ،  
روھىڭ زەخمەتكە ئۇچرايدۇ.

571



1BU100001930

§ 1. قىزغىنلىق بىر خىل مۇھىم كۈچ

بۇ دۇنيادىكى ئەڭ چوڭ مۇكاپاتقا ئېرىشىشنى ئويلىساڭ، ئىلگىرىكى ئۇلۇغ يول ئاچقۇچىلارنىڭ ئارزۇسىنى پۈتۈنلەي قىممەتلىك پىداكارلارچە قىزغىنلىققا ئايلاندۇرۇپ، ئۆزىنى كامالەتكە يەتكۈزگەن ۋە بازارغا سالغان ئىقتىدارىنى ئىگىلىشكە كېرەك.

كارنىڭ ئىش ئۈستىلىگە مۇنداق بىر تاختا ئېسىپ قويغان، ئۆيدىكى ئەينەككىمۇ شۇنداق تاختا ئېسىپ قويغان. شۇنىسى قىزىقى، گېنېرال ماكارتۇرمۇ جەنۇبىي تىنچ ئوكياندا ئىتتىپاقداشلار قوشۇنىغا قوماندانلىق قىلغاندا ئىش ئۈستىلىگە بىر تاختا ئېسىپ قويغان، ئۇلارغا ئوخشاش مەزمۇندىكى مۇنۇ دەستۇر يېزىلغان:

ئېتىقادقا ئىگە بولساڭ ياشىرىسەن،  
گۇمانلانساڭ قېرىيسەن،  
ئۆزۈڭگە ئىشەنسەڭ ياشىرىسەن،  
قورقساڭ قېرىيسەن.  
ئۈمىدۋار بولساڭ ياشىرىسەن،  
ئۈمىدسىزلەنسەڭ قېرىيسەن  
يىللار تېرەڭنى قورۇققا باستۇرىدۇ،  
ئەمما قىزغىنلىقىڭنى يوقاتساڭ.  
روھىڭ زەخمەتكە ئۇچرايدۇ.

بۇ - قىزغىنلىق ھەققىدىكى ئەڭ ياخشى مەدھىيە. قىزغىنلىقتىن ئىبارەت ئالاھىدىلىكىنى يېتىلدۈرسەك ۋە جارى قىلدۇر- ساق، قىلىدىغان ھەربىر ئىشىمىزغا ئۇچقۇن ۋە لەززەت قوشۇلىدۇ. قىزغىن ئادەم مەيلى كەتمەن چاپسۇن ياكى چوڭ شىركەتنى باشقۇر- سۇن، ئۆز خىزمىتىنى مۇقەددەس بۇرچۇم دەپ قارايدۇ ۋە ئۇنىڭغا چوڭقۇر

ئىشتىياق باغلايدۇ. ئۆز خىزمىتىگە قىزغىن مۇئامىلە قىلىدىغان ئادەم خىز- مىتىدە قانچىلىك قىيىنچىلىق بولغان ياكى قانچىلىك مەشىق قىلىشقا توغرا كەلگەن تەقدىردىمۇ، ئۇنى ئالدىراپ - تېنەپ كەتمەيدىغان پوزىسىيە بىلەن ئىشلەيدۇ. مۇشۇنداق پوزىتسىيە بولسلا، ھەرقانداق ئادەم چوقۇم مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدۇ، چوقۇم نىشانغا يېتەلەيدۇ. ئېمپىرىيە: «تارىخ- تىن بۇيان، ھېچقانداق بىر ئۇلۇغ ئىش قىزغىنلىقسىز مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەن ئەمەس» دېگەندى. ئەمەلىيەتتە، بۇ نوقۇل ۋە چىرايلىق سۆز بولماستىن، بەلكى مۇۋەپپەقىيەت يولىغا باشلايدىغان كۆرسەتكۈچ.

1. قىزغىنلىق بىر خىل مۇھىم كۈچ

ناپولېئون خېئول بىزگە ئۇقتۇرىدۇكى، قىزغىنلىق بىر خىل ئاڭ ھالىتى، ئۇ ئادەمنى قولدىكى ئىشقا تۇتۇش قىلىشقا ئىلھاملاندۇرىدۇ ۋە رىغبەتلەندۈرىدۇ. شۇنىڭ بىلەنلا قالماي، تەسىرلەندۈرۈش خاراكتېرىگىمۇ ئىگە، ئۇ باشقا قىزغىن كىشىلەرگىلا زور تەسىر كۆرسىتىپ قالماستىن، ئۆزى بىلەن باغلىنىشتا بولغان كىشىلەرگىمۇ تەسىر كۆرسىتىدۇ. قىزغىنلىقنىڭ ئىنسانلار بىلەن بولغان مۇناسىۋىتى پار بىلەن پاراۋۇز- نىڭ مۇناسىۋىتىگە ئوخشايدۇ؛ ئۇ ھەرىكەتنىڭ ئاساسىي تۈرتكىسى. ئىنسان- لارنىڭ ئۇلۇغ داھىيلىرى ئۆزىگە ئەگەشكۈچىلەرنى قىزغىنلىقنى جارى قىلدۇرۇشقا قانداق يول بىلەن ئىلھاملاندۇرۇشنى بىلىدىغان كىشىلەردۇر. قىزغىنلىق سودا- سېتىق جەھەتتىمۇ مۇھىم بولغان ئامىل. ئەگەر قىزغىنلىقنى خىزمىتىڭىز بىلەن بىرلەشتۈرسىڭىز، ئۇ ھالدا، خىزمىتىڭىز بەك جاپالىق ياكى مەنىسىز بىلىنمەيدىغان بولىدۇ. قىزغىنلىق ۋۇجۇدىڭىزنى شۇنچىلىك ھاياتىي كۈچكە تولدۇرىدىكى، ئۇخلىغان ۋاقىتىڭىز ئادەتتىكى چاغدىكى ۋاقىتنىڭ يېرىمىغا يەتمىگەن ئەھۋالدىمۇ خىزمەت مىقدارىنى ئادەتتىكى چاغدىكىنىڭ ئىككى ھەسسە ياكى ئۈچ ھەسسەسىگە يەتكۈزەلەيسىز، يەنە كېلىپ چارچىمايسىز.

ئەگەر ناپولېئون خېئول قولدىكى ئىشقا تولۇپ تاشقان قىزغىنلىق بىلەن بېرىلمىسە، تولۇق كۈچ - قۇۋۋەتكە ئىگە بولمىسا، ئۇنىڭ قىلچە

چارچىماستىن ئۇدا بىر كۈن ئىككى كېچە ئىشلىشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى. قىزغىنلىق قۇرۇق ئىسىم ئەمەس، بەلكى بىرخىل مۇھىم كۈچ، سىز ئۇنىڭدىن پايدىلىنىپ مەنپەئەتكە ئېرىشەلەيسىز. ئۇ بولمىسا، سىز توكى قالمىغان باتارىيىگە ئوخشاپ قالىسىز.

قىزغىنلىق ئۇلۇغ كۈچ، ئۇنىڭدىن پايدىلىنىپ كۈچ - مادارىڭىزنى تولۇقلىيالايسىز، شۇنىڭدەك قەيسەر خاراكتېر يېتىلدۈرەلەيسىز. بەزى ئا- مەتلىك كىشىلەردە تۇغما قىزغىنلىق بولىدۇ، باشقا كىشىلەر ئۇنىڭغا تىرد- شىش ئارقىلىقلار ئېرىشەلەيدۇ، قىزغىنلىقنى يېتىلدۈرۈش جەريانى ئىنتايىن ئاددىي. ئالدى بىلەن، ھەممىدىن بەك ياقتۇرىدىغان خىزمەتنى ئىشلەڭ ياكى ھەممىدىن بەك ياقتۇرىدىغان مۇلازىملىق بىلەن شۇغۇللىنىڭ. ئەگەر ئالاھىدە ئەھۋال تۈپەيلىدىن، ھەممىدىن بەك ياقتۇرىدىغان خىزمەتنى ئىشلەشكە ھازىرچە ئامال تاپالمىسىڭىز، ئۇ ھالدا، يەنە بىر خىل ئىنتايىن ئۈنۈملۈك ئۇسۇلنى تاللىسىڭىز، يەنى كەلگۈسىدە ھەممىدىن بەك ياقتۇرد- دىغان خىزمەتنى ئىشلەشنى ئېنىق نىشانىڭىز قىلىسىڭىز بولىدۇ.

مەبلەغىنىڭ كەملىكى ۋە سىز دەرھال يېڭىپ كېتەلمەيدىغان باشقا بىرمۇنچە مۇھىت ئامىللىرى سىزنى ئۆزىڭىز ياقتۇرمايدىغان خىزمەتنى ئىشلەشكە مەجبۇر قىلىشى مۇمكىن، لېكىن ھېچكىم كاللىڭىزدا ئۆمۈرلۈك نىشان بەلگىلەۋېلىشىڭىزغا توسقۇنلىق قىلالمايدۇ. شۇنداقلا ھېچكىم بۇ نىشانغا يېتىشىڭىزگە توسقۇنلۇق قىلالمايدۇ، خۇسۇسەن ھېچكىم قىزغىنلىق- ڭىزنى پىلاننىڭىزغا سىڭدۈرۈشىڭىزگە توسقۇنلىق قىلالمايدۇ.

### △ قىزغىنلىق سىزنى مۇۋەپپەقىيەتكە باشلايدۇ.

ناپولېئون خېئول ھەر قېتىم بىرەر كىشىگە باھا بەرگەندە ھامان ئۇنىڭ قابىلىيىتى ۋە ئىقتىدارىنى نەزەردە تۇتقان. لېكىن، ناپولېئون خېئول شۇ ئادەمدە يوشۇرۇلۇپ ياتقان قىزغىنلىقنى مۆلچەرلەشنىڭمۇ ناھايىتى مۇھىم ئىكەنلىكىگە ئىشەنگەن. چۈنكى قىزغىنلىقىڭىز بولغاچقا، سىزنى يېڭىلمەس ئادەم دېسىمۇ بولىدۇ.

ئەگەر ئىقتىدارىڭىز بولمىسىمۇ، قىزغىنلىقىڭىز بولسا، ئىقتىدارلىق كىشىلەرنى ئەتراپىڭىزغا يىغالايسىز. ئەگەر مەبلەغ ياكى ئۈسكۈنىڭىز بولم-

سىمۇ، باشقىلارنى قايىل قىلىدىغان قىزغىنلىقىڭىز بولسا، خىيالىڭىزغا ماسلىشىدىغان ئادەم چىقماي قالمايدۇ.

قىزغىنلىق مۇۋەپپەقىيەت ۋە ئۇنۋاننىڭ مەنبەسى. ئىرادىڭىز، مۇۋەپپەقىيەتكە ئىنتىلىدىغان قىزغىنلىقىڭىز قانچە كۈچلۈك بولسا، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پۇرسىتىڭىزمۇ شۇنچە چوڭ بولىدۇ.

قىزغىنلىق بىرخىل ھالەت، سىز بىر ئىش ئۈستىدە 24 سائەتكىچە ئۈزلۈكسىز پىكىر يۈرگۈزسىڭىزمۇ، ھەتتا ئۇخلىغاندىمۇ ئۇنى ئېسىڭىزدىن چىقارمايسىز. ئەمەلىيەتتە، 24 سائەتكىچە ئاڭ ئېنىق ھالەتتە پىكىر يۈرگۈ- زۈشى مۇمكىن ئەمەس. لېكىن، دىققەتنى يىغىش ناھايىتى مۇھىم، ئەگەر ھەقىقەتەن مۇشۇنداق قىلىسىڭىز، ئۈمىدىڭىز يوشۇرۇن ئاڭغا كىرىدۇ - دە، ئۇخلىغاندىمۇ ئوي - پىكىرىڭىزنى يىغالايدىغان بولۇسىز.

قىزغىنلىق يوشۇرۇن ئېڭىڭىزدىكى غايەت زور كۈچنى ئازاد قىلىدۇ. بىلىش قانلىمىدىن ئېيتقاندا، ئادەتتىكى كىشىلەر تالانتلىقلار بىلەن رىقابەت- لىشەلمەيدۇ. لېكىن، كۆپ ساندىكى پسخولوگىلار يوشۇرۇن ئاڭنىڭ كۈچى ئاڭلىق ھالەتنىڭ كۈچىدىن كۆپ ئارتۇق دېگەن قاراشقا قوشۇلىدۇ. بىرەر كىچىك شىركەتنىڭ تېزلىكتە بىر تۈركۈم ئاجايىپ قابىلىيەتلىك كىشىلەرنى توپلىيالىشى مۇمكىن ئەمەس شۇنىڭغا ئىشىنىمىزكى، يوشۇرۇن ئاڭنىڭ كۈچى ئىشقا سېلىنسا، ئادەتتىكى كىشىلەرمۇ مۆجىزە يارىتالايدىغان بولىدۇ.

### △ قىزغىنلىق ساپ بولۇشى كېرەك.

ھەقىقىي قىزغىنلىق ھەمىشە مۇۋەپپەقىيەت كەلتۈرىدۇ. لېكىن قىزغىن- لىق ئاچ كۆزلۈك ياكى شەخسىيەتچىلىكنى ئاساس قىلسا، ئۇ غىل - پال كۆرۈنۈپلا غايىب بولىدۇ. ئەگەر ھەقىقەتەن قىلچە سەزمىسىڭىز، ھەممە ئىشتا ئۆزىڭىزنى چىقىش نۇقتا قىلىسىڭىز، ئوخشاش قىزغىنلىق باشتا سىزگە مۇۋەپپەقىيەتنىڭ تەمىنى تېتىشى مۇمكىن. لېكىن ئاخىردا غۇلاپ چۈش- سىز.

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش - قازىنالماسلىق ئاخىرقى ھېسابتا يوشۇرۇن ئېڭىمىزدىكى ئىستەكنىڭ ساپ ياكى ساپ ئەمەسلىكىگە باغلىق بولىدۇ. ئەڭ غايىۋى ئەھۋال ئۆزىمىزدىكى شەخسىيەتچىلىكنى تۈگىتىپ،

ھەممە ئىشتا باشقىلارغا پايدا يەتكۈزۈش ۋە ياردەم بېرىش، شۇنىڭدەك ئىنسانلارنىڭ ۋە جەمئىيەتنىڭ بەخت - سائادىتىنى ئىلگىرى سۈرۈشنى ساپ نىيەت بىلەن ئۈمىد قىلىشتىن ئىبارەت. لېكىن ئادەتتىكى كىشىلەرنىڭ شەخسىيەتچىلىكى ۋە ئاچ كۆزلۈكىنى يىلتىزدىن قۇرۇتۇۋېتەلىشىمىز مۇمكىن ئەمەس. بۇنىڭدىن خىجىل بولۇشىمىزنىڭ ھاجىتى يوق. ئۆزىنى مەركەز قىلىدىغان ئىستەك — مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشىمىزنىڭ مېخانىزمى. ئەمما، بۇنداق ئىستەكنى تىزگىنلەشكە ھەرىكەت قىلىشىمىز كېرەك. ھېچبولمىغاندا، خىزمەت نىشانىمىزنى بۇرىشىمىز، ئۆزىمىز ئۈچۈنلا ئىشلىمەستىن، جامائەت ئىشلىرى ئۈچۈن تېخىمۇ كۆپ ئىشلىشىمىز كېرەك. خىزمەت نىشانىنى ئۆزىمىزدىن باشقىلارغا بۇيرۇشقا، ئىستىكىمىز سايلىشىدۇ. ئاخىردا ساپ نىيەت جەزمەن ئۈستۈنلۈككە ئىگە بولىدۇ.

ناپولېئون خېئولنىڭ شەخسىي تەجرىبىسى ئەنە شۇنداق: ئۇ بەزى خالىس ئىستەك ئۈچۈن ئازابلانغان ۋە تەشۋىشلەنگەندە، كۆپ ھاللاردا، نىيىتى دۇرۇسنىڭ ئىشى ئوڭ كىلىدۇ، دېگەندەك، ھەل قىلىش يولى توساتتىن پەيدا بولغان. ناپولېئون خېئول بۇ تېخىمۇ يۇقىرى كۈچنىڭ ياردەمگە ئىگە بولالمىغان ساپ نىيەتنى يوشۇرۇن ئېڭىغا ئېلىپ كىرگەندە، كىمىدىن بولدى، شۇنىڭ بىلەن پۇرسەتنى كۆرۈپ يېتىشكە مۇۋەپپەقىي بولدۇم، دەپ قارىغان.

## 2. باشقىلارنى قىزغىنلىق ئارقىلىق تەسىرلەندۈرۈش كېرەك

ئالدىنقى بابلاردا «ئۆزىگە بېشارەت بېرىش» مەسىلىسىنى مۇھاكىمە قىلغانىدۇق. «بېشارەت بېرىش» بىر خىل پىرىنسىپ، سۆزىڭىز، ھەرىكىتىڭىز، ھەتتا ئاڭ ھالىتىڭىز مۇشۇ پىرىنسىپ ئارقىلىق باشقىلارغا ھەز خىل تەسىر كۆرسىتىدۇ.

ئېڭىڭىز قىزغىنلىقنىڭ قوزغىتىشى بىلەن قاتتىق سىلكىنگەندە، بۇ سىلكىنىش بارلىق ئالاقىدار كىشىلەرنىڭ، بولۇپمۇ سىز بىلەن زىچ مۇناسىۋەتتە بولغان كىشىلەرنىڭ مېڭىسىگە ئاپتوماتىك يوسۇندا خاتىرىلىنىدۇ. ئەگەر ئۆزىڭىز ساتقان مالغا، قىلغان مۇلازىمەتكە ياكى سۆزلىگەن

نۇتۇققا قىزغىن مۇئامىلە قىلىشىڭىز، سىزدىكى «ئاڭ ھالىتى» نى سۆزىڭىزنى ئاڭلىغان بارلىق كىشىلەر روشەن ھالدا چۈشىنىدۇ، ئۇلار سۆزىڭىزنىڭ ئورنىغا قاراپ ھۆكۈم قىلىدۇ. ئەمەلىيەتتە، قارشى تەرەپنى ئۆزىڭىزگە ئىشەندۈرۈشىڭىز ياكى ئۆزىڭىزدىن گۇمانلاندىرۇشىڭىز، باياناتىڭىزنىڭ مەزى - مۇنىدىن ئەمەس، بەلكى بايانات ئېلان قىلغان چاغدىكى سۆزىڭىزنىڭ ئورانىدىن بولىدۇ، بۇ ھەممىدىن مۇھىم.

بۇ قائىدىلەرنى ئىسپاتلاش ئۈچۈن، ناپولېئون خېئول ئۆزى باشتىن كەچۈرگەن سەرگۈزەشتىسىنى بايان قىلغان: بىر قېتىم بىر مال ساتقۇچى ناپولېئون خېئولنى زىيارەت قىلىپ، خېئولنىڭ «شەنئىلىك كەچلىك پوچتا» ژۇرنىلىغا مۇشتەرى بولۇشنى ئۈمىد قىلىدىغانلىقىنى بىلدۈرگەن. ئۇ بۇ ژۇرنالنى ناپولېئون خېئولنىڭ ئالدىغا ئەكىلىپ، ناپولېئون خېئولغا ئۆزىنىڭ مۇنۇ سوئالغا قانداق جاۋاب بېرىش ھەققىدە بېشارەت بەرگەن: — سىز ماڭا ياردەم قىلىمەن دەپ «شەنئىلىك كەچلىك پوچتا»

غا مۇشتەرى بولمايدىغانسىز، شۇنداقمۇ؟

ئەلۋەتتە، ناپولېئون خېئول ھە دېگەندىلا رەت قىلغان، چۈنكى ئۇ ناپولېئون خېئول ئاسانلا رەت قىلىدىغان گەپنى قىلغانىدى. ئۇنىڭ گەپى قىزغىنلىقنى ئارقا تېرەك قىلمىغانىدى، ئۇنىڭ چىرايىدىن سۆرۈنلۈك ۋە مەيۈسلۈك ئالامىتى چىقىپ تۇراتتى. ئۇ خېئولنىڭ مۇشتەرىلىك ھەققىدىن تاپان ھەققى ئېلىش كويىدا بولۇۋاتاتتى، بۇنىڭغا شەك كەلتۈرۈشكە بولمايتتى. لېكىن ئۇ خېئولنى تەسىرلەندۈرەلەيدىغان بىرەر ئاساسنى ئېيتىمىغا - نىدى، شۇڭا ئۇنىڭ بۇ سودىنى قىلالىشى قىيىن ئىدى.

بىر نەچچە ھەپتىدىن كېيىن، باشقا بىر مال ساتقۇچى ناپولېئون خېئول بىلەن كۆرۈشكىلى كەلگەن. ئۇ ئالتە خىل ژۇرنال ساتىدىكەن، ئۇلارنىڭ بىرى «شەنئىلىك كەچلىك پوچتا» ئىكەن، لېكىن ئۇ پۈتۈنلەي باشقىچە سېتىش ئۇسۇلىنى قوللانغان. خېئولنىڭ ئىش ئۈستىلىگە سەپ سېلىپ، ئىش ئۈستىلىدە بىرنەچچە خىل ژۇرنال تۇرغانلىقىنى كۆرگەن، ئاندىن خېئولنىڭ ئىش ئۈستىلىگە قاراپ، ئۆزىنى تۇتالماستىن ۋارقىرىۋەتكەن:

— كىتاب ۋە ژۇرناللارنى ئوقۇشقا ئامراق ئىكەنسىز - ھە!

ناپولېئون خېئول بۇ «ئەيىبلەش» نى مەغرۇرلۇق بىلەن قوبۇل قىلغان. بۇ مال ساتقۇچى ئايال كىرگەندە، ناپولېئون خېئول بىر پارچە ماقالىنى كۆرۈۋاتقاندىن، ئەمدى ئۇ ماقالىنى قويۇپ، ئۇنىڭ نېمە دەيدىدەن خاتىلىقىنى ئاڭلاپ باقماقچى بولغان.

ھېلىقى ئايال قىسقىغىنە سۆزى، خۇشال تەبەسسۇمى ۋە ھەقىقىي قىزغىن سۆز ئورانى ئارقىلىق ناپولېئون خېئولنىڭ ئېڭىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا بىتەرەپ قالدۇرغان. ناپولېئون خېئول ئۇنىڭ نېمە دەيدىغانلىقىنى ئاڭلاشقا تەمەشلىگەن. ئۇ ئايال قىيىن خىزمەتنى قىسقىغىنە بىر جۈملە سۆز بىلەن ئورۇندىغان، چۈنكى ئۇ كىتاب ئۆيىگە كىرگەندە، ناپولېئون خېئول قولدىكى ماقالىنى قويماسلىق قارارىغا كەلگەن، ئۇنىڭغا مەن ناھايىتى ئالدىراش، دەخلىگە ئۇچراشنى ئۈمىد قىلمايمەن دەپ ئەدەب بىلەن بېشا- رەت بەرگەننىكەن.

ناپولېئون خېئولنىڭ ئۆزىمۇ سېتىش ماھارىتى ۋە بېشارەت بېرىش پىرىنسىپىنى ئۆگەنگۈچى بولغاچقا، ئۇنىڭ ئەمدى نېمە قىلىدىغانلىقىنى كۆرۈپ باقماقچى بولۇپ تازا دىققەت قىلغان. ئۇ ئايال بىر توپ ژۇرنالىنى چوقاقلىۋالغاندىن، ناپولېئون خېئول ئۇ ژۇرناللارنى يېيىپ، مېنى مۇشتە- رى بولۇشقا دەۋەت قىلىشقا كىرىشىدۇ، دەپ قارىغان. لېكىن ئۇ بۇنداق قىلىمىغان.

ئۇ كىتاب جازىسىنىڭ ئالدىغا كېلىپ، ئېمپېرسوننىڭ ماقالىلەر توپلىدە- مىنى ئالغان. ئۇنىڭدىن كېيىنكى 10مىنۇتتا ئېمپېرسوننىڭ «ھەق توغرىسىدە- دا» ناملىق ماقالىسى ھەققىدە توختىماستىن سۆزلىگەن، شۇنچە زوق - شوق بىلەن سۆزلىگەنلىكى، ناپولېئون خېئول ئەمدى ئۇ ئېلىپ كەلگەن ژۇرناللارنى نەزەردىن ساقىت قىلغان. ئۇ بىلىندۈرمەي - سەزدۈرمەي، ئېمپېرسون ئەسەرلىرى توغرىسىدىكى بىر مۇنچە يېڭى قاراشلارنى تونۇشتۇر- غان، شۇنىڭ بىلەن ناپولېئون خېئول قىممەتلىك ماتېرىيالغا ئىگە بولغان.

ئۇنىڭدىن كېيىن، ئۇ ناپولېئون خېئولدىن: — سىز قانچە خىل ژۇرنالىنى قەرەللىك ئالىسىز؟ — دەپ سورىغان. ناپولېئون خېئول ئېيتىپ بەرگەندىن كېيىن، ئۇ كۈلۈمسىرەپ، ژۇرناللارنى يېشىپ، ناپولېئون خې-

ئولنىڭ يېزىق ئۈستىلىگە يايغان. ئۇ بۇ ژۇرناللارنى بىر - بىرلەپ تەھلىل قىلغان ھەم ناپولېئون خېئولنىڭ نېمە ئۈچۈن ھەربىر ژۇرنالغا بىر نۇسخىدە- دىن مۇشتەرى بولۇشى لازىملىقىنى چۈشەندۈرگەن: «شەنسىلىك كەچلىك پوچتا» كىشىگە بەلەن ھېكايىلەردىن ھۇزۇرلىنىش ئىمكانىيىتى بېرىدۇ؛ «ئەدەبىيات تەرمىلىرى» خەۋەرلەرنى ئۇزۇندە شەكلىدە تونۇشتۇرىدۇ، ناپو- لېئون خېئولدىن ئالدىراش ئادەم مۇشۇنداق مۇلازىملىققا ھەممىدىن بەك ئېھتىياجلىق؛ «ئامېرىكا ژۇرنالى» ناپولېئون خېئولغا سودا - سانائەت ساھەسىدىكى يولباشچىلارنىڭ ئەڭ يېڭى تۇرمۇش ھالىتىنى تونۇشتۇرىدۇ ۋە باشقىلار.

لېكىن ناپولېئون خېئول ئۇ تەسەۋۋۇر قىلغاندەك قىزغىن ئىنكاس قايتۇرمىغان، نەتىجىدە ئۇ خېئولغا مۇنداق سىلىق بېشارەت بەرگەن: — سىزنىڭ ئورنىڭىزدىكىدەك ئورۇندىكى كىشىلەر خەۋەرلەرنى ئۇقۇپ تۇرۇشى، بىلىمى مول بولۇشى كېرەك، ئۇنداق بولمىسا، بىلىم خىزمىتىڭىزدە ئىپادىلەنمەي قالىدۇ.

ئۇنىڭ سۆزى راست، ھەقىقەت ئىدى. ھەم ماختاش، ھەم سىلىق ئەيىبلەش ئىدى. ئۇ خېئولنى بىر ئاز خىجىل قىلغان. چۈنكى ئۇ خېئول ئوقۇيدىغان ماتېرىياللارنى تەكشۈرگەندى، ئۇ ساتماقچى بولغان بازىرى ئىتتىك ئالتە خىل ژۇرنال خېئولنىڭ يېزىق ئۈستىلىدە يوق ئىدى. ئۇنىڭ ئارقىسىدىن، ناپولېئون خېئول «سۆزدە چاندۇرۇپ قويۇش» قا باشلىغان، ئۇنىڭدىن:

— مۇشۇ ئالتە خىل ژۇرنالغا مۇشتەرى بولسام، جەمئىي قانچە پۇل كېتەر؟ — دەپ سورىغان ئۇ ئەپچىل جاۋاب بېرىپ: — قانچە پۇل دەمسىز؟ ۋىيەي، ئومۇمىي سانى قوللىنىدىكى ماقالىنىڭ بىر ۋارىقىغا كېلىدىغان قەلەم ھەققىڭىمۇ يەتمەيدۇ، — دېگەن.

ئۇ يەنە توغرا ئېيتقانىدى. ئۇنىڭ ناپولېئون خېئولنىڭ قەلەم ھەققى كىرىمى ھەققىدىكى پەرىزى نېمىشقا شۇنچە توغرا چىقىدۇ؟ جاۋاب شۇكى، ئۇ پەرەز قىلغان بولماي، بەلكى ئاللىقاچان ئۇقۇپ بولغانىكەن. ئۇنىڭ سېتىش ئۈسۈلىنىڭ بىر قىسمى ناپولېئون خېئولنى ئۆز خىزمىتىنىڭ

خاراكتېرىنى ئېيتىشقا ئەپچىللىك بىلەن يېتەكلەشتىن ئىبارەت بولغان، ئۇ ناپولېئون خېئولنىڭ كىتاب ئۆيىگە كىرىپ ئۇزۇن ئۆتمەي، خېئول قولدىكى ماقالىنى ئۈستىگە قويۇپ قويغان، ئۇ بۇنىڭغا بەك قىزىققان، شۇڭا خېئولنى بۇ جەھەتتىكى ئىشلار ھەققىدە پاراڭ قىلىشقا ئۇنىدىگەن، ناپولېئون خېئول ئۆز ماقالىسى ھەققىدە سۆزلىگەندە 15 ۋاراق ماقالىدىن 250 دوللار كىرىم قىلىدىغانلىقىنى ئېيتىپ قىلغان.

شۇنداق قىلىپ، ئۇ قايتقاندا خېئول مۇشتەرى بولغان ئالتە خىل زۇرنالنىڭ تالونىنى ۋە 12 دوللار مۇشتەرى ھەققىنى ئېلىپ كەتكەن. لېكىن بۇ ئۇنىڭ ئەپچىل «بېشارەت» ۋە «قىزغىنلىق» تىن پايدىلىنىپ ئېرىشكەن ئۈنۈمنىڭ ھەممىسى ئەمەس. ئۇ ناپولېئون خېئولنىڭ ماقۇللۇقىنى ئېلىپ، ناپولېئون خېئولنىڭ خىزمەتچىسىنىمۇ ئۆز زۇرنالىغا مۇشتەرى قىلغان. ئۇ ناپولېئون خېئولنىڭ كىتاب ئۆيىدە بولغاندا، ناپولېئون خېئولدا مەن زۇرنالغا مۇشتەرى بولۇپ ئۇنىڭغا ياردەم قىلىدىم دېگەن تەسىراتى قالدۇرغان. بۇنىڭ ئەكسىچە، ئۇنى تەبىئىي ھالدا ئۇ ماڭا ياردەم قىلىۋاتىدۇ دېگەن ھېسسىياتقا كەلتۈرگەن. بۇ ئىنتايىن ئەپچىل بېشارەت ئىدى. بۇ ئەقىللىق مال ساتقۇچى ئايال ناپولېئون خېئولنىڭ ئىشخانىسىغا كىرگەن ۋە ھېلىقى كىرىش سۆزىنى قىلغاندىن كېيىن، ناپولېئون خېئول ئۇنىڭ ۋۇجۇدىدىكى قىزغىنلىقنى سەزگەن. يەنە كېلىپ خېئول ئۇنىڭ قىزغىنلىقىنىڭ تاسادىپى بارلىققا كەلمىگەنلىكىگە چوڭقۇر ئىشەنگەن. ئۇ تەربىيە ئالغان، خېرىدارلارنىڭ ئىشخانىسىدىن ياكى قارشى تەرەپنىڭ خىزمىتى ياكى سۆھبىتىدىن ئۆز قىزغىنلىقىنى ئىپادىلەشكە ئىمكانىيەت بېرىدىغان بەزى نەرسىلەرنى تېپىش لازىملىقىنى چۈشەنگەن.

### 3. قىزغىنلىق خەۋپنى ئامانلىققا ئايلاندۇرىدۇ

قىزغىنلىق ئىنسانلار ئېڭىنىڭ ئاساسىي ئېقىمى بولۇپ، ئادەمنىڭ بىلىمىنى ھەرىكەتتە ئىشلىتىشنى ئىلگىرى سۈرۈىدۇ. مال ساتقۇچىلارغا نىسبەتەن ئېيتقاندا، بىلىم بېلىق سۇسىز ياشىيالىمىغاندەك كەم بولسا بولمايدىغان نەرسە.

مۇۋەپپەقىيەت قازانغان تىجارەت دېرىكتورلىرى قىزغىنلىق پىسخىكىسىنى چۈشىنىدۇ ھەم بۇ پىسخىكىدىن ھەر خىل ئۇسۇللار بىلەن پايدىلىنىپ، قول ئاستىدىكى مال ساتقۇچىلارنىڭ تېخىمۇ كۆپ سودا قىلىشىغا يېقىندىن ياردەم بېرىدۇ.

سېتىش ئورگانلىرى قەرەللىك تەكشۈرۈش يىغىنلىرىنى ئېچىپ تۇرىدۇ. بۇنىڭدا بارلىق مال ساتقۇچىلارنىڭ روھىغا ئىلھام بېرىشى ھەم ئاممىۋى پىسخولوگىيە پىرىنسىپلىرى ئارقىلىق خىزمەت قىزغىنلىقىنى بۇ مال ساتقۇچىلارنىڭ قەلبىگە سىڭدۈرۈشنى مەقسەت قىلىدۇ.

سېتىش ئىشىنى تەكشۈرۈدىغان بۇنداق يىغىننى «تىرىلدۈرۈش» يىغىنى دەپ ئاتاش توغرا بولار، چۈنكى ئۇنىڭ مەقسىتى مال ساتقۇچىلارنىڭ ھەۋسىنى ئەسلىگە كەلتۈرۈپ، قىزغىنلىقنى قوزغاپ، ئۇلارنى يېڭى نىيەت ۋە كۈچ بىلەن قايتىدىن جەڭ مەيدانىغا ئاتلاندىرۇش، يېڭى سېتىش ئۇرۇشىغا قاتناشتۇرۇشتىن ئىبارەت.

خېۋىس چالپېرس ئېلىكترونلۇق پۇل ئېلىش ماشىنىسى شىركىتىنىڭ سېتىش دېرىكتورى بولۇپ ئىشلىگەن. مەزگىلدە، شۇنداق ئوسال ئەھۋالغا دۇچ كەلگەنكى، ئۇنىڭ كاساپىتىدىن ئۆزىنىڭ ۋە قول ئاستىدىكى نەچچە مىڭ مال ساتقۇچىنىڭ ئىشتىن بوشتىلىشىغا تاسلا قالغان. بۇ شىركەتنىڭ مالىيىسىدە قىيىنچىلىق كۆرۈلگەن. سىرتتا سېتىش ئىشىغا مەسئۇل مال ساتقۇچىلار بۇ ئىشتىن خەۋەر تاپقان ۋە شۇ سەۋەبتىن خىزمەت قىزغىنلىقىنى يوقىتىپ قويغان. سېتىش مىقدارى تۆۋەنلەشكە باشلىغان، كېيىنكى ۋاقىتتا ئەھۋال ئىنتايىن ئېغىرلاشقان، سېتىش نىسبەتلىرى بارلىق مال ساتقۇچىلار چوڭ يىغىننى ئېچىشقا مەجبۇر بولغان، ئامېرىكىنىڭ جاي - جايلىرىدىكى مال ساتقۇچىلارنى چاقىرىپ يىغىنغا قاتناشتۇرغان. بۇ يىغىنغا چالپېرس ئەپەندى رىياسەتچىلىك قىلغان. ئالدى بىلەن، ئۇ قول ئاستىدىكى بىرنەچچە ئەڭ ياخشى مال ساتقۇچىنى سېتىش مىقدارىنىڭ نېپە ئۈچۈن تۆۋەنلەپ كەتكەنلىكىنى چۈشەندۈرۈشكە تەكلىپ قىلغان. بۇ مال ساتقۇچىلار ئىسمى توۋلانغاندىن كېيىن بىر - بىرلەپ ئورنىدىن تۇرغان، ھەربىرى سودا كاساتلاشتى، مەبلەغ كەم، كىشىلەر نەرسىلەرنى

زۇڭتۇڭ سايلىمىنىڭ نەتىجىسى چىققاندىن كېيىن سېتىۋېلىشنى كۆزلەپ كۈتۈپ تۇرۇۋاتىدۇ دېگەنگە ئوخشاش كىشىنى چۆچۈتۈدىغان ئېچىنىشلىق ئەھۋاللارنى سۆزلىگەن. 5- مال ساتقۇچى ئادەتتىكى سېتىش مىقدارىغا يەتكۈزۈلمەسلىكىدىكى خىلمۇخىل قىيىنچىلىقلارنى ساناپ كۆرسىتىشكە باشلىغاندا، چالمېرس ئەپەندى ئۇشتۇمتۇت شىرەگە سەكرەپ چىقىپ، ئىككى قولىنى ئېگىز كۆتۈرۈپ، كۆپچىلىكتىن جىم ئولتۇرۇشنى تەلەپ قىلغان، ئاندىن: «توختايلى، يىغىن 10 مىنۇت توختىتىلسۇن، ئايىغىنى مايلىۋالاي» دېگەن. شۇنىڭدىن كېيىن، ئۇ يېقىن يەردە ئولتۇرغان نېگىر بالا ئىشچىنى مايلامچىلىق سايمانلىرى ساندۇقىنى ئېلىپ كېلىشكە بۇيرۇغان ۋە بۇ ئىشچىغا ئايىغىنى مايلاپ بېرىشنى تاپشۇرغان، ئۆزى شىرەدە قىمىزلىدە ماي جىم تۇرغان.

زالدىكى مال ساتقۇچىلار قورقۇپ تۇرۇپلا قالغان. ئۇلارنىڭ بەزىلىرى چالمېرس ئەپەندى ئالچىپ قالدى دەپ ئويلىغان. كۆپچىلىك ئۆزئارا كۈسۈلدۈششقا باشلىغان. ھېلىقى نېگىر بالا ئىشچى بولسا، ئۇنىڭ بىر باي ئايىغىنى مايلىغان، كېيىن يەنە بىر باي ئايىغىنى مايلىغان، ئۇ ئالدىرىماي - تېنىمەي ئىشلەپ بىرىنچى دەرىجىلىك مايلامچىلىق ماھارىتىنى كۆرسەتكەن. چالمېرس ئەپەندى ئايىغىنى مايلىتىپ بولغاندىن كېيىن ئۇ بالا ئىشچىغا بىر سىنت پۇل بەرگەن، ئۇنىڭدىن كېيىن نۇتۇق سۆزلەشكە باشلىغان:

— مەن ھەممىڭلارنىڭ، — دېگەن ئۇ، — بۇ نېگىر بالا ئىشچىغا ئوبدان قاراپ بېقىشىڭلارنى ئۈمىد قىلىمەن، ئۇ زاۋۇتىمىز ۋە ئىشخانىلىرىمىزدا ئاياغ مايلاش ئىمتىيازىغا ئىگە. ئۇنىڭدىن ئىلگىرى يېشى خېلى چوڭ بىر ئاق تەنلىك بالا ئىشلىگەن، شىركەت ھەر ھەپتىدە ئۇنىڭغا بەش دوللار قوشۇمچە مائاش بېرىپ تۇرغان بولسىمۇ، زاۋۇتتا نەچچە مىڭ ئىشچى بولسىمۇ، لېكىن ئۇ بۇ شىركەتتىن تۇرمۇشنى قامدىيالغۇدەك پۇل تاپالمىغان ئىدى.

بۇ نېگىر بالا خېلى ئوبدان كىرىم قىلىپلا قالماستىن، بەلكى شىر-كەتتىن قوشۇمچە مائاش ئالماي تۇرۇپ ھەر ھەپتىدە ئازراقتىن پۇل تېجەپ

كەلدى، ئۇنىڭ خىزمەت شارائىتى ۋە خىزمەت ئوبيېكتى ئىلگىرىكى ئىشچى-نىڭكى بىلەن تامامەن ئوخشاش ئىدى.

ئەمدى سىلەزدىن سوراپ كۆرەي، ھېلىقى ئاق تەنلىك بالا نېمە ئۈچۈن كۆپ ئوقەت قىلالىدى، بۇ كىمنىڭ خاتالىقى؟ ئۇنىڭمۇ ياكى خىزىدارلىرىنىڭ خاتالىقىمۇ؟

مال ساتقۇچىلار ئۇنلۇك ئاۋازدا مۇنداق جاۋاب بەرگەن.

— ئەلۋەتتە، ئاشۇ بالىنىڭ خاتالىقى!

— دەل شۇنداق، — دېگەن، — چالمېرس، — ئەمدى سىلەرگە ئېيتماقچىمەنكى، ھازىر پۇل ئېلىش ماشىنىسىنى سېتىشتىكى ئەھۋالنىڭ بىر يىل ئىلگىرىكى ئەھۋال بىلەن تامامەن ئوخشاش، رايون ئوخشاش، ئوبيېكت ئوخشاش، سودا شارائىتىمۇ ئوخشاش، لېكىن سېتىش نەتىجىسى ئالدىنقى يىلىدىكىگە يەتمىدى. بۇ كىمنىڭ خاتالىقى؟ سىلەرنىڭ خاتالىقىڭلارمۇ ياكى خىزىدارلارنىڭ خاتالىقىمۇ؟

— ئەلۋەتتە، بىزنىڭ خاتالىقىمىز.

— خاتالىقىڭلارنى ئوچۇق ئېتىراپ قىلغانلىقىڭلاردىن ناھايىتى خۇشالمەن، — دېگەن چالمېرس سۆزىنى داۋاملاشتۇرۇپ، — سىلەرگە شۇنى ئېيتاي، سىلەرنىڭ خاتالىقىڭلار شۇكى، شىركەتنىڭ مالىيىسىدە قىيىنچىلىق تۇغۇلۇپتۇ دېگەن ئىشقا ئىشىنىپ كەتتىڭلار، بۇ خىزمەت قىزغىنلىقىڭلارغا تەسىر يەتكۈزدى، بۇرۇنقىدەك تىرىشمايدىغان بولۇپ قالدىڭلار. ئۆزۈڭلار مەسئۇل سېتىش رايونىغا قايتىپ، بۇنىڭدىن كېيىنكى 30 كۈندە ھەربىر ئىشلار بەشتىن پۇل ئېلىش ماشىنىسىنى سېتىشقا كاپالەتلىك قىلساڭلارلا، شىركەتتە مالىيە كىرىزىسى يۈز بەرمەيدۇ، ئۇنىڭدىن كېيىن ساتقىنىڭلار ساپ پايدا بولىدۇ. مۇشۇنداق قىلىشنى خالامسىلەر؟ كۆپچىلىك خالايدىغانلىقىنى ئېيتقان، كېيىنكى ۋاقىتتا دەرۋەقە لەۋزىنى ئىشقا ئاشۇرغان. بۇ ۋەقە دۆلەت پۇل ئېلىش ماشىنىسى شىركىتىنىڭ تارىخىغا يېزىلغان، ئۇنىڭغا «خېۋېس چالمېرسنىڭ بىر مىليون دوللارغا ئاياغ مايلىتىشى» دېگەن ماۋزۇ قويۇلغان، چۈنكى شۇ مۇناسىۋەت بىلەن مەزكۇر شىركەت مۇشكۈل ئەھۋالنى ئوڭشاپ، مال ساتقۇچىلارنىڭ قىز-



غىنلىقىنى قوزغاپ بىر مىليون دوللار قىممەت ياراتقان.

قىزغىنلىق مەڭگۈ مەغلۇپ بولمايدۇ، جايلارغا ئەۋەتىلگەن سېتىش خادىملىرىنىڭ تولۇپ تاشقان خىزمەت قىزغىنلىقىنى ساقلاشنى بىلىدىغان دېرىكتورلار جەزمەن ئۈنۈمگە ئېرىشىدۇ، تېخىمۇ مۇھىمى شۇكى، ئۇ مۇشۇنداق قىلسا، قول ئاستىدىكى ھەربىر مال ساتقۇچىنىڭ پۇل تېپىش ئىقتىدارىنى ئاشۇرالايدۇ. شۇڭا، ئۇ ئۆز قىزغىنلىقى ئارقىلىق ئۆزى مەنپەئەت ئېلىپلا قالماستىن بەلكى باشقا نەچچە يۈز كىشىگىمۇ بەخت يارىتىشى مۇمكىن.

#### 4. قىزغىنلىق قانداق رول ئوينايدۇ؟

مۇبادا سىزنى ئىشىسىز قالدى، تىرىكچىلىك قىلىش ئۈچۈن پۇل تېپىش ھاجىتى چۈشتى دەپ پەرەز قىلالى، مۇشۇنداق ئەھۋالدا، سىز دوخوپىكا سامسىسى، بولكا ساتىدىغان بىر دوكان ئېچىش قارارىغا كەلدىڭىز. روشەنكى، بۇنىڭدىن پايدا ئېلىشنى ئۈمىد قىلىسىز.

ئالدى بىلەن سىز خىزمىتىدىن ئايرىلىپ قالدېم، مېنى يالاپ ئىشلىتىدىغان باشقا شىركەتنىمۇ تاپالمايدىم، شۇڭا ھازىرقىدەك سەرسانلىققا چۈشۈپ قالدىم دەيدىغان بۇ خىل مەغلۇبىيەتچىلىك پوزىتسىيىسىدىن يىراق تۇرۇڭ. بۇنىڭ ئەكسىچە، ئۆزىڭىزنى ئالغا ئىنتىلىدۇرىدىغان ئاساس تېپىپ، ئۆزىڭىزگە ۋە بالا - چاقىلىرىڭىزغا ئىلھام بېرىڭ. تولۇپ تاشقان قىزغىنلىق ۋە ئۈمىد بولغاندىلا، كەلگۈسىگە يۈزلەنگىلى ۋە مۇستەقىل كارخانىچىغا ئايلانغىلى بولىدىغانلىقىنى، بالا - چاقىلىرىڭىزغا ۋە دوستلىرىڭىزغا ئېيتىڭ، مۇشۇنداق پۈتۈن كۈچ بىلەن ئاتلانغانلىقىڭىزنىڭ سەۋەبىنى ئۇلارغا چۈشەندۈرۈڭ.

ئۆزىڭىزنىڭ خىيالىنى ئېيتىشنى ئاز كۆرمەڭ، دادىلىراق بولۇڭ! بۈيۈك ئىستەك، شېرىن خىيالىنىڭ بولۇشى جىنايەت ئەمەس. لېكىن، خىزمەتداشلىرىڭىزنىمۇ ئويلىشىڭىز، ئۇلارنىڭ مەنپەئىتىنى نەزەردە تۇتۇپ ئېلىشىڭىز كېرەك، ئەلۋەتتە. ئەگەر خىيالىڭىز جەمئىيەتكە پايدىلىق بولسا، تېخىمۇ ياخشى بولغىنى، تېخىمۇ مۇھىمى — سەمىمىي بولۇش، ئۆزىڭىزگىمۇ، ئۆزىڭىڭىمۇ

سەمىمىي بولۇش. ئەگەر ھەقىقەتەن رېئاللىققا يۈزلىنىپ ھەقىقەتنى ئەمەل-يەتتىن ئىزدەي دېسىڭىز، سەمىمىي بولۇڭ.

سىز تەسەۋۋۇر قىلىشقا ۋە خىيالىڭىزنى پەرۋاز قىلدۇرۇشقا كىرىشكەندە پاكىتىنى نەزەردە تۇتۇشىڭىز ناھايىتى مۇھىم. سىز ئالاھىدە نىشاننى بەلگىلەڭ، نىشانغا يېتىشنىڭ تۈرلۈك جەريانلىرىنى تەسەۋۋۇر قىلىپ بېقىڭ. مەسىلەن، سىز نىمكەش ماشىنا سېتىۋېلىش ۋە ئۇنى خالىغان يەرگە ھەيدەپ بارىدىغان قىممىلىك بولكا پەشتاخىسىنى ياپىمىسى قىلىپ ئۆزىڭىز تىشىنى ئويلىشىڭىز مۇمكىن، قىممىلىك بولكىنى گاز بىلەن پىشۇرۇشنى ۋە ئىچىملىك ماشىنىسى ئورنىتىشنى ئويلىشىڭىز مۇمكىن. ئۇنىڭدىن كېيىن، ئوقەت قىلىشقا باپ كېلىدىغان بىرنەچچە جايغا بارىسىز. ئونمۇبىرستىت ياتاقلىرىنىڭ يېنىمۇ؟ قۇرۇلۇش قىلىنىۋاتقان ئىش ئورنىمۇ؟ ياكى كۆپ ئادەم تاماق يەيدىغان جايىمۇ؟ بۇلارنى ئۆزىڭىز بېرىپ تەكشۈرۈپ كۆرۈشىڭىز ۋە ئەتراپتىكى قاتناشقا دىققەت قىلىشىڭىز كېرەك.

يوشۇرۇنۇپ ياتقان بارلىق پايدىسىز ئامىل ۋە قىيىنچىلىقنى نەزەردە تۇتىڭ. يامغۇر ياغسا، ماشىنا بۇزۇلۇپ قالسا، قىممىلىك بولكا مېھمانلارغا يارىمىسا، مال مەنبەسى تولۇق بولمىسا قانداق قىلىسىز؟ ھەپتە ئاخىردا، ھېيت - بايرام كۈنلىرىدە ئادەتتىكىدەك ئوقەت قىلىش كېرەكمۇ؟ ئەگەر تەمىنلىگۈچى سودىگەر مال يەتكۈزۈپ بېرەلمىسەچۇ؟ رىقابەتچى چىقىپ قالسا قانداق قىلغۇلۇق؟

دېمەك، يۇقۇرىدىكى خىلمۇخىل ئەھۋاللارنى تەپسىلىي ئويلاپ، بۇ مەسىلىلەرنى ھەل قىلىش يولىنى تېپىش كېرەك. مۇشۇنداق قىلغاندا، سىز تېخىمۇ قەيسەر بولىسىز، كېيىن مەسىلىگە دۇچ كەلگەندە ئۇنىڭغا تاقابىل تۇرۇشقا جۈرئەت قىلالايدىغان بولىسىز.

يېڭىلىق يارىتىش ئۇسۇلىنى تېپىپ خەۋپ - خەتەردىن ساقلىنىڭ، مېھمانلارنى جەلپ قىلىپ قىممىلىك بولكىڭىزنى سېتىڭ. بۇ سىز كېچە - كۈندۈز قىلالايدىغان ئىش. مېڭە ئىشلەتسىڭىز بىر تېپىنمۇ خەجلىمەي-سىز، ئەمما كېيىنكى بىرمۇنچە ئاۋارىچىلىقتىن خالىي بولالايسىز.

ھەر كۈنى، ھەتتا بىر - ئىككى ئايغىچە ئۈزۈلۈكسىز پىلان تۈزۈپ

تۇرۇك... ئۇنىڭدىن كېيىن، ھەر كۈنى قانچىلىك قىممىلىق بولكا ساتالايدىغانلىقىنى، قانچىلىك كىرىم ۋە چىقىم قىلغانلىقىنى «ئالدىن كۆرۈش» ئىمكانىيىتىگە ئىگە بولۇسىز. تاپاۋەتنى ھېسابلاشتا، گويا كارخانا باشقۇرۇۋاتقاندا، يامغۇر ياغقان كۈنلىرىدىكى ۋە ھېيت - بايرام كۈنلىرىدىكى ئوقەت كىرىمىنى كېمەيتىپ ھېسابلايسىز. كارخانىنىڭ تەرەققىياتى كىنوفا ئوخشاش كۆز ئالدىڭىزدا نامايان بولىدۇ. بۇ كارخانىنىڭ گويا ھاياتى بار، ئۇنىڭ ئۈستىگە نۇزى جۇلالىنىڭ تۇرىدۇ. شۇنداق قىلىپ، پىلاننىڭ مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرىدىغان ئىشەنچنىڭ ئىچ - ئېچىڭىزدىن ئۇرغۇپ چىقىۋاتقانلىقىنى ھېس قىلىسىز، كەلگۈسىگىمۇ ئۈمىدۋارلىق بىلەن قاراشقا باشلايسىز. بۇ ئەمدى ئاتلىنىدىغان پەيتىڭىز كەلگەنلىكىدۇر. مەن شۇنداق ئېيتالايمەنكى، پىلاننىڭ مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىش ئېھتىمالى ناھايىتى چوڭ.

دېمەك، ئىش باشلانغاندىن كېيىن، قەتئىي داۋاملاشتۇرىدىغان ئىرادە ۋە قەيسەرلىك بولۇشى لازىم. مۇۋەپپەقىيەت قازانمىغۇچە ھەرگىز توختىماسلىق كېرەك. بۇ ئاڭلىماقتا بەك ئاددىي تۇيۇلشى مۇمكىن، لېكىن بۇ ھېكايىدىكى مەھسۇلات - قىممىلىق بولكىنى باشقا ھەرقانداق مەھسۇلاتقا ئايلاندۇرساق - مۇ پىرىنسىپ يەنىلا ئوخشاش.

### 5. خىزمەتتە قىلچە قىزغىنلىقى يوق ئادەم ھەممىلا يەردە تۇمشۇقىغا يەيدۇ

«بىر دوللارلىق چاتما دۇكان» نى قۇرغان چارلىز خورۋانستىن مۇنداق دېگەن: «خىزمەتتە قىلچە قىزغىنلىقى يوق ئادەم ھەممىلا يەردە تۇمشۇقىغا يەيدۇ.» چارلىز شۇنداق بولسا: «ھەرقانداق ئىشقا قىزغىن مۇئامىلە قىلىدىغان ئادەم ھەرقانداق ئىشتا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ» دېگەن. ئەلۋەتتە، ھەممىنى بىر تاياققا ھەيدەشكە بولمايدۇ، مەسىلەن، مۇزدىكىدا قىلچە ئىستىداتى يوق ئادەم ھەرقانچە قىزغىن بولغان ۋە تىرىشقان بىلەنمۇ مۇزىكا ساھەسىدىكى داڭلىق شەخسكە ئايلىنالمىدۇ. ئەمما ئەمەلگە ئېشىش مۇمكىنچىلىكى بولغان نىشانغا، ئۇنىڭ ئۈستىگە ئەڭ چوڭ قىزغىن.

لىققا ئىگە ئادەم ھەرقانداق ئىش قىلسا ئۇنىڭمۇ ئېرىشىدۇ، ماددىي جەھەتتە تىمۇ، مەنىۋى جەھەتتىمۇ شۇنداق بولىدۇ.

يۇقىرى تېخنىكا تەلەپ قىلىدىغان كەسپىي خىزمەتتىمۇ مۇشۇنداق قىزغىنلىق بولۇشى زۆرۈر. ئېدۋارد ئاپلېتون ئۇلۇغ فىزىكا ئالىمى، ئۇ رادار ۋە رادىئوگراممىنى كەشىپ قىلىشقا ياردەملەشكەن، شۇنداقلا نوبېل مۇكاپا-تىغا ئېرىشكەن. «دەۋر» ژۇرنىلى ئۇنىڭ كىشىگە ئىلھام بېرىدىغان مۇنۇ سۆزىنى نەقىل كەلتۈرگەن: «مېنىڭچە، بىرەر ئادەم ئىلمىي تەتقىقاتتا ئۇتۇق قازانماقچى بولىدىكەن، ئۇنىڭ قىزغىن پوزىتسىيىسى شۇ كەسىپ ساھەسىدىكى بىلىمگە قارىغاندا تېخىمۇ مۇھىم».

بۇ سۆز ئەگەر ئادەتتىكى كىشىنىڭ ئاغزىدىن چىقسا، ئائۇستىننىڭ گېپى دەپ قارىلىشى مۇمكىن ئىدى، لېكىن ئۇ ئاپلېتوندىكى نوپۇزلۇق كىشىنىڭ ئاغزىدىن چىققانچۇ چوڭقۇر ئەھمىيەتكە ئىگە. قىزغىنلىق ئىلمىي تەتقىقاتتا شۇنچە مۇھىم ئىكەن، ئۇ ھالدا، ئادەتتىكى خىزمەتچىلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئۇ تېخىمۇ مۇھىم ئورۇندا تۇرمامدۇ؟

بۇنى مەشھۇر جىسمانىي سۇغۇرتا سودىگىرى فرانكلىن پىتېرنىڭ سۆزى بىلەن چۈشەندۈرۈش مۇمكىن.

تۆۋەندىكىلەر پىتېرنىڭ ئۆز ئەسىرىدە كۆرسەتكەن تەجرىبىلىرى: «بۇ 1907 - يىلى بولۇپ، مەن كەسپىي كالتەك توپى ساھەسىگە ئەمدىلا كىرگەندىم، دەل شۇ ۋاقىتتا ھاياتىمدىكى ئەڭ چوڭ زەربىگە ئۇچرىدىم، چۈنكى مەن قوغلاندى قىلىنغاندىم. ھەرىكىتىم جانسىز بول-غاچقا كوماندا كاپىتانى مېنى كەتكۈزۈش نىيىتىدە بولدى. ئۇ ماڭا: — ئېزىلەڭگۈ نېمىكەنسىن، 20 يىلنى توپ مەيدانىدا ئۆتكۈزگەن ئادەمگە زادىلا ئوخشىمايسەن، فرانك بۇ يەردىن كەتكەندىن كېيىن، قەيەردە قانداق ئىش قىلىشىڭدىن قەتئىينەزەر ئەگەر رۇھلۇق بولمىساڭ مەڭگۈ چىقىش يولى تاپالمايسەن، — دېدى».

ئايلىق مائاشىم 175 دوللار بولىدىغان ئۇ يەردىن كەتكەندىن كېيىن، ئاتلانتىسكى كوماندىسىغا قاتناشتىم، ئايلىق مائاشىمدىن 25 دوللار قىسقار-تىلدى، مائاشىم ئاز بولغاچقا ئىشتا قىزغىن بولمىدىم، لېكىن تىرىشىپ

سناپ كۆرمەكچى بولدۇم. ئالاھزەل ئون كۈندىن كېيىن، دۇننىڭ مېخنى دېگەن كونا كوماندا ئەزاسى مېنى سىنىپقا تونۇشتۇرۇپ قويدى. سىنىپقا بارغان تۇنجى كۈنى ھاياتىمدا مۇھىم بۇرۇلۇش بولدى.

ئۇ يەردە بۇرۇنقى ئەھۋالىمنى بىلىدىغان ئادەم بولمىغاچقا، نىۋ - ئىنگلىندىكى ئەڭ قىزغىن توپچىغا ئايلىنىش نىيىتىگە كەلدىم. بۇنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۈچۈن ھەرىكەت قىلىشىم كېرەك ئىدى.

مەيدانغا كىرىشىم بىلەنلا يەدىنىم زەرەتلەنگەندەك بولدى، مەن توپنى توپ ئالغۇچىنىڭ قولى ئۇيۇشۇپ قالغۇدەك كۈچ بىلەن تاتتىم، بىر قېتىم ئۈچىنچى قورغانغا ھەيۋەت بىلەن بۆسۈپ كىردىم، ئۈچىنچى قورغاندىكى تەنھەرىكەتچى قورقۇپ داڭ قېتىپ قالدى - دە، توپنى ئالمايدى، مەن ئۈچىنچى قورغاننى مۇۋەپپەقىيەت بىلەن قولغا چۈشۈردۈم. ئۇ چاغدا ھاۋا ئىنتايىن ئىسسىق ئىدى، مەن توپ مەيدانىدا چېپىپ يۈرەتتىم، ئىسسىق ئۆتۈپ كېتىپ يېقىلىشىم ئېھتىمالغا ناھايىتى يېقىن ئىدى.

بۇنداق قىزغىنلىق كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان نەتىجە ئېلىپ كەلدى، تۆۋەندىكى ئۈچ رولى ئوينىدى:

1) كۆڭلۈمدىكى قورقۇنچ پۈتۈنلەي تۈگىدى، خىيالغا كەلتۈرۈپ باقمىغان ماھارەتنى كۆرسەتتىم.

2) قىزغىنلىقىم تۈپەيلىدىن كوماندىنىڭ باشقا ئەزالىرىنىڭ قىزغىنلىقىدا مۇ قوزغالدى.

3) ماڭا ئىسسىق ئۆتۈپ كەتتى؛ مۇسابىقە جەريانىدا ۋە مۇسابىقىدە دىن كېيىن، ئۆزۈمنى تولمۇ ساغلام ھېس قىلىدىم.

ئەتىسى ئەتىگەن گېزىتىنى ئوقۇپ، چەكسىز خۇشال بولدۇم. گېزىتتە: «شۈبھىسىزكى، يېڭىدىن قاتناشقان پىتېر توپنى چاقماقتەك ئوينىيدىغان ماھىركەن، كوماندا ئەزالىرى ئۇنىڭ تەسىرىدە ھاياتى كۈچكە تولدى. ئۇلار ئۆتۈپلا قالماستىن، بەلكى بۇ مۇسابىقىنى مۇشۇ پەسلىدىكى ئەڭ قالتىس مۇسابىقىگە ئايلاندۇردى» دېيىلگەندى.

پوزىتسىيەم قىزغىن بولغاچقا، ئايلىق ماۋاشىم 150 دوللاردىن 900 دوللارغا ئۆستۈرۈلۈپ ئالتە ھەسسىگە يېقىن كۆپەيدى.

كېيىنكى ئىككى يىلدا ئۈچىنچى قورغان ماھىرى بولۇپ ئىشلىدىم، ماۋاشىم 20 ھەسسە كۆپەيدى. نېمىشقا شۇنداق بولدى؟ بۇ باشقا سەۋەبتىن ئەمەس، پەقەت قىزغىنلىقتىن بولدى».

كېيىنكى ۋاقىتتا پىتېرنىڭ بىلىكى يارىلىنىپ، كالتەك توپى ئويناش - تىن قول ئۇزۇشكە مەجبۇر بولغان، ئۇنىڭ ئارقىسىدىن، فېتېلى جىسمانىي سۇغۇرتا شىركىتىدە سۇغۇرتا خادىمى بولغان، ئۇ توپتوغرا بىر يىلغىچە ھېچقانداق نەتىجە يارىتالماي، بەك پەرىشان بولغان. لېكىن كېيىنكى ۋاقىتتا ئەينى يىللىرى كالتەك توپى ئوينىغاندىكىدەك قىزغىنلىقنى يەنە قوزغانقان. ئۇنىڭدىن كېيىن، ئۇ جىسمانىي سۇغۇرتا ساھەسىدىكى مەشھۇر كىشى بولۇپ قالغان. بەزى كىشىلەر ئۇنىڭ ماقالە يېزىپ بېرىشىنى ئىلتىماس قىلسا، يەنە بەزى كىشىلەر ئۇنى تەجرىبە سۆزلەپ بېرىشكە تەكلىپ قىلغان. ئۇ مۇنداق دېگەن: «مەن مال سېتىش بىلەن 30 يىل شۇغۇللاندىم، نۇرغۇن كىشىلەرنى كۆردۈم، ئۇلار خىزمىتىگە قىزغىن پوزىتسىيە بىلەن مۇئامىلە قىلغاچقا، كىرىمى ھەسسىلەپ ئاشتى. يەنە بەزى كىشىلەر - نىمۇ كۆردۈم، ئۇلارنىڭ قىزغىنلىقى كەم بولغاچقا، تۇپۇق يولغا كىرىپ قالغان. شۇنىڭغا چوڭقۇر ئىشىنىمەنكى، قىزغىن پوزىتسىيەدە بولۇشلا مۇۋەپپەقىيەتلىك سېتىشتىكى مۇھىم ئامىل».

قىزغىنلىق ھەرقانداق كىشىگە كىشىنى ھەيران قالدۇرغۇدەك شۇنداق ئۈنۈم كەلتۈرىدىكەن، سىزگىمۇ، ماڭمۇ شۇنداق ئۈنۈم كەلتۈرىدۇ.

شۇڭا، مۇنداق خۇلاسىگە كېلىش مۇمكىن: قىزغىن پوزىتسىيە ھەرقانداق ئىشنى قىلىشنىڭ زۆرۈر شەرتى، شۇنىڭغا چوڭقۇر ئىشىنىشىمىز كېرەك. ھەرقانداق ئادەم مۇشۇ شەرتنى ھازىرلىسا، مۇۋەپپەقىيەت قازىنا - لايدۇ، ئىشى جەزمەن ئالغا يۈكسىلىدۇ.

خىزمەتتە قىزغىن ئادەم خۇشال - خۇرام ئىشلەيدۇ. بىر ئايال ئەگەر ئېرىنىڭ خىزمەتتە ئۈستۈنلۈك قازىنىشىنى ئۈمىد قىلىدىكەن، بۈگۈندىن تارتىپ ئۇنىڭدا ئائىلىگە، ئېرىگە، بالىلىرىغا بولغان خىزمەتنى ئەستايىدىل ئىشلەيدىغان قاراش تىكلەشى، يەنى قىزغىن پوزىت - سىيىنىڭ مۇھىملىقىنى ئېنىق تونۇشى كېرەك.

بىرەر خىزمەت ياكى مەھسۇلاتنى چۈشەنگەندە قىزغىنلىق ئاشىدۇ. مەشھۇر مۇخبىر تىپىر خانىم بىر قېتىم بىرنەچچە ھەپتە ۋاقىت سەرپ قىلىپ، 500 نەچچە سۆزلۈك بىر پارچە ماقالە ئۈچۈن ماتېرىيال توپلىغانلىقىنى، ئەمەلىيەتتە ماتېرىيالنىڭ بىر قىسمىنىلا ئىشلەتكەنلىكىنى ئېيتقان. ئۇ چۈشەندۈرۈپ، ئىشلەتمىگەن ماتېرىياللار ماقالىغا كۈچۈمنى ئاشۇرىدۇ، دېگەن. ئۇ بىلىدىغان نەرسىلەر بۇ ماقالىنى يېزىشقا كېرەكلىك نەرسىلەر. دىن كۆپ بولغاچقا، ئۇ ماقالىنى بىمالال، ئىشەنچلىك ۋە نوپۇزلۇق قىلىپ يازغان.

بېنجامىن فرانكلىن بۇ ماھارەتنى قانداق ئىشلىتىشىنى بالا ۋاقتىدىلا ئۆگىنىۋالغان. ئۇ شۇ چاغدا سېستىق پۇراق بىخىسپ ئۇرىدىغان سوپۇن زاۋۇتىدا قارا خىزمەتچى ئىدى، ئۇ سوپۇن ياساش جەريانىنى تىرىشىپ ئۆگىنىۋالغانلىقى ئۈچۈن، ئۆزىنىڭ مەھسۇلاتقا قوشقان ئەرزىمەس تۆھپىسىدىن خېلى كۆرەڭلىگەن.

كۆپ ساندىكى كىشىلەر چالا ئويغاق ھالەتتە ياشاۋاتىمىز. سىز نېمە ئۈچۈن ھەر كۈنى ئەتىگەندە ئۆزىڭىزگە: «خىزمىتىمنى سۆيىمەن، قابىلىيەتىمنى تولۇق ئىشقا سالىمەن، مۇشۇنداق ياشىغانلىقىمدىن ناھايىتى خۇشالمەن، بۈگۈن يۈزدە - يۈز ياشايىمەن» دېمەيسىز؟ باشقىلارغا مۇلازىملىق قىلغاندا قىزغىنلىق ھاسىل بولىدۇ، بىرمۇنچە قابىلىيەتلىك كىشىلەرنىڭ ئۆزىگە بىرقەدەر باب كېلىدىغان كەسىپ بىلەن شۇغۇللىنىپ تېخىمۇ كۆپ پۇل تاپماستىن مائاشى تۆۋەن ئىجتىمائىي مۇلازىملىق ۋە دىن تارقىتىش خىزمىتىنى تاللىغانلىقى بۇنىڭ دەلىلى. پارتىزانلىق تكتىكىسىنى قوللانغانلار ئېھتىمال ۋاقىتلىق مۇۋەپپەقىيەتتە تەككە ئېرىشەر، لېكىن ئاخىر مەغلۇپ بولىدۇ. ئەڭ ياخشىسى، كۆپچىلىك بىزنى پۇتلىمايدىغان، بەلكى ياردەم قولىنى سۇنىدىغان بولسۇن. مەن، — دەيدۇ ئېمپىرسون، — بىرەر ئادەمنىڭ ئۆزۈم قىلالايدىغان ئىشنى قىلىشىغا ئىمكانىيەت يارىتىپ بېرىشىگە ھەممىدىن بەك مۇھىم تاج.

— ئۆز رايىمغا قويۇپ بەرسۇن.

باشقىچە ئېيتقاندا، رىغبەتلەندۈرسۇن.

بىز خىزمەت مۇھىتىنى كونترول قىلالمايمىز، لېكىن ئۆزىمىزنى تېخىمۇ چوڭ ئىجادىي كۈچ بىلەن پىكىر يۈرگۈزۈش ۋە تۇرمۇش كەچۈرۈشكە ئىلھاملاندۇرۇش ئۈچۈن، دوست تۇتۇشقا ۋە ھاياتىي كۈچ يېتىلدۈرۈشكە ئۇرۇنۇپ كۆرسەك بولىدۇ.

قىزغىنلىقىڭىزنى ئۇرغۇتىمەن دەيدىكەنسىز، ھاياتقا زېرەكلىك بىلەن قارايدىغان، ھاياتىي كۈچكە تولغان سەگەك دوستلارنىڭ تەسىرى ئىچىدە ياشاش. ھەر بىر تەشكىلاتتا مۇشۇنداق كىشىلەر بار، ئۇلار تېخى يېنىڭىزدىلا بولۇشى مۇمكىن.

مۇشۇنداق كىشىلەرنى تېپىشنى مەسئۇلىيەت دەپ بىلىڭ، شۇنىڭدەك ئۇلار بىلەن ئالاقە قىلىڭ. ئۇنىڭدىن كېيىن، بۇنداق مۇناسىۋەتنىڭ ۋۇجۇدىڭىزدىن قانچىلىك يالقۇن چىقىرىپ، غايىڭىزنى ۋۇجۇدقا كەلتۈرگەندە لېكىگە دىققەت قىلىڭ.

## § 2 . قىزغىنلىق - كۆڭۈلدىكى ئىلاھ

ئادەمنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى ئامىللار كۆپ، قىزغىنلىق بۇ ئامىللارنىڭ بېشىدا تۇرىدۇ. ئۇ بولمايدىكەن، ھەرقانداق قابىلىيىتىڭىز بولسىمۇ ئىشقا سالالمايسىز.

ئوھىو شتاتى كېلۇلاند شەھىرىدىكى ستېپىن توۋاك ئىشتىن يېنىپ ئۆيگە قايتقاندا كەنجى ئوغلى ھېنرى تامنىڭ يىغلاپ ۋە ۋارقىراپ مېھمانخانا ئۆيىنىڭ تاملىرىنى قاتتىق تېپىۋاتقانلىقىنى كۆرگەن. ئۇ ئەتىدىن تارتىپ بالىلار باغچىسىغا بارماقچىدى، بارغىلى ئۇنىماي، شۇ ئۇسۇل بىلەن ئېتىراز بىلدۈرگەنىدى. ستېپىن ئادىتى بويىچە بالىنى ياتقىغا قوغلاپ كىرگۈزۈپ، ئۇ يەردە يالغۇز قويسا شۇنىڭدەك بالىسىغا، ئەڭ ياخشىسى، گەپ ئاڭلا، بالىلار باغچىسىغا بار، دېسە بولاتتى، بالىنى بۇنداق ئۇسۇل ئارقىلىق نەكتەپكە خۇشال بارىدىغان قىلىش مۇمكىن ئەمەسلىكىنى چۈشەنگەن

ستېپىن ئەمدىلا ئۆگىنىۋالغان بىلىمنى — قىزغىنلىق بىرخىل مۇھىم كۈچ دېگەننى ئىشلىتىپ كۆرمەكچى بولدى، ئۇ ئولتۇرۇپ، «ئەگەر مەن تام بولسام، قانداق قىلسا بالىلار باغچىسىغا خۇشاللىق بىلەن بارايتتىم؟» دەپ ئويلىدى. ئۇ خوتۇنى بىلەن بىللە تام بالىلار باغچىسىدا شۇغۇللىنىش ئېھتىمالى بولغان ھەممە قىزىق ئىشلارنى، مەسلەن، رەسىم سىزىش، ناخشا ئېيتىش، يېڭى دوست تۇتۇش... ۋەھاكازالارنى بىر — بىرلەپ تىزىپ باقتى. ئۇنىڭدىن كېيىن ئۇلار ھەرىكەتكە تۇتۇش قىلدى. «ھەممىمىز مېھمانخانىدىكى چۆرىدا رەسىم سىزىشقا باشلىدۇق، بۇ ئىش رەپقەمگە، يەنە بىر ئوغلۇم بابىرغا ۋە ماڭا ناھايىتى قىزىق تۇيۇلدى. ئارىدىن ئۇزاق ئۆتمەي، تام نېمە ئىش قىلىۋاتقانلىقىمىزنى مازاپ كۆردى، ئارقىدىن ئۆزىنىڭمۇ رەسىم سىزىدىغانلىقىنى بىلدۈردى. — بولمايدۇ دېدىم مەن، — سەن ئاۋۋال بالىلار باغچىسىغا بېرىپ رەسىمنى قانداق سىزىشنى ئۆگىنىشكە كېرەك. مەن قىزغىنلىقىمنى ئىشقا سېلىپ، ئۇ چۈشەنەلمەيدىغان سۆزلەرنى ئىشلىتىپ، ئۇنىڭغا بالىلار باغچىسىدا كۆرىدىغان ھۇزۇرنى ئېيتىپ بەردىم. ئەتىسى ئەتىگەن ئورنۇمدىن قوپۇپ بەسكە چۈشسەم، تام مېھمانخانىدىكى ئورۇندۇقتا ئولتۇرۇپ ئۇخلاپ قاپتۇ. مەن: — نېمىشقا بۇ يەردە ئۇخلىدىڭ؟ دەپ سورىسام، ئۇ: — بالىلار باغچىسىغا بېرىشنى كۈتتۈم، كېچىكىپ قالسام بولمايدۇ، — دېدى. ئائىلىمىزدىكىلەرنىڭ قىزغىنلىقى تامنىڭ كۆڭلىدە بالىلار باغچىسىغا بېرىش تەقەززالىقىنى قوزغىدى. دېمەك بۇنى مۇزاكىرە قىلىش ياكى تەھدىت سېلىش، تىللاش بىلەن ئىشقا ئاشۇرغىلى بولمايتتى».

ئادەمنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى ئامىللار ناھايىتى كۆپ، بىراق قىزغىنلىق بۇ ئامىللارنىڭ بېشىدا تۇرىدۇ.

قىزغىنلىق كۆڭۈلنىڭ چوڭقۇر يېرىدىن ئۇرغۇپ چىققان ھاياجان بولۇپ، ئادەمنىڭ پۈتكۈل پەزىلىتىگە سېڭىپ كېتىدۇ. ئىنگىلىز تىلىدىكى «قىزغىنلىق» دېگەن سۆز گرىك تىلىدىكى «ئىچكى» ۋە «ئىلاھ» دېگەن ئىككى سۆز يىلتىزىدىن تۈزۈلگەن. ئەمەلىيەتتە، قىزغىن ئادەم كۆڭلىدە ئىلاھ بار ئادەم دېمەكتۇر. قىزغىنلىق — كۆڭۈلدىكى نۇر، ئادەمنىڭ

كۆڭلىدە ساقلانغان مەڭگۈ ئۆچمەس مەنىۋى كۈچ.

شەخس، تەشكىلات، تەنھەرىكەت كوماندىسى، شىركەت ۋە پۈتكۈل رايون قىزغىنلىقىنى يېتىلدۈرەلەيدۇ، ئۇنىڭ بەدىلىگە جەزمەن ئاكتىپ ھەرىكەت، مۇۋەپپەقىيەت، خۇشاللىق ۋە بەخت — سائادەتكە ئېرىشىدۇ. بۇنى تەنھەرىكەت مۇسابىقىلىرىدىن كۆرۈش مۇمكىن. ۋېنس رۇخارت ئامېرىكىچە پۈتۈل تارىخىدىكى ئەڭ ئۇلۇغ تېرىپنلارنىڭ بىرى. دوكتور پېنېر «قىزغىنلىق — سىزگە نېمە قىلىپ بېرىدۇ؟» دېگەن كىتابچىسىدە مۇنداق ھېكايىنى يازغان:

«رۇخارت يېشىل قولتۇققا كەلگەندە، ئۇنىڭ ئالدىدا تۇرغىنى قايتا — قايتا مەغلۇپ بولغانلىقتىن، ئېلىشىش ئىرادىسىنى يوقاتقان كوماندا ئەزالىرى ئىدى. ئۇ ئۇلارغا جىمجىت سەپ سالدى، خېلى ۋاقىت ئۆتكەندىن كېيىن، سالماق، ئەمما كۈچلۈك ئاۋازدا:

— جانابىلار، بىز ئۇلۇغ كوماندىغا ئىگە بولىمىز، يېڭىلىمەس بولىمىز، ئاڭلىدىڭلارمۇ؟ سىلەر توراشنى، يۈگۈرۈشنى، توساشنى ئۆگىنىشىڭلار، قار-شى ئويىنغان كوماندىدىكىلەردىن ئېشىپ چۈشۈشىڭلار كېرەك، ئاڭلىدىڭلارمۇ؟ — دېدى.

— بۇنى قانداق قىلىپ ئىشقا ئاشۇرىمىز؟ — دېدى ئۇ سۆزىنى داۋاملاشتۇرۇپ، — ماڭا ئىشنىشىڭلار، ئۇسۇلىمغا قىزىقىشىڭلار كېرەك. ھەممىنىڭ سىرى مۇشۇ يەردە (ئۇ قوشۇمىسىنى چەكتى). بۇنىڭدىن كېيىن، مەن بىلەردىن پەقەت ئۈچ نەرسىنى — ئائىلەڭلارنى، دىنىڭلارنى ۋە يېشىل قولتۇق كوماندىسىنىلا ئويلىشىڭلارنى تەلەپ قىلىمەن، مۇشۇ تەرتىپ بويىچە بولسۇن؛ پۈتۈن ۋۇجۇدىڭلار قىزغىنلىققا تولسۇن!

كوماندا ئەزالىرى ئورۇندۇقلىرىدا تىك ئولتۇردى. مەن مەجلىسخانەدىن چىققاندىن كېيىن، ئۇلارنىڭ قىزغىنلىقىدىن ئۇلۇغۋار ئىرادىسىنىڭ پەلەككە يەتكەنلىكىنى ھېس قىلدىم. ئۇلار شۇ يىلى يەتتە مەيدان مۇسابىقىسىدە غەلبە قازاندى، كوماندا ئەزالىرى بۇلتۇر ئون مەيدان مۇسابىقىدە ئۇتتۇرۇۋەتكەن بۇلتۇرقى ئەزالار ئىدى. ئۇلار ياندۇرقى يىلى رايون بويىچە چىمپىيون بولدى، ئۈچىنچى يىلى دۇنيا چىمپىيونى بولدى. نېمىشقا

شۇنداق بولىدۇ؟ بۇنىڭ سەۋەبى كوماندا ئەزىزلىرىنىڭ چاپلىق ئۆگەنگەنلىكى، ماھارىتى ۋە ھەرىكەتكە بولغان ئىشتىياقىدىلا ئەمەس، قىزغىنلىقىمۇ بىر سەۋەب، شۇنداق بولغاچقا، ئەنە شۇنداق پەرق كېلىپ چىققان.

پېيىر يەنە مۇنداق دەيدۇ: پېشىل قولىتۇق كوماندىسىدا يۈز بەرگەن ئەھۋال بىرەر سىنىپتا، شىركەتتە، دۆلەتتە ياكى شەخسىمۇ يۈز بېرىدۇ. كاللىڭىزدا نېپىنى ئويلىسىڭىز، نەتىجە شۇنداق بولىدۇ. ئادەمدىكى تولۇپ تاشقان قىزغىنلىقنى ئۇنىڭ كۆزىدىن، تىرىشچانلىقىدىن، كىشىنى ھاياجاندەك لاندۇرىدىغان ۋە زوقلاندۇرىدىغان پەزىلىتىدىن كۆرۈۋالغىلى، قەدەملىرىدىنمۇ كۆرۈۋالغىلى، ۋۇجۇدىدىكى ھاياتىي كۈچتىنمۇ كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ. قىزغىنلىق ئادەمنىڭ باشقىلارغا، خىزمەتكە ۋە دۇنياغا تۇتقان پوزىتسىيىسىنى ئۆزگەرتەلەيدۇ. قىزغىنلىق ئادەمنى كىشىلىك ھاياتىنى تېخىمۇ سۆيىدىغان قىلىدۇ.

نيۇ - يورك مەركىزىي تۆمۈرىيول شىركىتىنىڭ سابىق باش دىرىكى - تورى فرىدرىك ۋىليامسون مۇنداق دېگەن: «مەن قىزغىنلىق مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ سىرى ئىكەنلىكىنى قېرىغانسىرى تېخىمۇ مۇئەييەنلەشتۈرىدىغان بولدۇم، مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچى بىلەن مەغلۇپ بولغۇچى ئوتتۇرىسىدا ئادەتتە ئېخىنكا، قابىلىيەت ۋە ئەقىل - پاراسەت جەھەتتىكى پەرق ئانچە چوڭ بولمايدۇ، لېكىن ئىككى ئادەم ھەر جەھەتتە بىر - بىرىدىن قېلىشمايدىغان بولسا، قىزغىن ئادەم مۇرادىغا يېتەلەيدۇ، قابىلىيەت يېتەر - سىز ئەمما، قىزغىنلىقى بار ئادەم ئادەتتە قابىلىيەت كۈچلۈك بولسىمۇ، قىزغىنلىقى كەمچىل بولغان ئادەمدىن جەزمەن ئېشىپ چۈشىدۇ».

قىزغىنلىق ئېغىزدىكى گەپلا بولۇپ قالسا بولمايدۇ، ئۇ ئادەمنىڭ كۆڭلىدىن ئۇرغۇپ چىقىشى كېرەك، ياسالما قىزغىنلىق ئۇزاق داۋاملىشالايدۇ. ئۇزاققىچە داۋاملىشىدىغان قىزغىنلىقنى ۋۇجۇدقا كەلتۈرۈشنىڭ ئۇ سۈللىرىدىن بىرى نىشان بەلگىلەپ، ئۇ نىشانغا تىرىشىپ ئىشلەپ يېتىش. ئۇ نىشانغا يەتكەندىن كېيىن، يەنە بىر نىشان بەلگىلەپ، ئۇنىڭغىمۇ تىرىشىپ يېتىشتىن ئىبارەت. بۇنداق قىلىش ھاياجان بېغىشلايدۇ ۋە جەڭگە چاقىرىدۇ، بۇ ئادەمنىڭ قىزغىنلىقىنى ساقلاپ قېلىشىغا ياردەم بېرىدۇ.

شۇنىڭ بىلەنلا قالماي، قىزغىنلىق ئادەمنىڭ غەپلەتتىن قۇتۇلۇپ، جاسارەت بىلەن ئىشلىشىشىمۇ تۈرتكە بولىدۇ.

مېھمانخانا پادىشاھى خىلتون قىزغىنلىقىنى ئىشقا سېلىشقا ماھىر بولغانلىقى ئۇچۇنلا ئەنگلىيىنىڭ ئايال پادىشاھى بىلەن تەڭ ئورۇندا تۇرىدۇ دېسىمۇ بولىدىغان شەخسكە ئايلىنغان.

خىلتوننىڭ سۆز - ھەرىكىتىگە سەپ سالغان كىشى «كارخانا ئادەم دېمەكتۇر» دېگەن ھېسسىياتقا كېلىدۇ. لېكىن، ئىش پايدا - زىيانغا بېرىپ تاقالغاندا، خىلتون بىراقلا ئۆزگىرىپ يالماۋۇزغا ئوخشاپ قالىدۇ.

خىلتون شىركىتىنىڭ شوئارى «خەلقئارا سودا ۋە ساياھەت ئارقىلىق ئۆزئارا چۈشىنىشى كۈچەيتىپ دۇنيا تىنچلىقىنى ئىلگىرى سۈرۈش»، خىلتوننىڭ ھەر بىر مېھمانخانىسى خېرىدارغا «ئامېرىكىنىڭ ۋەكىلى» تۈپ - خۇسنى بېرىپ، خەلقئارا ئىناقلىقنىڭ ئەلچىسى بولۇپ قالىدۇ. ئۇ بۇ پرىنسىپنى ھەممىدىن بەك تەكىتلىگەن.

خىلتون تېكساس شتاتىدىكى سىسگېدا تۇنجى قېتىم مايلېي ناملىق مېھمانخانىنى باشقۇرغاندا ئاران 31 ياشتا ئىدى. 1887 - يىلى يېڭى مېكسىكا شتاتىدىكى سان ئانتونىئودا توغۇلغان خىلتون خىلمۇ خىل ئىشلار بىلەن شۇغۇللانغان، مەسىلەن، ئىشچى، ئىش بېجىرگۈچى بولغان، ئاشلىق تىجارىتى قىلغان، كان ھاياتىگەشلىكى ۋە تېرىقچىلىق بىلەن شۇغۇللانغان، سىياسىي ۋە بانكا بىلەن مۇناسىۋەتلىك ئىشلارغىمۇ قاتناشقان، دادىسى ئىشىدا مەغلۇپ بولغاچقا، يېڭى مېكسىكادىكى يۇرتىغا قايتىپ كەلگەن. ئۇ باشتا ئۆزىنى رۇسلاپ، نېفىتچىلىك روناق تېپىۋاتقان تېكساستا راسا ئىشلەپ باقمىچى بولغان.

شۇنىڭ بىلەن، ئۇ مال - مۈلكىنى 5000 دوللارغا سېتىپ، پۇلنى ئېھتىيات ئۈچۈن يېنىغا ئېلىپ تېكساس شتاتىغا بارغان، دەسلەپتە «بانكا كەسپى» بىلەن شۇغۇللانماقچى، ئەمەلىيەتتە تىللا سودىسى قىلماقچى بولغان. چۈنكى ئۇ چاغدا 5000 دوللارغا بىرەر بانكىنى سېتىۋالغىلى بولاتتى، لېكىن ئۇ مايلېي ناملىق كىچىك مېھمانخانىنى سېتىۋالغان، شۇنىڭدىن ئېتىبارەن خىلتون مېھمانخانا كەسپىنى باشقۇرۇشنىڭ تۇنجى

قەدىمىنى تاشلىغان ھەمدە جاسارەت بىلەن تىرىشىپ ئىشلىگەن خىلتوننىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى سىز شۇكى، ئۇ مېھمانخانا كەسپىگە قىزىققان، مېھمانخانا باشقۇرۇش «كارخانا» باشقۇرۇشقا ئوخشاش دېگەن ئېنىق قاراشقا ئىگە بولغان. ئەلۋەتتە، خېرىدارلارنى مېھمانخانا ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە جەلپ قىلىپ پايدا ئېلىش مۇمكىن ئەمەس بىلەن بېرىلگەن ئىشى بولغان. ئۇنىڭ ئۈستىگە ئۇ مېھمانخانىنى كۆچمەس مۈلۈك دەپ قارىغان، تاقىلىپ قالغان مېھمانخانىنى ناھايىتى ئەرزان سېتىپ-ۋېلىپ، پىنانى ھەشەمەتلىك قىلىپ بېزەتكەن، ئۇنىڭدىن كېيىن تىجارەت ياخشىلىنىپ پۇرسەت كەلگەندە سېتىۋالغان باھادىن نەچچە ھەسسە قىممەت سېتىپ، چۇغلانمىسىنى كېڭەيتكەن، مەبلەغىنى كۆپەيتكەن.

ئۇ ھەمىشە ئاچقۇچلۇق پەيتتە قەرز ئالغان، شۇڭا بارا - بارا ئۆزىنىڭ ئىقتىسادى كۈچى يەتمەيدىغان مېھمانخانىلارنى قايتا سېتىۋالغان، ياكى بانكىدىن، كاپىتالىستلاردىن نۇرغۇن پۇل قەرز ئالغان، شۇنىڭدەك پايچىلار-نى جەلپ قىلغان. دەرۋەقە، خىلتون بىرمۇنچە «پۇلدارلار» نىڭ كاشىلىسى تۈپەيلىدىن ئاۋارىمۇ بولغان. لېكىن، ئۇ بۇ جەھەتتە ھەقىقىي «ئالانت ئىگىسى» ئىدى.

خىلتون ياش چېغىدا ۋەھىمىگە پىسەنت قىلمايتتى، مەجەزىدە يۇ-مۇرلۇق خۇسۇسىيەتمۇ بار ئىدى. ئۇ يۇرتى يېڭى مىكسكىدا دادىسى بىلەن بىر كىچىك بانكىنى سېتىۋالغان، بۇ بانكىنىڭ ئىشى ئاقىمىغان بولسىمۇ، لېكىن «مۇئاۋىن باش دىرېكتور» بولغان ئۇ ئىسىم كارتۇچكىسىنى چىراي-لىق قىلىپ باستۇرۇپ، كوچىدا ماڭغاندا كىشىلەرگە تارقىتىپ بەرگەن. «خىلتون قىزغىن ئىگىلىك ياراتقۇچى، مۇھەببەتنىڭ ۋاستىچىسى، ئىناقلىقنىڭ ئىجادچىسى، سۆيۈش ۋە قۇچاقلاشتا دۇنيا بويىچە ھەممىنىڭ ئالدىدا تۇرىدىغان بىرىنچى ئۇستا».

لېكىن ئۇ كەچقۇرۇن سائەت ئالتە بولۇش بىلەنلا ھەممە خىزمىتىنى قويۇپ، پۇخادىن چىققۇچە راسا ئوينىغان (بولۇپمۇ تانسا ئوينىغان) ۋە دەم ئالغان. ئۇ تولىمۇ غەلىتە ياسىنىۋالغان بولغاچقا، دائىم باشقىلارنىڭ كۈلكىسىگە قالاتتى. ئېتىشلارغا قارىغاندا، ئۇ ياقۇتۇرىدىغان تانسا جورىلىرىنى

دوختۇرلار تونۇشتۇرۇپ بەرگەن. ئۇ ياش چوكانلار جورا بولمىسا ھەرگىز تانسا ئوينىماسلىقىنى پىرىنسىپ قىلىۋالغان، تانسا زاللىرىغا ھەمىشە سەتەڭ بەگزادە قىياپەتتە كىرىپ - چىقىپ يۈرگەن.

ئۇنىڭ مۇشۇنداق تۇرقى ۋە خاراكتېرى نۇرغۇن «پۇلدارلار» نى مەپتۇن قىلغان، ھالبۇكى، ئۇ بۇنداق «مۇناسىۋەت» تىن پايدىلىنىشقا بەك ماھىر ئىدى. دۇڭجىڭدىكى خىلتون مېھمانخانىسى تىجارەت باشلىغان كۈنى، ئامېرىكىدىن بىر توپ ساھىبجامالى ئېلىپ رىياسەتچىلىك قىلىش ئۈچۈن كەلگەن خىلتون بوۋاي يېقىملىق مەجەزىنى نامايان قىلىپ، سورۇندىكىلەردە ئىنتايىن چوڭقۇر تەسىرات قالدۇرغان.

ئىش پايدا - زىيانغا بېرىپ تاقالغاندا، خىلىون بىراقلا ئۆزگىرىپ يالماۋۇزغا ئوخشاپ قالىدۇ، ئادەتتىكى ۋاقىتتىكى يېقىملىق ياكى يۇمۇرلۇق مەجەزىنى يىغىشتۇرۇپ قويىدۇ، ھەرگىز قۇرۇق سۆلەت بەگزادىگە ياكى كەيىپ - ساپاغا بېرىلگەن ئادەمگە ئوخشىمايدۇ، ئۇ خىزمىتى ئۈستىدە تەمكىنلىك بىلەن ئويلىنىدۇ، خىزمىتىگە قىزغىن كىرىشىدۇ.

1969 - يىلى خىلتون چاتما مېھمانخانىسى ئامېرىكىدا 33 كە، 31 دۆلەتتە 42 گە، جەمئىي 85 كە يەتكەن. بۇنىڭدىن باشقا ئامېرىكىدا سەككىز كىچىك مېھمانخانا بىر خىلتون كىرىدەت كارتۇچكىسى شىركىتى، بەش خىلتون زاكاز مەركىزى بولغان.

بۇ مۇناسىۋەتلىك كارخانىلارنىڭ ھەممىسى خىلتون ئالاھىدە شىركەتتىكى ناملىق شىركەتكە قارايدۇ، بۇ شىركەت چىكاگودا قۇرۇلغان. بۇ شىركەت بىلەن تەڭ ئورۇندا تۇرىدىغان كەسپىي ئىجرائىيە ئورگىنى كىشىلەرگە مەلۇم بولغان خىلتون مېھمانخانا كەسپىي شىركىتى بىلەن خىلتون مېھمانخانا كەسپى خەلقئارا شىركىتى. ئالدىنقىسى نيۇ - يوركتىكى دۇنيا ئىلاھىي مېھمانخانىسىغا جايلاشقان، كېيىنكىسى بولسا چەت ئەل كەسپىي مەركىزى.

شۇ چاغدا ئۇنىڭ كاپىتالى 400 مىليون دوللارغا، مېھمانخانىلىرىدىكى ياتاقنىڭ ئومۇمىي سانى 45 مىڭغا يەتكەن، ھەر كۈنى كېچىسى بۇ مېھمانخانىلاردا 40 مىڭ ئادەم قونغان، ئىشچى - خىزمەتچىسى 40 مىڭغا

يېقىنلاشقان بولۇپ، ئۇنىڭ كەسپى دۇنيا بويىچە ئەڭ چوڭ چاتما مېھمان-خانا كەسپى بولۇپ قالغان.

خىلتون ئىچكى - تاشقى مېھمانخانا تىجارىتىنى نېمە ئۈچۈن شۇنچە كېڭەيتەلگەن؟

خىلتون: ئادەمدە خىيال بولماي بولمايدۇ، «ئادەمدە چوقۇم قىزغىنلىق بولۇشى كېرەك» دېگەن. ئۇمۇ شۇنداق كىشىلەرنىڭ سەرخىلى بولۇپ قالغان، مۇشۇنداق «خىيال» نى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۈچۈن، ھېچنەر-سىگە قارىماستىن جان - جەھلى بىلەن تىرىشقان. بۇنىڭدىن باشقا، ئۇ شۇ دەۋردىن ھالقىپ كەتكەن، تېخىمۇ ئالدىن كۆرۈدىغان بىۋاسىتە كۆزدىن ئىشى ئىقتىدارىغا ئىگە بولغان.

خۇددى شۇنىڭغا ئوخشاش، كارتون فىلىم پادىشاھى ۋولت دىسنېيىمۇ چاشقان مىككىنىڭ شارپىتى بىلەن دۇنيا بويىچە كاتتا بايغا ئايلانغان. «ئۆردەك يىلەن چاشقان» ۋە «ئۈچ كۈچۈك» نى ئىجاد قىلغان ۋولت دىسنېيى 1918 - يىلىدىن ئىلگىرى ئانچىكى ئادەم ئىدى. ئەمدىلىكتە ئامېرىكا بويىچە ئەڭ مەشھۇر كىشىلەرنىڭ بىرى بولۇپ قالدى.

يېڭىدىن نەشر قىلىنغان «ئەنگىلىيەلىك مەشھۇر كىشىلەر» دە ۋولت دىسنېينىڭ ئىسمى دۇنيا بويىچە ئالدىنقى ئورۇندا تۇرىدىغان كىشىلەر بىلەن بىر قاتارغا قويۇلغان ۋە ئۇنىڭغا داڭلىق سىياسىيونلاردىن كۆپ بەت ۋە سەھىپە ئاچرىتىلغان.

24 يىل ئىلگىرى، دىسنېينىڭ تۇرمۇشى تېخى ناھايىتى نامرات ئىدى. بۈگۈنكى كۈندە ئۇ شەرقتە سەيلون ئارىلىدىكى چايزارلىقتىن غەربتە ئالىياسكىدىكى بېلىقچىلار كەنتىگىچە ھەممە ئادەم ياقىتۇرىدىغان كىشىگە ئايلاندى. چاشقان مىكى ھەققىدىكى كىنولار شىمالىي قۇتۇپ جەمبىرىكى ئەتراپىدا ياشايدىغان ئېسكىموسلار ئارىسىدا داۋاملىق قويۇلماقتا، شۇنىڭدەك ۋولت دىسنېيى كۈلۈبى قۇرۇلدى، كۈلۈبىنىڭ يىغىنلىرى قارىدىن ياسالغان ئۆيدە ئۆتكۈزۈلدى.

ئەينى يىللاردا يېنىدا ئىككى تېيىن پۇلى يوق ئادەم بۈگۈنكى كۈندە دۇنياغا مەشھۇر كاتتا كاپىتالىستقا، كەسىپ خوجايىنىغا ئايلاندى. ئۇ تاپقان پۇلىنى پۈتۈنلەي كەسپى ئىشىغا سەرپ قىلدى. دىسنېيى «بىرنەچچە

مىليون دوللار جۇغلانغاندىن كۆرە، ياخشى كىنو فىلىمى ئىشلىگەن تۈزۈك» دېگەندى.

ئۇ ئەسلىدە مىسسىورى شتاتىدىكى كانزاس شەھىرىدە تۇراتتى ۋە رەسسام بولۇشنى ئۈمىد قىلاتتى. بىر كۈنى كانزاس شەھىرىدىكى «چولپان گېزىتى» ئىدارىسىگە خىزمەت ئىزدەپ بېرىپ، باش مۇھەررىرگە ئۆزى سىزغان رەسىمنى كۆرسەتكەن. باش مۇھەررىر كۆرەر - كۆرمەي ئەسلىگە بولمايدىكەن، رەسىم سىزنىش تالانتىڭ يوق ئىكەن دېگەن، ئۇ سالىيىپ ئۆيگە قايتىشقا مەجبۇر بولغان.

ئارىدىن ئۇزاق ئۆتمەي، مىڭ تەسلىكتە دىنىي جەمئىيەتتە رەسىم سىزىدىغان خىزمەتنى گەرچە ناھايىتى ئاز مائاش بېرىلىدىغان بولسىمۇ تاپقان. ئىشخانا بېرىلمىگەچكە دادىسىنىڭ ئاپتوموبىل زاۋۇتىدىكى ئىشخاندەن ئىشلەتكەن. ئۇنىڭ شۇ چاغدا تارتقان جاپاسىنى تەسەۋۋۇر قىلىش مۇمكىن، بېنىزى ۋە سىلىقلىغۇچى ماي ھىدىغا تولغان زاۋۇتتا ئىشلىگەنلىكى ئۈچۈن، ئۇنىڭدا كېيىنكى ۋاقىتتا مىليون دوللار قىممەت ياراتقان پىكىر كېلىپ چىققان.

ئىشنىڭ جەريانى مۇنداق: بىر ئاق چاشقان زاۋۇتتا چېپىپ يۈرگەن. دىسنېيى رەسىم سىزىشنى توختىتىپ، ئاق چاشقانى بولكا ئۇۋاقلىرى بىلەن باققان.

كۈنلەرنىڭ ئۆتۈشى بىلەن ئاق چاشقان ئۇنىڭغا ئۆگىنىپ قالغان، ھەتتا رەسىم تاختىسىغا يامنىشىپ چىقىدىغان بولغان.

ئارىدىن ئۇزۇن ئۆتمەي، دىسنېيى ھوللىۋودقا كۆچۈپ بېرىپ، «ئوس-ۋالد بىلەن توشقان» ناملىق چاتما كارتون كىنو فىلىمىنى ئىشلەشكە كىرىشكەن، لېكىن پۈتۈنلەي مەغلۇپ بولۇپ، يەنە بىر قېتىم خىزمىتىدىن ئايرىلىپ، يېنىدا ئىككى تېيىن پۇلى يوق ئادەمگە ئايلىنىپ قالغان.

كۈنلەرنىڭ بىرىدە ئۇ ئۆيىدە چارە ئويلاۋاتقاندا، كانزاس شەھىرىدەكى ئاپتوموبىل زاۋۇتىدا رەسىم تاختىسىنىڭ ئۈستىدە ئۆمىلەپ يۈرگەن ئاق چاشقان بىردىنلا ئېسىگە كەلگەن.

شۇنىڭ بىلەن، ۋولت دىسنېيى دەرھال ئاق چاشقانى سىزىشقا كىرىشكەن، چاشقان مىككىنىڭ دۇنياغا كېلىش جەريانى ئەنە شۇ. كانزاس شەھىرىدىكى ئاق چاشقان ئاللىقاچان ئۆلگەن بولۇشى مۇمكىن، ئۇ دۇنيا



بويىچە ئەڭ مەشھۇر كىنو چولپانى «چاشقان مىكى» نىڭ بوۋىسى، بۈگۈنكى كۈندە كىنو ساھەسىدىكىلەر كىنو مەستانىلىرىدىن تاپشۇرۇۋالغان خەتلەر ئىچىدە چاشقان مىكى ھەققىدە يېزىلغان خەت ھەممىدىن كۆپ. چاشقان مىكى ئۇسسۇل ئوينىدىغان كىنومنى قويدىغان دۆلەتلەر باشقا ھەرقانداق كىنو چولپانلىرىنىڭ كىنوسىنى قويدىغان دۆلەتلەردىن جىق. ۋولت دىسنىي ھەر ھەپتىدە ھايۋانات باغچىسىغا بېرىپ ھايۋانلارنىڭ ھەرىكىتى ۋە ئاۋازىنى تەتقىق قىلغان. چاشقان مىكى فىلىمدىكى چاشقاننىڭ نىڭ ئاۋازىنى ۋە باشقا ھايۋانلارنىڭ ئاۋازىنى دىسنىي ئۆزى بىۋاسىتە بەرگەن.

كارتون فىلىمىنى ئىشلەشتە بىرمۇنچە ئەسلى رەسىم بولۇشى ۋە ئۇنى ئۆزى بىر - بىزلەپ سىزىشى كېرەك ئىدى، سەھنە سۆزىنى يازمىغان تەقدىرىمۇ، رەسىملەرنى ئۆزى سىزىشى كېرەك ئىدى. شۇڭا ئۇ بۇ ئىشتا پۈتۈنلەي ياردەمچىلىرىنىڭ شاپائىتىگە تايانغان.

ۋولت دىسنىي كىنو ئۈستىدە بىجانبىل مۇلاھىزە يۈرگۈزگەن، بىزەر پىكىرنى ئويلاپ تاپقان ھامان سەھنە ئەسىرى بۆلۈمىدىكى ياردەمچىلىرى بىلەن مەسلىھەتلەشكەن. ئۇ بىركۈنى بىر پىكىرنى، يەنى بالىلىق دەۋرىدە ئانىسىدىن ئاڭلىغان ئۈچ چوشقا كۈچۈكى بىلەن چىلبۆرە ھەققىدىكى چۆچەكنى ئۆزگەرتىپ رەڭلىك كىنو فىلىمى قىلىپ ئىشلىمەكچى بولغانلىقىنى ئوتتۇرىغا قويغان.

ياردەمچىلىرى باش چاپقاپ قوشۇلمىغاچقا ئويلىغىنىنى ئەمەلدىن قالدۇرۇشقا مەجبۇر بولغان. لېكىن دىسنىي بۇ پىكىرنى كۆڭلىدىن چىرىۋېتىپ تەلەپ قايىتا - قايىتا ئوتتۇرىغا قويغان بولسىمۇ، ھەر قېتىم ئىنكار قىلىنغان.

ئاخىردا، ئۇ تەڭداشسىز خىزمەت قىزغىنلىقىغا ئىگە بولغانلىقى ۋە ئۈزلۈكسىز ئوتتۇرىغا قويغانلىقى ئۈچۈن، كۆپچىلىك ئۇنىڭ تەشەببۇسىنى سىناپ كۆرۈشكە ماقۇل بولغان، لېكىن ئۇ بۇ ئىشقا خام خىيال بىلەن قارىمىغان.

چاشقان مىكى ھەققىدىكى فىلىمىنى ئىشلەشكە 90 كۈن كېتەتتى، ئەگەر «ئۈچ چوشقا كۈچۈكى» گە 90 كۈن سەرپ قىلىنسا، بەك ئىسراپچىلىق بولاتتى، شۇڭا ئۇنى 60 كۈندە پۈتتۈرۈش قارار قىلىنغان. تىياتىرخانا

خادىملىرى بۇ فىلىمنى پۈتۈن مەملىكەت خەلقىنىڭ قىزغىن ئالقىشلايدىغانلىقىنى خىيالغا كەلتۈرمىگەن.

بۇ ھەقتەن چوڭ مۇۋەپپەقىيەت بولغان. بۇ فىلىمنىڭ «چىلبۆرە! كىم قورقىدۇ ئۇنىڭدىن، كىم قورقىدۇ ئۇنىڭدىن؟» دېگەن ئاساسىي كۈيى جورجىيە شتاتىدىكى كېۋەزلىكلەردىن تارتىپ ئۈرۈمچى شتاتىدىكى ئالىم - زارلىقلارغىچە مەملىكەتنىڭ ھەممە يېرىگە تارقالغان. دىسنىينىڭ ئېيتىشىدە، چە، بۇ فىلىم بىر كىنوخانىدا ئەڭ كۆپ بولغاندا 18 قېتىم قويۇلغان. بۇ كارتون فىلىم تارىخىدىكى مىسلى كۆرۈلمىگەن ئىجادىيەت ئىدى. بۈگۈنكى كۈندە، دۇنيانىڭ جاي - جايلىرىدىكى كىشىلەرنىڭ ھەممىسى «چاشقان بىلەن ئۆردەك» نى كۆرگەن بولۇشى مۇمكىن.

ھەممە مۇۋەپپەقىيەتنىڭ سىرى قىزغىنلىق بىلەن بېرىلىپ ئىشلەشتە. بۇ ۋولت دىسنىينىڭ ئېيتقانى. ئۇنىڭ قارىشىچە، پۇل تېپىش كويىدىلا بولۇشنىڭ لەززىتى يوق، خىزمەت تۇرمۇشتىكى لەززەت ۋە تەۋەككۈلچىلىك. خىزمەت ماڭا ئويۇن - تاماشىدىنمۇ كۆپ ھۇزۇر بېغىشلايدۇ دېگەن.

### 3 § . قىزغىن قەلب سىزگە مەڭگۈ يار بولسۇن

دۇنيادا گۈزەللىك ۋە خۇشاللىق ئەزەلدىن مەۋجۇت بولۇپ كەلگەن، ئۇ كىشىنى شۇنچە ھايانالاندۇرۇندۇ، شۇنچە تەلپۈندۈرىدۇ، شۇڭا ئۇنىڭغا سەزگۈر بولۇشىمىز، ھەرگىز ھوشيارلىقىمىزنى يوقىتىپ قويماسلىقىمىز، ئۆزىمىزنىڭ تېگىشلىكلىك قىزغىنلىقىدىن ھەرگىز ئايرىلىپ قالماسلىقىمىز كېرەك.

ناپولېئون خېئول: قىزغىن قەلب يار بولسا، ئۇ سىزگە مۆجىزە يارىتىپ بېرىدۇ دېگەن.

بىر تۇمانلىق كېچىدە ناپولېئون خېئول ئانىسى بىلەن بىللە يېڭى جېرسېي شتاتىدا كېچىك دەريادىن ئۆتۈپ ئىۋ - يوركا يېتىپ كەلگەندە، ئانىسى خۇشاللىقىدا: «پاھ بۇ نېمە دېگەن ئاجايىپ مەنزىرە!» دەپ تۈۋلۈۋەتكەن.

— نېمە مۆجىزە كۆردىڭىز؟ — دەپ سورىغان ناپولېئون خېئول. ئانىسى تولۇپ تاشقان قىزغىنلىق بىلەن:

— قارا، قويۇق تۇماننى، ئەتراپتا غۇۋا كۆرۈنۈپ تۇرغان نۇرنى، تۇماندا غايىب بولغان كېمىلەرنىڭ كىشىنى گاڭگىرتىپ قويىدىغان چىراغ نۇرلىرىنى، بۇلار ئادەمنىڭ ئەقلىگە سىغمايدۇ، — دېگەن.

ناپولېئون خېئول ئانىسىنىڭ قىزغىنلىقىدىن تەسەرلەنگەن بولسا كېرەك، ئۇمۇ قويۇق ئاق تۇمانغا يوشۇرۇنغان سىرلىق، مەۋھۇم بۇ مەنزىرەدىن مەسخۇش بولغان، ناپولېئون خېئولنىڭ مەسوم قەلبى بۇ يېڭىلىقلارنى سەزمەي قالغان.

ئانىسى ناپولېئون خېئولغا تىكىلىپ قاراپ:

— سېنى ئاگاھلاندۇرۇپ تۇرۇشتىن زادىلا توختاپ قالدىم، بۇ رۇنقى ئاگاھلاندۇرۇشلىرىمنى قوبۇل قىلغان — قىلمىغانلىقىڭدىن قەتئىيەنە زەر، شۇ تاپتىكى ئاگاھلاندۇرۇشمنى ئاڭلا ۋە مەڭگۈ ئېسىڭدە تۇت. دۇنيادا ئەزەلدىن گۈزەللىك ۋە خۇشاللىق مەۋجۇت بولۇپ كەلگەن، ئۇ كىشىنى شۇنچە ھاياجانلاندۇرىدۇ، شۇنچە تەلپۈندۈرىدۇ، شۇڭا ئۇنىڭغا سەزگۈر بولۇشۇڭ. ھەرگىز سەزگۈرلۈكىڭنى يوقىتىپ قويماسلىقىڭ، ئۆزۈڭنىڭ تېگىشلىك قىزغىنلىقىڭدىن ھەرگىز ئايرىلىپ قالماستىڭ كېرەك، دېگەن.

ناپولېئون خېئول ئانىسىنىڭ سۆزىنى ئەستىن چىقارمىغان، بەلكى شۇ بويىچە ئىش قىلغان قىزغىن قەلبىنى، قىزغىنلىقىنى مەڭگۈ ساقلاشقا ھەرىكەت قىلغان.

ھاياتىدا ئەڭ كۆپ ۋە ئەڭ ياخشى ئىشلىگەن يەنى مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەردە ئەنە شۇنداق ئىقتىدار ۋە ئالاھىدىلىك بولىدۇ، ئىككى ئادەمنىڭ ئىقتىدارى پۈتۈنلەي ئوخشاش بولغان تەقدىردىمۇ، قىزغىن ئادەم چوقۇم تېخىمۇ چوڭ مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشىدۇ.

قىزغىنلىق ئادەم قەلب دۇنياسىدىن ئۇرغۇپ چىقىدىغان بىرخىل ئىستىخىيلىك ئىچكى كۈچ، شۇنداقلا پۈتۈن كۈچىنى توپلاپ مەلۇم ئىشقا ئاتلىنىشىڭىزغا ياردەم بېرىدىغان ئېنىرگىيە مەنبەسى.

بوستوندىكى بىر كالتەك توپ كوماندىسى ئازغىنە تاماشىبنلارنىلا

جەلپ قىلالغان، ئۇلارنى قوللايدىغان كۈچ ناھايىتى ئاجىز بولۇپ، ئۇلارنىڭ ئىپادىسىمۇ ناھايىتى ناچار بولۇپ كەلگەن. لېكىن، كېيىنكى ۋاقىتتا ئۇلار مىلوۋكىغا بارغان، ئۇ يەردىكى شەھەر ئاھالىلىرى بۇ يېڭى كوماندىغا ئىنتايىن قىزغىنلىق بىلەن مۇئامىلە قىلغان، كالتەك توپى مەيدا-نى ئادەمگە تولغان، ئۇلار بۇ كوماندىغا بەك كۆڭۈل بۆلگەن ۋە ئۇنىڭ ئۈستىدىن ئىشەنگەن.

شەھەر ئاھالىلىرىنىڭ قىزغىنلىقى، ئۈمىدۋارلىقى ۋە ئۇلارغا بولغان ئىشەنچىسى بۇ كالتەك توپى كوماندىسىدىكىلەرگە غايەت زور ئىلھام بەرگەن، ياندۇرقى يىلدىكى بىرلەشمە مۇسابىقىدە بىرىنچى ئورۇنغا چىقاي دەپلا قالغان. كوماندا ئەزالىرى يەنىلا ئەسلىدىكى ئەزالار بولسىمۇ، لېكىن بۇ كوماندىنىڭ ئىچكى قىسمىدا مىسلى كۆرۈلمىگەن كۈچ ھاسىل بولغان، شۇڭا، ئۇلار ئىلگىرى كۆرۈلمىگەن سەۋىيىنى جارى قىلدۇرغان. تاماشىبىنلارنىڭ قىزغىنلىقى بۇ كالتەك توپى كوماندىسىغا يېڭى كۈچ — قۇۋۋەت بېغىشلىغان، مۆجىزە يارىتىپ بەرگەن.

سىز قىزغىنلىقنىڭ تەسىر كۆرسىتىش كۈچىنى بايقىمىغان ۋە ھېس قىلمىغان بولسىڭىز، ئەمدىلىكتە قورقۇنچاقلىق، ئۆزىنى كەمسىتىش ياكى ۋەھىيىنىڭ ھۇجۇمىغا پات — پات ئۇچرىشىڭىز، ھەتتا بۇنداق نورمالسىز روھىي ھالەتنىڭ زەربىسى بىلەن غۇلاپ چۈشۈشىڭىز مۇمكىن. بىلىش كېرەككى، ئادەمنىڭ ۋۇجۇدىدا بىرخىل كۈچ يوشۇرۇنۇپ ياتىدۇ، ئۇنى ھەممىلا ئادەم بىلىپ ۋە چۈشىنىپ كېتەلىشى ناتايىن، پەقەت ئۇ تېخى بايقالمىغان ۋە ئىشقا سېلىنمىغان خالاس. بىرمۇنچە كىشىلەردە ئازدۇر-كۆپتۇر ئۆزىنى كەمسىتىش تۇيغۇسى بولىدۇ، ئۇلار كۆپىنچە ئۆزىنى تۆۋەن مۆلچەرلەيدۇ، ئۆزىگە بولغان ئىشەنچنى يوقىتىپ قويىدۇ، قىزغىنلىقى كەم بولىدۇ. ئەمەلىيەتتە، ھەممە ئادەم ئۆزىنىڭ ساغلاملىقى، زېھنى ۋە چىدام-لىقلىقىنىڭ زور يوشۇرۇن كۈچكە ئىگە ئىكەنلىكىگە ئىشىنىشى كېرەك! ئۆزىڭىزگە بولغان بۇنداق ئىشەنچ سىزگە غايەت زور ياردەم بېرىدۇ، ئۆزىنى قەدىرلەش، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا ياردەم بېرىدۇ.

ئادەمدە ئازغىنە قىزغىنلىقنىڭ بولۇشى كۇپايە قىلمايدۇ، شۇڭا، قىز-غىنلىقنى ھەسەلەپ ئاشۇرۇش زۆرۈر. ئۇنداق بولسا، قانداق قىلغاندا قىزغىنلىقنى ئاشۇرغىلى بولىدۇ؟ ناپولېئون خېئول قىزغىنلىقنى ئاشۇرۇشنىڭ بىرنەچچە قەدەم - باسقۇچىنى ئوتتۇرىغا قويغان:

### (1) ھەربىر مەسىلىنى چوڭقۇر چۈشىنىش كېرەك

كۆپ يىللاردىن بۇيان، ناپولېئون خېئول ھازىرقى زامان رەسمىنى ياقىتۇرماستىن، ئۇنى قالايمىقان سىزىقلاردىن تۈزۈلگەن سىزما دەپ قاراپ كەلگەن. كەسىپ ئەھلى بولغان بىر دوستى چۈشەندۈرگەندىن كېيىن، ناپولېئون خېئول بىردىنلا چۈشىنىپ: «راستىنى ئېيتسام، ئىلگىرىلەپ چۈشەنگەندىن كېيىن، ئۇنىڭ ھەقىقەتەن قىزىقارلىق، جەلپ قىلارلىق ئىكەنلىكىنى سەزدىم» دېگەن.

بۇنداق مەشىق سىزنىڭ «مەلۇم ئىشقا بولغان قىزغىنلىق» نى ھاسىل قىلىشىڭىزغا ياردەم بېرىدىغان مۇھىم ئاچقۇچ. بىرەر ئىشقا بولغان قىزغىنلىقنى قوزغاش ئۈچۈن، ئۆزىڭىز قىزغىن بولمىغان تېخىمۇ كۆپ ئىشلارنى ئۆگىنىشىڭىز كېرەك، قانچە كۆپ چۈشەنسەڭىز، ھەۋىسىڭىزنى شۇنچە ئاسان يېتىلدۈرەلەيسىز.

شۇڭلاشقا كېلەر قېتىم بىرەر ئىشنى قىلىشقا توغرا كەلگەندە، چوقۇم مۇشۇ پرىنسىپنى قوللىنىڭ؛ ئۆزىڭىز بىزار بولغاندىمۇ مۇشۇ پرىنسىپنى ئەسكە ئېلىڭ. ئىشنىڭ ھەقىقىي ئەھۋالىنى ئىلگىرىلەپ تولۇق چۈشەنگەندىلا، ئۆزىڭىزنىڭ ھەۋىسىنى تاپالايسىز.

### (2) تولۇپ تاشقان قىزغىنلىق بىلەن ئىشلەش كېرەك

سىزنىڭ قىزغىن ياكى قىزغىن ئەمەسلىكىڭىز ياكى ھەۋىسىڭىز بار - يوقلۇقى كەسپىڭىزدە تەبىئىي ئىپادىلىنىدۇ، ئۇنى يوشۇرغىلى بولمايدۇ. كىشىلەر بىلەن قول ئېلىشىپ كۆرۈشكەندە قارشى تەرەپنىڭ قولىنى

چىڭ سىقىپ: «سىز بىلەن تونۇشقانلىقىم ئۈچۈن ئۆزۈمنى بەختلىك ھېسابلايمەن» دېيىش ياكى «سىز بىلەن يەنە كۆرۈشكەنلىكىمگە بەك خۇشالەن» دېيىش كېرەك. ئارسالدىلىق بىلەن قول ئېلىشقاندىن كۆرە قول ئېلىشىغان تۈزۈك. ئۇنداق قول ئېلىشىش كىشىنى «بۇ روھسىز، ئۆلەرمەن نەرسە ئىكەن» دېگەن ھېسسىياتقا كەلتۈرۈپ قويىدۇ. ئۇنداق ئۇسۇل بىلەن قول ئېلىشىپ كۆرۈشۈپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ئادەمنى قۇم چېچەكلىگەندىمۇ تاپقىلى بولمايدۇ.

كۈلگەندىمۇ شوخراق كۈلۈك، كۆزىڭىزنى كۈلكىڭىزگە ماسلاشتۇرۇڭ، باشقىلارغا «رەھمەت!» دېگەندىمۇ چىن كۆڭلىڭىز بىلەن دەڭ. سۆھبىتىڭىز جانلىق، كىشىنى جەلپ قىلىدىغان بولسۇن. تىلشۇناسلىق ساھەسىدىكى ئاتاقلىق نوپۇز ئىگىسى، دوكتور باندېر «قانداق قىلغاندا گەپ - سۆزىڭىزنى نازا كەتلىك ۋە يېقىملىق قىلالايسىز» ناملىق كىتابىدا مۇنداق دەپ كۆرسەتكەن: «سىز خەيرلىك ئەتىگەن!» دېگەندە كىشىنى ھۇزۇرلاندۇردىڭىزمۇ؟ «مۇبارەك بولسۇن!» دېگەندە چىن كۆڭلەڭىز بىلەن دېدىڭىزمۇ؟ «ياخشىمۇ سىز؟» دېگەندە سۆزىڭىزنىڭ ئۇرغۇسى كىشىگە ياقىتمۇ؟ سىز سۆزلىگەندە سەمىمىي ھېسسىياتنى تەبىئىي ھالدا سىڭدۈرسىڭىز، كىشىنىڭ دىققىتىنى تاتىدىغان ئوبدان ئىقتىدارغا ئىگە بولغان بولۇسىز.

ئىشەنچ بىلەن سۆزلەيدىغان ئادەم قارشى ئېلىنىدۇ. سۆزىڭىز چۈشە قۇن بولسا، ئۆزىڭىزمۇ جۇشقۇن بولۇسىز. سىناپ كۆرۈڭ، سىز: «مەن بۈگۈن ناھايىتى خۇشال!» دېگەندە، ئۆزىڭىزنى ئادەتتىكى ۋاقىتتىكىدىن ئازادە ھېس قىلىدىڭىزمۇ - يوق؟ سىز ھەر سائەت، ھەر مىنوتتا جۇشقۇن، كۈتۈرەڭگۈ روھلۇق بولۇڭ، شۇندىلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايسىز.

### (3) خۇش خەۋەر تارقىتىش كېرەك

بىز ئوخشاش بولمىغان سورۇندا بىرەر كىشىنىڭ «مەن بىر خۇش خەۋەر ئاڭلىدىم» دېگەنلىكىنى ئاڭلايمىز، بۇ چاغدا ھەممەيلىن قولدىكى

ئىشنى توختىتىپ، ئۇنىڭ ئاغزىغا قارايدۇ خۇش خەۋەر. كىشىنىڭ دىققىتىنى تارتقاندىن باشقا، كىشىدە ياخشى تەسىرات قالدۇرۇدۇ، كۆپچىلىكنىڭ قىزغىنلىقى ۋە غەيرىتىنى قوزغايدۇ، ھەتتا تاماق ھەزىم قىلىشقا ياردەم بېرىپ، ئىشتىھايىڭىزنى ئاچىدۇ.

شۇم خەۋەر تارقىتىدىغانلار خۇش خەۋەر تارقىتىدىغانلاردىن كۆپ بولىدۇ، شۇڭا چوقۇم چۈشىنىشىڭىز كېرەككى، شۇم خەۋەر تارقىتىدىغانلار ھەرگىز دوستلىرىغا يارمايدۇ، ھەرگىز بىرەر ئىشنى ۋوچۇدقا چىقىرالمىيدۇ. ھەر كۈنى ئۆيگە قايتقاندا، ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە خۇش خەۋەر ئالغۇچ بېرىپ، بالا- چاقىلىرىڭىزنى خۇش قىلىڭ، ئۇلارغا شۇ كۈندىكى خۇش خەۋەرنى ئېيتىپ بېرىڭ. مۇمكىنقەدەر قىزىق ئىشلارنى مۇھاكىمە قىلىڭ، شۇنىڭ بىلەن بىللە، كۆڭۈلسىز ئىشلارنى تاشلاپ قويۇڭ. دېمەك، خۇش خەۋەرنىلا تارقىتىڭ.

خۇش خەۋەرنى خىزمەتداشلىرىڭىزغا ئېيتىپ بېرىڭ، ئۇلارنى كۆپ-رەك رىغبەتلەندۈرۈڭ، ھەممە سورۇندا ماختاپ تۇرۇڭ، شىزكەتتە ئىشلىتىدۇ-ۋاتقان ئىجابىي ئىشلارنى ئۇلارغا ئېيتىپ بېرىڭ.

مۇنەۋۋەر مال ساتقۇچىلار خۇش خەۋەرنىلا تارقىتىدۇ، خېرىدارلىرىنى ھەر ئايدا يوقلاپ تۇرىدۇ، ئۇلارغا خۇش خەۋەر ئېلىپ بارىدۇ. بىز ھەمىشە بانكىلارنىڭ باش مۇدىرلىرىنى كىچىك ۋە باغرى تاش، ئۇلار «تومۇزدا جوۋا ئۆتتە بېرىدۇ» غان ئادەملەر، دەپ قارايمىز. ئەمما ناپولېئون خېئول باشقىلارغا ئوخشىمايدىغان بىر بانكا باش مۇدىرى بىلەن تونۇش ئىكەن. ئۇ تېلېفوندا ئۆزگىچە ئۇسۇلدا:

— خەيرلىك ئەتىگەن! بۇ دۇنيا ھەقىقەتەن ياخشى. مەن سىزگە پۇل قەرز بېرىش پۇرسىتىگە ئىگىمۇ؟ — دەيدىكەن. سىز بۇ سۆزدىن بانكا خوجايىنىنىڭ سۆلىتى بىلىنمەيدۇ، دەپ ھېسابلىشىڭىز مۇمكىن. لېكىن ناپولېئون خېئول بۇ بانكا خوجايىنى ئامېرىكىنىڭ شەرقىي جەنۇبىدىكى ئەڭ چوڭ بانكا — جەنۇب شەھەر ئاھالىلىرى بانكىسىنىڭ باش مۇدىرى مېيىل خېنېي ئەپەندى دەپ كۆرسىتىدۇ.

#### 4 «سىز ناھايىتى مۇھىم» دېگەن پوزىتسىيىنى يېتىلدۈرۈش

##### كېرەك

ھەرقانداق ئادەم، مەيلى ئۇ ھىندىستاندا، ئامېرىكىنىڭ ئوتتۇرا، غەربىي قىسمىدا ياكى ئىندىئانادا ياشىسۇن، مەيلى تونۇلمىغان ئادەم ياكى دۆلەتمەن ئائىلىدىن كېلىپ چىققان ئادەم بولسۇن، مەيلى مەدەنىيەتلىك ياكى قارا تۈرك بولسۇن، قېرى ياكى ياش بولسۇن مۇھىم شەخسكە ئايلىنىشىنى ئارزۇ قىلىدۇ. بۇنداق ئارزۇ ئىنسانلارنىڭ ئەڭ كۈچلۈك، ئەڭ ئېھتىياجلىق نىشانى.

ئەقىللىق ئېلان سودىگەرلىرى «ھەممە ئادەم نام - ئاتاق، ئابرويغا ئىگە بولۇشنى ۋە باشقىلارنىڭ ئېتىراپ قىلىشىنى ئۈمىد قىلىدۇ» غانلىقىنى چۈشىنىدۇ. مال سېتىش ئۈچۈن بېرىلگەن مەشھۇر ئېلانلاردا دائىم «زېرەك چوكانلار ئىشلىتىدۇ...»، «ھۆزۈرلىنىش ئىقتىدارى ئۈستۈن ئەربابلار ئىشلىتىدۇ...»، «ھەممەيلەن زوقلىنىدىغان ئوبيېكتقا ئايلىنىمەن دېسىڭىز، ئۇنى ئىشلىتىڭ...»، «ئاپالار زوقلىدىغان ئەلەر مەھلىيا بولىدىغان ئاغچا خېنىملارغا ئاتاپ تەييارلاندى...» دېگەنگە ئوخشاش سۆز - ئىبارىلەر ئۇچرايدۇ. بۇ ماۋزۇلار كۆپچىلىككە «بۇ مەھسۇلاتنى سېتىۋالسىڭىز، ئاقسۆڭەكلەر جەمئىيىتىدىن ئورۇن ئالىسىز، مەنۇن بولۇسىز، شۇڭا سېتىۋېلىشىڭىزغا ئەرزىيدۇ» دېگەننى ئۇقتۇرىدۇ.

باشقىلارنىڭ مۇشۇ ئارزۇسىنى قاندۇرۇپ، ئۇلارغا ئۆزىنىڭ مۇھىملىقىنى قىلىپ ھېس قىلدۇرسىڭىز، مۇۋەپپەقىيەت يولغا تېز قەدەم باسالايسىز. ئۇ ھەقىقەتەن «مۇۋەپپەقىيەت قوراللىرى ساندۇقى» دىكى گۆھەر. بۇ ئۇسۇلنى ئىشلىتىشكە بىر تىيىن پۇل كەتمىسىمۇ، لېكىن ئۇنى ئىشلىتىشنى بىلىدىغانلار ناھايىتى ئاز.

ئەمدى تۇرمۇشتا قانداق قىلىش لازىملىقىنى كۆرۈپ ئۆتەيلى. كۆپ ساندىكى كىشىلەر ئىدىيىسىنى ئىلمىي تەتقىقاتتىن ئەمەلىي تۇرمۇشقا بۇرۇپ، غاندا، «شەخسنىڭ مۇھىملىقى» دېگەن قاراشنى ھەمىشە ئۇنتۇپ قالىدۇ. بۇ چاغدا كىشىلەرنىڭ پوزىتسىيىسىگە دىققەت قىلىڭ، ئۇلارنىڭ پوزىتسىيىسى.

پېسىدىن گويا «سەن مەۋجۇت ئەمەس، سەن نام - نىشانسىز، سەن نېمىدىنك؟ سۆزۈڭ بىر تىيىنغا ئەرزىمەيدۇ، مەن ئۈچۈن ھېچقانداق رولى يوق» دېگەن مەنە چىقىپ تۇرىدۇ.

«سەن مۇھىم ئەمەس» دېگەن پوزىتسىيە نېمە ئۈچۈن شۇنچە ئېغىز؟ چۈنكى كۆپ ساندىكى كىشىلەر بىرەر سىنى كۆرگەندە: «ماڭا ھېچ ئىش قىلىپ بېرەلمەيسەن، شۇڭا مۇھىم ئەمەس سەن» دەپ ئويلايدۇ. ئەمەلىيەتتە، ئۇ ئادەم سالاھىيىتى، ئورنى ياكى مائاشىنىڭ قانداقلىقىدىن قەتئىينەزەر، سىز ئۈچۈن ناھايىتى مۇھىمدۇر. ئۇلار ئۆزىنىڭ مۇھىملىقىنى تونۇسىلا، كۈچىنى ئايماي ئىشلەيدۇ.

ناپولېئون خېئول دېروپىتا ياشىغاندا ھەر كۈنى ئەتىگەن ئىشقا ئاپتوبۇستا باراتتى. شوپۇر چۈس مەجەز تومپاي كىشى ئىدى. ناپولېئون خېئول ئۇنى نەچچە ئون قېتىم، ھەتتا نەچچە يۈز قېتىم كۆرگەن، بۇ شوپۇر ماي كلاپانىنى بولۇشىغا بېسىپ، ئاپتوبۇسنى ھەيدەپ كېتىۋەتتى. ئىككى سېكۇنتقا قالماي ئۆلگۈرۈپ كېلىدىغان يولۇچىلارغىمۇ زادى پەرۋا قىلمايتتى. لېكىن بۇ شوپۇر بىر يولۇچىغا ئالاھىدە كۆڭۈل بۆلەتتى، ئۇ يېتىپ كېلىپ ئاپتوبۇسقا چىققۇچە چوقۇم ساقلاپ تۇراتتى.

نېمىشقا شۇنداق قىلىدۇ؟ چۈنكى بۇ يولۇچى ئامال قىلىپ شوپۇرغا ئۆزىنىڭ مۇھىملىقىنى ھېس قىلدۇرغان. ئۇ ھەر كۈنى ئەتىگەندە شوپۇرغا سالام بېرىپ: «خەيرلىك ئەتىگەن، ئەپەندىم» دېگەن. بەزىدە شوپۇرنىڭ يېنىدا ئولتۇرۇپ، ئەھمىيىتى بولمىسىمۇ، لېكىن شوپۇرغا ئۆزىنىڭ مۇھىملىقىنى ھېس قىلدۇرىدىغان بەزى سۆزلەرنى قىلغان.

«سىز ناھايىتى مۇھىم» دېگەن پوزىتسىيىنى يېتىلدۈرۈڭ، باشقىلارنىڭ قىزغىنلىقى شۇ سەۋەبتىن خېلى كۆپ ئاشىدۇ.

### 5) ئۆزىڭىزنى قىزغىن ھەرىكەت قىلىشقا كۆپرەك زورلاڭ

ئۆز كەسپىڭىزنى چوڭقۇر قېزىڭ، تەتقىق قىلىڭ، ئۆگىنىڭ، ئۇنىڭ بىلەن بىللە ياشاڭ، مۇناسىۋەتلىك ماتېرىياللارنى مۇمكىنقەدەر كۆپ توپلاڭ. مۇشۇنداق قىلىۋەرسىڭىز، قىزغىنلىقىڭىزنىڭ تېخىمۇ ئاشقانلىقىنى

سەزمەي قالسىز.

كارنىڭ بۇ ھەقتە مۇنداق دېگەن: «مەسىلەن، مەن ئىلگىرى لىنىيە كولىغا قىزغىن چوقۇنمايتتىم، لىنىيە ھەققىدە كىتاب يازغاندىن كېيىن ئۆزگەردىم، ھازىر ئۇنىڭغا ئىنتايىن قىزغىن چوقۇنۇمەن، ۋاشىنگتونمۇ لىنىيەگە ئوخشاش ئۇلۇغ كىشى بولۇشى مۇمكىن، لېكىن ئۇنىڭغا لىنىيەگە چوقۇنغاندەك چوقۇنمايمەن، چۈنكى ۋاشىنگتون ھەققىدىكى ئىشلاردىن ئانچە كۆپ خەۋىرىم يوق. ھەرقانداق ئىشنى چوڭقۇر چۈشەنگەندىن كېيىنلا ئاندىن ئۇنىڭدا قىزغىنلىق تۇغۇلىدۇ.

يەنە بىر مىسال ئالاي، كارنىڭ رەپىقىسى تولىس لىنىيەگە چوقۇنمايدىكەن، چۈنكى ئۇ لىنىيە ھەققىدە كۆپ نەرسىنى ئوقۇمايدىكەن، لېكىن ئۇنى شېكېسپېرنى تەتقىق قىلىدىغان نوپۇزلۇق مۇتەخەسسس دېسىمۇ بولىدۇ، شۇڭا شېكېسپېر ھەققىدە سۆز بولغاندا، ئۇ تولىمۇ ياپراپ كېتىدۇ. مېنىڭ شېكېسپېر ھەققىدە بىلىدىغانلىرىم ناھايىتى ئاز، لىنىيە ھەققىدە بىلىدىغانلىرىم ناھايىتى كۆپ، شېكېسپېرغا چوقۇنۇش قىزغىنلىقىم لىنىيەگە چوقۇنۇش قىزغىنلىقىمغا ئوخشاش ئىككى قىسىمغىمۇ يەتەيدۇ. قىزغىنلىق دېگەن نېمە؟ قىزغىنلىق ئىچكى تۇيغۇنى سىرتقا ئىپادىلەش دېمەكتۇر. بىز مۇھىم نۇقتىنى كىشىلەرنى ئۆزى ئەڭ قىزىقىدىغان ئىشلار ھەققىدە سۆزلەشكە دەۋەت قىلىشقا قارىتا يېلى، مۇشۇنداق قىلساق، سۆزلەشكۈچىلەر ھاياتىي كۈچىنى خۇددى نەپەس ئالغاندەك ئاڭسىز ھالدا ئىپادىلەيدۇ.

### 6) قىزغىنلىقنى كىشىلەر قەلبىدىن ئورۇن ئالدۇرۇش كېرەك

قىزغىنلىق بىرخىل قىزغىن مەنىۋى ئالاھىدىلىكنىڭ كىشىلەر قەلبىدىن ئورۇن ئېلىشىنى كۆرسىتىدۇ... ناپولېئون خېئول ئۇنى «تورمۇزلاندانغان غەدىقلىنىش» دەپ ئاتاشنى ياقتۇرىدۇ. ئەگەر قەلبىڭىزنى باشقىلارغا ياردەم بېرىش ئۈمىدى چۇلغۇنسا، سىز ھاياجانلىنىپ كېتىسىز. سىزدىكى ھاياجان كۆزىڭىزدە، چىرايىڭىزدا، روھىيىتىڭىزدا ۋە پۈتۈن ئادىمى تېجىلىك. ئىچىدە ئىپادىلىنىدۇ. سىز روھلىنىپ كېتىسىز، روھلانغانلىقىڭىز باشقىلارنىمۇ ئىلھاملاندۇرىدۇ.

7) سالامەتلىك قىزغىنلىقنىڭ تۇغۇلۇش ئاساسى

ئادەمنىڭ ھەرىكىتى ھاياتى كۈچكە تولسا، ئۇنىڭ روھى ۋە ھېسىد- يانمۇ ھاياتى كۈچكە تولدۇ. بىرمۇنچە مال ساتقۇچىلار، ئوقۇتقۇچىلار، سودا ساھەسىدىكى يۇقىرى دەرىجىلىك ئەربابلار، كەسپىي خادىملار ۋە باشقا نۇرغۇن كىشىلەر ھەركۈنى ئەتىگەن ئورنىدىن تۇرۇپلا، يېنىك گېمناستىكا، ئاستا يۈگۈرۈش ياكى ۋېلىسپىت مىنىش قاتارلىق ھەرىكەتلەر بىلەن شۇغۇللىنىدۇ، بۇ ئۇلارنىڭ سالامەتلىكىنى ياخشىلاپلا قالماي، بەلكى شۇ كۈنلۈك پائالىيەتتىكى كۈچ - قۇۋۋىتى ۋە قىزغىنلىقىنىمۇ ئۆستۈرىدۇ.

8) ئىلھام بولىدىغان سۆزلەرنى قىلىش كېرەك

ئەلۋەتتە، روھلاندۇرىدىغان سۆزلەرنى كۆپ ھاللاردا تىرىنچىلار توپ كوماندىسىنى ئىلھاملاندۇرۇشتا، كەسىپ دىرېكتورى مال ساتقۇچىلارنى رىغبەتلەندۈرۈشتە ۋە باشقا خادىملار تەشكىلاتىنى رىغبەتلەندۈرۈشتە قىلىدۇ. ئۆزىنى - ئۆزى روھلاندۇرىدىغان سۆزلەرنى قىلىش ئومۇميۈزلۈك بولىدۇ. سىمۇ، لېكىن ئىنتايىن ئۈنۈملۈك چارە ئۇنىڭ ئۈنۈمى تىرىنچىلارنىڭ كوماندا ئەزالىرىغا قىلغان سۆزىنىڭ ئۈنۈمىگە ئوخشايدۇ. ناپولىئون خېئول ئۆزىنى - ئۆزىنى روھلاندۇرىدىغان سۆز قىلىشقا رىغبەتلەندۈرىدۇ. مال ساتقۇچى بىرەر خېرىدار بىلەن كۆرۈشكىلى بېرىشتىن ئىلگىرى ئۆزىنى روھلاندۇرىدىغان سۆز قىلسا، مال ساتقاندا تېخىمۇ ياخشى سۆزلەيدىغان تېخىمۇ چوڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغان بولىدۇ. خىزمەت ئىزدەشتىن بۇرۇن ئۆزىگە روھلاندۇرىدىغان سۆز قىلىشنىڭ پايدىسى باركى، ھېچقانداق زىيىنى يوق.

ئىۋ - پوركتىكى بىر خېنىم ئۆزىنىڭ قىزغىنلىقى بىلەن خىزمەت تاپقانلىقىنى ئېيتقان.

ئۇ كاتىپلار مەكتىپىنى پۈتتۈرگەندىن كېيىن، تېببىي دورىگەرلىك ساھەسىدە كاتىپلىق خىزمىتىنى ئىشلەشنى ئويلىغان. ئۇنىڭ بۇ جەھەتتىكى خىزمەت تەجرىبىسى كەمچىل بولغاچقا، بىرنەچچە قېتىم يۈز تۇرانە ئىمتىھان

بېرىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغان، شۇنىڭ بىلەن قىزغىنلىق پىرىنسىپىنى ئىشقا سالغان. ئۇ يۈز تۇرانە ئىمتىھان بېرىشكە كېتىۋېتىپ، ئۆزىنى روھلاندۇرىدىغان سۆز قىلىپ: «مەن بۇ خىزمەتكە ئىگە بولۇشۇم كېرەك، مەن بۇ خىزمەتتىن خەۋەردار، مەن ئىشچان ۋە تەلەپچان، بۇ خىزمەتنى ياخشى ئىشلەپ كېتەلەيمەن، دوختۇر مېنى كەم بولسا بولمايدىغان ئادەم دەپ قارايدىغان بولىدۇ» دېگەن. ئۇ ئىشخانىغا كېتىۋېتىپ ئۆزىگە بۇ سۆزلەرنى تەكرار - تەكرار قىلغان. ئۇ ئىشخانىغا تولۇپ تاشقان قىزغىنلىق بىلەن كىرگەن ۋە سوئاللارغا قىزغىن جاۋاب بەرگەن. شۇنىڭ بىلەن دوختۇر ئۇنى ئىشقا ئالغان. بىرنەچچە ئايدىن كېيىن، دوختۇر ئۇنىڭغا ئىلتىماس قىلىش جەدۋىلىدە ئۇنىڭ ھېچقانداق تەجرىبىسى يوقلۇقى يېزىلغانلىقىنى كۆرگەندە، ئۇنى ئىشقا ئالماسلىقىنى نىيەت قىلىپ، قائىدە بويىچە سۆزلەشپ قويۇپلا يولغا سالىماقچى بولغانلىقىنى، لېكىن ئۇنىڭ قىزغىنلىقىنى كۆرۈپ، ئىشلىتىپ باقاي دېگەن ئويغا كەلگەنلىكىنى ئېيتقان. ئۇ قىزغىنلىق قىلىش خىزمىتىگە سىڭدۈرۈپ، تېببىي دورىگەرلىك جەھەتتىكى ياخشى كاتىپ بولۇپ قالغان.

جەنۇبىي ئافرىقىدىكى ئالى مىگافىن دېگەن بىر كىشى قىزغىنلىق پىرىنسىپىنى ئىشلىتىپ، ناھايىتى كاج، ئەيۋەشكە كەلمەيدىغان بىر خېرىدار بىلەن سودا مۇناسىۋىتى ئورناتقان.

ئۇ ھۆددىگە ئالغۇچى سۆزگەرلەرگە كىران ئىجارىگە بېرىدىغان بىر شىركەتنىڭ ۋەكىلى ئىكەن. ھېلىقى «سىمىس ئەپەندى» دەپ ئاتالغان ئادەم دائىم قوپاللىق ۋە ئەدەبسىزلىك قىلىدىكەن، ھەمىشە ئاچچىقلىنىدۇ. كەن، ئىككى قېتىم كۆرۈشكەندە سىمىس ئۇنىڭ چۈشەندۈرۈشىنى ئاڭلاشنى رەت قىپتۇ، لېكىن مىگافىن ئۇنىڭ بىلەن يەنە بىر قېتىم كۆرۈشمەكچى بولپتۇ. مىگافىن بۇنىڭ جەريانىنى سۆزلەپ مۇنداق دېگەن: «ئۇ يەنە چېچىلىۋاتاتتى، شىرنەنىڭ ئالدىدا تۇرۇپ يەنە بىر مال ساتقۇچىغا ۋاقىراۋاتاتتى. سىمىس ئەپەندىنىڭ يۈزى بەقسەمدەك قىزىرىپ كەتكەندى، ئۇ بىچارە مال ساتقۇچى توختىماستىن تىرەۋاتاتتى. مەن بۇنداق ئەھۋالدىن قورقۇپ كېتىشنى خالىمايتتىم، مەن قىزغىنلىقىمنى ئىپادىلەشكە بەل باغلىدۇم»

دېم - دە، ئۇنىڭ ئىشخانىسىغا كىردىم، قوپال ئاۋازدا: «يەنە سەن ئىكەنسىزغۇ، نېمە كېرەك؟» دېدى، مەن كۈلۈمبىرەپ، ئۇنىڭغا سىلىق ئاۋازدا قىزغىن پوزىتسىيە بىلەن: «سىزگە لازىم ھەممە كىرانىنى سىزگە ئىجارىگە بەرمەكچىمەن» دېدىم. ئۇ شىرەنىڭ كەينىدە 15 سېكونتتىن ئۇندىمەي تۇردى. ماڭا چۈشەنمەسلىك نەزەرى بىلەن تىكىلىپ قارىغاندىن كېيىن: «مۇشۇ يەردە مېنى ساقلاپ تۇر» دېدى. بىر يېرىم سائەتتىن كېيىن قايتىپ كىرىپ، ماڭا: «تېخى مۇشۇ يەردە تۇرۇپسەنغۇ؟» دېدى. مەن ئۇنىڭغا دەيدىغان ئىنتايىن ياخشى پىلانم بارلىقىنى، پىلاننى ئۇنىڭغا تونۇشتۇرغاندىن كېيىن كېتىدىغانلىقىمنى ئېيتتىم. نەتىجىدە بىرىپىللىق توختام تۈزدۈق، شۇنىڭدىن كېيىن تېخىمۇ كۆپ سودا قىلىشقىمۇ ئىمكانىيەت تۇغۇلدى.

ناپولېئون خېمپول ھەرقانداق ئىشتىن ئىلگىرى روھلاندۇرىدىغان سۆز قىلىپ، ئۆزىنى ئىلھاملاندۇرۇش كېرەك، بۇنىڭ پايدىسى كۆپ دەپ ياخشى ئېيتقان.

**9) ئۆزىڭىز ئۈستىدە ھەمىشە ئويلىنىپ تۇرۇشىڭىز كېرەك**  
كىشىلىك تۇرمۇشقا، شەيئىلەرگە، باشقىلارغا، ئۆزىڭىزگە قانداق قارا-راش ۋە قانداق پوزىتسىيىدە بولغانلىقىڭىزنى ئويلاپ تۇرۇڭ. ئەگەر ئادەم-نىڭ ئىدىيىسىنى گاراڭلىققا ئېلىپ بارىدىغان ھەرخىل زىيانلىق پاسسىپ روھىي ھالەت ئىگىلىۋالسا، قىزغىنلىق يېتىلىش ۋە مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇش زېمىنىدىن ئايرىلىپ قالىدۇ. بۇنداق ھالەتنى ئۆزگەرتىشنىڭ ئاچقۇچى ئۆزى تىرىشچانلىق كۆرسىتىش، ئۆزىنى ئۈزلۈكسىز رىغبەتلەندۈرۈپ، ئىل-ھاملاندرۇرۇپ تۇرۇش، ئۆزىگە دائىم: «مېنىڭ ھەممە كۈنۈم بەخت، ئامەت ئىچىدە ئۆتۈۋاتىدۇ، مەن پۈتۈن كۈچ بىلەن ئىشلىشىم، ھەربىر پۇرسەتنى تىرىشىپ قولغا كەلتۈرۈشۈم كېرەك، مەن بۇنداق پۇرسەتكە ئېرىشكەن، بۈگۈن ۋە ئەتە يەنە ئېرىشىمەن. تېرىشچانلىقىم بەدىلىگە شاد - خۇراملىققا ۋە مەزمۇنلۇق تۇرمۇشقا ئىگە بولىمەن» دەپ تۇرۇشتىن ئىبارەت. مۇشۇنداق تولۇپ تاشقان ئىشەنچ ۋە قىزغىنلىق بىلەن ئىشلەش ۋە ياشاشقا ھەرىكەت قىلىشىڭىز، جەزمەن ئامىتىڭىز كېلىدۇ.

پسخولوگىيە جەھەتتىكى ھەرخىل كېسەللىك ھالىتىنى، غەمكىنلىك ۋە ئۆزىنى كەمسىتىشنى تۈگىتىش ۋە ئۇنىڭدىن ئاداجۇدا بولۇش لازىملىقى-نى ھەر سائەت، ھەر مىنۇتتا ئەستە تۇتۇش ناھايىتى مۇھىم. ئادەمنىڭ كۆڭلىدە ھەمىشە پسخىكىلىق ئۇرۇش بولۇپ تۇرىدۇ، ئۈستۈنلۈكنى ئىگە-لىگەن پسخىكا كۆپ ھاللاردا سىزنىڭ سۆز - ھەرىكىتىڭىزنى نېرى - بېرى قىلىدۇ، ھاياتىڭىزغا تەسىر كۆرسىتىدۇ. كېسەللىك پسخىكىسى سىزدە ساغلامسىزلىق ئالامەتلىرىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، ئۆزىنى كەمسىتىش، مەغلۇبىيەتچىلىك ئىدىيىسى سىزنىڭ جېنىڭىزنى پىلە قۇرتىدەك يەپ تۈ-گۈتىدۇ، ھاياتىڭىزنى بەزىبات قىلىدۇ.

ئۆزىنى كەمسىتىش، قايقۇرۇش قاتارلىق پاسسىپ روھىي ھالەتنىڭ ئازابىدا ئۆز ئىشىدىن ئۈمىد ئۈزەي دەپ قالغان بىر كىشى پسخىكىلىق ئۇرۇشنى باشتىن ئۆتكۈزگەن ۋە قىزغىن قىياپەتكە كىرىشكە ئۇرۇنغاندىن كېيىن، ئاخىر ئۆز ئىشىنى ئوڭشىۋالغان ۋە قايتىدىن شاد - خۇراملىققا ئېرىشكەن. ئۇ ئۆزىنىڭ بۇ خىل بىر ئۆرلەپ بىر چۈشكەن تۇرمۇشىدىن بەك ھەسرەتلەنگەن، ئۇ مۇنداق دېگەن:

«مەن چوڭقۇر ساۋاققا ئىگە بولدۇم، قالتىس بىر ئىش قىلىش لازىملىقىنى، يەنى ئۆزۈمنى ئۆزگەرتىشىم، تۇرمۇشقا، ئۆزۈم بىلەن مۇناسى-ۋەتلىك ھەربىر ئىشقا بولغان قىزغىنلىقىمنى قوزغىشىم، ھەربىر ئادەمگە، ھەربىر ئىشقا قىزغىن مۇئامىلە قىلىشىم، ھەممە ئىشنى قىزغىن ئىشلىشىم، قىزغىنلىقنى تۇرمۇشىمغا سىڭدۈرۈۋېتىشىم لازىملىقىنى، مۇشۇنداق قىلغان-دىلا، كۆڭلۈمنى مەيۈسلۈك ۋە دىلخەستىلىك ئىگىلەپ ئالمايدىغانلىقىمنى چۈشەندىم، ئاخىردا مەزمۇنلۇق تۇرمۇشقا ئېرىشتىم. مەن بۇ قىزغىنلىقىمنى مەڭگۈ ساقلايمەن.»

**10) ئۆزىڭىزنىڭ تۇغما غالىب ئىكەنلىكىڭىزنى بىلىد-شىڭىز كېرەك**

ئىرسىيەتشناس ئالىم سىچېنپېتېر مۇنداق دېگەن: «دۇنيانىڭ پۈت-كۈل تارىخىدا، سىز بىلەن تامامەن ئوخشاش باشقا ئادەم بولۇپ باقمىغان، چەكسىز يىراق كەلگۈسىدىمۇ يەنىلا سىز ئۆزىڭىزلا بولىسىز».

سىز ئىنتايىن ئالاھىدە ئادەم، سىز تۇغۇلۇشتىن ئىلگىرىلا ياخشىلىرى

تاللىنىدۇ، ناچارلىرى شاللىنىدۇ دېگەن قانۇنىيەت بويىچە ھايات - ماماتلىق كۈرىشى قىلغان. ئۇ بىرلا نىشان ئۈچۈن بولغان ئېلىشىش ئىدى، يەنى تەركىبىدە ئۇششاق يادروسى بولغان قىممەتلىك تۇخۇمنىڭ چوڭ رىقابىتى ئىدى، ئاللىشىش ئويىڭىنى يىڭنە ئۇچىدىنمۇ كىچىك ئىدى، ئىسپىرىمنىڭ ئۆزىنىمۇ نەچچە مىڭ ھەسسە چوڭايتقاندىلا كۆز بىلەن كۆرگىلى بولاتتى. ھاياتىڭىزدىكى ئەڭ ھەل قىلغۇچ جەڭ ئەنە شۇنداق ئىنتايىن نازۇك دەرىجىدە باشلانغان.

سېنىڭ دادىڭىز بىلەن ئانىڭىز ئىنسانلارنىڭ ئىككى مىليارد يىلدىن بۇيان ھاياتلىق ئۈچۈن قىلغان كۈرىشىنىڭ ئەڭ يۇقىرى پەللىسىگە ۋەكىللىك قىلىدۇ. ئەڭ قوۋناق، ساغلام بولغان، غەلبە قازانغان ئاخىرقى ئىسپىرىما كۈتۈپ تۇرغان تۇخۇم بىلەن قوشۇلۇپ، كىچىككىنە تىرىك ھۈجەيرىنى ھاسىل قىلىدۇ.

شۇنداق قىلىپ، سىز ئۈچۈن ئېيتقاندا، دۇنيادا ھەممىدىن مۇھىم بولغان ئادەم تۇرىلىشكە باشلايدۇ. شۇ مىنۇتلاردا سىز چىمپىيونلۇققا ئېرىشىپ بولىسىز. سىز دۇنياغا كەلگەندە كۆزلىگەن بارلىق مەقسىتىڭىز ھەرقانچە يىراق بولسىمۇ ئۇنىڭغا يېتەلەيسىز. چۈنكى سىز ئىلگىرىكى غايەت زور ئامباردا ساقلانغان، مەقسىتىڭىزگە يېتىش ئۈچۈن زۆرۈر بولغان بارلىق يوشۇرۇن ئىقتىدارغا ۋە كۈچ - قۇۋۋەتكە ۋارىسلىق قىلغان.

سىز تۇغما چىمپىيون. سىزگە قانداق قىيىنچىلىق ۋە بەختسىزلىكنىڭ ئوسقۇنلۇق قىلىشىدىن قەتئىينەزەر، تۇرىلىش جېڭى بولغان چاغدا يەڭگەن قىيىنچىلىق بىلەن سېلىشتۇرغاندا، ئالدىنقىسى كېيىنكىسىنىڭ ئوندىن بىرىگىمۇ يەتمەيدۇ. ئېسىڭىزدە بولسۇنكى، تىرىك ئادەمنىڭ قەلب دۇنياسىغا غەلبە يوشۇرۇنغان. سىزدە مۇشۇنداق بېلىش ۋە ئىتقاد بولسۇن.

### 11) ئىلھامنىڭ نازارلىقىنى قوزغاش كېرەك

بۇ يەردە ئېيتىلغان نازارلىق نوقۇل مەنىدىكى نازارلىق بولماستىن، بەلكى ئىجابىي روھىي ھالەتكە بولغان نازارلىق. شۇنداق ئىكەن، ھەرگىز ھازىرقى ئەھۋالدىن مەڭگۈ قانائەتلىنىپ قالماستىڭىزنى، پەقەت ئۆزىڭىزگە نىسبەتەنلا ئەمەس، ئەتراپىڭىزدىكى دۇنياغا نىسبەتەنمۇ شۇنداق بولۇشى.

ئىزنى ئۈمىد قىلىمىز.

ئىلھامنىڭ نازارلىقىنى قوزغىغاندا، ئادەم جىنايەتتىن مۇقەددەسلىككە، مەغلۇبىيەتتىن مۇۋەپپەقىيەتكە، نامراتلىقتىن باياشاتلىققا، چېكىنىشتىن غەلبە قازىنىشقا، پاجىئەدىن خۇشاللىققا، كېسەللىكتىن ساغلاملىققا ئۆتۈشكە ئىنتىلىدىغان بولىدۇ. قىسقىسى، ئىلھامنىڭ نازارلىقىنى قوزغىسىڭىز، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ياكى بايلىق يارىتىشتىكى ھەرىكەتلەندۈرگۈچىڭىزنى تولۇق ئىشقا سالالايسىز.

ئادەتتە خېلى كۆپ سانلىق ئادەملەرنىڭ پىكرىنى كۆڭلىدىكى مەلۇم «ئۆمۈچۈك تورى» چىرىمىۋالغان بولىدۇ، ئەڭ ئەقىللىق ئادەم بۇنىڭدىن خالىي بولالمايدۇ. كۆڭۈلدىكى ئاشۇ «ئۆمۈچۈك تورى» پاسسىپ روھىي ھالەتتىن توقۇلىدۇ، ئۇ يەتتە چوڭ، يا كىچىك، يا كۈچلۈك، يا ئاجىز بولىدۇ، بىزنىڭ ئىدىيىمىز كۆپ ھاللاردا مۇشۇ ئۆمۈچۈك تورلىرىغا مەسىلەن، پاسسىپ خىيالىي تويغۇ، ھېسسىيات، جىنسىي تەلەپ، ئادەت، ئېتىقاد، ئاداۋەت قاتارلىقلارغا چىرىملىپ قالىدۇ، ئاسانلىقچە ئۆزگەرتكىلى بولمايدىغان قاششاقلىق ئۇلارنىڭ ئىچىدىكى ئەڭ كۈچلۈك ئۆمۈچۈك تورى. قاششاقلىق سىزنى ھازىرقى ئەھۋالدىن قانائەتلىنىدىغان، ھېچ ئىشنى باشقا ئېلىپ چىقالمايدىغان قىلىپ قويىدۇ؛ ياكى خاتا يۆنىلىشكە قاراپ ئىلگىرىدە لىگەندە سىزنى قارشى تۇرالمىدىغان ياكى توختىمايدىغان، خاتالىشىپ كېتىۋېرىدىغان قىلىپ قويىدۇ.

شۇڭا، ئىلھامنىڭ نازارلىقىنى قوزغاشتىكى ئەڭ مۇھىم مەسىلىلەرنىڭ بىرى روھىي قاششاقلىقنى يېڭىشتىن ئىبارەت. نامراتلار نېمىشقا نامرات بولۇپ قالىدۇ؟ ئۇلار نامراتلىققا شۈكۈر قىلغانلىقى، ئاشۇ نامراتلىققا ئادەتلىنىپ كەتكەنلىكى ئۈچۈن، ئۆز كۆڭلىگە ئىلھام بېرىپ، نامرات ئەھۋالىنى ئۆزگەرتىش، باياشات تۇرمۇش يارىتىش كويىدا بولمايدۇ.

بىز نامراتلىق ئازابىدىن قۇتۇلۇپ، نامراتتىن بايغا ئايلىنالامدۇق؟ ئەلۋەتتە ئايلىنالايمىز. ئەمما بۇنىڭ شەرتى كۆڭۈلدە رېئال نامراتلىققا بولغان كۆڭۈلدىكى نازارلىقنى قوزغاش، بايلىق يارىتىدىغان ھەرىكەتلەندۈرۈش.



دۈرگۈچ كۈچنى ئىشقا سېلىشتىن ئىبارەت.

قاشاقلىقنى يەڭگىلى بولامدۇ؟ ئەلۋەتتە بولىدۇ. ھاشارات ئۆمۈچۈك نورىنىڭ ئىسكەنجىسىدىن قۇتۇلالماسلىقى مۇمكىن، لېكىن قاتتىق قاسراقلىق قوڭغۇز جان - جەھلى بىلەن ئېلىشىپ ئۆمۈچۈك تورىنى بۇزالايدۇ. ئادەم تېخىمۇ شۇنداق، چۈنكى ئادەم ۋەقەنى تىزگىنلەيدىغان مۇتلەق ئىقتىدارغا - روھقا ئىگە، شۇنىڭ ئۈچۈن، ئاكتىپ روھىي ھالەتنى يېتەكچى قىلىدىغانلار بولسىڭىز، كۆڭلىڭىزدىكى ئۆمۈچۈك تورىنى، جۈملىسىدىن قاشاقلىقنى جەزمەن تۈگىتىپ، ھېسسىياتىڭىزنى تىزگىنلەپ، ياخشى ئادەت يېتىلدۈرۈپ، ئۆز ئەقىدىرىڭىزنى ئۆزىڭىز بەلگىلىيەلەيسىز.

### (12) غەلبە قىزغىنلىقى ھەرىكەت قىزغىنلىقىغا مۇھتاج

بۈيۈك پېداگوگ ۋە پسخولوگ ۋىليام ۋات ھېسسىياتنى ئەقلىنىڭ دەرھال باشقۇرالمىدىغانلىقىغا، لېكىن ھەرىكەتنىڭ ھامان ئۇنى باشقۇرىدۇ. غايىلىقىغا ئىشەنگەن ھەم بۇنى ئىسپاتلىغان. ھەرىكەت ماھىيەتلىك بولۇشى مۇمكىن. پسخىكىلىق بولۇشىمۇ مۇمكىن. ئىدىيە پاسسىپ ھېسسىياتنى ئاكتىپ ھېسسىياتقا ئايلاندۇرىدۇ، ھەرىكەتمۇ قۇزغىتىش خاراكتېرىگە ۋە ئۈنۈمىگە ئىگە. مۇشۇنداق ئەھۋالدا، ھەرىكەت مەيلى ماھىيەتلىك بولسۇن ياكى پسخىكىلىق بولسۇن، ھېسسىياتنىڭ ئالدىدا تۇرىدۇ. ھېسسىياتىڭىز ھەمىشە ئەقلىنىڭ باشقۇرۇشىدا بولۇۋەرمەيدۇ، لېكىن ھامان ھەرىكەتنىڭ باشقۇرۇشىدا بولىدۇ.

شۇڭا، ئۆزىڭىزنى ئىلھاملاندۇرىدىغان قىزغىنلىق بولۇشى لازىم، ھەرىكەتتە قىزغىن بولۇش كېرەك دېگەن سۆزنى ئىشلىتىشنى ئۆگىنىۋېلىڭ. ھەم ئۇنى يوشۇرۇن ئېڭىڭىزغا سىڭدۈرۈۋېتىڭ. مۇشۇنداق قىلىشىڭىز، بايلىق يارىتىش جەريانىدا روھسىزلانغاندا بۇ ئىلھاملاندۇرىدىغان سۆز ئېڭىڭىزغا ۋە روھىڭىزغا شۇڭغۇپ كىرىدۇ، يەنى پەيت كەلگەندە سىزنى قىزغىن ھەرىكەت قىلىشقا، پاسسىپلىقنى ئاكتىپلىققا ئايلاندۇرۇشقا، روھىڭىزنى ئۇرغۇتۇپ «ھازىرلا ئىشلەش» كە رىغبەتلەندۈرىدۇ.

### (13) ئۈمىد ئارقىلىق ئۆزىنى رىغبەتلەندۈرۈش كېرەك.

ئۆزىڭىزنى ۋە باشقىلارنى رىغبەتلەندۈرۈش ئىجابىي روھىي ھالەت ئارقىلىق مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىكى ئاساسىي مەقسەت. رىغبەتلەندۈرۈش بىرخىل ھەرىكەتكە ئاتلىنىپ، ئالاھىدە ئۈنۈم ھاسىل قىلىدىغان ئۈمىد ياكى كۈچ، مۇددىئانى قوزغىغاندا (مۇددىئا ئادەمنىڭ كۆڭلىدە مەۋجۇت بولۇپ تۇرغان ئىچكى تۈرتكە)، ئۇ ئادەمنى ھەرىكەتكە ئاتلىنىشقا ئۈندەيدۇ.

ئۈمىد ئادەمنى مۇددىئا ھاسىل قىلىش ۋە ئۇنى ھەرىكەتتە كۆرسىتىشكە رىغبەتلەندۈرىدىغان سېھرىي كۈچكە ئىگە. ئۈمىد خالىغان نەرسىگە ئىگە بولۇشىنى كۆزلىگەن ئارزۇ ۋە ئۇنىڭغا ئىگە بولۇشتىكى ئىشەنچ. ئادەمدە مەلۇم ئۈمىد ۋە ئارزۇ بولىدىغان ۋە ئۇنىڭغا ھەقىقەتەن ئىشىنىدۇ. غايىلىقى بولسا، ھەرىكەتكە ئاتلىنىپ ئۇنى رېئاللىققا ئايلاندۇرالايدۇ. ئۈمىدكە تولغان، كۈچلۈك ئارزۇ ۋە قەتئىي ئىشەنچكە ئىگە ئادەم جەزمەن ئىنتايىن قىزغىن ئادەم بولىدۇ.

بىر ئامبىزلىقنىڭ «مەغلۇبىيەت ئىزى» غا قاراپ باقايلى:

- 21 ياش - سودىدا مەغلۇپ بولغان؛
- 22 ياش - رايون سايلىمى مۇسابىقىسىدە سايلىنماي قالغان؛
- 23 ياش - سودىدا يەنە بىر قېتىم مەغلۇپ بولغان؛
- 26 ياش - ئامراق جورىسى ۋاپات بولغان؛
- 27 ياش - روھى يىمىرىلگەن؛
- 34 ياش - قوشما شىتاتلار ئاۋام پالاتاسى ئەزاسى سايلىمى مۇسابىقىسىدە سايلىنماي قالغان؛
- 36 ياش - قوشما شىتاتلار ئاۋام پالاتاسى ئەزاسى سايلىمى مۇسابىقىسىدە يەنە بىر قېتىم سايلىنماي قالغان؛
- 47 ياش - مۇئاۋىن زۇڭتۇڭلۇققا كۆرسىتىلىپ سايلىنماي قالغان؛
- 49 ياش - قوشما شىتاتلار ئاۋام پالاتاسى ئەزاسى سايلىمىدا ئۈچىنچى قېتىم سايلىنماي قالغان.

بۇ «كاتتا مەغلۇپ بولغۇچى» ئابراھام لىنكولن ئىدى. ئۇنىڭ سانسىز مەغلۇبىيەتتە روھسىزلىنىپ كەتمەسلىكىدىكى سەۋەب شۇكى، ئۇنىڭ كۆڭ-لىنىدىكى ئۇلۇغۋار ئۈمىد ئۇنىڭدا كۈچلۈك ئىشەنچ ۋە ئىشىنى قەدىرلەش قىزغىنلىقىنى قوزغىغان، ئۇ ئاخىر 52 يېشىدا زۇڭتۇڭلۇق تەختىگە چىققان.

### 14) ئۆزىڭىزگە - ئۆزىڭىز جەڭ ئېلان قىلىڭ

سىز بىرەر ئىشنى كۆڭلىڭىزدە ئويلايدىغان ۋە ئۇنىڭغا ئىشىنىدىغان بولسىڭىز، ئۇنى ئاكتىپ روھىي ھالەت (PMA) ئارقىلىق ئىشقا ئاشۇرالايسىز. بۇ — دۇنيانى ئۆزىڭىزگە تەشكىلگە ياردەم بېرىدىغان قانۇنىيەت. ناپولېئون خېئول مۇنداق دېگەن: «ئۆزىڭىزگە جەڭ ئېلان قىلىڭ. ھەرقېتىم بىرەر ئىشنى قىلىشتا ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە ئالدىنقى قېتىمىدىكىدىن تېخىمۇ ياخشى، تېخىمۇ تېز قىلىشىڭىز، تەڭمۇشلىرىڭىزغا مەغرۇر ئەرەبىلەن قارايدىغان بولۇشىڭىز».

قورقۇنچاقلىققا جەڭ ئېلان قىلىپ، قورقۇنچاقلىقنى قورقماسلىققا ئايلاندۇرۇڭ؛ بەختسىزلىككە جەڭ ئېلان قىلىپ، بەختسىزلىكنى بەختكە ئايلاندۇرۇڭ؛ نامراتلىققا جەڭ ئېلان قىلىپ نامراتلىقنى باياشاتلىققا ئايلاندۇرۇڭ؛ ئۆزىڭىز نارازى بولغان ئىشلارغا جەڭ ئېلان قىلىپ، ئۆز تەقدىردىكىڭىزنى، ئۆز دۇنيايىڭىزنى ئۆزگەرتىڭ.

مەسىلىگە دۇچ كەلدىم — ياخشى بوپتۇ! ھېچ ۋەقەسى يوق، ھەر-قانداق مەسىلىگە ئۇنى ھەل قىلىش چارىسى يوشۇرۇنغان.

بەختسىزلىككە دۇچ كەلدىم — ئىجابىي روھىي ھالىتى بولغان كىشى ئۈچۈن ئېيتقاندا، ھەر بىر بەختسىزلىك شۇنچىلىك ياكى ئۈنىڭدىنمۇ كۆپ بەختنىڭ ئۇرۇقىنى ئېلىپ كىلىدۇ.

قىيىنچىلىققا دۇچ كەلدىم — تەقدىر ھايات يولىمىزغا قىيىن مەسىلەنى قويغانىكەن، بىزگە شۇ قىيىنچىلىقلارغا تاقابىل تۇرىدىغان ئىقتىدارنىمۇ تەڭ ئاتا قىلىدۇ. ھەممە ئادەم ئۆزى دۇچ كەلگەن ئالاھىدە قىيىنچىلىقنى ھەل قىلغۇدەك ھەرخىل تالانتقا ئىگە.

شۇڭا، ھەممىمىز ئۆزىنى - ئۆزى ئىلھاملاندۇرىدىغان مۇنۇ بىر جۈملە

سۆزنى مەڭگۈ ئېسىمىزدە ساقلايلى:

«ئىرادە بولسلا دۇنيادا قىلغىلى بولمايدىغان ئىش يوق»

ئاكتىپ روھىي ھالەت (PMA) نى يېتەكچى قىلىدىغان، ئويلاشقا ۋە ئىشلەشكە جۈرئەت قىلىدىغان، شۇنداقلا ئويىپىكىتىپ قانۇنىيەتكە خىلاپلىق قىلمايدىغان بولساق، دۇنيادا ۋۇجۇدقا چىقارغىلى بولمايدىغان ئىش يوق.

### 15) ئىنتايىن قىيىن شارائىتتا «قازاننى چىقىپ، كېمىنى چۆك-تۈرۈۋېتىپ ئېلىشىش» تەك جاسارەت بولۇشى كېرەك.

ناپولېئون خېئول كەڭ تارقالغان، مۇنداق بىر ھېكايىنى نەقىل كەلتۈرگەن: «ئىلگىرى بىر سانغۇن بولغانىكەن، ئۇ كۆپ لەشكەرگە ئاز لەشكەر بىلەن تەڭ كېلىپ، چوقۇم غەلبە قازىنىش ئۈچۈن، ئەۋەككۈل قىلىپ ۋە قاراملىق قىلىپ، سەركەردە ۋە لەشكەرلىرىنى دۈشمەن ئورۇنلاشقان قىرغاققا كېمە بىلەن توشۇپتۇ. قورال - جابدۇقلىرىنى چۈشۈرۈپ بولغاندىن كېيىن، بۇيرۇق بېرىپ كېمىنى كۆيدۈرگۈزۈۋېتىپتۇ. تاڭ يوردغاندا ھۇجۇمغا ئۆتۈشتىن ئىلگىرى، ئۇ لەشكەرلەرگە جىددىي قىياپەتتە: «ھەربىي كېمىنىڭ كۆيدۈرۈۋېتىلگەنلىكىنى كۆردۈڭلار. بۇ جەڭدە غەلبە قىلىمىساق بولمايدۇ، ئۇنداق قىلىمىساق، ھېچقايسىمىز بۇيەردىن سالامەت كېتەلمەيمىز، بىزگە ئىككىلا يول بار — غەلبە قازىنىش ياكى ھالاك بولۇش، باشقا يول يوق» دەپتۇ.

ئۇلار دەرۋەقە غەلبە قازىنىپتۇ. مانا بۇ جۇڭگودا قەدىمكى زاماندىن قالغان «قازاننى چىقىپ، كېمىنى چۆكتۈرۈۋېتىپ ئېلىشىش» دېگەن ھالاكەتلىك ئەھۋالدا تامان - ئېسەن قىلىش توغرىسىدىكى تارىخىي ھېكايە. ناپولېئون خېئول مۇنداق دەپ يازغان: «ئەگەر ئەڭ يامان، پايدىسىز ئەھۋالدىمۇ غەلبە قازانماقچى بولىدىكەنمىز، كېمىنى كۆيدۈرۈۋېتىشىمىز، چېكىنىش مۇمكىنچىلىكى بولغان ھەممە يولنى توسۇۋېتىشىمىز كېرەك، مۇشۇنداق قىلغاندىلا، «جەزمەن غەلبە قىلىش» قىزغىنلىقى ۋە روھىي ھالىتىنى ساقلىيالايمىز. بۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ مۇقەررەر شەرتى».

# § 1 . كۆڭۈل قويۇش — مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ خاسىيەتلىك ئاچقۇچى

ھەرقانداق ئىشتا كۆڭۈل قويغانلار جەزمەن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ.

## 1. مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ خاسىيەتلىك ئاچقۇچى

بۇ ئاچقۇچنى سىزگە تاپشۇرۇپ بېرىشتىن ئاۋۋال ناپولېئون خېئول ئۇنىڭ قانداق رولى بارلىقىنى سىزگە ئېيتىپ بەرسۇن.

بۇ خاسىيەتلىك ئاچقۇچ قارشى تۇرغىلى بولمايدىغان كۈچكە ئىگە. بۇ ئاچقۇچ سىزگە بايلىقنىڭ ئىشىكىنى ئېچىپ بېرىدۇ. بۇ ئاچقۇچ سىزگە شان - شەرەپنىڭ ئىشىكىنى ئېچىپ بېرىدۇ. بۇ ئاچقۇچ سىزگە سالامەتلىكنىڭ ئىشىكىنى ئېچىپ بېرىدۇ. بۇ ئاچقۇچ سىزگە مەزىپەتنىڭ ئىشىكىنى ئېچىپ بېرىدۇ. بۇ ئاچقۇچ سىزگە يوشۇرۇن ئىقتىدارنىڭ ئىشىكىنى ئېچىپ بېرىدۇ. بىز مانا بۇ «خاسىيەتلىك ئاچقۇچ» نىڭ ياردىمىدە دۇنيادىكى بارلىق ئۇلۇغ كەشپىياتلارنىڭ سىرلىق ئىشىكىنى ئاچتۇق.

ئىلگىرى ئىنسانلار ئارىسىدىن چىققان ھەممە ئۇلۇغ تالانت ئىگىلىرى ئاشۇ خاسىيەتلىك ئاچقۇچنىڭ كۈچى بىلەن كامالەتكە يەتكەن. كارنىگ، روكفېللىر، خالىمان، مورگان. . . قاتارلىق كىشىلەر مۇشۇ خاسىيەتلىك ئاچقۇچنىڭ كۈچىنى ئىشلەتكەندىن كېيىن كاتتا بايغا ئايلانغان.

بۇ ئاچقۇچ تۈرمىنىڭ تۆمۈر دەرۋازىسىنى ئېچىپ، ئىنسانلارنىڭ چۈپۈرەندىلىرىنى پايدىلىق ۋە ئىشىنىشكە ئەرزىيدىغان ئادەمگە ئايلاندۇرىدۇ. ئۇ مەغلۇپ بولغۇچىنى غالىبقا، قايغۇنى خۇشاللىققا ئايلاندۇرىدۇ. سىز: — بۇ «خاسىيەتلىك ئاچقۇچ» نېمە؟ — دەپ سورىشىڭىز مۇمكىن.

ناپولېئون خېئول «كۆڭۈل قويۇش» دەپ جاۋاب بېرىدۇ.

## ئون بىرىنچى باب

### زېھنى كۈچىڭىزنى بىر نشانغا مەرگەزلەشتۈرۈڭ



كۆڭۈل قويماغىندا، تۇرمۇشقا تاقابىل تۇرغىلى بولمايدۇ، تۇرمۇش كۆڭۈل قويۇشنى تەلەپ قىلىدۇ، مېڭدە ئوي - پىكىرنى يىغىش كېرەك.

ئەمدى «كۆڭۈل قويۇش» دېگەن سۆزنىڭ تەبىرىنى تۆۋەندىكىچە تونۇشتۇرىمىز:

«كۆڭۈل قويۇش» — ئاڭنى (ئۆي - پىكىرنى) مەلۇم ئالاھىدە ئىستەككە مەركەزلەشتۈرىدىغان، يەنە كېلىپ بۇ ئىستەكنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۇسۇلىنى تاپقۇچە ۋە ئۇنى ئەمەلىي ھەرىكەتتە مۇۋەپپەقىيەتلىك ھالدا قوللانغۇچە تەۋرەنمەي مەركەزلەشتۈرىدىغان ھەرخىل ئىزچىل ھەرىكەت. ئاڭنى ئالاھىدە «ئىستەك» كە مەركەزلەشتۈرىدىغان ھەرىكەت ئىككى مۇھىم قانۇنىيەت بىلەن مۇناسىۋەتلىك. ئۇنىڭ بىرى، «ئۆزىگە بېشارەت بېرىش» قانۇنىيىتى؛ يەنە بىرى، «ئادەت» قانۇنىيىتى. ئالدىنقىسىنى ئىلگىرىكى بايلاردا بايان قىلدۇق، ئەمدى «ئادەت» قانۇنىيىتىنى قىسقىچە بايان قىلىمىز.

## 2. ئادەت — بىرخىل كۈچ

ئادەت — بىرخىل كۈچ، بۇ كۈچنى ئادەتتە ئىدىيىسى ۋە ئىقتىدارى ئادەتتىكىچە كىشىلەرمۇ پەرق ئېنەلەيدۇ، لېكىن ئادەتتىكى كىشىلەر كۆپ ھاللاردا ئۇنىڭ ياخشى تەرىپىنى كۆرمەي، ناچار تەرىپىنى كۆرىدۇ.

ئادەت كۆپ ھاللاردا رەھىمسىز زالىم پادىشاھقا ئايلىنىپ، كىشىلەر ئۈستىدىن ھۆكۈمرانلىق قىلىدۇ ۋە ئۇلارنى ئۆزىنىڭ ئارزۇسى، ئىستىكى، ھەۋىسىگە خىلاپلىق قىلىشقا مەجبۇرلايدۇ. ئۇنداق بولسا، بۇ قۇدرەتلىك كۈچنى تىزگىنلەپ ۋە ئۇنىڭدىن پايدىلىنىپ، باشقا تەبىئەت كۈچلىرىگە ئوخشاش، كىشىلەر ئۈچۈن خىزمەت قىلدۇرغىلى بولامدۇ؟ ئەگەر كىشىلەر مۇشۇنداق نەتىجىگە ئېرىشەلمەسە، ئادەتنىڭ قولى بولۇپ يۈرۈۋەرمەستىن بىر تەرەپتىن ئۇنىڭغا تاپا - تەنە قىلىپ، يەنە قىلىپ يەنە بىر تەرەپتىن ئۇنىڭغا ياۋاشلىق بىلەن خىزمەت قىلىپ كېتىۋەرمەستىن، ئۇنى باشقۇرۇش، ئۆزلىرى ئۈچۈن خىزمەت قىلدۇرۇشى مۇمكىن.

زامانىمىزدىكى پىسخولوگلار بىزگە شۇنى ئېنىق ئۇقتۇرۇدىكى، بىز ئادەتنىڭ ھەرىكىتىمىزنى ۋە خاراكتېرىمىزنى باشقۇرۇشقا يول قويۇپ تۇرماستىن، ئۇنى قەتئىي باشقۇرۇپ، ئۇنىڭدىن پايدىلىنىپ ۋە ئۇنىڭغا

قوماندا ئىلىق قىلىپ، ئۆزىمىز ئۈچۈن خىزمەت قىلدۇرالايمىز. بىرمۇنچە كىشىلەر مۇشۇ يېڭى بىلىمدىن پايدىلىنىپ ۋە ئادەتنىڭ كۈچىنى يېڭى يولغا ئايلاندۇرۇپ، ئۇنىڭ كۆڭۈلىنىڭ مۇنبەت ئېتىزىنى ئورۇنسىز زاپا قىلىۋېتىشىگە ياكى ئۇنى بۇزۇۋېتىشىگە يول قويىدى، بەلكى ئۇنى ھەردە - كەتتىكى ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇرۇشقا مەجبۇرلىدى.

ئادەت — «كۆڭۈلنىڭ يولى»، ھەرىكىتىمىز بۇ يولدا كۆپ ۋاقىت ساياھەت قىلغان، ئۇ بۇ يولدىن ھەر قېتىم ئۆتكەندە ئۇنى تېخىمۇ چوڭقۇر تونغان، ۋە تېخىمۇ كەڭ يولغا ئايلاندۇرغان. سىز دالدا ماڭغان ياكى ئورماندىن ئۆتكەن بولسىڭىز، تەبىئىي ھالدا شەكىللەنگەن چىغىر يولىنى تاللىۋېلىشنى بىلىشىڭىز، ئادەم ماڭماي تاشلىنىپ قالغان يولدا ماڭمايسىز، بولۇپمۇ دالنى كېسىپ ئۆتۈپ ياكى ئورماندىن بىۋاسىتە ئۆتۈپ يېڭى يول ئاچمەن دەپ يۈرمەيسىز. كۆڭۈلنىڭ ھەرىكەت يولىمۇ تامامەن ئوخشاش، ئۇ ئاشۇ توسالغۇسىز يولدىن ماڭىدۇ، نۇرغۇن كىشىلەر ماڭغان يولغا چۈشىدۇ. ئادەت ئۇزاق تەكرارلىنىش يولى بىلەن يارىتىلىدۇ ھەم تەبىئەت قانۇنىيىتى بويىچە ھاسىل بولىدۇ. بۇ بارلىق جانلىق جىسىملاردا ئىپادىلىنىدۇ، جانسىز جىسىملاردا ئىپادىلىنىدۇ. كېيىنكىسى ھەققىدە مىسال كەلتۈرۈش مۇمكىن. بىز تاختا قەغەزنى مەلۇم ئۇسۇلدا قاتلىساق، كېيىنكى قېتىمدا يەنە شۇ ئىزنا بويىچە قاتلىنىدۇ. كىيىم ياكى پەلەي ئىگىسىنىڭ ئىشلىتىشى بىلەن مەلۇم قاتلاق ھاسىل بولىدۇ، بۇ قاتلاق ھاسىل بولغاندىن كېيىن، سىز دائىم يۇيۇپ ۋە دەزمال سېلىپ تۇرسىڭىز - مۇ، ئۇ مەڭگۈ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇۋېرىدۇ. دەريا ياكى ئېرىقلار يەر ئۈستىدە ئېقىپ، ئۆزىنىڭ ئاقىدىغان تەبىئىي يولىنى ھاسىل قىلىدۇ، شۇنىڭدىن كېيىن ئادەتلەنگەن شۇ يولدىن ئاقىدىغان بولىدۇ. بۇ قانۇنىيەت ھەممە يەرگە باب كېلىدۇ.

بۇ چۈشەندۈرۈشلەر ئادەتنىڭ خاراكتېرىنى چۈشىنىشىڭىزگە ياردەم بېرىدۇ. شۇنداقلا يېڭى كۆڭۈل يولى — يېڭى كۆڭۈل قاتلىقى ھاسىل قىلىشىڭىزغا ياردەم بېرىدۇ. شۇنىمۇ چوقۇم ھەر ۋاقىت ئەستە تۇتۇشىڭىز كېرەككى، كونا ئادەتنى تۈگەتمەكچى بولسىڭىز، بۇنىڭ ئەڭ ياخشى

بىردىنبىر دېسىمۇ بولىدۇ) چارىسى يېڭى ئادەتنى يېتىلدۈرۈپ، مۇۋاپىق بولىغان كونا ئادەتكە قارشى تۇرۇش ۋە ئۇنىڭ ئورنىغا دەسىستىنىش ئىبارەت. يېڭى كۆڭۈل يولنى ئاچقان ھەم ئۇنىڭدا ماڭغان، ساياھەت قىلغاندا، كونا يول تېزلىكتە ئۇنتۇلۇپ قالىدۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە، ۋاقىتنىڭ ئۆتۈشى بىلەن ئۇزاققىچە ئىشلىتىلمىگەنلىكى ئۈچۈن، چۆللەشپ كېتىدۇ. پىسخىكىلىق ئادەتنىڭ ياخشى يولىدا ماڭسىڭىز، بۇ يول تېخىمۇ چوڭقۇر-لايدۇ ۋە كېڭىيىدۇ، شۇنداقلا مېڭىشقا تېخىمۇ ئەپلىك بولىدۇ. كۆڭۈلدە مۇشۇنداق يول ياساش ئىنتايىن مۇھىم ئىش. كۆڭلىڭىزدە غايىۋى يول ياساڭ، ئۇنىڭدا ساياھەت قىلىڭ، ئۇنىڭدىن كېيىن مەشىق قىلىپ، مەشىق قىلىپ يەنە مەشىق قىلىپ، ئەڭ ياخشى يول ياسىغۇچىغا ئايلىنىڭ.

### 3. ئۆزىگە ئىشىنىش ۋە ئارزۇ - ئىستەك — مۇۋەپپەقىيەت

#### قازىنىشتىكى ئاساسىي سەۋەب

ئۆزىگە ئىشىنىش ۋە ئىستەك مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرىدىغان «كۆ-گۈل قويۇش» ھەرىكىتىنىڭ ئاساسىي ئامىلى. بۇ ئامىللار بولمىسا، «خاسىيەت يەتلىك ئاچقۇچ» مۇ قىلچە كارغا كەلمەيدۇ، بۇ ئاچقۇچنى ئىشلىتەلەيدىغان كىشىلەرنىڭ ناھايىتى ئاز بولۇشىدىكى ئاساسىي سەۋەب شۇكى، كۆپ ساندىكى كىشىلەرنىڭ ئۆزىگە بولغان ئىشەنچىسى كەم، ئۇنىڭ ئۈستىگە ھېچقانداق ئالاھىدە ئىستىكى (نشان) يوق.

سز ھەرقانداق نەرسىگە ئىنتىزار بولسىڭىز بولىدۇ، ئېھتىياجىڭىز ئەقىلگە مۇۋاپىق ۋە ئىنتايىن قىزغىن بولسا، «خاسىيەتلىك ئاچقۇچ» بولغان «كۆڭۈل قويۇش» سىزنىڭ ئۇ نەرسىگە ئىگە بولۇشىڭىزغا ياردەم بېرىدۇ. ئىنسانلار ياراتقان ھەرقانداق نەرسە دەسلەپ ئىستەك ئارقىلىق تە-سەۋۋۇردا يارىتىلىدۇ، كېيىن «كۆڭۈل قويۇش» ئارقىلىق پاكىتقا ئايلىنىدۇ. ئەمدى ئېنىق فورمولا ئارقىلىق قوللىنىدىكى بۇ «خاسىيەتلىك ئاچ-قۇچ» نى سىناپ كۆرەيلى.

ئالدى بىلەن، گۇمان ۋە شۈبھىنى تاشلاڭ. ھەرقانداق ئىشقا گۇمانلىق-نىش پوزىتسىيىسى بىلەن قارايدىغان ئادەم بۇ «خاسىيەتلىك ئاچقۇچ»

نى ھەرگىز ئىشلىتەلمەيدۇ، سىز قىلماقچى بولغان سىناققا (ھەرقانداق ئىشقا) ئىشىنىش پوزىتسىيىسى بىلەن قارىشىڭىز كېرەك.

سىز مۇۋەپپەقىيەت قازانغان يازغۇچى، ياكى مەشھۇر ئاتىق ياكى سودا ساھەسىدىكى مۇۋەپپەقىيەت قازانغان دېرېكتۇر بولغۇم بار ۋە ياكى قابىلىيەتلىك باشقىلاردىن ئېشىپ چۈشىدىغان شىركەت خوجايىنى بولغۇم بار، دەپ پەرەز قىلىڭ. بىز نۇتۇقنى بۇ سىناقنىڭ تېمىسى قىلىمىز، لېكىن ئېسىڭىزدە بولسۇنكى، كۆرسەتمىگە ھەقىقىي ئەمەل قىلىشىڭىز كېرەك. ئادەتتىكى ئىش قەغەزىنىڭ چوڭلۇقىدىكى بىر ۋاراق قەغەز ئېلىپ، ئۇنىڭغا تۆۋەندىكى مەزمۇنلارنى تەپسىلىي يېزىڭ:

مەن قابىلىيەتلىك ئاتىق بولماقچى، چۈنكى ئۇ مېنى بۇ دۇنياغا زۆرۈر بولغان مۇلازىملىق قىلىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىدۇ. شۇنداقلا ئۇ ماڭا پۇل - بىسات ئېلىپ كېلىپ مېنى تۇرمۇشتىكى ماددىي لازىمەتلىكلەردىن بەھرىمەن قىلىدۇ.

مەن ھەر كۈنى يېتىشتىن ئىلگىرى ۋە ئورنۇمدىن تۇرغاندىن كېيىن ئون مىنوت ۋاقىت چىقىرىپ، ئوي - پىكىرىمنى مۇشۇ ئارزۇيۇمغا مەركەز-لەشتۈرۈپ، قانداق قىلغاندا ئۇنى پاكىتقا ئايلاندۇرالايدىغانلىقىمنى مۇئەييەنلەشتۈرىمەن.

ئۆزۈمنىڭ كۈچلۈك ۋە كىشىلەرنى جەلپ قىلىدىغان ئاتىق بولالايمەن. دىغانلىقىمنى چۈشەندىم، شۇڭا ھېچقانداق ئىشنىڭ مۇشۇنداق قىلىشىغا توسقۇن بولۇشىغا ھەرگىز يول قويمايمەن.

#### ئىمزا قويغۇچى:

مۇشۇ قەسەمنىڭ ئىمزا قويۇڭ، ئۇنىڭدىن كېيىن نەتىجىگە ئېرىش-كىچە قەسەمنىڭدىكى مەزمۇنلارغا ئاساسەن ئىش قىلىڭ.

پۈتۈن ئوي - پىكىرىڭىزنى كۆڭۈل قويۇپ بىر يەرگە مەركەزلەشتۈر-گەندە بىر يىل، ئۈچ يىل، بەش يىل، ھەتتا ئون يىل كېيىنكى ۋاقىتقا نەزەر تاشلاپ، مەن شۇ دەۋردىكى ئەڭ كۈچلۈك ئاتىق دەپ خىيال قىلىڭ. تەسەۋۋۇرىڭىزدا خېلى ئوبدان كىرىمىم بار دەپ پەرەز قىلىڭ؛ ئۆزۈمنىڭ ئۆيى بار، ئۇنى نۇتۇق سۆزلەپ تاپقان پۇلغا سېتىۋالغان دەپ پەرەز قىلىڭ؛

بانكىدا ئامانەت قويغان خېلى كۆپ پۇلۇم بار، ئۇنى پېنسىيىگە چىققاندىن كېيىن ئىشلىتىمەن دەپ خىيال قىلنىڭ، مەن تەسىرى ئىنتايىن چوڭ كىشى، چۈنكى مەن مەشھۇر ئاتىق دەپ تەسەۋۋۇر قىلىنىڭ؛ مەن ھەرگىز ئورنۇمدىن ئايرىلىپ قالارمەنمۇ دەپ ئەندىشە قىلمايدىغان خىزمەت بىلەن شۇغۇللىنىدۇ. ۋاتىمەن دەپ پەرەز قىلىنىڭ.

تەسەۋۋۇر قىلىش ئىقتىدارىڭىزنى ئىشقا سېلىپ، يۇقىرىدا ئېيتىلغان ھالەتنى سۈرەتلەڭ، ئۇ دەرھال «ئارزۇ» نىڭ گۈزەل ۋە چوڭقۇر مەنزىرىسىگە ئايلىنىدۇ، بۇ «ئارزۇ» نى ئۆزىڭىزنىڭ «كۆڭۈل قويۇش» (بېرىش) لىشى) تىكى ئاساسىي نىشانى قىلىپ، ئۇنىڭدىن قانداق نەتىجە چىقىدىغانلىقىنى كۆرۈڭ.

سىز ئەمدى «خاسىيەتلىك ئاچقۇچ» نىڭ سىرتىنى ئىگىلىدىڭىز. «خاسىيەتلىك ئاچقۇچ» نىڭ كۈچىنى سەل چاغلىماڭ، ئۇ ئالدىدا ھازىر بولغاندا سىزلىق تونى يوق ئىدى، ياكى ئۇنى ھەممە ئادەم چۈشىنىدىغان سۆزلەر بىلەن تەسۋىرلىدى دەپ، ئۇنىڭ كۈچىنى سەل چاغلىماڭ. ئۇلۇغ ھەقىقەتنىڭ ھەممىسى ناھايىتى ئاددىي ۋە چۈشىنىشلىك بولىدۇ؛ ئۇنداق بولمىسا، ئۇلارنى «ئۇلۇغ» ھەقىقەت دەپ ھېسابلىغىلى بولمايدۇ. بۇ «خاسىيەتلىك ئاچقۇچ» نى ئەقىل - پاراسەت بىلەن مەلۇم قىممەتلىك نىشانغا يېتىش ئۈچۈنلا ئىشلەتسىڭىز، ئۇ سىزگە ئەبەدىي بەخت ۋە مۇۋەپپەقىيەت كەلتۈرىدۇ. ئۆزىڭىز قىلالىشىڭىزغا ئىشەنگەنلىكى ئىشنى جەزمەن قىلالايسىز.

#### 4. دىققەتنى مەركەزلەشتۈرگەندە ئىدىيىنى تەڭشىگىلى بولىدۇ

ئاپولېئون خېئولىنىڭ بىر دوستى ئۆزىنىڭ ئادەتتىكى كىشىلەر «ئۇند-تۇغاقلىق كېسىلى» دەيدىغان كېسەلگە گىرىپتار بولغانلىقىنى بايقىغان. ئۇ كۆڭلى بىر يەردە تۇرمايدىغان، ھېچقانداق ئىشنى ئېسىدە تۇتالمايدىغان بولۇپ قاپتۇ. ئەمدى ئۇنىڭ بۇ توسالغۇنى قانداق يەڭگەنلىكىنى سىزگە ئۆز سۆزى بىلەن چۈشەندۈرىمىز:

«مەن 50 ياشقا كىردىم. ئون يىلدىن بويان، بىر چوڭ زاۋۇتتا مەلۇم

بىر تارماقنىڭ دىرېكتورى بولۇپ ئىشلەپ كېلىۋاتىمەن. دەسلەپتە خىزمىتىم ناھايىتى يېنىك ئىدى. ئۇنىڭدىن كېيىن شىركەت كەسپىنى تېز كېڭەيتتى، ماڭا ئارتۇقچە مەسئۇلىيەت يۈكلەندى. مېنىڭ تارماقىمدىكى بىرنەچچە نەپەر ياش ئالاھىدە زېھنى ۋە ئىقتىدارىنى كۆرسەتتى، ئاز دېگەندە ئۇلار - دىن بىرى مېنىڭ خىزمەت ئورنۇمغا ئىگە بولۇش كويىغا چۈشتى.

مېنىڭ يېشىمغا كەلگەن كىشىلەرنىڭ تولىسى ئازادە تۇرمۇش كەچۈرۈشىنى ئۈمىد قىلىدۇ، مەن شىركەتتە ئۇزاق ۋاقىت ئىشلىگەندىم، شۇڭا، كەڭ - كۆشادە ئىشلىسەممۇ شىركەتتە خاتىرجەم تۇرۇۋېرىمەن دەپ ئويلايمەن. لېكىن بۇنداق پىسخىكىلىق پوزىتسىيە مېنى خىزمەت ئورنۇمدىن ئايرىۋەتكىلى تاس قالدى. ئىككى يىل ئىلگىرىكىگە قارىغاندا، خىزمەتكە «بېرىلىش» ئىقتىدارىمنىڭ سۇسلاپ كەتكەنلىكىگە، خىزمەتتە كۆڭلۈم پاراكەندە بولۇپ تۇرۇۋاتقانلىقىغا دىققەت قىلىشقا باشلىدىم. خەت - چەكلەرنى بىر تەرەپ قىلىشنى ئۇنتۇپ قالىدىغان بولدۇم. كېيىنكى ۋاقىتتا، ئۈستىلىمدە خەت - چەكلەر دۆۋىلىشىپ كەتتى، بۇنىڭدىن ھەيران بولدىم. ھەر خىل دوكلاتلارنى باستۇرۇپ قويدۇم، قول ئاستىمدىكىلەر قۇلاي - سىزلىق ھېس قىلدى. ئۆزۈم ئىش ئۈستىلى ئالدىدا ئولتۇرساممۇ، خىياللىم باشقا ياقلارغا كېتىدىغان بولدى.

باشقا ئەھۋاللارمۇ ئوي - پىكىرنىڭ خىزمەتكە قارىتىلمىغانلىقىنى كۆرسەتتى. مەن شىركەتنىڭ مۇھىم باشلىقلار يىغىنىغا قاتنىشىشنى ئۇنتۇپ قالدۇم. قول ئاستىمدىكى خىزمەتچى مالنى مۆلچەرلەشتە ئېغىر خاتالىق ئۆتكۈزگەنلىكىمنى بايقىدى، ئەلۋەتتە، ئۇ ئامال قىلىپ باش دىرېكتورنىمۇ بۇ ئىشتىن خەۋەردار قىلدى.

بۇ ئەھۋالدىن بەكمۇ ھەيران بولدۇم. شۇنىڭ بىلەن بۇ ئەھۋالنى ئوبدان ئويلىنىپ كۆرەي دەپ، بىر ھەپتە رۇخسەت سورىدىم. مەنزىرىلىك تاغلىق رايوندىكى دەم ئالىدىغان داچىدا بىرنەچچە كۈن جىددىي ئويلىدىم. ئۆزۈمنىڭ تۇتۇغانلىق كېسىلىگە گىرىپتار بولغانلىقىمغا قەتئىي ئىشەنمەيمەن. مېنىڭ خىزمەتكە «بېرىلىش» كۈچۈم كېمىيىپ كەتكەنلىكى، ئىشخانىدىكى جىسمانىي ۋە روھىي پائالىيەتم چىچىلاڭغۇ ۋە مەقسەتسىز

ھالەتكە چۈشۈپ قالغانىدى. ئىشتا كۆڭۈل قويمايدىغان، بوشاڭ، بېپەرۋا بولۇپ قالدىم، بۇ پۈتۈنلەي ئوي - پىكىرىمنى خىزمەتكە قاراتمىغانلىقىمدىن بولغانىدى. مەن كېسىلمىگە دىئاگنوز قويدۇرۇپ قانائەتلەنگەندىن كېيىن، ئۇنى ساقايتىش يولىنى ئىزدىدىم. مەن خىزمەتتە تامامەن يېڭى ئادەت يېتىلدۈرۈشۈم كېرەك ئىدى، مەن مۇشۇ نىشانغا يېتىشكە بەل باغلىدىم. مەن قەغەز - قەلەم ئېلىپ كۈنلۈك خىزمەت پىلانىمنى يازدىم. ئالدى بىلەن، ئەتىگەنكى خەت - چەكلەرنى بىر تەرەپ قىلدىم، ئۇنىڭدىن كېيىن جەدۋەللەرنى تولدۇردۇم، خەت مەزمۇنىنى ئېغىزچە دەپ بەردىم، قول ئاستىدىكىلەر بىلەن يىغىن ئاچتىم، تۈرلۈك خىزمەتلەرنى بىر تەرەپ قىلدىم. ھەر كۈنى ئىشتىن يېنىشتىن ئىلگىرى، ئاۋۋال ئىش ئۈستىلىمنى پاكىز يىغىشتۇرۇپ، ئاندىن كېيىن ئىشخانىدىن چىقتىم.

مەن ئىچىمدە ئۈزۈمدىن: «بۇ ئادەتلەرنى قانداق يېتىلدۈردۈم؟» دەپ سورىدىم. بۇنىڭغا: «بۇ خىزمەتلەرنى تەكرار ئىشلىدىڭ» دېگەن جاۋابى ئالدىم. كۆڭلۈمدىكى يەنە بىرى ئېتىراز بىلدۈرۈپ: «لېكىن، سەن بۇ ئىشلارنى قايتا - قايتا نەچچە مىڭ قېتىم قىلغانغۇ» دېدى. كۆڭلۈمدىكى ئاۋاز: «توغرا، لېكىن سەن بۇ ئىشلارنى ئەزەلدىن كۆڭۈل قويۇپ بېرىلىپ قىلمىغان» دەپ جاۋاب بەردى.

مەن قايتىپ ئىشقا بېرىپ، يېڭى خىزمەت پىلانىمنى دەرھال يولغا قويدۇم. ھەر كۈنى ئوخشاش خىزمەتنى ئوخشاش قىزىقىش بىلەن ئىشلىدىم، يەنە كېلىپ ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە ھەر كۈنى ئوخشاش ۋاقىتتا ئوخشاش خىزمەتنى ئىشلىدىم، پىكىر - خىياللىم باشقا ياققا كېتىشكە باشلىغاندا، ئۇنى دەرھال يىغىۋالدىم.

ئىرادەمنىڭ كۈچى بىلەن ياراتقان روھىي تۈرتكىنىڭ كۈچى ئارقىلىق يېڭى ئادەتنى يېتىلدۈرۈش جەھەتتە ئۈزلۈكسىز ئىلگىرىلىدىم. كېيىنكى ۋاقىتتا ھەر كۈنى ئوخشاش ئىشنى قىلساممۇ ناھايىتى كۆڭۈللۈك بىلىنىۋاتقانلىقىنى سەزدىم، بۇ چاغدا مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلىقىمنى چۈشەندىم. «كۆڭۈل قويۇپ بېرىلىش» ھېچقانچە سىزلىق ئەمەس، ئۇ پەقەت دىققەتنى تىزگىنلەشتىن ئىبارەت، خالاس.

ناپولېئون خېئول شۇنىڭغا چوڭقۇر ئىشەنگەنكى، ئادەم دىققىتىنى مەركەزلەشتۈرسىلا، ئۆزىنىڭ ئىدىيىسىنى تەڭشەپ، ماكاندىكى ھەممە ئىش - دىيە دولقۇنلىرىنى قوبۇل قىلالايدۇ. مۇشۇنداق قىلغاندا، پۈتكۈل دۇنيا ئاشكارا كىتابقا ئايلىنىدۇ - دە، ئۇنى خالىغانچە ئوقۇۋېرىدۇ.

### 5. ئىشتا كۆڭۈل قويغانلار جەزمەن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ

ئىنتايىن ئالاھىدە ئەھۋالدىمۇ، كۆڭۈل قويۇپ بېرىلىدىغان يەنە بىر ئويىپىكىتنى تاپىدىغان بولساق، نورمال پوزىتسىيىمىزنى ساقلىيالايمىز. مۇ - نىڭدىن كۆپ يىللار ئىلگىرى، بىر كۈنى كەچتە چىكاگو شەھىرىدە بىر يىغىلىش ئۆتكۈزۈلگەن، بىر توپ كىشىلەر تاماشا كۆرۈۋاتقان بىر جۈپ ياشانغان ئەر - خوتۇننىڭ ئەتراپىغا ئولتۇرۇلغان. بۇ ئەر - خوتۇننىڭ قىياپىتى غەلىتە ئىكەن، ئۇلار بىرنەچچە ئون يىل ئىلگىرىكى مېھمانلىق كىيىمىنى كىيىۋالغانىكەن.

بىر توپ ئويۇنخۇمار كىشىلەر ئۇلارنىڭ ھەربىر ھەرىكىتىگە دىققەت بىلەن قارايتۇ ۋە يۇنى خۇشاللىق دەپ بىلىپتۇ. لېكىن ئۇلار كۆپچىلىكنىڭ ئۆزىگە دىققەت بىلەن قاراپ تۇرغانلىقىنى زادىلا سەزمەپتۇ. ئۇلار ئۆزى بىلەنلا بولۇپ كۈچىدىكى ۋاراڭ - چۇرۇڭ چىراغ نۇرى، دېرىزىگە تىزىلغان مال، قىستا - قىستا بولۇپ كەتكەن ئادەم توپى ۋە ھاكازالارغا دىققەت قىپتۇ. ئۇلار ئاۋات كۈچىغا بېرىلىپ كېتىپ، ئۆزلىرىنى قىلچە خىيالغا كەلتۈرمەپتۇ. ئەمما ئۇلارنىڭ سەھراقلارچە تۇرقى ۋە ھەرىكىتى كىشىلەرنىڭ دىققىتىنى تاپقان، ھەممەيلەن ئۇلارغا كۆز تىككەن ئىكەن. بىزدىكى ئەڭ چوڭ ئىللەت شۇكى، كۆپ ھاللاردا ئۆزىمىزنى دىققەت مەركىزى دەپ ھېسابلايمىز، لېكىن ئەمەلىيەتتە ئەھۋال ئۇنداق ئەمەس. بىز يېڭى بۆك ياكى يېڭى كىيىم كىيگەندە، ھەممەيلەن ماڭا تىكىلىپ قاراۋاتىدۇ دەپ ئويلايمىز. ئەمەلىيەتتە، بۇ تامامەن ئۆزىمىزنىڭ قىياسى. باشقىلارمۇ بىزگە ئوخشاش، كىشىلەر ماڭا تىكىلىپ قاراۋاتىدۇ دەپ ئويلايدۇ. دىغاندۇر بەلكىم! ئەگەر كىشىلەر ھەقىقەتەن بىزگە دىققەت قىلغان بولسا، بۇ كىيىمىمىزدىن ئەمەس، بەلكى تۇيغۇمىزنىڭ كۈلكىلىك پوزىتسىيىدە

بولۇشىمىزغا سەۋەب بولغانلىقىدىن بولۇشى مۇمكىن.

ئوخشاش سەۋەبىنى باشقا بىرمۇنچە ئەھۋاللارغىمۇ تەتبىق قىلىش مۇمكىن. ئەگەر مەلۇم بىر ئادەم خىزمىتىگە ئىنتايىن كۆڭۈل قويۇپ بېرىلگەن بولسا، سىز ئۇنى ھەرگىز بىئارام قىلالمايسىز. چۈنكى ئۇ ھەتتا يېنىدا ئادەم بارلىقىنىمۇ سەزمەيدۇ. ئەگەر بىراۋ سىزنىڭ خىزمىتىڭىزگە قاراپ تۇرسا، سىز بىئارام بولۇسىز، بۇنى ھەل قىلىشنىڭ ئۇسۇلى بىئارام-لىقىڭىزنى زورمۇزور بېسىش ئەمەس، بەلكى خىزمىتىڭىزنى بېرىلىپ تېخى-مۇ ياخشى ئىشلەش. ئەگەر ئۆزىڭىزنىڭ ياخشى ئىشلەۋاتقانلىقىنى بىلسى-ڭىز، كۆپچىلىك قاراپ تۇرغاندا بىئارام بولمايسىز؛ بۇنداق بىئاراملىق خىزمىتىمنى ياخشى ئىشلىيەلمەي قالارمەنمۇ، خاتالىق چىقىپ قالارمۇ، باشقىلار مەخپىي ئىدىيەمنى بىلىپ قالارمۇ دەپ ئەنسىرىگەنلىكىڭىزدىن كېلىپ چىقىدۇ، شۇنىڭ بىلەن يۈزىڭىز قىزىرىپ، قولىڭىز تىترەپ كېتىدۇ، سىز بۇ ھەرىكەتلەرنىڭ ئاشكارىلىنىپ قېلىشىدىن قورقىسىز، لېكىن سىز قورققانلىقىڭىز ئۈچۈن ئۇلار تېخىمۇ ئاشكارىلىنىپ قالىدۇ.

بىر توپ ئوتتۇرا مەكتەپ ئوقۇغۇچىسى بىرقىزنى مازاق قىلماقچى بولغان، ئۇلار ئۇنىڭ سەزگۈ تۇيغۇسىنىڭ بەك ئۆتكۈر ئىكەنلىكىنى بىلىدەكەن. ئۇ قىزچاق بىر قېتىم ئىبادەتخانىدا مۇزىكا چىلىۋاتقاندا، ئۇلار قەستەن ئالدىدا ئولتۇرۇپ، ئۇنىڭدىن كۆزىنى ئۆزمەي تىكىلىپ قاراپ ئولتۇرۇپتۇ. بۇ قىزنىڭ تۇيغۇسى ئىنتايىن ئۆتكۈر بولغاچقا، بىر دەمدىلا ئۇلارنىڭ ئۆزىگە قارىلىپ قاراۋاتقانلىقىنى سېزىپ، يۈزى قىزىد-رىپ كېتىپتۇ - دە، دەككە - دۈككەگە چۈشۈپتۇ، ئاخىردا مۇزىكا چىلىشنى توختىتىپ، زالدىن چىقىپ كېتىشكە مەجبۇر بوپتۇ. بۇ ئوقۇغۇچىلار ئۇنىڭ ئۆزىگە مۇزىكىدىنمۇ بەك دىققەت قىلىدىغانلىقىنى بىلىدىكەن، شۇڭا ئۇنى تىكىلىپ قاراش ئۇسۇلى بىلەن پاراكەندە قىلماقچى بولغانىكەن. ئەگەر ئۇ تاماشا كۆرۈش ئۈچۈن شەھەرگە كىرگەن ھىلىقى ئەر - خوتۇننىڭ بېرىمچىلىك كۆڭۈل قويۇپ بېرىلگەن بولسا، ئۇ بالىلارنىڭ ئۆزىگە تىكىلىپ قاراپ تۇرغانلىقىنى سەزمىگەن بولاتتى.

ئۆزىنىلا ئويلاشقا بېرىلگەندە، ئىشنىڭ ئۈنۈمىنى ئۆستۈرگىلى ياكى

ئۆز تۇيغۇسىنى ئازايتقىلى بولمايدۇ، پەقەت خىزمەتنىلا بېرىلىپ ئويلىغاندا شۇنداق قىلغىلى بولىدۇ.

بىراق، بىرمۇنچە ئەھۋاللاردا، خىزمىتىڭىز ياكى قىلماقچى بولغان ئىشىڭىز ئەمەس، بەلكى ھەممىدىن مۇھىمى باشقىلار بولىدۇ. ئەگەر خىزمەتكە پۈتۈن زېھنىڭىز بىلەن بېرىلگەندىن تاشقىرى، باشقىلارغا سەمىمىيەت بىلەن قىزىقسىڭىز، غەلبە قىلماي قالمايسىز.

ئىنسانلارنى تەتقىق قىلىسىڭىز، ئۇلارنىڭ دۇنيا بويىچە ئەڭ قىزىقارلىق ئىكەنلىكىنى بايقايسىز. بۇ پىرىنسىپ گېنېرال فېرىيېسنىڭ قۇرۇقلۇق ئارمىيە داھىيىسى بولۇپ قېلىشىدىكى ئاساسىي سەۋەب.

گېنېرال فېرىيېسنىڭ ئوخشاش مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەر ھەر-خىل كىشىلەرنىڭ پىسخىكىسىنى ۋە ھەرخىل پىسخىكىنىڭ قانداق رول ئوينىدىغانلىقىنى بىلىشى لازىم.

...بىرمۇنچە ياش ئوفىتسېرلار قول ئاستىمىزدىكىلەرنىڭ يەرلىك ئالاھىدىلىكىنى بىلسەكلا كۇپايە دەپ قارىغان، لېكىن فېرىيېس بۇ قاراشنى توغرا تاپىنغان. ئۇنىڭ پۈتكۈل ئۇرۇشقا بولغان قارىشى تامامەن دېگۈدەك «ئادەم» نى ۋە ئۇلارنىڭ مەلۇم بېسىم ئاستىدىكى ھەرىكەتىنى، قانداق ھەرىكەت قىلىدىغانلىقىنى مۆلچەرلەشنى ئەمەس، بەلكى ئۇلارنىڭ ئەمەل-يەتتە قانداق ھەرىكەت قىلىدىغانلىقىنى ۋە ئۇلارنى قانداق ھەرىكەت قىلىشقا يېتەكلەشكە بولىدىغانلىقىنى ئاساس قىلغان.

ئەگەر ئادەمنى گېنېرال فېرىيېسنىڭ ئوخشاش تەتقىق قىلىسىڭىز، ئۇ ھالدا، ئىنسانلار يۈزى قىزىرىپ، قولى تىترەپ كەتكۈدەك دەرىجىدە قور-قۇنچلۇق ھېس قىلمايدىغان بولىدۇ. ئۇلار سىز بىلمەيدىغان ئىشنى قىلسا، ئۇلاردىن چۈشەندۈرۈپ بېرىشنى تەلەپ قىلىسىڭىز، ئۆزىڭىزنى زىيادە سەز-گۈر ھېس قىلمايسىز.

ئۆز تۇيغۇسىنىڭ كۈچلۈكلىكى پۈتۈنلەي ئۆزىنى ئويلىغانلىقتىن بولىدۇ.

ئۆزىنى ئويلىماسلىقىنىڭ ئۇسۇلى باشقا بىرەر ئىشنى ئويلاش. سىز باشقا بىرەر نەرسىنى تېپىشىڭىز كېرەك. باشقا بىرەر نەرسىنى تاپقاندىن



كېيىن، ئۆزىڭىزنى ئويلايدىغان ئادىتىڭىزنى قىلچە كۈچ سەرپ قىلمايلا تۈگىتەلەيسىز.

ئەگەر نۇتۇق سۆزلىگەندە ئۆزىڭىزنى ئويلىماي، پەقەت سۆزلىگەنلەر ئۆزىڭىزنى ۋە نۇتۇق ئاڭلىغۇچىلارنىلا ئويلىسىڭىز، ئۆزىڭىزنى زىيادە سەزگۈر ھېس قىلمايسىز. ئەگەر بىرەر خىزمەت ئىشلىگەندە خىزمىتىڭىزنىلا ئويلىسىڭىز، ئۆزىڭىزگە قىزىقمايدىغان بولىسىز.

دەسلەپتە ئۆزىڭىز بىلەن بىللە بولۇۋاتقان كىشىلەرنى چۈشىنەلمەسلىكىڭىز مۇمكىن. ئۆزىڭىزنىلا ئويلاش ئۇلارنى چۈشىنىشىڭىزگە ياردەم بەرمەيدۇ. باشقىلارنى ئويلىسىڭىز، بۇنىڭغا ئىمكانىيەت تۇغۇلىدۇ. ئۆزىڭىزنىڭ تۇيغۇسى قىياسنىڭ بىر خىل شەكلى. باشقىلار سىزگە تەسەۋۋۇر قىلغىنىڭىزدەك كۆڭۈل بۆلمەيدۇ. ئۇلارنىڭ بەنت بولىدىغان ئىشى بار. بۇنى ئەستە تۇتىشىڭىز، ئۇلارنىڭ ئالدىدا ئوڭايىسىزلا نىمە بولىسىز. باشقىلار بىلەن يېقىن ئۆتۈشنى ياقىتۇرۇشقا ئادەتلىنىڭ، شۇنداق قىلىشىڭىز، ئۇلار بىلەن بىللە بولغاندا ئوڭايىسىزلا نىمە بولىسىز. باشقىلار ياقىتۇرىدىغانلىقىڭىزنى كۆرسە، ئۇلارمۇ خۇشال بولىدۇ. بۇ ئۇسۇل سىزنىڭ ئۆزىڭىزنى ئەركىن - ئازادە تۇتۇدىغان پوزىتسىيىڭىزنىمۇ كۈچەيتىدۇ. ئەركىن - ئازادە پوزىتسىيىگە ياسالمايچىلىق قىلىش ياكى سوغۇق قىياپەتكە كىرىۋېلىش بىلەن ئېرىشكىلى بولمايدۇ. پوزىتسىيە تەبىئىي بولۇشى كېرەك، ئۆزىنى بەك ئەتىۋارلاپ كېتىشكە بولمايدۇ.

## § 2 . ئاللاش مېڭىنى سالماق قىلىدۇ

مېڭىڭىزنى سالماق قىلىشىڭىز، ئىچكى تىزگىنلەش كۈچىڭىز ۋە ئىقتىدارىڭىزنى بايقايسىز.

سىز بەزى چاغلاردا كاللىڭىز ئايلىنىپ، دىققىتىڭىزنى مەركەزلەشتۈرۈپ رەلمەيۋاتقانلىقىڭىزنى، بىرەر مەسىلە ئۈستىدە توغرا پىكىر يۈرگۈزۈلمەيۋاتقانلىقىڭىزنى، ئۆزىڭىزنى تۇتۇۋالماي گاڭگىراپ ۋە بىئارام بولۇپ كەتكەندە.

لىكىڭىزنى ھېس قىلامسىز؟ سىز بەزى ئىشلاردىن قورقۇپ ياكى ئەندىشە قىلىپ كېتەمسىز؟ ئەگەر كۈتكەن نەتىجىگە ئېنىق ئوي - پىكىر ياردىمى بىلەن ئېرىشەي دېسىڭىز، مېڭىڭىزنى سالماق قىلىپ، دىققىتىڭىزنى مەركەزلەشتۈرۈپ، ھەر كۈنى ھەل قىلماقچى بولغان مەسىلە ئۈستىدە ئېنىق پىكىر يۈرگۈزۈڭ.

## 1. قانداق قىلغاندا ئوبدان ئۈنۈم ھاسىل قىلغىلى بولىدۇ؟

نۇرغۇن كىشىلەر بىر ئىشنى قىلىۋېتىپ مېڭىسىدە يەنە بىر ئىشنى ئويلايدۇ. بىز دىققىتىمىزنى شۇ سائەت، شۇ مىنۇتتا يۈز بېرىۋاتقان ئىشقا تولۇق مەركەزلەشتۈرۈلمەيمىز. مېڭىمىز ھەر سائەت، ھەر مىنۇتتا سۆھبەتلىشىپ تۇرىدۇ، ئۇنىڭدا خىلمۇخىل ئاڭ ئېقىمى بولىدۇ. شۇ تاپتا سىزنىڭ مېڭىڭىز قانداق سۆھبەت قىلىۋاتىدۇ؟ سىز قانچىلىك دىققىتىڭىزنى مۇشۇ كىتابقا مەركەزلەشتۈردىڭىز؟ تەپەككۈرىڭىز باشقا ياقىلارغا كېتىپ قالدىمۇ؟ قانداق؟ ئەگەر تەپەككۈرىڭىز كىشىنىڭ دىققىتىنى چاچىدىغان ياكى كىشىنى پەرىشان قىلىدىغان ئىشلار (ئىلگىرى يۈز بەرگەن، ھازىر يۈز بېرىش نىھتىمىلى بولغان ياكى كەلگۈسىدە يۈز بېرىدىغان ئىشلار) غا كېتىپ قالغان بولسا، بۇ دىققىتىڭىزنى قوللىنىدىكى ئىشقا مەركەزلەشتۈرۈشكە ئىمكانىيىتىڭىزنى ئويلاۋاتقانلىقىڭىزنى چۈشەندۈرىدۇ.

كىشىنىڭ دىققىتىنى چاچىدىغان، بېسىم بولىدىغان بۇ خىياللار (قورقۇش، ئەندىشە قىلىش، پاسسىپ خىيال) دىققىتىڭىزنى مەركەزلەشتۈرۈشكە يول قويمايدۇ، شۇنىڭ بىلەن خاتا قاراش كېلىپ چىقىدۇ، خاتا قارار چىقىرىپ قويمىسىز، خىزمىتىڭىزنى ياخشى ئىشلىيەلمەيسىز.

بۇ كۈندىلىك ئىقتىدار بويىچە ئاللاش مېڭىڭىزدىكى بېسىم بولىدىغان خىياللارنى چىقىرىپ تاشلىشىڭىزغا، دىققەتنى چاچىدىغان سۆھبەتنى چەكلەشكە ياردەم بېرىدۇ. شۇنىڭدەك سىزنى مېڭىڭىزنى قايتىدىن كونترول قىلىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىدۇ. ھەر قانداق ۋاقىتتا دىققىتىڭىزنى قوللىنىدىكى مەلۇم ئىشقا مەركەزلەشتۈرىدىغان بولسىڭىز، بەھۇزۇر تۇرالايسىز،

تەپەككۈرۈڭىز مەركەزلەشسۇن، روشەنلىشىدۇ.

بۇ كۈندىلىك ئىقتىدار بويىچە تاللاش سىزدە رېئاللىق توغرىسىدىكى يەنە بىز ئۈنۈپرسال نۇقتىئىنەزەرنى ھاسىل قىلىدۇ - دە، ئۆزۈڭىزدىن ۋە باشقا ھەممە ئىشلاردىن تېخىمۇ ھۇزۇرلىنىدىغان بولسىز، ئىشلارنى تېخىمۇ ئۈنۈملۈك بىرتەرەپ قىلالايسىز، كەيپىياتىڭىز تېخىمۇ ياخشىلىنىدۇ. ئۇ سىزنىڭ ھەر قېتىم قىلغان ئىشنى دىققەتنى مەركەزلەشتۈرۈش ئۇسۇلى بىلەن پۈتتۈرۈشىڭىزگە ياردەم بېرىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۈنۈمىڭىز تېخىمۇ ئۆسىدۇ. شۇڭا، بۇ كۈندىلىك ئىقتىدار بويىچە تاللاش ئۈچ ئاساسىي ئىدىيىنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ:

(1) مېڭىدىكى دىققەتنى چاچىدىغان، بېسىم بولىدىغان خىياللارنى چىقىرىپ تاشلاڭ.

(2) تەپەككۈرۈڭىزنى پۈتۈنلەي نۆۋەتتىكى قوللىنىدىغان خىزمەت ھالىتىگە كىرگۈزۈڭ.

(3) دىققىتىڭىزنى تىنچ بولغان، سىزگە ئىقتىدار ئاتا قىلىدىغان ئىشقا مەركەزلەشتۈرۈڭ.

«كۈندىلىك ئىقتىدار بويىچە تاللاش» قاچان ئىشلىتىلسە بولىدۇ؟ زېھنىڭىزنى مەركەزلەشتۈرۈش قىيىن بولغان، ئېنىق پىكىر يۈرگۈزەلمەيدىغان بولۇپ قالغان چاغدا؛ ياكى كونا قائىدە - يوسۇنغا يېپىشىۋالغان، كۆڭلىڭىز پاراكەندە ۋە بىئارام بولغان چاغدا؛ ياكى مېڭىڭىزدىكى غەم - ئەندىشىنى چىقىرىۋېتەلمىگەن چاغدا؛ ياكى بىر ۋەزىپىدىن قول ئۈزۈپ، يەنە بىر ۋەزىپىگە تۇتۇش قىلماقچى بولغان چاغدا؛ ياكى بىرەر كىچىك ئىشقا تۇتۇلۇپ قىلىپ، نۇرغۇن كۈچنى ئورۇنسىز سەرپ قىلغان، بەلكى ئۇنىڭ ئەڭ مۇھىم قىسمىنى ھازىرغىچە ئورۇندىيالمىغان چاغدا ئىشلەتسىڭىز بولىدۇ. ئەگەر ھەر كۈنى باشتلا كەيپىياتىڭىز تىنچ بولسا، دىققىتىڭىز مەركەزلەشسە، بەلكى كۈنۈبويى سالىماق، تەمكىن بولسىڭىز، ئۆزۈڭىزنى تۇتالىسىڭىز، تېخىمۇ ياخشى بولىدۇ. ئۇ چاغدا سىز خۇشاللىق بىلەن ئوچۇق مېڭىگە ۋە بەھۇزۇر، تەمكىن پوزىتسىيىگە ئىگە بولسىز، بۇنداق بولغاندا، دىققىتىڭىزنى مەركەزلەشتۈرۈپ، ھەرقانداق مەسىلە ئۈستىدە

ئېنىق ئىجادىي پىكىر يۈرگۈزۈپ، تېخىمۇ ئۈنۈملۈك، تېخىمۇ نەتىجىلىك ئىش قىلىدىغان، تېخىمۇ ساغلام ئادەمگە ئايلىنىسىز.

### 2. بۇ سىزنىڭ تاللىشىڭىز

روھىي جەھەتتىكى بېسىم ۋە جىددىيلىككە قانداق مۇئامىلە قىلىشى چوڭقۇر ئويلىنىپ دەرھال تاللاڭ. روھىي جەھەتتىكى بېسىم دىققىتىڭىزنى قوللىنىدىكى ۋەزىپىگە مەركەزلەشتۈرۈشىڭىزگە، ئەستايىدىل ئويلىنىشىڭىزغا، خىزمەتنى ئوبدان ئىشلىشىڭىزگە يول قويمايدۇ، سىز جىددىي ھالەتتە تۇرغاندا تېخىمۇ شۇنداق بولىدۇ.

(1) تاللاش مېڭىڭىزدىكى دىققەتنى چېچىۋېتىدىغان، بېسىم بولىدىغان خىياللارنى چىقىرىپ تاشلايدۇ، پۈتۈنلەي شۇ سائەت، شۇ مىنۇتقا چۆكۈپ، دىققىتىڭىزنى تىنچ، ئىقتىدار ئاتا قىلىدىغان ئىشلارغا مەركەزلەشتۈرۈۋىشىڭىزگە، شۇ ئارقىلىق قىلىشقا تېگىشلىك ئىشقا بېرىلىشىڭىزگە، ئېنىق ئويلاپ، ئىجادىي كۈچكە تولۇپ، سۈپەتلىك قارار چىقىرىشىڭىزغا، ئىش ئۈنۈمىڭىزنى خېلى چوڭ دەرىجىدە ئۆستۈرۈشىڭىزگە ئىمكانىيەت بېرىدۇ، بېسىم بولغان ئەھۋالدا تېخىمۇ شۇنداق بولىدۇ.

(2) تاللاش سىزنى ئۆتمۈشكە ياكى كەلگۈسىگە مۇناسىۋەتلىك بولمىغان، دىققىتىڭىزنى چاچىدىغان ۋە بېسىم بولىدىغان خىياللارغا غەرق قىلىدۇ، شۇنىڭدەك شۇلار ئارقىلىق تەپەككۈر جەريانىڭىزغا توسقۇنلۇق قىلىپ، ئوي - پىكىرىڭىزنى يېغىشىڭىزغا، مەسىلىلەر ئۈستىدە بىۋاسىتە ئويلىنىشىڭىزغا يول قويمايدۇ، شۇنىڭ بىلەن سىزنىڭ قاراملارچە قارار چىقىرىشىڭىزغا ياكى زادىلا قارار چىقىرالماستىڭىزغا سەۋەب بولىدۇ. نەتىجىدە سىز ھېچقانداق ئۈنۈمگە ئېرىشەلمەيسىز ياكى سەلبىي ئۈنۈم كېلىپ چىقىدۇ، بېسىم بولغان ئەھۋالدا تېخىمۇ شۇنداق بولىدۇ.

### 3. ئاقىلانە ياردەم ھەرىكىتى

بىرىنچى خىل تاللاشنى قوبۇل قىلىدىغانلىقىڭىزنى ئېيتىڭ. بۇ يەردە بەزى كونكرېت ھەرىكەتلەر سىزنىڭ كۈندىلىك ئىقتىدار بويىچە تاللاشنى

ئىشقا سېلىپ سوغۇق قان، تەمكىن، بىمالال، ئۈمىدۋار، ئۈنۈمدار ۋە ساغلام بولۇشىڭىزغا ياردەم بېرىدۇ، بېسىمغا دۇچ كەلگەن ئەھۋالدا تېخىمۇ شۇنداق بولىدۇ.

#### 4. مېڭىنى كۈندە قىسقا ۋاقىت دەم ئالدۇرۇپ تۇرۇڭ

تەتقىقاتلار شۇنى كۆرسەتتىكى، ئادەم ئەگەر بىر كۈن ئىچىدە بېسىمىنى پەسەيتىدىغان دەم ئېلىش پۇرسىتىگە دائىم ئىگە بولۇپ تۇرسا، ئۇنىڭ خىزمەت ئۈنۈمى كۆپ يۇقىرى بولىدۇ. ئەمەلىيەتتە، ئۇلار دەم ئېلىش ئارقىلىق سۈرئەتنى تېزلىتىدۇ ۋە ئۆز خىزمىتىنى ياخشىلايدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىللە، دىققىتىنى بۇراش ئارقىلىق كونا رامكىلاردىن قۇتۇلۇپ، ئىجادچانلىق كۈچىنى ئازاد قىلىدۇ.

خىزمەتنى توختىتىپ، مېڭىنى دەم ئالدۇرۇش تەپەككۈرنى قايتىدىن كونترول قىلىشنىڭ بىرخىل ئۇسۇلى.

مېڭىڭىزنىڭ ئاز - تولا چارچاپ قالغانلىقىنى سەزگەندە؛ مەسىلەن ئۈستىدە ئوبدان ئويلىنالمىدىغان ياكى دىققىتىڭىزنى مەركەزلەشتۈرەلەمەيدىغان بولۇپ قالغاندا، قوللىرىڭىزدىكى ئىشنى توختىتىپ، مېڭىڭىزنى بىر پەس دەم ئالدۇرۇڭ. ئورنىڭىزدىن تۇرۇپ بىردەم مېڭىڭ، بىر ئىستاكىن سۇ ئىچىڭ، باشقىلار بىلەن بىر نەچچە ئىغىز پاراڭلىشىڭ، ئازادە ئورۇندۇقتا ئولتۇرۇپ، قىزىقارلىق ھېكايىلەرنى ئوقۇڭ، ساپ ھاۋادىن نەپەس ئېلىڭ، ياكى بولمىسا بىرەر تىنچ ئورۇنغا بېرىپ، خىزمىتىڭىز بىلەن مۇناسىۋەتسىز پائالىيەتكە قاتنىشىپ، مېڭىڭىزنى پۈتۈنلەي ئازادە ۋە قىزىقارلىق پائالىيەتكە قارىتىڭ. بۇنداق قىلىش روھىي بېسىمنىڭ ئاستا - ئاستا جۇغلاندىغان خەۋپلىك جەريانىنى ئۈزۈپ تاشلايدۇ، مېڭىڭىزنىڭ جىددىيلىشىش دەرىجىسىنى پەسەيتىپ، ئىقتىدارىنى ئەسلىگە كەلتۈرىدۇ.

ئەگەر دائىم ئىش ئۈستىلىنىڭ يېنىدا ئولتۇرىدىغان بولسىڭىز، ئورۇندىقنىڭ يۆلەنچۈكىگە يۆلىنىپ، كۆزىڭىزنى يۇمۇپ، بىرنەچچە قېتىم ئاستا - ئاستا تولۇق نەپەس ئالسىڭىز، ياكى بوش ئورۇننى تېپىپ ھەرىكەت قىلىشىڭىز (ئىش ئۈستىلىدىكى تېلېفوننىڭ يېنىدا بىرنەچچە خىل

ئاددىي چېقىنىش ھەرىكىتىنى قىلغىلى بولىدۇ، چۈشلۈك تاماقتىن كېيىن بۇ ھەرىكەتنى يەنە بىرنەچچە مىنۇت قىلىشىڭىز، بېسىمنى ئازايتالايسىز، مۇسكۇللىرىڭىزنى بوشتالايسىز، روھىڭىزنى ئۇرغىتالايسىز، جىسمانىي كۈچىڭىزنى ئەسلىگە كەلتۈرەلەيسىز. مېڭىڭىز تەمكىن، سەگەك بولىدۇ، ھايانەي كۈچىنى ئەسلىگە كەلتۈرىدۇ، كېيىنكى خىزمەتنى ياخشى ئىشلىيەلەيسىز. روھىي بېسىم بولۇۋاتقانلىقىنى ھېس قىلغان ھامان، چۈشلۈك تاماق ۋاقتىنى، ئۆيگە قايتىشىنى، بولۇپمۇ ھەپتە ئاخىرىنى كۆتۈپ ئولتۇرماستىن، بۇ تەدبىرلەرنى دەرھال قوللىنىڭ.

#### 5. دىققىتىڭىزنى مەلۇم كۈنكەپت، كىشىنى خۇشال قىلىدىغان

##### ئىشقا مەركەزلەشتۈرۈڭ

بىر مىنۇت ئارام ئېلىپ، روھىي جەھەتتىكى جىددىيلىكتىن قۇتۇلۇڭ، ئۇنىڭدىن كېيىن ئۈچ مىنۇتتا ياكى تېخىمۇ ئۇزاقراق ۋاقىتتا دىققىتىڭىزنى پۈتۈنلەي مەلۇم كۈنكەپت، كىشىنى خۇشال قىلىدىغان، تىنچ ئىشقا مەركەزلەشتۈرۈڭ. ئۇ ھەرقانداق نەرسە — بىر پارچە رەسىم، بىرەر پارچە كىتاب، بىرەر قىزىقارلىق يۇمۇر، كىشىگە تەسەللى بېرىدىغان بىرەر ئەقىلىيە سۆز روھىي جەھەتتىكى مۇئەييەنلەشتۈرۈش ياكى كۆڭۈللۈك سەرگۈزەشتە بولۇشى مۇمكىن. بۇنداق قىلغاندا، مېڭىڭىز سەگەكلىشىدۇ، ئېچىلىدۇ، قوبۇل قىلىش كۈچى ئاشىدۇ، ئىجادچان بولىدۇ، شۇنىڭدەك بىمالال ئىشلەيدىغان بولىدۇ. ئېسىڭىزدە بولسۇنكى، بۇنداق قىلغاندا بىرنەچچە قېتىم تولۇق نەپەس ئېلىڭ.

بۇ ئۇسۇلنىڭ ئۈنۈم بېرىشىدىكى سەۋەب شۇكى، ئادەمنىڭ مېڭىسى ئىنتايىن مۇرەككەپ بولسىمۇ، ئۇ مەلۇم ۋاقىتتا بىرلا ئىشقا مەركەزلىشىدۇ. ئەگەر دىققىتىڭىز پاسسىپ، بېسىم بولىدىغان خىياللارغا مەركەزلەشسە، سىز پىسخولوگىيە، فىزىئولوگىيە جەھەتتە بېسىم ھېس قىلىسىز. دىققىتىڭىزنى كۆڭۈللۈك ئىشلارغا مەركەزلەشتۈرسىڭىز، خۇشال بولىسىز.

سىز ئالبومىڭىز ياكى ژۇرنىلىڭىزنى ئاخشۇرۇپ، ئۇنىڭدىن سىزنى تىنچىدىغان، ئارام ئالغۇزىدىغان بىرەر پارچە سۈرەتنى تېپىپ ئىش ئۈستىدە

لىنىڭىزگە قويۇڭ، ئۇنىڭ رولى بىلەن مېڭىڭىزنى تىنچىتىڭ. سىز مېڭىڭىز - دىن ئۆزىڭىز تونۇيدىغان ئېغىز - بېسىق، تەمكىن كىشىنىڭ سۈرىتىنى تېپىپ، دىققىتىڭىزنى شۇ ئوبرازغا مەركەزلەشتۈسىڭىزمۇ بولىدۇ. ئۇ سودد - گەر، كەسپىي تەنھەرىكەتچى ياكى سىز چوقۇندىغان ھەرقانداق كىشى بولسا بولۇۋېرىدۇ.

ياكى بىرنەچچە مىنۇتتا مېڭىڭىزدە بىر كارتىنا سىزىپ، كۆڭۈللۈك سەرگۈزەشتىڭىزنى - ھەقىقىي ئارامبەخش ۋاقىت، كۆڭۈللۈك دەم ئېلىش، باھارنىڭ تۇنجى ئىللىق كۈنى قاتارلىقلارنى ئەسلەڭ. سىز مېڭىڭىز - دە «ئۆزى ئىشلىگەن كىنو» نى ئىجاد قىلىشىڭىز بولىدۇ، ياكى تەييار ئۇن، سىن ئوبرازلىرىدىن پايدىلانسىڭىزمۇ بولىدۇ.

ئۆزىڭىز ئىشلىگەن كىنونى ئىجاد قىلىپ، خىيالىڭىزدىن كەتسەن، كۆڭلىڭىزدە قايتا مۇلاھىزە قىلغان گۈزەل سەرگۈزەشتىڭىزنى ئەسلەپ كۆرۈڭ، بۇ كىنونى قويۇشتىن ئىلگىرى، شۇ چاغدىكى ۋەقەلىكنى - مۇھىت، ئارقا كۆرۈنۈش، نېمە قىلىۋاتقانلىقىڭىز، ھېسسىياتىڭىز، نېمىنى كۆرگەنلىكىڭىز، ئاڭلىغانلىقىڭىز، ئۇ جايدىكى رەڭ، ھىد ۋە سەزگۈڭىزنى تەپسىلىي سۈرەتلەڭ. ئۇنىڭدىن كېيىن كىنونى قويۇپ، گويا ھازىر يۈز بېرىۋاتقان، تەبەسسۇم قىلىپ تۇرغان شۇ گۈزەل سەرگۈزەشتىڭىزنى تولۇق ئەسلەڭ. كىنو تۈگىگەندە ياشىرىپ كېتىسىز، كۈچىڭىز ئەسلىگە كېلىدۇ. ئەسلىگە كەلگەن تىنچلىق، ئېنىقلىق ۋە ئىجادچانلىقنى ئېلىپ چىن دۇنيا - يىڭىزغا قايتىپ، ئەتراپىڭىزدىكى ھەممە نەرسىگە ئاقابىل تۇرۇشقا تەييارلىنىڭ.

يەنە بىر ياخشى تاللاش ئۆزىنى تەلتۈكۈس ئارام ئالدىرۇرۇشتىن ئىبارەت (بۇنى ئالدىنقى بابلاردا تەپسىلىي چۈشەندۈرۈدۇق). دىققەتنى مەركەزلەشتۈرۈپ، باشقىچە خىياللارنى چىقىرىپ تاشلىغاندا جىسمانىي جەھەتتىمۇ، زوھىي جەھەتتىمۇ بىرمۇنچە مەنپەئەتكە ئېرىشكىلى بولىدۇ. سىز چوڭقۇر ئويلاپ نېمىنىڭ ئۆزىڭىزگە ئەسقاتىدىغانلىقىنى تولۇق چۈشىنىشىڭىز كېرەك. چوڭقۇر ئويلاش مېڭىنى سالماق، روشەن قىلىش جەريانى، ئۇ دىققىتىڭىزنى يەنە بىر قېتىم نۆۋەتتىكى مەلۇم كونكرېت ئىش، پائالىيەت ياكى ئوي - خىيالغا مەركەزلەشتۈرۈشىڭىزگە ۋە بۇنى تولۇق

چۈشىنىشىڭىزگە ياردەم بېرىدۇ. بۇ دىققىتىڭىزنى قوللىنىدىكى خىزمەتكە مەركەزلەشتۈرۈشىڭىزگە، ھەرقانداق ساقلانغىلى بولمايدىغان، كىشىنىڭ پىكىرىنى چاچىدىغان خىياللارنى سالماق، تەمكىن، بىمالال ئۇسۇل بىلەن سىلىق، ئەمما ئۈنۈملۈك بىر تەرەپ قىلىشىڭىزغا كاپالەتلىك قىلىدىغان سەنئەت، چوڭقۇر ئويلاش ئىدىيىڭىز ۋە كۆڭلىڭىزنى تىزگىنلەشنىڭ ئەپ - چىل يولى.

### 6. يېنىك مۇزىكا ئاڭلاڭ

خىزمەت ۋاقتىدا ياكى ئۆيدە سىزنى دەم ئالدۇرىدىغان مۇزىكا ئاڭ - لاڭ، بۇ ئىجابىي، ئۈنۈملۈك روھىي ھالەتنى ساقلىشىڭىزغا ياردەم بېرىدۇ. ناپولىئون خېئولىنىڭ بەزى دوستلىرى ئىشخانىسىغا رادىئو قوبۇللىغۇچ قويۇپ، ئۇنى ئۆزى ياقىتىدىغان ئىستانسىغا توغرىلاپ قويغان، ئاۋازىنى ناھايىتى پەسلىتۈۋەتكەن. ئۇلار بۇنداق قىلغاندا دەم ئالغىلى، ئۈنۈملۈك ئىشلىگىلى بولىدىغانلىقىنى، شۇنىڭدەك خىزمەتتىكى زوقىنى ئاشۇرغانلىقىنى بايقىغان.

### 7. ھەركۈنى ئەتىگەندە دىققىتىڭىزنى يېتەكچى مزانىڭىزغا

#### مەركەزلەشتۈرۈڭ

دىققەتنى مەركەزلەشتۈرۈش مېڭىنى سالماق، ئېنىق قىلىش ۋە ئوي - پىكىرنى بىر نەرسىگە يىغىشنىڭ يەنە بىر خىل ئۇسۇلى. دىققەتنى مەركەزلەشتۈرۈش چوڭقۇر ئويلاشنىڭ بىر خىل شەكلى، ئۇ سىزنى قىسقا ۋاقىتتا كۈندىلىك ئىشلاردىن قول ئۈزۈپ، ئىچكى دۇنيانىڭىز بىلەن ئالاقە ئورنىتىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىدۇ. دىققەتنى مەركەزلەشتۈر - رۇش ماھارىتى سىزنى يوشۇرۇن چەكسىز تىنچلىققا ۋە كۈچكە ئىگە قىلىدۇ. توماس گىرانت: «ھەممىمىز دىققىتىمىزنى مەركەزلەشتۈرگەن مەنزىل - نى باشتىن ئۆتكۈزگەن. بۇنداق ئەھۋال مېڭىمىز، بەدىنىمىز ۋە روھىمىز پۈتۈنلەي گارمونىك تەڭپۇڭلۇقتا تۇرغان ھەم تاشقى دۇنيا بىلەن زىچ باغلىنىشتا بولغان ۋاقىتتا يۈز بېرىدۇ، يۈكسەك ھېس ۋە سەزگۈرلىككە ئىگە

بولدۇ، ئۇ ھەر جەھەتتىن مۇكەممەل سەزگۈ بولۇپ، بىزنىڭ زادى قانداق ئادەم ئىكەنلىكىمىزنى ئېچىپ بېرىدۇ» دېگەندى.

دېققەتنى مەركەزلەشتۈرۈش شۇ سائەت، شۇ مىنۇتتا ئالەم بىلەن قوشۇلۇپ كېتىشتىن دېرەك بېرىدۇ. سىز مۇقىم ھالەت بىلەن مۇقىمسىز ھالەتنى ئېنىق پەرق ئېتەلەيسىز. سىز پۈتۈن دېققەت - ئېتىبار بىلەن بېرىلگەندە، غەزەبلەنمەيدىغان، قورقمايدىغان ياكى توقۇنۇش ئىچىگە چۈشۈپ قالمايدىغان بولىسىز. سىز ھەقىقەتەن پۈتۈن دېققەت - ئېتىبار بىلەن بېرىلگەندە جەزمەن تەبەسسۇم قىلىسىز، ئۇ كۆڭۈللۈك ۋە ئارامبەخش سەرگۈزەشتە، ئۇ سىزنى تېخىمۇ ئىشەنچلىك، سەزگۈ ۋە خۇش پېئىل قىلىدۇ.

دېققەتنى مەركەزلەشتۈرۈش مەۋجۇت مەنزىل. (ئىدىيە ياكى ھەرىكەت ئەمەس) ئۇ سىزنىڭ ئىدىيىڭىزگە ۋە ئىشلەش ئۇسۇلىڭىزغا ئۇزاققىچە تەسىر كۆرسىتىدۇ. دېققەتنى مەركەزلەشتۈرۈش سىزگە ئىقتىدار ئاتا قىلىدۇ. دېققەتنى مەركەزلەشتۈرۈش - مەركەزلەشتۈرمەسلىك ھەرقانداق ۋاقىتتا تاللىشىڭىز بولۇپ قالىدۇ.

دېققەتنى مەركەزلەشتۈرۈش ئۆزىڭىزگىلا ئىجابىي تەسىر كۆرسىتىپ قالماستىن، تاشقى دۇنيا بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىڭىزگىمۇ ئىجابىي تەسىر كۆرسىتىدۇ، ئاخىردا ئۇنىڭ تەسىرى باشقىلارنىڭ سىز بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىڭىزگە كېڭىيىدۇ. ئەتراپىڭىزدىكى مۇھىت بۇنداق ئىجابىي تەسىرنى ھەقىقەتەن ھېس قىلىدۇ.

ئەگەر سىز كۈندە 15 مىنوت ۋاقىت (كۈنلۈك ۋاقىتنىڭ بىر پىرسەنتى) چىقىرىپ دېققەتىڭىزنى مەركەزلەشتۈرسىڭىز، بۇ شۇ كۈنكى قالغان 99 پىرسەنت ۋاقىتقا چوڭقۇر تەسىر كۆرسىتىدۇ.

دېققەتنى مەركەزلەشتۈرۈشنى تاللىغاندا، تۇرمۇشىڭىز سىزنىڭ زادى كىم ئىكەنلىكىڭىزنى، مۇقىم ۋە ئۆزگەرمەس روھىي دۇنيانىڭىزنى، تۇرمۇش-تىكى يېتەكچى مىزانىڭىزنى ئەكس ئەتتۈرۈپ بېرىشى كېرەك. بۇ يەردىكى ئاچقۇچ بەدىنىڭىز، مېڭىڭىز ۋە روھىڭىزنى ئۇزاق ۋاقىت تىنچىتىپ، ئىچكى دۇنيانىڭىز بىلەن ئالاقە باغلاشتىن ئىبارەت. ھەركۈنى ئەتىگەندە تىنچ

جاينى تېپىپ ئازام ئېلىك، تۇرمۇشتىكى ھەممىدىن مۇھىم بۇرچىڭىز ۋە يېتەكچى مىزانىڭىز ھەققىدە ئويلىنىڭ، باشقۇرۇش ۋە كونترول قىلىش مەركىزىڭىزنى ئىشقا سېلىڭ، چۈنكى ئۇ سىز ھەقىقەتەن كۈتكەن تۇرمۇش-نى ۋە قانداق ئادەم بولماقچى ئىكەنلىكىڭىزنى سۈرەتلەپ بېرىدۇ. ئۆزىڭىز-نى كۈندىلىك ئىشلارنىڭ سىرتىدا تۇرمۇش كەچۈرۈۋاتىمەن، قىلغان ھەممە ئىشىم يېتەكچى مىزانىغا تامامەن ئۇيغۇن دەپ تەسەۋۋۇر قىلىڭ. ھەر كۈنى ئويغانغان ھامان مۇشۇ ماھارەتنى ئىشلىتىڭ ۋە ئۇنىڭدىن كېلىپ چىققان تىنچ، كۈچلۈك روھىي ھالىتىڭىزنى كۈنپويى ساقلاڭ، ھەركۈنى قەرەللىك ھالدا بىرنەچچە مىنوت ۋاقىت چىقىرىپ، دېققەتىڭىز مەركەزلەشكەن ھالەتكە قايتىڭ.

ھەر كۈنى ھەممىدىن مۇھىم بۇرچىڭىز ۋە يېتەكچى مىزانىڭىز ھەققىدە چوڭقۇر ئويلىشىڭىز، تۇرمۇشتا تېخىمۇ سالماق، تەمكىن ئۆزىڭىزگە ئىشىنىدىغان، ئاكتىپ، ئۈنۈمدار ۋە ساغلام بولالايسىز.

### 8. ھېچقىسى يوق

سىز غەزەپلەنگەن ياكى قايغۇرغاندا، تۇيغۇڭىزنىڭ سالماق بولۇشى-ئىزىغا ۋە كەيپىياتىڭىزنى تىزگىنلىشىڭىزگە ياردەم بېرىدىغانلىقىنى ئېتىراپ قىلىپ: «ھېچقىسى يوق» دەڭ. مەسلەن، ئەتە ئاچىدىغان يىغىندىن ئەندىشە قىلغان بولسىڭىز، ئۆزىڭىزگە: «ئەتىكى يىغىندىن ئەندىشە قىلد-ۋاتىمەن... ھېچقىسى يوق» دەڭ. ئەگەر باشقىلارنىڭ ئۆزىڭىزگە ئورا كۈلغانلىقىدىن غەزەپلەنگەن بولسىڭىز، ئۆزىڭىزگە: «قىنى، كۆرۈپ باقماي-مۇ... ھېچقىسى يوق» دەڭ.

سىزنىڭ بۇ ماھارەتى ئىشلەتكەنلىكىڭىز ئۆز كەيپىياتىڭىزنى چۈشەند-گەنلىكىڭىزنى ۋە بۇلارنى باشتىن ئۆتكۈزۈشنىڭ كارايتى يوقلۇقىنى ئېتىراپ قىلغانلىقىڭىزنى كۆرسىتىدۇ. چۈنكى سىز ئىلاھ ئەمەس، بەلكى ئادەم. ئۇنىڭ ئارقىسىدىن بىر قىزىق ئىش يۈز بېرىدۇ، خاپىلىقىڭىز تۈگىگەندەك بولىدۇ، چۈنكى سىز ھېسسىياتىڭىزنى ئىپادىلىدىڭىز ھەم ئۈستىڭىزدىكى بېسىمنى چىقىرىۋەتتىڭىز، ئۇنى بىرخىل تەبىئىي ۋە تېخىمۇ

چوڭ تىزگىنلەش كۈچىگە ئىگە ئۇسۇل بىلەن قوغلىۋەتتىڭىز.  
ئەگەر خاپا بولغانلىقىڭىزنى ئېتىراپ قىلىشىڭىز، ئۇ سىزنى تىزگىنلە-  
ۋالدۇ، خاپىلىق سىزنى يۇتۇۋېتىدۇ. ئەگەر «مەن خاپا بولىدىم» دەپ  
تۇرۇۋالسىڭىز، خاپىلىقىڭىز تېخىمۇ كۈچىيىپ كېتىدۇ، مەيلى قايسى خىل  
ئەھۋال يۈز بەرسۇن، ئۈستىڭىزدىكى بىسىم تېخىمۇ ئۇزاق ساقلىنىدۇ،  
بەلكى سىزگە زىيان - زەخمەت يەتكۈزۈشى مۇمكىن. لېكىن، چەتتە قاراپ  
تۇرغۇچىنىڭ پوزىتسىيىسىنى تۇتىشىڭىز، ئۆز تەسىراتىڭىزنى بىرنەچچە مە-  
نۇت كۆزەتسىڭىز، ئۆز تەسىراتىڭىزنى ئېتىراپ قىلىشىڭىز ۋە بۇنداق  
تۇيغۇنىڭ كارايىتى يوق دەپ قارىسىڭىز، ئۇ ھالدا ئۆزىڭىزنى ۋە ئۆزىڭىز  
تۇرغان ۋەزىيەتنى كونترول قىلالايسىز.

### 9. مەخسۇس ۋاقىت ئورۇنلاشتۇرۇپ تىنچ ئويلىنىڭ

سىز ھەمىشە: «ھەتتا مەسىلە ئۈستىدە ئويلاڭۇدەك ۋاقىتم يوق»  
دەيسىز؟ ئەگەر بۇ سىز ئۈچۈن بىر مەسىلە بولسا، مەخسۇس ۋاقىت  
ئورۇنلاشتۇرۇپ ئويلىنىڭ. ئەگەر خۇسۇسىي ئىشخانىدىكى ئازادە شارائىتقا  
ئىگە بولسىڭىز، مېڭىنى تىنچىتىپ، جىمجىت ئويلىنىشنىڭ بىرخىل ئۇسۇلى  
ئىشكىنى يېپىپ قويۇپ، ئورۇندۇقنىڭ يۆلەنچۈكىگە يۆلىنىپ ئولتۇرۇپ،  
پۈتتىڭىزنى ئۈستەلگە قويۇپ (ئەگەر ئۆزىڭىزگە تېخىمۇ ئازادە بىلىنسە، بىر  
تارتىمنى تارتىپ چىقىرىپ، پۈتتىڭىزنى ئۇنىڭغا قويۇپ)، ئۆزىڭىزنى ئارام  
ئالدىرۇش، قوللىڭىزنى گەدىنىڭىزگە گىرەملەشتۈرۈپ، بىرنەچچە قېتىم تولۇق  
نەپەس ئېلىڭ. ئەگەر دېرىزە بولسا، دېرىزە سىرتىدىكى مەنزىرىگە قاراڭ  
ياكى دىققىتىڭىزنى ئادەمنى خۇش قىلىدىغان ئىشلارغا مەركەزلەشتۈرۈڭ.  
مۇشۇنداق قىلىشىڭىز، مېڭىڭىز ئارام ئالىدۇ، بېسىم يېنىكلەيدۇ، ھېسسىياتى-  
ڭىزنى تىزگىنلىۋالالايسىز، بۇ ئۆزىڭىزنىڭ ئىجادچانلىقىڭىزنى ئازاد قىلىشقا  
ياردەم بېرىدۇ. مېڭىڭىزنى ئارام ئالدىرۇشىڭىز، ئۇ سىز ئۈچۈن تېخىمۇ  
ياخشى خىزمەت قىلىدۇ.

ئەگەر خۇسۇسىي ئىشخانىڭىز بولمىسا، ئۆزىڭىزنى تىنچلاندۇرىدىغان  
جاي(مەسىلەن، مەجلىسخانا، شىركەت كۇتۇپخانىسىنىڭ قىرائەتخانىسى)

نى تېپىڭ. ئەگەر بۇنداق شارائىت بولمىسا، ۋاقىت چىقىرىپ ئايلىنىڭ  
ۋە ئۇنى جىمجىت ئويلىنىدىغان ۋاقىت قىلىڭ.  
دىققەت، كۆپ ساندىكى شىركەتلەردە خىزمەتچىلەرنىڭ ۋاقىت چىقى-  
رىپ ئارام ئېلىشىغا، مېڭىسىنى جانلاندۇرۇشىغا رۇخسەت قىلىنمايدۇ دېگەن  
ئېنىق يېزىلغان بەلگىلىمە بار، ئۇلار مەسىلىنى بۇنداق ئىجادىي ئۇسۇل  
بىلەن ھەل قىلىش خەۋپ تۇغدۇرىدۇ دەپ قارايدۇ. بەزى شىركەتلەر ھەتتا  
بۇنى بىدئەتلىك، ھۇرۇنلۇق دەپ قارايدۇ. بەزى ياللانما خادىملار ئۆزىنىڭ  
ئىشلىمەستىن، «پىكىر يۈرگۈزۈۋاتقان» لىقىنى خوجايىنىڭ كۆرۈپ قېلى-  
شىدىن ئەنسىزەيدۇ. ئەگەر سىزنىڭ شىركىتىڭىزمۇ شۇنداق بولسا، سىز  
مۈكۈۋىلىپ جىمجىت ئويلىنىشقا مەجبۇر بولىسىز.

### 10. بىر قېتىمدا بىرلا ئىشنى قىلىڭ، زېھنىڭىزنى چېچىۋەتمەڭ

بىر قېتىمدا بىرلا ئىشنى بېرىلىپ قىلىڭ، ئۇنىڭغا پۈتۈن ۋۇجۇدىڭىز  
بىلەن ئاتلىنىڭ ۋە ئۇنىڭدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئۈچۈن پائال ھەرىكەت  
قىلىڭ، مۇشۇنداق قىلىشىڭىز، ھالىڭىزنى كەتمەيسىز. تەپەككۈرىڭىز  
باشقا ئىشقا، باشقا ئېھتىياجغا ياكى باشقا خىيالغا كېتىپ قالمىسۇن.  
ئىشلەشنى قارار قىلغان مۇھىم تۈرگە بېرىلىپ، باشقا ھەممە ئىشتىن ۋاز  
كېچىڭ.

ئۆزىڭىز قىلماقچى بولغان ئىشنى بىرقاتار چوڭ تارتىمىدىكى كىچىك  
تارتىمدا دەپ تەسەۋۋۇر قىلىڭ. خىزمىتىڭىز ھەر قېتىمدا بىر تارتىمنى ئېچىپ،  
تارتىمىدىكى خىزمەتنى مەنۇن بولارلىق دەرىجىدە ئورۇنداش، ئۇنىڭدىن  
كېيىن تارتىمنى يېپىپ قويۇشتىن ئىبارەت. ھەممە تارتىمنى ئويلاۋەرمەي،  
دىققىتىڭىزنى ئېچىلغان تارتىمغا مەركەزلەشتۈرۈڭ. تارتىمنى يېپىپ قويغان-  
دىن كېيىن ئاندىن ئۇنى ئويلاڭ.

ھەر قېتىملىق ۋەزىپىدە ئۈستىڭىزگە ئېلىشقا تېگىشلىك مەسئۇلىيەت-  
تىڭىزنى، ئۆزىڭىزنىڭ ئاخىرقى چېكىنى چۈشىنىڭ. ئەگەر ئۆزىڭىزنى ھال-  
سىز لاندۇرۇپ قويسىڭىز ۋە تىزگىنىڭىز ھالەتكە چۈشۈرۈپ قويسىڭىز، ئۆز-  
ىڭىزنىڭ خىزمەت ئۈنۈمى، سالامەتلىكى ۋە خۇشاللىقىنى زاپا قىلغان

### 3 § . كۆڭۈل قويۇشنى ئۆگىنىۋېلىش زۆرۈر

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ بىرىنچى ئامىلى — بەدىنىڭىز ۋە كۆڭلىڭىزنىڭ كۈچ - قۇۋۋىتىنى ئەينى بىر مەسىلىگە چىدام - مەللىق بىلەن، زېرىكمەستىن ئىشلىتەلەيدىغان ئىقتىدار يېتىلدۈرۈش.

#### 1. ھەممىگە كۈچنى تەڭ چېچىۋەتمەسلىك كېرەك

«مۇۋەپپەقىيەت» زۇرنىلى نەشر قىلىنغانلىقىنىڭ 100 يىللىقىنى تەبرىكلەيدىغان مۇھەررىرلەر زۇرنىلىنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدىكى سانلىرىدا ئېلان قىلىنغان مۇنەۋۋەر ماقالىلەردىن ئۇزۇندە ئالغان، ئۇنىڭ ئىچىدىكى بىر پارچە ماقالىنىڭ ئۇزۇندىسى كىشىدە ئەڭ چوڭقۇر تەسىرات قالدۇرغان. ماقالىنىڭ ئاپتورى تېمۇدو روزېر — ئېدىسوننىڭ تەجرىبىخانىسىنىڭ سىرتىدا بارگاھ تىكىپ ئۈچ ھەپتە كۈتكەندىن كېيىن بۇ مەشھۇر كەشىپاتچىنى ئاندىن زىيارەت قىلغان. تۆۋەندىكىسى زىيارەتتىن بىر قىسىم مەزمۇنى:

روزېر: — مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ بىرىنچى ئامىلى نېمە؟  
ئېدىسون: — بەدىنىڭىز ۋە كۆڭلىڭىزنىڭ كۈچ — قۇۋۋىتىنى ئەينى بىر مەسىلىگە چىداملىق بىلەن، زېرىكمەستىن ئىشلىتەلەيدىغان ئىقتىدار... سىز كۈنۋىي ئىشلەيسىز، شۇنداق ئەمەسمۇ؟ ھەممەيلىن شۇنداق قىلىدۇ. ئەگەر سىز ئەتىگەن سائەت يەتتىدە قوپۇپ، ئاخشام سائەت 11 دە ئۇخلىسىڭىز، توپتوغرا 16 سائەت ئىشلىگەن بولىسىز، كۆپ ساندىكى كىشىلەر جەزمەن بەزى ئىشلارنى قىلىدۇ، بىردىنبىر مەسىلە شۇكى، ئۇلار بەك كۆپ ئىشنى قىلىدۇ، مەن بولسام بىرلا ئىشنى قىلىمەن. ئەگەر ئۇلار بۇ ۋاقىتنى بىر يۆنىلىش بىر نىشانغا ئىشلەتسە، ئاجايىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدۇ.

بولىسىز. ئەڭ مۇھىم ئىشنى تاللاپ ئاۋۋال قىلىڭ، باشقا ئىشلارنى قويۇپ تۇرۇڭ. ئازراق ئىشلىسىڭىزمۇ سىز ئۇ ئىشلىسىڭىز، خىزمەتتە تېخىمۇ كۆپ خۇشاللىققا ئىگە بولىسىز.

مەسئۇلىيەتنى يېنىكلىتىش، ۋەزىپىنى ئازايتىش ئۈچۈن، ئېھتىمال شىركەتتىكى ئالاقىدار خادىملار ۋە ئائىلە ئەزالىرىڭىز بىلەن ئوچۇق كۆ-گۈللۈك بىلەن يۈز تۇرانە پاراڭلىشىشىڭىز ۋە مەسلىھەتلىشىشىڭىزگە توغرا كېلەر. ئۆز قارىشىڭىزدا چىڭ تۇرۇشقا جۈرئەتلىك بولۇڭ، بۇ سىزنى تېخىمۇ ئۈنۈمدار، تېخىمۇ ساغلام، تېخىمۇ خۇشال قىلىدۇ. سىز پاراڭ ۋە مەسلىھەتتىن كۆپ مەنپەئەت ئالىسىز، شىركىتىڭىز ۋە ئائىلە ئەزالىرىڭىزمۇ شۇنداق بولىدۇ.

كۆپ ساندىكى شىركەتلەر ئېغىر خاتالىق ئۆتكۈزىدۇ، يەنى شىركەتتە تىرىشچانلىق بىلەن ئىشلەۋاتقان باشقۇرغۇچى خادىملار، دېرىكتورلار ۋە خادىملارغا ئۇلارنىڭ ئۈستىگە ئېلىش ئىقتىدارىدىن كۆپ ئېشىپ كەتكەن خىزمەت مىقدارىنى تەقسىم قىلىدۇ، بۇنداق ئەھۋالدا ئۇلاردىن خىزمەتنى ياخشى ئىشلەشنى تەلەپ قىلىشتىن تېخىمۇ ئېغىر ئاجىزلىق بولمايدۇ. ئۇلار كىشىلەرگە «ئورۇندىغىلى بولمايدىغان خىزمەت» نى تەقسىم قىلىدۇ. ئۇنىڭدىن كېيىن ئۇلار نېمە ئۈچۈن تەقسىم قىلىنغان خىزمەتنى ئورۇندى-يالمايدىغاندۇ، نېمە ئۈچۈن شىركەتنىڭ ئىچكى قىسمىدا ئالماشتۇرۇش كەم بولىدىغاندۇ، نېمە ئۈچۈن سۈپەت ۋە مۇلازىملىق شۇنچە ناچار بولىدىغاندۇ. دەپ گۇمانلىنىدۇ. نېمە ئۈچۈن كەيىنكى شۇنچە تۆۋەن بولىدىغاندۇ، دەپ گۇمانلىنىدۇ. خىزمەتچىلەر ئارتۇقچە ئىشلىگەچكە ھالىسىزلىنىپ كېتىدۇ، بۇ شىركەتكىمۇ پايدىسىز، ئۇلارنىڭ ئۆزىگىمۇ پايدىسىز. ئەپسۇسكى ھەر خىل شىركەتلەر-نىڭ قوشۇۋېتىلىشى، شىركەتلەرنىڭ ئىخچاملىنىشى ۋە ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرىگە تېخىمۇ يۇقىرى تەلەپ قويۇلۇشىغا ئەگىشىپ، بۇ بارغانسېرى ئومۇمىيۈزلۈك ئەھۋالغا ئايلانماقتا.

ئىش ئۈنۈمىگە ۋە ئەڭ زور دەرىجىدە تۆھپە يارىتىشىڭىزغا كاپالەتلىك قىلىش ئۈچۈن، ئىشلەپچىقىرىش ئىقتىدارىڭىزنى خورىتىۋېتىدىغان پائال-يەت ۋە خىزمەتنى قانداق رەت قىلىشنى ئۆگىنىۋېلىشىڭىز كېرەك.

## 2. ھازىرنى ئىگىلەش كېرەك

كۆپ ساندىكى كىشىلەر سەل ئالدىغا كېتىپ قالدۇ ياكى سەل ئارقىدا قالدۇ، ئەزەلدىن ھازىرنىڭ ئۆزىدە توغرا ياشمايدۇ. ئۇلار ئەگەر باشقىلار بىلەن سۆھبەتلىشىۋاتقان بولسا، شۇنىڭ بىلەن بىللە ئۆزىنىڭ بايا دېگەن گېپىنى، باشقىلارنىڭ بايا دېگەن گېپىنىمۇ ئەسلەۋاتقان بولۇشى ياكى دېمەكچى بولغان گېپىنىمۇ ئويلاۋاتقان بولۇشى، ھەتتا قىلچە مۇناسى-ۋىتى يوق ئىشلارنىمۇ ئويلاۋاتقان بولۇشى مۇمكىن.

بىز ئورۇنداش سەنئىتىدىن قىممەتلىك ساۋاققا ئىگە بولىمىز؛ ئەڭ ياخشى ئارتىس ھازىرغا سىڭىپ كېتىدۇ. ئۇلار ئىنتايىن بېرىلىپ ئاڭلايدۇ، سەھنە سۆزىنى سۈدەك يادلىۋالغان بولسىمۇ، ئۇنىڭ ئارقىسىدىن دېگەن سەھنە سۆزى ھەققىدە پۈتۈنلەي يېڭى تۇيغۇغا كېلىدۇ. ئىككى ئارتىس دراممىنىڭ بىر پەردىسىنى ئورۇندىغاندا، ئەمەلىيەتتە، پەقەت بىر جۈملە سەھنە سۆزىنى ئىشلىتىدۇ. چۈنكى پەقەت بىرىنچى جۈملە ئۇلارنىڭ ئورۇنداش ماھارىتىنى نامايان قىلىپ بېرىدۇ. ئۇنىڭدىن كېيىنكى سەھنە سۆزلىرى باشقا ئارتىسنىڭ دېگەنلىرى ياكى قىلغانلىرىغا بىلدۈرۈلگەن ئىنكاس بولىدۇ.

مۇشۇ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ئارتىسلارغا ئوخشاش، بىزمۇ ھازىرغا سىڭىپ كېتىشىنى ئۆگىنىۋالساق بولىدۇ. ھازىرغا سىڭىپ كېتىش ئۈچۈن دىققەتنى مەركەزلەشتۈرۈش كېرەك، دىققەتنى مەركەزلەشتۈرۈشنىڭ ئىككى ئامىلى بار: بىرى، نىشان، ھازىر يۈز بېرىۋاتقان ئىشقا دىققەت قىلىش؛ يەنە بىرى، زىچلىق، چۈنكى ھەممە كۈچنى بىرلا ئىشقا مەركەزلەشتۈر-گەندە زىچلىق بارلىققا كېلىدۇ.

ناپولېئون خېمپول ئاتاقلىق سېرىك ئارتىسى گيۇزېرگېبېل ۋىليامستىن — ئىشلىرىڭىزغا ۋارىسلىق قىلىپ ھايۋاننى ئۆگەتكۈچى بولغان ئوغلىڭىزغا نېمە تەكلىپ بەردىڭىز، — دەپ سورىغان. ئۇ: — ئۇنىڭغا مەيداندا بولۇشنى ئېيتتىم، — دەپ جاۋاب بەرگەن. مەن شۇ چاغدا ئۇنىڭ نېمە دېمەكچى ئىكەنلىكىنى ئاڭقىرالماي قالغان، دادىسى ئۆزىنىڭ ئۇدا 10 مىڭ مەيدان ئويۇن كۆرسەتكىنىگە ئوخشاش، ئوغلىغا

چوقۇم مەيدانغا چىقىپ، ئويۇن كۆرسەت دېگىنى بولسا كېرەك، دەپ ئويلىغاندىم؛ ئەمەلىيەتتە، ئۇنىڭ مۇددىئاسى باشقا ئىكەن. بۇ دۇنيا بۇيىچە داڭلىق ھايۋان ئۆگەتكۈچى چۈشەندۈرۈپ مۇنداق دېدى: — ئۇ سېرىك مەيداندا شىر، يولۋاس، يىلپىز بىلەن بىللە بولغاندا ھەرگىز دىققەتنى چېچىۋەتمەسلىك، كۆڭلىنى چوقۇم سېرىك مەيدانىدا بولۇشى كېرەك. دەرۋەقە، سېرىك مەيدانىدا ئەتراپىڭىزنى خەۋپلىك ھايۋانلار ئوراپ تۇرغاندا دىققەتلىڭىزنىڭ چېچىلىپ كېتىشى بەك خەتەرلىك ئەھۋال. ئەمەلىيەتتە، دىققەتنى چېچىۋېتىش ھەرقانداق ئىشتا بالايىناپەت تۇغدۇرۇشى مۇمكىن. ماشىنا ئىجارىگە بەرگۈچى مۇتەخەسسس دېك بېرگۇس بىر قېتىم كۆڭلى چېچىلىپ كېتىپ ئۇيانتا قالغان تەجرىبىسىنى ئەسلىگەن، ھازىر بۇ ھەقتە گەپ بولسا، ئۇ كۈلۈپ قوپۇپلا ئۆتكۈزۈۋېتىدۇ. لېكىن ئۇ چاغدا ئۇنىڭ زادىلا كۈلگىسى كەلمەيتتى. شۇ ۋاقىتتا ئاتلانتادا 2 — نۆۋەتلىك ستارخوگې ئون كىلومېتىر مۇساپىگە يۈگۈرۈش مۇسابىقىسى ئۆتكۈزۈلگەن، شۇ يىلى مۇسابىقىگە كوكو — كولا شىركىتى ماددىي ياردەم بەرگەن ئىكەن. مەھسۇلاتىنىڭ داۋرىڭىنى چىقىرىپ سېتىش ئۈچۈن، كوكو — كولا نىڭ ماركىسى مۇسابىقىنىڭ ئىلتىماس جەدۋىلى، ھەرخىل تەشۋىقات ۋاسىتىلىرى، يەڭگىسز ماپكا ۋە مۇسابىقە نومۇر تاختىسىنىڭ كۆزىگە تاشلىنىپ تۇرىدىغان ھەممە جايلىرىدا كۆرسىتىلگەن ئىكەن. مۇسابىقە باشلانغان كۈنى ئەتىگەندە يىغىننىڭ پەخىرى لىدىرى دېك بېرگۇس سەھنىدە: — مۇسا-بىقىگە شۇنچە كۆپ كىشىلەرنىڭ قاتناشقانلىقىدىن ناھايىتى خۇشالمەن، شۇنىڭ بىلەن بىللە بىزگە ماددىي ياردەم بەرگەن پېيىسى — كولاغا ئالاھىدە رەھمەت ئېيتىمەن، — دېگەن. بېرگۇسنىڭ كەينىدە تۇرغان كوكا — كولا ۋەكىلى ئىسقىرتىپ، — ھەي كالۋا كوكو — كولا، — دېگەن (ئۇ ئەمەلىيەتتە «كالۋا» دىنىمۇ سەت سۆزنى ئىشلەتكەن)، مۇسابىقە كۆرۈۋاتقان 10 مىڭدىن ئارتۇق ئادەم راسا چۇقان كۆتەرگەن شۇ چاغدا بېرگۇس ھەقىقەتەن بەك خىجىل بولغان ۋە ئۆكۈنگەن. ئۇ مۇنداق دېگەن: «كوكو — كولا ئىكەنلىكىنى بىلەتتىم، لېكىن شۇ چاغدا خۇدۇمنى يوقىتىپ قويۇپتىمەن، ئۇ كۈن چېنىمغا تەگكەن كۈن بولدى، مەن بېرىلىشنىڭ



پاكتىتىن تېخىمۇ مۇھىم ئىكەنلىكىنى ئۆگىنىۋالدىم».

1) تولىغان ھالەتتىكى يوشۇرۇن ئىقتىدارنى قېزىش كېرەك. چىكاگو ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ بىسخولوگىيە ئالىمى مىخائېل تولىغان ھالەتتىكى ھەرىكەتنى مەخسۇس تەتقىق قىلغان. ئاتالمىش تولىغان ھالەتتە، كىي ھەرىكەت روھ يۈكسەك دەرىجىدە مەركەزلەشكەندە يۈز بېرىدۇ، كۆڭۈل بەك بېرىلىپ كەتكەنلىكى ئۈچۈن باشقا مۇناسىۋەتسىز ئىشلارغا سەل قارىلىدۇ. تەنھەرىكەتچىلەر ئۆزىنىڭ ئىپادىسى ئىقتىدارىدىن ئېشىپ كەتكەن ھەرىس ئىشى ئوڭۇشلۇق بولغان ئەھۋالنى «ئۆز يېرىمدە ئوينىدىم» دەپ تەسۋىرلەيدۇ.

مىخائېل مۇسابىقىگە ئوخشىشىپ كېتىدىغان جەڭ ھالىتىدىن پايدىلىنىپ، تولىغان ھالەتتىكى ھەرىكەتنى مۇۋەپپەقىيەت بىلەن قوزغاتقان، ئۇ مۇنداق دېگەن: تولىغان ھالەتنىڭ كىشى قابىلىيىتى بىلەن ۋەزىپە تەڭ كېلىدىغان ئەھۋالدا تۇرغاندا يۈز بېرىش ئېھتىمالى ئەڭ چوڭ. ئەگەر ۋەزىپە بەك قىيىن بولسا، ئادەم غەمگە پاتىدۇ ۋە بىئارام بولىدۇ؛ ئەگەر ۋەزىپە بەك ئاددىي بولسا، زېرىكىپ قالىدۇ.

ناپولېئون خېئول بىر توپ ئاڭلىغۇچىلارغا تولىغان ھالەتتىكى ھەرىكەتنى ئېيتقاندىن كېيىن، كالفورنىيە شتاتىدىن كەلگەن ياغاچچى ئۇستام پائول ئوتتىنگېر ئۇنىڭغا ئۆز تەجرىبىسىنى سۆزلەپ بەرگەن: بىرنەچچە يىل ئىلگىرى، ئۇ فىلادېلفىيىدە ئۆتكۈزۈلگەن خەلقئارا ياغاچچىلار مۇسابىقىسىگە قاتناشقاندا، بىرنەچچە سائەتلىك مۇسابىقىچە جەرياندا پۈتۈنلەي ئۆز ئەسىرىگە بېرىلىپ كەتكەن. ئۇ ئەسلەپ مۇنداق دېگەن: «ئۇ چاغدا مەن ئۆزۈم ۋە سايمانلىرىملا بار ئىدى، خالاس». ئۇ كېيىن بىرىنچىلىككە ئېرىشكەن ئەسىرىنى پۈتتۈرگەندىن كېيىنلا ئەتراپىغا بىر توپ ئادەم ئولتۇرۇشۇۋالغانلىقىنى بايقىغان، ئۇنىڭدىن ئىلگىرى ئۇلارنىڭ مەۋجۇتلۇقىغا زادىلا دىققەت قىلمىغان.

تولىغان ھالەتتىكى ھەرىكەتنىڭ ۋاقتىنى باشقۇرۇش ماھارىتىگە كىرگۈزۈلۈشىدىكى سەۋەب شۇكى، بۇنداق تەجرىبىنى باشتىن ئۆتكۈزگەن كىشىلەر ۋاقىتقا بولغان سەزگۈسىنى يوقىتىپ قويدۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە

ئادەم تولىغان ھالەتتە نۇرغۇن قىيىن ئىشلارنى قىلالايدۇ. بېتتېي ئېدۋارد «ئوڭ مېڭىدىن پايدىلىنىش» ناملىق ئەسىرىدە تولىغان ھالەتكە ئوخشاش بولمىسىمۇ، لېكىن ئۇنىڭغا ئوخشاپراق كېتىدىغان تەجرىبە يارىتىش ماھارىتىنى بايان قىلغان، ئۇنىڭ ئۇسۇلى سول مېڭىنىڭ مېخانىزمى بولغان تىل، تەھلىل، بەلگە، ئەقىل، سان، لوگىكا ۋە سىزىققا، ئوڭ مېڭىنىڭ مېخانىزمى بولغان غەيرىي تىل، بىرىكمە، غەيرىي ئەقىل، بىۋاسىتە سەزگۈ ۋە ئەخلاق قاراشلىرىغا ئاساسلانغان. ئېدۋاردنىڭ كىتابى «ئوڭ، سولغا بۇرۇلۇش» قا دائىر بىرمۇنچە مەشىق ئۇسۇللىرىنى ئۆز ئىچىگە ئالغان، ئېدۋارد بۇ تەجرىبىنى بايان قىلىپ مۇنداق دېگەن: «بۇ مىسلى كۆرۈلىدىگەن تەجرىبە. خىزمىتىم ئوڭۇشلۇق بولغاندا، رەسىم ئۆز ئەسىرىگە سېڭىپ كەتكەندە خىزمىتىگە سېڭىپ كېتىمەن، ھايانچانلىنىمەن، ئەمما تەمكىن تۇرىمەن، خۇشال بولۇپ كېتىمەن، ئەمما ئۆزۈمنى تۇتۇۋالىمەن. بۇ چاغدىكى تۇيغۇم خۇشاللىققا ئانچە ئوخشىمايدۇ، بەختكە بىرقەدەر ئوخشايدۇ».

2) ئەسەبىيلىك ۋە مەپتۇنلۇق

ۋاقتىنى باشقۇرۇشنىڭ بۇنداق ماھارىتى ھەممىلا كىشىگە مۇۋاپىق كېلىۋەرمەيدۇ، سىز چوڭ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان بولۇشىڭىز، لېكىن مەپتۇنلۇققا قىزىقىمىسىڭىز مۇمكىن. مەن بەزى كىشىلەرنى زىيارەت قىلغان، ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئۈچۈن بەدەل تۆلىگەنلىكى كۆپ ساندىكى كىشىلەرگە ياقمايدىكەن، لېكىن شۇنى ئىنكار قىلىشقا بولمايدۇكى، خىزمىتىگە، ئىشلىرىغا ياكى مەلۇم نىشانغا مەپتۇن بولغان كىشى نۇرغۇن ئىشلارنى قىلالايدۇ، يەنە كېلىپ ئادەتتە ناھايىتى ئۈنۈملۈك قىلالايدۇ. بۇ يەردە ئېكىنىس كادۋېل ئېسىگە كەلدى، ئۇنىڭ ئۈچ قېتىملىق توپىدىن كېيىنكى نۇرمۇشى بۇزۇلۇپ كەتكەن، ئۇنىڭ ئۈستىگە يېقىن دوستى يوق ئىكەن، بۇ ئۇنىڭ خىزمەتنى ھەممىدىن ئەلا بىلگەنلىكىدىن بولغان. كاتتاباي فۇركالىۇ 50 نەچچە يىللىق شانلىق بايلىقى ۋە مۇۋەپپەقىيىتىنى ئەسلىگەندە، ئۇنىڭ خىزمەتتىن باشقا ھېچقانداق قىزىقىشى يوقلۇقىدىن بەك قاتتىق ئەپسۇسلانغانلىقىنى ئېيتىپ بەرگەن.

يازغۇچى ئىسك ئىسموفى دەم ئېلىش يېزىقچىلىقىنى ئۈزۈپ قويىدۇ. خان بولغاچقا دەم ئېلىشنى خالىمايدىغانلىقىنى ئېيتقان. ئىسموفى ھەر ۋاقىت ماشىنىكا ئالدىدا ئولتۇرۇپ، ئارقىمۇ ئارقا كىتاب يېزىپ پۈتتۈرگەن، بىرنەچچە يىل ئىچىدە ھەر ئايدا بىر پارچىدىن كىتابنى پۈتتۈرگەن. ئۇنىڭدىن ئەڭ قىيىن ئىش نېمە؟ دەپ سورىغاندا، ئۇ: «بىراۋ يېزىقچىلىقىمنى ئۈزۈپ قويغاندا ئۇنىڭغا زورلىغا كۈلۈپ قاراش» دەپ جاۋاب بەرگەن. ھېسزى فورى: — مېنىڭ ۋاقتىم ساماندىك كۆپ، چۈنكى مەن خىزمەت ئورنىمدىن زادىلا ئايرىلمايمەن؛ مەن خىزمەتتىن ئايرىلىشقا بولىدۇ دەپ قارىمايمەن، خىزمەتنى كۈنپويى ئويلاش، چۈش كۆرگەندىمۇ خىزمەتنى چۈشەش كېرەك، — دېگەن.

ئۇلار ئەسەبىيلەرچە قىزىققان ئىشقا (خىزمەتكە) بەك كۆپ ۋاقتى ۋە زېھنىنى سەرپ قىلىۋەتتى دەپ خاپا بولىدىغان كىشىلەر بەزىدە شۇنداق بىر پاكىتنى ئۇنتۇپ قالىدۇكى، ئۇلار ئۈچۈن ئېيتقاندا، بۇ قۇربان بېرىش ئەمەس، بەلكى لەززەتلىنىش. لى تىرېۋېنو: — مەن مۇشۇنداق مۇسابىقىدىكى ياخشى كۆرىمەن، — دەيدۇ. ئېھتىمال بۇ مەپتۇن بولغان كىشىلەرگە ئېچىنىشىمىزنىڭ ھاجىتى يوقتۇر، مەپتۇنلۇق خىلمۇ خىل سەۋەبتىن بولىدۇ، بەزىدە جىنايەت ئۆتكۈزۈم دېگەن تۇيغۇدىن بولىدۇ، بەزىدە نادانلىق، گۆدەكلىك ياكى مەيۈسلۈكتىن بولىدۇ. لېكىن، تىرېۋېنونىڭ مەپتۇنلۇقى پەقەت قىلمۇ ئاتقان ئىشنى ھەددىدىن زىيادە سۆيگەنلىكىدىن بولغان، ئۇنىڭ ئۈستىگە مەپتۇنلۇق ئۇ ئۇچراشقان ھەممە ئىشنى بېيىتقان.

## ئون ئىككىنچى باب

### باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىشقا ماھىر بولۇڭ



ھەمكارلىق — كارخانىنى روناق تاپقۇزۇشنىڭ  
ئاقچۇچى، كارخانىچىنىڭ ئىناۋىتى - ھەمكارلىقىنىڭ  
ئاقچۇچى.  
بىرلەشكەن گۈللىنىمىز؛ بۆلۈنەك، خارابىلىشىمىز.

## § 1 . ھەمكارلىق — كۈچ دېمەكتۇر

باشقىلارنىڭ يۇقىرىغا چىقىشىغا ياردەم بەرگەن كىشى ئەڭ ئېگىزگە چىقالايدۇ.

### 1. ئىسسىق بەلۋاغ ياۋا غازلىرىنىڭ ھەمكارلىقى

خارتلى ۋىلسون سەۋىيىسى ناھايىتى يۇقىرى ئاتقۇ، ئۇنىڭ ئېيتىشىدا، چە، ئۇ بالا ۋاقتىدا ئىككى دوستى بىلەن بىللە تاشلىۋېتىلگەن پويىز رېلىستا مېڭىتۇ. بىر دوستىنىڭ بويى تۇرقى ئادەتتىكىچە ئىكەن، يەنە بىر دوستى سېمىز ئىكەن. بالىلار رېلىستا كىم ئەڭ يىراق يەرگىچە ماڭالايدۇ دەپ مۇسابىقىلىشىپتۇ. خارتلى بىلەن ئورۇقراق دوستى بىرنەچچە قەدەم ماڭا — ماڭماي يېقىلىپ چۈشۈپتۇ. سېمىز ئەڭ يىراق يەرگىچە مېڭىپتۇ.

ئۇ قاتتىق قىزىقىشىنىڭ تۈرتكىسىدە، بۇنىڭ سىرنى ئۇقماقچى بوپتۇ. ھېلىقى سېمىز دوستى خارتلى بىلەن دوستىنىڭ رېلىستا ماڭغاندا پۈتۈنلا قارىغانلىقىنى، شۇڭا يېقىلىپ چۈشكەنلىكىنى كۆرسىتىپتۇ. ئۆزى بەك سېمىز بولغاچقا پۈتۈننى كۆرەلمىگەنلىكىنى، رېلىستا يىراقتىكى بىر نىشاننى (ئۇزاق ۋاقىتلىق نىشاننى) تاللاشقا ۋە شۇنىڭغا قاراپ مېڭىشقا مەجبۇر بولغانلىقىنى چۈشەندۈرۈپتۇ. ئۇ نىشانغا يېقىنلاشقاندا، يەنە بىر نىشاننى تاللاپتۇ (سىز كۆزىڭىز يەتكەن يىراق جايغا ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە بېرىڭ، ئۇ يەرگە بارغاندا تېخىمۇ يىراق جايىنى كۆرىسىز)، ئۇنىڭدىن كېيىن يېڭى نىشانغا قاراپ يەنە مېڭىپتۇ.

سېمىز بالا پەلسەپىۋى پۇراقتا: ئەگەر پۈتۈنچىلا قارىساڭ دات باسقان تۆمۈرنى ۋە باشقىچە پۇراق چېپىپ تۇرغان ئۆسۈملۈكىنىلەر كۆرۈسەن. ئەگەر سەن رېلىسنىڭ مەلۇم ئارىلىقىدىكى نىشاننى كۆرگەندە، نىشانغا ھەقىقىي يەتكەنلىكىڭنى كۆرەلەيسەن، دەپ كۆرسەتكەن. مەن يەنە بىر مۇھىم نۇقتىنى چۈشەندۈرمەكچىمەنكى، ئەگەر خارتلى

بىلەن دوستى ئىككى رېلىستا قول تۇتۇشۇپ ماڭغان بولسا، توختىماستىن مېڭىۋەرگەن ۋە يېقىلىپ چۈشكەن بولاتتى. ھەمكارلىقنىڭ قەدىرلىكلىكى مانا شۇ يەردە. جورجى مېخىۋىل ئېيتقاندا: «باشقىلارنىڭ يۇقىرىغا چىقىشىغا ياردەم بەرگەن كىشى ئەڭ ئېگىزگە چىقالايدۇ». ئەگەر باشقىلارنىڭ ئېھتىياجلىق نەرسىگە ئىگە بولۇشىغا ياردەم بەرسىڭىز، ئۆزىڭىزمۇ كېرەكلىك نەرسىگە ئىگە بولالايسىز، يەنە كىلىپ قانچىلىك كۆپ ياردەم بەرسىڭىز، شۇنچىلىك كۆپ نەرسىگە ئىگە بولالايسىز. بۇ سۆزنى تەكرار ئېيتىشىمىدىكى سەۋەب شۇكى، بىزنىڭ قىسمەن ياشلىرىمىزغا باشقىلارنى ئاياغ ئاستى قىل، دەپسەندە قىل، باشقىلاردىن پايدىلانغاندىلا چوققىغا چىقالايسەن دېگەندەك چاكانا ئوي — پىكىر سىڭدۈرۈپ قويۇلدى. ئەمەل — يەتتە، ئەھۋال دەل بۇنىڭ ئەكسىچە.

ئىسسىق بەلۋاغ ياۋا غازلىرى ھەمكارلىقنىڭ قىممىتىنى تەبىئىي ئىقتىدارى بويىچە ئوبدان چۈشىنىدۇ. شۇبھىسىزكى، سىز ئاشۇ پەسىل قۇشلىد. رېلىنىڭ دائىم V شەكلىدە ئۇچىدىغانلىقىغا، ئۇنىڭ ئۈستىگە V شەكلىنىڭ بىر تەرىپىنىڭ يەنە بىر تەرىپىدىن ئۇزۇن ئىكەنلىكىگە دىققەت قىلغانسىز (V شەكلىنىڭ بىر تەرىپىنىڭ يەنە بىر تەرىپىدىن ئۇزۇن بولۇشىدىكى سەۋەب ئۇ تەرىپتىكى ياۋا غازلار كۆپرەك بولىدۇ). بۇ ياۋا غازلار يولغا چىقىشىنى قەرەللىك ئالماشتۇرۇپ تۇرىدۇ، چۈنكى يولباشچى ياۋا غاز ئالدىدا يول باشلاپ، ئوڭ ۋە سول تەرىپىدىكى ياۋا غازلارنىڭ قىسمەن بوشلۇق ھاسىل قىلىشىغا ياردەم بېرىدۇ. ئالىملار ھاۋا تۇنېلىدا سىناق قىلىپ، ياۋا غازلار توپ بولۇپ V شەكلىدە ئۇچسا، يالغۇز ئۇچقان ياۋا غازغا قارىغاندا 12 پىرسەنت مۇساپىنى كۆپ ئۇچالايدىغانلىقىنى بايقىغان. ئىنسانلارمۇ ئوخشاش، ئۇلار ھەمراھلىرى بىلەن تالاش — تارتىش قىلماستىن، ھەمكارلىشىدىغان بولسا، كۆپ ھاللاردا تېخىمۇ ئېگىز، تېخىمۇ يىراققا ۋە تېخىمۇ تېز ئۇچالايدۇ.

ئەڭ ياخشى (ئەپسۇسكى، شۇنداقلا ئەڭ ئاسان سەل قارىلىدىغان) ياردەم مەنبەسى ئائىلە بولۇپمۇ جورىدىن ئىبارەت. ئەگەر خوتۇنۇڭىز ياكى ئېرىڭىز بىلەن ئەپلەپ — سەپلەپ ئىش كۆرمەستىن، مۇرىنى — مۇرىگە

تەرەپ تىرىشىپ ئىشلەيدىغان بولسىڭىز نىشانىڭىزغا تېخىمۇ تېز، تېخىمۇ ئاسان يېتەلەيسىز، يەنە كېلىپ نىشانغا يېتىش جەريانىدا، تېخىمۇ كۆپ لەززەت ئالالايسىز. ئەگەر جورىڭىز باشتا قىزغىنلىقىڭىزغا شېرىك بولالمىدىغان بولسا، بەك ھەيران بولۇپ ياكى ئۈمىدسىزلىنىپ كەتمەڭ. ئويىڭىزنى جورىڭىزغا ئوبدان چۈشەندۈرۈڭ، جورىڭىز قارشى تەرەپنىڭ ھەمكارلىقى ۋە قىزىقىشىغا ئىگە بولۇشنىڭ قانچىلىك مۇھىم ئىش ئىكەنلىكىنى چۈشەندۈرۈڭ، بۇ جەرياندا ئىككىڭلار چوڭ ئۈنۈمگە ئىگە بولۇسىلەر. بۇنداق زىچ بىرلىشىش ۋە ئورتاق قىزىقىش ئىنتايىن مۇھىم، چۈنكى بۇ سىلەرنىڭ خېلى ئەھمىيەتلىك مۇناسىۋەت ئورنىتىشىڭلارغا ئىمكانىيەت يارىتىپ بېرىدۇ. ئۇنىڭ ئۆزىمۇ بىر گۈزەل نىشان.

## 2. ھەمكارلىق كۈچ ھاسىل قىلىدۇ

ھەمكارلىق — ھەممە بىرلەشمە تىرىشچانلىقنىڭ باشلىنىشى. بىر توپ ئادەم مەلۇم ئالاھىدە نىشانغا يېتىش ئۈچۈن بىرلىشىدۇ. ناپولېئون خېئول بۇنداق ھەمكارلىقنى «ئىتتىپاقلىشىپ تىرىشىش» دەپ ئاتايدۇ. «ئىتتىپاقلىشىپ تىرىشىش» جەريانىدىكى ئەڭ مۇھىم ئۈچ ئامىل مۇنۇلار: بېرىلىش، ھەمكارلىشىش، ماسلىشىش.

ئۆزىڭىز ئىشلەۋاتقان ساھە ياكى كەسپىنى ماسالغا ئېلىپ تەھلىل قىلىپ كۆرسىڭىز، شۇ ئورۇن ئۇچراۋاتقان بىردىنبىر چەكلىمىنىڭ بىرلىشىش ۋە ھەمكارلىشىشنى ئىشقا سېلىش يولىدىكى تىرىشچانلىقنىڭ كەملىكى ئىكەنلىكى مەلۇم بولىدۇ. بۇنى قانۇن كەسپى ئارقىلىق چۈشەندۈرۈش مۇمكىن.

ئەگەر قانۇن ئىشلىرى ئورنى بىرخىل ئىدىيىگىلا ئىگە بولسا، ئۇنىڭ تەرەققىياتى چوڭ چەكلىمىگە ئۇچرايدۇ، ئۇنىڭدا ئون نەچچە ئىقتىدارلىق خادىم بولغان تەقدىردىمۇ شۇنداق بولىدۇ. چىڭىش — مۇرەككەپ قانۇن تۈزۈملىرى ھەرخىل قابىلىيەت ئىگىلىرىگە مۇھتاج، بىرلا ئادەمنىڭ بولۇشى كۇپايە قىلمايدۇ.

شۇڭا، ناھايىتى روشەنكى، كىشىلەرنى تەشكىللەش بىلەنلا قاتتىق

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا كاپالەتلىك قىلغىلى بولمايدۇ. ياخشى تەشكىلاتتىكى ئىختىساسلىقلارنىڭ ھەربىرى بۇ تەشكىلاتنىڭ باشقا ئەزالىرىدا بولىدىغان ئالاھىدە قابىلىيەتنى تەقدىم قىلالايدۇ.

ياخشى تەشكىللەنگەن قانۇن ئىشلىرى ئورنىدا مۇنداق ئىختىساسلىقلار بولۇشى كېرەك: ھەرخىل دېلوالارنىڭ تەييارلىق ئىشلىرىنى ئىشلەيدىغان خان ئالاھىدە قابىلىيەت ئىگىلىرى؛ تەسەۋۋۇر قىلىش كۈچىگە ئىگە كىشىلەر، ئۇلار قانۇن ماددىلىرى بىلەن ئىسپاتلارنى قانداق قىلىپ ئوبدان پىلانغا كىرگۈزۈشنى بىلىدۇ. بۇنداق قابىلىيەت ئىگىلىرىنىڭ سوتقا قاتنىشىپ دېلونى بىر تەرەپ قىلىش ئىقتىدارىمۇ ئىگە بولۇشى ناھايىتى شۇڭا، قانۇن ئىشلىرى ئورنى چوقۇم سوت تەرتىپىنى پىششىق بىلىدىغان ئىختىساسلىقلارنى تەكلىپ قىلىشى كېرەك. ئىلگىرىلەپ تەھلىل قىلساق شۇنى بايقايمىزكى، بىرمۇنچە ئوخشاش بولمىغان دېلوالار بولىدۇ، بۇلارنى ھەرخىل مەخسۇس خادىملارنىڭ ئالدىنقى تەييارلىق ئىشلىرىنى ئىشلىشىگە ۋە سوتقا قاتنىشىپ بىر تەرەپ قىلىشىغا توغرا كېلىدۇ، شىركەت قانۇنىنى مەخسۇس تەتقىق قىلىدىغان ئادۋوكاتقا جىنايىتى ئىشلار دېلوسىنى بىر تەرەپ قىلىش تامامەن ناتونۇش تۇيۇلۇشى مۇمكىن.

«تەشكىللىنىپ، ھەمكارلىشىپ تىرىشىش» پىرىنسىپىنى چۈشىنىدىغان ئادۋوكات باشقىلار بىلەن شېرىكلىشىپ قانۇن ئىشلىرى ئورنى ئاچماقچى بولغاندا، چوقۇم ئۆزى ئىجرا قىلماقچى بولغان مەخسۇس قانۇن ۋە تەرتىپنى تازا چۈشىنىدىغان ئادۋوكاتنى تاللايدۇ. بۇ پىرىنسىپتىن قىلچە چۈشەنچىسى بولمىغان ئادەم شېرىك تاللانغاندا، «تەقدىرگە تەن بېرىش» پوزىتسىيىسىنى قوللىنىپ، مەخسۇس كېلىشىدىغان ياكى ئۆزىگە تونۇشلۇق ئادەمنى تاللىشى، ئۇلارنىڭ قانۇن جەھەتتىكى ئالاھىدە ئىقتىدارىنى نەزەردە تۇرۇپ ئالماستىكى مۇمكىن.

سودا ساھەلىرىدە ئاز دېگەندە ئۈچ خىل ئىختىساسلىقلار — سېتىۋالغۇچىلار، ساتقۇچىلار ۋە مالىيىدىن پىششىق خەۋەردار خادىملار بولۇشى كېرەك. بۇلار ئۆزئارا ماسلاشسا ۋە ھەمكارلاشسا، شەخس ئىگە بولالمايدۇ. خان قۇدرەتلىك كۈچكە ھەمكارلىق ئۇسۇلى ئارقىلىق ئىگە بولىدۇ.

بىر مۇنچە سودىنىڭ مەغلۇپ بولۇشىدىكى ئاساسىي سەۋەب، بۇ سودىلارغا پەقەت بىرلا ساتقۇچىلار ياكى مالىيە خادىملىرى ياكى سېتىۋال-خۇچىلا قاتناشقانلىقىدىن ئىبارەت. تەبىئىتىدىن ئېيتقاندا، قابىلىيىتى كۈچ-لىك ساتقۇچىلار ئۈمىدۋار ۋە قىزغىن كېلىدۇ؛ ئومۇمەن قابىلىيەتلىك مالىيە خادىملىرى ئەقىللىق، چوڭقۇر ئويلايدىغان ۋە كونسېرۋاتىپ كېلىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ھەرقانداق كارخانىدا بۇنداق ئىككى خىلدىكى خادىم كەم بولسا بولمايدۇ. لېكىن بۇ كىشىلەر بىر - بىرىگە تەسىر كۆرسەتمەسە، ھەرقانداق كارخانىدا ئانچە چوڭ رول ئوينىيالايدۇ.

### 3. ئىلگىرى سۈرگۈچىلەر ۋە باشقۇرغۇچىلار

بىز زامانىۋى كارخانىلاردا، مەيلى ئۇ سودا - سانائەت كارخانىسى ياكى پۇل - مۇئامىلە كارخانىسى بولسۇن، ئىككى خىل ئىختىساسلىقلار بارلىقىنى بايقايمىز، بىر خىل ئىختىساسلىقلار ئادەتتە «پائالىيەتچى تىپىدىكى» لەر» دەپ ئاتىلىدۇ، يەنە بىر خىل ئىختىساسلىقلار «تەڭپۇڭلۇق تىپىدىكى» لەر» دەپ ئاتىلىدۇ.

دۇنيادا بىر كىشىلىك ئورۇنغا ئىگە بولۇش ئۈچۈن، ئاۋۋال ئۆزىڭىزنى بىر قۇر تەھلىل قىلىپ، ئۆزىڭىزنىڭ «پائالىيەتچى تىپىدىكى» ئادەم ياكى «تەڭپۇڭلۇق تىپىدىكى» ئادەم ئىكەنلىكىڭىزنى بىلىۋېلىشىڭىز، ئۇنىڭدىن كېيىن تۇغما ئىقتىدارىڭىز بىلەن ئوخشاش خاراكتېردىكى «ئېنىق نىشان» نى تاللىۋېلىشىڭىز كېرەك. باشقىلار بىلەن شېرىكلىشىپ سودا قىلغاندىمۇ بىر قۇر تەھلىل قىلىپ، ھەممە كىشىنى ئۆز تەبىئىتىگە مۇۋاپىق كېلىدىغان خىزمەتكە قويۇشىڭىز كېرەك.

باشقىچە قىلىپ ئېيتقاندا، كىشىلەر ئىككى خىلغا ئايرىش مۇمكىن: بىرى، ئىلگىرى سۈرگۈچىلەر، يەنە بىرى، باشقۇرغۇچىلار. ئىلگىرى سۈر-گۈچىلەر ياراملىق ساتقۇچى ياكى تەشكىللىگۈچى بولۇپ قېلىشى مۇمكىن. باشقۇرغۇچىلار شىركەت مال - مۈلۈكىنى سېتىۋالغاندىن كېيىن ئەڭ ياخشى ئامبارچى بولۇپ قېلىشى مۇمكىن. «باشقۇرغۇچىلار» تىپىدىكى خادىمغا بىر يۈرۈش كىتابنى باشقۇرۇش

تاپشۇرۇلسا، ئۇ چوقۇم خۇشال بولىدۇ، لېكىن مال سېتىشقا قويۇلسا، چوقۇم خاپا بولىدۇ، يەنە كېلىپ ئۇنىڭ ھۆددىسىدىن چىقالمايدۇ؛ بىر «ئىلگىرى سۈرگۈچى» بىر يۈرۈش كىتابنى باشقۇرۇشقا قويۇلسا، قايغۇغا چۆمىدۇ، ئۇنىڭ جاراكتېرى ئۇنىڭدىن ئاكتىپ، زىچ پائالىيەت بىلەن شۇغۇللىنىشىنى تەلەپ قىلىدۇ، پاسسىپ ھەرىكەت ئۇنىڭ ئارزۇسىنى قاندۇرالمىدۇ، ئەگەر ئۇنىڭ خىزمىتى ئۆز خاراكتېرى تەلەپ قىلىدىغان ھەرىكەتنى قىلىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلمىسا، ئۇ مەغلۇپ بولغۇچىغا ئايلىنىپ قالىدۇ. ئەگەر ئۇلارنى ئۆزىگە مۇۋاپىق كېلىدىغان خىزمەتكە قويساق، ئۇلار ھەرقانداق قىيىنچىلىقلارغا بەرداشلىق بېرەلەيدۇ.

بىر ئادەم ئۆز خاراكتېرىغا ماس كېلىدىغان خىزمەت بىلەن شۇغۇل-لانسا، بۇ خىزمەتنى چوقۇم جان - دېل بىلەن ياخشى ئىشلەيدۇ. دۇنيادىكى ئەڭ چوڭ پاجىئە شۇكى، كۆپ ساندىكى كىشىلەر ئەزەلدىن ئۆز خاراكتېرىگە مۇۋاپىق كېلىدىغان خىزمەت بىلەن شۇغۇللانمىدى. كىشىلەر دائىم ئۆتكۈزۈدىغان خاتالىق شۇكى، ئۇلار ھامان پۇل نۇقتىسىنى زەردىن قارىغاندا ئەڭ كۆپ نەپ چىقىدىغان ئىش ياكى خىزمەت-نى تاللاپ ياكى ئۇنىڭ بىلەن شۇغۇللىنىپ، ئۆز خاراكتېرى ۋە ئىقتىدارىنى زادىلا نەزەرگە ئالمايدۇ. ئەگەر پۇل مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرۈدىغان بولسا، بۇنىڭغا گەپ سىغمايدۇ. لېكىن ئەڭ يۇقىرى ۋە ئېسىل مۇۋەپپەقىيەت كۆڭۈلىنىڭ تىنچلىقى، راھەت ۋە بەختىمۇ ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ، ئۆزى ياقىتىدىغان خىزمەت بىلەن شۇغۇللانغان كىشىلارغا ئىگە بولالايدۇ.

### 4. ھەمكارلىق سىزگە قوش مۇكاپات بېرىدۇ

نورۋېگىيىنىڭ دېڭىز ساھىلى سىرتىدا دۇنيا بويىچە ئەڭ داڭلىق بولغان چوڭ بىر قاينام بار. توختىماستىن ئايلىنىپ تۇرىدىغان بۇ چوڭ قاينام ئىنتايىن قورقۇنچىلۇق، ھەرقانداق ئادەم ئۇنىڭغا كىرىپ قالسا، ئامان قالمايدۇ.

شۇنىڭغا ئوخشاش، ھەمكارلىشىپ تىرىشىش پىرىنسىپىنى چۈشەنمەي-دىغان كىشىلەرمۇ ھاياتنىڭ چوڭ قاينىمىغا قاراپ كېتىۋاتقان بولىدۇ.

ئۇلارمۇ بەختسىزلىكنىڭ ھالاكتىگە ئۇچرايدۇ. بىز ياشاۋاتقان دۇنيادا «ماسلاشقانلار ياشايدۇ» غانلىققا دائىر ئىسپات ھەممە يەردە ئۇچرايدۇ. بۇ يەردە ئېيتىلغان «ماسلاشقانلار» كۈچلۈك كىشىلەرگە قارىتىلغان، ھالبۇكى، بۇ يەردىكى كۈچ باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىپ تىرىشىش دېمەكتۇر. ئەپسۇسكى، بەزىلەر نادانلىقى ياكى مەنئەنىلىكى تۈپەيلىدىن، ئاچىز قولۋاقتى ھەيدەپ، ھەممە يەرنى خەۋپ - خەتەر قاپلىغان ھاياتلىق دېڭىزغا كىرەلەيمەن دېگەن خاتا قاراشتا بولىدۇ. بۇنداق ئادەم كېيىنچە، بەزى قايناملارنىڭ خەۋپلىك دېڭىزدىن تۈمەن ھەسسە خەۋپلىك ئىكەنلىكىنى كۆرىدۇ.

كىشىلەر دوستانە بولمىغان جەڭنى قىلىشقاندا، بۇ جەڭنىڭ قەيەردە بولغانلىقى، خاراكىتى ۋە سەۋەبىنىڭ نېمە ئىكەنلىكىدىن قەتئىينەزەر، بۇ جەڭ قىلغۇچىلارنى جەڭ مەيدانىنىڭ يېنىدىكى ئەنە شۇنداق چوڭ قاينام كۈتۈپ تۇرغانلىقىنى بايقايمىز.

تىنچلىق، ئىناقلىق ئاساسدا ھەمكارلىشىپ تىرىشقاندىلا، ھاياتتا مۇ-ۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكىلى بولىدۇ. يالغۇز ئادەم ھەزگىز مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمايدۇ. بىر ئادەم چۆل - باياۋانغا بېرىپ تەركىدۇنيا بولۇپ ياشىغان، ئىنسانلارنىڭ ھەرخىل مەدەنىيىتىدىن يىراقلاشقاندىمۇ، ئۆزىدىن باشقا كۈچكە تايىنىپ تۇرمۇش كەچۈرۈشكە مۇھتاج بولىدۇ. ئۇ مەدەنىيەتنىڭ بىر قىسمىغا قانچىكى ئايلانسا، ھەمكارلىق ئاساسىدىكى تىرىشىشقا شۇنچە مۇھتاج بولىدۇ.

ئادەم مەيلى تىرىشىپ ئىشلەپ تىرىكچىلىك قىلسۇن ياكى ئۆسۈم كىرىمىگە تايىنىپ كۈن ئۆتكۈزسۇن، باشقىلار بىلەن دوستانە ھەمكارلىشىدىغانلار بولسا، تېخىمۇ كۆڭۈللۈك تۇرمۇش كەچۈرەلەيدۇ. تۇرمۇش پەل-سەپسىدە «رىقابەت» نى ئەمەس بەلكى «ھەمكارلىق» نى ئاساس قىلغان ئادەم ئاسانراق كۈن كەچۈرۈپ ۋە ئازادە، ھەشەمەتلىك تۇرمۇشقا ئىگە بولۇپلا قالماستىن، بەلكى ئارتۇق «بەخت» تىن بەھرىمەن بولىدۇ، باشقىلار ئۇنىڭدىن مەڭگۈ بەھرىمەن بولالمايدۇ.

ھەمكارلىشىپ تىرىشىش ئارقىلىق ئېرىشكەن بايلىق ئىگىسىنىڭ يۈردى-

كىدە جاراهەت قالدۇرمايدۇ، قاقتى - سوقتى ۋە رىقابەت ئۇسۇلى بىلەن ئېرىشكەن بايلىق ئىگىسىنى جەزمەن زىيان - زەخمەتكە ئۇچرىتىدۇ. مەيلى كۈن كەچۈرۈش ئۈچۈن ياكى ھەشەمەتلىك تۇرمۇشقا ئىگە بولۇش ئۈچۈن بايلىق توپلاش يولىدىكى تىرىشىشىمىز ۋە بۇ دەردۇ بالا دۇنيادا جان تالىشىپ قىلىۋاتقان كۈرىشىمىز كۆپ قىسىم ۋاقتىمىزنى ئىگى-لىپ كەتمەكتە. ئەگەر بىز ئىنسان تەبىئىتىدىكى بۇنداق ماددىي خاھىشنى ئۆزگەرتىشكە قادىر بولىساق، ئاز دېگەندە بايلىق قوغلىشىش ئۇسۇلىنى ئۆزگەرتىشىمىز يەنى «ھەمكارلىق» نى بايلىق قوغلىشىش ئۇسۇلىنىڭ ئاساسى قىلىشىمىز مۇمكىن.

«ھەمكارلىق» كىشىگە قوش مۇكاپات بېرىدۇ؛ بىر تەرەپتىن، بىزنى تۇرمۇشقا كېرەكلىك ھەممە نەرسىگە ئىگە قىلىدۇ؛ يەنە بىر تەرەپتىن كۆڭلىمىزنى تىنچىتىدۇ، ئاچكۆزلەر مەڭگۈ ئۇنداق بولالمايدۇ. ئاچكۆزلەر غايەت كۆپ ماددىي بايلىق توپلىيالىشى مۇمكىن، بۇ پاكىتنى ئىنكار قىلىشقا بولمايدۇ. لېكىن ئۇلار بىردەملىك ئۇششاق - چۈشەك نەپى دەپ ۋىجداندەن سى ساتىدۇ.

### 5. ئىتتىپاقىزلىق — بىزنى نەسلى تۈگەشكە ئېلىپ بارىدۇ

بىز نۆۋەتتە ئىتتىپاقلىشىپ ھەمكارلىشىدىغان، تىرىشىپ ئىلگىرلەيدىغان دەۋردە ياشاۋاتىمىز. مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كارخانىلارنىڭ ھەممىسى دېگۈدەك مەلۇم ھەمكارلىق شەكلىدە باشقۇرۇلىدۇ.

شۇ كۈنكى گېزىتنى ئوقۇپ باقساق، بىر تۇتاش باشقۇرۇش ئاپپاراتى ئاستىدا قوشۇلۇپ كەتكەن سودا - سانائەت كارخانىلىرى مىسلىسىز كۈچ - قۇدرەت ياراتتى دېگەن خەۋەرلەرنى كۆرىمىز.

بۈگۈن بىرقانچە كارخانا قوشۇلۇپ كېتىدۇ، ئەتە بىر قانچە تۆمۈر يول شىركەتلىرى قوشۇلۇپ كېتىدۇ، بىرقانچە كۈندىن كېيىن يەنە بىر-نەچچە پولات - تۆمۈر شىركىتى بىرلىشىدۇ. بۇ بىرلەشمە ھەرىكەتلەرنىڭ مەقسىتى پۈتۈنلەي يۈكسەك ئىتتىپاقلىق ۋە ھەمكارلىق ئارقىلىق تەڭداشسىز كۈچ يېتىلدۈرۈشتىن ئىبارەت.

بىلىم — ھەقىقىي كۈچ ئەمەس، چۈنكى ئۇ چېچىلاڭغۇ ۋە تەشكىل-  
لەنمىگەن بىرخىل يوشۇرۇن كۈچ، ئۇنىڭدىن ھەقىقىي كۈچ پېتىلدۈرگىلى  
بولىدۇ. ھەرقانداق زامانىۋى كۈتۈپخانىدا تەشكىللەنمىگەن قىممەتلىك  
بىلىملەر بولىدۇ، بۇ دەۋرىمىز ئىگە بولغان مىراس، لېكىن بۇ بىلىملەر  
كۈچ ئەمەس، چۈنكى ئۇلار تېخى تەشكىللەنمىگەن ۋە بىرلەشتۈرۈلمىگەن.  
ھەربىر ئېنېرگىيە شەكلى ۋە ھەربىر ھايۋان، ئۆسۈملۈك مەۋجۇت  
بولۇپ تۇرۇش ئۈچۈن ئىتتىپاقلىشىشى كېرەك. قەدىمكى زاماندىكى بەھەي-  
ۋەت ھايۋانلارنىڭ نەسلى قۇرۇپ كەتتە تەكەندىن كېيىن ئۈستىخانلىرى  
تەبىئەتتە قالدى. ئۇلار ئىز - تىزسىز يوقالغىنى بىلەن بىراق بىزگە  
ئىتتىپاقلاشمىغانلارنىڭ نەسلى قۇرۇپ كېتىدۇ دېگەن دەلىل - ئىسپاتى  
قالدۇردى.

ئېلېكترون، ئەڭ ئۇششاق پروتوندىن تارتىپ ئالەمدىكى ئەڭ چوڭ  
ئاسمان جىسىملىرىغىچە بولغان ماددىلار ئالەمنىڭ ئەڭ دەسلەپكى بىر  
قانۇنىيىتى «تەشكىللەنىش» ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلىدى. بۇ قانۇنىيەتنىڭ  
مۇھىملىقى تونۇغان، بۇ قانۇنىيەتنىڭ ھەرخىل ئۇسۇللىرىنى پىششىق  
چۈشەنگەن ۋە بۇ قانۇنىيەتتىن پايدىلىنىپ ئۆزىگە مەنپەئەت ياراتقان ئادەم  
ھەقىقەتەن ئەڭ بەختلىك ئادەم بولىدۇ.

كىشىلەر ئىتتىپاقلىق — كۈچ قانۇنىيىتىنىڭ مۇھىملىقىنى تونۇپلا  
قالماستىن، بەلكى بۇ قانۇنىيەتتىن پايدىلىنىپ ئۆز كۈچ دائىرىسىنى كېڭەي-  
تەلشى ھەممىدىن قىيىن.

بۇ ھەممىگە ئايان پاكىت: ھەرقانداق كارخانىچى ئىشلەيدىغان ئەڭ  
قىيىن خىزمەت ئۆزى بىلەن ئىشلەۋاتقان كىشىلەرنى ئىناقلىق روھى  
ئاساسىدا، ئۆز تىرىشچانلىقى ۋە ئەقىل - پاراستىنى تەقدىم قىلىشقا  
يېتەكلەشتىن ئىبارەت. ھەرقانداق ئىشتا خىزمەتچى خادىملارنى ئەقىل -  
پاراستى ۋە ئەمگەك كۈچىنى ئۈزلۈكسىز تەقدىم قىلىشقا يېتەكلەش ناھايى-  
تى قىيىن ئىش، ئەڭ قابىلىيەتلىك يولباشچىلار بۇ غايىۋى مەقسەتكە  
يېتەلەيدۇ. لېكىن بەزىدە ئوساتتىن شۇنداق يولباشچىلار مەيدانغا چىقىدۇ-  
كى، ئۇلار ئۆزى شۇغۇللىنىۋاتقان كەسىپتە باشقىلاردىن ئۈستۈن تۇرىدۇ،

شۇڭا، دۇنيادىكىلەر ئۇلارنىڭ ئىسىم شەرىپىنى ئاڭلايدۇ. مەسىلەن، ھېنرى  
فورد، ئېدىسون، روكفېللىر، خالىمان ۋە ناپولېئون خېئول.  
كۈچ بىلەن مۇۋەپپەقىيەت ئۆزئارا باغلىنىشلىق ۋە بىر - بىرىنى  
ئىلگىرى سۈرىدۇ. شۇڭا، ھەرقانداق ئادەم بۇ بىلىم ۋە ئىقتىدارغا شەخسىي-  
لەرنىڭ ئىدىيىسىنى گارمونىك ھالدا بىرلەشتۈرۈش پىرىنسىپىنى ئىگىلەپ  
كۈچىنى راۋاجلاندۇرسا، ھەرقانداق ھەرىكەتتە مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدۇ.

### 6. ھەمكارلىق — رەھبەرلىك سەنئىتىنىڭ ئاساسى

بىر ئادەم باشقىلارنى ھەمكارلىشىشقا ۋە ئۈنۈملۈك تەشكىلات خىزمىتى  
بىلەن شۇغۇللىنىشقا يېتەكلىيەلسە ياكى باشقىلارنى ئىلھاملاندۇرۇپ تېخىمۇ  
جۇشقۇن قىلالسا، ئۇنىڭ پائالىيەت ئىقتىدارى بىۋاسىتە ئۇسۇل بىلەن  
مۇلازىمەت قىلغان كىشىلەرنىڭكىدىن قېلىشمايدىغان بولىدۇ.

سودا - سانائەت كارخانىلىرىدا بەزىلەرنىڭ قابىلىيىتى ئىنتايىن  
يۇقىرى، ئۇلار قول ئاستىدىكى بارلىق خادىملارنى مۇشۇنداق قوماندانلىق-  
نىڭ تەسىر كۈچى بولمىغان ئەھۋالدىكىدىن تېخىمۇ چوڭ مۇۋەپپەقىيەت  
قازىنىشقا ئىلھاملاندۇرالايدۇ ۋە ئۇلارنىڭ شۇنداق قىلىشىغا قوماندانلىق  
قىلالايدۇ. ھەممىگە مەلۇمكى، كارنىڭ ئۆزىنىڭ مىزىلىرىغا ئۈستىلىق  
بىلەن قوماندانلىق قىلغان، شۇڭا بۇ مىزىلارنىڭ بىر مۇنچىسى باي بولغان.  
ھەربىر سېتىش دېرىكتورى، ھەربىر ھەربىي يولباشچى ۋە ھەر ساھە  
كەسىپتىكى رەھبەرلەر «ئورتاق چۈشىنىش ھەمكارلىشىش روھى» نىڭ  
مۇھىملىقىنى چۈشىنىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئۈچۈن بۇنداق روھقا  
ئىگە بولۇش شەرت. بۇنداق ئىناق ئاممىۋى روھقا ئۆزلۈكىدىن ياكى  
مەجبۇرىي ئىنتىزام ئارقىلىق ئىگە بولغىلى بولىدۇ. بۇنداق ئەھۋالدا،  
كىشىلەرنىڭ ئىدىيىسى قوشۇلۇپ «مەسلىھەتچى» گە ئايلىنىدۇ، بۇ كىشى-  
لەر ئىدىيىسىنىڭ تۈزىتىلگەنلىكىنى، ئىدىيىسىنىڭ قوشۇلۇپ بىر بولۇپ  
كەتكەنلىكىنى كۆرىشىدۇ.

خۇددى شەخسنى ھەرخىل كەسىپتىكى رەھبەرلىك ئورنىغا قويغاندا،  
ھەربىر يولباشچىنىڭ ئەگەشكۈچىلىرىنىڭ ئىدىيىسىنى ماسلاشتۇرۇش ئۇ-  
-

سۇلى بولغىنىغا ئوخشاش، بۇنداق قوشۇۋېتىش جەريانىنىڭ ئۇسۇلىمۇ ناھايىتى كۆپ بولىدۇ. بەزىلەر مەجبۇرلاش ئۇسۇلىنى ئىشلىتىدۇ، بەزىلەر سۆز بىلەن قايىل قىلىش ئۇسۇلىنى ئىشلىتىدۇ، بەزىلەر بولسا مۇكاپاتلاش ياكى جازالاش ۋاستىسىنى ئىشلىتىدۇ، بۇنىڭدىكى مەقسەت مەلۇم تەشكىلاتتىكى شەخسى ئىدىيىنى ئازايتىش، ئۇنى يېگانە ئىدىيە قىلىپ قوشۇۋېتىشنى ئىبارەت. كىتابخانلار سىياسىي، سودا ياكى مالىيە ساھەلىرىنى چوڭقۇر تەتقىق قىلماي تۇرۇپمۇ ئۇ ساھەدىكى يولباشچىلارنىڭ شەخسىي ئىدىيىنى كۆلپىكتىپ ئىدىيە قىلىپ قوشۇۋېتىش جەريانىدا ئىشلەتكەن ماھارىتىنى تاپالايدۇ.

بىراق، دۇنيادىكى ھەقىقىي ئۇلۇغ يولباشچىلار تۇغۇلۇش بىلەنلا بىرخىل ئۆزگىچە ئىدىيىگە ئىگە بولىدۇ، باشقا ئىدىيىلەرنى جەلپ قىلالايدۇ. ناپولېئون بوناپارت بۇنىڭ روشەن مىسالى، ئۇ مۇشۇنداق ماگنىتتەك ئىدىيىگە ئىگە بولغاچقا، ئۆزى ئۇچراشقان ھەرقانداق ئادەمنىڭ ئىدىيىسىنى تولۇق جەلپ قىلغان. ناپولېئوننىڭ قول ئاستىدىكى ئەسكەرلەر ئۇنىڭ خاراكتېرىنىڭ جەلپ قىلىشى بىلەن ئۇنىڭ ئۈچۈن قىلچە قورقماستىن، مەردلەرچە قۇربان بولغان.

ھەمكارلىق روھىنى چۈشىنىدىغان ھەرقانداق قابىل يولباشچى ھەر-قانداق بىر تەشكىلاتتا ئىدىيىنى ۋاقىتنىچە قوشۇۋېتىپ، بۇ ئىدىيىلەرنى كۆلپىكتىپلا ۋەكىللىك قىلىدىغان ئىدىيىگە ئايلاندۇرۇشى مۇمكىن؛ لېكىن بۇ يولباشچى بۇ تەشكىلاتتىن كەتكەندە بۇنداق قوشۇلۇپ كەتكەن كۆلپىكتىپ ئىدىيە دەرھال پارچىلىنىپ بەربات بولىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت قازانغان جىسمانىي سۇغۇرتا سېتىش تەشكىلاتى ياكى باشقا سېتىش تەشكىلاتلىرى ھەرھەپتە بىر قېتىم ئۇنىڭدىن كۆپ يىغىن ئېچىپ تۇرىدۇ، ئۇلارنىڭ مەقسىتى زادى نېمە؟

ئۇلارنىڭ مەقسىتى ھەممە ئايرىم ئىدىيىلەرنى مەسلىھەتچىلەر قىلىپ قوشۇۋېتىشتىن ئىبارەت، بۇنداق مەسلىھەتچىلەر بىرمەزگىلدە شەخسىنىڭ ئىدىيىسىگە ئۈزلۈكسىز ئىلھام بېرىدۇ.

بۇ تەشكىلاتلارنىڭ يولباشچىلىرى ئېھتىمال «رىغبەتلەندۈرۈش يىغىن-»

نى» دەپ ئاتالغان بۇ يىغىنلاردا قانداق ئىش يۈز بەرگەنلىكىنى چۈشەندۈرۈش مەسلىكى مۇمكىن. بۇ يىغىنلارنىڭ كۈنتەرتىپى بويىچە، ئادەتتە تەشكىلات يولباشچىلىرى ياكى باشقا خادىملار سۆز قىلىدۇ، بەزىدە تەشكىلات سىرتىدىكى كىشىلەر پىكىر بايان قىلىشقا تەكلىپ قىلىنىدۇ، شەخسىيەلەرنىڭ ئىدىيىسى ئۆزئارا ئۇچرىشىدۇ، ئۇلار بىر - بىرىنى رىغبەتلەندۈرىدۇ.

ئىنساننىڭ مېڭىسىنى باتارپىگە ئوخشىتىش مۇمكىن، ئۇ تۈگەيدۇ ياكى ئازىيىدۇ، بۇ كىشىنى مەيۋىسەلەندۈرىدۇ، روھسىزلاندۇرىدۇ، رىغبەتسىز-لەندۈرىدۇ. كىم بۇنداق تۇيغۇدىن خالىي بولالايدۇ؟ ئىنسان مەيۋىسەلىنىپ قالغان ئەھۋالدا ئۇنىڭ مېڭىسىنى زەرەتلەش كېرەك، بۇ مەقسەتكە يېتىش ئۈچۈن، ھاياتى كۈچكە تېخىمۇ تولغان ئىدىيە بىلەن ئۇچرىشىش لازىم. ئۇلۇغ يولباشچىلار بۇنداق «زەرەتلەش» جەريانىنىڭ زۆرۈرلۈكىنى چۈشەندۈرگەن، شۇنىڭدەك بۇ مەقسەتكە يېتىش ئۈچۈن قانداق قىلىش لازىملىقىنىمۇ چۈشەنگەن، يولباشچى بىلەن ئەگەشكۈچى ئوتتۇرىسىدىكى ئاساسىي پەرق مانا مۇشۇ يەردە.

بۇ سىناقنى قىلىپ كۆرۈشنى ئۈنۈملۈك كېرەك. سىز كۈچلۈك ئالغا ئىنتىلىش ئارزۇسىنى يېتىلدۈرمىسىڭىز، باشقىلار بىلەن ئالغا ئىنتىلىش روھى بويىچە سۆھبەتلىشەلمەيسىز. سىزنىڭ ئۆزىڭىز بېشارەت بېرىش پىرىنسىپى بويىچە باشقىلارغا دېگەن ھەر بىر سۆزىڭىز يوشۇرۇن ئېڭىڭىزدا چوڭقۇر تەسىرات قالدۇرىدۇ، سۆزىڭىز راست ياكى يالغان بولغاندىمۇ شۇنداق بولىدۇ.

### 7. ھەمكارلىق — مۇۋەپپەقىيەتنى تېزلىتىدۇ

ئۆزىڭىزگە بولغان ئىشەنچنى ۋە رەھبەرلىك قابىلىيىتىڭىزنى يېتىلدۈرۈش جەريانىدا ھەمكارلىق روھىنىمۇ جارى قىلدۇرۇشىڭىز كېرەك. باشقىلار ياردەم بەرمىسە ۋە ھەمكارلاشمىسا، ھېچقانداق ئادەم ئەبەدىي مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشەلمەيدۇ. ئىككى ياكى ئۇنىڭدىن كۆپ ئادەم ھەرقانداق جەھەتتە ئىناقلىق ۋە چۈشىنىش روھى ئاساسىدا بىرلەشسە، بۇ بىرلەشمىدىكى ھەر بىر ئادەم مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىقتىدارىنى ھەسسە-



لەپ ئاشۇرىدۇ.

بۇ پىرىنسىپ خوجايىن بىلەن خادىملار ئوتتۇرىسىدا تەشكىلات روھى مۇكەممەل ساقلانغان سودا - سانائەت كارخانىسىدا ئەڭ روشەن ئىپادىلەندى. سىز مۇشۇنداق تەشكىلات روھى بولغان جايدا ئىككى تەرەپنىڭ گۈللەنگەنلىكى ۋە دوستانە ئۆتكەنلىكىنى بايقاسىز.

Cooperation (ھەمكارلىق) دېگەن سۆز ئىنگلىز تىلىدىكى ئەڭ مۇھىم تاق سۆز دەپ قارىلىدۇ. «ھەمكارلىق» دېگەن سۆز ئائىلە ئىشلىرىدا، ئەر - خوتۇنلار مۇناسىۋىتىدە، ئاتا - ئانا بىلەن بالىلار مۇناسىۋىتىدە ئىنتايىن مۇھىم رول ئوينايدۇ. بۇ ھەمكارلىق پىرىنسىپى ئىنتايىن مۇھىم بولغاچقا، ھەرقانداق يولباشچى بۇ پىرىنسىپنى رەھبەرلىك قابىلىيىتى جەھەتتىن چۈشەنمىسە ۋە تەتبىق قىلمىسا، قەيسەر بولالمايدۇ ۋە ئىشنى ئۇۋاققىچە داۋاملاشتۇرالمىدۇ.

ھەمكارلىق روھى كەم بولغانلىقى ئۈچۈن، مەغلۇپ بولغان سودا - سانائەت كارخانىلىرى باشقا ئۇنىۋېرسال سەۋەبتىن مەغلۇپ بولغان كارخانىلاردىن كۆپ. ناپولىئون خېئول سودا ساھەسىدىكى 25 يىللىق تەجرىبىسى ۋە كۆزىتىشىدە خىلمۇخىل سودا - سانائەت كارخانىلىرىنىڭ توقۇنۇش سەۋەبىدىن ياكى مۇشۇنداق ھەمكارلىق روھى كەم بولغانلىقى ئۈچۈن مەغلۇپ بولغانلىقى، ھەتتا ھالاك بولغانلىقىنى ئۆز كۆزى بىلەن كۆرگەن. ئۇ قانۇن ئىشلىرىنى بىر تەرەپ قىلىش جەريانىدا، سانسىز ئائىلەلەرنىڭ بۇزۇلۇپ كېتىش دەپلۈرىنىڭ ئەر - خوتۇنلار ئارا ھەمكارلىق روھىنىڭ كەم بولغانلىقىنىڭ نەتىجىسى ئىكەنلىكىنى كۆرگەن. ئۇ ھەرقايسى مەملىكەتلەرنىڭ تارىخىنى تەتقىق قىلىش جەريانىدا، ھەمكارلىق روھىنىڭ كەملىكى ھەرقايسى دەۋرلەردىكى ئىنسانلارغا چوڭ بايئىپات ئېلىپ كەلگەنلىكىنى بايقىغان. كىشىلەر بۇ تارىخنى ۋارقلاپ كۆرسە ۋە ئۇنى تەتقىق قىلسا، ھەمكارلىق ھەققىدە چۇڭقۇر تەسرات ئالىدۇ، مانا بۇ ھەمكارلىقنىڭ كىشىلەر ئېڭىغا ئۆزلۈكىدىن سىڭدۈرگەنلىكى ۋە ئۇنىڭ مەڭگۈ يوقالمايدىغانلىقىنى چۈشەندۈرىدۇ.

## § 2 . كۆپىنچە ئەقلى مەركەزلەشتۈرىدىغان

### ھەمكارلىق پىرىنسىپى

كۆپىنچە ئەقلى مەركەزلەشتۈرگەندە، بىر سەككىزگە، 16 گە ھەتتا 1600 گە ئەڭ بولىدۇ. ئىنساننىڭ يوشۇرۇن ئىقتىدا - رى شۇنىڭ بىلەن قوزغىلىدۇ، ھەرقانچە چوڭ رىقابەت - خىرىستىن قورقمايدىغان بولىدۇ.

### 1 . كۆپىنچە ئەقلى مەركەزلەشتۈرۈش

سىز «تالانتلىق» بولىشىڭىز، تەسەۋۋۇرىڭىز بىلەن مەلۇم بايلىققا ئىگە بولۇشىڭىز مۇمكىن. لېكىن تەسەۋۋۇرىڭىزنى باشقىلارنىڭ تەسەۋۋۇرى بىلەن بىرلەشتۈرۈشى بىلىشىڭىز، جەزمەن تېخىمۇ چوڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىز. ھەممىزنىڭ «كۆڭلى» بىر مۇستەقىل «ئېنېرگىيە مەيدانى»، يوشۇ - رۇن ئېڭىمىز بولسا بىرخىل ماگنىتتۇر، سىز ھەرىكەت قىلغاندا سىزدە ماگنىت كۈچى ھاسىل بولىدۇ ۋە بايلىقنى ئۆزىگە تارتىدۇ. لېكىن، ئەگەر ئادەمنىڭ روھى كۈچى گويا ئاشۇ «ماگنىت كۈچى» غا ئوخشاش تېخىمۇ كۆپ كىشىلەر بىلەن بىرلەشسە، تېخىمۇ كۈچلۈك «ماگنىت مەيدانى» ھاسىل بولىدۇ، بۇ ماگنىت مەيدانىنىڭ بايلىق يارىتىش كۈچى تەڭداشسىز - دۇر.

كۆپچىلىكنىڭ تۇرمۇشىمۇ مۇنداق ھېسسىياتى بولۇشى مۇمكىن: مېنىڭ بىر ئالمام بولسا، سىزنىڭمۇ بىر ئالمنىڭىز بولسا، ئىككىمىلەن ئالماشتۇ - رۇش نەتىجىسىدە ھەر بىر ئادەمدە يەنىلار بىر ئالما بولىدۇ. لېكىن، ئەگەر سىزنىڭ بىر تەسەۋۋۇرىڭىز بولسا، مېنىڭ بىر تەسەۋۋۇرىم بولسا، ئىككىمىز ئالماشتۇرۇش نەتىجىسىدە ھەر بىرىمىز ئىككى تەسەۋۋۇرغا ئىگە بولۇشىمىز مۇمكىن. خۇددى شۇنىڭغا ئوخشاش، مەسىلىنى يالغۇز تەتقىق قىلغاندا ئون قېتىم ئويلىشىمىز مۇمكىن، بۇ ئون قېتىمقى ئويلاش ئەينى بىر تەپەككۈر ئەندىزىسى بويىچە داۋام قىلىدۇ. ئەگەر ئۇنى كوللېكتىپ ئارىسى -

دا تەتقىق قىلساق، باشقىلارنىڭ سۆزى ئاڭلاپ، ئۆزىمىز ئون قېتىمدا تاماملايدىغان ئويلاشنى بىر قېتىمدا تاماملىشىمىز مۇمكىن، ئۇنىڭ ئۈستىگە باشقىلارنىڭ ئويى بىزدە باغلانما تەسەۋۋۇر ھاسىل قىلىدۇ. بىرگە بىر قوشۇلسا ئىككىدىن ئارتۇق بولىدىغانلىقى پەلسەپىۋى ئېنىقسىز ئىپادە، ئۇ كوللېكتىپ كۈچىنىڭ شەخسىيەلەرنى قوشقاندا ھاسىل بولىدىغان يىغىندا ئەمەسلىكىنى كۆرسىتىدۇ.

ئىگىلىك باشقۇرغۇچىلار كوللېكتىپىنىڭ ئەقلى ۋە كۈچىنى قوزغاشقا ماھىر بولۇشى، ئۇنى خالىغانچە ئۇچۇقتۇرۇۋەتەسلىكى لازىم. كۆپىنچە ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرىدىغان بۇنداق تەپەككۈر ئۇسۇلى ھازىرقى زامان جەمئىيىتىدە ئومۇميۈزلۈك قوللىنىلماقتا، ئۇ شەخسىيەنىڭ مېڭىسىدىكى بىلىم بوشلۇقىنى تولدۇرىدۇ، شۇنىڭدەك ئۆزئارا ئىلھاملاندۇرۇش، ئۆزئارا يېتەكلەش ئارقىلىق زەنجىرسىمان رېئاكسىيە ھاسىل قىلىپ، ئىجادىي تەسەۋۋۇرنى كېڭەيتىدۇ ۋە كۆپەيتىدۇ. ياۋروپا، ئامېرىكىدىكى بەزى مالىيە گۇرۇھلىرى كوللېكتىپ ئويلىنىش ئۇسۇلى بىلەن ئوتتۇرىغا قويغان لايىھىلەرنىڭ سانى شۇ مىقداردىكى يەككە ئادەم ئوتتۇرىغا قويغان لايىھەدىن %70 كۆپ.

دېمەك، بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋېلىشقا بولىدىكى كارخانىچىلار ياخشى ئىجادىي پىكىرنى ۋۇجۇدقا كەلتۈرۈش ۋە يولغا قويۇشتا ئۆزىنىڭ كۈچى ۋە تىرىشچانلىقىغا تايانسا كۇپايە قىلمايدۇ. ئۇلار كۆپىنچە ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈشى، ئەتراپىغا بىر تۈركۈم مۇتەخەسسسلەرنى توپلاپ، ئۇلارنى كارامىتىنى كۆرسىتىش، قابىلىيىتىنى ئىشقا سېلىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىشى، ئۇلارنىڭ ئىجادىي رولىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇشى كېرەك.

## 2. كۆپىنچە ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈش پىرىنسىپى

كۆپىنچە ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈش ئىنسانلارنىڭ ئەڭ قالىتىس قابىلىيىتى، شۇنداقلا ئالدىنقى بەش پىرىنسىپنىڭ ئومۇمىي ئىپادىسى ۋە ھەقىقىي سىنىملىشى. ئىنسانلارغا خاس تۆت خىل تۇغما قابىلىيەتكە، باشقىلارغىمۇ، ئۆزىگىمۇ مەنپەئەت يەتكۈزىدىغان مۇددىئىغا ۋە باشقىلارنىڭ ھالىغا

يېتىپ ئالماشتۇرۇش ماھارىتىگە ئىگە بولغاندىلا، كۆپىنچە ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈشتە غايىۋى مەنزىلگە يەتكىلى بولىدۇ. كۆپىنچە ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈش مۆجىزە يارىتىپ، مىسلى كۆرۈلمىگەن يېڭى زېمىن ئېچىپلا قالماستىن، بەلكى ئىنسانلارنىڭ ئەڭ چوڭ يوشۇرۇن ئىقتىدارىنى قوزغاپ، ئۇلارنى كىشىلىك ھاياتتا ئەڭ چوڭ مۇسابىقىگە دۇچ كەلگەندىمۇ قورقماي، دىغان قىلىدۇ.

كۆپىنچە ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈش بىرخىل تەبىئىي ھادىسىدىن كېلىپ چىققان. پۈتۈنلۈك قىسمەنلىكنىڭ يىغىندىسىدىن چوڭ بولىدۇ. ئوخشاش بولىدىغان تۈردىكى بەزى ئۆسۈملۈكلەر بىللە ئۆسىدۇ، ئۇلارنىڭ يىلتىزلىرى چىرىشىپ كېتىدۇ، شۇنىڭ بىلەن تۇپراق ياخشىلىنىدۇ، ئۆسۈملۈكىمۇ يەككە ئۆسكەندىكىدىن تېخىمۇ باراقتان ئۆسىدۇ. ئىككى تال ياغاچ چىدىغان كۈچ ئايرىم چىدىغان كۈچنىڭ يىغىندىسىدىن چوڭ بولىدۇ. قوشۇپ ئىشلىتىلگەن ئىككى خىل دورىنىڭ داۋالاش ئۈنۈمى ئايرىم ئىشلەتكەن دورا ئۈنۈمىنىڭ يىغىندىسىدىن چوڭ بولىدۇ؛ بۇ بىرنى بىرگە قوشقاندا ئۈچ بولىدىغانلىقى، ھەتتا ئۈنۈمىدىنمۇ كۆپ بولىدىغانلىقىنى چۈشەندۈرىدۇ.

لېكىن تەبىئەت دۇنياسىنىڭ قائىدىسىنى ئىنسانىيەت جەمئىيىتىگە تەتبىق قىلغاندا بىرمۇ نۇقسان چىقمايدىغان ئىش بولمايدۇ. كۆپىنچە ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈش كوللېكتىپ يېڭىلىق يارىتىش دېمەكتۇر. ئىجادىيەت نەتىجىسىنىڭ ياخشى - يامانلىقىنىڭ ئايرىلمىغانلىقى كىشىنى ھەممىدىن بەك خاتىرجەمسىزلىنىدۇ. تەۋەككۈلچىلىك، ئىزدىنىش ۋە يېڭىلىق يارىتىش روھى يۈكسەك بىخەتەرلىك تۇيغۇسىنى ئارقا تىرەك قىلىشى شەرت. يولۋاس ئۇۋىسىغا كىرىمگۈچە يولۋاس بالىسىغا ئىگە بولغىلى بولمايدۇ. كۆز ئالدىدىكى ئازادە شارائىتتىن ۋاز كېچىشىنى خالايدىغان باتۇرلارلا زېمىن - تۇپراق ئېچىپ، يېڭى مەنزىلگە قاراپ ماڭالايدۇ.

ئائىلە — كوللېكتىپ بەرپاچىلىقنى كۆزىتىش ۋە ئەمەلىيەتتىن ئۆتكۈزۈشنىڭ غايىۋى سورۇنى، ئەر بىلەن ئايال قوشۇلسا يېڭى ھايات تۈرىلىدۇ، بۇ بىرنى بىرگە قوشسا ئۈچ بولىدۇ دېمەكتۇر. ھالبۇكى، كۆپىنچە

ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈشنىڭ مېغىزى پەرققە ھۆرمەت قىلىش، ئارتۇقچە - لىقنى قوبۇل قىلىپ، كەمچىلىكنى تولدۇرۇشتىن ئىبارەت. ئەر بىلەن ئايال (ياكى ئەر بىلەن خوتۇن) نىڭ قىزىئولوگىيىلىك پەرقى ناھايىتى روشەن. ئىككىسىنىڭ روھ، ھېسسىيات ۋە ئىجتىمائىي رول جەھەتتىكى پەرقى قانداق؟ ئۇلارمۇ يېڭى تۇرمۇش يارىتىش ۋە شەخسنىڭ ئۆسۈپ يېتىلىشىنى ئىلگىرى سۈرۈشنىڭ ئاچقۇچىغا ئايلىنىپ، تېخىمۇ گۈزەل كېيىنكى ئەۋلاد - نى تۆرەلدۈرەلەمدۇ؟

(1) كۆكسى - قارىنى ئېچىپ، كۆپنىڭ پىكرىنى ئېلىش كېرەك. كۆپنىڭ ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈش كۆپرەك پىكر ئالماشتۇرۇش لازىم. كۆكسى - قارىنى كەڭ تۇتۇش دېگىنىمىز ھەممە ئاچىپ، غەلىتە ئوي - پىكىرلارنى قوبۇل قىلىش، شۇنىڭ بىلەن بىللە ئۆزىنىڭ يۈزەكى قارىشىنى تەقدىم قىلىشىنى كۆرسىتىدۇ. بۇ قارىماققا ئىككىنچى بايتا بايان قىلىنغان ئېنىق نىشاننى چۆرۈپ تاشلىغاندەك كۆرۈنىدۇ، ئەمەلىيەتتە، ئەھۋال دەل بۇنىڭ ئەكسىچە. ئالماشتۇرۇش باشلانغاندا ئەھۋالنىڭ قانداق ئۆزگىرىدىغانلىقى، ئاخىرقى نەتىجىنىڭ قانداق بولىدىغانلىقىغا ھېچكىم ئىشەنچ قىلالايدۇ. لېكىن بىخەتەرلىك تۇيغۇسى بىلەن ئىشەنچ سىزنى ھەممىنىڭ ئۆزگىرىپ تېخىمۇ ياخشىلىنىپ كېتىدىغانلىقىغا ئىشەندۈرىدۇ، بۇ دەل كۆڭلىڭىزدىكى نىشان.

ئاز ساندىكى كىشىلەر ئائىلىدە ياكى كىشىلەر بىلەن بولغان باشقا مۇناسىۋەتتە كولىكتىپ بەرپاچىلىقنىڭ لەززىتىنى تېتىپ باقمىشى، ئەگەر سىچە گۇمانخورلۇق مەجەزىگە ئادەتلىنىپ قالغان. بۇ ھەممىشە چوڭ بەخت - سىزلىكنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، چەكسىز يوشۇرۇن كۈچى بار تۇرۇقلۇق ئۇنى ئىشقا سالدىغان زېمىن تاپالمايدۇ.

ئادەتتىكى كىشىلەر ئازدۇر - كۆپتۇر «ئىرادىدىن قۇرغان ياساش» تەجرىبىسىگە ئىگە. مەسىلەن، توپ مۇسابىقىسىدە دۆلەت، مىللەت ۋە تەشكىلات روھى قوزغىلىدۇ؛ ياكى جەڭگى - جېدەل يۈز بەرگەندە ئەلگە كىرسەڭ ئېلىڭچە دېگەن زوھنى ئورتاق جازى قىلدۇرۇلۇپ، بىرسىنىڭ

جېنى قۇتقۇزۇۋېلىنىدۇ. ئەمما، بۇلار ئادەتتە تۇرمۇشتىكى نورمال ئەھۋال ئەمەس، بەلكى مۇستەسنا دەپ ھەتتا مۆجىزە دەپ قارىلىدۇ. ئەمەلىيەتتە، بۇ مۆجىزىلەر دائىم يۈز بېرىدۇ، ھەتتا ھەر كۈنى كېلىپ چىقىدۇ. ئەمما بۇنىڭ شەرتى شۇكى، تەۋەككۈلچىلىك قىلىشقا جۈرئەتلىك بولۇش، كۆپ - نىڭ پىكرىنى ئېلىشىنى خالايدىغان بولۇش كېرەك. چۈنكى يېڭىلىق يارىتىشتا (بەرپاچىلىقتا) خەۋەپ - خەتەرگە بەرداشلىق بېرىشكە، مەغلۇب - يەتتىن قورقماسلىققا، ئۈزلۈكسىز خاتالىق ئۆتكۈزۈپ قويۇشقا توغرا كېلىدۇ. پۇختا ئىشلەشنىلا ئويلايدىغان ئادەم بۇنداق جەبىر - جاپاغا چىدىمايدۇ.

## (2) دەرسخانىدا كۆپنىڭ ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈش

ناپولېئون خېئولنىڭ دوستى جون ئەپەندى كۆپ يىللىق ئوقۇتۇش تەجرىبىسىنى توپلاپ، ئەڭ ياخشى ئوقۇتۇش ئەھۋالىنىڭ كۆپىنچە قالايمى - قانچىلىق گىردابغا بېرىپ قالدىغانلىقىغا، شۇنداقلا ئوقۇتقۇچى - ئوقۇغۇ - چىلارنىڭ كۆپنىڭ ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈش ئىقتىدارىنى سىنايدىغانلىقىغا چوڭقۇر ئىشەنگەن.

جون بىر سىنىپ ستودىنتلارنى ئوقۇتقانلىقىنى مەڭگۈ ئەستىن چىقىدۇ. رالمالدىكى، دەرسنىڭ نامى «رەھبەرلىك پەلسەپىسى ۋە ئۇسلۇبى» ئىدە. ئوقۇش باشلىنىپ ئۈچ ھەپتە ۋاقىت ئۆتكەندە، بىر ساۋاقداش ئېغىزچە دوكلاتىدا ئۆزىنىڭ تەجرىبىسىنى راستچىلىق بىلەن بايان قىپتۇ، مەزمۇنى كىشىنى خېلى تەسىرلەندۈرۈپتۇ ۋە چوڭقۇر ئويغا ساپتۇ. سىنىپتە - كىلەر چوڭقۇر تەسىرلىنىپ، بۇ ساۋاقداشنىڭ جاسارىتىگە قايىل بوپتۇ. باشقا ساۋاقداشلارمۇ ئۇنىڭ تەسىرىدە ئارقا - ئارقىدىن پىكىر بايان قىپتۇ، ھەتتا كۆڭلىدىكى گۇمانلارنىمۇ قالدۇرماي ئېيتىپتۇ، بۇنداق ئىش - نىش ۋە خاتىرجەملىك كەيپىياتى ئوقۇغۇچىلارنى مىسلى كۆرۈلمىگەن دەرىجىدە ياپرىتىۋېتىپتۇ. ئەسلىدە تەييارلاپ قويۇلغان دوكلاتلار بىر چەتتە قاپتۇ، ھەممەيلەن ئېچىلىپ - يېيىلىپ سۆزلەپ، ئەقلى كۈچىنى ئۆر - كەشلىتىپتۇ.

جونمۇ بۇ ئىشقا ئاتلىنىپ، ئۆزىنى ئۇنتۇش دەرىجىسىگە يېتەي دەپ

قايتۇ، شۇنداقلا ئەسلىدىكى ئوقۇتۇش پىلانىدىن بارا - بارا ۋاز كېچىپتۇ، چۈنكى سىناپ كۆرۈشكە تېگىشلىك ھەرخىل ئوقۇتۇش ئۇسۇللىرى بەك كۆپ ئىكەن. بۇ ھەرگىز بىردىنلا قوزغالغان غەلىتە خىيال بولماستىن، بەلكى سالماق ۋە پۇختا تۇيغۇ ئىكەن.

ئاخىردا، كۆپچىلىك دەرسلىك سۈرئەت جەدۋىلى ۋە ئېغىزچە دوكلاتلارنى تاشلاپ قويۇپ، يېڭى ئوقۇتۇش نىشانى ۋە مەشغۇلىيىتىنى باشقىدىن تۈزۈۋېتىپتۇ، سىنىپتىكىلەر پۈتكۈل دەرس مەزمۇنىنى زوق - شوق بىلەن پىلانلاپتۇ. يەنە ئۈچ ھەپتىچە ۋاقىت ئۆتكەندىن كېيىن، بۇ سەزگۈزەشتە - سىنى ئاشكارىلاشقا ئىنتىزار بولۇپ، ئۆگىنىش تەسىراتلىرىنى كىتاب قىلىپ تۈزۈشنى قارار قىلىپتۇ. كۆپچىلىك قايتىدىن پىلان تۈزۈپتۇ، قايتىدىن گۇرۇپپىغا ئايرىلىپتۇ.

ھەزىر ئوقۇغۇچى ئىلگىرىكىدىن ھەسسىلەپ تىرىشىپتۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە تامامەن باشقىچە نىشان ئۈچۈن تىرىشىپتۇ. بۇ مۇساپە ئاز ئۇچرايدىغان مەركەزگە ئىنتىلىش كۈچى ۋە ئېتىراپ قىلىش تۇيغۇسىنى يېتىلدۈرۈپتۇ، بۇ ئەھۋال ئوقۇش مەۋسۈمى ئاياغلاشقاندىن كېيىنمۇ داۋام - لىشىپتۇ. كېيىنكى ۋاقىتتا بۇ سىنىپ ئوقۇغۇچىلىرى دائىم ساۋاقداشلار يىغىنى ئۆتكۈزۈپ تۇرىدىغان بوپتۇ، ئۇلار ھازىرمۇ بىر يەرگە جەم بولسىلا، شۇ ئوقۇش مەۋسۈمىدىكى تەپسىلاتلار ھەققىدە ھەۋەس بىلەن سۆزلىشىدىكەن.

جون بۇ سىنىپتىكى ئوقۇغۇچىلارنىڭ نېمە ئۈچۈن قىسقىغىنە ۋاقىتتا بىر - بىرىگە تامامەن ئىشىنىدىغان ۋە ئۆزئارا ھەمكارلىشىدىغان بولغانلىقىغا قىزىقىپ يۈرگەن. ئۇنىڭ پەرەز قىلىشىچە، بۇنىڭدىكى كۆپرەك سەۋەب شۇكى، ئۇلار ئالىي مەكتەپنىڭ 4 - يىللىق ئوقۇغۇچىلىرى بولغاچقا، خاراكتېرى خېلى پىشىپ يېتىلگەن، تاللانغان دەرس يېڭى تۇيۇلمايدىغان بولۇپ قالغان. ئۇلار يېڭى مەنىدىكى سىناققا تەشنا بولغان، شۇڭلاشقا ئۇ دەرسىكى بۇرۇلۇش ئۇلارغا «سۇ كەلسە، ئېرىق چىقىدۇ» دېگەندەك ئىش بولغان.

بۇنىڭدىن باشقا، ئوقۇتقۇچى بولغان جونمۇ ۋاقىتتا كاتالىزاتور يەتكۈزۈپ بەرگەن. ئۇ قەغەز ئۈستىدە جەڭ قىلغاندىن كۆرە، ئەمەلىي

جەڭ مانېۋىرى ئۆتكۈزگەن تۈزۈك؛ ئالدىنقىلارنىڭ قەدىمىگە ئەگىشىپ ماڭغاندىن كۆرە، باشقا يول ئاچقان تۈزۈك، دەپ قارىغان.

ئەلۋەتتە، جوننىڭ باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىشتا مەغلۇپ بولغان، چاپچىنى ئالمەن دەپ قارىغۇ قىلىپ قويغان چاغلىرىمۇ بولغان. ئادەتتىكى كىشىلەرنىڭ ھەممىسىنىڭ مۇشۇنداق تەجرىبىسى بارلىقىغا ئىشىنىمىز. ئەپ - سۇسكى، بەزىلەر مەغلۇبىيەتنى ھەرگىز ئۈنۈتمەيدۇ، ئىككىنچى قېتىم سىناق قىلىپ بېقىشنى زادىلا خالىمايدۇ. مەسىلەن، بەزى ئەمەلدارلار ئاز ساندىكى ئىش بۇزارلارنى دەپ، تېخىمۇ قاتتىق نىزام تۈزۈپ، كۆپ ساندىكى كىشىلەرنىڭ ئەركىنلىكى ۋە كامال تېپىشنى چەكلەيدۇ. يەنە ئالايلىق، كارخانا شېرىكلىرى بىرى - بىرىگە ئىشەنمەيدۇ، قاتتىق قانۇن ماددىلىرى ئارقىلىق ئۆزىنى قوغدايدۇ، شۇنىڭ بىلەن سەمىمىي ھەمكارلىشىش ئىمكانىيىتىنى يوققا چىقىرىدۇ.

ناپولېئون خېئول ئۆتمۈشىنى ئەسلىپ، جاسارەتكە كېلىپ، باشقىلار قىلىشقا يېتىنالمىغان گەپنى سەمىمىي قىلغاندا، مۇناسىپ ئىنتامغا ئىگە بولغىلى بولىدىغانلىقىنى، كۆپىنىڭ ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرىدىغان ئالماشتۇرۇشنىڭ شۇنىڭدىن باشلىنىدىغانلىقىنى بايقىغان. قىزغىن ئالماشتۇرۇشتا سۆزنىڭ قولاشماسلىقى، ئوي - پىكىرنىڭ باغلانماسلىقى ئالماشتۇرۇشقا توسالغۇ بولالمايدۇ. مۇشۇ يول بىلەن چىقىرىلغان خۇلاسىنىڭ بەزىلىرى بولدى قىلىپ تاشلاپ قويۇلسۇمۇ، لېكىن تۈلىسى سەل قاراشقا بولمايدىغان كۈچىنى جارى قىلدۇرىدۇ.

### 3) يىغىن ئۈستىدە كۆپىنىڭ ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈش

ناپولېئون خېئول بارلىق خىزمەتداشلىرى بىلەن بىرلىكتە شىركەت - نىڭ ۋەزىپىسى توغرىسىدىكى خىتابنامىنى تۈزۈپ چىققان، بۇ ئۇنىڭغا خېلى گۈزەل ئەسلىمە بولۇپ قالغان.

ئۇلار تاغقا يىغىلىپ، تەبىئەتنىڭ گۈزەل مەنزىرىسىگە مەھلىيا بولغان. دەسلەپتە يىغىن قائىدە بويىچە داۋام قىلغان، ئەركىن پىكىر بايان قىلىش باشلانغاندا، ھەممەيلىن بەس - بەستە سايرىغان، ئىنكاس ئىنتايىن قىزغىن

بولغان. ئورتاق تونۇش پەيدىنپەي شەكىللىنىپ، ئاخىردا ماددىلار بويىچە يېزىپ چىقىلىپ، ۋەزىپە توغرىسىدىكى خىتابنامىگە ئايلاندۇرۇلغان:

شىركىتىمىزنىڭ مەقسىتى — شەخسنىڭ ۋە كارخانىنىڭ ئىقتىدارىنى زور دەرىجىدە ئۆستۈرۈپ، شۇنىڭدەك پرىنسىپنى ئاساسى مەركەز قىلغان رەھبەرلىك ئۇسۇلىنى تونۇپ ۋە ئەمەلدە قوللىنىپ، ئىنتىلىشقا ئەرزىيدىغان نىشانغا يېتىشتىن ئىبارەت.

يەنە بىر قېتىم ناپولېئون خېمۇل بىر چوڭ سۇغۇرتا شىركىتىنىڭ تەكلىپىگە بىنائەن شۇ يىللىق پىلانلاش يىغىنىنى ئېچىپتۇ. تەييارلىق كۆرگۈچى خادىملار بىلەن دەسلەپكى قەدەمدە پىكىر ئالماشتۇرغاندىن كېيىن، ئىلگىرىكى تەييارلىق كۆرۈش ئۇسۇلىنىڭ ئاۋۋال جەدۋەل تارقىتىپ تەكشۈرۈپ ياكى زىيارەت قىلىپ سۆزلىشىپ بەش — ئالتە قارالغىنى ئوتتۇرىغا قويۇش، ئۇنىڭدىن كېيىن يىغىنغا قاتناشقان مەسئۇللار پىكىر بايان قىلىشتىن ئىبارەت بولغانلىقىنى ئۇققان. ئادەتتە يىغىن تەرتىپلىك داۋام قىلغان، لېكىن يېڭى پىكىر ئوتتۇرىغا چىقىمىغان، پەقەت بەزىدە تىرىكشىپ قالىدىغان جىددىي ھالەت كېلىپ چىققان.

ناپولېئون خېمۇل كۆپىنچە ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈشنىڭ ئارتۇقىچىلىقىنى تەكىتلىگەن، ئۇلار ئانچە خاتىرجەم بولالمىغان بولسىمۇ، شەكىلنى ئۆزگەرتىشكە قوشۇلغان. ئاۋۋال مەسئۇللار ئاساسىي قارالما ھەققىدە يوشۇرۇن ئۇسۇل بىلەن ساھەلەرنىڭ دوكلاتىنى ئوتتۇرىغا قويغان، ئۇنىڭدىن كېيىن ئۇنى توپلام قىلىپ تۈزۈپ، مەسئۇللاردىن يىغىندىن ئىلگىرى ئۇنى تەپسىلىي ئوقۇپ، ھەممە مەسىلە ۋە ئوخشاش بولمىغان قاراشلاردىن خەۋەردار بولۇش تەلەپ قىلىنغان. شۇنداق قىلىپ، يىغىننىڭ مۇھىم مەزمۇنى تەنقىد قىلىش ۋە ئۆزىنى ئاقلاش ئەمەس، بەلكى ئاڭلاش ۋە كۆپىنچە ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈشتىن ئىبارەت بولغان.

ئىككى كۈنلۈك يىغىن مەزگىلىدە، بىرىنچى كۈنى چۈشتىن بۇرۇن ئۇلار مۇشۇ كىتابتىكى 4، 5، 6 — مىزانى مۇھاكىمە قىلغان، قالغان ۋاقىتتا كۆپىنچە ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈشنى بېرىلىپ مۇزاكىرە قىلغان. يىغىن ئاخىردا كۆپچىلىك ئەقلىي كۈچىنى ئۆزگەرتىش، شىركەت دۇچ

كەلگەن ئاساسىي جەڭ ھەققىدە تېخىمۇ چوڭقۇر تونۇش ھاسىل قىلغان، ھەممە پىكىرلەرگە ئەھمىيەت بېرىلگەن، پەيدىنپەي ھالدا يېڭى ئورتاق قاراش شەكىللەنگەن.

ناپولېئون خېمۇل مۇنداق دەيدۇ: «كۆپىنچە ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈش، ئىرادىدىن قورغان ياساشنىڭ لەززىتىنى تېتىغان ھامان، كۆز ئالدىڭىزدا يېپيىڭى زېمىن نامايان بولىدۇ، ئۆزىڭىزمۇ قايتا تۆرەلگەندەك بولىسىز. ئۇنىڭ ئۈستىگە كەلگۈسىدە نەزەر دائىرىڭىزنى كېڭەيتىدىغان بۇنداق پۇرسەتنىڭ تېخىمۇ كۆپ بولىدىغانلىقىغا يەنىمۇ ئىشىنىسىز».

#### 4) ئالماشتۇرۇشنىڭ ئۈچ قاتلىمى

كۆپىنچە ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈشتىكى ئاساسىي روھىي ھالەت شۇ. كى، ئەگەر خېلى ئەقىل — پاراسەتلىك بىر ئادەمنىڭ پىكىرى مېنىڭ پىكىرىم بىلەن ئوخشاش چىقىمىسا، قارشى تەرەپنىڭ تەشەببۇسىدا چوقۇم مەن چۈشەنمىگەن سىز بار دەپ قاراپ، ئۇنى چۈشىنىشكە توغرا كېلىدۇ، مانا بۇنىڭ ئۈچۈن ئۆزئارا ئالماشتۇرۇش زۆرۈر.

ئالماشتۇرۇشنى ئوخشاش بولمىغان قاتلامغا ئايرىش مۇمكىن: تۆۋەن قاتلامدىكى ئالماشتۇرۇشتا ئىشەنچنىڭ دەرىجىسى تۆۋەن بولغاچقا، سۆز — جۈملىلەرنى ئىشلىتىشتە ئۆزىنى قوغداش ياكى قانۇن جەھەتتە پۈت تىرەپ تۇرۇش، تۇتۇۋالغۇدەك نۇقسان چىقارماسلىق كۆزدە تۇتۇلىدۇ. بۇ ئۈنۈملۈك ئالماشتۇرۇش ئەمەس، بۇ ئىككى تەرەپنىڭ ئۆز مەيدانىدا تېخىمۇ چىڭ تۇرۇشىغا سەۋەب بولىدۇ.

ئوتتۇرا قاتلامدىكى ئالماشتۇرۇش بىر — بىرىنى ھۆرمەتلەش ئۇسۇلى بىلەن ئېلىپ بېرىلىدۇ، بۇ خېلى پىششىق يېتىلگەن كىشىلەرنىڭلا قوللىنىش كېلىدۇ. ئىككى تەرەپ قارشى تەرەپنى ئويلاش ئۈچۈن ئەمەس، بەلكى توقۇنۇشتىن ساقلىنىش ئۈچۈن ئەدەبلىك ئىش كۆرىدۇ. قارشى تەرەپنىڭ مۇددىئاسىنى ئۇققان تەقدىردىمۇ ئۇنىڭ كەينىدىكى ھەقىقىي سەۋەبىنى چۈشىنىپ كېتەلمەيدۇ، شۇنداقلا باشقا تاللاش يوللىرىنى پۈتۈنلەي ئاق كۆڭۈللۈك بىلەن مۇھاكىمە قىلىپ كېتەلمەيدۇ.

بۇنداق ئۇسۇلدىكى ئالماشتۇرۇش ئادەتتە مۇرەسسە ۋە كېلىشتۈرۈش بىلەن ئاياغلىشىدۇ. مۇرەسسە بىرنى بىرگە قوشقاندا پەقەت بىر يېرىم بولغانلىقىدىن، ھەر ئىككى تەرەپنىڭ پايدىمۇ ئالغانلىقى، زىيانمۇ تارتقانلىقىدىن دېرەك بېرىدۇ. كۆپىنچە ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرگەندە بىرنى بىرگە قوشقاندا سەككىز، 16، ھەتتا 1600 بولىدۇ، ھەر ئىككى تەرەپ تېخىمۇ كۆپ ئۈنۈمگە ئېرىشىدۇ.

### (5) ئۈچىنچى يولنى ئېچىش

ئالماشتۇرۇشنىڭ قاتلىمى ئۆزئارا تايىنىدىغان مۇناسىۋەتنىڭ ئىناق بولۇش - بولماسلىقىنى قانداق بەلگىلەيدۇ؟ تۆۋەندىكى مىسالنى كۆرۈپ باقايلى:

دەم ئېلىش ۋاقتى يېتىپ كەلگەندە، دادىسى بالا - چاقىلىرىنى ئېلىپ بېرىپ دالدا قونۇپ بېلىق تۇتماقچى بولغان. ئۇ ئۇزاق ۋاقىت پىلانلاپ، ھەممە ئىشنى ئويىدىن ئورۇنلاشتۇرغان، ئىككى ئوغلىمۇ خۇشال بولۇپ ئەشۇ كۈننى كۈتكەن. ئەمما خوتۇنى تەسلىكتە ئىگە بولغان دەم ئېلىش ۋاقتىدىن پايدىلىنىپ، ئۇزاق ۋاقىتتىن بۇيان كېسەل بولۇپ قېلىپ ساقىيالمىغان ئانىسىغا ھەمراھ بولماقچى بولغان. شۇنىڭ بىلەن ئائىلىدىكى تالاش - تارتىش پارتلاي دەپ قالغان.

ئېرى: — بىز بىر يىل كۈتتۇق، بالىلار مومىسىنىڭ ئۆيىگە بارسا، قىلىدىغان ئىش تاپالماي ئالەمنى مالەم قىلىۋېتىدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە ئاندىن مېزنىڭ كېسلى ئانچە ئېغىر ئەمەس، يېنىدىكى سىڭلىڭىز قاراۋاتىدۇ، — دېگەن.

خوتۇنى: — ئۇ مېنىڭمۇ ئانام، بۇ دۇنيادا قانچىلىك كۈنى قالغانلىقىمى مەلۇم ئەمەس، ئۇنىڭ يېنىدا بولۇشۇم كېرەك، — دېگەن.

— ھەر كۈنى كەچتە تېلېفون بېرىپ ئەھۋال سوراپ تۇرسىڭىز بولىدۇ، بىز پاسخا بايرىمىنى بەرىبىر ئۇنىڭ بىلەن بىللە ئۆتكۈزۈمىز.

— بايرامغا يەنە نەچچە ئاي بار، ئۇ چاغقىنچە ئۇنىڭ ھايات تۇرۇش - تۇرماسلىقىنى كىم بىلىدۇ؟ ئانا ھامان بېلىق تۇتۇشتىن مۇھىم.

— ئەر، بالا ئانىدىن تېخىمۇ مۇھىم.

مۇشۇنداق تەكشۈرۈش، ئاخىردا مۇرەسسە قىلىش مۇمكىن بولار، بەلكىم خوتۇنى ئۆزى يالغۇز ئانىسىنى يوقلىغىلى بارار، ئېرى بالىلىرى بىلەن دەم ئالغىلى بارار، لېكىن بۇنداق قىلغاندا، ئەر - خوتۇن ئۆزلىرىنى گۇناھ ئۆتكۈزۈپ قويغاندەك ھېس قىلىپ كەيپى ئۇچاتتى، بالىلارمۇ سېزىپ قېلىپ قانغۇدەك ئويىنىيالىمايتتى.

ئۇنداق بولسا، ئېرى خوتۇنغا تەسلىم بولسا بولار، لېكىن ئۇ بۇنىڭغا رازى بولماستىن، بۇنداق قارارغا كېلىشنىڭ خاتا ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلاشقا ئاڭلىق ياكى ئاڭسىز ھالدا ئورۇناتتى. ئەكسىچە، خوتۇنى ئېرىنىڭ رايىغا بويسۇنۇش دېسەك، ئۇنىڭ ئويناشقا قىلچە ھەۋسى يوق ئىدى. ئەگەر ئانىسىنىڭ كېسلىدە ئۆزگىرىش بولۇپ قالسا، ئۇ چوقۇم چەكتىن ئاشقان ئىنكاس قايتۇراتتى. ناۋادا شۇ چاغدا بەختكە قارشى ئانىسىنىڭ كېسلى خەۋپلىك ھالەتكە بېرىپ قالسا ياكى دۇنيا بىلەن خوشلاسا، خوتۇنى ئېرىنى تېخىمۇ ئەپۇ قىلمايتتى، ئېرىمۇ ئۆزىنى كەچۈرەلمەيتتى.

ھەرقانداق مۇرەسسە قىلىشىمۇ، ئەر - خوتۇنلار ئارىسىدىكى كەتئەي تۇرۇۋالىدىغان كۆلەڭگە بولۇپ قالاتتى، ئۇلار كېيىنكى ۋاقىتتا توقۇنۇش يۈز بەرگەن ھامان كونا خاماننى سوزۇشاتتى. ئەسلىدە ئىناق ئۆتۈۋاتقان ئەر - خوتۇنلار مۇشۇنداق ئىشلارنىڭ جۇغلنىشى بىلەن ھەمىشە ئۆچە - كىشىپ قالىدۇ.

ئەگەر بۇ ئەر - خوتۇننىڭ مۇھەببىتى چوڭقۇر بولسا، بىر - بىرىگە ئىشەنسە، ئالماشتۇرۇشى ياخشى بولسا، ئۇنىڭ ئۈستىگە زىخىمۇ كۆيىنەيدىغان، كاۋاپمۇ كۆيىنەيدىغان ئۈچىنچى يولنىڭ بارلىقىغا ئىشەنسە، شۇنداقلا قارشى تەرەپنىڭ ئويىنى ھەقىقىي چۈشەنسە، بۇ ئىجادىي ھەمكارلىقنىڭ غايىۋى شارائىتى بولۇپ قالاتتى.

ئالماشتۇرۇش ئارقىلىق ئېرى خوتۇننىڭ ئويىنى - يىلبويى ئاتا - ئانىسىنىڭ ھالىدىن خەۋەر ئالغان سىڭلىسىنىڭ يۈكىنى يېنىكلەتەكچى بولغانلىقىنى، ئانىسىنىڭ يەنە قانچىلىك ئۆمرى بارلىقىغا بىر نەرسە دېگىلى بولمايدىغانلىقىنى ئاخىر چۈشەنگەن. خوتۇنمۇ ئېرىنىڭ بۇ قېتىمقى سايا -

ھەتتىكى كۆپ باش قاتۇرۇپ ئورۇنلاشتۇرغانلىقىنى، زۆرۈر جابدۇقلارنىمۇ سېتىۋالغانلىقىنى، ئەگەر بارمىسا ئەپسۇسلىنارلىق ئىش بولىدىغانلىقىنى چۈشەنگەن.

شۇنىڭ بىلەن ئۇلار ماڭسا بولىدىغان ئۈچىنچى يولنى ئىزدەشكە كىرىشكەن.

ئېرى: — بۇ ئايدا بىر ھەپتە ۋاقىت چىقارساق، ئۆي ئىشلىرىغا قارىشىپ بېرىدىغان بىرسىنى تەكلىپ قىلساق، باشقا ئىشلارغا مەن مەسئۇل بولسام، سىز ئاتا — ئانىڭىزنى يوقلاپ كەلسىڭىز بولار. يا بولمىسا، ئانىڭىزغا يېقىنراق جايغا بېرىپ دەم ئېلىپ بېلىق تۇتساقمۇ بولىدۇ، ھەتتا ئەتراپتىكى ئۇرۇق — تۇغقان، دوست بۇرادەرلەر بىلەن بىللە دەم ئالساق تېخىمۇ مەنلىك بولىدۇ، — دېگەن.

شۇنداق قىلىپ، ئەر — خوتۇن مەسلىھەتلىشىپ، ئورتاق ئېتىراپ قىلغان ئۈچىنچى ئۇسۇلنى تاپقان، ئىككى تەرەپنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرۇپلا قالماستىن، بىر — بىرىگە بولغان مۇھەببىتىنى تېخىمۇ يۇقىرى پەللىگە كۆتۈرگەن.

### 6) بىر پۇتتا ماي بېسىش، بىر پۇتتا تورمۇز قىلىش

ئەپسۇسكى، ئادەتتە كىشىلەر مەسلىھىتىنى مۇھاكىمە قىلغاندا زەربە بېرىش، تەنقىد قىلىش، ھىلە — مىكرى ئىشلىتىش، خاتالىقنى يېپىش ياكى پاكىت بۇرمىلاشقا بەك كۆپ ۋاقىت ۋە زېھنى كۈچنى زاپە قىلىۋېتىدۇ. ھالبۇكى، بىر پۇتتا ماي كىلاپاننى باسقۇچ، يەنە بىر پۇتتا تورمۇز قىلغاندا ماشىنا راستىنلا سېلىق ماڭالامدۇ؟

ئىختىلاپ تۇغۇلغاندا دەرھال تورمۇز قىلىش كېرەك، لېكىن بەزىلەر ھەدەپ ماي كىلاپاننى بېسىپ، بېسىمنى كۈچەيتىدۇ، تېخىمۇ كۆپ باھانە تېپىپ شامال كىرمەيدىغان قىلىپ سۆزلەشكە ئۇرۇنىدۇ، بۇ دېگەندەك مۇستەقىل بولالمىغانلىقنىڭ ئىپادىسى. شۇنى بىلىش كېرەككى، مەيلى ھوقۇققا تايىنىپ خەقنى بوزەك قىلىپ، ئۆز مەنپەئىتىنى دەپ باشقىلارغا زىيان يەتكۈزگەندىمۇ، ھەتتا باشقىلارغا خۇشامەت قىلىش ئۈچۈن ئۆزىگە

زىيان سېلىپ، خەققە مەنپەئەت يەتكۈزگەندىمۇ ئىجادىي ھەمكارلىقنى ۋۇجۇدقا كەلتۈرگىلى بولىدۇ.

بىخەتەرلىك تۇيغۇسى كەم كىشىلەر ھەمىشە ئۆز پىكىرىدە چىڭ تۇرۇۋالىدۇ، ئۆز بېشىمچىلىق قىلىدۇ، ھەممىلا يەردە باشقىلارنى ئۆزىگە بويسۇندۇرۇشقا ۋە ئەگەشتۈرۈشكە ئۇرۇنىدۇ.

نۇرغۇن كىشىلەر ئىجتىمائىي مۇناسىۋەتتە ئوخشاش بولمىغان قاراش-تىكىلەر بىلەن ئۇچرىشىشنىڭ ئەڭ قىممەتلىك ئىكەنلىكىنى چۈشەنمەيدۇ. بىردەكلىك ئىتتىپاقلىققا ۋەكىللىك قىلمايدۇ، ئوخشاشلىقمۇ يەكدىللىقتىن دېزەك بەرمەيدۇ؛ ئىتتىپاقلاشقاندىلا، بىر — بىرنى تولۇقلىغىلى بولىدۇ، ھەمكارلىشىشتا پەرققە ھۆرمەت قىلىش لازىم.

ئىجادىي بىرلىشىش كىشىلەر بىلەن بولغان مۇناسىۋەت ئۈچۈنلا ئىنتايىن مۇھىم بولۇپ قالماستىن، شەخس ئۈچۈنمۇ بەك مۇھىم. گېيى سىلىق، لوگىكىغا ئۇستا بولغان يەنى سول مېڭىسى بىرقەدەر تەرەققىي قىلغان كىشىلەر ئاخىر شۇنى بايقايدۇكى، ئىجادىي كۈچ بىلەن ھەل قىلىشقا تېگىشلىك بەزى مەسىلىلەرگە ئەقلىنىڭ چامىسى يەتمەيدۇ. ئۇزاق ۋاقىت بىكار تۇرغان ئوڭ مېڭىنى، ئوڭ مېڭە باشقۇرىدىغان بىۋاسىتە سەزگۈ، ئىجادىي كۈچ بىلەن سول مېڭىنى بىرلەشتۈرۈپ، بىرلىكتە ئىشقا سالغاندىلا، تېخىمۇ كۆپ قىيىن مەسىلىنى ھەل قىلىغىلى بولىدۇ.

### 7) پەرققە ھۆرمەت قىلىش

باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىشتا ئوخشاش بولمىغان شەخسنىڭ ئوخشاش بولمىغان پىسخىكىسى، كەيپىياتى، ئەقلى ئىقتىدارىغا ۋە شەخسنىڭ نەزەرىدىكى ئوخشاش بولمىغان دۇنياغا ئالاھىدە ئەھمىيەت بېرىش ھەممىدىن مۇھىم.

ئۆزىنىڭكىنى راست دەپ تۇرۇۋالىدىغان ئادەم ھامان مەن ئەڭ ئويىپىكىتىپ، باشقىلار بىر تەرەپلىملىككە يول قويۇۋاتىدۇ دەپ قارايدۇ، ئەمەلىيەتتە، بۇ مەلۇم دائىرىگە بېكىتىۋالغانلىق.

بۇنىڭ ئەكسىچە، كەڭ قورساق ئادەم ئۆزىنىڭ يېتەرسىزلىكىنى

ئېتىراپ قىلىدۇ، باشقىلار بىلەن بولغان ئالاقىدە مول بىلىم ۋە قاراشلارنى قوبۇل قىلىشنى ياقتۇرىدۇ، ئوخشاش بولمىغان پىكىرلەرگە ئەھمىيەت بېرىدۇ، شۇڭا كۆرگەن - بىلگەنلىرىنى كۆپەيتىپ بارىدۇ. «ئۈچ كىشىنىڭ ئىچىدە ئۇستاز بولىدىغان بىرى تېپىلىدۇ» دېگەن مانا شۇ.

بىر - بىرىگە تامامەن زىت بولغان ئىككى خىل پىكىرنىڭ تەڭ پۈت تىرەپ تۇرۇشى مەنتىقىگە سىغامدۇ؟ گەپ مەنتىقىدە ئەمەس، بەلكى روھىي ھالەتتە. بەزى زىددىيەتلەر ھەقىقەتەن تەڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرىدۇ، يەنە كېلىپ ئەقىلگە سىغىدۇ.

ئەگەر ئىككىيلەننىڭ پىكىرى ئوخشاش بولسا، بىرەيلەن چوقۇم ئارتۇق بولىدۇ. قارىشى ئوخشىشىپ كېتىدىغان ئادەم بىلەن پىكىر ئالماشتۇرۇشنىڭ قىلچە پايدىسى يوق، ئىختىلاپ بولغاندا ئۈنۈمگە ئېرىشكىلى بولىدۇ. ئايرىم پەرقنىڭ مۇھىملىقىنى پىداگوگ لېۋىننىڭ «ھايۋاناتلار مەكتىپى» دېگەن مەشھۇر مەسەلىدىن كۆرۈۋېلىش مۇمكىن:

بىر كۈنى ھايۋاناتلار مەكتەپ ئېچىپ، ئەۋلادلارنى كەلگۈسىدىكى جەڭلەرگە تاقابىل تۇرالايدىغان قىلىپ تەربىيەلەشنى قارار قىپتۇ. مەكتەپ پېكىتتەكى دەرس ئۇچۇش، يۈگۈرۈش، سۇ ئۈزۈش ۋە دەرەخقە يامىشىپ چىقىش قاتارلىق ماھارەتنى ئۆز ئىچىگە ئالدىكەن. باشقۇرۇشقا قۇلايلىق بولۇش ئۈچۈن، بارلىق ھايۋاناتلار ھەممە دەرسنى ئۆگىنىشى كېرەك ئىكەن. ئۆردەكنىڭ سۇ ئۈزۈش تېخنىكىسى بىرىنچى قاتاردا تۇرىدىكەن، ئۇچۇش دەرسىدىكى نەتىجىسىمۇ يامان ئەمەس بولۇپتۇ، لېكىن يۈگۈرۈشتە ماھارەتى يوق ئىكەن. بۇ يېتەرسىزلىكنى تولدۇرۇش ئۈچۈن، ئۆردەك دەرسىدىن سىرتقى ۋاقىتتا مەشىق قىلىشنى كۈچەيتىپتۇ، ھەتتا سۇ ئۈزۈش دەرسىنى تاشلاپ قويۇپ يۈگۈرۈشنى مەشىق قىپتۇ. ئاخىردا تاپىنى سۈرۈ-لۈپ كېتىپ، سۇ ئۈزۈشتىكى نەتىجىسىمۇ ئادەتتىكىچە بولۇپ قاپتۇ. مەكتەپ ئادەتتىكى نەتىجىنى قوبۇل قىپتۇ، ئەمما ئۆردەك يارامسىز ئىكەن. جەن دەپ ئۆكۈنۈپتۇ.

توشقان يۈگۈرۈش دەرسىدە ئالدىنقى ئورۇندا تۇرۇپتۇ، لېكىن سۇ ئۈزۈش دەرسىدە ئامالسىز قاپتۇ، ھەتتا روھى چۈشۈپ كېتىپتۇ.

تېيىن دەرەخقە يامىشىپ چىقىشقا ھەممىدىن ئۇستا ئىكەن، لېكىن ئۇچۇش دەرسىنىڭ ئوقۇتقۇچىسى دەرەختىن ئۇزۇڭنى تاشلىماستىن، چو-قۇم يەردىن ئۈچ دەپ تەلەپ قويۇپتۇ، شۇنىڭ بىلەن ئۇ جىددىيلىشىپ مۇسكۇللىرى تىرەپ كېتىپتۇ، ئاخىردا دەرەخقە يامىشىپ چىقىشتا 3 - لىككە، يۈگۈرۈشتە 4 - لىككە ئېرىشىپتۇ.

سار چاتاقچى بولغاچقا ئۇنى قاتتىق باشقۇرۇشقا توغرا كەپتۇ. ئۇ دەرەخنىڭ ئۇچىغا بىرىنچى بولۇپ چىقىپتۇ، لېكىن ئۈزۈمگە تونۇشلۇق ئۇسۇل بىلەن چىقىمەن دەپ تۇرۇۋېلىپ، ئوقۇتقۇچىنىڭ تەلپىگە پەرۋا قىلماپتۇ.

ئوقۇش مەۋسۈمى ئاياغلاشقاندا، پىلانېلىق ئاچايىپ سۇ ئۈزۈش تېخنىكىسى ۋە ئاران ئېرىشكەن يۈگۈرۈش، يامىشىش نەتىجىسى بىلەن ئەڭ يۇقىرى ئوتتۇرىچە نومۇر ئاپتۇ، تېخى ئوقۇش پۈتتۈرگەن سىنىپتىكىلەرگە ۋاكالىتەن سۆز قىپتۇ.

قارىغۇ چاشقانلار مەكتەپنىڭ ئۇۋا كولاشىنى ئۆگىنىشكە تېگىشلىك دەرىلەر قاتارىغا كىرگۈزمىگەنلىكىگە ئېتىراز بىلىدۇرۇش ئۈچۈن كوللېكتىپ بايقۇت قىپتۇ. ئۇلار ئاۋۋال بالىلىرىنى بۇرسۇققا شاگىرتلىققا بېرىپتۇ، ئۇنىڭدىن كېيىن سوغۇر بىلەن بىرلىكتە باشقا مەكتەپ ئېچىپتۇ.

### 8) توسالغۇنى ياردەمچى كۈچكە ئايلاندۇرۇش

بىر - بىرىگە تايىنىدىغان مۇناسىۋەتتە، كۆپىنىڭ ئەقلىنى مەركەزلەش-تۈرۈش ئۆسۈپ يېتىلىش ۋە ئۆزگىرىشكە بولغان توسقۇنلۇققا تاقابىل تۇرۇشنىڭ ئەڭ كۈچلۈك يولى. جەمئىيەتشۇناس لېۋى ئەپەندى ئۆزلەشكە رىغبەتلەندۈرىدىغان ياردەمچى كۈچ بىلەن ئىلگىرىلەشكە كاشلا قىلىدىغان توسالغۇنىڭ قانداق قىلىپ بىر - بىرىگە تۈرتكە بولۇش ياكى تەڭپۇڭلۇق ھالىتىدە بولىدىغانلىقىنى «كۈچ مەيدانى» مودېلى ئارقىلىق بايان قىلغان. ياردەمچى كۈچ ئادەتتە ئاكتىپ، ئەقىلگە مۇۋاپىق، ئاڭلىق، ئىقتىساد-دىي ئۈنۈمگە ئۇيغۇن كۈچنى كۆرسىتىدۇ؛ بۇنىڭ ئەكسىچە، توسالغۇ كۆپ ھاللاردا پاسسىپ، سەلبىي، مەنتىقىگە سىغمايدىغان، كەيپىياتلاشقان، ئاڭسىز



ئىجتىمائىي ۋە پىسخولوگىيەلىك ئامىللارنى كۆرسىتىدۇ.

ئائىلىنى مىسالغا ئالساق، ئەقلى ھۆكۈمگە ئاساسلانغاندا، ئائىلىدىكى كەيپىيات ئىناق، ئوچۇق ۋە بىر - بىرىنى ھۆرمەتلەيدىغان بولۇشى كېرەك، بۇ قاراشنى ئېتىراپ قىلىش ياردەمچى كۈچتۇر. لېكىن ياردەمچى كۈچنى ئاشۇرۇشلا كۇپايە قىلمايدۇ، بالىلار ئارىسىدىكى رىقابەت، ئەر - خوتۇن ئوتتۇرىسىدىكى ئەپ بولماسلىق ياكى خىزمەتكە ئالدىراپ ئائىلىگە قاراشقا چولسى تەگمەسلىك قاتارلىق توسالغۇ ئىجابىي كۈچنى يوققا چىقىرىدۇ. توسالغۇنى تۈگىتىشنىڭ ئامالنى قىلماي، ياردەمچى كۈچنى ئاشۇرۇش كويىدىلا بولغاندا، پۇرۇزىنى تارتقۇرسە ئاخىر يېنىپ كەتكەندەك ئەھۋال كېلىپ چىقىدۇ. بىرنەچچە قېتىم تىرىشىپ مەغلۇپ بولغاندىن كېيىن، ياخشىلاش تەس ئىكەن دەپ ھەسرەت چېكىسىز.

ئەگەر باشقىلارغىمۇ، ئۆزىگىمۇ مەنپەئەت يەتكۈزىدىغان مۇددىئادا بىلەن باشقىلارنىڭ ھالىغا يېتىدىغان ماھارەت ۋە كۆپىنىڭ ئەقلىنى مەركەز - لەشتۈرىدىغان بىرلەشتۈرۈش ماسلاشتۇرۇلسا، توسالغۇنى تۈگىتىپلا قالماستىن، بەلكى ئۇنى ياردەمچى كۈچكە ئايلاندۇرغىلى بولىدۇ.

ناپولېئون خېئول كۆپ قېتىم سۆھبەتكە قاتناشقان، ئىككى تەرەپنىڭ كۆڭلىدە ئاغرىنىش بولغانلىقى، ھەم ئىككى تەرەپ تەكلىپ قىلغان ئادۋو- كاتى سۆھبەت مەيدانىغا ئولتۇرغۇزۇپ قويغانلىقى ئۈچۈن، سىردىشىشنىڭ بارغانسېرى قىيىنلىشىپ، سوتقا بېرىپ دەۋاللىشىشقا تاس قالغان.

شۇ چاغدا ناپولېئون خېئول: — زىخىمۇ كۆيىمەيدىغان، كاۋاپمۇ كۆيىمەيدىغان چارىنى تاپالامدۇق؟ — دەپ تەكلىپ بەرگەن. ئالاقىدار كىشىلەر ئاغزىدا ماقۇل دېسىمۇ، كۆڭلىدە پەرۋايىغا ئالمىغان.

ئۇ يەنە: — ئەگەر قارشى تەرەپنى قايىل قىلسام، سىز ھەقىقىي ئالماشتۇرۇشنى (سىردىشىشنى) قايتا باشلاشقا قوشۇلالمىسىز؟ — دەپ سورىغاندا، ئۇنىڭغا ئىجابىي جاۋاب بېرىلگەن.

ناپولېئون خېئولنىڭ ئارىدا تىرىشىشى بىلەن كىشىلەر خىيالغا كەلتۈرمىگەن نەتىجە كېلىپ چىققان. بىرنەچچە ئايدىن بۇيان روھىي

ھالەت ۋە قانۇن جەھەتتىكى قارىمۇ قارشىلىقنى كەلتۈرۈپ چىقارغان قىيىن مەسىلە بىر نەچچە سائەت ياكى بىرنەچچە كۈندە تولۇق ھەل بولغان، سوتنىڭ ھۆكۈمى بويىچە مۇرەسسە قىلغاندىن كېيىن ئەمەس، بەلكى كۆپىنىڭ ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرگەندىن كېيىن ھەممەيلەن با مەسلىھەت تېخىمۇ ياخشى لايىھە ئوتتۇرىغا چىققان.

بىر كۈنى ئەتىگەندە ناپولېئون خېئول يەر ئېچىش شىركىتى مەسئۇ- لىنىڭ ياردەم سوراپ بەرگەن تېلېفونىنى ئالغان. ئۇ قەرز ئالغان پۇلنى ۋاقتىدا قايتۇرماغىچقا، بانكا رەنىگە قويۇلغان يەرنى مۇسادىرە قىلماقچى بولغانىكەن؛ مۇلۇك ھوقۇقىنى قوغداش ئۈچۈن، ئۇمۇ بانكا ئۈستىدىن ئەرز قىلغانىكەن. ئىشنىڭ تۈگۈنى شۇ يەردىكى، بۇ مەسئۇل كىشى يەر ئېچىش ئىشىنى تاماملاپ، ئۇنى سېتىپ قەرز پۇلنى قايتۇرۇش ئۈچۈن تېخىمۇ كۆپ مەبلەغكە مۇھتاج ئىكەن. لېكىن بانكا قەرز پۇلنى قايتۇرۇش- تىن ئىلگىرى يەنە قەرز پۇل بېرىشنى رەت قىپتۇ. بۇ توخۇ توخۇم تۇغامدۇ ياكى تۇخۇمدىن توخۇ چىقامدۇ دېگەن مەسىلە ئىدى.

ئۇنىڭدىن باشقا، ئېچىش سۈرئىتى ئاستا بولغاچقا ئەتراپتىكى ئاھالى- لەر ئارقا - ئارقىدىن ئېتىراز بىلدۈرگەن، شەھەرلىك ھۆكۈمەتمۇ ناھايىتى ئوسال ئەھۋالغا چۈشۈپ قالغان ئىكەن. بۇ چاغدا بانكا بىلەن يەر ئاچقۇچى مىڭلىغان - تۈمەنلىگەن دەۋا خىراجىتىنى سەرپ قىلغان بولسىمۇ لېكىن سوتنىڭ باشلىنىشىغا يەنە بىرنەچچە ئاي بار ئىكەن.

خېئول تېلېفوندا نەسىھەت قىلغاندىن كېيىن، ئۇ مۇشۇ كىتابتىكى 4، 5، 6 - قاندىنى ئىشلىتىپ، بانكا بىلەن بولغان سۆھبەتنى قايتا ئورۇنلاشتۇرۇپ يېقىشقا ئاران قوشۇلۇپتۇ. سۆھبەت ئەتىگەن سائەت سەككىزدە بانكىنىڭ مەجلىسخانىسىدا باشلىنىپتۇ، ۋەزىيەت ھەدىگەندىلا ناھايىتى جىددىي بوپتۇ. قارشى تەرەپنىڭ ئادۋوكاتى كەلگۈسىدىكى دەۋادا تۇرىدىغان مەيدانىمىزغا تەسىر يېتىپ قالمىسۇن دەپ، سۆھبەتكە قاتناشقا- چىلارنى سۆزلىگىلى قويماي، ئۆزىلا سۆزلەپتۇ.

بىر يېرىم سائەت ئۆتكەندە، ناپولېئون خېئول باشقىلارغىمۇ، ئۆزىگە-

مۇ مەنبەئەت يەتكۈزۈش، ئۈنۈملۈك ئالماشتۇرۇش ۋە كۆپىنچە ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈش قاتارلىق قاراشلارنى سۆزلەپتۇ. ئۇنىڭدىن كېيىن دەس- لەپكى قەدەمدە ئۇققان ئەھۋالغا ئاساسەن، بانكا تەرەپنىڭ ئەندىشىسىنى دوسكىغا يېزىپتۇ. دەسلەپ قارشى تەرەپ ھېچقانداق ئىنكاس بىلدۈرمەپتۇ، ئەھۋال بارا - بارا ئايدىنكىلىشىپ، ئاخىردا ئىككى تەرەپ (سەردىشىدىغان) ئالماشتۇرىدىغان ھالغا كەپتۇ. ئۇلار بۇ ئىشتا يارىشىشى مۇمكىنچىلىكى تۇغۇلغانلىقىدىن بەك خۇشال بوپتۇ. بانكىدىن سۆھبەتكە قاتناشقان خادىم- لار ئادۋوكاتنىڭ قارشى تۇرغانلىقىغا قارىماي، كەڭ - كۈشادە سۆزلەپتۇ. كېيىنكى ۋاقىتتا ئىككى تەرەپنىڭ مەيدانى ئۆزگەرمىگەن بولسىمۇ، ھەدەپ ئۆزىنى ئاقلىمايدىغان بوپتۇ، شۇنداقلا قارشى تەرەپنىڭ سۆزىنى ئاڭلاشنى خالايدىغان بوپتۇ، ناپولېئون خېئول بۇ چاغدا يەر ئاچقۇچىنىڭ پىكرىنى دوسكىغا يېزىپتۇ.

ئۇلار ئىلگىرى ئوبدان پىكىر ئالماشتۇرماقچا چوڭ ئۇقۇشماسلىق بولغانلىقىنى ئاستا - ئاستا چۈشىنىپتۇ. بۇ چاغدا تۈگۈن يېشىلىپ، يارىشىشقا ئاز قاپتۇ. چۈش ۋاقتىدا - يىغىننى ئاياغلاشتۇرۇشنىڭ پىكىر- تىلگەن ۋاقتىدا، يىغىندىكى مۇزاكىرىنىڭ كەيپىياتى ناھايىتى قىزغىن بوپتۇ، ھەممەيلەن يەر ئاچقۇچىنىڭ قويغان تەكلىپىگە قىزغىن ئاۋاز قو- شۇپتۇ، سائەت 12 دىن 45 مىنۇت ئۆتكەندە ئىككى تەرەپ دەسلەپكى كېلىشىم ھاسىل قىپتۇ. بۇ سۆھبەت كېيىن يەنە مەلۇم ۋاقىت داۋام قىلغان بولسىمۇ، لېكىن ئەرز قايىتۇرۇۋېلىنىپتۇ، ئۇ يەرگە ئاخىر كورپۇس - كورپۇس ئۆي سېلىنىپتۇ.

بۇ مىسال مەسىلىنى قانۇن يولى بىلەن ھەل قىلماسلىق كېرەك دېگەن مەنىنى بىلدۈرمەيدۇ. بەزىدە شۇنداق قىلىش ھەقىقەتەن زۆرۈر بولىدۇ. لېكىن بۇ چارىنى باشقا ئامال بولمىغاندا قوللىنىش كېرەك. باشتىلا قانۇنغا مۇراجىئەت قىلىنسا - ھەر ئېھتىمالغا قارشى شۇنداق قىلغان تەقدىرىمۇ - مەسىلىنى ھەمكارلىشىپ ھەل قىلىش پۇرسىتىنى بۇزىدۇ.

### 9) شەخسنىڭ قاتنىشىشىغا ئەھمىيەت بېرىش

تەبىئەت دۇنياسى چىشى بىلەن كاپلۇكتەك ئىنتايىن زىچ باغلانغان چوڭ ئائىلە، ئالەمدىكى شەيئەلەر ئۆزئارا باغلىنىشلىق بولىدۇ، ئىتتىپاقلىق كۈچىنى ئەڭ زور دەرىجىدە جارى قىلدۇرىدۇ، ھايۋانلار شۇنداق، ئىنسانلارمۇ تېخىمۇ شۇنداق.

شەخسنىڭ قاتنىشىشى كولىكتىپنىڭ غەلبە قازىنىشى ياكى مەغلۇپ بولۇشىنى بەلگىلەيدۇ. كىشى مەسىلىنى ھەل قىلىشقا قانچىكى سەمىمىي، چىداملىق بىلەن قاتناشسا، كۆپىنچە ئىجادچانلىقىنى شۇنچە جارى قىلدۇر- غىلى بولىدۇ، قازانغان ئوتتۇق تېخىمۇ ئېتىراپ قىلىنىدۇ، ناپولېئون خېئول ياپونلارنىڭ ئىگىلىك باشقۇرۇش ئۇسۇلى پۈتكۈل يەر شارى بازىرىنى ئۆزگەرتىۋەتتى، ئۇنىڭ ئەڭ قالتىس يېرى شەخسنىڭ قاتنىشىشىغا ئەھمى- يەت بېرىشتە، دەپ قارىغان.

كۆپىنچە ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈش توغرا ۋە ئۈنۈملۈك پىرىنسىپ، شۇنداقلا ئالدىنقى مىزانلارنىڭ مۇجەسسەملىشىشى. بىز باشقىلارنىڭ قارى- شىنى ياكى كۆپىنچە ئەقلىنى مەركەزلەشتۈرۈش جەريانىنى كونترول قىلالا- مايمىز، لېكىن بىرمۇنچە شەخسىي تەسىرنىڭ دائىرىسىنى مۆلچەرلىگىلى بولىدۇ. ئۆزىمىزدىن ئېيتقاندا، بىز سول - ئوڭ مېڭىمىزنىڭ تەھلىل قىلىش ۋە ئىجاد قىلىشقا ماھىر ئىقتىدارىنى ئومۇملاشتۇرۇپ ۋە ئۇلار ئوتتۇرىسىدىكى پەرقىنى پايدىلىنىپ يېڭىلىق يارىتىش روھىمىزنى قوزغىيالايمىز.

ئەڭ پايدىسىز شارائىتىمۇ كۆڭۈلدە بىرلەشتۈرگىلى بولىدۇ. باشقىد- لارنىڭ تىل - ھاقتىگە بەك دىققەت قىلىپ كېتىشنىڭ ھاجىتى يوق، سەلبىي توسالغۇنى تۈگىتىپ، باشقىلارنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى تېپىپ، ئۆزى- مىزنىڭ يېتىشىزلىكىنى تولدۇرۇشىمىز كېرەك. تىرىكشىپ قالغان ۋەزىيەت- تە ئۈچىنچى خىل ئىمكانىيەتنى ئىزدەش كېرەك.

### § 3 . ھەمكارلىققا قانداق ئېرىشكىلى بولىدۇ؟

مەجبۇرىي سېتىۋېلىشنى ياكى بۇيرۇق بويىچە ئىش قىلىشنى ھېچكىم خالىمايدۇ.

ئەگەر باشقىلارنىڭ ھەمكارلىقىغا ئېرىشمەكچى بولسىڭىز، باشقىلارنىڭ ئارزۇسى، ئېھتىياجى ۋە ئويىنى سوراپ ئۇقۇشۇڭ، ئۇلار ھېمىشە ھەمكارلىق ئىختىيارىلىق ئاساسىدا بولۇۋاتىدۇ دەپ ھېس قىلىسۇن.

#### 1. باشقىلار ئويىڭىزنى ئۆزۈمنىڭ ئويى دەپ ھېس قىلىسۇن

ئەگەر زەقپ تاپىمەن دېسىڭىز، ئۆزىڭىزنى دوستىڭىزدىن ئۈستۈن چاڭلاڭ؛ دوست ئۆتىمەن دېسىڭىز، دوستىڭىزنىڭ ئۆزىڭىزدىن گەۋدىلىك ئورۇندا تۇرۇشىغا يول قويۇڭ.

كۆپ ساندىكى كىشىلەر باشقىلارنى ئۆز قارىشىغا قوشۇلۇشقا ئۈندىگەندە ناھايىتى كۆپ سۆزلەپ كېتىدۇ، بولۇپمۇ مال ساتقۇچىلار ھەمىشە مۇشۇنداق خاتالىق ئۆتكۈزىدۇ، قارشى تەرەپنى ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە سۆزلەتكۈزمەيدۇ. ئۇلار ئۆزىنىڭ ئىشى ۋە مەسئەلىسىنى سىزدىن بەكرەك چۈشىنىدۇ.

ئۇنىڭ پىكرىگە قوشۇلمىسىڭىز، سۆزىنى ئۈزۈۋېتىشىڭىز مۇمكىن. لېكىن ئۇنداق قىلماڭ، ئۇنداق قىلىش ناھايىتى خەۋپلىك، ئۇ بىرمۇنچە سۆزنى قىلماقچى بولغاندا سىزگە پىسەنت قىلمايدۇ. شۇڭا سەۋرىچانلىق بىلەن ئاڭلاڭ، قورساقنى كەڭ تۇتۇڭ! سەمىمىي بولۇڭ، ئۇنىڭ ئۆز قارىشىنى تولۇق بايان قىلىشىغا يول قويۇڭ.

ھەممە ئادەم ئۆزىگە ئەھمىيەت بېرىدۇ، ئۆزى ھەققىدە سۆزلەشنى ياقتۇرىدۇ، ياخشى دوستىڭىزمۇ شۇنداق بولىدۇ، ئۇلار سىزنىڭ جاۋۇلداپ سۆزلەپ ئۆزىڭىزنى ماختاپ ئۇچۇرۇشىڭىزنى ئاڭلاشنى خالىمايدۇ.

فرانسىيىلىك بىر پەيلاسوپ: «دۈشمەن تاپىمەن دېسىڭىز، ھەممە جايدا ئۇنى بېسىپ چۈشىڭىز، ئۇنىڭغا خوجايىنلىققا قىلىشىڭىز بولىدۇ.

لېكىن، دوست تۇتماقچى بولسىڭىز، دوستىڭىزنىڭ ئۆزىڭىزدىن ئېشىپ كېتىشىگە يول قويۇشىڭىز كېرەك» دېگەن.

بۇنىڭ سەۋەبى نېمە؟ دوستىمىز بىزدىن ئۈستۈن تۇرغان، بىزدىن ئېشىپ كەتكەندە ئۇلاردا بىرخىل ئۈستۈنلۈك تۇيغۇسى پەيدا بولىدۇ. لېكىن بىز ھەممە يەردە ئۇلارنى باسقان، ئۇلارنىڭ ئۈستىدە تۇرغاندا، ئۇلاردا ئۆزىنى كەمسىتىش تۈپەيلىدىن بىرخىل قىزغىنىش، ھەسەت قىلىش ۋە خاپىلىق كېلىپ چىقىدۇ.

شۇنىڭ ئۈچۈن ئەتراپىمىزدىكى ھەممىگە كەمتەرلىك بىلەن مۇئامىلە قىلىشىمىز، باشقىلارنى ئۆز مۇۋەپپەقىيىتى ھەققىدە كەڭ كۈشادە سۆزلەشكە رىغبەتلەندۈرۈشىمىز، ۋاتىلداپ سۆزلەپ ئۆزىمىزنى ماختاپ ئۇچۇر ماسلىقىدەمىز لازىم. ھەممە ئادەمنىڭ ئوخشاش ئۆزىگە چۈشلۈك ئېھتىياجى بولىدۇ، ھەممىسى باشقىلارنىڭ ئۆزىگە ئەھمىيەت بېرىشىنى، ئۆزىگە كۆڭۈل بۆلۈش-نى ئۈمىد قىلىدۇ، بىز ئازراق سۆزلەپ، باشقىلارنى ئۈستۈنلۈك تۇيغۇسىغا ئىگە قىلىشىمىز كېرەك، بۇ ئۆزىمىزگە پايدىلىق.

باشقىلارغا سۆزلەش پۇرسىتى بېرىش، ئۇلارنى ئېچىلىپ - يېيىلىپ سۆزلەش، يۈرەك ساداسىنى تولۇق ئىزاھ قىلىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىش كېرەك.

دۇنيادا ھېچكىم مەجبۇرىي سېتىۋېلىشنى ياكى بۇيرۇق بويىچە ئىش قىلىشنى خالىمايدۇ. ئەگەر باشقىلارنىڭ ھەمكارلىقىغا ئېرىشمەكچى بولسىڭىز، باشقىلارنىڭ ئارزۇسى، ئېھتىياجى ۋە ئويى - پىكىرىنى سوراپ ئۇقۇشۇڭ. ئۇلار ھەمكارلىق ئىختىيارىلىق ئاساسىدا بولۇۋاتىدۇ دەپ ھېس قىلىسۇن.

ھېچكىم باشقىلارنىڭ بۇيرۇقۇم بويىچە ئىش قىل دەپ مەجبۇرلىشىنى ياقتۇرمايدۇ. بىز ئۆز ئويۇم بويىچە ئىش قىلىۋاتىمەن دېگەن ھېسسىياتتا بولۇشنى خالايمىز. ھەرقانداق ئادەم بىزنى بىرەر ئىشقا مەجبۇرلىسا، بىزمۇ ئۇنىڭ پىكىرىنى خۇشاللىق بىلەن قوبۇل قىلمايمىز.

بۇنى رېگان ۋىلسوننىڭ مىسالى بىلەن چۈشەندۈرەيلى. ئۇ بۇ ھەقىقەتنى چۈشەنگىچە سانسىز شېرىنكانىنى زىيان تارتقان. ۋىلسون كىيىم

لايھىلىگۈچىلەر ۋە توقۇلما بۇيۇم سودىگەرلىرىگە نۇسخا لايھىلەپ بېرىدۇ. خان رەسىمخانىنىڭ نۇسخا كوپىيىلىرىنى ساتىدىكەن. ۋىلسون ئەپەندى نيۇ - يوركتىكى مەشھۇر كىيىم لايھىلەش مۇتەخەسسسىنى ھەر ھەپتىدە بىر قېتىم زىيارەت قىلىپ تۇرۇپتۇ. ۋىلسون ئەپەندى مۇنداق دەيدۇ: «ئۇ مەن بىلەن كۆرۈشۈشنى رەت قىلمىدى، لېكىن مېنىڭ نەرسەمنى زادىلا سېتىۋالمايدى. ئۇ ھەمىشە مېنىڭ نۇسخامنى سىنچىلاپ كۆردى، ئۇنىڭدىن كېيىن بولمايدۇ، ۋىلسون، بۈگۈن پۈتۈشلەيدىغاندەك تۇرىمىز، — دەيتتى».

ۋىلسون بىرنەچچە قېتىم مەغلۇپ بولغاندىن كېيىن، ئۆزىنىڭ كونا قائىدىگە چىڭ يېپىشىۋالغانلىقىنى چۈشەنگەن، شۇنىڭ بىلەن ھەر ھەپتىدە بىر ئاشخام ۋاقىت چىقىرىپ، جاھاندارچىلىق پەلسەپىسىنى ۋە يېڭى قاراشنى راۋاجلاندۇرۇش، يېڭى قىزغىنلىق يارىتىش يوللىرىنى تەتقىق قىلغان. ئارىدىن ئۇزۇن ئۆتمەي، ئۇ بىر يېڭى نۇسخانى سىناپ كۆرمەكچى بوپتۇ. رەسىملار سىزىپ پۈتتۈرمىگەن ئالتە پارچە نۇسخا كوپىيىنى ئېلىپ خېرىدارنىڭ ئىشخانىسىغا كىرىپتۇ. خېرىدارغا: — بۇلار تېخى پۈتمىگەن نۇسخىلار قانداق قىلساق سىزنى رازى قىلالايمىز؟ — دەپتۇ.

خېرىدار كوپىيىلەرنى ئۇنچىقىماستىن كۆرۈپتۇ، ئۇنىڭدىن كېيىن: — بۇلارنى بۇ يەردە بىرنەچچە كۈن قالدۇرۇڭ، بىرنەچچە كۈندىن كېيىن ئېلىپ كېتىڭ، — دەپتۇ.

ۋىلسون ئۈچ كۈندىن كېيىن يەنە بېرىپ، ئۇنىڭ بەزى تەكلىپلىرىنى ئاڭلاپ، كوپىيىلەرنى ئېلىپ رەسىمخانىغا قايتىپ كەپتۇ، ئۇلارنى خېرىدارنىڭ پىكرىگە ئاساسەن تۈزىتىپ پۈتتۈرۈپتۇ، ئىشنىڭ تەرەققىياتى ۋىلسوننىڭ كۈتمىگەن يېرىدىن چىقىپتۇ، ئالتە پارچە رەسىم تولۇق قوبۇل قىلىنىپتۇ.

بۇ توققۇز ئاي ئىلگىرىكى ئىش ئىكەن. شۇ چاغدىن تارتىپ، بۇ خېرىدار باشقا بىرمۇنچە نۇسخىلارنى سېتىۋاپتۇ، ئۇلار پۈتۈنلەي ئۇنىڭ ئويىغا ئاساسەن سىزىلغانىكەن، ۋىلسون بۇنىڭدىن 1000 دوللار ساپ

شېرىنگانە تاپتۇ.

— شۇنچە يىللاردىن بۇيان بۇ خېرىدار بىلەن نېمە ئۈچۈن سودا قىلالماغانلىقىمنى ئەمدى چۈشەندىم، — دېگەن ۋىلسون، — مەن ئىلگىرى ئۇنى ئۆزۈم سېتىۋېلىشى كېرەك دەپ قارىغان نەرسىنى سېتىۋې-لىشقا دەۋەت قىلىۋېرىپتىمەن. ئەمدى ئەكسىچە ئۇسۇلنى قوللاندىم، ئۇنى ئۆز ئويىنى ئېيتىپ بېرىشكە رىغبەتلەندۈردۈم، ئۇ ھازىر بۇ نۇسخىلارنى مەن ئىجاد قىلغان دەپ قارايدۇ، ھەقىقەتەن شۇنداق. ئەمدى ئۇنىڭغا ساتىمەن دەپ يۈرۈشۈمگە ھاجەت قالمىدى. ئۇ ئۆزلۈكىدىن سېتىۋالدىغان بولدى.

سىئودور روزۋېلت نيۇ - يورك شتاتىنىڭ باشلىقى بولۇپ ئىشلىگەن مەزگىلدە ئالاھىدە تۆھپە ياراتقان، ئۇ، بىر تەرەپتىن، سىياسىي يولباشچىلار بىلەن ئوبدان مۇناسىۋەتتە بولغان، يەنە بىر تەرەپتىن، ئۇلارغا تولىمۇ ياقمايدىغان بەزى ئىسلاھاتلارنى مەجبۇرىي ئېلىپ بارغان. ئۇنىڭ ئۇسۇلى تۆۋەندىكىچە:

مۇھىم بىر خىزمەت ئورنى بوش قالغاندا، ئۇ بارلىق سىياسىي يولباشچىلارنى ئۇ ئورۇننى ئۆتكۈزۈۋېلىپ ئىشلىيەلەيدىغان نامزات كۆرسىتىشكە تەكلىپ قىلغان.

— باشتا، — دەيدۇ روزۋېلت، — ئۇلار ناھايىتى ناچار پارتىيە كاتتىۋاشلىرىنى، يەنى «ئېتىبار بېرىش» زۆرۈر بولغان كىشىلەرنى كۆرسىتىشى مۇمكىن ئىدى، مەن ئۇلارغا ئۇنداق ئادەمنى تەيىنلەش ياخشى سىياسەت ئەمەس، ئاممىمۇ ياقلىمايدۇ، دېدىم.

ئۇنىڭدىن كېيىن، ئۇلار ماڭا يەنە بىر پارتىيە كاتتىۋېشىنى كۆرسەتتى، ئۇ كونا خىزمەتچى بولۇپ، تىنچ - ئامان ئۆتۈشىلا تىلەيتتى، تۆھپىسى ئاز بولاتتى. مەن ئۇلارغا:

— بۇ ئادەم ئاممىنىڭ كۈتكەن يېرىدىن چىقالمايدۇ، بۇ خىزمەت ئورنىغا تازا لايىق كېلىدىغان نامزات تاپالماستىنمۇ؟ — دېدىم.

ئۇلار ئۈچىنچى قېتىم تەكلىپ قىلىپ قويغان نامزات يامان ئەمەس ئىدى، لېكىن ئانچە لايىق كەلمەيتتى.

مەن ئۇلارغا رەھمەت ئېيتتىم، يەنە بىر قېتىم ھەرىكەت قىلىپ بېقىشنى ئىلتىماس قىلدىم، ئۇلار تۆتىنچى قېتىمدا كۆرسەتكەن نامزاتنى قوبۇل قىلىشقا بولاتتى؛ شۇنىڭ بىلەن ئۇلار مەن ئۆزىمۇ تاللايدىغان ئەڭ ياخشى نامزاتنى كۆرسەتتى، مەن ئۇلارنىڭ ياردىمىگە مىننەتدارلىق بىلەن دۈردۈم، ئۇ ئادەمنى خىزمەتكە تەيىنلىدىم، مەن يەنە بۇ خىزمەتكە تەيىن-لەشنىڭ تۆھپىسىنى ئۇلارغا مەنسۇپ قىلىم... مەن ئۇلارغا:

— سىلەرنى خۇش قىلاي دەپ شۇنداق قىلدىم، ئەمدى مېنى خۇش قىلىدىغان ۋاقىتلىقلار كەلدى، — دېدىم.

ئۇلار ھەقىقەتەن مېنى خۇش قىلدى. ئۇلار «مۈلكى خىزمەتلەر قانۇنى»، «ئالاھىدە باج قانۇنى» قاتارلىق ئومۇميۈزلۈك ئىسلاھات لايىھە-لىرىنى قوللاپ مېنى خۇش قىلدى.

ئېسىڭىزدە بولسۇنكى، روزۋېلت ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە باشقىلارغا مۇراجىئەت قىلغان، ئۇلارنىڭ ئاگاھلاندىرۇشىغا ھۆرمەت قىلغان. زورۋېلت مۇھىم بىر نامزاتنى خىزمەتكە تەيىنلىگەندە سىياسىي يولباشچىلارنى مۇۋاپىق نامزاتنى بىز تاللىدۇق، بۇ تامامەن بىزنىڭ تەدبىرىمىز دېگەن ھېسسىياتقا كەلتۈرگەن.

لوس ئانژىلىستىكى بىر ئاپتوموبىل سودىگىرى ئوخشاش ماھارەتتىن پايدىلىنىپ نىمكەش ئاپتوموبىلى بىر شوتلاندىيىلىككە مۇۋەپپەقىيەتلىك ساتقان. بۇ سودىگەر شوتلاندىيىلىككە بىر مۇنچە ئاپتوموبىلنى كۆرسەتكەن بولسىمۇ، لېكىن ئۇنىڭغا يارىمىغان، ئۇ بۇنى مۇۋاپىق ئەمەس، ئىشلىتىشكە ئەپسىز، باھاسىمۇ قىممەت ئىكەن دەپ تۇرۇۋالغان. مۇشۇنداق ئەھۋالدا، بۇ سودىگەر ناپولېئون خېئولغا مۇراجىئەت قىلغان.

ناپولېئون خېئول ئۇنىڭغا:

— ئۇ «شوتلاندىيىلىك تومپاي» غا سېتىشنى توختىتىڭ، ئۇ ئۆزى سېتىۋالسا، ئۇنىڭغا قانداق قىلىش لازىملىقىنى ئېيتماڭ، قانداق قىلىش لازىملىقىنى نېمە ئۈچۈن ئېيتمايسىز؟ ئۇ تەدبىرنى ئۆزۈم بەلگىلىدىم دەپ ھېس قىلسۇن: — دېگەن بۇ خېلى ئوبدان تەكلىپ ئىدى، شۇڭا، بىرنەچچە كۈندىن كېيىن، بىر خېرىدار كونا ئاپتوموبىلنى يېڭى ئاپتومو-

بىلغا ئالماشتۇرماقچى بولغاندا، بۇ سودىگەر شۇ يېڭى ئۇسۇلنى ئىشلىتىپ كۆرۈپتۇ. ئۇ بۇ كونا ئاپتوموبىلنىڭ «شوتلاندىيىلىك تومپاي» نى جەلپ قىلىش مۇمكىنلىكىنى بىلىدىكەن. شۇڭا «شوتلاندىيىلىك تومپاي» غا تېلېفون بېرىپ:

— بۇ يەرگە كېلىپ كەتسىڭىز، ياردەم قىلىپ، تەكلىپىڭىزنى بەرسىڭىز، — دەپتۇ.

«شوتلاندىيىلىك تومپاي» كەلگەندىن كېيىن، ئاپتوموبىل سودىگىرى ئۇنىڭغا:

— سىز ناھايىتى زېرەك خېرىدار، ئاپتوموبىلنىڭ قىممىتىنى بىلىسىز، بۇ ئاپتوموبىلنى كۆرۈپ ئىقتىدارىنى سىناپ بېقىڭ، ئاندىن بۇ ئاپتوموبىلنى قانچە پۇلغا سېتىۋالسام زىيان تارتمايدىغانلىقىمنى دەپ بەر - سىڭىز، — دەپتۇ.

«شوتلاندىيىلىك تومپاي» نىڭ يۈزىگە «كۈلكە» يۈگۈرۈپتۇ. «ئاخىر ماڭا مۇراجىئەت قىلىدىغان ئادەم چىقتى، قابىلىيەتم خەققە يارىدى» دەپ ئويلاپتۇ. ئۇ ئاپتوموبىلنى خانىش كوچىسىدىن ھەيدەپ چىقىپ، يامايكا رايونىدىن فلورېست تېغىغىچە ئايلىنىپ قايتىپ كەپتۇ.

— بۇ ئاپتوموبىلنى 3000 دوللارغا سېتىۋالسىڭىز، — دەپتۇ ئۇ تەكلىپ بېرىپ، — توغرا قىلغان بولىسىز. ئۇ سودىگەر: — ئەگەر شۇ باھادا سېتىۋالسام، سىز سېتىۋېلىشنى خالايسىز؟ — دەپ سوراپتۇ. 3000 دوللار؟ راست دېگەندەك، بۇ ئۇنىڭ تەدبىرى بولۇپ باھانى ئۇ ئۆزى قويغان ئىدى. شۇڭا بۇ سودا دەرھال پۈتۈپتۇ.

باشقىلارنى چارىنى مەن ئويلاپ تاپتىم دېگەن ھېسسىياتقا كەلتۈرۈش-نى سودا مەيدانى ۋە سىياسىي مۇنبەردىلا ئەمەس، ئائىلە تۇرمۇشىدىمۇ ئىشلەتكىلى بولىدۇ. ئوكلاخوما شتاتى تۇلسا شەھىرىدىكى پائول دېۋىش ناپولېئون خېئولغا بۇ پىرىنسىپنى قانداق قوللانغانلىقىنى سۆزلەپ بەرگەن.

— ئائىلەمدىكىلەر ۋە مەن بىر قېتىملىق مەنلىك سەيلە -

ساياھەتتىن بەھرىمەن بولدۇق. مەن ئىلگىرىدىن تارتىپ گېندىسۇرگىدىكى ئىچكى ئۇرۇش جەڭ مەيدانى، فىلادېلفىيىدىكى مۇستەقىللىق زالى قاتارلىق

قارىغاندا ئۇيدان بىلىدىكەن. ئۇ بىر پارچە خەت يېزىپتۇ، خەتنىڭ مەزمۇنى مۇنداق ئىكەن:

«زاۋۇتىمىز يېقىندا بىر يۈرۈش يېڭى تىپتىكى رېنتگېن ماشىنىسىنى پۈتتۈردى. بۇ ماشىنىنىڭ بىرىنچى قىسمى ئەمدىلا ئىشخانىمىزغا ئېلىپ كېلىندى. ئۇنى كامالەتكە يەتكەن دېگىلى بولمايدۇ. بىز ئۇنى ياخشىلاش كېرەكلىكىنى بىلىمىز. شۇڭا، ئەگەر ۋاقىت چىقىرىپ كېلىپ كۆرۈپ باقسىڭىز ۋە ئۇنى ساھەڭلەرگە تېخىمۇ كۆپ ياردەم بېرەلەيدىغان قىلىپ ياخشىلاش ھەققىدە قىممەتلىك پىكىرىڭىزنى بەرسىڭىز، چوڭقۇر مىننەتدار بولاتتۇق. سىزنىڭ بەك ئالدىراش ئىكەنلىكىڭىز بىزگە مەلۇم، سىز بېكىت-كەن ۋاقىتتا ماشىنىمىنى ئەۋەتىپ ئالدۇرۇپ كېلىمەن.»

— بۇ خەتنى تاپشۇرۇپ ئالغاندا بەك ھەيران بولدۇم، — دېگەن دوختۇر لېگت سىنىپتا بۇ ئىشنى بايان قىلىپ، — ھەم ھەيران بولدۇم، ھەم ئىززەتكە مۇيەسسەر بولغانلىقىمنى ھېس قىلدىم. ئىلگىرى رېنتگېن ماشىنىسى ياسايدىغان ھېچقانداق سودىگەر ماڭا مۇراجىئەت قىلمىغانىدى. بۇنىڭدىن ئۆزۈمنىڭ مۇھىملىقىنى ھېس قىلدىم. شۇ ھەپتىدە ھەر كۈنى ئاخشىمى ناھايىتى ئالدىراش ئىدىم، شۇنداقتىمۇ بىر ئاخشىمى تاماقتا بىللە بولۇش توغرىسىدىكى تەكلىپنى رەت قىلىپ، ئۇ ئۈسكۈنىنى كۆرمەكچى بولدۇم، نەتىجىدە ئۇنى سىنىچىلاپ كۆرگەنسىمۇ ياقىتۇرىدىغانلىقىمنى شۇنداقچە ھېس قىلدىم.

ھېچكىم ئۇنى ماڭا سېتىشقا ئۇرۇنمىدى. مېنىڭچە، دوختۇرخانىغا ئۇ ئۈسكۈنىنى سېتىۋېلىش پۈتۈنلەي ئۆزۈمنىڭ ئويى ئىدى. مەن ئۇنىڭ ئەۋزەللىكلىرىنى ياقىتۇرۇپ، ئۇنى سېتىۋالدىم.

ئېمېرسون «ئۆزى - ئۆزىگە تايىنىش» ناملىق بىر پارچە نەسىرى ماقالىسىدە مۇنداق دېگەن: «بىز تالانت ئىكلىرىنىڭ ھەربىر ئىجادىيىتى ۋە كەشپىياتىدىن ئۆزىمىز ئىلگىرى رەت قىلغان ئويىنى كۆرۈپ تۇرىمىز؛ بۇ ئويلار كۆز ئالدىمىزدا قايتا نامايان بولغاندا خېلى ئۇلۇغ بولۇپ كۆرۈنىدۇ.»

مايور ئىدۋارد خوۋېس زۇڭتۇڭ ۋىلسون ھاكىمىيەت يۈرگۈزگەن

تارىخىي ئاسارە - ئەتىقىلەرنى ۋە ئامېرىكا پايتهختىنى كۆرۈشنى ئارزۇ قىلىپ كەلگەنىدىم. فارگو، جىمستون، ۋىليامسپورتتا مۇستەملىكە دەۋرىدىن قالغان يېزىشلارمۇ زىيارەت قىلىدىغان ئورۇنلار تىزىملىكىگە كىرگۈزگەندىم.

3 - ئايدا رەپىقەم نەنسى يازدا دەم ئېلىش پىلانى بارلىقىنى، غەربتىكى شتاتلاردا ساياھەت قىلماقچى ۋە يېڭى مېكسىكو شتاتى ئارىزونا شتاتى، كاليفورنىيە شتاتى، نېۋادا شتاتىدىكى مەنزىرىلىك جايلارنى كۆر-مەكچى ئىكەنلىكىنى ئېيتتى. ئۇنىڭ بۇ جايلارنى سەيلە قىلىشنى ئويلاپ يۈرگىنىگە بىرنەچچە يىل بولغانىدى؛ لېكىن، ناھايىتى روشەنكى، بىز ھەم مېنىڭ ئويۇم بويىچە، ھەم ئۇنىڭ پىلانى بويىچە ساياھەت قىلالايتتۇق.

قىزىمىز ئەننى تولۇقسىز ئوتتۇرا مەكتەپتە ئامېرىكا تارىخىنى ئەمدىلا ئوقۇپ تۈگەتكەنىدى، ئامېرىكىنىڭ شەكىللىنىشى ۋە ئۆسۈپ يېتىلىشىگە مۇناسىۋەتلىك ۋەقەلەرگە ناھايىتى قىزىقتى. مەن ئۇنىڭدىن كېلەر قېتىم دەم ئالغاندا دەرسلىكتە تىلغا ئېلىنغان جايلارنى كۆرۈشنى خالاش - خالىماسلىقىنى سورىدىم. ئۇ ئىنتايىن خالايدىغانلىقىنى ئېيتتى.

ئىككى كۈندىن كېيىن تاماق ئۈستىلى ئەتراپىدا ئولتۇرغاندا، نەنسى ئەگەر ھەممىمىز قوشۇلساق، يازلىق دەم ئېلىشتا شەرقىكى شتاتلارغا بارىدىغانلىقىمىزنى ئېلان قىلدى. ئۇ يەنە بۇ قېتىمقى ساياھەت مەن ئۈچۈنلا ئەھمىيەتلىك بولۇپ قالماستىن، ھەممىمىز ئۈچۈن خۇشاللىنارلىق ئىش، دېدى.

رېنتگېن ئاپپاراتى ياسايدىغان بىر سودىگەر ئوخشاش پىسخىكىلىق تاكتىكىدىن پايدىلىنىپ ئۈسكۈنىسىنى بىرۈكلىنىدىكى ئەڭ چوڭ دوختۇرخانا-نىغا سېتىپ بەرگەن. بۇ دوختۇرخانا كېڭەيتىپ ياساۋاتقان ئامېرىكا بويىچە ئەڭ ياخشى رېنتگېن بۆلۈمىنى قۇرماقچى بولغانىكەن. رېنتگېن بۆلۈمىگە دوختۇر لېگت مەسئۇل ئىكەن، مال ساتقۇچىلار ئۇنى كۈنئويى ئورنىتىپ، ئۆزلىرىنىڭ ماشىنا ئۈسكۈنىلىرىنى ھەدەپ مەدھىلىشىپتۇ ۋە ماختاپتۇ.

لېكىن، بىر سودىگەرنىڭ ماھارىتى تېخىمۇ ئۈستۈن ئىكەن. ئۇ ئادەمنىڭ تەبىئىتىدىكى ئاجىزلىققا قانداق تاقابىل تۇرۇشنى باشقىلارغا

مەزگىلدە ئىچكى ۋە خەلقئارا ئىشلاردا ئىنتايىن چوڭ تەسىر كۈچىگە ئىگە بولغان. ۋىلسوننىڭ خوۋپس مەخپىي بەرگەن مەسلىھەت ۋە پىكىرلىرىگە تايىنىش دەرىجىسى ئۆزىنىڭ ئىچكى كاپىتىغا بولغان تايىنىشىدىن كۆپ ئېشىپ كەتكەن.

مايور خوۋپس زۇڭتۇڭغا قانداق ئۇسۇل بىلەن تەسىر كۆرسەتكەن؟ بەختكە يارىشا، بۇ سوئالنىڭ جاۋابىنى تاپتۇق، چۈنكى خوۋپس ئۆزى تۆۋەندىكى بىر ئابزاس سۆزنى خېدىن سوسمىسقا ئاشكارا ئېيتىپ بەرگەن، سوسمىس «شەھىرىلىك كەچكى پوچتا» گېزىتىدە ئېلان قىلغان بىر پارچە ماقالىسىدە خوۋپسنىڭ بۇ سۆزىنى نەقىل كەلتۈرگەن.

«زۇڭتۇڭ بىلەن تونۇشقاندىن كېيىن، — دېگەن خوۋپس، — ئۇنىڭ قارىشىنى ئۆزگەرتىشنىڭ ئەڭ ياخشى چارىسى يېڭى قاراشنى ئۇنىڭ مېڭىسىگە تەبىئىي ھالدا سىڭدۈرۈپ ئۇنى قىزىقتۇرۇش، دائىم ئۇنى ئويلاپ تۇرىدىغان قىلىش ئىكەنلىكىنى بايقىدىم. بۇ ئۇسۇلنىڭ بىرىنچى قېتىم ئۈنۈم بېرىشى پۈتۈنلەي كۈتۈلمىگەن ئەھۋال بولدى. بىر قېتىم ئاقسارايغا ئۇنىڭ بىلەن كۆرۈشكىلى بېرىپ، ئۇنى بىر سىياسەتنى ئىجرا قىلىشقا سۈيلىدىم، ئۇنىڭ بۇ سىياسەتنى ياقلىمايدىغانلىقى روشەن ئىدى، لېكىن بىرنەچچە كۈندىن كېيىن، تاماق ئۈستىلىدە ئۇنىڭ تەكلىپىمنى ئۆز پىكرى قىلىپ سۆزلىگەنلىكىنى ھەيرانلىق ئىچىدە ئاڭلىدىم».

خوۋپس ئۇنىڭ سۆزىنى بۆلۈپ: «بۇ تەدبىر سىزنىڭ ئەمەس، مېنىڭ» دېگەنمۇ؟ ياق، خوۋپس ئۇنداق قىلمايتتى، ئۇ بەك پىشقان كىشى ئىدى. شان — شۆھرەت قوغلاشمايتتى، نەتىجە قازىنىشنىلا ئويلايتتى. شۇڭا ۋىلسوننىڭ ئۇ مېنىڭ ئويۇم دەپ قاراۋېشىگە يول قويغان. خوۋپس تېخى ۋىلسوننى بۇ تەكلىپلەردىن كەلگەن ئاشكارا شۆھرەتكە ئىگە قىلغان. ئېسىمىزدە بولسۇنكى، بىز ئەتە ئۇچرىشىدىغان ئادەمدە ۋىلسوندىكىگە ئوخشاش ئىنسان تەبىئىيىتىدىكى ئاجىزلىق بولۇشى مۇمكىن، شۇڭا بىزمۇ خوۋپسنىڭ ماھارىتىنى ئىشلىتىپ كۆرەيلى.

نيۇ — برونزۋىكتىكى بىر ئادەم كارنىڭقا مۇشۇ ماھارىتىنى ئىشلەتكەن، كارنىڭ ئۇنىڭ سودىسىغا ئېتىبار بەرگەن. ئۇ چاغدا كارنىڭ بېلىق تۇتۇش

ۋە چاپما قولۋاقتا ھەيدەش ئۈچۈن نيۇ — برونزۋىكتا بېرىشنى پىلانلىغان. كەن. ئۇ ساياھەت ئىدارىسىگە خەت يېزىپ ماتېرىيال سورايتۇ. ناھايىتى روشەنكى، كارنىڭنىڭ ئىسمى ۋە ئادرېسى جايلارغا ئەۋەتىپ بېرىلىپتۇ. چۈنكى كارنىڭ ھەرقايسى لاگېرلار، كەنتلەردىن ئەۋەتىلگەن سانسىز خەت، كىتابچە ۋە تەشۋىق ۋاراقلىرىنى تاپشۇرۇپ ئاپتۇ. كارنىڭ گاڭگىراپ نېمە قىلىشىنى، قايسىسىنى تاللاشنى بىلەلمەي قاپتۇ. بىر لاگېرنىڭ خوجايىنى ئاقىلانە ئىش قىپتۇ. ئۇ ئۆزى بۇرۇن مۇلازىملىق قىلغان بىرنەچچە كاتتا نيۇ — يوركلۇقنىڭ ئىسىم — فامىلىسى ۋە تېلېفون نومۇرىنى كارنىڭقا ئەۋەتىپ بېرىپتۇ ھەم كارنىڭدىن ئۇلارغا تېلېفون بېرىپ، ئۆزىنىڭ قانداق ياخشى شارائىتى بارلىقىنى ئۇقۇشنى ئۆتۈنۈپتۇ.

كارنىڭ تىزىملىكتە ئۆزى تونۇيدىغان بىرەيلەننىڭ بارلىقىنى ھەيرانلىق ئىچىدە بايقاپتۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭغا تېلېفون بېرىپ، پىكرىنى سورايتۇ، ئۇنىڭدىن كېيىن ھېلىقى لاگېرغا ئۆزىنىڭ يېتىپ بارىدىغان كۈنىنى دەرھال تېلېگرامما بېرىپ ئۇقتۇرۇپتۇ.

باشقىلار كارنىڭقا زورلاپ ساتماقچى بوپتۇ، لېكىن يەنە بىرەيلەن كارنىڭنىڭ ئۆزىگە ساتقۇزۇپ غەلبە قىپتۇ.

بۇنىڭدىن قارىغاندا، باشقىلارغا ئۆزىنىڭ پىكىر قىلىش ئۇسۇلىنى تەسىر كۆرسىتىش يولى بىلەن قوبۇل قىلدۇرماقچى بولسىڭىز، پىرىنسىپ مۇنداق:

«باشقىلار بۇ ئوي مېنىڭ ئۆزۈمنىڭ ئويى دەپ ھېس قىلسۇن».

## 2. ھەرقانداق مەسلىگە باشقىلارنىڭ مەيدانىدا تۇرۇپ قا-

### راشقا ماھىر بولۇش كېرەك

ناپولېئون خېئول باشقىلارنى چۈشىنىشتە، ئىشنى ئۇلارنىڭ قارىشى بويىچە ھەرىكەت قىلىش كېرەكلىكىنى قەيت قىلغان ھەمدە شۇنداق قىلىشىڭىز، تۇرمۇشتا مۆجىزە يارىتىپ، دوستلۇققا ئىگە بولالايسىز، توقۇ-نۇش ۋە قىيىنچىلىقنى ئازايتالايسىز، دەپ كۆرسەتكەن.

ئېسىڭىزدە بولسۇنكى، باشقىلار پۈتۈنلەي خاتا قىلغان بولۇشى مۇمكىن، لېكىن ئۇلار شۇنداق قىلىدىم دەپ قارىمايدۇ. شۇڭا، ئۇلارنى ئەيىبلەمەسلىك كېرەك، پەقەت ئەخمەقلا شۇنداق قىلىدۇ. ئۇنى چۈشىنىشكە ھەرىكەت قىلىڭ؛ پەقەت ئەقىللىق، سەۋرىپچان، پەزىلەتلىك كىشىلەرلا شۇنداق قىلىدۇ.

باشقىلارنىڭ ئۇنداق ئويلىشىدا چوقۇم سەۋەب بار. يوشۇرۇنۇپ تۇرغان سەۋەبىنى ئېنىقلىسىڭىز، ئۇنىڭ ھەرىكىتى، بەلكى ئۇنىڭ خاراكتېرىنى بېشىدىغان ئاچقۇچقا ئىگە بولغان بولىسىز. ئۆزىڭىزنى سادىقلىق بىلەن باشقىلارنىڭ مۇھىتىدا تۇرغۇزۇشقا ھەرىكەت قىلىڭ.

ئۆزىڭىزگە: «ئەگەر ئۇ تۇرغان ئەھۋالدا تۇرغان بولسام، قارىشىم، ئىنكاسىم قانداق بولاتتى؟» دېسىڭىز، بىرمۇنچە ۋاقىتنى تېجەپ قالسىز ۋە پاراكەندىچىلىكنى ئازايتالايسىز، چۈنكى «سەۋەبكە قىزىقساق، نەتىجىنى ئانچە ياقتۇرمايدىغان بولمايمىز»، بۇنىڭدىن باشقا، ئۆزىڭىزنى تۇتۇش ماھارىتىڭىزنى زور دەرىجىدە ئاشۇرالايسىز.

— بىر مىنۇت توختاپ تۇرۇش كېرەك، — دېگەن كېنىس گوردى «قانداق قىلىپ ئادەمنى ئالتۇنغا ئايلاندۇرۇش كېرەك» ناملىق ئەسىرىدە، — بىر مىنۇت توختاپ، ئۆزىڭىزنىڭ بەزى ئىشقا چوڭقۇر قىزىقىشىڭىزنى باشقا ئىشقا بولغان پەرۋاسزلىقىڭىز بىلەن سېلىشتۇرۇپ كۆرۈڭ. ئۇ ھالدا، باشقىلارمۇ مۇشۇنداق پوزىتسىيە تۇتقان ئىكەن — دە! دېگەن چۈشەنچىگە كېلىسىز. شۇنىڭ بىلەن لىنكولن، روزۋېلتقا ئوخشاش، گۈندىپايلىقتىن باشقا ھەرقانداق خىزمەت بىلەن شۇغۇللىنىشنىڭ بىردىنبىر پۇختا ئاساسىنى ئىگىلىگەن بولسىز؟ دېنېك، باشقىلار بىلەن مۇۋەپپەقىيەت يەتلىك ھالدا بىللە ئۆتۈش — ئۆتەلمەسلىكىڭىز پۈتۈنلەي باشقىلارنىڭ ئالاھىدىلىكىنى ھېسداشلىق تۇيغۇسى بىلەن قوبۇل قىلىش — قىلالماسلىقىڭىزغا باغلىق.

نيۇ — يورك شتاتى خېمپىستېئاد شەھىرىدىكى سىم دوگلاس ئىلگىرى خانىمنىڭ ئۆيى ئەتراپىدىكى چىملىقنى تۈزەش، ئوتاش، ئوغۇتلاش ۋە

قىرقشقا بەك كۆپ ۋاقىت سەرپ قىلىۋەتكەنلىكىنى سۆزلەپ يۈرگەن. ئۇ خانىمنى ھەپتىدە ئىككى قېتىم شۇنداق قىلدى، لېكىن چىملىق تۆت يىل ئىلگىرى كۆچۈپ كەلگەن ۋاقىتتىكىدىن گۈزەللىشىپ كەتمىدى، دەپ تەنقىد قىلغان. ئۇنىڭ بۇنداق سۆزلىرى خانىمنىڭ كۆڭلىگە قاتتىق تەگكەن، شۇڭا ئېرى ھەر قېتىم شۇنداق سۆزلەرنى قىلغان كۈنى ئاخشىمى ئىناقلىق كەيپىياتىدىن ئەسەر قالمىغان.

دوگلاس ئەپەندى ھەمكارلىقتىن غايەت زور كۈچ ھاسىل بولىدىغانلىقىنى چۈشەنگەندىن كېيىن، ئۆزىنىڭ بىرنەچچە كۈندىن بۇيان تولىمۇ ئەخمەقلىق قىلغانلىقىنى تونۇپتۇ. ئۇ خانىمنىڭ چىملىقى تۈزەشتۈرگەندە لەززەت ئالىدىغانلىقىنى ۋە باشقىلارنىڭ ئۆزىنىڭ ئىشچانلىقىنى بىرنەچچە ئېغىز ماختاپ قويۇشىنى ئۈمىد قىلىدىغانلىقىنى زادىلا خىيالغا كەلمەي تۇرمىگەنلىكىنى.

بىر كۈنى كەچلىك تاماقتىن كېيىن ئۇنىڭ خانىمى ئوت ئوتاشقا چىقماقچى بوپتۇ ۋە ئۇنىڭ بىللە چىقىشىنى تەلەپ قىپتۇ. ئۇ ئاۋۋال رەت قىپتۇ، بىردەمدىن كېيىن ئويلاپ كۆرۈپ، ئۇنىڭ بىلەن چىقىپ ئوت ئونىشىغا ياردەملىشىپتۇ. خانىمى بەك خۇشال بوپتۇ، ئىككىيلەن بىر سائەت تىرىشىپ ئىشلەپتۇ، شۇنداقلا بىر سائەت خۇشال — خۇرام پاراڭلىشىپتۇ. شۇنىڭدىن كېيىن، ئۇ ھەممىشە خانىمنىڭ چىملىق ۋە گۈللۈكىنى تۈزەشتۈرۈشكە ياردەملىشىدىغان بوپتۇ ۋە ئۇنى چىملىق، گۈللۈكىنى تۈزەشتۈرۈپ بەك چىرايلىق قىلىۋەتتىڭىز، ھويلىدىكى لاي يەرنى سېمونت ياتقۇزۇلغان يەرگە ئوخشاش تەكشى قىلىۋەتتىڭىز دەپ ماختاپتۇ. نەتىجىدە ئىككىلىسى تېخىمۇ خۇشال بوپتۇ، چۈنكى ئۇ گويا كۆز ئالدىدا پەقەت ياۋا ئوت تۇرغاندەك، ئىشقا خانىمنىڭ قارشى بىلەن قاراشنى ئۇگىنىۋاپتۇ. جېرارد لىرنېير «باشقىلارنىڭ يۈرىكىگە كىرىش» ناملىق كىتابىدا مۇنداق دېگەن: «سىز باشقىلارنىڭ قارشى ۋە تۇيغۇسىنى ئۆزىڭىزنىڭ قارشى ۋە تۇيغۇسىغا ئوخشاش مۇھىم دەپ قارايدىغانلىقىڭىزنى ئىپادىلەگەندىلا، سۆھبەت ئىناق كەيپىياتتا داۋام قىلىدۇ. سۆھبەت باشلانغاندا سۆھبەتنىڭ مەقسىتى ياكى يۆنىلىشىنى باشقىلار ئوتتۇرىغا قويسۇن. ئەگەر



ئاڭلىغۇچى بولسىڭىز، سۆزلىمەكچى بولغانلىرىڭىزنى ئاڭلاۋاتقانلىرىڭىز بىلەن چەكلەڭ. ئەگەر قارىشى تەرەپ ئاڭلىغۇچى بولسا، ئۇنىڭ قارىشىنى قوبۇل قىلىشىڭىز، ئۇنى ئۆزىڭىزنىڭ قارىشىنى ئېچىلىپ - يېپىلىپ قوبۇل قىلىشقا ئىلھاملاندۇرالايسىز».

كارنىڭ ھەمىشە ئۆيىگە يېقىن بىر باغچىغا بېرىپ ئايلىنىدىكەن ۋە ئات مىنىدىكەن. خۇددى قەدىمكى گاللىلىكلەر ئارىسىدىكى دۇيدۇمۇخ-لىسىلىرىغا ئوخشاش. دۇپ دەرىخىگە بەك چوقۇنىدىكەن، شۇڭا يۇمران دەرىخ ۋە چانقاللارنىڭ پەسىلمۇ پەسىل ئوتتا ئورۇنسىز كۆيۈپ كېتىۋاتقان-لىقىنى كۆرگەندە پەرىشان بولۇپ كېتىدىكەن، ئۇ ئوت ئاپىتىنى تاماكا چەككۈچىلەر بىپەرۋالىق قىلىپ كەلتۈرۈپ چىقارمايدىكەن. بەلكى دالا تۇرمۇشىدىن بەھرىمەن بولۇش ئۈچۈن باغچىغا كەلگەن، دەرىخ تۈۋىدە تۇخۇم ياكى قىيمىلىق بولكا پىشۇرۇپ يېگەن بالىلار كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ-كەن. بەزىدە ئوت بەك شىددەتلىك يولغاچقا، ئوت ئۇچۇرۇش ئەترىتىنى چاقىرىپ ئۆچۈرۈشكە توغرا كېلىدىكەن.

باغچىنىڭ چېتىگە ئورنىتىلغان بىر ئېلان ناخىتىغا ھەرقانداق ئادەم باغچىدا ئوت ياقسا، جەرىمانە قويۇلىدۇ ياكى قاماپ قويۇلىدۇ دېگەن سۆزلەر يېزىلغان بولسىمۇ، لېكىن ئۇ ناخىتى باغچىنىڭ ياقىسىغا ئورنىتىلغان بولغاچقا، ئۇنى كۆرىدىغانلار ناھايىتى ئاز ئىكەن. بىر ئاتلىق ساقچى باغچىغا قارىشى كېرەك بولسىمۇ لېكىن ۋەزىپىسىنى ئادا قىلالماپتۇ، ئوت ئاپىتى ھەر پەسىلدە يامراپ كېتىۋېرىپتۇ.

بىر قېتىم كارنىڭ بىر ساقچىنىڭ يېنىغا ئالاقىزادە بولۇپ يۈگۈرۈپ بېرىپ، ئۇنىڭغا باغچىدا ئوتنىڭ تېز يامراپ كېتىۋاتقانلىقىنى ئوت ئۇچۇرۇش ئەترىتىگە دەرھال مەلۇم قىلىشىنى ئېيتىپتۇ، لېكىن ساقچى پەرۋاسىز-لىق بىلەن: — بۇ مېنىڭ ئىشىم ئەمەس، چۈنكى بۇ مېنىڭ باشقۇرۇش رايونۇم ئەمەس، — دەپتۇ. كارنىڭ ناھايىتى ئۈمىدسىزلىنىپتۇ، شۇڭا كېيىنكى چاغلاردا باغچىغا بېرىپ ئات مىنگەندە باشقۇرغۇچىدەك ئوخشاش ھەرىكەت قىلىپ، ئومۇمىنىڭ يېرىنى قوغدىماقچى بولۇپتۇ. دەسلەپتە بالىلار-نىڭ قارىشىنى ئۇقۇپ بېقىشقا ھەرىكەت قىلماپتۇ.

كارنىڭ دەرەختىكى ئوتنى كۆرسىلا ئىچىدە بەك خاپا بولۇپ كېتە-دىكەن، ياخشى ئىش قىلىشىنى ئويلايدىكەن، نەتىجىدە خاتا قىلىپ قويى-دىكەن. ئۇ بالىلارنىڭ يېنىغا ئاتلىق كېلىپ، ئۇلارنى باغچىدا ئوت ياققانلىقىغا ئۈچۈن تۈرمىگە قامىلىشىڭلار مۇمكىن. دەپ ئاگاھلاندۇرىدۇ-كەن. ئوتنى ئۆچۈرۈۋېتىشكە بۇيرۇيدىكەن، ئەگەر ئۇلار رەت قىلسا، قولغا ئالدۇرىمەن دەپ تەھدىت سالدىكەن. ئۇ بولۇشىغا ۋاپاس - بۇيرۇش بىلەنلا بولۇپ كېتىپ، ئۇلارنىڭ قارىشىنى زادىلا خىيالغا كەلتۈرمەپتۇ. نەتىجە قانداق بولۇپتۇ؟ ئۇ بالىلارغا بويسۇنۇپتۇ، بويسۇنغاندىمۇ زورغا ۋە غەزەپ بىلەن بويسۇنۇپتۇ. كارنىڭ ئاتلىق تۆپىلىكتىن ئۆتۈپ كەتكەن-دىن كېيىن بالىلار باغچىنى كۆيدۈرۈپ تۈگىتىدىغاندەك ئوتنى قايتا تۇتاشتۇرىدىكەن.

بىللارنىڭ ئۆتۈشى بىلەن كارنىڭ ئۆزىنى تۇتۇش ھەققىدە تېخىمۇ چوڭقۇر تونۇش ھاسىل قىلىپ، ناھايىتى تەدان بولۇپ كېتىپتۇ. ئىشقا باشقىلارنىڭ قارىشى بويىچە قاراش لازىملىقىنى تېخىمۇ چۈشىنىپتۇ. شۇڭا بۇيرۇق چۈشۈرمەستىن، گۈلخان يېنىغا كېلىپ، تۆۋەندىكى سۆزنى دەپتۇ: — بالىلار، خۇشال ئويىدىڭلارمۇ؟ كەچلىك تاماققا نېمە ئەتمەكچى بولۇۋاتىسىلەر؟ ... مەنمۇ كىچىك ۋاقتىمدا ئوتقا بەك ئامراق ئىدىم، ھازىرمۇ ئامراق. لېكىن بىلىشىڭلار كېرەككى، باغچىدا ئوت يېقىش بەك خەتەرلىك. سىلەرنىڭ ناھايىتى ئاۋايلاپ ئىش قىلىدىغانلىقىڭلارنى بىلە-مەن، لېكىن باشقىلار ئۇنداق ئاۋايلىمايدۇ. ئۇلار كېلىپ، سىلەرنىڭ گۈلخان ياققانلىقىڭلارنى كۆرۈپ، ئۇلارمۇ ئوت ياقىدۇ، ئۆيىگە قايتقاندا ئوتنى ئۆچۈرۈۋەتمەيدۇ. نەتىجىدە ئوت قۇرۇق يوپۇرماقلارغا تۇتىشىپ، ئۆلچىيىپ كېتىدۇ، دەرەخلەرنىڭ ھەممىسىنى كۆيدۈرۈپ نابۇت قىلىدۇ. ئەگەر ئاۋايلىمىساق بۇ يەردە بىر تۈپ دەرەخمۇ قالمايدۇ. سىلەر گۈلخان ياقساڭلار، تۈرمىگە چۈشۈپ قالسىلەر، لېكىن مەن كوتۇلداۋېرىپ، كەي-پىڭلارنى بۇزماقچى ئەمەسمەن. سىلەرنىڭ قانغۇدەك ئويىنىغانلىقىڭلاردىن ناھايىتى خۇشالەن، لېكىن گۈلخان ئەتراپىدىكى قۇرۇق يوپۇرماقلارنى ھازىرلا نېرىغا ئىتتىرىۋەتسەڭلەر، قايتىش ئالدىدا گۈلخاننى لاي بىلەن

كۆمۈۋەتسەڭلەر بولارمۇ؟ شۇنداق قىلىشنى خالامسىلەر؟ كېلەر قېتىم يەنە ئوت ئوينىماقچى بولساڭلار، مالال كۆرمەي ئوتنى تۆپىلىكىنىڭ ئۇ چېتىگە، قۇم ئورنىغا ياقساڭلار بولارمۇ؟ ئۇ يەردە ئوت يېقىش ھېچقانداق زىيان كەلتۈرۈپ چىقارمايدۇ... رەھمەت سىلەرگە، بالىلار خۇشال ئوينىشىڭلارنى تىلەيمەن.

بۇ گەپ - سۆزلەر باشقىچە ئۈنۈم بەرگەن! بالىلار ھەمكارلىشىشنى خالايدىغان بولغان، زورۇقمىغان، خاپا بولمىغان. بۇيرۇقنى مەجبۇرىي قوبۇل قىلمىغان، ئۇلار ئىززىتىنى ساقلاپ قالغانغا خۇش بولاتتى، كارنىگمۇ خۇش بولاتتى، چۈنكى ئۇ ئاۋۋال ئۇلارنىڭ قارىشىنى نەزەرگە ئالغان، ئاندىن ئىشنى بىر تەرەپ قىلغانىدى.

شەخسىي مەسىلە ئېغىرلاشقاندىمۇ، ئىشقا باشقىلارنىڭ قارىشى بويىچە قارىغاندا جىددىيلىكنى پەسەيتكىلى بولىدۇ.

ئاۋسترالىيە جەنۇبىي ۋېلېستىكى ئېلزابېت نوۋاك مۇنداق دېگەن: — مەن ئاپتوموبىل سېتىۋالغاندا مۇددەتكە بۆلۈپ تاپشۇرىدىغان پۇلنى ئالتە ھەپتىگىچە تاپشۇرمىغانىدىم، مېنىڭ پۇلنى مۇددەتكە بۆلۈپ تاپشۇرۇش ھېسابىمغا مەسئۇل بىر ئەر تېلېفون بېرىپ، تۈزۈت قىلماستىنلا: — دۈشەنبە كۈنى ئەتىگەنگىچە 122 دوللار تاپشۇرمىسىڭىز، شىركىتىمىز ھەردەكەت قوللىنىدۇ، — دەپ ئۇقتۇردى. ھەپتە ئاخىرىدا پۇل تەييارلىيالمايتتىم، شۇڭا، دۈشەنبە كۈنى ئەتىگەندە ئۇنىڭ تېلېفونى ئالغاندا ئۇ ياخشى گەپ قىلمىدى. لېكىن مەن ئاچچىقلىماستىن، ئىشقا ئۇنىڭ قارىشى بويىچە قارىدىم. ئۇنىڭغا كۆپ ئاۋارىچىلىق كەلتۈرگەنلىكىم ئۈچۈن، شۇنداقلا بۇ پۇل تاپشۇرۇشنى بىرىنچى قېتىم كېچىكتۈرۈشۈم بولمىغانلىقى ئۈچۈن سەمىمىي ئەپسۇس سورىدىم، مەن چوقۇم بېشىڭىزنى قاتۇرغان خېردار، دېدىم. ئۇنىڭ تەلەپپۇزى دەرھال ئۆزگەردى، مېنىڭ بېشىمنى قاتۇرغان خېرىدار ئەمەسلىكىمنى ئېيتتى. ئۇ يەنە بىرنەچچە مىسال كەلتۈرۈپ بىر مۇنچە خېرىدارنىڭ بەزىدە بەك يولسىزلىق قىلىدىغانلىقىنى، بەزىدە يالغان سۆزلەيدىغانلىقىنى تېخىمۇ يامىنى، ئۆزىدىن قېچىپ زادى كۆرۈشمەيدىغانلىقىنى چۈشەندۈردى. مەن دەردىنى تۆكۈۋالسۇن دەپ بىرەر ئېغىزمۇ گەپ

قىلمىدىم، ئۇ ئېرىپ قالدى، مەن ئىلتىماس قىلمىساممۇ، تاپشۇرمىغان پۇلنى دەرھال تاپشۇرمىسىڭىز، كېرەك يوق، ئاي ئاخىرىدا 20 دوللار تاپشۇرمىسىڭىز، قالغان پۇلنى ئۆزىڭىزگە ئەپلىك ۋاقىتتا تاپشۇرمىسىڭىز، چاتاق چىقمايدۇ، دېدى.

ئەتە ھەرقانداق ئادەمدىن ئوتنى ئۆچۈرۈۋېتىشنى ئىلتىماس قىلىش-تىن، ياكى ئۇنىڭدىن مەھسۇلاتىڭىزنى سېتىۋېلىشنى ئىلتىماس قىلىشتىن، ياكى قىزىل كىرىست جەمئىيىتىگە 50 دوللار ئىئانە قىلىشنى ئىلتىماس قىلىشتىن ئىلگىرى، نېمە ئۈچۈن ۋاقىتنىچە توختاپ، كۆزىڭىزنى يۇمۇپ، ھەممە ئىشنى باشقىلارنىڭ قارىشى بويىچە ئىنچىكە ئويلاپ كۆرمەيسىز؟ نېمە ئۈچۈن ئۆزىڭىزدىن: «نېمىشقا ئۇ شۇنداق قىلىشى كېرەك؟» دەپ سوراپ باقمايسىز؟ دۇرۇس، بۇنىڭغا كۆپ ۋاقىت كېتىدۇ، ئەمما شۇ ئارقىلىق دوست تۇتىسىز، تېخىمۇ ياخشى نەتىجىگە ئېرىشىسىز، توقۇنۇش، ئاۋارىچىلىق ۋە قىيىنچىلىق ئازىيىدۇ.

— مەلۇم كىشى بىلەن كۆرۈشۈشتىن ئىلگىرى، ئۇنىڭ ئىشخانىسى ئالدىدىكى يولدا ئىككى سائەت ئارتۇق ماڭمەنكى، — دەيدۇ خارۋارد سودا ئىستىتۇتىنىڭ مۇدىرى تانھام، — ئۇنىڭ ئىشخانىسىغا ئالدىراپ كىرمەيمەن، چۈنكى كاللامدا ئېنىق چۈشەنچە يوق، نېمە دېيىشىمنى ئۇقمايمەن، ئۇنىڭ قىزىقىشى ۋە مۇددىئاسى ھەققىدىكى تونۇشۇمغا ئاساسەن ھۆكۈم قىلغاندا، ئۇنىڭ قانداق جاۋاب بېرىدىغانلىقىنىمۇ ئۇقمايمەن. بۇ سۆز بەك مۇھىم ئۇنىڭ مۇھىملىقىنى تەكىتلەش ئۈچۈن يەنە بىر قېتىم تەكرارلايمىز:

«مەلۇم كىشى بىلەن كۆرۈشۈشتىن ئىلگىرى، ئۇنىڭ ئىشخانىسى ئالدىدىكى يولدا ئىككى سائەت ئارتۇق ماڭمەنكى، ئۇنىڭ ئىشخانىسىغا ئالدىراپ — تېنەپ كىرمەيمەن، چۈنكى كاللامدا ئېنىق چۈشەنچە يوق، نېمە دېيىشىمنى ئۇقمايمەن، ئۇنىڭ قىزىقىشى ۋە مۇددىئاسى ھەققىدىكى تونۇشۇمغا ئاساسەن ھۆكۈم قىلغاندا، ئۇنىڭ قانداق جاۋاب بېرىدىغانلىقىنىمۇ ئۇقمايمەن.»

شۇڭا، كىشىلەرنىڭ قارىشىنى رەنجىتمەي ۋە غەزىپىنى قوزغىماي

تۇرۇپ ئۆزگەرتىمەكچى بولسىڭىز، 8 - قاندا مۇنداق: «ئىشقا باشقىلارنىڭ قارشى بويىچە قاراشقا سەمىمىي ھەرىكەت قىلىڭ».

### 3. رەقبتىن ياردەم سوراش كېرەك

«نام چىقىرىپ مۇھىم شەخس بولۇش ئارزۇسى» — ئىنسان تەبىئىتىدىكى ئەڭ چوڭقۇر ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچ. قارشى تەرەپتىن ياردەم سورىسىڭىز، ئۇنىڭغا ئۆزىنىڭ مۇھىملىقىنى ھېس قىلدۇرۇپلا قالماستىن، بەلكى دوستلۇق ۋە ھەمكارلىققا ئىگە بولىسىز.

كارنىڭ بىر قېتىم فرانسىيە قۇرۇقلۇقىدا ئاپتوموبىل بىلەن ساياھەت قىلىۋېتىپ ئادىشىپ قاپتۇ. شۇنىڭ بىلەن فورد ماركىلىق كونا ئاپتوموبىلنى توختىتىپ، بىر توپ دېھقانلاردىن يەنە بىر شەھەرگە قايسى يول بىلەن بارغىلى بولىدىغانلىقىنى سورايتۇ.

بۇ سوراش ھەيران قالغۇدەك ئۈنۈم بېرىپتۇ. يالاڭ ئاياغ يۈرگەن بۇ دېھقانلار ئامېرىكىلىقلارنىڭ ھەممىسىنى باي دەپ قارايدىكەن. بۇ يەردە ئاپتوموبىل بەك ئاز بولغاچقا ئاپتوموبىل ئۇلارغا گۆھەر بىلىنىپتۇ: «بۇ ئامېرىكىلىق فرانسىيىنى ئاپتوموبىل بىلەن ساياھەت قىلغانغا قارىغاندا چوقۇم مىليونېر، ئېھتىمال ئاپتوموبىل پادىشاھى ھېنرى خوردىنىڭ تۇغقىنى بولۇشى مۇمكىن» دەپ ئويلاپتۇ. لېكىن ئۇلار كارنىڭ بىلىمىدىن ئىشلارنى بىلىدىكەن. كارنىڭ ئۇلاردىن باي بولسىمۇ، لېكىن يەنە بىر شەھەرگە قايسى يول بىلەن بارىدىغانلىقىنى ئۇلاردىن ئىززەت - ئىكرام بىلەن سورىغانلىقىدىن ئۇلار ئۆزىنىڭ ناھايىتى مۇھىم ئىكەنلىكىنى ھېس قىلىپ، دەرھال ۋاراڭ - چۈرۈڭ قىلىشىپتۇ. بىرەيلەن بۇ تېپىلماس پۇرسەتتىن بەك خۇشال بولۇپ ھەممەيلەننى گەپ قىلماسلىققا بۇيرۇپ، يۆنىلىشنى دەپ بېرىش خۇشاللىقىدىن ئۆزى يالغۇز بەھرىمەن بولماقچى بوپتۇ.

سىزمۇ بۇ پىرىنسىپنى سىناپ كۆرۈڭ، كېلەر قېتىم ناتونۇش شەھەردە ئادىشىپ قالغاندا، ئىقتىسادىي ۋە ئىجتىمائىي ئورنى ئۆزىڭىزدىن تۆۋەن

ئادەمنى توسۇپ، ئۇنىڭغا: «ماڭا ئازراق ياردەم بېرىمىسىز، پالانى يەرگە قانداق بارىدىغانلىقىنى دەپ بېرىمىسىمۇ؟» دەپ مۇراجىئەت قىلىڭ. شۇنداق قىلىسىڭىز، ياخشى ئۈنۈمگە ئېرىشىدىغانلىقىڭىزغا ئىشىنىمىز.

فرانكىلن مۇشۇ پىرىنسىپنى قوللىنىپ، بىر رەھىمسىز دۈشمىنى ئۆمۈرلۈك دوستىغا ئايلاندۇرغان. ئۇ چاغدا فرانكىلن ياش ئىكەن، ئۇ يىغقان - تۈككەنلىرىنى مەبلەغ قىلىپ سېلىپ كىچىك باسما زاۋۇتى ئېچىپتۇ. ئامال قىلىپ فىلادېلفىيە شتاتى پارلامېنتىنىڭ ئىش بېجىرگۈچى كاتىپى بولۇپ سايلىنىپتۇ، بۇنداق قىلغاندا پارلامېنتنىڭ ھۆججەتلىرىنى بېسىش پۇرسىتىگە ئېرىشەلەيدىكەن ھەم كۆپ پايدىغا ئىگە بولىدىكەن، شۇڭا ئۇ ئىش بېجىرگۈچى كاتىپلىق ۋەزىپىسىدىن ئايرىلىپ قېلىشنى خالىمايدىكەن. لېكىن پايدىسىز ئەھۋال يۈز بېرىپتۇ. پارلامېنتنىڭ ئەڭ باي ۋە قابىل ئەزالىرىدىن بىرى فرانكىلننى بەكمۇ ياقتۇرمايدىكەن. ئۇ فرانكىلننى ياقتۇرمايلا قالماستىن، ئوچۇق - ئاشكارا تىللايدىكەن.

بۇ بەك خەتەرلىك ئەھۋال ئىكەن، شۇڭا، فرانكىلن قارشى تەرەپنى ئۆزىنى ياقتۇرىدىغان قىلىشقا بەل باغلاپتۇ.

لېكىن قانداق قىلىش كېرەك؟ دۈشمىنىگە ئازراق نەپ بېرىشى كېرەكمۇ؟ ئۇنداق قىلىشقا بولمايدىكەن، ئۇنداق قىلىش ئۇنىڭ گۇمانلىنىشى، ھەتتا مەنسىتمەسلىكىگە سەۋەب بولىدىكەن.

فرانكىلن بەك ئەقىللىق بولغاچقا ئۇنداق مۇشكۈل ئەھۋالغا چۈشۈپ قالمايتتى. شۇڭا ئۇ ئەكسىچە چارىنى قوللىنىپ، دۈشمىنىدىن ياردەم بېرىشنى سورايتۇ.

فرانكىلن دۈشمىنىدىن 10 دوللار قەرز ئاپتۇمۇ؟ ياق! ئۇنىڭ ئىلتىما - سى قارشى تەرەپنى بەك خۇش قىپتۇ، بۇ ئىلتىماس ئۇنىڭ شۆھرەتپەرەسلىكىنى قوزغاپتۇ، ئۇ ھۆرمەتكە سازاۋەر بولدۇم دەپ ھېس قىپتۇ. بۇ ئىلتىماس فرانكىلننىڭ قارشى تەرەپنىڭ بىلىمى ۋە مۇۋەپپەقىيىتىدىن زوقلىنىدىغانلىقىنى ناھايىتى ئەپچىل يول بىلەن ئىزھار قىپتۇ.

بۇ ئىشنىڭ فرانكىلن ئۆزى بايان قىلغان جەريانى تۆۋەندىكىچە: «ئۇنىڭ كۈتۈپخانىسىدا ئاجايىپ ۋە ئالاھىدە بىر كىتاب بارلىقىنى

ئاڭلاپ، ئۇنىڭغا ئىككى ئىلىك خەت يېزىپ، ئۇ كىتابنى ئوقۇشقا بەك ئىنتىزار ئىكەنلىكىمنى بىلدۈردۈم. ئۇنىڭغا ئۇ كىتابنى بىرنەچچە كۈن بېرىپ تۇرسىڭىز، ئوبدان ئوقۇۋالسام، دەپ ئىلتىماس قىلدىم.

ئۇ كىتابنى دەرھال ئەۋەتىپ بەردى. بىر ھەپتىچە ۋاقىت ئۆتكەندە كىتابنى قايتۇرۇپ بەردىم ۋە بىر پارچە خەت يېزىپ، ئۇنىڭغا چوڭقۇر رەھمەت ئېيتتىم.

شۇنداق قىلىپ، كېلەر قېتىم پارلامېنتتا ئۇچراشقاندا، ئۇ مەن بىلەن سالاملاشتى (ئۇ ئىلگىرى ئۇنداق قىلمىغانىدى)، بەلكى ناھايىتى ئەدەبلىك مۇئامىلە قىلدى. شۇنىڭدىن كېيىن، ئۇ ھەر ۋاقىت ياردەم بېرىپ تۇردى، شۇنىڭ بىلەن ئۇ ۋاپات بولغۇچە ياخشى دوست بولۇپ ئۆتتۇق»

فرانكىلنىڭ ۋاپاتىغا 150 نەچچە يىل بولدى، ئۇ ئىشلەتكەن پىسخىكىلىق ئۇسۇلنى يەنى باشقىلاردىن ياردەم سورايدىغان پىسخىكىلىق ئۇسۇلنى بىزگە ئۆمۈرۋايەت ئۈنۈم بېرىدۇ دېيىش مۇمكىن.

مەسىلەن، ئانسېل شۇ چارىنى قوللىنىپ ناھايىتى چوڭ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان. ئۇ سىنىڭ تۇرۇبا ۋە پارۋاي ماتېرىياللىرىنى ساتىدىغان سودىگەر ئىكەن، كۆپ يىللاردىن بۇيان بروكلىندىكى بىر سىنىڭ تۇرۇبا سودىگىرى بىلەن سودا قىلىشنى كۆزلەپ كەلگەنىكەن. بۇ سىنىڭ تۇرۇبا سودىگىرىنىڭ كەسىپ دائىرىسى ناھايىتى كەڭ ئىناۋىتى ئاجايىپ ياخشى ئىكەن. لېكىن ئانسېل باشتىلا بولۇشچە دەرت تارتىپتۇ. ھېلىقى سىنىڭ تۇرۇبا سودىگىرى باشقىلارنى ئوسال ئەھۋالدا قالدۇرۇشنى ياخشى كۆرىدىغان، قوپاللىقى، رەھىمسىزلىكى، باغرىتاشلىقى بىلەن داڭق چىقارغان ئادەم ئىكەن. ئۇ ئىش ئۈستىلىنىڭ ئارقىسىدا ئولتۇرۇپ، سىكارىتىنى چىشلەۋالدىكەن، ئانسېل ھەر قېتىم ئۇنىڭ ئىشخانىسىنىڭ ئىشىكىنى ئاچقاندا ئۇ ھۆركىرەپ: «بۇ- گۈن ماڭا ھېچنەرسە كېرەك ئەمەس! ۋاقتىمنى ئىسراپ قىلما! يوقال!» دەيدىكەن.

ئەمما بىر كۈنى ئانسېل ئەپەندى باشقا بىر ئۇسۇلنى ئىشلىتىپ كۆرۈپ، سودا مۇناسىۋىتى ئورنىتىپتۇ، دوست بولۇپتۇ ۋە خېلى كۆپ زاكاز قوبۇل قىپتۇ. ئىش مۇنداق بوپتۇ:

ئانسېلنىڭ شىركىتى لۇك - ئايلىنىدىغان خانىش يېڭى رايوندىكى بىر شىركەتنى سېتىۋېلىش ئۈچۈن مەسلىھەتلىشىۋاتقان ۋە تەييارلىق كۆرۈۋاتقان ئىكەن. ئۇ سىنىڭ تۇرۇبا سودىگىرى ئۇ يەرنىڭ ئەھۋالىنى پىششىق بىلىدىكەن ۋە كۆپ سودا قىلغانىكەن، شۇڭا بۇ قېتىم ئانسېل ئۇنى زىيارەت قىلغاندا، ئۇنىڭغا:

— ئەپەندىم، بۈگۈن بىرەر نەرسىنى سېتىش ئۈچۈن ئەمەس. سىزدىن ياردەم سوراپ كەلدىم، ئازراق ۋاقىت چىقىرىپ مەن بىلەن سۆزلىشەرسىزمۇ؟ — دەپتۇ.

— شىركىتىمىز خانىش يېڭى رايونىدا بىر شىركەت ئاچماقچىدى، — دېتۇ ئانسېل ئەپەندى، — سىزنىڭ ئۇ يەرنى چۈشىنىشىڭىز ئۇ يەردە تۇرۇۋاتقانلاردىن قېلىشمايدۇ، شۇڭا بۇ ھەقتىكى قارىشىڭىزنى دەپ بىرەر مەسلىھەت بېرىمىدىكىن دەپ كەلدىم.

بۇ سىنىڭ سودىگىرى دەرھال تۈزۈت قىلىپ: — مەرھەمەت، ئولتۇرۇڭ، — دەپ ئورۇندۇق قويۇپ بېرىپتۇ، ئاندىن بىر سائەتتىن ئارتۇقراق سۆزلەپ، خانىش يېڭى رايوننىڭ ئالاھىدىلىكى ۋە ئارتۇقچىلىقىنى تەپسىلىي چۈشەندۈرۈپتۇ. ئۇ شۆبە شىركەتنىڭ ئورنىغا قوشۇلۇپلا قالماي، بەلكى ئانسېلغا سىنىڭ تۇرۇبىنى توپ تارقىتىدىغان شىركەتنىڭ كەسپىنى قانداق قانات يايدۇرۇشى لازىملىقىنى، قانداق قىلغاندا تېخىمۇ ياخشى ئىشلىيەلەيدىغانلىقى ئېيتىپ بېرىپتۇ. بۇنىڭدىن باشقا ئانسېلغا ئۆزىنىڭ ئائىلە ئىشلىرىنىڭ قىيىنلىقى ۋە ئەر - خوتۇن ئوتتۇرىسىدىكى ئىناقسىزلىقىنىمۇ قاقشاپ بېرىپتۇ.

— شۇ كۈنى ئاخشىمى قايتىشقاندا، — دەيدۇ ئانسېل ئەپەندى، — يانچوقۇمغا كۆپ سوممىلىق زاكاز تالونىنى سېلىپلا قالماستىن، بەلكى كەسپىي جەھەتتىكى دوستلۇققا پۇختا ئاساس سالدىم. ئىلگىرى مېنى دائىم تىللىغان بۇ ئادەم ئەمدى مەن بىلەن گۈلۈك توپى ئوينايدىغان بولدى. بۇ ئۆزگىرىش مېنىڭ ئۇنىڭدىن ياردەم سوراپ، ئۇنى مەن «مۇھىم شەخس» ئىكەنمەن دېگەن ھېسسىياتقا كەلتۈرگەنلىكىمدىن يۈز بەردى.

كېن دېكىرنىڭ بىر پارچە خېتىنى كۆرۈپ باقايلى ۋە ئۇنىڭ «ئازراق ياردەم بەرسىڭىز» دېگەن پىسخىكىلىق ئۇسۇلىنى قانداق ماھارەت بىلەن ئىشلەتكەنلىكىنى تەتقىق قىلىپ كۆرەيلى.

بىرنەچچە يىل ئىلگىرى، دېكىر سودىگەرلەر، ھۆددىگەرلەر ۋە ئارخى-تېكتورلارغا ماتېرىيال يەتكۈزۈپ بېرىش ھەققىدە كۆپ قېتىم ئىلتىماس يازغان بولسىمۇ جاۋاب خەت ئالالمىغانلىقىدىن قاتتىق پەرىشان بوپتۇ. شۇ چاغدا، ئۇ ئارخىتېكتورلار ۋە ئىنژېنېرلارغا خەت يېزىپ، بىر پىرسەنتىدىن جاۋاب ئالغان ئەھۋال ناھايىتى ئاز كۆرۈلگەنلىكى، %2 كە يەتسە، ناھايىتى ياخشى بولدى. دەپ ھېسابلىنىدىكەن، %3 كە يەتسە، قاتتىس ئىش بولدى دەپ ھېسابلىنىدىكەن. %10 چۇ؟ ئۇ چاغدا مۆجىزە كۆرۈلدى دەپ خۇشاللىقىدىن تولىۋېتىدىكەن.

ئەمما تۆۋەندىكى خەتكە %50 دېگۈدەك جاۋاب خەت كەپتۇ... مۆجىزىدىن بەش ھەسسە ياخشى بوپتۇ. جاۋاب خەتنىڭ بەزىسى ئىككى - ئۈچ بەت كېلىدىكەن. خەت ياخشى نىپەت بىلەن بېرىلگەن تەكلىپ ۋە ھەمكارلىق پوزىتسىيىسىگە تولۇپتۇ.

تۆۋەندە ئۇ خەتنى بەردۇق، ئۇنىڭدا ئىشلىتىلگەن پىسخىكىلىق ئۇسۇلىنى كۆرۈپ بېقىڭ، بەزىدە ھەتتا سۆز - ئىبارە ئىشلىتىشىمۇ قارشى تەرەپنىڭ پىسخىكىسىغا ئەھمىيەت بېرىلگەن.

بۇ خەتنى ئوقۇغاندا سۆز - ئىبارىلىرىدىكى مەنىگە ئالاھىدە دىققەت قىلىڭ، بۇ خەتنى ئالغان ئادەمنىڭ پىسخىكىلىق ئىنكاسىنىڭ قانداق بولىدىغانلىقىنى، ئۇنىڭ نېمە ئۈچۈن مۆجىزىدىن بەش ھەسسە ياخشى نەتىجە كەلتۈرۈپ چىقارغانلىقىنى تەھلىل قىلىپ كۆرۈڭ.

مۆھتىرەم ئەپەندىم:

ئىنىڭىز ھازىر ئېغىر قىيىنچىلىققا دۇچ كەلدى، ياردەم بېرىشىڭىزنى ئۈتۈنۈپ سوراڭىز بولارمۇ؟

بىر يىل ئىلگىرى، ئىنىڭىز شىركىتىمىزگە ئىنژېنېرلار ئەڭ ئېھتىياجلىق نەرسىنىڭ بىرى تىزىملىك جەدۋىلى، ئۇ بولغاندىلا، ئىنژېنېرلار شىركىتىمىز سالغان ئۆيلەرگە ئىشلىتىدىغان بىناكارلىق ماتېرىياللىرى ۋە

زاپچاسلارنىڭ ئەھۋالىدىن تولۇق خەۋەردار بولالايدۇ، دېگەن تەكلىپىنى بەرگەندى.

بېسىلغان تىزىملىك جەدۋىلىنى، خەتكە قوشۇپ ئەۋەتتىم، ئۇ مۇشۇنداق ماتېرىيالنىڭ تۇنجىسى.

لېكىن، ھازىر قولىمىزدىكى ماتېرىيال ئازىيىپ كەتتى. ئىنىڭىز بۇ ئەھۋالنى شىركىتىمىزنىڭ باش دىرېكتورغا دوكلات قىلغاندا، تىزىملىك جەدۋىلىنىڭ يەنە بىر نۇسخىسىنى باستۇرۇشقا قارشى ئەمەسلىكىنى، لېكىن ئىنىڭىزنىڭ ئاۋۋال قانائەتلىنەرلىك ماتېرىيالنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، بېسىلغان تىزىملىك جەدۋىلىنىڭ ھەقىقەتەن رول ئوينىغانلىقىنى ئىسپاتلىشى كېرەك. لىكىنى ئېيتتى.

شۇڭا، ئىنىڭىز ئۆزىنى چاغلىماستىن جانابىڭىزنى ئاۋارە قىلىشقا ۋە جانابىڭىزنى بۇ ئىشنىڭ رېپىرى بولۇشقا تەكلىپ قىلىشقا مەجبۇر بولدى. ماتېرىيالنى ئوتتۇرىغا قويۇش ئۈچۈن، ئىنىڭىز خەتنىڭ كەينىدە بىرنەچچە مەسىلىنى كۆرسەتتى. جانابىڭىز ئىلتىپات قىلىپ جاۋاب بەرسە، ئىڭىز ۋە قىممەتلىك پىكىرىڭىزنى ئوتتۇرىغا قويۇپ، بۇ خەتنى پوچتا ماركىسى چاپلاغىلىق كۈنۈپرتقا سېلىۋەتسىڭىز، ئىنىڭىز چەكسىز مىننەتدار بولىغان، بۇنى ئىنىڭىزغا قىلغان ئىلتىپاتىڭىز دەپ قارىغان بولاتتى.

ئەلۋەتتە، بۇنىڭدا جانابىڭىز ھېچقانداق جاۋابكالىقنى ئۈستىڭىزگە ئالمايسىز، تىزىملىكىنى باسقۇچلىق ياكى جانابىڭىزنىڭ تەجرىبىسى ۋە پىكىرىگە ئاساسەن، ئۇنى تۈزىتىپ قايتا نەشر قىلىش جانابىڭىزنىڭ قارارى دەپ قارىلىدۇ.

قانداق بولسا بولسۇن، ئىنىڭىز جانابىڭىزنىڭ ھەمكارلاشقانلىقىغا كۆپ رەھمەت ئېيتىدۇ.

سىزگە سالامەتلىك تىلەپ

ھۆرمەت بىلەن:

سودا بۆلۈمى دىرېكتورى: كېن دېكىر  
يەنە بىر نەرسىگە دىققەت قىلىش كېرەك. بەزىلەر بۇ خەتنى ئوقۇغاندىن كېيىن بۇ پىسخىكىلىق ئۇسۇلنى شۇ پېتى قوللىنىشى، سەمىمىيەتتى

ئاساس قىلماي، باشقىلارنى ماختاشقا بەك بېرىلىپ كېتىشى، شۇنىڭ بىلەن ئۇ خۇشامەت قىلدى ياكى ۋىجدانغا خىلاپلىق قىلدى دېگەن سۆزگە ئايلىنىپ قېلىشى مۇمكىن. ئۇنداق قىلغاندا، ئۈنۈمگە ئېرىشكىلى بولمايدۇ. ئېسىڭىزدە بولسۇنكى، ھەممىمىز باشقىلارنىڭ ياقىتۇرۇشى ۋە قەدىرلى-شىنى ئۈمىد قىلىمىز، ئۇنىڭغا بارلىق تىرىشچانلىق بىلەن ئېرىشىشنى خالايمىز. لېكىن ۋىجدانغا زىت سۆزلەر، خۇشامەت قىلىپ دېيىلگەن سۆزلەرنى ھېچكىم ياخشى كۆرمەيدۇ.

بۇ يەردە يەنە بىر قېتىم تەكرارلاش زۆرۈركى، بۇ كىتابتا سۆزلەنگەن پىرىنسىپلارنى قوللىنىپ ئۈنۈمگە ئېرىشىش ئۈچۈن سەمىمىيەتنى ئاساس قىلىش كېرەك. بۇ يەردە ھەر قايسىڭلارغا سۈيىقەست ۋە ھىيلە - مەكىز ئۆگەتمەيمىز، پەقەت بەزى يېڭى تۇرمۇش ئۇسۇللىرىنى سۆزلەپ بېرىمىز. ئازادە، كۆڭۈللۈك سۆھبەتتىمۇ ئىناقلىق كەيپىياتى بولۇشى كېرەك. ئادەتتە كىشىلەر بىلەن سۆھبەتلەشكەندە ئىرادىنى، ھېسسىياتىنى، بىلىم ئېلىشىنى ئاساس قىلىمىز. چۈشىنىشلىك سۆز بىلەن ئېيتقاندا، ئىرادى-نى ئاساس قىلغاندا، كۆڭلىڭىزدە نېمىلەرنى ئويلاۋاتقانلىقىڭىزنى سۆھبەت-لىشىش ئۇسۇلى بىلەن بايان قىلىسىز. غەمنى كۆڭلىڭىگە يوشۇرۇپ قويۇپ ئېيتىماسلىق ھەقىقەتەن قاتتىق ئازاب. شۇڭا، بىرمۇنچە كىشىلەر بىرەر ئىش بولغاندا سۆزلەپ بېرىي دەپ، نۇرغۇن ھەق بەدىلىگە ئىككى - ئۈچ سىرداش دوستىنى تاشلىمايدۇ. «ئىرادىنى ئاساس قىلغان» يەنە بىرخىل ئەھۋال شۇكى، سىز باشقىلارنىڭ ئىرادىسىنى سۆھبەتلىشىش ئۇسۇلى بىلەن ئېرى - بېرى قىلماقچى بولىسىز، مەسىلەن، باشقىلاردىن بىر ئىشنى قىلىپ بېرىشنى ئۈنۈنۈسىز، ئۇلار ماقۇل بولىدۇ، بۇ باشقىلارنىڭ ئىرادىسى-نى ئېرى - بېرى قىلغانلىقىڭىز.

ھېسسىياتىنى ئاساس قىلىشنى ئادەتتە مۇھەببەت ئورنىتىش دەپ ئاتايمىز، بۇ ئىككى تەرەپ ئوتتۇرىسىدىكى مۇھەببەتنى سۆھبەت ئارقىلىق ئىشقا ئاشۇرۇشنى مەقسەت قىلىدۇ.

بىلىم ئېلىشنى ئاساس قىلىش مەلۇم شەيئىنى بىلىش ئۈچۈن ياكى مەلۇم ئىش ئۈچۈن باشقىلارغا مۇراجىئەت قىلىشنى كۆرسىتىدۇ، بۇلار بىلىم

ئېلىش تېپىغا كىرىدۇ،

يۇقىرىدىكى تۈرلەرنى سۆھبەت سەنئەتكارلىرى ئايرىغان بولسىمۇ، لېكىن ئادەتتىكى دادى - مۇئامىلىدىمۇ ھەر بىر كىشى بىلەن دادى - مۇئامىلە قىلغاندا قايسى مەقسەتنى كۆزلىگەنلىكىڭىزنى، ئىرادىنى، ھېسسىيە-ياتىنى ياكى بىلىم ئېلىشىنى ئاساس قىلغانلىقىڭىزنى ئەستە تۇتۇڭ، ئۇنى بېكىتكەندىن كېيىن دادى - مۇئامىلە قىلىشىڭىز بولىدۇ. ئېسىڭىزدە بولسۇن-كى، سىز مەغلۇپ بولماقچى ئەمەس، بەلكى مۇۋەپپەقىيەت قازانماقچى، نىشانغا قاراپ ئىلگىرىلەۋېرىڭ، يوق يەردىن پۇتاق چىقىرىپ، نىشانىڭىزغا زىت ئىشنى قىلىپ يۈرمەڭ.

بىرمۇنچە كىشىلەر «بىلىپ تۇرۇپ خىلاپلىق قىلغان» لىقى ئۈچۈن ئىجتىمائىي دادى - مۇئامىلىدە مەغلۇپ بولىدۇ، مەسىلەن، سىز باشقىلارغا ھاجىتىڭىز چۈشكەنلىكى ئۈچۈن، ئەدەبلىك بولۇش لازىملىقىنى بىلىپ تۇرۇقلۇق دوستىڭىزغا ھۆرپىيسىز.

ھەقىقەتەن، بىرمۇنچە كىشىلەر شۇنداق قىلىدۇ. لېكىن بۇ يارمايدۇ. ئوخشاش بىر جۈملىدە ئېنىقلىتىلگەن سۆز ئوخشاش بولمىسا، ئۈنۈمۈ پەرقلىق بولىدۇ. مەسىلەن، «پوچتا ساندۇقى نەدە؟» دېگەن سوئال بىلەن «نەدە پوچتا ساندۇقى بار؟» دېگەن سوئالغا بېرىلدىغان جاۋاب ئوخشاش بولمايدۇ. چۈنكى سىزنىڭ دېگىنىڭىز ئوخشاش ئەمەس، ئاڭلىغۇچىغا پەرق-لىق ئاڭلىنىدۇ، دادى - مۇئامىلىدە بۇنىڭغا ئالاھىدە دىققەت قىلىش كېرەك.

ئەقىللىق كىشىلەر ۋاپىتىلىك ئۇسۇل بىلەن مۇئامىلە قىلىشقا ئامراق كېلىدۇ، لېكىن ئۇلارنىڭ تولىسى بۇ ئۇسۇلنى كەلسە - كەلمەس ئىشلى-تىپ، چاپقىنى ئالمىن دەپ قارىغۇ قىلىپ قويدۇ. ئومۇمەن بىۋاسىتە ئۇسۇلنى قوللانغاندا قارشى تەرەپنى رەنجىتىپ قويۇش ياكى ئۇلارغا زىيان يەتكۈزۈپ قويۇش ئېھتىمالى بولسا، ۋاپىتىلىك ئۇسۇلنى قوللانغان تۈزۈك. باشقىلارنىڭ يېشىنى ئۇقماقچى بولۇپ بىۋاسىتە سورىغاندىمۇ كۆپ ھاللاردا ياخشى نەتىجە بەرمەيدۇ، بولۇپمۇ ئاياللاردىن بۇ يىل قانچە ياشقا كىردىڭىز؟ دەپ سورىغاندا، قارشى تەرەپ بۇنى ھاقارەت دەپ بىلىدۇ.

ياپونىيە بويىچە سۇغۇرتا سېتىشتا بىرىنچى ئورۇندا تۇرىدۇ دەپ تاللانغان يۈەنيىپىڭ ھەمىشە باشقىلارنىڭ يېشىنى تۆۋەندىكى ئۇسۇل بىلەن سوردىغان. ئۇ ئاۋۋال قارشى تەرەپتىن: — سىزنىڭچە، مەن بۇ يىل قانچە ياشقا كىرگەندىمەن؟، — دەپ سورىغان. قارشى تەرەپ: — 34 ياكى 35 ياشقا كىرگەنسە، — دېگەن. يۈەنيىپىڭ: — تاپتىڭىز، مەن بۇ يىل 34 ياشقا كىردىم، سىزچۇ، مېنىڭچە، 42 ياكى 43 ياشقا كىرگەندەك تۇرىسىز (قارشى تەرەپنى قەستەن ياشراق باھالىغان)، — دەپ جاۋاب بەرگەن.

نەدىكىنى، مەن بۇ يىل 48 ياشقا كىردىم.

ئالدى بىلەن قارشى تەرەپكە مەلۇم ئۇسۇلدا ھۆرمەت بىلدۈرۈش ۋاسىتىلىك ئۇسۇلنىڭ مېغىزى. مەسلەن، قورسىقى يوغىناپ قالغان ئايالى كۆرگەندە: «ھامىلىدار بولغان ئوخشايسىز — ھە؟» دەپ سوزىغىنىڭىزدىن كۆرە «مۇبارەك بولسۇن!» دېگىنىڭىز تۈزۈك.

«دوستىنىڭ يېقىنىمۇ، يىزىقىمۇ بار» دېگەن تەمسىل بار. بىر مۇنچە-سى دوستلارنىڭ تونۇشتۇرۇشى بىلەن تونۇشقان دوستلار، ئۇلارنى «كونا دوست» دېيىشكە بولمايدۇ، «يېڭى دوست» دېيىشكە بولىدۇ. دوستلار بىلەن مۇئامىلە قىلىشتا، قارشى تەرەپ بىلەن يەنە بىر دوستىڭىزنىڭ تونۇشتۇرۇشى بىلەن تونۇشقان بولسىڭىز، بۇنداق ئەھۋالدا، ئۇنىڭ بىلەن ئىش بېجىرىشكە توغرا كەلسە، ئاۋۋال بۇ ئىشنى ھېلىقى دوستىڭىزغا ئۇقتۇرۇپ قويۇشىڭىز كېرەك. ئەگەر قارشى تەرەپ بىلەن ئۇزاقتىن بۇيان بىۋاسىتە ئالاقە قىلىپ كەلگەن بولسىڭىز، بۇ باشقا گەپ، ئۇنداق بولمىسا، ئۇ دوستىڭىزغا ئۇقتۇرۇپ قويۇش مۇتلەق زۆرۈر.

ناپولېئون خېئولىنىڭ بىر دوستىنىڭ بىر خىل ناچار ئادىتى بار ئىكەن. بۈگۈن بىر دوستىڭىزنى ئۇنىڭغا تونۇشتۇرۇپ قويسىڭىز، ئەتىسى ئۇ دوستىڭىزنى بىۋاسىتە ئىزدەيدىكەن، يەنە كېلىپ پۇرسەت تېپىپ ئۈچەيلەننى ئۇچراشتۇرمايدىكەن، دوستلىرى ئۇنىڭغا «بىۋاسىتە تېلېفون» دەپ لەقەم قويۇپ قويۇپتۇ، ئۇ مۇشۇنداق «بىۋاسىتە» ئۇسۇلنى قوللاندى. غاچقا، بۇرۇنغا سۇ كىرگەنلەر دوستلىرىنى ئۇنىڭغا تونۇشتۇرۇپ قويۇشقا

يېتىنالمىدىغان بوپتۇ. قارشى تەرەپ بۇ ئىشنى ئۇ دوستىڭىزغا تېپىپ قويسا، ئۇ دوستىڭىز بەكلا خاپا بولىدۇ — دە! شۇڭا، ئېسىڭىزدە بولسۇنكى، ئەگەر پالانچىنى يوقلاپ، ئۇنىڭغا بىر ئىشنى ھاتالە قىلماقچى بولسىڭىز، ئۇنى پۈكۈنچى تېخى يېقىندا سىزگە تونۇشتۇرغان بولسا، بۇ ئىشنى پۈكۈنچىغا ئۇقتۇرۇپ قويۇڭ، بۇنداق قىلىشنىڭ پايدىسى باركى، زېمىنى يوق، پۈكۈنچىمۇ سىزگە پۈتۈن كۈچى بىلەن ياردەم بېرىشى مۇمكىن.

شۇنىڭ بىلەن بىللە، ئاۋۋال قارشى تەرەپنىڭ مەجەزىنى چۈشىنىڭ، قارشى تەرەپ كونا دوستىڭىز بولسا، بۇ ئىشنىڭ كارى چاغلىق، ئوبدان تونۇشلۇقىڭىز بولمىسا، ئۇنى ئوبدان مۇھاكىمە قىلىڭ.

تەييارلىقسىز مۇئامىلىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش نىسبىتى بەك تۆۋەن بولىدۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە كېيىنكى ۋاقىتتا نۇرغۇن توسالغۇغا ئۇچرايدۇ. بىرنەچچە ئون يىل تالاش — تارتىش قىلغاندىن كېيىن، ئامېرىكىدىكى ئەڭ چوڭ ئاپتوموبىل شىركىتى — «ھەممىباب» ئاپتوموبىل شىركىتى بىلەن ياپونىيە «تويوتا» ئاپتوموبىل شىركىتى بىرلەشمە شىركەت تەشكىل قىلغان. كالىفورنىيە شىتاتىدىكى «ھەممىباب» زاۋۇتىدا ھەمكارلىق شىپ ئاپتوموبىل ئىشلەپچىقارغان. ئۆزئارا رىقابەتلىشىپ كەلگەن ئىككى «رەقىب» قول ئېلىشىپ يارىشىپ قالغان.

بىرلىشىپ زاۋۇت قۇرۇش تەكلىپىنى «ھەممىباب» ئاپتوموبىل شىركىتىنىڭ باش لىدىرى لېگو سېمىس ئوتتۇرىغا قويغان. چۈنكى ئۇ رىقابەت كۈندىن — كۈنگە كەسكىنلىشىۋاتقان دۇنيا ئاپتوموبىل بازىرىدا ياپونىيە ئاپتوموبىللىرىنىڭ تەننەرخىنىڭ تۆۋەنلىكى، باھاسىنىڭ ئەرزانلىقى بىلەن تۈرگە چىقىپ، ئاپتوموبىل بازىرىدا ھۆكۈمران ئورۇندا تۇرۇپ كەلگەن. ئامېرىكىنىڭ زېمىنىنى «پىلە قۇرتىدەك يەپ» كېتىۋاتقانلىقىنى «ھەممىباب» ئاپتوموبىل شىركىتى ئاپتوموبىل ياساش ئۇسۇلىنى بارلىق چارە — ئامال بىلەن ياخشىلىغان بولسىمۇ، بۇ رىقابەتتە غەلبە قىلالمايۋاتقانلىقىنى كۆرگەن. سېمىس يىراققى كۆزدە تۇتۇپ، ياپونىيە سودىگەرلىرى بىلەن بىرلىشىش تەكلىپىنى ئوتتۇرىغا قويغان، «تويوتا» مۇ خۇشاللىق بىلەن ئاۋاز قوشقان. چۈنكى دۇنيا بويىچە بىرىنچى، ئۈچىنچى ئورۇندا تۇرىدىغان

بۇ ئىككى ئاپتوموبىل زاۋۇتىنىڭ كۆزلىگەن ئېنىق مۇددىئاسى بار ئىدى، «تويوتا» ئامېرىكىنىڭ سودا قورۇقچىلىقىنىڭ توسالغۇسىدىن ئەگىپ ئۆتۈپ، تېخىمۇ كۆپ پايدا ئالاتتى. «ھەمىباب» ئاپتوموبىل شىركىتى بولسا «تويوتا» نىڭ ئىشلەپچىقىرىش، باشقۇرۇشقا دائىر بىرىنچى قول ماتېرىياللىرىدىن چوڭقۇر خەۋەردار بولۇپ، «تويوتا» نىڭ تەجرىبىسىنى ئۆزىگە ئۆرنەك قىلاتتى.

ئاپولېئون خېئول ئەگەر ئۇلارنى مەغلۇپ قىلغىلى بولمىسا، ئۇلار بىلەن بىرلىشىش كېرەك، دەپ قارايدۇ. بۇ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان بىر مۇنچە كىشىلەرنىڭ رىقابەت تاكتىكىسى.

#### 4. رىقابەتنى ھەمكارلىققا ئايلاندۇرۇش كېرەك

ئىتتىپاقلاشقاندا تىنچ بىللە ئۆتكىلى بولىدۇ، بۆلۈنۈش بولسا سۇ بىلەن ئۆتتەك سىغىشالمايدىغان ئەھۋال كېلىپ چىقىدۇ. پەرقنى تەكىتلىگەندە توقۇنۇش يۈز بېرىدۇ، پەرقنى ئازايتقاندا توقۇنۇشنى ھەمكارلىققا ئايلاندۇرغىلى بولىدۇ.

ئەمەلىيەتتە، سىزنىڭ كۆپ ساندىكى كىشىلەر بىلەن بولغان ئالاقىدە ئىز ئوڭۇشلۇق بولىدۇ، ئاز ساندىكى كىشىلەر بىلەن بولغان ئالاقىدە قىيىنچىلىق كۆرۈلىدۇ. تۆۋەندە كۆپچىلىكنىڭ ئالاقە قىلىش ماھارىتىگە بولغان دىققەت - ئېتىبارنى قوزغىماقچىمىز. ئەمەلىيەتتە، كىشىلەر بۇ ماھارەتلەرنى ئاللىقاچان ئىشلەتكەن، پەقەت ئاڭلىق بولمىغان خالاس. بۇ ماھارەتلەرنىڭ ئۆزىڭىز كۆڭۈل بۆلىدىغان كىشىلەر بىلەن ئىشلىشىش مۇنا-سىۋىتى ئورنىتىشىڭىزغا ياردەم بېرىشنى ئۈمىد قىلىمىز. بۇ ماھارەتلەرنى چۈشەنسەڭىز، بېشىڭىزنى ئاغرىتىدىغان كىشىلەر بىلەن بولغان مۇناسىۋەتتە توقۇنۇشنى ھەمكارلىققا ئايلاندۇرالايسىز.

#### (1) ئىككى خىل ئاساسىي ماھارەت: ئۆزلىشىش ۋە بۇرۇلۇش

نېمە ئۈچۈن بەزى كىشىلەر بىلەن بىللە ئۆتۈش ئاسان، بەزى كىشىلەرگە تاقابىل تۇرۇش قىيىن بولىدۇ؟ نېمە ئۈچۈن پالانچى بىلەن خۇشال بىللە ئۆتەلەيسىز، پوكۇنچى بىلەن بىللە ئۆتكەندە توقۇنۇش يۈز

بېرىدۇ؟ بۇ سوئالنىڭ جاۋابى شۇكى، ئىتتىپاقلاشقاندا تىنچ بىللە ئۆتكىلى بولىدۇ، بۆلۈنۈش بولسا سۇ بىلەن ئۆتتەك سىغىشالمايدىغان ئەھۋال كېلىپ چىقىدۇ. كىشىلەر بىلەن كىشىلەر ئوتتۇرىسىدىكى پەرقنى بەك تەكىتلىۋەتكەندە توقۇنۇش كېلىپ چىقىدۇ، نەتىجىدە ئىككىيلەن ئوتتۇرىدە سىدىكى ئارىلىق يىراقلاشقانسېرى، ئۇلار توقۇنۇشنىڭ ھاڭغىغا شۇنچە تېز چۈشۈپ كېتىدۇ.

ئەگەر تۈگۈننى باشقىلار بىلەن ئۆزىمىز ئوتتۇرىسىدىكى ئورتاقلىققا قاراتساق، باشقىلار بىلەن بىللە ئۆتۈش ئاسان بولىدۇ. بىز بىلەن دوستىمىز ياكى چىقىشقىلى بولمايدىغان كىشىلەر ئوتتۇرىسىدا توقۇنۇش يۈز بېرىشى مۇمكىن، بۇنىڭدىكى پەرق شۇكى، دوستىمىز بىلەن بولغان توقۇنۇشنى مەيدانىمىز ۋە قارىشىمىز ئورتاق بولغاچقا پەسەيتكىلى بولىدۇ، مۇۋەپپەقىيەت-پەتلىك ئالاقە ئۆزئارا تۈرتكە بولۇپ يېڭى نەتىجە ھاسىل قىلىشتىن ئىلگىرى ئورتاق مەيدان ۋە قاراشنى تېپىش ئارقىلىق ئورنىتىلىدۇ. ناھايىتى روشەنكى، پەرقنى ئازايتىش چىقىشقىلى بولمايدىغان كىشىلەرگە مۇۋەپپەقىيەت بىلەن تاقابىل تۇرۇشنىڭ بىردىنبىر يولى.

پەرقنى ئازايتىش ئۈچۈن ئۆزلىشىش ۋە بۇرۇلۇش كېرەك. ئۆزلىشىش باشقىلار بىلەن ئۆزىمىز ئوتتۇرىسىدىكى پەرقنى ھەرىكىتىمىز ئارقىلىق ئازايتىپ، باشقىلارنىڭ غېمىنى يەپ، ئورتاق قاراشقا كېلىش دېمەكتۇر، ئۆزلىشىشتىن كېلىپ چىققان نەتىجە ئۆزئارا مۇناسىۋەتنى تېخىمۇ قويۇقلاشتۇرىدۇ؛ بۇرۇلۇش ئىناق مۇناسىۋەتتىن پايدىلىنىپ بىر - بىرىگە تۈرتكە بولۇش يولىنى ئۆزگەرتىش دېمەكتۇر.

ئۆزلىشىش ئالاقە ئورنىتىشنىڭ بىرخىل ئاساسىي ماھارىتى، كىشىلەر ئورتاق قاراشقا ئىگە بولغان بىر - بىرىگە كۆڭۈل بۆلگەن ياكى ئۆزئارا مۇناسىۋەتنى چوڭقۇرلاشتۇرماقچى بولغاندا بۇ ماھارەت تەبىئىي ھالدا ئىشلىتىلىدۇ، سىز بۇنىڭدىن ناھايىتى ھەيران بولۇشىڭىز مۇمكىن، ئەمەلىيەتتە، ئۆزلىشىش تۇرمۇشىڭىزدا دائىم بولۇپ تۇرىدۇ.

مىسال ئالاھىدى، سىز باشقىلار بىلەن پاراڭلاشقاندا ئىككىڭلارنىڭ بىر يەردە چوڭ بولغانلىقىڭلاردىن تاسادىپىي خەۋەر تاپقانمۇ؟ بۇنىڭدىن خەۋەر



تاپسىڭىز، ئۆزئارا يېقىن بولۇپ كېتىسىلەر، مانا بۇ ئۆزلىشىش تەجرىبىسى. سىز دوستىڭىز بىلەن رېستورانغا بېرىپ، تاماق تىزىمىنى كۆرگەندە: «نېمە يەيسىز» دەپ سورىغانمۇ؟ ئەمەلىيەتتە، بۇ قارشى تەرەپنىڭ مەيلىنى ئوقۇش ئەمەس، بەلكى دوستلۇق بەلگىسى، ئەگەر تاماقتىن ئىلگىرى قارشى تەرەپ بىر ئىستاكان ئىچىملىك ئىچەي دېسە، سىزمۇ شۇنداق قىلىشىڭىز، بۇمۇ ئۆزلەشكەنلىكنىڭ مىسالى.

ئەگەر بالىڭىزنىڭ ئويۇن مەيدانىدىن تىزىنى يارىلاندىرۇپ، كۆزىگە ياش ئېلىپ قايتىپ كەلگەنلىكىنى كۆرسىڭىز قانداق قىلىشىڭىز؟ ئەگەر بالىڭىزغا مۇھەببىتىڭىز كۈچلۈك بولسا، يا بالىڭىزنى قۇچقىڭىزغا ئېلىپ كۆزىگە قارايسىز، يا ئېگىشىپ قاراپ، بالىڭىزغا بولغان غەمخورلۇقىڭىزنى ئىپادىلەيسىز. ھەتتا بالىڭىزنىڭ تىزىنى تۇتۇپ، قوشۇمىڭىزنى تۈرۈپ، ئەندىشە تەلەپپۇزىدا: «ئاغرىۋاتامدۇ؟» دەپ سورىشىڭىز مۇمكىن، بۇمۇ بىرخىل ئۆزلىشىش بولۇپ، بالىڭىزغا كۆيۈنىدىغانلىقىڭىزنى ئىسپاتلايدۇ. سىز يەرلىك تىل شەۋىسى كۈچلۈك كىشىلەر بىلەن سۆزلەشكەندە، ئۆز تەلەپپۇزىڭىزنىڭ ئۇلارنىڭكىگە ئوخشاپراق قالغانلىقىنى بايقىدىڭىزمۇ؟ ئەگەر شۇنداق بولسا، بۇ سىزنىڭ تەسەۋۋۇرىڭىزدىكى ياقىتۇرىدىغان كىشىلەر بىلەن ئىچقويۇن - تاشقويۇن بولۇپ كەتكەنلىكىڭىزنىڭ تەبىئىي ئىپادىسى.

ئەگەر سىز رەسمىي ياسىنىپ بىر يەرگە بارغان بولسىڭىز، باشقىلار كالتا شىم، يەڭسىز ماپىكا كىيگەن بولسا، زادى چىقىشالماسلىق ھېسسىياتىنىڭ نېمە ئىكەنلىكىنى چۈشىنىسىز!

ئۆزلىشىشنىڭ ئۇسۇلى كۆپ. سىز چىراي، ئىنكاسنىڭ ھەر خىللىقى، ئاز - كۆپلۈكى ۋە بەدەننىڭ ھەرىكىتى ئارقىلىق باشقىلارغا ئۆزلىشىشىڭىز مۇمكىن؛ ئاۋازىڭىزنىڭ قاتتىقلىقى ۋە سۈرئىتى ئارقىلىق باشقىلارغا ئۆزلىشىشىڭىز مۇمكىن؛ ھەتتا سۆز ئىبارە ئارقىلىق ئورتاق قاراشنى يەتكۈزۈش شىڭىز مۇمكىن. ئۆزىڭىز ياقىتۇرىدىغان كىشىلەر ياكى نىشانى ئوخشاش كىشىلەرگە ئۆزلىشىش بەك تەبىئىي ئاسان ئىش؛ چىقىشقىلى بولمايدۇ دەپ قارىغان كىشىلەرگە ئۆزلىشىشىمۇ قىل سىغىمايدىغان ئىش. ئەمما ئۆزلىشىش.

جەسلىكىنىڭ ئاقىۋىتى خېلى ئېغىر بولىدۇ، چۈنكى ئارىدىكى ئىختىلاپ تۈگىتىلىسە، ئۇ كېيىنكى ۋاقىتتا توقۇنۇشنىڭ پىلتىسى بولۇپ قالىدۇ. ھېچكىم ئۆزى بىلەن قېزىشىدىغان كىشى بىلەن ھەمكارلاشمايدۇ. كىشىلەر بىلەن بولغان مۇناسىۋەتتە بىتەرەپ رايون يوق، ھەممە ئادەم «سىز مەن بىلەن بىر تەرەپتە تۇرۇۋاتامسىز؟» دېگەننى ئاڭلىق ياكى ئاڭسىز ھالدا بىلىشكە تەھىشلىدۇ. بىزنىڭ كىشىلەر بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىمىز يا قويۇق بولىدۇ، يا سوغۇق بولىدۇ، يا مەيدانىمىز ئوخشاش بولىدۇ، يا مەنزىلىمىز باشقا، يولىمىز باشقا بولىدۇ. ئىشەنسىڭىز، ئىشەنمىسىڭىز ئىختىيارىڭىز، بۇ جەھەتتە بېشىڭىزنى قاتۇرىدىغان ئادەم بىلەن بىردەكلىكىڭىز بولىدۇ.

مۇھىم نۇقتا: مەيلى باشقىلارنىڭ سۆزىنى ئاڭلاپ چۈشىنىش ياكى باشقىلار سۆزۈمنى چۈشەنسۇن دەك، ئۆزلىشىش ھامان بۇرۇلۇشتىن ئىلگىرى يۈز بېرىدۇ. ئاۋۋال ئۆزلىشىشتىن پايدىلىنىپ، بېشىڭىزنى قاتۇرىدىغان كىشىلەر بىلەن مۇناسىۋەت ئورناتقاندىلا، ئاندىن ئۆزئارا تۈرتكە بولۇش يۈزلىشىشى ئۆزگەرتىپ، كىشىلىك تۇرمۇشنىڭ قىممىتىگە ئىگە بولالايسىز. تۆۋەندىكى تاختىكىلاردىن چىقىشقىلى بولمايدىغان كىشىلەر بىلەن ئۈنۈملۈك ئالاقە ئورنىتىشتىكى ئۆزلىشىش ۋە بۇرۇلۇش ماھارىتىنى ئۆگىنىش ۋالالايسىز. بىر تەرەپتىن ئوقۇپ، يەنە بىر تەرەپتىن بۇ تاختىكىلارنى مۇۋەپپەقىيەتلىك ئىشلەتكەن - ئىشلەتمىگەنلىكىڭىزنى ئويلاپ كۆرۈڭ، شۇنىڭدەك كېلەر قېتىم بۇ تاختىكىلارنى ئىشلەتكەندە ئەھۋالنىڭ قانداق بولىدىغانلىقىنى تەسەۋۋۇر قىلىپ بېقىڭ.

## 2) بەدەن ۋە چىراي ئىشارىتى بىلەن ئۆزلىشىش

بەزىلەر قولى بىلەن گەپ قىلىدۇ، بەزىلەر بولسا ئاغزى بىلەن گەپ قىلىدۇ؛ بەزىلەر ھەممەيلەنگە دېگۈدەك تەبەسسۇم قىلىدۇ، بەزىلەر بولسا ھەممەيلەنگە ھومۇيدۇ، يەنە بەزىلەر سىرلىق كېلىدۇ؛ بەزىلەر ئۆرە تۇرۇپ سۆزلەيدۇ، بەزىلەر بولسا ئولتۇرۇپ سۆزلەشكە ئامراق كېلىدۇ؛ بەزىلەر مۇكچىيىپ يۈرىدۇ، بەزىلەر بولسا بېشىنى ئېگىز كۆتۈرۈپ، كۆكرىكىنى

كىرىپ تۇرىدۇ، يەنە بەزىلەر بولسا ئۆي جاھازلىرىغا يۆلىنىۋېلىشنى ياقتۇرىدۇ. قول ئىشارىتى بىلەن سۆزلەيدىغان ئەرلەر ئاغزى بىلەن سۆزلەيدىغان ئاياللارنى ھەمىشە كونا قائىدىگە يېپىشمۇۋالدى دەيدۇ؛ ئاغزى بىلەن سۆزلەيدىغان ئاياللار بولسا سۆزلىگەندە نايناقلاش ئۆزىنى تۇتۇۋالمايلىغانلىقى دەپ قارايدۇ؛ تەبەسسۇم قىلىشنى ياخشى كۆرىدىغانلار دائىم قاپقىنى تۇرۇۋالدىغانلارنى كىشىنى بىزار قىلدى دەيدۇ؛ قاپقىنى تۇرۇۋېلىشقا ئامراق كىشىلەر بولسا تەبەسسۇم قىلىشقا ئامراق كىشىلەرنى يا «ھىجايغان يولۋاس»، يا «ھىلىگەر تۈلكە» دەپ قارايدۇ.

كىشىلەر خۇشال - خۇرام بىللە ئۆتسە، ئۇلارنىڭ ھەرىكىتى، چىزايى ۋە قىلىقلىرى بىر - بىرىگە بەك ئوخشاپ كېتىدۇ. ئەگەر پۇتنى مىنگەشتۈرۈپ ئولتۇرىدىغان دوستىڭىز بىلەن كۆڭۈللۈك پاراڭلاشتىڭىز، بىردەمدىن كېيىن سىزمۇ پۇتىڭىزنى مىنگەشتۈرۈۋالسىز. ئەگەر بۇ دوستىڭىز پۇتنى چۈشۈرۈپ، ئالدىغا ئىگىلىپەرەك ئولتۇرسا، بىرنەچچە مىنۇت ئۆتەر - ئۆتمەي سىزمۇ شۇنداق ھەرىكەتنى قىلىسىز؛ ئەگەر باشقىلار سىزگە كۈلۈمسىرسە، سىزمۇ كۈلۈمسىرىسىز؛ ئۇلار پاراڭدەندە قىلغان ئىشنى سۆزلەپ بەرسە، سىزمۇ كۆڭۈل بۆلىسىز؛ ئەگەر ئۇلار قول ئىشارىتى بىلەن ئىپادىلىسە، سىزمۇ شۇنداق ئىپادە بىلدۈرىسىز. ھەتتا قارشى تەرەپ بېشىنى قاشلىسا، سىزمۇ بېشىڭىزنىڭ بىر يېرى قىچىشقاندەك ھېس قىلىسىز. ئەمەلىيەتتە، ئەگەر ئالاقىڭىز ياخشى دوستىڭىز بىلەن پاراڭلاشقان ئەھۋالنى ئۇنتالغۇغا ئېلىۋېلىپ، ئۇنىڭدىن كېيىن قويۇپ ئاڭلىسىڭىز، بۇ پاراڭنىڭ «مۇئەللىم دېگەن» ناملىق ئويۇنغا بەك ئوخشايدىغانلىقىنى بايقايسىز.

سىز بوش قالغان ۋاقىتىڭىزدا ئۆزىڭىزنىڭ باشقىلارغا قانداق ئۆزلەشكەنلىكىڭىزنى، باشقىلارنىڭ سىزگە قانداق ئۆزلەشكەنلىكىنى كۆزىتىپ بېقىڭ. ياكى ئىككى ئادەمنى يىراقتىن كۆزىتىپ، ئۇلارنىڭ ئىشارەت بىلەن بولىدىغان ھەرىكىتىنىڭ ئۆزلىشىش جەريانىغا دىققەت قىلىڭ. ئەگەر ئەر - خوتۇننىڭ ئۇرۇشۇۋاتقانلىقىنى كۆرسىڭىز، ئۇلار ئوتتۇرىسىدىكى ئۆزلىشىشنىڭ ناھايىتى ئازلىقىنى، ئوخشاش بولمىغان ھەرىكەتنىڭ خېلى كۆپلۈكىنى دىققەت بىلەن كۆزىتىڭ. ئىشارەت بىلەن بولىدىغان ئۆزلىشىش-

نىڭ تولىسى تەبىئىي ھالدا يۈز بېرىدۇ، يەنە كېلىپ ئادەتتە ئىككى تەرەپ ئۆزى سەزمەي قالىدۇ، ئۆزلىشىش بىز بىلەن كىشىلەر ئوتتۇرىسىدا ئىشلىش ۋە ھەمكارلىق كەيپىياتىنى پەيدا قىلىدۇ، ئەكسىچە ئەھۋالدا، ئاسانلا ئىشەنچ ھەمكارلىق ۋە ھەمكارلاشماسلىق تۇيغۇسى كېلىپ چىقىدۇ. زىيانلىق كەيپىياتتا بېشىڭىزنى قاتۇرىدىغان ئادەمگە تاقابىل تۇرۇشنىڭ بىرخىل ئۇسۇلى بار، ئۇ بەدەن ھەرىكىتى ۋە چىراي جەھەتتە ئەتەي مۇمكىنقەدەر ئۇنىڭغا ئۆزلىشىشتىن ئىبارەت ئۆزلىشىش «مەن سىز بىلەن بىر سەپتە! مەن ھەرگىز دۈشمەن ئەمەس! مەن سۆز - ھەرىكىتىڭىزگە قىزىقمەن!» دېگەن سىگنالنى بېرىدۇ.

ئىشارەت بىلەن بولىدىغان ئۆزلىشىش قارشى تەرەپنىڭ دىققىتىنى قوزغايدىغان، كىشىنى مېنى مازاق قىلىۋاتىدۇ دېگەن ھېسسىياتقا كەلتۈرۈپ قويىدىغان دەرىجىدە كۆپ بولۇپ كەتمەسلىكى كېرەك. قارشى تەرەپنى بېشىدىن پۇتتىنچە دوراشنىڭ ھاجىتى يوق. ھەرىكەتنىڭ ئۆزلىشىشى ئادەتتە سىز باشقىلار بىلەن ئىناق ئۆتكەن چاغدىلا يۈز بېرىدۇ. نورمال ئەھۋالدا، ھەرىكەتتىكى ئۆزگىرىشنى دوراشتا ۋاقىت پەرقى بولىدۇ. بەزى ۋاقىتتا ئىشارەت بىلەن بولىدىغان ئۆزلىشىشتىكى ئوخشاشلىقتا پەرقمۇ بولىدۇ. سىز پۇتنى گىلدىگىلىتىشقا ئامراق ئادەمگە دىققەت قىلغانمۇ؟ ئۇلار بىلەن بىللە بولغاندا، باشتا پۇتىڭىزنى گىلدىگىلىتىشكە مۇمكىن، لېكىن كۆپ ئۆتمەي، پۇتىڭىزنى ئوخشاش رېتىمدا ئىختىيارسىز گىلدىگىلىتىشقا باشلايسىز.

بىر خىل ھەرىكەتكە يەنى سىزگە دۈشمەنلىك بىلەن قىلىنغان ھەرىكەتكە ھەرگىز ئۆزلەشمەسلىكىڭىز كېرەك، ئەگەر بىرى سىزگە مۇشت تەڭلەپ: «ھۇ، كالۋا - دۆت!» دېسە، ھەرگىز ئۇنىڭغا ئوخشاش ئۇسۇلدا مۇئامىلە قىلىپ: «سەنمۇ كالۋا - دۆت!» دېمەسلىكىڭىز كېرەك، بۇ ھەرگىز ئۆزلىشىش ئەمەس. بىز قوپاللىققا قوپاللىق بىلەن جاۋاب بېرىشنى ياقلىمايمىز، قەستەن سۇسلاشتۇرۇش - تاجاۋۇز خاراكتېرىدىكى ئۆزلەشتۈرۈشنى - بىر تەرەپ قىلىش يولى.

3) ئاۋازنىڭ قاتتىقلىقى ۋە سۈرئىتى بىلەن ئۆزلىشىش

باشقىلار بىلەن مۇۋەپپەقىيەتلىك ئالاقە ئورناتماقچى بولسىڭىز، تەبىئىي ھالدا ئاۋازنىڭ قاتتىقلىقى ۋە سۈرئىتى جەھەتتە ئۆزلىشىسىز، قارشى تەرەپ بارغانسېرى چىڭ سۆزلىسە، سىزمۇ بارغانسېرى چىڭ سۆزلەيسىز؛ قارشى تەرەپ بارغانسېرى تېز سۆزلىسە، سىزمۇ سۈرئەتنى تېزلىتىسىز. تېز سۆزلەيدىغان ئادەم سۈرئەتنى ياخشى كۆرىدۇ، ئاستا سۆزلەيدىغان ئادەم ئازادلىقنى ياخشى كۆرىدۇ؛ جىملىقنى خالايدىغان ئادەم ۋاراك - چۇرۇڭ - نى ياخشى كۆرمەيدۇ، قىزىقچىلىقنى خالايدىغان ئادەم چىڭ سۆزلەشنى ياخشى كۆرىدۇ. ئەگەر ئاۋازنىڭ قاتتىقلىقى ۋە سۈرئىتى جەھەتتە باشقىلارغا ئۆزلەشمىسىڭىز، ئاخىردا ئۆز - ئۆزىڭىزگە سۆزلەشكە مەجبۇر بولۇشىڭىز ياكى باشقىلار بىلەن سىزنىڭ ئوتتۇرىڭىزدا چوڭ ئۇقۇشماسلىق يۈز بېرىشى مۇمكىن.

بىر ئانا بىلەن قىزى ئاخىرقى ئۈمىد بىلەن مېھلىھەت سوراپ كەلگەن، ئارىسىدىكى مۇرەسسە قىلغىلى بولمايدىغان پەرقنى تۈگىتىش ئۈمىدىدە ئىكەنلىكىنى بىلدۈرگەن. بىز ئانىسى قىزغا خاپا بولغاندا ئۇنىڭ ئالاقە ئورنىتىش سۈرئىتى تېزلىنىدىغانلىقىغا، ئەمما خاپا بولمىغاندىمۇ ئالاقە ئورنىتىش سۈرئىتىنىڭ باشقا سەۋەبلەر تۈپەيلىدىن تېزلىنىدىغانلىقىغا دىققەت قىلدۇق. ئانىسىنىڭ سۆزلەش سۈرئىتىنى تېزلىتىشىدىكى سەۋەبىنىڭ نېمە ئىكەنلىكىدىن قەتئىينەزەر، قىزى تۈگۈلۈۋالغان. قىزى ئانىسى سۆزلەگەن ھېچقانداق ئىشنى ئاڭلىمايدىغان بولغان، بۇنىڭغا سۆزنىڭ مەزمۇنى ئەمەس، بەلكى سۆزلەش ئۇسۇلى سەۋەب بولغان. ئانىسى بۇنداق ئەھۋالدىن قاتتىق ئۈمىدسىزلىنىپ، ئۆزىنى تۇتۇۋالماي خاپا بولغان، قىزى تېخىمۇ تۈگۈلۈۋېلىشقا مەجبۇر بولغان. بىر مەزگىلدىن كېيىن ئۇلارنىڭ ئارىلىقى بارغانسېرى يىراقلاشقان، ھەتتا بىر - بىرىگە ۋارقىرايدىغان، ئۆزئارا جىددەللىشىدىغان دەرىجىگە يەتكەن.

ئەپسۇسكى، بىرمۇنچە ئاتا - ئانىلار بىلەن بالىلار ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەتنىڭ ئەھۋالى دەل مۇشۇنداق، گەپ سۆيۈشنىڭ يېتەرسىزلىكىدە ئەمەس، بەلكى ئۆزلىشىشنىڭ يېتەرسىزلىكىدە. بىز بۇ ناچۇقچى بۇ ئانا

بىلەن قىزغا ئېيتىپ بەردۇق، ئۇلارنىڭ ئۆزئارا ئالاقىدىكى پەرقنى ئازايتىپ - شىغا ياردەم بەردۇق، كېيىنكى ۋاقىتتا ئۇلارمۇ ئۆز ھەرىكىتىنى ئۆزگەرتىپ - كە باشلىغان. ئانىسى قانداق سۆزلىسە قىزنىڭ دىققەت قىلىدىغانلىقىنى چۈشەنگەندە سۆزلەش سۈرئىتىنى ئاستىلاتقان، قىزى قوبۇل قىلالايدىغان سۈرئەت بىلەن ئىپادىلەيدىغان بولغان.

ئەمەلىيەتتە، قىزىمۇ ئادەمنى پىسەرەمجان قىلىدىغان ئاۋازنى ئاڭلاشقا ئەمەس، بەلكى ئانىسى بىلەن ئوبدان ئالاقە ئورنىتىشقا تەشنا ئىكەن. شۇڭا ئۇ ئانىسىنىڭ سۆزلەش سۈرئىتىگە قارىماستىن، سۆزلىگەن سۆزىگە تىرىشىپ دىققەت قىلىشقا باشلاپتۇ، چۈنكى ئۇ سۈرئەتنىڭ خاپا بولغانلىقى - تىن دېرەك بەرمەيدىغانلىقىنى چۈشىنىپتۇ.

4) ئاڭلاشنى ئۆگىنىۋالغاندىلا كىشىنى چۈشەنگىلى بولىدۇ

1. ھەممە ئادەم باشقىلارنىڭ ئۆز گېپىنى ئاڭلىشى ۋە ئۆزىنى چۈشىنىشىگە مۇھتاج.

ئۆزىنى تىل بىلەن ئىپادىلىگەن ئادەم سۆزىنى ئاڭلىغان كىشىنىڭ جاۋاب قايتۇرۇشىنى ئۈمىد قىلىدۇ، باشقىلارنىڭ ئۆزىنى چۈشىنىشىنىمۇ ئۈمىد قىلىدۇ. بۇ سۆزلەرنى قىلغان ئادەم ئۆزىنى - ئۆزى چۈشەنمىگەن ئەھۋالدىمۇ باشقىلارنىڭ چۈشىنىشىنى ئۈمىد قىلىدۇ. كۆڭلى پاراكەندە ئادەم ئۆز ھېسسىياتى ۋە ئويىنى ئىپادىلىمەكچى بولغاندا مۇشۇنداق بولىدۇ. لېكىن، ئىككىدىن ئارتۇق ئادەمنىڭ ئاڭلىشى ۋە چۈشىنىشىگە توغرا كەلمىگەندە، بىرىسىمۇ شۇنداق قىلىشنى خالىمىسا، تالاش - تارتىشتىن ياكى كۆرۈشكىلى ئۇنمىسلىقتىن تامامەن خالىي بولغىلى بولمايدۇ. شۇڭا ئالاقە قىلىش ماھىرلىرى باشقىلارغا سۆزىنى ئاڭلىتىش ۋە ئۆزىنى چۈشەندۈرۈش - تىن ئىلگىرى، باشقىلارنىڭ سۆزىنى ئاڭلاش ۋە ئۇلارنى چۈشىنىشى بىرىنچى نىشانى قىلىدۇ.

بۇ يەردە سىزگە بىر يامان خەۋەرنى دەيمىز: بىزنىڭ ئاڭلاش تاكتىكىمىز سىزدىن ئۆزىڭىز خالىمايدىغان ۋاقىتتا ئۆزىڭىزنىڭ سۆزىنى باشقىلارغا ئاڭلىتىش ۋە ئۆزىڭىزنى ئۇلارغا چۈشەندۈرۈش ئېھتىياجىنى بىر

چەتتە قويۇپ تۇرۇشنى تەلەپ قىلىدۇ. بىراق، ياخشى خەۋەرمۇ بار: بېشىڭىزنى قاتۇرىدىغان شەخسنىڭ ئۆزىنى تولۇق ئىپادىلىشىگە ياردەم بەرسىڭىز، ئۇنىڭ سۆزىڭىزنى ئاڭلاش، ھەتتا سۆزىڭىزنى ئاڭلاشنى خالاش مۇمكىنچىلىكى ئاشىدۇ. ئەمەلىيەتتە، ئادەم ئۆز سۆزىنى باشقىلارغا ئاڭلىتىش ۋە ئۆزىنى باشقىلارغا چۈشەندۈرۈش تەجرىبىسىگە ئىگە بولسا، ئۆزىنىڭ ئويى ۋە ھېسسىياتىنى ئېسىدىن چىقىرىۋېتەلمەيدىغان بولمايدۇ. بۇنداق بولغاندا، ئۇلار ئىچىلىپ - يېيىلىپ كېتىدۇ، ئۇلارغا سۆزىڭىزنى ئاڭلىتىش كۆپ ئاسانلىشىدۇ.

## 2. ئاڭلاشنى ئۆگىنىۋېلىش كېرەك

كۆپ ساندىكى كىشىلەر ئۆمرىدىكى 70 - 80 پىرسەنت ۋاقىتتا مەلۇم شەكىلدىكى ئالاقە ئورنىتىش - يېزىش، سۆزلەش ياكى ئاڭلاش بىلەن شۇغۇللىنىدۇ. كۆپچىلىكىمىز قانداق يېزىش، ئوقۇش، سۆزلەشنى ئۆگىتىدىغان دەرسلەرنى ئوقۇغان، ئوتتۇرا مەكتەپ، تېخنىكوم ۋە ئالىي مەكتەپلەردە بۇنداق دەرسلەر بار. لېكىن مەكتەپ ۋە كارخانا شارائىتىدىن ئاڭلاش بويىچە رەسمىي تەربىيەلەيدىغان دەرسنى تاپقىلى بولمايدۇ. شۇنداق ھېسزىكى، «ئاڭلاش» ئالاقە ئورنىتىش جەريانىدىكى ئەڭ مۇھىم ماھارەت. قانداق ئاڭلاشنى بىلىدىغان ئادەم ئىشنى توغرا قىلىشى، باشلىقىنى خۇش قىلىشى، دوستلۇققا ئېرىشىشى، شۇنىڭدەك باشقىلار قولدىن بېرىپ قويغان پۇرسەتنى ئىگىلىشى مۇمكىن. ئاڭلاش - داڭلىق شەخس يوهان روكتفېللىغا بەك ئەسقاتقان. ئۇ بىر قېتىم: «بىزنىڭ سىياسىتىمىز سەۋەبىدىن چانلىق بىلەن ئاڭلاش ۋە ئوچۇق - ئاشكارا مۇزاكىرە قىلىش، ئاخىرقى ئىسپات ئۈستىگە قويۇلغاندا خۇلاسەگە كېلىشتىن ئىبارەت بولۇپ كەلدى» دېگەن. روكتفېللىر ئېھتىياتچانلىقى بىلەن مەشھۇر ئىدى، ئۇنىڭ ئۈستىگە ھەمىشە ناھايىتى ئاستا قارار چىقىراتتى، ئالدىراپ - سالدېراپ قارار چىقىرىشنى رەت قىلاتتى، ئۇ ھېمىشە «باشقىلار سۆزلىسۇن» دېگەننى ئۆزىگە دەستۇر قىلغانىدى.

گولۇ توپىنى كۆپرەك مەشىق قىلىشىڭىز، پەقەت نومۇردىن بەزى كىچىك پەرقلەرنى كۆرەلەيدىغان بولسىز، لېكىن ئاڭلاشنى ئازراق مەشىق

قىلىشىڭىز، ھەيران قالارلىق نەتىجە يارىتالايسىز. ئەگەر دېرىكتورنىڭ سۆزىدىكى دىققەت قىلىپ ئاڭلىشىڭىز، توغرا ئىشلەش پۇرسىتىنى ئاشۇرالايسىز، ئۇنىڭ ئۈستىگە تەكرار ئىشلەش ھاجەت بولمايدۇ؛ باشقىلار دەپ بەرگەن يۆنىلىشنى دىققەت قىلىپ ئاڭلىشىڭىز، يولنى خاتا مېڭىپ قالمايدىغان بولسىز؛ خېرىدارلارنىڭ ھەقىقىي ئېھتىياجىنى دىققەت قىلىپ ئاڭلىشىڭىز، ۋاقىت، پۇلنى ئۇلار كېرەك قىلمايدىغان ۋە سېتىۋالمايدىغان نەرسىلەرگە زايە قىلىۋەتمەيدىغان بولسىز.

تۆۋەندىكىلەر ئاڭلاشنىڭ بەزى مۇھىم پىرىنسىپلىرى:

① ئاڭلاش بىرخىل تەشەببۇسكارلىق جەريانى، ئاڭلىغاندا روھىي ھالەت جەھەتتە يۈكسەك ھوشيار بولۇشىڭىز، خۇددى ۋارانتار ئوقتەك كىلىۋاتقان توپنى تۇتۇشقا دىققەتنى يىققاندىكى، قارشى تەرەپنىڭ سۆزىنىڭ مۇھىم نۇقتىسىغا ھەر ۋاقىت دىققەت قىلىشىڭىز كېرەك.

② ھەرگىز كۆپ سۆزلىمەسلىك كېرەك. بىر ۋاقىتتا ھەم سۆزلەش، ھەم ئاڭلاش ئاسان ئەمەس. مىليادىر فۇرك ئاز سۆزلەپ، كۆپ ئاڭلاش بىلەن داڭق چىقارغان. ھەممىگە مەلۇمكى، ئۇ مۇھىم كەسپىي يىغىنلاردا باشتىن - ئاخىرغىچە لام - جىم دېمەي ئولتۇرغان. ئۇ بىر قېتىم ماگا: «خۇدانىڭ بىزگە ئىككى قۇلاق، بىرلا ئېغىز بەرگەنلىكىنىڭ سەۋەبى بار، بىز سۆزلىگەندىن كۆرە، كۆپرەك ئاڭلىشىمىز كېرەك» دېگەن. بەك كۆپ سۆزلىۋېتىپ، كەسپىي راۋاجلاندۇرۇش پۇرسىتىنى قولدىن كەتكۈزۈپ، قويۇشتىن ساقلىنىش ئۈچۈن، بەزى تەربىيىلىگۈچىلەر «سەرەڭگە يېقىش ئۇسۇلى» دىن پايدىلىنىشنى تەكلىپ قىلغان يەنى قولنىڭىزدا كۆيۈۋاتقان بىرتال سەرەڭگە تېلى بولسا، ئوت قولۇمغا تۇتۇش كېتىدۇ دەپ قارىغان ۋاقىتتا سۆزلەشنى توختىتىپ، باشقىلاردىن جاۋاب ئېلىش.

③ ھەرگىز پويۇزا قىلماسلىق ياكى سۆز - ئىبارىلەرگە يېپىشىۋالما. ماسلىق كېرەك. سىز سۆزلەۋاتقان ئويىڭىزگە قاراپ قورقۇپ ياكى ئىزا تارتىپ قېلىشى، راۋان بولمىغان سۆزىڭىزنى ئاڭلاشنى خالىماي ئۆزىنى قوغداشقا كىرىشىشى مۇمكىن. سىز مەلۇم تېمىنىڭ مۇتەخەسسسى بولغان تەقدىردىمۇ بەزىدە ئۈنچىقماسلىقىڭىز، شۇنىڭ بىلەن بىللە كۆپرەك

خەۋەردار بولۇش ئۈمىدىڭىزنى ئىزھار قىلىشىڭىز كېرەك.

④ قىزىقىشىنى بىلدۈرۈش كېرەك. باشقىلارغا چىن كۆڭلىڭىزدىن قىزىقىشىڭىز، ئۇلار نەزەرگە ئېلىندىم دەپ ھوشىنى يوقىتىپ قويىدۇ. مارى كېرىن: ئۆزىڭىز ئۇچراتقان ھەربىر كىشىنىڭ يويىغا «ئۆزۈمنىڭ مۇھىملىقىنى سەزدۈرۈڭ» دېگەن سۆزلەر يېزىلغان ۋېبسىكا ئېسىلغان دەپ تەسەۋۋۇر قىلىڭ، دېگەن. باشقىلارغا كىشىنى قانداق ھېسسىياتقا كەلتۈرگەنلىكىنى ئېيتىشتا ئېھتىياتچان بولۇش كېرەك، لېكىن «باشقىلارنىڭ سىزگە بولغان ھېسسىياتىنى دەپ بەردىم، بۇنى ئاڭلىغاندىن كېيىن قانداق تۇيغۇغا كەلدىڭىز؟» دەپ سورىشىڭىز بولىدۇ.

⑤ بېرىلىش كېرەك. دىققەتنى چېچۈۋەتمەسلىك لازىم، دىققىتىڭىزنى چېچىۋېتىدىغان ئىشلارنى قانداق قىلىپ چىقىرىپ تاشلاشنى مەشىق قىلىپ، بېرىلىش ئىقتىدارىڭىزنى يېتىلدۈرسىڭىز بولىدۇ.

⑥ ئالدىراپ ھۆكۈم چىقارماسلىق كېرەك. باشقىلارنىڭ نېمە دەيدىغانلىقىنى ئاڭلاڭ، باشقىلارنىڭ پۈتكۈل ئويى - پىكىرىنى ئېنىق چۈشەنگەندىن كېيىن ئىنكاس بىلدۈرۈڭ، باشقىلارنىڭ توختاپ قالغانلىقى دېمەكچى بولغان سۆزىنى دەپ بولغانلىقىنى بىلدۈرمەيدۇ.

⑦ ھەممە ۋاقىتنى يەنە بىر ئىنكاسىڭىز ھەققىدە ئويلاشقا سەرپ قىلىۋەتمەسلىكىڭىز كېرەك.

دەرسخانىدا گېپى ئەڭ كۆپ ئوقۇغۇچى ئادەتتە نەتىجىسى ئەڭ ياخشى ئوقۇغۇچى ئەمەس. چۈنكى دائىم پىكىر بايان قىلىدىغان ئوقۇغۇچى ئوقۇتقۇچىنىڭ ياكى باشقا ئوقۇغۇچىلارنىڭ سۆزىنى دىققەت قىلىپ ئاڭلىماي، ھەممە ۋاقىتنى كېلەر قەدەمدە نېمە دەيدىغانلىقىنى ئويلاشقا سەرپ قىلىۋېتىدۇ.

⑧ باشقىلارنى كۆپرەك سۆزلەشكە رىغبەتلەندۈرۈش كېرەك. كۈچەيتىش نەزەرىيىسىنى ئاز - تولا ئىشلەتسەك، چوڭ رولى ئوينايدۇ. بىز بەزىدە سۆھبەتلەشكەن ياكى زىيارەت قىلغاندا ئاۋۋال ئەھمىيەتسىز پاراڭلارنى قىلىمىز، ئۇنىڭدىن كېيىن مېغىزلىق قاراش، ئەھمىيەتلىك بايان ياكى قىممەتلىك ئۇچۇر ئوتتۇرىغا چىقىدۇ، بۇ چاغدا سۆزلىگۈچىنى سەمىمىي مەدھىيە بىلەن، مەسلىەن، «بۇ ھېكايە قانچى ئىكەن!» ياكى «بۇ ئويىڭىز بەك ياخشى ئىكەن!» دېگەندەك سۆزلەر بىلەن ماختاش كېرەك، شۇنداق

قىلىشىڭىز، قارشى تەرەپ سىز ئۈمىد قىلغاندەك ئۆز ھەرىكىتىنى يەنىمۇ كۈچەيتىدۇ. شۇڭا، بەزىلەر سىزگە ياقىدىغان ئىشنى قىلسا، ئۇنى ۋاقىتتا مۇكاپاتلىشىڭىز كېرەك. ياخشى ئىنكاسنىڭ ئۆزىلا بىرمۇنچە پايدىلىق ۋە ئەھمىيەتلىك سۆھبەتنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ.

⑨ سۆزىلا ئەمەس، پىكىرنىمۇ ئاڭلاش كېرەك. كۆڭلىڭىزدە ئۆزىڭىز ئاڭلىغان مەزمۇننىڭ مەنزىرىسىنى سىزىپ كۆرۈڭ.

⑩ تاللاش. ئۇششاق - چۈششەك نەرسىلەرنى ۋە قۇرۇق گەپنى نەزەردىن ساقىت قىلىپ، مۇھىم پاكىتقا بېرىلىش كېرەك.

⑪ باشقىلارغا ئاڭلاۋاتقانلىقىڭىزنى بىلدۈرۈشىڭىز كېرەك. بۇنىڭ ئۈسۈللىرىدىن بىرى كۆزنى ئۇچراشتۇرۇپ تۇرۇش، كۆز ۋە قۇلاق بىلەن ئاڭلاشتىن ئىبارەت؛ يەنە بىر ئۇسۇلى جاۋاب بېرىش، ئارىلاپ «شۇنداق» «چۈشىنمەن» ياكى «شۇنداقمۇ؟» دەپ، سۆزلىگۈچىگە ئاڭلاۋاتقانلىقىڭىزنى ۋە قىزىقىدىغانلىقىڭىزنى ئۇقتۇرۇشتىن ئىبارەت. ياپونىيىدە ئىككى ياپون سۆزلەشكەندە بېرىلگەن جاۋاب aizuchi دەپ ئاتىلىدىكەن؛ بۇ سۆز «ai» (بىللە ئىشلەش) بىلەن «zuchi» (تۆمۈر پىگىز) دىن تۈزۈلدىدەكەن. ئىككى ياپون سۆزلەشكەندە پات - پات بىر - بىرىگە جاۋاب بېرىپ تۇرغانلىقىغا ۋەكىللىك قىلىدىكەن، شۇڭا قىلىچ سوقىدىغان ئىككى ئۈستىدىكىنىڭ قىلىچ بىسىنى سوقۇۋاتقانلىقىغا ئوخشاش ئاڭلىنىدىكەن. بىزنىڭ مەدەنىيىتىمىز بۇنچىۋالا ئەستايىدىل بولۇشىمىزنى تەلەپ قىلمايدۇ، لېكىن ئارىلاپ بىرەر جۈملە سۆز قىلىپ قويغان ياكى باش لىكىشىپ قويغاننىڭ ھېچقانداق زىيىنى يوق.

⑫ ئۈن چىقارماي توختىۋېلىش كېرەك. ئەگەر سىز سۆھبەتتە جاۋاب بېرىۋەرگەن ياكى باش لېكىشىۋەرگەن بولسىڭىز، ئىنكاس قايتۇرۇشنى ئارىلاپ توختىتىپ تۇرۇڭ، بۇ تېخىمۇ قىممەتلىك ئۇچۇرنى ئوتتۇرىغا چىقىرىشى مۇمكىن، مۇخبىرلار دائىم مۇشۇ ئۇسۇلنى قوللىنىدۇ. بىرمۇنچە كىشىلەر ئۈنچىقارمايلىقىغا ياكى ئىنكاس بولمىغان ئەھۋالغا چىداپ تۇرالمايدۇ، شۇڭا دەرھال پىكىر بايان قىلىپ جىملىقنى بۇزىدۇ.

⑬ غەم قىلماسلىق كېرەك. كەيپىياتىڭىز مەركەزلەشمىسە، ئۇچۇرنى قوبۇل قىلالماي قېلىشىڭىز مۇمكىن.

⑭ ئادەمگە ئەمەس، ئىشقا قارىتىش كېرەك. باشقىلار سىزنى بىزار

## ئون ئۈچىنچى باب مەغلۇبىيەتكە توغرا مۇئامىلە قىلىك



مەغلۇپ بولۇش نورمال ئىش، چۈشكۈنلىشىش نو-  
مۇسسۇزلىق، مەغلۇبىيەتنى تەكرارلاش ئاپەتتۇر

قىلىدىغان پوزىتسىيىدە بولۇشى مۇمكىن، لېكىن ئۆزىڭىزنى باشقىلارنىڭ سۆزىنى دىققەت بىلەن ئاڭلايدىغان قىلىپ تەربىيەلەڭ، رەقىبىڭىزنىڭ سۆزىدىمۇ ئاڭلاشقا ئەرزىيدىغان پاكىت بولىدۇ.

⑮ ئىشارەت بىلەن بېرىلگەن بېشارەتكە دىققەت قىلىش كېرەك. قارشى تەرەپنىڭ ئېغىزدا دېگەن سۆزى ئەمەلىيەتتە ئىشارەت بىلەن بىلدۈر-گەن ئىپادىسىگە زىت بولۇشى مۇمكىن، ئەھۋالنى چۈشىنىشنى ئۆگىنىۋېلىش كېرەك.

⑯ گەپنىڭ تېگىدىكى گەپكە دىققەت قىلىش كېرەك. ئېيتىلىغان سۆز، مۇھاكىمە قىلىنمىغان ئۇچۇر ياكى قاراش ۋە تولۇق جاۋاب بېرىلمى-گەن مەسىلىگە دىققەت قىلىش كېرەك.

⑰ ئاڭلىغانلىرىڭىزنى خاتىرىلەۋېلىشىڭىز كېرەك. بەزى ئەھۋالدا قەغەز - قەلەم ياكى ئۇنئالغۇ چىقىرىش سەلبىي ئۈنۈم بېرىشى مۇمكىن. لېكىن، ئىش ئۆتۈپ كەتكەندىن كېيىن ئاساسىي پاكىت ۋە مۇھىم قاراش-لارنى خاتىرىلەپ قويۇش ناھايىتى ئەسقىتىشى مۇمكىن. ئەگەر ئۇنئالغۇ ئىشلىتىدىغان بولسىڭىز، ئاۋۋال رۇخسەت ئېلىڭ، ئۇنىڭدىن كېيىن ئۇنى مۇمكىنقەدەر زىيارەت قىلىنغۇچىنىڭ كۆزى چۈشمەيدىغان يەرگە قويۇڭ، چۈنكى مىكروفون ياكى ئۇنئالغۇ ئالدىغا قويۇپ قويۇلسا، بىزمۇنچە كىشىلەر بەك تارتىنىپ قالىدۇ، ئۇنئالغۇغا ئېلىۋېلىشقا قارشى بولمىسىمۇ، ئەمما سۆھبەتتە بەك ئېھتىياتچان بولۇپ كېتىدۇ.

⑱ ئىنكاسنى قوبۇل قىلىش ۋە ئىنكاس قايتۇرۇش كېرەك. بايا ئېيتىلغان مۇھىم نۇقتىنى قايتا دەپ بېرىش بۇنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇسۇلى، سىز: «ماڭا ئېمە قىلىشنى تاپشۇرغانلىقىڭىزنى ئېنىقلىۋېلىش ئۈچۈن، چۈ-شەنكىنىمىنى قايتا دەپ باقاي...» دېسىڭىز بولىدۇ.

⑲ ئاڭلىغان نەرسىلەردىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇش كېرەك. بولۇپ-مۇ كەسپىي ئىشلارنى بېجىرگۈچى خادىملار، خېرىدارلار ياكى غەيرىي رەسمىي خېرىدارلارنىڭ پىكىرىنى دىققەت قىلىپ ئاڭلىشى، شۇنىڭ بىلەن بىللە، ئۇ پىكىرلەردىن پايدىلىنىپ سېتىش ۋەزىپىسىنى ئورۇندىشى كېرەك.

§ 1 . مەغلۇبىيەت — مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئانىسى

دۇنيادىكى كىشىلەر: ئىلمىي تەتقىقات خادىملىرىنىڭ مېگىسىدىكى ئىدىيە ۋە نەزىرىيەلەرنىڭ قانچىلىكىنىڭ ئۆزلىرى ۋە باشقىلار تەرىپىدىن قاتتىق تەنقىد ۋە ئەيىبلەپ تەكشۈرۈش ئارقىلىق ئۇن — تىنىسىز ۋە يوشۇرۇن ئۇچۇقتۇرۇۋېتىلگەنلىكىنى قانداقمۇ بىلسۇن. دېمىسۇمۇ شۇنداق، ئەڭ چوڭ ئۇتۇق قازانغان ئالىملارنىڭ مىڭبىر جاپادا ئەمەلگە ئاشۇرغان تەكلىپى، ئۈمىدى، ئارزۇسى ۋە دەسلەپكى خۇلاسىسىمۇ ھەممە تۆھپىسىنىڭ ئوندىن بىرىگىمۇ يەتمەيدۇ.

1. مەغلۇبىيەت ۋە ئوڭۇشسىزلىق

ئادەتتىكى ئەھۋالدا، «مەغلۇبىيەت» سەلبىي سۆز. لېكىن ناپولېئون خېئول بۇ سۆزگە يېڭى مەنە بەرگەن. چۈنكى كىشىلەر بۇ سۆزنى دائىم خاتا قوللىنىپ كەلگەچكە، مىليونلىغان كىشىلەرگە بىرمۇنچە ئورۇنسىز قايقۇ ۋە پاراكەندىلىك كەلتۈردى.

ناپولېئون خېئول مۇنداق دەپ چۈشەندۈرگەن: «بۇ يەردە، ئالدى بىلەن «مەغلۇبىيەت» بىلەن «ۋاقىتلىق ئوڭۇشسىزلىق» نىڭ پەرقىنى چۈشەندۈرەيلى، دائىم «مەغلۇبىيەت» دەپ قارىلىدىغان ئىشنىڭ ئەمەلىيەتتە پەقەت «ۋاقىتلىق ئوڭۇشسىزلىق» ئىكەنلىكى ياكى ئەمەسلىكىنى كۆرۈپ باقايلى. بۇنىڭدىن باشقا، بۇنداق ۋاقىتلىق ئوڭۇشسىزلىق ئەمەلىيەتتە بىر خىل بەخت، چۈنكى ئۇ بىزنى روھلاندۇرىدۇ، تىرىشش يۆنىلىشىمىزنى تەڭشەپ، بىزنى باشقا، لېكىن تېخىمۇ گۈزەل يۆنىلىشكە قاراپ ئىلگىرىلەش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىدۇ».

ئادەم ئوڭۇشسىزلىقنى بىر خىل ساۋاق دەپ بىلىدىغانلا بولسا، ئوڭۇشسىزلىقمۇ، مۈشكۈل ئەھۋال مۇ ئۇنىڭ ئېڭىدا مەغلۇبىيەتكە ئايلىنىپ قالمايدۇ. ئەمەلىيەتتە، ھەر بىر مۈشكۈل ئەھۋال ۋە ئوڭۇشسىزلىقتا مەڭگۈ-لۈك چوڭ ساۋاق بولىدۇ. ئۇنىڭ ئۈستىگە، بۇنداق ساۋاققا ئوڭۇشسىزلىق-

تىن باشقا ئۇسۇل بىلەن ئىگە بولغىلى بولمايدۇ.

ئوڭۇشسىزلىق ئادەتتە بىزگە «گاچىلار تىلى» بىلەن سۆزلەيدۇ، لېكىن بىز بۇنداق تىلنى چۈشەنمەيمىز. ئەگەر بۇ سۆز ناتوغرا بولسا، بىز ئوخشاش خاتالىقنى تەكرار ئۆتكۈزۈمىگەن ۋە خاتالىقتىن ساۋاق ئالماي يۈرمىگەن بولاتتۇق».

ئېھتىمال، ناپولېئون خېئول سىزنىڭ ئوڭۇشسىزلىقنىڭ ئەھمىيىتىنى چۈشەندۈرۈشنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇسۇلىنى تېپىشىڭىزغا ياردەم بېرىشى، يەنى سىز بىلەن بىللە ئۆزىڭىزنىڭ 30 يىلغا يېقىن سەرگۈزەشتىسىنى ئەسلەپ ئۆتۈشى مۇمكىن. ئۇ بۇ مەزگىلدە يەتتە قېتىم بۇرۇلۇش نۇقتىسىغا دۈچ كەلگەن، يەنى كىشىلەر ئادەتتە ئېيتىدىغان «مەغلۇبىيەت» كە ئۇچرىغان. ئۇ يەتتە قېتىملىق بۇرۇلۇشنىڭ ھەر بىرىدە كىشىنى مەيۈسلەندۈرىدىغان مەغلۇبىيەتكە ئۇچرىدىم، دەپ قارىغان. ئەمما، ناپولېئون خېئول كېيىنكى ۋاقىتتا مەغلۇبىيەت بولۇپ كۆرۈنگەن نەرسىنىڭ ئەمەلىيەتتە كۆزگە كۆرۈنمەيدىغان مېھرىبان قول ئىكەنلىكىنى، ئۇنىڭ ئۆزىنى خاتا يولدىن توسقانلىقىنى ھەم ئۆزىنى خاتا يۆنىلىشتىكى ئۆزگەرتىپ، ئۆزىگە پايدىلىق يۆنىلىشكە قاراپ ئىلگىرىلەشكە ئۇلۇغ ئەقىل — پاراسىتى بىلەن مەجبۇرلىغانلىقىنى چۈشەنگەن.

2. بىرىنچى بۇرۇلۇش نۇقتىسى

ناپولېئون خېئول سودا مەكتىپىنى پۈتتۈرگەندىن كېيىن تېز خاتىرىدە-لىكىۋىچى، قوشۇمچە بوغالتىرلىق خىزمىتىنى تاپقان ھەم ئۇدا بەش يىل ئىشلىگەن. ئۇ «جاپا — مۇشەققەت ۋە تاپا — تەنىگە قارىماسلىق، ھەق بىلەن ھېسابلاشماستىن» پىرىنسىپىغا ئەمەل قىلغانلىقى ئۈچۈن، ناھايىتى تېز ئۆسكەن. ئالغان مائاشى ۋە مەسئۇلىيىتى ئۇنىڭ شۇ چاغدىكى يېشىغا ماس كېلىدىغان ئۆلچەمدىن ئېشىپ كەتكەن. ناپولېئون خېئولنىڭ بانكىغا ئامانەت قويغان پۇلى نەچچە مىڭ دوللارغا يەتكەن، بىرمۇنچە كىشىلەر ئۇنى بەس — بەستە ئىشقا تەكلىپ قىلغان.

بۇ رىقابەتچىلەرنىڭ بەس — بەستە قىلىۋاتقان تەكلىپىگە تاقابىل

تۇرۇش ئۈچۈن، ناپولېئون خېئولنىڭ خوجايىنى ئۇنى مەزكۈر كانچىلىق شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى قىلىپ ئۆستۈرگەن. ئۇنىڭ ئۇچارغا چۈشۈپ «دۇنيانىڭ ئېگىز چوققىسى» غا چىققان.

لېكىن، بۇ ئۇنىڭ تەقدىرىدىكى تىراگېدىيە ئىدى، ناپولېئون خېئول بۇنى بىلەتتى. ئۇنىڭ ئارقىسىدىن، تەقدىر ئىلاھى ئاق كۆڭۈللۈك بىلەن قولىنى سوزۇپ، ئۇنى يېنىك ئىتتىرگەن. ناپولېئون خېئولنىڭ خوجايىنى ۋەيران بولغان، ناپولېئون خېئول خىزمىتىدىن ئايرىلىپ قالغان. بۇ ناپولېئون خېئول تۇنجى قېتىم ئۇچرىغان ھەقىقىي ئوڭۇشسىزلىق ئىدى.

ناپولېئون خېئول ئىككىنچى قېتىم خىزمەت تېپىپ جەنۇبتىكى بىر چوڭ ياغاچ زاۋۇتىدا سېتىش دىرېكتورى بولغان. ناپولېئون خېئول ياغاچ ماتېرىياللىرى ھەققىدە ھېچنېمىنى بىلمەيتتى، سېتىش ئىشلىرىنى باشقۇرۇش تىنىمۇ خەۋىرى ئاز ئىدى. لېكىن ئۇ «چاپا - مۇشەققەت ۋە تاپا - تەنىگە قارىماسلىق، ھەق بىلەن ھېسابلاشماستىن» دېگەن قائىدىنى چۈشەنەتتى، باشقىلارنىڭ بىرەر ئىشىنى قىل دەپ قوماندىلىق قىلىشنى كۈتۈپ تۇرماستىن، خىزمەتنى تەشەببۇسكارلىق بىلەن تېپىپ ئىشلەش لازىملىقىنىمۇ بىلەتتى. بانكىدىكى خېلى كۆپ ئامانەت پۇلى ۋە ئىلگىرىكى خىزمىتىدە ئۈزلۈكسىز ئۆسكەنلىكىگە دائىر ئوبدان خاتىرە ناپولېئون خېئولدا زۆرۈر بولغان ھەممە ئىشەنچىنى تۇغدۇرغان ئىدى.

ناپولېئون خېئول يېڭى شىركەتتە تېز ئۆسكەن، تۇنجى يىلى مائاشى ئىككى قېتىم كۆپەيتىلگەن، ئۇنىڭ سېتىش ئىشلىرىنى باشقۇرۇش جەھەتتىكى ئىپادىسى بەك ياخشى بولغان. شۇڭا، خوجايىنى ناپولېئون خېئولنى ئۆزى بىلەن شېرىك بولۇشقا تەكلىپ قىلغان. ئۇلار دەرھال پۇل تېپىشقا باشلىغان، ناپولېئون خېئول ئۆزىنىڭ «دۇنيانىڭ ئەڭ ئېگىز چوققىسى» دا تۇرغانلىقىنى يەنە بىر قېتىم ھېس قىلغان.

«دۇنيانىڭ ئەڭ ئېگىز چوققىسى» دا تۇرۇش كىشىنى ئىنتايىن گۈزەل تۇيغۇغا كەلتۈرىدۇ. لېكىن سىز چىڭ دەسسەپ تۇرمىسىڭىز، ئۇ ناھايىتى خەتەرلىك جاي، چۈنكى چىڭ دەسسەپ تۇرمىسىڭىز، ئىنتايىن ئېچىنىشلىق ھالدا چوڭقۇر ھاڭغا يىقىلىپ چۈشىسىز.

ئۇ چاغدا، ناپولېئون خېئول مۇۋەپپەقىيەتتىن پۇل ۋە نوبۇزدىن باشقا نەرسە بىلەن ئۆلچەش لازىملىقىنى خىيالغا كەلتۈرمىگەن. بۇ ئېھتىمال ئەمەلىيەتتە ئۇنىڭ شۇ چاغدا بەك كۆپ پۇلغا ئىگە بولغانلىقى، شۇنداقلا بىخەتەر ئىشلىتىش ئىقتىدارىدىن ئېشىپ كەتكەن بەك كۆپ ھوقۇققا ئىگە بولغانلىقىدىن بولغان بولسا كېرەك.

ئالدىدا كۈتۈپ تۇرغان تەقدىر ئىلاھى قولىغا قاتتىق كالتەكنى ئېلىپ، ناپولېئون خېئولنى راسا دۇمبالماقچى بولغان.

ھاۋا ئوچۇق كۈنى چاقماق چېقىلغاندەك بولغان، 1907 - يىلدىكى چوڭ كىرىزىس ئۇنىڭ بېشىغا چۈشكەن، ئۇ بىر كېچىدىلا ناپولېئون خېئولغا ئۆمۈرۋايەت ئۇنتۇمايدىغان مۇلازىملىقنى قىلغان. ناپولېئون خېئولنىڭ ئىشلىرىنى گۇمران قىلغان، ناپولېئون خېئولنىڭ قول ئىلگىدىكى ھەممە پۇلىنى سۈرۈۋەتكەن.

1907 - يىلدىكى چوڭ كىرىزىس ۋە ئۇ كەلتۈرگەن ئوڭۇشسىزلىق ناپولېئون خېئولنىڭ ياغاچ ماتېرىياللىرى كەسپىدىن قانۇن تەتقىقاتىغا يۆتەلگىلىشىگە سەۋەب بولغان. بۇ دۇنيادا ئوڭۇشسىزلىقتىن باشقا ھېچقانداق ئىش بۇنداق نەتىجىنى كەلتۈرۈپ چىقىرالمايتتى، شۇنداق قىلىپ، ناپولېئون خېئولنىڭ ھاياتىدىكى ئۈچىنچى بۇرۇلۇش نۇقتىسى كۆپ ساندىكى كىشىلەر «مەغلۇبىيەت» دەپ ئاتايدىغان قانۇننى ئىشقا سېلىپ، ناپولېئون خېئولنىڭ ھاياتىغا ئۇچۇپ كىرگەن.

ناپولېئون خېئول قانۇن مەكتىپىنىڭ كەچلىك كۇرسىغا ئوقۇشقا كىرگەن، كۈندۈزى ئاپتوموبىل ساتقۇچى بولۇپ ئىشلىگەن. ئۇنىڭ ياغاچ ماتېرىياللىرى كەسپىدىكى سېتىش تەجرىبىسى بۇ چاغدا چوڭ ياردەم بەرگەن، ئۇ تېز روناق تاپقان، سېتىشتا ياخشى نەتىجە قازانغان. شۇنىڭ بىلەن ئاپتوموبىل ياساش كەسپىگە كىرىدىغان ئوبدان پۇرسەتكە ئىگە بولغان ناپولېئون خېئول ئاپتوموبىل زاۋۇتىنىڭ كەسپى تەربىيە كۆرگەن ئاپتوموبىل تېخنىكا ئىشلىرىغا بەك ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكىگە دىققەت قىلغان. شۇڭا، ئاپتوموبىل زاۋۇتىدا تەربىيەلەش تارمىقى ئېچىپ، ئادەتتىكى ئىشچىلارنى ئاپتوموبىل قۇراشتۇرىدىغان ۋە رېمونت قىلىدىغان ئىشچى



قىلىپ تەربىيىلىگەن. بۇ كۇرسنىڭ ئۈنۈمى ئىنتايىن ياخشى بولۇپ، ھەر ئايدا ناپولېئون خېئولنى 1000 دوللاردىن ساپ دارامەتكە ئىگە قىلىپ تۇرغان. شۇنداق قىلىپ ناپولېئون خېئول يەنە بىر قېتىم «تۆھپە كۆرسىد» تىپ نام چىقاردىم» دېگەن ھېسسىياتقا كەلگەن، ئۇ شۇ چاغدا يەنىلا مۇۋەپپەقىيەت — پۇل ۋە نوپۇزدىنلا ئىبارەت دېگەن قاراشتا بولغان. ئۇ پۇل ئامانەت قويغان بانكىنىڭ دىرېكتورى ئۇنىڭ ئەھۋالىنىڭ ياخشى ئىكەنلىكىنى بىلگەچكە، ئۇنىڭ كەسپىنى كېڭەيتىشى ئۈچۈن قەرز بەرگەن. بۇ بانكىنىڭ دىرېكتورى ئۇنىڭغا ئۈزلۈكسىز قەرز بېرىۋەرگەن، شۇنىڭ بىلەن ئۇ قەرزگە بوغۇلۇپ، ئاخىردا قايتۇرالمىدىغان دەرىجىگە يەتكەن. ئۇنىڭدىن كېيىن بانكا دىرېكتورى ناپولېئون خېئولنىڭ كەسپى گويا ئەسلىدە ئۆزىگە مەنسۇپتەك (ئەمەلىيەتتە ھەقىقەتەن شۇنداق ئىدى). ئۇنى بىمالال ئۆتكۈزۈۋالغان.

ناپولېئون خېئول ئايدا 1000 دوللاردىن ئارتۇق كىرىم قىلىدىغان ئادەمدىن بىردىنلا يېنىدا بىر تىيىن پۇلى يوق گاداغا ئايلىنىپ قالغان. ھەممە گۈزەل مەنزىرە توساتتىن كۆزدىن يوقالغان، پۇل ۋە نوپۇس شۇنىڭ بىلەن غايىب بولغان. ناپولېئون خېئول نۇرغۇن يىللاردىن كېيىنلا بۇ ۋاقىتلىق ئوڭۇشسىزلىقنىڭ ئۆز ھاياتىدىكى ئەڭ چوڭ ئامەت بولۇپ قېلىشى مۇمكىنلىكىنى بايقىغان. چۈنكى ئۇ ناپولېئون خېئولنى ئۆزىنىڭ بىلىمىنىمۇ ئاشۇرالمىدىغان، باشقىلارنىڭ بىلىمىنى ئاشۇرۇشىمۇ ياردەم بېرەلمەيدىغان ساھەدىن قايتىپ چىقىپ، تىرىشىش يۆنىلىشىنى باشقا بىر ساھەگە بۇرۇشقا مەجبۇر قىلغان. شۇنىڭ بىلەن ئۇ ئۆزى ئېھتىياجلىق بولغان مول تەجرىبىگە ئىگە بولغان.

ناپولېئون خېئول ئۆمرىدە تۇنجى قېتىم ئۆزىدىن — ئادەم تۆھپە كۆرسىتىپ نام چىقارغاندىن كېيىن، پۇل ۋە نوپۇزدىن باشقا قىممەتلىك نەرسىنى تاپالامدۇ؟ دەپ سۇرغان. لېكىن بۇ سوئال ئۇنىڭ كاللىسىدا تاسادىپىي توغۇلغان بولغاچقا ئۇ داۋاملىق قوغلىشىپ جاۋابىنى تاپمىغان. ناپولېئون خېئول شۇ كەمكىچە ئەڭ جاپالىق ھېسابلانغان كۈرەشتىن كېيىن، بۇ قېتىمقى ۋاقىتلىق ئوڭۇشسىزلىقنى ئاخىر قوبۇل قىلغان، يەنە

كېلىپ ئۇنى خاتا ھالدا «مەغلۇبىيەت» دەپ قارىغان. ئۇنىڭدىن كېيىن ئۆز ھاياتىدىكى يەنە بىر بۇرۇلۇش نۇقتىسىغا — ئۆتىنچى بۇرۇلۇش نۇقتىسىغا قەدەم قويغان.

### 3. تۆتىنچى بۇرۇلۇش نۇقتىسى

ناپولېئون خېئول خوتۇنىنىڭ ئائىلىسىدىكىلەرنىڭ ياردىمى بىلەن خىزمەت تېپىپ، دۇنيا بويىچە ئەڭ چوڭ كۆمۈر كان شىركىتىنىڭ باش قانۇن مەسلىھەتچىسىنىڭ ياردەمچىسى بولغان. ناپولېئون خېئول ئادەتتىكى يېڭى خىزمەتچىلەرنىڭ مائاشىدىن كۆپرەك مائاش ئالغان، مائاشى ئۇنىڭ بۇ شىركەتكە بولغان قىممىتى بىلەن تاناسىپ بولماي قالغان. لېكىن بەزىلەر تەۋسىيە قىلغانلىقى ئۈچۈن، بۇ شىركەتتە بەخىرامان تۇرۇۋەرگەن. شۇنىڭ بىلەن بىللە، ناپولېئون خېئول تىرىشچانلىق كۆرسىتىپ، ئۆزىنىڭ قانۇن بىلىمى كەمچىل بولۇشتەك يېتىشىزلىكىنى پۈتۈن كۈچى بىلەن تولدۇرغان. ئەمەلىيەتتە ناپولېئون خېئول بۇ خىزمەتنىڭ ھۆددىسىدىن تولۇق چىقالايتتى، ئۇنىڭ ئۈستىگە ئۆمۈرۋايەت ئەسقاتىدىغان تۆمۈر تاۋاقتا ئىگە بولغانىدى. لېكىن ناپولېئون خېئول دوستلىرى بىلەن مەسلىھەتلەش-مىگەن ۋە ئاۋۋال ئاگاھلاندۇرۇمىغان ئەھۋالدا ئىستېپا بەرگەن.

بۇ ناپولېئون خېئولغا زورلاپ تېگىلغان بولماستىن، بەلكى ئۇنىڭ ئۆزى تاللىغان تۇنجى بۇرۇلۇش نۇقتىسى ئىدى. ئۇ تەقدىر ئىلاھىدىن ئىبارەت ئالۋاستىنىڭ ئۆزىگە قاراپ كېلىۋاتقانلىقىنى كۆرگەن، دەرھال ئۇنىڭ ئالدىغا بېرىپ، ئۇنى ئىشك ئالدىدا غۇلاتقان.

ئۇ خىزمەت بەك ئاسان بولغاچقا ئۇنىڭدىن ئىستېپا بەرگەن. ئۇ خىزمەتنىڭ ھۆددىسىدىن ئەركىن — ئازادە چىققان. ناپولېئون خېئول ئۆزىنىڭ ھۇرۇنلۇققا ئادەتلىنىپ قېلىۋاتقانلىقىنى سەزگەن، ئۇنىڭ ئارقىسىدىن ئۆزىنىڭ چېكىنىپ كېتىدىغانلىقىنى چۈشەنگەن. ناپولېئون خېئولنىڭ شىركەتتىكى دوستلىرى بەك كۆپ ئىدى، شۇڭا ئۆزۈمنى كۆرسىتىمەن دەپ تىرىشىپ ئىشلىشىنىڭ ھاجىتى يوق ئىدى. ئەتراپىنى دوستلىرى ۋە تۇغقانلىرى ئوراپ تۇراتتى، ئۇنىڭ ئۈستىگە خىزمىتى ئۆمۈرلۈك كاپالەت.

كە ئىگە ئىدى. ئۇ كۆڭلىدە: «ماڭا يەنە نىمە كېرەك؟» دەپ ئويلىغان. ئۇ ئۆزىگە: «ھېچنەرسە كېرەك ئەمەس!» دېگەن. مۇشۇنداق پوزىتسىيە ناپولېئون خېئولغا ئۆزىنىڭ بارا - بارا چېكىنىپ كېتىۋاتقانلىقىنى ھېس قىلدۇرغان. ناپولېئون خېئول ھازىرغىچە ئۆزىگە مەلۇم بولمىغان سەۋەب تۈپەيلىدىن، بىرمۇنچە كىشىلەر ساراڭلىق دەپ قارىغان ھەرىكەتنى قوللىنىپ ئىستېپا بەرگەن. ئۇ شۇ چاغدا باشقا ئىشلاردىن تولمۇ خەۋەرسىز بولسىمۇ، لېكىن ئۆزىنىڭ ئۈزلۈكسىز تىرىشقان ۋە كۈرەش قىلغاندىلا كېلىپ چىقىدىغان كۈچ ۋە ئۆسۈپ يېتىلىشىنى چۈشىنەلگۈدەك ھۆكۈم قىلىش ئىقتىدارغا ئىگە ئىكەنلىكىدىن مەنئەتدار بولغان. ئەگەر بۇنداق كۈچ ۋە ئۆسۈپ يېتىلىش توختاپ قالسا، لايجەزەللىك ۋە روھىي قاشاقلىق كېلىپ چىققان بولاتتى.

ئۇ چىكاگونى يېڭى ئىش يارىتىدىغان جاي قىلىپ تاللىغان. بۇنىڭ سەۋەبى شۇكى، ئۇ چىكاگودا بىر ئادەمنىڭ رىقابەت كەسكىن بولۇۋاتقان بۇ دۇنيادا مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشى ئۈچۈن زۆرۈر شەرت ھازىرلىغان - ھازىرلىمىغانلىقىنى كۆرۈۋالغىلى بولىدىغانلىقىغا ئىشەنگەن. ناپولېئون خېئول ئەگەر چىكاگودا ئىشلىگەن ھەرقانداق ساھەدە بەزى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشسەم، ئۇ ئۆزۈمنىڭ راۋاجلىنىپ ھەقىقىي ئىقتىدارغا ئايلىنىدىغان يوشۇرۇن ئىقتىدارغا ئىگە ئىكەنلىكىمنى ئىسپاتلايدۇ دېگەن قەتئىي ئىرادىگە كەلگەن، بۇ غەلىتە لوگىكىلىق جەريان ئىدى.

ئۇ چىكاگودا دەسلەپ سىرتتىن ئوقۇش مەكتىپىنىڭ ئېلان دېرېكتورى بولۇپ ئىشلىگەن. ئۇنىڭ ئېلاندىن كۆپ خەۋىرى يوق ئىدى، لېكىن ئۇ ئىلگىرى مال ساتقۇچى بولۇپ ئىشلەپ تەجرىبە ھاسىل قىلغانىدى، ئۇنىڭ ئۈستىگە چاچا مۇشەققەت ۋە تاپا - تەنگە قارىماي، ھەق بىلەن ھېسابلاشماي ئىشلەتتى، شۇڭا ئىپادىسى قالىتس بولغان. بىرىنچى يىلى 5200 دوللار تاپقان.

ناپولېئون خېئول تېزلىكتە قايتىدىن باش كۆتۈرگەن. مۇۋەپپەقىيەت مەنزىرىسى ئاستا - ئاستا يەنە ئۇنىڭ ئەتراپىدا جەۋلان قىلىشقا باشلىغان. ئۇ كالىك - كالىك پۇلىنىڭ قولى يېتىدىغان يەردە تۇرغانلىقىنى يەنە

كۆرگەن، بىراق، زىياپەتتىن كېيىن ئاچارچىلىق بولىدۇ، تارىختا بۇ ھەقتە - كى دەلىل - ئىسپات ناھايىتى كۆپ. ناپولېئون خېئول مول تاماقنى يەپ خوشال بولغان، ئەمما ئۇنىڭ ئارقىسىدىن ئاچارچىلىق كېلىدىغانلىقىنى مۆلچەرلىمىگەن. ئۇ خىزمەتنى خېلى ئوبدان ئىشلىگەن، شۇڭا كۆرەڭلەپ كەتكەن. ئۆزىدىن بەك ھۇزۇرلانغان. بىلىش كېرەككى، ئۆز - ئۆزىگە مەپتۇن بولۇش ناھايىتى خەتەرلىك روھىي ھالەت.

بىر خىل ئۇلۇغ ھەقىقەتنى نۇرغۇن كىشىلەر چۈشەنمەيدۇ، ئۇلار ۋاقىت بوۋاي يۇمشاق ئىككى قولىنى دولىسىغا قويغاندىن كېيىنلا ئاندىن ئەس - ھوشغا كېلىدۇ.

بەزىلەر بۇ ھەقىقەتنى مەڭگۈ چۈشەنمەيدۇ، بۇ ھەقىقەتنى ھەقىقىي چۈشەنگەن كىشىلەر بولسا ئاخىردا ئوڭۇشسىزلىقنىڭ «گاچاتلى» نى ئۇقىدىغان بولىدۇ.

#### 4. بەشىنچى بۇرۇلۇش نۇقتىسى

بۇ سىرتتىن ئوقۇش مەكتىپىدە ئېلان دېرېكتورى بولۇپ ئىشلىگەندە ناپولېئون خېئولنىڭ ئىپادىسى ئىنتايىن ياخشى بولغان. شۇڭا، بۇ مەكتەپ - نىڭ مۇدىرى ناپولېئون خېئولنى خىزمىتىدىن ئىستېپا بېرىشكە ئۇنىڭ بىلەن شېرىكلىشىپ كەمپۇت ياساش كەسپى بىلەن شۇغۇللىنىشقا كۆندۈرگەن. ئۇلار «بېس لۇس كەمپۇت شېرىكتى» نى قۇرغان ناپولېئون خېئول بۇ شېرىكتىنىڭ تۇنجى لىدىرى بولغان.

ئۇلارنىڭ كەسپى ئىنتايىن كېڭەيگەن. ئارىدىن ئۇزۇن ئۆتمەي، 18 شەھەردە بىرلەشمە سېتىش دۇكانلىرى ئاچقان، كەمپۇت كەسپىدىن ئىنتا - يىن يۇقىرى پايدا ئالغىلى بولاتتى، شۇڭا ناپولېئون خېئول يەنە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا يېقىنلىشىپ قالدىم، دەپ قارىغان.

ھەممە ئىشى ئوڭۇشلۇق داۋام قىلغان. لېكىن ناپولېئون خېئولنىڭ شېرىكى ۋە ئۇلار تەكلىپ قىلىپ قاتناشتۇرغان يەنە بىر شېرىكى ئاستىرتە - تىن سۇيىقەست پىلانلاپ، ناپولېئون خېئولنىڭ شىركەتتىكى پېيىنى يەۋدە - تىشكە ئۇرۇنغان. مەلۇم جەھەتتىن ئېيتقاندا، ئۇلارنىڭ پىلانى مۇۋەپپەقىيەت

يەتكە ئېرىشكەن. لېكىن، ناپولېئون خېئولنىڭ تاقابىل تۇرۇشى ئۇلارنىڭ تەسەۋۋۇر قىلغىنىدىنمۇ ئېشىپ كەتكەن. شۇنىڭ بىلەن، ئۇلار توقۇپ چىققان بەتنامىدىن پايدىلىنىپ، ناپولېئون خېئولنى قولغا ئالدۇرغان. ئۇ- نىڭدىن كېيىن ناپولېئون خېئول پېيىنى بىزگە ئۇتۇنۇپ بەرسۇن دېگەن شەرت بىلەن بۇ شىكايەتنامىنى بىكار قىلىشنى تەكلىپ قىلغان.

ناپولېئون خېئول مۇشۇ چاغدىلا ئادەم كۆڭلىنىڭ شۇنچە دەھشەت- لىك، ساختا ۋە ۋىجدانسىز بولىدىغانلىقىنى دەسلەپكى قېتىم چۈشەنگەن. بىرىنچى قېتىملىق تەكشۈرۈش سوتى ئېچىلىشتىن ئىلگىرى، ناپولې- ئون خېئولنىڭ گۇۋاھچىلىرى غايىب بولغان. لېكىن ناپولېئون خېئول يەنىلا ئامال قىلىپ ئۇلارنى تېپىپ، گۇۋاھچىلار ئورنىدا تۇرۇپ، گۇۋاھلىق بېرىشكە مەجبۇر قىلغان، نەتىجىدە ناپولېئون خېئول دەۋادا ئۇتقان ھەم سوتقا قارشى ئەرز بىرىپ تۆھمەت قىلغۇچىلاردىن زىياننى تۆلەپ بېرىشنى تەلەپ قىلغان. بىراق، بۇ دەۋا سەۋەبىدىن ناپولېئون خېئول بىلەن شىرك- لىرى ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەت تامامەن بۇزۇلغان، ئاخىردا ناپولېئون خېئول بۇ شىركەتتىكى ھەممە پېيىدىن ئايرىلىپ قالغان.

ئارىدىن ئۇزۇن ئۆتتەي، ئىككىنچى سوتتا ناپولېئون خېئول دەۋادا يەنىلا ئۇتقان، سوت ئۇنىڭ شېرىكلىرىنى تۆلەم بېرىشكە بۇيرۇغان. ناپولې- ئون خېئول ئىككىيلەننى تۈرمىگە قاماشنى تەلەپ قىلسا بولاتتى.

بۇ چاغدا ناپولېئون خېئول ئۆمىرىدە تۇنجى قېتىم ئۆز دۈشمەنلىرىگە قاتتىق قايتۇرما زەربە بېرىش پۇرسىتىگە ئىگە بولغان، چۈنكى ئۇ ئۆتكۈر قورالغا ئىگە بولغانىدى، يەنە كېلىپ بۇ قورالنى ئۇنىڭغا ئۆز دۈشمەنلىرى بەرگەنىدى. ئۇ شۇ چاغدا ئىنتايىن غەلىتە ھېسسىياتقا كەلگەن.

ناپولېئون خېئول ئاخىردا ئۇلارغا كەڭچىلىك قىلىشنى قارار قىلغان. لېكىن ناپولېئون خېئول قارارنى چىقىرىپ بولماي تۇرۇپ، تەقدىر ئىلاھى ئۇنى يوقىتىشقا ئۇرۇنغان بۇ بۇزۇقلارنى جازالاشقا كىرىشكەن، ئۇلارنىڭ بىرى باشقا بىر كىشىگە قارشى جىنايەت ئۆتكۈزگەنلىكى ئۈچۈن ناھايىتى ئۇزاق مۇددەتلىك قاماق جازاسىغا ھۆكۈم قىلىنغان؛ يەنە بىر شىركى گادايفغا ئايلىنىپ قالغان.

ئىنسانلار قانۇن كىتابلىرىغا يازغان قانۇن ماددىلىرىدىن ھەرخىل

ئۇسۇل بىلەن قېچىپ قۇتۇلالايدۇ، لېكىن تەبىئەت قانۇنلىرىنىڭ جازاسى- دىن مەڭگۈ قېچىپ قۇتۇلالمايدۇ.

ئۇ چاغدا ساقچى تەرىپىدىن قولغا ئېلىنىش خېلى سەت ئىش دەپ قارىلاتتى، باشقىلارنىڭ تۆھمىتى بىلەن تۈرمىگە چۈشۈپ قېلىشۇ شۇنداق دەپ قارىلاتتى. ناپولېئون خېئول بۇنداق تەجرىبىنى ياقىتۇرمايتتى. لېكىن ناپولېئون خېئول ئۆزىگە كەلتۈرگەن ھەممە قايغۇنىڭ ئازىيىدىغانلىقىنى ئېتىراپ قىلماي تۇرالمىغان. ئۇ ناپولېئون خېئولنى ئۆزىگىزنى يوقاتماقچى بولغان دۈشمەنلىرىڭىزنى ئەپۇ قىلىشىڭىز بولىدۇ دەپ ئاگاھلاندۇرغان، شۇڭا دۈشمەنلىرى ئۇنى يوقىستالمايلا قالماستىن، بەلكى ئۇنىڭ كۈچىنى ئاشۇرغان.

ناپولېئون خېئول شۇنى بايقىغانكى، ئۇلۇغ شەخسلەرنىڭ تەرجىمىھا- لى، ھاياتىنى تەتقىق قىلساق، تۇرمۇشنىڭ سىناقلىرىدىن قورقمايدىغان ياكى قاچمايدىغان بولمىز، چۈنكى ئۇلار تۇرمۇشنىڭ قامال ۋە سىناقلىرىنى باشتىن ئۆتكۈزۈپ، ئاخىردا «تۆھپە كۆرسىتىپ نام چىقارغان». ئۇ بۇنىڭغا ئاساسەن، تەقدىر ئىلاھى ئاۋۋال قەستەن ھەرخىل قاتتىق ئۇسۇللار بىلەن بىزنى سىناپ، ئۇنىڭدىن كېيىن مۇھىم مەسئۇلىيەتنى بىزگە يۈكلەيدىغاندۇ دەپ قىياس قىلغان.

ھاياتىدىكى يەنە بىر بۇرۇلۇش نۇقتىسىغا توختىلىشتىن ئىلگىرى، ناپولېئون خېئول بىزگە ئەھمىيىتى زور بىر پاكىتقا، يەنى ھەر بىر بۇرۇلۇش نۇقتىسىنىڭ ئۇنى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغان ئاخىرقى نۇقتىغا تېخىمۇ يېقىنلاشتۇرغانلىقى ۋە ئۇنى ئىنتايىن پايدىلىق بەزى ساۋاقلارغا ئىگە قىلغانلىقىغا، بۇ بىلىملەرنىڭ ئۇنىڭ تۇرمۇش پەلسەپىسىنىڭ مەڭگۈ مەۋ- جۇت بولۇپ تۇرىدىغان بىر قىسمىغا ئايلانغانلىقىغا دىققەت قىلىش- نى چىكىلەيدۇ.

### 5. ئالتىنچى بۇرۇلۇش نۇقتىسى

بۇ بۇرۇلۇش نۇقتىسى ناپولېئون خېئولنى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغان ئاخىرقى نۇقتىغا باشقا ھەرقانداق بۇرۇلۇش نۇقتىسىغا قارىغاندا تېخىمۇ يېقىنلاشتۇرغان بولۇشى مۇمكىن. چۈنكى ئۇ ناپولېئون خېئولنى ئۆزى ئۆگىنىۋالغان ھەر ساھەدىكى بىلىملەردىن پايدىلىنىش كېرەكلىكىنى بايقاش

ئىمكانىيەتكە ئىگە قىلغان. ئۇنىڭ كەمپۇت ياساش كەسپىدە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش توغرىسىدىكى شېرىن خىيالى بەربات بولۇپ ئۇزۇن ئۆتمەي، بۇ بۇرۇلۇش نۇقتىسى دەرھال كېلىپ چىققان، ئۇ ئوتتۇرا غەربتىكى بىر تېخنىكومدا ئېلان ۋە سېتىش ماھارىتىدىن دەرس ئۆتكەن.

ئوقۇش ئىشى باشتلا ناھايىتى مۇۋەپپەقىيەتلىك بولغان. ئۇ بۇ مەكتەپتە بىر دەرسنى بەرگەن، شۇنىڭ بىلەن بىللە، بىر سىرتتىن ئوقۇ-تۇش مەكتىپىگە رىياسەتچىلىك قىلغان، دۇنيادىكى ئىنگىلىز تىلىنى قوللىنىدىغان مەملىكەتلەرنىڭ ھەممىسىدە دېگۈدەك ئۇنىڭ ئوقۇغۇچىلىرى بار ئىدى. ئارىدا دۇنيا ئۇرۇشىنىڭ بۇزغۇنچىلىقىنى باشتىن كەچۈرگەن بولسىمۇ، ئوقۇتۇش ئىشى يەنىلا جۇش ئۇرۇپ راۋاجلانغان. ناپولېئون خېئول مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغان ئاخىرقى نۇقتىغا يەنە يېقىنلاشتىم دەپ قارىغان. ئۇنىڭ ئارقىسىدىن، ئىككىنچى قېتىملىق ئەسكەر ئېلىش باشلانغان، مەكتەپتىكى ئوقۇغۇچىلارنىڭ كۆپ قىسمى ئەسكەرلىككە ئېلىنىپ، مەكتەپ تاقىلىش دەرىجىسىگە بېرىپ قالغان. ئۇ شۇ چاغدا 7500 دوللار ئوقۇش پۇلىنى زىيان تارتقان، شۇنىڭ بىلەن بىللە، ئۆزىمۇ دۆلەتكە مۇلازىملىق قىلغۇچىلار قاتارىغا قوشۇلغان.

ناپولېئون خېئول يەنە بىر قېتىم قايتىدىن بىر تىيىن پۇلى يوق گادايدا ئايلىنىپ قالغان.

بىر تىيىن پۇلى بولماسلىقىنىڭ تەمىنى ئېتىپ باقمىغان كىشىلەر خېلى بەختسىز كىشىلەردۇر. چۈنكى خۇددى بۆك ئېيتقاندەك، نامراتلىق ئادەمنى ھەممىدىن مول تەجرىبىگە ئىگە قىلىدۇ. بىراق، ئۇ: ئادەم بۇ تەجرىبىگە ئىگە بولغاندىن كېيىن، ئۇنىڭدىن مۇمكىنقەدەر تېز قۇتۇلۇش كېرەك، دېگەن تەكلىپنىمۇ قويمىغان.

ناپولېئون خېئول شۇ چاغدا ئۆز ئىشىدىكى مۇھىم پەيتتە تۇراتتى، ئادەم شۇ ھالەتكە يەتكەندە يا مەغلۇپ بولۇپ كېتىۋېرىدۇ، يا يېڭىدىن روھلىنىپ، قايتىدىن باش كۆتۈرۈپ، تېخىمۇ چوڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ. بۇ پۈتۈنلەي ئۇلارنىڭ ئۆتكەنكى تەجرىبىلىرىنى قانداق چۈشەندۈرۈشىگە ۋە بۇ تەجرىبىلەرنى قانداق قىلىپ خىزمەت پىلانىنىڭ ئاساسىي قىلىشىغا

باغلىق. ئەگەر ناپولېئون خېئولنىڭ تۇرمۇش تەجرىبىسى ھەققىدىكى ھېكايىسى مۇشۇ يەردە توختاپ قالسا، سىزگە قىلچە قىممىتى بولمىغان بولاتتى. لېكىن ناپولېئون خېئول تېخىمۇ مۇھىم بولغان يەنە بىر بابىنى يېزىپ، ئۆز ھاياتىدىكى يەتتىنچى بۇرۇلۇش نۇقتىسىنى يەنى ئەڭ مۇھىم بۇرۇلۇش نۇقتىسىنى تەپسىلىي بايان قىلدى.

ناپولېئون خېئولنىڭ يۇقىرىدىكى ئالتە بۇرۇلۇش نۇقتىسى ھەققىدە - كى بايانلىرىدىن ئېنىق كۆرۈشىمىزكى، ناپولېئون خېئول شۇ چاقىچە دۇنيادا بىر كىشىلىك ئورۇنغا ھەققىنى ئىگە بولمىغانىدى. سىز شۇنىمۇ روشەن كۆرۈشىمىزكى، ناپولېئون خېئولنىڭ بۇ ۋاقىتلىق ئوڭۇشسىزلىقى - رىنىڭ مۇتلەق كۆپ قىسمى مۇنداق بىر پاكىتتىن - پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن ئاتلىنىدىغان خىزمەتنى تاپالمىغانلىقىدىن كېلىپ چىققانىدى. ئۆزىگە ئەڭ مۇۋاپىق كېلىدىغان ۋە ئۆزى ئەڭ ياقتۇرىدىغان خىزمەتنى تېپىش ئۆزى ئەڭ ياقتۇرىدىغان ئادەمنى تېپىشقا ئوخشايدۇ؛ بۇنداق تېپىشنىڭ قائىدىسى يوق، لېكىن ئۇچراتقان ھامان دەرھال بايقىيالايمىز.

### 6. يەتتىنچى بۇرۇلۇش نۇقتىسى

ئۇ كۈنى بىرىنچى دۇنيا ئۇرۇشى توختىغان كۈنى يەنى 1918 - يىل 11 - ئاينىڭ 12 - كۈنى ئىدى. بۇ ئۇرۇش ناپولېئون خېئولنى يېنىدا بىر تىيىن پۇلى يوق ئادەمگە ئايلاندۇرۇپ قويغانىدى، شۇنداقسىمۇ ئۇ يەنىلا ناھايىتى خوشال بولدى، چۈنكى ئىنسانىيەت ئۈستىدىكى چوڭ قىرغىنچىلىق ئاياغلاشقان، ئىنسانىيەت مەدەنىيىتى ئەقىلىنى يەنە بىر قېتىم ئەسلىگە كەلتۈرگەنىدى.

ئۇ ئىشخانىدىكى دېرىزە ئالدىدا تۇرۇپ، سىرتتا شاد - خوراملىققا چۆمگەن ئاممىنىڭ قىزغىن تەنتەنە قىلىپ، دۇنيا ئۇرۇشىنىڭ ئاياغلاشقانلىقىنى تەبىرىكلەۋاتقانلىقىنى كۆردى. ناپولېئون خېئولنىڭ خىيالى تۈنۈگۈنگە قايتتى، ئۇنىڭ پۈتكۈل ئۆتمۈشى، جۈملىدىن دەرد - ئەلىمى ۋە ھۇزۇر ھالاۋىتى، خۇشاللىقى ۋە ئۈمىدسىزلىكى ئۇنىڭ كۆز ئالدىدا بىر - بىرلەپ نامايان بولدى. يەنە بىر بۇرۇلۇش نۇقتىسىنىڭ ۋاقتى كەلگەنىدى.

ناپولېئون خېئول ماشىنىكا ئالدىدا ئولتۇردى، كۈتۈلمىگەندە ئۇنىڭ ئىككى قولى ماشىنىكىنىڭ تۈگمىسىدىن قانۇنىيەتلىك ئاۋاز چىقىرىشقا باشلىدى. ئۇ ئىلگىرى شۇ چاغدىكىدەك تېز ۋە ئەركىن - ئازادە يازمىغانىدى، ئۇ بىرەر نەرسە يېزىشنى پىلانلىمىغان ۋە ئويلىمىغانىدى، پەقەت كالىسغا كەلگەن ھەممە نەرسىنى يازغانىدى.

ئۇ تۇپماي - سەزمەي، ھاياتىدىكى ئەڭ مۇھىم بۇرۇلۇش نۇقتىسىغا ئاساس سالدى. چۈنكى ناپولېئون خېئول شۇ چاغدا ئاشۇ ماقالىنى يازغانلىقى ئۈچۈن، كېيىنكى ۋاقىتتا مەملىكەت خاراكتىرلىك بىر زۇرنالغا ماددىي ياردەم بېرىشكە مۇۋەپپەقىيەت بولدى. بۇ ماقالە ئۇنىڭ ئىشلىرىغا ۋە ئون مىڭلىغان كىشىلەرگە خېلى چوڭ تەسىر كۆرسەتتى.

ناپولېئون خېئول بۇ ماقالىدە مۇنۇلارنى يازدى: «ئۇرۇش ئاياغلاشتى». ھەممىمىز بۇ ئۇرۇش بەرگەن تەلىمىنى ئۆزلەشتۈرۈشىمىز كېرەك. بۇ تەلىم شۇكى، دۇنيادىكى ھەممە كىشىگە ئادىل ۋە سەمىمى مۇئامىلە قىلغان، كۈچلۈكلەرگىمۇ، ئاجىزلارغىمۇ، بايلارغىمۇ، كەمبەغەللەرگىمۇ ئوخشاش مۇئامىلە قىلغاندىلا، ئاندىن مەۋجۇت بولۇپ تۇرغىلى بولىدۇ. باشقىلىرىنى شاللاپ چىقىرىۋېتىش ۋە يوقىتىش كېرەك.

بۇ ئۇرۇشتا بىر خىل يېڭى غايىچىلىك — «ئالتۇن قانۇنى» پەلسەپىسىنى ئاساس قىلغان غايىچىلىك ۋۇجۇدقا كېلىدۇ. بۇ غايىچىلىك بىزنى ئىنسان قېرىنداشلىرىمىزنى ئېكسپىلاتاتسىيە قىلىشقا ئەمەس، بەلكى ئۇلار ئۈچۈن ئىشلەشكە، ئۇلار تۇرمۇشتا ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىغاندا ئۇلارنى قىيىنچىلىقتىن قۇتۇلدۇرۇپ، تېخىمۇ بەختلىك ۋە خوشال قىلىشقا يېتەكلەيدۇ. ناپولېئون خېئول بۇ ماقالىدە ئۆزىنىڭ قانداق قىلىپ كۆمۈر خاگىدىكى ئادەتتىكى خاگىچىدىن ئەڭ چوڭ كانچىلىق شىركىتى باش مەسلى - مەتچىسىنىڭ ياردەمچىسى بولۇپ ئۆسكەنلىكىنى، بۇلارنىڭ ھەممىسى ئۇ ئىزچىل ئەمەل قىلىپ كەلگەن «جاپا - مۇشەققەت ۋە تاپا - تەنىگە قارىماسلىق، ھەق بىلەن ھېسابلاشماسلىق» خىزمەت پىرىنسىپىغا مەنسۇپ ئىكەنلىكىنى ئەسلىپ ئۆتكەن.

ناپولېئون خېئول بۇ ماقالىنى 11 - ئاينىڭ 11 - كۈنى ئەتىگەندە

يازغانلىقىنى، ئۇ چاغدا ئاممىنىڭ ئادالەتنىڭ قاھابەت ئۈستىدىن غەلبە قىلغانلىقىنى تەبرىكلەۋاتقانلىقىنى يۇقىرىدا كۆرسىتىپ ئۆتكەنىدى. شۇڭا، ئۇ ئامېرىكىلىقلارنىڭ كۆڭلىدە غايىچىلىك روھىنى مەڭگۈ ساقلىشىغا ياردەم بېرىدىغان ئويىنى ئىزدەپ تېپىپ، ئۇنى بۈگۈنكى دۇنياغا بىلدۈرۈشى كېرەك ئىدى.

ناپولېئون خېئول بايا ئېيتىپ ئۆتكەن پەلسەپىنىڭ ئەڭ مۇۋاپىق ئوي ئىكەنلىكىنى بايقىغان، چۈنكى ئۇ تەكەببۇرلۇق، مەنمەنلىك ۋە بۇ پەلسەپە - گە سەل قاراش نېمىسلانىڭ — گېرمانىيە پادىشاھى ۋە پۇقرالىرىنىڭ قايغۇلۇق ئەھۋالدا قېلىشىغا سەۋەب بولغانلىقىغا ئىشەنگەن. بۇ پەلسەپىنى ئېھتىياجلىق بولغۇچىلار قەلبىدىن ئورۇن ئالغۇزۇش ئۈچۈن، ئۇ «خېئول ئالتۇن قانۇنى» ناملىق ژورنال نەشر قىلماقچى بولغان.

مەملىكەت خاراكتېرلىك ژورنال نەشر قىلىش ئۈچۈن پۇل بولۇشى كېرەك ئىدى، بۇ ماقالىنى يازغاندا ناپولېئون خېئولنىڭ پۇلى يوق ئىدى. ئەمما ناپولېئون خېئول بىر ئايغا قالماي، بۇ يەردە تەكىتلىگەن پەلسەپە ئارقىلىق، جىددىي ھاجىتى چۈشكەن مەبلەغىنى يەتكۈزۈپ بېرىپ، ئۆزىنى دۇنياغا بۇ ئاددىي پەلسەپىنى تەشۋىق قىلىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىدىغان ئادەمنى تاپالايدىغانلىقىغا ئىشەنگەن، چۈنكى بۇ پەلسەپە ئۇنى پاسكىنا كۆمۈر خاگىدىن قۇتۇلدۇرغان، ئۇنى ئىنسانلارغا تېخىمۇ چوڭ مۇلازىملىق قىلىدىغان ئورۇنغا قويغانىدى.

مۇشۇنداق ئازدۇر - كۆپتۈر دراماتىك تۈس ئالغان پوزىتسىيىنىڭ تۈرتكىسىدە، ناپولېئون خېئولنىڭ كۆڭلىدە 20 يىل يوشۇرۇنۇپ ياتقان ئارزۇ ئاخىر ئەمەلگە ئاشقان. ناپولېئون خېئول 20 يىلغا يېقىن ۋاقىتتا گېزىت مۇھەررىرى بولۇشنى ئۈمىد قىلىپ كەلگەنىدى. ئۇ 30 نەچچە يىل ئىلگىرى بالا ۋاقىتتا دادىسىغا ياردەملىشىپ باسما ماشىنىسىدا مەشغۇلات قىلغان، دادىسى باشقۇرغان ھەپتىلىك كىچىك گېزىتنى چىقارغانىدى، ئۇ شۇ چاغدا مەتبە مېيىنىڭ پۇرۇقىنى ياقىتۇرۇپ قالغانىدى.

بۇ ئارزۇ شۇ يىللاردىكى تەييارلىق مەزگىلىدە تۇيدۇرماي - سەزدۈر - مەي ئۈزلۈكسىز كېڭەيگەن ۋە پېشىپ يېتىلگەن بولۇشى مۇمكىن، ئۇنىڭ

ھەرخل تۇرمۇش تەجرىبىلىرى ئۇنىڭ كېيىنكى ۋاقىتتا بۇ ئارزۇنى ھەردە-كەتكە ئايلاندۇرۇشقا تۈرتكە بولغان. شۇنداق قىلىپ، ناپولېئون خېئول بۇ دۇنيادا ئۆزىگە ئەڭ مۇۋاپىق كېلىدىغان خىزمەتنى ئاخىر تاپقان ۋە بۇنىڭدىن بەك خۇشال بولغان.

### 7. غايە — پۇلدىن ئەلا

شۇنىسى ئاجايىپكى، ئۇ بۇ ساھەگە قەدەم قويغاندا، ئۇنىڭ نېرىقى چېتىدە چوڭ ھوقوق ۋە سانسىز پۇل بار — يوقلۇقىنى ئويلاپ كۆرمىگەندى. بۇ گويا ناپولېئون خېئولنىڭ ھاياتتا ئالتۇندىنمۇ قىممەتلىك، تەلپۈ-نۈشكە ئەرزىيدىغان نەرسىلەر بارلىقىنى ئۆمرىدە تۇنجى قېتىم ۋە شەك — شۈبھىسىز چۈشىنىشى ئىدى. شۇنىڭ ئۈچۈن، جامائەت پىكرى خىزمىتى بىلەن شۇغۇللانغاندا ئۇنىڭ كاللىسىدا تىرىشچانلىقىمىنىڭ پەقەت بىر تىپىن ھەققە ئىگە قىلىشى، ھەتتا ئىگە قىلماسلىقىدىن قەتئىينەزەر، دۇنياغا چامامە-نىڭ يېتىشىچە ئەڭ ياخشى مۇلازىملىق قىلىمەن دېگەن ئويلا بولغان. «خېئولنىڭ ئالتۇن قانۇنى» ناملىق زۇرنال تارقاتقان ئۈمىدۋارلىق ۋە ياخشى نىيەت ئىپادىلىنىپ تۇرىدىغان ئۇچۇرلار دەرھال مەملىكەت مىقياسىدا داڭق چىقارغان. شۇڭا، 1920 — يىلىنىڭ بېشىدا ناپولېئون خېئول تەكلىپكە بىنائەن مەملىكەتنى ساياھەت قىلىپ نۇتۇق سۆزلىگەن. شۇ مۇناسىۋەت بىلەن ساياھەت مەزگىلىدە شۇ زاماندىكى ئەڭ ئىلغار مۇتەپەككۈرلەر بىلەن ئۇچراشقان، ئۇلار بىلەن بىللە مۇھاكىمە قىلغان. بۇ زاتلار بىلەن ئۇچرىشىش ناپولېئون خېئولغا غايەت زور شىجائەت ئاتا قىلغان، شۇنىڭ بىلەن ئۇ ئاللىقاچان باشلانغان بۇ گۈزەل ئىشنى داۋام-لاشتۇرۇشقا مۇۋەپپەقىيەت بولغان.

نۇتۇق سۆزلەش سەپىرىدە ناپولېئون خېئول بىر قېتىم تېكساس شتاتىنىڭ دالاس شەھىرىدىكى بىر رېستوراندا ئولتۇرغان، دېرىزە سىرتىدا ئۇ ئۆمرىدە كۆرۈپ باقمىغان قارا يامغۇر چىلەكلەپ قۇيۇلۇۋاتاتتى. يامغۇر ئىككى چوڭ ئېقىن ھاسىل قىلىپ قېلىن دېرىزىگە ئۇرۇلۇپ تۇراتتى، ئىككى چوڭ ئېقىن ئارىسىدا ئۇششاق ئېقىنلار ئالدى — كەينىگە ئېقىپ

پەلەمپەيگە ئوخشاش ئاجايىپ مەنزىرە شەكىللەندۈرگەندى. ئاز ئۇچرايدىغان بۇ مەنزىرنى كۆرۈۋېتىپ ناپولېئون خېئولنىڭ كاللىسىغا يەتتە بۇرۇلۇش نۇقتىسىدا ئۆگىنىۋالغان ساۋاقلارنى ۋە مۇۋەپپەقىيەت يەت قازانغان زاتلارنىڭ ھاياتىنى تەتقىق قىلىپ ئۆگىنىۋالغان نەرسىلەرنى تولۇق تەشكىللىسەم، ئۇنىڭغا «سىرلىق مۇۋەپپەقىيەت شوتسى» دېگەن تېمىنى قويسام، ئالغىلىنىدىغان نۇتۇققا ئايلىنىدۇ دېگەن ئوي توساتتىن كەلگەن.

شۇنىڭ بىلەن ئۇ بىر كۈنۈپىرتىنىڭ ئارقا تەرىپىگە بۇ نۇتۇق ئورنىگىنا-لىنىڭ 15 مۇھىم نۇقتىسىنى يازغان كېيىن مۇشۇ 15 مۇھىم نۇقتىغا ئاساسەن نۇتۇق ئورنىگىنالىنى يېزىپ چىققان. ناپولېئون خېئول ئىگە بولغان قىممەتلىك بىلىملەرنىڭ ھەممىسىگە مۇشۇ 15 مۇھىم نۇقتا ۋەكىللىك قىلىدۇ، ھالبۇكى، بۇ بىلىملەرنىڭ ماتېرىيال مەنبەسىنى بىرمۇنچە كىشىلەر «مەغلۇبىيەت» دەپ ئاتايدىغان تۇرمۇش تەجرىبىسى ئۇنىڭغا ئاتا قىلغان. قوللىنىدىكى بۇ كىتاب ناپولېئون خېئول مۇشۇ «مەغلۇبىيەت» لەردىن ئىگە بولغان بىلىملەرنىڭ يەكۈنى. ئەگەر بۇ كىتابنىڭ سىزگە ناپولېئون خېئول ئارزۇ قىلغاندەك قىممىتى بولسا، ھەممە تۆھپىنى مۇشۇ بابدا بايان قىلىنغان «مەغلۇبىيەت» كە مەنسۇپ دەپ بىلىشىڭىز كېرەك.

### 8. مەغلۇبىيەتتىن ئۆگىنىۋالغان تەجرىبە ئەڭ قەدىرلىك

سىز ناپولېئون خېئولنىڭ بۇ بۇرۇلۇش نۇقتىلىرىدىن ماددىي ۋە پۇل جەھەتتە قانداق مەنپەئەت ئالغانلىقىنى بىلىشنى ئۈمىد قىلىدىغانسىز، چۈنكى بىز ياشاۋاتقان دەۋردە ياشاش ئۈچۈن ھەممە ۋاقىتتا جاپالىق كۈرەش قىلىشىمىزغا توغرا كېلىدىغانلىقىنى بىلىشىڭىز مۇمكىن. بولدى، ناپولېئون خېئول بۇنى سىزگە ئاق كۆڭۈللۈك بىلەن سۆزلەپ بېرىدۇ.

ئالدى بىلەن، زۇرنالدىن بولغان كىرىم ناپولېئون خېئولغا لازىم ئىدى، شۇنداق بولسىمۇ، ئۇ تارقاتقۇچىلاردىن زۇرنالنى ئېھتىياجلىق كىشى-

لەر ئاللايدىغان باھادا سېتىشنى قاتتىق تەلەپ قىلغان.

ئۇ زۇرنال ساتقان كىرىمىدىن باشقا، سۈرەت قوشۇپ بېرىلىدىغان بىر قاتار باش ماقالىلەرنى يېزىپ، مەملىكەتنىڭ جاي - جايلىرىدىكى چوڭ گېزىتلەردە تەڭ ئېلان قىلغان. بۇ باش ماقالىلەر مۇشۇ كىتابتا بايان قىلىنغان 15 مۇھىم نۇقتىنى ئاساس قىلغان.

بۇ باش ماقالىلەرنى ئېلان قىلىپ ئىگە بولغان قەلەم ھەققى كىرىمى ئۇنىڭ تۇرمۇش ئېھتىياجىنى قامداشقا يېتىپ ئاشقان.

ناپولېئون خېئولنىڭ بۇ پاكىتلارنى تىلغا ئېلىشىدىكى سەۋەب شۇ - كى، ئۇ ئادەتتىكى كىشىلەرنىڭ مۇۋەپپەقىيەتنىڭ دەرىجىسىنى پۇل بىلەن ئۆلچەيدىغانلىقىنى، ئۇنىڭ ئۈستىگە پۇلغا ئىگە قىلمايدىغان پەلسەپىنى رەت قىلىدىغانلىقىنى ۋە ناتوغرا دەپ قارايدىغانلىقىنى بىلەتتى.

ناپولېئون خېئولنىڭ ئىلگىرىكى تۇرمۇشى تامامەن دېگۈدەك نامرات - لىقتا ئۆتكەن. بۇ ئەھۋالنىڭ كۆپىنى ئۇ ئۆزى تاللىغان، چۈنكى ئۇ ھاياتىدىكى ئەڭ ياخشى ۋاقىتنى بەزى جاپالىق خىزمەتلەرگە ئاتا، بىر تەرەپتىن، بىر قىسىم نادانلىقنى تاشلىغان؛ يەنە بىر تەرەپتىن، ئۆزىگە كېرەكلىك تۇرمۇش تەجرىبىسىنى قوبۇل قىلغان.

ناپولېئون خېئول يەتتە بۇرۇلۇش نۇقتىسىدا بايان قىلىنغان تۇرمۇش تەجرىبىلىرىدىن بەزى ئىنتايىن قىممەتلىك بىلىملەرنى قوبۇل قىلغان، بۇ بىلىملەرگە مەغلۇبىيەتتىن باشقا يول بىلەن ئىگە بولغىلى بولمايتتى.

ناپولېئون خېئولنىڭ ئۆز تەجرىبىسى ئۇنى مەغلۇبىيەتنىڭ «گاچا تىلى» نىڭ دۇنيادىكى ئەڭ چۈشىنىشلىك ۋە ئەڭ ئۈنۈملۈك تىل ئىكەنلىكىگە ئىشەندۈرگەن. ناپولېئون خېئول ئۇنى ئالەمدە كەڭ قوللىنىدىغان تىل، باشقا تىلنى ئاڭلىمىساق، تەبىئەت بىزگە شۇ تىل بىلەن مۇراجىئەت قىلىدۇ دېمەي تۇرالمىغان.

ناپولېئون خېئول شۇنچە كۆپ مەغلۇبىيەتنى باشتىن ئۆتكۈزگەنلىكىدىن ناھايىتى خۇشال بولدى.

ئۇ ناپولېئون خېئولغا مۇھاپىزەت ئاستىدا قىلىشقا ھەرگىز جۈرئەت قىلالمايدىغان ئىشلارنى قىلالايدىغان جاسارەت ئاتا قىلغان.

ئوڭۇشسىزلىقنى مەغلۇبىيەت دەپ قوبۇل قىلغاندا، ئۇ بۇزغۇنچى كۈچكە ئايلىنىدۇ. ئۇنى تەلىم بېرىدىغان ئۇستاز دەپ قارىغاندا، ئۇ بىر خىل بەختكە ئايلىنىدۇ.

ناپولېئون خېئول شۇنىڭغا چوڭقۇر ئىشەنگەنكى، «مەغلۇبىيەت» تەبىئەتنىڭ پىلانى، ئۇ ئىنسانلارنى مۇشۇ «مەغلۇبىيەت» لەر ئارقىلىق سىناپ، ئۇلارنى ئۆز خىزمىتىنى ئىشلەشتە تولۇق تەييارلىققا ئىگە قىلىدۇ. «مەغلۇبىيەت» تەبىئەتنىڭ ئىنسانلاردىن ئالىدىغان ئەڭ ئېغىر ئىمتىھانى، ئۇ شۇنىڭ ياردىمى بىلەن ئىنسانلارنىڭ كۆڭلىدىكى ساقىندى داشقاللارنى كۆيدۈرۈپ تاشلاپ، «مېتال» بولغان ئىنسانلارنى ساپلاشتۇرىدۇ، قاتتىق سىناقتىن ئۆتەلەيدىغان قىلىدۇ.

ئېسىمىزدە بولسۇنكى، پەلەكنىڭ چاقى ئۈزلۈكسىز ئايلىنىدۇ. ئۇ بىزگە بۈگۈن دەرت - ئەلەم كەلتۈرسە، ئەتە خۇشاللىق كەلتۈرىدۇ.

## § 2 . مەغلۇبىيەت — قەلب دۇنياسىنىڭ شىپا خانىسى

مەغلۇپ بولۇش خىلمۇخىل، بىراق، مەغلۇپ بو-  
لۇش، يەنە مەغلۇپ بولۇشنىڭ سەۋەبى پەقەت بىر: نەج-  
رىبە - ساۋاقنى ئەستايىدىل قوبۇل قىلمىغانلىق

دولقۇن قۇمنى چىقايىدۇ، ياخشىلار تاللىنىدۇ، ناچارلار شاللىنىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت ھامان جەۋرى - جاپا چەككەن، ئىنتايىن قەيسەر كىشىلەرگە مەنسۇپ! ئاددىي كىشىلەر مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلارنىڭ بېشىغا قونغان بەخت قۇشىغا قاراپ سەجىدە قىلىش بىلەن بىللە، مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇ-  
چىلار ئەنقا تۇخۇمدەك ئاز تۇرسا، مۇۋەپپەقىيەت ئىلاھى قايسى يىل، قايسى ئايدا ماڭا ئازراق كۆڭۈل بۆلۈپ قويما؟ دەپ ئىختىيارسىز ھەسرەت چېكىدۇ. ئۇلار ئۆز - ئۆزىدىن خۇرسىنىدىغان پاسسىپ روھىي ھالەت ئىچىدە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغان پۇرسەتنى قايتا - قايتا قولدىن بېرىپ

قويىدۇ، خالاس.

بىز تارىختا، دۇنياغا بەزەر سالماق، كۈتۈلمىگەن، ئەمما ئەقىلگە مۇۋاپىق ھۆكۈم قاراغۇ مېگىمىزنى گويا چاقماق چاققانداك يورنىتىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلارنىڭ ھەممىسى مەغلۇبىيەت ئۈستىدىن غەلبە قىلغان! مۇۋەپپەقىيەت — قان — تەر ۋە پۇرسەتنىڭ جەۋھىرى! مەغلۇبىيەت ئالدىدا كىشىلەر ئاز دېگەندە ئۈچ خىل بولىدۇ.

بىر خىلدىكىلەر مەغلۇبىيەتنىڭ زەربىسىگە ئۇچراش بىلەنلا تۈگىشىپ كېتىدۇ، مەغلۇبىيەت بىر قېتىمدىلا گۇمران قىلغان قورقۇنچاققا ئايلىنىپ قالىدۇ، بۇلار جاسارەتسىز ۋە پەم — پاراسەتسىز توخۇ يۈرەكلەردۇر.

بىر خىلدىكىلەر مەغلۇبىيەتنىڭ زەربىسىگە ئۇچرىغاندىن كېيىن ئۆزى ئۈستىدە قايتا ئويلىنىپ، تەجرىبىنى يەكۈنلىمەستىن، قىزغىنلىقىغا تايىن-

نىپ بانۇرلارچە ئالغا ئىلگىرىلەۋېرىدۇ، بۇنداق كىشىلەر كۆپ ھاللاردا كۆپ كۈچ بىلەن ئاز ئىش قىلىدۇ، مۇۋەپپەقىيەت قازانغان تەقدىردىمۇ ھەشقىپەچكەك ئېچىلىپلا تۈزۈپ كېتىدۇ. بۇلار جاسارەتلىك بولسىمۇ ئەمما پاراسەتسىز، تەپەككۈر قىلمايدىغان كىشىلەردۇر.

يەنە بىر خىلدىكىلەر مەغلۇبىيەتنىڭ زەربىسىگە ئۇچرىغاندىن كېيىن دەرھال ئەھۋالنى كۆزىتىپ، ۋەزىيەتنى مۆلچەرلەپ، ئۆزىنى تەكشۈرىدۇ، پەيت ۋە كۈچ يار بەرگەن ئەھۋالدا يەنە بىر قېتىم ھۇجۇمغا ئۆتۈپ، قايتا باش كۆتۈرۈپ چىقىدۇ. بۇنداق كىشىلەر ھەم پاراسەتلىك ھەم جاسارەتلىك كىلىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت قۇشى دائىم ئۇلارنىڭ بېشىغا قونىدۇ.

يەھۇدىيلارنىڭ ئىككى سەككىز ئالتۇن قانۇنى بويىچە قارىماق،

جاسارەتسىز ۋە پاراسەتسىزلەر ئىنسانلار ئومۇمى سانىنىڭ 80 پىرسەنتىنى تەشكىل قىلىدۇ، جاسارەتلىك، ئەمما پاراسەتسىزلەر ۋە ھەم پاراسەتلىك ھەم جاسارەتلىك 20 پىرسەنتىنى تەشكىل قىلىدۇ. بۇ 20% كىشىلەرنى ئىككى سەككىز ئالتۇن قانۇنى بويىچە يەنە ئايرىغاندا، جاسارەتلىك، ئەمما پاراسەتسىزلەر 80% نى تەشكىل قىلىدۇ ھەم پاراسەتلىك ھەم جاسارەتلىك-

لەر ئاران 20% نى تەشكىل قىلىدۇ. ئەگەر ھەم پاراسەتلىك ھەم جاسارەتلىكلەرنى ئىككى سەككىز ئالتۇن قانۇنى بويىچە يەنە ئايرىماق،

ئۇ ھالدا، ھەقىقىي مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلار 1% كە يەتمەيدۇ، ئۆمۈرۋايەت كاتتا مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلار تېخىمۇ ئاز تېپىلىدۇ، خۇددى پاسسىپ كىشىلەر ھەسرەت چەككەندەك، ئەنقا تۇخۇمغا ئوخشاش ئاز ئۇچرايدۇ.

لېكىن، بۇنداق تەھلىل قىلىشتىكى مەقسىتىمىز مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئاسان ئەمەس دەپ ھەسرەت چېكىش، كىشىلىك تۇرمۇشقا مەرسىيە ئوقۇش بولماستىن، بەلكى ئۇنىڭدىن مەغلۇبىيەتنى يېڭىش سىزنى تېپىش. شۈبھىسىزكى، مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار پاراسەتلىك ۋە جاسارەتلىك بولغانلىقى، بولۇپمۇ پاراسەتلىك بولغانلىقى ئۈچۈن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ. ناپولېئون خېئول: پاراسەتلىك بولۇش — تەجرىبىنى يەكۈنلەشكە ماھىر بولۇش دېمەكتۇر! دەپ قارايدۇ.

بۇ قانۇن شۇنچە ئاددىي بولسىمۇ، ئىنسانلار بىرمۇنچە ئەگرى — توقاي يول بېسىپ، تەسەۋۋۇر قىلغۇسىز بەدەل تۆلىگەن.

مەلۇم مەنىدىن ئېيتقاندا، مۇۋەپپەقىيەت تەتقىق قىلىشنى مەغلۇبىيەتتىن تەتقىق قىلىشتىن باشلاش كېرەك، مەغلۇبىيەتنى ھالقىپ ئۆتكەندە مۇۋەپپەقىيەت قىرغىقىغا يېتىپ بارغىلى بولىدۇ.

مەغلۇبىيەتكە جىددىي قارىغان، مەغلۇبىيەتنى چوڭقۇر كۆزەتكەندە مەغلۇبىيەتتىن ئاخىر ھالقىپ ئۆتكىلى بولىدۇ.

سىزمۇ باشقا كىشىلەرگە ئوخشاش جەزمەن چۈش كۆرگەن، چۈش-

مىزىدە سىز گۈللەر ۋە ئالقىش ئوربۇلغان مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچى ئىدىڭىز، ئۆزىڭىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەتتىگە تەنتەنە قىلىپ شادلىققا چۆمگەندىڭىز... سىز قايتا — قايتا مەغلۇپ بولۇپ، قايتا — قايتا جەڭ قىلغان قەيسەر، ئۇلۇغۋار

ئارزۇنى كۆزلىگەن جاسارەت ئىگىسى، ھېسابقا ماھىر زېرەك كىشىلەر ئومۇميۈزلۈك زوقلانغان مۇنەۋۋەر بولسىڭىزمۇ، ئەمما چۈشىڭىزدىكى گۈللەر ۋە ئالقىشنى رېئاللىققا ئايلاندۇرالمىدىڭىز.

نېمە ئۈچۈن ھەممە ئىش مۇشۇنداق بولىدۇ؟ چۈنكى مەغلۇبىيەتتىڭىز

سىزنى گاڭگىرتىپ قويغان. سىز زادى نېمە بولدىڭىز؟ مەغلۇبىيەتتىڭىزنى

باشقىلار چۈشىنەلمەي قالدىمۇ؟ ئەمەلىيەتتە، بۇنىڭ سەۋەبى ناھايىتى ئاددىي بولۇشى مۇمكىن، چۈنكى سىز ئۆزىڭىزدە مەۋجۇت بولغان پىسخىكا



جەھەتتىكى خاتالىقنى ئويلاپ باقمىدىڭىز ياكى سەزمىدىڭىز. سىز... دەپ قارىدىڭىز، لېكىن ئەمەلىيەتتە ئۇنداق بولمىدى.

1. مەغلۇبىيەت — مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئانسى بولۇشى ناتايىن. «مەغلۇبىيەت مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئانسى» دېگەن بۇ مارجان سۆزى كىچىك ۋاقتىڭىزدا ئاتا — ئانىڭىز ياكى بالىلار باغچىسىنىڭ تەربىيىچىلىرى سىزگە شۇنداق ئۆگەتكەن بولۇشى ياكى ئۇلۇغ ئالىملار، كەشپىياتچىلار، كارخانىچىلار، سىياسىيونلارنىڭ سان — ساناقسىز ئوڭۇشسىزلىقىنى باشتىن ئۆتكۈزۈپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلىقى ھەققىدىكى نۇرغۇن مىساللارنى بۇ — نىڭ ئىسپاتى قىلغان بولۇشى مۇمكىن. شۇنداق قىلىپ، شۇ چاغدا سىزنىڭ يۇمران قەلبىڭىزدە «مەغلۇبىيەت كۆڭۈلنى ئازراق زېدە قىلىدۇ، لېكىن ئۇ ئانچە قورقۇنچلۇق ئەمەس» دېگەن قاراشنىڭ ئۇرۇقى چېچىلغان بولىدۇ ۋە ۋاقتىنىڭ ئۆتۈشى ھەم پەرۋىش قىلىشى بىلەن بىخ تارتىدۇ. ئوتتۇرا مەكتەپتە ئوقۇتقۇچىلار سىزگە يەنە «مەغلۇبىيەت مۇۋەپپەقىيەتنىڭ شوتى — سى» دەيدۇ. شۇنىڭ بىلەن يۇمران ئوتا توپا يېرىپ ئۈنۈپ چىقىپ، قۇياش نۇرىدا ساغلام ئۆسىدۇ — دە سىزدە سەزدۈرمەستىن مەغلۇبىيەت مۇۋەپپەقىيەتنىڭ بېشارىتى. بىزنى مەغلۇبىيەتلا مۇۋەپپەقىيەتكە ئېلىپ باردى، شۇڭا مەغلۇبىيەت كىشىنى مەيۈسلەندۈرىدىغان ئىش بولماستىن، بەلكى خۇشال بولۇشقا ۋە تەبرىكلەشكە ئەرزىيدىغان ئىش دېگەن يوشۇرۇن ئاڭ شەكىللىنىدۇ. ھەتتا سىز ئۆزىڭىزگە كىشىنى سۆيۈندۈرىدىغان رومانى تىك تەلەپپۇز بىلەن: «بوران — يامغۇر بەدىنىدىكى چاڭ — توزاننى يۇيۇۋەتكەندىلا، قەھرىمانلىق خىسلىتىمنى نامايان قىلالايمەن» دەيسىز. شۇنىڭ بىلەن مەغلۇبىيەتتىن قورقمايدىغان بولىسىز، يېقىلىپ چۈشكەندە ئورنىڭىزدىن تۇرۇپ، باتۇرلارچە ئىلگىرىلەيسىز، نەتىجىدە تەسىرلىك ھالدا قايتا — قايتا جەڭ قىلىپ، قايتا — قايتا مەغلۇپ بولىسىز، قايتا — قايتا مەغلۇپ بولۇپ، قايتا — قايتا جەڭ قىلىسىز، يەنە قايتا — قايتا جەڭ قىلىپ، قايتا — قايتا مەغلۇپ بولىسىز...

بۇنىڭ سەۋەبى نېمە؟ خۇدا سىزگە ئادىل بولمىدىمۇ ياكى مۇۋەپپەقىيەت — قازىنالماسلىق پېشانىڭىزگە پۈتۈلگەنمۇ؟

ئەمەلىيەتتە ئۇنداق ئەمەس، سىزنىڭ قايتا — قايتا جەڭ قىلىپ، قايتا — قايتا مەغلۇپ بولۇشىڭىز پەقەت كۆڭلىڭىزدە مەغلۇبىيەت ۋە مۇۋەپپەقىيەت مەسىلىسىدە ئۈن — تىنىسىز شەكىللىنىپ قالغان خاتالىق ۋە تۈگۈندىلا ئىبارەت. سىز «مەغلۇبىيەت مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئانسى» دېگەندە مەغلۇبىيەت بىلەن مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئانا — بالىلىق مۇناسىۋىتىنى بۇرمىلىغان، «مەغلۇبىيەت» جەزمەن «مۇۋەپپەقىيەت» نى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، دەپ قارىغان. «مەغلۇبىيەت» نىڭ بۇ بىر جۈملە سۆزىدىكى يوشۇرۇن ئەھمىيىتىنى چوڭقۇر ئويلاپ كۆرمىگەن.

مەغلۇبىيەت مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئانسى، لېكىن مەغلۇبىيەت جەزمەن مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئانسى بولۇۋەرمەيدۇ، ئىككىسى ئوتتۇرىسىدا مۇقەر — رەر ئانا — بالىلىق مۇناسىۋىتى يوق. سىز مەغلۇپ بولغاندىن كېيىن بەربىر دېگەن پوزىتسىيىدە بولىسىز، ئۆزىڭىزنى بىمالال ھېس قىلىپ، ئۇنىڭغا پىسەنت قىلىشىڭىز، «بېشىمنى چايلاپ، ئۆتمۈشنى ئۇنتۇپ، ھەممە ئىشنى يېڭىۋاشتىن باشلايمەن» دېسىڭىز، ئۇ ھالدا، سىزنى يەنىلا مەغلۇبىيەت كۈتۈپ تۇرۇشى مۇمكىن.

نېمە ئۈچۈن مەغلۇبىيەت ئارقا — ئارقىدىن كېلىۋېرىدۇ، مۇۋەپپەقىيەت — يەت زادى يولمايدۇ؟ بەزىلەر: — چۈنكى ئۇلار ئۆزى ئۈستىدە قايتا ئويلىنىپ، ئۆزىنىڭ مەغلۇپ بولۇش سەۋەبلىرىنى ئەستايىدىل تەھلىل قىلىپ، ئىلگىرىكى مەغلۇبىيەتتىن ساۋاق ئالمىغان... — دېگەندى.

توغرا، مانا بۇ ئىنتايىن توغرا. سىز: — بۇنىڭ ئىگىلىك يارىتىشتا قايتا — قايتا جەڭ قىلىپ، قايتا — قايتا مەغلۇپ بولغانلىقىم بىلەن نېمە مۇناسىۋىتى بار؟ — دەپ سورىشىڭىز مۇمكىن. ئەمەلىيەتتە، ئىنچىكە ئويلاپ كۆرسىڭىز چۈشىنىسىز. بىرمۇنچە مەغلۇپ بولغۇچىلارنىڭ مەغلۇپ بولۇش سەۋەبلىرى پەقەت كونكرېت ئەھۋال ۋە شەكىل جەھەتتىلا ئوخشىمايدۇ، ئەمما ماھىيەت

جەھەتتە ئوخشاش. ناپولېئون خېئول بىرمۇنچە مەغلۇبىيەتچىلەرنىڭ ئاسا-سى سەۋەبى ئۆزىنىڭ مەغلۇپ بولۇش سەۋەبلىرىنى ئەستايىدىل تەھلىل قىلىمىغانلىقى، ئۇنىڭدىن قىممەتلىك ساۋاق ئالىمىغانلىقتىن ئىبارەت، دەپ قارايدۇ.

بىرمۇنچە كىشىلەرنىڭ قايتا - قايتا جەڭ قىلىپ، قايتا - قايتا مەغلۇپ بولۇپ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنالماسلىقىدا ئۆزى ئۈستىدە ئەستايىدىل قايتا ئويلىنىمىغان سۈبىيىكتىپ سەۋەبتىن باشقا، ئوبيېكتىپ سەۋەبمۇ بار، ئۇ شۇنىڭدىن ئىبارەتتىكى، مەغلۇبىيەت ۋە ئوڭۇشسىزلىق ئادەتتە كىشىلەرگە «گاجىلار تىلى» شەكلىدە سۆزلەيدۇ، ئۇنىڭغا ئەستايىدىل مۇئامىلە قىلىمىسىڭىز، مۇلاھىزە قىلىمىسىڭىز، ئۇنى چۈشىنەلمەي قالسىز. خۇددى شۇنىڭغا ئوخشاش، «مەغلۇبىيەت مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئانئىسى» دېگەن ھۆكۈمۈمۇ كىشىلەرگە ئۆز مەنىسىنى مۇشۇنداق «گاجىلار تىلى» شەكلىدە ئۇقتۇرىدۇ. مەغلۇبىيەت ۋە ئوڭۇشسىزلىقنى باشتىن ئۆتكۈزۈپ ئاخىر غەلبە قازانغان كىشىلەر گاجىلار تىلىنىڭ مەنىسىنى مەغلۇبىيەتتىن ئوقۇپ چۈشەنگەن، شۇنىڭ بىلەن ئۇلارنىڭ مەغلۇبىيەتنى مۇۋەپپەقىيەتكە بۇرالىغان.

ئامېرىكا مىننېسوتا شتاتى دىزېل شىركىتىنىڭ سېيدىلى شۆبە زاۋۇتى قۇرۇلغان دەسلەپكى مەزگىلدە روناق تاپالمىغان. مەھسۇلات سۈپىتى مۇقىم بولمىغان، ماشىنىلاردىن پايدىلىنىش نىسبىتى تۆۋەن، ئىشچىلارنىڭ ئىشقا كەلمەسلىك ئەھۋالى ئېغىر بولغان، شۇنىڭدەك ئىشتا يارىدار بولۇش ۋەقەلىرى دائىم يۈز بېرىپ تۇرغان. ھەرخىل ئىچكى - تاشقى بالا - قازالار ئۇنى ۋەيران بولۇش گىردابىغا ئاپىرىپ قويغان، زاۋۇتنىڭ ئەھۋالى زاۋۇت باشلىقى سېمىسنى تولىمۇ ئەنسىرەتكەن، لېكىن ئوڭۇشسىزلىققا ۋە يۇقىرى - تۆۋەننىڭ بېسىمىغا دۇچ كەلگەن سېمىسنى قارىسىغا ئىشلەۋەرمەيگەن، بولۇپمۇ ئارقىغا قايتمىغان. ئۇ ھەر ساھەدىكى مۇتەخەسسسلەرنى تېپىپ، زاۋۇتنىڭ ياخشى باشقۇرۇلماسلىقىدىكى سەۋەبلەرنى تەتقىق ۋە تەھلىل قىلدۇرغان. تەھلىل قىلىش ئارقىلىق بۇنىڭ تۈگۈنى كۆپ قاتلاملىق رەھبەرلىك ۋە باشقۇرۇش سىستېمىسىنى يولغا قويغانلىقتا ئىكەنلىكى مەلۇم بولغان. بۇنداق باشقۇرۇش سىستېمىسى ئاستىدا، رەھبەرلەر بىلەن

ئىشچى - خىزمەتچىلەر ئوتتۇرىسىدا ۋە رەھبەرلەر ئوتتۇرىسىدا ئالاقە كەمچىل بولغان. ئۇلار ئۆز ئالدىغا ئىش كۆرگەن، پۈتكۈل زاۋۇتتا بىر تۇتاش پىلان بولمىغان، زاۋۇتتىكىلەر كۈن ئۆتكۈزىدىغان قالايمىقان ھالەتكە چۈشۈپ قالغان.

شۇڭا سېمىس كېسەلگە قاراپ دورا بېرىپ، بىر يۈرۈش يېڭى باشقۇرۇش ئۇسۇلىنى يولغا قويۇپ، ئىشنى يېڭىلاشتىن پىلانلىغان، ئەمگەك شارائىتىنى ياخشىلىغان. زاۋۇت بويىچە دېرىكتوردىن تارتىپ مەشغۇلاتچى ئىشچىلارغىچە ھەممەيلەننى 20 كىشىدىن تەركىب تاپقان، مەلۇم دەرىجىدە ئۆزىنى باشقۇرۇش ھوقوقىغا ئىگە ياساش گۇرۇپپىلىرىغا ئايرىغان. ھەر بىر گۇرۇپپىدىن «ئۆز ئىشلىرىنى باشقۇرۇش» نى ئۆگىنىۋېلىشنى، بىر قاتار تىك لىنىيىلىك ئىشلارنى ئىشلەشنى تەلەپ قىلغان، مەسىلەن، ئامباردىكى مالىنى ئېنىقلاش، خام ئەشيا سېتىۋېلىش، ئىشلەپچىقىرىش خىراجىتىنى خاتىرىلەش، كىرگۈزۈلگەن مالىنى تەكشۈرۈش، ئىشقا كېلىش ئەھۋالى ۋە خىزمەت ئىپادىسىنى تىزىملاش، خام چوت تۈزۈش، بىخەتەرلىك تەدبىرلىرىنى ئۈستىدىن نازارەت قىلىش ۋە باشقىلار. ئۇ ھەر بىر گۇرۇپپىغا خېلى چوڭ ئۆز ئالدىغا ئىش كۆرۈش ھوقوقى بېرىپ، ئۇلارنى ئۆز ئالدىغا يېڭى ئىشچى ئېلىش ۋە لايىقەتسىز گۇرۇپپا ئەزالىرىنى ئىشتىن بوشتىش ھوقوقىغا ئىگە قىلغان.

دىزېل ماشىنىسىنىڭ بىرمۇنچە دېتاللىرىنى بىرنەچچە گۇرۇپپا ھەمكارلىشىپ ياسايدىغان بولغاچقا، بۇ سۈرئىتى ئاستا گۇرۇپپىلارغا ئۆز - ئۆزىدىن بېسىم بولۇپ قالغان، ئۇلارنىڭ ئىش ئۈنۈمىنى ئۆستۈرۈشىگە تۈرتكە بولغان. سېمىس ھەر بىر گۇرۇپپىغا بىردىن مەسلىھەتچى قويغان، ئۇلار ئىلگىرى ئىشچىلار ئۈستىدە تۇرغان، كىشىنى بىزار قىلغان نازارەتچى - لەرنىڭ ئورنىنى ئالغان. مەسلىھەتچىلەرنىڭ ۋەزىپىسى ئىشچىلارنى تەربىيە - يېلەش، گۇرۇپپىنىڭ ئۆز - ئۆزىنى باشقۇرۇش ئىقتىدارىنى ئۆستۈرۈشىگە ياردەم بېرىشتىن ئىبارەت بولغان. يېڭى باشقۇرۇش سىستېمىسى بويىچە ئىككى قاتلاملىق رەھبەرلىك تۈزۈمى يولغا قويۇلغان، يۇقىرى قاتلام زاۋۇت باشلىقى ۋە مۇدىرىيەت ئەزالىرىدىن تەشكىل تاپقان زاۋۇت مەشغۇلات

گۇرۇپپىسى بولۇپ، ئۇ شىركەت باش شتابى بىلەن بىرلىكتە ئىشلەپچىقىرىش ۋە زېمىننى بېكىتىش، زاۋۇتنىڭ ئىشلەپچىقىرىش پىلانىنى تۈزۈش ۋە سىياسەت بەلگىلەشكە مەسئۇل بولغان. ئىككىنچى رەھبەرلىك قاتلىنى ئىشچىلار ۋە كىلىرى يىغىنى بولۇپ، ھەرقايسى تارماقلارنىڭ ساپلىشى بىلەن ۋۇجۇدقا كەلگەن. ئۇ قەرەللىك يىغىن چاقىرىپ، زاۋۇتنىڭ ھەرخىل مەسىلىلەرنى مۇزاكىرە قىلغان. ئىشچىلارنىڭ پىكىرلىرىنى ئىشچىلار ۋەكىللىرى زاۋۇت مەشغۇلات گۇرۇپپىسىغا يەتكۈزگەن. بۇنىڭدىن باشقا، سېمىس ھەر ھەپتە بىر قىسىم ئىشچىلارنى تەكلىپ قىلىپ، ئۇلار بىلەن مۇگداش-قان، ئۇ سۆھبەت مەزمۇنىنىڭ مەخپىيەتلىكىنى ساقلاشقا دىققەت قىلغانلىقى ئۈچۈن، تېزلىكتە ئىشچىلارنىڭ ئىشەنچىگە ئىگە بولغان.

ئومۇمىي لايىھە يولغا قويۇلغاندىن كېيىن، كىشىنى ئىلھاملاندۇرىدىغان مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەن، سېپىلى زاۋۇتى يېڭى ھاياتقا ئېرىشىپلا قالماستىن، بەلكى تېزلىكتە باش شىركەت بويىچە چولپان شۆبە زاۋۇت بولۇپ قالغان، سېمىس سېپىلدىكى نەتىجىسى سەۋەبىدىن باش شتابقا يۆتكىلىپ، مائاۋىن باش دېرىكتورلۇق ۋەزىپىسىنى ئۈستىگە ئالغان، ئويلاپ باقايلى، ئەگەر سېمىس شۇ چاغدا ئوڭۇشسىزلىقنىڭ سەۋەبلىرىنى ئەستايىدىل تەھلىل قىلماي، ئەسلىدىكى باشقۇرۇش سىستېمىسىنى ئۆزگەرتىپ قارىسغا ئىشلەۋەرگەن بولسا، مېنىڭچە، ئۇ ھەرقانچە جان كۆيدۈرۈپ ئىشلىگەن نەتىجىسىمۇ، ئۇنى يەنە بىر قېتىملىق مەغلۇبىيەت كۈتۈپ تۇرغان بولاتتى.

شۇنىڭ ئۈچۈن، قايتا - قايتا جەڭ قىلىپ، قايتا - قايتا مەغلۇپ بولغۇچىلارغا يېزىلىدىغان رېتسىپ شۇكى، ھەر قېتىملىق مەغلۇبىيەتتىكىگە ئەستايىدىل مۇئامىلە قىلىڭ، ئۆتكەنكى خاتالىقلارنى ئەسلىپ، مەغلۇپ بولۇش سەۋەبلىرىنى تېپىپ، يەنە بىر قېتىم جاسارەت بىلەن ئىلگىرىلەشتە ئەينەك قىلىڭ، جاراھەت ساقايغاندا ئاغرىقنى ئۇنتۇپ قىلىشىڭىزغا، ھەتتا ئۆز - ئۆزىڭىزنى خارلاپ، قانلىرىڭىز ئېقىۋاتقاندىمۇ ئاغرىقنى سەزمەي يۈرۈۋېرىشىڭىزگە ھەرگىز بولمايدۇ، ئەگەر شۇنداق قىلسىڭىز، كۈنلەرنىڭ بىرىدە جاراھەت بېسىپ كەتكەنلىكى ياكى قانسىراپ كەتكەنلىكىڭىز ئۇ.

چۈن ئېلىشقا مادارىڭىز يەتمەيدىغان بولۇپ قېلىپ، ھەسرەت چېكىسىز، ئومۇرۋايەت ئۆكۈنسىز.

## 2. مۇنەۋۋەرلەر ھامان مۇۋەپپەقىيەت قازىنىۋەرمەيدۇ

سىز بىر مۇنەۋۋەر ئوقۇغۇچى، باشلانغۇچ مەكتەپ، ئوتتۇرا مەكتەپ - تىن تارتىپ ئالىي مەكتەپكىچە سىنىپتا ئەلاچى ئوقۇغۇچى بولغان، يىلمۇ يىل ئۈچتە ياخشى ئوقۇغۇچى، مۇنەۋۋەر ئوقۇغۇچى كادىر بولغان، ھەتتا ھەرخىل مۇسابىقىلەردە ساناقسىز مۇكاپاتقا ئېرىشكەن. سىز ئاتا - ئانىڭىز ۋە ئوقۇتقۇچىلىرىڭىزنىڭ غۇرۇرى، ئۇلار سىزگە چەكسىز ئۈمىد باغلىغان؛ سىز ئۆزىڭىز مۇكەممەلەردە چوقۇم قولدىن ئىش كېلىدىغان ئادەم بولۇشقا بەل باغلىغان. لېكىن، قايتا - قايتا مەغلۇپ بولىدىڭىز. سىز ئۆزىڭىزنىڭ ئىقتىدارىدىن گۇمانلىنىشقا باشلىدىڭىز...

ناپولېئون خېئول مۇۋەپپەقىيەت قازانغانلار ھامان مۇنەۋۋەر، لېكىن مۇنەۋۋەرلەر ھامان مۇۋەپپەقىيەت قازىنىۋەرمەيدۇ، دەپ قارىغان. ئەگەر سىز ھەممە ئېتىراپ قىلغان مۇنەۋۋەر تۇرۇقلۇق ھازىرغىچە مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىغان بولسىڭىز، بۇنىڭدا مۇنداق بىر قانچە سەۋەب بولۇشى مۇمكىن:

(1) سىزنىڭ ھازىرقى مەغلۇبىيەتتىڭىز پەقەت ۋاقىتلىق ئوڭۇشسىزلىق، تاڭ ئالدىدىكى قاراڭغۇلۇق، لىۋىڭىزنى قاتتىق چىشلەپ جەڭنى قەتئىي داۋاملاشتۇرۇڭ، تاڭ نۇرى ئالدىڭىزدا.

مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار مەغلۇبىيەتتىن قورقمايدۇ، لېكىن مەغلۇبىيەتكە ئەھمىيەت بېرىدۇ. ئۇلار ئۇنىڭدىن باشقا ئۇسۇللار بىلەن ئىگە بولغىلى بولمايدىغان قىممەتلىك ساۋاق ۋە بېشارەت ئالىدۇ، بۇ ئۇلارنىڭ ئۆزىنى ۋە كۆز ئالدىدىكى ۋەزىيەتنى تونۇپ، ۋاقىتدا مۇۋاپىق تەڭشەپ، مۇۋەپپەقىيەتكە تېخىمۇ يېقىنلىشىشىغا ياردەم بېرىدۇ. ئىشىنىش كېرەككى، ئالتۇنلا بولىدىكەن، كۆڭۈل قويۇپ تاولىسىڭىز، ئۇ ھامان يالىتىراپ چاقىدايدۇ.

(2) سىز ئۆزىڭىزنىڭ ئارتۇقچىلىقىغا قاراپ ئۈنۈملۈك ۋە توغرا نىشان

تاللىمىغان ياكى شۇ نىشان ئۈچۈن تەر تۆكۈمگەن ۋە تىرىشمىغان. دۇنيادا ھەممە ساھەدە ئالدىنقى قاتاردا تۇرىدىغان پىتۈك ئادەم يوق. ھەممە ئادەمنىڭ ئىقتىدارى ۋە زېھنى چەكلىك بولىدۇ، مۇنەۋۋەرلەر پەقەت مەلۇم ساھەدە مۇنەۋۋەر بولىدۇ؛ تالانتلىقلارمۇ پەقەت مەلۇم ساھەدە تالانتلىق بولىدۇ. بۇ كىشىلەردىن ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقى ۋە كەمچىلىكىنى توغرا تونۇشىنى، ئارتۇقچىلىقىنى جارى قىلدۇرۇپ، يېتىشىزلىكىنى تولدۇرۇشىنى، ئۆزىنىڭ نىسپىي ئارتۇقچىلىقى بولغان، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىن ئۈمىد ئەڭ چوڭ بولغان ساھەنى كۈرەش نىشانى قىلىپ تاللاشنى تەلەپ قىلىدۇ. مۇشۇنداق قىلغاندىلا، باشقىلاردىن ئىلگىرى مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ. ئەگەر سىز ھەممىنى بېسىپ چۈشىدىغان مۇنەۋۋەر دەپ قارالغان، ئەمما مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىغان بولسىڭىز، ئۆزىڭىزنى تۇتۇۋېلىپ، تۈزگەن كۈرەش نىشانىڭىزنىڭ ئارتۇقچىلىقىڭىزغا مۇۋاپىق كەلگەن - كەلمىگەنلىكىنى قايتا ئويلاپ كۆرۈشىڭىز، مۇۋاپىق كەلمىگەن بولسا، ئۇنى دەرھال ئۆزگەرتىشىڭىز كېرەك.

ئەگەر قايتا ئويلانغاندىن كېيىن، ئارتۇقچىلىقىڭىزنىڭ نىشانىڭىزغا ماس كېلىدىغانلىقىنى بايقىسىڭىز، يەنە ئۆز نىشانىڭىز ئۈچۈن زۆرۈر تىرىشچانلىق كۆرسەتكەن - كۆرسەتمىگەنلىكىڭىز ۋە تەر تۆككەن - تۆكۈمگەنلىكىڭىزنى تەكشۈرۈپ بايقىشىڭىز كېرەك، بەزى مەغلۇپ بولغان مۇنەۋۋەرلەر ھەمىشە بۇنىڭغا سەل قارايدۇ، چۈنكى مۇنەۋۋەرلەر مۇنەۋۋەر بولغانلىقى ئۈچۈن، كۆپ ھاللاردا باشقىلارغا ئوخشاش كۈچ سەرپ قىلمايلا ئۇلاردىن كۆپ نەتىجە قازىنالايمەن، دەپ قارايدۇ. بۇ ئوقۇغۇچىلىق دەۋرىدىكى ئوقۇغۇچىنىڭ نەتىجىسىگە نىسبەتەن توغرا بولۇشى مۇمكىن، لېكىن شۇ ساھەدىكى ئاجايىپ تالانت ئىگىسى بولمىسىڭىز، ئۆمۈرۋاپەت كۈرەش قىلىدىغان ئىشىڭىزغا نىسبەتەن ئۇنداق دېيىش پۈت تىرەپ تۇرالمىدايدۇ. لېكىن سىز ھازىرغىچە مۇۋەپپەقىيەت قازانمىغان ئىكەنسىز، سىزنىڭ بۇ ساھەدىكى ئاجايىپ تالانت ئىگىسى ئەمەسلىكىڭىز ئېنىق. شۇڭا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئۈچۈن ئىلگىرىكىدىن تېخىمۇ كۆپ تىرىشىشىڭىز، تېخىمۇ كۆپ بەدەل تۆلىشىڭىز، يول مېڭىشىڭىز كېرەك.

3) سىز ئۆزىڭىزنى قالىتىس چاڭلاپ، ھەمكارلاشقۇچىلار بىلەن بولغان مۇناسىۋەتتىن ئوبدان بىر تەرەپ قىلالىمىغان. ناپولىئون خېئول ھەمكارلىقتىن كۈچ ھاسىل بولىدۇ، بۆلۈنۈش چېكىنىشى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، دەپ كۆرسەتكەن. شەخسنىڭ قابىلىيىتى ۋە ئەقىل - پاراسىتى چەكلىك بولىدۇ، ئىشلەپچىقىرىش، تۇرمۇش يۈكسەك دەرىجىدە ئىجتىمائىيلاشقان بۈگۈنكى كۈندە شەخسنىڭ ئۆز تىرىشچانلىقىغا تايىنىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى مۇمكىن ئەمەس، ئۇ باشقىلارنىڭ ھەمكارلىقى ۋە ياردىمىدىن ئايرىلالمايدۇ. ۋەھالەنكى، بىرمۇنچە «مۇنەۋۋەر» لەر كۆپ ھاللاردا ئۆزى مۇنەۋۋەر بولغانلىقى ئۈچۈن ئاسانلا ئىگىزدە تۇرۇپ، ھېچكىمنى كۆزگە ئىلماسلىققا ئادەتلىنىپ قالىدۇ، بۇنداق ئادەت ئاسانلا كىشىنى بىزار قىلىپ، سىزنى يېتىم ھالەتكە چۈشۈرۈپ قويدۇ. ئۆزىڭىزنىڭ ئىقتىدارسىزلىقى سەۋەبىدىن باشقىلارنى رەنجىتىپ قويسىڭىز، ئۇلارنىڭ ياردىمىگە ئېرىشىش مۇمكىن بولمىسىمۇ، ئۇلار پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ئوچ ئالمىسا، سىزگە ھەرخىل توسالغۇ پەيدا قىلمىسا ياخشى بولغىنى.

سىز ئۆزىڭىزگە تەمەننا قويۇپ يايىراپ كېتىدىغان مەغلۇپ بولغۇچى بولسىڭىز، ئۆزىڭىزنى ئۆزىڭىزگە رەتتەپ، كىشىنى بىزار قىلىدىغان خۇي - مەجەزىڭىزنى يىغىشتۇرۇپ قويۇشىڭىز، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىنى ئويلايدىغانلا بولسىڭىز، ئۆزىڭىزنى ھەر ۋاقىت «يوللۇقلار نۇسرەت تاپىدۇ، يولسىزىلار لەنەتكە قالىدۇ» دەپ ئاگاھلاندۇرۇپ تۇرۇشىڭىز كېرەك.

4) سىزنىڭ سەزگۈڭىز ئانچە ئۆتكۈر ئەمەس، سىز پۇرسەتنى تەشەببۇسكارلىق بىلەن يارىتىشقا ۋە ۋاقتىدا ئىگىلەشكە ماھىر ئەمەس. ناپولىئون خېئول بىرەر ئىشقا كۆزىمىز يەتسىلا، ھەر قانداق ۋاقىتتا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغان پۇرسەت تاپقىلى بولىدۇ، دەپ قارىغان. مۇۋەپپەقىيەت قىيىن ئىقتىدار، كۈرەش ۋە پۇرسەتنىڭ قوشۇلمىسى، ئۈچىدىن بىرى كەم بولسا بولمايدۇ. تۇغما قابىلىيىتى سىزنىڭكىدىن ئېشىپ چۈشىدىغان بىرمۇنچە كىشىلەر كۈنبويى تىرىشىپ ئىشلىسىمۇ، پۈتۈن ئۆمرى نامراتلىق ۋە چۈشكۈنلۈكتە ئۆتىدۇ. بۇ ئۇلارنىڭ پۇرسەتنى تەشەببۇسكارلىق بىلەن ياراتمىغانلىقى، پۇرسەتنى ۋاقتىدا ئىگىلەشكە ماھىر بولمىغانلىقىدىن بولغان.

پولات - تۆمۈر پادشاھى كارىنگ: «پۇرسەتتى ئۆزىمىز تىرىشىپ يارىتىمىز، ھەممە ئادەمگە پۇرسەت بار، پەقەت بەزىلەر پۇرسەت يارىتىشقا ماھىر، خالاس!» دېگەن. ئامەت كەلسۇن دېسىڭىز، تەشەببۇسكار بولۇشىڭىز، ئىشنىڭ يۈز بېرىشىنى كۈتۈپ تۇرماستىن، شۇنداق قىلىشىڭىز، ۋەزىيەتنى ئۆزگەرتىپ، كونترول قىلغىلى بولمايدىغان ئۆزگىرىشىنىمۇ ئۆزىڭىزگە مايىل قىلالايسىز. سىز ھەرخىل پۇرسەتنى كۆڭۈل قويۇپ يارىتىشىڭىز، تىرىشىپ قولغا كەلتۈرۈشىڭىز ۋە پۇرسەتتىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولىشىڭىز كېرەك.

قىسقىسى، ئەگەر مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدىغان مۇنەۋۋەر ئىكەنلىكىڭىزگە ئىشەنسىڭىز ۋە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى ئۈمىد قىلىشىڭىز، كۆز ئالدىڭىزدىكى مەغلۇبىيەت سەۋەبىدىن مەيۈسلىنىپ كەتمەستىن، جەڭنى قەتئىي داۋاملاشتۇرۇشىڭىز، نىشانىڭىزنىڭ ئۆزىڭىزگە مۇۋاپىق كېلىدىغان - كەلمەيدىغانلىقى، بۇ نىشان ئۈچۈن ئەڭ چوڭ تىرىشچانلىق كۆرسەتكەن - كۆرسەتمىگەنلىكىڭىز، ھەمكارلاشقۇچىلار ياقىتۇرىدىغان ئا - دەم ئىكەنلىكىڭىز، ئەمەسلىكىڭىز، پۇرسەت يارىتالغان - يارىتالمىغانلىقىڭىز ۋە ئۇنى ئىگىلىگەن - ئىگىلىيەلمىگەنلىكىڭىز قاتارلىق جەھەتلەردە قانداق يېتەرسىزلىكىڭىز بارلىقىنى تەكشۈرۈپ، تېزىدىن ئۆزگەرتىشىڭىز ۋە ياخشىلىشىڭىز كېرەك. ئىشنىمىزكى، مۇشۇنداق قىلىشىڭىز، چوقۇم مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايسىز.

### 3. تەشۋىقاتقا ئەھمىيەت بەرمىگەندە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش

#### بىر قەدەر قىيىن بولىدۇ

بىر پېشقەدەم مۇخبىر تەشۋىقاتنىڭ ھازىرقى زامان جەمئىيىتىدىكى كۈچ - قۇدرىتىنىڭ قانچىلىك ئىكەنلىكى ھەققىدە توختىلىپ: «يېتەرلىك خىراجەت بولمىسا، مەن بىر لاي كىسەكنى ئالتۇن قىلىپ سالايمەن» دېگەن. بۇ سۆزدە مۇبالغە تەركىبى بارلىقى روشەن بولسىمۇ، لېكىن ئۇنىڭدىن ئېلاننىڭ (داۋراڭ سېلىشنىڭ) ھازىرقى زامان جەمئىيىتىدىكى كۈچىنى قىسمەن بولسىمۇ كۆرۈۋالالايمىز. تۆۋەندە تەشۋىقاتنىڭ ۋەيران

بولۇش گىردابىغا بېرىپ قالغان «ماربولو» غا قانداق قىلىپ جان كىرگۈزۈپ، ئۇنى دۇنيا بويىچە مەشھۇر تاماكاغا ئايلاندۇرغانلىقىنى كۆرۈپ باقايلى:

ماربولو ناملىق تاماكا 1924 - يىلى ئامېرىكىدا بارلىققا كەلگەن. شۇ چاغدا ئۇنى ئىشلەپچىقارغۇچى كارخانا - فېلىپ مورىس شىركىتى ئۇنى ئاياللارغا سېتىلىدىغان مەخسۇس ماركا قىلىپ بېكىتكەن. بىراق، شۇ چاغدا ئامېرىكىدا تاماكا چەككىچىلەرنىڭ سانى يىلمۇيىل كۆپىيىۋاتقان بولسىمۇ، لېكىن ماربولونىڭ بازىرى ئادەتتىكىچە بولغان، بۇ فېلىپ شىركىتىنىڭ بېشىنى بەك قاتۇرغان. ئاياللار لېۋىمىزدىكى لەۋ سورۇق تاماكىنىڭ تۈۋىگە يۇقۇپ قېلىپ، قىزىل داغ ھاسىل بولۇپ، بەك سەت كۆرىنىدىكەن دەپ ئاغرىغان. نەتىجىدە ئۇلار تاماكىنىڭ تۈۋىنى قىزىل رەڭلىك قىلىپ ئۆزگەرتكەن. لېكىن بۇ تىرىشچانلىقلار ماربولونىڭ تەقدىرىنى ئۆزگەرتەلمىدى. شۇنىڭ بىلەن فېلىپ شىركىتى ماربولو ماركىلىق تاماكا ئىشلەپچىقىرىشنى 40 - يىللارنىڭ باشلىرىدا توختاتقان.

ئىككىنچى دۇنيا ئۇرۇشىدىن كېيىن، فىلىپ مورىس شىركىتى تاماكا بارلىققا كەلگەن، ئامېرىكىدا تاماكا چەككىچىلەرنىڭ سانى داۋاملىق كۆپەيگەن. فېلىپ شىركىتى پۇرسەت كەلدى دەپ قاراپ، فىلىپ چايلانغان ماربولونى قايتىدىن بازارغا سالغان. لېكىن بازىرى يەنە ياخشى بولمىغان، تاماكا چەككۈچىلەر ئارىسىدا ماربولونى چېكىدىغانلار ناھايىتى ئاز بولغان، ھەتتا بۇ ماركىنى بىلىدىغانلارنىڭ سانىمۇ ئىنتايىن چەكلىك بولغان.

ئىلاجسىز قالغان، ئەمما تەن بەرمىگەن فېلىپ مورىس شىركىتى ماربولونىڭ بۇ قىيىن مەسىلىسىنى ھەل قىلىش ئۈچۈن، مەشھۇر رىئو - بونىت داۋراڭ شىركىتىگە ئادەم ئەۋەتىپ، بۇ شىركەتنى قۇرغۇچى بونىت ئەپەندىگە مۇراجىئەت قىلغان. بونىت ئۇ چاغدا ئامېرىكىنىڭ داۋراڭ ساھەسىدە ناھايىتى يۇقىرى ئابروۋىغا ئىگە ئىدى، ئۇ چوڭقۇر ئويلىغان ۋە ئەتراپلىق تەكشۈرگەندىن كېيىن، فېلىپ شىركىتىگە ئۇيا - ئەڭلىك پۇرىقى چىقىپ تۇرىدىغان ئاياللار تاماكىسىنى ئۇنتۇپ، ماربولو دېگەن ماركا بىلەن دۇنياغا مەشھۇر بولغان، يېڭىنىڭ جاسارىتى چىقىپ تۇرىدۇ.

خان تاماكا ئىشلەپلى دېگەن دادىل تەكلىپىنى بەرگەن.

بونىت ۋە شۇ چاغدىكى فېلىپ شىركىتىنىڭ باش دېرىكتورى كول-ماننىڭ تىرىشىشى ئارقىسىدا، بىر يېڭى ۋە دادىل داۋراڭ پىلانىنى ئوتتۇرىغا قويغان مەھسۇلاتنىڭ ماركىسى ئۆزگەرتىمەستىن ساقلاپ قېلىنغان، قاچى-لاشتا شۇ چاغدا كەشىپ قىلىنغان ئاغزى تۈز ئېچىلىدىغان قۇتىدىن ئىبارەت يېڭى تېخنىكا قوللىنىلغان، كۈچنىڭ سىمۋولى بولغان قىزىل رەڭ قۇتا سىرتىدىكى ئاساسىي رەڭ قىلىنغان؛ ئاياللار ئاساسىي ئوبيېكت قىلىند-ماستىن، ئېلاندا قەيسەر يىگىت ئارقىلىق ماركىسى يىگىتلەرگە خاس روھى تەكىتلەنگەن. بونىتنىڭ پىكىرىگە ئاساسەن، بۇ غايىۋى يىگىت - تىكىلىپ قاراپ تۇرغان، تېرىسى يېرىك، ۋۇجۇدىدىن جۇشقۇن، مەردانە قەھرىمانلىق جاسارتى چىقىپ تۇرغان چاپاننىڭ يىگىنى تۇرۇۋېلىپ، تۈك باسقان بىلىكىنى چىقىرىپ قويغان، بارمىقىغا ئىس چىقىپ تۇرغان ماركىسى ماركىلىق تاماكنى قىستۇرۇۋالغان ئامېرىكىلىق پادىچىنىڭ ئوبرازى كېيىنكى ۋاقىتتا ماركىسى ھەققىدىكى ئېلاندا باش رول ئوينىغان.

ماربولونىڭ پادىچى باش رول ئوينىغان، يىگىتلىك روھى جەۋلان قىلىپ تۇرغان ئېلانى 1954 - يىلى مەيدانغا كەلگەندىن كېيىن، ماركىسى ماركىلىق تاماكنىڭ ئىلگىرى ئۈزلۈكسىز تۆۋەنلەپ كەتكەن سېتىلىش مىقدارى بىرىلدىن كېيىن تۈپتۈرغا ئۈچ ھەسسە ئۆسكەن، كىشىلەرگە ئانچە مەلۇم بولمىغان ماركىدىن سېتىلىش مىقدارى جەھەتتە شۇ چاغدا ئامېرىكا بويىچە 10 - ئورۇندا تۇرىدىغان ماركىغا ئايلانغان.

بونىت شىركىتى ماركىسى ئېلانغا باش رولىنى ئىزدىگەندە نام چىقارغان ياكى نام چىقارمىغان ئەر مودېللارنى تاللىماستىن، ئامېرىكىنىڭ چەت - ياقا جايلىرىدىكى چارۋىچىلىق مەيدانلىرىغا ئادەم ئەۋەتىپ، شۇ يەردە تۇغۇلۇپ، شۇ يەردە ئۆسكەن ھەقىقىي پادىچىنى تاللىغان. ئۇلارنىڭ ئېلانغا كامالەتكە يەتكەن باش رولى ئەمەس، بەلكى ماركىسى يىگىتكە خاس خىسلىتى ۋە يوشۇرۇن كۈچىنى ئىپادىلەپ بېرىدىغان ئامېرىكا پادىچىسى كېرەك ئىدى.

ماربولو پادىچى سۈرىتى چۈشۈرۈلگەن ئېلاننىڭ ياردىمى بىلەن

تەدرىجىي ھالدا ئامېرىكا بازارلىرىدىكى ئاساسىي تاماكاغا ئايلانغان. 1968 - يىلغا كەلگەندە ماركىسى ئامېرىكا بازارلىرىدا ئىگىلىگەن نىسبىتى %13 كە يېتىپ، 2 - ئورۇنغا ئۆتكەن، پەقەت RIR تاماكا شىركىتى ئىشلەپچىقارغان ۋېستېرن ماركىلىق تاماكدىن كېيىن تۇرغان.

1971 - يىلى ئامېرىكا ھۆكۈمىتى رادىئو، تېلېۋىزىيىدە تاماكا ئېلانى بېرىشنى ئومۇميۈزلۈك مەنئى قىلىشنى قارار قىلغان، ماركىسى رەقىبى ۋېستېرن تاماكا شىركىتى رادىئو، تېلېۋىزورنىڭ ئېلان ۋاسىتىلىرىدىن قايتىپ چىققاندىن كېيىن گېزىت - ژۇرناللارغا كۆچكەن، ئىلگىرى ئۇنىڭ رادىئو، تېلېۋىزور ئېلانلىرىدا ئىشلەتكەن ئېلان ناخشىسى ئىنتايىن مۇۋەپپەقىيەتلىك بولغانىدى، «ۋېستېرندا تاماكا بولۇشقا تېگىشلىك ھەممە نەرسە بار» دېگەن ئېلان ناخشىسىنى تاماكا چىكىدىغان بىر مۇنچە بەنگىلەر ئېيتىپ يۈرەتتى.

بۇنىڭ ئەكسىچە، ماركىسى ئاساسەن تېلېۋىزور رادىئو ئېلانغا تايىپ-نىسپ ئۆز ئوبرازىنى تىكىلگەن بولسىمۇ، لېكىن رادىئو، تېلېۋىزوردا تاماكا ئېلانى بېرىشكە بولمايدۇ دېگەن مەنئى قىلىش بۇيرۇقى ئۇنىڭغا چوڭ ياردەم بەرگەن. چۈنكى ماركىسى ئېلاندىكى پادىچى تېلېۋىزوردا زادىلا گەپ قىلمىغان، ئۇنىڭ ئوبرازى ئاۋازغا ئەمەس، بەلكى ئاساسەن سۈرەتكە تايىنىپ تارقىتىلغان. گېزىت، ژۇرنال، يول يەلگىسى قاتارلىقلار ماركىسى ئامېرىكا پادىچى ئېلاننىڭ ئەڭ ياخشى ۋاسىتىسى ئىدى. رادىئو، تېلېۋىزورنىڭ ئېلان ۋاسىتىسىدىن قايتىپ چىقىشى ماركىسى بىر يىلدا ئېلانغا كېتىدىغان ئۈچ مىليون دوللارغا يېقىن خىراجەتنى بىرقەدەر ئەرزان بولغان، ئۆز ئوبرازى ئۈچۈن ئىنتايىن ئۈنۈملۈك گېزىت، ژۇرنال ۋە يول يەلگىسى ئېلانلىرىغا ئىشلىتىش پۇرسىتىگە ئىگە قىلغان. شۇنىڭ بىلەن ئۇ يەنە بىر قېتىم ئېلاندىن پايدىلىنىپ نۇرغۇن سادىق ئىستېمالچىلارنى قولغا كەلتۈرگەن. ئارىدىن ئۇزۇن ئۆتمەي، ماركىسى ۋېستېرننىڭ ئورنىنى ئېلىپ، ئامېرىكا بويىچە سېتىلىش مىقدارى ئەڭ كۆپ تاماكا بولۇپ قالغان. ئۇنىڭدىن كېيىن، ماركىسى يەنە ئېلاندىن پايدىلىنىپ، بىر تەرەپتىن، مەملىكەت ئىچىدىكى ھۆكۈمران ئورنىنى قوغداپ، يەنە بىر تەرەپتىن،

چەت ئەللەرگە كېڭىيىپ، ئاخىر دۇنيا بويىچە ئەڭ مەشھۇر، سېتىلىش مىقدارى ئەڭ كۆپ تاماكا بولۇپ قالغان. ھازىر ماربولونىڭ ھەر يىلى دۇنيا بويىچە سېتىلىش مىقدارى 3000 مىليارد تالغا يېتىدۇ، بۇنى 5000 دىن ئارتۇق بۇتىن 707 ماركىلىق ئايروپىلانغا ئاران قاچىلىغىلى بولىدۇ. دۇنيادا چېكىلگەن ھەر تۆت تال تاماكا ئىچىدە بىرتال ماربولو بار.

نېمە ئۈچۈن شۇنچىۋالا كۆپ ئادەم ماربولو تاماكىسىغا ئامراق؟ بەزىلەر بۇنى تەكشۈرگەن. تەكشۈرۈلگەن بىرمۇنچە كىشىلەر بۇ تاماكنى ياقىتۇرۇشىمىزدىكى سەۋەب شۇكى، ئۇنىڭ تەمى ياخشى، پۇرىقى كۈچلۈك، جىسمانىي ۋە روھىي جەھەتتە بىزنى ھۇزۇرلاندۇرىدۇ، دەپ ئېيتقان. لېكىن تەكشۈرگۈچىلەر تەكشۈرۈلگۈچىلەرگە ئاددىي بولماقلىق ماربولونى يېرىم باھادا بەرگەندە، ئۇلار ئاددىي بولماقلىق، سىرتىدىن ماربولو ئىكەنلىكىنى كۆرۈۋالغىلى بولمايدىغان بۇ تاماكنىڭ ھەقىقەتەن مېلى ساز، پۇلى ئاز ماربولو ئىكەنلىكىنى بىلىشمۇ، زاۋۇت بۇ تاماكنىڭ راست مال ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلايدىغان ئىسپاتنى كۆرسەتكەن ۋە ئۇنىڭ سۈپىتىنىڭ دۇكانلاردا سېتىلىۋاتقان ماربولوغا ئوخشاش ئىكەنلىكىگە ھۆددە قىلغان بولسىمۇ، لېكىن ئۇلارنىڭ ئاران 21 پىرسەنتى ئۇنى سېتىۋېلىشنى خالايدىغانلىقىنى بىلدۈرگەن. بۇنى ئېھتىمال، ئۇلارغا ئاددىي بولماقلىق ماربولو ئەمەس، بەلكى ئېلان ئارقىلىق تەشۋىق قىلىنغان ماربولو كېرەك، گەرچە كېيىنكى سىنىڭ تەمى ۋە سۈپىتى ئالدىنقىسىغا تامامەن ئوخشاش بولسىمۇ، لېكىن ئۇلارغا مەلۇم رازىلىق تۇيغۇسى بەرمىگەن دەپ چۈشەندۈرۈش مۇمكىن بولار. تەكشۈرگۈچىلەر بۇ ماربولو ھەۋەسكارلىرىنىڭ ئۆزلىرى چەككەن ماربولونى ھەركۈنى يانچۇقىدىن 20 - 30 قېتىم ئالدىنقىلىقىنى، ماربولو- نىڭ ئوربىلىشى - قاچىلىنىشى ۋە ئېلانلىرى ئۇنىڭغا ئاتا قىلغان ئوبرازنىڭ كىشىلەرنىڭ ئۆزئارا مۇناسىۋەت قىلىشى ۋە تونۇشىدىكى بەلگە بولۇپ قالغانلىقىنى بايقىغان. ماربولودىكى ئون مىليون، يۈز مىليونلىغان دوللار ئارقىلىق تىكلەنگەن پادىچى ئوبرازى نامى چىقىمىغان، تاقىلىپ قېلىش گىردابىغا بېرىپ قالغان كىچىك زاۋۇتىنى دۇنيا بويىچە بىرىنچى چوڭ كارخانىغا ئايلاندۇرغان، ئۇنىڭغا ھەريىلى 3 مىليارد دوللاردىن ئارتۇق پايدا

كەلتۈرگەن، ئۇنىڭ ئۈستىگە ئامېرىكىدا چىقىدىغان «ئېلان بازىرى ھەپتە-لىك ژۇرنىلى» نىڭ ئەڭ تۆۋەن مۆلچەرلىشىچە، ماربولونىڭ ماركىسىنى ھازىر ئاز دېگەندە 30 مىليارد دوللارغا ساتقىلى بولىدىكەن.

ماربولونىڭ مىسالى سىزگە نېمە بېشارەت بەردى؟ ئەگەر مەھسۇلاتىڭىزنىڭ سۈپىتىنىڭ مۇتلەق ياخشى ئىكەنلىكىگە ئىشەنگەن، لېكىن داۋراڭ قىلىشنى راۋا كۆرمىگەنلىكىڭىز ئۈچۈن ناچار ئەھۋالغا چۈشۈپ قالغان بولسىڭىز، ناپولېئون خېئول سىزگە ماربولو تاماكىسىدىن ئۆگىنىڭ، ئۇنىڭدىن كېيىن نام - ئاتىقى ياخشى داۋراڭ شىركىتىنى ئىزدەڭ دىگەن رېتسىپنى يېزىپ بېرىدۇ، ئېلاننىڭ مۆجىزە يارىتىشىڭىزغا ھەقىقەتەن ياردەم بېرەلەيدىغانلىقىنى چۈشىنىپ قالسىز.

#### 4. مەككارلار مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ دەپ قارىماڭ

سىز بەك زېرەك، «ئۆزىڭىز زىيان تارتىدىغان ئىش» نى زادى قىلمايسىز، سىز ھەمىشە باشقىلارنى ئالداپ ئەتراپىڭىزدا پايىپتەك بولۇپ يۈرۈشكە مەجبۇر قىلالايسىز. سىز كىچىك ۋاقىتىڭىزدىن تارتىپ ياراملىق ئادەمىيەن، سودىنى تالانت ئىگىسى بولغان ئۆزۈمگە خاس كەسىپ دەپ ھېسابلاپ كەلدىڭىز. شۇنىڭ بىلەن، چوڭ بولغاندىن كېيىن سودىگەر بولۇپ چوڭ ئىش قىلماقچى، بۇلۇغۇر پىلاننىڭىزنى زېرەك مېڭىڭىز بىلەن ئىشقا ئاشۇرماقچى بولىدىڭىز. لېكىن، مەغلۇپ بولىدىڭىز، سودا مەيدانىدا قايتا - قايتا ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىدىڭىز، بۇنىڭ سەۋەبى نېمە؟

ئەمەلىيەتتە، بۇنىڭ سەۋەبى ناھايىتى ئاددىي، سىز بەك زېرەك، بەك ھىلىگەر بولۇپ كەتكەن، شۇنىڭ بىلەن باشقىلارنىڭ ئۆزىڭىزگە بولغان ئىشەنچىدىن ئايرىلىپ قالغان. ئېسىڭىزدە تۇتۇڭكى، سەمىيەت - مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئالدىنقى شەرتى، چۈنكى باشقىلار سىز تەسەۋۋۇر قىلغاندەك دۆت ئەمەس. ھازىرقى زامان جەمئىيەتتە ئىناۋەتتىن ئايرىلىپ قالسىڭىز، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغان ھەممە پۇرسەتتىن مەھرۇم بولىسىز. سىز پەقەت باشقىلارغا سەمىيىلىك بىلەن مۇئامىلە قىلىشقا ھوقۇق-لۇق، لېكىن سەمىيەتسىزلىك قىلىسىڭىز، «ئۆز بېشىڭىزغا چىقىسىز».

ھەممىگە ئايانكى، سەمىيەلىك ئەڭ ياخشى پەزىلەت ھېسابلىنسا، سەمىيە بولۇشنىڭ ھېچقانداق يامان يېرى يوق. چۈنكى ئادەم سەمىيە بولمىسا، دوستىدىن، ياخشى خېرىدار ياكى ياخشى چۆپقەتتىن ئايرىلىپ قالىدۇ، ھەتتا ئالدامچىلىق قىلغانلىقى ئۈچۈن تۈرمىگە تاشلىنىدۇ. لېكىن، سەمىيە يەت ئۇنىڭ ماددىي زىيىنىغا ۋەكىللىك قىلغاندا سەمىيەت ئالىي شان - شەرەپكە ئايلىنىدۇ. بۇنداق سەمىيەت ئۇنىڭ شەخسىي خاراكتېرىنىڭ كۈچىنى ئاشۇرىدۇ ۋە ئۇنى تېگىشلىك ياخشى نام - ئاتاققا ئىگە قىلىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەرنىڭ تولىسى بىرقەدەر ئېھتىياتچان ۋە سەمىيە كېلىدۇ، چۈنكى، ئۇلار باشقىلارغا ئادىل مۇئامىلە قىلىشنى ئۈمىد قىلىپلا قالماستىن، بەلكى باشقىلارنىڭ ئۆزىگە ئادىل مۇئامىلە قىلىشنى تېخىمۇ ئارزۇ قىلىدۇ. ئۇلارغا مەلۇمكى، بەزى ئەھۋال ياكى شارائىتتا ئۆزلىرى تارقاتقان ھەربىر ئىدىيە، قوللانغان ھەربىر ھەرىكەتكە ئوخشىشىپ كېتىدىغان ئەكس ئىدىيە ياكى ھەرىكەت بولىدۇ، ئۇلار كەلگۈسىدە مۇشۇ ئەكس ئىدىيە ياكى ھەرىكەتنىڭ مۇسابىقىسىگە دۇچ كېلىشى مۇمكىن. ئەگەر ئۇلار باشقىلارغا ئادىل بولمىغان ھەرىكەت قوللانسا، بۇ ئۆزىنى - ئۆزى ھالاك قىلغانلىق بولىدۇ، چۈنكى بۇنداق ئادىل بولمىغان ھەرىكەت بىرقاتار سەۋەب - نەتىجە مۇناسىۋەتلىرىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىپ، ئۇلارغا جىسمانىي ئازاب كەلتۈرۈپلا قالماستىن، بەلكى ئۇلارنىڭ خاراكتېرىنى بۇزۇپ، نامىغا تەسىر يەتكۈزۈپ، ئۇلارنى ئەبەدىي مۇۋەپپەقىيەت يەت قازىنالمىدىغان قىلىپ قويدۇ.

جونسون شىركىتى ئامېرىكىدىكى ئىناۋىتى ناھايىتى يۇقىرى دورا شىركىتى ئىدى. لېكىن 80 - يىللارنىڭ باشلىرىدا ناھايىتى چوڭ ئاۋارد - چىلىققا دۇچ كەلگەن. چىكاگودا بەزىلەر بۇ شىركەتنىڭ داڭلىق مەھسۇلا - تى تېمىنولول كاپسولىدىن ئادەم ئۆلتۈرۈش قورالى سۈپىتىدە پايدىلانغان. ئامېرىكىنىڭ شەرقىي دېڭىز قىرغىقىدىن غەربىي دېڭىز قىرغىقىغىچە، لۇس ئالزېلېستىن نيۇ - يوركتىكىچە كىشىلەرگە بۇ مەھسۇلاتنى تەرەت قاچىسىغا تاشلىۋېتىش، قايتا سېتىۋالماستىن ئۆتۈرۈلگەن. قاتىللار قاتىللىق قىلىشتا ناھايىتى ئاددىي ئۇسۇلنى قوللانغان: تېمىنولول كاپسولىدىكى ئاسېتا مىنو -

فېنولنى ھىدروگېنلىق بىرىكمىگە ئالماشتۇرۇپ، قۇتغا قاچىلىغاندىن كېيىن تىن دورا دۇكانلىرىنىڭ جازىسىغا تىزىپ ساتقان. يەتتە ئادەم بۇ زەھەرلىك دورىنى ئىچىپ ئۆلگەن، تېمىنولول كاپسولىمۇ دەھشەتلىك ئاپەتكە دۇچ كەلگەن. دورىنىڭ ئۆزىدە مەسىلە بولمىسىمۇ، لېكىن كىشىلەر ئۇنىڭدىن قورقىدىغان بولغان ۋە يامان تەسىراتقا كېلىپ قالغان. بازار تەكشۈرۈش نەتىجىسى ئىلگىرى كۈچلۈك تېمىنولول كاپسولىنى ئىشلەتكەن ھەر ئون ئادەمدىن ئالتىسىنىڭ بۇنىڭدىن كېيىن بۇ دورىنى ئىشلەتمەيدىغانلىقىنى كۆرسەتكەن.

بازارغا سېلىنغان نۇرغۇن مەھسۇلاتنى قانداق بىرتەرەپ قىلىش كېرەك؟ خېرىدارلارنىڭ ئىشەنچى ۋە چۈشىنىشىنى قانداق قىلىپ قولغا كەلتۈرۈش كېرەك؟

قوشما شىتات تەكشۈرۈش ئىدارىسى مەھسۇلاتنى تولۇق يىغىۋالماي، پەقەت چىكاگودىلا يىغىۋېلىشنى تەكلىپ قىلغان. ئۇلار ئۇنداق قىلمىغاندا، بىرىنچىدىن، چىقىم بەك كۆپ بولىدۇ، زىيان بەك كۆپ بولىدۇ، ئىككىنچىدىن، باشقا كۈتۈلمىگەن ۋەقەنى كەلتۈرۈپ چىقىرىشى مۇمكىن، دەپ قارىغان. لېكىن شىركەتنىڭ باش لىدىرى جىم بوك مەھسۇلاتنى تولۇق يىغىۋېلىشنى دادىل قارار قىلغان. ئۇ دەسمائىنىڭ كېتىشىگە قارىماستىن، ئىستېمالچىلارغا بولغان سەمىيەتتىمۇ ۋە غەمخورلۇقىمىزنى پۈتۈن كۈچ بىلەن كۆرسەتكەندىلا، ئۇلارنىڭ ئىشەنچى ۋە چۈشىنىشىنى قولغا كەلتۈرگىلى بولىدۇ، دەپ قارىغان. ئۇ زىيارەت قىلغۇچىلار ۋە تېلېكامېرا ئالدىدا غەزەپلەنگەن جامائەت ۋە ئەيىبلەنگۈچىلەر بىلەن بىۋاسىتە يۈز كۆرۈشكەن. كىشىلەر ئۇ بۇنداق قىلسا، مەسىلىنى تولۇق چۈشەندۈرەلمەيلا قالماستىن، ئەكسىچە، شىركەت، ئاخبارات ساھەسىدىكىلەر بىلەن ئىستېمالچىلار ئوتتۇرىسىدىكى دۈشمەنلىك كەيپىياتى تېخىمۇ كۈچىيىپ كېتەرمىكىن، ئۇنىڭ ئۆزى دەرغەزەپكە كەلگەن جامائەتنىڭ نىشانى بولۇپ قالارمىكىن، ھەتتا قاتلىنىڭ ئورنىغا بالاغا قالارمىكىن، دەپ ئەنسىرىگەن. ئەمما بوك ھازىر ئادۋوكات كۆڭۈل قۇيۇپ تەكشۈرگەن، ئەمما ئىمزا قويۇلمىغان باياناتنى ئېلان قىلىدىغان ۋاقىت ئەمەس، جامائەتنىڭ ئەيىبلىشىدىن ئەندىشە قىلدۇ.



دىغان ۋاقتىمۇ ئەمەس، بەلكى جامائەتنىڭ غەزىپىگە جىددىي قارايدىغان، جامائەتنىڭ غەزىپىنى ئازايتىدىغان ۋاقت، جامائەتنىڭ ئالدىغا سەمىمىيەت بىلەن چىقىپ، كىشىلەرگە شىركەتنىڭمۇ ئۇلارغا ئوخشاش زىيانكەشلىككە ئۇچرىغۇچى ئىكەنلىكىنى چۈشەندۈرىدىغان ۋاقت، دەپ ھېسابلىغان.

بىرىنچى تۈركۈم ئادەم زەھەرلىنىپ ئۆلگەندىن كېيىنكى بىرنەچچە كۈندە تېلېۋىزورلار %20 ۋاقتتا كاپسولغا دائىر خەۋەرلەرنى بەرگەن. جىم بوك ئۇ يەردە پىكىر بايان قىلغان، سوئاللارغا جاۋاب بەرگەن. ئۇنىڭ ئاچ كۈل رەڭ چېچى، زەڭگەر كۆزى ۋە ھال رەڭ سەمىيى چىرايى كىشىلەردە ئوبدان تەسىرات قالدۇرغان. ئۇ سۆز - ئىبارىلەرنى ئېھتىيات بىلەن قوللانغان، ئەمما بەك دەڭسەپ ئولتۇرمىغان، ئۇ ھەقىقىي غەمخورلۇقنى ۋە سەمىيىتى بىلەن خېرىدارلارنىڭ ئىشەنچىگە ئېرىشكەن، ئەيىبلەش-تىن قۇتۇلۇپ قالغان.

ئۇنىڭ تېمىنولول كاپسولى ھەققىدە سۆزلىگەن سۆزىنىڭ يادروسى سەمىيەت ئارقىلىق ئىشەنچ، ھەمكارلىق ۋە چۈشىنىشكە ئېرىشىشتىن ئىبارەت بولغان. ئۇ كىشىلەرگە مۇنداق دېگەن: «6 مىليارد دوللارغا تەڭ كېلىدىغان مال - مۈلۈككە ئىگە، دۆلەت ھالقىغان شىركەت كۆپ بالىلىق، قەرزگە بوغۇلۇپ قالغان نامرات ئائىلىگە ئوخشايدۇ»، «ئۇ ئۆزىنىڭ چىن كۆڭلى ئارقىلىق كۆپچىلىكنىڭ چىن كۆڭلىگە ئېرىشىشىنى ئۈمىد قىلىدۇ»، «بىز ھازىر كىچىك قېپىقتا بىللە تۇرۇپ، ئېقىندا ئېھۋاتىمىز، خەتەرلىك ۋە ياردەمسىز ئەھۋالغا دۇچ كېلىۋاتىمىز، بىز جاپا - مۇشەققەتتە ھەمدەم بولۇپ، قىيىنچىلىقتىن بىللە ئۆتۈۋېلىشىمىز كېرەك» دېگەن، بۇ سۆزلەر ئىنتايىن ئاددىي بولسىمۇ، لېكىن كىشىلەرگە ناھايىتى يېقىملىق ۋە تەسىرلىك تۇيۇلغان.

بوك دەسلەپتە خىيالغا كەلتۈرمىگەن بولۇشى مۇمكىن، لېكىن ئۇ ئاخبارات ساھەسىدىكىلەرنىڭ چاقماق ئۇرۇشىدا كارامىتىنى كۆرسىتىپ باتۇرغا ئايلانغان. ئۇ ئۆزىنىڭ ئاق كۆڭۈللۈكلۈكى ئارقىلىق تېمىنولولنىڭ ماركىسىنى قوغداپلا قالماستىن، بەلكى ئۆز شىركىتىنىڭ ئوبرازىنى قوغداپ، جامائەتچىلىككە جونسون شىركىتىنىڭ پايدىنىلا كۆزلەيدىغان كار-

خانا ئەمەس، بەلكى ئۇلارنىڭ دوستى ئىكەنلىكىنى تونۇتقان.

1985 - يىلى 1 - ئايدا تېمىنولول كاپسولىنىڭ سېتىلىش مىقدارى ۋەقە يۈز بېرىشتىن ئىلگىرىكى سەۋىيىگە يېتىپلا قالماي، بەلكى %50 ئېشىپ كەتكەن، جونسون شىركىتىنىڭ باش لىدىرى سەمىيى جىم بوكمۇ كىشىلەر تەرىپىدىن مۆجىزە ياراتقان قەھرىمان دەپ تەرىپلەنگەن.

كىشىلەرگە مۇئامىلە قىلىش، ئىش بېجىرىشتىكى ئوخشاش بولمىغان ئىككى خىل ئۇسۇل تامامەن باشقىچە بولغان ئىككى خىل نەتىجىنى پەيدا قىلىدۇ. سىز قايسىنىڭ ياخشى، قايسىنىڭ ناچار ئىكەنلىكىنى جەزمەن ئاللىقاچان ئايرىۋالدىڭىز. شۇڭا، ئەگەر ئىلگىرى ئىگىلىك باشقۇرۇشتا تەدائىلىق قىلىپ، بەك زېرەك بولۇپ كېتىپ، كىشىلەرگە سەمىيى مۇئامىلە قىلىنغان بولسىڭىز، سىزنىڭ سەمىيەتسىزلىكىڭىز مەغلۇبىيەتتىكىڭىزنى كەل-تۈرۈپ چىقارغان سەۋەبتۇر، سىزگە يازىدىغان زېتىسىپ شۇكى، مەسىلىنى كۆپرەك باشقىلارنىڭ نۇقتىسىدىن ئويلاڭ، مەسىلىنى «ئۆزى راۋا كۆرۈم-گەننى ئۆزىگە تاڭماسلىق» پىرىنسىپى بويىچە بىر تەرەپ قىلىڭ، ئۆزىڭىز-نىڭ سەمىيىتى ۋە چىن كۆڭلى ئارقىلىق جامائەتچىلىكنىڭ ئىشەنچى ۋە سەمىيىتىگە ئېرىشىڭ. شۇنداق قىلغاندا، ئىناۋىتىڭىزنى ئاستا - ئاستا تىكلىيەلەيسىز، كۈنلەرنىڭ بىرىدە ئىناۋەتنىڭ زور بايلىقىڭىزغا ئايلانغانلىقى-نى بايقايسىز.

بۇنىڭدىن تاشقىرى، تۇغۇلۇش بىلەنلا سەمىيەتلىك ئەخلاقىغا ئىگە بولغان كىشىلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، ئۇلار «مەككەر بولمىغانلا سودىگەر بولالمايدۇ، سودىگەرلەر مەككەرلىق قىلماي قالمايدۇ» دېگەن سۆزنى ئاڭلا-پ مەن ئانچە زېرەك ئەمەس ئىكەنمەن دەپ، سودا بىلەن شۇغۇللىنىش نىيىتىدىن ۋازكەچمەسلىكى كېرەك. بىلىشىڭىز كېرەككى، سىزنىڭ سەمى-مىيلىكىڭىز چوڭ ئۈستۈنلۈكىڭىز ۋە بايلىقىڭىز، ئۇ ھەرگىز سودا ساھەسى-دىكى چولپانغا ئايلىنىشىڭىزدىكى توسالغۇ ئەمەس. بۇنىڭ ئەكسىچە، سەمىيى بولمىسىڭىز، مەغلۇپ بولۇشتىن پەخەس بولۇڭ.

§ 3 . قانداق قىلغاندا مەغلۇبىيەتنى غەلبىگە  
ئايلىنىدۇرغىلى بولىدۇ؟

ئوڭۇشسىزلىقتىن ساۋاق ئېلىش مۇۋەپپەقىيەتكە قاراپ ئىلا-  
گىرىلەشتىكى شوتتا، چوڭ خاتالىق ئۆتكۈزگەن تۇرۇقلۇق،  
ۋاقتىدا ئۇنىڭدىن پايدىلىق تەجرىبىلەرنى ئالماسلىق ھەقىقىي  
مەغلۇبىيەت.

مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەرنىڭ مۇھىتىنى كۆزەتكەندە ئۇلارنىڭ  
ئارقا كۆرۈنۈشىنىڭ ئوخشاش ئەمەسلىكىنى بايقايمىز. چوڭ شىركەتنىڭ  
دىرېكتورلىرى، مەشھۇر دىن تارتقۇچىلار، ھۆكۈمەتنىڭ يۇقىرى دەرىجى-  
لىك ئەمەلدارلىرى ۋە ھەرساھە ھەر كەسىپتىكى مەشھۇر شەخسلەر كەمبە-  
غەل، ۋەيران بولغان ئائىلىدىن، چەت - ياقا يېزىدىن، ھەتتا كەمبەغەللەر  
مەھەللىسىدىن كەلگەن بولۇشى مۇمكىن. ئۇلار ھازىر جەمئىيەتتىكى رەھ-  
بەرلەر، ئۇلارنىڭ ھەممىسى ئىنتايىن قىيىن جاپا - مۇشەققەتلىك باسقۇچ-  
نى باشتىن ئۆتكۈزگەن.

ھەربىر «مەغلۇپ بولغان» ئەپەندىنى «ئاددىي» ئەپەندى ۋە «مۇ-  
ۋەپپەقىيەت قازانغان» ئەپەندى بىلەن سېلىشتۇرۇپ كۆرسىتىمىز، ئۇلارنىڭ  
ھەر جەھەتتە (جۈملىدىن يېشى، ئىقتىدارى، ئىجتىمائىي ئارقا كۆرۈنۈشى  
ۋە باشقا ھەرقانداق تەرىپى) ئوخشاش بولۇشى مۇمكىنلىكىنى، پەقەت بىر  
مۇستەسنا بارلىقىنى، يەنى ئۇچرىغان ئوڭۇشسىزلىققا بىلدۈرىدىغان ئىنكا-  
سىنىڭ ئوخشىمايدىغانلىقىنى بايقايمىز.

«مەغلۇپ بولغان» ئەپەندى يىقىلىپ چۈشكەندە ئورنىدىن قوپالماي-  
دۇ. ئۇ پەقەت يەردە يېتىپ تىللاۋېرىشىنىلا بىلىدۇ.  
«ئاددىي» ئەپەندى يەنە بىر قېتىم مەغلۇپ بولۇشتىن ساقلىنىش  
ئۈچۈن، يەردە تىزلىنىپ، قېچىشقا پۇرسەت كۈتىدۇ.  
لېكىن، «مۇۋەپپەقىيەت قازانغان» ئەپەندىنىڭ ئىنكاسى ئۇلارغا ئوخ-

شمايدۇ. ئۇ ئاغدۇرۇلغاندا دەرھال ئورنىدىن تۇرىدۇ، شۇنىڭ بىلەن بىللە  
بۇ پايدىلىق تەجرىبىنى قوبۇل قىلىپ، دەرھال ئاتاكاغا ئۆتىدۇ.

1. مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى ئۇزۇنغا سوزۇلغان جەڭ

ناپولېئون خېئول مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىنىڭ ئۇزۇنغا سوزۇلغان كۈ-  
رەش ئىكەنلىكىنى چوڭقۇر چۈشىنىدۇ. ئۇ بۇ ھەقتە مۇنداق بىر ھېكايىنى  
ئالايتەن سۆزلەپ بەرگەن:

— مېنىڭ ئەڭ يېقىن دوستۇم ئىنتايىن داڭلىق باشقۇرۇش مەسلى-  
ھەتچىسى ئىدى. ئۇنىڭ ئىشخانىسىغا كىرىشى بىلەنلا ئۆزۈمنى گويا «مەر-  
تۈسى ئۆسۈپ قالغان» ئادەمدەك ھېس قىلدىم.

ئىشخانىدىكى ھەرخىل ھەشەمەتلىك بېزەكلەر، رەڭگارەڭ گىلەملەر،  
ئالدىراپ كىرىپ - چىقىۋاتقان ئادەم توپى ۋە مەشھۇر خېرىدارلارنىڭ  
ئىسىملىكى ئۇنىڭ شىركىتىنىڭ ھەقىقەتەن قالىتىن مۇۋەپپەقىيەت قازانغان-  
لىقىدىن دېرەك بېرەتتى.

لېكىن، بۇ ئاتاقلىق شىركەتنىڭ ئارقىسىغا سان - ساناقسىز ئاچچىق،  
قانلىق كۆز ياشلىرى يوشۇرۇنغان.

ئۇ ئىگىلىك يارىتىشقا كىرىشكەن دەسلەپكى ئالتە ئايدا ئون يىلدا  
يىغقان - تۈككەنلىرىنىڭ ھەممىسىنى ئىشلىتىپ تۈگىتىۋەتكەن. ئۆي  
ئىجارىسى تاپشۇرالمىغاچقا ئۇدا بىرنەچچە ئاي ئىشخانىسىدا ئۆي تۇتقان.  
ئۇ سانسىز ياخشى خىزمەتنى رەت قىلغان، چۈنكى ئۆز غايىسىنى ئىشقا  
ئاشۇرۇشقا بەل باغلىغان. خېرىدارلار ئۇنى يۈز نەچچە قېتىم رەت قىلغان،  
ئۇنى رەت قىلغانلارنىڭ سانى قارشى ئالغانلارنىڭ سانى بىلەن ئوخشاش  
دېگۈدەك كۆپ بولغان.

توپتوغرا يەتتە يىللىق جاپالىق تىرىشىش - تىرىشىش جەريانىدا  
ئۇنىڭ تاپا قىلىپ ئېيتقان بىر جۈملە سۆزىنىمۇ ئاڭلىمىدىم. بۇنىڭ  
ئەكسىچە، ئۇ: — مەن تېخى ئۆگىنىۋاتىمەن، بۇ بىرخىل كۆرگىلى،  
تېگىگە يەتكىلى بولمايدىغان ئوقەت، رىقابەت ناھايىتى جىددىي، بىزنىمە  
قىلىش ھەقىقەتەن قىيىن، لېكىن، مەن قانداقلا بولسا بولسۇن، داۋاملىق

تۇگىنىمەن، — دېدى.

تۇ ھەقىقەتەن ئىشقا ئاشۇردى، بەلكى داغدۇغىلىق ئىشقا ئاشۇردى. مەن بىر قېتىم ئۇنىڭدىن: — سىز ئازاب چېكىپ ھالىڭىزدىن كەتتىڭىز — ھە؟، دەپ سورىدىم. ئۇ: — ياق! مەن بەك جاپا چەككەن-دەك بولىدىم، ئەكسىچە، ئەسقاتىدىغان چەكسىز تەجرىبىگە ئىگە بولدۇم، — دېدى.

«ئامېرىكىدىكى مەشھۇر كىشىلەر رويخېتى» دىكىلەرنىڭ ھاياتىغا نەزەر سالساق شۇنى چۈشىنىمىزكى، تۆھپىسى مەڭگۈ تۇجىمەيدىغان بۇ ئۇلۇغلار بىر قاتار رەھىمسىز زەربىگە ئۇچرىغان. ئۇلار كۈرەشنى قەتئىي داۋاملاشتۇرغانلىقى ئۈچۈنلا ئاخىر شانلىق نەتىجىگە ئېرىشكەن.

دۇنيادا ئىشلىمەي چىشلەيدىغان ئىش نەدە بولسۇن؟

خىلمۇخىل ئوڭۇشسىزلىق ۋە مەغلۇبىيەتتىن پايدىلىنىپ يەنە بىر بالداق ئۆزلىشىڭىز، غايىڭىزنى چوقۇم ئەمەلگە ئاشۇرالايسىز.

پروفېسسورلار ئىمتىھاندىن ئۆتەلمىگەن ئوقۇغۇچىنىڭ ئىنكاسىدىن ئۇنىڭ كەلگۈسىدىكى مۇۋەپپەقىيەتلىكىنى پەرەز قىلىش مۇمكىنلىكىنى بىلىدۇ. ناپولېئون خېئول ئالىي مەكتەپتە دەرس ئۆتكەندە ئوقۇش پۈتتۈرىدىغان سىنىپتىكى بىر ئوقۇغۇچىغا ئىمتىھاندىن ئۆتەلمەيدىغان نومۇر بەرگەن، بۇ ھەقىقەتەن ناھايىتى چوڭ زەربە ئىدى. چۈنكى بۇ ئوقۇغۇچى ئوقۇش پۈتتۈرگەندىن كېيىنكى ھەرخىل پىلانلىرىنى تۈزۈپ قويغانىكەن، ئەمدى ئۇنى بىكار قىلىشقا مەجبۇر بولۇپ، بەك خىجىل بولغان. ئۇنىڭ ئالدىدا ئىككىلا يول بار ئىكەن، بىرى، داۋاملىق ئوقۇپ كېلەر يىلى ئوقۇش پۈتتۈرگەندە ئىلمىي ئۇنۋان ئېلىش، يەنە بىرى، ئىلمىي ئۇنۋان ئالماستىن تىكىۋېتىش.

ئۇ ئىمتىھاندىن ئۆتەلمىگەنلىكىنى ئۇققاندىن كېيىن چوقۇم ناھايىتى ئۈمىدسىزلىنەتتى، ھەتتا ناپولېئون خېئولدىن نارازى بولاتتى. ناپولېئون خېئول توغرا پەرەز قىلغان، ئۇ ھەقىقەتەن زاكۇنلاشقلى كەلگەن. ناپولېئون خېئول ئۇنىڭ نەتىجىسىنىڭ ناھايىتى ناچار ئىكەنلىكىنى ئېيتقاندىن كېيىن، ئۆزىمۇ بۇ پەنگە يېتەرلىك كۈچ سەرپ قىلمىغانلىقىنى ئېتىراپ

قىلغان.

— لېكىن، — دېگەن ئۇ سۆزىنى داۋاملاشتۇرۇپ، — مېنىڭ ئىلگىرىكى نەتىجىم ئوتتۇرا ھال سەۋىيىدىن يۇقىرى ئىدى، يول قويۇپ، قايتىدىن ئويلىنىپ كۆرسىڭىز بولماسمۇ؟

ناپولېئون خېئول بۇ نەتىجىنىڭ كۆپ قېتىم باھالاپ بېكىتىلگەنلىكى-نى، ئۇنداق قىلىشقا بولمايدىغانلىقىنى ئېيتقان. ناپولېئون خېئول ئۇنى ئوقۇش سالاھىيىتى قانۇندا خاتالىقنى ھەقىقەتەن پروفېسسورلار كەلتۈرۈپ چىقارغان بولمىسىلا، ئۇلارنىڭ ئىلمىي باشقارمىغا يوللانغان نەتىجە قەغىزىنى ئۆزگەرتىشى مەنئى قىلىنىدۇ دەپ بەلگىلەنگەن، دەپ ئاگاھلاندۇرغان.

ئۇ ئۆزگەرتىشكە ھەقىقەتەن بولمايدىغانلىقىنى ئۇققاندىن كېيىن بەكمۇ خاپا بولغان، — پروفېسسور، — دېگەن ئۇ، — شەھرىمىزدىكى بۇ پەننى ئوقۇمايمۇ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ئادەمدىن 50 نى ئاسانلا كۆرسىتىپ بېرەلەيمەن، سىزنىڭ بۇ پېنىڭىزنىڭ نېمىسى قالتىمى! نېمە ئۈچۈن مۇشۇ پەندىن ئۆتەلمىدى دەپلا ماڭا ئىلمىي ئۇنۋان بەرمەيسىز؟ ئۇ دەردىنى تۆكۈۋالغاندىن كېيىن، ناپولېئون خېئول ئالاھەزەل 45 سېكۇنت ئۇنچۇقماي جىم تۇرغان. ئۇ ۋاقىتتىنچە توختۇپلىش تالاش-تارتىشتىن ساقلىنىشنىڭ ئوڭدان ئۇسۇلى ئىكەنلىكىنى بىلەتتى.

ئاندىن كېيىن ناپولېئون خېئول ئۇنىڭغا: — دېگەنلىرىڭىزنىڭ كۆپ قىسمى توغرا، بىرمۇنچە مەشھۇر كىشىلەر بۇ پەننىڭ مەزمۇنىدىن ھەقىقەتەن پۈتۈنلەي دېگۈدەك خەۋەرسىز. سىز كەلگۈسىدە بۇ بىلىمنى ئىشلەتمەي تۇرۇپمۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىڭىز مۇمكىن، بۇ پەننىڭ بىلىم-لىرىنى ئۆمۈرۋاپەت ئىشلەتمەسلىكىڭىزمۇ مۇمكىن، لېكىن سىزنىڭ بۇ دەرسكە تۇتقان پوزىتسىيىڭىز سىزگە چوڭ تەسىر يەتكۈزىدۇ، — دېگەن. ئۇ — سىز نېمە دېمەكچى؟ — دەپ سورىغان.

ناپولېئون خېئول جاۋاب بېرىپ مۇنداق دېگەن: — بىر تەكلىپ بەرسەم بولامدۇ؟ سىزنىڭ خېلى ئۈمىدسىزلىنىپ قالغانلىقىڭىز ماڭا ئايان، ھېسسىياتىڭىزنى چۈشىنىمەن، شۇنداقلا سىزدىن ئاغرىنمايمەن. لېكىن بۇ ئىشقا ئاكتىپ پوزىتسىيە بىلەن مۇئامىلە قىلىڭ. بۇ دەرس تولىمۇ مۇھىم،

چىن كۆڭلىڭىز بىلەن ئاكتىپ روھىي ھالەت يېتىلدۈرمىسىڭىز، ھېچقانداق ئىشنى زادى ۋۇجۇدقا چىقىرالمايسىز. بۇ ساۋاقنى ئەستە تۇتۇڭ، بەش يىلدىن كېيىن ئۇنىڭ ئۆزىڭىز ئىگە بولغان ئەڭ چوڭ ساۋاق ئىكەنلىكىنى چۈشىنىپ قالسىز.

بىرنەچچە كۈندىن كېيىن، ناپولېئون خېئول ئۇنىڭ بۇ دەرسىنى قايتا ئوقۇماقچى بولغانلىقىنى ئۇقۇپ بەك خۇشال بولغان. ئۇ بۇ قېتىم ئەلا نەتىجىگە ئېرىشكەن. ئارىدىن ئۇزۇن ئۆتمەي، ئۇ ناپولېئون خېئولغا ئالاھىدە رەھمەت ئېيتقان، ئىلگىرىكى مۇنازىرىدىن ئىنتايىن مىننەتدار بولغانلىقىنى ئىزاھ قىلغان.

— شۇ قېتىم ئىمتىھاندىن ئۆتەلىشىڭىزگە ھەقىقەتەن مېنى چەكسىز مەنپەئەتكە ئىگە قىلدى، — دېگەن ئۇ — قارىماققا غەلىتە تۇيۇلۇشى مۇمكىن، مەن شۇ قېتىم ئىمتىھاندىن ئۆتەلىشىڭىزگە نىسبەتەن ھەتتا خۇرسەن بولدۇم.

بىز ھەممىمىز مەغلۇبىيەتنى غەلىبىگە ئايلاندۇرۇۋالايلىمىز. سىز ئوڭۇش-سىزلىقتىن ساۋاق ئىلىڭ، ئۇنىڭدىن ئوبدان پايدىلىنىڭ، شۇنداق قىلسىڭىز، مەغلۇپ بولغاندىمۇ ئۆزىڭىزنى تەمكىن تۇتالايسىز.

ناپولېئون خېئول مۇنداق دېگەن: — مەغلۇبىيەتنىڭ جاۋابكارلىقىنى ھەرگىز ئۆز تەقدىرىڭىزگە ئارتىپ قويماستىن، مەغلۇبىيەت مىساللىرىنى ئىنچىكە تەتقىق قىلىش كېرەك. ئەگەر مەغلۇپ بولسىڭىز، داۋاملىق ئۆگىنىڭ، مەغلۇبىيەت تەربىيىلىنىشىڭىزنىڭ ياكى تەجرىبىڭىز يېتەرسىزلىكىدىن بولغان بولۇشى مۇمكىن. بىلىشىڭىز كېرەككى، دۇنيادا سانسىز كىشىلەر ئۆمرىنى نادانلىقتا، جەبىر - جاپا چېكىپ ئۆتكۈزۈپتۇ. ئۇلار ئۆزىنىڭ ئادەتتىكىچە ئادەم بولۇپ ئۆتكەنلىكىنى «تەتۈر پىشانە»، «تەقدىر-رىم ئەگرى - توقاي بولدى»، «ئامىتىم كەلمىدى» دەپ چۈشەندۈرىدۇ. ئۇلار يەنىلا كىچىك بالغا ئوخشاش گۆدەك ۋە پىشىپ يېتىلمىگەن؛ ئۇلار باشقىلارنىڭ ھېسداشلىقىغا ئېرىشىشنىلا ئويلايدۇ، ئۆزىنىڭ مۇستەقىل پىكىرى يوق. ئۇلار بۇنى ئويلاپ يېتەلمىگەنچە ئۆزىنى تېخىمۇ ئۇلۇغ، تېخىمۇ قەيسەر قىلىشقا پۇرسەت تاپالمايدۇ.

تەقدىرىنى تېللاشنى دەرھال توختىتىڭ، چۈنكى تەقدىرنى تىللىغان ئادەم ئىگە بولماقچى بولغان ھېچنەرسىگە ئىگە بولالمايدۇ.

## 2. قەيسەرلىكنى ھەرىكەت بىلەن بىرلەشتۈرۈش كېرەك

ناپولېئون خېئولنىڭ بىر دوستى مەسلىھەتچى، يازغۇچى ۋە ئوبزور-چى ئىكەن، ئۇ «داڭلىق يازغۇچى بولۇش ئۈچۈن قايسى شەرتلەرنى ھازىرلاش كېرەك» دېگەن مەسىلە ھەققىدىكى قارىشىنى ئېيتىپ ئۆتكەن. — نۇرغۇن يېزىقچىلىق ھەۋەسكارى يېزىقچىلىققا ئانچە بېرىلمەيدۇ، — دېگەن ئۇ، — ئۇلار بىر مەزگىل سىناپ باققان، لېكىن يېزىقچىلىققا مۇناسىۋەتلىك نەرسىلەرنىڭ كۆپ ۋە مۇرەككەپ ئىكەنلىكىنى ئۇققاندىن كېيىن يېزىقچىلىق بىلەن شۇغۇللىنىدىغانلار قاتارىدىن قايتىپ چىققان. مەن ئۇلارغا ھېسداشلىق قىلمايمەن، چۈنكى ئۇلار ئۇدۇل يول ئىزدەيدۇ، ھالبۇكى رېئال دۇنيادا نەدىمۇ ئۇنداق ئىش بولسۇن؟

ئۇلۇغۋار غايە، يۈكسەك ئىرادىگە ئىگە نۇرغۇن كىشىلەر ئىنتايىن قەيسەر، لېكىن ئۇلار يېڭى سىناققا تۇتۇش قىلىشنى بىلمىگەچكە مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمايدۇ. نىشانىڭىزدا چىڭ تۇرۇڭ، ئارىسالدى بولماڭ. لېكىن بەك كاجلىق قىلىپ، جانلىق ئىش كۆرمەسلىكىڭىز بولمايدۇ. ھەقىقەتەن ئاقمايدىغانلىقىنى سەزىشىڭىز، باشقا بىر ئۇسۇلنى سىناپ كۆرۈڭ.

قەيسەر بولۇپ، نىشانىنى چىڭ ئىگىلىگەن ئادەم مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئامىللىرىنى ھازىرلىغان بولىدۇ. ناپولېئون خېئول تۆۋەندىكى تەكلىپلەرنى قەيسەرلىكىڭىز بىلەن بىرلەشتۈرسىڭىز، كۆزلىگەن نەتىجىگە تېخىمۇ ئاسان ئېرىشىسىز، دەپ كۆرسەتكەن.

### 1) ئۆزىڭىزگە «ھامان باشقا چارە بىلەن قىلغىلى بولىدۇ» دەڭ

ھەرىيلى بىرنەچچە مىڭ شىركەت ئىجازەت ئېلىپ قۇرۇلىدۇ، ئەمما بەش يىلدىن كېيىن ئازغىنە قىسمى داۋاملىق تىجارەت قىلىدۇ. بىرىم يولدا قايتىپ چىققان كىشىلەر: «رىقابەت ھەقىقەتەن بەك كەسكىن، قايتىپ چىقىشقا مەجبۇر بولدۇق» دېيىشىدۇ. ھەقىقىي ئاچقۇچ شۇ يەردىكى، ئۇلار توسالغۇغا ئۇچرىغاندا مەغلۇبىيەتنىلا ئويلىغان، شۇڭا مەغلۇپ بولغان.

سز ئەگەر قىيىنچىلىقنى ھەل قىلغىلى بولمايدۇ دەپ قارىسىڭىز، ھەقىقەتەن چىقىش يولى تاپالماي قالسىڭىز، شۇڭا «چامام يەتمەيدۇ» دېگەن ئۇيغۇن چوقۇم رەت قىلىڭ.

## 2) ئاۋۋال توختاپ، ئاندىن قايتىدىن ئىش باشلاڭ

بىز ھەمىشە تۇيۇق يولغا كىرىپ قېلىپ چىقالمايمىز، شۇڭا يېڭى ھەل قىلىش ئۇسۇلىنى كۆرمەي قالمايمىز.

ئامېرىكا زۇڭتۇڭى ئېزىنخاۋىر ئاچقان بىر قېتىملىق مۇخبىرلارنى كۈتۈۋېلىش يىغىنىدا بەزىلەر ئۇنىڭدىن: — نېمە ئۈچۈن ھەپتە ئاخىردا شۇنچە ئۇزۇن ۋاقىت دەم ئالسىز؟ — دەپ سورىغان. زۇڭتۇڭنىڭ جاۋابى: دەم ئېلىش مېڭە ئىشلىتىدىغان ھەممە كىشى ئۈچۈن ناھايىتى قىممەتلىك. زۇڭتۇڭ مۇنداق دېگەن: — بىر ئادەم مەيلى ئاپتوموبىل شىركىتىنى باشقۇرسۇن ياكى ئامېرىكا ھۆكۈمىتىنى باشقۇرسۇن، ئۇنىڭ ئىشخانىدا ئولتۇرۇپ باش كۆتۈرمەي خەت — چەك، ئالاقە تەستىقلىشىنىڭ ئەستايىدىللىق ۋە مەسئۇلىيەتچانلىق ئىكەنلىكىگە ئىشەنمەيمەن. ھەرقانداق ئورگاننىڭ ئالىي رەھبىرى ئۇششاق — چۈششەك ئىشلارنىڭ كاشىلىسىدىن ساقلىنىشى، چەكلىك كۈچ — زېھنىنى ئاساسىي تەدبىرلەرنى بەلگىلەشكە سەرپ قىلىشى كېرەك. مۇشۇنداق قىلغاندىلا، تېخىمۇ ياخشى ھۆكۈم چىقارغىلى بولىدۇ.

ناپالېئون خېئولنىڭ ئىلگىرىكى بىر خىزمەتچىسى ھەر ئايدا رەپىقىسى بىلەن بىللە شەھەر ئەتراپىغا چىقىپ ئۈچ كۈن دەم ئالىدىكەن. ئۇ قولىدىكى ئىشنى ۋاقىتنىچە قويۇپ تۇرۇپ، كەيپىياتنى يەڭگۈشلىسە، ئۇنىڭدىن كېيىن ئىشقا قايتا كىرىشسە، خىزمەت ئۈنۈمىنى ئۆستۈرگىلى بولىدىغانلىقىنى، شۇڭا خېرىدارلارغا تېخىمۇ قابىل كۆرۈنىدىغانلىقىنى باي-قىغان.

سز چوڭ قىيىن مەسىلىگە دۇچ كەلگەندە، دەرھال ۋاز كەچمەڭ، ئاۋۋال قوللىنىۋاتقان ئىشنى قويۇپ تۇرۇپ كەيپىياتنى يەڭگۈشلەڭ، سز قايتىپ كېلىپ، ئەسلىدىكى قىيىن مەسىلىگە قايتىدىن يۈزلەنگەندە جاۋاب ئۆزلۈكىدىن كېلىپ چىقىدۇ.

ياخشى تەرەپنى ئويلاش مۇھىم سورۇنلارنىمۇ ئەسقاتىدۇ. بىر يىگىت ناپالېئون خېئولغا ئىشىنىپ قېلىپ يول تاپالماي قالغاندا قانداق قىلىپ دىققىتىنى ياخشى تەرەپكە قاراتقانلىقىنى ئېيتىپ بەرگەن. ئۇ مۇنداق دېگەن: — مەن ئۇ چاغدا بىر ئۇچۇر — خەۋەر شىركىتىدە ئىشلەيتتىم. تەمىناتىم ئانچە ياخشى بولمىسىمۇ، لېكىن سالاھىيىتىمگە ماس كېلەتتى. ئۇ چاغدا ئىقتىساد كاساتچىلىق ھالىتىگە چۈشۈپ قالغانىدى، شىركەت خادىملارنى قىسقارتىشقا مەجبۇر بولدى. شۇڭا شىركەتتە بولسىمۇ، بولمى-سىمۇ بولىدىغان خىزمەتچىلەر قايتۇرۇش ئويىپىكىتى بولۇپ قالدى. مەن بىر كۈنى ئىشتىن بوشىتىلغانلىقىم ھەققىدىكى ئۇقتۇرۇشنى تاپشۇرۇۋالدىم. شۇنىڭدىن كېيىنكى بىر نەچچە سائەتتە ھەممە ئارزۇ — ئارمىنىم يوققا چىققاندا ك بولۇپ قالدىم. كېيىنكى ۋاقىتتا ئۇنى كۆرۈنىشتىكى بەختسىز-لىك بولسىمۇ، ئەمەلىيەتتە چوڭ بەخت دەپ چۈشىنىش قارارىغا كەلدىم. مەن بۇ خىزمەتنى ئانچە ياقتۇرماي كەلگەنىدىم، ئەگەر ئۇ يەردە قېلىۋەر-سەم، ئىستىقبالىمدا ياخشىلىنىش بولمايتتى. شۇنىڭ ئۈچۈن، ئىشتىن بوشىتىلغانلىقىم ئۆزۈم ھەقىقەتەن ياقتۇرىدىغان خىزمەتنى تېپىشتىكى ئۈمىد-دان پۇرسەت ئىدى. راست دېگەندەك، ئارىدىن ئۇزۇن ئۆتمەي ئۆزۈمگە تېخىمۇ ياقتىدىغان خىزمەتنى تاپتىم، ئۇنىڭ ئۈستىگە تەمىناتىم بۇرۇنقىدىن ياخشىلاندى. مەن بۇنىڭدىن ئىشتىن بوشىتىلغانلىقىمنىڭ ھەقىقەتەن ياخشى ئىش ئىكەنلىكىنى چۈشەندىم.

ھەرقانداق ئەھۋالدا ئۆزىڭىز كۆرۈشنى كۈتۈپ كەلگەن ئىشنى كۆرىسىز. ھەممىلا جايدا «ياخشى» تەرەپنى ئويلاڭ، شۇنداق قىلسىڭىز، مەغلۇبىيەتنىڭ زەربىسىنى ئوڭۇشلۇق يېڭەلەيسىز. ئەگەر ئىنچىكە كۆزد-تىش ئىقتىدارىنى يېتىلدۈرسىڭىز، بارلىق شەيئىلەرنىڭ ياخشى تەرەپكە راۋاجلىنىدىغانلىقىنى كۆرۈۋالالايسىز.

ناپالېئون خېئول مەغلۇبىيەتنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئايلاندۇرۇش ئۈچۈن، كۆپ ھاللاردا بىر ئوي ۋە بىر ھەرىكەت بولسلا كۇپايە قىلىدۇ، دەپ يەكۈنلىگەن.

چىكاگونىڭ شىمالىي مېچىگان كوچىسىدىكى بىر رايون ھازىر «فۇ-

رىرى» دەپ ئاتىلىدۇ. 1939 - يىلى ئۇ يەردىكى خىزمەت بىنالىرى زاۋاللىققا چۈشۈپ قالغانىدى. كورپۇس - كورپۇس بىنالاردا قۇرۇق پولاتقا قالغانىدى. بىر بىنانىڭ يېرىمى ئىجارىگە بېرىلسە بەختلىك ئىش ھېسابلىنىدۇ. ئۇ سودا كاساتلاشقان يىل ئىدى. پاسسىپ روھىي ھالەت چىكاگودا كۆچمەس مۈلۈكنىڭ ئۈستىنى قارا بۇلۇتتەك قاپلىۋالغانىدى. ئۇ چاغدا سىز: «ئېلان بېرىشنىڭ قىلچە ئەھمىيىتى يوق، زادىلا پۇل يوق» دېگەن سۆزنى ياكى «ئىشلىرىمىزنىڭ ھاجىتى قالمىدى» دېگەن سۆزنى دائىم ئاڭلاپ تۇراتتىڭىز. لېكىن دەل شۇ چاغدا ئاكتىپ روھىي ھالەتتە بولغان بىر دىرېكتور تۇمان باسقان بۇ رايونغا كەلگەن. ئۇنىڭ بىر ئويى بار ئىكەن. ئۇ دەرھال ھەرىكەت قىلغان!

ئۇ غەربىي شىمال ھەمكارلىق جىسمانىي سۇغۇرتا شىركىتىگە ياللىدى. ئىشنى ئۇ شىركەتنىڭ شىمالىي مېچىگان كوچىسىدىكى بىر كورپۇس بىناسىنى باشقۇرغان. شىركەت بۇ بىناغا رەننى قايىتۇرۇۋالماستىن بەدىلىگە ئىگە بولغانىكەن. ئۇ بۇ خىزمەتنى ئۈستىگە ئالغاندا بىنانىڭ ئاران 10 پىرسەنتى ئىجارىگە بېرىلگەنىكەن. ئۇ بىر يىلغا قالماي تولۇق ئىجارىگە بېرىپتۇ، ئۇنىڭ ئۈستىگە ئىجارىگە ئالىمىز دېگۈچىلەرنىڭ ئۇزۇن ئىسىملىرى كى ئۇنىڭ ئالدىغا كېلىپ تۇرۇپتۇ. بۇنىڭدا نېمە سىز بار؟ يېڭى دىرېكتور ئىجارىگە ئالدىغان ئادەم چىقىمىغان ئىشخانىلارنى بەختسىزلىك ئەمەس، بەلكى مۇسابىقە دەپ بىلىپتۇ. ناپاھىيون خېمىل زىياپەت قىلغاندا ئۇ قىلغان ئىشلىرىنى تونۇشتۇرۇپ مۇنداق دەپ بەرگەن:

— مەن نېمىگە ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكىمنى توغرا چۈشەندىم. بۇ ئۆيلەرنى يۈزدە - يۈز ئىجارىگە بېرىشىم كېرەك ئىدى. ئۇ چاغدىكى ئەھۋالدا بۇنى ئورۇنداش ناھايىتى قىيىن ئىدى. شۇڭا خىزمەتنى ھېچقانداق چاتاق چىقارماي ئىشلىشىم، تۆۋەندىكى بەش ئىشنى قىلىشىم كېرەك ئىدى:

(1) دىنىمغا ياقىدىغان ھاجەتمەنلەرنى تاللىشىم كېرەك ئىدى.

(2) جەلپ قىلىش كۈچىنى ئاشۇرۇشۇم، ھاجەتمەنلەرنى چىكاگو

بويىچە ئەڭ چىرايلىق ئىشخانا بىلەن تەمىنلىشىم كېرەك ئىدى.

(3) ئىجارە ھەققى ئۇلار ھازىر تۆلەۋاتقان ئىجارە ھەققىدىن يۇقىرى بولماسلىقى كېرەك ئىدى.

(4) ئەگەر ھاجەتمەنلەر بىر يىللىق ئىجارە توختامى بويىچە ئىجارە ھەققى تۆلىسە، ئۇلارنىڭ ھازىرقى ئىجارە توختامىغا جاۋابكار بولۇشۇم كېرەك ئىدى.

(5) ھاجەتمەنلەرگە ئۆيىنى ھەقسىز بېرىش بېرىشىم كېرەك ئىدى. ئىجادچانلىق روھىغا ئىگە ئارخىتېكتورلار ۋە بېزەش ئىشچىلىرىنى ياللاپ، بىنايمىزنىڭ ئىشخانىلىرىنى ئۆزگەرتىپ، ھەربىر يېڭى ھاجەتمەننىڭ ھەقىقىي ھەقسىز ماسلاشتۇرۇشۇم كېرەك ئىدى.

مەن ئەقلى خۇلاسىە ئارقىلىق مۇنۇلارنى چۈشەندىم:

(1) ئەگەر ئىشخانىنى بىرنەچچە يىلغىچە ئىجارىگە بېرىلسە، ئۇنىڭدىن كىرىم قىلالايدىكەنمىز. ئۇ ھالدا يىل ئاخىردا ھېچقانداق دارامەتكە ئىگە بولالماستىمىز. لېكىن بۇ ئەھۋال ھېچقانداق ھەرىكەت قىلمىغان ۋاقىتتىكى ئەھۋالدىن ئوسال ئەمەس. بىزنىڭ ئەھۋالدىمىز ياخشىلىنىشى كېرەك، چۈنكى بىز ھاجەتمەنلەرنىڭ ئېھتىياجىنى قاندۇرىمىز، ئۇلار كەلگۈسى يىللاردا ئۆي ئىجارىسىنى ۋاقىتدا تولۇق تاپشۇرىدۇ. (2) ئۇنىڭ ئۈستىگە، ئىشخانىلار بىرىپ مۇددەت بىلەن ئىجارىگە بېرىلىدۇ، بۇ ئادەتكە ئايلىنىپ قالدى. كۆپ ئەھۋالدا، ئۆيلەر پەقەت بىرنەچچە ئاي بىكار تۇرىدۇ. يېڭى ھاجەتمەنلەرنى قوبۇل قىلىشقا بولىدۇ. شۇڭا ئىجارە ھەققىگە ئىگە بولۇش ئۈمىدىمىز يوققا چىقمايدۇ.

(3) ئۇسكۈنىلىرى ياخشى بىنادا ئەگەر بىر ھاجەتمەن ئىجارە توختا- مىنىڭ مۇددىتى توشقان يىلنىڭ ئاخىردا ئۆيىنى قايتۇرىمەن دېسىمۇ داۋام- لىق ئىجارىگە بېرىش بىرقەدەر ئاسان. ئىشخانىمى ھەقسىز بېرىلگەندە- مۇ پايدا - زىياننى قاپلىيالمىي قالمىدۇ، چۈنكى ئۇ پۈتۈن بىنانىڭ پاي قىممىتىنى ئاشۇرىدۇ. ئۇنىڭ نەتىجىسى ئىنتايىن ياخشى بولدى. يېڭىدىن بېزەلگەن ئىشخانىلار ئىلگىرىكىدىن تېخىمۇ ھەيۋەتلىك - كۆركەم بولدى. ھاجەتمەنلەر بەك قىزغىن بولدى، بىرمۇنچە ھاجەتمەنلەر ئارتۇق پۇل خەجلىدى. بىر ھاجەتمەن ئۆزگەرتىش ئىشىغا 22 مىڭ دوللار سەرپ

قلدى.

دەسلەپتە بۇ بىنانىڭ ئاران 10 پىرسەنتى ئىجارىگە بېرىلگەندى، يىل ئاخىرىغىچە يۈزدە - يۈز ئىجارىگە بېرىلدى. بىرەر ھاجەتمەنمۇ ئىجارە توختامنىڭ مۇددىتى توشقاندا كېتىش كويىدا بولمىدى. ئۇلار ئادەتتىن تاشقىرى مودا ئىشخانىدا تۇرغانلىقىدىن ناھايىتى خۇشال بولدى. بىز بىرىنچى يىلدىكى ئىجارە توختامىنىڭ مۇددىتى توشقاندىن كېيىنمۇ ئىجارە ھەققىنى ئۆستۈرمىدۇق، شۇنداق قىلىپ، ھاجەتمەنلەرنىڭ ئىشەنچى ۋە دوستلۇقىغا ئېرىشتۇق.

ئەمدى بۇ ھېكايىنىڭ باش - ئاخىرىنى ئەسلەپ كۆرۈڭ. بىر ئادەم جىددىي مەسلىگە دۇچ كەلگەن. ئۇنىڭ قولىدا كاتتا ئىشخانا بىناسى بار ئىكەن، بۇ بىناندىكى ئىشخانىلارنىڭ ئوندىن توققۇز قىسمى ئىجارىگە بېرىلمەي پوش قاپتۇ. لېكىن بۇ بىنا بىر يىلدىلا يۈزدە - يۈز ئىجارىگە بېرىلىپتۇ. ھازىر ئۇنىڭ ئەتراپىدىكى نەچچە ئون كورپۇس بىنا يەنىلا پوش تۇرۇۋېتىپتۇ.

بۇ ئىككى خىل ئەھۋال ئوتتۇرىسىدىكى پەرق بىنا دىرېكتورلىرىنىڭ بۇ مەسلىگە ئوخشاش بولمىغان پىسخىكىلىق پوزىتسىيە تۇتقانلىقىنىڭ نەتىجىسى. ئۇلارنىڭ بىر خىلى: «مەندە بىر مەسلىە بار. ئۇ بەك قورقۇنچ - لۇق» دېگەن. يەنە بىر خىلى: «مەندە بىر مەسلىە بار. ئۇ ناھايىتى ياخشى» دېگەن.

ئەگەر ئادەم ئۆز مەسلىسىنىڭ ھەقىقىي ئەھۋالى ئاشكارىلانمىغان ياخشى پۇرسىتىنى ئىگىلەپ، ئۇنى چوڭقۇر كۆزەتسە ۋە ھەل قىلىش چارىسىنى تاپسا، ئۇ ئاكتىپ روھىي ھالەتنىڭ مەنىسىنى چۈشەنگەن ئادەم ھېسابلىنىدۇ. ئەگەر ئادەم بىرخىل ئۈنۈملۈك ئويغا كەلسە ۋە ئۇنى دەرھال يولغا قويسا، ئۇ مەغلۇبىيەتنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئايلاندۇرالايدۇ.

سىزگە مەلۇم بولغاندەك، بۇ بىنانىڭ دىرېكتورى دۇچ كەلگەن مەسلىە كاساتچىلىق مەزگىلىدە يۈز بەرگەندى. ئۇ 1939 - يىلى مەسلىە - نى ھەل قىلغاندىمۇ ئىش يەنىلا مۇشكۈل ئىدى. لېكىن ئىلگىرى ئىش ئۈنىڭدىنمۇ بەتتەر ئىدى.

كاساتچىلىق بىر ياكى بىرنەچچە مەملىكەتنىڭ ئىقتىسادىي تورمۇشىدىكى ئايلىنىشتىن كېلىپ چىقىدۇ. لېكىن ئۇنىڭ ئالدىدا ئىلاجىسىز قېلىشىمىز، ئۇنى سەل چاغلششىمىزنىڭ ھاجىتى يوق، ئىقتىسادىي تورمۇشتىكى بۇ ئايلىنىشنىڭ كاساپىتى بىلەن غۇلاپ كېتىشىمىزنىڭ تېخىمۇ ھاجىتى يوق. سىز ئىقتىسادىي ئايلىنىش مەسلىسىگە تاقابىل تۇرالايسىز ۋە ئۇنى چېچەنلىك بىلەن ھەل قىلالايسىز.

(3) كۆڭۈل قويۇشنى ئۆگىنىۋېلىڭ

قىيا تاشقا يامىشىپ چىققانى كۆرگەنمۇ؟ تىك يارغا يامىشىپ چىققان ئادەم ئوڭ - سولغا قارىمايدۇ، بولۇپمۇ پۇتغا - تېگى يوق ھاڭغا قارىمايدۇ، ئۇ پۈتۈن دىققىتىنى مەركەزلەشتۈرۈپ، يۇقىرىغا سوزۇلغان خادا تاشنى كۆزىتىپ، يەنە بىر ئەڭ پۇختا تىرەكنى، چوققىغا چىقىدىغان ئەڭ ياخشى لىنىيىنى ئىزدەيدۇ، بۇ چارە سىزگىمۇ ياردەم بېرىدۇ. ھەر قېتىم ئىش قىلغاندا دىققىتىڭىزنى ئالدىڭىزدا تۇرغان پۈتۈن ۋەزىپىگە قاراتماس - تىن، ئەڭ ياخشىسى، ئاۋۋال ئورۇندىيالىشىڭىزغا ھەققىي ئىشەنگەن بىرىنچى قەدەم - باسقۇچنى بەلگىلەڭ، ئاندىن ئىككىنچىسى، ئۈچىنچىسى - سىنى بەلگىلەڭ، مۇشۇ يول بىلەن بىر - بىرلەپ ھەل قىلىشىڭىز، نىشانىڭىزغا ئاخىر يېتەلەيسىز.

(4) جەزمەن غەلبە قىلىش ئىشەنچىسىنى تىكلەڭ.

كىشىلەر يېڭى ئەھۋالغا يولۇققاندا، كۆپ ھاللاردا ئەڭ يامان ئاقىۋەت - نى تەسەۋۋۇر قىلىشقا بەك گۆپ ۋاقتىنى سەرپ قىلىۋېتىدۇ، بۇ مەغلۇبىيەت - نى رېپېتسىيە قىلغانلىققا باراۋەر. ستانفورد ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ تەتقىقاتى شۇنى كۆرسەتكەنكى، مېڭىدىكى تەسەۋۋۇر ئادەمنىڭ نېرۋا سىستېمىسىنى ئىشنىڭ داۋام قىلىشتىكى ئەمەلىي ئەھۋالى بويىچە غىدىقلايدۇ، گولنى توپى تەنھەركەتچىسى ئۆزىگە «توپنى سۇغا چۈشۈرۈۋەتمەي» دەپ چىكىلىگەندە ئۇنىڭ مېڭىسىدە سۇغا چۈشۈپ كەتكەن توپ ئوبرازى كېلىپ چىقىدۇ، ئويلاپ باقايلى، مۇشۇنداق روھىي ھالەتتە ئۇزۇلغان توپ قەيەرگە چۈشسۇن؟ بىر داڭلىق قىلىچۇزلىق تەنھەرىكەتچىسى بىر قېتىملىق مۇسابىقىدە سەۋىيىسى ئۆزىنىڭكىگە تەڭ كېلىدىغان رەقىبىگە ئۇتتۇرۇۋەتكەن. ئىككىنچى -

چى قېتىم ئۇچراشقاندا بۇ تەنھەرىكەتچى ئالدىنقى قېتىملىق ئوڭۇشسىزلىق قالدۇرغان ۋەھىيىنىڭ تەسىرى بىلەن يەنە ئۇتتۇرۇۋەتكەن (گەرچە تېخىدە - كىنى ئۇنىڭغا يەتمەيدىغان بولسىمۇ). بۇ تەنھەرىكەتچى ئۈچىنچى قېتىم مۇسابىقىلىشىشتىن ئىلگىرى تولۇق تەييارلىق قىلغان، ئۆزىنىڭ رەقىبىنى يېڭەلەيدىغان كۈچكە ئىگە ئىكەنلىكى قايتا - قايتا تەكىتلەنگەن ماگنىتلىق لېنتا ئىشلەپ، ئۇنى ھەركۈنى بىرنەچچە قېتىم قويۇپ ئاڭلىغان، شۇنىڭ بىلەن پىسخىكىلىق توسالغۇنى تۈگىتىپ، ئۈچىنچى قېتىملىق مۇسابىقىدە رەقىبىنى ئاسانلا مەغلۇپ قىلغان.

بىز تەنھەرىكەت مۇسابىقىلىرىدە ئاجىز كوماندا كۈچلۈك كوماندىنى يەڭگەنلىكىدەك كۈتۈلمىگەن ئەھۋال يۈز بەرگەنلىكىنى ياكى سودا چېكىدە ئاجىز شىركەت كۈچلۈك شىركەتنى يەڭگەنلىكىنى دائىم ئاڭلاپ تۇرىمىز. بىرمۇنچە ئامىللاردىن تاشقىرى، مۇسابىقىنى جەزمەن غەلبە قىلىش ئىشەند - چى بىلەن كۈتۈۋېلىش مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئاساسى.

### 5) قايتا - قايتا مەغلۇپ بولغاندا قايتا - قايتا جەڭ قىلىڭ.

ھەرقانچە تەييارلىق قىلسىڭىزمۇ، بىرنەرسە شۈبھىسىزكى، يېڭى سى - ناققا كىرىشكەندە خاتالىق ئۆتكۈزۈشىڭىز مۇمكىن، مەيلى يازغۇچى، تەنھە - رىكەتچى بولسۇن ياكى كارخانىچى بولسۇن، ئۆزىگە ئۈزلۈكسىز يۇقىرى تەلەپ قويسىمۇ مەغلۇبىيەتتىن خالىي بولالمايدۇ. لېكىن مەغلۇپ بولۇش گۇناھ ئەمەس، مۇھىمى ئۇنىڭدىن ساۋاق ئېلىش.

شۇڭا، يېقىلىپ چۈشكەندە ئورنىدىن قوپۇپ، ئۈستىدىكى چاڭ - توزانى قېقىۋېتىپ، يەنە مەيدانغا چۈشۈپ ئېلىشقان كىشىلەرلا سودا مەيدانىدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدۇ. ئامېرىكا تۈرلۈك ماللار پادىشاھى مېسپى بۇنىڭ ياخشى مىسالى. ئۇ 1922 - يىلى بوستوندا تۇغۇلغان، ياشلىق دەۋرىدە دېڭىزدا ئىشلىگەن، كېيىن مىلىچىمال دۇكىنىنى ئېچىپ، ئەلەڭگى - بەلەڭگە، سوپۇن - سەرەڭگە قاتارلىق نەرسىلەرنى ساتقان. دۇكىنى تېز تاقىلىپ قالغان. بىر يىلدىن كېيىن يەنە بىر مىلىچىمال دۇكىنى ئاچقان، ئۇمۇ مەغلۇپ بولغان.

ئالتۇن چاقاش دولقۇنى ئامېرىكىنى قاپلىغاندا، مېسپى كاليفورنىيىدە

بىر كىچىك ئاشخانا ئاچقان، ئۇ ئالتۇن چاقىغۇچىلارنى تاماق بىلەن تەمىنلەش پۇل تاپقىلى بولىدىغان سودا، دەپ قارىغان، ئەمما كۆپ ساندىكى ئالتۇن چاقىغۇچىلارنىڭ ھېچنەرسىسى بولمىغانلىقى، ھېچنەرسە سېتىۋالالمايدىغان بولغانلىقى ئۈچۈن ئاشخانىسى تاقالغان.

مېسپى ماسساچوس شتاتىغا قايتىپ كەلگەندىن كېيىن، تولۇپ تاش - قان ئىشەنچ بىلەن رەخت، كىيىم - كېچەك سودىسى قىلىشقا كىرىشكەن، ئەمما بۇ قېتىم دۇكىنى تاقىلىپلا قالماستىن، بەلكى تەلتۈكۈس ۋەيران بولۇپ، زىيان تارتىپ قۇرۇق قىلىپ قالغان.

ئىيتىدىن يانمىغان مېسپى يەنە ئىۋ - ئىنگلىپنىڭدا يېرىپ رەخت، كىيىم - كېچەك سودىسى قىلغان. بۇ قېتىم ئۇنىڭ ئامىتى كەلگەن، جانلىق سودا قىلغان، ھەتتا كوچىدىكى دۇكاندا تىجارەت قىلغان. تىجارەت باشلى - خان تۇنجى كۈنى ئاران 11.08 دوللار كىرىم قىلغان، ھازىر خادون مەركىزىي رايونغا جايلاشقان مېسپى شىركىتى دۇنيا بويىچە ئەڭ چوڭ تۈرلۈك ماللار سودا سارىيىنىڭ بىرى بولۇپ قالدى.

جېنىس پېننى مەغلۇبىيەتنىڭ دەردىنى تازا تارتقان يەنە بىر تۈرلۈك ماللار پارچە سېتىش سودىگىرى.

پېننى مېسورى شتاتىدا ئۆسكەن، تولۇق ئوتتۇرا مەكتەپنى پۈت - تۈرگەندىن كېيىن بىر رەخت، كىيىم - كېچەك دۇكىنىدا 11 ئاي ياللانما خىزمەتچى بولۇپ ئىشلەپ، جەمئىي 25 دوللار مائاش ئالغان.

پېننىنىڭ سالامەتلىكى ياخشى بولمىغاچقا، دوختۇر سىرتتا ھەرىكەت قىلىشقا دەۋەت قىلغان. شۇنىڭ بىلەن ئۇ خىزمىتىدىن ئىستېپا بېرىپ كالورادو شتاتىغا بارغان، ئۇ پارچە سېتىش سودىسى بىلەن شۇغۇللانغان، كۆپ يىللاردىن بۇيان تاپقان دارامىتىنىڭ ھەممىسىنى كىچىك قاسساپلىق دۇكىنىغا سالغان.

شۇ جايدىكى بىر مېھمانخانا قاسساپلىق دۇكىنىنىڭ ئەڭ چوڭ خېرىد - دارى ئىكەن. بۇ مېھمانخانىنىڭ ئاشپىزى ۋە مال سېتىۋالغۇچىسى ھاراق دەپسە جاندىن كېچىدىغان ئادەم ئىكەن. ئۇ بىر كۈنى ياش پېننىغا ھەر ھەپتىدە بىكارغا بىر بوتۇلكا ۋىسكى بەرسەڭ، پۈتۈن مېھمانخانىنىڭ سودى -



سنى سەن بىلەنلا قىلمەن، دەپتۇ. پېنېي بۇنى قىمار دەپ بىلىپ، ماقۇل بولماپتۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇلارنىڭ سودىسى ئۈزۈلۈپ قاپتۇ، پېنېيىمۇ كىچىك دۈكىنىنى ئاچالماي قاپتۇ.

ئامالسىز قالغان پېنېي يەنە بىر كىيىم - كېچەك دۈكىنىدا خىزمەتچى بولۇپ ئىشلەشكە مەجبۇر بوپتۇ. ئۇ ھەرىكىتى ۋە سۆزى ئارقىلىق بۇ دۈكاننىڭ ئىككى خوجايىنىنى ئۆزىنى ئۈچىنچى شېرىك قىلىشقا، يەنى ئۇ بىر بۆلەك پۇل چىقىرىپ، ئەسلىدىكى دۈكاننىڭ بىر قىسىم مەبلەغى ۋە زاپاس ماللىرىنى قوشۇپ، ئۆز ئالدىغا بىر يېڭى دۈكان ئېچىشقا كۆندۈ-رۈپتۇ، بۇ بىرلەشمە تىجارەت ھەققىدىكى دەسلەپكى ئوي ئىدى.

بىرنەچچە يىلدىن كېيىن، پېنېي ئۆزىنىڭ بىرلەشمە تىجارەت قىلىدىغان دۈكان سودىسىنى باشلىغان. ئۇ ياللانغۇچىلارنىڭ ئۆزى ئىلگىرى بەھرىمەن بولغان پۇرسەتتىن بەھرىمەن بولۇشىغا يول قويغان.

پېنېينىڭ بىرلەشمە تىجارەت قىلىدىغان دۈكىنى 34 كە يەتكەندە پېنېي شىركىتى قۇرۇلغان. ھازىر بۇ شىركەتنىڭ 2400 شۆبە دۈكىنى بار. بۇنىڭدىن تاشقىرى، بانكا، كرېدىت، ئېلېكترون كەسپى بىلەنمۇ شۇغۇللىنىدۇ.

سىز گويا ھالاكەت گىردابىغا بېرىپ قالغان مۇشكۈل ئەھۋالدا قالغاندا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىڭىزغا بىرلا قەدەم قالغان بولۇشى مۇمكىن.

پائۇل گالۋىن ئىراندىيىلىك دېھقاننىڭ قاۋۇل ئوغلى ئىدى، ئالغا ئىنتىلىش روھى جۈش ئۇرۇپ تۇراتتى. ئۇ 13 ياش ۋاقتىدا بالىلارنىڭ ۋوگزال سەھنىسىدە ئاقبالداق سېتىۋاتقانلىقىنى كۆرۈپ، بۇ ئىشقا قىزىقىپ، بۇ ئوقەتكە كىرىشكەن.

لېكىن ئۇ يەرنى ئىگىلىۋالغان بالىلارنىڭ باشقىلارنىڭ ئۇ يەرگە كېلىپ رىقابەتلىشىشىنى قارشى ئالمايدىغانلىقىنى چۈشەنمىگەن. ئۇنىڭ بۇ قائىدىنى چۈشىنىشىگە ياردەم بېرىش ئۈچۈن، بالىلار ئۇنىڭ ئاق بالدىقىنى تارتىۋېلىپ ھەممىسىنى كۆچمە چىچىۋەتكەن.

بىرىنچى دۇنيا ئۇرۇشىدىن كېيىن، گالۋىن ھەربىي قىسىمدىن ئۆيىگە قايتىپ، ۋىسكونسىن شتاتىدا بىر باتارىيە شىركىتى قۇرغان. لېكىن ئۇ

ھەرقانچە كۈچەپ ئىشلىسىمۇ، مەھسۇلاتىنىڭ بازىرى چىقىمىغان. گالۋىن بىر كۈنى چۈشلۈك تاماق يېيىش ئۈچۈن زاۋۇت سىرتىغا چىققان، قايتىپ كەلسە، دەرۋازىغا قۇلۇپ سېلىپ قويۇلۇپتۇ، ئەسلىدە شىركەت يېچەتلەنگەن. نىكەن، گالۋىن كىيىم ئاسقۇچقا ئېسىپ قويغان پەلتۇسىنىمۇ كىرپ ئالالمىغان.

ئۇ 1926 - يىلى باشقىلار بىلەن شېرىكلىشىپ رادىئو سودىسى قىلىشقا كىرىشكەن. ئۇ چاغدا ئامېرىكا بويىچە 3000 رادىئو بار ئىكەن، ئىككى يىلدىن كېيىن 100 ھەسسە كۆپىيىدىغانلىقى مۆلچەرلەنگەنىكەن. لېكىن بۇ رادىئولارغا باتارىيە ئېنېرگىيە قىلىپ ئىشلىتىدىكەن. شۇڭا ئۇ ۋولفرام سىمىنى توك مەنبەسى قىلغان توك توغرىلىغۇچىنى كەشىپ قىلىپ، باتارىيەنىڭ ئورنىغا دەسسەتەكچى بولغان. بۇ ياخشى ئوي بولسىمۇ، لېكىن مەھسۇلاتىنىڭ بازىرى چىقىمىغان. تىجارەت كۈندىن - كۈنگە ناچارلاشقان، ئۇلار تىجارەتنى يەنە توختىتىش دەرىجىسىگە بېرىپ قالغان. بۇ چاغدا گالۋىن پوچتا ئارقىلىق سېتىش چارىسىنى قوللىنىپ نۇرغۇن خېرىدارلار جەلپ قىلغان. قولغا پۇل كىرگەندىن كېيىن ئۇ توك توغرىلىغۇچ ۋە ئۆزگىرىشچان توك بىلەن ئىشلەيدىغان ۋاكۇئۇملۇق رادىئو ياساش شىركىتى قۇرغان. لېكىن گالۋىن ئۈچ يىل بولماي ۋەيران بولغان.

گالۋىن بۇ چاغدا مۇشكۈل ئەھۋالدا قالغان، ئاخىرقى قېتىم تىرىشىپ - تىرىشىپ كۆرۈش پۇرسىتىلا قالغان. ئۇ شۇ چاغدا رادىئونى ئاپتوموبىلغا ئورنىتىشنى ئويلىغان، لېكىن تېخنىكا جەھەتتىكى بىرمۇنچە قىيىنچىلىقلارنى ھەل قىلىشقا توغرا كەلگەن.

1930 - يىلى ئاخىردا ئۇنىڭ زاۋۇتىنىڭ ھېسابىتىكى ساپ قەرزى 3 مىليون 740 مىڭ دوللارغا يەتكەن. ئۇ بىر شەنبە كۈنى كەچتە ئۆيىگە قايتقاندا ئايالى ئۇنىڭدىن يېمەكلىك سېتىۋېلىش، ئۆي ئىجارىسى تاپشۇ-رۇش ئۈچۈن پۇل ئالىمەن دەپ تۇرغانىكەن، ئۇ ھەممە يېرىنى ئاخشۇرسا ئاران 24 دوللار چىققان، ئۇنىڭ ئۈستىگە بۇ قەرز ئالغان پۇل ئىكەن. لېكىن، گالۋىن كۆپ يىل بوشاشماستىن كۈرەش قىلىپ، بۈگۈنكى كۈندە پۇلى ئېشىپ - تېشىپ تۇرىدىغان بايغا ئايلاندى، ئۇ ياساتقان

ھەشەمەتلىك تۇرالغۇ جايغا تۇنجى ئاپتوموبىل رادىئوسىنىڭ ماركىسىنى نام قىلىپ قويدى.

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولى ئوڭۇشلۇق يول ئەمەس، زىيان تارتقاندا پايىدا ئالغىلى بولىدۇ، كۆپ زىيان تارتقاندا كۆپ پايىدا ئالغىلى بولىدۇ، مەغلۇبىيەتنىڭ سىناقلىرىغا بەرداشلىق بېرىدىغان رەھىيە تەييارلىق بولمىسا، ئىشقا كىرىشىپ ئۇزۇن ئۆتمەي چېكىنىدىغان ئەھۋال كېلىپ چىقىدۇ.

### 6) ھەرگىز سەۋر - تاقەت قىلىپ كۈتۈپ تۇرماڭ

ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىغاندا سەۋر - تاقەت قىلىپ كۈتۈپ تۇرۇش گۈزەل ئەخلاق ئەمەس. چۈنكى ھازىرقى جەمئىيەتتە ئەگەر ئىشتىن بوش تىلىشىڭىز، شىركەت سىزنى ياللاپ ئىشلىتىمىز دەپ تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئىزدەپ كەلمەيدۇ. ھەرىكەت قىلماستىن، «ئۈجمە يېيىش ئاغزىغا چۈش» دەپ خۇش خەۋەر كۈتۈپ ئولتۇرسىڭىز، بۇ قىلالايدىغان ئىشلىرىڭىزنىڭ ئەڭ ئەسكىسى بولىدۇ. كۈتۈپ ئولتۇرغاندا ۋاقىت ئىسراپ بولىدۇ، پۇرسەت قولىدىن كېتىپ قالىدۇ، كۈتۈپ تۇرۇش نەتىجىسىدە ئاخىردا قارشى تۇرغىلى بولمايدىغان كۈچنىڭ ئىلكىگە چۈشۈپ قېلىپ، ئەھۋالنى تېخىمۇ مۇرەككەپلەشتۈرۈۋېتىسىز. مەسىلىنى ھەل قىلىمەن دەپسىڭىز، مەسئۇلىيەتنى ئۈستىڭىزگە ئېلىشىڭىز، باشقىلارنىڭ مەدەتكار بولۇشىنى كۈتۈپ تۇرماستىن قىڭىز كېرەك. باشقىلارنىڭ ياردىمىنى كۈتۈپ تۇرسىڭىز، پەقەت ئۇمۇنۇپ قالسىز، ئەڭ يامىنى جاھاندىن جاق تويۇپ ھېچ ئىشنى باشقا ئېلىپ چىقالمايسىز.

### 7) پاسسىپ ئىدىيىدىن ئادا - جۇدا بولۇڭ

ئەتراپتىكى پاسسىپ ئىدىيىلەرنىڭ تەسىرىگە ئۇچرىشىڭىز، ئاكتىپ پوزىتسىيە تىكلەشنىڭ مۇمكىن ئەمەس. قۇلىقىڭىزغا دائىم «پەخەس بو-لۇڭ»، «ئاستا - ئاستا بىر نېمە قىلىڭ»، «ياخشى ئىكەن»، «مەن بۇرۇنلا ئېيتقانىدىم»، «مۇمكىن ئەمەس»، «ئىش تاماملاندى» دېگەنگە ئوخشاش پاسسىپ سۆزلەر ئاڭلىنىپ تۇرىدۇ. سىز ئاكتىپ سۆزلەر بىلەن پاسسىپ سۆزلەرنى پەرق ئېتىشىنى ئۆگىنىۋېلىشىڭىز، پاسسىپ سۆزلەرنى ئاڭلاش ۋە ئىشلىتىشتىن ساقلىنىشىڭىز كېرەك، چۈنكى جاۋابىنى ھامان ئاكتىپ،

ئىجابىي تەرەپتىن تاپسىز.

### 8) مۇھىم نۇقتىنى ئىگىلەشتە چىڭ تۇرۇڭ

مەسىلىگە يولۇققاندا تەمكىن بولۇپ، باشقىلارنىڭ شۇنداق مەسىلىگە يولۇققاندا ئۇنى قانداق قىلىپ مۇۋەپپەقىيەتلىك ھەل قىلغانلىقىنى، مەسىلىنىڭ ئاچقۇچى نەدە ئىكەنلىكىنى ئويلاپ كۆرۈشىڭىز كېرەك. مەسىلىنىڭ ئاچقۇچىنى تاپقاندىلا، ئۇنى ھەل قىلغىلى بولىدۇ. «يىلاننىڭ بېشىغا ئۇر» دېگەن تەمسىل بار، «باش» يىلاننىڭ ئەجەللىك يېرى، مەسىلىگە مۇئامىلە قىلىشتىمۇ ئۇنىڭ «بېشى» نى تۇتۇشىمىز كېرەك، شۇنداق قىلغاندىلا، ئۇنى «ئۆرلەر ھالەتكە چۈشۈرۈپ قويغىلى» بولىدۇ.

### 9) مەسىلە ھەل قىلىشتا يەمچۈكنى توغرا تاشلاڭ

سىز مەسىلىنى پائال ھەل قىلىشنى ئويلىغاندا ھەرىكەت كۈچىڭىز قوزغىلىدۇ، شۇنىڭ بىلەن زادى قانداق ھەرىكەت قىلسام بولار؟ دەپ سورىماي تۇرالمايسىز. مېنىڭ جاۋابىم شۇكى، توشقان تۇتقاندا ھەرىكەت قىلىڭ. بۇ سۆزنىڭ مەنىسى شۇكى، توشقان تۇتماقچى بولسىڭىز، ئۆيدە تۇرۇۋەرمەستىن، توشقان كۆپ جايغا بېرىپ، توشقان تۇتۇش ماھارىتىڭىز - نى كۆرسىتىشىڭىز كېرەك. مەسىلىنى ھەل قىلىشىمۇ شۇنىڭغا ئوخشاش. مەسىلەن، ئىشتىن بوشتىلىپ، يېڭى خىزمەت تاپماقچى بولسىڭىز، خىزمەت قىلىش پۇرسىتى بار شىركەتكە بېرىپ ئۆزىڭىزنى مەلۇم قىلىشىڭىز، ياكى گېزىتكە ئېلان بېرىشىڭىز، شىركەتلەرگە ئۆزىڭىزنىڭ ئۇلار ئېھتىياجلىق ئىختىساس ئىگىسى ئىكەنلىكىڭىزنى بىلدۈرۈشىڭىز كېرەك.

### 10) ئېغىز ئېچىپ ياردەم سوراشتىن خىجىل بولماڭ

ئوڭۇشسىزلىقنى تۈگىتىشتە ياردەم كۆپىنچە سىرتتىن كېلىدۇ، ئېغىز ئېچىشتىن خىجىل بولۇپ، بېرىلىشى مۇمكىن بولغان ياردەمنى قولدىن كەتكۈزۈپ قويماسلىق ئۈچۈن تەشەببۇسكار بولۇڭ. «بىر قاشا ئۈچ قوزۇققا مۇھتاج، بىر ئەزىمەت ئۈچ ياردەمچىگە مۇھتاج». بېرىلىشى مۇمكىن بولغان ياردەمنى رەت قىلىش ياكى ئۇنىڭغا سەل قاراش پەقەت مەغلۇبىيەتتىلا كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ.

سىز پائال ئويلىنىپ، مەسىلىڭىزنى سەمىمىيەت بىلەن ئوتتۇرىغا

قويۇپ، باشقىلارنىڭ جاۋابىنى ئاڭلىشىڭىز، كەڭ كۆلەمدە تەكلىپ قوبۇل قىلىشىڭىز كېرەك، مۇشۇنداق قىلىشىڭىز، باشقىلارنىڭ سىزگە ياردەم بېرىدىغانلىقىنى خالايدىغانلىقىنى چۈشىنىسىز، مەسلىكىڭىز ئوڭاي ھەل بولىدۇ. مەغلۇبىيەتنىڭ كۆپى ئەقىل - پاراسەت، ئىقتىدار، پۇرسەت ياكى قابىلىيەتنىڭ كەملىكىدىن ئەمەس، بەلكى كۆپىنچە پۈتۈن كۈچ بىلەن ئاتلانمىغانلىقتىن بولىدۇ. تۇرمۇش بەك ئاددىي بولسىمۇ، يېتەرلىك قىزغىنلىقى بولغان ھەرقانداق ئادەم مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدۇ. ئاكتىپ پوزىتسىيەدە بولسىڭىز، ئوڭۇشسىزلىقىنى ھەل قىلالايسىز، يۇقىرىدا كۆرسىتىلگەن سەككىز پىرىنسىپنى قوللانسىڭىز، ئەھۋالنى مۇۋاپىق تىزگىنلىيەلەيسىز. لېكىن ئاۋۋال تەپەككۈرىڭىز ۋە سۆز - ھەرىكىتىڭىزنى ئاكتىپ تىزگىنلىشىڭىز كېرەك، ئۇنداق قىلمىغاندا، بۇ پىرىنسىپلار ھېچقانداق رول ئوينىيالايدۇ.

#### 4 § . مەغلۇبىيەتكە توغرا مۇئامىلە قىلىش

مەغلۇپ بولۇش قورقۇنچلۇق ئەمەس، ئاچقۇچ مەغلۇپ بولغاندىن كېيىن قانداق قىلىشقا

#### 1. ساۋاقنى قوبۇل قىلىپ، ياخشىلاش ۋە ئىلگىرىلەش كېرەك

سىز مەيۈسلەنگەن ۋە چۈشكۈنلەشكەنمۇ؟ ئېغىر مەغلۇبىيەتكە ئۇچرىغانمۇ؟ ياكى خاتالىق ئۆتكۈزگەنلىكىڭىز ئۈچۈن ئۆزىڭىزنى بەك ئەيىبلىپ كەتكەنمۇ؟ سىز ئىشلىمەي چىشىڭىزدا شەخسىي پاجىئە يۈز بەرگەنمۇ؟ سىز كېسەللىك ياكى يارىلىنىش سەۋەبىدىن مېيىپ بولۇپ قالغانمۇ؟ ئۈمىدىڭىز بەربات بولغانلىقى ئۈچۈن قايغۇرغانمۇ؟ تەۋەككۈلچىلىك، قاراملىق قىلىپ، نەتىجىدە تەلتۆكۈس مەغلۇپ بولغانمۇ؟ يۇقىرىقى ئەھۋاللار ئاخىرقى نىشانغا يېتىشىڭىزگە توسقۇنلۇق قىلماستىن ماسلىقى كېرەك. مەغلۇبىيەتمۇ تەۋەككۈلچىلىك ۋە غەلبىگە ئوخشاش كىشىلىك ھاياتنىڭ بولۇشقا تېگىشلىك بىر قىسمى، ئۇلۇغ مۇۋەپپەقىيەت

ئادەتتە سانسىز ئازابلىق مەغلۇبىيەتتىن كېيىن قولغا كېلىدۇ. بۈيۈك دراما تورگ ۋە پەيلاسوپ بېرناردشاۋ: «مۇۋەپپەقىيەت كۆپ قېتىملىق چوڭ خاتالىقتىن كېيىن قولغا كېلىدۇ» دەپ يازغان.

مۇۋەپپەقىيەت خاتالىقىنى ئۆگىنىشتىن كېلىپ چىقىدۇ، چۈنكى مەغلۇبىيەتتىن تەجرىبە ئۆگىنىۋالسىڭىز، چايان چاققان تۆشۈككە قايتا قول تىقىمايدىغان بولىسىز. مەغلۇبىيەت سىزنى تۈگەشتۈرۈۋەتمەيدۇ، بۇ سۇنغان پۇتقا ئوخشايدۇ، سۇنغان پۇت ھامان تۇتىدۇ.

ھەش - پەش دېگۈچە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش مۇمكىن ئەمەس. جاسارەت بىلەن ئالغا ئۆرلىگەن كىشىلەر مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىن ئىلگىرى سانسىز مەغلۇبىيەتنى باشتىن ئۆتكۈزگەن. بىز سىناق قىلىشىمىز، سەۋر - چىن بولۇشىمىز ۋە قەتئىي داۋاملاشتۇرۇشىمىز كېرەك، ئاندىن تەجرىبىگە ئىگە بولۇپ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايمىز. سىز مەيلى ماشىنا باشقۇرۇشنى، مال سېتىشنى، سودا سۆھبىتى قىلىشنى ياكى باشقىلارنى رىغبەتلەندۈرۈشنى ئۆگىنىش، مۇشۇنداق جەرياننى باشتىن ئۆتكۈزۈشىمىز، مۇۋەپپەقىيەت مۇۋەپپەقىيەتنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدىغان بولسىمۇ، لېكىن مەغلۇبىيەتنىڭ مەغلۇبىيەتنى كەلتۈرۈپ چىقىرىشى ناتايىن.

بەزىلەر مەغلۇبىيەت بىرخىل ئىسراپچىلىق، دەيدۇ. ئەگەر مەغلۇپ بولۇش كەيپىياتى كۆڭلىڭىزگە داۋاملىق جۇغلنىپ، سىزگە كاشلا قىلىدۇ. خان، سىزنى چىرتىدىغان بولسا، بۇ ھەقىقەتەن بىرخىل ئىسراپچىلىق، لېكىن، دېھقان چارۋا مالنىڭ مایاق - قىغىنى ۋە ئۆسۈملۈكنىڭ چىرىگەن شاخ - شۇمبىلىرىنى ئوغۇت قىلىپ زىرائەتنى باقىدۇ. ئىنسانلار نېمە ئۈچۈن مەغلۇبىيەتنى تەبىئىي ئوغۇت قىلىپ، مۇۋەپپەقىيەت ئۇرۇقى چېچىپ چىلغان تۇپراقنى سۇغىرالمىدىكەن؟

خىزمەتنىڭ لەززىتىدىن بەھرىمەن بولۇش كەلگۈسىدىكى مۇۋەپپەقىيەت - يەتكەن نەزەر سېلىش، ئۆتمۈشتىكى مەغلۇبىيەتنى ئۇنتۇش دېمەكتۇر. خاتالىق ۋە مەغلۇبىيەتنى ئۆگىنىش ئۇسۇلى قىلىش، ئۇنىڭدىن كېيىن ئۇلارنى مېڭىدىن چىقىرىۋېتىش كېرەك.

ئۆز خىزمىتىدىن بىزار بولغانلار كۆپ ھاللاردا دەل بۇنىڭ ئەكسىچە

ئىش كۆرىدۇ. ئۇلار ئۆتمۈشتىكى مەغلۇبىيىتىنى ئەسلىگەندە ئىلگىرىكى مۇۋەپپەقىيەتلىرىنىڭ ھەممىسىنى ئۇنتۇپ قالىدۇ، ھەتتا ئۆزىگە بولغان ئىشەنچنى يوقىتىپ قويدۇ. مەغلۇپ بولغان ئەھۋالنى ئەستە تۇتۇپلا قالماي، بەلكى ھېسسىياتقا بېرىلىپ، كۆڭلىگە ئورنىتىۋالىدۇ. مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپ باقمىغانلار ھەر قېتىم مەغلۇپ بولغاندا ئۆزىنى ئەيىبلەپ كېتىدۇ. يەنە بىر تەرەپتىن، مەغلۇبىيەتكە ئۇچرىسىمۇ، ئەمما خىزمىتىنى ياقىتۇرىدە. خانلار ئىلگىرى قانچىلىك خاتالىق ئۆتكۈزگەنلىكىنىڭ مۇھىم ئەمەسلىكىنى، مۇھىمى ھەر قېتىملىق مەغلۇبىيەتتىن ساۋاق ئېلىپ، كېلەر قېتىمدا ياخشى-راق ئىپادە كۆرسىتىش - كۆرسىتەلمەسلىك ئىكەنلىكىنى چۈشىنىدۇ. بىز مەغلۇبىيەتنى ۋە تۇرمۇشتىكى باشقا پەيدا بولغان ئامىللارنى يۆنىلىشنى توغرىلاش، نىشانى يەنە بىر قېتىم كۆزلەش قورالى قىلىشىمىز كېرەك، پەقەت شۇ، خالاس.

مەغلۇبىيەتتىكى ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچكە ئايلىنىدۇرۇش ئۇ-سۇلى مۇنداق:

- 1) ئەتراپتىكى ۋەزىيەتنى سەمىمىي ۋە ئوبىيېكتىپ كۆزىتىش، مەسئۇ-لىيەتنى باشقىلارغا ئارتىپ قويماستىن، ئۆزى ئۈستىگە ئېلىش.
- 2) مەغلۇبىيەتنىڭ جەريانى ۋە سەۋەبلىرىنى تەھلىل قىلىش. قايتى-دىن پىلان تۈزۈپ، زۆرۈر ئەدەبىر قوللىنىپ ياخشىلاش.
- 3) قايتا ھەرىكەت قىلىپ كۆرۈشتىن ئىلگىرى، خىزمەتنى تولۇق بىر تەرەپ قىلغان ياكى خېرىدارلارغا مۇۋاپىق مۇئامىلە قىلغان ئەھۋالنى تەسەۋۋۇر قىلىش.
- 4) ئۆزىگە بولغان ئىشەنچكە زەربە بېرىدىغان مەغلۇبىيەت خاتىرىلە-رىنى بىر - بىرلەپ كۆمۈپ قويۇش كېرەك. ئۇلار سىزنىڭ كەلگۈسىدە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىڭىزدىكى ئوغۇت بولۇپ قالىدۇ.

5) قايتىدىن جەڭ مەيدانىغا ئاتلىنىش  
سىز بۇ بەش قەدەم - باسقۇچنى قايتا - قايتا سىناپ كۆرگەندىلا كۆزلىگەن نىشانغا يېتىشىڭىز مۇمكىن. مۇھىمى شۇكى، سىناپ كۆرگەنسى-رى ئۈنۈمىڭىز شۇنچە ئاشىدۇ، نىشانغا تېخىمۇ يېقىنلىشىسىز.

تەنقىدىنى سەمىمىي قوبۇل قىلىش ئاسان ئىش ئەمەس. ھەممىمىز خاتالىق چىقىشتىن قورقىمىز، ئۇستازلىرىمىز بىزگە كىچىك ۋاقتىمىزدىن تارتىپ خاتالىق ئۆتكۈزۈش ياخشى ئىش ئەمەس، ئۇ ئۇرۇق - نۇقتان، دوست - بۇرادەرلەرنىڭ مۇھەببىتىدىن مەھرۇم قىلىدۇ، دەپ تەلىم بەر-گەن. لېكىن بىز ھەرىكىتىمىزنى ھېسسىياتنىڭ ئىلگىرىگە چۈشۈرۈپ قويماستىن، ئۆزىمىزنىڭ مۇمكىن.

تەنقىدكە ئۇچرىغاندا ئۈمىدسىزلىنىپ، نارازى بولۇپ ياكى غەزەبلە-نىپ كېتىشىڭىز ھاجىتى يوق، كۈچىنى ئېنىق پىلان تۈزۈشكە سەرب قىلىپ، تەنقىدىنى تىنچىتىش، قايتىدىن قەدەم تاشلاش كېرەك. ئالاقىدار كىشىلەر بىلەن بىللە پىلانلىشىشنى مۇھىم قىلىش، ۋاقىت ۋە كۈچنى زاپە قىلىپ ئۆزئارا تاپا تەنە قىلىپ يۈرمەك، بىرلىكتە تىرىشىپ مەسلىنى ھەل قىلىش.

بىز بەزىدە ئۆزىمىزنى ئەيىبلەشكە بەك جۈرئەتلىك بولۇپ كېتىمىز: «بۇنىڭ ھەممىسى مېنىڭ خاتالىقىم»، «ھېچ ئىشنى ياخشى قىلالىمىدەم» دەيمىز. ئەگەر خاتالىقىمىز بولسا، ئۆزىمىزنى ئەيىبلەشكە مەيلى، لېكىن خاتالىقىمىز بولمىغان ئەھۋالدا ئۆزىمىز ئەيىبلەپ كېتىش خەتەرلىك. ئۆزى-نى ئەيىبلەشنى ياخشى كۆرىدىغان ئادەم دائىم: «مەن دۆت، مەغلۇپ بولغۇچى» دەپ ئويلايدۇ. شۇنىڭ بىلەن كېلەر قېتىم شۇنداق خاتالىقنى يەنە ئۆتكۈزۈپ، ياكى مەن ھەقىقەتەن دۆت ئىكەنمەن دەپ ئىشىنىپ قېلىپ، قايتا ھەرىكەت قىلىپ كۆرمەيدۇ. شۇنىسى ئاجايىپكى، بىز مەغلۇبىيەتكە تەن بېرىمىز. مېڭە ئىشلەتمەي ئۆزىگە ئېچىنىش باش قاتۇرۇپ ئۆزىنى تەھلىل قىلىش، كېلەر قېتىم قانداق قىلىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش-نى پىلانلاشتىن كۆپ ئاسان.

يەنە بىر تەرەپتىن، سىز خاتالىقتىن ئۆزىڭىزنى خالىمىسىڭىز، خاتالىق-قىڭىزنى ھەرخىل چارە - ئامال بىلەن يوشۇرىسىز. يوشۇرۇن خاتالىق خىزمىتىڭىزدىكى مەرەز بولۇپ قالىدۇ، ھەتتا كىشىلەر بىلەن بولغان مۇنا-سەۋەتكە ۋە شىركەتنىڭ ئۆزىگە (بولۇپمۇ سىز مەسئۇل خادىم بولسىڭىز) زىيان يەتكۈزۈپ، خاتالىقنى يوشۇرۇش خۇددى راي كېسىلىنىڭ ئالامەتلى-رىدەك.

رنى يوشۇرغانغا ئوخشاش پۈتكۈل ئاپپاراتنى يىمىرىپ تاشلايدۇ. ئەگەر مەسئۇلىيەتچانلىق تۇيغۇسىدا بولسىڭىز، خاتالىقنى ئىقرار قىلىشقا چۈرئەتلىك بولۇشىڭىز كېرەك. سىز ئۆزىڭىزگە: «مېنىڭ ئىقتىدارىم شۇلا ئەمەس، كېلەر قېتىم ئىپادەم تېخىمۇ ياخشى بولىدۇ» دېيىشىڭىز ياكى «مەن قۇرۇق ئامىللارنى نەزەرگە ئالمايمەن، بۇنىڭدىن كېيىن بۇ ئىشقا دىققەت قىلىش لازىملىقىنى چۈشەندىم» دېيىشىڭىز كېرەك.

«خاتالىقتىن ئۆگىنىش» نىڭ مەنىسى مانا شۇ. مۈشكۈل ئەھۋالدا يۈز بېرىش ئېھتىمالى بولغان خەۋپ پەقەت بىر، ئۇ بولسىمۇ ئورۇنسىز ھالدا ھەممە سەۋەنلىكنى ئۆزىدىن كۆرۈش. ئۇنداقتا، سىز مەغلۇپ بولغۇچى قىياپىتىدە ئوتتۇرىغا چىقىشىڭىز، ھەقىقەتەن مەغلۇپ بولغۇچىغا ئايلىنىپ قالسىز، «ئۆزىڭىزنى قانداق ئادەم دەپ قارىسىڭىز، ھەقىقەتەن شۇنداق ئادەم بولىسىز.» بۇ ئەقلىيە سۆز بۇ يەرگىمۇ مۇۋاپىق كېلىدۇ.

ئۆزىنى كىشىلەر بىلەن ئالاقە قىلىشقا ماھىر ئەمەس دەپ ھېسابلىغان ياش دىرېكتور ئۆزىنىڭ ھەقىقەتەن قول ئاستىدىكىلەرنى رىغبەتلەندۈرەلەيدىغانلىقىنى بايقايدۇ، شۇنىڭ بىلەن ھەقىقەتەن شۇنداق كەمچىللىكى بارلىقىغا تېخىمۇ ئىشىنىدۇ. بىر ياش دىرېكتورغا ياردەمچى بولۇپ ئىشلىگەن خېنىم تولۇق ئوتتۇرا مەكتەپتە ئوقۇۋاتقان مەزگىلدە تانسا سورۇنىدا تانسىغا تارتىدىغان ئادەم چىقماي ئۆلتۈرۈپ قالغانلىقىنى ئۇنتالمىغان، نەتىجىدە ھازىرمۇ خىزمەتتە كىشىلەر بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىم ياخشى ئەمەس دەپ ھېس قىلىپ يۈرگەن. بۇلار ئۆزىنى - ئۆزى مەغلۇپ قىلىدۇ، ئۇلار ئاڭسىز ھەرىكىتى بىلەن باشقىلارنى قورقۇتۇپ قاجۇرۇۋېتىدۇ، ئۇلارنىڭ تەكەببۇر-لۇق، مەنمەنلىك، ھەتتا دۈشمەنلىك يوشۇرۇنغان پوزىتسىيىسى باشقىلارغا تەھدىت بولۇپ تۇيۇلىدۇ. كەسپىي خادىملار، سودىگەرلەر، دوختۇرلار، ئادۋوكاتلار قاتارلىق ھەر كەسپ، ھەر ساھەدىكى كىشىلەردە ساغلام ئىپتىخارلىق تۇيغۇسى بولمىسا، ئۇلارمۇ شۇنداق ئاقىۋەتكە قالىدۇ. ئەمەلىي تەجرىبە ئۇلارنىڭ ئۆزىگە بولغان قارىشىنىڭ توغرا ئىكەنلىكىنى «ئىسپاتلايدۇ». مۇشۇ ئىپتىخارلىق «ئىسپات» بولغاچقا، ئۇلار نۇقساننىڭ ئۆزىگە

خاتا باھا بەرگەنلىكىدىن كېلىپ چىققانلىقىنى سېزەلمەيدۇ. تەنھەرىكەتچىلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، مۇسابىقە تۈگىسىلا ئاياغلىشىدۇ، بەزىلەر ئوتتۇرىدا، بەزىلەر ئوتتۇرىدۇ. مۇسابىقەنى تەكرارلىغىلى بولمايدۇ، لېكىن خىزمەتتە مەڭگۈ ئىككىنچى قېتىملىق پۇرسەت بولىدۇ. شۇنىسى ئىشىڭىزدا بولسۇنكى، «ئەتە بىز ئۈچۈن يەنە بىر يېپيىڭى كۈن» بولىدۇ. ئەتە يەنە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پۇرسىتى بولىدۇ، بۇنداق پۇرسەت مەڭگۈلۈك.

سىز تەلۈكۈس مەغلۇپ بولغان تەقدىردىمۇ خۇدا سىزنى تاشلىۋەتەلمەيدۇ. جەمئىيەت سىزگە يەنە پۇرسەت بېرىدۇ، قىيىنچىلىقتىن ئۆتۈۋېلىشىنى ئۆگىتىپ قويدۇ. سىز مۈشكۈل ئەھۋالنىڭ زەربىسى بىلەن يىقىلمايدىغان، جاھاندىن جاق توپمايدىغانلا بولسىڭىز، مۈشكۈل ئەھۋالدىن نۇرغۇن تەجرىبىلەرنى ئۆگىنىۋالالايسىز.

سىز كۆپ ھاللاردا تاشقى مۇھىتنى ئۆزگەرتەلمەيسىز، ئەمما ئۆزىڭىزنىڭ نىڭ پوزىتسىيىسىنى ئۆزگەرتەلەيسىز: «ئەتىكى ئەھۋال بۈگۈنكىگە ئوخشاش بولۇشى مۇمكىن، لېكىن ئەتىكى مەن ھەرگىز بۈگۈنكى مەن ئەمەس». سىز پوزىتسىيىڭىزنى ئۆزگەرتىشىڭىز، شۇ ئارقىلىق پۈتكۈل ۋەزىيەتنى ئۆزگەرتىشىڭىز، مۇمكىن.

خاتالىق چىققاندا تېنەپ قالماسلىق، يېنىكلىك بىلەن ۋاز كەچمەسلىك كېرەك. مەسىلىنى ئېلىپكەتتىرۈش يولى تاختىسىنىڭ ئۇزۇلۇپ قالغان يولىنى تەكشۈرگەندەك ئىنچىكە تەتقىق قىلىش كېرەك. نۇقسانغىلا دىققەت قىلىپ - قىلماستىن، كېلەركى قەدەمدە قانداق قىلىشىڭىز كۆڭۈل قويۇپ مۇھاكىمە قىلىش كېرەك.

جان تېنىڭىزدە بولسىلا ئۈمىد بار. ھەرقانداق بەختسىزلىككە ئۇچرىدىغاندىمۇ ھايات قالىدىغانلا بولسىڭىز، بۇ مەغلۇپ بولغۇچى ئەمەسلىكىڭىزنى ئىسپاتلايدۇ.

ھەرقانداق ئىش يۈز بەرسىمۇ، ئۆزىڭىزنى مەغلۇپ بولغۇچى دەپ ھېسابلىماڭ، ئەكسىچە، پانسىپ كەيپىياتنىڭ قەلبىڭىزنى چىرتىشىنى تو-سۇڭ. نارازىلىقنىڭ قاپقىنىغا چۈشۈپ غەمكىن، ئوششۇق بولۇپ قالماڭ

ياكى ھەممىدىن بىزار بولۇپ كەتمەڭ. ئوڭۇشىز ئەھۋالدا قالغاندا ھەرگىز ئىسپىرت ياكى زەھەرلىك بۇيۇملار ئارقىلىق ئۆزىڭىزنى رېئاللىقتىن قاچۇر-ماڭ. بۇ نەرسىلەر ھامان يۈرىكىڭىزنى ئېزىدۇ. مۇھىمى شۇكى، باشقا مەغلۇپ بولغۇچىلار بىلەن ھەمدەرد بولماسلىق كېرەك. بەختسىز كىشىلەر ھەمراھلىرى بىلەن بىللە بولۇشنى ياخشى كۆرىدۇ، ھېچ ئىشنى قاملاشتۇ-رالمايدىغان ھەمراھلىرىڭىز سىزنىڭ ئازاب دېڭىزىدىن قۇتۇلۇشىڭىزنى خا-لىمايدۇ، ئۇلار سىزنىڭ ئۆزلىرى بىلەن بىللە چۆكۈپ كېتىشىڭىزنى ياقتۇ-رىدۇ.

ئۆزىچە باشقىلار مەن بىلەن قېرىشىۋاتىدۇ دەپ ئويلاپ يۈرگەن كىشىلەر ۋە زەھەر خەندە، رەھىمسىز كىشىلەر ساقايىماس كېسەلگە گىرىپتار بولغانلاردىنمۇ بەختسىز. ئەمەلىيەتتە، بەزى مېندىتسىنا ئالىملىرى روھىي جەھەتتىكى بۇنداق چۈشكۈنلىشىش ھەققەتەن ساقايىماس كېسەلنى كەل-تۈرۈپ چىقىرىشى مۇمكىن، دەيدۇ. لېكىن، زەھەرلىك ئۆسۈمنى ئوپپىراتسىيە قىلىپ ئېلىۋەتكەن بىلەن، يامان كەيپىياتنى ئۇنداق قىلغىلى بولمايدۇ. پىسخىكا جەھەتتىكى بىر نەرسە پىلمىلىكىنى تۈزۈتۈپ، ساغلام، پاي ۋە بەخت-لىك توغرا يولغا قايتىشقا ئۆزىڭىزلا قادىر.

## 2. يېرىم يولدا ۋاز كېچىش مەغلۇبىيەتكە ئېلىپ بارىدۇ

مەغلۇبىيەت پاسسىپ ئامىلىنى تۈگىتەلمەيدۇ. ئېدىسوننىڭ كەشپىياتى مەغلۇبىيەتكە قانداق مۇئەملىە قىلىشنىڭ مىسالى بولالايدۇ. ئۇ بىر كەشىپ-ياتنى ۋۇجۇدقا چىقىرىش ئۈچۈن ئۇزاق مۇددەت باش چۆكۈرۈپ ئىشلى-گەن. بىر ياش مۇخبىر ئۇنىڭدىن: — ئېدىسون ئەپەندى، سىز ھازىرقى كەشپىياتىڭىزدا 10 مىڭ قېتىم مەغلۇپ بولغان، بۇ ھەقتە قانداق نەسرەت-ئىڭىز بار؟ — دەپ سورىغان. ئېدىسون جاۋاب بېرىپ: — يىگىت، ھاياتلىق سەپىرىڭىز ئەمدىلا باشلىنىپتۇ، شۇڭا سىزگە كەلگۈسىدە ئوبدان ياردەم بېرىدىغان بىر بېشارەتنى ئېيتىپ بېرەي. مەن 10 مىڭ قېتىم مەغلۇپ بولمىدىم، پەقەت ئاقمايدىغان 10 مىڭ خىل ئۇسۇلنى بايقىدىم، — دېگەن.

ئېدىسون ئېلېكتر لامپىنى كەشىپ قىلغۇچە 14 مىڭ قېتىمدىن ئارتۇق تەجرىبە قىلغانلىقىنى مۆلچەرلىگەن. ئۇ بىرمۇنچە ئۇسۇللارنىڭ ئاقمايدىغانلىقىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك بايقىغان، لېكىن ئاقىدىغان ئۇسۇلنى تاپقۇچە داۋاملىق ئىشلەۋەرگەن. ئۇ قارىغا ئاتقۇچى چوڭ ماھىر بىلەن كىچىك ماھىر ئوتتۇرىسىدىكى بىردىنبىر پەرقنى، يەنى قارىغا ئاتقۇچى چوڭ ماھىرنىڭ پەقەت قارىغا داۋاملىق ئاتقان كىچىك ماھىر ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلىغان.

ۋاز كەچمەيدىغانلا بولسىڭىز، ئارمار بولمايسىز. ئۇلۇغ گىرىك ئاتىقى دېموكرىت كېكەچ بولغاچقا تارتىنىپ ۋە قورقۇنچاقلىق قىلىپ يۈرۈدىكەن. ئۇنىڭ دادىسى باياشات تۇرمۇش كەچۈرسۇن دەپ ئۇنىڭغا بىر پارچە يەر قالدۇرۇپتۇ، لېكىن شۇ چاغدىكى گىرىتسىيە قانۇنىدىكى بەلگىلىمە بويىچە، ئۇ يەرگە بولغان ئىگىدارلىق ھوقۇقىنى جاكارلاشتىن ئىلگىرى، ئوچۇق مۇنازىرىدە ھەممە ئادەمنى يىڭىشى كېرەك ئىكەن. كېكەچ ۋە تاتنىچاق دېموكرىت پاجىئەلىك مەغلۇبىيەتكە ئۇچراپتۇ، نەتىجىدە ئۇ يەردىن ئايرى-لىپ قاپتۇ. ئۇ شۇنىڭدىن تارتىپ جاسارەت بىلەن تىرىشىپ، ئىنسانىيەت تارىخىدا مىسلى كۆرۈلمىگەن نۇتۇق سۆزلەش دولقۇنىنى ياراتقان. تارىختا مۇلۈككە ئىگە بولغان ھېلىقى ئادەم ئېتىبارسىز قالدى، لېكىن دۇنيانىڭ ھەرقايسى جايلىرىدىكى ئوقۇغۇچى بالىلار دېموكرىتنىڭ ھېكايىسىنى بىر نەچچە ئەسىرگىچە ئاڭلاپ كەلدى. سىز قانچە قېتىم يىقىلسىڭىزمۇ، ئورنى-ڭىزدىن تۇرىدىغانلا بولسىڭىز، ھەرگىز بەربات بولمايسىز.

مەغلۇپ بولغاندا ئورنىڭىزدىن دەس تۇرسىڭىز، داۋاملىق تىرىشىس-ىڭىز، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىسىز.

«فىئات» — «ئىتالىيە تۇرىن ئاپتوموبىل زاۋۇتى» دېگەن نامنىڭ قىسقارتىلمىسى. فىئات 90 يىللىق ئىگىلىك يارىتىش تارىخىدا جاپا - مۇشەققەت ۋە ئەگرى - توقايلىقنى باشتىن ئۆتكۈزۈپ، كىچىكلىكتىن چوڭىيىش، مەملىكەت ئىچىدىن خەلقئاراغا تەرەققىي قىلىشتا مانا شۇنداق قەيسەرلىك روھىغا تايانغان.

فىئاتنى قۇرغۇچى ئانلىي بوۋاي تۇرىندا زاۋۇت قۇرغاندا بىرمۇنچە

داڭلىق ئىقتىسادشۇناسلار ئۇنى مەسخىرە قىلىپ: «ئاپتوموبىل دېگەن ئاز سانلىق ئاقسۆڭەكلەرنىڭ زىبۇزىنەت بۇيۇمى، ئۇنىڭ ئىستىقبالى يوق» دېگەن. لېكىن ئانلىي بوۋاي قىلچە تەۋرەنمەستىن، زاۋۇتىنى قۇرۇۋەرگەن. ھازىر 20 مىليوندىن ئارتۇق ئاپتوموبىل ئاپىنىن يېرىم ئارىلىدا چېپىپ يۈرمەكتە، ئۇنىڭدىنمۇ كۆپ ئاپتوموبىل دۇنيانىڭ ھەممەسى بۇلۇك - پۇچاقلىرىدا قاتنىماقتا. پاكىت ئانلىي بوۋاينىڭ يىراقىنى كۆرەلمەي كىنى ئىسپاتلىدى. چاۋنېر ئانلىي ئائىلىسىنىڭ ئىگىلىكىگە ۋارىسلىق قىلىش بىلەن بىللە، بوۋىسىنىڭ مۇشۇنداق قەيسەر روھىغىمۇ ۋارىسلىق قىلدى. 70 - يىللارنىڭ باشلىرىدا غەربتە ئېنېرگىيە كىرىزىسى پارتلىدى، كەلگۈلۈك ھەممىدىن ئاۋۋال ئاپتوموبىل سانائىتىگە كەلدى. ئانلىي دەھ- شەتلىك رېئاللىقتا يول ئىزدىدى، جۇرئەت بىلەن يول ئاچتى، ئۇ ئېنېرگىيە قىسلىقىنى كۆزدە تۇتۇپ، ماي سەرىپىنى تۆۋەن ئاپتوموبىلنى باش قاتۇ- رۇپ تەتقىق قىلىپ ياسىدى؛ بازارنىڭ تارىپى كېتىۋاتقانلىقىنى كۆزدە تۇتۇپ، ئىشلەپچىقىرىش تەننەرخىنى ئورلۇك چارە - ئاماللار بىلەن تۆۋەن- لەتتى، ئاخىردا فىئات رەقىبلىرىنى رىقابەت خاراكتېرلىك باھا بىلەن يەڭدى.

يىلپىز گۇرۇھى ۋەيران بولۇش گىرداۋىغا بېرىپ قالغان ئارپا رومبىئو ئاپتوموبىل شىركىتىنى تاشلىۋەتمەكچى بولغاندا، فورد ئاپتوموبىل شىركىتى ئۇنى تولۇق سېتىۋېلىپ، پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ئىتالىيە بازىرىغا كىرىشكە تەييارلانغان. «بۆرىنى ئۆيگە باشلاپ كىرىش» كېرەكمۇ ياكى «بۆرىنى ئۆيگە كىرگۈزمەسلىك» كېرەكمۇ؟ ئانلىي ئۈچۈن ئېيتقاندا، بۇنىڭ جاۋابى ناھايىتى ئېنىق ئىدى. فورد بىلەن يىلپىز كېلىشىم ھاسىل قىلىش ئالدىدا تۇرغان ئاچقۇچلۇق پەيتتە، ئانلىي ئارپا رومبىئو ئاپتوموبىل شىركىتىنى ئومۇميۈزلۈك قۇتقۇزۇش پىلانىنى ئوتتۇرىغا قويغان، بۇ ھەرىكەت بىردىنلا ياۋروپا، ئامېرىكىنى زىلزىلىگە كەلتۈرگەن، شۇ يىلى فىئاتنىڭ ئاپتوموبىل تارماقلىرىنىڭ تىجارەت سوممىسى ئاران 7 مىليارد 300 مىليون دوللار ئىدى، فوردنىڭ 52 مىليارد 770 مىليون دوللار ئىدى. بۇ چاغدا ياۋروپا، ئامېرىكىدىكى گېزىت - ژۇرنالىلاردا «توشقان پىلغا ئۇچرىشىپ

قالدى»، «پاقا قوداي گۆشى يېمەكچى بولدى» دېگەنگە ئوخشاش كۆزگە تاشلىنىپ تۇرىدىغان ماۋزۇلار ئارقا - ئارقىدىن ئىشلىتىلگەن. لېكىن، قەتئىي ئىرادىگە كەلگەن ئانلىي مەسخىرە ۋە تاپا - تەنگە پەرۋا قىلمىغان، قىلچە تەۋرەنمىگەن. كېيىنكى ۋاقىتتا ئانلىي ئىتالىيەنىڭ سىياسىي ساھەسىدە - بىدىكىلەر، ھەرقايسى گۇرۇھتىكى كۈچلەرنىڭ قوللىشى ئارقىسىدا ئاخىر كۈچلۈك رەقىبى ئۈستىدىن غەلبە قىلىپ، «ئىمپېرىيە» سىنىڭ زېمىنىنى كېڭەيتكەن. ئانلىيىنىڭ مۇشۇنداق قەيسەرلىك بىلەن ئىگىلىك يارىتىش روھى فىئاتنى راۋاجلاندۇرۇپ، باشقۇرۇش دائىرىسىنى 15 كە يەتكۈزگەن، ئۇنى «دېڭىز، قۇرۇقلۇق ھاۋا» غا مۇناسىۋەتلىك ھەرخىل مەھسۇلاتلارنى ئىشلەپچىقىرىدىغان، تىجارەت سوممىسى 29 مىليارد 380 مىليون دوللارغا يېتىپ، ئىتالىيەنىڭ ئىچكى ئىشلەپچىقىرىش ئومۇمىي قىممىتىنىڭ تۆت پىرسەنتىگە توغرا كەلگەن، ياۋروپا، ئامېرىكىدا داڭقى چىقارغان چوڭ شىركەتكە ئايلىنىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلغان.

مەغلۇپ بولدۇم دەپ قۇرقۇنچاققا ئايلىنىپ قالماستىن، ئانلىيغا ئوخشاش رېئاللىققا، ئوڭۇشسىزلىققا يۈزلىنىپ، جاسارەت بىلەن ئىلگىرىلەش كېرەك. ئەڭ چوڭ تىرىشچانلىق كۆرسىتىپمۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىغاندا يەنىلا ۋاز كەچمەك، يەنە بىر پىلانى باشلىشىڭىزلا بولىدۇ. كۆپ يىل ئىلگىرى، ناپولېئون خېئولنىڭ بىر ياخشى دوستى ئۇنى مەلۇم مەھسۇلاتنى بىرلىكتە ياساشقا تەكلىپ قىلغان، نەتىجىدە مەھسۇلات سېتىلماي قالغان. بەختكە يارىشا، ناپولېئون خېئول قايتىپ چىقىشقا ئۈلگۈرگەن. ئىش ئاخىرلاشقاندا ئۇ دوستى پەلسەپىۋى مەزمۇندا سۆزلەپ: — خېئول، مېنىڭ بۇلدىن ئايرىلىپ قېلىشىنى خالىمايدىغانلىقىم سىزگە مەلۇم، لېكىن مېنىڭ ھەقىقىي كۆڭۈل بۆلۈۋاتقىنىم شۇكى، بۇنىڭدىن كېيىن تىجارەتتە بەك ئېھتىياتچان بولۇپ كېتىپ قورقۇنچاققا ئايلىنىپ قالارمەنمۇ دەپ قورقۇۋاتىمەن، ئەگەر شۇنداق بولسا، تېخىمۇ چوڭ مەغلۇبىيەتكە ئۇچراي - مەن، — دېگەن.

ئادەم مەغلۇپ بولغاندا ئىشنى قەتئىي داۋاملاشتۇرۇشى ناھايىتى قىيىن بولىدۇ، مۇۋەپپەقىيەت قازانغاندا ئاسان داۋاملاشتۇرىدۇ. ئەگەر خىز-

مىنىڭ تەسەۋۋۇر قىلغىنىڭىزدىنمۇ قىيىن بولسا، ئەستە تۇتۇڭكى، گويا سىز ئۇستىرنى مامۇققا كاپلاپ ئىتتىكىلىمىگەندەك، ئادەمگە قوشۇقتا تاماق بېرىپ سىمىرتەلمەيسىز.

پەيلاسۇپ كېرىلس مۇنداق دەپ يازغان: «دۇنيادا ھېچقانداق نەرسە قەيسەرلىكنىڭ ئورۇنىنى باسالمايدۇ، قابىلىيەتمۇ باسالمايدۇ، تونۇلماي قالغان تالانتلىقلار ھەممىلا يەردە ئۇچرايدۇ، بىر ئىشنىمۇ باشقا ئېلىپ چىقالمايدىغان تالانتلىقلار ئومۇميۈزلۈك مەۋجۇت؛ مائارىپمۇ باسالمايدۇ، دۇنيادا ئوقۇغان بىلەن كارغا كەلمەيدىغان كىشىلەر ناھايىتى كۆپ. پەقەت قەيسەرلىك ۋە قەتئىي ئىرادىلا ھەممە ئىشتا غەلبە قىلغۇزىدۇ».

### 3. قەيسەرلىك توسالغۇنى يېتىلدۇ

سىز چوققىغا قاراپ ئىلگىرىلىگەندە ئېسىڭىزدە تۇتۇڭكى، پەلەمپەي سىزنى دەم ئالسۇن دەپ ئەمەس، بەلكى دەسسەپ تۇرۇۋېلىپ، ئۇنىڭدىن كېيىن تېخىمۇ يۇقىرىغا چىقسۇن دەپ ياسالغان. بىز يولدا چارچاپ كېتىش ۋە روھسىزلىنىپ قېلىشتىن خالىي بولالمايمىز، لېكىن خۇددى دۇنيا بويىچە ئېغىرلىق كۆتۈرۈش چېپىيىنى جىپىس ئېيتقانداك: «يەنە بىر قېتىم ئېلىشىڭىزلا غەلبە قىلىسىز. قىيىنچىلىققا دۇچ كەلگەندە يەنە بىر قېتىم ئېلىشىڭىز كېرەك». ھەممە ئادەمدە چەكسىز ئىچكى يوشۇرۇن ئىقتىدار بولىدۇ، لېكىن ئۇنىڭ نەدىلىكىنى بىلمىسىڭىز ۋە ئىشلەتمىسىڭىز، قىلچە قىممىتى بولمايدۇ، دۇنيا بويىچە مەشھۇر باش ئىسكىرىپكىچى پاپاروكاسا نام - ئاتاق چىقارغاندىن كېيىنمۇ ھەر كۈنى ئالتە سائەت مەشىق قىلغان. بەزىلەر ئۇنىڭدىن نېمە ئۈچۈن مۇشۇنداق تىرىشىدىغانلىقىنى سورىغاندا، ئۇ: — مەن ئىلگىرىلەۋاتىمەن دەپ قارايمەن، — دەپ جاۋاب بەرگەن. بىز تىرىشىپ ئىشلىگەندىلا ئۇلۇغ خىزمەتنى ئىگىلىيەلەيمىز، ھەرقانداق سېتىش دېرىكتورى سىزگە ھەربىر «ياق» دېگەن جاۋابنىڭ «ماقۇل» دېگەن نىشانغا بارغانسېرى يېقىنلاشتۇرىدىغانلىقىنى ئېيتىپ بېرىدۇ. «تاڭ ئېيتىشتىن ئىلگىرى ھامان زۇلمەت بولىدۇ»، بۇ ھەرگىز ئادەت سۆزى ئەمەس، تىرىشىپ ئىشلەپ، ماھارىتىڭىز ۋە قابىلىيىتىڭىزنى جارى قىلدۇردى.

دىغانلا بولسىڭىز، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغان كۈن مەڭگۈ يېتىپ كېلىدۇ. شۇنى كۆرسەتمە كىچىمەنكى، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغان كۈن مەڭگۈ يېتىپ كەلمىسىمۇ، سىز يەنىلا چوڭ ئۇتقۇچى، چۈنكى بىلىم ئالدىڭىز، كىشىلىك نۇرمۇشقا قانداق يۈزلىنىشىمۇ چۈشىنىۋالدىڭىز، بۇنىڭ ئۆزى سىز ئۈچۈن تېخىمۇ چوڭ مۇۋەپپەقىيەت ئەمەسمۇ؟

ئۇدا ئۈچ نۆۋەت دۇنيا ۋاسكىتبول چېمپىيونى بولغان كوماندىنىڭ تالانتلىق تىرىشىرى لامبېرت بىر قېتىم مۇنداق دېگەن: «ھەرقانداق مەردا- نە، ياراملىق ئادەم قانداق بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئاخىردا كۆڭلىدە چوقۇم جاپالىق خىزمەت ۋە مەشىققە رەھمەت ئېيتىدۇ، مەشىق قىلىش پۇرسىتىگە چىن كۆڭلىدىن تەلپۈنىدۇ».

ناپولىيون خېئول دائىم مۇنداق دەيدۇ: «ئادەم كېسەل بولۇپ قالغاندا دوختۇرنى ئىزدىشى كېرەك؛ ئىلھامى كەلمىگەندە ياخشى كىتابلارنى ئوقۇشى، ئىلھاملاندۇرىدىغان نۇتۇقنى ئاڭلىشى ۋە ئاكتىپ كىشىلەر بىلەن تونۇشى كېرەك». بايېر رىچارد ئىلگىرى ئولىمپىك تەنھەرىكەت مۇسابىقىسىدە ئالتۇن مېدال ئالغانىدى، شۇنداقلا ئامېرىكا بويىچە ئەڭ ئۇلۇغ ناتىقلارنىڭ بىرى ئىدى. ئۇ باشقىلار بىلەن ئالاقە قىلغاندا ئىلھام ئالغىلى بولىدىغانلىقىنى ئالاھىدە تەكىتلىگەن، ئۇ يەنە مۇنداق دېگەن: ئولىمپىك تەنھەرىكەت مۇسابىقىسىگە قاتناشقان تەنھەرىكەتچىلەر ئۇلۇغ كەيپىياتتا تۇرغانلىقى ئۈچۈن دۇنيا رېكورتىنى قايتا - قايتا بۇزىدۇ. دۇنيانىڭ جاي - جايلىرىدىن كەلگەن ياش ماھىرلار باشقا ماھىرلارنىڭ رېكورتىنى قايتا - قايتا بۇزغانلىقىنى كۆرگەندە ھەممىسى «ئۆزىنىڭ ئەڭ ياخشى نەتىجىسى - نى يارىتىدۇ»، ئىنسانلار ئەڭ ياخشى ھالەتتە تۇرغاندا كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ، رىچارد يەنە: «ئالتۇن مېدال ئالغۇ- چىلار بىلەن بىللە بولغاندا رىغبەتلىنىسىز» دەپ كۆرسەتكەن.

بىرمۇنچە ھۇرۇنلارنىڭ پىسخىكىلىق پوزىتسىيىسىدە مەسىلە بار، ئۇلار خىزمىتى ياكى ۋەزىپىسىدە پۈتۈن كۈچىنى ئىشلىتىشنى خالىمايدۇ، پۈتۈن كۈچىمىزنى ئىشلىتىپمۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالماساق، يۈزىمىز چۈ- شۈپ كېتىدۇ، دەپ قارايدۇ. ئۇلارنىڭ ئاساسى شۇكى، ئۇلار پۈتۈن



كۈچىمىزنى ئىشلەتمىگەنكىمىز، مەغلۇپ بولساقمۇ خەققە سۆز بەرمەيمىز، باھانە تاپالماي قالمايمىز، دەپ ئويلايدۇ. ئۇلار مەغلۇپ بولدۇق دەپ ھېس قىلمايدۇ، چۈنكى ئۇلار زادىلا ئەستايىدىل ئىشلىمىگەن. ھەممە مۇرىسىنى قىسىپ: «بۇ ماڭا بەرىبىر» دەيدۇ. بىرمۇنچە خىزمەتچىلەر مۇشۇ مۇقامدا سۆزلەيدۇ.

#### 4. ئۆزىڭىزگە ئۆزىڭىز رەقىب بولۇپ، ئۆزىڭىز ئۈستىدىن غەلبە قىلىشقا جۈرئەت قىلىڭ

بىزگە مەلۇمكى، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سەپىرىدە ھەر ۋاقىت سىرت-نىڭ پېسىمغا ئۇچراپلا قالماي، بەلكى ئۆزىمىزدىن بولغان خىرىسىغا دۇچ كېلىمىز. ئۆزىمىز — مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىمىزغا توسقۇنلۇق قىلىدىغان ئەڭ چوڭ «دۈشمەن». شۇڭا ئۇنىڭغا ئۆزىمىز تاقابىل تۇرۇشىمىز كېرەك. يەنى ئۆزىمىزگە رەقىب بولۇپ، ئۆزىمىز ئۈستىدىن غەلبە قىلىشقا جۈرئەت قىلىشىمىز كېرەك.

ئالدى بىلەن، روھىي ھالەت جەھەتتە ئۆزىمىزنىڭ رەقىبى بولۇشىمىز كېرەك. بىزدە ئىشەنچ بولۇشى كېرەك، ئوڭۇشسىزلىقتىن ئىشەنچ بىلەن قۇتۇلۇشىمىز كېرەك. جەزمەن غەلبە قىلىدىغان ئىشەنچ بولغاندىلا، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىمكانىيىتى بولىدۇ.

ئۇنىڭدىن قالسا، ئۆزىمىزنىڭ ئەسلىدىكى مۇۋەپپەقىيەتتىگە قارشى مۇسابىقە ئېلان قىلىشىمىز، مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئىسسىق كارىۋىتىدا يېتىۋال-ماسلىقىمىز كېرەك. بۈگۈنكى بىز تۇنۇگۈنكى بىزنىڭ قىلغان ھەممە ھەرىكىتىمىزدىن ئېشىپ كېتىشىمىز كېرەك. ئىقتىدارىمىزنى ئەڭ زور دەرد-جىدە ئىشقا سېلىپ بۈگۈنكى ئېڭىز تاغقا چىقىشىمىز ئەتە بۈگۈنكىدىنمۇ ئېڭىزگە چىقىشىمىز، ئۈگۈنلۈككە ئۈلۈشكۈندىكىدىنمۇ ئېڭىزگە چىقىشىمىز كېرەك. باشقىلارنىڭ ئىشىدىن ئېشىپ كېتىش مۇھىم ئەمەس. ئۆزىمىزنىڭ ئىلگىرىكى ئىشىدىن ئېشىپ كېتىش ھەممىدىن مۇھىم.

بىز ھەممە ۋاقىت ئۆزىمىزنى رەقىب قىلىپ، ئۆزىمىز ئۈستىدىن غەلبە قىلىشىمىز، ئۆزىمىزگە يۈزلىنىشىمىز كېرەك. يۇقىرىدا ئېيتىپ ئۆت-

كەندەك، ھەممە ۋاقىت ئۆزىمىزگە مەلۇم كىرىس ياكى ئوڭۇشسىزلىق مۇھىتى يارىتىشىمىز كېرەك، شۇنداق قىلغاندىلا، ئۆزىمىزنى قۇدرەت تاپقۇ-زۇپ، مەڭگۈ يېڭىلىمەس ئورۇندا تۇرالايمىز.

قانداق قىلغاندا ئۆزىمىز ئۈستىدىن غەلبە قىلغىلى بولىدۇ؟ خېئول-نىڭ دوستى كۈلپىن ئۆز سەرگۈزەشتىسىنى سۆزلەپ مۇنداق دېگەن:

— بىرنەچچە يىل ئىلگىرى، ھاياتىمدىكى غايەمنى ئىشقا ئاشۇردۇم؛ بىناكارلىق كەسپىم كۈندىن — كۈنگە گۈللەندى، ئازادە تۇرار چايغا، ئىككى ئاپتوموبىلغا ۋە بىر يەلكەنلىك كېمىگە ئىگە بولدۇم، ئەر — خوتۇنلۇق تۇرمۇشۇم كۆڭۈللۈك بولدى، توققۇزۇم تەل ئىدى.

پاي بازىرى توساتتىن يىمىرىلدى، بىر كېچىدىلا ياسىغان ئۆيۈمگە ھېچكىم يولمايدىغان بولدى. ئېغىر ئۆسۈمنى تۆلەش كېرەك ئىدى، جۇغلانما بىرنەچچە ئايدا تۈگىدى. ئەھۋال ئەڭ بەتتەرلەشكەندە ئايالىم ئاجرىشىمەن دەپ تۇرۇۋالدى.

بۇنىڭدىن كېيىن نېمە قىلىشىمنى بىلمەي «يەلكەننى كۆتۈرۈپ كەچكى شەپقەت قاراپ مېڭىش» نى يەنى دېڭىز قىرغىقىنى بويلاپ كۈنپىكىتەك شاتتىدىن فلورىدا شاتتاغا بېرىشنى نىيەت قىلدىم. لېكىن يېڭى جىرسىي شاتتىنىڭ دېڭىز قىرغىقىغا كەلگەندىن كېيىن، شەرققە بۇرۇلۇپ، دېڭىزغا قاراپ ماڭدىم. بىرنەچچە سائەتتىن كېيىن، ۋادەككە يۈزلىنىپ ئىچىمدە «دېڭىز مېنى يۈتۈۋەتسە تازا ئوبدان بولاتتى» دەپ ئويلىدىم.

دولقۇن كېمىنى توساتتىن يۇقىرىغا كۆتۈرۈپ، يەنە پەسكە چۈشۈر-دى. مەن تەڭپۇڭلۇقنى يوقىتىپ قويدۇم، بەختكە يارىشا ۋادەككە ئېسىلپ-ۋاپتىمەن، لېكىن ئىككى پۈتۈم سوغۇق دېڭىز سۈيىگە چىلىشىپ قالدى. كېمىگە ئاران چىقىۋالدىم، قورقۇپ كەتتىم، ئىچىمدە: «نېمە بولدى؟ مەن ئۆلۈشنى خالىمايمەن» دەپ ئويلىدىم. شۇ چاغدىن تارتىپ، روھلانغاندىلا قىيىنچىلىقتىن ئۆتۈۋالغىلى بولىدىغانلىقىنى چۈشەندىم. كونا تۇرمۇش ئۆتۈپ كەتتى، يېڭى تۇرمۇش بەرپا قىلىش كېرەك.

بىز ھەقىقەتەن بىرەر ئىش قىلىپ قىيىنچىلىقتىن ئۆتۈۋالالامدۇق؟

بىز كىشىلىك تۇرمۇشىدىكى تۇرغۇن ھالەتتىن قۇتۇلۇپ چىقالايمىز. بۇنىڭ ئۇسۇلى تۆۋەندىكىچە:

① راسا يىغلاش

مۇتەخەسسسلەر بىردەم كۆڭلى بۇزۇلۇشنىڭ چوڭ رولى بار، دەيدۇ. بۇ نومۇس قىلىدىغان ئىش ئەمەس، ياش ئاققۇزۇش كۆڭلى بۇزۇلغانلىقىدىن نىڭ ئىپادىسى بولۇپلا قالماي، بەلكى قايغۇ ھەسرەتنى ياكى ھېسسىياتنى تۈككەنلىك ھېسابلىنىدۇ. قايغۇ كۆڭلى بۇزۇلدىغان ئىش يۈز بەرگەندىن كېيىن ئاشكارىلانمىمۇ ھېچ ۋەقەسى يوق، ئاخىر چىقىرىۋېتىلسا بولىدۇ.

② مۇڭدېشىش

«ئوبدان كۈن كەچۈرۈش» نى قارار قىلغاندىن كېيىن مۇڭدېشىدۇ. غان ئويىپىكىت تېپىش كېرەك، بېشىدىن ئىسسىق - سوغۇق ئۆتكەن كىشىلەر بىلەن پاراڭلىشىش ئەڭ چوڭ ياردەم بېرىشى مۇمكىن.

③ ئوقۇش

دەسلەپكى سىلكنىش ئۆتۈپ كەتكەندىن كېيىن، ئوي، - پىكىرنى يېڭىۋاشتىن مەركەزلەشتۈرۈپ ئوقۇشقا كىرىشىش كېرەك. كىتاب، ژۇرنال ئوقۇش، بولۇپمۇ ئۆز - ئۆزىگە مەدەت بېرىش، ئۆز - ئۆزىنى ئوڭشاشنى ئۆگىتىدىغان كىتابنى ئوقۇش ئىلھام بېرىدۇ، جىددىيلىكتىن قۇتقۇزىدۇ.

④ خاتىرە يېزىش

بىرمۇنچە كىشىلەر بەختسىزلىككە ئۇچرىغاندىن كېيىنكى ئوڭىشلىش جەريانىنى بىر - بىرلەپ خاتىرىلەپ قويۇپ، ئۇنىڭدىن تەسەللى ئالىدۇ. بۇ چارە ھەتتا ئۆزىڭىزنى ئۆزىڭىز داۋالاش رولىنىمۇ ئوينىيىدۇ.

⑤ پائالىيەت ئورۇنلاشتۇرۇش

كىشىلىك تۇرمۇشتا يەنە سىز كۈتۈپ كەلگەن ئىشلار بارلىقىنى ئويلىشىڭىز كېرەك، بۇنداق ئويلاش سىزنىڭ جاسارەت بىلەن ئىلگىرىلەپ، قايتىدىن ئىستىقبال يارىتىش پوزىتسىيىڭىزنى كۈچەيتىدۇ. كۆپ ئارقىغا سوزغان ساياھەت ۋاقتىنى ئەمدى بەلگىلەڭ.

⑥ يېڭى ماھارەت ئۆگىنىش

رايون ئىنستىتۇتىغا بېرىپ بىرەر يېڭى دەرس تاللاڭ، يېڭى ھەۋەس

794

تېپىڭ، توپ ئويناشنى ئۆگەنسىڭىز بولىدۇ. ئىلگىرىكىدىن پەرق قىلىدىغان كىشىلىك تۇرمۇشىغا ئىگە بولسىڭىز، يېڭى ماھارەت ئارقىلىق تۇرمۇشىڭىز - نىڭ مەزمۇنىنى تولۇقلىسىڭىز بولىدۇ.

⑦ ئۆزىنى مۇكاپاتلاش

ھەددىدىن ئارتۇق ئازابلانغان ۋاقىتتا ئاددىي كۈندىلىك ئىشلار - ئورنىدىن قوپۇش، يۇيۇنۇش، ئازراق نەرسە ئېتىپ بېيىشمۇ ناھايىتى تەستەك بىلىنىدۇ. ھەر بىر ئىشنى پۈتتۈرۈشنى (ھەرقانچە ئەرزىمەس بول - سىمۇ) مۇۋەپپەقىيەت دەپ قاراپ، ئۆزىڭىزنى مۇكاپاتلاڭ.

⑧ تەنھەرىكەت

جىسمانىي پائالىيەتنىڭ داۋالاش ئۈنۈمى بەك كۆرۈنەرلىك، ئوتتۇرا ياشلىق بىر ئايالنىڭ 21 ياشقا كىرگەن ئوغلى ئۆزىنى ئۆلتۈرۈۋالغان، ئۇنىڭ كەيپىياتى بۇزۇلۇپ، ھېچقانداق ئىشقا رايى بارمىغان. ئۇ دوستلىرىدىن نىڭ دەۋىتى بىلەن جاز مۇزىكىسى سىنىپىغا قاتناشقان. ئۇ كېيىن مۇنداق دېگەن: - مۇزىكىغا تەڭكەش قىلىپ بەدىنىمنى ھەرىكەتلەندۈرۈپ خېلى ھۆرۈرلەندىم كەيپىياتىمۇ كۆپ ياخشىلاندى. ھەرىكەت سىزنى بىئاراملىق - نى چۆرۈپ تاشلاپ، نېمە قىلىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىدۇ.

⑨ چۆكۈپ كېتىۋەرمەسلىك

بىرمۇنچە كىشىلەر ئاغرىق مەزگىلىنى تۈگەتكەندىن كېيىن، بىرەر ئىش قىلىش، كىتاب يېزىش ۋە ياكى جامائەتچىلىكنىڭ دىققىتىنى قوزغاي - دىغان پائالىيەتكە قاتنىشىش زۆرۈرلۈكىنى ئاخىر ھېس قىلىدۇ. بۇ جەرياندا باشقىلارغا ياردەم بېرىش ئۆزىنى - ئۆزى داۋالاشنىڭ ناھايىتى ئۈنۈملۈك ئۇسۇلى ئىكەنلىكىنى بايقايدۇ.

يەلكەنلىك كېيىن ھەيدەشتە ئالدىراپ كېتىشكە بولمايدۇ. مەن جېرىسى شىتاتىغا بەش ھەپتىدە يېتىپ باردىم. بۇ قېتىمقى «قېچىش» مېنى سەپەرگە ئاتلاندىردى، ماڭا يەنە بىرخىل تۇرمۇش ئۇسۇلىنى ئاتا قىلدى، ھەر كۈنى قېلىپلىشىپ قالغان جىسمانىي ئەمگەك بىلەن شۇغۇللاندىم، نۇرغۇن بوش ۋاقىتقا ئىگە بولدۇم. مەن يەنىلا ئازابلاندىم، لېكىن كېمە لەڭگەر تاشلىغاندا، قانداق ئىشلەش لازىملىقىنى جەزملەشتۈرۈلمىسەممۇ،

قايتىدىن ئىشلەشكە تەييارلىق كۆرۈپ قويدۇم.

دادام تېلېفوندا: — نېمىشقا قولۇڭغا قەلەم ئېلىپ يازمايسەن؟ ئۇ سېنىڭ ئۆگەنگەن كەسپىڭغۇ؟ — دەپ سورىدى. ئۇ توغرا ئېيتقاندى. بۈگۈن سىلەرنى ئوقۇسۇن دەپ يازدىم، قايتىدىن ئىشلەشنى قارار قىلىسەن. ئۆزىڭنى ھەقىقەتەن ياخشى ھىس قىلىسەن.

ھەممەيلى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى ئويلايدۇ. ھەممە ئادەمنىڭ ئەڭ گۈزەل نەرسىلەرگە ئىگە بولغۇسى كېلىدۇ. ھېچكىم باشقىلارغا خۇشامەت قىلىشنى، نامرات تۇرمۇش كەچۈرۈشنى ياقتۇرمايدۇ. ھېچكىم مەلۇم ئەھ- ۋالغا مەجبۇرىي چۈشۈپ قېلىشنى خالىمايدۇ.

«قەتئىي ئىشەنچ بولسىلا تاغنىمۇ يۆتكىگىلى بولىدۇ»، بۇ مۇۋەپپەقىيەت يەت قازىنىشتىكى ئەڭ ئەمەلىي تەجرىبە، خرىستوس ئەيسا: «ئۆز يولۇڭغا ماڭ، ئۇنىڭدىن كېيىن ئىش سەن ئىشەنگەندەك بولىدۇ» دېگەن. ھەرقانداق ئادەم ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئىشەنچ — مۇۋەپپەقىيەت ئىشىكىنى ئاچىدىغان ئاچقۇچ.

بىز ئوڭۇشسىزلىقتىن ئاستا — ئاستا قۇتۇلدۇق. ئوڭۇشسىزلىقنىڭ قورقۇنچىلۇق ئەمەسلىكىنى، ئوڭۇشسىزلىقنى يەڭگىلى بولىدىغانلىقىنى چۈ- شەندۇق. لېكىن ئەمدى بىزدە يەنە نېمە كەم؟ زېمىنى خارابە ئۈستىدە قايتىدىن قۇرىدىغان جاسارەت ۋە ئىشەنچ كەم، بۇ ئىككىسىنى ھازىرلىغاندا، دىلا، ئوڭۇشسىزلىقنى ئۈزۈل — كېسىل يېڭىپ، مۇۋەپپەقىيەت قازى- نىشنىڭ «مەغلۇپ بولۇش — مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش» يەنە مەغلۇپ بولۇش — يەنە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش» تىن ئىبارەت ئەندىزىسىنى ئىشقا ئاشۇرالايمىز.

### 5. جاسارەت كىشىنى يېڭىلمەس ئورۇندا تۇرغۇزىدۇ

ئوڭۇشسىزلىقنى ئۈزۈل — كېسىل يېڭىش ئۈچۈن، ھەممىدىن ئاۋۋال جاسارەت بولۇشى كېرەك، جاسارەت بولغاندىلا، ئىشەنچكە ئىگە بولغىلى، بىر قاتار ئەمەلىي ھەرىكەت قوللانغىلى بولىدۇ. ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىغاندا ھەم قورقۇپ كەتمەسلىك ھەم قېچىپ

يۈرمەسلىك كېرەك، ئۇنىڭغا باتۇرلۇق بىلەن جىددىي قازايدىغان ۋە ئۇنى تارمار قىلىش ئۈچۈن باتۇرلۇق بىلەن ئېلىشىدىغان شىجائەت بولۇشى لازىم. ھەرقانداق ئىشقا باتۇرلۇق بىلەن تۇتۇش قىلساق، ئازدۇر — كۆپتۇر ئۈنۈمگە ئېرىشىمىز. مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىلەر: ئەگەر مەغلۇپ بو- لۇشتىن قورقۇپ، تۇتۇش قىلىدىغان ھەرقانداق پۇرسەتتىن ۋاز كەچكەن بولساق، ئىلگىرىلىيەلمىگەن بولاتتۇق، دەپ قارايدۇ. باتۇرلۇق بىلەن تۇتۇش قىلىمىغاندا، شەيئىلەرنىڭ چوڭقۇر مەزمۇنىنى چۈشەنگىلى بولماي- دۇ، تۇتۇش قىلغاندا، ئەمەلىي ئازابىنى باشتىن ئۆتكۈزگەنلىكىمىز ئۈچۈن، بۇ خىلمۇخىل تەجرىبىلەر كەلگۈسى تەرەققىياتىنىڭ ئۇلى ۋە تەييارلىقى بولۇپ قالىدۇ.

خوندا (بېنتىيەن) قەيسەر مىجەز ئەزىمەت، ئۇ جاپا — مۇشەققەتتىن قورقمايدىغان، قىيىنچىلىققا پىسەنت قىلماي ئىلگىرىلەيدىغان جەڭگىۋار خاراكتېرغا ئىگە. ياپونىيە سانائەت ۋازارىتى 1955 — يىلىدىن 1965 — يىلىغىچە ياپونىيەنىڭ ئاپتوموبىل سانائىتىنى راۋاجلاندۇرۇش توغرىسىدىكى سىياسەتنى تۈزۈپ چىققان، ئاپتوموبىل سانائىتىنىڭ خەلقئارادىكى رىقابەت كۈچىنى ئۆستۈرۈش ئۈچۈن، پەقەت ئىككى — ئۈچ ئاپتوموبىل زاۋۇتىنىڭ مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشىغا يول قويغان. ھۆكۈمەتمۇ مالىيە كۈچىنى ئىشقا سېلىپ، بۇ ئىككى — ئۈچ زاۋۇتنى قوللىماقچى بولغان، بۇ مەشھۇر «ئالاھىدە گۈللەندۈرۈش قانۇنى» ئىدى. بۇ بەلگىلىنىگە ئاساسەن، خوندا تېخنىكا تەتقىقات شىركىتى موتسىكلت ساھەسىگە باغلاپ قويىلاتتى ياكى توپوتا ئاپتوموبىل شىركىتى، نىسان ئاپتوموبىل شىركىتى تەرىپىدىن قو- شۇۋېلىناتتى.

خوندا بۇ جىددىي ۋەزىيەتتە مەغلۇبىيەتكە تەن بەرمىگەن، ئۇ بۇ سىياسەت كەلتۈرگەن توسالغۇغا جىددىي قاراپ، مۇسابىقىگە باتۇرلۇق بىلەن ئاۋاز قوشقان. ئۇ خوندا تېخنىكا تەتقىقات شىركىتىنىڭ تېخنىكا جەھەتتىكى ئالاھىدىلىكىنى ئەستايىدىل تەھلىل قىلىپ، تەرەققىيات يولىنى ئىزدىگەن، قەتئىي نىيەتكە كېلىپ، خوندا تېخنىكا تەتقىقات شىركىتىنى تۆت چاقلىق ماشىنا ساھەسىگە قەتئىي كىرگۈزۈشتىن ئىبارەت ئىستراتېگى-

يىلىك تەدبىرنى بەلگىلىگەن. خوندا تېخنىكا تەتقىقات شىركىتى مۇشۇ قارار تۈپەيلىدىن راۋاجلىنىپ، بۈگۈنكى كۈندە ھەرخىل پىكاپ ئىشلەپچىقىرىدىغان «دۇنياۋى خوندا» غا ئايلاندى.

خوندا توسالغۇنى كۆرۈپ چىكىنىمگەن، بەلكى تەسلىكنى بىلىپ تۇرۇپ قىلىشقا ئىنتىلگەن، شۇڭا بۈگۈنكى شانلىق مۇۋەپپەقىيەتنى قولغا كەلتۈرگەن. ئەگەر ئۇ مەغلۇپ بولۇشتىن، رىقابەتتە تويۇ تاغا تەڭ كېلەلمەسلىكتىن قورققان بولسا، بۈگۈنكى خوندا بولمىغان بولاتتى.

ئوڭۇشسىزلىق ئالدىدا قانچىكى قورقۇنچاقلىق قىلىسىز، ئوڭۇشسىزلىق سىزنى شۇنچە بوزەك قىلىدۇ، شۇنىڭ بىلەن مەغلۇپ بولماي قالمايىسىز. ئامېرىكىدىكى بىر چوڭ شىركەتتە ئىشلەيدىغان خاللى ئەپەندى قورقۇنچاق بولغانلىقى ئۈچۈن ئۆمۈرۋايەت قايغۇدا قالغان. ئۇ بۇ شىركەتكە شىركەتنىڭ ھازىرقى مۇدىرى جورج بىلەن بىللە كىرگەنلىكىنى، لېكىن جورج جاپا چېكىشتىن قورقىمىغان، مەسئۇل بولۇشقا، خەۋپ - خەتەرگە قارىماي ئىشلەشكە جۈرئەت قىلغان، شۇڭا قەدەممۇقەدەم ئۆسكەن، ئەكسىچە، خاللى ئەپەندىگە شىركەتنىڭ ئىچى - سىرتىدا كۆپ قېتىم ئۆسۈش پۇرسىتى كەلگەن. مەسىلەن، ئۇ شىركەتتە بەش يىل تۇرغاندىن كېيىن، شىركەت ئۇنىڭغا ئامېرىكىنىڭ جەنۇبىغا بېرىپ «جەنۇب شۆبىسى» نى باشقۇرۇشنى تاپشۇرغان. ئەمما ئۇ خىزمەت مەسئۇلىيىتىنى ئۈستىگە ئېلىشقا جۈرئەتسىزلىك قىلىپ زەت قىلغان. كۆپ قېتىم مۇشۇنداق ئوبدان پۇرسەت كەلگەندە ئۇ باھانە تېپىپ پۇرسەتنى قولدىن بېرىپ قويغان، شىركەتتىن يىلغا 7000 دوللار مائاش ئېلىپ كۈن كەچۈرۈۋەرگەن. ئۇ قورقۇنچاق بولغاچقا، ئىككى ئوغلىمۇ ئۇنى كۆزگە ئىلمىغان.

خاللى ئەپەندى ھاياتىدا تۇرمۇشقا ھەقىقىي يۈزلىنىشتىن، كۆكرەك كىرىپ چىقىپ ئېغىر مەسئۇلىيەتنى ئۈستىگە ئېلىشتىن قورققان. ئۇنىڭ ھاياتى ۋاقتىنى زايە قىلىش بىلەن ئۆتكەن. بۈگۈنكى كۈندە ئۇنىڭدا ئۆتكەن ئىشلارنى ئەسلەش ئېغىر كېلىدىغان ھەسرەتلا قالغان. خاللى ئەپەندى ئۆزىنى مەنئى قۇلنىڭ ئۆمۈرلۈك تۇرمۇشىگە ھۆكۈم قىلغان. جاسارەت ئوڭۇشسىزلىقنى يېڭىشتە شۇنچە مۇھىم ئىكەن، ئۇنداق

بولسا، قانداق قىلغاندا جاسارەتلىك بولغىلى، قانداق قىلغاندا قورقۇنچاقلىق قىلىنى تۈگەتكىلى بولىدۇ؟ كۆپچىلىك تۆۋەندىكى بىرنەچچە نەكلىپتىن پايدىلانسا بولىدۇ:

(1) مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا ئىنتىزار بولىدىغان تۈرتكىگە بولۇشى كېرەك.

ئىشتا مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلارنىڭ تەرەققىيات يولىنى تەكشۈرسەك شۇنى بايقايمىزكى، ئۇلارنىڭ كۆپچىلىكى ھازىرقى ئەھۋالغا قانائەت قىلمايدىغان، ئۆزلۈكسىز ئالغا ئىنتىلىدىغان كىشىلەردۇر.

(2) ئۆزىنىڭ كىچىك زېمىنىنى گۇمران قىلىش كېرەك. جەمئىيەتتە بىرمۇنچە كىشىلەر ئۆزىنىڭ كىچىك دۇنياسىغا ناھايىتى ئامراق كېلىدۇ، تاشقى دۇنيادىن ئاجرىلىپ قالغان قاپاققا بېكىنىنىۋېلىپ لىپ ئۆز - ئۆزىدىن ھۇزۇرلىنىدۇ. يۇنداق كىشىلەردە مۇقەررەر ھالدا پاپىسام پىشارمۇ، كۆمەسم پىشارمۇ دەيدىغان ئىدىيە كېلىپ چىقىدۇ، ئۇلار تاشقى دۇنياغا پاسسىپ پوزىتسىيە بىلەن تاقابىل تۇرىدۇ. لېكىن قاپاقتىن چىقىپ، تاشقى دۇنيا بىلەن بولغان ئالاقىنى كۈچەيتىدىغانلا بولسىڭىز، بۇ دۇنيانىڭ شۇنچە رەڭدار، چەكسىز قىزىقارلىق ئىكەنلىكىنى تەبىئىي ھالدا بايقايسىز، جاسارتىڭىزنى تاپسىز.

(3) باشقىلارنىڭ ئىجادچانلىق خاراكتېرىنى ئەينەك قىلىش كېرەك. بىز ئىش قىلىشتا قاراملىققا ئەمەس، بەلكى جاسارەتكە مۇھتاج. ئالدىنقىلارنىڭ تەجرىبىسىنى قوبۇل قىلىش، ئالدىنقىلارنىڭ تەجرىبىسىدىن پايدىلىنىش ئاساسىدىلا جاسارەتكە كەلگىلى، بۆسۈپ ئۆتۈپ يېڭىلىق يارىتىدىغان جاسارەتكە ئىگە بولغىلى بولىدۇ، چۈنكى ئەينەك قىلىش جەريانى ئۆگىنىش جەريانى، ئۆگەنگەندىلا ئۆزىمىزنى بېيىتالايمىز، «ھۈندەرى چىڭنىڭ گېپى چوڭ» دېگەندەك بولالايمىز.

(4) دائىم ئەمەلىيەت ئۆتكۈزۈش كېرەك. ھەقىقىي بىلىم ئەمەلىيەتتىن كېلىدۇ. نەزەرىيىنىلا ئىگىلەپ، ئەمەلىيەت ئۆتكۈزۈلمىسىڭىز، يەنىلا خۇدۇكلىنىپ قالسىز، چۈنكى سىز ھەر ھالدا ئىشلەپ كۆرمىدىڭىز. شەخسەن ئۆزىمىز باشتىن ئۆتكۈزۈشمەك، نەزەرىيىدە

مىزنىڭ ئاقىدىغان - ئاقمايدىغانلىقىنى، ئۆزىمىزنىڭ سالمىقىنى بىلمەي قالمىز. شۇڭا، قانچە ئاز ئەمەلىيەت ئۆتكۈزسەك، خۇدۇكىمىز شۇنچە كۈچىيىدۇ، چوڭ ئىشقا دۇچ كەلگەندە شۇنچە ئەندىشىگە چۈشۈپ قالمىز، جاسارتىمىزنى يوقىتىپ قويىمىز.

### 6. ئىشەنچ بىرخىل ئەڭ مۇستەھكەم ئىچكى كۈچ

سىز يۇقىرىدا ئېيتىلغان چارىلەرگە ئىشەندىڭىز ۋە شۇ چارىلەر بويىچە ئىشلىدىڭىز، لېكىن مەسىلە يەنە مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشى مۇمكىن! ئوڭۇشسىزلىق تۈگىمىگەن بولسا كېرەك!

ئىشەنچ بىرخىل ئەڭ مۇستەھكەم ئىچكى كۈچ، ئۇ سىزنىڭ ئەڭ مۇشەققەتلىك مەزگىلىدىن ئۆتۈۋېلىشىڭىزغا ياردەم بېرىدۇ، تاكى تاڭ نۇرى كۆرۈنگۈچە شۇنداق قىلىدۇ، ئىشەنچ ھەرگىز ئادەمنى ئۈمىدسىزلىككە ئەۋەتمەيدۇ، بىز ئىشەنچىمىزنى يوقىتىپ قويغاچقا ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرايمىز. ئىشەنچ گويا ئۇرۇق، ئۇرۇقنى چاچمىساق، دان تۇتمايدۇ، ئەمما تېرىش پەقەت بىرىنچى باسقۇچ. ئۇرۇقنى چاچقاندىن كېيىن، ھەر ۋاقىت سۇغىرىپ ۋە ئوغۇتلاپ تۇرۇش كېرەك، شۇنداق قىلغاندىلا، ئۇرۇق ئاندىن بىخ تارتىدۇ ۋە ئۆسىدۇ. مايسىنىڭ يېتىلىشىگە كېلىمات ماسلىشىشى كېرەك. ئۇنداق بولمىسا، ئۇ چېچەكلىمەيدۇ ۋە دان تۇتمايدۇ. دان تۇتقان تەقدىر - دىمۇ يىغىم ۋاقتى ماسلىشىشى كېرەك، بوران، يامغۇر ۋە زىيادە ئىسسىقلىق ھوسۇلغا تەسىر يەتكۈزىدۇ. تېرىش، بىخ تارتىش، ئۆستۈرۈش، دان تۇتۇش ۋە يىغىش مانا بۇ يېتىلدۈرۈشنىڭ بەش باسقۇچى.

### 7. كۆڭۈلدە مەغلۇبىيەت پەيدا قىلماسلىق كېرەك

ناپولېئون خېئول ھەرقانداق مەغلۇبىيەت ئۈزلۈكسىز ساغلام تەرەققىي قىلىش جەريانىدىكى بىر كۆرۈنۈش، دەپ قارايدۇ.

ئىشىمىز ھەر قېتىم مەغلۇبىيەتكە ئۇچرىغاندا باشقىلار «مەغلۇپ بولدى» دەيدۇ. مەغلۇپ بولغۇچىلار ئۆزىمۇ شۇنداق دەپ ئويلايدۇ. ئەگەر ۋەيران بولساق، ئەھۋال تېخىمۇ بەتتەر بولىدۇ. ئەگەر «ھەممە نەرسە

ئۈزلۈكسىز ساغلام تەرەققىي قىلىدۇ» دەيدىغان قاراش بولسا، ئۇ ھالدا «ۋايران بولۇشمۇ ساغلام تەرەققىي قىلىش جەريانىنىڭ بىرى» دەپ ئويلاش مۇمكىن، ھەتتا يەنە بىر پۇرسەت يارىتىشمۇ مۇمكىن، مۇشۇنداق بولسا، ھەقىقىي مەغلۇبىيەت قالمايدۇ.

ھەقىقىي مەغلۇبىيەت يوق، چۈنكى ئالەمدىكى كائىنات ھەر ۋاقىت ئۆزگىرىپ، ھەركۈنى ئۈزلۈكسىز ساغلام تەرەققىي قىلىپ تۇرىدۇ. بۇ چوڭ پىرىنسىپ، ھەرقانداق مەغلۇبىيەت پەقەت ئۈزلۈكسىز ساغلام تەرەققىي قىلىش جەريانىدىكى بىر كۆرۈنۈش، ئۇ مەلۇم مەزگىلدە مەغلۇبىيەت ھېسابلىنىشى مۇمكىن، لېكىن ئۆزگىرىش بولغاندىن كېيىن يەنە چەكسىز ھاياتىي كۈچ بارلىققا كېلىدۇ. شۇڭا، دۇنيادىكى ھەممە شەيئىلەردە «مەغلۇپ بولۇش» ياكى «يوقىلىش» دېگەن نەرسە يوق. يۈزە قارىغاندا يوقالغان بولۇپ كۆرۈنۈشى مۇمكىن، لېكىن چوڭ جەھەتتىن قارىغاندا، كائىنات «يېڭىلىنىش» جەريانىدا تۇرىدۇ، خالاس.

§ 1 . ئالغا ئىنتىلىش روھى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئامىلى

ئالغا ئىنتىلىش روھىغا ئىگە بولسىڭىز، مەشھۇر كىشىگە ئايلىنالايسىز. پائال ئالغا ئىنتىلىشىڭىز، كۆپ مەنپەئەت ئالىسىز.

1. ئالغا ئىنتىلىش روھى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئامىلى

«رەھبەرلىك قىلىش ئىقتىدارى» مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئاساسىي شەرتى، «ئالغا ئىنتىلىش روھى» ئاساسىي شەرت بولغان رەھبەرلىك ئىقتىدارى يېتىلدۈرۈشنىڭ ئاساسى. ئىككىسىنىڭ مۇناسىۋىتى چاقنىڭ شادىسى بىلەن ئوقنىڭ مۇناسىۋىتىگە ئوخشايدۇ.

ناپولىئون خېئول بىزگە ئۇقتۇرىدۇكى، ئالغا ئىنتىلىش روھى ئىنساندىكى تېپىلغۇسىز گۈزەل ئەخلاق، ئۇ بىر ئادەمنىڭ نېمە قىلىشىنى تاپشۇرماشتىن بۇرۇنلا قىلىشقا تېگىشلىك ئىشنى تەشەببۇسكارلىق بىلەن قىلىشىغا تۈرتكە بولىدۇ. ناپولىئون خېئول بۇ خىل روھنى بىزگە تۆۋەندىدە كىچە چۈشەندۈرگەن:

— بۇ دۇنيا بىر ئىشقا كاتتا مۇكاپات، جۈملىدىن پۇل - مال ۋە شان - شۆھرەت بېرىشنى خالايدۇ، ئۇ بولسىمۇ «ئالغا ئىنتىلىش روھى» . ئالغا ئىنتىلىش روھى دېگەن نېمە؟ سىزگە ئېيتسام، ئۇ قىلىشقا تېگىشلىك ئىشنى تەشەببۇسكارلىق بىلەن قىلىش دېمەكتۇر. باشقىلار سىزگە نېمە قىلىشنى ئېيتقاندا، دەرھال قىلىش - قىلىشقا تېگىشلىك ئىشنى تەشەببۇسكارلىق بىلەن قىلىشتىن كېيىن تۇرىدۇ. قىلىشقا تېگىشلىك ئىشنى پەقەت باشقىلار سۈپلىگەندە قىلىدىغانلار ئۇلاردىن تېخىمۇ كېيىن تۇرىدۇ.

ئاخىردا تېخىمۇ ناچار يەنە بىرخىل كىشىلەرمۇ باركى، ئۇلار قىلىشقا تېگىشلىك ئىشنى زادى قىلمايدۇ، باشقىلار يېنىغا كېلىپ قانداق قىلىشنى كۆرسىتىپ بەرسىمۇ ۋە ھەمراھ بولۇپ قىلىشىپ بەرسىمۇ قىلمايدۇ. ئۇلار -

ئون تۆتىنچى باب

ئالغا ئىنتىلىش روھىنى مەڭگۈ ساقلاڭ



ئالغا ئىنتىلىش روھى ئىنساندىكى تېپىلغۇسىز گۈزەل ئەخلاق، ئۇ بىر ئادەمنىڭ نېمە قىلىشىنى تاپشۇرماشتىن بۇرۇنلا قىلىشقا تېگىشلىك ئىشنى تەشەببۇسكارلىق بىلەن قىلىشىغا تۈرتكە بولىدىغان روھتۇر.

نىڭ كۆپ ۋاقتى ئىشىزلىقتا ئۆتدۇ، شۇڭا، باي بوۋىسى بولمىسىلا، باشقىلار ئۇلارنى مەنسىتمەيدۇ. لېكىن ئەھۋال شۇنداق بولغاندىمۇ، نەقدىر ئىلاھى قولغا كالتەك ئېلىپ، ئۇلارنى كوچىنىڭ دوقمۇشىدا سەۋر قىلىپ كۈتۈپ تۇرىدۇ.

سىز يۇقىرىقىلارنىڭ قايسى خىلىغا كىرىسىز؟  
ئەگەر ئالغا ئىنتىلىش روھىغا ئىگە ئادەم بولاي دېسىڭىز، ئىشنى ئارقىغا سوزىدىغان ئادىتىڭىزنى يېڭىشىڭىز، ئۇنى ۋۇجۇدنىڭىزدىن چىقىرىۋېتىڭىز. ئۆتكەن ھەپتە، بۇلتۇر، ھەتتا ئون نەچچە يىل ئىلگىرى ئىشلەشكە تېگىشلىك ئىشنى غاجلاپ يەۋىتىدۇ، بۇ يامان ئادەتنى تۈگەتمەيسىڭىز، ھېچقانداق مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشەلمەيسىز.  
ئىشنى ئارقىغا سۆزەيدىغان ئادەتنى تۈگىتىشتە تۆۋەندىكى ئۇسۇللارنى قوللىنىش مۇمكىن:

- 1) ھەركۈنى ئېنىق بىر ئىشنى قىلىش، بەلكى باشقىلارنىڭ كۆرسەتمىسىنى كۈتمەي، تەشەببۇسكارلىق بىلەن پۈتتۈرۈش.
- 2) ھەممە يەرنى ئىزدەپ، ھەركۈنى ئاز دېگەندە باشقىلار ئۈچۈن قىممىتى بار بىرەر ئىشنى تېپىپ ئىشلەش، بەلكى ھەق ئالىمەن دەپ ئۈمىد قىلماسلىق.
- 3) تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئىشلەيدىغان بۇنداق ئادەتنى يېتىلدۈرۈشنىڭ قىممىتىنى ھەر كۈنى باشقىلارغا سۆزلەپ بېرىش، ئاز دېگەندە ھەر كۈنى بىر ئادەمگە سۆزلەپ بېرىش كېرەك.

## 2. ھەق ئالماي ئىشلەشنى ئۆگىنىش كېرەك

ناپولېئون خېئول بىر ياش خانىمىنى ياردەمچى كاتىپ قىلىپ ئىشلەتتى، ئۆزىنىڭ كۆپ ساندىكى خۇسۇسىي خەتلىرىنى ئېچىپ ئوقۇش، تۈرگە ئايرىش ۋە جاۋاب خەت يېزىشقا سالغان. ئۇ چاغدا ئۇنىڭ خىزمىتى ناپولېئون خېئولنىڭ ئېيتىپ بەرگىنى بويىچە خەت مەزمۇنىنى يېزىۋېلىش-تىن ئىبارەت ئىدى. ئۇنىڭ مائاشى مۇشۇنداق خىزمەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغان باشقىلارنىڭ مائاشى بىلەن ئاساسەن ئوخشاش بولغان. ناپولېئون خېئول بىر كۈنى ئۇنىڭغا مۇنداق ئەقلىيە سۆزنى ئېيتىپ بەرگەن ۋە

م  
ك  
۸  
/

ماشىنىدا ئۇزۇشنى تەلەپ قىلىپ: «ئېسىڭىزدە بولسۇنكى، بۇ ئىش سىزنىڭ كاللىڭىزدا ئانچە چوڭقۇر تەسىرات قالدۇرماپتۇ» دەپتۇ. لېكىن ئۇ شۇ كۈندىن تارتىپ بۇ ئىشنىڭ كاتىپنىڭ كاللىسىدا ئىنتايىن چوڭقۇر تەسىرات قالدۇرغانلىقىنى كۆرۈپتۇ. ياردەمچى ھەركۈنى كەچلىك تامىقىنى يەپ بولغاندىن كېيىن ئىشخانىغا قايتىپ كېلىدىغان ۋە ئۆز ۋەزىپىسى سىرتىدىكى، يەنە كېلىپ ھەق بېرىلمەيدىغان خىزمەتنى ئىشلەيدىغان، يېزىپ تەييار قىلىپ قويغان جاۋاب خەتنى ئەتىسى ناپولېئون خېئولنىڭ ئىش ئۈستىلىگە ئەكىلىپ بېرىدىغان بوپتۇ.

ياردەمچى ناپولېئون خېئولنىڭ ئۇسلۇبىنى تەتقىق قىلغانىكەن، شۇڭا بۇ جاۋاب خەتلەر ناپولېئون خېئول ئۆزى يازغاندەك ياخشى يېزىلىپتۇ، بەزىدە ھەتتا ئۇنىڭدىنمۇ ياخشى يېزىلىپتۇ. ئۇ بۇ ياخشى ئادىتىنى ئاپولېئون خېئولنىڭ شەخسىي كاتىپى ئىستېپا بەرگۈچە ساقلاپتۇ. ناپولېئون خېئول بۇ ئەر كاتىپنىڭ ئورنىغا ئادەم ئىزدەشكە كىرىشكەندە تەبىئىي ھالدا بۇ خېنىمنى خىيالغا كەلتۈرۈپتۇ. لېكىن ناپولېئون خېئول بۇ خىزمەت ئورنىنى رەسمىي بەرمەي تۇرۇپ ئۇ تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئۆتكۈزۈۋاپتۇ. ئۇ ئىشتىن يانغاندىن كېيىن ۋە ئىسپىنا قوشۇپ ئىشلەش ھەققى ئالىغان ئەھۋالدا ئۆزىنى تەربىيىلىگەنلىكى ئۈچۈن، ئاخىر ناپولېئون خېئولنىڭ قول ئاستىدىكىلەر ئارىسىدا ئەڭ ياخشى خىزمەت ئورنىدا ئىشلەش سالاھىيىتىگە ئىگە بوپتۇ.

لېكىن، شۇلا ئەمەس، بۇ ياش خېنىمنىڭ ئىش ئۈنۈمى بەك يۇقىرى بولغاچقا باشقىلارنىڭ دىققىتىنى قوزغاپتۇ، ئۇنى ياخشى خىزمەت ئورنىدا ئىشلەشكە تەكلىپ قىلىشقا باشلاپتۇ. ناپولېئون خېئول ئۇنىڭ مائاشىنى كۆپ قېتىم ئۆستۈرۈپتۇ، ئۇنىڭ ئالىدىغان مائاشى ناپولېئون خېئولنىڭ يېنىدا ئادەتتىكى تېز خاتىرىلىگۈچى بولۇپ ئىشلىگەندە ئالغان مائاشىنىڭ تۆت ھەسسىسىگە توغرا كېلىدىغان بوپتۇ. بۇ ئىش ناپولېئون خېئولنى ھەقىقەتەن ئامالسىز قالدۇرۇپتۇ، چۈنكى ئۇ ناپولېئون خېئول ئۈچۈن ئىنتايىن قىممەتلىك بولۇپ قالغانىكەن، شۇڭا، ناپولېئون خېئول ئۆزىنىڭ بۇ ياردەمچىسىدىن ئايرىلىپ قالالمايدىكەن.

ئالغا ئىنتىلىش روھى دېگەن مانا شۇ. بۇنىڭدىن باشقا، دىققەت قىلىشقا ئەرزىيدىغىنى شۇكى، بۇ ياش خېنىمنىڭ ئالغا ئىنتىلىش روھى ماٹاشنىڭ كۆپلەپ ئاشۇرۇلۇشىدىن تاشقىرى، ئۇنىڭغا يەنە بىر چوڭ مەنپەئەت كەلتۈرۈپتۇ، ئۇنىڭ ۋۇجۇدىدا بىرخىل شاد - خۇراملىق روھى يېتىلىپ، ئۇنى باشقا تېز خاتىرىلىگۈچىلەر چۈشىنىپ كېتەلمەيدىغان بەخت تۇيغۇسىغا ئىگە قىلىپتۇ. ئۇنىڭ خىزمىتى خىزمەت ئەمەس، بەلكى بىرخىل قىزىق ئويۇن، ئۆزى ئويىنايدىغان ئويۇنغا ئايلىنىپتۇ. ئۇ ئىشخانىغا ئادەتتە - كى تېز خاتىرىلىگۈچىلەردىن بالدۇر كەلگەن، ئۇلار سائەت بەشكە چىرىگە - لىشى بىلەنلا ئىشتىن يانغاندىن كېيىن يەنىلا ئىشخانىدا قالغان بولسىمۇ، لېكىن سېلىشتۇرۇپ كۆرگەندە، ئۇنىڭ ئىشلىگەن ۋاقتى باشقا خىزمەتچە - لەرنىڭكىدىن قىسقا تۇيۇلۇپتۇ. ئۆز ۋەزىپىسى دائىرىسىدىكى خىزمەتنى ياقتۇرۇپ ئىشلەيدىغان كىشىلەرگە نىسبەتەن ئېيتقاندا، جاپالىق ئىشلىگەن ۋاقىت ئەسلىدىكى ئۆتكەندەك بىلىنمەيدۇ.

ھازىر قايسى خىزمەتنى ئىشلەۋاتقانلىقىڭىزدىن قەتئىينەزەر، ھەر كۈنى چوقۇم پۇرسەت تېپىپ، ئادەتتىكى خىزمىتىڭىزنىڭ سىرتىدا باشقىلارغا قىممەتلىك مۇلازىمەت قىلىڭ. ئۆزۈڭىزدىن مۇشۇنداق مۇلازىمەت قىلىشتىكى مەقسەت پۇل ئېلىش ئەمەسلىكىنى بىلىڭ. مۇشۇنداق مۇلازىمەت قىلىشىڭىزدىكى سەۋەب شۇكى، ئۇ ئۆزىڭىزنى كۈچلۈك ئالغا ئىنتىلىش روھى بويىچە تەربىيەلەش، ئۇنى ئەۋج ئالدۇرۇش ۋە يېتىلدۈرۈشنىڭ بىرخىل ئۇسۇلى. سىز مۇشۇنداق روھقا ئىگە بولۇشىڭىز كېرەك، ئاندىن ئۆزىڭىز تاللىغان ئۆمۈرلۈك ئىشىڭىزدا مەشھۇر كىشىگە ئايلىنالايسىز.

### 3. كىشىلەر پائال ئالغا ئىنتىلىدىغان ئادەمگە ئەگىشىدۇ

ئادەم باشقىلارنى ئىشەندۈرۈش ئۈچۈن بىر ئىشنى تەكرار سۆزلەيدۇ، ئاخىردا ئۆزىمۇ بۇ سۆزگە ئىشىنىپ قالىدۇ، بۇ سۆز مەيلى راست ياكى يالغان بولسۇن، ئوخشاش نەتىجە كېلىپ چىقىدۇ.

شۇڭا، ھازىر كۆرۈۋالايلىزكى، «سۆھبەتتە ئالغا ئىنتىلىدىغان، ئىددە - يىدە ئالغا ئىنتىلىدىغان، تاماقتا ئالغا ئىنتىلىدىغان، ئۇيقۇدا ئالغا ئىنتىلىدىغان»

خان ۋە ئىشتا ئالغا ئىنتىلىدىغان» بولسىڭىز، ئەمەلىيەتتە چوڭ مەنپەئەت ئالسىز، ئالغا ئىنتىلىش روھى ۋە رەھبەرلىك قىلىش ئىقتىدارىغا ئىگە ئادەمگە ئايلىنىسىز، چۈنكى بۇ ھەممىگە تونۇشلۇق بولغان پاكىت شۇكى: كىشىلەر ئىش - ھەرىكىتىدە ئالغا ئىنتىلىش روھىنى ئىپادىلىگەن ئادەمگە ناھايىتى خۇشاللىق بىلەن ئۆزلۈكىدىن ئەگىشىپ ماڭىدۇ.

سىز ئۆزىڭىز ئىشلەۋاتقان جايدا ياكى ئۆزىڭىز تۇرۇۋاتقان رايوندا باشقىلار بىلەن ئۇچرىشىپ تۇرىسىز. سىز سۆزىڭىزنى ئاڭلاشنى خالايدىغان ھەربىر كىشىنىڭ قىزىقىشىنى قوزغاپ، ئۇلارنى ئالغا ئىنتىلىش روھىنى يېتىلدۈرۈشكە دەۋەت قىلىڭ، بۇنى ئۆز ۋەزىپىڭىز دائىرىسىدىكى خىزمەت دەپ بىلىڭ. بۇنداق قىلىشىڭىزنىڭ سەۋەبىنى چۈشەندۈرۈپ ئولتۇرۇش - ڭىزنىڭ، نېمە قىلىۋاتقانلىقىڭىزنى جاكارلىشىڭىزنىڭ ھاجىتى يوق. داۋام - لىق قىلىشىڭىز، تىرىشىپ ئىشلىشىڭىزلا بولىدۇ. ئەلۋەتتە، بۇنداق قىلىش ئۆزىڭىزگە ياردەم بېرىدىغانلىقى تەسىرىڭىزدىكى كىشىلەرگە پايدىسىلا بو - لۇپ، زىيىنى بولمىغانلىقى ئۈچۈن شۇنداق قىلغانلىقىڭىزنى چۈشىنىسىز. سىز قىزىقارلىق ۋە پايدىلىق تەجرىبە قىلماقچى بولسىڭىز، ئۆزىڭىز تونۇيدىغان كىشىلەردىن بىر نەچچىنى تاللاڭ، لېكىن ئۇلار سىز ئەزەلدىن ھېچقانداق ئىشنى تەشەببۇسكارلىق بىلەن قىلىپ باقمىغانلىقىنى ھەقىقەتەن بىلىدىغان كىشىلەردىن بولۇشى كېرەك، شۇنىڭدىن كېيىن، ئۇلارغا «ئالغا ئىنتىلىش روھى» توغرىسىدىكى ئويىڭىزنى سىڭدۈرۈڭ. ئۇلار بىلەن بىر قېتىملا مۇزاكىرە قىلىشىڭىز بولمايدۇ، پۇرسەت بولسىلا، ئۇلار بىلەن مۇزا - كىرە قىلىۋېرىڭ. مۇزاكىرىنى ھەر قېتىم ئوخشاش بولمىغان نۇقتىدىن باشلاڭ. ئەگەر بۇ تەجرىبىنى زېرەك ۋە قەتئىي پوزىتسىيە بىلەن قىلىشىڭىز، ئۇ ھالدا، بۇ تەجرىبە ئويىڭىزنىڭ ئۆزىگە، رەگەنلىكىنى تېزلا بايقايسىز. شۇنىڭ بىلەن بىللە، باشقا مۇھىم بىر ھادىسىنى — ئۆزىڭىزنىڭمۇ ئۆزىگە رەگەنلىكىڭىزنى بايقايسىز. بۇ تەجرىبىنى سىناپ كۆرۈشنى ئۇنتۇماڭ. سىز باشقىلار بىلەن سۆزلىشىدىغان كۈچلۈك ئارزۇنى يېتىلدۈرمىسى - ڭىز، ئۇلار بىلەن ئالغا ئىنتىلىش روھى بويىچە سۆزلىشەلمەيسىز. سىزنىڭ ئۆزىڭىزگە - ئۆزى بىشارەت بېرىش پىرىنسىپى بويىچە باشقىلارغا قىلغان



ھەزىر سۆزىڭز يوشۇرۇن ئېڭىڭزدا چوڭقۇر تەسىرات قالدۇرىدۇ، سۆزد-  
ڭىز راست بولسىمۇ، يالغان بولسىمۇ شۇنداق بولىدۇ.

## § 2 . ئۆز كەسپىنى قەدىرلەش روھى بولسۇن

جاپا - مۇشەققەت ۋە تاپا - تەنىگە قارىماي، ئىش  
ھەققى بىلەن قىلچە ھېسابلاشماي ئىشلەش، كەسپىنى قەدىر-  
لەش روھىنىڭ مېغىزى

### 1. ئۆزىڭز ئىشتىياق باغلىغان خىزمەتنى تېپىڭ

بىرمۇنچە نىشان، مۇددىئا ۋە ئارزۇ - ئارمان ئادەمنىڭ ئىشتىياقىنى  
قوزغايدۇ. بىز بىرمۇنچە خىزمەتنى ياقىتۇرمايمىز، بەزى خىزمەتكە قىزىقىمىز،  
قىسمەن ئەھۋاللاردا بەزى خىزمەتنى ھەقىقەتەن ياقىتۇرۇپ قېلىشىمىز مۇم-  
كىن.

ئادەم ئىشتىياق باغلىغان خىزمەت بىلەن شۇغۇللانغان ياكى ئۆزى  
ياقتۇرىدىغان ئادەم ئۈچۈن ئىشلىگەندە، ئۇ ئەڭ چوڭ ئۈنۈم ھاسىل  
قىلىدۇ، شۇنىڭدەك ئەڭ تېز، ئەڭ ئاسان مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ.  
ئىشتىياق ھەرقانداق ۋاقىتتا ئادەم شۇغۇللىنىۋاتقان ھەرقانداق خىز-  
مەتكە سىڭىپ كەتسە، بۇ خىزمەتنىڭ سۈپىتى دەرھال ياخشىلىنىدۇ،  
مىقدارى زور دەرىجىدە ئۆسىدۇ، يەنە كېلىپ خىزمەتتىكى ھارغىنلىق  
نىسپىي ھالدا زور دەرىجىدە ئازىيىدۇ.

بىر توپ جەمئىيەتشۇناسلار (ئۇلار ئۆزلىرىنى «ھەمكارلاشقۇچىلار»  
دەپ ئاتىغان) لۇئىزانا شتاتىدا بىر «مۇستەملىكە» تەشكىللىگەن، ئۇلار  
نەچچە يۈزمۇ يەر سېتىۋېلىپ، بىر غايىنى ئەمەلگە ئاشۇرۇش ئۈچۈن  
ئىشلەشكە كىرىشكەن. بىر يۈرۈش تۈزۈم تۈزۈپ ھەربىر كىشىنى ئۆزى  
ئەڭ ياقىتۇرىدىغان ياكى شارائىتى ئەڭ ياخشى بولغان ئىشقا سالغان.  
ئۇلارنىڭ چارۋىچىلىق مەيدانى، خىش زاۋۇتى، كالا ۋە ئۆي قۇشلىرى  
قاتارلىق نەرسىلىرى بار ئىكەن.

مىنىسوتا شتاتىدىن كەلگەن شۋېتسىيىلىك بىر كۆچمەنمۇ بۇ مۇس-  
تەملىكىگە قاتنىشىپتۇ، ئۆزىنىڭ ئىلتىماسىغا ئاساسەن باسما زاۋۇتىغا تەقسىم  
قىلىنىپتۇ. ئارىدىن ئۇزۇن ئۆتمەي، ئۇ بۇ خىزمەتنى ياقىتۇرمايتتىم دەپ  
ئاغرىنىپتۇ، شۇنىڭ بىلەن دېھقانچىلىق مەيدانىغا يۆتكىلىپ، تراكتور ھەي-  
دەشكە مەسئۇل قىلىنىپتۇ. لېكىن ئۇ بۇ خىزمەتنى ئىككى كۈنلا ئىشلەپ،  
چىدىيالىماي قاپتۇ. شۇنىڭ بىلەن خىزمىتىنى يۆتكەشنى يەنە ئىلتىماس  
قىلىپ، سېغىن كالا فرمىسىغا يۆتكىلىپتۇ. ئۇ سېغىن كاللار بىلەن زادىلا  
چىقىشالماپتۇ. شۇنداق قىلىپ، «مۇستەملىكە» دىكى ھەممە خىزمەتنى  
ئىشلەپ بېقىپتۇ، لېكىن ھېچقايسى خىزمەت ئۇنىڭغا ياقماپتۇ. ئۇ مۇستەملى-  
كىدىن قايتىپ چىققاچى بولۇپ تۇرغاندا، بىرەيلەن ئۇنىڭ بىر خىزمەتنى  
— خىش زاۋۇتىنىڭ خىزمىتىنى ئىشلەپ باقمىغانلىقىنى بىردىنلا ئېسىگە  
ئاپتۇ. شۇنىڭ بىلەن ئۇنىڭغا بىر چاقلىق قول ھارۋىسىدىن بىرنى بېرىپ،  
پىشۇرۇلغان خىشنى خۇمداندىن خىش مەيدانىغا توشۇش ۋە تېرىش  
ئىشىنى تەقسىم قىلىپتۇ، ئارىدىن بىر ھەپتە ئۆتۈپتۇ، ھېچكىم ئۇنىڭ  
ھېچقانداق ئاغرىنىشىنى ئاڭلىماپتۇ. بەزىلەر ئۇنىڭدىن: — بۇ ئىشنى  
ياقتۇرمامسىز؟ — دەپ سوراپتىكەن، ئۇ خۇشاللىق بىلەن: — مەن  
ئامراق خىزمەت دەل مۇشۇ ئىدى، — دەپ جاۋاب بېرىپتۇ.

ئويلاپ كۆرەيلى بەزىلەر خىش توشۇش ئىشىنى ياقىتۇرىدۇ. دەرۋە-  
قە، بۇ ئىش بۇ شۋېتسىيىلىكنىڭ تەبىئىتىگە ناھايىتى ماس كەلگەن. ئۇ  
ئۆزى يالغۇز ئىشلىگەن، ئۇنىڭ ئۈستىگە بۇ خىزمەتنى ئىشلەش ئۈچۈن  
ھېچقانداق ئىدىيىنىڭ بولۇشى ھاجەت ئەمەس ئىدى. ئۇنىڭغا مەسئۇلىيەت  
جەھەتتە ھېچقانداق چەكلىمە يوق ئىدى. ئۇ دەل مۇشۇنداق بولۇشنى  
ئۈمىد قىلاتتى.

ئۇ ھەممە خىشنى توشۇپ ۋە تىزىپ بولغۇچە مۇشۇ خىزمەتنى  
ئىشلىگەن، ئۇنىڭدىن كېيىن بۇ «مۇستەملىكە» دىن كەتكەن.  
ئادەم ئىشتىياق باغلىغان خىزمەتنى ئىشلىگەندە، ئاسانلا ئۆز ۋەزىپىسى  
داىرىسىدىكى ئىشنى تېخىمۇ ياخشى ۋە كۆپ ئىشلىيەلەيدۇ. شۇ سەۋەبتىن،  
ئۆزى ئەڭ ئىشتىياق باغلىغان خىزمەتنى تېپىش ھەربىر كىشىنىڭ مەسئۇلىيىتى.

## 2. ئىشلىگەن ئىش ئالغان ھەقتىن كۆپ بولۇش كېرەك.

ئەگەر سىز ئالغان ھەققە چۈشلۈك ئىشلىسىڭىز، باشقىلارنىڭ پايدىدا - لىق باھاسىغا ئىگە بولالمايسىز. ئەگەر ئالغان ھەقتىڭ قىممىتىدىن ئېشىپ كېتىدىغان ئىشنى قىلىشنى خالىسىڭىز، بۇ ھەرىكىتىڭىز خىزمىتىڭىز بىلەن مۇناسىۋەتلىك ھەممە كىشىنىڭ سىزگە ياخشى باھا بېرىشىگە تۈرتكە بولىدۇ، كىشىلەرنىڭ مۇلازىملىقىڭىزغا بولغان تەلپىنى ئاشۇرىدۇ.

كارلو دىيۇننىس ئەپەندى دەسلەپ ئاپتوموبىل ياسىغۇچى سودىگەر دۇلانتىغا ئىشلىگەندە، تۆۋەن خىزمەتنى ئىشلىگەن. لېكىن ئۇ ھازىر دۇلانتى ئەپەندىنىڭ ئوڭ - سول قولى بولۇپ قالغان، ئۇنىڭ ئۈستىگە، دۇلانتىغا قاراشلىق ئاپتوموبىل سېتىش شىركىتىنىڭ باش لىدىرلىقىنى ئۈستىگە ئالغان. ئۇنىڭ مۇشۇنداق ئوبدان خىزمەت ئورنىغا ئۆسەلىشىدىكى سەۋەب شۇكى، ئۇ ئۆزى ئالغان ھەقتىن تېخىمۇ كۆپ ۋە تېخىمۇ ياخشى ئىشلىگەن.

ناپولېئون خېئول دىيۇننىس ئەپەندىنى زىيارەت قىلىپ، قانداق قىلىپ شۇنچە تېز ئۆسكەنلىكىنى سورىغاندا، ئۇ بۇنىڭ پۈتۈن جەريانىنى قىسقىچە چۈشەندۈرۈپ مۇنداق دەپ بەرگەن:

— مەن دۇلانتى ئەپەندىگە ئىشلەشكە باشلىغاندا، ھەركۈنى ئىشتىن يانغاندا ھەممەيلەننىڭ ئۆيىگە قايتىدىغانلىقى، لېكىن دۇلانتى ئەپەندىنىڭ ئىشخانىدا قېلىپ، بەك كەچ بولغۇچە ئىشلەيدىغانلىقىغا دىققەت قىلدىم. شۇنىڭ بىلەن مەنمۇ ئىشتىن يانغاندا ئىشخانىدا قېلىشنى قارار قىلدىم. ھېچكىم قېلىشىمنى ئىلتىماس قىلمىغانىدى، لېكىن، مەن زۆرۈر تېپىلغاندا دۇلانتى ئەپەندىگە تېگىشلىك ياردەم بېرىش ئۈچۈن قېلىشىم كېرەك، دەپ قارىدىم. ئۇ دائىم مەلۇم ھۆججەتنى ئەكېلىپ بېرىدىغان ياكى مۇھىم مۇلازىملىق قىلىدىغان ئادەم ئىزدەيدىغان بولغاچقا، مېنىڭ ھەرقانداق مۇلازىملىق قىلىشنى كۈتۈپ تۇرغانلىقىمنى ھەر ۋاقىت بىلەتتى. ئۇ كېيىن - كى ۋاقىتتا مېنى چاقىرىشقا ئادەتلىنىپ قالدى. پۈتۈن ئىشنىڭ جەريانى مانا شۇنداق.

دۇلانتى ئەپەندى نېمە ئۈچۈن دىيۇننىس ئەپەندىنى چاقىرىشقا ئادەت -

لىنىپ قالغان؟ چۈنكى دىيۇننىس ئۆزلۈكىدىن ئىشخانىدا قالغاچقا، دۇلانتى ئەپەندى ئۇنى ھەر ۋاقىت كۆرۈپ تۇرغان، ئۇنى ئۆزىگە مۇلازىملىق قىلدۇرغان.

ئۇ شۇنداق قىلىپ ھەققە ئىگە بولغانمۇ؟ ئىگە بولغان، ياخشى پۇرسەتكە ئىگە بولغان، بىر ئادەمنىڭ خوجايىنىنىڭ ئۆزىنى ئۆستۈرىدىغان مۇتلەق ھوقۇقى بار ئادەمنىڭ دىققەت - ئېتىبارىنى قوزغىغان.

نېمە ئۈچۈن «جاپا - مۇشەققەت ۋە تاپا - تەنىگە قارىماي، ھەق بىلەن ھېسابلاشماي ئىشلەش» كە ئادەتلىنىش لازىملىقىنى (گەرچە ئەمە - لىيەتتە شۇنداق قىلىدىغانلار ناھايىتى ئاز بولسىمۇ) ئون نەچچە سەۋەب بىلەن چۈشەندۈرۈش مۇمكىن، بۇنىڭ ئىچىدە ئىككى سەۋەب ئەڭ ئاساسىي ئورۇندا تۇرىدۇ.

بىرىنچى، سىز «جاپا - مۇشەققەت ۋە تاپا - تەنىگە قارىماي، ھەق بىلەن ھېسابلاشماي ئىشلەيدۇ» دېگەن ياخشى ئاتاققا ئېرىشكەندىن كېيىن مەنپەئەت ئالىسىز. چۈنكى سىز بىلەن ئەتراپىڭىزدىكى شۇنداق ئىشلەيدى - غان كىشىلەرنى سېلىشتۇرغاندا، پەرق ئىنتايىن روشەن بولىدۇ. شۇڭا، قانداق كەسىپ بىلەن شۇغۇللانسىڭىزمۇ بىرمۇنچە كىشى ئىسمىڭىزنى ئاتاپ چاقىرىپ مۇلازىملىق قىلدۇرىدۇ.

ئىككىنچى، بىرنەرسە نېمە ئۈچۈن تا ھازىرغىچە جاپا - مۇشەققەتكە ۋە تاپا - تەنىگە قارىماي، ھەق بىلەن ھېسابلاشماي ئىشلىشىڭىزدىكى ئەڭ مۇھىم سەۋەب بولۇپ كەلدى؟ شۇنداق دېيىش مۇمكىنكى، ئەگەر ئوڭ بىلىڭىزنى ناھايىتى كۈچلۈك قىلىپ چېنىقتۇرماقچى بولسىڭىز، ئەڭ جاپالىق ئىشنى ئۇنىڭ بىلەن قىلىشنى بىلىسىز، ئەگەر ئوڭ بىلىڭىزنى ئىشلەتمەي، ئۇزاققىچە بىكار قويسىڭىز، ئۇ ئاجىزلىشىپ ۋە قورۇلۇپ قالىدۇ. مۇشكۈل ئەھۋالدا قالغاندا، ئۇنىڭغا قارشى كۈرەش قىلساق، كۈچ ھاسىل بولىدۇ، بۇ تەبىئەتنىڭ مەڭگۈ ئۆزگەرمەس قانۇنىيىتى. قىلغان ئىشىڭىز ئالغان ھەققىڭىزدىن تېخىمۇ كۆپ ۋە تېخىمۇ ياخشى بولسا، مۇلازىملىق قىلىشنى خۇشاللىق دەپ بىلىدىغان گۈزەل ئەخلاقىڭىزنى نامايان قىلىپلا قالماستىن، بەلكى ئالاھىدە ماھارەت ۋە ئىقتىدارنى يېتىلدۈ -

رۇپ، خىزمىتىڭىزنىڭ ھۆددىسىدىن تولۇق چىقالايدىغان بولسىز، ئاخىردا ھەرقانداق پايدىسىز تۇرمۇش مۇھىتىدىن قۇتۇلالغۇدەك يېتەرلىك كۈچكە ئىگە بولسىز.

### 3. ھەق بىلەن ھېسابلاشمىغاندا ھەق تېخىمۇ كۆپ بولىدۇ

ناپولېئون خېئولنىڭ ھاياتىدىكى ئەڭ پايدىلىق ئۆسۈشى كىچىككىنە بىر ئىشتىن بولغان. بىر شەنبە كۈنى چۈشتىن كېيىن بىر ئادۋوكات (ئۇنىڭ ئىشخانىسى ناپولېئون خېئولنىڭ خوجايىنى بىلەن بىر بىنانىڭ بىر قەۋىتىدە ئىكەن) كىرىپ، — قەيەردە ياردەملىشىدىغان تېز خاتىرىلە- گۈچى بار؟ — دەپ سورىغان، چۈنكى ئۇ بەزى خىزمەتنى شۇ كۈنى پۈتتۈرۈشى كېرەك ئىكەن.

ناپولېئون خېئول ئۇنىڭغا:

— شىركىتىمىزدىكى ھەممە تېز خاتىرىلەگۈچى توپ مۇسابىقىسى كۆرگىلى كەتتى، ئەگەر بەش مىنۇت كېيىن كەلسىڭىز، مەنمۇ كېتىپ قالغان بولاتتىم، — دېگەن. لېكىن ناپولېئون خېئول قېلىپ ئۇنىڭغا ئىشلىشىپ بېرىشكە خۇشاللىق بىلەن ماقۇل بولغان، چۈنكى ناپولېئون خېئول توپ مۇسابىقىسىنى باشقا ھەرقانداق كۈندە كۆرسە بولۇۋېرەتتى، ئادۋوكات ئىشنى شۇ كۈنىلا پۈتتۈرۈشى كېرەك ئىدى. ناپولېئون خېئول ئۇنىڭ ئىشنى قىلىپ پۈتتۈرۈپ بەرگەن: ئۇ ناپولېئون خېئولدىن قانچە پۇل ئالىدىغانلىقىنى سورىغان، ناپولېئون خېئول چاقچاق ئارىلاش جاۋاب بېرىپ: — بۇ سىزنىڭ ئىشىڭىز بولغاچقا، 1000 دوللار پۇل بەرسىڭىز بولار، ئەگەر باشقىلارنىڭ ئىشى بولغان بولسا، زادى ھەق ئالمىغان بولاتتىم، — دېگەن. ئۇنىڭ يۈزىدە تەبەسسۇم چىلۋە قېپتۇ، ئۇ ناپولېئون خېئولغا رەھمەت ئېيتىپتۇ.

ناپولېئون خېئول ئۇنىڭ شۇ كۈنى چۈشتىن كېيىنكى ئىشى ئۈچۈن 1000 دوللار بېرىدىغانلىقىنى زادىلا خىيالغا كەلتۈرمىگەن، پەقەت چاقچاق قىلىپ دەپ قويغانىكەن. لېكىن ئالتە ئايدىن كېيىن، ئۇ كىشى ناپولېئون خېئولنى ئىزدەپ كېلىپ، شۇ چاغدا قانچە پۇل دېيىشكەنلىكىنى سورايتۇ.

ناپولېئون خېئول پۇل سانىنى دەپ بەرگەندىن كېيىن، ئۇ كىشى ئۆتكەن قېتىمقى ئىش ھەققى ئۈچۈن 1000 دوللارنى بېرىپتۇ، ھەمدە ناپولېئون خېئولنى ئۆزىنىڭ ئىشخانىسىغا بېرىپ ئىشلەشكە تەكلىپ قىپتۇ. گەرچە ناپولېئون خېئول توپ مۇسابىقىسىنى كۆرۈشتىن ۋاز كېچىپ، مۇلازىملىق قىلغان بولسىمۇ، بىراق ئۇ بۇ مۇلازىملىقنى قىلغاندا، روشەنكى، پۇل تېپىشنى ئەمەس، بەلكى ئۆزىنىڭ باشقىلارغا ياردەم بېرىش ئارزۇسىنى ئاساس قىلغان.

ناپولېئون خېئولنىڭ شەنبە كۈنى چۈشتىن كېيىنكى ۋاقتىدىن ۋاز كېچىش مەسئۇلىيىتى يوق ئىدى، لېكىن: — ئۇ ئۇنىڭ ئىمتىيازى ئىدى. ئۇنىڭ ئۈستىگە، ئۇ پايدىلىق ئىمتىياز ئىدى، چۈنكى ئۇ ناپولېئون خېئولنىڭ نەق پۇل كىرىمىنى 1000 دوللار ئاشۇرۇپلا قالماستىن، بەلكى ئۇنى بۇرۇنقىدىن تېخىمۇ مۇھىم يېڭى خىزمەت ئورنىغا ئىگە قىلدى ئەمەسمۇ؟

### 4. زىياندا پايدا بار، ئۇرۇق ئىچىدە مەۋە بار

ناپولېئون خېئولنىڭ ئېسىدە قېلىشىچە، مەلۇم بىر شىركەت ئۇنىڭغا تولىمۇ سەمىمىيەتسىزلىك قىلغان. ئۇلار ناپولېئون خېئولنىڭ پىكرىنى ئۆزىنىڭ قىلىۋالغان، ناپولېئون خېئول ئىشلەپ بەرگەن ياخشىلاش لايىھە- سىنى ئىشلىتىۋېلىپ، ئۇنىڭغا پۇل بەرمىگەن. ئەمما، بۇ ئىش نەتىجىدە ئۇنىڭغا پايدىلىق بولۇپ چىققان. بۇ ئىشنىڭ جەريانى مۇنداق ئىكەن: شۇ شىركەتنىڭ بۇ ئىش بىلەن ئوبدان تونۇشلۇق بىر خىزمەتچىسى كېيىنكى ۋاقىتتا سىرتتا ئۆز ئالدىغا بىر شىركەت قۇرغان، ناپولېئون خېئول ئۆتكەن قېتىم ئۆز خوجايىنىغا ھەقسىز ئىشلەپ بەرگەن لايىھە بەك قالتىس بولغانلىقى ئۈچۈن، ئۇ ناپولېئون خېئولنى ئۆزى بىلەن ھەمكارلىشىشقا تەكلىپ قىلغان، ناپولېئون خېئولنىڭ ئالغان ھەققى ئەسلىدىكى شىركەت بېرىدىغان ھەقنىڭ ئىككى ھەسسىسىگە توغرا كەلگەن.

شۇنىڭ بىلەن ناپولېئون خېئول ھېلىقى سەمىمىيەتسىز خېرىدارغا مۇلازىملىق قىلىپ تارتقان زىياننىڭ ئورنىنى تولدۇرۇپلا قالماستىن، بەلكى

ئارتۇق دارامەتكە ئىگە قىلغان.

مىخائىل فىلدېر ئۆز زامانىسىدىكى ئەڭ مەشھۇر سودىگەر ئىدى. چىكاگودا قۇرۇلغان فىلدېر تۈرلۈك ماللار شىركىتى ئۇنىڭ قالىتىسى نەتىجىدە سىنىڭ سىمۋولى سۈپىتىدە ھېلىمۇ قەد كۆتۈرۈپ تۇرماقتا.

بىر خېرىدار فىلدېر شىركىتىدىن قىممەت باھالىق يىپەك لىپتىك سېتىۋالغان، ئەمما ئۇنى ئىشلەتمىگەن. ئىككى يىلدىن كېيىن، جىيەن قىزىنىڭ تويى بولغاندا لىپتىكىنى ئۇنىڭغا سوۋغا قىلغان. ئۇنىڭ جىيەن قىزى لىپتىكىنى فىلدېر شىركىتىگە قايتۇرۇپ بېرىپ، باشقا تاۋارغا ئالماش- تۇرماقچى بولغان. لىپتىك ئىككى يىل ئىلگىرى سېتىلغان، نۇسخىسى مودىدىن قالغان بولسىمۇ، لېكىن فىلدېر شىركىتى ئۇنى باشقا تاۋارغا ئالماشتۇرۇپ بېرىشكە ماقۇل بولغان.

فىلدېر شىركىتى بۇ لىپتىكىنى قايتۇرۇپ ئېلىپلا قالماستىن، تېخىمۇ مۇھىمى، ئۇنى ھېچقانداق تاپا - تەنە قىلماي قايتۇرۇۋالغان.

ئەلۋەتتە، فىلدېر شىركىتىنىڭ مەجبۇرىيەت، ۋىجدان ۋە قانۇن جە- ھەتتە شۇنچە ئۇزاق ۋاقىتتىن كېيىن قايتۇرۇلغان مالنى قوبۇل قىلىدىغان مەسئۇلىيىتى يوق ئىدى، لېكىن دەل شۇنداق پۇلغا ئالغىلى ئۈچۈن، بۇ ئىش تېخىمۇ چوڭ ئەھمىيەتكە ئىگە بولۇپ قالغان.

بۇ لىپتىكىنىڭ ئەسلىدىكى باھاسى 50 دوللار ئىكەن، لېكىن ئىككى يىلدىن كېيىن قايتۇرۇۋېلىنغاچقا، ئەرزان ماللار پەشپاختىسىغا قويۇپ، ئېلىشىغا سېتىۋېتىشكە توغرا كەلگەن. ئەمما، ئىنسان تەبىئىتى پىسخولوگىيە- يىمىنى چوڭقۇر چۈشىنىدىغان پىسخولوگىيە فاكولتېتى ئوقۇغۇچىلىرى فىلدېر شىركىتىنىڭ بۇ لىپتىكىنى ھېچقانداق زىيان تارتمايلا قالماي، ئەكسىچە، شۇ سەۋەبتىن پۇل بىلەن ئۆلچىگىلى بولمايدىغان پايدىغا ئىگە بولىدىغانلىقىنى بىلىدۇ.

بۇ لىپتىكىنى قايتۇرغان ئايال مالنى ئالماشتۇرۇپ بېرىشنى تەلەپ قىلىش ھوقۇقى يوقلۇقىنى كۆڭلىدە چۈشىنىدۇ. شۇڭا، بۇ شىركەتنىڭ ئۇنىڭغا ئىگە بولۇش ھوقۇقى يوق مالنى بەرگەنلىكى بۇ مەڭگۈلۈك خېرىدارنى قولغا كەلتۈرگەنلىكى بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. لېكىن، بۇ سودىنىڭ

تەسىرى شۇنىڭ بىلەنلا تۈگىمىگەن، چۈنكى بۇ ئايال بۇ شىركەتنىڭ «ئادىل مۇئامىلە» سىگى ئېرىشكەنلىكىنى تەشۋىق قىلىپ، يىراق - يېقىندە دىكىلەرنى خەۋەردار قىلغان.

ئۇ بۇ ئىشنى سۆھبەت تېمىسى قىلىپ، ئۇدا بىرنەچچە كۈن سۆزلە- گەن، شۇنىڭ بىلەن فىلدېر شىركىتى بۇ ئىشتىن ئەڭ ياخشى ئېلان ئۈنۈمىگە ئىگە بولغان. فىلدېر شىركىتى ئەگەر پۇل خەجلەپ ئېلان بەرگەن بولسا، مۇشۇنداق ئۈنۈمگە ئىگە بولۇش ئۈچۈن بۇ لىپتىكىنىڭ باھاسىدىن ئون ھەسسە ئارتۇق خىراجەت سەرپ قىلغان بولاتتى.

ئېمىسون مۇنداق دېگەن: «سەۋەب بىلەن نەتىجە، ۋاسىتە بىلەن مەقسەت، ئۇرۇق بىلەن مېۋىنى بىر - بىرىدىن ئاجرىتىۋېتىشكە بولمايدۇ، چۈنكى نەتىجە، ئاللىقاچان سەۋەب» ئىچىدە يېتىلگەن بولىدۇ، مەقسەت ۋاسىتىدىن ئىلگىرى مەۋجۇت بولۇپ تۇرىدۇ، مېۋە ئۇرۇق ئىچىدە بولىدۇ. بىرنەچچە يىل ئىلگىرى، ناپولىئون خېئول شەرقتىكى بىر ئىنسىتتۇت- نىڭ ئوقۇش پۈتتۈرىدىغان ئوقۇغۇچىلىرىغا تەكلىپكە بىنائەن نۇتۇق سۆزلىگەن. ناپولىئون خېئول ئۆز نۇتقىدا «جاپا - مۇشەققەت ۋە تاپا - تەنىگە قارىماي، ھەق بىلەن ھېسابلاشماي ئىشلەش» نىڭ مۇھىملىقىنى ناھايىتى ئۇزۇن ۋاقىت سەرپ قىلىپ، زور تىرىشچانلىق كۆرسىتىپ تەكىتلىگەن. نۇتۇق ئاياغلاشقاندىن كېيىن، بۇ ئىنسىتتۇتنىڭ مۇدىرى ۋە كاتىپى ناپولىئون خېئولنى چۈشلۈك تاماققا تەكلىپ قىلغان. تاماق يەۋىتىپ بۇ كاتىپ مۇدىرغا قاراپ مۇنداق دېگەن:

— مەن بۇ ئەپەندىنىڭ نېمە ئىش قىلىدىغانلىقىنى ئەمدىلا بايقى- دىم. ئۇ دۇنيانىڭ ئەڭ ئالدىنقى قاتارىدا تۇرۇپتۇ. ئۇنىڭ ئۇسۇلى ئاۋۋال باشقىلارنىڭ دۇنيانىڭ ئەڭ ئالدىنقى قاتارىدا تۇرۇشىغا ياردەم بېرىش ئىكەن.

ئۇ ئۆزىنىڭ بۇ قىسقا باياناتىدا ناپولىئون خېئولنىڭ «مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش قانۇنىيىتى» پەلسەپىسىنىڭ ئەڭ مۇھىم قىسمىنى بايان قىلغان.

### § 3 . نارازىلىق ئۆزىڭىزنى دەپنە قىلمىسۇن

ئادەمنىڭ ھاياتى تاغقا يامىشىپ چىقىشقا ئوخشايدۇ، سىزدە تاغنىڭ چوققىسىغا چىقىدىغان ئۇلۇغۋار نىيەت، جەسۇر ئىرادە بولۇشى كېرەك، ئۇنداق بولمىسا، چوققىغا ھەرگىز چىقالمايسىز. لېكىن باش كۆتۈرمەي يۇقىرىغا يامىشىۋېرىش، ئالدىنى توسۇپ تۇرغان تاشقا قارىماسلىقىمۇ بېھۋەدە ئاۋاردى. گەرچىملىك بولىدۇ، ئۇلۇغۋار نىيەت، جەسۇر ئىرادە ۋە ئاۋايلاش، ئېھتىيات قىلىش مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ھەممەدىدىن مۇھىم شەرتى.

#### 1. كارنىڭ ھەمىشە ئالغا قاراپ ماڭغان

مۇبادا سىزدە نارازىلىق بولغاندا ئەتراپىڭىزغا قاراپ باقسىڭىز، راۋاجلىنىش ئېھتىمالى بولغان بىرمۇنچە شەيئىلەرنى كۆرۈسىز. بۇ ئېھتىماللىق باشتا مۇجىمەل قىياستەك كۆرۈنىدۇ. شۇڭا، ئىنتىلىشىڭىزنى راۋاجلاندىردى. مەن دېسىڭىز، نەسەۋۋۇر ئىقتىدارىڭىزنى ماھىرلىق بىلەن ئىشلىتىشى ئۆگىنىۋېلىشىڭىز كېرەك. ئەگەر خام خىيالىڭىز بولسا، ئەمەلگە ئاشىنغان تەقدىردىمۇ قىممەتكە ئىگە بولىدۇ، چۈنكى ئۇ سىزنى باشقىلار كۆرمىگەن بىرمۇنچە پۇرسەتنى كۆرۈش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىدۇ.

كىشىلەرنىڭ تولىسى بالىلىق دەۋرىدە ھەرخىل بالىلارچە خام خىيالغا بېرىلىدۇ. پولات - تۆمۈر پادىشاھى كارنىڭ 15 ياش ۋاقتىدا توققۇز ياشلىق كىچىك ئىنسى تامغا ھەرخىل ئۈمىد ۋە ئىنتىلىشلىرىنى سۆزلەپ بەرگەن. ئۇ: سەل چوڭ بولغاندا كارنىڭ ئاكا - ئۇكا شىركىتى قۇرۇپ، نۇرغۇن پۇل تېپىپ، ئاتا - ئانامغا ئات ھارۋىسى ئېلىپ بېرىمەن، دېگەن. ئۇلار مۇشۇنداق ئويۇننى ھەركۈنى ئوينىغان بولغاچقا ئۇلارنىڭ كۆڭلىدە تەبىئىي ھالدا بىرمۇنچە خام خىيال ساقلانغان. بۇنداق «ئەگەر»

ئويۇنى ئۇلارنى داۋاملىق ئىشلەشكە ئۈندەپ تۇرغان، پۇرسەت ھەقىقەتەن كەلگەندە، ئۇ پۇرسەتنى خۇددى غايىسىدە تۇتۇۋالغاندەك، رېئاللىقتا تۇتۇۋالغان - دە، غايىسىنى ئاخىر رېئاللىققا ئايلاندۇرغان.

— سىز مېنى پويىز شوپۇرى بولسا شۇكۇر قىلىدۇ دەپ ئويلايمىسىز؟ مېنىڭ ئارزۇبۇم تۆمۈر يول شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى بولۇش، — لېكىن بۇ سۆزنى قىلغان ياش شۇ چاغدا تېخى شوپۇر بولمىغان، تۆمۈر يولدا پويىز ئوچىقىغا كۆمۈر سېلىپ بېرىدىغان ئۈچىنچى دەرىجىلىك قارا ئىشچى بولۇپ ئىشلەۋاتقان، ئايدا 40 دوللار مائاش ئېلىۋاتقانىكەن. ئۇ يۇقىرىقى سۆزنى تۆمۈرىۋولدىكى بىر كونا ئىشچى چىشىغا تەگكەنلىكى ئۈچۈن ئېيتقانىكەن. ئۇ كونا ئىشچى ئۇنىڭغا: — سەن ھازىر كۆمۈر سېلىپ بېرىدىغان ئىشچى بولۇپ بېيىپ كەتتىم دەپ ئويلايمىسىز؟ لېكىن ساڭا راست گەپنى قىلاي! سەن ھازىرقى ئورنۇڭدا يەنە تۆت - بەش يىل ئىشلىگەندىن كېيىن ئايدا 100 دوللار مائاش ئالىدىغان شوپۇرلۇققا ئۆستۈرۈلسەن، ئەگەر ئاممىنىڭ كېلىپ ئىشتىن چىقىرىلمىساڭ، ئۆمۈرۋايەت شوپۇر بولۇپ خاتىرجەم ئۆتسەن، — دېگەن.

بۇ سۆزنى ئاڭلىغان ياش فېرلاندى. ئۇ مۇقىم خىزمەتكە ئىگە بولىدىغانلىقىنى ئاڭلاپ خۇش بولۇپ كەتمىگەن. ئۇ دېگەن سۆزنى كېيىن ھەقىقەتەن ئىشقا ئاشۇرغان، قەدەممۇقەدەم تىرىشىپ، كېيىنكى چاغدا مېتروپولىتىن ترامۋاي شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى بولغان، چۈنكى ئۇ بىخەتەر، مۇقىم خىزمەت بىلەن قانائەتلىنىپ قالغان.

ئىنتىلىش نارازىلىقتىن تۇغۇلىدۇ. بۇ باشلىنىش بولغانىكەن، سىزدە خام خىيال تۇغۇلىدۇ، ئۇنىڭدىن كېيىن باتۇرلارچە تىرىشىپ، رېئال ئەھۋال بىلەن خام خىيال ئوتتۇرىسىدىكى ھاڭىنى تىندۈرسىز.

ئۇلۇغ كىشىلەر قۇرۇق خىيالغا بېرىلگۈچىلەر ئەمەس. ئۇلارنىڭ كەلگۈسى ئىنتىلىشى ئېنىق پاكىت ئاساسىدا يىلتىز تارتىدۇ. ئۇلار نىشانى بولغان خام خىيالغا ئاساسەن نارازى بولىدۇ، نارازىلىق ئۇلارنى غەيرەت بىلەن كۈرەش قىلىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا رىغبەتلەندۈرىدۇ.

## 2. ئەڭ يۇقىرى پەلەمپەيگە چىقىش ئۈچۈن ئارقىغا قارىماڭ

— مەن پەلەمپەينىڭ ئەڭ تۆۋەن باسقۇچىدىن ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە ئېگىزگە قارايمەن، بۇنىڭدىكى مەقسەت قانچىلىك ئېگىزلىكنى كۆرەلەيدىغانلىقىمنى بىلىپ بېقىش.

بۇ ئامېرىكىنىڭ بەش چوڭ رايون ترانسپورت پادىشاھى كولېينىڭ جەمئىيەتكە قەدەم قويۇپ ئىشلەشكە باشلىغاندا ئېيتقان سۆزى.

ئۇنىڭ ھېچنېمىسى يوق تۇرۇقلۇق ئۈمىدى شۇنچە يۇقىرى ئىكەن. ئۇ ئۈمىدىنى قانداق قىلىپ ئىشقا ئاشۇرغان؟ ئۇ ناھايىتى نامرات ئىكەن، دەسلەپ نيۇ - يوركتىن كىمۇلاندا كەلگەن، كېيىنكى ۋاقىتتا جەنۇبىي مىچىگان تۆمۈريول شىركىتى باش دىرېكتورىنىڭ قول ئاستىدا كاتىپ بولۇپ ئىشلىگەن. لېكىن بىر مەزگىل ئىشلىگەندىن كېيىن، بۇ خىزمەتنىڭ دائىرىسى بەك تار ئىكەن، ئۇلۇغۋار ئارزۇيۇمنى قاندۇرالمىدىكەن دېگەن ھېسسىياتقا كەلگەن. ئۇ بۇ خىزمەت سادىقلىق بىلەن، مېخانىك ھالدا ئىشلىسىلا بولىدىغان، يېتىلگىلى بولمايدىغان، ئىستىقبالى يوق خىزمەت ئىكەن، دەپ قارىغان.

ئۇ پاكىر پەلەمپەينىڭ خەتەرسىز بولۇشى ناتايىن، پاكىر پەلەمپەينىڭ بېشىدا تۇرغان ئادەم ئاسانلا يېقىلىپ چۈشىدۇ، ئۇنىڭدىن كۆرە ئۈستى كۆرۈنۈپ تۇرىدىغان پەلەمپەيگە چىققىنىم تۈزۈك دەپ ھېس قىلىپ، يۇقىرىغا ئۆرلەش كويىدا بولغان.

ئۇ خىزمىتىدىن ئىستېپا بېرىپ، باش ئەلچى خىيجوننىڭ قول ئاستىدا ئىشلىگەن، خىيجون كېيىنكى ۋاقىتتا دۆلەت ئىشلىرى كاتىپى، قوشۇمچە ئامېرىكىنىڭ ئەنگلىيىدە تۇرۇشلۇق باش ئەلچىسى بولغانىدى. كولېيى ئۆزىنىڭ تەسەۋۋۇر كۈچى ئارقىلىق ئەگەر ئالدىنقىسى بىلەن بىللە بولسا راۋاج تاپالمايدىغانلىقىنى، كېيىنكىسى بىلەن بىللە بولسا كامالەتكە يېتەلەيدىغانلىقىنى كۆرۈپ يەتكەن.

نەزەر دائىرىسى كەڭ ئادەم ئالغا باسالايدۇ، لېكىن كۆرۈش ئىقتىدارى - نىمۇ ھەر ۋاقىت تاكامۇللاشتۇرۇپ تۇرۇشقا توغرا كېلىدۇ. كولېيى مۇنداق دېگەن: — مەن دەسلەپ كىمۇلاندا كەلگەندە ئادەتتىكى دېڭىزچى

بولۇشنى ئويلىغانىدىم، بۇ تەۋەككۈلچىلىككە ۋە رومانىزىمغا ئىنتىلىدىغان بالىلارنىڭ ئىدىيىسى ئىدى. لېكىن مەن دېڭىزچى بولماستىن، ھەر كۈنى، ھەر سائەتتە ئامېرىكا بويىچە ئەڭ كامالەتكە يەتكەن كىشى (يەنى باش ئەلچى خىيجون) بىلەن بىللە بولىدۇم، بۇ ماڭا كەلگەن ئامەت ئىدى. ئۇ ھەر جەھەتتە مەن ئۈچۈن غايىۋى شەخس بولۇپ قالدى.

كولېيى نامسىز شەخس بىلەن بىللە بولسا ئانچە راۋاج تاپالمايدىغان - لىقىنى چۈشەنگەن. شۇنىڭ بىلەن كاتتا شەخسنى تاللاپ، ئۇنى كۆڭلىدىن كى مەيۇد قىلىۋالغان، ئۇ خىيجوننى تاللاپ تۇرۇپ غايىسىنى تىكلەگەن. ئۇ كەلگۈسىدە قانداق ئادەم بولىدىغانلىقىنى چۈشەنگەن.

ئەگەر سىز نارازى بولمىسىڭىز، ھازىرقى ئەھۋالنى ئۆزگەرتىش كويىدە - دا بولمايسىز، پارلاق ئىستىقبالغا ئىنتىلىدىغان غايىگە ئىگە بولالمايسىز، لېكىن، غايە بىلەنلا قانائەتلىنىپ قالسىڭىز، غايىنى ئەمەلىي تۇرمۇشتا ئۈمىدسىزلەنگەن چاغدىكى تەسەللىگە ئايلاندۇرۇۋالغان بولسىز، بۇنداق قىلىش خاتا. غايە ھازىرقى پاكىتلار ئارقىلىق كەلگۈسىدىكى مۇمكىنچىلىكنى گەۋدىلەندۈرگەنلىكى ئۈچۈن ئەسقاتىدۇ.

ئەگەر غايىڭىزدىكى مۇۋەپپەقىيەت بىلەنلا قانائەتلىنىپ قالسىڭىز، ئۇ ئىلگىرىلىشىڭىزدىكى توسالغۇغا ئايلىنىپ قالىدۇ. شېرىن غايىنى ھازىرقى ئەھۋالنى ئۆزگەرتىپ غايىگە يېقىنلاشتۇرىدىغان ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچ بىلەن بىرلەشتۈرۈش كېرەك.

غايە بىرخىل ئىلھام، چۈنكى ئۇ سىزنىڭ ھازىرىڭىز بىلەن كەلگۈسى - ڭىز ئوتتۇرىسىدىكى چوڭ پەرقنى ئالدىڭىزغا قويىدۇ. غايە جەڭگە ئوخشاش ئادەمنىڭ ھازىرقى ئەھۋالنى ئۆزگەرتىشىگە تۈرتكە بولۇشى كېرەك. ئەگەر ئادەم پەقەت كاتتا شەخس بولمىسەن دەپ خىيال قىلىپ يۈرسە ياكى كاتتا شەخس بولىدۇم دەپ ئويلىسا، ھەرگىز ئىلگىرىلىيەلمەيدۇ. ئۇنداق بولسا، ئۇ ئەمەلىيەتتە قانداق قىلىپ ئىلگىرىلىشى كېرەك؟

ئەقىللىق ئادەم ئاۋۋال يولنى بەلگىلىۋالىدۇ، شۇ يول بىلەن ھازىر تۇرغان جايدىن بارماقچى بولغان جايغا يېتىپ بارىدۇ. ئۇ ئارىلىقتا بىرمۇنچە

كېچىك نىشانلارنى تىكلەپ قويىدۇ، ئەڭ يېقىن نىشانغا پائال تىرىشىپ ئىلگىرىلەيدۇ، چۈنكى ئۇنىڭغا بىرقەدەر قىسقا ۋاقىتتا يەتكىلى بولىدۇ. ئۇ بۇ كېچىك نىشانغا يەتكەندە ئىلگىرىلىدىم دەپ خۇشال بولىدۇ، ئۇنىڭدىن كېيىن ئازراق دەم ئېلىنىۋېلىپ، يەنە غەيرەتكە كېلىپ، ئىككىنچى نىشاننى تىكلەپ، ئۇنىڭغا قاراپ ئىلگىرىلەيدۇ.

ئاخىرقى چوڭ نىشاننىڭ ئارىلىقى ناھايىتى يىراق بولغاچقا غۇۋا كۆرۈنۈشى مۇمكىن. ئالىي نىشان ئەلۋەتتە غۇۋا بولىدۇ، چۈنكى ئۇ تۆۋەن نىشاندىن كۆپ يىراق. ئادەمنىڭ ھاياتى تاغقا يامىشىپ چىقىشقا ئوخشايدۇ. سىزدە ئالدى بىلەن تاغنىڭ چوققىسىغا چىقىدىغان كۈچلۈك ئارزۇ بولۇشى كېرەك. لېكىن چوققىغا چىقىمەن دەپ ئويلاش بىلەن، ھازىر جىلغىدا تۇرغانلىقىڭىزدىن قانائەتلەنمەسلىك بىلەن چەكلىنىپ قالسىڭىز، چوققىغا چىقالمايسىز. ئەگەر چوققىغا بەخىرامان قاراپ تۇرسىڭىز ياكى چوققىغا چىقىپ بولدۇم دەپ تەسەۋۋۇر قىلىسىڭىز مۇ ھەرگىز چوققىغا چىقالمايسىز. شۇڭا غەيرەت قىلىپ، تىرىشىپ ئىشلىشىڭىز كېرەك.

ئەگەر تاغنىڭ چوققىسىغا قاراپ گاڭگىراپ يامىشىۋەرسىڭىز، ئالدى-گىزدىكى تاش بىلەن كارىڭىز بولمىسا، يەنىلا چوققىغا چىقالمايسىز، ھەربىر قەدەمنى ئاۋايلاپ بېسىشىڭىز كېرەك. سىزنىڭ مەنزىلىڭىز تاغ چوققىسى، تاغ چوققىسى بەزىدە ئېنىق، بەزىدە غۇۋا كۆرۈنىدۇ، بەزىدە زادىلا كۆرۈنمەيدۇ، لېكىن، مەيلى كۆرۈنسۇن ياكى كۆرۈنمىسۇن، ئۇ ئاخىرقى نىشان-گىز بولىدۇ. سىز كۆز ئالدىڭىزدىكى قەدەمگە — تاشتىن قانداق ھالقىپ ئۆتۈش، جىلغا سۇلىرىدىن قانداق سەكرەپ ئۆتۈش، تاغ ئېتىكىدىن قانداق ئەگىپ ئۆتۈش، تىك ياردىن يېقىلىپ چۈشۈشتىن قانداق ساقلىنىشقا ھەر ۋاقىت دىققەت قىلىشىڭىز كېرەك.

ئاخىرقى نىشان سىزنىڭ ئادىشىپ قالماستىڭىزغا گويا كومپاسقا ئوخشاش ئىمكانىيەت يارىتىپ بېرىدۇ. ئەمما تاغقا قانداق چىقىش ئۆزىڭىز-نىڭ تىرىشچانلىقىغا باغلىق.

### 3. ئاۋۋال قوللىنىۋاتقان ئىشنى ئوبدان قىلىڭ

چوڭ ئىشتا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئۈچۈن كۆز ئالدىڭىزدىكى مەسىلە-لىنىنى تەلۋۈكۈس ھەل قىلىشىڭىز كېرەك. بەزىدە بىر مەسىلەنى تەلۋۈكۈس ھەل قىلساق، كۆتۈلمىگەن نەتىجە كېلىپ چىقىدۇ.

تېلېفوننى كەشىپ قىلغان جون بېر، بالاغەتكە يېتىش ئالدىدا تۇرغان ئۆسمۈرلەر زوقلىنىدىغان كىشى، لېكىن ئۇ دەسلەپتە تېلېفوننى كەشىپ قىلىشنى نىشانى قىلىپ بەلگىلىگەنمۇ؟ ئۇنداق قىلىنغان. ئەگەر مۇشۇنداق غايىگە ئىگە بولغاندىن كېيىن تېلېفوننى كەشىپ قىلغان بولسا، ئېھتىمال مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىغان بولاتتى. ئۇ باشقا بىر نىشان ئۈچۈن تىرىشقاچقا تېلېفوننى كەشىپ قىلغان.

ئۇ ئاقارتىش مەكتىپىدە ئوقۇتقۇچى بولۇپ ئىشلىگەن، ئۇ يەردە بىر ئوقۇغۇچىسى بىلەن توي قىلغان. بىرنەچچە يىلدىن كېيىن كۆپ قېتىم تەجرىبە قىلىپ، توك بىلەن ئىشلەيدىغان، خوتۇنى ئاۋازنى ئاڭلىيالايدىغان بىرخىل سايمان كەشىپ قىلماقچى بولغان، خىلمۇخىل تەجرىبە داۋامىدا تېلېفوننى ئۇششۇمىتۇت كەشىپ قىلغان.

بۇ تاسادىپىيلىقمۇ؟ ياق، ئۇنىڭ كۆز ئالدىدىكى مەسىلەنى ئۈزۈل - كېسىل تەتقىق قىلغانلىقىنىڭ نەتىجىسى. ئۇ چوڭ كەشىپچى بولۇشنى خىيال قىلىپ ئولتۇرمىغان، بېرىلىپ ئىشلىگەن، كۆز ئالدىدىكى مەسىلەنى ھەل قىلمىغۇچە توختىماسلىققا بەل باغلىغان.

ئەگەر ئادەم ئۆز نىشانىغا تولا بەك خام خىيالدا بولۇپ، ئەمەلىي ئەھۋالنى ئۇنتۇپ قالسا، ئۇنىڭدا نىشانىغا يېقىنلاشتىم دېگەن خاتا سەزگۈ كېلىپ چىقىدۇ. شۇنىڭ بىلەن ئاسانلا ئۆزىدىن قانائەتلىنىپ، كۆز ئالدىدىكى ئىشنى ئەستىن چىقىرىپ قويىدۇ.

بوستون ئۇنىۋېرسىتېتى سودا بۆلۈمىنىڭ ئىلمىي مۇدىرى لورد ئو-قۇش پۈتتۈرگەن ئوقۇغۇچىلارنى مۇنداق ئاگاھلاندۇرغان: «ئالىي مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرى ئاسانلا بىرخىل خەۋپكە — يەنى دىققىتىنى باشقا مەسىلە-لەرگە چېچىۋېتىپ، كۆز ئالدىدىكى مەسىلەلەرگە سەل قارايدىغان خەۋپكە دۇچ كېلىدۇ. ياشلارنىڭ بىرمۇنچە مەغلۇبىيىتى كۆز ئالدىڭىزدىكى خىزمەت

بەك ئاسان ۋە ئاددىي، ئۇنى كۈچەپ ئىشلىتىشكە كۈمۈ بولىدۇ دەپ قارىغانلىق.  
قىدىن كېلىپ چىقىدۇ».

يۇقىرى نىشان نۆۋەتتىكى ئېھتىياجنى يېپىپ قويىمىسلىقى كېرەك.  
دەرۋەقە، ئادەمنىڭ نەگە بارىدىغانلىقىنى بىلىشى مۇھىم، ئۆزى بىلەن  
نىشاننى ئوتتۇرىسىدىكى مۇساپىنى بىلىشمۇ مۇھىم، لېكىن ئېنىق پىلانى  
بولۇشى، شۇ پىلان بويىچە ھازىر تۇرغان جايىدىن ئىلگىرىلەپ مەنزىلىگە  
يېتىپ بېرىشى كېرەك.

ئىلگىرىلەش سۈرئىتىگە كەلسەك، ئۇ ئادەتتىكى ياشلارنىڭ تەسەۋۋۇر  
قىلغىنىدەك مۇھىم ئەمەس، مۇھىم مەسىلە ھازىر قىلىۋاتقان ئىشنىڭ  
ئاخىرقى مەقسەتكە يېتىشكە ياردەم بېرىش - بېرەلمەسلىكىدە. بىرمۇنچە  
كاتتا كىشىلەرنىڭ خىزمىتىنى ئالماشتۇرۇپ تۇرغانلىقى كېيىنەكىنىڭ بۇ  
گۈلدىن ئۈگۈلگە قونۇپ يۈرگەنلىكىدەك ئىش ئەمەس. ئۇلار تۇيۇق يولغا  
كىرىپ قالدۇق دەپ خىزمىتىنى ئالماشتۇرىدۇ. كاتتا كىشىلەر بىرخىل  
ئەھۋالنىڭ راۋاجلىنىش مۇمكىنلىكىنىمۇ كۆرەلەيدىغان، توسۇلۇپ قالغانلىق.  
قىنىمۇ كۆرەلەيدىغان بولۇشى كېرەك.

كارنىڭ ئەگەر يەنە بىرخىل چوڭراق تەرەققىي قىلىش مۇمكىنلىكىنى  
كۆرمىگەن بولسا، ئېھتىمال ئۆمۈرۋايەت تۆمۈرىيولدا ئىشلىگەن بولاتتى. ئۇ  
ئۆزىنىڭ مۇستەقىل پىلانىنى ئىشقا ئاشۇرماقچى بولغان، شۇنىڭ بىلەن  
يېنىسۇلۋانىيە تۆمۈرىيول ئىدارىسىدە مائاۋىن باش باشقۇرغۇچىلىققا ئۆسۈش  
پۇرسىتىدىن ۋاز كەچكەن. بۇ شاخىتىن - شاخقا قونۇپ يۈرگەنلىك  
ئەمەس. ئۇ يېنىسۇلۋانىيە تۆمۈرىيول ئىدارىسىدە ئىشلىسەم مەقسىتىمگە  
يېتەلمەيمەن دەپ ئويلىغان.

بىرنەچچە يولدا مېڭىپ بېقىشىڭىز كېرەك، شۇنداق قىلغاندىلا ھەقىدە-  
قىي بارماقچى بولغان يەرگە بارالايسىز. خىزمەتنى ئالماشتۇرۇشىڭىزغا ياكى  
ئارقىغا بۇرۇلۇپ قاراپ بېقىشىڭىزغا توغرا كېلىشى مۇمكىن، لېكىن بۇنداق  
ئۆزگىرىش قىلىشتا ئىلگىرىكى تەجرىبىلىرىڭىزگە ئاساسەن ئاقىلانە ئويلىدە-  
نىپ كۆرۈشىڭىز كېرەك. بۇنداق ئۆزگىرىش ئۆزگەرتىشكە ئامراق بولغانلىق.  
قىڭىزدىن ياكى ھازىرقى خىزمەتتىن قورققانلىقىڭىزدىن كېلىپ چىققان

بولماسلىقى كېرەك.

كىلىۋالدىتىكى مەشھۇر بانكىر كراسنىڭ كۆپ يىللار ئىلگىرى چوڭ  
بىز بانكىنى باشقۇرسام دېگەن غايىسى بولغان. لېكىن ئۇ بىرمۇنچە يىلغىچە  
ھەرخىل خىزمەتنى ئىشلەپ، سىناپ كۆرۈپ ئاخىر نىشانغا يېقىنلاشقان.  
ئۇ سودا خادىمى، ياغاچ شىركىتى خىزمەتچىسى، ھېسابچى، كاسىر  
تەننەرق ھېسابلىغۇچى، مۇدىر ھېسابچى، باش كاسسىر، قاتارلىق خىزمەت-  
لەرنى ئىشلىگەن، لېكىن بۇ خىلمۇ خىل ئورۇندا ئىشلىگەندىمۇ ھەمىشە  
ئۆز نىشانغا تىكىلگەن، تەجرىبىسىدىن پايدىلىنىپ بانكا توغرىسىدىكى  
بىلىمىنى ئاشۇرغان.

ئاجىزراق ياش شۇنچە كۆپ ئۆزگىرىشنى باشتىن ئۆتكۈزسە، ئىرادە-  
سى بوشاپ قېلىشى مۇمكىن ئىدى، لېكىن ئۇ بۇ بىرمۇنچە خىزمەتنىڭ  
ياردىمى بىلەن ئاخىرقى نىشانغا يەتكەن.  
ئۇ مۇنداق دېگەن:

— ئادەم مەنزىلىگە ئوخشاش بولمىغان نەچچە يول بىلەن بارالايدۇ.  
بەزىدە بىر ئورگاندا بارلىق بىلىم ۋە تەجرىبىنى ئىگىلىسە توغرا بولۇشى  
مۇمكىن، بەزىدە دائىم ئالىمىشپ تۇرۇشقا توغرا كېلىدۇ... لېكىن، مېنىڭچە،  
ئۇ نېمە ئىش قىلىۋاتقانلىقىنى، نېمە ئۈچۈن شۇ ئىشنى قىلىۋاتقانلىقىنى  
بىلىشى كېرەك.

ئەگەر مەن كۆپرەك پۇل تېپىش، ھەر ھەپتىدە بىرنەچچە دوللار  
كۆپرەك مائاش ئېلىش ئۈچۈنلا خىزمىتىمنى ئالماشتۇرغان بولسام، كەلگۈ-  
سىم ھازىر ئۈچۈن قۇربان بولۇپ كەتكەن بولاتتى، بۇنىڭ ماڭا ھېچقانداق  
پايدىسى بولمايتتى... مەن ئۇ ساھەدە ئىگە بولاي دېگەن تەجرىبىنى  
قوبۇل قىلىپ بولغانلىقىم ئۈچۈن، ئۆگەنگۈدەك نەرسە قالغانلىقى ئۈچۈن  
خىزمىتىمنى ئالماشتۇردۇم.

نىشان خىزمىتىڭىزنى ئالماشتۇرۇش - ئالماشتۇرماسلىقىنى، كۈچىڭىز-  
نى قەيەرگە ئىشلىتىشىنى، باشقا ئۇششاق - چۈشەك مەسىلىلەر يۈز بەرگەندە-  
دە قانداق ئاقابىل تۇرۇشىنى بەلگىلىشىڭىزگە يېتەكلەيدىغان كومپاس  
بولۇشى كېرەك. نىشان ئۈزۈل - كېسىل مۇقىملىشىپ قالغان ئورۇن



ئەمەس، بەلكى ئالغا ئىلگىرىلەشتىكى كومپاس.

سىز ئالدىڭىزغا نەزەر سېلىپ، نىشانىڭىزغا يەتكەندىن كېيىن پېنىس-  
پىگە چىقامسىز؟ ئەگەر ھەقىقەتەن شۇنداق قىلسىڭىز، ئۇلۇغ شەخس  
بولالمايسىز. ئۇنداق قىلغان ئادەم ھاياتنىڭ شانلىق نۇرىنى يوقىتىپ  
قويغان بولىدۇ. ھايات - ئىشلەش، ئالغا ئىلگىرىلەش بىلەن ئەھمىيەتلىك.  
بىكار ئولتۇرۇپ قېرىپ ئۆلگۈچە مۇۋەپپەقىيىتىڭىز ھەققىدە خىيال سۈرسە-  
ڭىز، ھەقىقەتەن چوڭ خاتالىققا يول قويغان بولىسىز. ئۇلۇغ شەخسلەر  
ئىلگىرىكى مۇۋەپپەقىيىتىنىڭ قانداقلىقىدىن قەتئىينەزەر، ھالىدىن كەتمە-  
گۈچە توختىماي ئىشلەيدىغان كىشىلەردۇر.

شوۋخارپېر ئۆزى ئۈچۈن كۈرەش قىلغان يېزا بالىسى ئىدى، كېيىن-  
كى ۋاقىتتا بىرمۇنچە زۇڭتۇڭغا مەسلىھەتچى، بىرمۇنچە پادىشاھقا ھەمراھ  
بولغان. ئۇ چەكسىز پائالىيەتلا ھاياتنىڭ مەقسىتى، ھاياتنىڭ نەتىجىسى،  
دەپ قارىغان. ئۇ مۇنداق دېگەن: — بىر قېتىم بىرەيلەن مەندىن چوڭ  
سودىگەرلەرنىڭ مەقسىتىگە يېتىدىغان ۋاقىتى بولامدۇ؟، — دەپ سورى-  
دى. مەن ئۇنىڭغا: — ئەگەر بىرەر ئادەمنىڭ مەقسىتىگە يېتىدىغان ۋاقىتى  
بولسا، ئۇ چوڭ سودىگەر ئەمەس، — دەپ جاۋاب بەردىم. مۇۋەپپەقىيەت  
قازانغان ئادەم تېنىدە جان قالمىغۇچە مەڭگۈ ئالغا ئىلگىرىلەيدۇ... ئادەمدە  
ئۆلمەيدىغاندەك تىجارەت قىلىش ئېڭى بولۇشى كېرەك.

ئىنسانلارنىڭ ئارزۇسى قانائەت قىلماسلىقتىن باشلىنىدۇ.

قانائەت قىلماسلىق سىزنىڭ ياخشىراق نەرسىگە ئېھتىياجلىق ئىكەن-  
لىكىڭىزنى كۆرسىتىدۇ. سىز بۇ بەلگىگە دىققەت قىلىڭ، چۈنكى ئۇ سىزنى  
ياخشى تەرەپكە قاراپ ئىلگىرىلەشكە ئۈندەيدۇ.

باشقىلاردىن ئاغرىنىپ يۈرمەڭ، بەختسىزلىكىڭىزنى باشقىلاردىن ياكى  
تاشقى مۇھىتتىن كۆرۈپ، شۇ ئارقىلىق نارازىلىقىمنى چىقىرىۋالسىمەن دەپ  
ئويلىماڭ، نارازىلىقنى ئۆزىڭىزگە ئىلھام قىلىڭ كىشىلىك تۇرمۇش قارىشى  
بويىچە ئىش قىلىڭ.

ئىنتىلىش تۇغما سر ئەمەس، سىز كەلگۈسىدىكى خىلمۇ خىل  
تەرەققىياتنى تەسەۋۋۇر قىلىپ، ئىنتىلىشىڭىزنى يېتىلدۈرۈڭ.

تۇتۇرۇقسىز خام خىيالغا پېرىلىشكە بولمايدۇ. قانداق قىلىپ ھەقىقىي  
يوسۇندا ئىلگىرىلەشنى، ھازىرقى جايدىن بارماقچى بولغان جايغا قاراپ  
ئىلگىرىلەشنى بىلىشىڭىز زۆرۈر.

ئۆزىڭىزنى ھەقىقىي تونۇڭ، چۈنكى «سىزنىڭ كەلگۈسىدە قانداق  
ئادەم بولۇشىڭىز ھازىر قانداق ئادەم ئىكەنلىكىڭىزگە باغلىق».

نىشانىڭىز ھازىرقى خىزمىتىڭىزنى ياخشى ئىشلەشكە رىغبەتلەندۈرە-  
لەيدىغان بولسۇن، كۆز ئالدىڭىزدىكى مەسىلىلەرنى ھەل قىلغاندىلا، نىشا-  
نىڭىزغا قاراپ ئىلگىرىلەيسىز.

نىشانىڭىزنى ئىلگىرىلەش داۋامىدىكى مەسىلىلەرنى ھەل قىلىشتا  
يولباشلىغۇچى قىلىڭ.

ھەممىشە نىشانغا يەتكەن ۋاقىتتىكى مەنۇنلۇقنى ياكى نەتىجە چىقىد-  
دىغان ۋاقىتنى ئويلاپ يۈرمەڭ. بىرخىل ئىنتىلىشىڭىز ئەمەلگە ئېشىشى  
يەنە بىرخىل ئىنتىلىشنى ئىشقا ئاشۇرۇشىڭىزغا تۈرتكە بولۇشى لازىم.

#### 4. قانائەت قىلمايدىغان كىشىلەرنى دوست تۇتۇڭ

ئاخبارات ساھەسىدىكى ھاكىم بەگ، لوندون «تايىمس گېزىتى» نىڭ  
خوجايىنى راسكىلىق دەسلەپكى ئايدا 80 فوندىستېرنىڭ مائاش ئالغاندا شۇ  
ھالىتىدىن قانائەتلىنىپ قالمىغان، كېيىنكى چاغدا «لوندون كەچلىك  
گېزىتى»، «كۈنلۈك پوچتا گېزىتى» نى ئىگىدارلىقىغا ئۆتكۈزۈۋالغاندىمۇ  
قانائەت قىلمىغان، تاكى «تايىمس گېزىتى» گە ئىگە بولغۇچە شۇنداق  
بولغان. لىنكولن: — مىسىسىپى دەرياسىدىن باشقا، لوندوندىكى «تايىمس  
گېزىتى» دۇنيا بويىچە ئەڭ كۈچلۈك نەرسە، — دېگەندى.

ئۇ «تايىمس گېزىتى» بەرگەن كۈچتىن پايدىلىنىپ، ئەمەلدارلارنىڭ  
چىرىكلىكىنى پاش قىلغان، بىرنەچچە ئىچكى كابىنېتنى ئاغدۇرۇۋەتكەن،  
شۇنىڭدەك ھېچنەرسىگە قارىماستىن ھۆكۈمەتنىڭ ئەخمەقلىقى ۋە بوشاڭ-  
لىقىغا ھۇجۇم قىلغان... ئۇ مۇشۇنداق دادىل تىرىشچانلىقى ئارقىلىق  
دۆلەتنىڭ ئۈنۈمىنى خېلى ئۆستۈرگەن، ئەنگىلىيە ھۆكۈمىتىنىڭ پۈتكۈل  
تۈزۈمىنى ئىسلاھ قىلغان.

ئۇ ئۆزىدىن قانائەتلىنىپ قالدىغان كىشىلەر بىلەن مۇئامىلە قىلمىغان.  
ئۇ بىر قېتىم ئىلگىرى كۆرمىگەن ئىككىنچى دەرىجىلىك مۇھەررىر ياردەمچىسىنىڭ ئۈستىلى ئالدىغا كېلىپ، ئۇنىڭدىن:

— بۇ يەرگە كەلگىنىڭىزگە قانچىلىك ۋاقىت بولدى؟ — دەپ سورىغان. — ئۈچ ئاي بولاي دەپ قالدى، — دەپ جاۋاب بەرگەن ياردەمچى. — سىزچە قانداقراق؟ خىزمىتىڭىزنى ياقتۇرامسىز؟ ئىش بېجىرىش تەرتىپىمىز بىلەن ئوبدان تونۇشتىڭىزمۇ؟

— مەن خىزمىتىمنى ياقتۇرىمەن.

— ماناشىڭىز قانچە؟

— بىر ھەپتىدە بەش فوندىستېرلىك.

— رازى بولىدىڭىزمۇ؟

— ناھايىتى رازى بولدۇم، رەھمەت سىزگە!

— لېكىن، بىلىپ قېلىڭىكى، مەن قول ئاستىدىكى خىزمەتچىنىڭ ھەپتىدە بەش فوندىستېرلىك ئېلىپلا قانائەتلىنىپ قېلىشىنى كۈتمەيمەن. دۇنيادا تالاي كىشىلەر ھېچ ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرالمىدى، سەۋەبى شۇكى، ئاسانلا قانائەتلىنىپ قالدۇ! ئۇلار مۇقىم ئورۇنغا ئىگە بولسا، ئۆمۈرۋايەت شۈكرى قىلىدۇ. ئازغىنە توخۇغا دان تاشلاپ بەرگەندەك ماناش ئېلىپ، ھەر كۈنى بىر ئىشنى قىلىۋېرىدۇ، شۇنىڭ بىلەن دۇنيادىن ئۆتكۈچە ئۆمرۈمدە ئىگە بولىدىغىنىم مۇشۇ، دەپ ئويلايدۇ.

قانائەت قىلماسلىق ئازابلىق ئىش. بىرمۇنچە كىشىلەر قانائەت قىلماستىن ئازابىدىن قۇتۇلۇش ئۈچۈن، غەم - قايغۇ قىلمايدىغان، جاۋابكار بولمايدىغان راھەت - پاراغەتلىك ماكان ئىزدەيدۇ.

قانائەتچانلىقنى ھايۋاننىڭ نىشانى دېيىش مۇمكىن. لېكىن، ئىنسانلارنىڭ نەزەر دائىرىسىنى بەك تاراتىۋېتىشكە بولمايدۇ. كالا ۋە قوي مۇۋاپىق قارالسا ۋە يېتەرلىك يەم - خەشەك بېرىلسە قانائەت قىلىدۇ، لېكىن ئىنسانلارنىڭ نىشانى باشقىلارنى ئوزۇق - تۈلۈك بىلەن تەمىنلەش ئەمەس، بەلكى ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقىرىش.

بەزىلەر قانائەت قىلماسلىقتىن يەنە بىرخىل ئۇسۇل بىلەن قاچىدۇ،

يەنى ئۆزىنىڭ بەختسىز سەرگۈزەشتىسىنى زاماندىن ۋە مۇھىتتىن كۆرىدۇ. تاشقى مۇھىتنىڭ ئىسكەنجىسىگە چۈشۈپ قالىدىم دەپ ئاغرىنىش ھەقىقەتەنمۇ ئۆتۈپ كەتكەن ئەخمەقلىق. شۈكرى قىلماسلىق بىزگە خاتالىق ئۆزىمىزدە ئىكەنلىكىنى، بەزى جەھەتتە ئۆزىمىزنى ياخشىلىشىمىز لازىملىقىنى، شۇنداق قىلغاندىلا ئاندىن مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدىغانلىقىمىزنى بىلدۈرۈشى كېرەك.

ھەقىقىي كاتتا كىشىلەر ئۆزىنىڭ كەمچىلىكىنى ئىقرار قىلىشتىن قورقمايدۇ. بىكار ئولتۇرۇپ ئۆزىنىڭ ئارتۇقچىلىقىنى مەززە قىلمايدۇ، ئۇلار دوستلىرىنىڭ ماختىشىنى ئۈمىد قىلىدۇ، لېكىن ماختىدى دەپ قانائەتلىنىپ قالمايدۇ.

كاتتا كىشىلەر باشقىلارنىڭ خوشامەت قىلىشىنى تەلەپ قىلمايدۇ، ئۆزىنى تەنقىدىي پوزىتسىيە بىلەن كۆرىتىدۇ، ئۆزىنىڭ ھازىر تۇرغان جايىنى ئىنتىلىشى بىلەن سېلىشتۇرىدۇ.

«سىز ھازىرقى ئۆزىڭىز بىلەن كەلگۈسىدە بولماقچى بولغان ئۆزىڭىزنى سېلىشتۇرۇپ كۆرۈڭ». گاستانىڭ بۇ سۆزىنىڭ مەنىسى ئەنە شۇ. گاستا گېزىتتە ئەڭ كۆپ شېئىر ئېلان قىلغان، شۇنداقلا ئوقۇرمەنلەرنىڭ ئالقىشىغا ئېرىشكەن داڭلىق شائىر. ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى ئاساسىي سەۋەب شۇكى، ئۇ ھەمىشە غايىۋى ئۆزىگە تىكىلگەن ھازىرقى ئۆزى بىلەن قانائەتلىنىپ قالمايدۇ.

ئالغا ئىنتىلىشنىڭ بىرىنچى قەدىمى ھەرگىز ھازىر تۇرغان جايدا توختاپ قالماستىن ئىبارەت. ھازىرقى ئەھۋالدىن قانائەتلىنمەسلىك بىرىنچى قەدىمنى تاشلىشىڭىزغا ياردەم بېرىدۇ.

لېكىن قانائەتلىنمەسلىكنىڭ ئۆزىلا كۇپايە قىلمايدۇ. يۆتكەلگەندە نىشانىز قېلىشىمۇ ئەسقا تاپمايدۇ. سىز قەيەرگە بارىدىغانلىقىڭىزنى بەلگىلىشىڭىز كېرەك. بۇنى قانداق قىلىش لازىم؟

§ 4 . تەنقىد ئەڭ ياخشى ئەينەك

باشقىلارنىڭ مەسخىرىسىگە ئۇچراش دەل سىناقنى قوبۇل قىلىشىڭىزنىڭ مۇقەددىمىسى بولۇشى مۇمكىن.

1. باشقىلارنىڭ مەسخىرىسىنى ماختاش دەپ بىلىڭ

گانېس زەربىگە ئۇچرىغان ئادەم. ئۇ ئامېرىكا ئاۋام پالاتاسىدا تۇنجى قېتىم نۇتۇق سۆزلىگەندە، يېڭى جىرىسېي شتاتىنىڭ سۆزىمەن ۋەكىلى فىلبۇس ئارىدا مەسخىرە قىلىپ: — ئىللىنوئىس شتاتىدىن كەلگەن بۇ سەھىرالىق ئەپەندى يانچۇقۇغا قارا بۇغداي قاچىلىۋالغان ئوخشىمادۇ؟ — دېگەن.

ئاۋام پالاتاسىدىكىلەر بۇ سۆزنى ئاڭلاپ قاقاقلاپ كۈلۈشۈپ كەتكەن، ئەگەر نومۇسچان ئادەم مەسخىرە قىلىنغان بولسا، ئەمىرەپ قالغان بولاتتى، لېكىن گانېس ئۇنداق بولمىغان، ئۇ كۆرۈنۈشتە توك بولسىمۇ، لېكىن كۆڭلىدە بۇ سۆزنىڭ پاكىتى ئىكەنلىكىنى چۈشەنگەن.

— مەن يانچۇقۇمغا قارا بۇغداي قاچىلاپلا قالماي، بەلكى چىچىم-نىڭ ئارىسىغا ئۇرۇقنى تىقىپ قويدۇم، بىز غەربلىكلەرنىڭ تولىمىزنىڭ مۇشۇنداق سەھىرالىقلارچە مەجەزىمىز بار، لېكىن بىزنىڭ ئۇرۇقىمىز ياخشى ئۇنىڭدىن ئوبدان مايسا ئۆسۈپ چىقىدۇ، دېگەن.

گانېس بۇ قېتىم بەرگەن رەددىيىسى بىلەن پۈتۈن مەملىكەتتە داڭق چىقارغان، جامائەتچىلىك ئۇنى «ئىللىنوئىس شتاتىنىڭ ئۇرۇق پارلامېنت ئەزاسى» دەپ ماختىغان. ئۇ باشقىلارنىڭ مەسخىرىسىنى ماختاش ۋە ھېسداشلىققا ئايلاندۇرغان، چۈنكى ئۇ ئۆزىنى كەمسىتىش ئۇسۇلىنى پىش-شىق بىلەتتى، بىز ھەممىمىز بۇ ئۇسۇلنى ئاسانلا ئۆگىنىۋالالايمىز.

ئۇ تەنقىد شۇقۇندىن قېچىشنىڭ ياخشى ئەمەسلىكىنى چۈشەنگەن. تەنقىد خۇددى ئىتقا ئوخشايدۇ، ئىت سىزنىڭ قورققانلىقىڭىزنى كۆرسە، تېخىمۇ قوغلاپ، سىزگە ھەيۋە قىلىدۇ. ئەگەر بۇنداق تەنقىدىن قورقۇپ

كەتسىڭىز، كېچە — كۈندۈز ئازابلىنىسىز ۋە بىئارام بولىسىز. لېكىن، ئارقىڭىزغا قايرىلىپ ئىتقا ھومايسىڭىز، ئۇ قاۋىمايلا قالماستىن، بەلكى قوبۇرۇقنى شىپاڭلىتىپ، سىزگە سىلاتقۇزىدۇ. تەنقىدكە توغرىدىن — توغرا تاقابىل تۇرىسىڭىز، ئاخىرىدا ئۇنى ئېرىتىۋېتەلەيسىز ۋە يېڭەلەيسىز. بىز تەنقىدىن چىن پاكىت بولغانلىقى ئۈچۈن قورقىمىز، ئۇ قانچىكى چىن بولسا، شۇنچە خىجىل بولۇپ قېچىشقا ئەمەشلىمىز. لېكىن، تەنقىد چىنلىق-نى ئۆز ئىچىگە ئالغانلىقى ئۈچۈن قەدىرلىك.

باشقىلار گانېننى سامان قورساققا ئوخشىتىپ تەنقىد قىلغان، ئۇ ئىزاتارتمىغان ۋە قاچمىغان، ئۆزىگە قاراپ بېقىپ، باشقىلار بىلەن سېلىش-تۇرغاندا ئۆزىنىڭ سەھىرالىق ئىكەنلىكىنى ئېتىراپ قىلغان. لېكىن ئۇنىڭ قوپال تاشقى قىياپىتىدىن ساپ ئادەم ئىكەنلىكى چىقىپ تۇرغان.

ئەگەر ھەممەي ۋاقىت تىرىشىپ، مەجەزىمىزدىكى ھەرخىل كەمچىلىك-لىرىنى تۈزەتسەك، ئۇششاق — چۈشەك ئىشلار بىلەن ھەپلىشىپ ئولتۇ-رۇشقا بوش ۋاقىت تاپالمايمىز.

ئەقىللىق ئادەم ئۆزىنىڭ كامالەتكە يەتمىگەنلىكىدىن ھەر ۋاقىت پەخەس بولىدۇ، ھەقىقەتەن بىرمۇنچە كەمچىلىكى بارلىقىنى چۈشىنىدۇ. تەنقىد مۇشۇ كەمچىلىكلەرنى پاش قىلىشنىڭ ياخشى ئۇسۇلى، ئۇنى قارشى ئېلىشىمىز كېرەك.

بەك ئۇپاتچان بولۇپ كەتسە، سىلىكىنى ئۆگىنىۋېلىشىمىز كېرەك. كە-چىككىنە كۆڭۈلىمىز تەنقىدىنى ئاڭلاپلا قاتتىق قايغۇرۇپ، يېرىلىپ كەتكۈ-دەك بولۇپ يۈرمەسلىكىمىز كېرەك، بىراق، شۇمۇ ناھايىتى مۇھىمكى، تەنقىد ئاڭلىغاندا يۈزىمىزنى بەك قېلىن قىلىپ، قايسى سۆز — ھەرىكىتى-مىزنىڭ باشقىلارغا ياقىمىغانلىقىنى ئۇقماي يۈرۈۋېرىدىغان بولۇپ قالماستىن-قىمىز لازىم. يۈزىمىز بەك نېپىز بولسا بولمايدۇ، بەك قېلىن بولسىمۇ بولمايدۇ... باشقىلارنىڭ تەنقىدىدىن پايدىلىنىپ ئالغا بېسىش ئۈچۈن، بىرىنچى قەدەمدە مۇشۇنداق تەڭپۇڭلۇققا ئىگە بولۇشىمىز كېرەك. بىزنى رەقەبىمىز ياكى بىزنى ھاقارەتلەپ، ئۆزىنىڭ ئاجىزلىقىنى ياپماقچى بولغانلار تەنقىد قىلسا، قانداق قىلىش كېرەك؟ مەيلى تەنقىد قىلغۇچىنىڭ مۇددىئا-

سى قانداق بولسۇن، تەنقىدتىن ئۆزىمىزنى ياخشىلاشتىكى كومپاس ئورنىدا پايدىلانماق بولىدۇ. راست، دۈشمەننىڭ تەنقىدى دوستىنىڭ تەنقىدىدىنمۇ قىممەتلىك بولىدۇ.

سىزنى تەنقىد قىلغۇچىنىڭ نىيىتى يامان بولۇشى، ئەمما تەنقىد قىلىشتا ئاساسلانغان پاكىتى راست بولۇشى مۇمكىن. ئۇ سىزگە زىيان يەتكۈزۈش نىيىتىدە بولغان بولۇشى مۇمكىن، لېكىن ئۇنىڭ تەنقىدى ئۆزىڭىزنى ياخشىلاش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلسا، سىزگە تېخىمۇ مەنپەئەت كەلتۈرىدۇ. مېنى تەنقىد قىلدى دەپ مەيۈسلىنىپ كەتسىڭىز، ئۇلارنىڭ ھېيلە - مېكرىنىڭ ئىشقا ئېشىشىغا يول قويغان بولىسىز.

كۆپ ساندىكى كىشىلەر ئەخمەق كېلىدۇ. بىز باشقىلارنىڭ ئەھمىيەت بېرىشىنى ئۈمىد قىلىمىز، بىرەر ئىشنى قىلساق، باشقىلارنىڭ ماختىشىنى ئۈمىد قىلىمىز، ئەگەر باشقىلار خاتالىقىمىزدىن ئېغىز ئاچسا ئاھانەتكە قالغاندەك ھېس قىلىمىز ياكى غەزىپىمىز قايناپ تاشىدۇ. شۇنىڭ بىلەن دوستلىرىمىز ئاجىزلىقىمىزدىن ئېغىز ئېچىشقا پىتىنالمىدايدىغان بولۇپ قالىدۇ، ئۇلار يا بىزنى ماختايدۇ، يا ئۈنچۈقماي تۇرىدۇ.

بىزنى سەلبىي جەھەتتىن تەنقىد قىلغۇچىلارنىڭ تولىسى بىزنى ياقتۇرمايدىغان ياكى بىزگە زىيان يەتكۈزمەكچى بولغان كىشىلەردۇر. شۇ سەۋەبتىن، بۇنداق تەنقىدكە پەرۋا قىلماساق بولىدۇ. لېكىن، ئەكسى تەرەپتىن قارىغاندا، ئەگەر ئەقىللىق بولساق، بۇنداق تەنقىدتىن پايدىلىنىپ ئۆزىمىزنى ياخشىلايمىز، بۇنى پايدىلىق ئىش دەپ بىلىمىز.

قوپال ساقچى ياكى دائىم سىرتتا چېپىپ يۈرۈدىغان كەسپىي خادىم - لار ھەمىشە ئالاھىدە ئورۇندا تۇرىمىز دەپ، باشقىلارنى ھاقارەتلەيدۇ. تەنقىد قىلغۇچىغا قانداق تاقابىل تۇرۇشنى بىلىدىغانلا بولسىڭىز، ئۇ ھالدا، بۇنداق تەكەببۇرلۇقنى ئاھانەت دەپ بىلمەيدىغان ياكى قارشىلىق كۆر - سەتسەم سالاھىيىتىگە ئۇقسان يېتىدۇ دەپ قارىمايدىغان بولىسىز. ھەتتا يۇقىرى ئورۇندىكى كىشىلەرمۇ كەسپىي خادىملارغا ئوخشاش، ئۆزىدىن بىردەرىجە تۆۋەن كىشىلەرنى ھاقارەتلەيدۇ. ئادەمنىڭ قانداق ياشايدىغانلىقىنى ئۇنىڭ مۇشۇنداق ھاقارەتكە قانداق ئىنكاس قايتۇرغانلىقىغا قاراپ

ئۆلچىملى بولىدۇ. لىنكولىنمۇ كەمسىتىشكە ئۇچرىغان.

لىنكولىن ياش ئادۋوكات ۋاقتىدا مۇھىم بىر دېلونىڭ ئىشى بىلەن چىكاگوغا بارغان، لېكىن ھېچكىمنىڭ ئۇنىڭ بىلەن كارى بولمىغان. چىكاگودىكى چوڭ ۋە مەشھۇر ئادۋوكاتلارنىڭ ھەممىسى بىردەك سىرتتىن كەلگەن ياش ئادۋوكات بىلەن بىللە بولساق مەرتىۋىمىز تۆۋەنلەپ كېتىدۇ دېگەن قاراشتا بولغان. ئۇلار ئورنىمىز يۇقىرى دەپ، ئۆزلىرىدىن باشقا ھېچكىمنى ياراتمىغان. لىنكولىننى بولسا پۈتۈنلەي بىر چەتكە قايرىپ قويغان، نەگە بارسا ئۇنى بىللە ئېلىپ بارمىغان، ئۇنىڭ بىلەن تاماقتىمۇ بىللە بولمىغان.

لىنكولىن بۇ ئەھۋالغا قانداق مۇئامىلە قىلغان؟ ئۇ ئۆزىنى كەمسىتكەن كىشىلەردىن بارلىق چارە - ئاماللار بىلەن ئۆچ ئالغانمۇ؟ ياق، ئۇنداق قىلمىغان. ئۇ كېيىن يۇرتىغا قايتىپ كەلگەندە: — مەن چىكاگوغا بارغاندىن كېيىنلا بىلىدىغانلىرىمنىڭ نەقەدەر يۈزە ئىكەنلىكىنى، ئۆگىنىمىگە تېگىشلىك نەرسىلەرنىڭ نەقەدەر كۆپلۈكىنى چۈشەندىم، — دېگەن. كەمسىتىش ئۈنۈمىگە تۈرتكە بولغان، ئۇنى ئۆزىنى ياخشىلاشقا ئۈندىگەن. ئۇ كېيىنكى ۋاقىتتا ناھايىتى يۇقىرى ئورۇنغا چىققان، ئامېرىكا - نىڭ زۇڭتۇڭى بولغان، ئۇنى كەمسىتكەن ئادۋوكاتلار نامىز ئادۋوكات بولۇپ قېلىۋەرگەن. ئۇلارنىڭ چوڭچىلىقى لىنكولىنغا شوتتا تەييارلاپ بەرگەن، شۇنىڭ بىلەن لىنكولىن شان - شۆھرەتنىڭ چوققىسىغا چىققان. كىشىنى ھاقارەتلەيدىغان تەكەببۇرلۇق بىلەن دوستلارنىڭ ياخشى نىيەت بىلەن قىلغان چاقچىقى بىر - بىرىگە ئوخشىمايدۇ. لېكىن، چاقچاقمۇ كەمچىلىكىمىزنى كۆرسىتىپ بېرەلەيدۇ. روزۋېلت دوستلىرىنىڭ چاقچىقىغا قانداق تاقابىل تۇرۇشنى بىلەتتى. ئۇ دوستلىرىنىڭ چاقچىقىنىڭ ياردىمى بىلەن بەدىنىنى چىنىقتۇرغان، لېكىن ئۇ ئۆزىنىڭ جىسمانىي كۈچىنى شۇ جايدىكى كىشىلەرنىڭكىدىن ئاشۇرۇۋېتىمەن دېگەن خىيالدا بولمىغان. ئۇ - لارنىڭ ئۆزىدىن ئۈستۈن ئىكەنلىكىنى سەمىمىي ئېتىراپ قىلغان.

ئۇ بىر قېتىم يورتلاندا ئۆي سېلىش ئۈچۈن بىر نەچچە ئادەم بىلەن دەرەخ كەسكەن، كەچۈرۈن ئىشنى پۈتتۈرگەندە، ھۆددىگەر ئۇلاردىن بىر

كۈنلۈك ئىش نەتىجىسىنىڭ قانداقلىقىنى سورىغان. بىر ئىشچى جاۋاب بېرىپ، — پىئېر 53 تۈپ دەرەخ كەستى، مەن 49 تۈپ كەستىم، روزۇبىلت 17 تۈپ دەرەخنى غاچىدى، — دېگەن. روزۇبىلت ئۆزى كەسكەن دەرەخلەرنىڭ قۇندۇز غاچلىغانغا ئوخشاش ئىكەنلىكىنى ئويلاپ، ئىختىيارسىز كۈلۈپ تاشلىغان، ئۇ ئۆزى كەسكەن دەرەخ سانىنىڭ ھەقىقەتەن ھەمراھلىرىنىڭكىگە يەتمەيدىغانلىقىنى سەمىمىي ئېتىراپ قىلغان.

روزۇبىلت يەنە بىر قېتىم پورتلاندىتا چارۋىچىلىق مەيدانى ئاچقاندا ياۋا ئۆچكە ئوۋلىماقچى بولغان. ئۇ كاياسوندا نارېس دېگەن ئوۋچى بارلىقىنى ئاڭلاپ، ئۇنى ئوۋدا يولباشلىغۇچى بولۇشقا تەكلىپ قىلىپ خەت يازغان. ئۇ خەتنىڭ ئاخىرىدا مۇنداق دەپ يازغان: «ئەگەر مەن ئوۋغا قاتناشسام، بىر ئاق ئۆچكىنى ئاتالايدىغانلىقىمغا ئىشىنىمسىز؟»

ئۇ ئوۋچى جاۋاب خەت يازغان، ئۇ ئەۋەتكەن خەتنىڭ كەينى تەرىپىگە: «ئەگەر مەن ئوۋغا قاتناشسام، بىر ئاق ئۆچكىنى ئاتالايدىغانلىقىمغا ئىشىنىمسىز؟» دەپ يازغان.

لېكىن روزۇبىلت تېلېگرامما بېرىپ، يەنىلا ئۇنى يولباشلىغۇچى بولۇشقا تەكلىپ قىلغان.

روزۇبىلت قوپال ۋە راست گەپ قىلىدىغان ئادەمدىن ئۆگىنىۋالدىغان نەرسىنىڭ خۇشامەت قىلىشىنىلا بىلىدىغان ئادەمدىن ئۆگىنىۋالدىغان نەرسىدىن كۆپ بولىدىغانلىقىنى چۈشىنىپتتى. روزۇبىلتقا ھەقىقەتەن سان — ساناقسىز كىشىلەر خۇشامەت قىلغان. باشقىلارنىڭ تەنقىدى قوپال بولغان تەقدىردىمۇ، ئۇنىڭدىن پايدىلىنىپ ئۆزىمىزنى ياخشىلىيالايمىز.

## 2. سودىگەر سېتىلىش مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سىرى

سېتىل 16 ياش ۋاقتىدا مېتال بۇيۇملار دۇكىنىدا مال ساتقۇچى بولۇپ ئىشلىگەن، بۇ ئۇنىڭ ئۈمىدىگە لايىق خىزمەت ئورنى ئىدى، ئۇنىڭ ئىستىقبالى پارلاق ۋە كەڭ ئىدى، ئۇ تىرىشىپ ئىشلىگەن، ھەر جەھەتتە كۆڭۈل قويۇپ ئۆگەنگەن، مۇۋەپپەقىيەت قازانغان مېتال بۇيۇملار ساتقۇچىسى بولۇشقا ئىنتىزار بولغان. ئۇ ئۆزىنى ئالغا ئىنتىلىدىم دەپ قارىغان،

لېكىن ئۇنىڭ باشلىقى باشقىچە قاراشتا بولغان.

— سىزنى ئىشلەتمەيمەن، سىز سودا قىلالايدىكەنسىز، قۇيىمىچىلىقلىق زارۋۇتغا بېرىپ ئىشچى بولۇڭ. سىزنىڭ قارا كۈچىڭىز شۇنىڭدىن باشقا ئىشقا يارىمايدۇ.

بىر ياشقا بۇنىڭدىنمۇ ئارتۇق ھاقارەت بولامدۇ؟ ئىشتىن بوشتىلىش نەقەدەر ئېغىر زەربە — ھە! لېكىن ئۇ باشتىن — ئاخىر ياخشى ئىشلىدىم، دەپ قاراپ كەلگەن. شۇنداق ئىكەن، قۇيىمىچىلىق زارۋۇتغا بارامدۇ؟ سېتىل قاتتىق زەربىگە ئۇچرىغان، ئېگىزدىن تۆۋەنگە غۇلتىۋېتىلگەن. تۇنجى چەڭدە مەغلۇپ بولغان. شۇنىڭ بىلەن ئۇ ئۆزىنى رۇسلاپ، قايتىدىن غەلبە قازىنىشقا بەل باغلىغان.

— مېنى ئىشتىن بوشتىۋېتىشىڭىز مۇمكىن، لېكىن جاسارىتىمنى ئاجىزلاشتۇرالمىسىز، — دېگەن ئۇ باغرىتاش دىرېكتورغا ئېتىراز بىلەن دۈرۈپ، — ھاياتلا بولسام، مەنمۇ سىزنىڭكىدەك چوڭ مېتال بۇيۇملار دۇكىنى ئاچمەن.

بۇ ئاچچىقىنى چىقىرىۋېلىش ئەمەس ئىدى. بۇ ياش تۇنجى قېتىم مەغلۇپ بولغاندىن كېيىن توختىماستىن تىرىشىپ، ئاخىر مەملىكەت بويىچە ئەڭ چوڭ مېتال بۇيۇملار سودىگىرىنىڭ بىرىگە ئايلانغان. ئەگەر شۇ قېتىمقى زەربىگە ئۇچرىمىغان بولسا، سېتىل ئاددىي مېتال بۇيۇم ساتقۇچى بولۇپ قېلىۋېرەتتى. ئۇ زەربىگە ئۇچراشتىن ئىلگىرى، خىزمىتىنى ناھايىتى ياخشى ئىشلىدىم دەپ قاراپ كەلگەن، بۇنداق قانائەتچانلىق ئۇنىڭ ئالغا ئىنتىلىشىدىكى تۈرتكىنى يوقىتىۋېتىشى مۇمكىن ئىدى. ئۇنىڭ قوپال دىرېكتورنىڭ زەربىسى ئۇنى ئالغا ئىنتىلدۈرىدىغان زۆر ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچ بولۇپ قالغان. بەزىدە بىرەر قېتىم ئېغىر زەربىگە ئۇچراش نامۇۋاپىق قانائەتچانلىقىنى يېڭىشىنىڭ بىردىنبىر ئۇسۇلى بولۇپ قالدۇ.

ئامېرىكا ئاپتوموبىل زاپچاسلىرى قۇيىمىچىلىق شىركىتىنىڭ باش دېك-تورى ۋىليام ۋاردېنمۇ بىر قېتىملىق كۈتۈلمىگەن ۋەقە تۈپەيلىدىن ئۆزىگە بولغان ئىشەنچنى يوقىتىپ قويۇش دەرىجىسىگە بېرىپ قالغان. ئۇ ئۆزىنى ئۇلۇغ ناتىق دەپ ھېسابلايتتى. ئۇ مۇشۇنداق ئۇيدا بولۇشقا ھەقىقەت ئىدى،

چۈنكى ئۇ پارلامېنت ئەزاسى بولغانىدى، ئۇنىڭ نۇتقىغا ھەمىشە بارلىق ئاڭلىغۇچىلار ئايرىن ئايرىن ئوقۇيتتى.

ئۇ بىز كۈنى ئاخشىمى بىر توپ كۆمۈر كان ئىشچىلىرىغا نۇتۇق سۆزلىگەن، بۇ ئىشچىلارنىڭ بەزىلىرى چەت ئەللىك، بەزىلىرى ئېلىپنى تاپاق دەيدىغان ساۋاتسىز ئىدى. زال ئادەم بىلەن تولغان، ھەممەيەن ئۇنىڭ نۇتقىنى ئاڭلاشنى بەك خالايدىغاندەك بىلىنگەن. ئۇ ئۆزىچە ناھايىتى ياخشى دەپ قارىغان نۇتۇقنى كۆڭۈل قويۇپ تەييارلىغان. سۆزلىگەندە نۇتۇق ئاڭلىغۇچىلار چاۋاك چېلىپ تۇرغان. ئاخىرغا بارغاندا چاۋاك كۈچەپكەن، ئۇ بۇ قېتىمقى نۇتۇق ئىنتايىن مۇۋەپپەقىيەتلىك بولدى، دەپ ئويلىغان. ئاخىردا بۇنداق قىزغىن ئالقىش ئەسەبىيلىك دەرىجىسىگە بېرىپ يېتەي دەپ قالغان، بارىكالا ساداسى 15 مىنۇتتىنچە ياڭرىغان. ئۇ خۇشاللىق بىلەن يېنىدا ئولتۇرغان بىر مۇخبىرغا:

— ئۇلار نۇتۇقنى ياراتقاندا قىلىدۇ، — دېگەن. ھېلىقى مۇخبىر: — نۇتۇق ئاڭلىغۇچىلار ئارىسىدا ئۈچ تۆت ئادەملا ئىنگلىز تىلىنى بىلىدىغانلىقىدىن خەۋرىڭىز يوقمۇ؟ — دەپ جاۋاب بەرگەن. — ئۇنداق بولسا، — دەپ سورىغان ۋاردېن، — ئۇلار نېمىشقا چاۋاك چالىدۇ؟

— بەللى! ئۇلارنىڭ ئارىسىدىكى ئىنگلىز تىلىنى بىلىدىغان ئادەم نىڭ چاۋاك چالىدىغان يەرگە كەلگەندە باشقىلارغا بەلگە بېرىپ چاۋاك چالدۇرغانلىقىغا دىققەت قىلىدىڭىزمۇ؟

ۋاردېن كېيىن بۇ ئىش ھەققىدە توختىلىپ مۇنداق دېگەن: «مەن كېيىن سەھنىگە چىقىپ نۇتۇق سۆزلىگەن ئىككىنچى ئادەمگە دىققەت قىلىپ، ئەمەلىي ئەھۋالنىڭ ھەقىقەتەن شۇنداق ئىكەنلىكىنى چۈشەندىم. ئۇنىڭ ئۈستىگە ئىنگلىز تىلىنى بىلىدىغان ئادەم قانداقلاشمىغان ئىش قىلدى، چاۋاك چالمايدىغان يەردە چاۋاك چالدۇردى. شۇنىڭ بىلەن مەن سۆز قابىلىيىتىم ۋە نۇتۇقنىمىلا ئويلاپ، نۇتۇق ئاڭلىغۇچىلارنى قىلچە ئويلىمىغانلىقىمنى چۈشەندىم».

ۋاردېن مۇۋەپپەقىيەتنى ئۆزىنىڭ قانائەتلىنىشى بىلەن ئۆلچەشكە

بولمايدىغانلىقىنى چۈشەنگەن. بىز كۆپ ھاللاردا ئۆزىمىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىرىمىزنى خۇشاللىق بىلەن مۆلچەرلەيمىز، لېكىن باشقىلار بۇ قارىشىمىزغا قوشۇلمايدۇ.

### 3. باشقىلارنىڭ كۈلدۈرلىشىدىن قورقماڭ

نيۇ - يورك تېلېفون شىركىتىنىڭ باش دېرىكتورى مىكلون كىچىك ۋاقتىدا بىرەيلەننىڭ قىلغان قاتتىق چاقچىقى بىلەن ئويغانغان. ئۇ شۇ چاغدا گۆدەك بەگۈش بالا ئىكەن. ئاسانلا ئالدىنىپ قالىدىغانلىقى بىلەن يىراق - يېقىندا داڭق چىقارغانىكەن. ئۇ باشقىلارغا تايىنىۋېلىپ، بەلكى مۇتلەق تايىنىۋېلىپ، ئۆزى كۈچ سەزىپ قىلىپ ئويلاپ باقمايدىكەن. ئۇ شۇ چاغدا ۋوگزالدىكى ئۇششاق - چۈشەك ئىشلارنى قىلىدىكەن.

7 - ئايدىكى ئىسسىق كۈنلەرنىڭ بىرىدە، چۈشتىن كېيىن تاغ بىلەن دەريا ئارىسىغا جايلاشقان غەربىي قىرغاق ۋوگزالى تونۇردەك ئىسسىپ كېتىپتۇ. بىرىكالىنىس ئىسسىلىك بىر خوجايىن مىكلوننى قىزىل چىراغقا ئىشلىتىدىغان «قىزىل ماي» ئەكىلىشكە بۇيرۇپتۇ. ۋە — «قىزىل ماي» بۇ يەردىن بىر چاقىرىم يىراقلىقتىكى يۇمىلاق ئۆيدە، — دەپتۇ. مىكلون ئۇنىڭ سۆزىنى ئىززەت بىلەن ئاڭلاپ، ۋەزىپىنى ئورۇنداش ئۈچۈن شۇ تەرەپكە قاراپ مېڭىپتۇ. يۇمىلاق ئۆيگە بارغاندىن كېيىن، ئۇ يەردىكىلەردىن «قىزىل ماي» سورايتۇ.

— قىزىل ماي؟ — دەپ سورايتۇ ئۇ يەردىكى خىزمەتچىلەر ئىنتايىن ھەيران بولۇپ، — ئۇ نېمىگە ئىشلىتىلىدۇ؟ — چىراغ يورۇتۇشقا، — دەپتۇ مىكلون چۈشەندۈرۈپ. — ھە، ئەمدى ئۇقتۇم، — دەپتۇ ئۇ خىزمەتچى، — ئاۋۇ ياقىتىكى يۇمىلاق ئۆيدىكى ماي كۆلىدە.

شۇنىڭ بىلەن مىكلون قىزىق كوكسى شاخارلىرى ئۈستىدە يەنە بىر چاقىرىم مېڭىپتۇ. ئۇ يەردىكىلەر: — «قىزىل ماي» بۇ يەردە ئەمەس، ئۇنىڭ قەيەردىكىلىكىنى بىلمەيمىز، ئەڭ ياخشىسى، ۋوگزال باشلىقىنىڭ ئىشخانىسىغا بېرىپ سوراڭ، — دەپتۇ. شۇنىڭ بىلەن مىكلون يەنە يولغا

راۋان بوپتۇ. شۇنداق قىلىپ، ئۇ سەراكان ئاپتاپتا پۈتۈن چۈشتىن كېيىنكى ۋاقىتتا ئايلىنىپ يۈرۈپتۇ. ئۇ ئاخىردا تىت - تىت بولۇپ، بىر پېشقەدەم ئىنژېنېردىن سورايتۇ، بۇ مېھرىبان ئىنژېنېر ئۇنىڭغا ئىچ-ئاغزىدا تىپ: بالام! سىز قىزىل نۇرنىڭ قىزىل ئەينەكتىن چىققانلىقىنى چۈشەنمىدەنمۇ؟ جوجايىنىڭ يېنىغا بېرىپ ئۇنىڭ بىلەن زاكونلىشىڭ! — دەپتۇ.

ھېلىقى جوجايىن ئۆزىنىڭ نىيۈ - يوراك تېلېفون شىركىتىنىڭ كەلگۈسىدىكى باش دىرېكتورغا چاقچاق قىلغانلىقىنى، كەلگۈسىدە بۇ بالىنىڭ قول ئاستىدا ئىشلەيدىغان ئىشچى - خىزمەتچىنىڭ 60 مىڭغا يېتىدىغانلىقىنى بىلمەيدىكەن. مىڭلار بۇ قېتىمقى ساۋاققا ئىگە بولغاندىن كېيىن، ئەمدى ھەرگىز خەق كولدۇرلا تىسىمۇ دېۋەك ئادەمدەك ئۇقماي يۈرۈۋەرمەسلىكىگە قەسەم قىپتۇ. كەلگۈسىدە ئىش قىلغاندا كۆزىنى يوغان ئېچىپ، قۇللىقنى دىڭ تۇتۇشقا، بېشىنى باش كىيىم كىيىش بىلەنلا چەكلەپ قويماستىنلا نىيەت قىلىپتۇ.

مىڭلار كىشىگە بەك ئىشىنىپ كېتىشكە بولمايدىكەن دېگەن مۇھىم ساۋاققا ئىگە بوپتۇ. لېكىن ھەممە ئادەمدىن گۇمانلىنىدىغان يەنە بىر قۇتۇپقىمۇ كېتىپ قالماپتۇ. بۇمۇ تەنقىد قىلىنغۇچىلار ئاسانلا چۈشۈپ قالدىغان يەنە بىر توزاق.

بىزنى تەنقىد قىلغۇچىلارنىڭ مۇددىئاسى ھەرقانچە يامان بولغان تەقدىردىمۇ، ئۇلاردىن خۇدۇكىسىنىپ يۈرمەسلىكىمىز كېرەك، ھەممە ئادەمنى رەقىبىم دەپ قاراش بەكلا خەتەرلىك.

كاتتا كىشىلەرمۇ ئادىل بولمىغان تەنقىدكە، ئاساسسىز ھاقارەتكە، يامان غەزەز بىلەن قىلىنغان تۆھمەتكە ئۇچراشتىن خالىي بولالمايدۇ. ھەممە كىشى خەلق ھوقۇقى مەسلىكىنىڭ مەبۇدى دەپ چوقۇنىدىغان جېگوسونۇمۇ پەخەس بولمىغانلىقى ئۈچۈن، باشقىلار ئۇنى لاي بىلەن ئۇرغان. ھۆكۈمەتكە ئىشلىگەن ئادەم شۇ چاغدىكى كىشىلەرنىڭ ھاقارىتى ۋە ئۆچمەنلىكىگە ئۇچرىمىسا، سىياسىي ساھەدىكى كاتتا كىشى ھېسابلانمايدۇ. ھەممە ئادەمنىڭ رەقىبى بولىدۇ. كاتتا كىشىلەر تېپىۋالغان رەقىب

ئادەتتىكى كىشىلەرنىڭكىدىن كۆپ بولىدۇ. ئەمما دۈشمەن سانىنىڭ كۆپلۈشى كى ھېچ گەپ ئەمەس، چۈنكى ئۇلۇغ كىشىلەر ھەمىشە دۈشمەننىڭ ھۇجۇمىدىن پايدىلىنىپ ئۆزىنى تېخىمۇ ئېنىق چۈشىنىۋالىدۇ. دۈشمەننىڭ تەنقىدىنىڭ كۆپى توغرا بولىدۇ. كىچىك كىشىلەر مەيلى توغرا بولسۇن - بولمىسۇن، ھامان ئۆزىنى بىر ئامال بىلەن ئاقلايدۇ، شۇنداق قىلىپ بارا - بارا ئۆزىنى توغرا دەپ قاراشقا ئادەتلىنىپ قالىدۇ. «گومۇش ئادەم ھامان تەپەككۈرى ئاددىي، ئەقلى چەكلىك ئادەمدۇر». ئامېرىكا دېڭىزدا قۇتقۇزۇش شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى چارلىز پېيېر ناھايىتى ئۈمىدلىك، ياش يۇقىرى دەرىجىلىك بىر خىزمەتچىنى باشقىلارنىڭ تەنقىدىنى قوبۇل قىلمىغانلىقى ئۈچۈن ئىشتىن چىقىرىۋېتىشكە مەجبۇر بولغان. بۇ ياش شاگىرتلىقتىن ئۆسكەنلىك. ئۇ قابىلىيىتى ياخشى بولغانلىقى، باشقىلارنىڭ ئالغىشىغا ئېرىشكەنلىكى ئۈچۈن تېز ئۆسكەن. ئاخىردا مۇشۇ شىركەتنىڭ قۇرۇلۇشىنى مۆلچەرلەش بۆلۈمىنىڭ مۇدىرى بولۇپ، مۇشۇ شىركەتنىڭ قۇرۇلۇشلىرىنى مۆلچەرلەشكە مەسئۇل بولغانىكەن.

بىر كۈنى تېز خاتىرىلىگۈچى ئۇنىڭ ھېساباتىدا 2000 دوللارنى خاتا ھېسابلاپ قويغانلىقىنى سېزىپ قېلىپ، ئەھۋالنى يۇقىرىغا يوللاپتۇ. كېيىن بۇ ئىش پېيېرغا يېتتۈرۈپتۇ.

بۇ ياش مۇدىر بۇنى ئاڭلاپ دەر غەزەپ بوپتۇ. — بۇ تېز خاتىرىلىگۈچى ھېسابىمنى سۈرۈشتۈرمەسلىكى كېرەك ئىدى، — دەپتۇ ئۇ غەزەپ بىلەن، — ھەم ئوتتۇرىغا قويماستىن كېرەك ئىدى. پېيېر: — ئەمما سىز ھېسابلاپ قويغانلىقىڭىزنى ئىقرا قىلىدىڭىز، شۇنداقمۇ؟ — دەپ سورايتۇ.

ئۇ: — شۇنداق، — دەپتۇ. — لېكىن سىز ھەيۋىتىمگە نۇقسان يەتكۈزمەسلىك ئۈچۈن، تېز خاتىرىلىگۈچى دەپ قويماستىن، شىركەت زىيان تارتىشى كېرەك ئىدى، دەپ قارامسىز؟

بۇ ياش مۇدىر شۇنداق بولۇشى كېرەك. دەپ قارىغانىكەن.

پېيزېر ئۇنىڭغا شۇنداق قىلىشىڭىز، چوڭ ئىش قىلىدىغان ئادەم بولالمايسىز دەپ نەسەت قىلغان. كېيىنكى چاغدا بۇ ئىش بارا - بارا كۆپچىلىكنىڭ ئېسىدىن چىقىپ كەتكەن. بىر يىلدەك ۋاقىت ئۆتكەندىن كېيىن، بۇ ياش مۇدىر ئامېرىكىنىڭ ئوتتۇرا غەربىي قىسمىدىكى مەلۇم بىر قۇرۇلۇشنىڭ 20 مىڭ دوللارلىق مۆلچەر لايىھىسىنى يوللاپتۇ. ئۇنىڭ باشلىقى ئۇنىڭ ھېسابىنى ئىنچىكە تەكشۈرۈپ، بۇ ساننى بىر ھەسسە ئاشۇرۇش كېرەك دېگەن يەرگە كەپتۇ، بۇ ئىش يەنە پېيزېرغا مەلۇم قىلىنىپتۇ، پېيزېر يەنە ئۇنى چاقىرتىپتۇ. ئۇنىڭ پېيزېرغا نېمە دېگەنلىكىنى ئويلاپ كۆرۈڭ:

— سىزنىڭ قانداق ئويلاۋاتقانلىقىڭىز ماڭا مەلۇملۇق، سىز مۇشۇ قۇرۇلۇشنى باھانە قىلىپ ماڭا زىيانكەشلىك قىلماقچى. سىز ئالدىنقى قېتىم ماڭا ئۈچ بولۇپ قالدىڭىز، شۇڭا بۇ قېتىم ئالايتەن ئىزىڭىزغا ھېسابلىتىپ، ماڭا قەستەن كاشىلا قىلىۋاتسىز. مېنىڭ ھېسابىم توغرا، سىز قابىلىيىتىمى مەنسىتمەيۋاتسىز.

پېيزېر جاۋاب بېرىپ مۇنداق دېگەن: — ئۇنداق بولسا، ياخشى، ئۆزىڭىز بىرنەچچە ئىزىڭىز تەكلىپ قىلىپ ھېسابلىتىڭ، نەتىجىنىڭ قانداق بولىدىغانلىقىنى كۆرۈپ باقايلى.

ئۇ ئاخىردا ئۆزىنىڭ خاتا ھېسابلاپ قويغانلىقىنى ئىقرار قىلغان، پېيزېر ئۇنىڭغا مۇنداق دېگەن:

— ئەمدى ئىككىمىزگە ئۆز يولىمىزغا ماڭماقتىن باشقا چارە يوق، چۈنكى سىز ئادىل تەنقىدىنى قوبۇل قىلىدىڭىز.

بۇ ياشنىڭ ئۆزىنىڭ ھەرقانداق خاتالىقىنى باشقىلارغا ئارتىپ قويىدىغان، باشقىلار مېنى يەكلەۋاتىدۇ دەپ قارايدىغان، ھەر سائەت، ھەر مىنۇتتا ئۆزىنى نۇقسانسىز دەپ بىلىدىغان بۇنداق پوزىتسىيىسى ھەقىقەتەن يارمايدۇ. ئەگەر كامالەتكە يەتكەن بولساق، يەنە ئىلگىرىلەشنىڭ ھاجىتى قالمايدۇ. ئادەم بۇنداق قاراشقا كېلىپ قالسا، دۇنيادا ئۇنىڭ ھېچقانداق ئورنى بولمايدۇ.

باشقىلارنىڭ تەنقىدى ئىنتايىن قەدىرلىك. ئۇ سىزنىڭ ھازىر قايسى

جايدا تۇرغانلىقىڭىزنى كۆرسىتىپ بېرىدۇ، لېكىن شۇ جايدا توختاپ قېلىۋېرىشكە بولمايدىغانلىقىنى ئەستە تۇتۇشىڭىز كېرەك.

باشقىلار تەنقىد قىلغاندا، ئۇنى خۇشاللىق بىلەن قوبۇل قىلىش ۋە ئالغا ئىلگىرىلەشتىكى يولباشلىغۇچى قىلىش كېرەك، مەغلۇبىيەتنىڭ باھانىسى قىلىۋېلىشقا بولمايدۇ.

باشقىلارنىڭ تەنقىدىنى ئويىڭىزغا پوزىتسىيە بىلەن ئۆلچەڭ. ئۇنىڭ ئۆزىڭىزگە زىيان يەتكۈزۈش دەرىجىسى ياكى باشقىلارنىڭ سىزنى قانداق مۇددىئا بىلەن تەنقىد قىلغانلىقى بىلەن ھېسابلىشىپ ئولتۇرماڭ. باشقىلارنىڭ تەنقىدىدىن پايدىلىنىپ ئۆزىڭىزنىڭ ھەرىكىتىنى ئۆزىڭىزنىڭ توغرا ياكى خاتا قىلغانلىقىڭىزنى كۆرۈۋېلىڭ، خاتالاشقان بولسىڭىز، تۈزىتىڭ؛ توغرا قىلغان بولسىڭىز باشقىلار تەنقىد قىلدى دەپ بىئارام بولۇپ يۈرمەڭ.

ناپولېئون خېئول شۇنداق دەپ قارايدۇكى، باشقىلار تەنقىد قىلغاندا، مېنى مەجبۇرلاۋاتىدۇ دەپ قاراشقا ئادەتلىنىپ قالماستىن كېرەك. قانداق بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئەگەر رەقەبىڭىز مەنمەنلىكىڭىزنى تۈگىتىش يولىنى كۆرسىتىپ بېرىپ، سىزنى ياخشىلاش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلسا، ئۇ سىزگە ھەقىقەتەن چوڭ ياردەم بەرگەن بولىدۇ.

## § 5 . كۆپ سورايدىغان پوزىتسىيىدە بولۇڭ

نۇرغۇن مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار تىرىشىپ ئۆگەنگەندە، لىكى ۋە كۆپ سورىغانلىقى ئۈچۈن مۇۋەپپەقىيەت قازانغان. گالىيېدىن تارتىپ مىنگونىچە بولغانلارنىڭ ھەممىسى كۆپ سوراش بىلەن مۇۋەپپەقىيەت قازانغان.

1. كىچىك چىراغ گالىيېنىڭ كەشپىياتىغا ئىلھام بەرگەن قۇرۇقلۇق ئىللىنوئىس بانكىسى ۋە چىكاگو ھاۋالە شىركىتىنىڭ باش دىرېكتورى. يۇنكىن ستېفېنز مۇنداق سوئالنى قويغان: «مېڭىز ئامبارمۇ



ياكى زاۋۇتمۇ؟ سىز سەزگۈڭىزنى ئىشك دەپ بىلىپ، پاكىتلارنى مېڭىڭىز-  
 گە كىرگۈزۈپ ساقلاسىز... ياكى پاكىتلارنى خام تەشيا قىلىپ، مېڭىڭىزدە  
 ئۇنىڭدىن يېڭى مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرامسىز؟»  
 گاللىپى بىر قاتنىدىنى تاپقان، شۇ قاتنىدىگە ئاساسەن قەدىمكى ماياڭ-  
 نىكىلىق سائەتنى بارلىققا كەلتۈرگەن، ئۇ بۇ قاتنىدىنى قانداق تاپقان؟  
 فارادېي ئېلېكتر ماگنىت ئىندۇكسىيىسى قاتنىدىسىنى قانداق تېپىپ، ئېلېكتر  
 دېۋىكاتىل ماتورنى ۋە توك ئېقىمىنى تەكشۈرۈشنى ھازىرقى زاماندىكى ئەڭ  
 كۈچلۈك نەرسىگە ئايلاندۇرغان؟ بېر تېلېفوننى تاسادىپىي كەشىپ قىلغان-  
 مۇ؟ ماركۇننىمۇ تېلېگراممىنى توساتتىن كەشىپ قىلغانمۇ؟ بۇ كەشىپاتچى-  
 لار كۆرگەن ھادىسىلەرنى باشقىلارمۇ كۆرگەن. ئۇلار پاكىتلارنى ساقلىغان  
 ئامبار ئادەتتىكى كىشىلەرنىڭكىدىن چوڭ ئەمەس، لېكىن ئادەتتىكى كىشى-  
 لەر ياسىغان نەرسە ئۇلار ياسىغاندىكىدىن ئاز، بۇنىڭ سەۋەبى نېمە؟  
 ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سېرى تولىمۇ ئاددىي. ئۇلار ئەقىل  
 ئىشكىگە قاراۋۇل قويۇپ، بولۇپمۇ كۆزى بىلەن قوللىقنى قويۇپ، كىرگەن  
 ھەربىر مېھماننى سۈرۈشتۈرگەن. ئۇلاردىن: «سىز كىم؟ بۇ يەرگە نېمىشقا  
 كىرىسىز؟ سىزنىڭ بايا كىرگەنلەر بىلەن مۇناسىۋىتىڭىز بارمۇ؟ چىرايىڭىز  
 نېمە ئۈچۈن شۇنداق بولۇپ قالغان؟ نېمە ئۈچۈن ئاۋازىڭىز مەن ھېلى  
 ئاڭلىغان ئاۋازغا ئوخشىمايدۇ؟ سىزنىڭ نېمە پايىدىڭىز بار؟ نېمە ئۈچۈن  
 سىزنىڭ كىرىشىڭىزگە رۇخسەت قىلىندى؟ نېمە ئۈچۈن؟ نېمە ئۈچۈن؟  
 يەنە نېمە ئۈچۈن؟» دېگەنگە ئوخشاش سوئاللارنى ئۈزلۈكسىز سورىغان.  
 بۇ ئالىملارنىڭ سوئال سوراش ئادىتى تىزگىنلىگىلى بولمايدىغان  
 دەرىجىگە يېتەي دەپ قالغان. ئەگەر مەسىلە بارلىقىنى بىلمىسىڭىز، مەسىلە-  
 نى ھەل قىلالايسىز. ئەگەر نەرسىلەرنى مېڭىڭىزگە قويۇپ قىلىپ ساقلاپ  
 قويۇۋەرسىڭىز، مېڭىڭىز پەقەت ئامبار بولۇپ قالىدۇ، خالاس، لازىم بولغاندا  
 ئىزدەپ تېپىش ئۈچۈن، سىزدە ساقلىغان نەرسىلەرنىڭ كارتا مۇندەرىجىسى  
 بولۇشى كېرەك.

يەنە بىر تەرەپتىن، بۇ قاراۋۇلنىڭ ۋەزىپىسى نەرسىلەرنىڭ كىرىشىنى

توسۇش ئەمەس، بەلكى تەپسىلىي سۈرۈشتۈرۈپ يۈزغۇنچىلارنىڭ پۇرسەت-  
 تىن پايدىلىنىپ كىرىۋېلىشىغا يول قويمايلىق. ئۇ چەت ئەللىكلەرنى ۋە  
 غەلبە كىيىنگەن كىشىلەرنى قارشى ئالىدۇ. ئۇلارنى كۆپرەك چۈشىنىش  
 ئۈچۈن سورىدۇ، سەزگۈ قاراۋۇلىڭىز كۆپ سوراشقا ئادەتلىنىشى، ھېچكىم-  
 نى كۆزگە ئېلىمايدىغان ياكى ھاكاۋۇرلۇق قىلىپ كىشىنى بوزەك قىلىدىغان  
 بولماسلىقى كېرەك. بەزىدە ئەڭ مۇھىم مېھمانلار ئادەتتىكى كىيىمنى  
 كىيىپ، ئۇن - تىن چىقارماي، ئالاھىدە ئىپادە كۆرسەتمەي كېلىدۇ.  
 گاللىپىنىڭ كۆزىتىش ئارقىلىق ئۇلۇغ كەشىپات يارىتىشىغا قانداقتۇ  
 كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان، كۆزنى قاماشتۇرىدىغان نەرسە ئەمەس،  
 بەلكى كىچىك ۋە ئاددىي بۇيۇم سەۋەب بولغان. گاللىپى نۇرغۇن كىشىلەر  
 كۆرگەن، ئەمما ئانچە دىققەت قىلمىغان كىچىك نەرسە - چىراغنى  
 كۆرگەندىن كېيىن، كۆڭلىدە سوئال تۇغۇلغان، شۇنىڭ بىلەن ئەڭ چوڭ  
 كەشىپات ۋۇجۇدقا كەلگەن.

«ئۇ 17 ياشقا كىرگەن يىلى بىر كۈنى شۇ جايدىكى كاتولىك  
 چېركاۋىغا بارغان. ئۇ بىرنەرسىنى ئويلىغاندەك ئەتراپقا نەزەر سالغان،  
 بىردىنلا بېشىنى كۆتۈرۈپ ئىبادەتخانىنىڭ تورۇسىدىكى زەنجىرگە ئېسىقلىق  
 چىراغنى كۆرگەن. بۇ چاغدا چۈشەندۈرۈش قىيىن بولغان بىر ئىش يۈز  
 بەرگەن. ئۇ ئىبادەتخانا بىلەن بولۇپ كېتىپ، ئىبادەت قىلىۋاتقان كىشىلەر-  
 نى ئۇنتۇپ قالغان، پۇلاڭلاپ تۇرغان چىراغلارغا كۆز ئۈزمەي قارىغان... ئۇنىڭ  
 كاللىسىدا چىراغلار تەۋرەنگەندە بەلكىم ئۇزۇن ماياتنىڭ بىلەن قىسقا  
 ماياتنىڭ بىر ۋاقىتتا يۈز بەرمىگەندۇر» دېگەن تەسىرات توساتتىن تۇغۇل-  
 غان. شۇنىڭ بىلەن تومۇرنىڭ سوقۇشىنى ئىچىدە ساناپ، بۇ پەرىزىنى  
 تەجرىبە قىلغان، چۈنكى ئۇ چاغدا تومۇرنىڭ سوقۇشى ئۇنىڭ بىردىنبىر  
 ئۆلچىگۈچى ئىكەن... تەجرىبىنىڭ نەتىجىسى چىققان، تەۋرىنىشنىڭ چاس-  
 تۇدىسى مەيلى چوڭ بولسۇن ياكى كىچىك بولسۇن، دەۋرى مۇئەييەن  
 بولىدىكەن.»

سوئال سورىغاندا بەدەل تۆلەشكە توغرا كېلىدۇ. لېكىن، سوراشتىن

نەتىجە چىقىمىغا قانداق بولىدۇ؟ ئەگەر ئۈزلۈكسىز ۋە يېتەرلىك سورىسىڭىز، ئاخىردا ئەڭ مۇھىم سوئالنى سورايسىز. زاندا سورىمىسىڭىز، مەسىلىنى كۆرەلمەي قالسىز، مەسىلىنى كۆرمىگەن ئىكەنسىز، ئۇنى ھەل قىلىشىڭىز مۇمكىن ئەمەس. ھەربىر كەشپىياتنىڭ ئۆزى سوئالغا تاپقان جاۋاب.

ئامېرىكا ئېلېكتر شىركىتىنىڭ خوجايىنى ستېنمېتېز بىر قېتىم مۇنداق دېگەن: «ئەگەر بىر ئادەم ئوخشىمىسىن سوئال سوراۋەرسە، دۇنيادا ئەخمىد-قانە سوئال ۋە ئەخمىد ئادەم قالمىغان بولاتتى».

ئەگەر بەزىلەر بىزنى ئەخمىد قانە سوئال سورىدى دېسە، كۆپ ھاللاردا جاۋاب بېرەلمىگەنلىكى ئۈچۈن شۇنداق دەيدۇ. ئاتا - ئانىلارمۇ بالىلىرىنىڭ سوئاللىرىغا جاۋاب بەرگەندە جاۋاب بېرەلمەي قالغاندا سوراۋەرمە دەپ ئۇلارنى توختىتىپ قويدۇ. جوجايىنىڭ بىلىدىغانلىرى كۆپ بولمىسا، ئىشچىلارنىڭ كۆپ سوئال سورىشىنى ياقتۇرمايدۇ، چۈنكى بۇ ئۇنى رەسۋا قىلىدۇ. يەنە بىر تەرەپتىن، سوئال سوراش بىرخىل سەنئەت، ئادەم نامۇۋاپىق يەتتە سوئال سورىماسلىقى، شۇنداق چىزماسقا قىلىق پوزىتسىيەسى بىلەن ياكى قارشى تەرەپنى نادان دەپ قەستەن زاڭلىق قىلىدىغان پوزىتسىيە بىلەن سوئال سورىماسلىقى كېرەك.

**2. مىكىلان سوئال سوراش بىلەن مۇۋەپپەقىيەت قازانغان**

دۇنيا قۇيىمچىلىق مۇتەخەسسسلرى ئارىسىدا داڭق چىقارغان داۋىد مىكىلان سوئال سوراۋەرگەنلىكى ئۈچۈن 20 قېتىم خىزمىتىدىن ئايرىلىپ قالغان. ئۇنىڭ خىزمەتتىن بوشتىلىشى كۆپىنچە مۇنداق سەۋەبتىن بولغان: — بىز 20 قېلىپتا 50 قۇيىمىنى قويدۇق، لېكىن ئۇنىڭ 20 سى بۇزۇلۇپ كەتتى. مەن مەھسۇلاتنى تەپسىلىي تەكشۈرۈپ ۋە ھەممە كۈندە لىرىنى قەغەزگە خاتىرىلەپ قويدۇم. بىز ھەر قېتىم ئوخشاش قېلىپنى، ئوخشاش مېتالنى ئىشلەتتۇق، ئىشلەش تەرتىپىمىزمۇ ئوخشاش بولدى. لېكىن ھەر قېتىم قۇيىمىنىڭ يېرىمى دېگۈدەك ياخشى بولىدى. مەن قاراملىق بىلەن خوجايىن چىشىغا تېگىپ، مېتالغا باشقا ئېلېمېنت ئارىلىشىپ

قالغانلىقى ئۈچۈن ئۆزگىرىپ كەتكەن بولۇشى مۇمكىن، دېدىم.

ئۇ: — ياخشى قۇيىمىدىكى مېتال بىلەن يامان قۇيىمىدىكى مېتال ئوخشاشمۇ، ئوخشاش ئەمەسمۇ؟ — دەپ سورىدى.

— مېتالغۇ ئوخشاش دېدىم، — لېكىن ئوخشاش نەتىجىگە ئېرىشكىلى بولمايۋاتىدۇ. ئەگەر بۇنىڭ سەۋەبىنى تاپساق، قېلىپنىڭ بۇزۇ-لۇپ كېتىشى بىلەن كېلىپ چىقىدىغان ئىسراپچىلىقنى ئازايتقىلى بولاتتى. خوجايىن مېنى ئىشىغا «ئارىلاشتى» دەپ دەرھال ئىشتىن بوشتىۋەتتى. مىكىلاننىڭ سوراشقا ئامراقلىقى ئۇنىڭ سوئالغا خاتا قىلغانلىقىنى كۆرسەتمەيدۇ. ئۇ «سوراش» تا باشتىن - ئاخىر چىڭ تۇرغان. ئاخىردا ناھايىتى چوڭ مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەن. ئۇنىڭ ئەڭ چوڭ خاتالىقى ئادەمنى خاتا تاپقانلىقىدا، ئۇ جاۋاب بېرىشى بىلمەيدىغان ۋە جاۋابى چۈشىنىشىمۇ خالىمايدىغان ئادەمنى تاپقان.

سىز سوئال سوراپ كۆڭۈلىڭىز نەتىجىگە ئېرىشىسىڭىز، بۇ كۆپ ھاللاردا، سورايدىغان ئادەمنى خاتا تاپقانلىقىڭىزدىن بولىدۇ. دەككىڭىزنى يېگەندە سوئال سورىمايدىغان بولۇۋالماستىن، جاۋابى باشقا ئۇسۇللار بىلەن تېپىشىڭىز كېرەك. جاۋابى باشقىلاردىن سوراپ تاپماي بولمايدىغان ئەھۋالدا ھەقىقەتەن جاۋاب بېرەلەيدىغان ئادەمدىن سورىشىڭىز كېرەك. جاۋاب بېرەلمەيدىغان ئادەمدىن سوئال سوراش ئەخمىد قىلىق بولىدۇ، بۇ ئۇلارنى خۇشال قىلىدۇ، خالاس. بىلىدىغان ئادەمدىن سورال!

سوئالڭىزنىڭ جاۋابىنى ئۆزىڭىز تېپىش ئەڭ ياخشى چارە. ھەر قانداق مەسىلىنى ھەل قىلىشتا ھەرگىز باشقىلارنىڭ نادانلارچە سۆزىنى ئاخىرقى ھۆكۈم قىلىۋالماستىڭىز كېرەك. مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلارنىڭ ھەممە مەسىلىنى ھەل قىلىپ كېتەلىشى ناتايىن، لېكىن ئۇلار باشقىلار ھەل قىلغىلى بولمايدۇ دېگەن مەسىلىنى ھەقىقەتەن ھەل قىلغىلى بولماي-دىغانلىقىغا ئىشەنمەيدۇ.

ئېدىسون پۈتۈن ئۆمرىدە، بالىلىق دەۋرىدىن تارتىپ ۋاپات بولغۇچە «نېمە ئۈچۈن؟» دەپ سوراشنى توختاتمىغان. ئۇ ئۆزى سورىغان

سوئاللارنىڭ ھەممىسىگە جاۋاب تاپقان بولمىسىمۇ، لېكىن تاپقان جاۋابى ھەيران قالدۇرۇشقا دەرىجىدە كۆپ بولغان. مەسىلەن، ئۇ بىر كۈنى يولدا بىر دوستى بىلەن ئۇچرىشىپ قېلىپ، ئۇنىڭ بارماق بوغۇمىنىڭ ئېشىشىپ قالغانلىقىغا كۆزى چۈشكەن.

— نېمە ئۈچۈن ئېشىپ قالدى؟ — دەپ سورىغان ئېدىسون.

— ھەقىقىي سەۋەبى ماڭمۇ نامەلۇم.

— نېمە ئۈچۈن سىزگە نامەلۇم؟ دوختۇرلار بىلەمدىكەن؟

— دوختۇرلار ئوخشاش بولمىغان گەپنى قىلىۋاتىدۇ، ئەمما تولىسى يەللىك بوغۇم ئاغرىقى دەۋاتىدۇ.

— يەللىك بوغۇم ئاغرىقى دېگەن نېمە ئىكەن؟

— دوختۇرلار ماڭا بۇ كېسەل سۈيىدۈك كىسلاتاسىنىڭ بوغۇمغا يىغىلىپ قالغانلىقىدىن بولىدۇ، دېدى.

— شۇنداق ئىكەن، نېمە ئۈچۈن بوغۇمىڭىزدىكى سۈيىدۈك كىسلاتا

تاسىنى چىقىرىۋەتمەيدىكەن؟

— ئۇلار قانداق چىقىرىۋېتىشنى بىلمەيدىكەن، — دەپ جاۋاب بەرگەن كېسەل.

ئېدىسون خاپا بولۇپ:

— ئۇلار نېمە ئۈچۈن قانداق چىقىرىۋېتىشنى بىلمەيدىكەن؟ —

دەپ سورىغان.

— چۈنكى سۈيىدۈك كىسلاتاسى ئېرىمەيدىكەن.

— ئىشەنمەيمەن، — دېگەن دۇنياغا مەشھۇر بۇ ئالىم.

ئېدىسون تەجرىبىخانىسىغا قايتىپ، سۈيىدۈك كىسلاتاسى زادى ئېرىمەيدۇ — ئېرىمەيدۇ دېگەن مەسىلە ئۈستىدىكى تەجرىبىنى دەرھال باشلىغان، ئۇ بىر قاتار ئەينەك نەيچە تىزىپ، ھەر بىر نەيچىگە ئوخشاش بولمىغان خىمىيىۋى سۈيۈقلۈكنى تۆتىن بىر قىسمىغا توغرا كەلگۈدەك قۇيغان. ھەر بىر نەيچىدىكى سۈيۈقلۈققا بىرنەچچە تال سۈيىدۈك كىسلاتاسى كىرىسە تالنى سالغان. ئىككى كۈندىن كېيىن، ئىككى نەيچىدىكى سۈيۈقلۈققا

سېلىنغان سۈيىدۈك كىسلاتاسى كىرىستالى ئېرىگەن. شۇنداق قىلىپ، بۇ كەشپىياتچى يېڭى كەشپىياتىنى ۋۇجۇدقا كەلتۈرگەن، بۇ كەشپىيات تېز تارقالغان، ھازىر بۇ ئىككى خىل سۈيۈقلۈكنىڭ بىرخىلى يەللىك بوغۇم ئاغرىقىنى داۋاشتا ئومۇميۈزلۈك ئىشلىتىلمەكتە.

سىزنىڭ جاۋاب تېپىش — تاپالماسلىقىڭىز ئەمەس، بەلكى سوراش پوزىتسىيىسىنى ساقلىشىڭىز مۇھىم. ئامېرىكا قوي يۇڭى شىركىتىنى قۇرغان ۋىليام ۋاردېر مۇنداق دېگەن: «سوئال سوراش ھەقىقىي تەربىيە ئېلىشنىڭ بىردىنبىر ئۇسۇلى. بىز ئۆگەنمەكچى بولغان نەرسىلەرنىلا ئۆگىنىمىز، سىز جاۋابىنى ئۇقۇش ئۈچۈن سوئال سوراپسىز، ئۇقماقچى بولغانلىقىڭىز ئۇ. چۈن، ئۇنى كۆڭلىڭىزدە ساقلايسىز، شۇڭا ھەر ۋاقىت سوئال تۇغۇلۇپ تۇرىدىغان مېڭە ناھايىتى چوڭ بايلىق».

### 3. ئۆزىڭىزدىن تۆۋەنلەردىن سوئال سوراشنى ئار كۆرمەڭ

ھەر ۋاقىت سوئال سوراپ تۇرىدىغان ئادەم كۆپ تەرەپتىن ۋە باشقىلارنى چۆچۈتۈپ قويمايدىغان ئۇسۇل بىلەن بىلىم ئالالايدۇ. ئەلۋەتتە، جاۋاب بېرەلمەيدىغان كىشىلەرگە يېشىمۇئالماستىنمۇ كېرەك، ئەمما، يەنە بىر تەرەپتىن، ئەگەر تىرىشىپ بىلىم ياكى جاۋاب ئىزدىسىڭىز، ئۇنى ئەرزىمەس ياكى خىيالىڭىزغا كەلتۈرمىگەن جايدىنمۇ تاپالايسىز. لىنكولن ئىگەللەشكە تەقەززاز بولغان نۇرغۇن بىلىمگە «سوراش شەكلىدىكى سۆھبەت» ئارقىلىق ئىگە بولغان. فېلدېر بىر دەۋرۈزىۋەندىن نۇرغۇن قىممەتلىك بىلىم ئۆگىنىۋالغان. بۇ دەۋرۈزىۋەن بارلىق مۇھىم خېرىدارلارنى تونۇيدىكەن، ئۇلارنىڭ نەچچە بالىسى بارلىقى، قانچە ياشقا كىرگەنلىكى قاتارلىق ئەھۋاللارنىمۇ بىلىدىكەن. ئۇ دەۋرۈزىۋەن بۇ شەھەردىكى نامى بار كارخانا، زاۋۇت ۋە شىكەتلەرنىڭ باش دىرېكتورلىرىنىمۇ تونۇيدىكەن، دۇكانغا ئائىت ھەر جەھەتتىكى بىلىملەردىن ناھايىتى كەڭ خەۋەردار ئىكەن. فېلدېر ئارشاڭ رايونىغا دەم ئالغىلى بارغاندا، بۇ دەۋرۈزىۋەنگە خەت ئەۋەتىپ، بىرنەچچە كۈن تۇرۇپ كېتىشكە چاقىرىۋېتىپتۇ، كۈنۈبۈيى ئۇنىڭدىن

سوئال سوراپ، ئۇنىڭ ھەممە بىلىمىنى ئۆگىنىۋالماقچى بوپتۇ.  
بىرمۇنچە كىشىلەر باشقىلاردىن سوئال سوراشنى يامان كۆرىدۇ،  
باشقىلارنىڭ بىلىدىغانلىرى ئۆزىدىن كۆپ ئىكەنلىكىنى ئېتىراپ قىلىشنى  
ياقتۇرمايدۇ، بۇ ئۆتۈپ كەتكەن ئەخمىقانە تەكەببۇرلۇقنىڭ كاساپىتى.  
ئەگەر سىز باشقىلارغا بۇرۇنلا بىلەتتىم دەيدىغان پوزىتسىيە بىلەن مۇراجىدە  
ئەت قىلىدىغان بولسىڭىز، ئەڭ ياخشىسى سورىماڭ. سىز مۇراجىئەت  
قىلغان ئادەم ھەرقانچە ئەرزىمەس ئادەم بولسىمۇ، سەمىمىي پوزىتسىيە،  
بىلىۋېلىشنى ھەقىقىي خالايدىغان پوزىتسىيە بىلەن سورىشىڭىز كېرەك.  
باشقىلارغا ئۇلارنىڭ چوڭقۇر بىلىمىنى ئېتىراپ قىلىدىغانلىقىڭىزنى ۋە قايىل  
ئىكەنلىكىڭىزنى ھېس قىلدۇرۇش - ئۇلاردىن بىلىم ئېلىشنىڭ بىردىنبىر  
سىرى. مۇشۇنداق سەمىمىي قەدىرلەش ئۇلارنىڭ بۇلاقتەك قەلبىنىڭ  
ئىشىكىنى ئاچىدۇ، ئۆزىڭىزمۇ مەنپەئەت ئالىسىز.

سوئال: سوراشتىكى پوزىتسىيەڭىزنى توغرىلاش ئۈچۈن، ئۆزىڭىزنى  
قانچىلىك بىلىمىڭىز ئىكەنلىكىنى، دۇنيادا ئۆگىنىدىغان تالاي ئىشلار بارلىق  
قىنى ئۈزلۈكسىز ئېتىراپ قىلىشىڭىز كېرەك. مەسىلەن، دېدەكنىڭ ئۆي  
ئىشلىرى ھەققىدىكى ساۋاتىنىڭ سىزنىڭ بىلىدىغانلىرىڭىزدىن كۆپ ئىكەن -  
لىكىنى، ئېتىراپ قىلىشىڭىز، ئۇنىڭدىن مەلۇم نەرسىلەرنى ئۆگىنىۋېلىشىڭىز  
مۇمكىن. بۇنىڭ ئەكسىچە، بىلىدىغانلىرىم باشقىلاردىن كۆپ دەپ قارىسى -  
ڭىز، ئۇلار بىلەن پاراڭلاشقاندا ئۇلارنىڭ ئۆزىڭىزدىن ئەخمەق ئىكەنلىكى -  
نى ئىسپاتلاشقا ئۇرۇنىشىڭىز، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولىدا يۆنىلىشتىن  
ئاداشقان بولسىز.

دوكتور كاللون پۇرسەت تاپقاندا قىزىقىشىڭىزدىن ئىمكانىيەتنىڭ  
بارىچە پايدىلانغان - پايدىلانمىغانلىقىڭىزنى بىلىشىڭىز ئۈچۈن، ئۆزىڭىز -  
دىن سورايدىغان بەزى سوئاللارنى ئوتتۇرىغا قويغان.

«سىز قىزىقىشىڭىزدىن ئىمكانىيەتنىڭ بارىچە پايدىلىنىپ، ئۆزىڭىز -  
نىڭ جۇشقۇن ئادەم ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلىدىڭىزمۇ؟  
سىز قىزىقىشىڭىزدىن تولۇق پايدىلىنىپ، ھەممە ئىشلىرىڭىزنى ۋە

ئىشلىرىڭىز بىلەن مۇناسىۋەتلىك ئىشلارنى بىلمەكچىمۇ؟  
پەن، ئىقتىساد، سەنئەت، ئەخلاق ياكى تارىخ قاتارلىقلارغا ئائىت  
كىتابلار قىزىقىشىڭىزنى قوزغىيالامدۇ؟ بۇ ئوقۇشلۇقلار قىزىقىپ ھەرىكەت  
قىلىشىڭىزغا تۈرتكە بولالامدۇ؟ ئۇنداق بولمىسا، كۆڭلىڭىز ئاسانلا پەرۋا -  
سىز بولۇپ قالىدۇ ۋە قۇرۇق قالىدۇ.

ئەگەر ئىمپورت قىلىنغان ماللار دۇكىنىدا مال ساتقۇچى بولۇپ  
ئىشلىسىڭىز، دۇكاندىكى ھەرخىل ماللار، مەسىلەن، يىپەك، قوي يۈكى،  
پاختا قاتارلىق ماللار ئىشلەپچىقىرىلغان جايغا قىزىقامسىز؟  
ئەگەر ئوقۇتقۇچى بولسىڭىز، ھەرخىل پىداگوگىكا قائىدىلىرىنى قىزد -  
قىپ تەتقىق قىلىدىڭىزمۇ ۋە دەرسخانىدا تەجرىبە قىلىدىڭىزمۇ؟ بەزى  
بالىلارنىڭ ئەقىللىق، بەزى بالىلارنىڭ دۆت ئىكەنلىكىدىن ھەيران  
بولدىڭىزمۇ؟

ئەگەر سىز مېخانىك بولسىڭىز، ئۆز ۋەزىپىڭىز دائىرىسىدىكى ئىشنى  
قىلىش بىلەنلا قانائەتلىنىپ قالىدىڭىزمۇ ياكى پۈتۈن مېخانىزمنى تەتقىق  
قىلىش پوزىتسىيىسىدە بولىدىڭىزمۇ؟

ئەگەر ئانا - ئانا بولسىڭىز، بالىلىرىڭىزنى قىزىقارلىق مەسىلە سۈپىتىدە -  
دە تەتقىق قىلىپ باقتىڭىزمۇ؟ ئۇلارنىڭ ئالاھىدىلىكلىرىنى خاتىرىلەپ،  
ئۇلارنىڭ ياشاش سەۋەبلىرىنى تېپىپ، ئۇلارنى قانداق تەربىيەلەش يوللىرى -  
رىنى تەتقىق قىلىپ تۇردىڭىزمۇ؟ ھازىر بالىلارنى تەربىيەلەش ئۇسۇلى  
دېگەن پەن ۋە مۇشۇ تېمىغا بېغىشلانغان نۇرغۇن كىتابلارنىڭ بارلىقىنى بىلمەيسىز؟  
قىزىقىش بىزنى ئورۇنسىز پايىپتەك بولىدىغان ئادەمگە ئايلاندۇرۇپ  
قويۇشىمۇ مۇمكىن. مەسىلەن، دېرىزە تۈۋىگە بېرىپ، ئۇدۇلدىكى قوشنىدە -  
مىزنىڭ ئىشىكىنى كىم قېقىۋاتقانلىقىغا قاراپ باقمىز، باشقىلارنىڭ خېتىنى  
يىرتىپ ئوقۇۋالىمىز، باشقىلارنىڭ تېلېفوندىكى سۆزىنى ئوغۇرلۇقچە ئاڭلىدە -  
ۋالىمىز ياكى ئىشىكىنىڭ يوقۇقىدىن مارايمىز ۋە باشقىلار، بۇلار قىزىقىشىنى  
كەلسە - كەلمەس ئىشقا سالغانلىق. سىز قىزىقىشىڭىزنى يېتىلدۈرۈپ،  
مۇۋاپىق ئىشقا مۇۋاپىق ئۇسۇل بىلەن قىزىقىدىغان بولىدىڭىزمۇ؟

## ئون بەشىنچى باب ۋاقتنى قەدىرلەڭ، ئىسراپ قىلماڭ

(ۋاقت توغرىسىدا)



ۋاقىت ئۆز ئىلكىڭىزدىكى ئەڭ قىممەتلىك بايلىقتۇر،  
شۇڭا ۋاقتنى ياخشى ئورۇنلاشتۇرۇڭ، ئىسراپ قىلماڭ،  
ئېسىڭىزدە بولسۇنكى، ۋاقتنى ئىسراپ قىلغانلىق ھاياتنى  
ئىسراپ قىلغانلىقتۇر.

ئەتراپىڭىزدىكى ئىشلارغا قىزىقىش پوزىتسىيىسى بىلەن قاراڭ.  
مەسىلە تېپىپ، سوئال سورىڭ. قىيىنچىلىق ۋە زىددىيەتنى تېپىڭ.  
سىز ئۆگىنىدىغان نۇرغۇن ئىشلار بارلىقىنى ئېتىراپ قىلىڭ، باشقىلار، ھەتتا  
ئورنى سىزدىن تۆۋەن كىشىلەرمۇ سىزگە ئىقتىياتىن قىممەتلىك ماتېرىيال  
يەتكۈزۈپ بېرەلەيدۇ.

مەسىلىنى مۇھاكىمە قىلىشقا ئادەتلىنىڭ. مەسىلىنى مۇھاكىمە قىلىش.  
نى ياقتۇرسىڭىز، پۇختا پىكىر يۈرگۈزۈشنى ئۆگىنىۋالسىز. بۇنىڭ ئەكسى.  
چە، مەسىلىنى مۇھاكىمە قىلىشتىن زېرىكىسىڭىز، پىكىر يۈرگۈزۈشتىن  
قاچىدىغان بولىسىز ۋە پىكىر يۈرگۈزۈشنى ھەرگىز ئۆگىنىۋالمايسىز.

## 1 § . ۋاقتنى ئالتۇندەك قەدىرلەڭ

ۋاقتنى ئىسراپ قىلغانلىق ھاياتنى  
ئىسراپ قىلغانلىقتۇر

### 1. ۋاقت — پۇل دېمەكتۇر

— ھاياتنى سۆيەمسىز؟ ھاياتنى سۆيىشىڭىز، ۋاقتنى قەدىرلەڭ، ئىسراپ قىلماڭ. چۈنكى ۋاقت ھاياتنى تەشكىللىگۈچى ماتېرىيالدۇر. — ئېشىڭىزدە بولسۇنكى، ۋاقت — پۇل دېمەكتۇر. ئالايلى، كۈنىگە 10 دوللار تاپالايدىغان كىشى يېرىم كۈن ئويناپ ياكى سافادا يېرىم كۈن يېتىپ، كۆڭۈل ئېچىش ئۈچۈن ئاران 6 دوللار خەجلىدىم دەپ ئويلىسا خاتالىشىدۇ. چۈنكى ئۇ ئەسلىدە ئېشىش ئېھتىمالى بولغان دوللاردىنمۇ قۇرۇق قالدى — دە!... ئېشىڭىزدە تۇتۇڭكى، پۇلنىڭ خۇسۇسىيىتىدىن ئالغاندا، ئۇ ھەرگىز كۆپىيەلمەيدۇ. ئەمما پۇل پۇلنى تاپالايدۇ، كىمكى بىر ساغلىقنى ئۆلتۈرسە، ئۇ ساغلىقنىڭ ھەنىۋا پۇشتىنى ھەتتا نەۋرە، ئەۋرىلىرىنىمۇ يوقاتقان بولىدۇ. خۇددى شۇنىڭدەك كىمكى 5 دوللار پۇلنى بۇزۇپ — چاچسا، ئۇنداقتا، ئۇ كىشى 5 دوللار پۇلدىن ھاسىل بولىدىغان بارلىق نەرسىنى ۋەيران قىلغان بولىدۇ. بۇ ئامېرىكىلىق مەشھۇر مۇتەپەككۈر بېنجامىن فرانكلېننىڭ ھېكمەتلىك سۆزى. بۇ سۆز چۈشىنىشلىك ھەم بىۋاسىتە ھالدا شۇنداق بىر قائىدىنى شەرھىلەپ بەردىكى: مۇۋەپپەقىيەت قازىناي دەيدىكەنسىز، جەز-مەن ۋاقتنىڭ قىممىتىگە ئەھمىيەت بېرىشىڭىز كېرەك. ناپولېئون خېئول: ۋاقتتىن ياخشى پايدىلىنىش ئىنتايىن مۇھىم. بىر كۈنلۈك ۋاقتنى ياخشى پىلانلىغاندا، ۋاقت بىكاردىن — بىكارغا ئۆتۈپ كېتىپ دېرەكسىز غايىپ بولىدىكى، ھېچنېمىگە ئىگە بولالماي قالغىنىز دەپ

كۆرسىتىدۇ. نەتىجىلەرمۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش بىلەن مەغلۇپ بولۇشتىن-كى چەك — چېگرىنىڭ ۋاقتىنى قانداق تەقسىملەش ۋە ئورۇنلاشتۇرۇشقا باغلىق بولىدىغانلىقىنى ئىسپاتلىغان. كىشىلەر ھەمىشە بىرنەچچە مىنۇت، بىرنەچچە سائەتنىڭ كارى چاغلىق، دەپ قارىشىدۇ. ئەمەلىيەتتە ئۇلارنىڭ زولى ناھايىتى چوڭ بولىدۇ. ۋاقت جەھەتتىكى بۇنداق پەرق تولمۇ كىچىك بولغاچقا، ئۇنى نەچچە ئون يىل ئۆتكەندىن كېيىن ئاندىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ. ئەمما بەزىدە بۇنداق پەرق تولمۇ روشەن بولىدۇ. بۇنىڭغا بايرىنى مىسال ئالايلى: باير تېلېفون ئاپپاراتىنى تەتقىق قىلىپ ياساغاندا گراي ئىسىملىك كىشىمۇ بۇ تەجرىبە بىلەن شۇغۇللىنىۋاتقان بولۇپ، ئىككىيلەن تامامەن بىرلا ۋاقىتتا بۆسۈش ھاسىل قىلغان. ئەمما باير گرايدىن 2 سائەت بۇرۇن پاتېنت ئىدارىسىگە بارغان. دەرۋەقە، بۇ ئىككىيلەن بىر — بىرىنى بىلىشمەيتتى. ئەمما مۇشۇ 120 مىنۇت سەۋەبىدىن باير مۇۋەپپەقىيەت قازانغان.

دېمەك، ۋاقت ئۆز ئىلكىڭىزدىكى ئەڭ قىممەتلىك بايلىقتۇر، شۇڭا ۋاقتنى ياخشى ئورۇنلاشتۇرۇڭ. ئىسراپ قىلماڭ! ئەستە تۇتۇڭكى، ۋاقتنى ئىسراپ قىلغانلىق ھاياتنى ئىسراپ قىلغانلىقتۇر.

### 2. ئۈنۈم — ھايات دېمەكتۇر

ۋاقتنىڭ ئالاھىدىلىكى شۇكى — ئۇ ئۆزگەرتكىلى، زاپاس ساقلىغىلى بولمايدىغان ھەم قايتا ھاسىل قىلغىلى بولمايدىغان ئالاھىدە بايلىق. شۇڭا، ناپولېئون خېئول: «بارلىق تېجەش — تېگى — تەكتىدىن ئېيتقاندا، ۋاقتنىڭ تېجىلىشىدىن ئىبارەت» دەپ قارايدۇ.

ۋاقت ھەرقانداق ئادەم ۋە ئىشقا قىلچە يۈز خاتىرە قىلمايدىغان مۇستەبىتتۇر. ۋاقتنى قىلچە ئەيىبنەمەي ئىسراپ قىلىۋەتكىلىمۇ، ئۇنىڭدىن ئۈنۈملۈك پايدىلانغىلىمۇ بولىدۇ. ۋاقتتىن ئۈنۈملۈك پايدىلىنىش ئۈنۈم مەسىلىسىدۇر. شۇنداق دېيىشكە بولىدۇكى، ئۈنۈمنىڭ ئۆزى بىرلىك ۋاقت-نىڭ پايدىلىنىش قىممىتىدىن ئىبارەت. ئادەمنىڭ ھاياتى چەكلىك ۋاقتنىڭ جۇغلانمىسى ھېسابلىنىدۇ، ئادەمنىڭ ئۆمرىنى پىلانلاپ كۆرەيلى. مەسىلەن،

بىر ئادەمنىڭ ئۆمرىنى 80 ياش دەپ ھېسابلىساق، ئۇ تەخمىنەن 700 مىڭ سائەت بولىدۇ، بۇنىڭ ئىچىدە تولۇق زېھنى بىلەن خىزمەت قىلىدىغان ۋاقىت ئاران 40 يىل بولۇپ، تەخمىنەن 15 مىڭ ئىش كۈنى يەنى 350 مىڭ سائەتكە توغرا كېلىدۇ. ئۇخلايدىغان ۋاقىتنى چىقىرىۋەتكەندە، تەخمىنەن 200 مىڭ سائەت قالىدۇ. ھاياتنىڭ ئۈنۈملۈك قىسمىنى مۇشۇ چەكلىك ۋاقىتتا رولىنى جارى قىلدۇرىدۇ. دېمەك مۇشۇ ۋاقىتتىكى خىزمەت ئۈنۈمىنى ئۆستۈرۈش ئۆمۈرنى ئۇزارتقانلىق بىلەن باراۋەر بولىدۇ. روشەنكى، «ئۈنۈم — ھايات دېمەكتۇر» دېگەن بۇ سۆزگە قىل سىغمايدۇ. ئامېرىكا ماشىن تەبىئىي پەنلەر ئىنستىتۇتى 3000 نەپەر دېرىكتورنى تەكشۈرۈپ تەتقىق قىلىش ئارقىلىق ئومۇمەن مۇنەۋۋەر دېرىكتورلارنىڭ ۋاقىتنى ماھىرلىق بىلەن ئورۇنلاشتۇرىدىغانلىقى، ۋاقىتنى ئىمكانقەدەر ئىسراپ قىلمايدىغانلىقىنى بايقىغان. «ئۈنۈملۈك باشقۇرغۇچى» دېگەن كىتابنىڭ ئاپتورى دۇراك مۇنداق دېگەن: «ئۆزىنىڭ ۋاقىتىنى بىلىش — ھەرقانداق ئادەم قىلىمەن دېسلا جەزمەن قىلالايدىغان ئىش. بۇ شۇ ئادەمنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا يۈزلىنىشىدىكى ئۈنۈملۈك، ئەركىنلىك بولىدۇ». ئالاقىدار مۇتەخەسسسلەرنىڭ تەتقىقاتى ۋە نۇرغۇن رەھبەرلىك قىلغۇچىلارنىڭ ئەمەلىيەت تەجرىبىسىگە ئاساسلانغاندا، ۋاقىتنى ئىدارە قىلىش، ئۈنۈمنى ئۆستۈرۈشنىڭ ئۈسۈلىنى تۆۋەندىكى بەش جەھەتكە يىغىنچاقلىغىلى بولىدۇ:

ۋاقىتنى مەركەزلەشتۈرۈشكە ماھىر بولۇش لازىم. ۋاقىتنى تەڭ تەقسىم قىلىشتىن ساقلىنىش كېرەك. ئۆزىنىڭ چەكلىك ۋاقىتىنى ئەڭ مۇھىم ئىشلارنى بىر تەرەپ قىلىشقا مەركەزلەشتۈرۈش، ھەمىلا خىزمەتكە ئېسىلدى. ۋېلىشتىن ساقلىنىشى، زۆرۈرىيىتى يوق ۋە مۇھىم بولمىغان ئىشلارنى دادىللىق ھەم ئەپچىللىك بىلەن رەت قىلىش كېرەك. بىرەر ئىشقا دۇچ كەلگەندە ئاۋۋال «بۇ ئىش قىلىشقا ئەرزىمىدۇ — يوق؟ دەپ ئويلاپ بېقىش لازىم. ئۇچرىغانلىكى ئىشنى قىلىشقا ھەرگىز بولمايدۇ. ئىشقىلىپ بىكار قالمىدىغۇ، دەپ خاتىرجەم يۈرۈشكە تېخىمۇ بولمايدۇ.

ۋاقىتنى ئىگىلەشكە ماھىر بولۇش لازىم. پۇرسەت — شەيئىلەرنىڭ

بۇرۇلۇش پەيتىدىكى ھەل قىلغۇچ چاغدۇر. پۇرسەتنى چىڭ تۇتقاندا، ئومۇمىيلىققا تەسىر كۆرسىتىپ، كىچىككىنە بەدەل ھېسابغا خېلى زور ئۈنۈم ھاسىل قىلغىلى؛ شەيئىلەرنىڭ ئۆزگىرىشىگە تۈرتكە بولغىلى، شەيئىلەر تەرەققىياتىنى ئالغا سىلجىتىشقا بولىدۇ. پۇرسەتنى قولدىن بېرىپ قويغاندا، قولغا كەلگەن نەتىجىلەرمۇ يوققا چىقىپ، بىر ئىشقا كەتكۈزۈپ قويۇش ھېسابغا ھەممە ئىشتا يېڭىلىشتەك ئېغىر ئاقىۋەت كېلىپ چىقىدۇ. شۇڭا، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدىغانلار ۋەزىيەتنى توغرا مۆلچەرلەپ پۇرسەتنى پەملەشكە، ئىشنىڭ «ئاچقۇچى» نى ئىگىلەپ، پەيتىنى قولدىن بەرمەسلىككە ماھىر بولۇش كېرەك.

ئىككى خىل ۋاقىتنى بىر تەرەپ قىلىشقا ماھىر بولۇش لازىم. مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچى ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئىككى خىل ۋاقىت مەۋجۇت. بىرى، ئۆزى ئىدارە قىلالايدىغان ۋاقىت بولۇپ «ئەركىن ۋاقىت» دەپ ئاتىلىدۇ؛ يەنە بىرى، باشقىلار ۋە باشقا ئىشلار ئۈچۈن سەرپ قىلىنىدىغان، ئۆزى ئىگىدارچىلىق قىلالايدىغان ۋاقىت بولۇپ، «ئەركىنسىز ۋاقىت» دەپ ئاتىلىدۇ.

بۇ ئىككى خىل ۋاقىت ئوبيېكتىپ مەۋجۇدىيەت ھەم زۆرۈرىيەتتۇر. «ئەركىن ۋاقىت» بولمىسا، ئادەم پۈتۈنلەي پاسسىپ، ئەركىنسىز ھالەتتە تۇرۇپ قالىدۇ. ۋاقىتنى ئىدارە قىلالمىغان رەھبەرنى ئۈنۈملۈك رەھبەر دېگىلى بولمايدۇ. ئەمما ئۆزىگە خاس ۋاقىتنى پۈتۈنلەي كونترول قىلىش، ئوبيېكتىپ جەھەتتىن ئېيتقاندا، ئەسلا مۇمكىن ئەمەس. «ئەركىنسىز ۋاقىت» نى پۈتۈنلەي «ئەركىن ۋاقىت» قا ئايلاندۇرۇش ئەمەلىيەتتە باشقىلارنىڭ ۋاقىتىغا دەخلى — تەرۇز قىلغانلىق ھېسابلىنىدۇ. چۈنكى بىرەر ئادەمنىڭ پۈتۈنلەي ئەركىن بولۇشى مۇقەررەر ھالدا باشقىلارنىڭ ئەركىنسىزلىكىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ.

پارچە — پۇرات ۋاقىتىنى پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇش لازىم. ۋاقىتنى مەركەزلەشتۈرۈش مۇمكىن بولمىغاچقا، كۆپ ھاللاردا نۇرغۇن پارچە — پۇرات ۋاقىت چىقىپ تۇرىدۇ. شۇڭا، پارچە — پۇرات ۋاقىتىنى قەدىرلەش ھەم ئۇنىڭدىن تولۇق پايدىلىنىش، پارچە — پۇرات ۋاقىتتا پارچە —

پۇرات ئىشلارنى قىلىش ئارقىلىق خىزمەت ئۈنۈمىنى ئەڭ يۇقىرى چەكتە ئۆستۈرۈش كېرەك.

يىغىن ۋاقتىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇش لازىم. يىغىن ئۇچۇر ئالماشتۇرۇش، مەسلىنى مۇھاكىمە قىلىش، خىزمەتلەرنى ئورۇنلاشتۇرۇش، پىكىرلەرنى بىرلىككە كەلتۈرۈش ۋە قارار چىقىرىش مەقسىتىدە ئېچىلىدۇ. يىغىن ۋاقتىدىن ياخشى پايدىلانغاندا، خىزمەت ئۈنۈمىنى ئۆستۈرۈپ، كۆپچىلىكنىڭ ۋاقتىنى تېجىگىلى بولىدۇ. ئەكسىچە بولغاندا، خىزمەت ئۈنۈمى تۆۋەنلەپ، كۆپچىلىكنىڭ ۋاقتى ئىسراپ بولىدۇ.

### 3. ۋاقتىنىڭ قىممەت ئاشۇرۇش تەسىرى

ئىنسانلارنىڭ ئىجتىمائىي ئىشلەپچىقىرىش تەرەققىياتىغا، بولۇپمۇ پەن - تېخنىكىنىڭ يۈكسەلىشىگە ئەگىشىپ، ۋاقتىنىڭ قىممىتى خۇددى ئاتومنىڭ پارچىلىنىش رېئاكسىيىسىگە ئوخشاش ھەسسىلەپ ئېشىۋاتىدۇ. ھازىرقى زاماندىكى يىپ ئېگىرىش ماشىنىسىدا بىر سائەتتە ئېگىرىلگەن يىپ قەدىمكى چاقتا بىر يىل ئېگىرىلگەن يىپقا توغرا كېلىدۇ. بىر ئادەم تراكتوردا بىر كۈندە كالا قوشقان سوقىدا نەچچە ئايدا قىلىنىدىغان ئىشنى قىلىپ بولالايدۇ. ئاۋاز سۈرئىتىدىن تېز سۈرئەتلىك ئايروپىلانغا ئولتۇرۇپ، بىرنەچچە سائەتتىلا غەربىي يېرىم شاردىن شەرقىي يېرىم شارغا بارغىلى بولىدۇ. ھالبۇكى ئەينى ۋاقىتتا بىر دۆلەتنى ئايلىنىپ چىقىش ئۈچۈن بىر ئادەمنىڭ تەڭدىن تولا ئۆمرى سەرپ قىلىناتتى.... ھازىر بىر سائەتتە يارىتىلغان قىممەت قەدىمكىدىكىدىن نەچچە ھەسسە يۇقىرى بولماقتا. ئوفىلېر ئېلېكترونلۇق ھېسابلاش ماشىنىسىنىڭ ئوينىغان رولى ئۈستىدە توختالغاندا مۇنداق دەپ كۆرسەتكەن: «20 يىلدىن بۇيان، ئاتالغۇ بويىچە ئېيتقاندا، كومپيۇتېر ئالىملىرى مىللىيېكۇنتتىن (بىر سېكۇنتنىڭ مىڭدىن بىرى) مىللىيېكروئېكۇنت (بىر سېكۇنتنىڭ 100 مىليوندىن بىرى) قا ئۆتۈپ، ۋاقتىنى ئىنسانلارنىڭ تەسەۋۋۇر ئىقتىدارىدىن ھالقىغان دەرىجىدە قىسقارتتى، مۇنداقچە ئېيتقاندا، بىر ئادەمنىڭ خىزمەت قىلىشقا سەرپ قىلغان پۈتكۈل ئۆمرى 80 مىڭ ئىش سائىتىگە تەڭلىشىدۇ. ياكى يىلىغا

2000 ئىش سائىتى بويىچە بولغاندا 40 يىل بولىدۇ. بۇرۇنقى بىر سائەتنى ھازىرقى 4.8 مىنۇتقا قىسقارتقىلى بولىدۇ. جەمئىيەتشۇناسلارمۇ «بۈگۈنكى جەمئىيەتتە، ئۈچ يىللىق ئۆزگىرىش مۇشۇ ئەسىرنىڭ باشلىرىدىكى 30 يىللىق ئۆزگىرىشكە، نۆۋتۈندىن بۇرۇنقى 300 يىللىق ئۆزگىرىشكە ۋە تاش قورال دەۋرىدىكى 3000 يىللىق ئۆزگىرىشكە توغرا كېلىدۇ» دەپ مۆلچەر-لىگەن.

ۋاقتىنىڭ قىممەت ئاشۇرۇش تەسىرى بىر قاتار ھالقىسىمان ئىنكاس پەيدا قىلىپ، جەمئىيەتنىڭ ھەرقايسى تەرەپلىرىگە چېتىلىۋاتىدۇ.

سانائەتتە بىر مىنۇت ياكى بىر سېكۇنتنى قولدىن بېرىپ قويۇش سەۋەبىدىن كارخانا تاقىلىپ قېلىشى، ۋەيران بولۇشى مۇمكىن. خۇددى ئامېرىكىدىكى ئاپتوموبىل پادىشاھى فورد ئېيتقاندا: «كارخانىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى بىلەن يۇقىرى سۈرئەت ئوتتۇرىسىدىكى مۇناسىۋەت، ئۇنىڭ باشقا ھەرقانداق ئامىللار بىلەن بولغان مۇناسىۋىتىدىنمۇ زىچتۇر». سودىغا كەلسەك، سودىگەرلەر ۋاقتىنى ئالتۇننى قوغلاشقانداك قوغلىشىدۇ. ياپونىيە سودىنى گۈللەندۈرۈش جەمئىيىتى ماگدامدا ئۆزگىرىدىغان سودا ئۇچۇرلىرىغا ئىگە بولۇش ئۈچۈن ئىنتايىن كۆپ پۇل خەجلەشتىن باش تارتماي، دۇنيادىكى 182 جايدا بازار تەكشۈرۈش نۇقتىسى تەسىس قىلغان، ئوخشاش بولمىغان تاۋارلارنى رايون بويىچە تۈزگە ئايرىغان، مەخسۇس سودا ئاخباراتى زۇرۇتلىقى چىقارغان ھەم «ۋاكالىتەن تەكشۈرۈپ بېرىش» كەسپىنى يولغا قويۇپ، كارخانىنىڭ ھاۋالىسى - تەلپىگە ئاساسەن، چەت ئەللەردىكى ئاخبارات تۈرلىرىدىن پايدىلىنىپ، سودا سارايلىرىدىكى قارائىملىقى بولغان ھالدا تەكشۈرۈش ۋە ئۇچۇر توپلاشنى ئۇيۇشتۇرغان.

ئۇچۇر — مۇئەييەن ئۇقۇمدىن ئېيتقاندا، ئىنسانلارنىڭ جەمئىيەت ئورتاق بەھرىمەن بولىدىغان بارلىق بىلىمىنى، شۇنىڭدەك ئويىپىكىتىپ ھادىسىلەردىن تاۋلاپ چىقىلغان ھەر خىل خەۋەر ۋە مەلۇماتنى كۆرسىتىدۇ. ئۇچۇر سىياسىي، ئىقتىسادىي، ھەربىي، پەن، مائارىپ، مەدەنىيەت، سەنئەت ساھەسى ۋە ئىجتىمائىي تۇرمۇشنىڭ بارلىق ساھەلىرىگە سىڭگەن بولىدۇ.



بولۇپمۇ ھازىرقى زاماندا ئىجتىمائىي تۇرمۇش رېتىمى ناھايىتى تېز بولۇپ، ئۇچۇر دەۋرىگە قەدەم قويماقتىمىز. ھازىرقى زامان پەن - تېخنىكىسىنىڭ تەرەققىياتى، ئۇچۇرنىڭ تارقىلىش سۈرئىتى كۈندىن - كۈنگە تېز بولماقتا. ھازىر دۇنيا بويىچە يېڭى بىلىم مەزمۇنىدىكى ئىلمىي ماقالە ئوتتۇرا ھېساب بىلەن كۈنىگە 14 مىڭ پارچىدىن ئېلان قىلىنىۋاتىدۇ. كۈنىگە ئوتتۇرا ھېساب بىلەن 800 دىن 900 گىچە پاتېنتلىق كەشپىيات مەيدانغا كېلىۋا- تىدۇ. دۇنيادا يىلىغا 550 مىڭ خىل كىتاب نەشر قىلىنىۋاتىدۇ، بۇ ئوتتۇرا ھېساب بىلەن بىر مىنۇتقا بىردىن توغرا كېلىدۇ. يېقىنقى 20 يىلدىن بۇيان ھەر يىلى ئامېرىكىدا تەخمىنەن 175 مىليارد بەتلىك، سابىق سوۋېت ئىتتىپاقىدا تەخمىنەن 60 مىليارد بەتلىك ھۆججەت ماتېرىيالى شەكىللىنىدۇ. بىرلەشكەن دۆلەتلەر تەشكىلاتى مائارىپ، پەن، مەدەنىيەت تەشكىلاتىنىڭ ستاتىستىكىسىدىن قارىغاندا، پەن بىلىملىرىنىڭ كۆپىيىش نىسبىتى 60 - يىللاردىكى 9.5% دىن 70 - يىللاردا 10.6% كە يەتكەن. 80 - يىللاردا 1265% كە يەتكەن. ئىلگىرى ئىنسانلارنىڭ بىلىمى ھەر 10 يىلدىن 15 يىلغىچە بولغان ئارىلىقتا بىر قاتلانسا، ھازىر ھەر 3 يىلدىن 5 يىلغىچە بولغان ئارىلىقتا بىر قاتلانغان. خىسسىيە زۇرناللىرىدىكى پايدىلىنىش ماتېرىياللىرىنىڭ 50% چامىسىدىكىسىنى سەككىز يىلغا قالماي يېڭىلاشقا توغرا كەلگەن. فىزىكا زۇرنالىدىكى پايدىلىنىش ماتېرىياللىرىنىڭ تەڭدىن تولسى يېقىنقى بەش يىلدا ئېلان قىلىنغان. بەزى كىشىلەرنىڭ ستاتىستىكا قىلىشىدىن قارىغاندا، ئىنسانلارنىڭ بارلىق پەن - تېخنىكا بىلىمىنىڭ 80% تى مۇشۇ ئەسىردە بارلىققا كەلگەن.

ئۇچۇرنىڭ ئىنسانىيەت جەمئىيىتىنىڭ تەرەققىياتىدىكى مۇھىم رولى شۇنداقلا ھازىرقى زامان جەمئىيىتى ئۇچۇر جەمئىيىتىگە قەدەم قويغانلىقىدا، دەك يېڭى ۋەزىيەت ھەرىرىمىزدىن ۋاقىتنى ئىشلىتىشتە ئىستېراتېگىيەلىك پىلان تۈزۈپ، خىزمەتلەرنى كۆڭۈل قويۇپ تەشكىللەپ، ۋاقىتنى قەدىر- لەشنى ۋە ۋاقىتتىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇشنى تەلەپ قىلىدۇ. شۇنداق قىلغاندىلا، كەسكىن رىقابەتتە غالىپ ئورۇندا تۇرغىلى بولىدۇ.

## 2 § . دەم ئېلىش ۋاقتىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇڭ

ئوغرى ۋاقىتتىن پايدىلىنىدۇ، ئەقىللىقلار ۋاقىتنى يارىتە- دۇ. ئۇنۇملۇك مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار ھەم ئەقىللىقلار ھەم ئوغرى ھېسابلىنىدۇ. چۈنكى ئۇلار زۆرۈرى يوق ئىشلار- دىن ياكى دەم ئېلىش ۋاقتىدىكى پائالىيەتلەردىن ۋاقىت ئوغرىلاپ، ئاجايىپ كىشىلىك تۇرمۇش بەرپا قىلىدۇ.

سىز بەزىدە: «بوش ۋاقىتىدا قىلاي» دېگەندەك گەپلەرنى ئاڭلاپ قالسىز. بۇ گەپ كۆپ ھاللاردا «قولۇمدا مۇھىم ئىش بولمىغان چاغدا قىلىمەن» دېگەننى بىلدۈرىدۇ. ئەمەلىيەتتە، «بوش ۋاقىت» دېگەن نەرسە مەۋجۇت ئەمەس. سىزنىڭ دەم ئېلىش ۋاقتىڭىز بولسۇنكى، «بوش» ۋاقتىڭىز بولمايدۇ. دەم ئالغاندا سۇ ئۇزۇش كۆلچىكى بويىدا يېتىپ، بولۇشىغا تاماشا قىلىشىڭىز مۇمكىن. لېكىن بۇنى ھەرگىزمۇ «بوش» ۋاقىت دېگىلى بولمايدۇ. سىزنىڭ ھەر بىر مىنۇت ۋاقتىڭىز ناھايىتى قىممەتلىكتۇر. ئومۇمەن ئىشلىرىدا نەتىجە قازانغانلارنىڭ شۇنداق بىر سىرى باركى، ئۇلار راھەتكە ئۆزىنى ئۇرمايدۇ. ئېينىشتىن ئىلگىرى مەشھۇر «ئولمپىك پەنلەر ئاكادېمىيىسى» نى تەشكىللىگەن. بۇ يەردە ھەر كۈنى كەچتە يىغىن ئېچىلغاندا، يىغىنغا قاتناشقۇچىلار قولغا ئىستاكىن ئېلىۋېلىپ، چاي ئىچ- كەچ ئىلىم - پەن ھەققىدە مۇھاكىمە قىلىشقان. كېيىنكى ۋاقىتتا ئارقا- ئارقىدىن دۇنياغا كەلگەن ھەر خىل ئىلمىي ئىجادىي قاراشلارنىڭ خېلى كۆپى چاي ئىچىش جەريانىدا ۋۇجۇدقا كەلگەن. ئېيتىشلارغا قارىغاندا، ئىستاكىن بىلەن چەينەك ئەنگىلىيە كامبىرىچ ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ ئالىملىرى دەم ئېلىش ۋاقتىلىرىدا چاي ئىچكەچ ئىلمىي ئىدىيە ۋە پەن - تېخنىكا

مۇۋەپپەقىيەتلىرىنى ئالماشتۇرۇشقا رىغبەتلەندۈرىدىغان «ئالاھىدە ئادىتى» بولۇپ قالغان. بىكار يۈرۈشنى خالىمايدىغان كىشىلەر دەم ئېلىش ۋاقتلىرىدىن پايدىلىنىپ «2 - كەسىپ» بىلەن شۇغۇللىنىشقا قىزىقىدۇ. ئېھتىماللىق نەزەرىيىسى، ئانالىتىك گېئومېترىيىسى جەھەتتە ئاجايىپ تۆھپە ياراتقان فايىرما فرانسىيىدىكى تۇلۇز شەھىرىدە ئادۋوكات بولۇپ، ماتېماتىكا ئۇنىۋېرسىتېتى «2 - كەسىپى» ئىدى. كوپېرنىكىنىڭ ئاساسى كەسىپى چوڭ پاپانىڭ كاتىپى ۋە دوختۇرى بولسىمۇ، ئەمما قۇياش مەركەز تەلىماتىنى يارىتىش ئۇنىڭ «2 - كەسىپى» نىڭ تەتقىقات تېمىسىغا ئايلىنىپ قالغان ئىدى. فرانسىيەنىڭ ئېلىكتر ئىلىمىغا دائىر نۇرغۇن مۇۋەپپەقىيەتلىرى ئۇنىڭ ياسا ئىشچىسى بولغاندا، «2 - كەسىپى» بىلەن شۇغۇللانغانلىقىنىڭ نەتىجىسى ئىدى. بىكار يۈرۈشنى خالىمايدىغانلار دەم ئېلىش ۋاقتلىرىدىن پايدىلىنىپ جەمئىيەتتىكى ئاقىل كىشىلەردىن كەمتەرلىك بىلەن تەلىم ئالىدۇ. تولستوي - جۇ كىيېۋغا قايتىش يولىدا مول تۇرمۇش تەجرىبىسىگە ئىگە دېھقانلاردىن تەلىم ئالغان. دارۋىن ئىلمىي تەكشۈرۈش سەپىرىدە ئىشچى، بېلىقچى، ئوقۇتقۇچىلارنى ئۇستاز تۇتقان. راھەت - پاراغەتكە بېرىلمەسلىك ئىنقىلابچىلار ۋە ئالىملارنىڭ تۇرمۇش مىزانىغا ئايلانغان.

تۇرمۇشتا دەم ئېلىش ۋاقتىنى ئۆتكۈزۈش ئۇسۇلى خىلمۇخىل بولىدۇ. بەزى كىشىلەر ئۇنىڭدىن پايدىلىنىپ نۇرغۇن كىتاب كۆرۈپ بىلىم بۇلىدۇ. دىن ئوزۇق ئالىدۇ، بەزى كىشىلەر بولسا دەم ئېلىش ۋاقتلىرىدىن پايدىلىنىپ مەشھۇر تاغ - دەريالارنى سەپلە قىلىدۇ؛ بەزى كىشىلەر بىكار ۋاقتلىرىدا كۆپلەپ دوست تۇتۇپ دوستلۇق ئۇرۇقىنى چاچسا؛ يەنە بەزى كىشىلەر دەم ئېلىش ۋاقتلىرىدىن پايدىلىنىپ گۈزەل - سەنئەت ئىجادىيەتلىرى بىلەن شۇغۇللىنىدۇ، سەنئەت ئوبىيكتلىرى ئۈستىدە ئىزدىنىدۇ، رومانلار - نى مۇلاھىزە قىلىپ تەپەككۈرىنى پەرۋاز قىلدۇرىدۇ...

دەرۋەقە، بەزى كىشىلەرنىڭ دەم ئېلىش ۋاقتى بىكارغا ئۆتۈپ كېتىدۇ ئۇلار «3 بۇرچەكلىك» ياكى «كۆپ بۇرچەكلىك» مۇھەببەت تورىغا چىرمىشىپ قالىدۇ ياكى تۈگمەس قارت قاينىمىغا چۆكۈپ كېتىدۇ، ياكى مودا ئۆي سەرەمجانلىرىغا مەھلىيا بولىدۇ ۋە ياكى غۇۋا يول چىرىغى

ئاستىدا مەنسىز لاغايلاپ يۈرىدۇ. كىشىلىك تۇرمۇشتا قەھرىمانلارچە ياشايدىغانلار ئاز، ناھايىتى ئاددىي ئۆتىدىغانلار ھەم ھېچ ئىشنى باشقا ئېلىپ چىقالماي ياشايدىغانلار كۆپ بولىدۇ.

ئەمەلىيەتتىمۇ شۇنداق. تۇرمۇشتا ھېچ ئىش قىلمىغاننىڭ ئۈستىگە يوق يەردىن غەۋغا تېرىشتىن چىقىدىغان تراكېدىيىنى ئاز دەمسىز؟ پىسخولوگىلار ئىلگىرى كۆپ قېتىم تۈرمىگە بېرىپ تەكشۈرگەن 130 نەپەر جىنايەتچىدىن بىكار ۋاقىتقا ئائىت سوئال سورىغاندىن كېيىن، نەتىجىدە %89 جىنايەتچى ئۆزلىرىنىڭ بىكار ۋاقىتتا جىنايەت ئۆتكەنلىكىنى ئېيتقان. %63.9 جىنايەتچى تۈرمىگە كىرىشتىن ئىلگىرىكى ئىشتىن سىرتقى تۇرمۇشنىڭ مەنسىز، چاكىنا، پەسكەش ئىشلار بىلەن ئۆتكەنلىكىنى، ئۆزلىرىنىڭ ھەمىشە ئىش تېرىغۇسى كېلىپ تۇرىدىغانلىقىنى ئېيتقان. %85 جىنايەتچى جىنايەت ئۆتكۈزۈشىدىكى ئاساسلىق سەۋەبىنىڭ بىكار ۋاقىتلىرىدا ئىدىيىدە قالاتقۇ، پەزىلىتى ناچار ئەسكى ئادەملەر بىلەن دوست بولغانلىقىدا ئىكەنلىكىنى ئېيتقان.

### 3 § . ۋاقتىنى مۇۋاپىق ئورۇنلاشتۇرۇش

زېھنى كۈچنى ئەڭ كۆپ نەپ بېرىدىغان ئىشقا مەركەزلەشتۈرۈش كېرەككى، ۋاقتىنى مۇۋەپپەقىيەت قازىدى. ئىشقا پايدىسىز بولغان ئىشلارغا سەرپ قىلماسلىق لازىم.

#### 1. ئۆتمۈشنى سېغىنماسلىق لازىم

ھازىرقى دەۋر كىشىلەر كۆڭلىنى پەرىشان قىلىدىغان دەۋر. نۇرغۇن كىشى كەلگۈسىدە ئۆزىگە پايدىلىق پارلاق ئىستىقبالىنىڭ پەيدا بولۇپ جۇلالىشىنى ئۈمىد قىلىپ پۇرسەت كۈتىدۇ. بەزىلەر بولسا ۋاقىتنىڭ ئارقىغا يېنىپ، 20 يۇڭغا چاچ ياساتقىلى بولىدىغان، ھاۋاسى ساپ، تۇرمۇش ئاددىي ھەم راھەتلىك بولغان، «كوممۇناچە گۈزەل ئۆتمۈش» كە قايتىشنى

ئارزۇ قىلىشىدۇ.

«سز ئۈچۈن ئېيتقاندا، بۇ دۇنيا ناھايىتى چوڭ. ئۇ تولىمۇ چوڭ ئۆزگىرىشكە، تولىمۇ كۆپ جىنايەت ۋە زوراۋانلىققا، تولىمۇ كۈچلۈك تەسىر كۈچكە تولغان. سز پۈتۈن كۈچىڭىز بىلەن تىرىشىشىڭىزمۇ ھەمىشە باشقىلارنىڭ ئارقىدا قالسىز. باشقىلارغا يېتىشىۋالسام دەيدىغان بېسىمغا ھەمىشە ئۇچراپ تۇرىسىز... ئەمما ئاخىرقى ھېسابتا يۈزلىشتىن ئادىشىپ قالسىز، ئىلىم - پەندىكى يېڭى بايقاشلار ۋە كەشپىياتلارنىڭ ئۈزلۈكسىز مەيدانغا كېلىۋاتقانلىقىدىن ھەيران بولۇپ، نېمە قىلارىڭىزنى بىلەلمەي قالسىز. سىياسىي ساھەدىكى ئۆزگىرىشنىڭ چوڭلۇقىدىن كىمنىڭ تەختىگە ئولتۇرغىنىنى، كىمنىڭ تەختىدىن چۈشكىنىنى ئەستە تۇتۇۋېلىشقا تىرىش- سىڭىزمۇ، ئەمما ئامال قىلالمايسىز. چۈنكى ھەممە ئىش ھەر ۋاقىت ئېغىر بېسىمغا بەرداشلىق بېرىشى كېرەك بولسىمۇ، ئىنسانلار ئەمدى تېخىمۇ كۆپ بېسىمغا بەرداشلىق بېرەلمەيدىغان بولۇپ قالدى.»

بۇ ماقالىنى ئوقۇسىڭىز ئۇ سىزگە خۇددى ئۆتكەن ھەپتە ياكى ئاخشام يېزىلغاندەك تۇيۇلىدۇ. ھالبۇكى ئۇ 150 نەچچە يىل ئىلگىرى يېزىلغان بولۇپ، 1833 - يىل 6 - ئاينىڭ 16 - كۈنىدىكى «غەربىي ئوكيان كۈندىلىك گېزىتى» گە بېسىلغان. ئۇ چاغ دەل نۇرغۇن كىشىلەر ئەسلەيدىغان «گۈزەل ئۆتمۈش» ئىدى.

بىز ئۈچۈن ئېيتقاندا، بۇنىڭ نېمە ئەھمىيىتى بار. ئۇنىڭدىن بىز نېمىنى ئۆگىنىۋالالايمىز؟ ئىشىنىمەنكى، بۇ ئاددىي، مۇكەممەل بولمىغان ماقالىنىڭ يېزىلغىنىغا گەرچە 150 نەچچە يىل بولغان بولسىمۇ، لېكىن ئۇ بىزگە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ بىر سىرىنى ئۆگىتىپ قويايلىدۇ.

ناپولېئون خېئول ئامېرىكىنىڭ جاي - جايلىرىدىكى تولۇق ئوتتۇرا مەكتەپلەردە ئۆتكۈزۈلگەن مۇھاكىمە يىغىنلىرىدا ۋە ئوقۇش پۈتتۈرۈش مۇراسىملىرىدا نۇتۇق سۆزلىگەندە، مەكتەپ سىرتىدىكى ھەقىقىي ئەھۋاللارنى ئوقۇغۇچىلارغا: ... بىز كەلگۈسىدە ھەرگىز نابۇت بولمايمىز ۋە ياكى نابۇت قىلىنمايمىز، - دېگەن. نەتىجىدە كېلەچەكتە بىزگە داھىي بولىدىغان بۇ ئەۋلادلار ئۇنىڭ سۆزىگە ئىشەنمىگەن. ناپولېئون خېئول ئۇلارغا: ...

سىلەر تارىخىمىزدىكى ئەڭ تەلەپلىك كىشىلەر. سىلەر بىر يىلدا كۆرگەن ئۆزگىرىش ئاتا - بوۋىلىرىمىز ئۆمرىدە كۆرگەن ئۆزگىرىشتىنمۇ كۆپ. ئاتالمىش «گۈزەل ئۆتمۈش» ئەمەلىيەتتە باشقىلار دېگەندەك ئۈنچىۋالا گۈزەلمۇ ئەمەس، - دېگەن. ئۇلار ناپولېئون خېئولنىڭ بۇ سۆزىنى ئاڭلاپ، كۆزلىرىنى چەكچەيتىشىپ كەتكەن.

ناپولېئون خېئول بۇ ئامېرىكىلىق ياشلارغا ئاتالمىش «گۈزەل ئۆت- مۇش» نىڭ 1 -، 2 - دۇنيا ئۇرۇشى ۋە چاۋشىيەن ئۇرۇشى مەزگىلىدىكى چاغلار ئىكەنلىكىنى چۈشەندۈرگەن. ئۇ يەنە مۇشۇ ئەسىرنىڭ باشلىرىدا خولېرا كېسەللىكىگە گىرىپتار بولغان ئاتلارنىڭ نىۋ-يورك كوچىلىرىدا ئېتىلغانلىقى ئەھۋالىنى سۆزلەپ بەرگەن.

ناپولېئون خېئول ئۇلارغا: ... ئاشۇ قەدىمكى چاغدا، بىز ھەمىشە كۆمۈردە قاينىتىلغان سۇ بىلەن چوڭ ياغاچ تەڭلىدە يۇيۇناتتۇق. ئاشۇ گۈزەل قەدىمكى چاغلاردا، بىز ئىلگىرى يۇيۇنغانلاردىن ئاشقان بىرلا چېلەك ئىسسىق سۇدا يۇيۇناتتۇق. ئەگەر سىزدىن ئىلگىرى يۇيۇنغۇچى تاغىڭىز بولۇپ، تەقدىر قىسمەت بىلەن ئۇ مال باققۇچى بولۇپ قالسا، ئۇ ھالدا كىيىمىڭىزلا ئەمەس. بەدىنىڭىزمۇ بۇلغىنىپ يۇيۇنغانسېرى مەينەت بولۇپ كېتەتتى. ئاشۇ گۈزەل چاغلاردا، بالىلار پالەچ كېسىلى، بوغما كېسىلى ۋە سكارلاتىنا كېسىلى قاتارلىق قورقۇنچلۇق كېسەللىكلەر تارقىلاتتى. ئۇ چاغدىكى كىشىلەر ساڭ ۋاكسىنىسى دېگەن نەرسىنى ئاڭلاپ باقمىغان ئىدى. 40 - يىللار ۋە 50 - يىللارنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدە، تومۇز ياز كۈنلىرى بىز بالىلار پارالىچ كېسەللىكىنى يۇقتۇرۇۋېلىپ پالەچ بولۇپ قېلىشتىن ھەتتا ئۆلۈپ كېتىشتىن ئەنسىرەپ، جامائەت سورۇنلىرىدىكى سۇ ئۇزۇش كۆلچەكلىرىدە سۇ ئۇزۇشكە ياكى كىنوخانىغا بېرىشقا جۈرئەت قىلالمايتتۇق، - دېگەن. ناپولېئون خېئول بۇ ئىشلارنى ياشلارغا سۆزلەپ بەرگەندە، ياشلار ئۇنىڭ نېمە دەۋاتقىنىنى زادى بىلمىگەن. ئۇلار ئۇرۇش مەزگىلىدە يولغا قويۇلغان نورمىلىق تەمىنلەش تۈزۈمىنى يەنى ئاپتوموبىل- نىڭ ئەينىكىگە A، B ياكى C شەكىلىدىكى قەغەزنى چاپلاپ، مۇشۇ قەغەزگە تايىنىپ، ئايدا نەچچە گاللون بېنزىن ئالىدىغان ئىشلارنىمۇ ئەسلا

ئاڭلاپ باقمىغان ئىدى.

ناپولېئون خېئول ئۇلارغا 1857 - يىل 11 - ئاينىڭ 13 - كۈنىدىكى «بوستون گلوبۇس گېزىتى» نىڭ 1 - بېتىگە بېرىلگەن ماقالىنىڭ باش ماۋزۇسىنى ئۇلارغا كۆرسەتكەندە، ئۇلار ھاڭۋېقىپ تۇرۇپ قالغان. بۇ «ئېنېرگىيە كرىزىسى ئەۋج ئالماقتا» دېگەن ماۋزۇ بولۇپ، ئاستىدىكى كىچىك ماۋزۇ «كىت يېغى قىس، دۇنيا قاراڭغۇلۇقتا قالمىدۇ» دەپ يېزىلغانىدى. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ناپولېئون خېئول بۇ ئامېرىكىلىق تولۇق ئوتتۇرا مەكتەپ ئوقۇغۇچىلىرىغا شۇ يىلنىڭ ھاۋا تۇتۇق ھەم سوغۇق بولدىغان 11 - ئېيىنىڭ مەلۇم بىر ئەتىگىنى بىر تىپىك ئامېرىكا ئائىلىسىدىكىلەرنىڭ بۇ گېزىتنى كۆرگەندىكى ئىنكاسىنى تەسۋىر - لەپ بەرگەن: — ھوي ماشا، دېگەن ئېرى ئايالغا ۋارقىراپ، — گېزىتنى كۆردۈڭمۇ؟ بىز تارىختىن بۇيانقى ئېغىر ئېنېرگىيە كرىزىسىگە ئۇچراپتىمىز!

بۇ بالىلار شۇ چاغدا بۈگۈنكى دۇنيانىڭ قاراڭغۇ تەرىپىنىڭ زىيادە بەك تەكىتلىنىپ كەتكەنلىكىنى چۈشىنىشكە باشلىغان. چۈنكى ئانا - ئانىسى، ئوقۇتقۇچىسى ۋە دوستلىرىنىڭ ئەينىلەشلىرىدىن قارىغاندا، بۇ دۇنيا كۈندىن - كۈنگە ناچارلىشىپ كەتكەن ئىكەن. ئۇلار ناپولېئون خېئولدىن ئاتومنى يوقىتىش ۋە ئاتوم ئېنېرگىيىسى ئېلىپكىتىر ئىستانسىسىغا دائىر مەسلىلەرنى سورىغان. ناپولېئون خېئولمۇ ئۇلارغا ئىنتايىن سەمىمىي جاۋاب بەرگەن. ياپونىيىنىڭ ئاتوم ئېنېرگىيىسىگە تايىنىپ توك چىقىرىشقا ئىنتايىن ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكىنى، سوۋېت ئىتتىپاقىغا ئېھتىياجلىق ئېلىپكىتىرنىڭ %60 تىنىڭ ئاتوم ئېنېرگىيىسى ئېلىپكىتىر ئىستانسىسىدىن چىقىدۇ دىغانلىقىنى ئېيتىپ بەرگەن. ناپولېئون خېئول ئۆزىنىڭ بۇ دۇنيانىڭ تېزىرەك رادىي بىرىكمە دەۋرىگە قەدەم قويۇشنى ئارزۇ قىلىدىغانلىقىنى، چۈنكى ھازىرقى ئاتومنى پارچىلاپ توك ھاسىل قىلىشنىڭ بىرقەدەر خەتەر - لىك ئۇسۇل ئىكەنلىكىنى ئېيتقان. ناپولېئون خېئول يەنە مەشھۇر ئاخبارات ئېلان قىلغۇچى پاۋلى خارۋېينىڭ ئېنېرگىيە توغرىسىدىكى قاراشلىرىنىڭ توغرا ئىكەنلىكىگە ئىشەنگەن. شۇڭا ئۇ: — ئەگەر ئېلىپكىتىر كۈچى ئىشلىتىدۇ -

دىغان تۇنجى مەھسۇلات توك ئۇزۇندۇق بولغان بولسا، بۈگۈنكى كۈندە بىز توك دۇخوپكىسىنىڭ توك چاتقۇچىسىنى ئىشلىتىشكە پېتىنالمىغان بولاتتۇق، — دېگەن. بىز ئارقىمىزغا بېقىپ تارىختىن ئىزدەنگىنىمىزدە ھەرقانداق ناچار دەۋرىمىمۇ ئەڭ كۈزەل شەيئىنى بايقىغىلى بولىدىغانلىقىنى بىلەلەيمىز. بۇ تامامەن بىزنىڭ نېمىنى ئىزدەيدىغانلىقىمىزغا باغلىق.

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ سىرى شۇكى — ھازىرنى غەنىيەت بىلىپ، ئۆتمۈشكە پېتىپ قالماسلىق.

ھەربىر ئەۋلاد كىشى بىز تارىختىكى ئەڭ جاپالىق مۇھىتتا ياشىدۇ دەپ ھەسرەت چىكىدۇ. ئۇلار بۇ رەھىمىمىز دۇنيادىن ۋاپىدايدۇ — يۇ پېشىنى چۆكۈرۈۋالىدۇ. چۈنكى، بۇنداق قىلغاندا يەڭگى تۇرۇپ ئۆزىگە مەنسۇپ مەسلىلەرنى ھەل قىلىشنىڭ مەڭگۈ ھاجىتى بولمايدۇ. ئۇلار مەسلىلەرنى ئەجدادلىرىغا ۋە ھۆكۈمەتكە دۆڭگەپ قويىدۇ - دە، ئاندىن ھازىر ئامېرىكىدا ھەممىدىن بەك ئېقىۋاتقان يېڭى ئويۇن — مۆكۈشمەك ئويىنىشىدۇ. بۇ ئويۇندا ھەممە ئادەم جېنىنىڭ بارىچە قاچىدۇ ھەم يوشۇرۇ - نىدۇ، تۇتۇلۇپ قالغۇچى «نەس باسقان» كىشى بولىدۇ ھەم ئۆزىنىڭ ئورنىنى دەسسەيدىغان ئادەمنى تۇتۇش ئۈچۈن چاپىدۇ.

ناپولېئون خېئول ياش دوستلارغا نۇتۇق سۆزلىگەندە ياكى مۇھاكىمە يېغىنىدا ئاشۇ كېلەچەكتىكى داھىيلارغا: — دېيىلىۋاتقان «گۈزەل قەدىم - كى چاغ» دېگەن دەل بۈگۈندۇر. چۈنكى بۈگۈن تۇرمۇشىمىزغا مەنسۇپ شۇنداقلا تارىختىكى بىز ياشىغان بىردىنبىر مەزگىل. ئۇ بىزگە تەۋە دەۋر. مەن سىلەرگە دەۋرىمىزنىڭ گۈزەل تەرىپىنى تەسۋىرلەپ بەرمەيمەن، پاجىد - ئەلىك تەرىپىنىمۇ سۆزلەپ بەرمەيمەن، چۈنكى سىلەرگە زىيادە ئۈمىدۋار - لىق ئىدىيىسىنى سىڭدۈرمەيمەن، پەقەت سىلەرگە تۇرمۇشتىكى ئۆزگىرىش - تىن خالىي بولغىلى بولمايدىغانلىقىنى ئېيتىپ بېرىمەن، — دېگەن. ئۇنداقتا، بۈگۈننى قانداق قەدىرلەش كېرەك؟ بىزدە مۇنداق ئەقەدە بولۇش لازىم:

خىزمىتىمنى باشلايمەن بۈگۈن  
پىلان ۋە نىشان تۈزىمەن بۈگۈن  
ئوبدان ياشاشنى ئويلايمەن بۈگۈن

بەدەننى ياخشى چېنىقتۇرىمەن بۈگۈن  
 روھىي ھالەتنى ساغلاملاشتۇرىمەن بۈگۈن  
 دەم ئالدۇرىمەن كۆڭلۈمنى بۈگۈن  
 تۈگىتىمەن غەم - ئەندىشىنى بۈگۈن  
 باشقىلارنى خۇش قىلىمەن بۈگۈن  
 ئۇنى بەختلىك قىلىمەن بۈگۈن  
 ئاجايىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىمەن بۈگۈن

## 2. ئىلگىرى - كېيىنلىك تەرتىپنى بەلگۈلەڭ

مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشكەن ھەننېۋا كىشى ئۆزى قىلىدىغان ئىشنىڭ  
 ئىلگىرى - كېيىنلىك تەرتىپىنى بېكىتىۋالىدۇ.

«دۇنياۋىز مېچلار» ژۇرنىلىنىڭ مۇھەررىرى ھايلون گايېر بروۋن  
 ھەمىشە ئۈستىلىنىڭ ئۈستىگە بىر ژۇرنال قويۇپ قويىدىكەن. ئۇ ھەر قېتىم  
 باشقا ئىشقا قىزىقىپ، «دۇنياۋىز مېچلار» غا بىۋاسىتە پايدىسى يوق ئىشلارغا  
 ۋاقىت سەرپ قىلماقچى بولغاندا، ئاشۇ ژۇرنالغا قارايدىكەن - دە، دىققىتىنى  
 يىغىپ، ئەسلىدىكى ھالىتىگە قايتىدىكەن. بروۋن مۇنداق دېگەن: - سىز  
 بەلكىم ئىنتايىن تىرىشىپ ئىشلەيدىغانسىز، ھەتتا شۇنىڭ ئۈچۈن بىر  
 كۈنلۈك خىزمەت ئاياغلاشقاندا ئۆزىڭىزدىن مەمنۇن بولىدىغانسىز، ئەمما  
 چوقۇم ئىشنىڭ ئىلگىرى - كېيىنلىك تەرتىپىنى بىلىۋېلىڭ، ئۇنداق  
 قىلمىسىڭىز؟ كۆزلىگەن نىشانىڭىزدىن خىزمەت باشلانغان چاغدىكىدىنمۇ  
 بەكرەك يىراقلاپ كېتىسىز.

سىز كۈندىلىك ئىشلار جەدۋىلىدىكى ھەممە ئىشنىڭ ئوخشاش مۇھىم  
 ئەمەسلىكىنى، ئۇلارغا بىردەك قارىماسلىقىنى بىلىۋېلىشىڭىز كېرەك. بۇ  
 ئىنتايىن مۇھىم نۇقتا، شۇنداقلا ۋاقىت تاكتىكىسى مۇتەخەسسسى بولىدۇ -  
 خان نۇرغۇن كىشى ئاسانلا ئېزىپ كېتىدىغان نۇقتا. چۈنكى ئۇلار  
 كۈندىلىك ئىشلار جەدۋىلىنى مەسئۇلىيەتچانلىق بىلەن تۈزۈپ چىقىدۇ.  
 ئەمما جەدۋەلدىكى خىزمەتلەرنى ئىشلەشكە كىرىشكەندە، ئىشنىڭ مۇھىم  
 - مۇھىم ئەمەسلىكى، جىددىي - جىددىي ئەمەسلىكىگە قارىمايدۇ - دە،

كۆرۈنەرلىك ئۈنۈم ھاسىل قىلالمايدۇ.

جىددىي ھەل قىلىشقا تېگىشلىك ئىشلارنى بەلگىلەشتە مۇنداق ئۇ -  
 سۇلنى قوللىنىشقا بولىدۇ: بىرىنچى، ساننى چەكلەش؛ ئىككىنچى، ئىككى  
 پارچە جەدۋەل سىزىپ، بىرىنى قىسقا مۇددەتلىك پىلان جەدۋىلى، يەنى  
 بىرىنى ئۇزاق مۇددەتلىك ئىشلار تەرتىپ جەدۋىلى قىلىش، ئەڭ مۇھىم  
 دەپ بىلگەن ئىشلارنىڭ يېنىغا يۇلتۇز (\*) بەلگىسى،  $A, B, C$  قاتارلىق  
 ھەرپلەر بىلەن ياكى 1, 2, 3 دېگەن سانلار بىلەن بەلگە قىلىپ قويۇش  
 كېرەك.

قىلىدىغان ئىشلار بېكىتىلگەندىن كېيىن، چوقۇم ئۇلارنىڭ مۇھىم -  
 لىق، جىددىيلىك دەرىجىسىگە قاراپ ھەرىكەت قىلىڭ، كۆپ ساندىكى  
 كىشىلەر ئىشنىڭ تەرتىپىنى مۇھىملىق، جىددىيلىك دەرىجىسىگە قاراپ  
 ئەمەس، بەلكى تەخىرىسزلىكىگە قاراپ ئورۇنلاشتۇرىدۇ. بۇنداق قىلغانلار  
 پاسسىپلىققا قالىدۇكى، تەشەببۇسكارلىققا ئېرىشەلمەيدۇ. مۇۋەپپەقىيەت قا -  
 زانغۇچىلار بۇنداق خىزمەت قىلسا بولمايدۇ. خىزمەتنى قانداق قىلغاندا  
 ئۇنىڭ مۇھىملىق، جىددىيلىك دەرىجىسى بويىچە قانات يايدۇرغىلى بولىدۇ -  
 دۇ؟ مۇنداق ئىككى تەكلىپ بار. سىناپ كۆرۈڭ!

1) كۈنلۈك خىزمەتنىڭ ئىلگىرى - كېيىنلىك تەرتىپ جەدۋىلى بولسۇن.  
 پولىخىن پولات - تۆمۈر شىركىتىنىڭ لىدىرى چارلىز شۇۋاب  
 ئۆزىنىڭ ئۈنۈم مۇتەخەسسسى ئىۋىر لېيگ بىلەن كۆرۈشكىنى ئېتىراپ  
 قىلدى. كۆرۈشۈشتە لېيگ ئۆز شىركىتىنىڭ شۇۋابنىڭ پولات - تۆمۈر  
 شىركىتىنى تېخىمۇ ياخشى باشقۇرۇشىغا ياردەم بېرەلەيدىغانلىقىنى ئېيتقان  
 شۇۋابمۇ ئۆزىنىڭ باشقۇرۇشتىن خەۋىرى بارلىقىنى، لېكىن ئەمەلىيەتتە  
 شىركىتىنىڭ كۆڭۈلدىكىدەك باشقۇرۇلمايۋاتقانلىقىنى ئېتىراپ قىلىپ، ئۆ -  
 زىنىڭ تېخىمۇ كۆپ بىلىمگە ئەمەس، تېخىمۇ كۆپ ھەرىكەتكە موھتاج  
 ئىكەنلىكىنى ئېيتقان: - نېمە ئىش قىلىش بىزگە ئايان. ئەگەر بىزگە  
 پىلانىنى قانداق قىلغاندا تېخىمۇ ياخشى ئىجرا قىلغىلى بولىدىغانلىقىنى دەپ  
 بەرسىڭىز، قۇلۇقۇم سىزدە. باھاسىنى مۇۋاپىق دائىرىدە ئۆزىڭىز بىكىتىڭ.  
 لېيگ ئۆزىنىڭ 10 مىنۇت ئىچىدە شۇۋابقا بىرنەرسە بېرىدىغانلىقىنى،

بۇ نەرسىنىڭ شىركەت ئۈنۈمىنى ئاز دېگەندە %50 ئاشۇرۇشقا پايدىسى بولىدىغانلىقىنى ئېيتىپ، ئۇنىڭغا بىر ۋاراق ئاق قەغەزنى بەرگەن؛ ۋە — بۇ قەغەزگە سىز ئەنە قىلىدىغان ئەڭ مۇھىم 6 ئىشنى يېزىڭ، — دېگەن، بىردەم تۇرۇۋالغاندىن كېيىن ئۇ يەنە: — ھەر بىر ئىشنىڭ سىز ۋە شىركىتىڭىزگە بولغان مۇھىملىق تەرتىپىنى سان بىلەن ئىزاھلاڭ، — دېگەن. بۇ گەپلەر ئۈچۈن 5 مىنۇت كەتكەن. لېكىن سۆزىدىكى داۋاملاشتۇرۇپ. — ئەمدى بۇ قەغەزنى يانچۇقىڭىزغا سېلىڭ. ئەنە سە. ھەردە ئالدى بىلەن مۇشۇ قەغەزنى چىقىرىپ بىرىنچى ئىشقا قاراڭ، باشقىسىغا قارىماڭ. بىرىنچى ئىشنى بېجىرىپ تاماملىغىچە باشقا ئىشلار بىلەن كارىڭىز بولمىسۇن. ئاندىن ئىشتىن چۈشكىچە مۇشۇ ئۇسۇل بىلەن 2، 3 — ئىشلارغا مۇئامىلە قىلىڭ. ناۋادا 5 ئىشنى قىلالىسىڭىزلا بولىدۇ. چۈنكى سىز ئەڭ مۇھىم ئىشلارنى قىلغان بولىسىز. — دېگەن.

ئۇ يەنە: — ھەر كۈنى مۇشۇنداق قىلىڭ. بۇ ئۇسۇلنىڭ قىممىتىدىن گۇمانلانمايدىغان بولغان چاغدا شىركىتىڭىزدىكىلەرنىمۇ مۇشۇنداق قىلغۇزۇڭ. بۇ تەجرىبىنى قانچە ئۇزاق قىلىشى خالىسىڭىز، شۇنچە ئۇزاق قىلىڭ. ئاندىن بۇ ئۇسۇلنىڭ قىممىتىگە قاراپ قانچىلىك ھەق بېرىشى خالىسىڭىز، شۇنچىلىك بېرىپ، ماڭا چەك ئەۋەتىپ بېرىڭ، — دېگەن.

پۈتكۈل كۆرۈشۈش يېرىم سائەتكە بارمىغان. بىرنەچچە ئايدىن كېيىن، لىدىر شۇۋاب لېيگىگە 25000 دوللارلىق چەك ۋە بىر پارچە سالام خەت ئەۋەتكەن. خەتكە: بۇل نۇقتىسىدىن ئېيتقاندا، ئۇچرىشىشنىڭ ئۆز ھاياتىدىكى قىممەتلىك دەرس بولۇپ قالغانلىقى يېزىلغان. كېيىن بەزى كىشىلەر ئەينى ۋاقىتتا ھېچكىم بىلمەيدىغان كىچىك پولات — تۆمۈر زاۋۇتىنىڭ 5 يىلدىن كېيىن بىراقلا دۇنيادىكى ئەڭ چوڭ مۇستەقىل پولات — تۆمۈر زاۋۇتىغا ئايلىنىشىدا لېيگ ئوتتۇرىغا قويغان. ئۇسۇلنىڭ ئۆچمەس تۆھپىسى بولدى دېيىشكەن. بۇ ئۇسۇل چارلىز شۇۋاب ئۈچۈن 100 مىليون ئامېرىكا دوللىرى تېپىپ بەرگەن.

كىشىلەر ئىشنى ئۇنىڭ مۇھىملىق تەرتىپى بويىچە قىلماسلىققا ئادەت-لەنگەن. نۇرغۇن كىشىلەر كىشىنى خۇش قىلىدىغان ئىشنى ياكى ئوڭاي-

ئىشنى قىلىشقا ئامراق. بىراق ۋاقىتتىن ئۈنۈملۈك پايدىلىنىشتا ئىشقا شۇ ئىشنىڭ مۇھىملىقىغا قاراپ تۇتۇش قىلىشتىن باشقا چارە يوق. مۇبادا سىزمۇ بۇ ئۇسۇلنى بىر ئاي سىناپ كۆرسىڭىز، ھەيران قالغۇدەك ئۈنۈمگە ئېرىشەلەيسىز. ئۇ چاغدا كىشىلەر سىزدىن سىزدىكى شۇنچە كۆپ زېھنى كۈچ نەدىنىمۇ كېلىدىغاندۇ؟ دەپ سوراپ قالىدۇ. لېكىن سىزگە ئايانكى سىزدىكى زېھنى كۈچ بىرەر يەردىن كەلگەن ئەمەس. سىز پەقەت زېھنى كۈچنى ئەڭ ئېھتىياجلىق ئىشقا ئىشلىتىشى ئۈگىنىۋالدىڭىز، خالاس.

2) خىزمەتنىڭ ئىلگىرى - كېيىنلىك تەرتىپى بويىچە سۈرئەت جەدۋىلى تۈزۈڭ

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتا بىر كۈنلۈك ۋاقىتنى ئورۇنلاشتۇرۇش ناھايىتى مۇھىم. چۈنكى ۋاقىت ياخشى ئورۇنلاشتۇرۇلغاندا قىلىدىغان ئىشنى ھەر ۋاقىت زېھنىنى مەركەزلەشتۈرۈپ بىر تەرەپ قىلغىلى بولىدۇ. لېكىن بىر ھەپتىلىك، بىر ئايلىق، بىر يىللىق ۋاقىتنى ئورۇنلاشتۇرۇشۇم ئوخشاشلا مۇھىم. مۇشۇنداق قىلىش سىزنى ئومۇمىي يۆنىلىشكە ئىگە قىلىدۇ، ئولۇغ-ۋار پىلاننىڭىزنى كۆرەلەيدىغان قىلىدۇ. بۇ سىزنىڭ مەقسەتكە يېتىشىڭىزگە پايدىلىق.

ھەر ئاي باشلانغاندا ئولتۇرۇپ شۇ ئايلىق كالىندارىنى ۋە ئاساسلىق ۋەزىپە جەدۋىلىنى كۆرۈڭ. ئاندىن بۇ ۋەزىپىلەرنى كالىندار بەتلەرگە يېزىپ، سۈرئەت جەدۋىلىنى تۈزۈڭ. مۇشۇنداق قىلغاندىن كېيىن، ئاخىرقى ۋاقىت چەكلىمىسىنى ياكى بىرەر ۋەزىپىنى ھەرگىز ئەستىن چىقىرىپ قويمايدىغان بولىسىز.

3. نىشانغا يېتىش پىلانىنى تۈزۈڭ

قىلىدىغان ئىشنىڭ ئىلگىرى - كېيىنلىك تەرتىپىنى بىلىشتە ئەڭ مۇھىمى شۇ ئىشنىڭ ھاياتىڭىزدىكى مەلۇم بىر مۇھىم نىشانغا يېتىشىڭىزگە

قانچىلىك ياردىمى بولىدىغانلىقىنى بىلىشتۇر. داڭلىق مېھمانخانىچى كونراد ھېلتون ئۆزىنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىنى نىشاننىڭ سېھرى كۈچىدىن بولغان دەپ قارايدۇ. ھېلتون نىشانغا يېتىشتىن ئىلگىرى ئۆزى قىلىدىغان ئىشنىڭ مۇھىملىق، جىددىيلىك ئىلگىرى - كېيىنلىك تەرتىپىنى تۈزۈش بىلەنلا توختاپ قالغان. تۆۋەندىكى ئۇنىڭ ھېكايىسىدۇر.

ئىقتىسادىي كاساتچىلىق ھېلتونغا زەربە بەرگەن. 1929 - يىلى پاي بازىرى ۋەيران بولغاندىن كېيىن، ھېچكىم ساياھەت قىلىشنى خالىمايدىغان بولۇپ قالغان. خالىغاندىمۇ ئۇلار ھېلتون 20 - يىللاردا سېتىۋالغان مېھمانخانىلارغا كىرمىگەن. 1931 - يىلىغا كەلگەندە، ھېلتوننىڭ قەرز ئىگىلىرى ئۇنىڭغا رەنە قويۇش ھوقۇقىنى ئەمەلدىن قالدۇرمىز دەپ تەھدىت سالغان. ئۇنىڭ كىرىم يۇيۇش دۇكىنى رەنەگە قويۇلۇپلا قالماي، ئۆزىمۇ دەرۋازىۋەندىن پۇل سوراپ چېنىنى بېقىشقا مەجبۇر بولغان. مۇشۇنداق كۈلپەتلىك پەيتتە، ھېلتون 6 ئاشخانىسى، 200 ئاشپىزى، 500 كۈتكۈچىسى، 2000 ئېغىز ياتاق ئۆيى ۋە قوشۇمچە خۇسۇسىي دوختۇرخا - نىسى، يەر ئاستى ئۆيىنىڭ يېنىغا جايلاشقان خۇسۇسىي تۆمۈرىولى بار، ۋالدورى مېھمانخانىسىنىڭ سۈرىتىنى تاسادىپىي كۆرۈپ قالغان. ئۇ بۇ سۈرەتنى كېسىۋېلىپ، ئۈستىگە «دۇنيادىكى ئەڭ» دەپ يېزىپ قويدۇ. ھېلتون شۇ ئىشتىن كېيىن 1931 - يىلىنى تەسۋىرلەپ: «ئاشۇ قالايمىقان كۈنلەرنى ئەسلەشكىمۇ پېتىنالمىمەن» دەيدۇ. لېكىن ھېلىقى ۋالدورى مېھمانخانىسىنىڭ سۈرىتى شۇنىڭدىن ئېتىبارەن ئۇنىڭ يان قاپچۇ - قىدىن ئورۇن ئېلىپ، ئۇنىڭ تىرىشىپ كۈرەش قىلىشىغا ئىزچىل ئىلھام بېرىپ كەلگەن. ھېلتون ئۆزىگە خاس خىزمەت ئۈستىلىگە قايتا ئىگە بولغان چاغدىمۇ ئۇ سۈرەتنى ئۈستەل ئۈستىدىكى ئەينەك تېگىگە باستۇ - رۇپ قويغان ئىشلىرى ئوڭغا تارتىپ، يېڭى ھەم كاتتا ئۈستەل ئالغاندىمۇ، ئۇ قىممەتلىك سۈرەتنى ئەينەك ئاستىدىن ئېلىۋەتمىگەن. 18 يىلدىن كېيىن، يەنى 1949 - يىلى 10 - ئايدا ھېلتون ۋالدورى مېھمانخانىسىنى سېتىۋالغان. دېمەك ئۇ سۈرەت ھېلتوننىڭ ئارزۇسىغا كونكرېت شەكىل بەخش ئېتىپ، ئۇنى پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن ئاتلىنىدىغان نىشانغا ئىگە

قىلغان. ئۇ سۈرەت خۇددى ئەسكەرتىش كارتۇشكىسىدەك گايىلىيى پروۋن ئۈستەل ئۈستىگە قويۇپ قويغان زۇرنالدەك، ھېلتوننىڭ نىشانغا قاراپ ئىلگىرىلىشىگە ئۈزلۈكسىز ئىلھام بەرگەن.

خومېرېرىسمۇ ھېلتونغا ئوخشاش نىشان تىكلەش سەۋەبىدىن مۇۋەپپەقىيەت قازانغان كىشىدۇر. خومېرېرىس ئامېرىكا گېئورگىيا پەن - تېخنىكا ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ سېرىق ئىسپانكىلىقلار ئەترىتىدە دائىمىي تۇرۇشلۇق تەنھەرىكەت باش نازارەتچىسى ئىدى. ئۇنىڭ نەتىجىسى ئاجايىپ ياخشى بولغاچقا، ئامېرىكا مەملىكەتلىك ئالىي مەكتەپلەر تەنھەرىكەت جەمئىيىتىدە - كى كەسىپداشلىرى ئۇنىڭ نامى بىلەن مۇكاپات تۈرى تەسىس قىلىپ، ھەر يىلى مەملىكەت بويىچە ئەڭ مۇنەۋۋەر تەنھەرىكەت باش نازارەتچىلىرىدى - نى مۇكاپاتلىغان.

رېس كېنتۇككىدىكى يېزا ئوتتۇرا مەكتىپىدە نەتىجە قازانغاندىن كېيىن يەنە بىر چوڭراق ئوتتۇرا مەكتەپكە يۆتكىلىپ، تېرىپىرلىق تۇرمۇشى - نى داۋاملاشتۇرغان. ئۇ يەردە ئۇ 101 مەيدان ئوتۇش، 7 مەيدان ئوتتۇرۇش، 7 مەيدان تەڭلىشىش، ئۇدا 5 يىل چېمپىيون بولۇشتەك ئاجايىپ شانلىق نەتىجە ياراتقان. شۇنىڭدىن كېيىن، ئۇنىڭ ئىشى تېخىمۇ يۇقىرى پەللىگە كۆتۈرۈلۈپ، ئۇ ئالىي مەكتەپتە تېرىپىر، كەسىپى تېرىپىر ۋە ئالىي مەكتەپنىڭ تەنھەرىكەت باش نازارەتچىسى بولغان.

ئۇنىڭ بۇلارنى قانداق ئىشقا ئاشۇرغىنىغا كەلسەك، دەسلەپتە رېس تاپقىلى بولىدىغانلىقى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا ئائىت كىتابلارنى ئوقۇپ چىققان، ئۇ نۇرغۇن كىتابتا ئوقۇرمەنلەرنىڭ ئەمەلگە ئېشىشىنى ئۈمىد قىلىدىغان ئىشنى يەنى ئارزۇ، نىشان ۋە خىياللارنى يېزىپ قويۇش لازىملىقى توغرىسىدا تەكىلىپ بېرىلگەنلىكىنى ھېس قىلغان. شۇنىڭ بىلەن باش تېرىپىر رېس ئارزۇ، نىشاننى يېزىپ چىققان ھەم ئۇلارنىڭ يېنىغا نىشانغا يېتىش ۋاقتىنى ۋە نىشانغا يېتىشتىكى ھەرىكەت پىلانىنى قويغان. خۇددى مۆجىزە بولغاندەك رېس ئۆزى تۈزىگەن نىشاندىكى ئىشلارنى بىرمۇبىر ئورۇندىغان. ئۇ بۇنداق نەتىجىدىن تولمۇ رازى بولغان. شۇڭا ئۆزىنىڭ كوماندا ئەزالىرىنىمۇ شۇنداق قىلىشقا ئۆگەتكەن. ئۇ كۆپ يىللاردىن بۇيان

ئىشلارنى مۇشۇ يول بىلەن يۈرۈشتۈرۈپ كەلمەكتە. رېس بەزىدە نۇتۇقمۇ سۆزلەپ قويدۇ. بىر قېتىم ئۇ ئوقۇغۇچىلارغا ئالغانچىلىك چوڭلۇقتىكى بىر گۇرۇپپا كارتۇشكىنى كۆرسىتىپ تۇرۇپ: — بۇنىڭ ھەر بىر پارچىسىغا بىردىن نىشانم يېزىلغان. بۇلارنى ھەمىشە يېنىمدا ئېلىپ يۈرمەن. ئايروپىلان ساقلاپ ئولتۇرغاندا بۇ كارتۇشكىلارنى چىقىرىپ ئوقۇيمەن. ھالبۇكى ھەقىقىي خۇشاللىقم بۇ نىشانغا يېتىشتۈر، — دېگەن. ئۇ نىشاننىڭ جەزمەن ئېنىق ۋە ئايدىڭ بولۇشى كېرەكلىكىگە ئىشىنىدۇ. ھەم ئاز دېگەندە ئۇ كارتۇشكىلارنى 2 قېتىم ئۈنلۈك ئوقۇيدۇ. بۇنداق قىلىش جەزمەن شۇ نىشانلارنىڭ يوشۇرۇن ئاڭغا كىرىشىگە پايدىدەلىق دەپ قارايدۇ. ئۇ مۇنداق دەيدۇ: — ئادەم سەۋرچان بولۇشى، ئۆزىنى ئەركىن قويۇپ بېرىشى، ئىشەنچلىك بولۇشى كېرەك. سىزگە تەۋە نەرسە تەبىئىي ھالدا سىزنىڭ بولىدۇ.

#### 4. ھەر ئايدا بىر قېتىم قىلىشقا تېگىشلىك ئىشلار پىلان جەدۋىلىنى تۈزۈڭ

ۋاقتىنى ياخشى ئورۇنلاشتۇرغاندا قىلىدىغان ئىشنى ھەر ۋاقىت زېھنى مەركەزلەشتۈرۈپ ئويدان بىر تەرەپ قىلغىلى بولىدۇ. ھەپتىلىك، ئايلىق، يىللىق خىزمەت پىلانىنى ئورۇنلاشتۇرۇشۇمۇ ئوخشاشلا مۇھىم. بۇ سىزنىڭ مەقسەتكە يېتىشىڭىزگە پايدىلىق.

#### (1) ئۆزىنىڭ ئەستىلىك خاتىرىسىنى سىنىملىق لازىم

چىراغ ئۆچۈرۈشتىن ئىلگىرى، ئەنسى قىلىدىغان خىزمەتلەرنى يېزدى. ۋېلىش ناھايىتى ياخشى چارە. چۈنكى بارلىق خىزمەتنى يېزىۋالغاندىن كېيىن، خاتىرجەم ئۇخلىغىلى بولىدۇ، ئۇنداق قىلىشىڭىز، ئۇنتۇلۇپ قېلىشتىن ئەنسىرەپ كېچىچە كىرىپك قاقماي چىقىسىز.

خىزمەتلەرنى يېزىۋالغاندىن كېيىن، مەسىلىنى ئەستە تۇتۇۋېلىشىڭىزغا ئەمەس، بەلكى ئۇنى ھەل قىلىشنى ئويلاشقا ۋاقتىڭىز چىقىدۇ. ئەگەر سىز يوشۇرۇن ئېڭىڭىزدىن پايدىلىنىپ مەسىلە ھەل قىلىشىڭىز، ئۇنىڭ ئىنتايىن چوڭ رولى بارلىقىنى بايقايسىز. ئادەمنىڭ مېڭىسى خۇددى تۈز يوللۇق

بىر تەرەپ قىلغۇچىغا ئوخشايدۇ. ئاشكارا ۋە يوشۇرۇن خىزمەتنى بىرلا ۋاقىتتا قىلالايدۇ. شۇڭا بەزى نەرسىلەرنى يېزىپلا قويسىڭىز، مېڭە بۇ نەرسىگە مەركەزلىشىپ، مەسىلىلەرنى «ئويدۇرماي» ھەل قىلىشقا باشلايدۇ. خىزمەتنى ئەستە تۇتۇۋېلىش ۋەدە بەرگەنلىكىنى بىلدۈرىدۇ. ئەگەر بىرەر ئىش ئەستە تۇتۇشقا ئەرزىمىسە، قىلىشقىمۇ ئەرزىمەسلىكى مۇمكىن. (2) پىلان جەدۋىلى ئاددىي، چۈشىنىشلىك بولسۇن.

ئۈستەل ئۈستىدىكى دەمال قىلىدىغان ئىشلار خاتىرىسى ياكى توڭلاتقۇغا چاپلانغان باغاقچىلارغا، كۆرگەنلا يەرگە يېزىلغان خاتىرىگە تايانماسلىق لازىم. ئەگەر قىلىدىغان ئىشىڭىز بەك پارچە - پۇرات، قالايمىقان بولسا، قىلىدىغان ئىشنى ئۇنتۇلۇپ قېلىشقا نۇرغۇن يۈچۈك چىقىدۇ. قىلىشقا تېگىشلىك ئىشلارنى بېكىتىپ، ئۇنى دائىم كۆزگە چېلىقىدىغان يەرگە يېزىپ قويۇڭ، ئۇنىڭ ئورۇندىلىشىنى تەكشۈرۈپ تۇرۇشنى پەقەت ياندىن ئايرىمايدىغان خاتىرە دەپتەر ياكى كومپيۇتېر ئارقىلىق قىلغىلى بولىدۇ. لېكىن قانداق شەكىلنى قوللىنىشتىن قەتئىينەزەر، مەزمۇنى ھەر ۋاقىت يېڭىلاپ تۇرۇش ھەم قول يەتكۈدەك يەرگە قويۇش كېرەك. زۆرۈر تېپىلغاندا، دەمال قىلىدىغان ئىشلار خاتىرىسى باغاقچىلارنى ئالاھىدە ئەسكەرتىش ۋاسىتىسى قىلىشقىمۇ بولىدۇ. ئەمما بۇنداق ئۇسۇلنى ئاساسلىق ئۇسۇلغا ئايلاندۇرۇپ قويماسلىق ئېسىڭىزدە بولسۇن، بولمىسا چوڭ خاتالىق ئۆتكۈزۈپ قويسىز.

ئەگەر پىلان جەدۋىلى بىلەن ئۇچرىشىش خاتىرىسىنى بىر يەرگە قويماقچى بولسىڭىز، ئارىسىدىكى بىرەر پارچىسىنىڭ يوقاپ كېتىشى ياكى ئۇغرىلىنىشىدىن ساقلىنىش ئۈچۈن، ئەڭ ياخشىسى، ئىشخانغا ياكى كومپىيۇتېرگە بىرەر نۇسخا زاپاس قويۇپ قويۇڭ، ئىشخاندىكى نۇسخىنى ھەر كۈنى يېڭىلاپ تۇرۇڭ. گەرچە بۇ ئانچە چوڭ ئىش بولمىسىمۇ، لېكىن زور ياردىمى تېگىدىغان ئىش.

#### (3) پىلان جەدۋىلىنى قەرەللىك تەكشۈرۈپ تۇرۇڭ

ناپولېئون خېئول پىلان جەدۋىلىنى جەزمەن قەرەللىك تەكشۈرۈپ تۇرۇش كېرەك دەپ قارايدۇ.

سەھەردە ئورۇندىن تۇرغاندىن كېيىن، ئالدى بىلەن پىلان جەدۋىلى.



نى تەكشۈرۈپ كۆرۈش لازىم. ئەگەر قىلىشنى بېكىتكەن ئىشلار جەدۋەلگە كىرگۈزۈلسە ھەم كۈندە مۇقىم تەكشۈرۈپ تۇرۇلسا، ئۇ چاغدا ئۇنتۇلۇپ قېلىش سەۋەبىدىن ۋەزىپە ئورۇندالمايدىغان ئىش ھەرگىز بولمايدۇ. فور-بېسىنىڭ ئىش ئۈستىلىگە مۇھىم ئىشلار خاتىرىلەنگەن بىر ۋازاق قەغەز ئىزچىل قويۇلۇپ كەلگەن، بۇ قەغەز ئۇنىڭ شەخسى باشقۇرۇش سىستېمىسىنىڭ مەركىزى بولۇپ قالغان ئۇ مۇنداق دەيدۇ: — بىرەر ئىشنى ياقىلىشىنى، ياقىلماسلىقىنى بىلەلمەي قالغاندا، مېنى ئىككىلەندۈرۈۋاتقان ئىشنى قىلىشقا ئەرزىيدىغان — ئەرزىمەيدىغانلىقىنى بېكىتىش ئۈچۈن، ئاشۇ قەغەزگە قاراپ باقمەن. فوربېس قەغەزگە كۆپىنچە 20 دەك ئىشنى، جۈملىدىن تېلېفون نومۇرى، خەت — چەك ۋە جەزەمەن سۆزلەيدىغان بىرەر ئابزاس مەخسۇس ئىستون ماقالىسى قاتارلىقلارنى يېزىپ قويايتتى. ئۇ مانا: — ئەگەر قىلماقچى بولغان ئىشنى خاتىرىلەشكە مەخسۇس دەپتەر تۇتىشىڭىز، ئىشلارنى مەڭگۈ قىلىپ تۈگەتكىلى بولمايدۇ، — دېدى.

بۇ باشقا ئىشلارنى باشقۇرغاندىمۇ پايدىلانسا بولىدىغان ئىنتايىن پايدىلىق چارە. سىز ھەر قېتىم قول ئاستىڭىزدىكىلەرگە خىزمەت تەقسىم قىلىپ بەرگەندە، ئۇلاردىن ئۆزىڭىز تاپشۇرغان ئىشنى پىلان جەدۋىلىگە يېزىۋېلىشنى تەلەپ قىلىڭ. كېيىن يىغىن ئاچقاندا خىزمەت سۈرئىتىنى تەكشۈرۈش ئاساسى قىلىش ئۈچۈن، ئۇلارنى يىغىنغا پىلان جەدۋىلىنى ئېلىپ كېلىشكە بۇيرۇڭ. شۇنداق قىلىشىڭىز، ئورۇنلاشتۇرغان خىزمەتلىرىڭىزنىڭ ئۇنتۇلۇپ قالماسلىقىغا ئىشەنچ قىلالايسىز.

سودا — سانائەت كارخانىلىرىدا ياكى جەمئىيەتتە «ئىشەنچ» تىنمۇ مۇھىم ئالاھىدىلىك بولمايدۇ. (شۇنى ئېتىراپ قىلىمەنكى، ئاز ساندىكى كىشىلەر باشقىلارنى ناھايىتى مۇۋەپپەقىيەتلىك ئازدۇرۇپ، ئۇلارنى ئۆزىنىڭ قوپال ھەم تەشكىلى يوق ئادەم ئىكەنلىكىگە، قىلىشىنى خالىمىغان ئىشلارنى «خالىغانچە» ئۇنتۇلۇپ كېتەلەيدىغانلىقىغا ئىشەندۈردى). دېرىكتورلار باشقا ئىشنى كۆڭۈل قويۇپ قىلىشقا قۇلايلىق بولسۇن ئۈچۈن، خىزمەتنى مەخسۇس كىشىگە ئورۇنلاشتۇرۇشقا ئامراق كېلىدۇ. يىغىن لايىھىلىگۈچى ياكى ئىجتىمائىي پائالىيەتچىلەرمۇ يىغىنغا قاتناشقۇچىلارنىڭ يىغىن ۋاقتىنى

پۈتۈنلەي ئۇنتۇپ كېتىشىنى خالىمايدۇ.

#### 4) پىلان جەدۋىلىدىكى ئىشلارنى چەكلەڭ

پىلان جەدۋىلىڭىزنىڭ دائىرىسى كەڭ بولۇش كېرەك. ئەمما ئۇ قامۇسقا ئوخشاپ قالماستىن، شۇنداق بولسا، ئۇنى ئىشلەشكە مادارىڭىز يەتمەي قالىدۇ. ماريەگارى «گارى» گىرىم بۇيۇملىرى شىركىتىنى قۇرغان دەسلەپكى مەزگىلدە، چارلىز شۇۋاب (ئامېرىكىدىكى بىرىنچى، ئىككىنچى قاتاردا تۇرىدىغان پولات — تۆمۈر شىركىتىنىڭ باش لىدىرى) توغرىسىدا كى بىر ھېكايىنى ئاڭلىغان. بىر كارخانا باشقۇرۇش مەسلىھەتچىسى ئۇنىڭ بېيگ شۇۋابقا: — سىزگە شىركەتنىڭ ئۈنۈمىنى قانداق ئۆستۈرۈشنى ئۆگىتىپ قويايلىمەن، — دېگەن. شۇۋاب: — ھەقىقىي قانچىلىك؟ — دەپ سورىغان لېيگ: — ئەگەر ئۈنۈمى بولمىسا ھەقسىز؛ ئۈنۈمى بولسا شىركىتىڭىزنىڭ مەن ئۆگەتكەن ئۇسۇل تۈپەيلىدىن تېجەپ قالغان خىراجىتىنىڭ %1 نى ماڭا بېرىڭ، — دېگەن، شۇۋاب بۇنىڭغا قوشۇلغان ۋە: — ناھايىتى ئادىل بولدى، — دېگەن.

ئارقىدىنلا شۇۋاب لېيگدىن قانداق قىلىشنى سورىغان لېيگ — مەن ھەربىر ئالىي دەرىجىلىك مەسئۇل بىلەن 10 مىنۇت يۈزتۇرانە سۆزلىشىمەن، — دېگەن. شۇۋاب ماقۇل بولغان. شۇنىڭ بىلەن لېيگ بارلىق ئالىي دەرىجىلىك مەسئۇللار بىلەن كۆرۈشكەن ۋە ھەربىرىگە: — ئىشتىن چۈشۈپ ئىشخانىدىن ئايرىلىشتىن ئىلگىرى بۈگۈن قىلىپ بولالمىغان، ئەتە جەزەمەن قىلىدىغان ئىشلاردىن 6 تىنى يېزىپ قويۇڭ، — دېگەن. مەسئۇللار بۇ پىكىرگە قوشۇلغان ھەم بۇ پىلاننى يولغا قويۇشقا باشلىغاندىن كېيىن ئۆزلىرىنىڭ خىزمەتكە ئىلگىرىكىدىن بەكرەك كۆڭۈل قويىدىغان بولۇپ قالغانلىقىنى سەزگەن. چۈنكى جەدۋەل بولغاندىن كېيىن ئۇلار جەدۋەلدىكى خىزمەتلەرنى تىرىشىپ ئورۇندايدىغان بولغان. ئۇزاق ئۆتمەي شىركەتنىڭ ئىشلەپچىقىرىش كۈچى كۆرۈنەرلىك ياخشىلانغان؛ نەچچە ئايدىن كېيىن، كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان ئۈنۈم ھاسىل قىلىندى. خاتالىقتىن شۇۋاب لېيگگە 35000 دوللارلىق چەك كېسىپ بەرگەن.

ماریەگارى: — بۇ ھېكايىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن كۆڭلۈمدە بۇ

ئۇسۇل شۇۋابىنىڭ نەزىرىدە 35000 دوللارغا يارىغان بولسا، مەن ئۇچۇنمۇ قىممەتلىك ئىكەن دەپ ئويلىدىم، — دېگەن. شۇنىڭ بىلەن ئۇ ھەر كۈنى ئىشتىن چۈشۈشتىن بۇرۇن ئەتىسى قىلىشقا تېگىشلىك 6 مۇھىم ئىشنى خاتىرىلەپ قويدىغان بولغان، خىزمەتچىلىرىنىمۇ شۇنداق قىلىشقا رىغبەت-لەندۈرگەن. بۈگۈنكى كۈندە ماريپەگارى گىرىم بۇيۇملىرى شىركىتىدە 200 مىڭدىن ئارتۇق خىزمەتچى بار. ئۇلار نەچچە مىليون نۇسخا ھال رەڭلىك باغاقچە دەپتىرى باستۇرغان. ھەربىر باغاقچىنىڭ ئۈستىگە «مەن ئەتە جەزمەن قىلىدىغان 6 ئىش» دەپ يېزىلغان.

5) پىلان جەدۋىلىدىكى ئىشلار يېنىغا چىسلا ۋە ۋاقتى ئېنىق يېزىپ

قويۇش ئېسىڭىزدە بولسۇن

ناپولېئون خېئولىنىڭ نەزىرىدە ۋاقىت خاتىرىسى ھەممىگە قانداق ئەمەس. پەقەت پىلان جەدۋىلىدىكى ئىشنى قەتئىي نىيەتكە كېلىپ، ئورۇندىغاندىلا، ۋاقىت خاتىرىسى زور رول ئوينايدىغان بولىدۇ. قەتئىي نىيەتكە كېلىشنىڭ ئەڭ ياخشى چارىسى پىلان جەدۋىلىدىكى ھەربىر خىزمەتنى ئورۇنداشنىڭ ۋاقتىنى بەلگىلەشتىن ئىبارەت.

كۆپ سانلىق كىشىلەر خىزمەت خاتىرىسىنى يىغىن ۋە ئۇچرىشىشنى خاتىرىلەشكە ئىشلىتىدۇ، ئەمما ناپولېئون خېئولى ئۇلارنىڭ ئەكسىچە خىزمەت خاتىرىسىدىن پايدىلىنىپ، خىزمەتنى ۋە ئۇچرىشىشنى پىلانلىغان. ئەگەر خىزمەت خاتىرىڭىزدە مېھمان كۈتۈش، يىغىن مەزمۇنلار خاتىرىلەنمى، خىزمەت توغرىسىدا ھېچقانداق خاتىرە قالدۇرۇلمىغان بولسا، ئۇ سىزگە مېھمان كۈتۈشتىن باشقا ئىش يوقتەك تۇيغۇ بېرىپ قويدۇ. بۇنىڭ ئۆزى چوڭ خاتالىقتۇر. مۇھىم خىزمەتلەرنى مېھمان كۈتۈش، يىغىن ئىشلىرىنى خاتىرىلىگەنگە ئوخشاش تولۇق خاتىرىلەپ قويۇش كېرەك. ناپولېئون خېئولى خاتىرە دەپتىرىدە خىزمەت ۋاقتىنى ياخشى ئورۇنلاشتۇرغاندىن كېيىن ئاندىن مۇشۇ خىزمەتلەرنى ھەقىقىي ئورۇندىغىلى بولىدۇ دەپ قارايدۇ.

6) باشلىق بولسىڭىز، قول ئاستىڭىزدىكىلەرنىڭ كۈندىلىك ئىشلار جەد-

ۋىلىنى ئۇزۇشقا ياردەم بېرىڭ.

سۇسان تايلىور «جەۋھەر» ژۇرنىلىنىڭ باش مۇھەررىرى بولۇپ، كۆپلىگەن مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچى رەھبەرگە ئوخشاش، ئۇمۇ ئۆزىنىڭ

پىلان جەدۋىلىنى تۈزۈپ كەلگەن. ئۇ يەنە قول ئاستىدىكىلەرنىڭ كۈندىلىك خىزمەت جەدۋىلىنى تۈزۈشكە ياردەم بەرگەن. كۆپ ھاللاردا تايلىور ھەپتە ئاخىرى بولغان ھامان يېڭى ئەنگىلىيىدىكى داچىغا بېرىپ خىزمەت پىلانى تۈزىدۇ، كىتاب ئوقۇيدۇ، پىكىر يوللىرىنى رەتكە سالىدۇ، ھەپتىنىڭ بىرىنچى كۈنى ئۇ ئىشخانىغا مۇھىم خادىملارغا تۈزۈلگەن كۈندىلىك خىزمەت جەدۋىلىنى ئېلىپ كېلىدۇ. ئۇ جەدۋەللەرگە ھەربىر كىشىگە تەقسىم قىلىنغان خىزمەتنىمۇ يېزىپ قويدۇ. ئالدىن خەۋەردار بولۇشقا تېگىشلىك ئىشلارغا قىزىل بەلگە، ئالدى بىلەن قىلىنىدىغان ئىشلارغا قوش سىزىق بەلگە سىزىپ قويدۇ. خىزمەتنى ئورۇنداشقا كېرەكلىك ماتېرىيال يەنى ئىسىم كارتۇشىكىسى ياكى ئالاقىدار خەت — چەك قاتارلىقلارنى جەدۋەل ئارقىغا قوشۇمچە قىلىپ قويدۇ.

ناپولېئون خېئولىنىڭ قول ئاستىدا، ۋاقىتتىن پايدىلىنىشقا ماھىر بىر دېرىكتور بار ئىدى. ئۇ زۆرۈر تېپىلغاندا خىزمەتنىڭ مۇھىملىقى، جىددىيلىك تەرتىپىنى ئۆزگەرتىشكە ھەم قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ئۇنىڭ مەلۇم خىزمەت لايىھىسىگە تۇتقان پوزىتسىيىسىنى بىلىشىگە قۇلايلىق يارىتىپ بېرىش ئۈچۈن، تارماقلارنىڭ كۈندىلىك خىزمەت جەدۋىلىنى ئاق تاختايغا يېزىپ قوياتتى.

7) ئۇزاق مۇددەتلىك پىلان جەدۋىلىنى تۈزۈپ چىقىڭ

ۋاقىتتىن پايدىلىنىشقا ماھىر نۇرغۇن مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچى ئۇزاق مۇددەتلىك پىلان جەدۋىلىنى تۈزۈشنى بىلىدۇ.

بەزى كىشىلەر ھەتتا ئۆزىنىڭ ئۇزاق مۇددەتلىك پىلان جەدۋىلىدىكى ھەربىر پىلانى ئورۇنداش ئۈچۈن قانچىلىك ۋاقىت كېتىدىغانلىقىنى ئالدىن مۆلچەرلەپ، مۇشۇ ھەپتىلىك پىلان، ئايلىق پىلان، يىللىق پىلانلاردىن پايدىلىنىپ كۈندىلىك پىلان جەدۋىلىنى تۈزۈپ چىقىشنى بىلىدۇ. «مائاشىچىلار سىنىپى» ئايلىق ژۇرنىلىنىڭ باش مۇھەررىرى دېپورا شارلاند ئۆزىنىڭ ھەر ئايلىق، ھەر يىللىق ۋاقىتنى ئارخىپقا ئېلىش ئۇسۇلى بويىچە پىلانلاپ چىققان، ھەر ئاينىڭ دەسلەپكى 2 ھەپتىسىنى ئوبزۇر يېزىش ۋاقتى قىلىپ بېكىتكەن. ئۇ بۇ ھەقتە مۇنداق دەيدۇ: — ناھايىتى

قىممەتلىك پۇرسەتنى ھېسابقا ئالمىغاندا، بۇ 2 ھەپتىدە مەن ھەرقانداق نۇتۇق سۆزلەش تەكلىپىنى قوبۇل قىلمايمەن. ئەگەر مۇشۇ ۋاقىتتا باشقا ئورۇنلاشتۇرۇشۇم بولۇپ قالغاندىمۇ، ئىشخانا سىرتىدا ئىشلەشكە قۇلايلىق بولسۇن ئۈچۈن، جەزمەن كۇمپىيۇتىرنى ئېلىۋالسىمەن، ئۇ كېيىنكى 2 ھەپتىنى پائالىيەت ۋاقتى يەنى نۇتۇق سۆزلەش ۋاقتى، ئاي ئاخىرىسىنى جاۋاب خەت يېزىش، ئالاقە باغلاش ۋە كېيىنكى ئىشلارنى پىلانلاش ۋاقتى قىلىپ بېكىتكەن. ئۇ ھەمىشە كېيىنكى يىللىق خىزمەتنى يەنى: نەچچە ئاينى كىتاب يېزىشقا، نەچچە ئاينى مۇھاكىمە يىغىنى ئېچىشقا، قالغان بىر، ئىككى ئاي ۋاقتىنى يېڭى، غەيرىي شەيئىلەر بىلەن تونۇشۇشقا سەرپ قىلىشنى ئالدىن پىلانلىغان. شۇڭا شادلاندىم بۇ ئۇسۇلنى قوللىنىپ، كىشىنى ھەيران قالدۇرغىدەك كۆپ ئەسەر ئىجاد قىلىپ، كەسپداشلىرى ئارىسىدا نۇرغۇن ساداقەتمەن ھىمايىچىگە ئىگە بولغان.

### 5. مېڭىنى كۆپ ئىشلىتىپ يولنى ئازراق مېڭىڭ

كىچىك چېڭىزدا دادىڭىز بىلەن شاھمات ئويناشقا ئامراق بولسىڭىز، دادىڭىزنىڭ ئەتەي ئۇتقۇرۇپ بەرگەن چاغلاردىن باشقا، كۆپ ھاللاردا ئۇتۇۋالدىغانلىقىنى ھېس قىلىسىڭىز. بۇنىڭدىكى سەۋەب سىز ھەمىشە كېيىنكى قەدەمدە قانداق مېڭىشنىلا ئويلاپ، دادىڭىز قۇرغان توزاققا چۈشۈپ قالسىز، ئۇ بولسا كېيىنكى قەدەملەردە سىزنىڭ 2، 3 ئۇرۇقىڭىزنى يېۋالدىغانلىقىنى ئويلاپ بولغاچقا، ئاۋۋال ئەتەي بىرەر ئۇرۇقنى سىزگە بېرىدۇ. دېمەك ئۇ كېيىنكى بىرنەچچە قەدەم ئۇرۇقنى قانداق مېڭىشنى ئالدىن مۆلچەرلەپ، ئەتراپلىق ئويلاپ، شۇ بويىچە ئىش كۆرۈپ ئۇتقان. مانا بۇ ھەر ساھەدىكى مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار قىلماقچى بولغان ئىشتۇر. ئۇلار نېمىنىڭ ئەمەلدە ئاقىدىغانلىقى، نېمىنىڭ ئاقمايدىغانلىقىنى، ئۇنىڭ ئۈچۈن قانچىلىك ۋاقىت، زېھنى كۈچ، بايلىق سەرپ قىلىشقا توغرا كېلىدىغانلىقىنى ئالدىن مۆلچەرلەيدۇ. ئەگەر پىلاندىكى ھەربىر قەدەم - باسقۇچنى كۆڭلىڭىزدە تەقلىد قىلالايدىغان بولسىڭىز، قەغەز بىلەن قەلەم - دىن پايدىلىنىپمۇ ئۇنى تەقلىد قىلالايسىز، نەتىجىدە سىز قانچىلىك بايلىق

كېتىدىغانلىقىنى ھەم بۇ بايلىقنى قانداق ۋاقىتتا ئىشلىتىدىغانلىقىنى مۆلچەرلەيەلەيسىز. ئەگەر ئۇنداق قىلمىسىڭىز، پىلاننى يولغا قويۇپ تەڭ يولغا بارغاندا، ئۆزىڭىزدە پىلاننى ئورۇنداش ئۈچۈن كېرەكلىك بايلىقنىڭ يوقلۇقىنى ھېس قىلىسىڭىز، بۇنىڭ بىلەن پىلاننىڭ سۈرئىتى ئاستىلاپ كېتىدۇ ھەتتا پۈتكۈل پىلان مەغلۇپ بولىدۇ.

«سالماقلىق بىلەن پىكىر يۈرگۈزۈش، ئاخىرغىچە ئىزچىللاشتۇرۇش» ئىنتايىن مۇھىم ئاساسىي ئۇقۇم. لېكىن بۇ ئۇقۇم ھەر كۈنى كۆپچىلىك تەرىپىدىن سەل قارىلىدۇ. بىز ئىنتايىن ناچار لايىھىلەنگەن بىنا ۋە ئەسۋاب - لارنى كۆرگەندە سىز نېمىشقا مۇنداق ئىش يۈز بېرىدۇ؟ دەپ سورايىمىز. بۇنداق ئىشلارنىڭ يۈز بېرىشىدىكى سەۋەب شۇكى لايىھىلىگۈچىلەر كۆڭ - لىدە تەقلىد پىلاننى ياخشى تۈزمىگەن.

ناپولېئون خېئول ھەر قېتىم كادىرلار يىغىنى ئېچىلىشتىن بۇرۇن، يىغىن پروگراممىسىنى ھەربىر يىغىن قاتناشقۇچىغا تارقىتىپ بەرگەن. بۇ پروگراممىدا يىغىننىڭ مەقسىتى، پايدىلىنىش ماتېرىيالى شۇنىڭدەك سوئال، مەسىلە، نىشانلار يېزىلغان بولاتتى. ناپولېئون خېئول يىغىن ئېچىلىشتىن ئىلگىرى، بۇ پروگراممىنى تارقىتىش ئارقىلىق يىغىن ۋاقتىنى تېجىگىلى بولىدىغانلىقىنى بايقىغان. چۈنكى پروگراممىنى ئالدىن كۆرۈۋالغان يىغىنغا قاتناشقۇچىلار مەسىلىنى ناھايىتى تېزلا ھەل قىلغان.

بىر ۋەزىپىنى ئورۇنداش ئۈچۈن نېمىلەرنىڭ ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكى - نى ئويلاش كېرەك. ناھايىتى روشەن بىر مىسال شۇكى، ئەگەر سىز تۇتۇپ قېلىنىدىغان تاپاۋەت بېجى تۇرنى تۈزۈپ چىقماقچى بولسىڭىز، جەزمەن تالونلارنى تۈرگە ئايرىپ ياخشى رەتلەپ چىقىشىڭىز كېرەك. ۋاقىت باشقۇ - رۇش مۇتەخەسسسلرى يىل بويى تۈرگە ئايرىش خىزمىتىنى ئىشلەيدۇ. ئۇلار ئاۋۋال ئاساسلىق تۈرلەر بويىچە ئايرىم ئارخىپ تۇرغۇزۇپ، تاپشۇرۇ - ۋالغان تالوننى ئارخىپقا كىرگۈزىدۇ، بۇنىڭ بىلەن تاپاۋەت بېجىنى مەلۇم قىلىش ۋاقتىغا كەلگەندە بارلىق تالونلارنى يىغىش ناھايىتى ئاسان بولىدۇ. بەزى زور نەتىجە قازانغۇچىلار ئۆزى قىلماقچى بولغان ئىشلارنى، يەنى ئۆزىنىڭ ھەرىكەت يۆنىلىشىنىڭ قانداق بولۇۋاتقانلىقىنى، توزاققا چۈشۈپ

قالغان - قالىنغانلىقىنى، قانداق ھالەتتە تۇرۇۋاتقانلىقىنى ئويلاش ئۈچۈن كۈندىلىك خىزمەتلەر جەدۋىلىدىن مەلۇم ۋاقىت ئاجرىتىدۇ. ئەتراپلىق پىكىر يۈرگۈزۈشتە ئۆزىگىلا تايىنىش ھاجەتسىز. ئەمەلىيەتتە بەزى پائالىيەتلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، بىز ھەمكارلاشقۇچى تېپىشنى پائال تەكلىپ قىلىمىز. بۇ خىزمەتداشنىڭ تۆھپىسى شۇ بولىدۇكى، ئۇ ھەمىيەتنىڭ نېمىگە ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكى، قانداق ئەھۋالدا خاتالىشىپ قالىدۇ. خانلىقىنى مۆلچەرلىشىگە ھەم بۇ ئىشنى قىلغاندا ئۇ ئىشتا قانداق ئەھۋال كۆرۈلىدىغانلىقىنى بىلىشىگە ياردەم بېرىدۇ.

### 1) پىلان جەدۋىلىدىكى ئىشلارنى تۈرگە ئايرىش

مارپى پورنىڭ پارچە - پۇرات ئىشلارغا تاقابىل تۇرۇشتىكى چارىسى ئىشلارنى تۈرگە ئايرىشتىن ئىبارەت. ئۇنىڭ ئۈستىلىدە نەچچە مىڭ باغاق، چەك، خەت - چەك، سېتىش ئالاقىسى تۇراتتى. مۇخبىر ئۇنىڭدىن بۇلارنى قانداق بىر تەرەپ قىلىدىغانلىقىنى سورىغاندا، ئۇ: - تۈرگە ئايرىمەن، - دەپ جاۋاب بەرگەن. ئۇ ھەر بىر ۋاراق قەغەزنى ئىمكانقەدەر بىر قېتىمىدىلا بىر تەرەپ قىلغان. ئۇ بىر ۋاراق قەغەزنى قولغا ئالغاندا، ئۇنىڭ خەت - چەك، باغاقچە ياكى دوكلات بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئۇلارنى ياخشى بىر تەرەپ قىلغان. ھەرگىزمۇ خالىغانچە تاشلاپ قويىمىغان.

ئۇ ھۆججەتلەرنى 3 تۈرگە ئايرىغان: بىرىنچى تۈرگە: دەرھال ھەل قىلىشقا تېگىشلىكلەرنى؛ ئىككىنچى تۈرگە جىددىي ئەمەس ئەمما ناھايىتى مۇھىم ھۆججەتلەرنى؛ ئۈچىنچى تۈرگە دەم ئالغاندا ئوقۇسىمۇ بولىدىغان ھۆججەتلەرنى كىرگۈزگەن. شۇڭا ئەمەلىيەتتە ئۇ بەزى ھۆججەتلەرنى 2 قېتىم، يەنى بىرىنچى قېتىم ھۆججەتنى تۈرگە ئايرىشتا، ئىككىنچى قېتىم ھۆججەتنى بىر تەرەپ قىلىشتا كۆرگەن. ئەمما ئۇ باشقىلارغا ئوخشاش ھۆججەتلەرنى ئالىدىغان، قويدىغان ئىشلارنى قىلىمىغان. ھۆججەتنى 3 تۈرگە ئايرىش ئانچە مۇھىم تاكتىكا ئەمەستەك كۆرۈنىدۇ. چۈنكى خەت - چەكنى قولغا ئالغان ھامان بىر تەرەپ قىلىۋېتىشكە بولىدۇ، ئەمما بۇ قاراش ناھايىتى چوڭقۇر ئاساسىي پىرىنسىپ. ئۈستىگە ئورنىتىلغان ئەلۋەتتە، گار كويىرلوۋىس ھۆججەتنى 6 رەڭلىك ئارخىپقا سالىدۇ. ئۇ مۇنداق

دەيدۇ: - مەن تاپشۇرۇۋالغانلىقى. ماتېرىيالنى ھەر خىل رەڭدىكى ئارخىپقا سالمىمەن. شىركەت ئىچكى قىسمىدىكى باغاقچە، سىرتتىن كەلگەن خەت - چەك قاتارلىقلارنى بىر خىل رەڭدىكى ئارخىپقا سالمىمەن. ئوخشاش بولىدۇ. ماتېرىيال ئۈچۈن ئوخشاش بولمىغان رەڭلىك ئارخىپ تۇرغۇزدۇم. بىز ئۇ رەڭلەر ۋەكىللىك قىلىدىغان جىددىيلىك، مۇھىملىق تەرتىپىنىڭ نېمە ئىكەنلىكىنى بىلىمىز. شۇڭا، ۋاقىتىم يېتىشىمگەندە، بىۋاسىتە مۇھىم ماتېرىيال ئارخىپىنى يەنى، بۈگۈن جەزمەن كۆرۈش كېرەك، دېگەن خەت يېزىلغان ماتېرىيال ئارخىپلىرىنى تېپىپ چىقىمەن.

گار كويىرلوۋىس قوللانغان تۈرگە ئايرىش ئۇسۇلى ئۇلاردا ئىلگىرى - كېيىنلىك تەرتىپ سىستېمىسى يارلىقىنى بىلدۈرىدۇ. دېمەك، خۇددى بىز يۇقىرىدا كۆرۈپ ئۆتكىنىمىزدەك، خىزمەتنىڭ جىددىيلىك، مۇھىملىق تەرتىپىنى تۈزۈش بۇ تەرتىپلەرگە رىئايە قىلىش ئىنتايىن مۇھىم.

ئۈچ خىل تۈرگە ئايرىش ئۇسۇلى ئىشلارنى جەزمەن مەلۇم قۇرۇلما بويىچە قىلىشىڭىز كېرەكلىكىنى، خالىغانچە، قولنىڭ ئۇچىدا قىلىپ قويىمىسىز. ماسلىقىڭىز چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ. ھۆججەتنى ئۈستەل ئۈستىدىن ئالغان ھامان بىر تەرەپ قىلىش ناھايىتى ياخشى پىرىنسىپتۇر، چۈنكى بۇنىڭدىن نۇرغۇن پارچە - پۇرات ۋاقىتنى تېجەپ قالالايسىز. بۇمۇ بىر خىل ۋاقىت تېجەش شەكلى. كۆپ ساندىكى كىشىلەر نۇرغۇن ۋاقىت ئىسراپ قىلىدۇ. ئان ئىشلارغا يەنى بىخەستەلىكىمىزدىن خېلى كۆپ ۋاقىت زىيان بولىدىغان ئىشلارغا دىققەت قىلىدۇ. ۋەھالەنكى، ھاياتمۇ ئەنە شۇنداق سانسىز ئەرزىمەس ئىشلار تۈپەيلىدىن تۈگەپ كېتىدۇ. بىز پارچە خەتنى كۆرۈپ، ئاندىن ھېچ ئىش قىلمايلا ئۇنى جايىغا قويۇپ قويۇش ئۈچۈن بىرنەچچە سېكۇنت، كۆپ بولغاندىمۇ بىرەر مىنۇت ۋاقىت كېتىدۇ. بۇ ۋاقىت ئانچە كۆپ ئەمەس، ئەمما بۇنداق ئىشنى كۈنىگە 10 قېتىم تەكرارلىشىڭىز، ئۇ چاغدا سىز بىر يىلدا نۇرغۇن ۋاقىت سەزىپ قىلىپ مۇشۇ ھۆججەتلەرنى ئاخشۇرغان بولىسىز.

سۇ تامچىپ قالغان، ئەمما بايقالمىغان سۇ چۈمىكى خۇددى تۇرۇبا يېرىلىپ كەتكەندەك، سۇ چىقىمىڭىزنى زور ھەجىمدە ئاشۇرۇۋېتىدۇ. چۈنكى سىز يېرىلىپ كەتكەن سۇ تۇرۇپسىنى جىددىي رېمونت قىلدۇرسىڭىز،

ئەمما سۇ تامچىپ قالغان جۈمەكتىن سۇ بىر تېمىدىن سائەتلەپ، ئايلاپ، يىلاپ تېمىپ بايلىقىنى ئىسراپ قىلىنىشىمۇ ئۇنى بايقىماي قالسىز.

## (2) تەپسىلاتلارنى ماسلاشتۇرۇش

چوڭ تېپتىكى سىمفونىيىلىك ئوركېستىردا نۇرغۇن كىشى، بەزىدە ھەتتا 100 گە يېقىن كىشى ماھارەت كۆرسىتىدۇ. ھەربىر مۇزىكانت ۋە ھەر خىل تارىلىق چالغۇ ياغاچ چالغۇ، ئۇزۇپ چېلىنىدىغان چالغۇ چالىدۇ. ئانلار ئوخشاش بولمىغان مەسئۇلىيەتنى ئۈستىگە ئالغان. گەرچە ئۇلار شەخسلەر بويىچە ياكى تارماقلار بويىچە مەشىق قىلىشىمۇ، لېكىن ئويۇن قويغاندا، ھەممە ئادەم ۋە تارماقنىڭ ئىنكاسى ئوخشاش بولىدۇ. چۈنكى ھەربىر مۇزىكانتتا بىردىن مۇكەممەل نونا بار، ئۇ مۇزىكانتقا باشقىلارنىڭ نېمە قىلىۋاتقانلىقىنى كۆرسىتىپ بېرىدۇ.

كۆپچىلىككە مەلۇمكى، ھەر قانداق ئىشنى مۇۋەپپەقىيەتلىك ماسلاش- تۇرۇشنىڭ ئاچقۇچى — ئىش تەرتىپىنى شۇ ئىشقا قاتناشقۇچى بارلىق كىشىگە ئېنىق بىلدۈرۈشتە.

رېژىسسورلارنىڭ كىنولارنى مۇۋەپپەقىيەتلىك پىلانلاشتا قوللانغان ئۇسۇلى شۇكى، ئۇلار كۆرۈنۈشنى لېنتىغا ئېلىشتىن ئىلگىرى كاللىسىدا پۈتۈن كىنونىڭ كۆرۈنۈشلىرىنى ئويلاپ بولغان بولىدۇ، ئاندىن كاللىسىدا زاھىر بولغان كۆرۈنۈشلەرنى قەغەزگە تەپسىلىي كۆچۈرىدۇ. پەقەت جىد- دىي ئەھۋالدىلا سەۋەنلىك كۆرۈلۈشىگە يول قويىدۇ. دېمەك، ھەربىر خادىمنىڭ كۆرۈنۈشلەرنى لېنتىغا ئېلىشتىن ئىلگىرى ياخشى تەييارلىق قىلىشقا كاپالەتلىك قىلىش ئۈچۈن، ئىنتايىن توغرا پىلان ۋە باشقۇرۇشنىڭ بولۇشى زۆرۈر شەرتتۇر.

دەرۋەقە ھەممە كىنو ئىشلىگۈچى كۆرۈنۈش، تەپسىلاتقا ئەھمىيەت بېرىپ كەتمەيدۇ. ناھايىتى مۇنەۋۋەر بەزى كىنو ئىشلىگۈچى ۋە رېژىسسور خېلى دەرىجىدە ئەركىن كېلىدۇ. بەزىلىرى نەق مەيداندا ئىجادكارلىقىنى جارى قىلدۇرىدۇ. ئىنچىكىلىك بىلەن ئورۇنلاشتۇرۇش ئارقىلىق كاللىدىكى ئۇقۇمنى تەسەۋۋۇردىن تولۇق كىنوغا كۆچۈرىدۇ.

تارىختىكى ئەڭ ئۇلۇغ ۋاسكېتبول تېرېنېرى يوهان ئۇدىن ماسلاشتۇ-

رۇش تېخنىكىسىنى سەنئەت شەكلىگە كۆتۈرگەن. 15 يىل تەييارلىق قىلغاندىن كېيىن ئاندىن مەملىكەتلىك ئالىي تېخنىكوملار ئارا ۋاسكېتبول مۇسابىقىسىدە تۇنجى قېتىم چېمپىيون بولغان. ۋەھالەنكى ئۇ كالىفورنىيە ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ لوس ئانگېلېس شۆبە مەكتىپىدە تۇرغان ئاخىرقى 12 يىلدا 10 قېتىم چېمپىيون بولغان. بۇ نەتىجىگە ۋاسكېتبول تارىخىدا بىرەر كىشى ئېرىشىپ باققان ئەمەس. ئەمدى بىز ئۇنىڭ ئۆزىنىڭ مەشىق ئۇسۇلىنى قانداق تەسۋىرلىگەنلىكىگە قۇلاق سالايلى: «ھەربىر قېتىملىق مەشىقنىڭ توغرا مەقسىتى ۋە توغرا ۋاقتى بولىدۇ. سىز بىر مەشىقتىن يەنە بىر مەشىققىچە ۋە كېيىنكى مەشىققىچە بولغان ئارىلىقىنى ئۇزۇپ قويماڭ، كېيىنكى مەشىقتە ئالدىنقى قېتىمدىكى مەشىقنى تەكرارلىماڭ، ھەربىر ھەرىكەت مۇكەممەل قۇرۇلمىلىق جاھازىغا ئوخشايدۇ، ئۇ تەنھەرىكەتچى- لەرنىڭ ئالدىن مۆلچەرلەنگەن چارچاش دەرىجىسى ئۈستىگە قۇرۇلغان بولىدۇ. ھەر كۈنلۈك مەشىق ئايرىم پىلان بويىچە ئىشلىنىدۇ. لېكىن سىز ئۇنىڭ توغرىلىق دەرىجىسىنى مۆلچەرلەڭ ھەم مەشىقنى ۋاقتىدا ئاخىرلاش- تۇرۇڭ، بۇنداق ئېنىقلىق بۇ بىر سائەت 45 مىنۇتلۇق جاپانى يېنىكلىتىدۇ».

بۇنداق تەپسىلاتقا ئەھمىيەت بېرىش ئۇسۇلى تەنھەرىكەت جەھەتتە پايدىلىق بولۇپلا قالماستىن، سودا - سانائەت كارخانىلىرى جەھەتتىمۇ ئۈنۈم بېرىدۇ. ئەگەر سىز ئالاھىدە پائالىيەت، ئېلان - تەشۋىقات، سېتىشنى ئىلگىرى سۈرۈش قاتارلىق خىزمەتلەرنى پىلانلاشقا مەسئۇل بولسىڭىز، ئومۇمىي خىزمەتنى ئۆز ئىچىگە ئالغان پىلان تۈزۈۋېلىشىڭىز ئىنتايىن مۇھىم ۋە زۆرۈر. ئەگەر قاتناشقۇچىلار كۆپ بولۇپ، خىزمەتكە قاتلاممۇ-قاتلام مەسئۇل بولۇشقا توغرا كەلسە، ياخشىسى، ئادەم، ئىش، ۋاقت، ئۇسۇلى ئۆز ئىچىگە ئالغان تەپسىلىي پىلاننى شۇنىڭدەك مەسىلە كۆرۈلگەندە ئۇنى ھەل قىلىش تەدبىرىنى تەييارلىۋېلىڭ. ئەگەر تەپسىلىي پىلان تەييارلاشنى ياقىتۇرمىسىڭىز ياكى ماھىر بولمىسىڭىز، ئورگاندىكى مۇشۇ جەھەتتە ئارتۇق- چىلىقى بارلارنى تەكلىپ قىلىڭ ياكى باشقىلارنى ياللاڭ.

#### 4 § . ۋاقتنى ئىسراپ قىلماڭ

ئۆزىڭنىڭ قولى بولۇپ قالماڭ، ھەممە ئىشنى قىلىش زۆرۈر ئەمەس. ئەگەر دەسلەپتىلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىسىڭىز، يەنە بىر قېتىم ئۇرۇنۇپ كۆرۈڭ يەنىلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىسىڭىز، ۋاز كېچىڭكى، ھاماقەتلەر - چە ئېسىلىۋېلىشنىڭ قىلچە پايدىسى يوق.

#### 1. قىلىشقا ئەرزىمەيدىغان ئىشلارنى ھەرگىز قىلماڭ

سەننە ئەسىرى يازغۇچى نېپىل سېمون ھەر قېتىم ئويلىغىنىنى سېنارىيە قىلىپ يېزىشتىن ئىلگىرى ئۆزىدىن «ئەگەر مۇشۇ سېنارىيىنى يېزىشتا ھېكايىنىڭ پىرىنسىپىنى ئىمكانقەدەر سېنارىيىنىڭ ھەربىر بېتىگە سىڭدۈرۈپ، ۋەقەلىك بىلەن ئۇنىڭدىكى پېرسوناژلارنى ۋايىغا يەتكۈزۈپ ئىپادىلىسەم، بۇ سېنارىيە قانچىلىك ياخشى بولۇپ كېتە - ھە؟» دەپ سورايدىكەن، ئۆزى يەنە «يامان ئەمەس سېنارىيە بولغۇدەك، لېكىن ئۇ بىر، ئىككى يىللىق ھاياتىڭنى سەرپ قىلىشقا ئەرزىمەيدۇ» دەپ جاۋاب بەرسە، سېمون قەلەم تەۋرەتمەيدىكەن.

ئەپسۇسلىنارلىقى شۇكى، نۇرغۇن كىشى ھايات سەپىرىدە خېلى ئۇزاق مۇساپىنى باسقاندىن كېيىن، ئاندىن ئۆزىگە مۇشۇنداق سوئال قويۇشقا باشلايدۇ. ئۇلار ياش چاغلىرىدا بىرەر پىلان يولغا قويۇلغاندىن كېيىن ئۇنى ئورۇنداش ئۈچۈن قانچىلىك ۋاقىت كېتىدىغانلىقىنى، ئەمەل - يەتتە ۋاقىتنىڭ ئىنتايىن چەكلىك بولىدىغانلىقىنى چۈشەنمىسە كېرەك. ۋاقىت مۇتەخەسسسى ئېۋگېنى گۇبېرسماننىڭ دەسلەپكى ھاياتى ئەنە شۇنداق ئۆتكەن. ئۇ چوڭ بىر ئۇنىۋېرسىتېتنىڭ فاكولتېت مۇدىرى بولغاندىن كېيىن، مەملىكەت خاراكتېرلىك بىر ئىلىم - پەن ئاپپاراتى ئۇنى ئۆزلىرىنىڭ يىللىق يىغىنىدا ئىلمىي ماقالە ئوقۇپ بېرىشكە تەكلىپ قىلغان

ئېۋگېنى گۇبېرسمان بۇنى سىياسىيغا دائىر ئىش دەپ قاراپ، ئۇلارنىڭ تەلپىگە ماقۇل بولغان ۋە خېلى كۆپ ۋاقىت سەرپ قىلىپ تەييارلىق قىلغان. ئەمما يىغىندىكى نەتىجە ئۇنى تولىمۇ ئۈمىدسىزلەندۈرگەن. چۈنكى يىغىنغا مۇشۇ پىلانغا قاتنىشىدىغان جەمئىي 4 ئادەم ئىشتىراك قىلغان. بۇ قېتىمقى ساۋاقىتىن كېيىن، ئۇ ھەرقانداق ئىشقا ھەرگىز ئالدىراپ ماقۇل بولماسلىق نىيىتىگە كەلگەن. ئۇزاق ئۆتمەي، ھېلىقى ئاپپارات ئۆزلىرىنىڭ ھېچكىم كۆرمەيدىغان زۇرۇنلىغا بېسىش ئۈچۈن، ئېۋگېنى گۇبېرسماننى ھېلىقى يىغىندا بايان قىلغان سۆزىنى ئىلمىي ماقالە قىلىپ يېزىپ بېرىشكە تەكلىپ قىلغان، ئۇ رەت قىلغان.

مەكتەپلەردە نۇرغۇن ئوقۇتقۇچى ھەر يىلى دېگۈدەك ئىلمىي ماقالە يېزىپ ئېلان قىلىپ تۇرىدۇ. ھەم بۇ پائالىيەتلىرىنى ئۆزلىرىنىڭ تەرجىمىھا - لىغا رەتلىك قىلىپ يېزىپ قويدۇ. بەزى كىشىلەر، بۇلار ھېچبولمىغاندا ئازراق ئىش قىلدى، بۇ ھېچ ئىش قىلمىغاندىن ياخشى، دەپ قارايدۇ. ئەمما ناپولىئون خېئول ئۇنداق قارىمىغان. ئۇ: بۇنداق قىلىش ھېچ ئىش قىلمىغاندىنمۇ يامان، چۈنكى ئۇلار ئاز - تولا ئىش قىلىۋاتىمىز دەپ ئويلىغىنى بىلەن ئەمەلىيەتتە ھېچقانداق ئىش قىلمىغان. مانا بۇ ھېچ ئىش قىلمىغاندىنمۇ ئېچىنشىلىقتۇر، دەپ قارىغان.

تۆۋەندىكى 4 سەۋەب — قىلىشقا ئەرزىمەيدىغان ئىشنى ھەرگىز قىلماسلىقىڭىز مۇھىملىقىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ:

(1) قىلىشقا ئەرزىمەيدىغان ئىشلار سىزگە مەلۇم ئىشنى قىلىپ بولىدۇم دېگەن خاتا تۇيغۇنى بېرىپ قويدۇ. خۇددى ھېچكىم ئاڭلاپ باقمىغان ياكى ئوقۇپ باقمىغان ئىلمىي ماقالىنىڭ نامىنى تەرجىمىھاغا يېزىۋالغانغا ئوخشاش، سىز تايىنى يوق ئىش ئۈچۈن ئەجىر سىڭدۈرگىنىڭىزدىن مەنئۇن بولىسىز.

(2) قىلىشقا ئەرزىمەيدىغان ئىشلار ۋاقتىڭىز ۋە زېھنى كۈچىڭىزنى خورىتىدۇ. چۈنكى بىر خىل پائالىيەتكە سەرپ قىلىنغان بايلىقىنى باشقا پائالىيەتكە ئىشلەتكىلى بولمايدۇ. قىلىشقا ئەرزىمەيدىغان ئىش ئۈچۈن ئىشلىتىلگەن بايلىقىنى بولسا باشقا پايدىلىق ئىشلارغا ئىشلەتكىلى بولىدۇ.

(3) قېلىشقا ئەرزىمەيدىغان ئىشلارغا بەنت بولۇش ھاياتىنى ئىسراپ قىلغانلىقى. ھەممىگە ئايانكى، بىرەر ھەرىكەتنىڭ نوقۇل قانۇنىيىتى تەدرى-جىي ھالدا مۇقەررەلىككە ئايلىنىپ قالىدۇ. بىر مەزگىل ئۆتكەندىن كېيىن، كىشىلەر: — ئۇنى يوقىتىۋەتمەيلى، چۈنكى ئۇنىڭ ئۈچۈن نۇرغۇن ۋاقىت سەرپ قىلدۇق، — دېيىشىدۇ. شۇنىڭغا ئوخشاش، نۇرغۇن ئاپپارات، ياكى پائالىيەتلەر ئەسلا مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشقا تېگىشلىك بولمىسىمۇ يەنىلا مەۋجۇت بولۇپ تۇرۇشنىڭ سەۋەبى شۇكى، ئۇنىڭ شۇ ھالىتىگە كۆپچىلىك ئادەتلىنىپ قالغان ۋە ئۇنى ئېتىراپ قىلغان. ئەگەر ئۇلار يوقىلىپ كەتسە، كۆپچىلىكتە جىنايەتكارلىق تۇيغۇسى پەيدا بولۇپ قالغاندەك ھېس قىلىدۇ. (4) قىلىشقا ئەرزىمەيدىغان ئىشلار تۈگىمەس ئىش بولۇپ قالىدۇ. قىلىشقا ئەرزىمەيدىغان ئىشقا تۇتۇش قىلىنغاندىن كېيىن، ئۇنى نازارەت قىلىشقا كومىتېت تەشكىللەشكە، گۇرۇپپا كومىتېتى، باشقۇرغۇچى خادىم سەپلەشكە، قوللانما، يېتەكچى پىرىنسىپى بەلگىلەشكە ھەتتا يىلىغا كۇرس ئېچىپ، شۇ ئەرزىمەس ئىشنى قانداق قىلغاندا تېخىمۇ ياخشى قىلىشنى ئۆگىنىشكە توغرا كېلىدۇ. كۈنلەرنىڭ بىرىدە مەلۇم بايۋەتچى ئالەمدىن ئۆتكەندىن كېيىن، شۇ ئەرزىمەس ئىشنى داۋاملاشتۇرۇش ئۈچۈن بىرەر ئالىي مەكتەپ پروفېسسورىغا خېلى كۆپ پۇل ئىئانە قىلىدۇ. مانا بۇنداق ئەرزىمەس ئىشلار كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان ئەنە شۇنداق چەكسىز ئىستىقبالغا ئىگە.

سىزدە قىلچە تاللاش ئىمكانىيىتى يوق بولۇشى مۇمكىن، چۈنكى سىزدە ھوقۇق ۋە تەسىر كۈچ يوق. ئەمما سىزدە تاللاش پۇرسىتىلا بولىدىكەن، نېپىل سىمونتىڭ قەغەز ئارقىلىق سىناش ئۇسۇلىدىن پايدىلى-نىپ ئۆزىڭىزدىن: «مۇشۇ تەسەۋۋۇرنىڭ يوشۇرۇن ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇرۇپ چېكىگە يەتكۈزسەم بولامدۇ؟ — بولمامدۇ؟» دەپ سوراپ بېقىڭ، ئەگەر «ياق، ئەرزىمەيدۇ» دەپ جاۋاب بېرىلسە، ئۇنداق ئىشلارنى قەتئىي قىلماڭ.

## 2. ئاسانلىقچە ئالدىراپ ۋاز كەچمەڭ

ئەگەر مىسىر مۇزېيىنى ئېكسكۇرسىيە قىلىشىڭىز فىرنەۋن قەبرىسىدىن قېزىلغان، كۆزنى قاماشتۇرىدىغان بايلىقنى كۆرىسىز. ناھايىتى چوڭ ئىما-رەتنىڭ 2 - قەۋىتىگە قويۇلغان چاقناپ تۇرغان بايلىقلار: ئالتۇندىن قىممەتلىك مەرۋايىتتىن ياسالغان زىبۇزىننەت بۇيۇملىرى، مەرمەر تاشتىن ياسالغان قاچا - قۇچىلار، جەڭ ھارۋىسى، پىل چىشى ۋە ئالتۇندىن ياسالغان تاۋۇتنىڭ ئاجايىپ ھۈنەر - سەنئىتىگە تا بۈگۈنكىچە كىشىنىڭ ئەقلى يەتمەيدۇ. ئەگەر خۇۋارد كارتېن كولاىنى يەنە بىر كۈن ئۇزارتىم-غان بولسا، كىشىنىڭ ئەقلى يەتمەيدىغان ئاشۇ بايلىق تا ھازىرغىچە كۈن نۇرىنى كۆرمەي يەر تېگىدە ياتقان بولاتتى.

كارتېن 1922 - يىلى قىشتا فىرنەۋننىڭ قەبرىسىنى تېپىش ئۈمىد-دىن ۋاز كەچكىلى تاسلا قالغان. ئۇنى مەبلەغ بىلەن تەمىن ئەتكۈچىمۇ ياردەمنى توختاتماقچى بولغان كارتېن تەرجىمىھالغا مۇنۇلارنى يازغان: بۇ بىز تاغ جىلغىسىدا تۇرغان ئەڭ ئاخىرقى پەسىل ئىدى. بىز بۇ يەرنى توپتوغرا 6 پەسىل كۆلدىق، باھار كېتىپ، كۈزۈم كەلدى، ئەمما ھېچنېمىگە ئېرىشەلمىدۇق. گەرچە بىز غەيرەتكە كېلىپ نەچچە ئاي ئىشلى-گەن بولساقمۇ، لېكىن ھېچنېمىگە ئېرىشەلمىدۇق. پەقەت قەبرە قازغۇچىلار مۇشۇنداق تەلتۆكۈس ئۈمىدىسىزلىكنى ھېس قىلالايدۇ. شۇڭا بىز مەغلۇبە-يەتكە تەن بېرىپ، بۇ تاغ جىلغىسىدىن باشقا جايلارغا بېرىپ تەلەي سىنىماقچى بولىدۇق. ئەگەر بىز تىركىشىپ تۇرۇپ ئاخىرقى قېتىم بازغان ئۇرۇمغان بولساق، بەلكىم ئاشۇ خىيالىمىزدىكىدىن ھالقىپ كەتكەن بايلىق-لارنى مەڭگۈ بايقىغان بولاتتۇق.

خۇۋارد كارتېننىڭ ئەڭ ئاخىرقى غەيرىتى دۇنيا بويىچە باش خەۋەر-كە ئايلاندى. چۈنكى ئۇ يېقىنقى زاماندا يەر ئاستىدىن چىققان بىردىنبىر مۇكەممەل فىرنەۋن قەبرىسىنى بايقىغان ئىدى.

ئالدىراپ ۋاز كېچىش ۋاقتىنى ئەڭ ئىسراپ قىلىدىغان ئىش. كىشىلەر ھەمىشە خىزمەتنى %90 قىلىپ، ئۆزىنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرىدىغان

ئاخىرقى 10% خىزمەتتىن ۋاز كېچىدۇ. نەتىجىدە، دەسلەپتە سالغان مەبلەغنى زىيانغا ئۇچرىتىپلا قالماستىن، ئاخىرقى تىرىشىشتىن يارىتىلىدىغان نەتىجىنىڭ شادلىقىنىمۇ قولدىن بېرىپ قويىدۇ. كىشىلەر كۆپ ھاللاردا يېڭى خىزمەتنى باشلايدۇ، يېڭى ھۈنەرنى ئۆگىنىدۇ. ئەمما نەتىجە چىقىش-تىن ئىلگىرى ئۈمىدسىزلىنىپ شۇغۇللىنىۋاتقىنىدىن ۋاز كېچىدۇ. ئادەتتە، ھەرقانداق بىر يېڭى خىزمەتنى باشلىغاندا، يېڭى خىزمەتنى تونۇشتا ئەتراپىدىكىلەرگە يەتمەسلىكتەك قىيىنچىلىق باسقۇچى بولىدۇ. دەسلەپتە ھەرقانداق ئىشتا تىرىكىشىشكە توغرا كېلىدۇ. لېكىن مەلۇم ۋاقىت ئۆتكەندىن كېيىن، دەسلەپتىكى بېسىملىق خىزمەت ناھايىتى ئاسان ئىشقا ئايلىنىدۇ. باشقا بىر خىل تىل ئۆگەنگەن چاغلار ئېسىڭىزدىدۇر. ئەگەر بىر نەچچە ئاي ئۆگىنىپلا ۋاز كەچكەن بولسىڭىز، ئۆگەنگەنلىرىڭىزنىڭ بىرىمىدىن كۆپىرەكىنى، سىز راۋان قوللىنىۋاتقانغا يەتمىگەن، ئەگەر يەنە بىرنەچچە ئاي ياكى بىرنەچچە يىل داۋاملاشتۇرغان بولسىڭىز، بەلكىم راۋان سۆزلەيدىغان، كىتاب، گېزىت كۆرەلەيدىغان سەۋىيىگە يەتكەن بولاتتىڭىز. كىشىلەرنىڭ ھاياتىدىكى نۇرغۇن ۋاقىت مەنىسىزلىكتىن خۇشاللىققا، ئۇرۇنۇشتىن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا ئۆتۈشنىڭ مۇھىم پەيتىدە قولدىن بېرىپ قويۇلىدۇ. چارلىس شور تىس ناپولېئون خېئولغا ئۆزىنىڭ بىر كېچىدىلا داڭ چىقارغانلاردىن ئەمەسلىكىنى، ھەتتا «خاسىڭ مېغىزى» ناملىق ھەجۋىي رەسىمى نەشر قىلىنغاندىن كېيىنمۇ نامى چىقىمىغانلىقىنى ئېيتىپ مۇنداق دېگەن: — «خاسىڭ مېغىزى» مۇ دەرھال داغدۇغا قوزغاپ كەتتى. ئارىدىن تولىمۇ ئۇزۇن ھەم مۇشكۈل 4 يىلدىن ئارتۇق ۋاقىت ئۆتكەندىن كېيىن، شىنۇرىي (ھەجۋىي رەسىمدىكى باش پېرسوناژ) ئاندىن كىشىلەرنىڭ دىققىتىنى ئارتتى ئورنۇمنى ھەقىقىي تىكلەش ئۈچۈن 10 يىل ۋاقىت سەرپ قىلدىم.

### 3. قانداق ۋاقىتتا چېكىنىش كېرەك.

ناپولېئون خېئول ئەگەر دەسلەپتىلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىسىڭىز، يەنە بىر قېتىم ئۇرۇنۇپ كۆرۈڭ. ئەگەر يەنىلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىسىڭىز،

ۋاز كېچىڭىكى، ھاماقەتلەرچە ئېسىلىۋېلىشنىڭ قىلچە پايدىسى يوق، دەپ قارىغان.

نوبېل مۇكاپاتىغا ئېرىشكۈچى لىفوس بېئورلىن: — ياخشى تەنقىد-قاتىچى قايسى تەسەۋۋۇرنى جارى قىلدۇرۇش كېرەكلىكىنى، قايسى تەسەۋۋۇرلاردىن ۋاز كېچىش كېرەكلىكىنى بىلىدۇ. ئۇنداق بولىغاندا، ناچار تەسەۋۋۇر ئۈچۈن نۇرغۇن ۋاقىتنى ئىسراپ قىلىۋېتىدۇ، — دېگەن. سىز ھامىنى بىر كۈنى ئۆزىڭىزنىڭ قىيىن ئەھۋالىدا قالغانلىقىڭىزنى، تۇتقان تەتقىقات يولىڭىزنىڭ تۇيۇق يول ئىكەنلىكىنى ھېس قىلغاندا، يەنە بىر-نەچچە قېتىم تەجرىبە قىلىشنى زۆرۈر دەپ قارىمايسىز، بىرەر سودا ياكى مۇناسىۋەتتە ئەڭ زور تىرىشچانلىق كۆرسەتسىڭىزمۇ ئەھۋالنىڭ كۈندىن كۈنگە ناچارلىشىپ كېتىۋاتقانلىقىنى بىلىپ تۇرۇپ يەنە نۇرغۇن ۋاقىت ۋە زېھنى كۈچىنى ئۇنىڭغا سەرپ قىلىسىز، باھانە ۋە قۇرۇق ۋەدىدىن باشقا، كۆرسەتكەن تىرىشچانلىقىڭىز ھېچقانداق نەتىجە بەرمىسىمۇ، يەنە ئۇرۇنۇپ كۆرىسىز، مۇناسىۋەتنىڭ مۇقەررەر ھالدا سۇسلىشىپ كېتىۋاتقانلىقىنى بىلىپ تۇرۇشلۇق قايتا-قايتا مۇھاكىمە قىلىپ، سۆھبەتلىشىپ، مۇرەسسە قىلىسىز. چۈنكى سىز بەك كۆپ مەبلەغ سالغاققا تەبىئىي ھالدا ئۇلاردىن ۋاز كېچىشنى تولىمۇ خالىمايسىز. ھەممىشە بەكرەك تىرىشچانلىق كۆرسىتىش-نى ئويلايسىز، بۇنداق ئەھۋالدا قانداق قىلىش كېرەك؟

مۇنداق بىرنەچچە ئاساسىي مەسىلە سىزنىڭ قانداق ۋاقىتتا چىڭ تۇرۇشىنى، ۋاز كېچىشنى، داۋاملىق ئۇرۇنۇپ كۆرۈشىڭىزنى شۇنىڭدەك قانداق ۋاقىتتا چېكىنىش كېرەكلىكىنى بەلگىلىشىڭىزگە ياردەم بېرىدۇ:

1) تېخىمۇ كۆپ ئۇچۇرغا ئېرىشەلەيسىز؟

ئەڭ ياخشى ئۇسۇل شۇكى، تېخىمۇ كۆپ ئۇچۇر ئىزدەش ياكى يېڭى نۇقتىئىنەزەر بىلەن كونا ئۇچۇرلارغا قايتىدىن نەزەر سېلىش كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن، سىز بىرەر ماشىنىسازلىق مۇتەخەسسسىسى، تېخنىك ياكى مەسلىھەتچى ياللاڭ، ئەگەر قارشى تەرەپ بىلەن بولغان مۇناسىۋەت مۆلچە-رىڭىزدىكىدەك راۋاج تاپالمىسا، ئىلگىرى ئۇلار بىلەن تۇتۇشۇپ باققانلار ياكى ئىلگىرى مۇشۇنداق ئەھۋالنى باشتىن كەچۈرۈپ باققانلاردىن ئالاقە-



دار ئۇچۇر ئىگىلىك.

ناپولېئون خېشول مۇنداق قارايدۇ: بىرەر قابىلىيەتلىك ھەم سەمىيى خىزمەتداش - بىرەر تەتقىقاتچى پايدىلىنالايدىغان بىردىنبىر ۋە ئەڭ مۇھىم بايلىقتۇر. كىشىلەر كەسپىي خىزمەتتە ھەمىشە يېڭىلارغا قانداق چاغدا بۇ خېرىداردىن ۋاز كېچىپ، ئۇ خېرىدارغا يېقىنلىشىش كېرەكلىكى توغرىسىدا تەكلىپ بېرىپ تۇرىدۇ.

### (2) يەڭگىلى بولمايدىغان توسالغۇ بارمۇ - يوق؟

سز ئاقىلانلىك بىلەن ئۆزىنى چەتكە ئالدىغان ئىشقا يولۇقۇپ باققانمۇ؟ چۈنكى مۇنداق چاغدا قانچە تىرىشىشىڭىزمۇ بىر تەرەپ ياكى ئىككى تەرەپنىڭ ئېغىر زىيانغا ئۇچرىغانلىقىنى كۆرىسىز. شۇ چاغدا قايسى مەسىلىنىڭ مەغلۇبىيەت تۈگۈنى ئىكەنلىكىنى، قايسى مەسىلىنى ھەل قىلىشىڭىز بولمىغانلىقىنى بىلىۋالسىڭىز نۇرغۇن ۋاقىتنى تېجەپ قالالايسىز ۋە نۇرغۇن ئاۋارىچىلىكتىن خالىي بولالايسىز. ئادەتتە مەسىلىنىڭ تۈگۈنىنى تاپالمايلىقىنىڭ سەۋەبى شۇكى، كىشىلەر مەسىلىنى توغرا تېپىپ چىقىشىنى خالىمايدۇ. تۈگۈننى تېپىپ چىققان تەقدىردىمۇ ئۇنى كۆرمەسكە سالىدۇ. ئەمەلىيەتتە مەسىلىنى ئېتىراپ قىلماسلىق مەسىلىنى ھەل قىلىش ۋاقىتىنى كەينىگە سۈرىدۇ. ھالبۇكى مەسىلىنىڭ سادىر بولۇشىدىن خالىي بولغىلى بولمايدۇ.

شۇڭا، مەسىلە تۈگۈننى تېپىشقا بالدۇرراق تۇتۇش قىلىش، مۇرەسسە قىلغىلى بولمايدىغان ئىشلارغا پۈتۈن كۈچ بىلەن تاقابىل تۇرۇش كېرەك. ئەگەر سز ئۈچۈن ئېيتقاندا، زور ئەھمىيەتلىك، پىرىنسىپاللىق توقۇنۇش بولسا، ھېچقانداق كىشىنىڭ يول قويمايدىغانلىقىغا ئىشەنچىڭىز بولسا، ئۇ چاغدا سز ئۆزىڭىزنى ئاقىلانلىك بىلەن چەتكە ئالمىسا بولمايدىغان يەرگە بېرىپ قالسىز - دە، ئۆزىڭىزنى چەتكە ئالسىز.

يەڭگىلى بولمايدىغان توسالغۇ ئىپتىدائىي قۇرۇلما مەسىلىسى بولۇشى مۇمكىن. مەسىلەن، سىز شىركەتتىكى ۋەزىپىڭىزنىڭ تېزراق ئۆسۈشىنى ئۈمىد قىلىپ كەلگەن بولسىڭىز، ئەمما بۇ شىركەتتە يۇقىرى قاتلاملىق رەھبەرلىك ۋەزىپىسىنى ئىزچىل تۈردە شۇ جەھەتنىڭ ئەزاسى ئۈستىگە

ئېلىپ كەلگەن بولسا ياكى بۇ ۋەزىپىگە قويۇلىدىغانلار ئالاھىدە تاللانغان ئېرىقتىكىلەر ياكى جىنىسلىقلار بولۇپ، سىز ئۇلارنىڭ قاتارىغا كىرمەيدىغان بولسىڭىز، ئۇ چاغدا سىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىمكانىيىتى بىرقەدەر چوڭ باشقا سورۇنغا يۆتكىلىشىڭىزگە توغرا كېلىدۇ.

### (3) ھاسىلات قانچىلىك بولۇشى مۇمكىن؟

ئەگەر سىز يوقىلىپ كەتكەن فىرئەۋىننىڭ قەبرىسىنى تاپقان خورۋارد كارتېن بولۇشىڭىز، يوشۇرۇن ھاسىلاتىڭىز ئىنتايىن كۆپ بولغاچقا، ئۇنى ئىشلىتىش ئۈچۈن بىرنەچچە يىل ۋاقىت سەرپ قىلىشىڭىزغا توغرا كېلىدۇ. ئەگەر سىز كەسپىي خادىم بولسىڭىز، ئەڭ كۆپ بولغاندا بىرنەچچە دوللار پايدا بېرىدىغان خېرىدار ئۈچۈن نەچچە سائەت ۋاقىتنى سەرپ قىلىشقا ئەرزىمەيدۇ، دەپ قارىغان بولاتتىڭىز.

### (4) پىلاننى ئورۇنداش ياكى مۇناسىۋەتنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈن قانداق

#### چىلىك پۇل كېتىدۇ؟

ئەگەر سىز ئىشخانىدىكى تەكرار باسقۇنى (فۇبىنجى) رېمونت قىلىدۇ. رۇش ياكى يېڭىسىنى ئېلىش ئۈچۈن باش قاتۇرماقچى بولسىڭىز، ئالدىنقى يىلى ھازىرقى تەكرار باسقۇنى ئېلىشقا كەتكەن خىراجەتنى يېزىۋېلىڭ ھەم كەلگۈسى 24 ئاي ئىچىدە تەكرار باسقۇ ئۈچۈن قانچىلىك پۇل خەجلەيدىدەن خاتىرىلىشىڭىزنىمۇ مۇۋاپىق مۆلچەرلەڭ، تەكرار باسقۇ بۇزۇلغاندا كېتىدىغان خىراجەتنى يەنى: سىرتقا چىقىپ كۆپەيتىپ باستۇرغاننىڭ ياكى تەكرار باسقۇ رېمونت قىلىدۇرغاننىڭ چىقىمىنى، تەكرار باسقۇنى رېمونت قىلدۇرۇلغاندىن كېيىنكى ئۈنۈمىنى، ئەڭ زور ئۈنۈمنى جارى قىلدۇرغاندا كۆپىيىدىغانلىقىنى سەرپ قىلىدىغان ۋاقىت سەرپىياتىنى ھېسابلاپ چىقىڭ - مۇشۇنداق ئاددىي ھېسابلاش ئارقىلىق بەلكىم ۋاقىت ۋە پۇل سەرپ قىلىپ كونا ماشىنىنى رېمونت قىلدۇرغان تەقدىردىمۇ يەنىلا ھەقىقىي ئېرىشمەكچى بولغان نەرسىگە ئېرىشەلمەيدىغانلىقىڭىزنى بىلىۋېلىشىڭىز مۇمكىن.

### (5) دەسمايىڭىز قانچىلىك؟

ئەگەر دەسمايە كۆپ بولمىسا، بەزى ئىشنى قىلماڭ. كارىنىڭ شىركەتتىكى دەسمايىسى بولغاچقا بىر مىليون دوللار چىقىم قىلىپ نوركاپىل

تەتقىقاتنى ئۈستىگە ئالغان ھەمدە نۇرغۇن يىللاردىن كېيىن ئاندىن بىرىدە چى سىنت پۇلىنى تاپقان. گەرچە ئۇلارنىڭ ئاخىرقى ھاسىلاتى ناھايىتى كۆپ بولسىمۇ، لېكىن كارىنىڭ شىركىتى نۇرغۇن ۋاقىت ساقلاشقا مەجبۇر بولغان. سىزنىڭ كاتتا تەسەۋۋۇرىڭىز بولۇشى مۇمكىن. لېكىن سىز ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئۇنى ۋۇجۇدقا چىقىرىش ئۈچۈن ناھايىتى كۆپ بايلىق سەرپ قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. بۇنداق چاغدا، سىزنىڭ ھەمكارلىشىدىغان بىرەر شېرىك تاپقىنىڭىز شۇ تەسەۋۋۇردىن سېتىۋەتكىنىڭىزدىن ياكى ئۇنىڭدىن ۋاز كەچكىنىڭىزدىن تۈزۈك.

#### 6) مۇقىم ئەندىزىڭىز بارمۇ - يوق؟

ئەگەر سىز بىرەر مۇھەببەت، بىرەر ئىش ياكى ئىجتىمائىي مۇناسىۋەت-نى داۋاملاشتۇرۇش - داۋاملاشتۇرۇشقا ئۈستىدە ئارىسالدى بولسىڭىز، بۇنىڭدا جەزمەن سىزگە تەسىر قىلىۋاتقان سەۋەب بولىدۇ. بولمىسا سىز ئەندىشە - دەرگۇماندا بولمايسىز. بەلكىم سىزنى پاراكەندە قىلغان ياكى ئۆي - مۈلۈكىنى ئۈمىد قىلغىنىڭىزدەك ساتالمىغان ئۆي - مۈلۈك ۋاستىدە چىڭىز، ياكى 2، 3 قېتىم قوپاللىق قىلغان دوستىڭىز ۋە ياكى ئىشىڭىزغا ياردەم بېرىمەن دەپ تۇرۇپ ۋەدىسىدە تۇرمىغان خىزمەتدېشىڭىز بولۇشى مۇمكىن، سىز ئۇلارغا يەنە بىر قېتىم پۇرسەت بېرىمىسىز؟ ياكى ئۇلاردىن يۈز ئۆرەمسىز؟

بۇنداق ئەھۋالدا ئويىڭىزنى بېكىتىپ تەكشۈرۈش ناھايىتى زۆرۈر. تەكشۈرۈشتە شۇ كىشى ياكى شىركەتنىڭ ئىلگىرى باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىش ئەھۋالىنى ئىگىلەش، ئۇلاردىكى كىشىنى ئۈمىدسىزلەندۈرىدىغان تەجرىبىنىڭ دائىملىق ئىش ياكى تاسادىپىي ئىش ئىكەنلىكىنى كۆرۈپ بېقىش لازىم. بۇ تىجارەت ۋاستىچىسىنىڭ ئىلگىرى ئىشنى قولغا ئالغاندىن كېيىن ئىش قىلغان - قىلمىغانلىقى، بۇ دوستىڭىزنىڭ ئىلگىرى قوپاللىق قىلغان - قىلمىغانلىقى، بۇ خىزمەتداشنىڭ قىلالايدىغان ئىشنى قىلىشقا ئاسانلا ۋەدە بېرىشكە ئادەتلەنگەن - ئادەتلەنمىگەنلىكى قاتارلىقلارنى بىلىش كېرەك. مۇبادا مۇناسىۋەت ئورنىتىشتىن بۇرۇن، مۇشۇ مەسىلىلەرنى بىلىدۇ ۋالغان بولسىڭىز، ئەمدىلىكتە بۇلارنى تەكشۈرۈش ھاجەتسىز. شۇنداقسىمۇ

كېچىكىپ قېلىنغان تەكشۈرۈش تەكشۈرمەي، سورىماي ئىش كۆرۈپ يۇقىرى بەدەللىك مۇناسىۋەت پاتىقىغا پېتىپ قالغاندىن كېيىن ياخشى.

#### 7) يوشۇرۇن غەزەز بارمۇ - يوق؟

رېئاللىقتا بەزى كۆڭۈل ئېچىش سورۇنىنىڭ مەيدانى تەكشى بولمايدۇ بەزى قارىتار تولۇق ئەمەس. بەزى شىشەخالىنىڭ پىرقىرىشىمۇ نورمال بولمايدۇ. لېكىن نۇرغۇن چاغدا باشقۇرۇشقا دائىر كىتابلاردا بۇنداق مەسىلەلەر تىلغا ئېلىنمايدۇ. لېكىن ھەر يىلى ساناقسىز ۋاقىت ھەندىۋا قاتناشقۇ. چى مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىدىغان ئىشلارغا، پىلان تۈزۈشكە، مۇسابىقىلەرگە ئىسراپ قىلىنىدۇ. چۈنكى زىيارەت ئويۇن كۆرسىتىش ئۈچۈنلا ئورۇنلاش-تۈزۈلگەن بولىدۇ. تاللاشتىمۇ گەپ - سۆزنى ئازايتىش ئۈچۈندۇر، چۈنكى نامزات ئىچكى قىسمىدا ئاللىبۇرۇن بېكىتىلگەن بولىدۇ. ئۈنۈملۈك ۋاقىت باشقۇرۇش مۇتەخەسسسلرى بولسا، ئىلگىرىلەپ ھۇجۇمغا ئۆتۈش، چېكىد-نىپ بازىنى ساقلاشنىڭ قائىدىسىنى بىلىدۇ ھەمدە بۇ ماھارىتىدىن ئىلگىرىلەپ پايدىلىنالايدۇ.

مۇبادا سىز يوشۇرۇن غەزەز، ساختىلىق بارلىقىدىن گۇمان قىلىسىڭىز، ئىمكانقەدەر ئېنىق تەكشۈرۈپ كۆرۈشىڭىز، ئالدىراپ ھۆكۈم چىقارماسلىقىڭىز كېرەك. تاللاشتا بەلكىم ساختىلىق بولۇشى مۇمكىن. لېكىن ئىچكى قىسمىدا بېكىتىلگەن نامزات خۇشامەتكە ئۈستىراق بولغان بىلەنمۇ ئۇنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالمىشى ناتايىن. ئەگەر ئىپادىڭىز ياخشى بولسا ئۇتۇپ چىقىشىڭىز مۇمكىن؛ ئەمما مۇسابىقىگە قاتناشقان باشقا كىشىلەرمۇ يامان ئەمەس بولسا ئۆزىڭىزنىڭ ئۆتۈش - ئۇتالماسلىقىڭىزنى بەلگىلىيەلمەيسىز. ئەگەر ئۆزىڭىزنىڭ قانچىلىك تىرىشچانلىق كۆرسىتىشىڭىزدىن قەتئىينەزەر، ئۇتۇپ چىقالمايدىغانلىقىڭىزغا تولۇق ئىشەنسىڭىز، ئۇ چاغدا دەرھال چېكىد-نىپ، بۇ ساختا مۇسابىقە ئۈچۈن بايلىقنى ئىسراپ قىلماڭ.

#### 4. ۋايىغا يەتكۈزۈمەن دېمەسلىك كېرەك

بەزى ئىشلارنى ئاچايىپ ياخشى قىلىشنى ئارزۇ قىلىشىڭىز مۇمكىن. ئەمما بەزىدە ياخشى قىلىنسىلا كۇپايە قىلىدۇ. مەلۇم مەنىدىن ئېيتقاندا،

«ئاجايىپ ياخشى» — «ياخشى» نىڭ دۈشمىنىدۇر. چۈنكى سىز بەك كۆپ ۋاقىتنى ئىشلارنى كۆڭۈلدىكىدەك قىلىشقا سەرپ قىلىشىڭىز مۇمكىن، نەتىجىدە باشقا ئىشنى ياخشى قىلىشقا ۋاقىت چىقىرالماي قالسىز.

ئايال ئارتىس پېگى ئېكروفت بىر قېتىم رېژىسسور نورېس فورتونغا ئۆزىنىڭ ئەمەلىي تەجرىبىسى ۋە بەزى ياخشى ئارتىس يەنى گېلگود، ئۇلۇپېر بىلەن ھەمكارلىشىشىدىن ھېس قىلغانلىرىنى ئېيتىپ، — بىر ئارتىس ئۆزىنىڭ ھەر ۋاقىت پەللىگە يېتىش ئىقتىدارى بولۇشى ئارزۇ قىلىدىكەن، ئەمما بەزى ئۇلۇغ رولى... باشتىن — ئاخىرى پۈتۈن كۈچ بىلەن ئېلىپ كېتەلمەيدىكەن، — دېگەن. بويى جۈنسىمۇ ئوخشاش يەكۈن چىقارغان، ئۇ گولنى توپ ئويناش بويىچە ئامېرىكا ئاشكارا مۇسابىقىسى، ئامېرىكا ھەۋەسكارلار مۇسابىقىسى، ئەنگىلىيە ئاشكارا مۇسابىقىسى ۋە ھەۋەسكارلار مۇسابىقىسىنىڭ چېمپىيونلۇقىغا ئېرىشكەن بىردىنبىر گولنى توپ تەنھەرىكەتچىسىدۇر. ئۇ مۇنداق دەيدۇ. — مەن ئۆزۈمنىڭ شۆھرەت-پەرەسلىكىمنى تەڭشەشنى ئۆگىنىۋالغاندىن كېيىن، توپ ئۇتۇشقا باشلىدىم. دېمەك، ھەربىر كالتەك توپنى ئامال بار ياخشى پۇختا ئۇرۇشنى ئىستەك قىلىدىكى، بىر قاتار چىرايلىق توپ ئۇرۇشتەك ياخشى نەتىجىدىن تەمە قىلىدىم.

بويى چۈنسىنىڭ بۇ چۈشەنچىسى ئاسانغا كەلمىگەن بولۇپ، بۇ ئۇنىڭ ئۆز ئىقتىدارىدىن ھالقىشقا مەجبۇرلاش ھەۋىسى بىلەن جاپالىق ئېلىشقانلىقىنىڭ نەتىجىسىدۇر. ئۇ گولنى توپ ئوينىغان دەسلەپكى مەزگىلدە ھەمىشە توپ خادىسىنى مۇكەممەل ئوينىتىشقا ئىنتىلگەن. مەقسەتكە يېتەلمىگەندە، توپ خادىسىنى سۇندۇرۇپ، ئاغزىنى بۇزۇپ تىللاپ كەتكەن، ھەتتا توپ مەيدانىدىن چىقىپ كەتكەن. بۇنداق مىجەز تۈپەيلىدىن نۇرغۇن تەنھەرىكەتچى ئۇنىڭ بىلەن توپ ئويناشنى خالىمايدىغان بولۇپ قالغان. كېيىن، ئۇ توپنى ياخشى ئوينىيالمايدىغان ئىمكانقەدەر كېيىنكى توپنى ياخشى ئويناش كېرەكلىكىنى نەدرىجىي چۈشەنگەن.

مۇكەممەللىك بەزىدە قوغلىشىشقا ئەرزىيدىغان نەرسە. ئىشخانىدىن ئەۋەتىلگەن خەت — چەككە ھېچقانداق خاتا خەت ياكى خاتالىق بولماسلىق.

قى كېرەك. پاراشوت، تۇغۇتتىن ساقلىنىش قاپچۇقى، ئايروپىلاننىڭ ئۆ-چۈش — قونۇش ئۈسكۈنىلىرىنى ياسىغۇچىلارمۇ مۇكەممەللىككە ئەھمىيەت بېرىشى لازىم. ئەمما بەزى مۇكەممەللىكنى ئىشقا ئاشۇرغىلى بولسىمۇ، لېكىن ئۇنىڭ ئۈچۈن ۋاقىت سەرپ قىلىش ئەرزىمەيدۇ. ۋاقىتنى مۇۋەپپەقىيەت-يەتلىك باشقۇرغۇچى ئۈچۈن ئېيتقاندا، قانداق ۋاقىتتا مۇكەممەللىكنى قوغلىشىش كېرەكلىكىنى، قانداق ۋاقىتتا ياخشى بولسلا كۇپايە قىلىدىغان-لىقىنى بىلىش زۆرۈر.

بەزىدە سىز چوقۇم كېيىنكى پىلانى داۋاملاشتۇرۇشىڭىز، كېيىنكى توپنى ئۇرۇشىڭىز ياكى تەكلىپنامىنى پوچتا ساندىقۇغا سېلىشىڭىز كېرەك. سىز قىلىشقا تېگىشلىك نۇرغۇن خىزمەت خۇددى تۈسۈقتىن ئاتلاپ يۈگۈ-رۈشكە ئوخشايدۇ. سىز تۈسۈقنى ئۇرۇۋەتمەسلىكىڭىز كېرەك. لېكىن ئاتلاپ ئۆتۈپلا كېتىدىغان بولسىڭىز بىرەر تۈسۈقنى ئاز ئۆرگەنگە نورمىدىن سىرت نومۇر بېرىلمەيدۇ. شۇنىڭغا ئوخشاش، ئەگەر سىز يولغا قويماقچى بولغان پىلان ئۈچۈن ناھايىتى قىسقا ۋاقىتتا نۇرغۇن تۈسۈقتىن ئاتلاشقا توغرا كەلسە، ئۇنداقتا بىرىنچى تۈسۈقتىن ئۆتۈشكە بەك كۆپ زېھنى كۈچ سەرپ قىلىۋەتسىڭىز، ھاردۇق يېتىپ قېلىپ، قالغان قىسمىدىن ئاتلاپ ئۆتۈشكە كۈچىڭىز قالمايدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىللە، سۈرئىتىڭىزمۇ ئاستىلاپ كېتىدۇ. ئەڭ ياخشى تۈسۈق ئاتلاپ يۈگۈرۈش ماھىرى ئىنتايىن ئاز پەرق بىلەن بارلىق تۈسۈقتىن ئاتلاپ ئۆتۈپ كېتىدۇ.

ئاللىبىن شونىما كېرنىڭ «ستۇدىنتلارنىڭ ھاياتلىق قوللانمىسى» دې-گەن كىتابىدىمۇ بۇ نۇقتا تىلغا ئېلىنغان. ئۇ ستۇدىنتلارغا ئەڭ كىچىك پەرق بىلەن توسالغۇدىن ئۆتۈشنى، كۆز ئالدىدىكى باشقا ئىشلار ئۈچۈنمۇ زېھنى كۈچ ساقلاپ قويۇشنى تەكلىپ قىلغان. ئىلمىي ئۇنۋان ئېلىشنىڭ ئاساسىي تەلپىگە سەل قارىماسلىق كېرەك. ئەگەر بىرەر ئاسپىرانت ستا-تستىكا ئىلمىنى ئوقۇپ بولالمىغان بولسا، ئۇنىڭ باشقا دەرسلەردىكى تالانتىنىڭ قانداق بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، ئۇ ئىلمىي ئۇنۋانغا مەڭگۈ ئېرىشەلمەيدۇ. شونىما كېرن ئۆزىنىڭ بوكرىدىكى ئوقۇغۇچىسى توغرىسىدا توختالغان، بۇ ئوقۇغۇچى تەتقىقاتقا ئامراقلا بولۇپ قالماستىن، خىزمەتنى

تىرىشىپ ياخشى ئىشلەيدىكەن، ئەمما ئۇ مەلۇم بىر توسالغۇدا يېقىلىپ چۈشتى، — دېگەن شوئونماكېر، — 25 پارچە ئىلمىي ماقالە ئېلان قىلغاندىن كېيىن، مەكتەپتىن چېكىندۈرۈلدى.

شوئونماكېرنىڭ نۇقتىئىنەزەرىدىكى ئاساس پەۋقۇلئاددە مۇھىتتىن ھاسىل بولغان، لېكىن ئۇ ئېيتقان ئاساسىي پىرىنسىپ باشقا نۇرغۇن ساھەگىمۇ باب كېلىدۇ. مۇبادا سىز بىرەر مۈشكۈل ۋەزىپىنى قوبۇل قىلىپ، كىچىك پىلانلارنى خۇددى لوفو سارىيىدىكى يىغىپ ساقلانغان يادىكارلىق-لارنى بىر تەرەپ قىلغاندەك سالماقلىق بىلەن بىر تەرەپ قىلىشىڭىز ياكى ئېگىزگە سەكرەش ئۇسۇلى بويىچە توسۇقتىن ئاتلىشىڭىز، جەزمەن مەغلۇپ بولىسىز، يەنە كېلىپ بۇ مەغلۇبىيەت ئىشەنچىڭىزنى ۋە ئىناۋىتىڭىزنى زىيانغا ئۇچرىتىدۇ.

بۇ ئەكلىپتە ئېسىل پەزىلەتنىڭ قىممىتى تىلغا ئېلىنمىغاندەك تۇرغىنى بىلەن ئەمەلىيەتتە ئۇنداق ئەمەس. كۆپ ساندىكى خېرىدار پەزىلەتنى تەلەپ قىلىدۇ. ئەگەر سىز نەچچە مىڭ دوللار سەرپ قىلىپ دۇنيا بويىچە ئەڭ ياخشى قەلەم ياساشىڭىز مۇمكىن. لېكىن، خېرىدارغا كېرەك بولغىنى ئىشلىتىپ بولۇپ تاشلىۋەتكىلى بولىدىغان، يېزىشقا قۇلايلىق ماي قەلەم بولسا، ئۇ چاغدا سىز ۋاقتىنى ۋە بايلىقىنى ئىسراپ قىلغان بولىسىز. خېرىدارىڭىز سىزنىڭ بىرەر پىلاننىڭ مەلۇم قىسمىغا بەك كۆپ ۋاقىت سەرپ قىلماي، ھەر بىر قىسمىنى ياخشى ئىشلىشىڭىزنى ئۈمىد قىلىشى مۇمكىن. دىرېكتورىڭىز (بەلكىم خېرىدار) سىزدىن ئۇزۇن نەزەرىيىۋى ماقالە يېزىشىنى ئەمەس بەلكى پەقەت ئىنكاسىڭىزنى باغاچچىگە بىۋاسىتە خالىغانچە يېزىپ قويۇشىڭىزنى كۈتۈشى مۇمكىن. بۇنىڭدىكى سىز خېرىدارغا ھەقىقىي كېرەكلىك نەرسىنى تېپىپ چىقىشتا. مانا بۇ ئەڭ مۇھىم ۋاقىت باشقۇرۇش ماھارىتى ھەم ھاياتلىق يولىدۇر.

### 5. كەسكىن تەدبىر بەلگىلەش كېرەك

قانداق ۋاقىتتا، قانداق قىلىپ ئۆزىنى چەتكە ئېلىش ياكى ۋايىغا يەتكۈزۈشنى بىلىش قانداق قىلىپ «بىر پىكىرگە كېلىش» دىن ئىبارەت

بۇ بىرىك تېمىنىڭ بىر قىسمىدۇر. ئىككىلىنىپ تۇرۇش ۋاقتىنى بەكمۇ ئىسراپ قىلىدىغان ئىش. چۈنكى بەزى كىشىلەر تاللاشقا دۇچ كەلگەن ھامان بىر قارارغا كېلەلمەيدۇ. ياخشى تەدبىر جەريانىنىڭ ئۆزىگە خاس ئاساسىي قۇرۇلمىسى بولىدۇ. شۇنىڭدەك مۇنەۋۋەر تەدبىر بەلگىلىگۈچىلەر-نىڭمۇ ئۆزگىچە تەدبىر بەلگىلەش قائىدىسى بولىدۇ. بەزى كىشىلەر بۇ قائىدىنى ئەندىزە قىلىۋالغان. لېكىن ئۇنى قوللىنىش ئۈچۈن مەشىق قىلىشقا توغرا كېلىدۇ.

ياخشى باشقۇرۇش دەرسلىكى «قارار قىلىش» تېمىسىدىن پايدىلىنىپ قاتناشقۇچىلارنى تەدبىر بەلگىلەش ماھارىتىنى يېتىشتۈرۈش پۇرسىتى بىلەن تەمىنلەيدۇ. شۇڭا ئاساسىي تەدبىر بەلگىلەش جەريانىنى ئىگىلەش ۋە ئۇنىڭدىن پايدىلىنىش ناھايىتى مۇھىم. قارار قىلىشتا بىرىنچىدىن، مەقسەتنى بىلىش، ئىككىنچىدىن، ئەمەلدە ئاقىدىغان باشقا لايىھىلەرنى تەكشۈرۈش، ئۈچىنچىدىن، خېيىم - خەتەرنى ئويلىشىش كېرەك. مەيلى سىزدە قانداق كارامەت بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، مانا بۇ ئەڭ ئاساسىي تەرتىپ؛ بۇ جەريانىنى باشتىن كەچۈرمىگەنلەر خۇددى يېرىم بوتۇلكا سۇغا ئوخشايدۇ. ئۇلار قارار چىقىرىش ئۈچۈن ناھايىتى كۆپ ۋاقىتنى ئىسراپ قىلىۋاتىدۇ.

كەسكىنلىكنى ئۆگىنىپ، تەدبىر بەلگىلەش جەريانىنىڭ ئەندىزىسىنى ۋاقىت باشقۇرۇش ماھارىتىگە شىڭدۈرۈش كېرەك. بۇنىڭ ئۈچۈن بەزى مۇناسىۋەتلىك كىتابلارنى ئوقۇپ كۆرۈڭ ياكى مۇنەۋۋەر تەدبىر بەلگىلىگۈچىلەردىن تەلىم ئېلىڭ ھەم ئۆگىنىڭ، ئۇلارنىڭ قانداق تەدبىر بەلگىلەيدىغانلىقىنى كۆزىتىڭ. مۇھىم بولمىغان پىلان ئارقىلىق تەدبىر بەلگىلەشنى مەشىق قىلىڭ، ئاندىن نەتىجىسىنى باھالاپ كۆرۈڭ. ناپولېئون خېئولنىڭ قارىشىچە، ياخشى ئۇسۇل — ئەمەلدە ئاقىدىغان ھەر خىل لايىھىنى يېزىپ چىقىپ، ھەربىرنىڭ ئارتۇقچىلىقى ۋە يېتەرسىزلىكىنى كۆزىتىش، ئاندىن ئۇلارغا نومۇر قويۇش، كۆپ ھاللاردا ھەربىر قارارنىڭ ئۆزىگە خاس ئارتۇقچىلىقى ۋە يېتەرسىزلىكى بولىدۇ. ياخشى تەدبىرمۇ تەرەققىيات يۆنىلىشى، ئارتۇقچىلىق ۋە يېتەرسىزلىكىنى بىلىش جەريانىنى، ھەم ئۇلار-

نىڭ مۇھىملىقىغا بېرىلگەن باھانى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. ئەگەر مۇشۇ قەغەزدىكى جەرياندىن پايدىلىنىدىغان بولسىڭىز، قارار قىلىشنىڭ ئىنتايىن ئاسان ئىكەنلىكىنى ھېس قىلىسىز — گەرچە بۇنىڭدىن ئىلگىرى قارار چىقىرىشنى تولىمۇ قىيىن ئىش دەپ ھېسابلاپ كەلگەن بولسىڭىزمۇ. بەزى كىشىلەر ئۆزلىرىنىڭ بىۋاسىتە ھېس - تۇيغۇسى ئارقىلىق قارار چىقىرىدىغانلىقىنى، ھېس تۇيغۇ ۋە تەبىئىتىگە تايىنىدىغانلىقىنى ئېيتىشىدۇ. ئەمما، مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلارنىڭ ئاتالمىش بىۋاسىتە ھېس - تۇيغۇسى ئەمەلىيەتتە ئۇلاردىكى چوڭقۇر ۋە مول بىلىم ئاساسىدا پەيدا بولغان. ئۇلار مەلۇم تېمىنى ناھايىتى ئوبدان چۈشەنگەچكە ياكى ئىنتايىن مول تەجرىبىگە ئىگە بولغاچقا، قارار چىقىرىش ئۇلارنىڭ ئادىتىگە ئايلانغان بولىدۇ. بىۋاسىتە تۇيغۇ ۋە تەبىئىي تۇيغۇنى ئىنكار قىلىش ھاجەتسىز. ئەمما ئۇنىڭغا ئىزچىل تايىنىۋېلىشقىمۇ بولمايدۇ.

### 6. ھۇرۇنلۇقنى يوقىتىش كېرەك

ۋاقىتتىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇش — ئۆز ھاياتىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇش دېمەكتۇر. نۇرغۇن كىشىلەر ھەر بىر كۈننى توغرا يۆنىلىش بويىچە ئۆتكۈزەلمەيدۇ. بەزى كىشىلەرنىڭ مەسىلىسى ئاكتىپلىقنى يۇقىرى بولماسلىقتا كۆرۈلسە، بەزى كىشىلەرنىڭ مەسىلىسى ئۆزىگە قاتتىق تەلەپ قويماستىن كۆرۈلىدۇ. يەنە بەزى كىشىلەرنىڭ مەسىلىسى بىر خىل ئۆگەنگەن خۇددۇر. بۇنداق خۇي تۈپەيلىدىن ئۇلار ئىلگىرىلەشنى خالىمايدۇ. بەزى كىشىلەر تېخى ئۆزىنىڭ قانداق ۋاقىتتا نېمە ئىش قىلىشى كېرەكلىكىنىمۇ بىلمەيدۇ. ئەگەر سىزدە ھۇرۇنلۇق مەسىلىسى بولسا، تۆۋەندىكى تەكلىپلەر مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىڭىزغا ياردەم بېرىدۇ:

### 1) كۈندىلىك ئىشلار ۋاقتىنى ئورۇنلاشتۇرۇش دەپتىرى تۈتۈك

ئەگەر قايسى ۋاقىتتا قانداق ئىش قىلىش توغرىسىدا كۆڭلىڭىزدە سان بولمىسا، ۋاقىت ئورۇنلاشتۇرۇش دەپتىرى بارلىق ماتېرىيالنى ناھايىتى تەرتىپلىك قىلىپ مەلۇم بىر يەرگە خاتىرىلەپ قويۇشىڭىزغا ياردەم بېرىدۇ. «فرانكىلن پىلان دەپتىرى»، «كۈندىلىك ئورۇنلاشتۇرۇش دەپتىرى» ۋە

«كۈندىلىك ئىشلار دەپتىرى» دېگەنلەر ناھايىتى ياخشى قورالدىر.

### 2) ئۆيىدىن يىراق باشقا يەردە خىزمەت قىلىش

ئەگەر ئاكتىپلىقىڭىزنى ئوڭاي ئىشقا سالالامسىڭىز، ئۇ چاغدا مۇھىت - نى ئالماشتۇرۇڭ. چۈنكى نۇرغۇن كىشى ئۆيىدىكى ئادەتلىرىدىن ئالدىراپ قىل ئۈزەلمەيدۇ. يەنە بىر قىسىم كىشىلەرنى ئۆيىدىكى نۇرغۇن نەرسىلەر ئاۋارە قىلىدۇ، ئالايلى تېلېفون قوڭغۇرۇقى، ئىشك قوڭغۇرۇقى، ئۆيىدىكى - لەر، قوشنىلار، تېلېۋىزور، ئۇنئالغۇ، ئائىلە ئىشلىرى قاتارلىقلار ئۇلارنىڭ دىققىتىنى چاچىدۇ. شۇڭا، ئۆيىدىن ئايرىلغاندا كۆڭۈل قويۇپ خىزمەت قىلغىلى بولىدۇ. مانا بۇ خىزمەت قىلىشتا ئۆزىنى چەكلەشتىكى بىردىنبىر قىلىشقا تېگىشلىك ئىشئۇر.

### 3) ئىشنى بالدۇر باشلاشقا ئادەتلىنىش

بەزىدە سىز بەك كېچىككەنلىكتىن شۇ كۈنى قىلىشنى ئويلىغان ئىشلارنى ئورۇندا شۇ ئامالسىز قالغانلىقىڭىزنى توساتتىن ھېس قىلىشىڭىز مۇمكىن. مانا بۇ كىشىنى ئەڭ ئۈمىدسىزلەندۈرىدىغان ئىش. نۇرغۇن كىشى ۋاقىت يېتىشمىگەنلىكتىن پىلانلىغان ئىشنى قىلىپ كېتەلمەيدىغانلىقىنى ھېس قىلغاندا، پۈتۈن بىر كۈننى ھېچ ئىش قىلماي ئۆتكۈزۈۋېتىدۇ. شۇڭا، ئىشنى بالدۇر باشلاشقا ئادەتلىنىش كېرەك.

### 7. گامىدا توختىتىپ، گامىدا داۋاملاشتۇرۇشتىن ساقلىنىش

ناپولېئون خىئول بىر ئىشنى گامىدا توختىتىپ، گامىدا داۋاملاشتۇرۇش شىركەتتىكى خىزمەتچىلەرنىڭ ۋاقتىنى ھەممىدىن كۆپ ئىسراپ قىلىدىغان ئۇسۇل دەپ قارايدۇ. بۇنداق ئۇسۇل تۈپەيلىدىن شۇنچە كۆپ ۋاقىتنىڭ ئىسراپ بولۇشىدىكى سەۋەب شۇكى، ئىشنى توختىتىش بىلەن ۋاقىت ئىسراپ بولۇپلا قالماستىن، خىزمەتچى خىزمەتنى قايتا باشلىغاندا ئىشنى توختىتىپ قويغان جايدىن باشلاش ئۈچۈن ئۇزۇپ قويۇلغان جايى دەمال تېپىپ، ئەسلىدىكى پىكىر يولىنى دەرھال داۋاملاشتۇرالايدىغانلار ئانچە كۆپ ئەمەس، مېڭە ھەرىكىتى ۋە دىققەت - ئېتىبارنى تەڭشەشكە خېلى ۋاقىت سەرپ قىلىدۇ.

تۆۋەندە خىزمەتنى توختىتىشتىن ساقلىنىش ياكى ئىمكانقەدەر ئازاي-  
تىشىنىڭ بىرنەچچە خىل ئۇسۇلنى تونۇشتۇرىمىز.

### (1) خىزمەت ئۈنۈمى يۇقىرى كاتىپ ياللاڭ

ئىش قىلىۋاتقاندا باشقىلارنىڭ ئۇزۇپ قويۇشىدىن ساقلىنىشتىكى ئەڭ ياخشى ئۇسۇل — ئۆزىڭىز بىلەن دائىم خىزمىتىڭىزنى ئۇزۇپ قويغۇچى ئوتتۇرىسىغا يەنە بىر ئادەم ئورۇنلاشتۇرۇشتىن ئىبارەت. ئەگەر سىز باشقىلارنىڭ قانداق ۋاقىتتا ئۆزىڭىزنى ئىزدەپ كېلىشىنى تىزگىنلىيەلسىڭىز، ئۇ چاغدا زېھنىڭىزنى قايتا مەركەزلەشتۈرۈش ئۈچۈن ۋاقىت سەرپ قىلماي-  
دىغان بولىسىز. شۇنداقسىمۇ مەلۇم ۋاقىت ئاجرىتىپ، خىزمەتداشلارنىڭ شۇ ۋاقىتتا خالغانچە سىزنى ئىزدىشىگە ئىمكانىيەت قالدۇرۇپ، ئۇلارنىڭ نارازى بولۇشىدىن خالىي بولۇڭ.

### (2) ئۇزاق ۋاقىت ئىشلەشنى ئۆگىنىڭ

ئەگەر قوللىنىۋاتقان خىزمەتنى ئىشلەشكە زېھنى كۈچنى يۈكسەك دەرىجىدە مەركەزلەشتۈرۈشكە توغرا كەلسە، ئۇ چاغدا 4 سائەتتىن 6 سائەتكىچە بولغان ۋاقىتتا ئىشلەشنى ئۆگىنىۋېلىڭ بۇنىڭ سەۋەبىمۇ باشقىلارنىڭ دىققىتىڭىزنى بۆلۈۋېتىشىنىڭ ئالدىنى ئالغانغا ئوخشاش. شۇنداق ئىشلىسىڭىز، زېھنى كۈچىڭىزنى قايتا مەركەزلەشتۈرىشىڭىز ئۈچۈن يەنە ۋاقىت سەرپ قىلىشنىڭ ھاجىتى بولمايدۇ.

بۇنىڭدىن باشقا، سىز ئۇزاق ۋاقىت ئىشلىگەندە، غەيرىتىڭىزنىڭ بارغانسېرى ئېشىۋاتقانلىقىنى، قىسقا ۋاقىتتا خېلى كۆپ خىزمەتنى ئىشلەپ بولغانلىقىڭىزنى بايقايسىز. ئەمما شۇنچە ئۇزاق ۋاقىتنى ئۆزىڭىز ئۈچۈن ئىشلىتىڭ، شۇڭا ئىشلارنى كۈنكۈرت ئورۇنلاشتۇرۇۋېلىڭ، ۋاقىت ئۆزلۈك-  
دىن كەلمەيدۇ، شۇڭا، ئىش قىلغاندا باشقىلارنىڭ كاشلا قىلىشىدىن ساقلىنىش ئۈچۈن، چەت، خالىي جايى تېپىڭ.

### (3) ئىشخانىنى مۇۋاپىق جايغا ئورۇنلاشتۇرۇڭ

ئەگەر ئىشخانىڭىزنىڭ لايىھىلىنىشىگە پىكىر بېرىش ھوقۇقىڭىز بولسا، ئۇنى چوقۇم ئىزدەپ كەلگۈچىلەر كىرىشكە ئىجازەت ئالغاندىن كېيىن كىرەلەيدىغان قىلىپ لايىھىلىتىڭ. مەسىلەن، باشقىلار ئىشخانىڭىز ئالدىدىن

ئۆتۈپ كېتىۋېتىپ، ئەينەكتىن سىزنى كۆرۈپ، ئىشى بولسۇن — بولمىسۇن كىرىپ سىز بىلەن پاراڭلاشسا بولمايدۇ. مۇمكىن بولسا، ئىشخانىنى سىرتقا ياكى ھاجەتخانىغا چىققىنىڭىزدا باشقىلار كۆرمەيدىغان مۇۋاپىق ئورۇنغا ئورۇنلاشتۇرۇڭ بۇنداق قىلىشنىڭ سەۋەبى شۇكى، باشقىلار كۆرۈپ قالسا، ھەمىشە ئۇلارغا دوستانە مۇئامىلە قىلىشىڭىزغا توغرا كېلىدۇ. بۇنىڭدىن باشقا، بىرەر خېرىدار بىلەن كۆرۈشمەكچى بولۇپ كېچىكىپ قالغاندا ئالدىراۋاتقاندا، ياكى ئۆيگە قايتىپ چۈشۈپ، پەرزەنتلىرىڭىز بىلەن دەپ-  
قەمتە بولۇشقا ئالدىرىغاندا، باشقىلار بىلەن پاراڭلىشىپ قالسىڭىز، 30 مىنۇت ۋاقىتىڭىز بىكارغا ئۆتىدۇ.

### (4) تېلېفون ئىشلىتىش ئۇسۇلىنى ئۆزگەرتىڭ

نۇرغۇن كىشى تېلېفوننى پايدىلىق قورال قاتارىدا ئىشلەتمەي، ئەك-  
سىچە ئۇنىڭ قۇلغا ئايلىنىپ قالغان. بۇنداق ئەھۋالدىن ساقلىنىشنىڭ ئۇسۇللىرىدىن بىرى تېلېفوننى ئىشخانىغا بىۋاسىتە ئۇلماسلىق (بۇنداق قىلىشنىڭ سەۋەبى ئىش قىلغاندا باشقىلارنىڭ توختىماي كاشلا قىلىشىدىن بىزار بولغانلىق بىلەن ئوخشاش). بۇنىڭدىن باشقا، بىر كۈن ئىچىدىن مەخسۇس تېلېفون ئېلىشقا مەلۇم ۋاقىت ئاجرىتىپ قويۇش كېرەك. ئەستە تۇتۇڭكى، تېلېفون سىزگە قۇلايلىق بولسۇن ئۈچۈن ئورنىتىلغان، شۇڭا ئۇنىڭ ئەكسىچە بولۇپ قالسا بولمايدۇ.

### (5) سەھەر تۇرۇپ ئىشلەشنى ئۆگىنىۋېلىڭ

ئۈنۈم مۇتەخەسسسلرى سەھەر تۇرۇپ ئىشلىگەندە كاشلا ئاز بولىدىغانلىقىنى بايقىغان. ئەگەر خىزمەتنى سەھەر تۇرۇپ ئىشلەشكە ئورۇن-  
لاشتۇرسىڭىز، شۇ كۈنى غەيرىتىڭىزنىڭ ناھايىتى ئۈستۈن بولىدىغانلىقى-  
نى، خىزمەت ۋاقتىڭىمۇ ئۇزىراپ قالغانلىقىنى بايقايسىز.

### 8. ھەممىنى بىر ئادەم ھۆددىگە ئېلىۋالمايلى

باشقىلارنىڭ ھەمكارلىشىشى — ئۈنۈمنى ئۆستۈرۈشتىكى ھەممىدىن چوڭ يوشۇرۇن كۈچتۈر. ھالبۇكى نۇرغۇن كىشىلەر ھەممە ئىشنى ئۆزىگە تايىنىپ قىلىشقا ئۇرۇنىدۇ. بۇنداق ئەھۋالدىن خالىي بولۇشنىڭ ئۇسۇلى

شۇكى، خىزمەتنى باشقىلارغا ھاۋالە قىلىڭ. ئۇلارنىڭ ئىشلىشىگە ھوقۇق بېرىڭ. باشقىلارغا ھاۋالە قىلىشتا ئۆزىڭىز ئوبدان بىلگەن ئادەملەرنى تاللاپ، ھەر بىر ئادەمنىڭ ئارتۇقچىلىقى بىلەن يېتەرسىزلىكىنى ئېنىق ئىگە- لەپ، ئۇلارنى ئۆز رولىنى ئەڭ ياخشى جارى قىلدۇرالايدىغان ئورۇنغا قويۇڭ. باشقىلارغا ھوقۇق بېرىش بىلەن بىللە، ئۇلارغا ۋەزىپىنى ئورۇن- داشقا كېرەكلىك شارائىتىنىمۇ ھازىرلاپ بېرىڭ. خىزمەتنى باشقىلارغا ھاۋالە قىلىپ، ئۇلارنىڭ ياخشى ئىشلىشىگە ھوقۇق بەرگەندە، ھەر بىر ئادەم ئۇتقۇچى بولالايدۇ.

### 9. تاسادىپىي ئاقىتىپ قويۇلغان ۋاقىت پۇرسەتتۇر

ئىشلار تاسادىپىي ئاقىتىپ قالغاندا، ھەمىشە ئۆزىڭىزنىڭ قىلغۇدەك ئىش تاپالماي قالغانلىقىنى ھېس قىلىسىز. چۈنكى بۇنداق ئەھۋالدا كۈت- مەكتىن باشقا چارە يوق. مانا بۇ كىشىنى تولۇمۇ پاراكەندە قىلىدىغان، ۋاقىت ھەممىدىن كۆپ ئىسراپ بولىدىغان ئەھۋالدۇر.

بۇنداق ئەھۋالدىن خالىي بولۇشنىڭ بىردىنبىر ئۇسۇلى خىزمەتلەرنى ئالدىن ئورۇنلاشتۇرۇش، سىرتتا ساياھەت قىلغۇچى ئىشلەش. شۇنداق قىل- غاندا، نۆۋەتتىكى ئايروپىلاننىڭ تاسادىپىي كېچىكىپ قالغانلىقىدىن خاپا بولۇپ كەتمەيسىز، ئەكسىچە، ھۆججەت سومكىڭىزنى چىقىرىپ خىزمەتكە كىرىشىپ كېتەلەيسىز. ناپولىئون خېئول ھەر نۆۋەت ساياھەتكە چىققاندا قاتناش قورالى 10 قېتىم، 8 قېتىم كېچىكىسىمۇ شۇ ئارىلىقتا ئۆزى ئىشلەپ كېتەلگۈدەك ئىشنى ئالغۇچى چىقىدۇ. چۈنكى ئۇ توسالغۇغا ئۇچرىغاندا ھېچقانداق ئىش قىلماي ئولتۇرۇشنى خالىمايدۇ.

شەھەر ئىچىدە قاتناش قورالىغا ئولتۇرغاندىمۇ قىلىدىغان ئىشنى ئېلىۋېلىش كېرەك. ناپولىئون خېئول 11 ياش چىغىدىن تارتىپ ھەر ۋاقىت يېنىدىن كىتاب ئايرىماسلىققا ئادەتلەنگەن. شۇڭا قاتناش توسالغۇسىغا ئۇچرىغاندىمۇ ۋاقىتىنى ئىسراپ قىلمىغان. ئۇ ئۆز كەسپىنى تاپقاندىن كېيىنمۇ ھەمىشە ئاپتوموبىلدىكى ئۇنىۋالغۇدىن پايدىلىنىپ كەلگەن. ئۇنىڭ ئاپتوموبىلىدا ھەرقاچان نەچچە 10 قاپ ئۇنىۋالغۇ لېنتىسى تۇرىدۇ. ئۇ

ئاپتوموبىل ھەيدىگەچ ئۇنىۋالغۇ ئاڭلىغان. ئۇنىڭ ئاپتوموبىلغا يەنە تېلېفون ۋە مىكرو ئۇنىۋالغۇ ئورنىتىلغان. ئۇ ئۆيگە قايتىۋاتقاندىمۇ تېلېفوندا سۆزلە- شىپ تۇرغان ياكى خەت - چەك ھۆججەتلەرنى ئۇنىۋالغۇغا ئېيتقاندا كە ۋە ياكى كاللىسىدا چاقماق تېزلىكىدە پەيدا بولغان پىكىرلەرنى ئۇنتۇلۇپ قالماسلىق ئۈچۈن ئۇنىۋالغۇغا ئېلىپ قويغان.

ئالدىدىن تەييارلىق كۆرۈپ، تاسادىپىي ئاقىتىپ قالغان ۋاقىتتىن ئوبدان پايدىلانغاندا، ئەسلى قوللىنىۋاتقان كەتكەن ۋاقىتىنى پايدىلىق ۋاقىتقا ئايلاندۇرالايسىز، خۇددى ھىنرى فورد ئېيتقانداك: — كۆپ ساندىكى كىشىلەر باشقىلار ئىسراپ قىلمۇتەكەن ۋاقىتتىن پايدىلىنىپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان.

### 10. يىغىندىن پايدىلىنىش ھەققىدە مەسلىھەت

بىر چوڭ شۆبە شىركىتىنىڭ دىرېكتورى ھەمىشە: «مەن ئەتىدىن كەچكىچە يىغىنغا قاتناشقاندا، كۈندىلىك مۇقىم خىزمەتنى سەھەر كېلىپ، كەچ قايتىپ ئىشلەپ ياكى ھەپتە ئاخىرىدا ئارتۇق ئىشلەپ ئاران تۈگىتە- لەيمەن. يەنە كۆپچىلىكنىڭ يىغىنلاردا ئوتتۇرىغا قويغان پىكىرلىرىنى مۇھا- كىمە قىلمەن» دەپ ۋاپىسىدەكەن. بۇ ۋاپىسىغا ئۇنىڭ ئىسىم فامىلىسىنى تىلغا ئېلىش ھاجەتسىز. چۈنكى بۇ نۇرغۇن ئاپپاراتتىكى كونا مۇقاملاردۇر. يىغىننىڭ ئاساسلىق (پايدىلىق تەرىپى) ئىقتىدارى تۆۋەندىكىچە:

(1) خەۋەرلەندۈرۈش

پاي ئۆسۈمىنى ئۆستۈرۈشنى ئېلان قىلىش ياكى يېڭى مۇدىرىيەت ئەزاسىنى تەيىنلەش ئۈچۈن بىر توپ ئادەم يىغىلىدۇ.

(2) مەسلىھەت ھەل قىلىش

مەسلىھەتچى جاۋابىنى تېپىش ئۈچۈن بىر توپ ئادەم بىرلىكتە كالا ئىشلىتىدۇ ۋە مەسلىھەتچى مۇھاكىمە قىلىدۇ.

(3) كىرىزىنى باشقۇرۇش ۋە ئاپەتنى تىزگىنلەش

بىر توپ ئادەم يىغىلىپ تارقىلىۋاتقان ھەم توقۇنۇش پەيدا قىلىش ئېھتىمالى بولغان پىتتە - ئىغۋالارنى بىر تەرەپ قىلىدۇ.

4) ئورۇننى نامايان قىلىش  
يىغىن بىر خىل مۇراسىم بولۇپ، باش دېرېكتور باش دېرېكتورنىڭ ئورنىدا، مۇدىرىيەت ئەزالىرى ئەڭ ئالدىدىكى ئورۇندا ئولتۇرىدۇ. بۇ ئارقىلىق ئۇلارنىڭ باشقىلار بىلەن ئوخشىمايدىغانلىقى تەكىتلىنىدۇ.

5) دوستانە ياردەم بېرىش  
بىر توپ ئادەم يىغىلىپ بىرەر مۇكاپاتلانغۇچىنىڭ ئىپادىسىنى ماختايدۇ ياكى ئىلھام ئالىدۇ.

يىغىننىڭ مانا مۇشۇنداق كۆپ خىل ئىقتىدارى بولغانلىقى ئۈچۈن، بىز خالىغانچە «يىغىن ئاچماي، ھۆججەت ئارقىلىق خەۋەردار بولساق بولاتتى» دېسەك بولمايدۇ. چۈنكى يىغىن چاقىرغۇچى ئۆزۈندىن بۇيان خەۋەرلەندۈرۈپ كەلگەن ئىشنى قىلماقچى بولغان بولۇشى مۇمكىن. يىغىن-مۇخىزمەت بىلەن مۇناسىۋەتلىك بولۇشى مۇمكىن. نۇرغۇن كەسىپ ئۈچۈن ئېيتقاندا، يىغىن خىزمەت دېمەكتۇر. ئەگەر مەجەزىڭىز بۇنداق شەكىلدىكى پائالىيەتكە ماس كەلمىسە، ئۇ چاغدا باشقا خىزمەتكە يۆتكىلىشىنى ئويلىشىڭىز بولىدۇ.

ئەگەر سىز يىغىن ئېچىشقا مەسئۇل بولسىڭىز، تۆۋەندىكى بەزى پىرىنسىپقا ئەمەل قىلىڭ.

ئەگەر يىغىن ئۈچۈن ئالماشتۇرۇش مەقسىتىدە بولسا شۇنىڭدەك كۆپ-چىلىكىنىڭ مەسلىنى ئوتتۇرىغا قويۇشى ۋە ئۇنىڭغا جاۋاب تېپىش جىددىي زۆرۈر بولمىسا، يىغىن ئاچمىسىڭىزمۇ بولىدۇ. چۈنكى ئۇقتۇرۇش تارقىتىش ياكى ئېلېكترونلۇق پوچتا يوللانمىسى ئەۋەتىشنىڭ ئۈنۈمى يىغىن ئېچىشقا قارىغاندا تېخىمۇ ياخشى بولىدۇ. ئەمما يىغىن ئاچقاننىڭ ياخشى تەرىپى شۇكى، ئۈچۈر ئېلان قىلغاندا كىملىرىنىڭ نەق مەيداندا بارلىقىنى بىلگىلى ھەم نەق مەيداندىكى تىل ئىنىكاسى ۋە باشقا ئىنىكاسلارغا ھازىر جاۋاب باھا بەرگىلى بولىدۇ.

ئەگەر يىغىن مەسلى ھەل قىلىش مەقسىتىدە ئېچىلسا، سىز يىغىن ئېچىشتىن بۇرۇن، ئۇقتۇرۇش ياكى ئېلېكترونلۇق پوچتا ھۆججەتلىرىدىن پايدىلىنىپ يىغىندا مۇزاكىرە قىلىنىدىغان قارالمىلار پروگراممىسىنى ئېلان

قىلىڭ ھەم كۆپچىلىكنى ئارقا كۆرۈنۈش ماتېرىياللىرى بىلەن تەمىنلەپ، يىغىنغا قاتناشقۇچىلارغا مەسلىلەرنى ھەل قىلىش لايىھىسىنى ئويلىنىش ئىمكانىيىتىنى يارىتىپ بېرىڭ، شۇنداقلا يىغىنغا قاتناشقۇچىلاردىن مۇناسى-ۋەتلىك ماتېرىياللارنى تەييارلاشنى تەلەپ قىلىڭ. يۈزتۇرانە يىغىن ئېچىش يىغىنغا قاتناشقۇچىلارنى تاسادىپىي خۇشال بولۇش پۇرسىتى بىلەن تەمىن-لەپلا قالماي، يىغىنغا قاتناشقۇچىلارمۇ باشقىلارنىڭ پىكرىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن مەسلىنى ھەل قىلىش چارىسىنى ئويلاپ تېپىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە بولالايدۇ.

مەسلىلە ھەل قىلىشنىڭ يېڭى تەرەققىيات يۆنىلىشى — توپ گۇرۇپپى-پى كومپيۇتېر تېخنىكىسى بولۇپ، يىغىنغا قاتناشقۇچىلار يىغىندىن بۇرۇن ياكى يىغىن ۋاقتىدا ئۆز پىكرىنى كومپيۇتېرغا كىرگۈزسە، نەق مەيداندا تۇرۇپ، باشقا يىغىنغا قاتنىشىۋاتقانلارنىڭ پىكرىنى بىلەلەيدۇ ھەم ئىنكاس-لارنى ناھايىتى تېز چۈشىنىپ، ئۇلارغا باھا بېرەلەيدۇ. پىكر نامسىز بېرىلىدىغان بولغاچقا، پىكرىنى كومپيۇتېر ئارقىلىق يەتكۈزۈش نەتىجىدە بىرقەدەر پاسسىپ ۋە قاتلىمى بىرقەدەر تۆۋەن ئەزالارنىڭ پىكرىمۇ ئېتىبارغا ئېلىنىدۇ ۋە باھالىنىدۇ.

ئەگەر كىرىزىس كۆرۈلگەندە بارلىق مۇھىم خادىملارنى يىغىپ يىغىن ئېچىش، ھېچبولمىغاندا تېلېفون ياكى ئېلېكترونلۇق پوچتا ئارقىلىق ئۇلار بىلەن ئالاقىلىشىش كېرەك. چۈنكى ئۇلار ئۆز پىكرىنى بايان قىلىشنى ئۈمىد قىلىدۇ. ئەگەر ئۇلارغا پۇرسەت بەرمىسىڭىز، ئۇلار سىزنى ئەيىبلەي-دۇ. يىغىن بەك كۆپ بولۇپ كەتتى دەپ كايىدىغانلار دەل ئاشۇ يىغىن ئاچمىغانلارنى تەنقىدلىگۈچىلەر بولۇپ، ئۇلار رەھبەرلەرنىڭ ئىستىداتلىق قىلىپ، ئۆزلىرىنى قارار چىقىرىشقا قاتناشتۇرماغانلىقىدىن رەنجىگەن.

رەھبەرلەر ئۆز ئورنىنى تەكىتلەش ۋە ساقلاش مۇراسىمىغا مۇھتاج. ئەگەر سىز يىغىن لايىھىلىگۈچى بولسىڭىز، بۇنداق مۇراسىمنىڭ تەشكىلى قۇرۇلمىنى تەكىتلەشنىڭ بىر خىل شەكلى ئىكەنلىكىنى بىلىشىڭىز كېرەك. لېكىن بەك ئاشۇرۇۋەتمەڭ. يىغىن رەھبەرلەرنىڭ ئورنىنى كۈچەيتىش مەقسىتىدە بولۇپ، قاتناشقۇچىلار ئاز بولسا، يىغىننى ئاچمىغان تۈزۈك.



ئەگەر يىغىنى جانلىق، قىزىقارلىق قىلىپ ئاچالسىڭىز، كۆزلىگەن مەقسەتكە يېتىش خېلى ئاسانغا توختايدۇ.

يىغىنى ۋاقتىدا ئېچىش كېرەك. كېچىككەنلەرنى ساقلاپ، يىغىغا ۋاقتىدا كەلگەنلەرنى جازالاشقا بولمايدۇ. ئەمما بەزىدە پىلان تۈزگۈچىنى، كېچىككەن ئارتىسلارنى ساقلايدىغان ئېشىمۇ بولۇپ قالىدۇ. بۇ تامامەن ئايرىم ئەھۋال دۇر.

يىغىنى ئاسان، ئاددىي قارالمىلاردىن باشلاش، ئاندىن قىيىن، ۋاقىت كۆپرەك كېتىدىغان قارالمىلارغا تەدرىجىي ئۆتۈش كېرەك. يىغىن ئېمىدىن چەتنەپ كەتمەسلىك لازىم، يىغىن قارالمىلىرىنى بېسىپ تارقىتىشقا بولىدۇ.

ۋاقىت ۋە سۈرئەتكە دىققەت قىلىش لازىم. جىددىيلىك، قورۇنۇش، تىنچىق كەيپىيات بىلەن يېنىك، ئەركىن - ئازادە كەيپىيات ۋە ۋاقىت ئىسراپچىلىقى ئوتتۇرىسىدىكى تەڭپۇڭلۇقنى ۋۇجۇدقا كەلتۈرۈش ئاسانغا توختىمايدۇ. جىددىي قارالما بىلەن يېنىك قارالمنى بىللە مۇزاكىرە قىلىش كۆپ ھاللاردا ياخشى بولىدۇ. چۈنكى كۈلكىلىك پاراكى يۇمۇرلۇق ھېكايە ئوبدان ئېيتىلمىغان تەقدىردىمۇ جىددىي ھەم تىنچىق كەيپىياتنى ئۆزگەرتەلەيدۇ.

يىغىن قارالمىلىرى تۈگىگەندىن كېيىن يىغىننى دەرھال ئاخىرلاشتۇرۇش كېرەك. بۇ رەسمىيەت تۈسىدىكى يىغىنلارغا، مەسىلەن ھەپتىلىك كەسپىي يىغىنلارغا ناھايىتى باب كېلىدۇ. بارلىق قارالمىلار مۇزاكىرە قىلىنىپ بولغاندىن كېيىن ئۆز - ئارا پاراڭلىشىشنى خالايدىغانلار قېپقالسا، كېتىشىنى خالايدىغانلار كەتسە بولىدۇ.

كۆپ مەشىق قىلىش لازىم. بىرەر يىغىغا ياخشى رىياسەتچىلىك قىلىش ھەم پەن ھەم سەنئەتتۇر. پەقەت ئۇزاق مۇددەت چىنىققان، ياخشى ئىنكاس تەجرىبىلىرىنى توپلىغاندىن كېيىن، يىغىغا قاتناشقانلارنى قانداق ھەرىكەتلەندۈرۈشنىڭ سىرنىنى ئىگىلىگىلى بولىدۇ. بۇ جەھەتتىكى نۇرغۇن ئۇستازلارنىڭ ماھارىتىمۇ ئالىي مەكتەپتە، ئىجتىمائىي تەشكىلاتلاردا چېنىد - قىش ئارقىلىق يېتىلدۈرۈلگەن. ئەگەر سىزنىڭ مەكتەپ ھاياتىڭىز ئەسلىمە

بولۇپ قالغان بولسا، ئۇ چاغدا رىياسەتچىلىك ماھارىتىڭىزنى مەجبۇرىيەت ئەمگىكى داۋامىدا، ئىجتىمائىي رايوندا ياكى دىنىي تەشكىلاتلاردا چېنىقتۇر - سىڭىز بولىدۇ.

### 11. بېپەرۋا ئادەم ھاياتلىق ماھارىتىنى يېتىلدۈرۈش كېرەك.

يىلدا نەچچە يۈز سائەتلىك خىزمەت ۋاقتىمىز نەرسە ئىزدەش بىلەن ئىسراپ بولىدۇ. ئالايلۇق، دېرىكتور، قالايمىقان تاشلانغان دوكلات، خەت - چەككى، تەتقىقاتچى قويغان يېرىنى بىلمىگەن كىتاب، ئىلمىي ماقالە، ئۈزۈندىلەرنى، مەمۇرىي خادىملار ھۆججەت - تالونلارنى ئىزدەش بىلەن بەنت بولىدۇ. بۇ گەرچە ھەممىگە ئورتاق ئىللەت بولسىمۇ، كىشىلەر مۇشۇنداق بېپەرۋا ئادەملەرگە ياردەم بېرىشىنى ئانچە ئويلاپ كەتمەيدۇ. ۋاقتىنى باشقۇرۇشقا دائىر كىتابلاردىمۇ بۇنداق نۇقتىلارغا قانداق تاقابىل تۇرۇش تىلغا ئېلىنمىغان. ئەمما ئامەتلىك ئىش شۇكى، نۇرغۇن بېپەرۋا كىشى جەمئىيەتكە، ئۆز كەسپىگە ئاچايىپ تۆھپە قوشقان. شۇغىنىسى، ئۇلار ھەمىشە كونا مۇقامغا دەسسەيدۇ. نەچچە سائەت ۋاقتىنى ھۆججەت دېگەندەك نەرسىلەرنى ئىزدەشكە سەرپ قىلىپ، قىممەتلىك ۋاقتىنى يول بويى ھەربىر ئادەمدىن دوكلاتىمنى كۆردۈڭلارمۇ؟ كۆزەپنىكىمنى كۆردۈڭلارمۇ؟ ئاچقۇچنى كۆردۈڭلارمۇ؟ ھۆججەتنى كۆردۈڭلارمۇ؟ دەپ سوراشقا ئىسراپ قىلىدۇ. بۇنداق ئۇششاق - چۈششەك پاراكەندىچىلىكتىن پەيدا بولغان روھىي بېسىم كىچىكرەك بولغاندا، كىشىنى ئەنسىزلىككە سالسا، چوڭراق بولغاندا، كىشىنى جىددىيلەشتۈرۈپ قويىدۇ.

ۋاقىت مۇتەخەسسسى ئېۋگېنى بۇ جەھەتتە چوڭقۇر تەسىراتقا ئىگە بولغان. ئۇ مۇنداق دەيدۇ: — مېنىڭ تۇرمۇشىم بىر مەزگىل ئۇششۇمۇت ۋاقىتلىق توختاپ قالدى. بەرنەچچە سائەتكىچە خاتىرە دەپتىرىمنى تاپالماي قالدىم. ئالاقىلىشىشقا تايانماي ياشايدىغانلار ئۈچۈن بۇ ئانچە چوڭ مەسىلە ئەمەس. ئەمما مەن ئۈچۈن بۇ پاجىئە ئىدى. ئۇ چاغدا پىلان تۈزگىلى، تەكلىپنى قوبۇل قىلغىلى، ھېچقانداق ئىجابىي ئىش قىلغىلى بولمىغاچقا مەن پۈتۈنلەي ئەنسىزلىك ئىچىدە يۈردۈم.

مەن ئىلگىرى قىلغان ئىشلىرىمنى ئەسلىگەچ، باشقىلارغا تېلېفون بېرىپ خاتىرە دەپتەرنىڭ ئىز - دېرىكىنى قىلدىم، ئۇلاردىن تېپىۋالغان ھامان ماڭا خەۋەر قىلىشنى ئۈتۈندۈم. پەرزىمچە خاتىرە دەپتەرنى قويۇش ئېھتىمالى بارلىكى جايىنى ئەسلەپ، ھەربىر يەرنى نەچچە قېتىمدىن ئىزدەدىم. ھەتتا قويۇش ئېھتىمالى بولمىغان جايلارنىمۇ ئىزدەپ باقتىم. ئەسە - بىيلەرچە ئىزدەپ، تېلېفون بەرگەندىن كېيىن ئاخىر تەقدىرگە تەن بەردىم، بىرەرسى تېپىۋېلىپ تېلېفون بېرەر دەپ ئويلىدىم. ئاخىرى چارچاپ كەت - كەنلىكتىن تېلېفون ساقلىغىچ مۇگدىۋالماقچى بولدۇم. كۆڭلۈمدە تېلېفون جىرىڭلىشى، ئاھ تەڭرى، ئۆتۈنۈپ قالاي تېلېفوننى جىرىڭلاتساڭ دەپ تىلەيتتىم. بىرنەچچە مىنۇت ياتقاندىن كېيىن، مەن 4 - قېتىم ئاپتوموبىل - لىمىدىن ئىزدەپ باقماقچى بولدۇم. خۇداغا شۈكرى، مەن ئاخىر ئاپتوموبىل - نىڭ ئىشىكى بىلەن ئالدىنقى ئورۇننىڭ ئارىلىقىدىكى قىسىلچاقتىن ئۇ خاتىرە دەپتەرنى تاپتىم.

تۇرمۇش يەنە ئەسلى ئىزىغا چۈشكەن. ئەمما ئېۋگېنىي شۇ كۈنلا دەرھال ھەرىكەتكە كېلىپ بۇنداق ئەھۋالنىڭ ئالدىنى ئېلىش چارىسىنى تاپماقچى بولغان. شۇنىڭ بىلەن ئۇ بېپەرۋا كىشىلەرنىڭ تۇرمۇش ماھارىتىنى تۈزۈپ چىققان. بۇ ماھارەت پىلاننىڭ ئاساسلىق ئالاھىدىلىكى تۆۋەندىكىچە:

### 1) نەرسىلەرنى ئۆز جايىدا ئىشلىتىش، ئۆز جايىغا قويۇش

كۆزەينەك، قەلەم، ئاچقۇچ، ئۇچرىشىش خاتىرە دەپتەرى قويىدىغان جايىنى تېپىپ، ئۆزىڭىزنى ئۇلارنى ئىشلىتىپ بولغاندىن كېيىن جايىغا قويۇپ قويۇشقا ئادەتلەندۈرۈڭ؛ ئارخىپ، كىتاب، دوكلاتلارنى مۇۋاپىق ئورۇنلاشتۇرغاندىن كېيىن دەل جايىغا قويۇڭ، نەرسىلەرنى سالىدىغان يانچۇقنى يەنى پۇل قاپچۇقىنى بىر يانچۇققا، كۆزەينەكنى يەنە بىر يانچۇققا سېلىشنى مۇقىملاشتۇرۇڭ. بۇ كىچىك ئىنتىزام بىلەن نەرسە - كېرەكنى يوقىتىپ قويۇشتىن ساقلىنىش، شۇنداقلا بەزى مۇقىم ئىشلارنى قىلىش ئۈچۈن باش قانۇرماي، شەرتلىك ھەرىكەت ئارقىلىق پۇل قاپچۇقى، كۆزەينەك ياكى ئىسىم كارتۇشىنى چىقارغىلى بولىدۇ.

ئۆزىڭىزنى يولدىن چىقىپ كەتمەسلىككە ئادەتلەندۈرۈپ، يولدىن چىقىپ كەتكەن ھامان سەلبىي تەسىر كۆرسىتىش ئۇسۇلى ئارقىلىق، ئۆزىڭىزنى ئازابلايدىغان بەزى ئىشلارنى قىلىڭ، نەرسە - كېرەك قويىدۇ - خان جايى - مۇۋاپىق، ئېنىق تاللاڭ، ئەستە تۇتقىلى بولمايدىغان ياكى قۇلايلىق بولمىغان جايلارنى تاللىماڭ، زۆرۈر تېپىلغاندا، 2 جايى تاللاشقا يەنى كۆزەينەكنى كارىۋات تومپۇچكىسى ياكى كىتاب ئۈستىلىگە قويۇشقا بولىدۇ. ئاڭلاشلارغا قارىغاندا، لىنكولىن ئۆزىنىڭ ئادۋوكاتلار ئورنىدىكى بىر ئارخىپنىڭ ئۈستىگە «باشقا جايدىن تاپالمىغاندا بۇ يەرنى ئىزدەپ بېقىڭ» دەپ يېزىپ قويغان ئىكەن.

### 2) نەرسىلەرنى يوشۇرۇپ قويماڭ

نەرسە - كېرەكنى ئۈستىلىق بىلەن يوشۇرۇپ قويغانلىقتىن نەگە يوشۇرۇپ قويغانلىقىڭىزنى ئۆزىڭىز ئۇنتۇلۇپ قالىدىغان ئەھۋال بولىدۇ. ناپولىئون خېۋىلىنىڭ ئانىسى پېرىمدىن كۆپىرەك ئۆمرىدە ئەزەلدىن كۆرۈ - لۈپ باقمىغان ئوغرىلىقتىن ساقلىنىش ئۈچۈن قىممەتلىك نەرسە - كېرەك - لىرىنى يوشۇرۇپ كەلگەن. لېكىن تاپالمىغان نەرسە ئەمەلىيەتتە ئوغرى تالغان نەرسىدەك يوقاپ كېتىدۇ.

### 3) ئەستىلىك خاتىرىسى ۋە ياخشى دوستلاردىن پايدىلىنىڭ

دوستىڭىزغا ئارخىپنىڭ، ھۆججەت قىسقۇچ، كىتاب قاتارلىق نەرسە - لىرىنى نەگە قويغانلىقىنى ئېيتىپ قويۇڭ، لېكىن دوست تاللىغاندا سىزدىكى ئىللەت تۈپەيلىدىن سىزنى كەمسىتىدىغان ياكى سىزدىن خاپا بولىدىغان دوستنى تاللىماڭ، تۇتۇۋېلىش خاتىرىسى ناچارلىرىنى تېخىمۇ تاللىماڭ. ئەستە تۇتۇۋېلىش خاتىرىسى ناچار كىشى بىلەن بېپەرۋا كىشى بىللە بولسا، ھەر ئىككىلىسى سەۋدا بولۇپ قالىدۇ.

### 4) قىممەتلىك نەرسە - كېرەككە ئىسىم فامىلە، ئادرېس، تېلېفون نومۇرىنى يېزىپ قويۇش ۋە سۆيۈنچە بېرىش.

بۇ چارە بەزىدە تولىمۇ ئەسقاتىدۇ، ئەگەر بىرەرسى يوقىتىپ قويغان نەرسە - كېرەكنى تېپىپ بەرسە، بېخىللىق قىلماي، سەمىمىي ھالدا سۆيۈنچە بېرىپ رەھىمىتىڭىزنى ئىزھار قىلىڭ. ھۆججەتلەرنى ھۆججەت

قىسقۇچقا قىستۇرۇپ قويماي، ئادرېس يېزىلغان چوڭ كونۇپرتقا سېلىپ قويۇڭ. مۇبادا كونۇپرتنى ئايروپىلاندا ياكى مېھمانخانىدا يوقىتىپ قويسىڭىز، ئۇنىڭ تېپىلىش پۇرسىتى بىرقەدەر كۆپ بولىدۇ.

5) ئارخىپ ۋە ھۆججەت قىسقۇچنى ئىنچىكە بەلگىلەڭ

شەرتلىك بەلگە بىلەن بەلگىلەنگەن ھۆججەت قىسقۇچ ۋە ئارخىپ ناھايىتى ئاسانلا يوقاپ كېتىدۇ. بولۇپمۇ بۇ ئارخىپلار ناھايىتى كۆپ ئارخىپ كىرگۈزۈلگەن كومپيۇتېرغا سېلىنغاندا تېخىمۇ شۇنداق بولىدۇ.

6) قانچە كۆپ بولسا شۇنچە ياخشى

مۇمكىن بولسا، ھەممە ھۆججەتنى 2 نۇسخا تەييارلاڭ. 2 نۇسخا ئوخشاش ئارخىپ تۇرغۇزۇڭ، ئوخشاش بولمىغان ئارخىپ نامىنى قوللىنىڭ، 2 نۇسخا ئوخشاش ئۇچرىشىش خاتىرە دەپتىرنى تەييارلاپ، بىرنى كومپيۇتېرغا كىرگۈزۈڭ، يەنە بىرنى ھەر ۋاقىت يېنىڭىزدا ئېلىپ يۈرۈڭ. تەكرار باسقۇدىن پايدىلىنىپ بۇ ئىشلارنى قىلىش ناھايىتى ئاسان. كومپيۇتېر ئارخىپىمۇ نامى ئوخشاش بولمىغان ئارخىپلارنى ھەر ۋاقىت تەقلىد قىلىپ بېرەلەيدۇ.

7) قايتا - قايتا ئويلىنىڭ ئاندىن سەپەر قىلىڭ

ئەگەر بىرەر جايدىن بەكمۇ جىددىي ئايرىماقچى بولسىڭىز، ئايرىلىش-تىن ئىلگىرى ئوبدان ئويلىنىڭ. چۈنكى پۈتۈن دۇنيادىكى ئايروودومدا يوقاپ كەتكەن نەرسە - كېرەك بىلەن تولغان ئويلەر بار، ناھايىتى قىممەتلىك ۋە ئورنىنى دەستىتىش مۇمكىن بولمىغان نەرسىلەر يولغا چىقىشتىن ئىلگىرى قايتا - قايتا ئويلىنىدىغانلار تەرىپىدىن يوقىتىپ قويۇلغان.

8) خاتىرىدىن، ئەسكەرتكۈچىدىن پايدىلىنىڭ

ئاپتوموبىلنى چوڭ - چوڭ ئاپتوموبىل توختىتىش مەيدانىغا توختىتىپ قويغاندا، ئورنىنى ۋە قەۋەت سانىنى خاتىرىلىۋېلىپ ياندىن ئايرىماڭ. كۆپ ھاللاردا خاتىرە ياكى بەزى ئەسكەرتكۈچىلەر خاتىرىڭىزنى ئويغۇنالايدۇ. بەزىدە خاتىرە ئىشلەتمەي، ئەسكەرتىش سۆزىنى پوچتىدىن ئەۋەتىلدى. دىغان ئۇنئالغۇ لېنتىسى ياكى ئۇنئالغۇغا ئېلىپ قويسىڭىزمۇ بولىدۇ.

ئاپتوموبىلدىكى تېلېفوننىڭ رولى تېخىمۇ چوڭ بولۇپ، ئاپتوموبىل بىلەن ھەيدىگەندە ئۇنئالغۇ قېلىش ئىبھتىمالى بولغان ئىشلارنى ئېلىپ قويغىلى بولىدۇ.

12. سۆرەلىملىك قىلماڭ

بىر كىشى يەنە بىر سۆرەلمە كىشىدىن بىر كۈنلۈك ئىشنى قانداق قىلىپ بولغانلىقىنى سورايتۇ، ئۇ «بۇ ناھايىتى ئاددىي، مەن ئۇنى تۈنۈگۈندىكى ئىش قاتارىدا قىلىمەن» دەپ جاۋاب بېرىپتۇ.

سۆرەلىملىرنىڭ تۈنۈگۈنكى ئىشنى بۈگۈنكى ئىش قاتارىدا قىلىشى ئادەتتىكى ئىشتۇر. «يېڭى دۇنيا ئىنگىلىز تىلى لۇغىتى» دە «سۆرەلمە» دېگەن سۆزنىڭ ئۇقۇمىغا: (كۆڭۈللۈك بولمىغان ياكى يۈك بولۇپ قالدىغان) ئىشلارنى كەلگۈسىگە قالدۇرۇش؛ بولۇپمۇ شۇنداق قىلىشقا ئادەتلىنىش» دەپ تەبىر بېرىلگەن.

ئەگەر ئىش بېجىرىشتە سۆرەلىملىك قىلىسىڭىز، جەزمەن نۇرغۇن قىممەتلىك ۋاقىتنى ئىسراپ قىلىۋېتىسىز. مۇشۇنداق قىلىدىغان كىشىلەر نۇرغۇن ۋاقىت سەرپ قىلىپ قىلىدىغان ئىشنى ئويلايدۇ. بۇنىڭدىن، ئۇنىڭدىن ئەندىشە قىلىپ، باھانە تېپىپ ھەرىكىتىنى كېچىكتۈرىدۇ ھەم ۋەزىپىنى ئورۇندىيالمايلىقى ئۈچۈن ئۆكۈنىدۇ. ئەمەلىيەتتە بۇنىچىلىك ۋاقىتتا ئۇلار بىر ۋەزىپىنى ئورۇنداپ بولۇپ، ئىككىنچى ئىشقا تۇتۇش قىلىپ كېتەلەيتتى. ئەلۋەتتە.

مۇنداق بىرنەچچە ئۇسۇل بىلەن سۆرەلىملىككە ئۈنۈملۈك تاقابىل تۇرغىلى بولىدۇ:

1) ھەرقانداق ۋەزىپىنىڭ زۆرۈرىيىتىنى بەلگىلەڭ

بەزىدە سىز مەلۇم بىر ۋەزىپىنى مۇھىم ئەمەس دەپ قاراپ، ئۇنى ئورۇنداشتا سۆرەلىملىك قىلىسىز، شۇڭا ئەگەر بۇ ۋەزىپە ھەقىقەتەن مۇھىم بولمىسا، ئەڭ ياخشىسى، ئۇنى ئەمەلدىن قالدۇرۇڭ، سۆرەلىملىك قىلىپ بولۇپ ئۆكۈنمەڭ. ۋاقىتنى ئۈنۈملۈك تەقسىم قىلىشنىڭ مۇھىمى بىر ھالقىسى - قىلىسىمۇ - قىلىسىمۇ بولىدىغان ۋەزىپىنى

ئەمەلدىن قالدۇرۇش، كۈندىلىك خىزمەت پىلانىدىن قالايمىقان ئىشلارنى چىقىرىۋېتىش.

## (2) ۋەزىپىنى باشقىلارغا ھاۋالە قىلىش

بەزىدە ۋەزىپىنى ئورۇندىغىلى بولسىمۇ لېكىن ئورۇنداشنى خالىماي قالسىز، خالىماسلىق مەجەزىڭىز ياكى كەسپىي ئالاھىدىلىكىڭىز بىلەن مۇناسىۋەتلىك. شۇڭا، ئەگەر سىز شۇ ۋەزىپىنى ئورۇنداشقا تېخىمۇ مۇۋاپىق بولغان ۋە ئۇنى خالايدىغان بىرەر كىشىگە ھاۋالە قىلىشىڭىز، ھەممىسىز ئۆتۈپ چىقالايسىز.

## (3) پايدىسىنى ئېنىق بىلىۋېلىپ ئاندىن ھەرىكەت قىلىش

بىز كۆپ ھاللاردا كۆڭۈل تارتىمىغان بىرەر ۋەزىپىنى ئورۇنداشنىڭ پايدىسىنى بىلمىگەنلىكتىن سۆرەلمىلىك قىلىمىز. دېمەك بۇ ۋەزىپىنى ئورۇندىغاندا تۆلىگەن بەدەلنى ئېرىشىدىغان پايدىدىن ئۈستۈن كۆرۈپ قالدىمىز. بۇ مەسىلىنى ھەل قىلىشنىڭ ئەڭ ياخشى چارىسى شۇكى، بۇ ۋەزىپىنى نىشان ۋە ئارزۇيىڭىز ئاساسىدا تەھلىل قىلىپ كۆرۈڭ. ئەگەر سىزدە چوڭ نىشان بولسا، ئۇ چاغدا نىشانغا يېتىشىشىڭىزغا ياردىمى بولغان ۋەزىپىلەرنى ئورۇنداش غەيرىتىگە ئاسانلا كېلەلەيسىز.

## (4) ياخشى ئادەت يېتىشتۈرۈش

نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ سۆرەلمىلىكى ئادەتكە ئايلىنىپ قالغان. بىرەر ۋەزىپىنى ئورۇنداشتىكى ھەرقانداق باھانە - سەۋەب بۇنداق كىشىلەرنى بۇ خىل پاسسىپ خىزمەت ئۈسۈلىدىن ۋاز كەچكۈزەلمەيدۇ. ئەگەر سىزدە بۇنداق ئىللەت بولسا، ئۆزىڭىزنى قايتا چىنىقتۇرۇپ، ياخشى ئادەت ئارقىلىق سۆرەلمىلىكنى تۈگىتىڭ. شۇنداقلا ھەر نۆۋەت ئۆزىڭىزدە سۆرەلمىلىك خاھىشى پەيدا بولغاندا، كۆڭلىڭىزنى توختىتىپ ئويلىنىپ، ھەرىكەت يۆنىلىشىنى بېكىتىڭ. ئاندىن ئۆزىڭىزگە: «بۇ ۋەزىپىنى ئەڭ تېز بولغاندا قانچىلىك ۋاقىتتا ئورۇندىيالايمەن؟» دەپ سوئال قويۇڭ، ئاخىرقى چەككى بەلگىلەپ، شۇ بويىچە تىرىشىڭ. شۇنداق قىلىشىڭىز، خىزمەت ئۈسۈلىڭىزدا تەدرىجىي ئۆزگىرىش بولىدۇ.

## § 5 . باشقىلارغا ۋاقىتىڭىزنى ئىسراپ قىلغۇزماڭ

مايمۇن ئوينىتىدىغانلارنىڭ يېنىدا تۇرغاندا بەكمۇ ھېزى بولۇڭ، بىلىشىڭىز كېرەككى، ئۇلار چوقۇم بىرەر مايمۇننى قۇچقىشىڭىزغا ئېلىپ قويۇش كويىدا بولىدۇ.

## 1. ۋاقىت ئوغرىسى بىلەن تونۇشۇڭ لېكىن ئۇنىڭدىن ئۆزىڭىزنى چەتكە ئېلىش

سىكاۋت ئادامى «دېربورت» ناملىق ناھايىتى ياخشى بىر كارتون رەسىملىك كىتاب تۈزگەن بولۇپ، كىتابتا دېربورتنىڭ كارخانا باشقۇرۇشقا دائىر يېڭى كىتابنى تىرىشىپ يازغانلىقى بايان قىلىنغان. ئۇ كىتابتىكى بىر بايقا ۋاقىت باشقۇرۇش دەپ تېما قويۇلغان بولۇپ، ئۇنىڭ بىرىنچى تەكلىپى «ۋاقىت ئىسراپ قىلىدىغان ئەخمەقلەر بىلەن يىغىن ئېچىشنى كەينىگە سۈرۈش». دېگەندىن ئىبارەت بولغان. رەسىمدە ھاماقەتتەك كۆرۈنىدىغان كىشى دېربورتنىڭ ئارقىسىدا تۇرۇپ: — سىز قانداق ئىشقا ئاشۇردىڭىز — دەپ سورىغان، دېربورت — بۇنى سىزگە كېيىن دەپ بېرىي، — دەپ جاۋاب بەرگەن.

مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار ۋاقىت ئىسراپ قىلىدىغانلار بىلەن يىغىن ئېچىشنى كېچىكتۈرىدۇ ياكى ئۇلار بىلەن يىغىن ئاچمايلا قويىدۇ. ستانلېي ماركۇس بىر قېتىم ماڭا: — مەن جەزمەن ۋاقىتىدا بارىمەن. چۈنكى ۋاقىت مەن ئۈچۈن ئىنتايىن مۇھىم. باشقىلارغىمۇ شۇنداق. ئەگەر باشقىلار بىلەن ئارىلاشمايمەن، — دېدى. نۇرغۇن ساھەدىكى مەشھۇر كىشىلەر بۇنداق پىرىنسىپقا ئەمەل قىلىپ كەلگەن، مىللەردا شىركىتىنىڭ مۇنەۋۋەر بىر كەسپىي خادىمى ماڭا: — ھەقىقىي ياخشى كەسپىي خادىم ھەرگىز باشقىلارنى ساقلامايدۇ، — دېگەن.

ئەپسۇسلىنارلىقى شۇكى، بەزىدە سىز باشقىلارنىڭ ۋاقىت تۇتقۇنىغا

ئايلىنىپ قالسىز. مۇبادا كەسىپ ۋەكىلى بولسىڭىز، خېرىدار ئىشخانىسىدا ئولتۇرسا، بېزى ئۇنىڭ كۈتۈۋېلىش ئۆيىدە ئۇنى ساقلايسىز، ئۇ كېتىپ قېلىشىڭىزغا پەرۋا قىلمايدۇ. ئەگەر كۆرۈشىدىغان ئادەم سىز ئۈچۈن ناھايىدى تى مۇھىم بولسا، سىزگە ساقلىماقتىن باشقا ئامال يوق. مانا بۇنداق چاغلاردا سىز پاسسىپ ۋاقىت باشقۇرۇش تاكتىكىسىدىن پايدىلىنىپ، كىتاب ياكى ئېلىپ كەلگەن دوكلاتنى كۆرسىتىڭىز بولىدۇ. ۋەياكى كۈتكۈچىگە ئاڭلاتماي تېلېفون ئۇرسىڭىزمۇ بولىدۇ.

ئەگەر ھوقۇقى سىزنىڭكىدىن چوڭ كىشى بىلەن داۋاملىق ئالاقە قىلىشقا ئېھتىياجلىق بولسىڭىز، ئامال تېپىپ ئۇ كىشىنىڭ كۈتكۈچىسى بىلەن كېلىشىڭ (كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغىنى شۇكى، نۇرغۇن كەسپىي خادىم، تىجارەتچىلەر ئۆزى كۆرۈشمە كىچى بولغانلار بىلەن ئۇلارنىڭ كۈتۈۋېلىش ئارقىلىق ئالاقە باغلايدۇ. ئۇلار بىلەن مۇناسىۋەت قىلىشقا بەك باش قاتۇرۇپ كەتمەيدۇ). ناپولېئون خېئول ئۆزىنىڭ بۇنداق مەسىلىلەرنى بىر تەرەپ قىلىش ئۇسۇلى توغرىسىدا توختالغاندا: «بىر چاغدا بىر تېلېۋىزىيە ئىستانسىسىنىڭ دىرېكتورى ۋە بىر ئالىي مەكتەپنىڭ مۇدىرى بىلەن بىللە ئىشلەشكە توغرا كەلدى. ئۇلار ھەممىشە ۋاقىتقا رىئايە قىلمايتتى ھەم باشقىلارنى بەك ئۇزاق ساقلىتىۋېتەتتى. ئۇلارنىڭ ئىجراچى كاتىپلىرى بىلەن تونۇشقاندىن كېيىن، مەن تېلېفون بېرىش ئارقىلىق ئۇلارنىڭ ۋاقىت ئورۇنلاشتۇرۇشىنى ئالدىن بىلىۋېلىپ، ساقلاش ۋاقىتىنى ئەڭ تۆۋەن چەككە چۈشۈرۈش ئىمكانىيىتىگە ئىگە بولدۇم. بەزىدە ئۇچرىشىش ۋاقىتى بەك كېچىكىپ كەتسە، ئۇلارنىڭ كاتىپلىرى ھەقىقەتەن كۆرۈشكىلى بولمىدىغان ۋاقىتتىن بىر نەچچە مىنۇت ئاۋۋال ماڭا تېلېفون بېرىدىغان بولدى، — دېگەن.

باشقىلارنى ساقلاشقا بەزى ئىجابىي ئۇسۇللارنى قوللىنىش ئارقىلىق تاقابىل تۇرغىلى بولىدۇ. بىر كەسپىي دىرېكتور مۇنداق دېگەن: — مەن دوختۇر ياكى چىش دوختۇرىنى ئۇزاق ساقلاپ كەتمەيمەن. 15 مىنۇت ساقلىغاندىن كېيىن، نومۇر ساققۇچىدىن دوختۇرنىڭ بىكار بولغان بولسىغانلىقىنى سوراپ، ئۇلارغا دوختۇر بىلەن سائەت 3 تە كۆرۈشۈشكە

كېلىشكە ئىلگىرى، ئەگەر دوختۇرنىڭ يەنە چولپى تەگمىسە، كۆرۈشۈشنى قايتا ئورۇنلاشتۇرىدىغانلىقىمنى، چۈنكى مېنىڭمۇ باشقىلار بىلەن كۆرۈشۈش دېگەن ئىشىم بارلىقىنى ئېيتىمەن.... ئۇلار كۆپ ھاللاردا مېنى كىرگۈزۈۋېتىدۇ. بىر ئالىي مەكتەپنىڭ مەمۇرىي خادىمى ئەگەر يىغىن ئېچىۋاتقاندا خىزمەتداشلىرى توختىماي تېلېفون ئېلىپ ئىشقا ئولا دەخلى قىلىپ كەتسە، ئۆزىنىڭ بىر پارچە قەغەزگە «قارىسام ناھايىتى ئالدىراش ئىكەنسىز. ۋاقىتىڭىز چىققاندا مېنى چاقىرىڭ» دەپ يېزىپ قويۇپ كېتىپ قالىدىغانلىقىنى ئېيتقان.

بەزىدە ۋاقىتىمىزنى ئوغرىلايدىغىنى ئۇرۇق — توغقانلىرىمىز ياكى يېقىن دوستلىرىمىز بولۇپ قالىدۇ. ئۇلار ئۇچرىشىشقا كېچىكىپلا قالماستىن ھەتتا ۋاقىتىمىزنى بۇلايدۇ. بۇنداق ئەھۋالدا، ئۇلارغا ئۇچۇقنى ئېيتىش كېرەك. ئەگەر بۇنداق ئەھۋال يەنە كۆرۈلسە، كېيىنكى قېتىم ئۇلار بىلەن كۆرۈشۈش ۋاقىتىنى بېكىتكەندە، — مەن بەزى ئىشلارنى ۋە پىلاننى بىر تەرەپ قىلىۋاتاتتىم سائەت 4 تە كۆرۈشسەك قانداق؟ (ياكى ۋاقىتنى تېخىمۇ ئېنىق قىلىپ يەنى 4 تىن 10 مىنۇت ئۆتكەندە، دەپ بېكىتىش كېرەك). بولمىسا، ئىشىم تۈگىمەي قېلىپ كۆپ ئاۋارىچىلىككە قالمىمەن، — دېيىشكە بولىدۇ. بۇمۇ ئاقىي قالسا، سىچىلنىڭ چارسىنى سىناپ كۆرۈشكە بولىدۇ. سىچىلنىڭ تەكلىپى شۇكى، قارشى تەرەپنىڭ كۆڭلىڭىزدىكى ئىشنى قىلغان پەيتىنى كۈتۈڭ. ئەگەر قارشى تەرەپ دەل ۋاقىتدا كەلسە، ئۇنىڭغا بەرگەن تەسىراتى چوڭقۇرلاشتۇرسىڭىز بولىدۇ. تەسىراتى چوڭقۇرلاشتۇرۇش دەپ گىنىمىز چىن كۆڭلۈڭىدىن چىقىرىپ مۇئەييەنلەشتۈرۈش سۆزىنى يەنى: «ۋاقىتدا كەلگىنىڭىزگە رەھمەت» دېگەننى ئېيتىشنى كۆرسىتىدۇ. كۆپ ھاللاردا بۇنىڭ ئۈنۈمى ئويلىغىنىڭىزدىنمۇ ياخشى بولىدۇ.

ۋاقىت ئوغرىسىدىن ساقلىنىشنىڭ ئاخىرقى بىر ئۇسۇلى كۆرۈشۈش ئورنىنى تىزگىنلەشتۈر. ئەگەر سىز كۆرۈشۈشنى ئىشخانا ياكى ئۆيگە ئورۇنلاشتۇرسىڭىز، كۆرۈشىدىغانلار كەلمىسە ياكى كېچىكىپ قالسا، باشقا ئىشلارنى داۋاملىق قىلالايسىز ۋاقىتتىن پايدىلىنىشقا ماھىر مەسئۇل ئەھۋال. لىنى بىلمەيدىغان، ئۇشتۇمتۇت كۆرۈشكىلى كەلگەنلەر بىلەن ئىشخانىدا

ئەمەس، بەلكى كۈتۈۋېلىش ئۆيىدە كۆرۈشىدۇ. چۈنكى كۈتۈۋېلىش ئۆيىدە سۆھبەتنى توختىتىش ئىشخانىدا توختاتقاندىن كۆپ ئاسان.

## 2. قول كۆيىدىغان ئىشنى قىلماڭ

ئەگەر ۋاقتىڭىزنى قەدىرلىسىڭىز، ماييۇن ئوينىتىدىغانلارنىڭ يېنىدا تۇرۇشتىن ھېزى بولۇڭ. بىلىشىڭىز كېرەككى، ئۇلار چوقۇم بىرەر ماييۇننى قۇچقىڭىزغا ئېلىپ قويۇش كويىدا بولىدۇ. ياخشىسى، ئۇلاردىن ئېھتىيات قىلغان تۈزۈك. (بۇ يەردىكى ماييۇن ئىنسانلار ئارىسىدىكى ماييۇن سۈپەت-لىك ھارامزەدە، ھىلىگەر ئادەملەرنى دېمەكچى) ماييۇننى بېقىشقا ناھايىتى كۆپ ۋاقىت كېتىدۇ. بەزى ماييۇنلار تولىمۇ ئۇماق بولۇشى مۇمكىن. ئەمما بەزىلىرى ئىنتايىن ئوسال، كىشىنى بىزار قىلىدىغان بولۇشىمۇ مۇمكىن. شۇڭا ھەرقانداق كىشى سىزگە تاڭماقچى بولغان مەسىلە ياكى مەسئۇلىيەت (ماييۇندىكىدەك) نى قوبۇل قىلماڭ. ئەگەر ئالدىڭىزغا كەلگەنلىكى مەسىلە-نى قوبۇل قىلىۋېرىدىغان بولسىڭىز، تۇرمۇشىڭىز قوزغۇنچلۇق چۈشكە ئايلىنىپ قالىدۇ. نۇرغۇن دېرىكتور نەچچە كۈن، نەچچە ئاي ھەتتا نەچچە يىل ۋاقىت سەرپ قىلىپ، خوجايىنىڭ قوينىدىن ئۆزلىرىنىڭ مۇرىسىگە چىقىۋالغان ماييۇنلارنىڭ ھالىدىن خەۋەر ئالغان مىنساللار كۆپ.

«بىر مىنۇتلۇق دېرىكتورنىڭ ماييۇنغا يولۇقۇشى» دېگەن كىتابتا باشقىلارنىڭ مەسئۇلىيىتىنى ئۈستىگە ئېلىۋېلىشتىن ساقلىنىش تەشەببۇس قىلىنغان. بۇ كىتابتا بىر دېرىكتورنىڭ بارلىق ۋاقتىنى سەرپ قىلىپ ماييۇننى بىر تەرەپ قىلغانلىقىغا ئالاقىداز قورقۇنچلۇق ھېكايە يېزىلغان. سەۋەبى شۇكى، بۇ دېرىكتور ماييۇننىڭ خوجايىنىنىڭ قۇچقىدىن ئۆزىنىڭ قۇچقىغا چىقىۋېلىشىغا يول قويغان. ئۇ تېخى قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ھەر كۈنى سەھەردە ئىشخانىسىغا كىرىپ مەسىلىلەرنىڭ بىر تەرەپ قىلىنىشى ئەھۋالىنى سورىغىنىدىن ھەيران بولغان، بۇ كۈلكىلىك ئىشتىن شۇنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، ۋەزىپىنى دېرىكتور قول ئاستىدىكىلەرگە تاپشۇر-ماي، ئەكسىچە قول ئاستىدىكىلەر (مايىۇنلار) دېرىكتورغا ۋەزىپە تاپشۇر-غان. بەزىدە دېرىكتورمۇ بۇنداق ئەھۋالنى ئاڭسىز ھالدا قوبۇل قىلىپ قالغان.

بىر كارخانا باش دېرىكتورى «بىر مىنۇتلۇق دېرىكتورنىڭ ماييۇنغا يولۇقۇپ قېلىشى» دېگەن كىتابنى ئوقۇغاندىن كېيىن، بۇ كىتابتىن شىركىتىدىكى بىرقانچە ئالىي دەرىجىلىك مەسئۇللار بىلەن تەڭ بەھرىمەن بولغان. ماييۇن توغرىسىدىكى كۆز قاراش ئۇلارنىڭ كارخانا مەدەنىيىتىنىڭ بىر قىسمى بولۇپ قالغان. خادىملار ئۇلارنىڭ ماييۇننى توغرىسىدا خالىغانچە چاقچاق قىلمايدىغان بولغان. بەزىدە خادىملار خىزمەتتىشىغا: — بىر ماييۇن قۇچقىمغا چىقىۋالدى، بۇنىڭدىن چىدىغۇچىلىكىم قالمايدى، ماڭا ياردەم بېرەلەسىزمۇ؟ — دېگەن. گەرچە ئۇلار ماييۇننى زاڭلىق قىلىشىمۇ، لېكىن ئۇنىڭ نېمە دېمەكچى بولغانلىقىنى چۈشەنگەن.

ۋاقىت ئىلمى مۇتەخەسسسى ئېۋگېنى لىمان بىر خەۋەرلىشىش شىركىتىنىڭ باش دېرىكتورغا مەسلىھەت بەرگەن. بۇ دېرىكتور ئىشلىرىنى زادى قىلىپ تۈگىتەلمىگەن. ھەر قېتىم كىرىزىس كۆرۈلگەندە ھەتتا ناھايىتى ئەرزىمەس كىرىزىس بولسىمۇ، قول ئاستىدىكىلىرى ئۇنى ئىزدەپ، ئۇنىڭ-دىن مەسلىھەتنى ھەل قىلىپ بېرىشىنى تەلەپ قىلغان. ئېۋگېنى ماييۇن پىرىنسىپىنى تىلغا ئالغاندا، ئۇ چۈشەنگەن. ئۇ ئۆز سىستېمىسىنىڭ ناھايىتى كۈلكىلىك بولۇپ قالغانلىقىنى، ئەمەلىيەتتە ئۆزىنىڭ ئۆزىگە ئىش قىلىپ بېرىشكە تېگىشلىك كىشىلەرگە ئىش قىلمايۋاتقانلىقىنى ھېس قىلغان. شۇنىڭ بىلەن ئۇ تەدبىر قوللىنىپ خادىملىرىغا ئۆز مەسلىسىنى ھەل قىلغۇزغان. نەچچە ھەپتە ئۆتكەندىن كېيىن، ۋاقىت ئىلمى مۇتەخەسسسى ئېۋگېنى لىمان ئۇنى كۆرگەندە، ئۇ ناھايىتى روھلىنىپ، تېتىكلىشىپ قالغان، خىزمەتلەر يەنە ئۇنىڭ ئىگىلىشىگە ئۆتكەن.

ۋاقىت باشقۇرۇش مۇتەخەسسسىلىرى مۇرىگە چىقىۋالغان ماييۇننى بىر تەرەپ قىلىشتا مۇنۇلارنى تەكلىپ قىلىدۇ:

ئەستە تۇتۇڭكى، دۇنيانىڭ ھەممىلا يېرىدا ماييۇن بار. سىز ئۆزىڭىز ھەقىقىي كۆڭۈل بۆلىدىغان ماييۇندىن بىرنى تاللىسىڭىزلا كۇپايە قىلىدۇ. باشقىلارنىڭ ماييۇندىن ئىگىلىرى خەۋەر ئالسۇن، ئەگەر ئۇلار ئۆز ماييۇننى بىر تەرەپ قىلىشنى ئويلىمىسا، سىزنىڭ بىر تەرەپ قىلىشىڭىز-نىڭ ھاجىتى يوق. ئەمما سىز ياردەم بەرگەندىن كېيىن، ئۇلار ئۆزىنىڭ

مايمۇندىن ئوبدان خەۋەر ئالدىغان بولسا، ياردەم قوللىغۇنى ئاندا - ساندا سۇنۇپ قويغىنىڭىزنىڭ ھېچقانداق يامىنى يوق.

ئەگەر سىز دىرېكتور بولسىڭىز، مايمۇنى ئورگىنىڭىزدىكى قابىلىيەت-لىك كىشىگە بېرىۋېتىپ، ئۇنى يېڭى مەسئۇلىيىتىنى ئادا قىلىشقا مەشىق قىلدۇرۇڭ. بىر دىرېكتورنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش - قازىنالماسلىقىنى، ئۇنىڭ قول ئاستىدىكىلەرگە قانداق ئىشلارنى قىلغۇزالايدىغانلىقى ئارقىلىق ئۆلچىگىلى بولىدۇ.

ۋاقىت باشقۇرۇش مۇتەخەسسسلرى مۇنداق دەيدۇ: — ۋاقتىڭىز مەڭگۈ دىققەت - ئېتىبارىڭىزنى بەس - بەس بىلەن قوزغىماقچى بولغان مايمۇنلارغا تاقابىل تۇرۇشقا يەتمەيدۇ. ئەگەر ھەر بىر مايمۇننىڭ مۇرىڭىزگە چىقىۋېلىشىغا يول قويسىڭىز، ئۆزىڭىزگىمۇ، مايمۇنغىمۇ ياخشى بولمايدۇ. مۇۋاپىق كەلمىگەن مايمۇنى قوبۇل قىلىش — مۇۋاپىق كېلىدىغان مايمۇنغا ئەھمىيەت بېرىلمىگەنلىكتىن، سۇلغۇنۇلىشىپ كېتىشىگە سەۋەب بولىدۇ. ئەگەر باشقىلارنى ئۆزىڭىزنىڭ مايمۇنىدىن خەۋەر ئېلىشقا قايىل قىلالسىڭىز ھەم ئۇنىڭغا ھەر ۋاقىت تېگىشلىك كۆڭۈل بۆلسىڭىز ۋە ئەھمىيەت بەرسىڭىز، بۇ مايمۇنلار بەلكىم ئىنتايىن سۈيۈملۈك ۋە ئەتىۋارلىق نەرسىگە ئايلىنىشى ۋە سىزگە خۇشاللىق ھەتتا مۇئەييەنلەشتۈرۈش ئاتا قىلىشى مۇمكىن.

«فىلادېلفىيە سوراق گېزىتى» نىڭ سابىق ئىجرائىيە مۇھەررىرى جې-ئان روبرت دەل مۇشۇنداق باشقۇرۇش ماھارىتىدىن پايدىلىنىپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان مەشھۇر كىشىدۇر. روبرت گېزىتىخانىدا ئۆتكەن 18 يىل داۋامىدا، «فىلادېلفىيە سوراق گېزىتى» نىڭ پولىتسىيىرى مۇكاپاتىغا 17 قېتىم ئېرىشكەن. دەرۋەقە، روبرت بارلىق ماقالىلەرنى ئۆزى يازمىغان، فوتو سۈرەتلەرنىمۇ ئۆزى تارتىمىغان. لېكىن ئۇ بۇ ئىشلارنى باشقىلارغا قىلغۇزغان. چۈنكى ئۇ قول ئاستىدىكىلەرنىڭ مايمۇنىدىن يىراق تۇرۇشنى ئۆزى ئەڭ ياخشى كۆرىدىغان تاكتىكا قىلىۋالغان.

روبرتنىڭ كەسپىداشلىرىنىڭ ئېيتىشىچە، روبرت ئۇلار بىلەن يىغىن ئاچقاندا ئۇزاققىچە روھىي تۇتۇق ھالدا سۈكۈت قىلىپ ئولتۇرىدىكەن،

شۇنىڭ بىلەن باشقىلار سۆزلەشكە مەجبۇر بولىدىكەن. ئۇنىڭ ئىلگىرىكى بىر خىزمەتدىشى بىل كووچ مۇنداق دەيدۇ: — ئۇ بىر قېتىم ماڭا ئۆزىنىڭ ئادەم باشقۇرۇشتىكى ئەڭ مۇھىم تەجرىبىسىنى ئېيتىپ مۇنداق دېگەن: (دىققەت بىلەن ئاڭلىسىڭىز، قول ئاستىڭىزدىكىلەرنىڭ ئىمكانقەدەر كۆپ سۆزلىشىگە ئىمكانىيەت يارىتىپ بەرسىڭىز، كۆپ ساندىكىلەر ئۆزىنىڭ مەسلىسىنى ئۆزى ھەل قىلىپ، سىزگە جاۋاب بېرىدۇ).

لېكىن شۇنىڭغا دىققەت قىلىش كېرەككى، ئەگەر سىز دىرېكتور بولسىڭىز، قول ئاستىڭىزدىكىلەرنى ئۆز مەسلىسىنى سىزگە قورقماي ئېيتىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىڭ. نۇرغۇن شىركەت قول ئاستىدىكىلەرنىڭ ئاڭلىغان يامان خەۋەرنى باشلىقىغا ئېيتىشتىن قورققانلىقىدىن قىيىن ئەھ-ۋالغا چۈشۈپ قالغان. شۇڭا، قول ئاستىڭىزدىكىلەرنى يامان خەۋەرلەرنىمۇ خاتىرجەم ئىنكاس قىلىشقا ھەم مەسلىنى ھەل قىلىش تەدبىرىنىمۇ ئوتتۇرىغا قويۇشقا رىغبەتلەندۈرۈڭ.

3. «ياق»، «بولمايدۇ» دېيىشنى ئۆگىنىۋېلىڭ

مۇخبىرلار دەرىجىدىن تاشقىرى تېلېۋىزىيە چولپىنى لارى كىنگىدىن ئۇ ئىمكانقەدەر ساقلىنىدىغان ھەم ۋاقتىنى ئەڭ ئىسراپ قىلىدىغان ئىشنىڭ نېمە ئىكەنلىكىنى سورىغاندا، ئۇ قىلچە ئىككىلەنمەستىن، — مەنسىز چۈشلۈك تاماق يېيىش..... ئۆزى ياققۇرمىغان كىشى بىلەن بىللە بولۇش، — دەپ جاۋاب بەرگەن ئۇنىڭدىن يەنە: — مېنىڭچە، ئادەم ھاياتىدا ئېرىشكەن نەرسە قانچە كۆپ بولسا — مەيلى كەسىپ جەھەتتە ياكى پۇل تېپىشتا بولسۇن — شۇنچە قۇسۇرۇقچى بولۇپ كېتىدىكەن، ھازىر مەن ئۈچۈن ئېيتقاندا، ھېلىقىدەك بارمىسا بولمايدىغان چۈشلۈك تاماقنىڭ ھاجىتى قالمايدى، — دېگەن.

باشقۇرۇش مۇتەخەسسسلرى ۋاقىت ئىسراپ قىلىدىغان يىغىن، ئۇچرىشىش ۋە ئىجتىمائىي پائالىيەتلەردىن ئىمكانقەدەر ئۆزىنى چەتكە

ئاللايدۇ، ئەمما قاتناشمىسا بولمايدىغان دائىملىق ۋە رەسمىيەتلىك پائال-  
يەتلەرگە دۇچ كەلگەندە، ئامالسىز قالىدۇ. ئۇلار سەۋر - تاقەت قىلىدۇ.  
ئەھۋالنى ئامالنىڭ بارىچە ياخشىلايدۇ ھەم قاتناشماسلىققا ئىمكانىيەت  
بولسىلا ئۆزىنىڭ ئورنىغا باشقىلارنى ئەۋەتىدۇ. شۇڭا بىرەر دوستىڭىز سىزگە  
پىلان تۈزۈپ بېرىشنى ئىلتىماس قىلسا، ئىشىڭىز كۆپ بولسا ياكى ئۇ  
پىلانغا قىزىقىشىڭىز، «كەچۈرۈڭ، ھازىر سىزگە ياردەم بېرىشكە ئامالسىز-  
مەن» دەپ رەت قىلىڭ. مانا بۇ، ۋاقىت باشقۇرغۇچى نۇرغۇن مۇنەۋۋەر  
مۇتەخەسسسىنىڭ ئاشۇنداق ئەھۋالدا قايتۇرغان ئىنكاسدۇر.

بۇ ھەقتە ناپولېئون خېئول بىر پارچە خەتنى، يەنى تولىمۇ ياخشى،  
سىپايە يېزىلغان رەت قىلىش خېتىنى مىسالغا ئالغان.  
بۇ ئەڭ ياخشى خەتنى ئاسىيا نەشرىياتىدىكى مۇھەررىر ناھايىتى  
ئىرادىلىك، غايىلىك بىر يازغۇچىغا يازغان :

بىز تولۇپ تاشقان خۇشاللىق بىلەن كاتتا ئەسىرىڭىزنى ئوقۇپ  
چىقتۇق. لېكىن نەشرىياتىمىز ئەسىرىڭىزنى نەشر قىلسا، بۇنىڭدىن كېيىن  
سەۋىيىسى تۆۋەنرەك ھەرقانداق كىتابنى چىقىرىشقا ئامالسىز قالىدۇ، چۈنكى  
بۇنىڭدىن كېيىنكى نەچچە 100 يىل ئىچىدە ئەسىرىڭىز بىلەن تەڭلىشەلەي-  
دىغان ئەسەرنىڭ يەنە چىقىشىنى ئەسەۋۋۇر قىلغىلى بولمايدۇ. شۇڭا،  
ئىنتايىن چوڭقۇر ناماقۇللۇق بىلەن بىللە، كاتتا ئەسىرىڭىزنى قايتۇرۇشقا  
مەجبۇر بولدۇق، سىزنىڭ چوڭ يۈرەكلىكىڭىزنى ۋە بىزنىڭ يۈزەكسىزلىكى-  
مىزنى كۆپتىن - كۆپ كەچۈرۈشىڭىزنى سورايمىز.

بەزىدە مەسئۇلىڭىزغا «ياق» دېيىشكە مەجبۇر بولىسىز، ئەمما «ياق»  
نى قانداق دېيىشتە بەك ئېھتىيات قىلىڭ. ئەستە تۇنۇڭكى، ياخشى دىرىك-  
تور ئۆزى تەلەپ قىلغان ئىشنى سىزنىڭ قانداق ۋاقىتتا ئورۇندىيالىماي-  
دىغانلىقىڭىزنى بىلىشنى خالايدۇ. ئۇ تەلەپ قىلغان ئىشنى قىلالىغانلىقىد-  
ىڭىز ئۈچۈن بىئارام بولۇۋاتقانلىقىڭىزنى ئىپادىلەش ئۈنۈملۈك ماھارەت  
بولۇپ، ئىپادىلەشتە جەزمەن ئىشنىڭ مۇھىملىق ۋە جىددىيلىك دەرىجىسىد-  
ىنى بىلدۈرۈش ئۇسۇلىدىن پايدىلىنىڭ - بىز مۇزاكىرە قىلغان ھېلىقى  
دوكلاتنى يېزىۋاتاتتىم، بۇ يىغىنغىمۇ قاتناشقۇم بار ئىدى، سىزچە، قايسى  
ئىشنى قىلسام ياخشى بولار؟ - دەڭ.

#### 4. ۋاقىتنى ئەسكەرتىدىغان سۆزلەرنى كۆپرەك ئىشلىتىڭ

سىن ئالغۇ مەيدانى ۋە ئۇن ئالغۇ ئۆيىدە ۋاقىتنىڭ توشۇپ قالغانلىق-  
قىنى ئەسكەرتىدىغان 2 تۈرلۈك ئىنتايىن داڭلىق قول ئىشارىتى بار.  
بىرىدە، مەيدان مۇلازىمى قولىنى سائەت ئىستىرىلكىسىنىڭ ئوڭ يۆنىلىشى  
بويىچە ئايلاندۇرۇپ، تېز بولۇڭلار، دېگەن مەنەنى ئىپادىلەيدۇ؛ يەنە  
بىرىدە، قول بىلەن كانايىنى سىققان ھەرىكەتنى قىلىپ، دەرھال توختاڭلار،  
ۋاقىت توشتى، دېگەن مەنەنى ئىپادىلەيدۇ.

كۈندىلىك تۇرمۇشتا ئۆزىڭىز بىلەن سۆزلىشىۋاتقانلار سۆزلىشىشكە  
قانچىلىك ۋاقىتىڭىز بارلىقىدىن بېشارەت بېرىشكە توغرا كېلىدۇ. بەزى  
كىشىلەر ھېچقانچە قورۇنماي: «مەن كەتتىم، خوش ئەمسە» دېيەلەيدۇ  
ھەم كېتىپ قالايدۇ.

ۋاللىر دەل مۇشۇنداق ئادەم. بىر قېتىم ناپولېئون خېئول تەتلىگە  
چىقىشتىن بىر كۈن ئىلگىرى ئۇنىڭ بىلەن ئۇچراشقان. ۋاللىر گەپ  
باشلىنىش بىلەنلا ناپولېئون خېئولغا ئۆزىنىڭ ناھايىتى ئالدىراش ئىكەنلى-  
كىنى، ناپولېئون خېئولغا 5 مىنۇتلا ۋاقىت بېرەلەيدىغانلىقىنى ئېيتقان.  
ناپولېئون خېئول مەقسىتىنى ئىمكانقەدەر تېز ئىزھار قىلغان بولسىمۇ،  
لېكىن قەرەلدىن نەچچە سېكۇنت ئېشىپ كەتكەن. خېئول سەل تۇرۇۋې-  
لىپ، كېيىنكى گېپىنى باشلاي دېيىشىگە، ۋاللىر سۆز قىستۇرۇپ: -  
5 مىنۇت توشتى، دوكتور، سىزنى قەدىرلەيمەن، لېكىن كەتسىمە بولمايدۇ.  
يېڭى يىل بايرىمىڭىز كۆڭۈللۈك بولغاي، - دېگەن ۋە ئورنىدىن تۇرۇپ،  
خىزمەت ئۈستىلى ئالدىغا بېرىپ، ھۆججەتلىرىنى بىر تەرەپ قىلىشقا  
باشلىغان - دە، سۆھبەتنى ئاياغلاشتۇرغان.

بىزمۇ باشقا جايغا دەرھال بارمىساق بولمايدىغان ئەھۋالغا يولۇقۇپ  
باققان. ئەمما گەپ قىلىۋاتقانلارنى رەنجىتىپ قويماي، سۆھبەتتىن قۇتۇ-  
لۇشقا ئامال تاپالمىغان. شۇنداقلا قارشى تەرەپ گېپىنى توختىتىپ تىنىۋال-  
خۇچە تىت - تىت بولۇپ كەتكەن ئىدۇق. دېمەك، سۆھبەتنى ئۇشتۇمتۇت  
توختىتىشنىڭ سىپايە ئۇسۇلى شۇكى، ۋاقىت بېشارىتىدىن پايدىلىنىشنى



ئۆگىنىۋېلىش. شۇنداق قىلغاندا، ۋاقىتنى بىرقەدەر ئىگىلىپەلەيسىز ھەم سىز بىلەن ئالاقە قىلغان كۆپ ساندىكى كىشىنىڭ ھۆرمىتىگە، مىننەتدارلىقىغا سازاۋەر بولالايسىز. باشقىلارغا كۆڭلىڭىزدىكىنى ئۇقتۇرۇڭ، ئەگەر قارشى تەرەپكە سۆھبەتنى سائەت 6 يېرىمدا ئاخىرلاشتۇرىدىغانلىقىڭىزنى ئۇقتۇرۇڭ. ماقچى بولسىڭىز، — مېنىڭچە بىز بىر مىنۇتتەمۇ كېچىكسەك بولمايدۇ. چۈنكى 6 يېرىمدىن كېيىن قاتناش جىددىيلىشىپ كېتىدۇ، — دەڭ. شۇنداقلا ئۇلارغا ۋاقىت توشقان ھامان كېتىدىغانلىقىڭىزنى ئۇقتۇرۇپ قويۇڭ.

ئەگەر ۋاقىتنى بەك ئېنىق بېكىتىش زۆرۈر بولمىسا، «ئەتراپىدا» دېگەن سۆزنى ئىشلىتىشكە بولىدۇ. مەسىلەن، «زىياپەت سائەت 7 ئەتراپىدا باشلىنىدۇ» دەڭ. ئەگەر ئارىلاشقان ئادەملەر «ئەتراپىدا» دېگەن سۆزنى ئىشلەتمىسە، «تەخمىنەن سائەت 7 دە» دېسىڭىزمۇ بولىدۇ. مەن بىلىدىغان بىر رەھبەر كۆرۈشۈش ۋاقىتىنى ھەمىشە سائەت 10 دىن 5 مىنۇت ئۆتكەندىگە، 4 دىن 35 مىنۇت، ياكى 3 دىن 40 مىنۇت ئۆتكەنگە ئورۇنلاشتۇراتتى. ھەرگىز پۈتۈن ۋاقىتنى ئىشلەتمەيتتى. مانا بۇمۇ كۆرۈشۈشنىڭ جەزمەن ۋاقىتىدا بولۇشى كېرەكلىكىدىن بېشارەت بېرىدۇ. كۆرۈشۈش ۋاقىتىنى بېكىتكەندە ۋاقىت بېشارىتىدىن پايدىلانسىڭىز بولىدۇ. مەسىلەن، «ھەي، مەن توم بولمەن، بۈگۈن مەن بەك ئالدىراش. مەن كۆرۈشۈشتە، چاتاق بار — يوقلۇقىنى بىلمەكچى ئىدىم» دەپ، «بەك ئالدىراشمەن» دېگەن بېشارەتنى بەرگەندە، ئۈنۈمى ناھايىتى ياخشى بولۇشى مۇمكىن. كۆرۈشۈشنى جەزملەشتۈرۈشتىن مەقسەت كۆرۈشىشىدىن كىشىنىڭ ھەقىقەتەن كېلىدىغانلىقىنى جەزملەشتۈرۈش ۋە شۇ كىشىگە ۋاقىتنىڭ بىز ئۈچۈن ناھايىتى مۇھىم ئىكەنلىكى توغرىسىدا بېشارەت بېرىشتىن ئىبارەت.

لېكىن بەزى كىشىلەر ھەمىشە گويا سۆھبەتنى گەپ ئەگىتمەي ئاخىرلاشتۇرۇشتىن باشقا ئۈنۈملۈك ئۇسۇل يوقتەك، بېشارەتنى چۈشەنمەيدۇ. ئامېرىكا تېلېۋىزىيە تورىنىڭ خوجايىنى گارى. كويلۇس. خادىملىرىغا بىۋاسىتە — ئۇدۇل مۇئامىلە قىلىش ئۇسۇلىنى قوللانغان. ئۇ سۆھبەتنى

ئايانلاشتۇرماقچى بولغاندا، ئارقىغا بۇرۇلۇپ ئۈستەل كەينىدىكى ئارخىپ جاھازىسىغا قويۇلغان ھۆججەتكە قاراپ مۇنداق دەيدۇ: — مەن سۆھبەتنى ئايانلاشتۇرۇشتا ئىمكانقەدەر بەك ھۆرمەتسىزلىك قىلماسلىقىنى كۆز-لەيمەن، لېكىن بەزىدە شۇنداق بولۇپ قالىدۇ. ماڭمۇ ئامال يوق. بەزىدە ئورۇندۇقنى ئىتتىرىۋېتىپ، قارشى تەرەپنى ئىشىك ئالدىغىچە ئۈزۈپ چىقىشقا توغرا كېلىدۇ. كېيىن مەن بۇنداق قىلغاندا، ۋاقىتنى تېخىمۇ كۆپ تېجەپ قالغىلى بولىدىغانلىقىنى ھېس قىلدىم.

بەزى ئاددىي بېشارەتلەردىن پايدىلىنىشنى ئۆگىنىۋالغاندا، نەچچە مىنۇت ۋاقىتىنىمۇ تېجەپ قالغىلى بولىدۇ. بەزى ئۈنۈملۈك سېنارىيىدىن ياخشى پايدىلىنىش بىلەن بېسىمنى يېنىكلەتكىلى بولۇپلا قالماي، مۇناسىۋەت ماھارىتىنى ۋە ئەدەبلىك كىشى ئوبرازىنى كۈچەيتكىلى بولىدۇ. تۆۋەندىكىلەر بەزى ئۈنۈملۈك ئۇسۇللاردۇر:

1) ۋاقىتنى چەكلەش بېشارىتى. بۇ ئۈچۈن سۆھبەت باشلىنىش بىلەنلا تارقىتىڭ. ۋاللىر يۇقىرىدا تىلغا ئېلىنغان سۆھبەتتە جانلىق ئۇسۇلنى قوللانغان. بۇنداق بېشارەت ئاڭلىماققا «يىغىن ئارىلىقىدا مېنى تۇتۇڭ ۋالدىڭىز. شۇڭا، سىزگە 4، 5 مىنۇتلا ۋاقىت بېرەلەيمەن» دېگەن ئۇقۇمنى بېرىدۇ. ئەگەر خالىسىڭىز «خالىسىڭىز سىز بىلەن سۆھبەتلەشكۈم بار. ھازىر باشلىساقمۇ بولىدۇ. مۇبادا بۇ قېتىم گەپ تۈگىمىسە، ئالدىراش بولمىغان ۋاقىت تېپىپ يەنە ئۇچراشساقمۇ بولىدۇ. قانداق دەيسىز» دەپ قوشۇپ قويسىڭىزمۇ بولىدۇ.

ۋاقىت جەھەتتە مۇۋەپپەقىيەت قازانغان بەزى كىشىلەر ۋاقىتنى تىز-گىنلەشتە سۆھبەت باشلىنىش بىلەنلا «سەمگىزگە سېلىپ قويماي، سائەت 4 تە بېرىدىغان مۇھىم تېلېفونۇم بار ئىدى» دېگەندەك ئۇچۇر بېرىش ئۇسۇلىنى قوللانغان. بۇنىڭ مۇھىم نۇقتىسى شۇكى، تېلېفون توغرىسىدا كى ئۇچۇر سائەت 3 تىن 55 مىنۇت ئۆتكەندە ئەمەس، بەلكى سۆھبەت باشلانغاندا بېرىلگەن. مۇھاكىمە يىغىنىنىڭ رىياسەتچىسى بىل جونسون تېلېفون ئالغاندا ھەمىشە كېيىنكى: «ھاي ئادى، مەن بىل، بىرنەچچە ئاددىي مەسىلە توغرىسىدىكى سۆزۈمنى ئاڭلايدىغان ۋاقىتىڭىز بارمۇ؟» دەپ باشلىدۇ.

غان. چۈنكى ئۇ بۇنداق دېيىش يېقىملىق بولۇپلا قالماستىن، ئۆزىنىڭ قۇرۇق گەپ ساتمايدىغانلىقى توغرىسىدىكى ئۇچۇرنى يەتكۈزۈپ، دەپ قارىغان. ئەگەر جونسون تېلېفوندا بەك ئۇزاق سۆزلىشىپ كەتكەنلىكىنى ھېس قىلسا، بەزىدە سۆزىنى ئۇزۇۋېتىپ: «كەچۈرۈڭ مارتا، مەن ئەمدىلا سائەتكە قارايمەن. سۆزلەشمىگەن يەنە قانداق ئىشلار بار؟» دېگەندەك ئاخىرلاشتۇرۇش سۆزىنى قىستۇرغان.

بۇنداق ۋاقىت چەكلەش بېشارىتىنى قوللىنىش ئارقىلىق 3 مەقسەتكە يەتكىلى بولىدۇ.

(1) قارشى تەرەپكە ئۇلارنىڭ سىز ئۈچۈن ناھايىتى مۇھىملىقىنى، ئازراق ۋاقىت چىقىرىپ ئۇلار بىلەن بىللە بولۇپ، ئۇلارنىڭ سۆزلىرىنى ئاڭلاشنى ئىنتايىن خالايدىغانلىقىڭىزنى ئۇقتۇرغىلى بولىدۇ.

(2) قارشى تەرەپكە چەك بېرىپ، ئۇلارغا قانچىلىك ۋاقىت بېرەلەيدىغانلىقىڭىزنى ئالدىن خەۋەرلەندۈرگىلى بولىدۇ.

(3) قارشى تەرەپنى ۋاقىتنى مۇناسىۋەتسىز تەپسىلاتلارنى سۆزلەشكە ئىسراپ قىلماي، سۆزىنىڭ پوسكاللىسىنى قىلىشىغا مەجبۇرلىغىلى بولىدۇ. بەزىدە بەزى كىشىلەر شۇ چاغنىڭ ئۆزىدە ئۆزىگە بېرەلەيدىغان ۋاقىتتا سۆزىنى مۇۋاپىق ئىپادىلەشكە ئامالسىز قالىدۇ. مۇبادا بۇنداق ئەھۋال كۆرۈلسە، ئايرىم ۋاقىت ئورۇنلاشتۇرۇش كېرەك. بەزى كىشىلەر ۋاقىتنى زىچ ھېس قىلغان ئەھۋالدا مۇھىم ئۇچۇرلارنى بېرىشكە قەتئىي ئامالسىز قالىدۇ.

(2) بەدەن بېشارىتى. ئىشخانىدىن ئايرىلماقچى بولغاندەك قىلىپ ھۆججەتلەرنى يىغىشتۇرسىڭىز بولىدۇ. ئورۇندۇقتا ئالدىغا ئېگىشىڭىز ياكى ھۆججەتلەرنى بىر يەرگە يىغىشىڭىز بولىدۇ. ئەڭ گەۋدىلىك تەن بېشارىتى ئورنىدىن تۇرۇپ كېتىشتۈر.

(3) تۇرۇۋېلىش ۋە سۈكۈت قىلىش. تۇرۇۋېلىش ۋە سۈكۈت قىلىش ئارقىلىق ئىككى قېتىملىق جاۋابنىڭ ئارىلىقىنى سوزۇڭ

(4) بېشارەتنى كۈچەيتىش. سۆھبەت جەريانىدا بولۇپمۇ تېلېفوندا سۆزلەشكەندە مۇنداق ئۇسۇلنى قوللىنىشقا: «ئالدىراشلىقىڭىزنى بىلىمەن،

لېكىن مېنىڭ ئاددىي بىر مەسىلەم بار ئىدى» دېيىشكە بولىدۇ. قارشى تەرەپكە ناھايىتى ئالدىراش گەپ قىلىش «مەن تولىمۇ ئالدىراش» دېگەننى ئىپادىلەيدىغان ھۆرمەت تۈسى بولۇپ، شۇنداق دېيىش ئارقىلىق سۆھبەت سۈرئىتىنى تېزلەتكىلى بولىدۇ. ئۇنىڭدىن باشقا، «XX»، يىغىنغا بېرىشتىن ئىلگىرى سىزدىن جەزمەن سورىشىم كېرەك...»، ياكى «تېلېفوننى قويۇ-ۋېتىشتىن ئىلگىرى شۇنى ئېنىقلىۋالغىنىم بار ئىدى...»، ياكى «XX»، مەن ھازىر 5 مىنۇتنىڭ ئالدىدا باشلانغان يىغىنغا قاتنىشىشىم كېرەك. لېكىن بەك ئالدىراپ سۆزى توختاتقۇم يوق. سىزگە كېيىن تېلېفون بەرسەم بولامدۇ؟» دېيىشكە بولىدۇ.

(5) ئالدىن كېلىشىۋېلىش. بەزى مەسئۇللار ياردەمچىلىرى بىلەن مەلۇم ۋاقىتتا كىرىپ سۆھبەتنى ئۇزۇۋېتىش توغرىسىدا كېلىشىۋالىدۇ. شۇڭا، بەزىدە ياردەمچىلەر كىرىپ يەنە بىر ئۇچرىشىش ۋاقىتىنىڭ توشقانلىقىنى پىچىرلاپ قويدۇ ياكى ئۇلارغا دەرھال يەنە بىر يىغىنغا بارىدىغانلىقىنى ئەسكەرتىپ قويدۇ.

(6) نەرسە ئىزدەش. بەزى مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار پۈتۈن زېھنى بىلەن قارشى تەرەپكە مەلۇم ۋاقىت دىققەت قىلىدۇ. لېكىن مەلۇم ۋاقىت ئۆتكەندىن كېيىن، ئۇلار ئۈستەل ئۈستىدىن ياكى ئىشخانىنىڭ باشقا جايلىرىدىن بىرنەرسە ئىزدەيدۇ - دەخۇددى دىققىتى بۆلۈنۈپ كەتكەندەك، ھەتتا ئازراق خىجىل بولۇۋاتقاندا قىياپەتكە كىرىۋالىدۇ. ئەگەر كەلگەن مېھمان بۇنداق ئانچە مۇجىمەل بولمىغان ئۇچۇردىن ئۆزىگە بېرىلىدىغان ئەھمىيەت دەرىجىسىنى بىلگەندىن كېيىن، سۆھبەتنى جەزمەن ئاياغلاشتۇرىدۇ.

(7) ئەسۋاپتىن پايدىلىنىش. ئالىي مەكتەپ نەشرىياتىنىڭ ۋەكىلى كارېن شىبخارد سومكىغا ۋاقىت بەلگىلەش ئەسۋابى سېلىۋالاتتى، ئۇ ئەسۋاب ھەر 10 مىنۇتتا بىر قېتىم سايراپ تۇراتتى. ئەسۋاب سايرىغاندا، ئۇ ئۆزىنىڭ يەنە بىر ئۇچرىشىشقا بارىدىغانلىقى ياكى تېلېفون ئۇرىدىغانلىقىنى ئېيتىپ سۆھبەتنى ئاياغلاشتۇراتتى، ئەگەر سۆھبەتنى داۋاملاشتۇرۇشنى زۆرۈر كۆرسە، ۋاقىت بەلگىلەش ئەسۋابىنى ئېيتىپ قوياتتى.

8) ئاخىرلاشتۇرۇش سۆزىدىن پايدىلىنىش. بەزى كىشىلەر سۆھبەتنى قانداق ئاخىرلاشتۇرۇشنى بىلمەيدۇ. ئۇلار نەچچە قېتىم «خەير-خوش» دەيدۇ، ھەم ھەر قېتىم شۇنداق دېگەندە ئازراق ئوڭايىسىزلىنىدۇ. سۆھبەتنى ئاخىرلاشتۇرۇشنىڭ ئۇسۇلى شۇكى، تېز ھەم ئەدەپلىك بولۇڭ. سۆھبەتنى ئاخىرلاشتۇرماقچى بولغاندا «بولدى، ئەپەندى. مەن سىز بىلەن يەنە ئالاقىلىشىمەن، كۆپ رەھمەت» دەڭ، ئاندىن كېتىپ قېلىڭ.

سىز يەنە ھازاق سورۇنى، زىياپەت قاتارلىق ئەركىن مېڭىپ يۈرگىلى بولىدىغان سورۇنلاردىن قانداق قۇتۇلۇشنى بىلىشىڭىز كېرەك. مۇبادا بىر كىشى بىلەن ئىزچىل پاراڭلىشىشنى خالىمىسىڭىز، قانداق قىلىسىز؟ مۇنا-سۆھبەتكە ئۇستا كىشىلەر سەمىمىيلىك بىلەن سىزگە سالام بېرىدۇ. سىز بىلەن بىللە بولغان چاغلاردا دىققىتىنى سىزگە يىغىدۇ. ئاندىن: «سىز بىلەن پاراڭلاشقنىمىدىن بەكمۇ خۇشالمەن، باشقىلار كېتىپ قالغۇچە ئۇلار بىلەنمۇ سۆزلىشىۋالاي» دېگەندەك گەپلەرنى قىلىدۇ - دە كېتىپ قالىدۇ. بەزى كىشىلەر: «ياخشى، بىر ئايلىنىپ ھەربىر كىشى بىلەن كۆرۈشۈپ قويماي» دەيدۇ ياكى «سەل تۇرۇپ پاراڭلاشساق قانداق؟ باشقىلار كېتىپ قالغۇچە ئۇلار بىلەنمۇ پاراڭلىشىپ قويماي» دەپ، كۈلۈپ تۇرۇپ كېتىپ قالىدۇ.

### 5. ۋاقىتنى سىياسىي ئەربابلاردەك بىر تەرەپ قىلىڭ

قەدىمكى يۇنان پەيلاسوپى ئارىستوتېل «ئادەم سىياسى ھايۋاندۇر» دېگەن ئىكەن. سىياسىي شەھەرلىك ھۆكۈمەت، پارلامېنت ياكى پايتەخت ۋاشېنگتوندىلا كۆرۈلىدىغان ئىش، دەپ ئويلاپ قالماسلىق كېرەك. ئەگەر بىرەر كىشى سىزنى پەيلاسوپ دەپ ئاتسا، مېنى ماختاۋاتىدۇ دەپ چۈشەنمىگەننىڭ قالمىغا. چۈنكى بۇ سۆز ئالدامچىلىق، ساختىلىق ۋە قارا نىيەتكە تەققابى قىلىنغان. لېكىن سىياسىي دېگەننىڭ ئاساسىي ئۇقۇمى جامائەت ئىشلىرىنى باشقۇرۇش دېگەنلىك بولۇپ، مەلۇم جەھەتتىن ئېيتقاندا، ئۇ ئىنسانىيەت قۇرۇلما تېخنىكىسى ھېسابلىنىدۇ.

بەزى كىشىلەر سىياسىيىنى ۋە سېتىش ماھارىتىنى ئۆگەنمىسىمۇ،

خىزمەتنى ياخشى ئىشلەپ، سۈپەتلىك مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىدىغاندا بولسا، مۇئەييەنلەشتۈرۈلىدىغانلىقىغا ۋە ئىش ھەققىنىڭ تەبىئىي ھالدا ئېشىپ بارىدىغانلىقىغا ئىشىنىدۇ. ئەمما، كۆپ ھاللاردا ئەھۋال بۇنداق بولمايدۇ، ئۆز ئىشىنى قىلىشقا ماھىر بولۇش يېتەرلىك ئەمەس. ھەرقانداق خىزمەت پىلانىنىڭ سىياسىي تۈسى بولىدۇ. بۇنىڭغا سەل قارالغاندا، پىلانىنىڭ يۈرۈشۈشى ئاستىلاپ قالىدۇ ھەتتا پىلان يوققا چىقىدۇ.

ئۆزىڭىزنى سىياسىي ئەرباب ھېسابلىمىغان تەقدىردىمۇ سىياسىي ئەربابلار بىلەن ئارىلىشىڭ. چۈنكى بۇنداق قىلىش ئۇلارنىڭ نېمىنى ئويلاۋاتقىنىنى، خىزمەتنىڭ جىددىيلىك، مۇھىملىق تەرتىپىنى قانداق بەلگىلەيدىغانلىقىنى بىلىۋېلىشقا پايدىلىق. بىر پىشقان سىياسىي ئەرباب ھوقۇققا ئاساسەن قانداق تېلېفوننى ئېلىش كېرەكلىكىنى، قانداق كىشىلەر بىلەن كۆرۈشىدىغانلىقىنى بەلگىلەيدۇ، ئۇلار تېلېفوندا قالدۇرۇلغان جاۋاب كۈتۈپ تۇرغان بىر ئالاي مەسلىگە دۇچ كەلگەندە، كالىسىغا كېلىدىغىنى قايسى ئاۋۋال قالدۇرۇلغان دېگەن مەسىلە بولماستىن، بۇ گەپ قالدۇرغانلار ئارىسىدا كىمنىڭ ھوقۇقى ئەڭ چوڭ، كىمنىڭ ماڭا ياردىمى تېگىدۇ، كىم ماڭا پايدىسىز دېگەن مەسىلىلەردۇر. شەھەر باشلىقى، ئالىي پالاتا ئەزالىرى، ئالىي دەرىجىلىك ھۆكۈمەت ئەمەلدارلىرى كۈنىگە مىڭلاپ خەت - چەك تاپشۇرۇۋالىدۇ ۋە تېلېفون ئالىدۇ. ئەگەر ئۇلار ھەربىرىگە بىۋاسىتە جاۋاب بەرگىلى تۇرسا، ئۇلار تېلېفون قايتۇرۇش ۋە خەت يېزىشتىن باشقا ئىش قىلالمايدۇ. شۇڭا ئۇلار بۇ خىزمەتنىڭ كۆپ قىسمىنى باشقىلارنىڭ ئىشلىرىگە ھەۋالە قىلىدۇ. شۇنداقلا ھەۋالە قىلغۇچىغا «كىمنىڭ ھوقۇقى ئەڭ چوڭ، كىمنىڭ ياردىمى تېگىدۇ، كىم پايدىسىز» دېگەن پىرىنسىپ بويىچە تېلېفون، خەت - چەكلەرنى بىر تەرەپ قىلىشنى تاپىلايدۇ.

سايلام سىياسىيىدىن يىراق تۇرىدىغانلارمۇ مەسلىگە مۇشۇنداق مۇئامىلە قىلىدۇ. بىر مۇخبىر مەملىكەتلىك ياشلار - ئۆسمۈرلەر زەيتۇن توپ بىرلەشمىسىنىڭ سابىق باشلىقى، ھازىرقى باربوركېل رايونى مۇتۋەر-

## 6 § . يوشۇرۇن ۋاقتى تېپىپ چىقىش

ھەر كۈنى باشقىلار ئوقۇمىغان كىتابتىن ئازراق ئوقۇپ قويۇڭ؛ ھەر كۈنى باشقىلار ئويلىمىغان بەزى ئىشلارنى- ئويلاپ قويۇڭ؛ ئەگەر پىكىرىڭىز ھەمىشە باشقىلارنىڭكى بىلەن بىر يەردىن چىقسا، ئەقىل - ئىدراكىڭىزغا پايدىسىز بولىدۇ.

### 1. بوش ۋاقتىنى پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇڭ،

كۈتۈپ تۇرۇش ۋاقتىدىن پايدىلىنىشنى بىلىدىغانلار دوختۇرغا كۆ- رۈنگىلى بارغاندېمۇ بىرەر كىتاب ئالغۇچ بارىدۇ. چۈنكى كۈتۈپ تۇرۇش ۋاقتىدا دوختۇرلار قويۇپ قويغان ژۇرنال ياكى باشقا پايدىسىز نەرسىلەرنى كۆرۈش ھاجەتسىز دۇر.

ناپولېئون خېئول ھەر نۆۋەت جەزمەن ئۆچىرەتتە تۇرۇپ كۈتىدىغان ئىشلارغا دۇچ كەلگەندە، ھەمىشە كۆرگۈدەك بىرەر نەرسە ئالغۇچ بارىدۇ. ئۇ بوش ۋاقتىنى ئىنتايىن ئېھتىيات بىلەن پايدىلانغان، ئاپتوموبىل ھەيدىد- گەندىمۇ، قىزىل چىراغقا ياكى ئاپتوموبىل توسۇلۇپ قېلىش ئەھۋالىغا دۇچ كەلگەندىمۇ كۆرۈش ئۈچۈن بىرەر تېخنىكا دوكلاتى ياكى سودا ژۇرنىلى ئېلىۋالغان. ئانى تون ئىسىملىك بىر باشلىق ياردەمچىسىمۇ شۇنداق قىلغان. ئۇ ئاپتوموبىلغا خەت ئاچقۇچ ئورنىتىپ، ئاپتوموبىل ھەيدىگەندە بىر مۇنچە خەت - چەكنى ئېلىۋالغان، قىزىل چىراغقا دۇچ كەلگەندە، خەت كۆرگەن. ئۇنىڭ دېيىشىچە، بۇ خەتلەرنىڭ %15 كېرەكسىز خەت - چەك ئىكەن، ئۇ ئىشخانىغا بېرىشتىن بۇرۇن پايدىلىق خەت - چەكنى تاللاپ چىقىدىكەن، ئىشخانىغا بارغاندا كېرەكسىز خەت - چەكلەرنى تاشلىۋېتىدىكەن. مايرىس ئاچقان، مەسلىھەتچىلەر شىركىتى يىلىغا تەخمىن- نەن 130 دېلو قوبۇل قىلغان. ئۇ ھەر يىلى نۇرغۇن جايغا ساياھەتكە بارىدىغان بولغاچقا، نۇرغۇن ۋاقتى ئايروپىلاندا ئۆتكەن. مايرىس خېرىدار-

لەر جەمئىيىتى داۋالاش مۇلازىمىتى مەركىزى ئادەم كۈچى بايلىقى بۆلۈمى- نىڭ باش دېرىكتورى ماريې بوۋلدىن قانداق تېلېفونغا ئاۋۋال جاۋاب بېرىدىغانلىقىنى سورىغاندا، ئۇ: - مۇدىرىيەت ئەزاسى بىلەن پۇل ئىئانە قىلغۇچىلاردىن كەلگەن تېلېفونغا، - دەپ جاۋاب بەرگەن. ئۇنىڭغا ئوخشاش ۋەزىپىدىكىلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، تەرتىپنىڭ بۇنداق بولۇشى ئىنتايىن چۈشىنىشلىك. چۈنكى مۇدىرىيەت ئەزاسى ئادەم ياللاش، ئىشتىن بوشتىش، ۋەزىپىنى ئۆستۈرۈشكە مەسئۇل. پۇل ئىئانە قىلغۇچىلار خۇش بولسا، ئۆزىنىڭ كۈنىمۇ ئوبدان بولىدۇ. دېمەك، سىز بۇنداق ئۇسۇلنىڭ رەھبەرلەرنىڭ ئۆزىگە بىرلا ۋاقىتتا ئېھتىياجلىق بولغان نۇرغۇن ئىشلارنى بىر تەرەپ قىلىش ئۇسۇلى ئىكەنلىكىنى بىلىشىڭىز، نېمە ئۈچۈن ئۇلارنىڭ سىزگە دەرھال تېلېفون (قايتۇرۇش زۆرۈر بولغاندا) قايتۇرمايدىغانلىقىنى چۈشىنەلەيسىز. ئەگەر ئۇلار بىلەن ئالاقىلىشىش قىيىنغا توختىسا، بۇ كۆپىنچە ئەھۋالدا كۆرۈشمە كېچى بولغان كىشى ياكى ئۇنىڭ كۈتكۈچىسى- نىڭ سىزنى ياردىمى تەگمەيدىغان ئادەم ياكى پايدىسى يوق ئادەم دەپ قارىغانلىقىدىن بولىدۇ.

ھەممە تېلېفون ۋە خەت - چەككە ئوخشاش مۇئامىلە قىلماڭ. ئەمما ئۆزىڭىزگە ياردىمى تېگىدىغان ۋە پايدىسى تەگمەيدىغانلارغا ئەڭ ئاۋۋال مۇئامىلە قىلىشىڭىز بولىدۇ. ياشاشنى خالايدىغانلار جەزمەن قوبۇل قىلغان مۇھىم ئۇچۇرنى ۋە سۆھبەتلىشىدىغان مۇھىم ئەربابىنى بېكىتەلەيدىغان بولۇشى كېرەك. لېكىن بۇنداق ئۇسۇلنىڭ خەتەرلىك تەرىپى بار، مۇبادا ياردەمچىگە نوپۇزلۇق ئەربابلارغا تېلېفون بېرىش ئۇقتۇرۇلسا، ئۇلار ھەممە نوپۇزلۇق ئەربابىنى تونۇمىغانلىقتىن، بەزىلىرىنى ئادەتتىكى ئادەم قاتارىغا چىقىرىۋېتىشى مۇمكىن. بۇنىڭدىن باشقا، ئەگەر يۇقىرى ئورۇندىكىلەر نوپۇزلۇق كىشىلەرنىڭلا سۆزىنى ئاڭلايدىغان بولسا، ئۇلار چوقۇم ئادەتتى- كى كىشىلەر تەمىنلەيدىغان مۇھىم ئۇچۇرلاردىن قۇرۇق قالىدۇ.

لار بىلەن ياخشى مۇناسىۋەت باغلاشنى ناھايىتى مۇھىم دەپ بىلگەچكە، ھەممىشە ئايروپىلاندا كېتىۋاتقاندا ئۇلارغا قىسقا خەت يازغان. ئۇ: — مەن ئۆزۈمنى تۇتۇۋالمايدىغان بولۇپ قالدىم، بۇنداق قىلسام نېمە زىيىنى بار ئىكەن؟ — دېگەن. يېقىندا ئۇنىڭ بىلەن بىر ئايروپىلاندا ئولتۇرغان بىر خېرىدار يۈك — تاق كۈتكەچ ئۇنىڭ بىلەن پاراڭلىشىپ: — ئايروپىلاندا سىزگە دىققەت قىلدىم. سىز 2 سائەت 48 مىنۇت داۋامدا توختىماي خەت يازدىڭىز. ئىشىنىمەنكى، خوجايىنىڭىز جەزمەن سىزدىن پەخىرلىنىدۇ» دېگەندە، مايرىس ئۇنىڭغا: — ئۆزۈم خوجايىن، — دەپ جاۋاب بەرگەن.

سىزنىڭ ئۈنۈمگە قانچىلىك ئەھمىيەت بېرىشىڭىزدىن قەتئىينەزەر، ھامىنى بەزىلەر سىزنى ساقلىتىدۇ. شۇنىڭ بىلەن سىز ئاپتوبۇس، يەر ئاستى پويىزى، ئايروپىلانغا ئۆلگۈرەلمەي، ئارىلىقتا تاسادىپىي دەم ئېلىش پۇرسىتىگە ئىگە بولۇپ قالسىز؛ گەرچە ھەر بىر ئىشنى ئىنتايىن ئېھتىيات بىلەن پىلانلىغان بولسىڭىزمۇ تاسادىپىي ئىشلار تۈپەيلىدىن ئايروپىلاندا بىكاردىن — بىكار 3 سائەت تۇرۇپ قالىدىغان ئەھۋالغا دۇچ كېلىسىز، مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار بۇنداق ئەھۋالدا كىتاب ئوقۇيدۇ؛ بىرەر نەرسە يازىدۇ؛ دوكلاتقا تۈزىتىش كىرگۈزىدۇ؛ ئۇنئالغۇلۇق پوچتا يوللانمىسىنى تەكشۈرىدۇ؛ تېلېفون بېرىدۇ؛ ئۇنئالغۇغا ئاغزاكى خەت قالدۇرىدۇ.

## 2. ۋاقىت تېجەشتە بەسلىشىش

ماركېت ماك بەسلىشىش كەيپىياتىدا تۇرۇپ نۇرغۇن ئىشلارنى بىر تەرەپ قىلىپ ۋاقىتنى ئىمكانقەدەر تېجەشنىڭ ۋاسىتىسىنى تېپىپ چىققان؛ يەنى قايسى رېستوران خادىملىرىنىڭ ھەرىكىتىنىڭ تېزلىكىنى، قايسى بىنادىكى قايسى لىفىتنىڭ تېز ماڭىدىغانلىقىنى؛ قايسى ئاۋىئاتسىيە شىركىتىگە تەۋە ئايروپىلاننىڭ ۋاقتىدا ئۇچىدىغانلىقىنى، قەيەردە يۈك — تاقنىڭ ئۈنۈملۈك بىر تەرەپ قىلىنىدىغانلىقى، قايسى يول ۋە كوچىلاردا ماڭغاندا مەنزىلگە تېز يەتكىلى بولىدىغانلىقىنى بىلىۋالغان. كاد ساندىپس گېئورگىيە شتاتىنىڭ كارخانىلار مۇھىتى شىركىتىدە ئىشلىگەن، بۇ مۇۋەپپەقىيىتى

خېلى زور ئىشخانا بۇيۇملىرى شىركىتى ئىدى. شۇڭا ساندىپس خىزمەتتە ئۆزگىچە تاكتىكا قوللانغان. ئۇ مۇنداق دەيدۇ: — ئىشخانىغا كىرىپ بىرىنچى بولۇپ خەت — چەك ساندۇقىغا قارايمەن، بارلىق ھۆججەتلەرنى مۇھىملىق، قىيىنلىق دەرىجىسىگە قاراپ تۈرگە ئايرىپ، ھەر بىر ئىشنى پۈتتۈرۈش ئۈچۈن كېتىدىغان ۋاقىتنى بەلگىلەيمەن. ئاندىن ۋاقىت بىلەن بەسلىشىپ، ھەر بىر ئىشنى ئىمكانقەدەر بەلگىلەنگەن ۋاقىتتا ئورۇندايەن. كۆپ ھاللاردا ئىشلىگەن ئىشىم كۆزلىگەندىنمۇ كۆپ بولىدۇ. تەنھەرىكەتچىلەر بۇ ئۇسۇلدىن پايدىلانغان: مۇنەۋۋەر تەنھەرىكەتچى باشقىلار بىلەن بەسلىشىپلا قالماي، ئۆزى بىلەنمۇ بەسلىشىپ، ئۆزى ياراتقان رېكورتىنى بۇزۇشقا ۋە ئادەتتىكى نەتىجىسىنى ياخشىلاشقا تىرىشىدۇ.

ۋاقىتنى باشقۇرۇشنى بەسلىشىشىگە ئۆزگەرتكەننىڭ تۆۋەندىكىچە ئار-تۇقچىلىرى بار:

(1) ئادەتتىكى خىزمەتنى قىزىقارلىق خىزمەتكە ئۆزگەرتكىلى بولىدۇ. چۈنكى ئەڭ قىزىقارلىق خىزمەتنىڭمۇ قىلىشقا تېگىشلىك ئاددىي ھەم تېتىقسىز پارچە — پۇرات ئىشلىرى بار.

(2) ئۆزى بىلەن بەسلىشكەندە — پىسخولوگىيىلىك «ئۇرغۇپ تۇ-رۇش ھالىتى»نى قوزغىتىشقا بولىدۇ.

بۇنداق ھەرىكەت يوشۇرۇن ئاڭنىڭ ئۆزگىرىشى بولۇپ، بۇنداق ھالەتتە ۋاقىت تۇرغۇنلۇققا ئۆتىدۇ، ئەمما نەتىجە ئالاھىدە چوڭ بولىدۇ.

(3) خىزمەت سۈپىتىنى ياخشىلىغىلى بولۇشى مۇمكىن.

بىز تېخىمۇ تېز، تېخىمۇ ياخشى ئىشلەشنى نىشانلايمىز. توساقتىن ئاتلاپ يۈرگۈزۈش ماھىرى 100 مېتىر مۇساپىنى تېز يۈرگۈزۈپ تۈگىتىشىنى ئۈمىد قىلىپلا قالماستىن، توسۇقنى ئۆرۈۋەتمەسلىكىنىمۇ ئۈمىد قىلىدۇ.

شەخسلەر، كىچىك تەشكىلاتلار ھەتتا پۈتكۈل تارماقلار مۇسابىقە تۈسىدىكى پائالىيەتلەرنى يەنى كەمچىلىكىسىز ھالەتنى ساقلاپ قېلىشتا بەسلىشىش، پۈتۈن ئورۇن بويىچە نەتىجە قازىنىشتا بەسلىشىش ئارقىلىق ھەمكارلىق روھى ۋە غەيرىتىنى ئاشۇرۇشنى ياخشى كۆرىدۇ. توقۇمىچىلىق بۇيۇملىرى بىلەن خىمىيە بۇيۇملىرى ئىشلەپچىقىرىدىغان مىرك شىركىتى

دەل مۇشۇنداق تاختىكىنى قوللىنىش ئارقىلىق مەملىكەتلىك «ماك پودىچ» پەزىلەت مۇكاپاتىغا ئېرىشكەن. مېرىك شىركىتى «نومۇر قويۇش» نىڭ ئالغا ئىلگىرىلەشنىڭ ئاچقۇچى ئىكەنلىكىگە ئىشەنگەن. ئۇلار «ئەگەر نومۇرنى ھېسابلىسىڭىز، ئۇنداقتا مەشىق قىلىڭ» دېگەن سۆزنى ئۆزلىرى بەكمۇ ياقتۇرىدىغان سۆزگە ئايلاندۇرۇۋالغان ھەم خىزمەتداشلىرىغا نومۇرنى بىلە-دۈرۈش ئۈچۈن، زاۋۇتنىڭ ھەممىلا يېرىگە نومۇر تاختىسى ئورناتقان، مۇشۇنداق قىلىش ئارقىلىق جاسارەت، قىزغىنلىق، قىزىقىش، ئۆزىنى قە-دىرلەش كەيپىياتى يارىتىش ئۈچۈن، كۆرۈش ھەۋىسىنى ئاشۇرغان، يېڭى قاراش، ياخشى ئالماشتۇرۇش شارائىتى، مۇۋەپپەقىيەت تۇيغۇسى ۋە تەۋە-لىك تۇيغۇسى بەرپا قىلغان.

ۋاقىت باشقۇرۇش ماھارىتى ئۆزىنىمۇ، كۆپچىلىكىنىمۇ خۇشال قىلىدۇ-خان مۇسابىقە بولۇپ، ئۇنىڭغا قاتناشقانلار ئۇتقۇچى بولۇپ چىقىدۇ. بۇنداق مۇسابىقىگە قاتنىشىشنى قەتئىي خالىمايدىغانلارلا ھەقىقىي ئوتتۇر-غۇچى بولىدۇ.

### 3. سەپەر ۋاقتىدىن پايدىلىنىشقا ماھىر بولۇڭ

ئەگەر خىزمىتىڭىز ئايرودرومدا بولسا، خىزمەت ئورنىغا يېقىن يەردە ئولتۇرۇش ئۈچۈن، ھەرگىز ئۇچۇش - چۈشۈش يولىنىڭ ئاخىرىغا بېرىپ ئولتۇرۇۋالمايسىز، مۇبادا سىز ئىشلەيدىغان زاۋۇت ئامانلىق ئەھۋالى ناچار، جىنايەت يۈز بېرىش نىسبىتى يۇقىرى رايوندا بولسا، زاۋۇت ئەتراپىدا ئولتۇرۇشنى ھەرگىز خالىمايسىز، ھالبۇكى، كۈنىگە بىر قېتىم يول يۈرۈش ئۈچۈن 30 مىنۇت ۋاقىت كېتىدۇ دەپ پەرەز قىلساق، بىرقانچە يىللىق يول يۈرۈش ۋاقتى جەملەنسە، چىققان ئومۇمىي سان كىشىنى چۆچۈتىدۇ. ئەگەر ئومۇمىي ساننى ئەزەلدىن ھېسابلاپ كۆرمىگەن بولسىڭىز، تۆۋەندى-كى بۇ نەتىجە سىزنى يەنە بىر قېتىم چۆچۈتۈشى مۇمكىن: ئەگەر بىر ھەپتىدە 5 كۈن ئىشلىسىڭىز، كۈنىگە بىر قېتىم يول يۈرۈش ئۈچۈن 30 مىنۇت سەرپ قىلىسىڭىز، 50 ھەپتىدە يول يۈرۈش ئۈچۈنلا جەمئىي 250 سائەت كېتىدۇ. 8 سائەتلىك خىزمەت كۈنى بويىچە ھېسابلىغاندا، يىلىغا

توپتوغرا 6 ھەپتە كېتىدۇ. مۇبادا كۈنىگە بىر قېتىم يول يۈرۈش ئۈچۈن بىر سائەت ۋاقىت سەرپ بولسا، ھەر يىلى يول يۈرۈش ئۈچۈن سەرپ بولىدىغان ۋاقىت 8 سائەتلىك خىزمەت كۈنى بويىچە ھېسابلىغاندا، 3 ئايدىن ئېشىپ كېتىدۇ. مۇبادا يىلىغا 50 مىڭ دوللار كىرىم قىلىدىغان كىشى كۈنىگە 30 مىنۇتتىن يول يۈرسە، يىلىغا ئاپتوموبىلغا 6 مىڭ 250 دوللارنى خەجلىۋەتكەن بولىدۇ. بىر سائەت يول يۈرسە، 12 مىڭ 250 دوللارنى خەجلىۋەتكەن بولىدۇ. بۇلار تېخى بېنىزىن، بالون قاتارلىقلار ئۈچۈن سەرپ قىلغان ۋاقىت ۋە خىراجەتنى ئۆز ئىچىگە ئالمايدۇ. شەھەر سىرتىدىكى ئۆيلەرنىڭ باھاسى ئەرزانراق بولغاچقا، ئۇ يەردە ئولتۇرۇش ئەرزان توختى-غاندەك كۆرۈنىمۇ، ئەمەلىيەتتە ئۇنداق بولۇشى ناتايىن. ئەگەر سىز نوقۇل ئىقتىسادىي سەۋەبىنى دەپ شەھەر سىرتىدا ئولتۇرماقچى بولسىڭىز، سەرپ بولىدىغان ۋاقىت ۋە پۇلنى ھېسابلاپ كۆرۈڭ. ئولتۇرۇش ئورنىنى تاللاشتا، ئولتۇراق جايىنىڭ تۇرمۇش شەكلىنى ياقتۇرغانلىقتىن، قىستا - قىستاقچىلىقتىن بىزار بولغانلىقتىن ياكى ھەر كۈنى ئوخشاش بولىدىغان مۇھىتتا تۇرمۇش زىتىسىنى ئۆزگەرتىپ كىچىك بولغانلىقتىن خىزمەت ئورنىغا يىراق جايلارنى تاللاشقا بولىدۇ. ئەگەر تېخىمۇ مۇۋاپىق كېلىدىغان تۇر-مۇش مۇھىتىنى تۇمىد قىلىسىڭىز، خىزمەت ئورنىغا يېقىن ھەم تۇرمۇش ئۇسۇلى تەلەپكە ماس كېلىدىغان جايىنى تېپىشنى ئوبدان ئويلىنىڭ. سىز ئاپتوبۇستا ياكى پويىزدا يول يۈرۈشىڭىز مۇمكىن. نۇرغۇن كىشى يول يۈرۈش ۋاقتىنى ياقتۇرىدىغانلىقىنى ئېيتىدۇ. بەزى كىشىلەر ھەر كۈنى بىر ئاپتوبۇسقا چىققانلارنى تونۇيدۇ ھەم ئۇلار بىلەن پاراڭلى-شىشنى ياخشى كۆرىدۇ. بەزى كىشىلەر مۇشۇ كاشىلىسىز ۋاقىتنى كىتاب كۆرىدىغان، بىزەر نەرسە يازىدىغان، بېرىدىغان دوكلاتتىكى پىكىرلەرنى رەتكە سالىدىغان، ئۇنئالغۇغا سۆز قالدۇرىدىغان ياكى مۇستەقىل تەپەككۈر قىلىدىغان ياخشى پۇرسەت، دەپ قارايدۇ. ئەلۋەتتە بۇنىڭ شەرتى: ئاپتو-بۇسنى باشقىلار ھەيدىشى كېرەك.

خېلى كۆپ شەھەردە ئاپتوموبىل توسۇلۇپ قېلىش ئەھۋالى ياخشى-

لانماقتا يوق كۈندىن - كۈنگە ئېغىرلىشىۋاتىدۇ، شۇنداقلا نۇرغۇن خىزمەت ئورۇنلىرىمۇ ئاممىۋى ترانسپورت سىستېمىسىدىن ناھايىتى يىراق. شۇڭا، ئامېرىكىدىكى بەزى شىركەتلەر شەھەر ئەتراپى رايونغا سۈنئىي ھەمراھ ئالاقىلىشىش مەركىزى تەسىس قىلغان. خادىملارمۇ «خەۋەرلىشىش ۋاسىتىسى ئارقىلىق خىزمەت قىلىش» ئىمكانىيىتىگە ئىگە بولغان. نەتىجىدە خادىملار سۈنئىي ھەمراھ بىلەن ئالاقىلەشكىلى بولىدىغان ئۆز ئۆيىدىكى ئىشخانىدا تۇرۇپلا شىركەت بىلەن يۈز تۇرانە ئالاقە قىلالىغان. سۈنئىي ھەمراھ بىلەن ئالاقىلەشكىلى بولىدىغان ئىشخانا ئۇلارنىڭ ئۇزۇن يول بېسىپ ئىشخانىغا بېرىشىنى ئاسانلاشتۇرۇپ، ئۇلارغا يەنە بىر خىل تاللاش ئىمكانىيىتى ياراتقان، گەرچە بۇنداق ئىشخانىدىن كۈندە پايدىلىنىش ئۇلار ئۈچۈن ھاجەتسىز بولسىمۇ.

ھازىر ئامېرىكىدا 3 مىليون خىزمەتچى بۇنداق شەكىلدىن پايدىلىنىپ ئىشقا چۈشىدۇ. كۆپ ساندىكىلىرى ھەپتىدە بىر ياكى 2 كۈن شۇنداق قىلىدۇ. 2000 - يىلىغا بارغاندا، بۇ سان 11 مىليونغا يېتىشى، نىقت كىرىس كۆرۈلسە، بۇ سان تېخىمۇ يۇقىرى بولۇشى مۇمكىن. مۇبادا سىز ئۈچۈن كۈندە ئۇزۇن يول مېڭىش زۆرۈر بولسا، بۇ ۋاقىتنىڭ ھەممىسىنى ئىسراپ قىلىۋېتىشىڭىز ھاجەتسىز. بۇ مۇستەقىل پىكىر قىلىشىڭىزنىڭ ياخشى پەيتىدۇر. سىز كاشلا ئەڭ ئاز ئەھۋالدا پىلان تۈزلەلەيسىز؛ سىمىز تېلېفون ئارقىلىق ئالاقىلىشەلەيسىز. ئەگەر ئىلغار ئاۋاز قالدۇرۇش پوچتا سىستېمىسى بولسا، ئېغىزچە خەت - چەك تەييارلىيالايسىز؛ ئوقۇتۇش ۋە ئىلھام بېرىش تۈسىنى ئالغان ئۇنئالغۇ لېنتىسىنى ئاڭلىيالايسىز. ئەمما كۆپ سانلىق يول يۈرگۈچىلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئۇزۇن يوللۇق سەپەرنىڭ كۆپىنچىسى ۋاقىت ئىسراپ قىلىش ھېسابلىنىدۇ. ئۇلارنى ۋاقىت بېسىمى ناھايىتى چوڭ تەجرىبىگە ئىگە قىلىدۇ. شۇڭا، يول يۈرۈش ۋاقىتىنى تېجەشنى ياكى بۇ ۋاقىتتىن پايدىلىنىشنى سالماقلىق بىلەن ئويلىنىش كېرەك.

#### 4. ۋاقىت رايونى يارىتىش

ناپولېئون خېئول دىرىكتورلارغا خىزمەتنى تەشكىللەپ، ۋاقىتنى باسقۇچقا ياكى رايونغا ئايرىش توغرىسىدا تەكلىپ بەرگەن. بۇ ۋاقىت رايونلىرى دىرىكتورلارنىڭ پۈتۈنلەي تەسىرگە ئۇچرىمىغان شارائىتتا كۆل-گۈل قويۇپ خىزمەت قىلىدىغان ۋاقىتى ھېسابلىنىدۇ. ۋاقىت رايونى ياردەمىشتا يەنە بىر تاللاش شۈكى، خۇددى كومپيۇتېردا مەشغۇلات قىلغاندىكىدەك دەك نۇرغۇن ۋاقىتنى ئۇ تەرتىپتىن بۇ تەرتىپكە ئۆتۈشكە ئىشلىتىپ، ئاخىرقى ھېسابتا ھېچ ئىشنى باشقا چىقىرىلمىغاندەك «داشقانلىق» لىقتۇر. بۇ تەكلىپنى قوبۇل قىلماق ئاسان ئەمەس. چۈنكى نۇرغۇن كىشىلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، كاشلىغا ئۇچراپ تۇرۇش بىر خىل تۇرمۇش ئۇسۇلىدۇر. بەزى خىزمەتچىلەر مۇنچىغا چۈشكەندىمۇ تېلېفوننىڭ ۋە ياندىكىلەرنىڭ كاشلا قىلىشىغا ئۇچراپ تۇرىدۇ. ئەمەلىيەتتە بۇ بىر خىل خاتا تۇرمۇش ئۇسۇلى. تېلېفون زور نومۇرلىرىنى نەق مەيداندىن كۆرسىتىشنى تەييارلىغۇ-چى ياكى تىجارىتى تازا روناق تېپىۋاتقان رېستوران دىرىكتورى قىسقىغىنە بىرقانچە سائەت ئىچىدە نەچچە 100 قارارنى چىقىرىشقا دۇچ كېلىدۇ. لېكىن ئۇلار ئىجادىي بولسا ۋە ئىشلەشنى خالىسا نومۇر باشلىنىشتىن ياكى خېرىدار قەدەم تەشرىپ قىلىشتىن ئىلگىرى ۋاقىت رايونى يارىتالايدۇ. تىۋەندە ۋاقىت رايونى يارىتىش توغرىسىدا بىرنەچچە تەكلىپ بېرىمىز:

(1) بالدۇر كېلىش ياكى كېچىكىپ قايتىش. نۇرغۇن ئالىي دەرىجىلىك مەسئۇللار ئىشخانىغا بالدۇر كېلىدۇ. چۈنكى ئۇلار بۇ چاغدا تېلېفوننىڭ جىرىڭلىمايدىغانلىقىنى باشقىلارنىڭمۇ كەلمەيدىغانلىقىنى بىلىدۇ. مانا بۇ دەل گار كوپپولۇبتىس قوللانغان چارىدۇر. ئۇلار يەنە خىزمەت ۋاقىتىنى ئۇزارتىدۇ. چۈنكى كەچ سائەت 9 دىن ئاشقاندا خادىملار ئىشتىن چۈشۈپ بولىدۇ. شىركەتتىكىلەر ئىشتىن چۈشكەندىن كېيىن تېلېفون كەلمەيدۇ (ئەگەر تەكشى تۇرمۇش ئۆتكۈزۈشنى خالىسىڭىز، تەسادىپىي شۇنداق قىلغاندىن باشقا، ئامال بار بالدۇر كېلىش، كەچ قايتىشتىن ساقلىنىڭ.

(2) خىزمەتتىن يىراق تۇرۇش. ناھايىتى زور نەتىجە قازانغان بەزى كىشىلەر ھەر ھەپتىدە بىر كۈن ياكى ئىككى يېرىم كۈن ئۆيدە قېلىشنى خالايدۇ. بۇنىڭدىكى مەقسەت ۋاقىت رايونى يارىتىشتۇر. لېكىن بۇنداق قىلىشتا مۇشۇنداق قىلىشىڭىزغا يول قويىدىغان خوجايىن بولۇشى ياكى ئۆزىڭىز خوجايىن بولۇشىڭىز لازىم.

(3) بوش ۋاقىتتىن ۋاقىت رايونى يارىتىش. ئېھپىزلىك ئۈنۈپىرىستېتقا قاراشلىق تېببىي ئىنستىتۇتى كلىنىكىلىق داۋالاش تەتقىقات مەركىزىنىڭ مۇدىرىيەت ئەزاسى دوكتور داللاس خال ئۆزىگە تەۋە 3 ئىشخانا ئارىلىقىدا چېپىپ يۈرۈپ، ئۆزىنىڭ ۋاقىت رايونىنى بايقىغان. ئۇنىڭ بىر ئىشخانىسى مەكتەپ رايونى ئىچىدە، يەنە بىر ئىشخانىسى گېد دوختۇرخانىسىدا، يەنە بىر ئىشخانىسى يېقىنلا يەردىكى تىكوت شەھىرىدە ئىدى. خال مۇنداق دەيدۇ: — مەن ئىلگىرى 3 ئىشخانا بولسا خىزمەت ئۈنۈمى يۇقىرى بولماسمىكىن دەپ ئويلىغان ئىدىم، ئەمما مېنى خۇش قىلغىنى 3 ئىشخانىدا ئىشلىگەن خىزمەتتىم بىر ئىشخانىدا ئىشلىگەندىكىدىنمۇ كۆپ بولدى. ئۇ يەنە بىر ئىشخانىنىڭ بولۇشىنى خۇددى بىر قېچىش ئىشكىگە ئىگە بولغانغا ئوخشىتىپ: — مېنىڭ پىكاپ بىلەن ئىشخانىلار ئارىسىدا مېڭىشقا ئىشلەت-كەن 15 مىنۇت ۋاقىت بىر كۈن ئىچىدىكى پىكىر قىلىدىغان ۋە تەپەككۈر-نى رەتلەيدىغان ئەڭ ياخشى ۋاقىت ھېسابلىنىدۇ، — دەيدۇ. دائىم ساياھەت قىلىدىغان كىشىلەر ئايروپىلاندا ئۆزلىرىنىڭ ۋاقىت رايونىنى تاپقان. «جەۋھەر» ژۇرنىلىنىڭ مۇھەررىرى سۇزان تايلىور ماگا: — ئايروپىلاندا ئولتۇرۇشنى ئىنتايىن ياقتۇرىمەن، ئۇ خىزمەتلەرنى ئورۇندايدىغان ئەڭ ياخشى ۋاقىتتۇر، — دېدى. خۇددى يۇقىرىدا ئېيتقاندىكى، كۆپ ساندىكى كىشى پۈتۈنلەي ئىسراپ بولىدىغان سەپەر ۋاقىتىنى ئەمەلىيەتتە قىممەتلىك ۋاقىت رايونىغا ئۆزگەرتكەن.

(4) مۇھىم سۆھبەت ئۈچۈن ۋاقىت رايونى يارىتىش. ئەگەر ئىنتايىن مۇھىم كۆرۈشىدىغان ئىشىڭىز بولسا، ئۇچرىشىشتىن ئىلگىرى ياردەمچىگە ياكى كاتىپقا تاپشۇرىدىغان جىددىي ئىش ياكى تېز بىر تەرەپ قىلىنسا بولمايدىغان ئىشلار بولمىسا، باشقىلارنىڭ سۆھبەتكە دەخلى قىلىشى

خالىمايدىغانلىقىڭىزنى ئېيتىپ قويۇڭ. ئامېرىكا دوختۇرخانىلار تەرەققىيات جەمئىيىتىنىڭ سابىق رەئىسى، فائىز فوندى جەمئىيىتىنىڭ ھازىرقى باشلىق قى جون ئالىسون مۇشۇ ئاكتىكىنى نەچچە يىل قوللانغان. ئۇ قول ئاستىدىكىلەر بىلەن بولغان سۆھبەتنى «مۇقىم ۋاقىتلىق سۆھبەت» دەپ ئاتىغان. ئالىسون ئۆزىنىڭ مەسىلىنى بىر تەرەپ قىلىش ئۇسۇلىنى تەسۋىر-لەپ مۇنداق دەيدۇ — بۈگۈن ئەتىگەن سائەت 10 ئەتراپىدا بىر خىزمەتچى مەن بىلەن سۆزلەشكىلى كەلدى. ھەر ئىككىلىمىز تولۇق ۋاقىت چىقىرىشنى ئارزۇ قىلدۇق، ئۇنىڭ سۆزلىشىشتىكى مەقسىتىدىن قارىغاندا، ئۇ 30 مىنۇتتىن 45 مىنۇتقىچە ۋاقىت چىقىرالايتتى. بۇنداق مۇقىم ۋاقىتلىق سۆھبەتلىشىش داۋامىدا خىزمەتچىگە ئۆزىنىڭ مەن ئۈچۈن ناھا-يىتى مۇھىملىقىنى، ھەرقانداق ئىشنىڭ سۆھبەتنى ئۈزۈپ قويمايدىغانلىقىنى بىلدۈرگىلى بولاتتى، يەنە بۇنداق سۆھبەتلىشىش بەزى ئېغىر ئىشلارنى قىلىدىغان ياخشى پۇرسەت بولالايتتى.

مۇشۇ ئارىلىقتا كەلگەن تېلېفونلارنىمۇ ئالىسون ۋاقىت رايونى ئارقى-لىق بىر تەرەپ قىلغان. ئۇ ۋاقىتى مۇھىم بولمىغان سۆھبەت جەريانىدا ياكى بەزى مۇھىم ئەمەس ئىشلارنى قىلغاندىلا تېلېفون ئالغان ھەم 2 ۋاقىت رايونىنى تاللاپ، يەنى سەھەردە ياكى ئىشتىن چۈشۈشتىن بۇرۇن تېلېفون قايتۇرغان. ئۇ ئۆزىنىڭ بۇ ئۇسۇلنى قوللىنىشىدىن «ئامالنىڭ بارىچە دەخلى يەتمەيدىغان ۋاقىت رايونى يارىتىمەن شۇنداقلا ئىمكانقەدەر مۇشۇ 2 سائەتتىن 3 سائەتكىچە بولغان ۋاقىت رايونى ئىچىدە ئىشلەيمەن» دەپ يەكۈن چىقارغان.

5. ۋەزىيەتكە قارشى مەشغۇلات قىلىش

ۋەزىيەتكە قارشى مەشغۇلات قىلىشنى خېلى كۆپ كىشى پاي چېكى سېتىۋالغاندا قوللىدىكى پاي چېكىنى ساتىدىغان، خېلى كۆپ كىشى پاي چېكىنى سېتىۋالغاندا پاي چېكى سېتىۋالىدىغان، ھەممە ئادەم ئارىسالدى بولۇپ تۇرغاندا بولۇشىغا ئالىدىغان — ساتىدىغانلارنىڭ ھەرىكىتى ئارقىلىق چۈشەندۈرگىلى بولىدۇ. كۈندىلىك تۇرمۇشتا نۇرغۇن ۋەزىيەتكە قارشى



مەشغۇلات قىلىش پىرىنسىپىدىن پايدىلىنىش ئۇسۇلى بار. ناپولېئون خېئول كۆپچىلىككە «يۇقىرى پەللىدىن يىراق تۇرۇپ، ھە - ھۇ بىلەن ئىش كۆرۈشتىن ساقلىنىش» نى تەكلىپ قىلىدۇ.

ۋەزىيەتكە قارشى مەشغۇلات قىلىش پىرىنسىپىنى ۋاقىت باشقۇرۇشقا تەتبىقلىغاندا ئۇ مەلۇم ئىشنى باشقىلار قىلمىغاندا شۇ ئىشنى قىلىشتىن دېرەك بېرىدۇ. چۈنكى بۇنىڭ بىلەن كۈتۈپ تۇرۇشقا كەتكەن نۇرغۇن ۋاقىتنى تېجەپ قالغىلى بولىدۇ. ۋەزىيەتكە قارشى مەشغۇلات قىلغۇچىلار كىشىلەر ئۆچىرەت تۇرمىغان چاغدا بېرىپ چەكنى نەقلەشتۈرىدۇ، سودا قىلىدۇ. شۇڭا ئۇلار جۈمە كۈنى چۈشتىن كېيىن چەك نەقلەشتۈرگىلى بارمايدۇ ۋە دەرىجىدىن تاشقىرى بازارنى ئارىلىنىدۇ. لېكىن كەچ سائەت 11 دە ياكى سەھەر 6 دە كېچە - كۈندۈز ئېچىلىدىغان دەرىجىدىن تاشقىرى بازارغا بارىدۇ. ئۇلارنىڭ ياتاقنى قايتۇرغان ۋاقتى باشقىلارنىڭكىگە ئوخشىمايدۇ. ياكى ئۇلار ياتاقنى مېھمانخانا ئۈزلۈكسىز قايتۇرۇۋېلىش ئۇسۇلىنى تاللايدۇ. چۈنكى ئەگەر بىز ياتاق قايتۇرىدىغانلار كۆپىيىپ كېتىشتىن ئىلگىرى ياتاق قايتۇرساق، سەھەر سائەت 9، 10 دا بېرىپ ئۆچىرەت تۇرۇشنىڭ ھاجىتى قالمىدۇ، ئىشخانىدا ۋەزىيەتكە قارشى مەشغۇلات قىلغۇچىلار كومپيۇتېرلىق باسما ماشىنىسى ياكى نۇسخا ئالغۇنى كۆپ ساندىكى كىشىلەر چۈشلۈك تاماققا چىقىپ كەتكەندە ئىشلىتىدۇ.

ئۇلار ھەتتا بايرام مەزگىلىدىمۇ سوۋغات ئېلىشنى ئويلىمايدۇ. ۋاقىت باشقۇرۇش مۇتەخەسسسى ئېۋگېنى ياقىتۇرغان سوۋغا ئۇچرىسىلا ئالدىكى، بايرام جەريانىدا ئالمايدۇ. ئەگەر ئۇ بىرەر سوۋغاتنى ناھايىتى ياقىتۇرسا، كېيىن ئۇنى كىمگە سوۋغا قىلىدىغانلىقىنى بىلمىگەن تەقدىردىمۇ ئالدىن سېتىۋالىدۇ، ھەم مەلۇم بىر كۈنى بىزىنىڭ ئۇنى ياقىتۇرۇپ قالىدىغانلىقىغا ئىشىنىدۇ. ئۇ سېتىۋالغان سوۋغاتلارنى بىر چوڭ ساندۇققا قاچىلاپ قويغان ھەم ساندۇققا «گۆھەر ساندۇقى» دەپ ئىسىم قويغان. ھەر نۆۋەت بىرەرسى تۇغۇلغان كۈنىنى خاتىرىلىگەندە ياكى بايرام بولغاندا، ئۇ ساندۇقتىن سوۋغات قىلغۇدەك ياخشى نەرسىنى تاپالايدۇ. شۇڭا، ۋەزىيەتكە قارشى مەشغۇلات قىلىش ئۇسۇلىنى قوللانغاندا، قولىدىكى ئىشنى تاشلاپ قويۇپ،

ئانچە ياقىتۇرمايدىغان ھەتتا كۆپ پۇل خەجلىيدىغان نەرسىنى سېتىۋالغىلى چىقىش ھاجەتسىزدۇر.

ۋەزىيەتكە قارشى مەشغۇلات قىلغۇچىلار باشقىلار ھەدەپ رېستورانغا مېڭىشتىن بۇرۇن سىرتقا چىقىپ تاماق يەيدۇ - دە، ئورۇن يوق بولۇپ قېلىش ياكى ئۈنۈمى نۆۋەن رېستورانغا كىرىپ قېلىشتىن خالىي بولىدۇ. ئۇلار ئادەم ئاز، كۈتكۈچىلىرى ۋە ئاشپىزى مۇلايىم رېستوراندا، تاماق ئەڭ ياخشى، ئەڭ يېڭى چاغدا چۈشلۈك تاماق ياكى كەچلىك تاماقنى ئالدىن بېۋالىدۇ. ئۇلار مۇشۇ تاختىكىنى قوللانغانلىقتىن پۇلىنى تېجەپ قالىدۇ. چۈنكى بەزى رېستورانلار تاماقنى ئالدىن يېگەنلەرگە باھاردا ئېتىبار بېرىدۇ. ۋەزىيەتكە قارشى مەشغۇلات قىلغۇچىلار ئايروپىلاننىڭ نۆۋەن قېتىمىدىكى نى ئادەم شالاڭ ۋاقىتقا ئورۇنلاشتۇرۇپ، ئايروپىلاننىڭ ئۇچۇش - چۈشۈش يولىدا ئۇچۇشنى ساقلاپ تۇرىدىغانلىقى ياكى قونۇشنى ساقلاپ تۇرۇشى سەۋەبىدىن ۋاقىتنىڭ ئىسراپ بولۇشىدىن ساقلىنالايدۇ. ئادەتتىكى ئەھۋالدا، ساياھەتچىلەر جەمئىيىتىنىڭ 24 سائەت بېلەت سېتىش مۇلازىمىتىنى كېچىدە، كۆپىنچە يېرىم كېچىدە ناھايىتى تېز بولىدۇ. ۋەزىيەتكە قارشى مەشغۇلات قىلغۇچىلار ئىمكانقەدەر قاتناش شالاڭ ۋاقىتتا ئاپتوموبىل ھەيدەيدۇ. باشقىلار سائەت 7 يېرىمىدىن 9 غىچە ئىشقا چۈشسە، ئۇلار ئامال بار سائەت 7 دە ئىشخانىغا كىرىپ بولۇشنى ئويلايدۇ. ياكى ئۇلار كېچىكىپ ئىشقا چۈشۈپ، كېچىكىپ كېتىدۇ - دە، بالدۇر كەلگەنلەر بىلەن ئوخشاش پايدىغا ئىگە بولالايدۇ. بىر مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچى ئۆزىنىڭ يېرىم كېچىدە ياكى سەھەردە ئاپتوموبىل ھەيدەپ ساياھەت قىلىشنى خالايدىغانلىقىنى ئېيتىپ: — قارا ماشىنا شوپۇرلىرىنىڭ ھەممىسى ئامال بار شۇنداق قىلىدۇ. چۈنكى ئۇ چاغدا يولدا ماشىنا يوق، — دەپ چۈشەندۈرگەن.

ۋەزىيەتكە قارشى مەشغۇلات قىلغۇچىلار ئىشقا ئېلاستىكىلىق بېرىشنى ياقىتۇرىدۇ. نۇرغۇن شىركەتلەر خادىملارنىڭ ئىشقا چىقىش ۋاقتىنى ئۆتۈش - بۇرۇۋەتكەچكە، گەرچە ئىشخانىدىكى ۋاقىت ئۇزارتىلغان بولسىمۇ، لېكىن ھېچكىم ئەتىگەندىن كەچكىچە ئىشلىمەيدۇ. بۇ شىركەتكىمۇ، شەخسكىمۇ

پايدىلىقتۇر، بىر كۇرسانت خاتىرىسىگە: «مەن 30 مېنۇتتىن 60 مېنۇتقىچە ئىشقا بالدۇر بارمەن. ھەم بىرىنچى سائەتتە ھېچقانداق تېلېفون ئالمايمەن، ئالدى بىلەن خىزمەت پىلانىمنى كۆرۈپ، ئاندىن تېلېفون كېلىشى ۋە تاسادىپىي ئىشلار باشلىنىشتىن ئىلگىرى، ئۆزۈم قىلىپ تۈگىتەلەيدىغان ئىشنى بىرنى تېپىپ قىلمەن» دەپ يازغان. ئەگەر ئىشقا ئېلاستىكىلىق چۈشۈش بولمىغان بولسا، ۋەزىيەتكە قارشى مەشغۇلات قىلغۇچىلار ئۇنى ئىجاد قىلغان بولاتتى.

### 6. سائەت بەشتە ئىشقا چىقىش كۈلۈبى

ناپولېئون خېئول: — ئۆزۈمنىڭ ۋاقتىنى ياخشى ئىگىلەش ئۈچۈن، 5 سائەتلا ئۇخلاپ، ئەتىگەن سائەت 5 تە ياكى 5 تىن 30 مېنۇت ئۆتكەندە ئورنۇمدىن تۇرۇشقا رازىمەن. شۇنداقلا بەك كېچىكىپ تۇرۇپ، كۈن بويى ۋاقتىنىڭ كونتروللۇقىدا قېلىشنى خالىمايمەن، — دېگەن.

مارىي كاي سائەت بەشتە تۇرۇش كۈلۈبىنىڭ ئادىمى. ئۇنداقتا، سائەت 5 كۈلۈبى دېگەن نېمە؟ شىركەتتىكى ئايال خادىملارنىڭ خىزمىتىنى قانداق ئورۇنداپ بولالايدىغانلىقى توغرىسىدا توختالغاندا، ماريي كاي بۇ شىركەتنى تىلغا ئالغان.

مارىي كايىنىڭ شىركىتىدىكى نۇرغۇن كەسپىي خادىم بالىلىق ئاياللار بولۇپ، ئۇلار ھەر كۈنى ناشىلىق تەييارلاش، چۈشلۈك تاماق ئېتىش ۋە بالىلارنى مەكتەپكە ئاپىرىشنى ئۆز ئىچىگە ئالغان نۇرغۇن خىزمەتلەرنى ئىشلەيتتى. مۇشۇنچە كۆپ ئائىلە ئىشلىرىنى قىلىش بىلەن بىللە، ئۇلار سېتىش خىزمىتىنىمۇ ياخشى ئىشلىشى زۆرۈر ئىدى. ماريي كاي: — سائەت 5 كۈلۈبى — ھەر كۈنى سەھەر سائەت 5 نىڭ بىر كۈنىنىڭ باشلىنىشى ئىكەنلىكىنى بىلدۈرىدۇ، — دېگەن. قۇياش كۆتۈرۈلۈشتىن بۇرۇن ئورنىدىن تۇرۇشقا ھەقىقەتەن خېلى ئىرادە كېتىدۇ. ئەمما ئۇنىڭ پايدىسىمۇ ناھايىتى كۆپ. سەھەردە كاشلا بولمايدۇ. ھەممە يەر تىنچ، تىمىتاسلىققا چۆمگەن بولۇپ، كىشىگە بىرخىل بەخت تۇيغۇسى ئاتا قىلىدۇ ۋە نىشانغا يېتىش ئۈچۈن جەزمەن تىرىشىپ ئىشلەشنىڭ زۆرۈرلۈكىنى ھەم

بىزدە كۆرۈلگەن ھەرقانداق ياخشى ئىشنىڭ ئەسلىدىنلا بىزگە خاس ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدۇرىدۇ. شۇڭا ماريي كاي كەسپىي خادىملىرىدىن مۇشۇ جىمجىت، كاشلىسىز ۋاقتتىن پايدىلىنىپ، ئامبار زاپىسىنى تەكشۈرۈپ بېقىشنى، زاكاس تالونى چۈشۈرۈشنى، رەھمەت خېتى يېزىشنى، ئاندىن پۈتۈن كۈنلۈك خىزمەتنى پىلانلاشنى تەلەپ قىلغان.

مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچى نۇرغۇن كىشى گەرچە ماريي كايىنىڭ تەلەپ ماتىنى ئاڭلاپ باقمىغان بولسىمۇ، لېكىن سائەت بەشتە تۇرۇش كۈلۈبىنىڭ ئەزاسى بولغان. ئۇلار سەھەردىن پايدىلىنىپ ئاستا-يۈگۈرگەن، ھەرىكەت قىلغان نەرسە يازغان، پىكىر يۈرگۈزگەن، پىلان تۈزگەن. نۇرغۇن كىشىلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، بۇ جىمجىت ۋاقت ئۇلارنىڭ ئۆزىنى دەڭسەيدىغان، قەلب ماتورىنى ئىسسىتىدىغان ۋاقىت بولغان.

ئامېرىكىنىڭ سابىق ئالىي پالاتا ئەزاسى خېرمان تالماگې ئاتاقلىق كىشىلەر ئارىسىدىكى ئەڭ بالدۇر زىيارەت قىلىنغان كىشىدۇر. ئۇ ئىلگىرى ئامېرىكىدىكى ئەڭ مۇقىملىق ۋە ئەڭ ئاتاقلىق ئالىي پالاتا ئەزاسى ئىدى. ئۇنىڭ كاتىپى ئېۋگېنىيە سائەت 5 تىن كېيىن ئۇنىڭغا تېلېفون بەرسە بولىدىغانلىقىنى ئېيتقان. ئېۋگېنىيە سەھەر 5 تىمۇ، چۈشتىن كېيىن 5 تىمۇ دەپ سورىغاندا، ئۇ: — سەھەر 5 تە، ئالىي پالاتا ئەزاسى خىزمەتنى ناھايىتى ئەتىگەندە باشلايدۇ، — دەپ جاۋاب بەرگەن. ئېۋگېنىيە سەھەر سائەت 5 تە تېلېفون بېرىشكە پىتىنالمىي، بىر كۈن ئۆتكۈزۈپ، ئەتىگەن سائەت 7 دە تېلېفون بەرگەن. دەرۋەقە تېلېفوننى تالماگې ئۆزى ئالغان ھەم ناھايىتى روھلۇق بىلىنگەن. ئېۋگېنىيە ئۆزىنىڭ شۇنچە سەھەردە تېلېفون بېرىپ ئاۋارە قىلغىنى ئۈچۈن ئەپۇ سورىغاندا، ئۇ ئېۋگېنىيە ئۆزىنىڭ نەچچە سائەت بۇرۇنلا ئورنىدىن تۇرۇپ كەتكەنلىكىنى ئۆزىنىڭ قانۇنشۇناسلىق ئىنستىتۇتىدا ئوقۇۋاتقاندىلا سەھەر تۇرۇشقا ئادەتلەنگەنلىكىنى، چۈنكى ئۆز كۈتۈپخانىسىغا بىرىنچى بولۇپ بارسلا، كۆرۈش ۋاقتى چەكلىمىسى بار كىتابلارنى ئارىيەت ئالالايدىغانلىقىنى بىلىدىغانلىقىنى ئېيتقان.

## 7. پىشاڭنىڭ كۈچىدىن تولۇق پايدىلىنىش كېرەك

ئىنسانىيەتتىكى نۇرغۇن ئەڭ مۇھىم كەشپىيات، ئىمكانقەدەر ئاددىي-ئارقا ئىش قىلىش ئۇسۇلىنى ئىزدىگەنلەر تەرىپىدىن يارىتىلغان. ئېدىسون تېلېگرام بەرگۈچى بولۇپ ئىشلىگەندە، باشقىلار ئۇنىڭ خىزمەت ۋاقتىدا مۇگدىتىدىغان قۇرۇلمىنى كەشىپ قىلغانلىقىنى بايقاپ قالغانلىقىدىن ئىش-تىن بوشتىلغان. ھېنرى فورد كىچىك چېغدا ماشىنىدىن چۈشمەي تۇرۇپلا دەرۋازىنى ئەتكىلى بولىدىغان بىر خىل قۇرۇلمىنى لايىھىلىگەن. ئۇ دۇنيادىكى ئاتاقلىق ئاپتوموبىل ياساش سودىگىرى بولغاندىن كېيىنمۇ خىزمەتنى ئاددىيلاشتۇرىدىغان ھەر خىل قۇرۇلمىلارنى داۋاملىق كەشىپ قىلغان. ئىشچىلارنىڭ زېھنىنى ئىسراپ قىلماسلىق ئۈچۈن، ئۇ زاۋۇتقا يەتكۈزۈپ بېرىش تاسمىسى ئورناتقان. يەتكۈزۈپ بېرىش تاسمىسى ئاپتو-موبىل ياساش جەريانىدىكى ئۆلچەملىك ئەسۋابقا ئايلانغاندىن كېيىن، ئۇ ئىشچىلارنىڭ قۇراشتۇرۇش لىنىيىسىدە مۇكەممەل ئىشلەپ چارچاپ كېتىدۇ. ۋاتقانلىقىنى، بۇنداق ئىشلەشنىڭ خىزمەت سۈپىتىگە تەسىر يەتكۈزىدىغانلىقى ۋە تاسادىپىيلىق پەيدا قىلىدىغانلىقىنى بايقاپ، قۇراشتۇرۇش لىنىيىسىنى 8 دىيوم كۆتۈرۈشنى تەشەببۇس قىلغان بۇ ئاددىي تەكشۈش بولسىمۇ نەتىجىدە ئىشچىلارنىڭ خىزمەت ۋاقتىدىكى چارچىشىنى يېنىكلىدى. تىپلا قالماي، ئىشلەپچىقىرىش كۈچلىرى سەۋىيىسىنى زور دەرىجىدە ئۆستۈرگەن.

ئىپتىدائىي جەمئىيەتتە ئىنسانلار ئۆزلىرىنىڭ بىردىنبىر ئېنېرگىيە مەنبەسى ئىدى. ئەمما ئوتتۇرا ھېساب بىلەن قۇرامغا يەتكەن بىر ئادەم ھاسىل قىلغان ئېنېرگىيە بىر ئات ھاسىل قىلغان ئېنېرگىيىنىڭ ئوندىن بىر قىسمىغا يەتمەيتتى. دېمەك، ئوقۇل ئادەم كۈچىگە تايانغاندا، جەمئىيەت ئانچە كۆپ ئىلگىرىلىيەلمەيدۇ. بىر ئادەم ئۆزىگىلا تايانغاندا ئانچە ئۇزاق ياشىيالمىدۇ. بەزىدە بىز كىشىلەرنىڭ بىر ئۆمۈر جان تىكىپ ئىشلەپ، ئاخىرى يەنىلا نامراتلىق ئىلىكىدە ئۆتۈۋاتقان كىشىلەرگە ھېسداشلىق قىلىپ: «تۇرمۇش ئادىل ئەمەس» دەپ نارازى بولۇۋاتقانلىقىنى ئاڭلايمىز.

لېكىن بۇ ئادىل بولۇش - بولماسلىق مەسىلىسى ئەمەس. چۈنكى خۇدا ئاشۇ ئۆز ئېنېرگىيىسىنى قانداق ئۈنۈملۈك ئېچىشنى بىلىدىغان جەمئىيەت ياكى شەخسكە بەكرەك ئامراق، خالاس.

ئۆزىمىزدىن «ئاددىي ئۇسۇلى بارمىدۇ؟» دەپ سوراپ بېقىپ، بىرەر ئاددىي ئۇسۇلنى تېپىپ چىقىش بەلكى بىز قىلغان ئەڭ ئاقىل ئىش بولۇشى مۇمكىن. ئالدىراش بولۇش بىلەن ئۈنۈمنى ئارىلاشتۇرۇۋەتمەسلىك كېرەك. بەزىدە بەزى كارخانىدىكى ئەڭ ياخشى خادىمنىڭ ئىشلەپچىقىرىش كۈچىگە ئەڭ باي ۋاقتى ئۇلارنىڭ ئۇخلىماي چۈش كۆرگەن ۋاقتىدۇر. ئەمەلىيەتتە ئالدىراشچىلىق ئەكس ئۈنۈم پەيدا قىلىشىمۇ مۇمكىن. جامپس ۋاتسون: — ئەگەر چوڭ ئىش قىلماقچى بولسىڭىز، خىزمەت مىقدارىنى ئازغىنە ئازايتىش ناھايىتى زۆرۈر، — دېگەن. ئۇ فارلاننىش كراپىك بىلەن بىرگە DNA گېننىڭ شېقىرىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك بايقىغانلىقىنى تۈپەيلىدىن نوپۇل مۇكاپاتىدىن ئورتاق بەھرىمەن بولغان. ئىلىم - پەننىڭ كىشىلىك خۇسۇسىيىتىنى بايان قىلىدىغان ئەسەر «ۋىنتا» دا ئۇلارنىڭ خىزمەت مىقدارىنى قانداق ئازايتقانلىقى يەنى ئۇلارنىڭ بىكار تەلەپ-لىك قىلىپ يۈزگەنلىكى، ھەپتە ئاخىرى ئوينىغانلىقى، زىياپەت ئۆتكۈزگەنلىكى، مېھمان بولغانلىقى شۇنىڭدەك باشقا تاماشالىرى توغرىسىدىكى ھېكايەلەر يۇمۇرلۇق تەسۋىرلەنگەن.

ۋاتسون بىلەن كراپىك ھەر خىل قاراشلارنى تەتقىق قىلغان، نۇرغۇن ساھەلەردىكى ئالىملار بىلەن پىكىر ئالماشتۇرغان، دۇنيانىڭ جاي-جايلىرىدىكى يىغىنلارغا قاتناشقان. لېكىن ئەڭ مۇھىمى، ئۇلار ئۆزى كۆرگەن، ئاڭلىغان، ئوقۇغانلىرى توغرىسىدا پىكىر يۈرگۈزۈش ۋاقتىغا ئېرىشكەن. بۇمۇ ۋاتسوننىڭ خىزمەت مىقدارىنى ئازايتىشقا يول قويۇشتىكى مەقسىتىدۇر. ئەگەر بۇ 2 تەتقىقاتچى ئالىم زور مىقداردىكى تەتقىقات ياردەم يولغا ئېرىشمىگەن بولسا، ئۇلار ئىككى خىل خىزمەتنى ئىشلەپ تىرىكچىلىك قىلىشقا مەجبۇر بولغان بولسا، بىئولوگىيە تەتقىقاتىنىڭ نەتىجىسىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك ئۆزگەرتەلمىگەن بولاتتى. تاشقى ساھەدىكىلەرنىڭ مەرتلەرچە ياردەم بېرىشى ۋە ئەنگىلىيە ئالىي مەكتەپلىرىنىڭ پىكىر يۈرگۈزۈشىنى تەكىتلىدى.

لەش ئەنئەنىسىنىڭ پايدىسى بىلەنلا، ئۇلار خىزمەت مىقدارىنى ئازايتىش ئارقىلىق ئەھمىيەتلىك ئىش قىلىش پۇرسىتىگە ئېرىشكەن.

ناپولېئون خېئول: ۋېلىسپېت مىنگەنلەر يىراققا بارالمايدۇ، — دەيدۇ. ئەگەر بىز خىزمەتتىكىلا بېرىلىپ كېتىپ، قىلىدىغان ئىشلار توغرىسىدا پىكىر يۈرگۈزۈشكە ۋاقىت ئاجراتمىساق، مۇۋەپپەقىيەتتىمىزدىن تولۇق پايدىلانالمايمىز. شۇڭا، خىزمەت مىقدارىنى ئازايتىپ، ئۆزىڭىزگە پائالىيەت جەريانىدىن بايلا ئورۇنداپ بولغان ياكى ئويلاپ قويغان ئىشلار توغرىسىدا «بۇنىڭ قانداق ئەھمىيىتى بار؟»، «قىلىپ بولغان ئىشلىرىمىدىن قانداق پايدىلىنىمەن؟» دېگەن سوئاللارنى قويۇپ، ئۇلارنى يەنە بىر قېتىم تەكشۈرۈشكە ۋاقىت ئاجرىتىڭ. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۆزىڭىزنى يەنە باشقا ئۇسۇللارنى تېپىش ئىمكانىيىتى ۋە باشقىلار بىلەن قانداق ھەمكارلىشىش توغرىسىدا پىكىر يۈرگۈزۈش ۋاقتىغا ئىگە قىلىڭ. سىز زاپاس ماللارنى تەكشۈرۈپ باقسىڭىز بولىدۇ. چۈنكى ساقلاش ئۆيىدىكى ئارخىپ ئىشكاپىدىن ئىشلىتىپ باقمىغان لېكىن پايدىلانغىلى بولىدىغان بايلىق چىقىپ قېلىشى مۇمكىن.

خىزمەت مىقدارىنى ئازايتقاندىلا، ناھايىتى كەڭ تەتقىقات ۋاقتىغا ئىگە بولغىلى بولىدۇ. ئەگەر ئۆزىڭىزنىڭ كىچىك ساھەسىگە زىيادە ئەھمىيەت بېرىپ كەتسىڭىز، باشقا ساھەدىمۇ ھازىر قىلىۋاتقان ئىشىڭىزغا زور تەسىر كۆرسىتىدىغان ئىشنىڭ بارلىقىنى بىلمەي قالسىڭىز، كەڭ كۆلەمدە ئىزدىنىش ۋە باشقىلار قىلغان ئىشنى ئۆگىنىشكە ۋاقىت بولمىسا، يېڭىلىق ياراتقىلى بولمايدۇ.

پۈتۈنلەي يېڭى كەشپىيات ئىنتايىن ئاز بولىدۇ. يېڭىلاش ھەمىشە 2 دىن ئارتۇق قاراشنى يېڭى ئۇسۇل بويىچە بىرىكتۈرۈش ئارقىلىق ۋۇجۇدقا چىقىدۇ. مەسىلەن، روبېرت فولتوننىڭ سودا خاراكتېرلىك ماتور-لۇق پاراخوتى 2 خىل كەشپىياتنى يەنى پار ئارقىلىق ئوت ئالدۇرۇش كەشپىياتى بىلەن پاراخوت ياساش تېخنىكىسىنى بىرىكتۈرۈش ئارقىلىق مەيدانغا كەلگەن. دەرۋەقە فولتون مۇشۇ 2 خىل تېخنىكىنى ئازراق بىلگەنچە 2 خىل تېخنىكىنى مۇجەسسەملەشتۈرگەن يېڭى تېخنىكىنى

تەرەققىي قىلدۇرغان. ئۇ يەنە مۇشۇ ئىشلار ئۈستىدە پىكىر يۈرگۈزۈش ۋاقتىغىمۇ موھتاج بولغان.

بەزىدە خىزمەت مىقدارىنى ئازايتىش ئۆز ئىختىيارىيلىقىدىن بولماس. — تىن، مۇھىت تەمىنلىگەن پۇرسەتنىڭ چەكلىمىسىدىن بولىدۇ. ياش چېر-چىلىنىڭ ھىندىستاندىكى سەگۈزەشتىلىرى بۇنىڭ ياخشى مىسالىدۇر. چېر-چىل ھىندىستاندا تۇرۇۋاتقاندا بوش ۋاقىتتىن پايدىلىنىپ ئالىي مەكتەپتە ئوقۇغاندا سەل قارىغان كىتابلارنى قايتىدىن ئوقۇپ ئەقىل — پاراستىنى كامالەتكە يەتكۈزگەن. بىرىنچى بولۇپ كېكوكولونى ياپونىيىگە كىرگۈزگەن روبېت پروئادۋاتېر 2 — دۇنيا ئۇرۇشى مەزگىلىدە ياپونىيىنىڭ ئەسىرلەر لاگېرىدا 4 يىلغا يېقىن تۇرغان. ئەسىر لاگېرنىڭ قوماندانى ئۇرۇشتىن بۇرۇن ياپونىيىدە ئىنگىلىز تىلى ئۆتىدىغان ئوقۇتقۇچى بولغاچقا، ئۇ خۇسۇسىي كۈتۈپخانىدىن بەزى كىتابلارنى ئېلىپ چىقىپ ئەسىرلەرنىڭ ئوقۇشىغا بەرگەن. پروئادۋاتېر ماڭا مۇنداق دەيدى: — مەن ئەنە شۇ چاغدا ئېتنوگرافىيە ئىلمىنى ئۆگەنگەن. شۇ چاغدا ئۆگەنگەنلىرىم مېنىڭ كېيىن كوكا-كولا شىركىتىدە تەدبىر بەلگىلىشىمنىڭ ئاساسى بولۇپ قالغان.

بىر قېتىم بىر مۇخبىر ئاتاقلىق مۇزىكانت دىمىچ شۇستېرگوۋنىڭدىن مۇزىكا ئىشلەش سۈرئىتىنىڭ نېمىشقا شۇنچە تېزلىكىنى سوراغاندا، ئۇ: — چۈنكى مەن ئۇنى خېلى بۇرۇنلا ئويلاپ قويغان، — دەپ جاۋاب بەرگەن.

## ئون بەشىنچى باب

### پۇل تېپىڭ، بىراق جايدا خەجلەڭ

(پۇل توغرىسىدا)



ھاياتلىقتا ھەرقانداق قىممەتكە ئىگە نەرسە ئۈچۈن  
كۈرەش قىلىش ئەرزىيدىغان ئىشتۇر.  
پۇل ھەممە يامانلىقنىڭ مەنبەسى ئەمەس، پۇلنى  
جاندىن ئەزىز كۆرۈش يامانلىقنىڭ مەنبەسىدۇر.

## 1 § . پۇل ھەممە يامانلىقنىڭ مەنبەسى

ئەمەس

پۇل ھەممە يامانلىقنىڭ مەنبەسى ئەمەس، پۇلنى  
جاندىن ئەزىز كۆرۈش يامانلىقنىڭ مەنبەسىدۇر

### 1 . پۇل ھەممە يامانلىقنىڭ مەنبەسى ئەمەس

پۇل ياخشىمۇ؟ پاسسىپ روھىي ھالەتتىكى كىشىلەر ھەمىشە: «پۇل  
ھەممە يامانلىقنىڭ مەنبەسى» دېيىشىدۇ. لېكىن، ئەمەلىيەتتە ئۇنداق ئە-  
مەس، «پۇلنى جاندىن ئەزىز كۆرۈش ھەممە يامانلىقنىڭ مەنبەسى، ئەمەل-  
لەرنىڭ دۇرۇس بولۇشى نىبەتكە باغلىق». گەرچە بۇ ئىككى جۈملە سۆزدە  
ئازغىنە پەرق بولسىمۇ، لېكىن مەنىسى زور دەرىجىدە ئوخشىمايدۇ.  
ناپولېئون خېئول پاسسىپ روھىي ھالەتتىكى كىشىلەرنىڭ «بېيىش  
توغرىسىدا ئوي - پىكىرلەر» دېگەن كىتابقا يامان ئىنكاستا بولغانلىقىدىن  
ھەيران قالغان. نېمە ئۈچۈن دەمسىز؟ ئۇلار پۇلنى ھەممە يامانلىقنىڭ  
مەنبەسى، ئۇنىڭدىن قېچىپمۇ ئۈلگۈرەلمەيۋاتقان پەردە ئۇنى ھەرگىز قوغ-  
لاشقىلى بولمايدۇ، دەپ قاراشقان.

ئامېرىكىلىق يازغۇچى تايلور. «ئىشتىن سىرتقى ۋاقىتلاردا پۇل تې-  
پىشنىڭ چارىسى» دېگەن كىتابىدا پۇلنىڭ 12 جەھەتتە كىشىلەرنىڭ  
تۇرمۇشىنى تېخىمۇ ياخشىلايدىغانلىقىنى كۆرسىتىپ ئۆتكەن: (1) ماددىي  
بايلىق؛ (2) كۆڭۈل ئېچىش؛ (3) تەزىيە ئېلىش؛ (4) ساياھەت  
قىلىش؛ (5) داۋالنىش؛ (6) پېنسىيىگە چىققاندىن كېيىنكى ئىقتىسادىي  
كاپالەت؛ (7) دوست تۇتۇش؛ (8) ئىشەنچنى ئاشۇرۇش؛ (9)  
تۇرمۇشتىن تېخىمۇ تولۇق بەھرىمەن بولۇش؛ (10) ئۆزىنى تېخىمۇ  
ئەركىن نامايان قىلىش؛ (11) تېخىمۇ زور نەتىجە قازىنىش غەيرىتىنى

ئۇرغىتىش؛ (12) جامائەت پاراۋانلىقى بىلەن شۇغۇللىنىش پۇرسىتىگە ئىگە قىلىش.

ئەمەلىيەتتە، ئىنسانلار جەمئىيىتىنىڭ تەرەققىيات تارىخى شۇنى ئىسپاتلىدىكى؛ پۇل ھەرقانداق جەمئىيەت ۋە ھەرقانداق ئادەم ئۈچۈن ئېيتقاندا، ناھايىتى مۇھىم. پۇل پايدىلىق نەرسە، ئۇ كىشىلەرنى نۇرغۇن ئەھمىيەتلىك پائالىيەتلەر بىلەن شۇغۇللىنىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىدۇ. ئادەم بايلىق يارىتىش بىلەن بىر ۋاقىتتا، باشقىلار ۋە جەمئىيەت ئۈچۈن تۆھپە قوشىدۇ.

ھازىرقى زامان جەمئىيىتىنىڭ ئۈزلۈكسىز تەرەققىي قىلىشىغا ئەگىشىپ، كىشىلەرنىڭ تۇرمۇش سەۋىيىسىگە قۇيىدىغان تەلپى ئۈزلۈكسىز ئۆسۈۋاتىدۇ. زىئال تۇرمۇشتا ھەربىر ئىشنى ئېتىراپ قىلىمىزكى، پۇل ھەممىگە قادىر ئەمەس. ئەمما پۇل بولمىسىمۇ زادى بولمايدۇ. ھەممە ئادەم مەلۇم مال - دۇنياغا ئېھتىياجلىق بولىدۇ، ئالاھىلى: ئازادە ئۆي، مودا ئۆي سەرەمجانلىرى، زامانىۋى ئېلېكترون سايمانلىرى، بازاردا ئېقىۋاتقان كىيىم - كېچەك، پىكاپ قاتارلىق نەرسىلەرنى پۇلغا سېتىۋېلىشقا توغرا كېلىدۇ. كىشىلەرنىڭ ئىستېمالى مەڭگۈ چەكلىنىپ قالمايدۇ. كېچە - كۈندۈز ئارزۇلغان نەرسىگە ئېرىشكەندىن كېيىن، تېخىمۇ ياخشى يېڭى نەرسىنىڭ بولۇشىنى ئارزۇ قىلىدۇ. ھازىرقى جەمئىيەتتە پۇل - ئالماشتۇرۇش ۋاسىتىسى، پۇل - كۈچ - قۇدرەتتۇر. ئەمما پۇلنى يامان ئىشقىمۇ، ياخشى ئىشقىمۇ ئىشلەتكىلى بولىدۇ. «بېيىش توغرىسىدا ئوي - پىكىرلەر» دېگەن كىتاب تۈمەن مىڭلىغان ئوقۇرمەننى ئاكتىپ روھىي ھالەت ئارقىلىق بايلىققا ئېرىشىشكە ئۈندەيدۇ. ئۇنىڭدا تۆۋەندىكىلەر تىلغا ئېلىنغان:

- (1) ھېنرى. فورت (2) ۋىليام. رىگلېر (3) يۇھان. روكفېللىر
- (4) توماس. ئېدسون (5) ئىدۋاد. فلونون (6) جۇلغارىس. روزىنۋالد
- (7) ئىدۋاد. بوك (8) ئاندرېئۇ. كارنىگ بۇ كىشىلەر بەزى فوندى جەمئىيەتلىرىنى قۇرۇپ، بۈگۈنكى كۈنگە قەدەر، ئۇنى 1 مىليارد دوللاردىن كۆپرەك پۇلى بار فوندى جەمئىيەتلىرىگە ئايلاندۇرغان. فوندى جەمئىيەتلىرىدىن ئاجرىتىلغان پۇل خەير - ساخاۋەت، دىنىي ئىشلار ۋە مائارىپقا

ئىشلىتىلگەن، يۇقىرىقى ئىشلار ئۈچۈن يىلىغا ئاجرىتىلغان پۇل 200 مىليون دوللاردىن ئېشىپ كەتكەن.

پۇل ياخشىمۇ؛ بىزنىڭچە، ياخشى.

كارنىگنىڭ ھېكايىلىرى كىتابخانلارغا شۇنى ئىشەندۈردىكى، كارنىگ ئۆزىنىڭ بىر قىسىم نەرسىلىرىدىن يەنى: پۇل، پەلسەپە ۋە باشقا نەرسىلەر - دىن باشقىلار بىلەن تەڭ بەھرىمەن بولغان. ئەمەلىيەتتە شۇنداق، ئەگەر كارنىگ بولمىغان بولسا، ناپولېئون خېئولنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىلمى دۇنياغا كەلمىگەن بولاتتى.

ئەمدى ئۇنىڭ ئىشلىرى توغرىسىدا توختىلايلى، ئۇنىڭ پەلسەپەسىنى ئۆگىنىپ باقايلى شۇنداقلا ئۇنىڭ پەلسەپەسىنى قانداق قىلىپ تۇرمۇش - مىزغا تەتبىقلىغىلى بولىدىغانلىقىنى كۆرۈپ باقايلى.

كارنىگ — شوتلاندىيەلىك بىر نامزات كۆچمەننىڭ بالىسىدىن ئامېرىكىدىكى ئەڭ باي ئەربابقا ئايلانغان. ئۇنىڭ تەسىرلىك كەچۈرمىشى - رى ۋە رىغىبەتلەندۈرۈش پەلسەپىسىنى «ئاندرېئۇ. كارنىگنىڭ تەرجىمىھالى» دىن ئوقۇپ بىلگىلى بولىدۇ.

كارنىگ 83 يېشىدا ۋاپات بولغۇچە قېتىرقىنىپ ئىشلىگەن. بۇ جەرياندا ئۇ ناھايىتى دانىشمەنلىك بىلەن ئۆزىنىڭ غايەت زور بايلىقىدىن باشقىلارنى تەڭ بەھرىمەن قىلغان.

1908 - يىلى، 18 ياشلىق خېئول بۇ بۈيۈك پولات - تۆمۈر پادىشاھى، پەيلاسوپ ۋە خەير - ساخاۋەتچىنى زىيارەت قىلغان. بىرىنچى قېتىملىق زىيارەت 3 سائەتتىن ئارتۇق داۋاملاشقان. كارنىگ خېئولغا ئەڭ زور بايلىقى پۇل بولماستىن، ئۆزىنىڭ پەلسەپىسى ئىكەنلىكىنى ئېيتقان. ئۇ ھايات چېغىدا خېئولغا ئىنتايىن زور ياردەم بەرگەن. چۈنكى ئۇ: «ھاياتلىقتىكى ھەرقانداق قىممەتلىك نەرسە ئۈچۈن خىزمەت قىلىش ئەرزىيدىغان ئىش» دېگەن. خېئول كىشىنى رىغىبەتلەندۈرىدىغان بۇ سۆز - نى تەتبىقلاش ئارقىلىق بەختكە، ساغلاملىققا ۋە بايلىققا ئېرىشكىلى بولىدۇ. خانلىقىنى، ھەرقانداق كىشىنىڭ كارنىگنىڭ ئاشۇ كىشىلىك تۇرمۇش مىزانىنى ئۆگىنىۋالالايدىغانلىقىنى ۋە قوللىنىۋالالايدىغانلىقىنى چۈشىنىپ يەتكەن.

شۇنىڭدىن كېيىن، ناپولېئون خېئول شۇ سۆزنىڭ ئىلھامىدا ئۆزىنىڭ سىستېمىلىق ۋە ئەتراپلىق بولغان مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىلمىنى تۇنجى قېتىم ياراتقان - دە، كىشىنى ئىلھاملاندۇرالايدىغان مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ 17 قانۇنىيىتىنى ئوتتۇرىغا قويغان. خېئولنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىلمىنىڭ تەسىرىدە، دۇنيادىكى نەچچە مىليون كىشى ھېچنېمىسى يوق ھالەتتىن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىپ مال - دۇنياغا ۋە نام - شەۋكەتكە ئېرىشكەن. ھىندىستاننىڭ دۆلەت ئاتىسى گەندى خېئولنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىلمىنى ئىگىلىگەندىن كېيىن، مەملىكەت بويىچە ئۇنى ئۆگىنىش توغرىسىدا پەرمان چۈشۈرگەن. بۇنىڭ بىلەن يەنە بىر مۇنچە مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار يېتىشىپ چىققان.

فېلىپپىن جۇمھۇرىيىتىنىڭ تۇنجى زۇڭتۇڭى گۇيسار خېئولنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىلمىنىڭ تەلىمى ئىلھامىدا دۆلىتىنى قەتئىي ئىشەنچ بىلەن مۇستەقىللىققە باشلىغان. كوداك شىركىتىنىڭ باشلىقى ئېئاستىمان، ساقال پىچىقى پادىشاھى گوللى، فورد روكبېللىر قاتارلىقلارنىڭ مۇۋەپپەقىيىتى خېئولنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىلمى (17 قانۇنىيىتى) نىڭ يولاتتەك پاكىتىدۇر.

### 2. پۇلنى قەدىرلەشمۇ بىر خىل يۈكسەك ئېتىقادتۇر

ناپولېئون خېئول ماددىنىڭ ھېكايىسى بىلەن رەيىن پروفېسسورنىڭ ھېكايىسىنى سۆزلەپ ئۆتۈدۇ.

#### ① ماددىن ھەققىدىكى ھېكايە

ماددىن 7 يېشىدا يېتىم قېلىپ ئۆزىگە تايىنىپ ياتاق ۋە ئاش - تاماق تېپىشقا مەجبۇر بولغان. ياش چاغلىرىدا شوتلاندىيە يازغۇچىسى سىمپلىسنىڭ «ئۆزۈڭگە تايان» دېگەن كىتابىنى ئوقۇغان. سىمپلىس ماددىغا ئوخشاش بالىلىق دەۋرىدىلا يېتىم قالغان بولسىمۇ، ئەمما مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ سىرىنى تاپقان. شۇڭا «ئۆزۈڭگە تايان» دېگەن كىتابتا بايان قىلىنغان ئىدىيە ماددىنىڭ قەلبىدە كۈچلۈك ئارزۇ بولۇپ شەكىللىنىپ، يۈكسەك ئېتىقادقا ئايلانغان ۋە ئۇنى ئۆز دۇنياسىنى ياشاشقا ئەرزىيدىغان

تېخىمۇ گۈزەل دۇنياغا ئۆزگەرتىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلغان.

1893 - يىلى كۆرۈلگەن ئىقتىسادىي ۋەھىمىدىن بۇرۇنقى ئىقتىساد گۈللەنگەن مەزگىلدە، ماددىن 4 مېھمانخانا ئاچقان. ئۇ بۇ 4 مېھمانخانىنى باشقىلارنىڭ باشقۇرۇشىغا ھاۋالە قىلىپ، ئۆزى نۇرغۇن ۋاقىت سەرپ قىلىپ كىتاب يازغان. ئەمەلىيەتتە ئۇ ئۆزىنى ئىلھاملاندۇرغان «ئۆزۈڭگە تايان» دېگەن كىتابقا ئوخشاش كىتابنى - ئامېرىكا ياشلىرىنى رىغبەتلەندۈرىدىغان كىتابنى يازماقچى بولغان. ئۇ تىرىشىپ كىتاب يېزىۋاتقاندا، چاقچاقچى قىسمەت - تەقدىر ئۇنى ئەخمەق قىلغان، ئۇنىڭ جاسارىتىنى سىنىغان.

ماددىن كىتابىغا «ئالدىنقى سەپكە ھۇجۇم» دەپ ئىسىم قويغان. ھەم «ھەربىر پەيتىنى مۇھىم پەيت دەپ بىلىش كېرەك. چۈنكى تەقدىرنىڭ قايسى ۋاقىتتا كېلىپ پەزىلىتىڭىزنى تەكشۈرىدىغانلىقىنى ۋە سىزنى قايسى تېخىمۇ مۇھىم ئورۇنغا قويىدىغانلىقىنى ھېچكىم بىلمەيدۇ» دېگەن ھېكمەت - لىك سۆزنى قوللانغان.

مۇشۇنداق پەيتتە، قىسمەت - تەقدىر ئۇنىڭ پەزىلىتىنى تەكشۈرۈش - كە باشلىغان، ئۇنى بىر تېخىمۇ مۇھىم ئورۇنغا ئورۇنلاشتۇرغان.

1893 - يىلى ئىقتىسادىي ۋەھىم يېتىپ كېلىپ، ماددىننىڭ 2 مېھمانخانىسى ئوتتا كۆيۈپ تۈگىگەن، پۈتەي دەپ قالغان ئەسىرىمۇ شۇ ئوتتا كۈلگە ئايلانغان، ئۇنىڭ مال - مۈلكىنىڭ كۈلى كۆككە سۈرۈلگەن. لېكىن ماددىن PMA (ئاكتىپ روھىي ھالەت) غا ئىگە بولغاچقا ئەتراپقا نەزەر سېلىپ، دۆلىتى ۋە ئۆزىدە نېمە ئىش بولغانلىقىنى بىلمەكچى بولغان. ئۇ ئاخىر «ئىقتىسادىي ۋەھىمە دوللار كۇرسى چۈشۈپ كېتىشتىن قورقۇش، ۋەيران بولۇشتىن قورقۇش، پاي چېكى باھاسىنىڭ چۈشۈپ كېتىشتىن قورقۇش، سانائەتتىن قورقۇشتەك ۋەھىملەردىن كېلىپ چىققان» دېگەن يەكۈننى چىقارغان.

بۇ ۋەھىملەردىن پاي چېكى بازىرى گۇمران بولغان. 567 بانكا ۋە قەرز ئىناۋەتلىك ھاۋالە شىركىتى شۇنىڭدەك 156 تۆمۈرپول شىركىتى ۋەيران بولغان. ئىشسىزلىق نەچچە مىليون كىشىنىڭ تۇرمۇشىغا تەسىر

كۆرسەتكەن. قۇرغاقچىلىق ۋە تومۇز ئىسسىق تۈپەيلىدىن زىرائەتلەردىن ھوسۇل ئېلىنمىغان.

مادېن ئەتراپتىكى ماددىي جەھەتتىكى ۋە كىشىلەرنىڭ روھىي جەھەتتىكى خارابىلىقىنى كۆرۈپ، دۆلىتى ۋە خەلقىنى رىغبەتلەندۈرۈشنىڭ زۆرۈرلۈكىنى ھېس قىلغان. بەزى كىشىلەر ئۇنىڭغا قالغان 2 مېھمانخانىنى ئىجارىگە ئېلىپ باشقۇرۇش توغرىسىدا تەكلىپ بەرگەندە ئۇ رەت قىلغان. بىر خىل ئالىجاناب ئەقىدە ئۇنىڭ ۋۇجۇدىنى قاپلىغان، ئۇ بۇ ئەقىدىنى ئاكتىپ روھىي ھالەت بىلەن بىرلەشتۈرۈپ، يەنە كىتاب يېزىشقا تۇتۇش قىلغان، بۇ چاغدا ئۇ «ھەر بىر پۇرسەت مۇھىم پۇرسەتتۇر» دېگەن ئۆزىگە ئىلھام بېرىدىغان ھېكمەتلىك سۆزنى قوللانغان.

ئۇ دوستلىرىغا: — ئەگەر ئامېرىكىنى قايسى ۋاقىتتا ئاكتىپ روھىي ھالەتكە ناھايىتى موھتاج دېسەك، دەل ھازىردۇر، — دېگەن.

ئۇ بىر ئاتخانىدا ئىشلەپ ھەپتىلىك تۇرمۇشنى 1.5 ئامېرىكا دوللىرىغا تايىنىپ قامدىغان شۇنداقلا كېچە — كۈندۈز ئىشلەپ، ئاخىر 1893 — يىلى «ئالدىنقى سەپكە ھۇجۇم» دېگەن ئەسىرىنى تاماملىغان. بۇ كىتاب دەرھال قىزغىن ئالقىشقا ئېرىشىپ، ھۆكۈمەت مەكتەپلىرىدە دەرسلىك ۋە قوشۇمچە ئوقۇلىدىغان كىتاب قىلىنغان. سودا دۇكانلىرىدىكى ئىشچى — خىزمەتچىلەر ئارىسىدا كەڭ تارقىتىلغان مەشھۇر مائارىپچى، سىياسىي ئاربابلار، سودىگەرلەر، سودا دىرىكتورلىرى تەرىپىدىن كىشىلەرنى ئاكتىپ روھىي ھالەتكە رىغبەتلەندۈرىدىغان ئەڭ كۈچلۈك كىتاب قىلىپ كۆرسىتىلگەن. ئۇ 25 خىل يېزىقتا بىرلا ۋاقىتتا تارقىتىلغان، سېتىلىش سانى مىليون پارچىغا يەتكەن. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، مادېنمۇ مىليون نېرغا ئايلىنغان.

مادېنمۇ بىزگە ئوخشاش، ئىنسان پەزىلىتىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىنىڭ ۋە نەتىجىنى ساقلاپ قېلىشنىڭ ئۇل تېشى ئىكەنلىكىگە ئىشەنگەن ھەم ھەقىقىي كەمتۈكسىز پەزىلەتنى يېتىلدۈرۈشنىڭ ئۆزىنى مۇۋەپپەقىيەت دەپ قارىغان. ئۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ سىرىنى كۆرسەتكەن، ئۇ پۇلنى قوغلاشقان، ئەمما پۇلنى جاندىن ئەزىز كۆرۈشكە ۋە ئاچ كۆزۈلۈككە قارىشى

تۇرغان. ئۇ ئالىجاناب تۇرمۇش غايىسىگە ئىنتىلىشنىڭ تۇرمۇشنى قامداش-تىن نەچچە مىڭ ھەسسە مۇھىم ئىكەنلىكىنى كۆرسەتكەن.

مادېن نېمە ئۈچۈن بەزى كىشىلەرنىڭ مىليونېر بولسىمۇ يەنىلا مەغلۇپ بولغۇچى ھېسابلىنىدىغانلىقى توغرىسىدا توختىلىپ، پۇل ئۈچۈن ئائىلە، شان — شەرەپ، سالامەتلىكىنى قۇربان قىلغانلار قانچىلىك مال دۇنيا تېپىشىدىن قەتئىينەزەر، بىر ئۆمۈر مەغلۇپ بولغان ھېسابلىنىدۇ، دېگەن. پۇلنى قەدىرلەش — ئېسىل پەزىلەت، لېكىن ئۇنىڭغا زىيادە بېرىلىپ كەتمەسلىك، ئاچ كۆز، بېخىل بولماسلىق كېرەك، دەپ تەلىم بەرگەن.

(2) رەيىن ھەققىدىكى ھېكايە

نۇرغۇن يىللار ئىلگىرى، چىكاگو ئۇنىۋېرسىتېتىنىڭ بىرنەچچە ئوقۇ-غۇچىسى مەسخىرە قىلىش پوزىتسىيىسى بىلەن دوپىل ئەپەندىنىڭ پىسخولوگىيە توغرىسىدىكى نۇتۇقىنى ئاڭلىغانلىرى بارغان. لېكىن ئۇلارنىڭ ئارىسىدىكى رەيىن ئىسىملىك ئوقۇغۇچى نۇتۇق سۆزلىگۈچىنىڭ ئەستايىدىللىقىدىن تەسىرلىنىپ، نۇتۇقنى كۆڭۈل قويۇپ ئاڭلاشقا باشلىغان، بەزى قاراشلار ئۇنىڭغا ناھايىتى چوڭقۇر تەسىر قىلغاچقا، ئۇ بۇلارنى كۆڭلىدىن چىقىرىۋېتەلمىگەن. دوپىل ئەپەندى خېلى يۈز — ئابرويۇلۇق بەزى كىشىلەرنىڭ پىسخولوگىيىلىك ھادىسىلەرنىڭ سىرىنى تېپىش يولىدا توختىماي ئۆزىدىنمۇ ئاتقانلىقىنى تىلغا ئېلىپ ئۆتكەن. شۇنىڭ بىلەن رەيىن تەك-شۈرۈش — تەتقىقات بىلەن شۇغۇللىنىشنى قارار قىلغان.

شىمالىي كارولينا شتاتىنىڭ دوڭ ئۇنىۋېرسىتېتىدىكى دوكتور رەيىن ئۆزىنىڭ نۇرغۇن يىللار ئىلگىرى دوپىل ئەپەندى سۆزلىگەن نۇتۇقىنى ئاڭلىغانلىقىنى تىلغا ئالغاندا: — مەن ئوقۇغۇچى بولۇش سۈپىتىم بىلەن بەزى نەرسىلەرنى خېلى بۇرۇنلا بىلىشىم كېرەك ئىدى، لېكىن ئۇنىڭ نۇتۇقىنى ئاڭلىغاندىن كېيىن، ئاندىن ئۇنىڭدىكى بەزى نەرسە بىلەن تونۇشتۇم. مەن ئالغان تەلىم — تەربىيىدىن نۇرغۇن مۇھىم نەرسىلەر مەسىلەن، بىلىم ئېلىش ئۇسۇلى دېگەندەكلەرگە سەل قارالغان. مەن ھازىرقى مائارىپ تۈزۈمىدىكى بەزى يېتەرسىزلىكلەرگە دىققەت قىلىشقا باشلىدىم، — دېگەن.



ئۇ يېڭى بىلىم ئېلىش ئۇسۇلىنى تېپىشقا قىزىقىپ قالغان. ھەم بىر خىل تۈزۈمگە — بۇنداق تۈزۈمدە ھەر خىل قاراشتىكى ھەقىقەت توغرىسىدا ئىزدىنىش چەكلىنىدۇ — نەپەرەتلىنىگەن. ئۇ ھەقىقەتنى ئىلمىي يوسۇندا ئۆگىنىش، ئادەمنىڭ پىسخىك كۈچىدىن پايدىلىنىشنى ئۆگىنىش ئارزۇسىنى كۆڭلىگە پۈككەن.

رەيىن ئەسلىدە پۈتكۈل ھاياتىنى ئالىي مەكتەپ ئوقۇتۇش خىزمىتىگە بېغىشلىماقچى بولغان، ئەمدىلىكتە ئۆزىنىڭ ئارزۇسىغا يېتىش ئۈچۈن تەتقىقات خىزمىتى بىلەن شۇغۇللىنىش قارارىغا كەلگەن، بەزى كىشىلەر ئۇنىڭغا بۇنداق قىلغاندا ئۇنىڭ نام — شەۋكەتتىن، كاتتا تەمىناتتىن ۋە ئىش ھەققىدىن قۇرۇق قالدۇغانلىقىنى ئەسكەرتكەن. دوستلىرى ۋە خىزمەتداشلىرىمۇ ئۇنى مەسخىرە قىلغان، ئۇنى ئامالنىڭ بارىچە توسۇماقچى بولغان. ئۇ ئۆزىنىڭ ئالىم دوستىغا: — مەن جەزمەن ئۈزۈم ئۈچۈن ئىزدىنىشىم كېرەك، — دېگەن.

بۇ دوستى ئۇنىڭغا: — ئەگەر بىرەر نەرسىنى بايقىساڭ، ئۆزۈڭنىڭ ئىشلىتىشىگە قالدۇر. چۈنكى ھېچكىم ساڭا ئىشەنمەيدۇ، — دېگەن. ئۆتكەن 45 يىل داۋامدا دوكتور رەيىن كەمسىتىش، مەسخىرە قىلىش ۋە ئادالەتسىز باھالارغا قارشى تىز پۈكمەي كۈرەش قىلغان. شۇ زاماندا ئۇنىڭ زۆرۈر مالىيە ياردىمى بولمىغاچقا تەتقىقات دائىرىسىنى كېڭەيتەلمەسلىك ھەممىدىن بەك بىئارام قىلغان. ئۇنىڭ بىردىنبىر ئېلىپكېتىرى ئېنسىفالوگراممىلىق شەكىل چۈشۈرۈش ئاپپاراتى دوختورخانا تاشلىۋەتكەن ماشىنا پارچىلىرىدىن تېرىپ كېلىپ قۇراشتۇرۇلغان ئىدى.

بۇگۈنكى كۈندە نۇرغۇن كىشىمۇ ھەقىقەت ئۈستىدىكى ئىزدىنىش يولىدا خىلمۇخىل توسالغۇلارغا دۇچ كەلمەكتە، ھەرقانداق ئىستىتۇت ياكى ئالىي مەكتەپتە دوكتور رەيىنگە ئوخشاش ئۆزىنى ئىلىم — پەننىڭ جاپالىق ئىشلىرىغا بېغىشلىغان كىشىلەرنى تاپقىلى بولىدۇ.

مادېن پۇلىنى، قوغلاشقان، رەيىن ھەقىقەتنى قوغلاشقان. ئادەتتىكى كىشىلەرنىڭ نەزىرىدە، بۇ ئىككىسىنى بىر يەرگە قويايلى بولمايدۇ. ئەمما ناپولېئون خېئول، بۇ قوغلىشىش، پۇلىنى قەدىرلەشنىڭمۇ بىر خىل يۈكسەك ئەقىدە ئىكەنلىكىنى چۈشەندۈرىدۇ.

### 3. پۇل كىشىلەرگە بەخت ئېلىپ كېلەلەيدۇ

پۇل بىلەن ياخشى ئىشىنىمۇ، يامان ئىشىنىمۇ قىلغىلى بولىدۇ. مۇھىمى ئۇنى جايىدا ئىشلىتىشتۇر. پۇلنى ئاساسىي تۇرمۇشنى قامداشقا ئىشلەتكەندىن باشقا، خەير — ساخاۋەت ئىشلىرىغىمۇ ئىشلەتكىلى بولىدۇ. روكتېپىلېر جەمەتى پۇل ئىئانە قىلىش ئارقىلىق تۈمەن مىڭ كىشىنى نامرتلىقتىن قۇتۇلدۇرۇپ، بەختكە ئېرىشتۈرگەن.

19 — ئەسردىن 20 — ئەسىرگە ئۆتۈش ئارىلىقىدا، ئامېرىكىنىڭ سانائىتىنى جۇش ئۇرۇپ راۋاجلىنىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلغان نۇرغۇن كاتتا ئەرباب كەينى — كەينىدىن ئالەمدىن ئۆتكەن، ئۇلارنىڭ نۇرغۇن مال — مۈلكىنىڭ كىمىنىڭ قولىغا چۈشۈپ قېلىشى خېلى كۆپ كىشىلەرنىڭ دىققىتىنى تارتقان.

كىشىلەر ئاشۇ مىراسخورلارنىڭ كۆپ ساندىكىلىرى ئاتىسىدىن قالغان ئىگىلىكنى ساقلاپ قالالمايدۇ، مىراسىنى بىكاردىن — بىكار بۇزۇپ چېچىۋەتىدۇ دەپ قىياس قىلىشقان.

ئاتاقلىق پولات — تۆمۈر پادىشاھى يوهان گەيپىنى مىسالغا ئالساق، ئۇ ئىلگىرى پولات — تۆمۈر ساھەسىدە تەۋەككۈلچىلىك قىلىپ «بىر دو تىكىپ مىليون دوللار ئۇتقان» دېگەن نامغا ئېرىشكەن. كېيىن ئۇ مال — مۈلكىنى ئوغلغا قالدۇرغان، ئوغلى ئۇنى بۇزۇپ — چېچىۋەتكەچكە، كىشىلەر ئۇنىڭغا «بىر ئولتۇرۇشىدا مىليون دوللار خەجلەيدىغان بايۋەچ — چى» دەپ لەقەم قويغان.

كىشىلەر تەبىئىي ھالدا كىچىك روكتېپىلېرغا ئىنتايىن زور قىزغىنلىق بىلەن دىققەت قىلغان.

1905 — يىلى «دۇنياۋىزىمچىلار» ژۇرنىلىغا «ئۇ ئۇنى قانداق ئورۇنلاشتۇرىدۇ؟» دېگەن تېمىدا بىر گۇرۇپپا ماقالە ئېلان قىلىنغان. بۇ ماقالە مۇنداق دەپ باشلانغان:

كىشىلەر دۇنيادىكى ئەڭ كۆپ مال — مۈلكىنىڭ يەنى يوهان روكتېپىلېر ئەپەندىنىڭ مىراسىنىڭ بۇنىڭدىن كېيىنكى ئورۇنلاشتۇرۇلۇشىغا

تولمۇ قىزىقماقتا. بۇ مال - مۈلۈككە بىرنەچچە يىل ئىچىدىلا ئۇنىڭ ئوغلى كىچىك يوهان روگېفېلېر ۋارىسلىق قىلىندۇ. ئۆز - ئۆزىدىن چۈشىنىشلىككى، بۇ پۇلنىڭ تەسىر دائىرىسى تولمۇ كەڭ بولۇپ، ئۇنىڭغا ۋارىسلىق قىلغۇچى ئۆز پۇلغا تايىنىپ بۇ دۇنيانى تامامەن تەلتۈكۈس ئۆزگەرتىۋېتەلەيدۇ... ئۇنداق قىلمىسا، ئۇنىڭ بىلەن يامان ئىش قىلىپ، مەدەنىيەتنى 25 يىل كېچىكتۈرۈۋېتەلەيدۇ.

شۇ چاغدا چوڭ روگېفېلېر كېيىنكى ئۆمرىدىكى ئەڭ ئىشەنچلىك دوستى باستېر گاتېس ئەپەندىنىڭ قېتىرقىنىپ خىزمەت ئىشلىشى ۋە سەمىمىي تەكلىپ بېرىشى بىلەن، ئىلگىرى - كېيىن بولۇپ 100 مىليون دوللار پۇلنى ئايرىم - ئايرىم ھالدا مەكتەپ، دوختۇرخانا، تەتقىقات يۇرتلىرىغا ئىئانە قىلغان. ھەم زور كۆلەمدىكى خەير - ساھاۋەت ئاپپاراتلىرىنى قۇرۇپ، ئۇنىڭغا زور مىقداردا مەبلەغ سالغان. ئەمما ھېسسىيات جەھەتتە بۇ ئىشلارغا سۇس مۇئامىلە قىلىپ قىزىقىمىغان، بەلكى پۇل تېپىش سەنئىتىگە ئەھمىيەت بەرگەن. چۈنكى باشقىلارنىڭ يانچۇقىدىكى پۇلنى قانداق قىلىپ قولغا كىرگۈزۈش ئۇنىڭ ئۆمۈرلۈك خىزمىتى ھەم ھاياتىدىكى بىردىنبىر ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچ ئىدى.

بۇلار كىچىك روگېفېلېرغا پۇرسەت بەرگەن، ئۇ بۇ پۇرسەتنى مەھكەم ئىگىلىگەن.

كىچىك روگېفېلېر ئەسلەپ دەيدۇ: - گاتېس مەشھۇر غايىۋى ئەرباب ۋە كەشپىياتچى. مەن سودا - سېتىقچى يەنى پۇرسەتنى قولدىن بەرمەي دادامغا پىلان - تەكلىپ ساتىدىغان ۋاسىتىچى.

كىچىك روگېفېلېر چوڭ روگېفېلېرنىڭ كۆڭلى خۇشال «پەيتىنى، يەنى تاماقتىن كېيىنكى ياكى كۆڭۈل ئاچقىلى پىكاپ بىلەن سىرتقا چىقىدىغان پەيتىنى چىڭ تۇتۇپ، دادىسىغا مەسلىھەت بېرىپ ئۈنۈم ھاسىل قىلغان، دادىسى ئۇنىڭ خەير - ساھاۋەتكە دائىر بەزى پىلانلىرىغا ماقۇل بولغان.

12 يىل ئىچىدە چوڭ روگېفېلېر ئۆزىنىڭ 4 چوڭ خەير - ساھاۋەت ئورگىنىغا تېبابەتچىلىك تەتقىقات يۇرتىغا، ئادەتتىكى مائارىپ كومىتېتىغا،

روگېفېلېر فوندى جەمئىيىتى ۋە لاۋرا سېپېلمان روگېفېلېر خاتىرە فوندى جەمئىيىتىگە 446 مىليون 719 مىڭ 371 دوللار مەبلەغ سالغان. مەبلەغ سېلىش جەريانىدا، ئۇ بۇ ئورگانلارنى كىچىك روگېفېلېرگە ئۆتكۈزۈپ بەرگەن.

بۇ ئورگانلارنىڭ مۇدىرىيىتىدە كىچىك روگېفېلېر پۈتۈشتۈرگۈچى بولۇپلا قالماستىن، قالتىس ئىجابىي رول ئوينىغان.

ئۇ ئەھۋال ئىگىلەش خىزمىتىنى ئىشلەشكە ياردەملىشىشتىن باشقا، بىر مۇنچە مەشھۇر ئىختىساس ئىگىلىرىنى تېپىپ، ئۇلارنى مۇشۇ ئورگانلارنى باشقۇرۇش ۋە ئۇنىڭغا يېتەكچىلىك قىلىشقا قويغان.

1901 - يىلى، ئۇ خەير - ساھاۋەت ئىشلىرى ئەربابى روبىرت ئاگورنىڭ تەكلىپىگە بىنائەن 50 نەپەر ئاتاقلىق ئەرباب بىلەن بىر پويىزغا ئولتۇرۇپ، جەنۇبىدىكى قارا تەنلىكلەر مەكتىپىنى تەكشۈرۈش ئۈچۈن تارىخىي ساياھەتكە چىققان. قايتىپ كەلگەندىن كېيىن، كىچىك روگېفېلېر دادىسىغا خەت يېزىپ، ئادەتتىكى مائارىپ كومىتېتى قۇرۇش توغرىسىدا تەكلىپ بەرگەن. چوڭ روگېفېلېر خەتنى تاپشۇرۇپ ئالغاندىن كېيىن، 2 ھەپتە ئىچىدە 10 مىليون دوللار بەرگەن. بىر يېرىم يىلدىن كېيىن، 32 مىليون دوللارنى كەينى - كەينىدىن ئىئانە قىلغان. كېيىنكى 10 يىل ئىچىدە، ئۇ ئىئانە قىلغان پۇل ئۈزلۈكسىز كۆپەيگەن، 1921 - يىلىغا كەلگەندە ئىئانە ئومۇمىي سوممىسى 129 مىليون 900 مىڭ دوللاردىن ئېشىپ كەتكەن.

روگېفېلېر فوندى جەمئىيىتى قۇرۇلغاندىن كېيىن، گاتېس ئۆزىنىڭ باستېرلىكىگە خاس مۇقەددەس تۇيغۇسى ۋە سودا سەزگۈرلۈكىگە تايىنىپ، روگېفېلېرنىڭ خەير - ساھاۋەت ئىشلىرى پەيدا قىلىدىغان خەلقئارا تەسىرىنى كۆرۈپ يەتكەن.

سودىنى ۋە مۇستەملىكە ھۆكۈمرانلىقىنى نەزەردە تۇتقان گاتېس 1914 - يىلى جۇڭگو تېبابەتچىلىك ئىلمىي جەمئىيىتى قۇرۇش تەكلىپىنى بەرگەن، ھەم بېيجىڭدا بىر زامانىۋى تېببىي ئىنستىتۇت قۇرۇشنى پىلانلىدىغان. نەتىجىدە بېيجىڭ ھەمكارلىق تېببىي ئىنستىتۇتى ۋە ھەمكارلىق

دوختۇرخانىسى (ھازىرقى شېخى دوختۇرخانىسى) دۇنياغا كەلگەن. كىچىك روكتېلېر بېيجىڭغا كېلىپ لېنتا كېسىش مۇراسىمىغا قاتناشقان سۆزىدە ئۇنى «ئاسىيادىكى بىرىنچى قاتاردىكى دوختۇرخانا» دەپ ئاتىغان. بۇ 2 ئىلغا دوختۇرخانا جۇڭگو خەلقىنىڭ سالامەتلىكى ئۈچۈن ئۈمىد ۋە بەخت ئېلىپ كەلگەن.

روكتېلېرنىڭ خەير - ساخاۋەت ئورگىنىدا كىچىك روكتېلېر سەھىيە ئىشلىرىغا ئەڭ كۆڭۈل بۆلگەن ۋە مۇھەببەت باغلىغان.

1909 - يىلى، نيۇ - يورك شەھىرىنىڭ شەھەر باشلىقى سايلىمى پائالىيىتىدە ئىپپەت - نومۇسنى سېتىش مەسلىسى ئاساسلىق مۇنازىرە تېمىسى بولغان. نەتىجىدە پاهىشلەرنىڭ سودا ئەھۋالىنى تەكشۈرۈش ئۈچۈن زاسپىداتىلار ئۆمىكى تەشكىل قىلىنغان. كىشىلەر تەرىپىدىن «ياخ-شى ئەپەندى» دەپ قارىغان كىچىك روكتېلېر تەكلىپكە بىنائەن مۇشۇ زاسپىداتىلار ئۆمىكىنىڭ باشلىقى بولغان.

ئۇ ۋەزىپىنى تاپشۇرۇپ ئالغاندىن كېيىن، خىزمەتكە پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن ئاتلىنىپ، كېچىنى كۈندۈزگە ئۇلاپ ئىشلىگەن. بۇ ئۆمەكتىكىلەر بىرنەچچە ئاي تەكشۈرۈشتىن كېيىن، بىر پارچە نەپىسلىي دوكلات يېزىپ چىققان. دوكلاتتا بىر كومىتېت تەشكىللەپ ئالاقىدار قانۇننى مۇھاكىمە قىلىش ۋە ئىپپەت - نومۇسنى سېتىشتەك ئىجتىمائىي ئىللەتلەرنى بىر تەرەپ قىلىش توغرىسىدا تەكلىپ بېرىلگەن. لېكىن نيۇ - يورك شەھىرى - نىڭ باشلىقى بۇنداق كومىتېت قۇرۇشنى رەت قىلغان. كىچىك روكتېلېر بۇنى ئۆزى ئىشلەش قارارىغا كەلگەن.

1911 - يىلى، ئۇ ئىجتىمائىي سەھىيە ئىدارىسىنى قۇرۇپ، ئۇنىڭغا 500 نەچچە مىڭ دوللار مەبلەغ سالغان.

بۇ ئىدارە ئىشنى فىلانكىپرسىپىرنى چەت ئەلگە چىقىرىپ، ياۋروپا دۆلەتلىرىدىكى پاهىشە مەسلىسى بىلەن ئامېرىكىدىكى پاهىشە مەسلىسى ئوتتۇرىسىدىكى ئوخشاماسلىقنى ئومۇميۈزلۈك تەكشۈرۈشتىن باشلىغان. فىلانكىپرسىپىر ئامېرىكا دۆلەت ئىشلىرى كاتىپىنىڭ تونۇشتۇرۇش خې - تىنى ئېلىپ، ياۋروپادىكى چوڭ شەھەرلەرنى ئايلىنىپ چىققان. قايتىپ

كەلگەندىن كېيىن، بۇنداق يامان ئىشلارنى تىزگىنلەشنىڭ بىر ئېھتىمالى - ئۇنى يوشۇرۇن ھالەتكە ئۆتۈشكە مەجبۇرلاشتىن ئىبارەت. بۇنداق قىلىش بىلەن ئۇنى تۈپ يىلتىزىدىن قۇرۇتقىلى بولمىسىمۇ، لېكىن جەمئىيەتتىن ئايرىپ تۇرغىلى بولىدۇ، دەپ يەكۈن چىقارغان.

بۇ يەكۈن تۈپەيلىدىن ئىجتىمائىي سەھىيە ئىدارىسى ياۋروپاغا يەنە ئادەم ئەۋەتىپ، ساقچى مەمۇرىيىتىنى بىرىنچى قېتىم دۆلەت ھالقىغان خەلقئارا خاراكتېردە تەكشۈرگەن.

تەكشۈرۈش نەتىجىسىدە كەسىپلەشكەن ياۋروپا ساقچىلىرى بىلەن بېپەرۋا، ئىنتىزامسىز ئامېرىكا ساقچىلىرى ئوتتۇرىسىدىكى كىشىنى چۆچۈتە - دىغان روشەن پەرق بايقالغان.

بۇ تەكشۈرۈش ئامېرىكىنىڭ ساقچى تۈزۈمىنى مۇكەممەللەشتۈرۈشكە ھەقىقەتەن زور تەھپە قوشقان.

روكتېلېر فوند جەمئىيىتى ئىئانە قىلىنغان دائىرىنىڭ كەڭلىكى ۋە مۇرەككەپلىكى توغرىسىدا بىر قانچە كىتاب يازغىلى بولىدۇ. ئۇ كىشىلەرگە: ئاقىلانە ۋە كىشىلەرگە بەخت كەلتۈرىدىغان دەرىجىدىن تاشقىرى خەير - ساخاۋەت ئورگىنى ئۈنۈملۈك ئىشلىمەكتە، دېگەن تەسىر بەرگەن.

ئەمەلىيەتتە، ئامېرىكا ھۆكۈمىتى 20 ئەسىرنىڭ كېيىنكى يېرىمىدا يولغا قويغان سەھىيە، مائارىپ ۋە پاراۋانلىق ئىشلىرىنىڭ نۇرغۇنىنى روكتېلېر مۇشۇ ئەسىرنىڭ ئالدىنقى يېرىمىدا باشلىۋەتكەن.

روكتېلېر فوندى جەمئىيىتى دۇنياۋى كېسەللىكنى يوقىتىشقا كۈچ سەرپ قىلغاندىن باشقا، نەزىرىنى دۇنيانىڭ جاي - جايلىرىدىكى قەھەتچى - لىك ۋە ئاشلىق تەمىناتىغا قاراتقان.

فوندى جەمئىيىتىدىن ياردەم ئالغان بەزى تالانتلىق ئالىملار كۆممى - قوناق، بۇغداي ۋە گۈرۈچنىڭ يېڭى سورتلىرىنى يېتىشتۈرۈپ، يەر شارى - دىكى تەرەققىي تاپمىغان دۆلەتلەرنى كەڭ كۆلەملىك تېخنىكا ياردىمى بىلەن تەمىنلىگەن.

بەزى فوندى پەن - تېخنىكا جەھەتتىكى يېڭىلىق يارىتىش خىزمىتىگە ئىشلىتىلگەن يەنى: كالغورنىيە شتاتىدا دۇنيادىكى ئەڭ چوڭ تېلېسكوپ

ئورنىتىلغان، كالفورنىيە ئۈنۈمىرىسىنىڭ ئاتومىنىڭ پارچىلىنىشىغا ياردەم بېرىدىغان 184 دىيولىمۇ ئايلىنىم سۈرئەت تېزلىتىش ئورنىتىپ بېرىلگەن. ئامېرىكىدا 16 مىڭ پەن - تېخنىكا خادىمى روكتېئېلېر فوندى جەمئىيىتى تەمىنلىگەن خىزمەت خىراجىتىدىن بەھرىمەن بولغان. ئۇلار - نىڭ بىرمۇنچىسى دۇنيا بويىچە ئالدىنقى قاتاردا تۇرىدىغان ئالىملاردۇر. كىچىك روكتېئېلېر ئاشۇ ئاجايىپ چوڭ خەير - ساخاۋەت ئورگىنىنى باشقۇرغاندىن تاشقىرى ئۆزى ئۆمۈر بويى ياقىتۇرغان تەبىئەتنى مۇھاپىزەت قىلىش خىزمىتىنى ئىشلىگەن.

1910 - يىلىلا ئۇ بىر ئارالنىڭ ئەگرى - توقاي، ئېگىز - پەس تەبىئىي گۈزەللىكىنى قوغداش ئۈچۈن، مېيىن شتاتىدىكى گۈزەل مەنزىرىدە لىك ئارالنى سېتىۋالغان. ئۇ ئارالدا يول ياساپ، كۆۋرۈك سېلىپ، ھەم تەبىئەتنى قوغدىغان ھەم ساياھەتچىلەرگە قۇلايلىق يارىتىپ بەرگەن. كېيىن ئۇلارنىڭ ھەممىسىنى ھۆكۈمەتكە ئىئانە قىلمۇتەكەن، بۇ ئارال ئاچادىيا دۆلەت باغچىسى قىلىنغان.

1924 - يىلى، ئۇ ئامېرىكىنىڭ مەلۇم شتاتىدىكى سېرىق تاش باغچىسىنى سەيلە قىلىۋېتىپ، باغچا يوللىرى بويىغا دۆۋىلىنىپ كەتكەن قالايمىقان تاشلار، مايماق - سايماق تۇرغان دەل - دەرەخلەرنى كۆرۈپ چۆچۈپ كەتكەن. باشقىلاردىن سورايدىغان ئارقىلىق ھۆكۈمەتنىڭ يول بويىنى تازىلاشقا پۇل ئاجرىتىشى رەت قىلغانلىقىنى بىلگەن. شۇنىڭ بىلەن، ئۇ دەرھال 50 مىڭ دوللار ئاجرىتىپ، باغچىنى تازىلاش ۋە گۈزەللەشتۈرۈش خىزمىتىگە ياردەم بەرگەن. 5 يىلدىن كېيىن، بارلىق دۆلەت باغچىلىرىدىكى يول بويلىرىنى تازىلاپ تۇرۇش، ئامېرىكا ھۆكۈمىتىنىڭ مەڭگۈلۈك سىياسىتىگە ئايلانغان.

ستاتىستىكا قىلىنىشىچە، كىچىك روكتېئېلېر تەبىئەتنى مۇھاپىزەت ئۈچۈن نەچچە مىليون دوللار؛ ئاچادىيا دۆلەت باغچىسى قۇرۇش ئۈچۈن 3 مىليوندىن ئارتۇق دوللار يەر سېتىۋېلىش ۋە تىرتىسبۇرگ باغچىسىنى نيو- يورك شەھىرىگە تەقدىم قىلىش ئۈچۈن 6 مىليون دوللار؛ نيو - يورك شتاتى ئۈچۈن ھودسون دەرياسىدىكى بىر قىيالى قۇتقۇزۇشقا 10

نەچچە مىليون دوللار خەجلىگەن؛ كالفورنىيە شتاتىنىڭ «شەمشادلىقنى قۇتقۇزۇش ۋە گۈللەندۈرۈش ئىتتىپاقى» غا 2 مىليون دوللار؛ يۇسارنىم دۆلەت باغچىسىغا 1 مىليون 600 مىڭ دوللار؛ شىرماندۇرا دۆلەت باغچىسىغا 164 مىڭ دوللار ئىئانە قىلغان.

17 مىليون 400 مىڭ دوللارغا 33 مىڭ مودىن ئارتۇق خۇسۇسىي يەر سېتىۋېلىپ، دارىتسون تېغىدىكى مەشھۇر «جېكسون غارى» نى پۈتۈندۈرۈش جەمئىيەتكە تەقدىم قىلغان.

كىچىك روكتېئېلېرنىڭ ئەڭ چوڭ ئاقىلانە ھەرىكىتى شۇكى، ئۇ مۇستەملىكىلىك دەۋرىدىكى شەھەر - ۋىزگىنىيە شتاتىنىڭ پايتەختى ۋىللىئامسبورگنى ئەسلىگە كەلتۈرگەن ۋە قايتا قۇرۇپ چىققان.

كىچىك روكتېئېلېر ھەربىر ئىمارەتنى ئەسلىگە كەلتۈرۈش ۋە سېلىش خىزمىتىگە بىۋاسىتە قاتناشقان، ئۇ قانچىلىك پۇل خەجلىش، قانچىلىك ۋاقىت ۋە كۈچ سەرپ قىلىشتىن قەتئىينەزەر، 18 - ئەسىردىكى ۋىللىئامس- بورگنى قايتا ۋۇجۇدقا چىقىرىش ئۈچۈن تىرىشقان.

نەتىجىدە، ئۇ 52 مىليون 600 مىڭ دوللار سەرپ قىلىپ، مۇستەملىكىلىك دەۋرىدىكى 81 ئىمارەتنى ئەسلىگە كەلتۈرگەن، 413 ئىمارەتنى قايتا سالدۇرغان؛ مۇستەملىكە دەۋرىگە تەۋە بولمىغان 731 ئىمارەتنى كۆچۈرۈپ- گۈزەلگەن ياكى چاقتۇرغان. 83 مو گۈللۈك ۋە چىملىق بەرپا قىلغۇزغان؛ 45 باشقا ئىمارەت سالدۇرغان.

1937 - يىلى، ئامېرىكا ھۆكۈمىتى قانۇن ماقۇللاپ، قىممىتى 5 مىليون دوللاردىن ئاشىدىغان مۈلۈكنىڭ مىراس بېجى نىسبىتىنى %10 كە كۆتۈرگەن. ئىككىنچى يىلى قىممىتى 10 مىليون دوللار بولغان ۋە 10 مىليون دوللاردىن ئاشقان مۈلۈكنىڭ مىراس بېجىنى %20 كە كۆتۈرۈگەن. شۇنداقتىمۇ چوڭ روكتېئېلېر 20 يىل ئىچىدە ئىلگىرى - كېيىن بولۇپ، قىممىتى 500 مىليون دوللارغا يىغىن مۈلۈكنى يەنى ئۆزى ئىئانە قىلىۋەتكەن پۇل سوممىسىغا تەڭ كېلىدىغان مۈلۈكنى كىچىك روكتېئېلېرغا ئۆتكۈزۈپ بەرگەن. پاي بازىرىغا بېرىپ ئىچ پۇشۇقنى چىقىرىش ئۈچۈنلا ئۆزىگە 20 مىليون دوللار قىممىتىدىكى پاي چېكىنى قالدۇرۇپ قويغان.

كچىك روكتېلېر قولىغا چۈشكەن بۇ كارامەت مال - مۈلۈكنى ئۇ ياكى ھەرقانداق كىشى يەپ - ئىچىپ تۈگىتەلمەيتتى. ئىرادىسى ئاجىز كىشىلەر ئۇنىڭ بىلەن بەتخەج بولۇپ كېتەتتى. ئەمما كچىك روكتېلېر ئۆزىنى بۇ مال - دۇنيانىڭ خوجايىنى ئەمەس، بەلكى خوجىدار دەپ بىلگەن، ئۆزىگە ۋە ۋىجدانغا مەسئۇل بولغان.

ئالىي مەكتەپتىن ئايرىلغاندىن بۇيانقى 50 يىل جەرياندا، كچىك روكتېلېر دادىسىنىڭ ياردەمچىسى بولغان. ئاندىن پۈتۈنلەي ئۆزىگە تايىنىپ، تولۇپ تاشقان قىزغىنلىق ۋە جەسۇرلۇق بىلەن خەير - ساخاۋەت ئىشلىرىغا 822 مىليون دوللاردىن ئارتۇق پۇل خەجلەپ، ئۇنى ئۆزىنىڭ قارىشى بويىچە ئىنسانلارنىڭ تۇرمۇشىنى ياخشىلاشقا ئىشلەتكەن. ئۇ مۇنداق دېگەن: «باشقىلارغا بېرىش - ساغلام تۇرمۇشنىڭ سىرى... پۇل بىلەن يامان ئىش قىلغىلى بولىدۇ، ئۇنى ئىجتىمائىي تۇرمۇشنى بەرپا قىلىشتىكى قورالغا ئايلاندۇرغىلىمۇ بولىدۇ».

ئۇ ياردەم قىلغان ئىشلاردىن مەيلى خەير - ساخاۋەت تۈسىدىكىلىرى بولسۇن ياكى ئىقتىسادىي تۈسىدىكىلىرى بولسۇن، ھەممىسى كەڭ دائىرىگە چېتىلىدىغان ھەم چوڭقۇر نەسىرگە ئىگە، باشتىن - ئاخىر تەپسىلىي تەكشۈرۈشتىن ئۆتكۈزۈلگەن ئىشلار ئىدى.

«ئىشىنىمەنكى، نۇرغۇن پۇل بولسا بەختكە ئېرىشكىلى بولىدۇ دېگەن قاراش بولسىمۇ، لېكىن كىشىلەر پۇلغا ئىگە بولغانلىقى بىلەن خۇشاللىققا ئېرىشەلمەيدۇ. چۈنكى خۇشاللىق ئۆزىدىن باشقا كىشىلەرنىمۇ رازى قىلىدىغان ئىشلارنى قىلىشتىن كېلىدۇ».

بۇ سۆز چوڭ روكتېلېرنىڭ ئاغزىدىن چىققان بولسىمۇ، ئۇنىڭ ئوغلى - كچىك روكتېلېر ئۇنى تەلتۆكۈش رېئاللىققا ئايلاندۇرغان. ئۇنىڭ ئۈچۈن باشقىلارغا تەقدىم قىلىش - خىزمىتى، بۇرچى ۋە مەخسۇس ۋەزىپىسى ھېسابلانغان.

شۇنداق دېيىشكە بولىدۇكى، 20 - ئەسىرنىڭ ئالدىنقى يېرىمىدىكى ئامېرىكىنىڭ ئىجتىمائىي تۇرمۇشىدا يېڭىدىن مەيدانغا كەلگەن ھەربىر ئىشقا روكتېلېر جەمەتنىڭ تامغىسى چوڭقۇر بېسىلغان.

#### 4. پۇل ئادەمنىڭ ئىشەنچىسىنى ئاشۇرىدۇ

ئادەمنىڭ يېنى توم بولۇشتىن باشقا كۆڭلىنى خاتىرجەم قىلىدىغان ھېچقانداق ئىش يوقتۇر. بانكىدا ئامانەت پۇلى، بىخەتەر ساندۇقىدا بازىرى ئىتتىك پاي چېكى بولىدىغان بولسۇن، بايلارغا تەنقىد پوزىتسىيە تۇتىدۇ. خانلارنىڭ قانداق دېيىشىدىن قەتئىينەزەر، پۇل ھەقىقەتەنمۇ ھالال ۋاستىدە. لەر بىلەن پۇل تاپىدىغانلارنىڭ ئىشەنچىسىنى ئاشۇرىدۇ. ئويلاپ باقايلى، پۇل قاپچۇقىمىزدا بىرەر پارچە چەك ياكى نەچچە باغلام دوللار بولسا، دۇنيانى ئايلىنىپ چىقالايمىز ھەم پۇلغا سېتىۋالغىلى بولىدىغانلىكى نەرسىنى ئالالايمىز.

ئەمەلىي تۇرمۇشتىكى نۇرغۇن ئىشلار شۇنى چۈشەندۈردىكى، بىرەر ئادەمنىڭ بايلىقى قانچە كۆپەيسە، ئۇنىڭغا يارىشا شۇ كىشىنىڭ ئىشەنچىسىدە مۇ شۇنچە ئاشىدۇ. پۇل كۆپىنىڭ كېيى ئوڭ دېگەن مانا مۇشۇ. ناپولېئون خېئول، پۇل ئادەمنىڭ 6 - ئورگانىزىمىغا ئوخشايدۇ. ئۇ بولمىسا، قالغان 5 ئورگانىزىمنى تولۇق ئىشقا سالغىلى بولمايدۇ، دەيدۇ. بۇ سۆز پۇلنىڭ نامراتلىق تۇيغۇسىنى يوقىتىشتىكى رولىنى ئوبرازلىق شەرھلەپ بەرگەن.

#### 5. پۇل ئادەمنىڭ ئۆزىنى تېخىمۇ تولۇق ئىپادىلەش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىدۇ

ناپولېئون خېئول مۇنداق دەپ كۆرسىتىدۇ. يانچۇقتا، بانكىدا پۇل - كىز بولسا، ناھايىتى ئەركىن - ئازادە ياشىيالايسىز، ياشقىلارنىڭ ئۆزىڭىزگە قانداق قارىشىدىن زىيادە غەم يەپ كەتمەيسىز. بەزى كىشىلەر سىزنى ياقتۇرمىسىمۇ پەرۋا قىلمايسىز، چۈنكى يېڭى دوستلارنى تاپالايسىز. نەچچە 10 دوللار خەجلىشىدىن ئەندىشە قىلمايسىز، سودا سارايلىرىنى بەخىرامان ئارىلىيالايسىز، كاتتا مېھمانخانىلارغىمۇ ئەركىن كىرەلەيسىز - چىقالايسىز.

پۇلدىن قىسىلىپ قالغانلىقىنى ھېس قىلىدىغانلار كۆپىنچە كىرىمىنى باشقۇرىدىغان كىشىدىن قورقىدۇ. خوتۇن - بالىلىرى بار ئەرلەر ئىشتىن

كە ئايلىنىدۇ. شۇنىڭدەك ئادەمنىڭ ئىرادىسىمۇ كۈندىلىك ئادەتلەردىن يېتىلگەن بىر خىل تۈرتكىلىك كۈچ ھېسابلىنىدۇ.

بىر خىل ئادەت ئادەمنىڭ كاللىسىدا مۇقىم شەكىللەنگەندىن كېيىن، ئۇ ئادەمنى ھەرىكەت قىلىشقا ئۆزلۈكىدىن ئۈندەيدۇ. مەسىلەن، ئەگەر سىز ھەر كۈنى ئىشقا بېرىشتا ياكى مەلۇم بىر جايغا دائىم بېرىشتا مۇقىم بىر يول بىلەن ماڭسىڭىز، ئۇزاق ئۆتمەي شۇ يولدا مېڭىش ئادىتىڭىزگە ئايلىنىپ قالىدۇ. يەنە مېڭىشقا توغرا كەلگەندە، كۆپ ئويلىنىشىڭىزمۇ، كۆڭلىڭىز سىزنى شۇ يول بىلەن مېڭىشقا باشلايدۇ. تېخىمۇ قىزىقارلىقى شۇكى، يولغا چىقىشتىن بۇرۇن باشقا يۆنىلىش بويىچە مېڭىشنى ئويلىغان بولسىڭىزمۇ، — ئەگەر ئۆزىڭىزنى ئەسكەرتىپ تۇرمىسىڭىز — پۈتۈڭىز ئىختىيارسىز يەنە شۇ كونا يولغا كېتىپ قالىدۇ.

ئامانەت قويۇشقا ئادەتلىنىش، ئۆزىڭىزنىڭ پۇل تېپىش ئىقتىدارىنى چەكلەيدىغانلىقىڭىزنى بىلدۈرمەيدۇ. ئەكسىچە، بۇ ئادەتنى يېتىلدۈرگەندىن كېيىن، تاپقان پۇلنى سىستېمىلىق ساقلاپلا قالماي، تېخىمۇ زور پۇرسەتكە ئىگە بولالايسىز. كۆزىتىش ئىقتىدارىڭىزنى، ئىشەنچىڭىزنى تەسەۋۋۇرىڭىزنى، ئالغا ئىلگىرىلەش ئارزۇيىڭىزنى ۋە رەھبەرلىك قابىلىيىتىڭىزنى ئاشۇرۇپ، پۇل تېپىش ئىقتىدارىڭىزنى ھەقىقىي كۈچەيتەلەيسىز.

## 2. قەرز پۇل كىشىنى قۇلغا ئايلاندۇرۇپ قويدۇ

قەرز — رەھىمسىز خوجايىندۇر. نامراتلىق ئۆزى ئادەمنىڭ ئالغا ئىلگىرىلەش ئارزۇسى، ئىشەنچىسى ۋە ئۈمىدىنى نابوت قىلىۋېتەلەيدۇ. ئەگەر ئۇنىڭغا قەرز قوشۇلسا، ئۇ چاغدا ئادەم بۇ ئىككى رەھىمسىز خوجايىننىڭ قۇلغا ئايلىنىپ قالىدۇ — دە، شەك — شۈبھىسىز مەغلۇپ بولىدۇ.

گەدەندە ئېغىر قەرز بولىدىكەن، ھەرقانداق كىشى ئىشنى جاپىدا ئوبدان قىلالمايدۇ. ھەرقانداق كىشى ھۆرمەتكە سازاۋەر بولالمايدۇ، ھەز-قانداق كىشى ھاياتىدىكى ھەرقانداق ئېنىق نىشاننى بەلگىلىيەلمەيدۇ ياكى نىشانغا يېتەلمەيدۇ.

بوشتىلىشتىن قورقىدۇ. ئەگەر ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ كۆڭۈل خۇشلۇقى ئۇ-چۈن بىرنەچچە دوللار خەجلىسە، كۆڭلىدە جىنايەت تۇيغۇسى پەيدا بولىدۇ، چۈنكى بۇ پۇلغا ئۇنىڭ ئائىلىسىدىكىلەر ئۈچۈن زۆرۈر نەرسىلەرنى سېتىۋالغىلى بولاتتى. دېمەك پۇل ئاز بولۇشتىن پەيدا بولغان بېسىم ئۇلارنىڭ قىلماقچى بولغان ئىشلىرىغا توسقۇنلۇق قىلىدۇ، ئارزۇ — ھەۋىسى-نى بوغىدۇ. پۇت — قوللىرىنى كىشەنلەيدۇ.

ئەگەر ھۆرلۈككە، ئۆزىڭىزنى كۆرسىتىشكە ئىنتىلىشىڭىز، بۇ ئىستىك-ئىزنى پۇل تېپىشنىڭ ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچىگە ئايلاندۇرۇڭ. چۈنكى، بۇ ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچ قۇدرەتلىك تەسىر كۆرسىتىش مەنبەسىگە ئىگە. بەزى كىشىلەر مۇنداق سۆزلەرنى يېزىپ قالدۇرغان: «ئاشۇ تېرە تارقاشتى-دىغان كىشىلەر قانداق سۆزلىسە سۆزلەۋەرسۇن، ئادەمنى ئادەم قىلىدىغىنى يەنىلا پۇل».

## 2. § . پۇل ئامانەت قويۇشقا ئادەتلىنىش

ئامانەت پۇل كىشىنى خاتىرجەم قىلىدۇ؛

ئامانەت پۇل كىشىگە ئۈمىد بەخش قىلىدۇ؛

ئامانەت پۇل كىشىگە بەخت ئەكىلىدۇ.

ناپولېئون خېئول مۇنداق دەپ كۆرسىتىدۇ. ھەممە ئادەم ئۈچۈن ئېيتقاندا، پۇل يىغىش مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئاساسىي شەرتلىرىنىڭ بىرى، لېكىن پۇل يىغىپ باقمىغانلار ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئەڭ جىددىي مەسىلە شۇكى — ئۇلار قانداق قىلغاندا پۇل يىغىشنى بولىدىغانلىقىنى بىلمەسلىكتۇر.

پۇل يىغىش پۈتۈنلەي ئادەت مەسىلىسىدۇر. ئادەم ئادەتنىڭ قاندىنسى بويىچە ئۆز خۇسۇسىيىتىنى يېتىلدۈرىدۇ دېگەن گەپمۇ بار. بۇ ئىنتايىن توغرا، ھەرقانداق ھەرىكەت بىرنەچچە قېتىم تەكرارلانغاندىن كېيىن ئادەت-

ناپولېئون خېئولنىڭ يېقىن بىر دوستى بولۇپ، ئايدا 10 مىڭ ئامېرىكا دوللىرى كىرىم قىلاتتى، لېكىن ئۇنىڭ خوتۇنى مېھماندارچىلىققا ئامراق بولۇپ، 12 مىڭ دوللار پۇلى بارلىقىغا قارىماي 20 مىڭ دوللار خەجلەپ ھەشەمەتچىلىك قىلغان. نەتىجىدە بۇ بىچارە ئادەم تەخمىنەن 80 مىڭ دوللار قەرز بولۇپ قالغان. ئۇنىڭ بالىلىرىمۇ ئانىسىدىن «پۇل خەجلەش» ئادىتىنى ئۆگىنىۋالغان. بۇ بالىلار ھازىر ئالىي مەكتەپكە كىرىش پېشىغا بېرىپ قالغان بولسىمۇ، لېكىن دادىسىنىڭ ھازىرغىچە قەرزى بولغاندا، ئالدىنقى تۈپەيلىدىن، ئۇلارنىڭ ئالىي مەكتەپتە ئوقۇشى كۆپۈككە ئايلانغان. نەتىجىدە ئاتا بىلەن بالىلار ھەدىسىلا سوقۇشۇپ پۈتۈن ئائىلىنى ماجىرا ۋە دەرد - ئەلەمگە پاتۇرۇۋەتكەن.

نۇرغۇن ياشلار توي قىلغاندا زۆرۈر بولمىغان قەرزگە بوغۇلسۇن. بۇ قەرزدىن قۇتۇلۇشنى زادىلا ئويلىمايدۇ. تويىنىڭ شېرىن تۇيغۇلىرى تەدرىجىي يوقىلىشقا باشلىغاندىن كېيىن، بۇ يېڭى ئەر - خوتۇنلار ماددىي تۇرمۇشنىڭ بېسىمىنى ھېس قىلىشقا باشلايدۇ. بۇ تۇيغۇ ئۈزلۈكسىز كېڭىيىپ، نەتىجىسىدە ئەر - خوتۇنلار دائىم بىر - بىرىنى ئاشكارا ئەيىبلەيدۇ. خان بولىدۇ - دە، ئاخىر سوتقا بېرىپ تاجرىشىدۇ.

قەرزگە بوغۇلغان كىشىدە ئارزۇ - ئارمان تۇغدۇرىدىغان ياكى ئارمىنىغا يېتىدىغان ۋاقىتمۇ، كەيپىياتمۇ بولمايدۇ. بۇنىڭ بىلەن ۋاقىتنىڭ ئۆتۈشىگە ئەگىشىپ، ئادەم ئۆز ئېڭىدا ئۆزىگە تۈرلۈك چەك قويۇپ، ئۆزىنى ۋەس - ۋەس ۋە گۇماننىڭ قورشاۋىغا چۈشۈرىدۇ ۋە ئۇنىڭدىن مەڭگۈ قۇتۇلالمايدۇ.

بىر مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچى: «ئۆزىڭىز ۋە ئائىلىدىكىلىرىڭىزنىڭ باشقىلارغا قەرزى بار ياكى يوقلۇقىنى ئويلاپ بېقىڭ. ئاندىن قەتئىي نىيەتكە كېلىپ ھەرقانداق كىشىگە قەرز بولماڭ» دېگەن ئوبدان پىكىرنى ئوتتۇرىغا قويغان. چۈنكى بۇ كىشى دەسلەپكى چاغلاردا نۇرغۇن ياخشى پۇرسەتكە دۇچ كەلگەن بولسىمۇ، لېكىن قەرز تۈپەيلىدىن پۇرسەتنى قولدىن بېرىپ قويغان. شۇنىڭ بىلەن ئۇ ناھايىتى تېز ئويغىنىپ، قالايمىدا - قان نەرسە سېتىۋېلىشتەك يامان ئادىتىنى تۈگىتىپ، ئاخىرقى ھېسابتا

قەرزنىڭ تىزگىنىدىن قۇتۇلغان.

قەرزدار بولۇشقا ئادەتلىنىپ كەتكەن كۆپ ساندىكى كىشى بۇنداق تەلەپلىك ئەمەس. ئۇلار ۋاقىتدا ئويغىنىپ ئۆزىنى قۇتۇلدۇرالمىدۇ، چۈنكى، قەرز خۇددى پاتقاق لايغا ئوخشاش بولۇپ، ئۆزىنىڭ زىيانكەشلىكىگە ئۇچرىغۇچىنى قەدەممۇقەدەم ھالاكەتكە سۆرەپ كىرەلەيدۇ.

### 3. ئامانەت پۇلى بولغاندىلا، كۆڭۈل توق تۇرىدۇ.

بىرەر ئادەم قەرز بولۇپ قالسا ھەم نامراتلىق ۋە ھىمىنى تۈگەتمەكچى بولغان بولسا، مۇنداق ئىنتايىن ئېنىق 2 قەدەمنى بېسىشى كېرەك. بىرىندىن، پۇل قەرز ئېلىپ نەرسە - كېرەك سېتىۋېلىش ئادىتىنى تۈگىتىشى؛ ئىككىنچىدىن، ئىلگىرىكى قەرزلىرىنى ئۈزۈۋېتىشى لازىم.

قەرزنىڭ ھەم - غۇسسسىدىن قۇتۇلغاندىن كېيىن، ئۆزىڭىزنىڭ ئاڭ ئادىتىڭىزنى ئۆزگەرتىپ، تىرىشىش يولىڭىزنى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىزىغا باشلىيالايسىز. كىرىمنى مۇقىم نىسبەت بويىچە يىغىپ قويۇشقا ئادەتلىنىڭ. ھېچبولمىغاندا كۈنىگە بىر دوللار يىغىپ قويسىڭىزمۇ بولىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۇنى ئۆزىڭىزنىڭ ئاساسلىق نىشانىڭىزنىڭ بىر قىسمى قىلىڭ. شۇنداق قىلغاندا، ناھايىتى تېزلا بۇ ئادەت ئېڭىڭىزنى كونترول قىلىدۇ. دە، پۇل يىغقاننىڭ بەھرىنى ئالىسىز.

ئەگەر ھەرقانداق بىر ئادەت ئاساسىدا كىشىنى تېخىمۇ تەشنا قىلىدۇ. خان باشقا ئادەت يېتىلدۈرۈلسە، ئەسلىدىكى ئادەت ئۈزۈلۈپ قالىدۇ. دېمەك «پۇل خەجلەش» ئادىتىنىڭ ئورنىغا جەزمەن «پۇل يىغىش» ئادىتىنى دەستىسىز، مالىيىدىكى مۇستەقىللىقنى قولغا كەلتۈرۈڭ.

بىرەر ناچار ئادەتنى توختىتىشلا كۇپايە قىلمايدۇ. چۈنكى ئۇلارنىڭ كىشىلەر ئېڭىدىكى، ئىلگىرىكى ئورنىنى ئوخشاش بولمىغان باشقا ئادەت ئالغىغىچە بۇنداق ئادەت يەنە كۆرۈلۈپ قېلىشى مۇمكىن.

ئەگەر ئادەم ئىقتىسادىي جەھەتتىكى مۇستەقىللىققا ئېرىشمەكچى بولسا، نامراتلىق ۋە ھىمىنى تۈگىتىپ، ئۇنىڭ ئورنىغا پۇل يىغىش ئادىتىنى يېتىلدۈرىدىغان بولسا، نۇرغۇن پۇل يىغىش ئانچە تەسكە توختىمايدۇ.

بۇ يەردىكى رەھىمسىز ھەققەت شۇكى، ماددىي مەدەنىيەت ئېتىبارغا ئېلىنىۋاتقان بۈگۈنكى دەۋردە، ئادەم قۇم دانىچىسىگە ئوخشايدۇ. ئەگەر ئۇ پۇلنىڭ كۈچىگە تايانمىسا، ھەر ۋاقىت مۇھىتتىكى شىددەتلىك بوران تەرىپىدىن ئىز - دېرەكسىز ئۇچۇرۇلۇپ كېتىدۇ.

تالانتلىق كىشىلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئۇلارنىڭ تالانتى ئۇلارغا نۇر - غۇن پايدا تەڭكۈزىدۇ. لېكىن، ئەمەلىيەتتە، تالانتلىق كىشىلەرنىڭ ئۆز تالانتىنى ئىپادىلەشكە پۇلى بولمىسا، ئۇ چاغدا، تالانت - مەنسىز، قۇرۇق شۆھرەتكە ئايلىنىپ قالىدۇ، خالاس.

ئېدىسون دۇنيادىكى ئەڭ مەشھۇر، ئەڭ ھۆرمەتكە سازاۋەر كەشپىيات - چى. لېكىن، شۇنداق ئېيتالايمىزكى، ئەگەر ئۇ ئىقتىسادچىل بولۇشقا ئادەتلەنمىگەن، ھەتتا ئۆزىنىڭ ئاجايىپ پۇل يىغىش ئىقتىدارىنى نامايان قىلمىغان بولسا، بەلكىم مەڭگۈ ئۇن - تىنسىز ياشايدىغان ئادەتتىكى ئادەم بولۇپ ئۆتكەن، ھېچكىم ئۇنىڭغا دىققەت قىلمىغان بولاتتى.

ئادەم مۇۋەپپەقىيەت قازىنىمەن دەيدىكەن پۇل ئامانەت قويۇش كەم بولسا بولمايدىغان ئىش. ئامانەت پۇل بولمىغاننىڭ 2 خىل يامان تەرىپى بار: بىرىنچى، قولىدا نەق پۇل بار كىشىلەر ئېرىشەلەيدىغان پۇرسەتكە ئېرىشكىلى بولمايدۇ. ئىككىنچى، نەق پۇل كېرەك بولۇپ قالىدىغان جىد - دىي ئەھۋاللارغا تاقابىل تۇرغىلى بولمايدۇ.

#### 4. پۇل يىغىش مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پۇرسىتىنى كۆپەيتىدۇ

بىر ياش سەھرادىن شەھەرگە كېلىپ باسما زاۋۇتىدا ئىشلەپتۇ. ئۇنىڭ بىر خىزمەتتىشى ئامانەت شىركىتىدە ھېسابات ئاچقان بولۇپ، ھەر ھەپتىسىگە 5 دوللاردىن ئامانەت قويدىكەن. بۇ خىزمەتداشنىڭ تەسىرى بىلەن، ھېلىقى سەھراللىق ياشمۇ شۇ شىركەتتە ھېسابات ئېچىپتۇ.

3 يىلدىن كېيىن، ئۇنىڭ ئامانەت پۇلى 9000 دوللار بولۇپتۇ، مۇشۇ چاغدا ئۇ ئىشلەۋاتقان بۇ باسما زاۋۇتى مالىيە قىيىنچىلىقىغا ئۇچراپ تاقىلىپ قېلىش گىردابىغا بېرىپ قاپتۇ. ھېلىقى ياش ئاز - ئازدىن يىغقان 9000 دوللارنى چىقىرىپ بۇ زاۋۇتنى قۇتقۇزۇپ قاپتۇ. ھەم بۇ زاۋۇتنىڭ يېرىم

پېيىغا ئىگە بولۇپتۇ.

ئۇ ئىنتايىن چىڭ تېجەش ئۇسۇلىنى قوللىنىپ، بۇ زاۋۇتنىڭ بارلىق قەرزىنى تۆلىشىگە ھەمكارلىشىپتۇ. بۈگۈنكى كۈندە، ئۇ زاۋۇت پېيىنىڭ يېرىمىغا ئىگە بولغاچقا، ھەر يىلى بۇ زاۋۇتتىن 25 مىڭ دوللاردىن ئارتۇق دارامەت ئالىدىكەن.

فورد ئاپتوموبىل شىركىتى قۇرۇلغان دەسلەپكى مەزگىلدە، ھېنرى فورد ئاپتوموبىل ئىشلەپچىقىرىش ۋە سېتىشنى ئىلگىرى سۈرۈش ئۈچۈن مەبلەغە جىددىي ئېھتىياجلىق بولۇپ قالغان. ئۇ نەچچە مىڭ دوللار ئامانەت پۇلى بار بەزى دوستلىرىدىن ياردەم سورىغان. بۇ دوستلار باش تارتماي ئۇنىڭغا ياردەم قىلىپ، ئۇنىڭغا نەچچە مىڭ دوللار يىغىپ بەرگەن. كېيىن ئۇلار شۇنىڭ بەدىلىگە نەچچە مىليون دوللار دارامەتكە ئېرىشكەن. كاتتا باي روڭفېللىر ئىلگىرى ئادەتتىكى خاتىرە يازغۇچى بولغان. ئۇ چاغدا نېفىتچىلىك كەسىپ دەپ قارالمىسىمۇ، لېكىن ئۇ نېفىتچىلىكنى تەرەققىي قىلدۇرۇشنى ئويلىغان. ئۇ پۇل يىغىشقا ئادەتلەنگەن ھەم ئۇنىڭدا باشقىلارنىڭ مەبلەغىنى قوغداش ئىقتىدارىنىڭ بارلىقى ئىسپاتلانغان بولغاچقا، ئۇ مەبلەغە جىددىي ئېھتىياج بولغاندا ھېچقانداق قىيىنچىلىقلا ئۆزىگە كېرەكلىك مەبلەغىنى قەرز ئالغان.

ئەمەلىيەتتە روڭفېللىرنىڭ بايلىقىنىڭ ھەقىقىي ئاساسى — ئۇنىڭ ھەپتىلىك مائاشى ئاران 40 دوللار بولغان خاتىرە يازغۇچى بولغان چىغدا يېتىلدۈرگەن پۇل يىغىش ئادىتىدۇر.

ئادەم ئۆزىنىڭ يانچۇقىدىكى پۇلنى باشقۇرالايدىغانلىقىنى ھەم ئۇنى مۇۋاپىق ئىشلىتەلەيدىغانلىقىنى ئىسپاتلىمىسا، باشقا ئوقەتچىلەر پۇلنى ئۇنىڭ بىر تەرەپ قىلىشىغا ئالدىراپ بەرمەيدۇ. چۈنكى بۇنداق سىناق ئىنتايىن ئەمەلىي. ئەمما پۇل يىغىشقا ئادەتلەنگەنلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، پۇل سوراشتا ھەمىشە تەڭلىكتە قېلىشى تۇرغان گەپ.

بىر ئادەم ئايغۇ زاۋۇتىدا ئىشلەۋېتىپ، ئۆز ئالدىغا كىچىك ئايغۇ زاۋۇتى ئېچىپ ئىگىلىك تىكلەمەكچى بولغان. ئۇ كۆن - خىرۇم ماتېرىياللىرى تەمىنلەيدىغان بىر دۇكاننىڭ دىرېكتورىنى تېپىپ، ئۇنىڭغا خىيالىنى ئېيتقان



ھەم ئۇنىڭدىن ئۆزىگە قەرز بېرىش شەكلىدە بىر يۈزۈش ئاياغ تىكىش ماشىنىسى ۋە بەزى كۆن - خىرۇم ئىشلەش ئۈسكۈنىلىرى سېتىپ بېرىشنى ئىلتىماس قىلغان. بۇ دېرىكتور بىرىنچى بولۇپ ئۇنىڭدىن — ئۆزىڭىزنىڭ يىغقان پۇلىڭىز بارمۇ؛ — دەپ سورىغان. ھېلىقى ئادەم ئازراق پۇل يىغقانكەن. ئۇ 4 يىلدىن بۇيان ھەپتىلىك مائاشىدىن مۇقىم ھالدا 15 دوللارنى بانكىغا قويۇپ كەلگەنىكەن. شۇڭا، ئۇ ئۆزىگە كېرەكلىك قەرزگە ئىگە بولغان، كېيىن، دېرىكتور ھېلىقى ئادەمنىڭ تېخىمۇ كۆپلىگەن ماشىنا ئۈسكۈنىلىرىنى سېتىۋېلىشىغا يول قويغان. بۈگۈنكى كۈنگە كەلگەندە ھېلىقى ئادەم شۇ شەھەردىكى كۆلىمى ئەڭ چوڭ بىر ئاياغ زاۋۇتىنىڭ خوجايىنى بولۇپ قالغان.

پۇرسەت ھەممىلا يەردە بار. ئۇ قولىدا ئارتۇق پۇلى بارلارغا ياكى پۇل يىغىشقا ئادەتلەنگەن ھەم پۇلنى ئىشلىتىشى بىلىدىغانلارغا مەنسۇپ. تۇر. چۈنكى، ئۇلار پۇل يىغىش ئادىتىنى يېتىلدۈرۈش بىلەن بىللە، باشقا بەزى ياخشى پەزىلەتلەرنىمۇ يېتىلدۈرگەن. مەرھۇم مورگان ئەپەندى مۇنداق دېگەن: «مەن پەزىلەتلىك ھەم پۇل يىغىشقا ئادەتلەنگەن كىشىگە 1 مىليون دوللار قەرز بېرىشنى خالايمەن. كى، پەزىلەتسىز، پۇل خەجلەشنىلا بىلىدىغانلارغا، 1 دوللار بېرىپ تۇرۇش. نى خالمايمەن».

### 5. ئىقتىسادىي مۇستەقىللىق بولمىسا، ئەركىنلىك بولمايدۇ.

شۇنى تەكىتلەش زۆرۈركى، ھەرقانداق بايلىققا ئېرىشىشنىڭ ھەقىقىي ئاساسى، كۆپ ياكى ئاز بولسۇن، پۇل يىغىش ئادىتىنى يېتىلدۈرۈشتىن ئىبارەت. ئەگەر بۇ ئاساسىي پىرىنسىپنى ئىرادىڭىزگە پۇختا ئورنىتىدىغان بولسىڭىز، ئۇ چاغدا، ئىقتىسادىي جەھەتتە مۇستەقىل بولۇش يولىغا ماڭالايسىز.

ئەركىشى پۇل يىغىشقا ئادەتلەنمىسە، بىر ئۆمۈر جاپالىق ئىشلىسىمۇ جاپادىن مەڭگۈ قۇتۇلالمايدۇ. بۇ — پاجىئە. لېكىن بۈگۈنكى دۇنيادا تۈمەنلىگەن ئادەم مۇشۇنداق تۇرمۇش كەچۈرمەكتە.

ھاياتتىكى ئەڭ مۇھىم نەرسە — «ئەركىنلىك». ئەگەر مەلۇم دەرىجىدىكى ئىقتىسادىي مۇستەقىللىق بولمىسا، ئادەم ھەقىقىي ئەركىنلىككە ئېرىشەلمەيدۇ. بۇ تولىمۇ قورقۇنچىلىق ئىش. چۈنكى ئادەم بىر مۇقىم ئورۇندا مۇقىم خىزمەت بىلەن مەشغۇل بولۇشقا، ھەر ھەپتىسى، ھەر كۈنى نەچچە سائەت ئىشلەپ بىر ئۆمۈرنى ئۆتكۈزۈشكە مەجبۇر بولىدۇ. مەلۇم جەھەتتىن ئېيتقاندا، بۇ خۇددى تۈرمىگە سولانغان ئادەمنىڭ ھەرىكىتى چەكلىمىگە ئۇچرىغاندەك ئىش. ئەمەلىيەتتە بۇنداق مەھبۇسلارنىڭ ھالى تۈرمىدىكى نەھۇنچى مەھبۇسلارنىڭكىدىنمۇ ناچار بولىدۇ. بەزىدە ھەتتا ئادەتتىكى مەھبۇسلارنىڭكىدىنمۇ ئېچىنشىلىق بولىدۇ. چۈنكى تۈرمىدىكى مەھبۇسلار ھېچبولمىغاندا ياتاق — تاماق ۋە كىيىم — كېچەكنىڭ غېمىنى يېمەيدۇ ئەمەسمۇ.

ناپولېئون خېئول مۇنداق دەپ كۆرسىتىدۇ: ئەركىنلىكتىن مەرھۇم قىلىنغان بۇنداق مۇددەتسىز قاماقتىن قۇتۇلۇشنىڭ بىردىنبىر چارىسى — پۇل يىغىشقا ئادەتلەنىشتۇر. بۇ ئادەتنى قانچىلىك قۇربان بېرىشتىن قەتئىي-نەزەر، مەڭگۈ ساقلاپ قېلىش كېرەك. يۇقىرىدا كۆرسىتىلگەن ئاشۇ تۈمەن مىڭلىغان كىشىلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، مۇستەسنا قالغان ناھايىتى ئاز ساندۇ. كىشىلەرنى ھېسابقا ئالمىغاندا، بۇ چارىدىن سىرت، ئاشۇنداق قىيىن ئەھۋال-دىن قۇتۇلىدىغان باشقا چارە يوق.

### 3 § . خەقنىڭ پۇلىدىن پۇل ئۈندۈرۈش

ئەگەر قولنىڭىز قىسقا بولسا، باشقىلارنىڭ مەبلىغىدىن پايدىلىنىڭ. چۈنكى، پۇل پۇلنى تاپىدۇ.

#### 1. باشقىلارنىڭ مەبلىغىدىن پايدىلىنىش

كىچىك دىيۇما ئۆزىنىڭ «پۇل» دېگەن سەھنە ئەسىرىدە «سودا دېگەن نېمە؟ بۇ ئىنتايىن ئاددىي ئىش، باشقىلارنىڭ مەبلىغىدىن پايدىلى-

نىپ پۇل تېپىش دېمەكتۇر» دېگەن،  
شۇنداق، سودا دېگەن ئەنە شۇنداق ئاددىي ئىشكى، ئۇنىڭدا باشقىلارنىڭ مەبلەغىدىن پايدىلىنىپ ئۆز مەقسەتكە يەتكىلى بولىدۇ. بۇ باي بولۇشنىڭ بىر يولى.  
ئەگەر سىز كەمبەغەل بولسىڭىز، بۇ كىتابنى تېخىمۇ ئوبدان ئوقۇڭ.  
باشقىلارنىڭ مەبلەغىدىن پايدىلىنىشنىڭ شەرتى شۇكى، ھەرىكىتىڭىز ئەڭ يۇقىرى ئەخلاق ئۆلچىمىگە يەنى: سەمىيى، دۇرۇس ۋە لەۋزىدە تۇرۇش شەرتىگە ئۇيغۇن كېلىدىغان بولسۇن، يەنە بۇ ئەخلاق ئۆلچىمىنى تۈرلۈك ئىشلىرىڭىزغا سىڭدۈرۈڭ.  
سەمىيى بولمىغان ئادەم ھېچكىمنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشەلمەيدۇ. «باشقىلارنىڭ مەبلەغىدىن پايدىلىنىش» تا بارلىق قەرزنى ۋە ئۆسۈمنى ۋاقتىدا قايتۇرۇش شەرت. لەۋزىدە تۇرماسلىق — شەخسى، كولمېكتىپ ياكى دۆلەتنىڭ تەدرىجىي مۇۋەپپەقىيەت قازىنالماسلىقىدىكى نۇرغۇن ئامىللارنىڭ بىرى، شۇڭا، ئاقىل ۋە مۇۋەپپەقىيەت قازانغان بېنجامىن فرانىكلىننىڭ سەمىيى مەسلىھەت — پىكرىگە قۇلاق سېلىڭ.  
فرانىكلىن 1748 — يىلى «ياش سودىگەرلەرگە مەسلىھەت» ناملىق كىتاب يازغان. بۇ كىتابتا «باشقىلارنىڭ مەبلەغىدىن پايدىلىنىش» مەسلىسى مۇھاكىمە قىلىنغان.  
«ئەستە تۇتۇش كېرەككى، پۇلنىڭ ئىشلەپچىقىرىش ۋە تەكرار ئىشلەپچىقىرىش خاراكتېرى بولىدۇ. پۇل پۇلنى تاپالايدۇ. ئۇنىڭدىن چىققان ھاسىلات تېخىمۇ كۆپلىگەن پۇلنى تاپىدۇ».  
فرانىكلىن يەنە مۇنداق دېگەن: «6 فوند ستېرىلگىنى بىر يىلغا چاچقاندا، ھەر بىر كۈنگە ناھايىتى ئاز ساندىن توغرا كېلىدۇ. شۇنداقلا مۇشۇ ناھايىتى ئاز ساندىكى پۇلمۇ ھەر خىل ئىشلار جەريانىدا بىلىنىپ بىلىنمەي ئىسراپ قىلىنىپ كېتىدۇ. ئەمما لەۋزىدە تۇرىدىغان، ئۆزىگە كېپىللىك بېرەلەيدىغان ئادەم ئۇنى ئۈزلۈكسىز يىغىپ 100 فوند ستېرىلگىغا يەتكۈزەلەيدۇ ھەم 100 فوند ستېرىلگ قاتارىدا ئىشلىتەلەيدۇ».  
فرانىكلىننىڭ بۇ پىكرى ھازىرمۇ زور قىممەتكە ئىگە. ئەگەر بىز ئۇنىڭ

مەسلىھەتى بويىچە پۇلنى نەچچە دوللاردىن باشلاپ، يىغىدىغان بولساق، ئۇنى ئۈزلۈكسىز يىغىپ 500 دوللارغا ھەتتاكى نەچچە تۈمەن دوللارغا يەتكۈزەلەيمىز. مانا بۇ ھېلتون ئىشقا ئاشۇرغان ئىش. ئۇ لەۋزىدە تۇرىدۇ. خان ئادەم ئىدى. ئىلگىرى ھېلتوننىڭ ساياھەت شىركىتى نەچچە مىليون دوللار كرىدىتىگە تايىنىپ بەزى چوڭ ئايرودرومنىڭ يېنىغا ماشىنا توختىتىش ئورنى بار، ھەشەمەتلىك ساياھەت مېھمانخانىلىرىنى سالغان. بۇ شىركەتنىڭ قەرز ئاللىشىغا ئاساسلىقى ھېلتوننىڭ تىجارەتتىكى سەمىيىلىكى كى. كېپىللىك قىلغان.

سەمىيىلىك — ئىنساندىكى گۈزەل ئەخلاق. كىشىلەر ئەزەلدىن ئۇنىڭ ئورنىغا دەسسەتكىلى بولىدىغان، كىشىنى رازى قىلغۇدەك سۆز تاپالغان ئەمەس. سەمىيىلىك ئىنسان ئىچكى دۇنياسىنى ئادەمنىڭ باشقا پەزىلەتلىرىدىن بىر بەكرەك چوڭقۇر ئىپادىلەپ بېرەلەيدۇ. سەمىيى بولغان بولسىغانلىق ناھايىتى تەبىئىي ھالدا ئادەمنىڭ سۆز — ھەرىكىتى، ھەتتا چىرايىدا نامايان بولىدۇ — دە، ئۇنى ھېچنېمىگە پەرۋا قىلمايدىغانلارمۇ دەرھال سېزىۋالالايدۇ. سەمىيى بولمىغان كىشى ئۆزىنىڭ ھەر بىر سۆز ئۇرغۇسىدا، چىرايىدىكى ھەر بىر ئۆزگىرىشىدە، سۆزىنىڭ خاراكتېرى ۋە خاھىشىدە ياكى باشقىلار بىلەن مۇئامىلە قىلىشتا ئاجىزلىقنى ئاشكارىلاپ قويىدۇ. گەرچە بۇ بابتا باشقىلارنىڭ مەبلەغىدىن قانداق پايدىلىنىشلا بايان قىلىنغاندەك قىلىشمۇ، لېكىن پەزىلەت مەسلىسىنى تەكىتلەشمۇ ئىنتايىن زۆرۈر. سەمىيى، دۇرۇس بولۇش، لەۋزىدە تۇرۇش ۋە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش كەسىپلەردە بىر — بىرىگە گىرەلىشىپ كەتكەن بولغاچقا، ئادەم بۇنىڭدىكى بىرىنچى پەزىلەتكە يەنى سەمىيىلىككە ئىگە بولسلا، ئالغا ئىلگىرىلەش يولىدىكى قالغان 3 پەزىلەتكىمۇ ئىگە بولالايدۇ.

ۋىليام رېگسون لەۋزىدە تۇرىدىغان سەمىيى ئادەم بولۇپ، ئۆز كىتابىدا قانداق قىلغاندا مۇقىم مۈلۈك ساھەسىدە ئىشتىن سىرتقى ۋاقتتىن پايدىلىنىپ، باشقىلارنىڭ پۇلى بىلەن پۇل تاپقىلى بولىدىغانلىقىنى ئالاھىدە دە كۆرسەتكەن.

ئۇ «مەن قانداق قىلىپ ئىشتىن سىرتقى ۋاقتلىرىمدىن پايدىلىنىپ،

1000 دوللارنى 3 مىليون دوللارغا ئايلاندۇردۇم» دېگەن كىتابىدا: «ئەگەر سىز ماڭا بىرەر مىليونى كۆرسىتىپ بەرسىڭىز، مەن سىزگە كاتتا قەرز ئالغۇچىنى كۆرسىتىپ بېرىمەن» دېگەن ھەم ئۆزىنىڭ گېپىنى ئىسپاتلاش ئۈچۈن، بەزى بايلارنى يەنى ھېتىرى كاپىر، ھېتىرى فورت ۋە ۋالتېر دىنىسنى كۆرسەتكەن.

بىز يەنە چارلېز سىمپس، كونراد ھېلتون، ۋېليام رىگسون قاتارلىق بانكىرلارنىڭ ياردىمىگە، قەرز ئېلىشقا تايىنىپ باي بولغانلارنىمۇ تىلغا ئېلىپ ئۆتۈشنى خالايمىز.

بانكىنىڭ ئاساسىي كەسپى قەرز بېرىشتۇر. ئۇلارنىڭ سەمىمىي كەسپى شىلەرگە بەرگەن قەرزى قانچە كۆپ بولسا، تاپقان پۇلىمۇ شۇنچە كۆپ بولىدۇ. سودا بانكىلىرى قەرز بېرىشتە سودا - سېتىقنى تەرەققىي قىلدۇرۇشنى مەقسەت قىلىدۇ. ھەشەمەتلىك تۇرمۇش ئۈچۈن قەرز ئېلىش رىغبەتلەندۈرۈلمەيدۇ.

بانكىرنى دوست تۇتۇش ناھايىتى مۇھىم، ئۇ سىزگە ياردەم بېرەلەيدۇ، چۈنكى، ئۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىڭىزغا تەشەننا كىشىلەرنىڭ پىرى ھېسابلىنىدۇ. ئەگەر بانكىر دوستىڭىز كەسىپ ئەھلى بولسا، ئۇنىڭ سەمىمىي مەسلىھەت - پىكىرنى جەزمەن ئاڭلاڭ.

1) سىمپسنىڭ ھېكايىسى

غەرەز بىلىدىغان ئادەم ئۆزى ئۆتە ئالغان بىر دوللارنىڭ ياكى ئۆزى ئاڭلىغان بىرەر مۇتەخەسسسىنىڭ مەسلىھەت - پىكىرنىڭ قىممىتىنى ھەر-گىز سەل چاغلىمايدۇ. دەل مۇشۇنداق باشقىلارنىڭ مەبلىغىدىن پايدىلىنىش چارىسى ۋە مۇۋەپپەقىيەتلىك پىلان شۇنىڭدەك ئاكتىپ روھىي ھالەت، تەشەببۇسكارلىق روھىي، شىجائەت ۋە غەرەز بىلىش قاتارلىق مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پىرىنسىپى تۈپەيلىدىن، چارلېز سىمپس ئىسىملىك ئامېرىكىلىق بالا قالىتىس كاتتا بايغا ئايلانغان.

تېكىساس شتاتىنىڭ شەرقىي شىمالىي قىسمىغا جايلاشقان داللاس شەھەردىكى چارلېز سىمپس مىليونېر كىشى. لېكىن ئۇ 19 يېشىدا خىزمەت تېپىپ ئازراق پۇل تېجىگەندىن باشقا، كۆپ سانلىق قۇرداش بالىلاردىن

پەرقلەنمەيتتى.

چارلېز سىمپس ھەر ھەپتىنىڭ ئالتىسى قەرەللىك ھالدا بانكىغا بېرىپ پۇل قويغان. بۇ بانكىدىكى بىر خىزمەتچى ئۇنىڭغا قىزىقىپ قالغان. چۈنكى بۇ خىزمەتچى ئۇنىڭدا پەزىلەت ۋە ئىقتىدار بارلىقىنى ھەم ئۇنىڭ پۇلىنىڭ قىممىتىنى بىلىدىغانلىقىنى سەزگەن.

شۇڭا، چارلېز ئۆز ئالدىغا پاختا سودىسى قىلماقچى بولغاندا، بۇ بانكىر ئۇنىڭغا قەرز بېرىپ تۇرغان. بۇ چارلېز سىمپسنىڭ تۇنجى قېتىم بانكىدىن قەرز پۇلى ئىشلىتىشى ئىدى. بۇنىڭ بىلەن، ئۇ بانكىرنىڭ ئۆز دوستى ئىكەنلىكىنى چۈشەنگەن. شۇنىڭدىن ئېتىبارەن، ئۇنىڭ بۇ قارىشى ئىزچىل ئىسپاتلىنىپ كەلگەن.

بۇ ياش پاختا سودا ۋاستىچىسى بولۇپ، تەخمىنەن يېرىم يىل ئۆتكەندىن كېيىن، ئات سودىگىرى بولغان. مۇۋەپپەقىيەت — ئۇنىڭغا غەرەز بىلىدىغان بولۇشتەك كىشىلىك تۇرمۇش قائىدىلىرىنى چوڭقۇر ئېچىپ بەرگەن.

چارلېز ئات سودىگىرى بولۇپ نەچچە يىل ئۆتكەندىن كېيىن، 2 ئادەم ئۇنى ئىزدەپ كېلىپ، ئۆزلىرى ئۈچۈن ئىشلەشكە تەكلىپ قىلغان. بۇ 2 ئادەم خېلى بۇرۇنلا قالىتىس ئىستراخوۋانىيە سودا - سېتىقچىسى دېگەن شەرەپكە ئېرىشكەن بولۇپ، ئۇلارنىڭ مەغلۇبىيەتتىن ئالغان ساۋىقى ئۇلارنى چارلېزنى ئىزدەپ كېلىشكە مەجبۇر قىلغان. ئىش ئەسلى مۇنداق بولغان:

بۇ 2 سودا - سېتىقچى ئۆمۈر ئىستراخوۋانىيەگە نۇرغۇن يىللار مۇۋەپپەقىيەتلىك خېرىدار قوبۇل قىلغان. ئۇلار بۇنىڭدىن ئىلھاملانىپ، ئۆزلىرى ئىستراخوۋانىيە شىركىتى قۇرغان. گەرچە ئۇلار قالىتىس سودا - سېتىقچى بولسىمۇ، لېكىن ناچار سودا باشقۇرغۇچى بولغاچقا، ئۇلارنىڭ ئىستراخوۋانىيە شىركىتى ھەمىشە زىيان تارتقان.

كىشىلەر ھەمىشە: سودىدا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئۈچۈن سېتىشقا تايىنىش كېرەك دەپ قارىشىدۇ. بۇ بىر ئەخمىقانە چۈشەنچە. قوپال ئىگىلىك باشقۇرۇش تۈپەيلىدىن پۇلنىڭ زىيانغا ئۇچراش سۈرئىتى پۇل

تېپىش سۈرۈشتىدىنمۇ تېز بولىدۇ. شۇڭا ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ ئارىسىدا مۇنەۋ-  
ۋەر باشقۇرۇش خادىمىنىڭ يوقلۇقىدىن ئىچى پۇشقان.  
ئەمما ئۇلار ساۋاقنى قوبۇل قىلغان. چارلېزنى كۆرگەندە، ئارىسىدا-  
كى بىرى چارلېزغا: — بىز مۇنەۋۋەر سودا - سېتىقچى، ھازىر بىز  
ئۆزىمىزنىڭ ئالاھىدىلىكى — سېتىش ماھارىتىمىزدە چىڭ تۇرۇشىمىز  
كېرەكلىكىنى تونۇپ يەتتۇق، — دېگەن. ھەم سەل ئىككىلىنىپ تۇرغان-  
دىن كېيىن، كۆز ئالدىدىكى بۇ ياشنىڭ كۆزىگە قاراپ تۇرۇپ:  
— چارلېز، سىزنىڭ ناھايىتى ياخشى باشقۇرۇش بىلىمىڭىز بار.  
بىز سىزگە موھتاج. بىز بىرلەشسەك جەزمەن مۇۋەپپەقىيەت قازىنىمىز، —  
دېگەن. شۇنىڭ بىلەن ئۇلار بىرلىشىپ ئىش باشلىغان.

نەچچە يىلدىن كېيىن، چارلېز سىمپس ئۆزى بىلەن ھېلىقى  
2. سودا - سېتىقچى بىرلىشىپ ئاچقان شىركەتنىڭ بارلىق پاي چېكىنى  
سېتىۋالغان، ئۇ بانكىدىن قەرز ئېلىش ئارقىلىق شىركەتنىڭ پاي چېكىنى  
سېتىۋېلىش مەبلەغىگە ئىگە بولغان. چۈنكى ئۇ بانكىنى دوست تۇتۇش  
كېرەكلىكىنى بۇرۇنلا ھېس قىلغان.

شۇ يىلى، بۇ شىركەتنىڭ تىجارەت سوممىسى 400 مىڭ دوللارغا  
يەتكەن. دەل شۇ يىلى ئىستراخوۋانىيە شىركىتىنىڭ دىرېكتورى بولغان  
چارلېز ئۆزى ئۇزاقتىن بۇيان ئىزدەپ كەلگەن تېز تەرەققىي قىلىشنىڭ  
مۇۋەپپەقىيەتلىك يولىنى ئاخىر تېپىپ چىققان. ئۇ چىكاگودىكى بىر ئىسترا-  
خوۋانىيە شىركىتىنىڭ «ئەسكەرتىش» ئۇسۇلىنى قوللىنىپ، سېتىش كەس-  
پىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك تەرەققىي قىلدۇرۇشىدىن ئىلھام ئېلىپ، مۇۋەپپەقىيەت-  
يەت قازىنىش يولىنى تاپقان.

ئۇ چاغلاردا بەزى كىشىلەر سودا - سېتىق ساھەسىدە، يېڭى  
كەسىپلەرنى يولغا قويۇش ئۈچۈن، «ئەسكەرتىش» تۈزۈمىنى قوللىنىپ  
كەلگەن. سودا - سېتىقچىدا يېتەرلىك ياخشى «ئەسكەرتىش» بولسا،  
ھەمىشە ناھايىتى زور كىرىمگە ئېرىشەلەيدۇ. مەلۇم كەسىپكە قىزىققانلار  
ئوتتۇرىغا قويغان سوئاللار «ئەسكەرتىش» دەپ ئاتالغان بولۇپ، بۇنداق  
«ئەسكەرتىش» كە ئادەتتە مەلۇم شەكىلدىكى تەشۋىقات ئېلانى ئارقىلىق

ئىگە بولغىلى بولاتتى.

بەلكىم، تەجرىبىلىرىڭىزگە ئاساسەن شۇنى ھېس قىلغان بولسىڭىز  
كېرەك، ئادەمنىڭ تەبىئىي خاراكتېرى تۈپەيلىدىن، نۇرغۇن سودا -  
سېتىقچى ئۆزلىرى تونۇمايدىغان ياكى ئىلگىرى ئالاقە قىلىپ باقمىغان  
كىشىلەرگە بىرنەرسە سېتىشتىن خىجىل بولىدۇ. بۇنداق ۋەھىمە پىسخىكى-  
سى تۈپەيلىدىن ئۇلار نۇرغۇن ۋاقىتنى ئىسراپ قىلىۋېتىدۇ. ئەسلى ئۇلار  
مۇشۇ ۋاقىتتىن پايدىلىنىپ خېرىدار تاپالغىنى مۇمكىن ئىدى. ئەلۋەتتە.  
لېكىن، بىرەر سودا - سېتىقچى ناھايىتى ئادەتتىكىدەك بولسىمۇ،  
ئەگەر نۇرغۇن «ئەسكەرتىش» كە ئىگە بولسا، ئۇ ھالدا، ئۇ ئىلھاملاندى،  
ئاشۇ سوئال قويىدىغان ھەم خېرىدار بولىدىغان كىشىلەرنى زىيارەت  
قىلغىلى بارىدۇ. چۈنكى ئۇ ياخشى «ئەسكەرتىش» لەرگە ئىگە بولغاندا  
ئۆزىنىڭ سودا - سېتىق مەشغۇلاتىنى ناھايىتى ئاز كۆرگەنلىكى ياكى  
ناھايىتى تەجرىبىسىز بولۇشىدىن قەتئىينەزەر، جەزمەن مۇۋاپىق سودا  
ئوبيېكتى تاپالايدىغانلىقى، سودىنىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك بولىدىغانلىقىنى بىلىدۇ.  
ئەگەر ئادەم ھېچقانداق شەرت ھازىرلانماي تۇرۇپ، سودا - سېتىق  
قىلىشقا مەجبۇر بولسا، ئۇ ۋەھىمە ھېس قىلىدۇ. ئەگەر بۇ ئادەمدە  
«ئەسكەرتىش» بولسا، ئۇ ئۈنچە قورقۇپ كەتمەيدۇ. بەزى شىركەتلەر  
ئۆزىنىڭ پۈتكۈل سودا - سېتىق پىلانىنى مانا مۇشۇنداق «ئەسكەرتىش»  
كە ئاساسەن تۈزۈپ چىققان.

ئېلانمۇ مۇشۇنداق «ئەسكەرتىش» رولىغا ئىگە شەكىلدۇر. ئەمما  
ئېلان چىقىرىشقا ناھايىتى كۆپ پۇل كېتىدۇ.  
چارلېز سىمپستەك دۇرۇس، پىلانلىق ھەم پىلانى قانداق ئىجرا  
قىلىشنى بىلىدىغان ئادەم دەل بانكىنىڭ مۇشۇ كەسىپ دائىرىسىگە كىرىدە-  
غان ئادەملەردۇر.

ھەقىقەتەن بەزى بانكىرلار ئۆز خېرىدارلىرىنىڭ كەسىپىنى ئىگىلەشكە  
ۋاقىت سەرپ قىلىشنى خالىمايدۇ. ئەمما شتات بانكىسىنىڭ خىزمەتچىسى  
تاتېر ۋە باشقا خادىملار شۇنداق قىلىشنى خالىغان. چارلېز ئۇلارغا ئۆزىنىڭ  
قەرز پۇلى ئالالسا، «ئەسكەرتىش» سىستېمىسىنى قوللىنىش ئارقىلىق

ئىستراخوۋانىيە شىركىتى قۇرۇش پىلانىنى چۈشەندۈرگەن.  
مانا مۇشۇنداق كىرىدەت تۈزۈمى تۈپەيلىدىن چارلېز سېمېس قىسقىغىدا -  
نە 10 يىل ئىچىدە ئىستراخوۋانىيە شىركىتىنىڭ تىجارەت سوممىسىنى 400  
مىڭ دوللاردىن 40 مىليون يەتكۈزۈپ ئاشۇرۇۋەتكەن. ئۇ مەبلەغ سېلىش  
داۋامىدا باشقىلارنىڭ مەبلەغىدىن پايدىلىنىشىنى بىلگەچكە، بىرنەچچە كار -  
خاننىڭ پايدىنى تىزگىنلەش ھوقۇقىغا ئىگە بولالغان.

### (2) كېمپاننى ستوننىڭ ھېكايىسى

ستون ئىلگىرى ساتقۇچىنىڭ پۇلغا قىممىتى 1 مىليون 600 مىڭ  
دوللارغا تەڭ كېلىدىغان بىر شىركەتنى سېتىۋالغان. ئۇ بۇ سودىنىڭ  
جەريانىنى تۆۋەندىكىدەك تونۇشتۇرغان:

ئۇ چاغ يىل ئاخىرى ئىدى. مەن تەتقىق قىلىش، پىكىر يۈرگۈزۈش  
ۋە پىلان تۈزۈش بىلەن مەشغۇل ئىدىم. مەن كېيىنكى يىلى ئىستراخوۋانىيە  
شىركىتى قۇرۇشىنى ھەم بىرنەچچە شتاتتا كەسىپلەرنى يولغا قويۇشنى قولغا  
كەلتۈرۈشنى ئۆزۈمنىڭ ئاساسلىق نىشانى قىلىپ بېكىتكەن، بۇ پىلانى  
ئورۇنداشنىڭ ئاخىرقى ۋاقت چىكىنى كېيىنكى يىلنىڭ 12 - ئاينىڭ  
13 - كۈنىگە توختاتقان ئىدىم.

ھازىر ئۆزۈمنىڭ نېمىگە ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكىمنى بىلگەن ھەم بۇ  
نىشانغا يېتىدىغان ۋاقىتتىمۇ بېكىتىپ قويغان ئىدىم. ئەمما بۇ نىشانغا  
قانداق يېتىشنى بىلمەيتتىم. نەزىرىمدە بۇ مەن ئۈچۈن ئانچە مۇھىم ئەمەس  
ئىدى. چۈنكى مەن شۇ نىشانغا يېتىش يولىنى تاپالايدىغىنىمغا ئىشىنەتتىم.  
شۇڭا، مەن جەزمەن بىر شىركەت تېپىشنى، بۇ شىركەتنىڭ مېنىڭ ئىككى  
ئېھتىياجىمنى قاندۇرالايدىغان بولۇشىنى ئويلىدىم:

- (1) بۇ شىركەتتە ھادىسە ئىستراخوۋانىيە تالونى ۋە ئۆمۈر ئىسترا -  
خوۋانىيە تالونى سېتىش تىجارەت كىنىشكىسى بولۇشى كېرەك.
- (2) بۇ شىركەت مېنىڭ ھەرقايسى شتاتلاردا كەسىپنى يولغا قويۇ -  
شۇمغا رۇخسەت قىلىشى كېرەك.

دەرۋەقە، مەبلەغ مەسلىسىمۇ بار ئىدى. ئەمما مەن ئۇ مەسلىنى ھەل  
قىلالايدىغىنىمغا ئىشىنەتتىم...

مەن كۆز ئالدىمدىكى مەسلىلەرنى تەھلىل قىلىپ، ئالدى بىلەن  
تاشقى دۇنيادىكىلەرگە ئۆزۈمنىڭ نېمىگە ئېھتىياجلىق ئىكەنلىكىمنى بىلدۈ -  
رۈش كېرەكلىكىمنى، شۇنداق قىلغاندىلا، ياردەمگە ئىگە بولالايدىغانلىقىمنى  
ھېس قىلدىم (بۇ يەكۈن خېتول «باي بولۇش توغرىسىدا ئوي -  
پىكىرلەر» دېگەن كىتابتا ئوتتۇرىغا قويغان بەزى پىرىنسىپقا خىلاپ ئەمەس.  
بۇ كىتابتا خېتول: ئۆزىڭز بېكىتكەن نىشانى سىزگە ئەقىل كۆرسەتكەن -  
لەردىن باشقا كىشىلەردىن مەخپىي تىۋتۇڭ دېگەن). لېكىن مەن  
سېتىۋالماقچى بولغان شىركەتنى تاپقاندا، ئۇنىڭ تەكلىپىگە ئەمەل قىلىپ،  
ئىككى تەرەپنىڭ سودا كېلىشىمىنى تاكى شۇ سودا ئاياغلاشقۇچە قەتئىي  
مەخپىي تۇتتۇم.

شۇڭا، مەن سانائەت ساھەسىدىكى ماڭا ئۇچۇر يەتكۈزۈپ بېرەلەيدى -  
غانلارنى ئۇچراتقاندا، ئۇلارغا ئۆزۈمنىڭ نېمىنى ئىزدەۋاتقانلىقىمنى ئېيتتىم.  
دەرىجىدىن تاشقىرى ئىستراخوۋانىيە شىركىتىدىكى گۆپبېرسون دەل  
مۇشۇنداق ئادەم ئىدى. مەن ئۇنى ئاسادىيى بىرلا قېتىم كۆرگەن ئىدىم.  
مەن يېڭى يىلنى تولۇپ تاشقان قىزغىنلىق بىلەن كۈتۈۋالدىم.  
چۈنكى كۆڭلۈمدە ئاجايىپ چوڭ نىشان بار ئىدى. ھەم بۇ نىشانغا يېتىش  
ئۈچۈن ھەرىكەتنى باشلىۋەتكەن ئىدىم. ئەمما بىر ئاي، ئىككى ئاي، يېرىم  
يىل ئۆتۈپ كەتتى. 10 ئايىمۇ ئۆتۈپ كېتەي دەپ قالدى. مەن ئاساسىي  
تەلپىمنى قاندۇرالمىدۇك بىرەر شىركەتنى زادىلا تاپالمىدىم.

10 - ئاينىڭ بىر شەنبە كۈنى، مەن كىتاب ئۈستىلىمنىڭ يېنىدا  
ئولتۇرۇپ، ئۆزۈمنىڭ بۇ يىللىق نىشانىمگە يېتىش ۋاقت جەدۋىلىنى  
تەكشۈردۈم. بىر ئىشنى، يەنى ئەڭ مۇھىم بىر ئىشنى ھېسابقا ئالمىغاندا،  
قالغان ئىشلارنى تاماملاپ بولغانىدىم.

مەن ئۆزۈمگە: يەنە 2 ئاي قالدى، ئامال تېپىلىدۇ، دېدىم. گەرچە  
مەن بۇ ئامالنىڭ قانداق ئامال ئىكەنلىكىنى بىلمىسەممۇ، لېكىن ئۆزۈمنىڭ  
بۇ ئامالنى تاپالايدىغىنىدىن گۇمانلانمايتتىم. چۈنكى مەن نىشانىمنىڭ ئىشقا  
ئاشماي قالدىغىنىنى ياكى ئۇنىڭ بەلگىلەنگەن ۋاقىتتا ئىشقا ئاشمايدىغىنىدىن -  
نى ھەرگىزمۇ ئويلىمايتتىم.

2 كۈندىن كېيىن مۆجىزە كۆرۈلدى. كىتاب ئۈستىلى يېنىدا ئىشلە-  
ۋاتاتتىم تېلېفون جىرىڭلاپ كەتتى. مەن تېلېفوننى ئالدىم - دە: —  
ۋەي، ستونمۇ، مەن گۇبېرسون، — دېگەن ئاۋاز قۇلقىمغا كىردى. بىز  
ناھايىتى قىسقا سۆزلەشتۈق. ئەمما مەن مەڭگۈ ئۇنتۇلۇپ قالغۇدەك  
سۆزلەشتۈق. گۇبېرسون ناھايىتى جىددىي تەلەپپۇزدا: — سىزگە ئاڭلى-  
سىڭىز ناھايىتى خۇشال بولىدىغان خەۋەر يەتكۈزۈمەن. مادىلاندى شتاتىدە-  
كى بادېرمور سودا ھاۋالە شىركىتى ئېغىر زىيان تارتقان. پېنسىلۋانىيە  
تاسادىپىي ھادىسە ئىستىراخوۋانىيە شىركىتىگە قەرز تۆلەيدىكەن. پېنسىلۋا-  
نىيە تاسادىپىي ھادىسە ئىستىراخوۋانىيە شىركىتىنىڭ بادېرمور سودا ھاۋالە  
شىركىتىگە تەۋە ئىكەنلىكىنى بىلىسىز. كېلەر ھەپتىنىڭ تۆتى ھاۋالە شىركى-  
تى بادېرموردا مۇدىرىيەت يىغىنى ئاچىدىكەن. پېنسىلۋانىيە تاسادىپىي  
ھادىسە ئىستىراخوۋانىيە شىركىتىنىڭ بارلىق كەسپىنى سودا ھاۋالە شىركى-  
تىگە قاراشلىق باشقا 2 ئىستىراخوۋانىيە شىركىتى ئىستىراخوۋانىيىگە قوبۇل  
قىلىپتۇ. سودا ھاۋا شىركىتىنىڭ مۇئاۋىن باش دىرېكتورىنىڭ ئىسمى  
ۋالخېيم، — دېدى.

مەن گۇبېرسونغا رەھمەت ئېيتتىم، ئۇنىڭدىن يەنە 2 مەسىلىنى  
سورىدىم - دە، تېلېفوننى قويۇپ قويدۇم. ئاندىن چاقماق تېزلىكىدە  
«ئەگەر سودا ھاۋالە شىركىتىنى پىلان بىلەن تەمىنلىسەم، ئۇلار مۇشۇ  
پىلان ئارقىلىق ئۆزلىرى ئوتتۇرىغا قويغان پىلاندىنمۇ تېز. ھەم ئىشەنچلىك.  
ھالدا نىشانغا يېتەلەيدىغان بولسا، ئۇ ھالدا، مۇدىرىيەت ئەزالىرىنى مېنىڭ  
پىلاننىمى قوبۇل قىلىشقا قايىل قىلىش ئانچە تەسكە توختىمايدۇ، دەپ  
ئويلىدىم.

مەن ۋالخېيم ئەپەندىنى تونۇمايتتىم، شۇڭا ئۇنىڭغا تېلېفون  
بېرىش - بەرمەسلىكتە ئىككىلىنىپ قالدىم. لېكىن كۆڭلۈمدە سۈرئەتنى  
ئىنتايىن مۇھىم دەپ سانايىتتىم. شۇ چاغدا: «ئەگەر قىلالمىغاندا ھېچقانداق  
زىيان يوق، قىلغاندا غايەت زور ھوسۇلغا ئېرىشكىلى بولىدىغان ئىشقا دۇچ  
كەلگەندە دەرھال ھەرىكەتكە كېلىش، جەزمەن تىرىشىپ ئىشلەش كېرەك»  
دېگەن كىشىنى رىغبەتلەندۈرىدىغان ھېكمەتلىك سۆز مېنى ھەرىكەت

قىلىشقا ئۇندىدى.

مەن ئىككىلىنمەي تېلېفوننى ئېلىپ، بادېرمودىكى ۋالخېيم ئەپەندىگە  
ئۇزۇن يوللۇق تېلېفون بەردىم.

— ۋالخېيم ئەپەندى، — دېدىم مەن مۇلايىم تەلەپپۇزدا، —  
سىزگە دەيدىغان خۇش خەۋىرىم بار ئىدى.

مەن ئۆزۈمنى تونۇشتۇردۇم ھەم چۈشەنچە بېرىپ: — ئاڭلىسام،  
سودا ھاۋالە شىركىتى، پېنسىلۋانىيە تاسادىپىي ھادىسە ئىستىراخوۋانىيە  
شىركىتىگە تەدبىر قوللانماقچى بولۇپسىلەر. مېنىڭچە، سىلەرنىڭ بۇ مەق-  
سەتكە يېتىشىڭلارغا ياردەم قىلالايمەن، — دېدىم. ئاندىن ئىككىنچى  
كۈنى چۈشتىن كېيىن سائەت 2 دە بادېرمورغا بېرىپ، ۋالخېيم ئەپەندى  
ۋە ئۇنىڭ ياردەمچىسى بىلەن كۆرۈشۈشكە پۈتۈشتۈم.

ئەتىسى چۈشتىن كېيىن، ئادۋوكاتىم ئالىنگفون بىلەن بىللە ۋالخېيم  
ئەپەندى ۋە ئۇنىڭ ياردەمچىسى بىلەن كۆرۈشتۈم.

پېنسىلۋانىيە تاسادىپىي ھادىسە ئىستىراخوۋانىيە شىركىتى مېنىڭ ئې-  
تىياجىمنى قاندۇردى. چۈنكى ئۇنىڭدا 35 شتاتتا كەسپىنى يولغا قويۇش  
ئىجازەت كىنىشكىسى بار ئىدى. ئەمما ئۇنىڭ ئىستىراخوۋانىيە كەسپى يوق  
ئىدى. چۈنكى باشقا شىركەتلەر ئۇنىڭ باشقا كەسپلىرىنى يەنە ئىستىراخو-  
ۋانىيىگە ئالغان ئىدى. سودا ھاۋالە شىركىتى، تارمىقىدىكى شىركەتنى  
سېتىۋەتكەندىن كېيىن كۆزلىگەن نىشانغا تېخىمۇ تېز، تېخىمۇ ئىشەنچلىك  
يېتەلەيتتى. بۇنىڭدىن باشقا، ئۇلار مېنىڭ ئاشۇ ئىجازەت كىنىشكىسى  
ئۈچۈن تۆلىگەن 25 مىڭ دوللىرىغا ئېرىشەلەيتتى.

ھازىر بۇ شىركەتنىڭ 1 مىليون 600 مىڭ دوللارغا يارايدىغان مۈلكى  
جۈملىدىن ئۆتۈنگىلى بولىدىغان پاي چېكى ۋە نەق پۇلى بار. بۇ پۇلغا  
قانداق ئېرىشكەنلىكىم توغرىسىدا توختالسام، مەن باشقىلارنىڭ مەبلىغىدىن  
پايدىلاندىم. ئېشىنىڭ جەريانى مۇنداق بولدى.

— بۇ 1 مىليون 600 مىڭ دوللارغا يارايدىغان مۈلكىنى قانداق  
قىلىمىز؟ — دەپ سورىدى ۋالخېيم ئەپەندى.

مەن بۇ مەسىلىگە جاۋاب تەييارلاپ قويغان ئىدىم. شۇڭا ئۇنىڭغا: —

سودا ھاۋالە شىركىتىنىڭ قەرز بېرىش كەسپى بار. مەن سىلەردىن بۇ 1 مىليون 600 مىڭ دوللارنى قەرز ئالىمەن، — دەپ جاۋاب بەردىم. ھەر ئىككىلىمىز كۈلۈشۈپ كەتتۇق، مەن سۆزۈمنى داۋاملاشتۇرۇپ: — سىز ھەممىگە ئېرىشەلەيسىز، ھېچقانداق زىيانمۇ تارتمايسىز. چۈنكى مېنىڭ بارلىقىم جۈملىدىن ھازىر سېتىۋالماقچى بولغان 1 مىليون 600 مىڭ دوللار قىممىتىدىكى شىركەت بۇ قەرز پۇلغا كېپىللىك بېرەلەيدۇ. ئۇنىڭدىن باشقا، سىلەردە قەرز بېرىش كەسپى بار. مانا سېتىپ بەرمەكچى بولغان شىركەت-تىنىمۇ ئارتۇق كۆرۈ قوبۇللىدىغان نەرسە بارمۇ. سىلەر تېخى بۇ قەرز پۇلىنىڭ ئۆسۈمىنى ئالالايسىلەر.

— سىلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئەڭ مۇھىمى، بۇ ئۇسۇل سىلەرنىڭ مەسلىنى تېز سۈرئەتتە، ئىشەنچلىك ھەل قىلىشىڭلارغا ياردەم بېرىدۇ، — دېدىم.

ۋالخېم ئەپەندى يەنە بىر مۇھىم مەسلىنى ئوتتۇرىغا قويدى: — بۇ قەرزنى قانداق قايتۇرماقچىسىز، — دەپ سورىدى. بۇنىڭغىمۇ جاۋاب تەييار ئىدى. شۇڭا، مەن:

— 60 كۈن ئىچىدە بارلىق قەرزنى قايتۇرۇپ بولىمەن. سىز بىلىسىز. مېنىڭ پېنسىلۋانىيە تاسادىپىي ھادىسە ئىستىراخوۋانىيە شىركىتىنىڭ ئىجازەت ئالغان 35 شتاتتىكى تىجارەت دائىرىسىدە ھادىسە ۋە سالامەتلىك ئىستىراخوۋانىيە شىركىتى قۇرۇشۇم. ئۈچۈن 500 مىڭ دوللاردىن ئارتۇق مەبلەغ كەتمەيدۇ.

بۇ شىركەت پۈتۈنلەي مېنىڭ ئىلكىمگە ئۆتكەندىن كېيىن، بىرىنچى بولۇپ قىلىدىغان ئىشىم پېنسىلۋانىيە تاسادىپىي ھادىسە ئىستىراخوۋانىيە شىركىتىنىڭ كاپىتالى ۋە قالدۇق پۇلىنى قىسقارتىپ 1 مىليون 600 مىليون دوللارنى 500 مىڭ دوللارغا چۈشۈرىمەن. بۇنىڭ بىلەن، ئېشىپ قالغان پۇلدا سىز بەرگەن قەرزنى قايتۇرالايمەن، — دەپ جاۋاب بەردىم.

ئارقىدىن ئۇ مانا يەنە بىر مەسلىنى ئېيتتى:

— سىز ئاشۇ 500 مىڭ دوللارنىڭ پەرق سوممىسىنى قانداق

قايتۇرماقچى؟

— بۇ ناھايىتى ئاسان، — دېدىم، — پېنسىلۋانىيە تاسادىپىي ھادىسە ئىستىراخوۋانىيە شىركىتى نۇرغۇن مۈلۈككە جۈملىدىن نەق پۇل، ھۆكۈمەت قەرز چېكى ۋە ئالىي كېپىللىك بۇيۇملىرىغا ئىگە. مەن ئۆزۈم بىلەن ئالاقىسى بار بانكىلاردىن 500 مىڭ دوللار قەرز ئالالايمەن. ئۇنىڭغا ئۆزۈمنىڭ پېنسىلۋانىيە تاسادىپىي ھادىسە ئىستىراخوۋا-نىيە شىركىتىدىكى ئۆسۈمىنى كۆرۈگە قويىمەن. باشقا مۈلۈكلىرىمنى قەرز-نى قايتۇرۇشقا كاپالەتلىك قىلىدىغان باشقا كېپىللىك بۇيۇمى قىلىمەن. شۇ كۈنى چۈشتىن كېيىن سائەت 5 تە بۇ سودا پۈتتى.

مانا بۇ مىسال بىر ئادەمنىڭ باشقىلارنىڭ مەبلىغىدىن پايدىلىنىپ ئۆز مەقسىتىگە يېتەلەيدىغانلىقىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ.

بۇ ھېكايە باشقىلارنىڭ مەبلىغىدىن پايدىلىنىشنىڭ ئادەمگە ياردىمى تېگىدىغانلىقىنى چۈشەندۈرسىمۇ، لېكىن قەرزدىن قالايمىقان پايدىلىنىش ۋە قەرزنى ۋاقتىدا قايتۇرمايلىقىمۇ زىيانلىق. ئۇ غەم - ئەندىشە، ئوڭۇش-سىزلىق، بەختسىزلىك ۋە ساختىلىقنى پەيدا قىلىدىغان ئاساسلىق مەنبەلەر-نىڭ بىرىدۇر.

### 3) رايكېسنىڭ ھېكايىسى

رايكېس ئىسرائىلىيەلىك كۆچمەن بولۇپ، دەسلەپتە ئامېرىكىغا بارغاندا، 10 يىل ئىچىدە 1 مىليارد دوللار تاپمەن دەپ پۈتتۈرۈپتۇ. ئۇ مۇنداق 2 ئۇسۇل قوللىنىپ شۇ 1 مىليارد دوللارنى تېپىشنى پىلانلىغان.

بىرىنچىسى، قىسقا مۇددەتتە پۇل تاپشۇرۇش ئارقىلىق بىرەر شىركەت-نىڭ تىزگىنلەش ھوقۇقىنى سېتىۋېلىش.

ئىككىنچىسى، شىركەتنىڭ مۈلكىنى فوند قىلىش ئارقىلىق يەنە بىر شىركەتنىڭ تىزگىنلەش ھوقۇقىنى سېتىۋېلىش.

رايكېس ھەمىشە بىرىنچى ئۇسۇلنى قوللانغان. چۈنكى ئۇ بۇ ئۇسۇل-نى ئەڭ پايدىلىق دەپ قارىغان. مۇبادا رېئاللىق ئۇنىڭ بىرىنچى خىل شەكلىنى قوللىنىشىغا ئىمكانىيەت بەرمەي، ئۇ ئىككىنچى خىل ئۇسۇلنى قوللىنىشقا مەجبۇر بولغاندا، مەلۇم شىركەتنى نەق پۇلغا سېتىۋېلىشقا رازى

بولغان. ئەمما شۇ شىركەتنى سېتىۋېلىش جەريانىدا ئىشلەتكىلى بولىدىغان تېخىمۇ كۆپ نەق پۇلغا دەرھال ئېرىشىشنى شەرت قىلغان.

رايكېسنىڭ بۇ ئىككى ئۇسۇلغا سەل قارىغىلى بولمايتتى. ئەگەر پۇرسەتنى ئىگىلەپ، مۇۋاپىق ئۇسۇل قوللانغاندا بىرنەچچە شىركەت، ھەتتا نەچچە يۈز، نەچچە مىڭ شىركەتكە ئېرىشىش خام خىيالمۇ ئەمەس ئىدى. شۇڭا رايكېس ئامېرىكىغا بېرىپ نەچچە يىلدىن كېيىن 10 يىل ئىچىدە 1 مىليارد دوللار تاپمىمەن دەپ پۈتۈلگەن ئىدى.

كېيىنكى ئەمەلىيەت رايكېسنىڭ گەپنى بەك چوڭ قىلىۋەتكەنلىكىنى ئىسپاتلىغان. چۈنكى 10 يىل ئۆتۈپ كەتسىمۇ، رايكېس كۆزلىگەن نىشانغا تولۇق يېتەلمىگەن. يەنە 5 يىل ئۆتكەندىن كېيىن، ئۇ ئاندىن ئىسمى-جىسمىغا لايىق 1 مىليارد دوللار پۇلى بار بايغا ئايلانغان. بۇ كېيىنكى گەپ. بىز ھازىر ئۇنىڭ مىنىباپۇلىستا بىرىنچى شىركەتنى قۇرغاندىكى ئىشلىرىنى سۆزلەپ ئۆتىمىز.

ئۇ چاغدا رايكېس كۈندۈزى پېئابو جېففۇ ئېلر بىلەن ۋوئودنىڭ ئاكىسىيە سودا ئورنىدا ئىشلىگەن، كېچىسى بىر كىچىك كۇرستا ئىبراى تىلى دەرسى ئۆتكەن. بىر قېتىملىق تاسادىپىي پۇرسەت تۈپەيلىدىن ئۇ تېز سۈرئەتلىك مەتبەئە شىركىتىگە قىزىقىپ قالغان. بۇ شىركەت ئامېرىكا سۈرئەت شىركىتىنىڭ ئاساسى بولۇپ، ئۇ مەخسۇس ئاسمىچىلىقتا ئىشلىتىدۇ. دىغان ئىستارتىپ ۋە تېز سۈرئەتلىك مەتبەئە ماشىنىسى ئىشلەپچىقىرىدىغان شىركەت ئىدى.

ئىش مۇنداق بولغان: بىر كۈنى رايكېس كۇرستا دەرس ئۆتۈپ بولۇپ ئۆيگە قايتقان. يولدا ۋوئود ئىسىملىك ئوقۇغۇچىنىڭ دادىسىنى ئۇچرىتىپ قالغان بۇ ئادەم پاي چېكى سودىسى قىلاتتى، ئۇ رايكېس ئىشلەيدىغان ئاكىسىيە بازىرىغا دائىم بېرىپ تۇرغاچقا، ئۇلار ئوبدان تونۇ-شاتتى. شۇڭا كۆرۈشۈپلا پاراڭلىشىپ كەتكەن. ئۇلار پاي چېكىنىڭ باھاسىدىن رايكېس ئۆتۈۋاتقان ئىبراى تىلىغىچە سۆزلەشكەن. ئاخىرى ۋوئود ئۆزى مەبلەغ سالغان بىر شىركەتنى تىلغا ئالغان. بۇ شىركەت دەل تېز سۈرئەتلىك مەتبەئە شىركىتى ئىدى.

مىنىباپۇلىستىكى تېز سۈرئەتلىك مەتبەئە شىركىتى خېلى چوڭ كارخانا بولۇپ، ئۇنىڭ ئەڭ يېڭى ئىشلەپچىقىرىش ئۈسكۈنىلىرى، كەڭ-ئازادە زامانىۋى زاۋۇت. ئىمارەتلىرى بار ئىدى. ئەمما بازىرى سۇس كەسىپ بىلەن شۇغۇللانغاچقا، قۇرۇلغىنىغا بىرقانچە يىل بولسىمۇ ئانچە تەرەققىي قىلالىغان. يەنە كېلىپ بۇ شىركەتنىڭ پاي چېكى بازارغا سېلىنغان بولۇپ، پاي چېكى باھاسى ئىزچىل ئۆرلىمىگەندى.

رايكېس بۇ شىركەتنىڭ ئەھۋالىغا يوشۇرۇن دىققەت قىلىپ تۇرغان بولغاچقا، بۇ شىركەت ئۇنىڭ قولغا كەلتۈرمەكچى بولغان نىشانغا ئايلىنىپ قالغان ئىدى. بىرقانچە يىلدىن بۇيان، بۇ شىركەت گەرچە تەرەققىي تاپالمىغان بولسىمۇ، لېكىن ئىزچىل تۈردە مۇقىم پايدىنى ساقلاپ كەلگەن، كۆپ ساندىكى پايچىك بۇ شىركەتنىڭ پاي چېكىنى ئامانەت قاتارىدا ساقلاپ كەلگەن، بۇ شىركەتنىڭ بازاردىكى پاي چېكىنىڭ ئوبوروت سانى كۆپ بولمىغاچقا سودىمۇ سۇس بولۇپ كەلگەن ئىدى. رايكېسنىڭ بۇ شىركەتنىڭ تىزگىنلەش ھوقۇقىغا ئېرىشىشىدە پاي چېكىنى سېتىۋېلىشتىن باشقا يول يوق ئىدى. ئەگەر بىرەر پۇرسەت تۇغدۇرۇپ، بۇ شىركەتنىڭ پاي چېكىدە كۈچلۈك سودا ۋەزىيىتىنى شەكىللەندۈرمىسە رايكېس ئۆز مەقسىتىگە يېتەلمەيتتى.

ۋوئود بىلەن سۆزلىشىش ئارقىلىق رايكېس بۇنى پۇرسەت دەپ بىلگەن. چۈنكى ۋوئود مەتبەئە شىركىتىنىڭ ئاساسلىق پايچىكلىرىنىڭ بىرى بولغاچقا، ئۇنىڭ شىركەتكە بولغان بىزارلىقىدىن پايدىلانغاندا، رايكېسكە پايدىلىق كىلىمات شەكىللەندۈرگىلى بولاتتى. شۇڭا، رايكېس بۇ قېتىمقى سۆھبەتنىڭ رولىدىن تولۇق پايدىلىنىپ، ۋوئودنى قولدىكى پاي چېكىنى بالدۇرراق سېتىۋېتىش ئىستىگە كەلتۈرگەن. رايكېس يەنە ۋوئودنىڭ مەتبەئە شىركىتىنىڭ پاي چېكىنى ئالدىراپ سېتىۋېتىشىدە پۇلدىن باشقا يەنە بەزى سەۋەبلەرنىڭمۇ بارلىقىنى سەزگەن.

رايكېس ئۆيگە قايتىپلا تېز سۈرئەتلىك مەتبەئە شىركىتىگە دائىر ماتېرىياللارنى كۆرۈشكە باشلىغان. ئۇ ناھايىتى پەملىك ئادەم بولغاچقا خىزمەتتىن سىرتقى ۋاقىتلىرىدا ئۆزى كەلگۈسى سېتىۋېلىش ئېھتىمالى



بولغانلىكى شىركەتلەرنىڭ ماتېرىيالنى ناھايىتى تولۇق يىغقان ئىدى، ئەمدى ئۇ بۇنىڭدىن پايدىلانغان. مەتبەئە شىركىتىنىڭ ئىگىلىك يارىتىش مەزگىلىدىكى تەشۋىقات ماتېرىياللىرىدىن، ھەر يىلىنىڭ ھەرقايسى مەزگىلىدىكى پايدا - زىيان جەدۋىلىگىچە تەپسىلىي كۆرۈپ چىققان، ئاندىن بۇ شىركەتنىڭ ئىقتىسادىي ئەھۋالىنى بىز قاراپلا بىلىشكە قۇلايلىق بولۇش ئۈچۈن، بىر ئاددىي ئەگرى سىزىق جەدۋەل سىزىپ چىققان. مەتبەئە شىركىتىنىڭ يېقىنقى مەزگىللىك پايدا - زىيان جەدۋىلىدىن مەسلە تاپماق تەس ئىدى. چۈنكى بۇ شىركەتنىڭ سودا - سېتىق كىرىمى ئاز - تولا ئاشقان بولۇپ، پايدىسىمۇ ئالدىنقى مەزگىلىدىن ياخشى بولغانىدى. شۇنىڭ بىلەن، رايكېس شىركەتنىڭ تاشقى ئامىلىنى تەھلىل قىلغان نەچچە كۈندىن بۇيان قوغۇشۇننىڭ باھاسى ئۆسۈپ، ھەر بىر توننىسى 230.5 فوند ستېرنلىغا يەتتى. بۇ ئامىل مەتبەئە ساھەسىنىڭ تىجارىتىگە چوقۇم تەسىر كۆرسىتىدۇ دەپ ئويلىغان. ھەم مەتبەئە شىركىتىنىڭ ئويىپىكىتىپ شارائىتى خېلى ياخشى بولسىمۇ نەتىجىسى ئادەتتىكىدەك. بۇ شىركەت مەسئۇللىرىدىكى ئىقتىدارنىڭ چەكلىكلىكىنى بىلدۈرىدۇ. كۈندىلىك خىزمەتلەرنى ئىشلەشكىمۇ مادارى يەتمەيدىغان ئادەملەر تاسادىپىي ئەھۋاللارغا دۇچ كەلگەندە چوقۇم تەمتىرەپ قالىدىغان ئىشنى تاپالمايدۇ دەپ قارىغان. رايكېس بەزى نازۇك مۇناسىۋەتلەردىن ئەپچىل پايدىلانغان ھەم ئۆزىنىڭ ئىناۋىتىنى ئامالنىڭ بارىچە قوغدىغان. قىسقا مۇددەت بويىچە پۇل تاپشۇرۇش ئۇسۇلى ئارقىلىق 200 مىڭ دوللارغا ۋۇئودنىڭ قولىدىكى قىممىتى 1 مىليون دوللارغا يېتىدىغان پاي چېكىنى سېتىۋالغان. ئارقىدىن ئۇ مەتبەئە شىركىتىنىڭ پاي چېكى باھاسى چۈشۈپ كەتكەن ئەھۋالدا، شۇ ۋاقىتتىكى كېلىشىم باھادىن %5 تۆۋەن باھادا نەق پۇل بىلەن ۋۇئودنىڭ قالغان پاي چېكى پۇلىنى قايتۇرۇۋەتكەن. ۋۇئود گەرچە 100 مىڭ دوللار زىيان تارتقان بولسىمۇ، لېكىن ئۆزىنىڭ بارلىق پاي چېكىنى قولدىن چىقىرىۋەتكىنىدىن خۇشال بولغان. ئەمەلىيەتتە، مەتبەئە شىركىتىنىڭ پاي چېكىنىڭ باھاسى يەنە ئۇزاق ۋاقىت چۈشۈشى مۇمكىن ئەمەس ئىدى. چۈنكى بۇنداق پاي چېكىنىڭ ئەمەلىي قىممىتى بازاردىكى باھاسىدەك.

دىن ئېشىپ كەتكەن ئىدى. شۇڭا، رايكېس ۋۇئودنىڭ پاي ھوقۇقى ئارقىلىق مەبلەغ يۈرۈشتۈرۈپ، كىچىك پايچىكلارنىڭ ئالدىراپ چىقىرىۋەتەنە كىچىك بولغان پاي چېكىنى سېتىۋالغان. مەتبەئە شىركىتىنىڭ پاي چېكى بازىرى ئىتتىك پاي چېكىگە ئايلانغاندا، رايكېس بۇ شىركەتنىڭ %53 پاي ھوقۇقىغا ئىگە بولۇپ قالغان ئىدى. بۇ چاغدا ئۇ دەرھال ۋاقىتلىق پايچىكلار يىغىنى چاقىرىپ ناھايىتى ئوڭۇشلۇق ھالدا مۇدىرىيەت - نىڭ باش مۇدىرلىقىغا سايلانغان. ۋەزىپىگە ئولتۇرغاندىن كېيىن، شىركەت نامىنى «ئامېرىكا تېز سۈرئەتلىك مەتبەئە شىركىتى» گە ئۆزگەرتكەن. ھەم بۇ شىركەتنى ئۆز تەرەققىياتىنىڭ بازىسى قىلماقچى بولغان.

بۇ شىركەتنى زورايىتىش ئۈچۈن، رايكېس ئۇنى ئەستايىدىل باشقۇرۇپ، شىركەت پاي چېكىنى بازىرى چاققان پايغا ئايلاندۇرغان. ئۇزاق ئۆتمەي، ئامېرىكا رەڭلىك مەتبەئە شىركىتىنى ئامېرىكا تېز سۈرئەتلىك مەتبەئە شىركىتىگە قوشۇۋالغان.

بىر يىلغا يەتمىگەن ۋاقىت ئىچىدە، رايكېس ئاكسىيە سودا بازىرىدىكى ئاددىي تەھلىلچىدىن چوڭ شىركەتنىڭ باش مۇدىرىغا ئايلانغان. كىشىلەر بەلكىم: «ئۇ نەدىن شۇنچە كۆپ مەبلەغ تاپقاندا؟» دەپ سورىشى مۇمكىن. دەرۋەقە، ئۇ مەتبەئە شىركىتىنى قولغا كىرگۈزۈش - تىن ئىلگىرى، ئۇنىڭ قولىدا ئاران 200 مىڭ دوللار بار ئىدى. كېيىن ئۇ پاي چېكى سودىسى قىلىش ئۇسۇلى بىلەن بۇ شىركەتنى تارتىۋالغان مۈلكى بىردىنلا نەچچە 10 ھەسسە كۆپەيگەن. ئارقىدىنلا ئۇ ئامېرىكا سۈرئەت شىركىتىنى رەنگە قويۇپ، ئامېرىكا رەڭلىك مەتبەئە شىركىتىنى سېتىۋالغان. بۇنداق مۇقىم مۈلۈكنىڭ كېڭىيىشى رايكېسنىڭ ئاساسلىق نەتىجىسى ھېسابلىنمايدۇ. ئۇنىڭ ئاساسلىق نەتىجىسى شۇكى، ئامېرىكا سۈرئەت شىركىتىنىڭ تەرەققىي قىلىشى ۋە ئامېرىكا رەڭلىك مەتبەئە شىركىتىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك قوشۇۋېلىشى ئۇنىڭ «نەق پۇل ئىشلەتمەس - لىك» تاكتىكىسىغا بولغان ئىشەنچىسىنى زور دەرىجىدە ئاشۇرغان شۇنداقلا ئۇنىڭ ئۇلۇغۋار پىلانغا يېتىشتىكى ئاساسلىق ھەرىكەتلەندۈرگۈچ كۈچكە ئايلانغان.

پىلان دەسلەپتە ئىشلەتكەن پەم بىلەن ئىشقا ئاشقاندىن كېيىن، يۈكسەك غايىلىك رايكېس مېنىئاپولسىنىڭ ئۆزىگە كىچىكلىك قىلىپ قالغان. لىقىنى ھېس قىلغان ۋە نيو-يوركا بېرىپ تەرەققىي قىلىش نىيىتىگە كەلگەن. شۇنىڭ بىلەن رايكېس راستىنلا مېنىئاپولسىنى نيو-يوركا بارغان. بۇ چوڭ شەھەردە رايكېسنىڭ نامىنى بىلىدىغانلار ناھايىتى ئاز ئىدى. ئۇنىڭ «ھالقىسىمان باشقۇرۇش ئۇسۇلى» نى ھېچكىم بىلمەيتتى ھەتتا كىشىلەرنىڭ ئۇنىڭ ئامېرىكا سۈرئەت شىركىتىنى قۇرغانلىقىدىنمۇ خەۋىرى يوق ئىدى. سوغۇق مۇئامىلىگە ئۇچراش ئۇنى ئازابلىغان. شۇڭا كېيىن رايكېس خۇرسىنىپ: «نيو-يوركا سودا - سانائەت ساھەسىدىكىلەر كىشىلەرگە بايلىق ۋە مەرتىۋىگە قاراپ مۇئامىلە قىلىدىكەن. ئۇلار ئۆزىگە پايدىلىق ئادەمنىلا تونۇيدىكەن. ۋە نام - شۆھرىتى بارلار بىلەن پاراڭلىشىدىكەن، ئادەتتىكى كىشىلەرگە كۆزىنىڭ قىرىنىمۇ سېلىپ قويمايدىكەن» دېگەن. بۇ سۆز شۈبھىسىزكى، ئۇنىڭ نيو-يوركا كەلگەن دەسلەپكى مەزگىلىدىكى چوڭقۇر ھېس - تۇيغۇسىنى ئىپادىلەپ بېرىدۇ.

رايكېس نيو-يوركا كەلگەندىن كېيىن، نيو-يوركا سودا - سانائەت ساھەسىگە كىرىش ئۈچۈن، جەزمەن ئۆزىنى تەشۋىق قىلىش كېرەكلىكىنى ھېس قىلغان. شۇنىڭ بىلەن ئۇ يەھۇدىي سودىگەرلەر ئارىسىدا ئۆزىنىڭ «ھالقىسىمان تىجارەت ئۇسۇلى» نى تارقاتقان. ئەمما ئويلىمىغان يەردە بۇ تەشۋىقات نيو-يوركا سودا - سانائەت ساھەسىدىكىلەرنىڭ خۇشىنى كەت-كۈزگەن ۋە گېزىتلەردە تەقدىدگە ئۇچرىغان. چۈنكى مىللەت شىركىتىنىڭ مەسئۇلى لوئىسى ۋە پۇل مۇئامىلە مۇتەخەسسسى خانىس بىرقانچە يىل ئىلگىرى «ھالقىسىمان تىجارەت ئۇسۇلى» ئارقىلىق ئۆز كارخانىلىرىنى كېڭەيتىشكە ئۇرۇنۇپ مەغلۇپ بولغان. ئۇنىڭ ئۈستىگە مەغلۇپ بولغاندىن كېيىن، خانىس چىكاگوغا بېرىپ ئۆلۈۋالغان، شۇنىڭدىن ئېتىبارەن نيو-يوركا سودا - سانائەت ساھەسىدىكىلەر «ھالقىسىمان تىجارەت ئۇسۇلى» نى تىجارەتتىكى ئۆلۈۋېلىش ھەرىكىتى دەپ ئاتىغان.

يەھۇدىي پوشتى رايكېس لوئىس ۋە خانىسقا زادىلا ئوخشىمايتتى. ئۇ باشقىلار قىلىشقا ئامالسىز قالغان سودىدىن نۇرغۇن پۇل تاپالايتتى.

باشقىلار تەرەققىي قىلالىمىغان مۇھىتتا ئۇ ئامال تېپىپ روناق تاپالايتتى. رايكېس زىستى بىلەن بىر كېچە پاراڭلاشقان. پاراڭلىشىش ئارقىلىق گېزىتتىكى تەتقىقاتنىڭ ئەكس تەشۋىقات رولىنى ئويىناپ، جامائەتكە ئۆزىنىڭ مەۋجۇدلىقىنى ئۇقتۇرغانلىقىنى ھېس قىلغان. ئەمما كۆز ئالدىدىكى ئەڭ مۇھىم مەسىلە «ھالقىسىمان تىجارەت ئۇسۇلى» نىڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك پاكىتلىرى بىلەن ئۆزىنىڭ نەتىجىسىنى ئىسپاتلاش ئىدى. بۇنىڭ ئۈچۈن باشقۇرۇلۇشى ياخشى بولمىغان ئەمما ئاتاققا بار شىركەتتىن بىرنى دەرھال تېپىشقا توغرا كېلەتتى. شۇنىڭ بىلەن، رايكېس رىستېرنىڭ تونۇشتۇرۇشى بىلەن كۆپ خىل سودا - سېتىق تورى بار ۋە كۆپ خىل تىجارەت بىلەن شۇغۇللىنىدىغان MMG شىركىتىگە كىرگەن.

رايكېس MMG شىركىتىدە ئىشلىگەن بىر يىلدىن كۆپرەك ۋاقىت، ئۆزىنىڭ تىجارەت ئىقتىدارىنى تولۇق جارى قىلدۇرغان. ئۇنىڭ تىرىشىشى ئارقىسىدا بۇ شىركەتنىڭ تىجارەت سوممىسى 2 ھەسسىدىن كۆپرەك ئاشقان ئۇزاق ئۆتمەي، بۇ شىركەتنىڭ ئاساسلىق مەسئۇلى پېنسىيىگە چىقماقچى بولغان، رايكېس پۇرسەتنى غەنىيمەت بىلەن MMG شىركىتىنى سېتىۋالغان ھەم ئۇنى ئامېرىكا سۈرئەت شىركىتىنىڭ كونترول-لۇقىغا ئۆتكۈزگەن. بۇنىڭ بىلەن ئۇ نيو-يوركا ئۆزى ئۈچۈن بىرىنچى ئۇل تاشنى تۇرغۇزغان.

ئۇ چاغدا، MMG شىركىتىنىڭ يەنە بىر چوڭ پايچىكى بىرقانچە زەنجىرسىمان سودا - سېتىق تورىغا ئىگە ئانا شىركەت بولغان بىرلەشمە شىركەت ئىدى. شۇڭا رايكېس MMG شىركىتىنىڭ پاي ھوقۇقىنى بىرلەشمە شىركەتكە سېتىپ بېرىپ، ئۆزى باشقا يوللار ئارقىلىق بىرلەشمە شىركەتنىڭ تىزگىنلەش ھوقۇقىنى سېتىۋالغان. نەتىجىدە رايكېس بىرلەشمە شىركەتنى تىزگىنلەش بىلەن بىر ۋاقىتتا MMG شىركىتىنىمۇ ۋاسىتىلىك تىزگىنلىگەن.

بىرىنچى ھالقىسىمان پىلان ئىشقا ئاشقاندىن كېيىن، رايكېس كېيىنكى قەدەمنى پىلانلاپ، بىرلەشمە شىركەتنى كونترول قىلغۇچىلارنىڭ بىرى بولغان گرۇپپىنى نىشان قىلغان. گرۇپپا مۇناسىۋەتلىك ئاساسلىق شىركەت

BTL شىركىتى بولۇپ، ئۇ ئۇنىۋېرسال پارچە سېتىش بىلەن شۇغۇللىنىدۇ. دىغان، زەنجىرسىمان تورى بار ئانا شىركەت ئىدى. بۇ شىركەتنىڭ تىجارەت ئەھۋالى ئانچە ياخشى بولمىسىمۇ، لېكىن رايكېس ئۆزىنىڭ پاي چېكى سودىسىدىكى ئالاھىدە ئىقتىدارى ۋە توغرا تەھلىلگە ئاساسەن، BTL شىركىتى مەبلەغ سېلىشقا ئەرزىيدۇ، ئەگەر BTL شىركىتىنىڭ تىزگىنلەش ھوقۇقىغا ئېرىشكەندە ئۆز كارخانىلىرىغا يەنە بىر ھالقا قوشۇلۇدۇ، دەپ قارىغان.

BTL شىركىتىنىڭ كۆلىمى ناھايىتى چوڭ بولغاچقا، ئۇنىڭ تىزگىنلەش ھوقۇقىنى بىراقلا قولغا چۈشۈرۈش ئاسانغا توختىمايتتى. شۇڭا، رايكېس يەنە كونا ھۈنرىنى ئىشقا سېلىپ، ئالدى بىلەن كىشىلەردە بۇ شىركەت ئاجىز دېگەن تۇيغۇ پەيدا قىلغان، ئاندىن باشقىلار سېتىۋەتكەن BTL شىركىتىنىڭ پاي چېكىنى بولۇشقا سېتىۋالغان ھەم بارلىق مالىيە كۈچىنى BTL شىركىتىگە سېلىش ئۈچۈن، بىرلەشمە شىركىتىنىڭ مال - مۈلكىنى رەنگە قويغان. نەتىجىدە BTL شىركىتىنىڭ تىزگىنلەش ھوقۇقىغا ئېرىشكەن.

رايكېس BTL شىركىتىگە ئېرىشكەندىن كېيىن ناھايىتى زور نام - شۆھرەت قازانغان. 1959 - يىلى، «بايلار چولپىنى» دېگەن ژۇرنىلغا بېسىلغان رايكېس توغرىسىدىكى بىر پارچە ئوبزوردا مۇنداق دەپ يېزىلغان: «رايكېسنىڭ ئۈستىلىق بىلەن تۈزگەن ھالقىسىمان پىلانى شۇ - كى، ئۇ ئامېرىكا سۈرئەت شىركىتىنى كونترول قىلىدۇ، ئامېرىكا سۈرئەت شىركىتى بولسا BTL شىركىتىنى كونترول قىلىدۇ. BTL شىركىتى بىرلەشمە شىركەتنى، بىرلەشمە شىركەت بولسا MMG شىركىتىنى كونترول قىلىدۇ».

رايكېس BTL شىركىتىنى تىزگىنلەشتىن قانائەتلەنمەي، يەنە بىر يۈرۈش يېڭى تىجارەت ئۇسۇلىنى مۇھاكىمە قىلىشقا باشلىغان. ئۇ ھالقىسىمان پىلاندىكى شىركەتلەرنى بىرلەشتۈرۈپ، يەنى: BTL شىركىتى، بىرلەشمە شىركىتى ۋە NMG شىركىتىنىڭ ھەر خىل ئوخشىمايدىغان زەنجىرسىمان سودا - سېتىق تورلىرىنى بىرلەشتۈرۈپ، ئاجايىپ چوڭ

سودا - سېتىق سىستېمىسىنى شەكىللەندۈرگەن. بۇ سىستېمىدا رايكېس MMG شىركىتىنى تايانچ قىلغان. بۇنىڭدىكى ئاساسلىق مەقسەت تىزگىنلەش يولىنى قىسقارتىش ئىدى. ئىلگىرى ئۇ MMG شىركىتىنى كونترول قىلىش ئۈچۈن BTL شىركىتى ۋە بىرلەشمە شىركىتىنى ۋاستە قىلغان بولسا، ئەمدى ئۇنى پۈتۈنلەي ئاستىن - ئۈستۈن قىلىۋەتكەن. ئۇ MMG شىركىتىنى بىۋاسىتە كونترول قىلغان، MWG شىركىتىگە BTL شىركىتى ۋە بىرلەشمە شىركىتىنى بىۋاسىتە كونترول قىلغۇزغان.

بۇنىڭدىن كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، رايكېسنىڭ «ھالقىسىمان تىجارەت ئۇسۇلى» دا زور ئۆزگىرىش بولغان، ئىلگىرى ئۇنىڭ كونترول قىلىشى تاق يۆنىلىشلىك بولسا، ھازىر قوش يۆنىلىشلىك ھەتتا كۆپ يۆنىلىشلىك بولغان. رايكېسنىڭ كۆڭلىدىكى ئىمپېرىيە تۈسىنى ئالغان گۇرۇھ كارخانىنىڭ جاھازىسى ئاساسەن قۇرۇلۇپ بولغان. شۇڭا، ئۇ تېخىمۇ دادىل ھەرىكەتكە كېلىپ، نەزىرىنى نيو-يوركتىن مەملىكەتنىڭ جاي - جايلىرىغا يۆتكىگەن. ئومۇمەن پايدىسى بار دەپ قارىغانلىكى كارخانىغا قول تىقىش كويىدا بولغان. 1960 - يىلى رايكېسنىڭ MWG شىركىتى 28 مىليون دوللارغا ئوكلاخوما بالون تەمىنلەش دۈكىنىنىڭ زەنجىرسىمان تورىنى سېتىۋالغان. ئۇزاق ئۆتمەيلا، رايكېس ئەرزان ئاپتوموبىللارنى سېتىش تورىنى سېتىۋالغان. گەرچە رايكېس كۆپ تەرەپلىنە تىجارەتنى يولغا قويغان ھەم كۆلىمى چوڭ 2 زەنجىرسىمان سودا - سېتىق سىستېمىسىنى ئارقا - ئارقىدىن سېتىۋالغان بولسىمۇ، لېكىن بۇ ئۇنىڭ «1 مىليارد دوللارلىق كارخانا» بەرپا قىلىش نىشانىدىن خېلىلا يىراق ئىدى. ئۇ ئاشۇ ئىنتايىن چوڭ شىركەتلەرگە قول سالما بولمايدىغانلىقىنى روشەن ھېس قىلغان. 1961 - يىلى، رانېر سودا سارىيىنىڭ تىجارەتتە ئېغىر مەسىلە كۆرۈلۈپ، خوجايىن ئامېرىكىدىكى ئەڭ چوڭ زەنجىرسىمان كىيىم - كېچەك دۈكىنىنىڭ تىجارەت ھوقۇقىنى ساتماقچى بولغاندا، رايكېس پۇرسەتنى قولدىن بەرمەي، ئۆزى بىۋاسىتە سۆھبەتلىشىش ئارقىلىق، بۇ ئاجايىپ چوڭ سودا - سېتىق سىستېمىسىنى 60 مىليون دوللارغا سېتىۋالغان.

رايكېس «نەق پۇل ئىشلەتمەسلىك» تاكتىكىسىغا پىشىپ كەتكەچكە،

ئۇنىڭ ئىلكىدىكى كارخانا خۇددى قار دومىلاتقانداك ئۈزلۈكسىز زور يېنىپ بارغان. تېرەققىيات سۈرئىتىمۇ ئىلگىرىكىدىن تېزلەشكەن. نەچچە يىل ئىچىدە ئۇ نيويوركتىكى ئاساسىي قاتلام پارچە سېتىش زەنجىرىسىمان دۇكانلىرى ئارىسىدا يېتەكچى ئورۇندا تۇرىدىغان تۈرلۈك ماللار ماگىزىنى ۋە دىنخاۋ شىركىتىنى ھەر خىل بىناكارلىق ماتېرىيالى ئىشلەپچىقىرىدىغان جاناي شىركىتىنى ۋە دۇنياغا داڭلىق كىنوچىلىق كارخانىسى ۋانا شىركىتىنى شۇنىڭدەك خەلقئارا ئېمۇلسىيە شىركىتى، سېكۋىلى دىستىللياتور شىركىتىنى سېتىۋېلىپ، MMG شىركىتىنىڭ كونتروللۇقىغا ئۆتكۈزگەن. راي-كېسنىڭ بازىسى - ئامېرىكا سۈرئەت شىركىتىمۇ ئۈزلۈكسىز زور يېنىپ، قىسقا ۋاقىت ئىچىدە نۇرغۇن شىركەتلەرنى ئۆز كونتروللۇقىغا كىرگۈزگەن. بۇلارنىڭ ئارىسىدا ئاتاقلىق شىركەتلەردىن ئامېرىكىدىكى ئەڭ چوڭ ئەرنە-چە كىيىم - كېچەك كارخانىسى كوخېن شىركىتى ۋە لېدىس تەنھەرىكەت كىيىمى شىركىتىمۇ بار ئىدى. ئاخىرىدا رىستېر ئۆزىنىڭ گىرېن ئېدېت شىركىتىنى رايكېسكە سېتىپ بەرگەندە، رايكېسنىڭ كارخانىلىرىنىڭ كۆلىمى كۆڭۈلدىكى دەرىجىگە كېڭەيگەن، ئۇنىڭ ئىلكىدىكى كاپىتال 1مىليارد دوللارغا يەتكەن.

رايكېسنىڭ «قەغەز كېلىشىم» (كېلىشىمنامە ۋە زەنگە قويۇش ھو-قۇق كۆۋاھنامىسىنىمۇ ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ) گە تايىنىپ كارخانىنى كېڭەيتىش تەدبىرى بوران - چاپقۇننىڭ سىنىقىدىن ئۆتكەن. مۇنداقچە ئېيتقاندا، ئۇ ئۆز كارخانىسىنى كېڭەيتىش جەريانىدا 2 قېتىملىق كرىزىس ئۇنىڭ جاپالىق تىكلىگەن ئىگىلىكىنى نابۇت قىلغىلى تاسلا قالغان.

ئۇ 1963 - يىلىدىكى ئىش ئىدى. ئۇ چاغدا پاي چېكى بازىرى پىتتە - ئىغۋانىڭ تەسىرىگە ئۇچرىغانلىقتىن پاي چېكى باھاسىدا ئۆزگە-رىش بولغان. بىر داڭلىق ژۇرنالدا كونا ئىشلار تىلغا ئېلىنىپ، رايكېسنىڭ تەتۈر پىرامىدا شەكىلدىكى كارخانا قۇرۇلمىسىدا مەسىلە بار دەپ تەنقىد قىلىنىدۇ. بۇ تەنقىد سەزگۈز مەبلەغ سالغۇچىلار ئارىسىدا ۋەھىم پەيدا قىلىدۇ - دە، بەزى كىشىلەر رايكېسنىڭ پاي چېكىنى كۆپلەپ سېتىشقا باشلايدۇ. بۇنىڭ بىلەن پاي چېكىنىڭ باھاسى زور ھەجىمدە چۈشۈپ

كېتىدۇ.

رايكېسنىڭ تەلپىگە ئۇنىڭ سودىدىكى مۇناسىۋىتى ياخشى بولغاچقا، پاي چېكىنىڭ باھاسى ھەدەپ چۈشۈۋاتقان قىيىن ئەھۋالدىمۇ رايكېس 2 چوڭ كارخانا گۇرۇھىنىڭ پۈتۈن كۈچ بىلەن قوللىشىغا ئېرىشىدۇ. ئۇلار ئارقا - ئارقىدىن رايكېسنىڭ 200 مىڭ پاي چېكىنى سېتىۋالىدۇ. دە، ۋەزىيەت ئاندىن مۇقىملاشتۇرۇۋېلىنىدۇ. ئەمما رايكېس ئارقا - ئارقىدىن كەلگەن يېڭى پاراكەندىچىلىككە يولۇقىدۇ. بولۇپمۇ بۇ پاراكەندىچى-لىكلەر ئۇنىڭ ئىچكى قىسمىدا پەيدا بولىدۇ.

پاي چېكى شامىلى پەسەيتىلگەندىن كېيىن، رايكېس نەق پۇلغا جىددىي ئېھتىياجلىق بولۇپ قېلىپ، رانېرنىڭ سودا ماگىزىنىنى گىرېن ئېدېت شىركىتىگە (ئۇ چاغدا گىرېن ئېدېت شىركىتى MMG شىركىتىنىڭ كونتروللۇقىدا ئەمەس ئىدى) سېتىپ بەرمەكچى بولىدۇ. لېكىن MMG شىركىتىنىڭ پايچىكلىرى بۇنداق قىلىشقا قوشۇلمايغاچقا، ئۇنىڭ بۇ تەكلىپى سۇغا چىلىشىدۇ. ھالبۇكى بىرەيلەن بۇ خەۋەرنى سىرتقا تارقىتىۋېتىدۇ - دە، رايكېس قىيىن ئەھۋالغا چۈشۈپ قالىدۇ، MMG شىركىتىنىڭ پاي چېكىنىڭ باھاسىمۇ چۈشۈپ كېتىدۇ. ھەتتا ئامېرىكا سۈرئەت شىركىتىمۇ بۇنىڭغا چېتىلىپ قالىدۇ.

ئەگەر رايكېستا ئىشلەتكىلى بولىدىغان بىر پاتمان پۇل بولمىسا، ئۇنىڭ پۈتكۈل كارخانا سىستېمىسى بۇلاپ چۈشەتتى. بۇ چاغدا، خۇددى «باتۇرنى بىر تىيىن پۇل ئۇرۇپتۇ» دېگەندەك، نەچچە كارخانىغا ئىگە بولغان رايكېس نەچچە مىڭ دوللارلىق قەرز ئىگىلىرىگە ئۇنلۇك گەپ قىلالماستىن بولۇپ قالىدۇ. چۈنكى ئۇ پۇلغا ئېرىشىدىغان بارلىق يوللارنى بانكىدىكى بايۋەچچىلەر ئۈزۈۋەتكەن ئىدى. ئۇنىڭ ئۈستىگە، رايكېسنىڭ كارخانا گۇرۇھىدىكى مۇھىم ئەربابلار ۋە تارماق ئاپپاراتنىڭ مەسئۇللىرى ھەدەپ ئالاقىلىشىپ، رايكېسنى داۋاملىق كارخانا رەھبىرى قىلىش - قىلماسلىقىنى مۇزاكىرە قىلىدۇ. ئىچكى بېسىم زور، تاشقى ئەھۋال ناچار بولغان بۇنداق شارائىتتا، نۇرغۇن مەبلەغ سالغۇچىلار رايكېسنىڭ پايچىكىدىن دىن ئۈمىدسىزلىنىپ، ئۇنى سېتىۋېتىشقا ئالدىرايدۇ.

100 مىليون دوللارلىق بايلىققا ئىگە كارخانىچى رايكېس ئەلۋەتتە ئاسانلا مەغلۇپ بولمايتتى. ئۇ ناھايىتى تېزدىن تەرتىپكە سېلىش پىلانىنى تۈزۈپ چىقىپ، مۇدىرىيەتنىڭ قاراپ چىقىشىغا سۈندۈ. مۇزاكىرە قىلىش ئارقىلىق، پايچىكلار رايكېس شىركەتكە داۋاملىق رىياسەتچىلىك قىلغاندا زىياندىن پايدىنىڭ كۆپ بولىدىغانلىقىنى، چۈنكى ئۇ تۈزگەن تەرتىپكە سېلىش پىلانىدا ئەمەلدە ئاقىدىغان بىرقانچە لايىھىنىڭ بارلىقىنى ھېس قىلىدۇ. بىرىنچى لايىھە مۇناسىۋەتتىن پايدىلىنىپ، ۋارد كوچىسىدىكى بايلار-نى رايكېسكە ئىشنىشكە قايىل قىلىپ، ئۇلارغا رايكېس تىجارەتكە داۋاملىق مەسئۇل بولغاندىلا كارخانىنى بىر - بىرىگە چېتىپ تۇرغان زەنجىرنىڭ ئۈزۈلۈپ كەتمەيدىغانلىقىنى ھېس قىلدۇرۇش ئىدى. رايكېس مۇرادىغا يېتىدۇ. ۋارد كوچىسىدىكى بانكىرلار ئۆزلىرىنىڭ رايكېسنىڭ شىركىتىگە سالغان مەبلەغىنى چىقىرىۋالمايدىغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ. ئۇلارنىڭ بۇ ھەردىكى ناھايىتى زور رول ئوينايدۇ، رايكېس شىركىتىنىڭ پاي چېكى باھاسى بازىرىدا چۈشۈشتىن توختاپ، ئۆرلەشكە باشلايدۇ.

ئىككىنچى لايىھە كارخانا تەشكىلاتلىرىنى قىسقارتىپ، پۇل تاپىدىغان ياكى پايدىسى ئاز بولۇۋاتقان دۇكانلارنى تاقىۋېتىش بولۇپ، بۇنداق قىلغاندا، نەق پۇل زاپىسىنى كۆپەيتكىلى بولاتتى. بۇ قېتىمكى كىرىستە رايكېس باشقىلارنىڭ شىركىتىنى سېتىۋېلىپ، كارخانا تەشكىلاتلىرىنى كې-گەپتەشتە، «نەق پۇل ئىشلەتمەسلىك» تاكتىكىسىنى قوللانغىنى بىلەن، لېكىن كۈندىلىك تىجارەتتە ئىشلەتكىلى يېتەرلىك نەق پۇل بولمىسا، پاسسىپ ھالەتكە چۈشۈپ قالىدىغانلىقىنى چوڭقۇر چۈشىنىدۇ. ئىلگىرى رايكېس ناھايىتى زور كۆلەملىك شىركەت گەۋدىسىنى قۇرۇش ئۈچۈن پايدىسى ناھايىتى ئاز بولغان، ھەتتا زادىلا پۇل تاپالمايدىغان بىرمۇنچە ماگىزىنلارنى قۇرغانىدى. نەتىجىدە سودا - سېتىق ئاپپاراتلىرىنىڭ سانىنىڭ كۆپىيىشىگە ئەگىشىپ، پۈتكۈل كارخانا ئىگىلىگەن مەبلەغىمۇ، چىقىمىمۇ زور دەرىجىدە ئېشىپ، پايدا نىسبىتى روشەن چۈشۈپ كەتكەن. بۇنىڭ بىلەن پايچىكلار رايكېسنى قۇرۇق گەۋدىگە بېرىلىپ كەتتى دەپ تەنقىد قىلغان. ھېلىمۇ ياخشى رايكېس تەرسالىق قىلماي، ئورنى مۇۋاپىق بولمىغان،

تىجارىتى ناچار دۇكانلارنى كەسكىنلىك بىلەن تاقىۋەتكەن. بۇ تەدبىرلەر ئويلىمىغان يەردىن ناھايىتى ياخشى ئۈنۈم بەرگەن. بىرىنچىدىن، شىركەتتىكى بارلىق خادىملارنىڭ جان تىكىپ ئىشلەپ، تىجارەت سوممىسىنى ئامالنىڭ بارىچە كۆپەيتىشىگە تۈرتكە بولغان. ئىككىنچىدىن تاۋارنىڭ تەمىنلىنىش ئارىلىقى قىسقىراپ، تەمىنات سودىنىڭ زامانىسىنىڭ دەرىجىسى ئاشقان. ئىلگىرى بىر مال ساقلاش، توپ سېتىش دۇكىنى 100 پارچە سېتىش دۇكىنىنى تەمىنلىسە، ئىخچاملانغاندىن كېيىن ئاران 80 - 70 دۇكاننى تەمىنلەيدىغان بولغان. يەنە كېلىپ، پارچە سېتىش دۇكانلىرىنىڭ جايلىشىشى تېخىمۇ مۇۋاپىقلاشقان. ئۈچىنچىدىن، مەبلەغ سېلىش ئازايغان ھەمدە مەبلەغنى زىيادە كۆپ ئىگىلەپ كېتىش ئەھۋالى تۈگىتىلگەن.

ئۈچىنچى لايىھە شام نېيماننى ئىشلىتىپ، ئۇنى MMG شىركىتىنىڭ باش دېرىكتورلۇقىغا ئۆستۈرۈش. بۇ نوقۇل خادىملاردىكى ئۆزگىرىش بولۇپ قالماستىن، رايكېس كارخانىسىغا نىسبەتەن كىشىلەرنى مۇقىملاشتۇرۇش رولىغا ئىگە ئىدى. شام نېيمانمۇ پەلەستىنلىك بولۇپ، رايكېسنىڭ يۇرتىدىكى ئىدى، ئۇنىڭ ئىختىساسلىق كىشىلەرگە ھەسەتخورلۇق قىلمايدىغان ئارتۇقچىلىقى بار ئىدى.

نېيماننىڭ بۇ ئارتۇقچىلىقى رايكېسنىڭ ئىشلىرىنىڭ تەرەققىياتىدا ناھايىتى ياخشى تۈرتكىلىك رول ئوينىغان. نېيمان ھەمىشە رايكېسقا «ئادەمنى ياخشى تاللاپ ئىشلىتىش ھەربىر ئادەمگە شۇ ئادەمنىڭ مادارى يېتىدىغان خىزمەتنى بېرىش، ھەربىر ئادەمنىڭ ئۆز ئورنىدا ئۆز ئىقتىدارىنى تولۇق جارى قىلدۇرۇشقا ئىمكانىيەت يارىتىپ بېرىش كارخانىنى جۇشقۇندىمۇ، لۇققا ئېرىشتۈرۈشنىڭ ئاساسىي كاپالىتى» ئىكەنلىكىنى تەكىتلەپ تۇرغان. دەرۋەقە، ھەرقانداق خوجايىن ئۆز كارخانىسىدا نۇرغۇن ئىختىساس ئىگىلىرىنىڭ بولۇشىنى خالايدۇ. چۈنكى ئۇلار كارخانىغا قولىدىن ئىش كەلمەي-دىغانلار يىغىلىپ قالغاندا، ئۇنداق كارخانىنىڭ ھېچقانداق ئىستىقبالى بولمايدىغانلىقىنى بىلەتتى. لېكىن بۇنى ئېيتماق ئوڭاي، قىلماق تەس بولۇپ، ئىختىساسلىقلارنى تاللاپ ئىشلىتىش ئۈچۈن، خوجايىننىڭ قور-

ساقى كەڭ تۇتۇشىغا ھەمدە يەنە شىركەتكە سادىق، ئادەم تاللاشقا ماھىر بىر تۈركۈم ئالىي دەرىجىلىك مەسئۇللارنىڭ بولۇشىغا توغرا كېلەتتى. بىر قېتىم نېيمان رايكېسكە بىر سەييارە سودا - سېتىقچىنى دېرىكتور قىلىشقا كۆرسىتىدۇ. رايكېس بۇ ئادەمنى كۆرگەن بولۇپ، ئۇنىڭغا بولغان ئەسراتى ئانچە ياخشى ئەمەس ئىدى. بۇ كىشىنىڭ مەسئۇلىمۇ ئۇنىڭ ياخشى گېپىنى قىلمايتتى.

رايكېس نېيماننىڭ كۆرسەتكەن ئادىمىنى ئىشلىتىشتە ئىككىلىنىپ قالغان، نېيمانمۇ چىڭ تۇرۇۋالمىغان ئۇزاق ئۆتمەي بۇ ئادەم باشلىقى بىلەن چىقىشالمىغانلىقتىن خىزمىتىدىن ناھايىتى تېزلا ئىستېپا بەرگەن. كېيىن ئۇ باشقا بىر شىركەتتە ئىشلىگەن. ئۇ شىركەتتە يېرىم يىل ئىشلە - ئىشلىمەيلا خوجايىغا ياراپ قېلىپ، ئىشلەپچىقىرىش بۆلۈمىنىڭ دېرىكتور - لۇقىغا ئۆستۈرۈلگەن. مانا بۇنىڭدىنمۇ نېيماننىڭ ھەقىقەتەن باشقىلارغا يول قويالايدىغان ۋە ياخشىلارنى تاللاپ ئىشقا قويالايدىغان پەمى بارلىقىنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ.

مەيلى MMG شىركىتىدە بولسۇن، ياكى ئامېرىكا سۈرئەت شىركىتىدە بولسۇن، ناھايىتى كۆپ دېرىكتورلار نېيماننىڭ كۆرسىتىشى بىلەن ئۆستۈرۈلگەن. شۇڭا، رانېر ماگىزىنىنى سېتىش لايىھىسى سۇغا چىلاشقاندىن كېيىن، نېيماننىڭ دېرىكتور بولۇشى ھۈبېسىز رايكېسنىڭ غايەت كارخانىدا تىنچلاندىرۇش رولىنى ئوينىيىتى.

رايكېسنىڭ كارخانىسى ئىزىغا چۈشۈپ 2 يىلغا قالماي، يەنە بىر زەربە يېتىپ كېلىدۇ. 1965 - يىلى MMG شىركىتىنىڭ بانكىدىن ئالغان بىر قىسىم قەرزىنىڭ قايتۇرۇش ۋاقتى توشىدۇ. يەنە كېلىپ بانكا رايكېسقا ئىشەنمەيدۇ، مۇددەتنى ئۇزارتىپ بېرىشنى رەت قىلىدۇ. بۇ خەۋەر رايكېس ئۈچۈن ئاسماندا چاقماق چاققان دەك تۇيۇلىدۇ. چۈنكى كارخانىنىڭ تىجارەت - تى ئەمدىلا نورماللاشقاندا، بىردىنلا شۇنچە كۆپ نەق پۇلنى بانكىغا قايتۇرۇش زادىلا مۇمكىن ئەمەس ئىدى. تېخىمۇ ئېغىر بولغىنى بانكا قەرز پۇلىنى قايتۇرۇۋالغاندىن كېيىن، باشقا قەرز ئىگىلىرىمۇ رايكېسقا بولغان ئىشەنچىسىنى يوقىتىپ، رايكېستىن پۇلنى قايتۇرۇۋېلىشقا ئالدىرايتتى. بۇندە

داق ئەھۋالدا، ۋەزىيەت تېخىمۇ خەتەرلىك بولۇپ كېتەتتى. رايكېس تەرەپ - تەرەپكە چېپىپ، نۇرغۇن تونۇشلارنى ئىشقا سېلىپ، قىيىن ئۆتكەلدىن ئۆتۈۋالماقچى بولغان. ئەمما بارلىق تىرىشچانلىق - قى ئۈنۈم بەرمىگەن. بىرنەچچە بانكىر ئۇنىڭ كارخانىلىرىنى ئېنىقلىماقچى بولغان. قەرز ئىگىلىرى يىغىنىدا، بانكىرلار رايكېسنىڭ ئورنىغا رىستېرنىڭ چىقىشىنى ئۈمىد قىلىشقان ھەم رايكېسنىڭ ئورنىغا شىركىتىنىڭ كاپىتال ئاساسى كۈچلۈك، تىجارەت ئەھۋالى ياخشى بولغان رىستېر چىقىدىغان بولسا، قەرزنى قايتۇرۇۋېلىشىنى ئويلاشمايدىغانلىقىنى بىلدۈرۈشكەن. ئەمما ئويلىمىغان يەردىن رىستېر بۇ تەكلىپنى رەت قىلغان. قەرز ئىگىسى بولغان رىستېر قەرز ئىگىلىرى يىغىنىدا رايكېسنى كۈچلۈك قوللاپ، بانكىرلارنىڭ مەقسىتىنى يوققا چىقارغان. كېيىن، ئۈزلۈك سەۋەبلەر تۈپەيلىدىن رىستېر ئۆز ئىختىيارىيلىقى بىلەن، گرېن ئېدېت شىركىتىنى رايكېسقا سېتىپ بەرگەن. بۇنىڭ بىلەن رايكېسنىڭ قۇدرىتى زور دەرىجىدە ئېشىپ، بانكىر - لار ئۇنى تەڭلىگەن قالدۇرالمىدىغان بولۇشقان. رايكېس ھەققىدە چوت سوقۇپ كەلگەن بەزى شىركەتلەرمۇ ئىز - دېرەكسىز جىمىققان.

رايكېسنىڭ كۆڭۈل قويۇپ باشقۇرۇشى بىلەن، سۈرئەت شىركىتى ۋە MMG شىركىتىدىن ئىبارەت 2 چوڭ سىستېما كونتروللۇقىدىكى كارخانا 20 نەچچىگە يەتكەن. ھەم ھەربىر كارخانا غايەت زور زەنجىرسىمان سودا - سېتىق تورىغا ئىگە بولغان. لېكىن، رايكېس «1 مىليارد دوللارغا ئىگە كارخانا قۇرۇش» ئارزۇسىنىڭ ئىشقا ئېشىشىدىن قانائەتلىنىپ قالمايدىغان. ئۇ ئامېرىكىدىكى يەھۇدىيلارغا تەۋە ئەڭ چوڭ كارخاناگۇرۇھىنى باشقۇرۇشنى ئۆزىگە تېخىمۇ چوڭ نشان قىلغان.

1967 - يىلى باھاردا، رايكېس گرېن ئېدېت شىركىتىنىڭ پاي ھوقۇقىنى رەنگە قويۇپ سىتېنېلى شىركىتىنىڭ %20 پاي چېكىنى سېتىۋالغان. سىتېنېلى شىركىتى ئامېرىكىدىكى خېلى نامى بار ھاراق ياساش شىركىتى بولۇپ كۈچلۈك ئۇنىڭ يىللىق تىجارەت سوممىسى 550 مىليون دوللار ئەتراپىدا بولاتتى. شۇڭا، رايكېس ئۇنى سېتىۋېلىش جەريانىدا، شىركىتى بىلەن بىرلەشمە كىچى بولغان كۈچلۈك رىقابەتچى -

لاۋراد تاماكا شىركىتىگە دۇچ كەلگەن. رايكېس سىتېنېلى شىركىتىگە بولغان تەسىرىنى كۈچەيتىش ئۈچۈن سېتىۋالغان پاي چېكى سانىنى كۆپەيتكەن. ئەمما لاۋراد تاماكا شىركىتى توساتتىن ئارىلىشىۋالغاچقا، پاي چېكى بازىرىدا سىتېنېلى شىركىتىنىڭ پاي چېكى قىس بولۇپ كەتكەن. رايكېس مەقسەتكە يېتىش ئۈچۈن بەزى ۋاسىتىلەرنى قوللىنىشقا مەجبۇرى بولغان. نەچچە كۈندىن كېيىن، بەزىلەر سىتېنېلى شىركىتى بىلەن لاۋراد شىركىتى بىرلىشىدىغان ئىش يوققا چىقىپتۇ دېگەن ئىغۋانى تارقىتىشقا باشلىغان. لېكىن پاي چېكى بازىرىدىكى ئىنتايىن سەزگۈر پۇلدارلار بۇ خەۋەرگە ناھايىتى سوغۇق ئىنكاس قايتۇرغان. شۇنىڭ بىلەن سىتېنېلى شىركىتىنىڭ پاي چېكى باھاسىدا كۈچلۈك داۋالغۇنۇش كۆرۈلمىگەن. گەرچە بەزى كىشىلەر باھانى تۆۋەنلىتىشنى تەلەپ قىلىسىمۇ، لېكىن سودا بار، بازار يوق بولغاچقا، سىتېنېلى شىركىتىنىڭ پاي چېكىنى ساتىدىغانلار چىقىمىغان. بۇ ھال رايكېسنىڭ ئويلىغان يېرىدىن چىقىمىغان. شۇڭا ئۇ ئازراق «يەمچۈك» تاشلاش نىيىتىگە كەلگەن.

نەچچە كۈن ئۆتمەي پاي چېكى بازىرىدا سىتېنېلى شىركىتىنىڭ پاي چېكى سودىسى بولغان. بىر كۈنى چۈشتىن بۇرۇن، بىر كىشى ھەربىرىنى 55 دوللاردىن 5 مىڭ پاي چېكىنى ساتقان، ئارقىدىنلا يەنە بىر كىشى 53 دوللاردىن 2 مىڭ پاي چېكىنى ساتقان. گەرچە بۇ ئىككى سودىنىڭ مىقدارى كۆپ بولمىسىمۇ، لېكىن پاي چېكى بازىرىدا سىتېنېلى شىركىتىنىڭ پاي چېكى تۇراقسىزلىنىشقا باشلايدۇ. بۇنىڭ بىلەن، بەزى ئۇششاق سودىگەرلەر قولىدىكى پاي چېكىنى سېتىۋېتىشقا باشلىغان، سىتېنېلى شىركىتىنىڭ پاي چېكىنى سېتىۋېتىش كەيپىياتى قويۇۋالغان. سودا ۋاقتى توشاي دەپ قالغاندا، بىر ئادەم ھەربىرىنى 50 دوللاردىن 200 مىڭ پايىنى ساتقان، ئۇنى باشقىلار دەرھال سېتىۋالغان. بۇ كىشى دەل رايكېس ئىدى. ئىككىنچى كۈنى پاي چېكى سودا بازىرىدا سودا باشلانماي تۇرۇپلا، سىتېنېلى شىركىتى بىلەن لاۋراد شىركىتىنىڭ ۋەكىلى جامائەتكە: بۇ 2 شىركەتنىڭ بىرلىشىش توغرىسىدىكى سۆھبىتىنىڭ ئو- گۈشلۈك بولۇپ، كېلىشىم ھاسىل قىلىش باسقۇچىغا قەدەم قويغانلىقىنى

جاكارلىغان. خەۋەر ئېلان قىلىنىش بىلەن تەڭ، سىتېنېلى شىركىتى پاي چېكىنىڭ باھاسى 60 دوللارغا چىققان. بۇ چاغدا رايكېس قولىدىكى سىتېنېلى شىركىتىنىڭ پاي چېكىنى پۈتۈنلەي سېتىۋەتكەن ئىلگىرى - كېيىن 10 كۈن ئىچىدە رايكېس ئېلىش - سېتىش ئارقىلىق نەق 2 مىليون دوللاردىن ئارتۇق پۇل تاپقان.

ئەمدى رايكېسنىڭ ئىگىلىك يارىتىش جەريانىنى قىسقىغىنە ئەسلىپ ئۆتەيلى. 1947 - يىلى ئۇ ئەنگىلىيە قۇرۇقلۇق ئارمىيىسىدىن چېكىنىپ، پەلەستىنغا بېرىپ، ئۇ يەرنى بىر ئايلىنىپ چىققان. ئاندىن ئايالىنى ئېلىپ ئامېرىكىغا كېلىپ ئولتۇراقلاشقان. دەسلەپتە ئۇ باشقىلارغا ئىشلەش ئارقى- لىق چېنىقىپ باققان. لېكىن 1953 - يىلىغا كەلگەندە، پېنسىلۋانىيىدە بىرىنچى شىركىتى - ئامېرىكا سۈرئەت شىركىتىنى قۇرۇپ، ئۇنى ئۆز پىلانىدىكى كارخانا گۇرۇھىنىڭ باش تۈگىنى قىلغان. نەچچە يىلدىن كېيىن، ئۇ دۇنيادىكى بىرىنچى چوڭ شەھەردە ئىشلىرىنى يۈرۈشتۈرۈپ، «1 مىليارد دوللار بار كارخانا» نىڭ خوجايىنىغا ئايلانغان.

رايكېس ئازغىنە پۇل بىلەن «1 مىليارد دوللار بار كارخانا» نى يارىتىشتا، تەۋەككۈلچىلىك قىلىپ مەبلەغ سېلىشقا تايانغان. شۇڭا بەزىلەر رايكېسنى دۇنيادىكى ئەڭ چوڭ «تەۋەككۈلچى» دېيىشكەن، ئۇنىڭ ئۆزىمۇ لەقەمگە نارازى بولمىغان. ئەكسىچە بۇ لەقەمنىڭ مەزمۇنىنى كېڭەيتىپ: بۇ «ئېنىقراق قىلىپ ئېيتقاندا، ھەرقانداق مەبلەغ سېلىش تەۋەككۈلچىلىك- ئىش. بۇ ئەمەلىيەتتە قىمار ئوينىغاندىن ئانچە پەرقلىنىپ كەتمەيدۇ. تەۋەك- كۈل قىلغان مەبلەغ قانچە كۆپ بولسا، تاپىدىغان پۇلمۇ شۇنچە كۆپ بولىدۇ. ئەگەر سىز 1 مىليارد دوللار بار كارخانىغا ئىگە بولسىن دەيسىڭىز، جەزمەن 1 مىليارد دوللارنى ئۇتتۇرۇۋەتكۈدەك كۆكسى - قازىد- گىز بولۇشى كېرەك» دەپ چۈشەنچە بەرگەن.

## 2. ئاگاھ بولۇشكى، باشقىلارنىڭ مەبلەغىدىن پايدىلىنىشتا

### ئوبوروت دەۋرىگە دىققەت قىلىڭ.

ئامېرىكىدىكى ئەقىللىق مەبلەغ سالغۇچىلاردىن بەزىلىرى بۇ پىل

مال - دۇنيالىق بولغان بولسا، كېلەر يىلى پاي چىكى بازىرىدا پاي چېكىنىڭ باھاسى جىددىي چۈشۈپ كەتكەندە مال - دۇنياسىدىن ئايرىلىپ گاداينا ئايلىنىپ قالدۇ، چۈنكى ئۇلاردا ئوبوروت دەۋرى ساۋاتى كەمچىل. ياكى ئۇلار بۇ ھەقتىكى ساۋاتلاردىن خەۋەردار بولسۇمۇ، بەزى بانكىلارغا ئوخشاش دەرھال ھەرىكەتكە كېلەلمەيدۇ.

ئۇ چاغلاردا ھەرقايسى ساھەلەردىكىلەر جۈملىدىن يېزا ئىگىلىكى بىلەن شۇغۇللانغانلارمۇ ئۆزلىرىنىڭ بايلىقىغا بانكا كرىدىتى ئارقىلىق ئېرىشكەن بولغاچقا، ۋاقتىدا ھەرىكەت قىلمىغانلىقتىن بايلىقىدىن قۇرۇق قالغان، چۈنكى ئۇلاردىكى كېپىللىك بۇيۇمنىڭ قىممىتى ئاشقاندا، ئۇلار تېخىمۇ كۆپ پۇل قەرز ئېلىپ، تېخىمۇ كۆپ كېپىللىك بۇيۇمى، تېرىلغۇ يەر ياكى باشقا مۈلۈك سېتىۋالغان، لېكىن ئۇلاردىكى كېپىللىك بۇيۇمنىڭ بازاردىكى قىممىتى چۈشۈپ كەتكەندە ۋە بانكىلار ئۇلاردىن قەرزنى قايتۇرۇۋېلىشقا مەجبۇر بولغاندا، ئۇلار كرىدىتنى قايتۇرۇشقا ئىلاجىسىز قېلىپ ۋەيران بولغان.

ئوبوروت دەۋرى قەرەللىك ئايلىنىدۇ. شۇڭا، 1970 - يىلىنىڭ ئالدىنقى يېرىمىدا سان - ساناقسىز كىشىلەر ئۆزلىرىنىڭ مال - دۇنياسىدىن ئايرىلىپ قالغان. چۈنكى ئۇلار قولىدىكى كېپىللىك بۇيۇملىرىنى سېتىپ، قەرزنى قايتۇرۇشقا ئۈلگۈرەلمىگەن ياكى ئۆزىگە چەك قويماي، ھەدەپ يېڭى كېپىللىك بۇيۇملىرىنى سېتىۋېلىپ، يېڭى قەرز ئارتىۋالغان. دېمەك باشقىلارنىڭ مەبلىغىدىن پايدىلىنىشتا، قەرز بەرگەن شەخس ياكى ئاپپاراتنىڭ قەرزنى قانداق قايتۇرۇشىنى ئالدىن ياخشى پىلانلاش كېرەك. ئەڭ مۇھىمى شۇكى، مەيلى بىر قىسىم مال - دۇنيادىن ياكى پۈتۈن مال - دۇنيادىن ئايرىلىپ قېلىشتىن قەتئىينەزەر، ئوبوروتنىڭ قەرەللىك ئايلىنىدىغانلىقىنى ئەستە چىڭ تۇتۇپ، مۇۋاپىق پەيتتە ئىككىلەنمەستىن قايتا روھلىنىش لازىم. بۈگۈنكى بايلارنىڭ كۆپىنچىسى ئىلگىرى بايلىقىدىن قۇرۇق قالغان كىشىلەردۇر. گەرچە ئۇلار بايلىقتىن ئايرىلغان بولسىمۇ لېكىن ئاكتىپ ئىلگىرىلەش روھى ھالىتىنى يوقاتمىغان شۇنداقلا ئۆزىنىڭ تەجرىبە - ساۋاقلرىدىن جۈرئەتلىك ئىبرەت ئالغان، نەتىجىدە تېخىمۇ

كۆپ بايلىققا ئېرىشكەن.

ئەگەر ئوبوروت دەۋرىگە ئائىت بەزى ساۋاتلاردىن كۆپرەك ئۆگەنمەك - چى بولسىڭىز، دېۋېي بىلەن ماندىپېرو يازغان «دەۋر - ۋەقە پەيدا قىلىدىغان سىرلىق كۈچ» دېگەن كىتابتىن پايدىلانسىڭىز، بۇ كىتابنىڭ ناھايىتى پايدىلىق ئىكەنلىكىنى ھېس قىلالايسىز.

سودىدا بىرقانچە سان، شىفىر بار، ئۇلار مۇۋەپپەقىيەت دەۋرۋازىسىنىڭ شىفىرلىق قۇلۇپىنى ئېچىشتا ناھايىتى مۇھىم رول ئوينايدۇ. ئەگەر ئۇنىڭدىن بىرەرسىنى ياكى بىرقانچە ساننى يوقىتىپ قويسىڭىز، ئۇنى قايتا تاپمىغىچە ئاشۇ قۇلۇپنى ئاچالمايسىز.

باشقىلارنىڭ مەبلىغىدىن پايدىلىنىش ئۇسلى نامرات، ئەمما سەمىمىي كىشىلەرنىڭ بېيىش ۋاستىسىدۇر. مەبلەغ ياكى بانكا كرىدىتى سودىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش دەۋرۋازىسىدىكى سىرلىق قۇلۇپى ئېچىشتىكى مۇھىم شىفىر ھېسابلىنىدۇ.

### 3. يوقالغان سان

يىللىق مائاشى 35000 مىڭ دوللاردىن ئاشىدىغان بىر ياش سودا - تىجارەت دىرىكتورى مۇنداق دەپ يازغان: «مەندە بىر خىل تەسىرات بار. بۇنداق تەسىرات ھەممە ئادەمدە بولىدۇ. يەنى: بىر ئادەم بىر پۇل ئىشكەپى ئالدىدا تۇرغاندەك ئۇ بىر شىفىردىن باشقا، ئىشكەپنىڭ قولىنى ئاچىدىغان بارلىق شىفىرلارنى تاپالايدىغاندەك، ئەگەر ئۇنىڭدا بۇ شىفىر بولسا، ئۇ ئاشۇ ئىشكەپنىڭ ئىشكىنى ئاچالايدىغاندەك تۇيغۇدا بولىدۇ».

نامراتلىق بىلەن باياشاتلىقنىڭ پەرقى كۆپ ھاللاردا مۇشۇ قائىدىسى قوللانغان - قوللانمىغانلىقتا ئىپادىلىنىدۇ.

بىر ئادەمنىڭ سەزگۈزەشتى بۇ نۇقتىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ. بۇ ئادەم دەسلىپىدە بىر گىرىم بۇيۇمى ياساش سودىگىرىنىڭ گىرىم بۇيۇمى ساتقۇچىسى بولغان، كېيىن ئامال تېپىپ سودا ساھەسىگە كىرگەن. بۇ ئادەم لاۋىن بولىدۇ.



لاۋىن تىجارەت جەريانىدا ئۇنىڭ ئۆلدىن باشلىغان. ھەرقانداق كىشىگە ئوخشاش بەزى مەسىلىلەرگە دۇچ كەلگەن. سىز كېيىنچە بۇنىڭ پايدىلىق ئىكەنلىكىنى ھېس قىلىپ قالسىز. نېمە ئۈچۈن دېگەندە، دۇچ كەلگەن ھەرقانداق مەسىلىنى ھەل قىلىش چارىسىنى تېپىش ئۈچۈن، ئۇ تەتقىق قىلىشقا، پىكىر يۈرگۈزۈشكە، پىلان تۈزۈشكە ۋە تىرىشىپ ئىشلەشكە، بەدەل تۆلەشكە مەجبۇر بولىدۇ.

لاۋىن ۋە ئۇنىڭ ئايالى ئايرىس كۆڭۈلدىكىدەك بىر جۈپ تىجارەتچى بولۇپ، ئۇلار ناھايىتى ماسلىشىپ ئىشلىگەن. ئۆزلىرى گىرىم بۇيۇمى ياساش بىلەن بىللە، باشقا بىرقانچە شىركەتنىڭ مال ساتقۇچىسى بولغان. ئۇلاردا تىجارەت كاپىتالى بولمىغاچقا، ئۆزلىرى ئىشلەشكە مەجبۇر بولغان. ئۇلارنىڭ ئىشلىرى روناق تاپقاندا، ئايرىس مۇنەۋۋەر باشقۇرغۇچى ۋە مال سېتىش مۇتەخەسسسىگە ئايلانغان. ئۇلارنىڭ ئىشلىرى يەنىمۇ روناق تاپقاندا ئۇلار ناھايىتى غەرز بىلىش شەكلى بويىچە يەنى تۆھپە يارىتىپ ئىگىلىك تىكلەش شەكلى بويىچە، ئادۋوكاتنىڭ مۇلازىمىتىنى ئەقىللىق بىلەن قوبۇل قىلغان، شۇنداقلا بىر بۇقالتىر ۋە باج ئىشلىرى مۇتەخەسسسىنىڭ مۇلازىمىتىدىن نەپ ئالغان.

بېيىش يولى — بىر خىل مەھسۇلات «ئەڭ ياخشىسى، تۆۋەن باھالىق لازىمەت بۇيۇمى» نى تەكرار ئىشلەپچىقىرىش (سېتىش) ياكى باشقىلارغا مۇلازىملىق قىلىش بولۇپ، ئۇلار دەل شۇنداق قىلغان.

ئۇلار تېجەپ قالغان ھەربىر تىپىن پۇلنى يەنە سودىغا مەبلەغ قىلىپ سالغان، «ئېھتىياج» ئۇلارنى تەتقىق قىلىش، پىكىر يۈرگۈزۈش ۋە پىلان تۈزۈشكە؛ ھەربىر تىپىن پۇلنى نۇرغۇن پۇل قاتارىدا ئىشلىتىشكە؛ ھەر ساۋەتلىك خىزمەتتىن ئەڭ زور ئۈنۈم ھاسىل قىلىشقا ۋە ئىسراپچىلىقنى تۈگىتىشكە رىغبەتلەندۈرگەن.

لاۋىن ئۆزىنىڭ ئىلگىرىكى سودا — سېتىق رېكورتىنى داۋاملىق بۇزۇش ئۈچۈن جاسارەت بىلەن تىرىشچانلىق كۆرسەتكەندە ئۇلارنىڭ سودا سوممىسى ئايىمۇ ئايى ئېشىپ بارغان، ئۇ بۇ كەسپنىڭ مۇتەخەسسسىسىگە كە ئايلانغان.

نۇرغۇن كىشى ئۈچۈن ئېيتقاندا، لاۋىن كۆپرەك يول مېڭىشنى ئۆگىنىۋالغان مەشھۇر ئادەم. چۈنكى ئۇ 2 قېتىملىق كۆپرەك يول مېڭىش ئارقىلىق ئىشلىرىنىڭ تەرەققىيات سۈرئىتىنى تېزەلتكەن.

بىرى، لاۋىننىڭ بانكىر دوستى ئۇنىڭغا بانكىرنىڭ 3 خېرىدارىنى تونۇشتۇرغان. ئۇلار باشقا بىر گىرىم بۇيۇملىرى شىركىتىگە مەبلەغ سالماقچا، شۇ كەسپنى بىلىدىغان بىرەر كىشىدىن مەسلىھەت سوراشقا موھتاج بولغان، لاۋىن پۇرسىتىنى غەنىمەت بىلىپ ئۇلارغا ياردەم بەرگەن. يەنە بىرى: لاۋىن لوس ئانجىلىستىكى بىر مىلىچ ماللار دۇكىنىنىڭ بىر خېرىدارىنىڭ ھاجىتىدىن چىققان، كېيىن بۇ خېرىدار مىنبەتدارلىقىنى بىلدۈرۈش ئۈچۈن، لاۋىنغا ئىنتايىن مەخپىي بىر سودا ئۇچۇرىنى يەنى بىر خىل ئالىي دەرىجىلىك چاچ مېيى 5-VO نى ئىشلەپچىقىرىدىغان شىركەتنىڭ سېتىۋېتىلىشى مۇمكىنلىكىنى يەتكۈزۈپ قويغان.

لاۋىن ئىنتايىن ھاياجانلانغان چۈنكى بۇ ئالىي دەرىجىلىك مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىدىغان 15 يىللىق تارىخقا ئىگە شىركەتنىڭ سېتىۋېتىلمەكچى بولغانلىقى ئۇنىڭ ئىشلىرىنى كېڭەيتىشكە ئىنتايىن ياخشى پۇرسەت ياردەم تىپ بېرەتتى.

لاۋىن دەرھال ھەرىكەتكە كەلگەن، ئۇ شۇ كۈنى ئاخشىمىلا ھېلىقى شىركەتنىڭ خوجايىنى بىلەن سۆزلەشكەن. كۆپ ھاللاردا، بۇنداق سودىدا سودىلاشقۇچى ئىككى تەرەپ بىر — بىرىنى ئانچە تونۇمىغاچقا نەچچە ھەپتە، بەزىدە نەچچە ئاي سۆھبەتلەشكەندىن كېيىن، ئاندىن پىكىر بىردەكلىكى ھاسىل قىلالايدۇ. يەنە كېلىپ، ساتقۇچى ياكى سېتىۋالغۇچىدا كىشىگە ياقىدىغان ياخشى مەجەز ۋە غەرز ئۇقىدىغان پوزىتسىيىسىنىڭ بولۇش زۆرۈرىيىتى يوق ۋاقتىنى قىسقارتالايدۇ شۇڭا، لاۋىننىڭ كىشىگە ياقىدىغان ياخشى مەجەزى ۋە غەرز ئۇقىدىغان پوزىتسىيىسى تۈپەيلىدىن مەزكۇر شىركەتنىڭ ئىگىسى شۇ كۈنى كەچتىلا شىركىتىنى 400 مىڭ دوللارغا لاۋىنغا سېتىپ بېرىشكە قوشۇلغان.

شۇ چاغدا لاۋىننىڭ تىجارىتى ناھايىتى ئېقىۋاتقان بولسىمۇ، لېكىن ئۇ تېجەپ قالغىلى بولىدىغان ھەربىر دوللارنىمۇ سودىغا سېلىنماقچىغا،

دوللاردىن ئېشىپ كەتكەن. بۇ سان ئىلگىرىكى ھېلىقى 5—70 چاچ مېيى ۋە كىر يۇيۇش سۇيۇقلۇقى شىركىتىنىڭ بىر يىللىق تىجارەت سوممىسىغا تەڭ كەلگەن.

لاۋىن بىلەن ئېللىس يوقىتىپ قويغان سان - سىپىرنى تېپىۋالغان ھەم مۇشۇ سان - سىپىرلار ئارقىلىق بايلىق دەرۋازىسىنىڭ قولۇپىنى ئېچىش شىفىرنى بايقىغان. چۈنكى ئۇلار 5—70 چاچ ماي شىركىتىگە ئىگە بولۇپ، 3 يىلدىن كېيىن ئۇلارنىڭ شىركىتىدىكى مۈلۈكنىڭ ساپ قىممىتى 1 مىليون دوللاردىن ئېشىپ كەتكەن ئىدى.

لاۋىننىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىدىكى مەخپىي شىفىر تۆۋەندىكىچە:  
(1) تەكرار ئىشلەپچىقارغىلى، ساتقىلى بولىدىغان بىر خىل مەھسۇلات ياكى تەمىنلىگىلى بولىدىغان مۇلازىملىق.  
(2) ئۆز ئالدىغا سۈپەتلىك مەھسۇلات ئىشلەپچىقىرىپ پايدا ئالالايدىغان بىرەر شىركەت.

(3) زاۋۇت باشقۇرۇش ئەڭ چوڭ ئۈنۈم ھاسىل قىلالايدىغان تەجرىبىگە مول مۇنەۋۋەر ئىشلەپچىقىرىش دىرىكتورى.  
(4) سودا - سېتىق سوممىسىنى ئۈزلۈكسىز ئاشۇرالايدىغان: مۇۋەپپەقىيەتلىك سودا - سېتىق فورمۇلىسىدا چىڭ تۇرالايدىغان، تېخىمۇ ياخشى سودا - سېتىق ئۇسۇلى ئۈستىدە ئىزدىنىدىغان مول تەجرىبىلىك، مۇۋەپپەقىيەتلىك تىجارەت قىلالايدىغان دىرىكتور:

(5) ئاكتىپ روھىي ھالەتكە ئىگە مۇنەۋۋەر بىر باشقۇرۇش خادىمى.  
(6) تەننەرخنى ھېسابلىيالايدىغان ۋە تاپاۋەت بېجى قانۇنىنى بىلىدىغان كەسپكە پىششىق بىر بوغالتىر.

(7) پەرز قىلىش ئىقتىدارى ھەم ئاكتىپ روھىي ھالەتتە بولغان، ئىشنى چىرايلىق قىلىدىغان بىر مۇنەۋۋەر ئادۋوكات.

(8) مۇۋاپىق پەيتتە كەسپنى تەرەققىي قىلدۇرۇشقا زۆرۈر يېتەرلىك خىزمەت كاپىتالى ياكى كېرىت.

مۇشۇ بابنى ئۈگەنسەڭىز، لاۋىنغا ئوخشاش، يوقاپ كەتكەن شىفىر سانىنى تېپىۋېلىپ، ئۆزىڭىز ئۈچۈن بايلىق دەرۋازىسىنى ئاچالايسىز.

ئۇنىڭ قولىدا 400 مىڭ دوللار يوق ئىدى. ئاشۇ كۈنى كېچىسى، لاۋىن ئۆزىدە بىر شىفىرنىڭ يەنى مەبلەغدىن باشقا، ھەقىقىي بايلىق دەرۋازىسىنى ئاچىدىغان بارلىق شىفىرنىڭ بارلىقىنى تونۇپ يەتكەن.

ئەنسى سەھەردە ئۇ كۆزىنى ئېچىش بىلەن تەڭ، «دەرھال ھەرىكەت-كە كەل» دېگەن رىغبەت سۆزىنى ئېسىگە ئېلىپ، يەنە بىر قېتىم ھەرىكەت-كە كەلگەن. ئۇزۇن يوللۇق تېلېفون ئارقىلىق بانكىر دوستى ئۆزىگە تونۇشتۇرغان 3 خېرىدارنىڭ بىرىنى تاپقان. ئۇ ئىلگىرى بۇ خېرىدارغا ياردەم بەرگەن بولغاچقا، ئۇنىڭمۇ ئۆزىگە بەزى توغرا تەكىلىپ ۋە ياردەم بېرىشىنى ئۈمىد قىلغان. ئەمەلىيەتتەمۇ ئۇ خېرىدارلار شۇنداق قىلغان. ئۇ 3 كىشىنىڭ مول مەبلەغ سېلىش تەجرىبىسى بار ئىدى، ئۇلار مۇنداق فورمۇلا بويىچە مۇۋەپپەقىيەتلىك مەبلەغ سالغان:

(1) ئۆزىگە تەۋە بارلىق كەسپنى مۇستەھكەملەش؛  
(2) ئۆزىنىڭ بارلىق تىرىشچانلىقىنى بىرەر چەكلىك شىركەتكە مەركەزلەشتۈرۈش.

(3) بۇ شىركەت 5 يىل ئىچىدە تۆتتىن بىر ئۈلۈش بويىچە قەرز پۇلىنى مۇددەتكە بۆلۈپ قايتۇرۇشى لازىم.  
(4) قەرز پۇلىنىڭ ھازىرقى ئۆسۈم نىسبىتى بويىچە ئۆسۈم تۆلەش.  
(5) شىركەتنىڭ %25 پاي چېكىنى مەبلەغ سېلىشقا ئىلھام بېرىش مۇكاپاتى قىلىش.

لاۋىن ئۇلارنىڭ مۇشۇ تەلەپ بويىچە بەرگەن 400 مىڭ دوللار مەبلەغىنى قوبۇل قىلغان.

ئۇزاق ئۆتمەي، 5—70 چاچ مېيى ئامېرىكىنىڭ جاي - جايلىرىغا ۋە نۇرغۇن دۆلەتلەرگە تارقالغان.

گىرىم بۇيۇملىرى سودىگىرى ئۈچۈن ئېيتقاندا، كۆپ ھاللاردا 12 - ئاي بىر يىل ئىچىدىكى ئەڭ ئاستا ئۆتىدىغان ئاي ھېسابلىنىدۇ. لېكىن لاۋىن بىلەن ئېللىس ھېلىقى شىركەتنى ئۆتكۈزۈۋالغان بىر يېرىم يىلدىن كېيىنكى 12 - ئايدا، زاۋۇتنىڭ تىجارەت سوممىسى 870 مىڭ

#### 4. پۇل قەرز ئېلىشنىڭ ئېھى

باشقىلاردىن پۇل قەرز ئالغاندا تۆۋەندىكىلەرگە دىققەت قىلىڭ.

1. دوستتىن پۇل قەرز ئالماڭ. كۈنلارنىڭ؛ پۇل ھەم پەرىشتە، ھەم ئالۋاستى، دېگەن گېپى بار. چۈنكى پۇل بىر ئادەمنى ھەم ئاق كۆڭۈل قىلىۋېتەلەيدۇ ھەم رەزىللەشتۈرۈۋېتەلەيدۇ.

يېقىن دوستلار ئوتتۇرىسىدا پۇل مۇناسىۋىتى بولۇپلا قالسا، ئۇلارنىڭ دوستلۇقى ناھايىتى ئاسان ئۆزگىرىپ كېتىدۇ.

قەرز ئالغان پۇلنى قايتۇرۇش تەبىئىي ئەھۋال، لېكىن قەرز بەرگۈچى ھەمىشە قەرزنى ۋاقتىدا قايتۇرۇۋالالمىغانلىقتىن قەرز بەرگۈچى بىلەن ئالغۇچى ئوتتۇرىسىدا دائىم مابجرا بولۇپ تۇرىدۇ.

قەرز ئالغۇچى قەرزنى قايتۇرۇشقا ئامالسىز قالغاندا، ئىككى تەرەپنىڭ مۇناسىۋىتى جەزمەن ئوساللىشىپ كېتىدۇ. شۇڭا دوستلار، تۇغقانلار ئارا پۇل مۇئامىلىسى قىلماسلىق كېرەك. چۈنكى قەرز ئالغۇچى قەرزنى قايتۇرالمىسا، ھېسسىياتقا تەسىر يېتىپ، دوستلۇق بۇزۇلىدۇ.

شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئىناق ئىككى دوستنىڭ ئوتتۇرىسىدا قەرز مۇناسىۋىتى بولسا، قەرز بەرگۈچى مۇقەررەر ھالدا ئۈستۈن ئورۇندا، قەرز ئالغۇچى تۆۋەن ئورۇندا تۇرىدۇ - دە، ئىككىيلەننىڭ ئورنىدىكى باراۋەرلىك يوقىلىدۇ. قەرز ئالغۇچى جەزمەن ئۆزىنى پەس تۇتۇش پوزىتسىيىسىدە بولىدۇ. بۇنىڭ بىلەن ئۇلارنىڭ دوستلۇقى بۇزۇلىدۇ.

قەرز ئېلىشتا كونتروللۇق ھوقۇقى يەنە بىر نازۇك مەسىلە بولۇپ، دوستلاردىن قەرز ئالغاندا ئاسانلا ئۇقۇشماسلىق پەيدا بولۇپ قالىدۇ. باشقىلارغا خۇسۇسىي قەرز بېرىپ تۇرغان نۇرغۇن كىشى مەن قەرز بەرگەچكە مەندە مەلۇم نوپۇز بولۇش كېرەك، ھېچبولمىغاندا سودىدا گېپىم - گەپ بولۇشى لازىم، دەپ قارايدۇ.

ئىناق ئىككى دوستنىڭ پۇل ئۈچۈن سەتلىشىپ قېلىشى تولىمۇ ئەرزىمەس ئىشتۇر.

شۇڭا، ئەستە تۇتۇڭكى، پۇل قەرز ئېلىش بەزىدە كىشىلىك مۇناسى-

ۋەتنى بۇزىدۇ. شۇڭا پۇل قەرز ئېلىشتا ناھايىتى ئېھتىيات قىلىڭ.

ئەگەر ئوبوروت قىلىش ئۈچۈن پۇل لازىم بولۇپ قالسا، بانكىدىن بىۋاسىتە ئېلىڭ، چۈنكى بانكا دەل مۇشۇنداق ئىشلارنى بېجىرىدىغان ئاپپارات، بانكىدىن قەرز ئالغانلار ئۇنىڭغا خۇش دېمىسىمۇ بولىدۇ.

2) ھېسابلىق دوست ئايرىلماس. كۆپ ساندىكى كىشىلەر دوستلار ئارا ئەڭ مۇھىمى چۈشىنىش دەپ قاراپ، پايدا - مەنپەئەت توغرىسىدا سۆز ئېچىشتىن نومۇس قىلىدۇ. ھازىرقى ئەھۋالدىن قارىغاندا، بۇنداق قاراش ئىنتايىن بىر تەرەپلىملىك قاراشتۇر. ئەمەلىيەتتە، «دوستقا دۇرۇس، ھېسابلىق دوست ئايرىلماس». مەيلى ئىجتىمائىي پائالىيەت داۋامىدا بولسا، مەيلى جامائەت مۇناسىۋىتىدە بولسۇن ياكى شەخسىي مۇناسىۋەتتە بولسۇن، ئۆزئارا مەنپەئەت يەتكۈزۈش پرىنسىپى بويىچە ئىش كۆرۈلىدىغان بولسا، مۇناسىۋەت ساغلام ۋە ئۇزاققىچە تەرەققىي قىلالايدۇ.

باشقىلار بىلەن ھەمكارلىشىشتا ئىشتىن كېيىن تەقسىمات ئادىل بولسا، ماسلىقتىن كۆڭۈلسىزلىك كېلىپ چىقىپ، كىشىلىك مۇناسىۋەتنىڭ ساغلام تەرەققىي قىلىشىغا تەسىر يەتكۈزۈشتىن ساقلىنىش ئۈچۈن، ئىشتىن بۇرۇن مەنپەئەت تەقسىماتى لايىھىسىنى ئېنىق ئىزاھاتلاش كېرەك.

دوستلار ئوتتۇرىسىدىكى پۇل ۋە مۈلۈك مۇناسىۋىتىنى بىر تەرەپ قىلىشتا، ئۆزئارا پايدا يەتكۈزۈش پرىنسىپىغا ئەمەل قىلغاندىن باشقا، كونكرېت ئۆپپىكىتلارغا پەرقلىنىدۇرۇپ مۇئامىلە قىلىش كېرەك. ئەگەر ئىككى تەرەپنىڭ مۇناسىۋىتى ئادەتتىكىچە بولسا، ماددىي بۇيۇم ۋە پۇل ھېساباتىنى ئېنىق تۇتۇش كېرەك. ئەگەر دوستلار سوۋغا قىلغان سوۋغات، پۇل بولسا، كۆڭۈلگە سېلىپ قويۇش كېرەك، ھەمىشە قايتۇرۇشنى ئويلاپ يۈرۈش ھاجەتسىز، بۇنداق ئەھۋالدا چىن كۆڭلىدىن رەھمەت ئېيتىشلا كۇپايە قىلىدۇ. ئۇرۇق - تۇغقان، دوستلار ئارا دوستلۇقنى مۇھىم بىلىش، مۇبادا بىرەرسى قىيىنچىلىققا دوچ كەلگەندە، يەنە بىرى قول قوشتۇرۇپ تۇرماي، مادارنىڭ يېتىشىچە ياردەم بېرىشى، بەك ئىنچىكە ھېسابات قىلىپ كەت- مەسلىكى لازىم. ئادەمنىڭ شارائىتى ئوخشاش بولمىغاچقا، ئوخشاش بىر مەسلىكىنى بىر تەرەپ قىلىشتا تەبىئىي ھالدا ئوخشاش بولمىغان قاراشتا بولۇشى تۇرغان گەپ.

3) تۈگمە ئارقىلىق تۈگمە ئېرىشىش. پۇل قەرز ئېلىشنىڭ بىر قانۇنىيىتى — ھەر قېتىمدا ئاز- ئازدىن ئېلىش ھەر قېتىم پۇل قەرز ئالغاندا، كۆپچىلىكنىڭ سىزگە ئىشەنچسى بولسا، قارشى تەرەپنىڭ ئارتۇق پۇلى بولسا سىزنى رەت قىلمايدۇ. سىزمۇ چوقۇم پۇلنى قايتۇرۇش ۋاقتىنى تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئېنىق دېيىشىڭىز ھەم پۇلنى ۋاقتىدا قايتۇرمايلىق ئەھۋالنىڭ بىرەر قېتىمىمۇ كۆرۈلمەسلىكىگە كاپالەتلىك قىلىشىڭىز كېرەك.

شۇنداق بولغانلىقى ئۈچۈن كارنىڭ «ھەر قېتىم ئازراقتىن قەرز ئېلىش كېرەك» دېگەن.

ئۇ مۇنداق دېگەن: «بىر قېتىمدا 30 دوللار قەرز ئالغاندىن 3 قېتىمغا بۆلۈپ 10 دوللاردىن قەرز ئالغان ئاسان».

قەرزنى ئاز- ئاز ئالغاننىڭ پايدىلىق تەرەپلىرىنى ناپولېئون خېئول-نىڭ ئۇستازى كارنىڭ مۇنداق 3 نۇقتىغا يىغىنچاقلىغان:

(1) قارشى تەرەپنىڭ مەلۇم پىسخىك توسالغۇسىنى تۈگىتىشكە پايدىلىق. پۇلنى ئاز قەرز ئالغاچقا، قەرز بەرگۈچى قايتۇرمايلىقىڭىزدىن ئەندىشە قىلمايدۇ. تېنىۋالغان تەقدىردىمۇ ئۇ زىياننى چوڭ بىلىپ كەتمەيدۇ، ئەكسىچە، بۇنىڭدىن سىزنى كۆرۈپ قويندۇ-دە، كېيىنكى قېتىمدا قەرز بەرمەيلا ئارىلىشىپ كېتىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىللە، ئۇلار سىزنىڭ مۇشۇنچىلىك تۆت تەڭگە پۇل ئۈچۈن يۈزىڭىزنى تۆكۈۋېلىشىڭىزغا ئىشەن-مەيدۇ، ھەم مۇشۇنچىلىك پۇلنى قايتۇرۇش ئىقتىدارىڭىزدىنمۇ ئەنسىرەپ كەتمەيدۇ. شۇڭا، ئازغىنە پۇل قەرز ئالدىغان بولسىڭىز، ئەسلى بەرمەس-لىكىنى ئويلىغان كىشىمۇ تەلپىڭىزگە قوشۇلۇشى مۇمكىن. بۇنىڭ ئەكسى-چە، بىراقلا نۇرغۇن پۇل قەرز ئالمىدىڭىز قەرز بەرگۈچىلەر خىلمۇ-خىل ئەندىشە قىلىشى مۇمكىن. مەسىلەن، پۇلنى قەرزگە بەرگەندىن كېيىن ئۆزۈمنىڭ چىقىم قىلىشىمغا تەسىر يېتەرمۇ؟ قەرز ئالغۇچى تېنىۋالارمۇ؟ قايتۇرۇش ئىقتىدارى بارمۇ؟ دېگەندەك ئەندىشىلەردە بولۇپ، قەرز بېرىپ تۇرماقچى بولغانلارمۇ ئىككىلىنىپ قېلىشى، ئاخىرقى ھېسابتا سىزنى رەت

قىلىشى مۇمكىن.

(2) قەرزنى ۋاقتىدا قايتۇرۇشقا پايدىلىق. ئالغان قەرز ئاز بولغاچقا، قەرز سېلىقى بەك ئېغىر بولۇپ كەتمەيدۇ. قايتۇرماقچى ئاسانغا توختايدۇ. (3) قارشى تەرەپنىڭ ئىشەنچسىگە ئېرىشىشكە پايدىلىق. قەرز ئالغان پۇل ئاز ھەم ۋاقتىدا قايتۇرۇلغان بولغاچقا، كۆپچىلىك سىزگە ئاسانلا ئىشەنچ تۇرغۇزالايدۇ. مەلۇم بىر قېتىم راست كۆپرەك قەرز ئېلىشقا جىددىي ئېھتىياجلىق بولغاندىمۇ كىشىلەر قىلچە ئىككىلەنمەستىن سىزگە ياردەم قولىنى سۇندۇ.

دەرۋەقە بىر قېتىم كارنىڭ ئوقۇش بەدىلىنى تاپشۇرماقچى بولغاندا 80 دوللار كەملىپ قالغان. گەرچە بۇ نامرات ئائىلىدىن كېلىپ چىققان ئوقۇغۇچى ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئىنتايىن كۆپ پۇل بولسىمۇ، لېكىن ئۇ ناھايىتى ياخشى ئىناۋەت ئاساسىنى سېلىۋالغان بولغاچقا، قىلچە قىينالمايلا بۇ پۇلنى تەييارلىيالىغان.

قىزىقارلىقى شۇكى، كارنىڭ بۇ پۇل قەرز ئېلىش پىرىنسىپىنى كېيىن-كى چاغلاردا مۇھەببەتلىشىشتىكى ئۇچرىشىشىمۇ مۇجەسسەملەشتۈرگەن. 1944 - يىلى كارنىڭ ياۋلۇس خانىم بىلەن مۇھەببەتلەشكەن. بىر كۈنى چۈشتىن كېيىن، ئۇلار كەچ سائەت 7 دە نيو - يورك دەرياسى بويىدا ئۇچرىشىشقا كېلىشكەن. لېكىن، كارنىڭ تەكلىپ بويىچە نيو - يورك ئۈنۋېرسىتېتىغا نۇتۇق سۆزلىگىلى كەتكەن. بۇ چاغدا ياۋلۇس كارنىڭ كاتىپى بولغاچقا، كارنىڭ ئىشخانىسىدا بەزى ئىشلارنى بىر تەرەپ قىلىش ئۈچۈن قالغان.

ئىلگىرى كارنىڭ ئۇچرىشىشقا ھەر قېتىم ۋاقتىدا ياكى بالدۇررات بارىدىغان، شۇڭا ياۋلۇس ئۇنىڭغا ناھايىتى ئىشەنەتتى.

لېكىن بۇ قېتىم ياۋلۇس ئىشخانىدىن چىققاچى بولغاندا تېلېفون جىرىڭلىغان.

— قەدىرلىكىم، — بۇ كارنىڭ ئاۋازى ئىدى. — نيو-يورك ئۈنۋېرسىتېتى نۇتۇق سۆزلەش ۋاقتىنى ئازراق تەڭشەپتۇ. شۇڭا، سىز بىلەن كۆرۈشۈشكە يېرىم سائەت كېچىكىپ بارىدىغان بولدۇم، — دەيدۇ

كارنىڭ ئەپۇ سورىغان تەلەپپۇزدا.

— شۇنداقمۇ... مۇنداق دەڭ، — ياۋلوس ئازراق ئۆمىندىسىزلىنىدۇ.

— كەچۈرۈڭ، قەدىرلىكىم.

— ھېچ ۋەقەسى يوق.

— شەپەق ئاستا — ئاستا غايىپ بولغاندا، ياۋلوس نيو-يورك

دەرياسى بويىدا كارنىڭ كېلىشىنى تەقەززالىق بىلەن كۈتكەن.

ئۇ سائەتكە قارىغان.

كارنىڭ كېلىشىگە يەنە 10 مىنۇت بار ئىدى.

ئۇشتۇمتۇت ئارقا تەرەپتىن ناھايىتى تېز ماڭغان ئاياغ تۇشى ئاڭلان.

خان، ياۋلوس ئارقىغا قاراپ، ھەم ھەيران ھەم خۇشال بولغان.

كارنىڭ 10 مىنۇت بۇزۇن يېتىپ كەلگەن.

بۇ كارنىڭ ئىشلەتكەن ھىيلە ئىدى. ئۇ 20 مىنۇت كېچىكىپ

قالدىغانلىقىنى پەرز قىلغاچقا، تېلېفوندا ياۋلوس 30 مىنۇت كېچىكىپ

قېلىشىم مۇمكىن دېگەن. نەتىجىدە ئۇ 10 مىنۇت بالدۇر كەلگەندەك

كۆرۈنگەن. بۇنىڭ بىلەن ياۋلوس ئۇشتۇشتۇت كەلگەن خۇشاللىقتىن

بەھرىمەن بولغان، ئۇنىڭ ئەسلىدىكى بەزى كۆڭۈلسىزلىكلىرى تۇماندەك

تاراپ كېتىپ، چەكسىز شادلىقتا كارنىڭ مەھكەم قوچاقلىغان، كارنىڭ

بaldۇر كەلگەنلىكىنى مۇكاپاتلىغاندەك، ئۇنى قىزغىنلىق بىلەن سۆيگەن.

كارنىڭ بىر قېتىملىق سۆھبەتتە، كىشىلەرگە ئالدامچىلارنىڭمۇ مۇ-

شۇنداق تۈگمە ئارقىلىق تۈگىگە ئېرىشىش ئۇسۇلىدىن پايدىلىنىپ باشقىد-

لارنىڭ مال — دۇنياسىنى ئالدىشى مۇمكىنلىكىنى ئاگاھلاندۇرغان.

ئاز پۇل قەرز ئېلىپ ۋاقتىدا قايتۇرىدىغانلار كۆپىنچە ياخشى باھا

ۋە ئىشەنچكە ئېرىشەلەيدۇ. شۇڭا، ئالدامچىلارمۇ بۇنداق ئومۇميۈزلۈك

پىسخىكىدىن پايدىلىنىپ باشقىلارنى ئالدايدۇ. بۇنداق ئالدامچىلار باشقىد-

لاردىن قەرز ئالغاندا دەسلىپىدە ئاز — ئازدىن ئالىدۇ، چۈنكى ئۇنى باشقىلار

رەت قىلمايدۇ، شۇڭا ئاسانلا قەرز ئالالايدۇ. ئىككىنچى كۈنى پۇلنى ئىككى

قاتلاپ قايتۇرىدۇ. ئارقىدىنلا ئىككىنچى قېتىم ئالغان قەرزنىمۇ ۋاقتىدا

قايتۇرىدۇ. مۇشۇنداق بىرقانچە قېتىم تەكرارلانغاندىن كېيىن، ئۇ باشقىلار-

نىڭ ئىشەنچىسىگە ئىگە بولۇۋالىدۇ — دە، مەلۇم بىر قېتىمدا ئىناۋىتىدىن

پايدىلىنىپ، باشقىلاردىن بىراقلا بىرتالاي قەرزنى ئالىدۇ. ئاندىن ئىز —

دېرەكسىز غايىپ بولىدۇ.

كارنىڭ يەنە بىر مىسال كەلتۈرۈپ مۇنداق دەيدۇ: يېنىدا بىر تىيىنمۇ

يوق بىر ئادەم پۈتۈنلەي قەرزگە تايىنىپ جان باقىدىكەن. يەنە كېلىپ

ناھايىتى باياشات، يۈز — ئابرويلۇق ياشايدىكەن. ئىجتىمائىي مۇناسىۋەتتىمۇ

ياخشى ئىكەن. ئۇنىڭ قەرز ئېلىش ئۇسۇلى قاتتىسكەنكى، ئۇ بىرىنچى

ئادەمدىن بىر ئايدىن كېيىن قايتۇرۇشقا قەرز ئالسا، قەرز قايتۇرۇش ۋاقتى

توشقىچە ئىككىنچى ئادەمدىن قەرز ئېلىپ، بىرىنچى ئادەمنىڭ قەرزىنى

مۇددەتتىن 3 كۈن بۇرۇن قايتۇرىدىكەن، ئاندىن ئۈچىنچى ئادەمدىن قەرز

ئېلىپ، ئىككىنچى ئادەمنىڭ قەرزىنى مۇددەتتىن 3 كۈن بۇرۇن قايتۇرىدىكەن...

كارنىڭ مۇنداق بىر ئىشىنى ئۆز كۆزى بىلەن كۆرگەن. بىر قېتىم

ئۇ ساياھەتكە چىققان. مەلۇم بىر پرېستانىڭ بېلەت سېتىش ئورنىدا

كىيىمى غەلبىتەرەك بىر كىشى ئۇنىڭ ئالدىغا كېلىپ، ناھايىتى تەمكىن ھالدا:

— ئەپەندى، بېلەت ئالاي دېۋىدىم، 5 دوللار كەملەپ قالدى.

ياردەم قىلالارسىزمۇ؟ دېگەن.

— چاتاق يوق، — دېگەن كارنىڭ ۋە دەرھال يېنىدىن 5 دوللار

چىقىرىپ ئۇنىڭغا بەرگەن.

— سىزگە كۆپ رەھمەت، — دېگەن ھېلىقى كىشى پۇلنى ئېلىپ.

بىردەمدىن كېيىن، كارنىڭ پاراخوت ساقلاش زالىدا ھېلىقى كىشىنى

يەنە كۆرگەن. شۇ چاغدا ئۇ بىر ئايالغا:

— خانىم، بېلەت ئالاي دېۋىدىم، 5 دوللار كەملەپ قالدى، ياردەم

قىلالارسىزمۇ، — دەۋاتقان ئىدى.

ئۇ ئايالمۇ ئىككىلەنمەي ئۇنىڭغا پۇل بەرگەن.

كارنىڭ بۇنىڭ قانداق ئىش ئىكەنلىكىنى چۈشەنگەن.

بۇ بىر ئالىي دەرىجىلىك تىلەمچىلىك بولۇپ، تىلەمچى ناھايىتى

مەرتىۋىلىك بولسىمۇ، ئەمما دەماللىققا تەڭلىك تارتىپ قالغان ئادەم قىياپىد-

تىگە كىرىۋالغان. بۇنداق ئەھۋالدا، پۇلى بار ھەرقانداق ئادەم چوقۇم

ياردەم قولىنى سۇناتتى.  
مۇبادا، ئۇنىڭغا 10 ئادەم ياردەم قىلسا، ئۇنىڭ كۈندىلىك كىرىمى  
50 دوللار بولاتتى.  
لېكىن بۇ 10 ئادەم بىلەنلا چەكلىنىپ قالمايتتى. دېمەك، بۇ ھىيلە  
قالتىس ئىدى.  
كېيىن كارنىگ مەسخىرە قىلىپ: «مانا بۇ تۈگمە ئارقىلىق تۆگىگە،  
ئېرىشىش، تاكتىكىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك قوللانغانلىقىنىڭ ياخشى مىسالدۇر»  
دېگەن.

#### 4) قەرزنى قانداق ئېلىش كېرەك؟

(1) قارشى تەرەپ بىلەن بولغان مۇناسىۋەتكە قاراك. ئەگەر مۇناسىۋەت  
ۋەتتىڭىز قويۇق ئادەم بولسا، شۇنداقلا ئۇنىڭ ئىقتىسادىي ئەھۋالىنى بىلىسە-  
ڭىز، ئۆزىڭىزنىڭ قانچە پۇلغا ياكى قانداق نەرسىگە جىددىي ئېھتىياجلىق  
ئىكەنلىكىڭىزنى بىۋاسىتە بىلدۈرسىڭىز بولىدۇ. ئەگەر قارشى تەرەپ بىلەن  
بولغان مۇناسىۋەت ئادەتتىكىچە بولغاندا، سۆزنى سەل ئەگىشىپ قىلىڭ،  
مەسىلەن، قەرز ئالغاندا مۇنداق شەكىلنى قوللىنىپ بېقىڭ: «سىڭلىم ئالىي  
مەكتەپكە ئۆتكەن ئىدى. سېتىۋالدىغان نەرسە ناھايىتى كۆپ تۇرىدۇ.  
سىزگە ئايان، ئائىلىمىزنىڭ ئىقتىسادى ئانچە ياخشى ئەمەس» مۇبادا قارشى  
تەرەپ: ھەممىنى بىراق ئالماي، مۇھىملىرىنى، زۆرۈرلىرىنى ئالدىدا ئالساڭ-  
لارمۇ بولىدۇ. قالغىنىنى ئالدىرىماي ئېلىپ بەرمەمسىلەر» دېسە ياكى ئاپلا،  
مەنمۇ رەڭلىك ئېلېمېنتلار ئېلىپ ساپتىكىمەن» ، دېسە ئەڭ ياخشىسى، قەرز  
توغرىسىدا ئېغىز ئاچماڭ، بولمىسا قارشى تەرەپ تەڭلىكتە قالىدۇ.

(2) سۆزلىگەندە مەسلىھەتلىشىش تەلەپپۇزىنى قوللىنىڭ. باشقىلاردىن  
نەرسە - كېرەك سورىغاندا باشقىلارغا ھاجەتمەن بولغاچقا، گەپنى قوپال  
قىلىشقا، قارشى تەرەپنى رەنجىتىدىغان گەپلەرنى قىلىشقا قەتئىي بولمايدۇ.  
ئەگەر بالىڭىز دوختۇرخانىدا ياتماقچى بولۇپ، قوللىنىدىغان پۇل يوق، باشقىدە-  
لاردىن قەرز ئېلىشقا توغرا كەلسە، ئۇ چاغدا: «بالام ئاغرىپ قالغان ئىدى.  
دوختۇرخانا بىر قىسىم پۇلنى ئالدىن تاپشۇرۇشنى تەلەپ قىلىۋاتىدۇ.  
قوللىنىدىغان ئارتۇق پۇل بولسا بېرىپ تۇرامدىكىن دېگەننىم، ئازراق ۋاقىتتىن

كېيىن قايتۇرۇپ بەرسەم» دېسىڭىز بولىدۇ. مەسلىھەتلىشىش تەلەپپۇزىدا  
ھاجەتنى ئېيتقاندا، باشقىلارنىڭ قولدا پۇل بولسا، چوقۇم ياردىمىنى  
ئايمىمايدۇ. بەزىلەر بۇ قائىدىنى چۈشەنمەيدۇ. باشقىلاردىن قەرز ئالغاندا:  
«پۇلىڭىز بارلىقىنى كىم بىلمەيدۇ. ماڭا بىرەر مىڭ دوللار بېرىپ تۇرۇش  
سىز ئۈچۈن قانچىلىك ئىش» دەيدۇ. باشقىلارغا ھاجەتمەن ئادەمنىڭ  
بۇنداق گەپلىرىنى قارشى تەرەپ ئاڭلاشنى خالىمايدۇ. باشقىلاردىن نەرسە  
- كېرەك سورىغاندا مەسلىھەتلىشىش تەلەپپۇزىدا گەپ قىلىپ، قارشى  
تەرەپكە ھەم ئۆزىمىزنىڭ ئۇنىڭدا ھاجەتمەن ئىكەنلىكىمىزنى ھەم ئۇنى  
ھۆرمەتلەيدىغانلىقىمىزنى ھېس قىلدۇرغاندىلا قارشى تەرەپ ياردەم قىلىشنى  
خالايدۇ.

(3) قەرز ئالالمىغاندا تەنە گەپ قىلماڭ. باشقىلاردىن بىرەر نەرسە  
سوراپ، مەقسەتكە يېتەلمىگەندە، ئۈمىدسىزلىنىش ۋە نارازىلىق كەيپىياتىنى  
كونترول قىلىۋېلىش، بەھۆرمەت سۆزلەرنى قىلماسلىق لازىم. قارشى تەرەپ-  
نى رەنجىتىدىغان گەپلەرنى قىلىشقا تېخىمۇ بولمايدۇ، ئەگەر سورىماقچى  
بولغان نەرسىنى ئالالمىغاندا قارشى تەرەپكە: «قوللىنىشقا قىيىن قال-  
غانلىقىنى بىلىمەن، باشقىلاردىنمۇ سوراپ باقاي» ياكى «ئۇنداقتا، باشقا  
ئامال قىلىپ كۆرەي» دەڭ، بۇنداق سۆزلەر قارشى تەرەپكە ئۇنىڭ ھالىغا  
يېتىدىغانلىقىمىزنى ھېس قىلدۇرىدۇ.

(4) بار تاۋىقىم يان تاۋىقىم بولۇش كېرەك. پۇل سورىغاندا پۇلنى  
قايتۇرىدىغان ۋاقىتنى ئېنىق ئېيتىش ھەم ۋاقىتدا قايتۇرۇش كېرەك. ئەگەر  
قارشى تەرەپتىن ئالغان قەرزنىڭ ۋاقتى ئۇزۇن بولۇپ كەتسە، پۇلنى  
قايتۇرۇشتا، قارشى تەرەپنىڭ زىيىنىنى تولۇقلاش ئۈچۈن، باھانىڭ ئۆزگە-  
رىشى قاتارلىق ئامىللارنى نەزەردە تۇتۇپ، ئازراق سوۋغات سوۋغا قىلىش  
كېرەك. بۇنداق قىلغاندا، قارشى تەرەپكە ئۆزىڭىزنىڭ غەزەز ئۇقىدىغان  
ئادەم ئىكەنلىكىڭىزنى ھېس قىلدۇرالايسىز، كېيىن يەنە مۇشكۈللۈك تارتىپ  
ھاجەت چۈشكەندە، ئىش ئاسانغا توختايدىغان بولىدۇ.  
مەيلى 50 دوللار پۇل بولسۇن، ياكى بىرەر تال قەلەم بولسۇن،  
ۋاقىتدا قايتۇرۇڭ.

ئەگەر باشقىلارنىڭ نەرسىنى ئېلىپ قايتۇرمىسىڭىز، باشقىلار سىزنى سەمىمىي ئەمەسكەن دەپ قارايدۇ. ئەگەر مەلۇم ۋاقىتتا قايتۇرۇشقا ماقۇل بولۇپ، ناھايىتى ئۇزاق ۋاقىتتىن كېيىن قايتۇرمىسىڭىز، باشقىلار سىزنى ئىشەنچلىك ئەمەس دەيدۇ. شۇڭا، باشقىلارنىڭ نەرسىنى ۋاقىتتا قايتۇرۇش رۇڭ. ھەم نۇقسانسىز قايتۇرۇڭ، ئەگەر ئۇپراپ كەتكەنلىك ياكى بۇزۇلۇپ كەتكەنلىكتىن ئىگىسىگە نۇقسانسىز قايتۇرۇپ بەرگىلى بولىسا، قائىدە بويىچە يېڭىسىدىن سېتىۋېلىپ قايتۇرۇڭ. ئەگەر بۇنىمۇ قىلغىلى بولمىغاندا، ئۆز باھاسىدا تۆلەپ بېرىڭ، مەرد ئادەم بەلكىم بۇنداق تۆلەمنى قوبۇل قىلماسلىقى مۇمكىن. ئەمما ئۆتەنە ئالغۇچى ئۆزىنىڭ ئۆز باھاسىدا تۆلەپ بېرىشىنى خالايدىغانلىقىنى جەزمەن بىلدۈرۈشى كېرەك.

(5) ئەڭ ياخشى، ئىمكانقەدەر باشقىلاردىن ئۆتەنە سورىماڭ. باشقىلارنىڭ نەرسە - كېرىكىنى سوراش ئىككىلا تەرەپكە روھىي بېسىم ئېلىپ كېلىدۇ. شۇڭا يەڭگىلى بولىدىغان قىيىنچىلىقنى ئامال بار ئۆزىڭىز ھەل قىلىڭ، ئامال بولمىغاندا، ياخشى دوستلىرىڭىزدىن سورىڭ.

(5) قەرزنى قانداق ئېلىش ۋە سۈيلەش كېرەك.

(1) «توي - تۆكۈن، نەزىر - چىراغ» نىڭ چىقىملىرىنى باھانە قىلىپ قەرزنى سۈيلەش كېرەك. قارشى تەرەپ پۇلىڭىزنى ئېلىپ ۋاقىتتا قايتۇرمىسا، ياكى ئۆزىڭىز بەرگەن قەرزنى ئالماستىن ئەنسىرەپ قالسا - ئىز ۋە ياكى ھەقىقەتەن ئېھتىياجلىق بولۇپ قالسا، «توي - تۆكۈن، نەزىر - چىراغ» نىڭ چىقىملىرىنى باھانە قىلىپ قەرزنى سۈيلىسىڭىز بولىدۇ.

«بۇ قېتىم چوڭ نەرسە ئالماقچىدىم، ئازراق پۇل كەلمەپ قالدى. ئازراق پۇلۇمنى قايتۇرۇپ بېرەلسىزمۇ؟»، «ئوقۇش باشلىغاچقا بالىلارنىڭ ئوقۇش پۇلىنى تاپشۇراي دېگەن، ئۆتكەن قېتىم ئالغان پۇلنى قايتۇرۇپ بېرەلسىزمۇ؟»، «... پۇلغا جىددىي ھاجىتىم چۈشۈپ قالدى. ئۆتكەندە ئالغان پۇلنى قايتۇرۇپ بېرەلسىزمۇ؟...» بۇنداق سۆزلەرنى قىلغاندا قارشى تەرەپ پۇلنى دەرھال قايتۇرۇپ بېرىدۇ. شۇنداقلا پۇل ئۈچۈن ئۆز ئارا رەنجىشىپ قالدىغان ئەھۋالدىن خالىي بولغىلى بولىدۇ.

(2) مەقسەتنى سىپايە ئىپادىلەش لازىم. پۇلىڭىزنى قەرز ئالغۇچى بار سورۇندا كۆپچىلىك نۆۋەتتە ئېقىۋاتقان بەزى ئىستېماللارنى مۇھاكىمە قىلىۋاتقان بولسا، سىز: «بۇ نەرسىلەر دەرۋەقە ياخشىكەن، شۇنىسى پۇلۇم يوق. پۇل بولسا ياخشى بولاتتى» دېسىڭىز بولىدۇ. ئەگەر پۇلىڭىزنى ئالغۇچى غەرەز ئۇقىدىغان ئادەم بولسا، بۇ گەپنى ئاڭلىغاندىن كېيىن، پۇلىڭىزنى قايتۇرۇپ بېرىدۇ.

(3) بازار ئايلانغاندا پۇلنى تىلغا ئېلىپ قويۇش كېرەك. سىزدىن پۇل ئالغۇچى بىلەن بازارغا چىققاندا، نۇرغۇن نەرسىلەرگە قىزىقىدىغانلىق قىڭىزنى بىلدۈرۈڭ. ھەم ساتقۇچىغا پۇلىڭىزنىڭ يوقلۇقىنى ئېيتىڭ، يەنە كۈنلەرنىڭ بىرىدە قارشى تەرەپ بىلەن بازارغا تاماق يېگىلى چىققاندا: «ھە راست، سىزگە ئۆتەنە بەرگەن پۇل مۇشۇ تاماققا چىقىش قىلامدۇ؟» دەپ سورىڭ، قارشى تەرەپ بۇ گەپنى ئاڭلىغاندىن كېيىن، جەزمەن خىجىل بولۇپ پۇلنى قايتۇرۇپ بېرىدۇ.

(4) چاقچاق قىلغان بولۇپ قارشى تەرەپنى پۇلنى قايتۇرۇشقا قىستاش كېرەك. «قانداقراق؟ يېقىندا خېلى پۇل تاپقانسىز؟ مەن تېخى سىزنىڭ پۇلۇمنى قايتۇرۇپ بەرگەندە كۆپرەك بېرىمىكىن دېگەن ئەمەدە» دېگەندەك چاقچاقنى قىلىڭ، قارشى تەرەپ بۇ سۆزنى ئاڭلىسا، جەزمەن پۇلنى قايتۇرۇپ بەرمەي تۇرالمىدۇ.

(6) قەرزنى قايتۇرۇشتا دىققەت قىلىشقا تېگىشلىك ئىشلار

(1) پۇلنى ۋاقىتتا قايتۇرۇش كېرەك. شەخسلەر ئارا قەرز ئالغاندا ئادەتتە ھۆججەت يېزىلمىدۇ. شۇنداقسىمۇ قەرز ئالغۇچى ئۇنى ئەستە چىڭ تۇتۇشى (ئەڭ ياخشىسى، خاتىرىگە يېزىپ قويۇشى) كېرەك. ھەم ئامال قىلىپ پۇلنى ۋاقىتتا قايتۇرۇشى لازىم. ۋاقىتتا قايتۇرالمىغاندا ھەمىشە مۇۋاپىق سورۇندا تەشەببۇسكارلىق بىلەن قارشى تەرەپنىڭ سەمىگە سېلىپ، ناماقۇللۇقنى بىلدۈرۈش كېرەك. ئۇزاققىچە قايتۇرمىغاندا ياكى ئۇنىڭغا پەرۋا قىلمىغاندا، ئاخىرقى ھېسابتا قايتۇرغان تەقدىردىمۇ، باشقىلارنىڭ نارازىلىقى قوزغاپ قويۇلىدۇ. يەنە قەرز ئالماق تەسكە توختايدۇ.

(2) يېڭى پۇلنى قايتۇرۇش كېرەك. قەرز ئالغان پۇلنىڭ ھەممىسى كونا، پارچە پۇل بولسىمۇ، مىننەتدارلىق ۋە ھۆرمەتنى بىلدۈرۈش ئۈچۈن، قايتۇرۇشتا جەزمەن يېڭى، پۈتۈن پۇلنى قايتۇرۇش كېرەك. ئالغان قەرزنى،

ئەڭ ياخشىسى، بىر قېتىمدا قايتۇرۇش لازىم. قەرز سوممىسى كۆپرەك بولۇپ، بىر قېتىمدا قايتۇرۇشقا ئامالسىز قالغاندا، ئىككى تەرەپنىڭ تۇتۇلۇپ قېلىپ، كېيىن ئېنىق ھېسابات قىلالماسلىقىدىن ساقلىنىش ئۈچۈن، يەنە قانچىلىك قالغانلىقىنى جەزمەن ئەسكەرتىپ قويۇش كېرەك.

(3) قەرزنى قايتۇرۇشتا قولدىن - قولغا تۆتكۈزمەسلىك كېرەك. پەۋقۇلئاددە ئەھۋال بولمىسا، پۇلنى كىم قەرز ئالغان بولسا شۇ قايتۇرۇشى، قولدىن - قولغا تۆتكۈزمەسلىكى كېرەك. بۇنىڭدا ھەم ھۆرمەتسىزلىك بولىدۇ، ھەم ئېنىق تاپشۇرالمىغانلىقتىن خاتىرە قالايمىقانلىشىپ كېتىشى مۇمكىن. «پالانى مەندىن 100 دوللار ئالغان، مەن سىزدىن 100 دوللار ئالدىم، ئۇنىڭدىن ئېلىۋالسىڭىز» دېگەندەك گەپنى قىلىپ، قەرز بەرگۈچىنى ئۆزىڭىز ئۈچۈن قەرز سۈيلەشكە قويۇشقا ھەرگىز بولمايدۇ.

(4) قەرز قايتۇرغاندا قۇيرۇق قالدۇرماسلىق لازىم. خىزمەتتىن يۆتكىلىش، ھەربىي سەپتىن كەسىپ ئالماشتۇرۇش تۈپەيلىدىن ئەسلىدىكى ئورۇندىن بىراقلا كەتمەكچى بولغاندا، كېيىنكى كۈنلەردە ئاۋارە بولۇشتىن خالىي بولۇش ئۈچۈن قەرز ئالغان ھۆكۈمەت پۇلى، شەخسىي پۇلنى تولۇق قايتۇرۇۋېتىپ ئاندىن مېڭىش كېرەك.

#### § 4 . مۇۋەپپەقىيەت قاراندۇرۇشلاردا پۇل تاپالايدىغان ساپا بولۇشى كېرەك

17 ماددىلىق مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش قانۇنىيىتى بويىچە ئىش كۆرگەندە، سىز جەزمەن مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايسىز.

1 . پۇل تاپقۇچىدا بولۇشقا تېگىشلىك ساپا  
پۇل تاپقۇچى مۇشۇ كىتابتا ئېيتىلغان 17 ماددىلىق مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش قانۇنىيىتى بويىچە ئىش كۆرگەندىن باشقا، كونكرېت تەتبىقلاش جەريانىدا تۆۋەندىكى مۇنداق بىرنەچچە نۇقتىنى ئەستە تۇتۇشى كېرەك.  
① ھۇرۇنلۇق ئادەمنى يۈرەكسىز قىلىۋېتىدۇ.

ناھايىتى كۆپ مال - دۇنياغا ۋارىسلىق قىلىشنىڭ ئەڭ چوڭ كەمچىدە.

لىكى شۇكى، ئۇ ۋارىسلىق قىلغۇچىنى ھەمىشە ھۇرۇن قىلىپ قويۇپ، ئىشەنچتىن مەھرۇم قىلىدۇ. مۇنداق بىر ئىش بولغان، مېلىكىن خانىم بىر ئوغۇل تۇتقان. ئاڭلاشلاردىن قارىغاندا، ئۇ 100 مىليون دوللارلىق مال دۇنيانىڭ مىراسخورى ئىكەن. بۇ بوۋاق بالىلار ھازىرغىچە سېلىنىپ، ساپ ھاۋادىن نەپەس ئالدۇرۇش ئۈچۈن سىرتقا ئېلىپ چىقىلغاندا، ئۇنىڭغا سېسترا، ياردەمچى سېسترا، رازۇپىدكىچى، ۋە ھەر خىل خىزمەتكارلار ھەمراھ بولغان. چۈنكى ئۇلار بۇ بوۋاقنىڭ ھەرقانداق زىيان - زەخمەتكە ئۇچرىماسلىقىغا مەسئۇل بولغان. شۇ چاغدىن باشلاپ نۇرغۇن يىللار ئۆتكەن بولسىمۇ، بۇنداق قوغداش ئىزچىل داۋاملاشقان، خىزمەتكار قىلا - لايىدىغانلىكى ئىشلارنى ئۇنىڭ قىلىشىغا يول قويىمىغان، ئۇ ئاخىر 10 ياشقا كىرگەن. بىر كۈنى ئۇ ئارقا ھويلىدا ئويىناۋىتىپ، ئارقا دەرۋازىنىڭ تاقالىمە غانلىقىنى بايقىغان، ئۇ ئۆمرىدە دەرۋازىدىن بىرەر قېتىم يالغۇز چىقىپ باقمىغان بولغاچقا، تەبىئىي ھالدا چىقىپ باقماقچى بولغان. شۇنىڭ بىلەن، ئۇ خىزمەتكارلار دىققەت قىلمىغان پەيتتە دەرۋازىدىن ئۆقتەك ئېتىلىپ چىقىپ، كوچىغا قاراپ يۈگۈزگەن يولىنىڭ ئوتتۇرىغا بارا - بارمايلا ماشىنىغا سوقۇلۇپ ئۆلگەن.

دېمەك، ئۇ ئىزچىل خىزمەتكارلارنىڭ كۆزىنى ئىشلىتىپ، ئۆزىنىڭ كۆزىنى ئىشلىتىشىنى تۇتۇلۇپ قالغان. ھالبۇكى ئەگەر ئۇ كۆزىگە ئىشىنىشىنى بالدۇرراق ئۆگىنىۋالغان بولسا، ئۇلار چوقۇم ئۇنىڭ ئۈچۈن خىزمەت قىلغان بولاتتى.

ناپولېئون خېئول ئىلگىرى مەلۇم بىر چوڭ بايىنىڭ كاتىپى بولغان. ئۇ ئەپەندى 2 ئوغلىنى باشقا جايغا ئوقۇشقا ئەۋەتكەن. بۇنىڭ بىلەن، ھەر ئايدا ئۇلارنىڭ ھەربىرىگە 100 دوللارلىق چەك ئەۋەتىپ بېرىش ناپولېئون خېئولنىڭ خىزمىتىگە ئايلىنىپ قالغان. بۇ ئۇلارنىڭ «پارچە خەجلەش پۇلى» بولۇپ، ئۇلارنىڭ خالىغانچە خەجلىشىگە بېرىلگەن ئىدى. كېيىن، بۇ ئىككى بالا دىپلوملىرىنى ئېلىپ ئۆيىگە قايتىپ كەلگەندە، يەنە بىر ئوبدان ھاراق ئىچىشىنى ئۆگىنىپ كەلگەن، چۈنكى ئۇلار ھەر ئايدا 100 دوللار تاپشۇرۇپ ئالغاچقا، تۇرمۇشنىڭ غېمىنى يېيىشتىن خالىي



بولغان - دە، ھاراق كۆتۈرۈشنى ياخشى مەشىق قىلىش پۇرسىتىگە ئىگە بولغان.

نەچچە يىلدىن كېيىن، ئۇلارنىڭ دادىسى ۋەيران بولۇپ، ھەشەمەتلىك قورۇچايىنى ئاشكارا ھالدا كىمئارتۇق قىلىپ سېتىلغان. ئىككى قېرىنداشتىن بىرى نېرۋىدىن ئادىشىپ قالغانلىقتىن ئۆلگەن، يەنە بىرى ھېلىھەم نېرۋا كېسەللىرى دوختۇرخانىسىدىن چىقالىمىغان.

دەرۋەقە باي ئائىلىسىدىن كېلىپ چىققان ھەممە بالىلارنىڭ ئاقىۋىتى بۇنداق پاجىئەلىك بولمايدۇ، ئەمما ئەمەلىيەتتە ئىش شۇنداقكى، ھۇرۇنلۇق يۈرەكسىزلىكنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، يۈرەكسىزلىك كىشىنى ئالغا ئىلگىرىدەلمەش ئارزۇسى ۋە ئىشەنچىسىدىن مەھرۇم قىلىدۇ. ئادەمدە مۇشۇ ئاساسىي ئارتۇقچىلىقلار كەمچىل بولىدىكەن، ئۇ خۇددى شامالدا قالغان غازاڭدەك بىر ئۆمۈر تۇراقسىز ياشايدۇ.

ناپولېئون خېئول مۇنداق دەپ قارىغان: بۇ دۇنيادا نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ نام - شوھرىت قازىنالىشى ھاياتلىقنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدە ياشاپ قېلىش ئۈچۈن كۈرەش قىلغانلىقىدىندۇر. نۇرغۇن ئاتا - ئانىلار كۈرەش قىلىشتىن ئالغا ئىلگىرىلەش ئارزۇسىنى يېتىلدۈرگىلى بولىدىغانلىقىنى قىنى بىلمىگەچكە، دائىم: «ياش چېغىمدا جەزمەن جاپالىق ئىشلىشىم كېرەك. چۈنكى بالام چوقۇم راھەتتە ياشىشى لازىم» دېيىشىدۇ. بۇلار نېمىدېگەن بىچارە ۋە ھاماقەتلىك - ھە! راھەت تۇرمۇش ئەكسىچە بالىلارغا زىيانلىق بۇ دۇنيادا مەجبۇرىي ئەمگەك قىلغاندىنمۇ ئېچىنچىلىق ئىش كۆپ. مەجبۇرىي خىزمەت قىلىش، شۇنىڭدەك ئۆزىنى ئەڭ ياخشى كارامىتىنى نامايان قىلىشقا مەجبۇرلاش ئادەمنى تېجەشلىك، چىداملىق، ئىرادىلىك ۋە قانائەتچان بولۇشتەك گۈزەل ئەخلاقى يېتىلدۈرۈشكە ئۈندەيدۇ. بۇلارغا ھۇرۇن ئادەم مەڭگۈ ئېرىشەلمەيدۇ خالاس.

## 2) ئاز زىيان تارتىپ چوڭ پايدا ئېلىش كېرەك

مۇبادا ئادەم ئۆزىنىڭ ئىش ھەققىگە مۇناسىپ خىزمەتنىلا ئىشلەيدۇ. خان بولسا، كىشىلەرنىڭ ئۆزىگە پايدىلىق باھاسىغا ئېرىشەلمەيدۇ. لېكىن ئۇ ئۆزىنىڭ ئىش ھەققىنىڭ قىممىتىدىن ھالقىغان خىزمەتلەرنى ئىشلىگەن.

دە، ئۇنىڭ ھەرىكىتى ئۆز خىزمىتى بىلەن مۇناسىۋەتلىك بارلىق كىشىلەر - نىڭ ياخشى باھا بېرىشىگە تۈرتكە بولىدۇ. ھەم ئۆزىنىڭ ياخشى ئىناۋىتىنى يەنىمۇ تىكلەۋالالايدۇ. بۇنداق ئىناۋەت ئۇنىڭغا تېخىمۇ كۆپ ئىش ھەققى ئېلىپ كېلىدۇ.

كارلوۋېنېس دەسلەپتە ئاپتوموبىل ياساش سودىگىرى دۇرانتنىڭ ياردەمچىسى ئىدى. كېيىن دۇرانتنىڭ قول ئاستىدىكى بىر ئاپتوموبىل تىجارەت شىركىتىنىڭ باشلىقى بولىدۇ. ئۇ ئۆزىنىڭ ئۆسۈش جەريانىنى تىلغا ئېلىپ مۇنداق دەيدۇ:

«مەن دۇرانت ئەپەندى ئۈچۈن خىزمەت قىلغان دەسلەپكى چاغدا، ھەر كۈنى ئىشتىن چۈشكەندىن كېيىن ھەممە ئادەم ئۆيىگە كەتسىمۇ، دۇرانت ئەپەندىنىڭ ناھايىتى كەچكىچە قايتمايدىغانلىقىغا دىققەت قىلدىم. شۇنىڭ بىلەن مەنمۇ ئىشتىن چۈشكەندىن كېيىن ئىشخانىدا قالىدىغان بولىدۇم. مېنى بۇنداق قىلىشقا ھېچكىم تەكلىپ قىلمىغانىدى. ئەمما مەن: زۆرۈر تېپىلغاندا دۇرانت ئەپەندىگە مۇلازىملىق قىلىش ئۈچۈن جەزمەن بىرەر ئادەم قېلىپ قىلىش كېرەك دەپ قارىغانىدىم.

چۈنكى ئۇ ھەمىشە بىرەيلەننى مەلۇم ھۆججەتنى ئەكېلىپ بېرىشكە ياكى ئۆزىگە مۇھىم بىر ئىشنى قىلىپ بېرىشكە بۇيرۇيتتى. شۇڭا، ئۇ مېنىڭ مۇلازىملىق قىلىش ئۈچۈن ئۇنى كۈتۈپ تۇرغانلىقىمنى ھەر ۋاقىت سېزە - لەيتتى. كېيىن ئۇ مېنى چاقىرىشقا ئادەتلەندى، مانا بۇ ئىشنىڭ جەريانى. كارلوۋېنېسنىڭ ھاردىم - تالدىم دېمەسلىكى ۋە ئىش ھەققىنى ئېتىبارغا ئېلىپ كەتمەسلىكى نەتىجىسىدە ئۇ ھەم ئۆزىنىڭ خىزمەت ئىقتىدارىنى چېنىقتۇرغان، ھەم خوجايىنىنىڭ ياخشى باھاسىغا ۋە ئىشەنچىسىگە ئېرىد - شىپ، ئاخىرقى ھېسابتا ياخشى خىزمەت ئورنىغا ئۆستۈرۈلگەن. مانا بۇ ئىش ھەققىنى ئېتىبارغا ئالماستىن كەلگەن پايدىدۇر.

ناپولېئون خېئول بىر قېتىم ئىنستىتۇتقا لېكسىيە سۆزلەشكە تەكلىپ قىلىنغان. ئۇ يەردە خېئول ئەزەلدىن كۆرۈپ باقمىغان ئالاقىشقا ئېرىشكەن ھەم نۇرغۇن كاتتا ئەربابلارنى ئۇچراتقان، ئۇلاردىن نۇرغۇن قىممەتلىك تەلىماتقا ئېرىشكەن. خېئول بۇ قېتىمقى سەپەر زاپە كەتمىدى دەپ قاراپ،

مەكتەپ بەرگەن 100 دوللار ئىش ھەققىنى چىرايلىق رەت قىلغان. ئەتىسى، ئىستىتۇتنىڭ مۇدىرى ھاياجانلانغان ھالدا ئوقۇغۇچىلىرىغا: — مەن بۇ ئىستىتۇتقا رىياسەتچىلىك قىلغان 20 يىل جەرياندا، نۇرغۇن زاتلارنى ئوقۇغۇچىلارغا نۇتۇق سۆزلەپ بېرىشكە تەكلىپ قىلغان. لېكىن مەن ئۆزىگە بەرگەن نۇتۇق سۆزلەش ھەققىنى ئالغىلى ئۇنىمايدىغانلار. نىگمۇ بارلىقىنى تۇنجى قېتىم كۆردۈم. چۈنكى ئۇ باشقا جەھەتتە ئېرىشكەن. لىرىم ئالىغان نۇتۇق سۆزلەش ھەققىنى تولۇقلاپ كېتىدۇ دەپ قارىدى. بۇ ئەپەندى مەملىكەت خاراكتېرلىك ژۇرنالنىڭ باش مۇھەررىرى. شۇڭا ھەربىر ئىشلارنى ئۇنىڭ ژۇرنالىغا مۇشتىرى بولسىكەن دەيمەن — چۈنكى ئۇنىڭغا ئوخشاش ئادەمدە جەزمەن نۇرغۇن گۈزەل پەزىلەت ۋە ئىقتىدار بار. مانا بۇلار مەكتەپتىن ئايرىلىپ، جەمئىيەتكە چىققاندىمۇ ئەسقاتىدۇ. ئۇزۇن ئۆتمەي، ناپولېئون خېئول باش مۇھەررىر بولغان ئۇ ژۇرنال ئاشۇ ئوقۇغۇچىلار ئەۋەتكەن 6 مىڭ دوللاردىن ئارتۇق مۇشتىرى ھەققىنى تاپشۇرۇۋالغان. كېيىنكى يىلدا بۇ مەكتەپتىكى ئوقۇغۇچىلار جەمئىي 50 مىڭ دوللاردىن ئارتۇق پۇل خەلەپ بۇ ژۇرنالغا مۇشتىرى بولغان. قېنى سوراپ باقايلى، قايسى كىشى باشقا شەكىلدە 100 دوللار مەبلەغ سېلىپ مۇشۇنچە كۆپ پايدىغا ئېرىشەلگەن؟

كونىلارنىڭ «تېرىقنى سېلىپ بېرىپ تاۋۇز ئال» دېگەن گېپى بار. مەسىلەن، بىر تۈرلۈك ماللار شىركىتى خېرىدارلارنىڭ مال قايتۇرۇشىغا قىزغىن مۇئامىلە قىلىش ئارقىلىق، خىزمەتلىرىنى ياخشىلاش تۈرتكىسىگە ئىگە بولۇپلا قالماي، خېرىدارلارنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشكەن ھەم مال سېتىۋالغۇچىلارنى كۆپەيتكەن، مانا بۇ چوڭ پايدا ئالغانلىق ئەمەسمۇ؟

**3) مېجەزى خۇشخۇي، ئۈمىدۋار ئادەم بولۇش لازىم**  
بىر خىل كىشىلەر باركى، ئۇلار خۇشخۇي، ئۈمىدۋار قانائەتچان. ئۇلارنىڭ سودىسى ئاقسۇن - ئاقمىسۇن، چىرايىدىن كۈلكە ئۆكسىمەيدۇ، يول ماڭسىمۇ كۆكرىكىنى كېرىپ ماڭىدۇ. شۇڭا دوستلىرىنىڭ ھەممىسى ئۇنىڭ بىلەن ئارىلىشىشقا ئامراق.

يەنە بىر خىل كىشىلەر باركى، ئۇلارنىڭ روھى چۈشكۈن بولۇپ،

خېرىدارلارغىمۇ قىزغىن مۇئامىلە قىلالمايدۇ. قىيىنچىلىققا دۇچ كەلگەن ھامان چىرايى تۇتۇلۇپ كېتىدۇ. ئۇنىڭ تەسىرى تۈپەيلىدىن قول ئاستىدە كىلىرىنىڭ خىزمەت ئاكتىپلىقى ئادەتتىكىچە بولغاچقا، ئۆزئارا مۇناسىۋىتى ناھايىتى جىددىي ئۆتىدۇ.

بۇ ئىككى خىل ئادەمنىڭ ياشاش پوزىتسىيىسى ئوخشاش بولمىغاچقا، ئۇلارنىڭ خىزمەت ئۈسۈلىدىمۇ پەرق بولغان. ئالدىنقىلار ئۈمىدۋار، ئاكتىپ بولغاچقا، خىزمەتچىلىرىمۇ جانلىق بولۇپ، يېڭى تاللاش، خىرىسلاشقا دۇچ كەلگەندە شىركەتتىكىلەر يۇقىرىدىن تۆۋەنگىچە تولۇپ تاشقان غەيرەتكە ۋە ئالغا ئىلگىرىلەش روھىغا ئىگە بولالغان. كېيىنكىلەر بولسا بۇنىڭ ئەكسىچە، خادىملار ئۇنىڭ تەسىرىگە ئۇچراپ، پەلەكتىن زارلانغاچقا، شىركەتتىكىلەردە ئالغا ئىلگىرىلىش غەيرىتى كەمچىل بولغان. بۇ شىركەت شۈبھىسىز، تەرەققىي قىلالمايدۇ.

پۇل تاپالايدىغانلار جەزمەن كەڭ قورساق ئۈمىدۋار كىشىلەرنىڭ يولداشلىرىدۇر. شۇڭا ئۇلارنىڭ كۆكرەك كېرىپ يۈرۈشى، خۇشخۇي بولۇشى، خۇشاللىقى ئارقىلىق ئەتراپىدىكىلەرگە تەسىر كۆرسىتىشى تەكلىپ قىلىدۇ. ھاياتى كۈچكە ئىگە ئوبرازنى ساقلاش پۇل تېپىشقا پايدىلىقتۇر. بۇنىڭدىن باشقا، دوست تۇتقاندىمۇ ئۈمىدۋار ئادەمنى تۇتۇش كېرەك. چۈنكى، ئۇنىڭدىكى ئاكتىپ ئالغا ئىلگىرىلەش كەيپىياتىنىڭ تەسىرىدىن، سىزمۇ ئاكتىپ ئىلگىرىلەيدىغان بولىسىز.

**4) كىشىلىك ھاياتقا تولۇق ئىشەنچ باغلاش ۋە كۈچلۈك ئالغا ئىتتىلىش روھى بولۇش كېرەك**

بىز تېلېۋىزوردىن ھەمىشە «ياشىنىپ قالغان، لېكىن روھى ھالىتى ياخشى ئىرنىڭ بىر قىزچاقنى قولتۇقلىۋالغان» كۆرۈنۈشىنى كۆرىمىز. بۇ ئەر كۆپ ھاللاردا مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ئەر بولۇپ، ئۇنىڭ تۇرقىدىن ياشلارغا خاس جۇشقۇنلۇق ۋە تولۇپ تاشقان زېھنى كۈچى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ. شۇڭا، كىشىلەر بۇنداق بىر قېرى بىر ياشتىن تەركىب تاپقان جۈپلەرنى كۆرگەندە، ئۇلارنىڭ ماس كەلمىگەنلىكىنى ھېس قىلالمايدۇ. بەزىدە بۇ جۈپلەر تېخى ئۇلارنى كۆرگەن ياشلارنى خىجىل قىلىۋېتىدۇ.

زېھنى كۈچى ئۇرغۇپ تۇرغان ئادەملا ئۆز ئىشىنى ئاخىرغىچە داۋاملاشتۇرالايدۇ. بۇ يەردە شۇنى تەكىتلەپ قويۇش كېرەككى، سالامەتلىك — پۇل تېپىشنىڭ دەسمايسىدۇر. چۈنكى سالامەتلىك ياخشى بولمىسا، ئادەم ئۆزىدىنمۇ، دۇنيادىنمۇ ئۈمىدسىزلىنىپ كېتىدۇ. ياشنىڭ چوڭىيىشىغا ئەگىشىپ، سالامەتلىكنى ياخشى ئاسراش ھەم مەڭگۈ قېرىمايدىغان قەلبىنى ساقلاش كېرەك. ئەگەر ئادەم ھەمىشە قايغۇ-ھەسرەت ئىچىدە غەمكىن يۈرسە، ئۆزىگە ئىشەنچ قىلالمىسا، كۆزلىگەن نىشان ۋە ئارماننى يوقىتىپ قويىدۇ — دە، جىسمانىي جەھەتتىنمۇ ناھايىتى تېزلا قېرىپ كېتىدۇ. ئەگەر ئادەمنىڭ فىزىئولوگىيىلىك يېشى (تۇرقى) ۋە پىسخىكىلىق يېشى ئۆزىنىڭ ئەمەلىي يېشىدىن كۆپ كىچىك بولسا، ئۇ چاغدا بۇ ئادەم كىشىنى بولۇپمۇ باشقا جىنىستىكىلەرنى تېخىمۇ جەلپ قىلالايدۇ. شۇڭا، غەمى ئاز يەپ، خۇشال — خۇرام ياشاش كېرەك.

5) پۇل ۋە مال — دۇنيا سۈدەك تۆۋەنگە ئاقىدۇ

ئادەم قانچە كەمتەر بولسا، شۇنچە كۆپ پۇل تاپالايدۇ. كەمتەر بولۇش سودىگەرلەر ئۈچۈن ئالاھىدە ئەھمىيەتكە ئىگە. مانا بۇ مۇلايىملىق ئامەت كەلتۈرەر دېگەنلىكتۇر. خېرىدارلار ئالدىدا قول قوشتۇرۇپ تۇرۇش سودىگەرلەرنىڭ ئاساسى ھېسابلىنىدۇ.

نېفىت پادىشاھى روكفېللىر مۇنداق دېگەن: «نېفىتچىلىكىم كۈندىن — كۈنگە روناق تېپىۋاتقاندا، مەن ھەمىشە ناھايىتى كەچ ياتاتتىم. دائىم پېشانەمنى ئۇرۇپ تۇرۇپ ئۆز ئۆزۈمگە: «بۈگۈنكى نەتىجىلىرىمنىڭ ۋاي دەپ كەتكۈچىلىكى يوق! ئالدىڭدىكى يولدا يەنە نۇرغۇن مۈشكۈل داۋان بار. سەللا پەخەس قىلمىساڭ، ئىلگىرىكى ئىشلىرىڭمۇ ئۈلگە تەڭ بولىدۇ. ئۆز — ئۆزىدىن قانائەتلىنىش بىلەن ئۆزۈڭنى يوقىتىپ قويما، ھوشيار بول!» دەيتتىم. بۇ سۆزنىڭ مەنىسى كىشىلەرنى كەمتەر بولۇشقا، بولۇپمۇ ئازراق نەتىجە قازانغاندا ئالاھىدە پەخەس بولۇپ، مەغرۇرلىنىپ قالماسلىققا ئۈندەيدۇ.

كىشىلەردە كۆپىنچە مۇنداق خىيال بولىدۇ: قانچە كەمتەر بولغانسېرى، باشقىلار ئۇنىڭ ئارتۇقچىلىقلىرىنى تېپىپ چىقىپ، ئۇنى شۇنچە

ھۆرمەتلەيدۇ؛ ئۆزىنى قانچە چوڭ تۇتۇپ غادايدىغانسېرى، باشقىلار ئۇنى شۇنچە كۆزگە ئىلمايدۇ. ھەم ئۇنىڭ كەمچىللىكلىرىنى كوچىلاپ، ئۇنىڭغا پۈتۈن كۈچى بىلەن ھۇجۇم قىلىدۇ. روكفېللىر مۇشۇ قائىدىنى چۈشىنىپ كەچكە، ئەنە شۇ سۆزنى قىلغان ھەم ئۇنىڭدىن مەنپەئەت ئالغان. چۈنكى بىر مەھەل ھوشيارلىقتىن كېيىن، ئازغىنە نەتىجىدىن كېلىپ چىققان زىيادە روھلىنىپ كېتىش كەيپىياتى ئاندىن ئاستا پەسكويغا چۈشىدۇ.

مىڭ كۈلكىنىڭ بىر يىغىسى بار. زىيادە خۇشاللىنىپ كېتىشتىن ئاسانلا چاتاق چىقىدۇ. خۇددى قارت ئوينىغانغا ئوخشايدۇ، بىر قېتىم ئۇتقاندىن كېيىن، ئادەم ھودۇقۇپ كېتىدۇ — دە، كۆڭۈل چېچىلىپ كەت-كەندىن كېيىن خاتا ئويناشقا باشلايدۇ.

پۇل خۇددى سۈدەك يۇقىرىدىن تۆۋەنگە قاراپ ئاقىدۇ. تۆۋەنگە بارغانسېرى قاپلايدىغان دائىرىسى شۇنچە كېڭىيىدۇ، يەر شۇنچە مۇنبەتلەشەدۇ. پۇل تېپىشىمۇ شۇنداق، ئادەم مۇلايىم، كەمتەر باشقىلارغا رەھمەت ئېيتىشىنى بىلىدىغان بولسا، پۇل ئۇنىڭغا قاراپ ئاقىدۇ. ئادەم قانچە تەمكىن، ئېغىز — بېسىق بولسا، شۇنچە كەمتەر مۇلايىم كېلىدۇ. ئەكسىچە، تەرىبىيە كۆرمىگەن يېنىك ئادەم گەدەنكەش، سەپرا كېلىدۇ.

پۇلنى قانچە كۆپ تاپىدىغان ئادەم شۇنچە كەمتەر كېلىدۇ. شۇڭا، پۇل تاپماقچى بولسىڭىز، كەمتەر بولۇڭ، شۇنداق قىلغاندىلا، پۇل خۇددى سۈدەك توختىماي سىزگە قاراپ ئاقىدۇ.

6) ھەممە پۇلنى مەنلا تاپسام دېگەن خىيالدا بولماڭ

ناپولېئون خېئول بىر شىركەتنىڭ مۇدىرىيەت باشلىقىغا ناھايىتى سەۋەبلىك بىر دوستىنى تونۇشتۇرغان. ئۇ پۇل تاپالايدىغان، ئىقتىدارى ئىنتايىن كۈچلۈك كىشى ئىدى. مۇدىرىيەت باشلىقى ئۇنى يارىتىپ قالسا، ئۇنىڭ شىركەتكە ناھايىتى زور پايدىسى تېگەتتى.

دەرۋەقە، بۇ ئادەم مۇدىرىيەت باشلىقىنىڭ ئىشەنچىسىگە ئېرىشكەن. ئۇ لايىھىلىگەن تاۋارلار بازارغا سېلىنىپ ئۇزاق ئۆتمەي، خېرىدارلارنىڭ ئالقىشىغا ئېرىشكەن. ئۇلار خېلى كۆپ پۇل تاپقان.

لېكىن، پۇل تاپقان مۇدىرىيەت باشلىقى ناپولېئون خېئولنىڭ دوستىغا

تېگىشلىك دارامەت بەزمىگەن، ئۇ يەنىلا مۇقىم مائاشنى ئالغان.  
نەتىجىدە بۇ ئادەم ناھايىتى تېزلا يەنە بىر كەسىپداش شىركەت تەرىپىدىن يۇلۇپ كېتىلگەن. ھېلىقى مۇدىرىيەت باشلىقى بىلەنمۇ يىراقلىق شىپ كەتكەن. شۇنىڭ بىلەن دوستىدىن ئايرىلغان مۇدىرىيەت باشلىقى ناھايىتى كۆپ پۇل تېپىش پۇرسىتىدىنمۇ قۇرۇق قالغان.  
بۇ مۇدىرىيەت باشلىقى تىپىك ھەممە مەنپەئەت ماڭا مەنسۇپ دەيدىدۇ. خان قاراشقا ئىگە ئادەمدۇر، بەلكىم ئۇ بۇنداق قىلىشنىڭ ياخشى بولمايدۇ. خانلىقىنى خىيالغا كەلتۈرگەندۇر، ئەمما ئىپتىدائىي ئاچ كۆزلۈكى تەپەيلىدىن ئۇ ئۆزىنى كەچۈرۈۋەتكەن. بۇنىڭغا ئەپسۇسلىنىشىدىن باشقا ئامال يوق، چۈنكى بۇ مۇدىرىيەت باشلىقى ھەم ئىقتىدارلىق ھەم تەجرىبىلىك ئادەم بولۇپ، پەقەت ئۇنىڭ ھەممىنى ئىگىلىۋېلىش نەپىسلا ئۇنىڭ ئىشلىرىنىڭ تەرەققىياتىنى چەكلەپ قويغان.

بەزىلەر پۇل تاپالمىغان چاغلىرىدا «پۇل تاپقاندىن كېيىن، ئۇلارنىڭ ياخشىلىقىنى جەزمەن ئوبدان قايتۇرىمەن»، «پۇل تاپمىغان بولسام، چوقۇم ئۇنىڭ نەچچە ئۇلۇشىنى كۆپچىلىككە تەقسىم قىلىپ بېرىمەن» دېگەن خىيالدا بولۇشى مۇمكىن. لېكىن قولغا پۇل كىرگەن ھامان بۇ خىياللار پۈتۈنلەي ئۆزگىرىپ كېتىدۇ، سەل ئىنسانلىقلىرى ناھايىتى ئاز بىر قىسمىنى چىقىرىپ كۆپچىلىكىنى مۇكاپاتلايدۇ. بۇنداق ئادەملەر بەك ئاچ كۆز بولغاچقا، ئاخىرقى ھېسابتا جەزمەن يەككە - يېگانە قالىدۇ، بۇ خۇددى ئەر - ئايال ئوتتۇرىسىدىكى تۇرمۇشتا ئەر تەرەپ ئۆزىنىلا ئويلاپ، ھەر قېتىم ئۆز نەپسىنى قاندۇرۇشنىلا بىلىپ، ئايال تەرەپ راھەت-تىن تەڭ بەھرىمەن بولۇشى بىلىمىگەنگە ئوخشاش بىر ئىش. بۇنداق ئەھۋال داۋاملىشىۋەرسە، ھەرقانداق قوشماقلامۇ جەزمەن ئايرىلىپ كېتىدۇ.

7) تېجەشلىك بولۇش، ئىسراپ قىلماسلىق كېرەك

«مال - دۇنياسى قانچە كۆپ ئادەم، ئىسراپچىلىق ۋە بۇزۇپ - چېچىشتىن شۇنچە يىراق تۇرىدۇ. ئەكسىچە پۇلنىڭ تايىنى يوق ئادەم يوقتاغا قاراپ پۇت سۇنۇشى بىلمەيدۇ ۋە سۆلەتۈزلىق قىلىدۇ»  
سايماھەت قىلىشنى مىسالغا ئالايلى، ھەقىقىي چوڭ بايلار ھەر قېتىم

ئائىلىسىدىكىلەرنى ئېلىپ سايماھەتكە چىققاندا، ھەمىشە كاۋبوي كىيىم، توپ ئايغى كىيىدۇ. بۇلاردىن ھەرگىز چۈپەيلىك ۋە سەتچىلىك ھېس قىلمايدۇ. لېكىن بەزى سايماھەتچىلەر باشقىلارنىڭ ئۆزىنىڭ پۇلدارلىقىنى بىلمەي قېلىشىدىن ئەنسىرىگەندەك، ھەر قېتىم سىرتقا چىققاندا ئالتۇن - كۈمۈش-تىن قىلىنغان زىبۇزىننە تىللىرىنى تاقاپ قېتىۋالىدۇ. ئۆزلىرىنىڭ ئوغرى - يانچۇقچىلار قول سالىدىغان ئويىپىكت بولۇپ قالغانلىقىنى بىلمەيدۇ.  
ئەمەلىيەتتىمۇ شۇنداق، ئادەم قانچە پۇلدار بولسا، ئەرزان نەرسىلەر-نى ئىشلىتىشكە پەرۋا قىلمايدۇ. لېكىن پۇلى يوقلار تۇرمۇشتا ئەرزان نەرسىلەرنى ئىشلىتىپ قويۇپ مەرتىۋىسىنىڭ چۈشۈپ كېتىشىدىن ئەنسىرەيدۇ. ئىنسانلاردىكى بۇنداق روھىي ھالەتنى تراگېدىيە دېيىشكە بولىدۇ.

2. مۇۋەپپەقىيەت قازانغان سودىگەرلەرنى قانچىلىك پۇل تاپقانلىقى بىلەن ئۆلچەملىك كېرەك

ئامېرىكا بويىچە بىرىنچى باي بىل گايىتىس مۇنداق دېگەن: «مەن ئۆزۈمنىڭ مۇۋەپپەقىيىتىنى قانچىلىك پۇل تاپقانلىقىم بىلەن ئۆلچەيمەن، بەلكى ئۇنى خىزمىتىم ۋە بايلىقىمدىن ھاسىل بولغان ئىشقا ئورۇنلىشىش ئورنى ۋە مەھسۇلات ئارقىلىق ئۆلچەيمەن».  
ئادەم ھەقىقىي باي بولمىسەن دەيدىكەن، مەيلى قانچىلىك مال - دۇنياغا ئىگە بولۇشتىن قەتئىينەزەر، ئۆزىنىڭ قىممىتى بويىچە ياشىسا ئۇ باي بولالايدۇ. ئىگەر بۇ قىممەتنىڭ ئۇنىڭ ئۈچۈن ھېچقانداق ئەھمىيەتسىز بولمىسا، ئۇ ھالدا، ئۇنىڭ قانچىلىك پۇل تېپىشىدىن قەتئىينەزەر، ئۇ قىممىتى يوق تۇرمۇش بوشلۇقىنى ھەرگىز تولدۇرالمىدۇ.  
نۇرغۇن كىشى ئۆمۈرۋايەت باشقىلارنىڭ چىرايىغا قاراپ ياشىغان. باشقىلار ئۆزلىرىنى ئىشلەپ بېرىشنى ئارزۇلىغان ئىشلارنى قىلغان، ئۇلار ئۆزىنى بىر خىل قېلىپقا چۈشۈشكە مەجبۇرلاپ، باشقىلارنى دوراپ ئۆز ئالاھىدىلىكىنى باسقان.

«مېنىڭ يازغۇچى بولغۇم بار ئىدى. لېكىن دادام قەتئىي ئۇندى - ماي، قانۇن مەكتىپىدە ئوقۇپ ئادۋوكات بولمىسەن دەپ تۇرۇۋالدى. ھازىر

تۇرمۇشۇم باياشات، لېكىن مەن تولىمۇ مەنسىزلىك ھېس قىلىمەن، ھەم تىنچلىنالمىياۋاتىمەن...»

«قولۇمدىكى كارخانىنى سېتىۋېتىپ، بىرەر جايدا چارۋىچىلىق قېزىمىسى ئالاي دېۋىدىم، لېكىن ئايالىم كىرىمدىن ۋە ئىناۋەتتىن ئايرىلىپ قېلىشتىن ئەنسىرەپ ئۇنىمايۋاتىدۇ...»

«شەھەر سىرتىدا ئولتۇرۇشقا تولىمۇ ئۆچمەن، شەھەر ئىچىدە ئۆيۈم بولسەن دەيمەن. لېكىن شىركەتتىكى خىزمەتداشلىرىمنىڭ ھەممىسى شەھەر سىرتىدا ئولتۇرغاچقا...»

نەچچە يىللاردىن بۇيان، بۇنداق گەپلەرنى بارغانسېرى كۆپ ئاڭلاۋا- تىمىز. ئۇ بىر خىل نارازىلىقنىڭ ئىپادىسى، لېكىن ئۇ مۇشۇ دەۋردە ئۈزلۈكسىز يېتىلىۋاتقان بىر خىل ئىجتىمائىي ئىللەتتىمۇ ئەكس ئەتتۈرۈپ بېرىدۇ.

باشقىلاردىن ئوبدان كۈن كۆرۈش ۋە باشقىلارنىڭ ھۆرمىتىگە مۇ- يەسسەر بولۇش بىر خىل ئەقەللىي ئىستەك، ئۇ مۇئەييەن پىرىنسىپ ئاستىدا، بولۇپمۇ مۇئەييەن روشەن دائىرىدە بىر خىل ئىجابىي ۋە ئۈنۈملۈك چانلاندىرغۇچىغا ئايلىنىدۇ. بۇنداق يۈكسىلىش ئىستىكى نۇرغۇن كىشىلەر- نى مەدەنىيەت تەرەققىياتىغا مۇھىم تۆھپە قوشۇشقا ئۈندەيدۇ، لېكىن ھەممە ئادەم شۇنىڭغا دىققەت قىلىۋاتىدۇكى، بۈگۈنكىدەك بۇنداق مەرتىۋىنى قوغلىشىش تەپەككۈرى ۋە ئۇ يۈزلەنگەن يۈزلىشىش ئىجابىي ئەمەس، ساغلاممۇ ئەمەس.

مەرتىۋە زامانداش كىشىلەرنىڭ مەلۇم بىر كىشىنىڭ جەمئىيەتكە قوشقان ئاجايىپ تۆھپىسىنى مۇكاپاتلاش يۈزىسىدىن شۇ كىشىگە بەرگەن مۇكاپات شەكلىنى كۆرسىتىدۇ. ئۇ چوقۇم تىرىشچانلىق كۆرسىتىش ئارقى- لىقىدا ئېرىشكىلى بولىدىغان نەرسە بولۇپ، مۇۋەپپەقىيەتكە بېرىلگەن بىر خىل سۆيۈنچە، جامائەت ئىشلىرى ئۈچۈن تۆھپە قوشقان ئادەمگە بېرىلى- گەن مۇكاپات، ئۇ ياراتقان نەتىجىسىنىڭ قىممىتى ۋە مۇھىملىقىغا مۇناسىپ كېلىدۇ. لېكىن، مۇشۇ يىللاردا كۆپچىلىك ئۆزلۈكىدىن پۇلدىكى مۇۋەپپە- قىيەتنى ئىجتىمائىي ئورۇن دەپ قارىماقتا، شۇنداقلا ئىجتىمائىي ئورۇن

جەھەتتىكى مۇۋەپپەقىيەتنى ئاخىرقى نىشان دەپ قارىغاچقا، نۇرغۇن كىشى- لەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، بۇ ئۆزىگە ئىلھام بولىدىغان، بىردىنبىر قىممەتكە ئىگە نىشان بولۇپ قالدى.

كىشىلەر نۇرغۇن پۇلغا ۋە پۇل بىلەن سېتىۋالغىلى بولىدىغان نەرسى- گە ئىگە بولغانلىقىنىڭ نەتىجە، مۇۋەپپەقىيەت ۋە مەرتىۋىگە ئېرىشكەنلىكىنى بىلدۈرىدىغانلىقىغا ئىشىنىدۇ. ئۇلار مال - دۇنيا يىغىدۇ ھەم ئۇنى قابىل- يەت، نەتىجە ۋە مۇۋەپپەقىيەتنىڭ پولاتتەك پاكىتى دەپ قارايدۇ، ئۇلاردا شۇنداق خاتا بىر نەزەرىيە باركى، ئۇلار ئەتراپىدىكى ئادەملەردىن كۆپ يول تاپسىلا، كۆپ نەرسە - كېزەك سېتىۋالسىلا جەمئىيەتنىڭ ۋە باشقىلارنىڭ ھۆرمىتىگە ئېرىشكىلى بولىدۇ دەپ ئويلايدۇ، شۇنداقلا بۇ نەزەرىيىنى ھەقىقەت دەپ بىلىدۇ. ئۇلار جەمئىيەتكە پايدىلىق بىرەر نەرسە قۇرۇشقا قىزىقمايدۇ. يانكىدىكى پۇلغا كۆڭۈل بۆلگەندىن باشقا، قىممەتكە كۆڭۈل بۆلمەيدۇ.

بۇنداق قاراشقا ۋەكىللىك قىلالايدىغان تىپىك بىر مىسالنى ئالايمىز: بىر سودىگەر گەپتىسىنى كۆرگىلى لوندونغا كېلىپتۇ، ئۇ گەپتىسىنىڭ نىي- يوركتىكى دوستى يېزىپ بەرگەن تونۇشتۇرۇش خېتىنى ئالغاچ كەلگەن ئىكەن، مېھمان 2 سائەتتىن ئارتۇق ۋاقىت ئۆزىنىڭ يېقىنقى يىللاردا قانچىلىك پۇل تاپقانلىقىنى سۆزلەپ كېتىپتۇ. شۇنداقلا ئۇنىڭغا ئۆزىنىڭ فرانسىيىگە بېرىپ ئۇ يەردىن بەزى داڭلىق رەسىملەرنى سېتىپ ئالماقچى بولۇۋاتقانلىقىنى ئېيتىپتۇ.

— ئاڭلىسام، سىز كۆزگە كۆرۈنگەن داڭلىق رەسىم ساقلىغۇچى ئىكەنسىز، — دەپتۇ ئۇ سۆز باشلاپ، — شۇڭا ماڭا ياردەم قىلىپ ئىشەنچلىك بەزى رەسىم دەھلىزىلىرى ياكى ۋاسىتىچىلەرنىڭ ئىسىم فامىلى- سى ۋە ئادرېسىنى بەرگەن بولسىڭىز رەسىم سېتىۋالاي دېۋىدىم.

— سىز ئالاھىدە دەۋردىكى ياكى ئالاھىدە مەزھەپتىكى رەسىملەرگە قىزىقامسىز. ياكى مەلۇم ئالاھىدە سەنئەتكارنىڭ ئەسىرىنى تاپماقچىمۇ؟ — دەپ سوراپتۇ گەپتىس.

— ماڭا بەرىيەر، — دەپتۇ مېھمان. مۇرىسىنى قېقىپ، — مەن

رەسىملەرنى ئازراقمۇ پەرقلەندۈرەلمەيمەن. ئىشقىلىپ ئاز دېگەندە 100 مىڭ دوللار خەجلەپ بەزى رەسىملەرنى ئالماقچىمەن. — نېمىشقا ئازراق خەجلىمەيسىز؟ — دەپ يەنە سورايتۇ گەيتىس خەجلەيدىغان پۇلنىڭ يۇقىرى چېكىنى ئەمەس، تۆۋەن چېكىنى بەلگىلەپ قويدىغان ئادەمنىڭمۇ بارلىقىغا ھەيران بولۇپ.

— بۇنداق ئىشتىن خەۋىرىڭىز بار بەلكىم، — دەپتۇ ئۇ جىددىي چۈشەندۈرۈپ، — مېنىڭ شېرىكىم نەچچە ئاينىڭ ئالدىدا بۇ يەرگە كەلگەندە، 75 مىڭ دوللارغا بەزى رەسىملەرنى سېتىۋاپتۇ. شۇنداق ئويلايدىمەنكى، دۆلىتىمىزدىكىلەرنىڭ ماڭا يېڭىچە قاراشتا بولۇشى ئۈچۈن، ئاز دېگەندە ئۇنىڭدىن 25 مىڭ دوللار كۆپ خەجلىشىم كېرەك.

بۇ ئادەمنىڭ ئۆز قىممىتىنى نېمە بىلەن ئۆلچەيدىغانلىقىنى ئاسانلا كۆرۈۋالغىلى بولىدۇ. شۇڭا گەيتىس ئۇنىڭغا بۇ مېھمان ئۆمرىدە نېمە ئىش قىلغانلىقىدىن قەتئىينەزەر، مەقسىتى خۇددى مەرتىۋە ئۈچۈن كىتاب ئالدىدىغانلارغا ئوخشاش يۈزەكى ۋە چاكانا ئىكەن دەپ باھا بەرگەن، كىشىنى ئەپسۇسلاندىرىدىغىنى شۇكى، دۇنيادا بۇنداق كىشىلەر ئاز ئەمەس.

ئىنسانلار ھازىر قارا بولكا ۋە ياڭيۇ ئىستېمال قىلىشتىن قانائەتلىنىدىغان باسقۇچتىن ھالقىپ كەتتى. بىزگە تۈزۈكرەك تۇرمۇش سەۋىيىسى ۋە لازىمەتلەر بولغاندىن باشقا، يەنە نۇرغۇن زىبۇننەت بۇيۇملىرىمۇ بولۇشى كېرەك. بىزنىڭ مۇشۇ نەرسىلەر ئۈچۈن پۇل تېپىشىمىز زۆرۈر. لېكىن بۇلار قىممەت ئۆلچەيدىغان تارازىدا پۇلدىن باشقا يەنە نۇرغۇن نەرسىنىڭ بارلىقىنى ئۆزگەرتەلمەيدۇ. ناھايىتى ناچار يېزىلغان، ھازىرقى زامان تۇسىنى ئىپادىلەپ بېرەلمەيدىغان بىرەر ھېكايە كىتاب 5 دوللارغا سېتىلىشى مۇمكىن، شۇنىڭدەك بىرەر ئۇلۇغ، مەشھۇر ئەدەبىي ئەسەرنىڭ ئومۇملاشتۇرۇلغان نۇسخىسىنى 5 سىنتىمۇ ئالغىلى بولۇشى مۇمكىن. گەرچە ئۇلارنىڭ باھادىكى پەرقى ناھايىتى زور بولسىمۇ، لېكىن مەشھۇر ئەدەبىي ئەسەرنىڭ قىممىتى ئالدىنقىسىدىكىدىن كۆپ ئۈستۈن تۇرىدۇ. شۇنىڭغا ئوخشاش، نوقۇل پۇلدىكى مۇۋەپپەقىيەتتىن باشقا، مۇۋەپپەقىيەتنىڭ يەنە نۇرغۇن شەكىللىرى بار. شۇڭا، ئادەمنىڭ ئىجتىمائىي ئورنىنى ئۆلچەشتە، ئۇنىڭ

كىرىمى، پۇلى ياكى ئۇنىڭ ئىلكىدىكى مال — دۇنيانىڭ سانى ۋە پۇلنىڭ قىممىتىگىلا قارىماسلىق كېرەك.

ئىلگىرىمۇ، ھازىرمۇ ساناقسىز كىشى مەدەنىيەت ئۈچۈن باھاسىز تۆھپىلەرنى قوشقان ۋە قوشماقتا. لېكىن ئۇلار ئازغىنە پۇلغا ئېرىشكەن ھەتتا ئېرىشەلمىگەن. سان — ساناقسىز ئۇلۇغ پەيلاسوپلار، ئالىملار، سەن-ئەتىكارلار ۋە مۇزىكانتلار بىر ئۆمۈر نامرات ئۆتكەن. بىتخوۋىن ۋە ئۇلار بىلەن ئوخشاش ئورۇندىكى باشقا كىشىلەر ئۆلگەندە بىر تىيىنگە ئەرزىمەيدىغان كىشىلەردىن ئىدى. دۇنيادا ئالەمدىن ئۆتكەن دانىشمەنلەرنىڭ ئىنسانىيەتكە قوشقان تۆھپىسىنىڭ قىممىتىنى ھېسابلاپ چىققان ئادەم يوق. لېكىن، كىشىلەر ئۇلاردىن بىرەر يىلى ئادەتتىكى تۈرلۈك ماللار شىركىتىنىڭ مال كىرگۈزگۈچىسىگە ئوخشاش، نۇرغۇن شەخسىي كىرىمدىن بەھرىمەن بولالغان — بولالمىغانلىقىدىن گۇمانلىنىدۇ.

بىرەر كۆركەم، چىرايلىق ئىمارەتنىڭ لايىھىلىگۈچىسى شۇ ئىمارەتكە كىرىپ ئولتۇرغانلاردىن نامرات كېلىدۇ. بىر تۈسما ياسىغان ئىنژېنېرنىڭ كىرىمى شۇ تۈسمنىڭ سۈيى بىلەن سۇغىرىلغان پومبىشچىنىڭ كىرىمىدىن كۆپ ئاز بولۇشى مۇمكىن. ئىمارەت لايىھىلىگۈچى ۋە ئىنژېنېر ئۆزلىرىنىڭ ئۇلۇغ مۇۋەپپەقىيەتلىرىنى بارلىققا كەلتۈرگەن. ئۇلارنىڭ نەتىجىسى ھەرگىز ئۇلارنىڭ خىزمەتتە كۆپ پۇل تاپالمىغانلىقى سەۋەبىدىن تۆۋەنلەپ كەتمەيدۇ.

ھەممە ئادەم پۇل ۋە مەرتىۋە ئۈچۈن تىرىشىۋاتقان مانا مۇشۇنداق زاماندا ناپولېئون خېئول بىزگە شۇنى ئەسكەرتىدۇكى پۇل بايلىقىدىن سىرت باشقا شەكىلدىكى يەنە نۇرغۇن بايلىقمۇ بار.

## ئون ئالتىنچى باب

### سالامەتلىكىڭىزنى ئويدان ئاسراڭ



بارلىق مۇۋەپپەقىيەت ۋە بارلىق بايلىق جىسمانىي ۋە روھىي جەھەتتىكى ساغلاملىقتىن كېلىدۇ. دۇنيادىكى ئەڭ شادىمان ئادەم — ئۇنىڭ قانائەت، سالامەتلىك، دىل خۇشلىقىغا ئىلھام بېرىدىغان نەرسىگە ئىگە بولغانلىقىدا.

## § 1 . غەيرىي روھىي ھالەت ۋە ئۆزگىرىشچان روھىي ھالەتنى تۈگىتىش

باشقىلار بىلەن ئارىلاشمايدىغان، ئاسان خاپا بولىدىغان، كاجلىق قىلىدىغان، يېنىكلىك قىلىدىغان، ئۆزىنى كەمسىتىدىغان، تەشۋىشلىنىدىغان، ھەسەت قىلىدىغان، غەيرىي روھىي ھالەتتىكى كىشىلەرنى كۈندىلىك تۇرمۇشتا دائىم ئۇچرىتىپ تۇرىمىز. بۇنداق روھىي ھالەت — كىشىلەر ئوتتۇرىسىدا دىكى مۇناسىۋەتنى بىر تەرەپ قىلىشقا ئېغىر دەرىجىدە تەسىر كۆرسىتىپلا قالماستىن، خىزمەتكە، ئائىلىگە ۋە تۈرلۈك ئىشلارغا غىمۇ توسقۇنلۇق قىلىدۇ.

### 1. مىجەز توسقۇنلۇقىنىڭ ئىپادىسى

ناپولېئون خېئول مۇنداق دەيدۇ: ئومۇمەن روھىي ھالەت ساغلاملىقىغا پايدىلىق ئىشلارغا ئاكتىپ ئىنكاس قايتۇرىدىغان كىشىلەر روھىي ھالىتى ساغلام ئادەم ھېسابلىنىدۇ. لېكىن ئاز ساندىكى كىشىلەر ئىجتىمائىي مۇھىتقا تازا ماسلىشالمايدۇ، ئۇلارنىڭ باشقىلارغا مۇئامىلە قىلىشى، قىلىدىشى، ھېسسىيات ئىنكاسى ۋە ئىرادە — ھەرىكىتى نورمال ئادەملەرنىڭكىگە زىت كېلىدۇ ياكى ماس كەلمەيدۇ. ئادەمگە بىز خىل «مىجەزى غەلىتە» دېگەن تۇيغۇ بېرىدۇ. پىسخولوگىيە ئىلمىدە بۇنداق كىشىلەر مىجەز توسقۇنلۇقىغا گىرىپتار بولغۇچىلار دېيىلىدۇ.

مىجەز توسقۇنلۇقى «روھىي كېسەل ھالىتىدىكى مىجەز» دەپمۇ ئاتىلىدۇ. بۇ مىجەزدىكى روھىي ئالامەتلىك ماسلىشىش كەمتۈكلۈكىنى كۆرسىتىدۇ. بۇنداق ئادەملەر مۇھىتنىڭ تەسىرىگە مۇقىم ئىنكاس قايتۇرۇش ئۇسۇلى بويىچە ئىنكاس قايتۇرىدۇ. سىزىم بىلەن تەپەككۈر جەھەتتە ماسلىشىش ئىقتىدارى كەمتۈكلۈكىنى پەيدا قىلىدۇ ياكى ئازابىنى ئاڭلىق

كۈچەيتىدۇ. ھەم ئۆزىگە، جەمئىيەتكە ئادىل بولمىغان، ئۆزىگە ياراشمىغان قىلمىشىنى تەشكىللەيدۇ.

ئاتالمىش روھىي كېسەل ئالامەتلىك ماسلىنىش كەمتۈكلۈكى دېگەن. نىمىز. بىلىش جەريانىدا توسقۇنلۇققا ئۇچرىمىغان ياكى ئەقلى توسقۇنلۇققا قىمۇ ئۇچرىمىغان ئەھۋالدا كۆرۈلگەن كەيپىيات، ئىنكاس، مەقسەت، ھەردەكەت جەھەتتىكى غەيرىيلىكنى كۆرسىتىدۇ.

مەسىلەن، بىرەر ئادەمنىڭ ئابىستراكت تەپەككۈرى زىيادە بولسا ياكى غەيرىي تەرەققىي قىلسا ئۇ ئادەم زىيادە ئاقىلانە بولۇپ، ئادەمگە رەجىلىكنى ئۇنتۇيدۇ، جانسىز كۆرۈنىدۇ. شۇڭا، مەجەز توسقۇنلۇققا كىرىپتار بولغۇ-چىلار جەمئىيەتنىڭ ئۆزىگە قويغان تەلپىنى شۇنىڭدەك ئۆزى قوللىنىشقا تېگىشلىك ھەرىكەت شەكلىنى دائىم توغرا مۆلچەرلىيەلمەيدۇ؛ ئەتراپىدىكى مۇھىتقا لايىقىدا ئىنكاس قايتۇرالمىدۇ؛ مۇرەككەپ بولغان كىشىلىك مۇنا-سۈۋەتنى توغرا بىر تەرەپ قىلالماي، ئەتراپتىكى كىشىلەر بىلەن، ھەتتا ئۇرۇق - تۇغقانلىرى بىلەن ھەمىشە توقۇنۇشۇپ قالىدۇ؛ خىزمەتتە مەسئۇ-لىيەتسىزلىك قىلىدۇ، خىزمەتكە ئېتىبارسىز قارايدۇ؛ ھەتتا ئىجتىمائىي ئە-دەپ - ئەخلاق قائىدىسىدىن ھالقىغان ھالدا قانۇنغا خىلاپ ئىشلارنى ياكى جەمئىيەتكە زىيان يەتكۈزىدىغان ئىشلارنى قىلىپ قويىدۇ.

بەزىلەر مەجەز توسقۇنلىقنى روھىي كېسەللىك دەپمۇ قارايدۇ. بۇ پۈتۈنلەي خاتا. قاتتىقراق ئېيتقاندا، مەجەز - توسقۇنلۇقى غەلىتە روھىي ھالەت دائىرىسىدىكى روھىي كېسەللەر بىلەن نورمال ئادەملەر ئوتتۇرىسى-دىكى بىر خىل قىلمىش بولغاچقا، ئۇنىڭغا كىرىپتار بولغۇچى «روھىي كېسەل» دەپمۇ، «نورمال ئادەم» دەپمۇ ھېسابلانمايدۇ.

مەجەز توسقۇنلىقنىڭ ئىپادىسى ئىنتايىن مۇرەككەپ بولۇپ، ئۇنىڭ ئىپادىسىگە ئاساسەن 3 چوڭ توپقا بۆلۈنىدۇ. بىرىنچى توپتىكىلەرنىڭ ئالاھىدىلىكى — ھەرىكەتتى بىر قىسما، غەيرىي بولۇپ، جاھىل تىپىدىكى، بۆلۈنمە تىپىدىكى مەجەز توسقۇنلۇقنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. ئىككىنچى توپتىكىلەرنىڭ ئالاھىدىلىكى — ھېسسىياتچان، تۇراقسىز بولۇپ، كۆمپ-دىيە تىپىدىكى، ئۆزىگە مەپتۇن بولۇش تىپىدىكى، جەمئىيەتكە قارشى

تۇرۇش تىپىدىكى، ھۇجۇم قىلىش تىپىدىكى مەجەز توسقۇنلۇقنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ. ئۈچىنچى توپتىكىلەرنىڭ ئالاھىدىلىكى — جىددىيلىك-شەش، ئۆزىنى قاچۇرۇش بولۇپ، ئۆزىنى چەتكە ئېلىش تىپىدىكى، بېقىم-نىش تىپىدىكى مەجەز توسقۇنلۇقنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ.

### 2. مەجەز توسقۇنلىقنىڭ ئاساسىي ئالاھىدىلىكى

مەجەز توسقۇنلىقنىڭ تۈرى بىرقەدەر كۆپ بولۇپ، ئىپادىلىرى ئوخ-شىمايدۇ لېكىن ھەممىسىنىڭ بەزى ئورتاق ئالاھىدىلىكى بولىدۇ:

1. ئادەتتە ياشلىق دەۋردىن باشلىنىدۇ. ئادەمنىڭ مەجەزى كىچىك-دىن باشلاپ تەدرىجىي شەكىللىنىدىغان بولغاچقا، مەجەز توسقۇنلۇقىمۇ شۇنداق بولىدۇ. ئۇنىڭ ئالامەتلىرى بالىلىق دەۋرىدا ئىپادىلىنىپ، ياشلىق دەۋرىگە بارغاندا گەۋدىلىنىدۇ. چۈنكى يېشى قانچە كىچىك بولسا، مەجەز-نىڭ شەكىللىنىش مۇمكىنچىلىكى شۇنچە چوڭ بولىدۇ. شۇڭا ياشلىق دەۋردىن بۇرۇن بۇ خىل ئادەمگە ئالدىراپ، مەجەز توسقۇنلۇققا كىرىپتار بولغان دەپ دىئاگنوز قويماسلىق كېرەك.

2. قالايىمقان تۇراقسىز روھىي ئالاھىدىلىككە ۋە باشقىلار بىلەن چىقىشالمايدىغان ئالاھىدىلىككە ئىگە بولىدۇ. بۇ ھەر خىل تىپتىكى مەجەز توسقۇنلۇقنىڭ ئاساسلىق ھەرىكەت ئالاھىتىدۇر. مەيلى مەجبۇرىي غەيرىي ھەرىكەت بولسۇن ياكى تەشەببۇسكار غەيرىي ھەرىكەت بولسۇن، مەس-لىەن، كاجلىق، ئۆزىگە مەپتۇن بولۇش، جەمئىيەتكە قارشى تۇرۇش قاتارلىقلار باشقىلارغا قىيىنچىلىق تۇغدۇرىدۇ ھەتتا ئاپەت كەلتۈرىدۇ.

3. ئۆزى ئۇچرىغان بارلىق قىيىنچىلىقنى تەقدىردىن ياكى باشقىلار-نىڭ خاتالىقىدىن كۆرۈش ئالامىتىگە ئىگە. شۇڭا ئۇلار ئۆزىدىكى كەمچىل-لىكنى تۈزىتىش كېرەك دەپ قارىمايدۇ. ئەكسىچە جەمئىيەت ياكى تاشقى دۇنيادىكى بارلىق شەيئىنى مەنسىز دەپ قارايدۇ.

4. ئۆزىنىڭ باشقىلارغا نىسبەتەن ھېچقانداق مەسئۇلىيىتى يوق دەپ قارايدۇ. مەسىلەن، ئۇلاردا ئەخلاقسىزلىقتىن پەيدا بولىدىغان جىنايەت تۇيغۇسى بولمايدۇ، ئۆزىنىڭ باشقىلارنى رەنجىتىپ قويغانلىقىغا پۇشايىمان



چەكمەيدۇ، ئۆزىنىڭ بارلىق قىلمىشىنى ئۆزىچە لايىقىدا ئاقللايدۇ، ئۇلار ھەمىشە ئۆزىنىڭ ئوي - پىكرىنى بىرىنچى ئورۇنغا قويىدۇ، باشقىلارنىڭ خىيالى ۋە ھالىتى بىلەن زادى كارى بولمايدۇ.

5. قەيەرگە بارسا، ئۆزىنىڭ گۇمانى، ئۆچمەنلىكى ۋە مۇقىم قارىشىنى شۇ يەرگە ئېلىپ بارىدۇ - دە، ھەرقانداق يېڭى مۇھىتقا تەسىر كۆرسىتىدۇ.

6. ئۆزىنىڭ ھەرىكىتى باشقىلارغا زىيان - زەخمەت يەتكۈزسىمۇ، قۇلۇم - قوشنىلارغا ئارام بەرمىسىمۇ، قىلچە پەرۋا قىلىپ قويمايدۇ.

7. ئۆزىنىڭ بىئارام يولۇۋاتقانلىقىنى ھېس قىلغانلىقىدىن ياكى كاللىسىدىن ئۆتمەيدىغان ئىشلارغا دۇچ كېلىپ باشقىلاردىن ياردەم تەلەپ قىلغانلىقتىن ئەمەس، بەلكى باشقىلارنىڭ پاش قىلىشى ياكى ئەيىبلىشى ئارقىلىقلا ئۆزىنىڭ غەلىتىلىكى ياكى ئەخلاقسىزلىقىنى بىلەلەيدۇ.

مىجەز توسقۇنلۇقىنىڭ ھەرىكەتتە ئىپادىلىنىش دەرىجىسى ئوخشاش بولمايدۇ. يېنىكلىرى پۈتۈنلەي نورمال ياشايدۇ. پەقەت ئۇلار بىلەن مۇنا - سۈنۈتى قويۇق (ئۇرۇق - تۇغىنى ياكى خىزمەتتىشى) كىشىلار ئۇنىڭ غەلىتىلىكىنى، يوق يەردىن چاتاق چىقىرىدىغانلىقىنى ئۇنىڭ بىلەن چىقىشقا ھاقنىڭ قىيىن ئىكەنلىكىنى ھېس قىلالايدۇ. ئېغىرلىرى بولسا ھەممە ئىشتا ئىجتىمائىي ئۆرپ - ئادەتكە قارشى تۇرىدۇ. ھەم خىيالىنى ھەرىكەت بىلەن ئىپادىلەپ، نورمال ئىجتىمائىي تۇرمۇشقا ماس كەلمەيدىغان ئىشلارنى قىلىدۇ.

مىجەز توسقۇنلۇقى كۆپ خىل سەۋەبلەردىن شەكىللەنگەن بولۇپ، ئومۇملاشتۇرغاندا، بېسىمدىن پەيدا بولىدۇ. يەنى بېسىم مىجەز توسقۇنلۇقىنى شەكىللەندۈرىدۇ. مىجەز شەكىللىنىپلا قالسا، كۆپ ھاللاردا مەلۇم مۇقىملىققا ئىگە بولىدۇ. ئۇنى ئۆزگەرتەك قىيىنغا توختايدۇ. شۇڭا، ئۆزىنى ئۆزى تەڭشەشنى كۆچەيتىش ۋە داۋالانىش ئارقىلىق بېسىمنى تەدرىجىي يوقاتقاندىلا، مىجەز توسقۇنلۇقىنى ئوڭشىغىلى بولىدۇ.

مىجەز توسقۇنلۇقى ئۆزىگە باھا بېرىش توسقۇنلۇقى، ھەرىكەت ئۇسۇلىنى تاللاش توسقۇنلۇقى ۋە كەيپىياتنى كونتىرول قىلىش توسقۇنلۇقى بولۇپ، ئاساسلىقى، ئىجتىمائىي مۇھىتقا ياخشى ماسلىشالماستىن مەركەز -

لىك ئىپادىلىنىدۇ. يەنى بۇنداق ئادەملەر تاشقى مۇھىت ئەكس ئەتتۈرگەن ئۇچۇرغا ئاساسەن، ئۆزىنىڭ ھەرىكىتىنى ۋاقتىدا تەڭشەپلەيدۇ. شۇڭا مىجەز توسقۇنلۇقىنى داۋالاشتا پىسخىكىلىق داۋالاشنى ئاساس قىلىپ، مۇھىتقا ماسلىشىش ئىقتىدارىنى يېتىشتۈرۈش، لايىقىدا كەسىپ تاللاش، تەكلىپنى بېرىش، ھەرىكەت ئۇسۇلىنى ياخشىلاشقا يېتەكچىلىك قىلىش، كىشىلىك مۇناسىۋەتنى تەڭشەش شۇنىڭدەك ئارتۇقچىلىق ۋە ئالاھىدىلىكنى جارى قىلدۇرۇشقا ئىمكانىيەت يارىتىپ بېرىش قاتارلىقلارغا كۈچ سەرپ قىلىش كېرەك.

2 § . روھىي بېسىمنى تۈگىتىش

زىيادە ئېغىر بېسىم ئادەمدە روھىي كېسەللىك پەيدا قىلىپ، ئادەمنىڭ سالامەتلىكى ۋە كەيپىياتنى تەدرىجىي نابۇت قىلىدۇ، روھىي جەھەتتىن كاردىن چىقىرىدۇ.

1 . بېسىم دېگەن نېمە

بېسىم دېگەن نېمە؟ ناپولېئون خېئول: «بېسىم ئادەم بەدىنىنىڭ ئۆزىگە قويۇلغان ئېھتىياج تەلپىگە قايتۇرغان مۇقىم شەكىلسىز ئىنكاسى» دەپ قارايدۇ. دېمەك، ئادەمنىڭ تېنىگە سېلىنغان يۈك مەيلى روھىي جەھەتتىن (كۆڭۈلسىز ئىشلار) بولسۇن، مەيلى جىسمانىي جەھەتتىن (مۇھىتنىڭ بۇلغىنىشى) بولسۇن، ھەممىسى بېسىمنىڭ مەنبەسى بولۇپ، ئادەتتىكىچە ماشلىشىش ئارىلاشما كېسەللىكنى پەيدا قىلىدۇ، ئەمەلىيەتتە، كىشىلەر تۇرمۇشتا مەلۇم بىر خىل رول ئوينىسا شۇنداقلا ئۆزى ئويناشنى خالىمايدىغان ئىجتىمائىي رول مەۋجۇت بولسا، بېسىم جەزمەن بولىدۇ. ناپولېئون خېئول بۇ توغرىسىدا خەلق رايىنى سىناپ كۆرگەندىن كېيىن، تۇرمۇشتىكى 43 خىل ئۆزگىرىشنىڭ كىشىلەرگە بېسىم ئېلىپ كېلىدىغانلىقىنى، بۇنىڭ نامراتلىق، سۆيگىنىدىن ئايرىلىپ قېلىش، ئىشىز

قېلىش، نىكاھتىن ئاجرىشىش، جورىسى ۋاپات بولۇش، كېسەل بولۇش قاتارلىقلارنى ئۆز ئىچىگە ئالدىغانلىقىنى، ئۇنىڭ ئاساسلىقى خىزمەت ۋە مۇھەببەت تۇرمۇشىدىن كېلىدىغانلىقىنى بولۇپمۇ خىزمەتتە بەكزەك ئىپادىلىنىدىغانلىقىنى كۆرسەتكەن. چۈنكى ياش، ئوتتۇرا ياشلىقلار جەمئىيەتنىڭ تايانچلىرى، جەمئىيەت بايلىقىنىڭ بىۋاسىتە ياراتقۇچىلىرىدىن بولغاچقا ئۇلارغا چۈشىدىغان بېسىم تېخىمۇ كۆپ بولىدۇ، ئەلۋەتتە.

كونكرېت ئېيتقاندا، ياشلارغا بولىدىغان بېسىم مۇنۇلاردىن ئىبارەت:

(1) خىزمەتكە ئورۇنلىشىش بېسىمى يەنى ئوقۇش مەلۇماتى تەلپى نىسبەتەن يۇقىرى بولۇش سەۋەبىدىن ئىشقا ئورۇنلىشىش پۇرسىتى بىر قەدەر تۆۋەن بولۇشتىن كەلگەن بېسىم.

(2) ھەر خىل ئېقىم ۋە مودىنىڭ قىزىقتۇرۇشىدىن كەلگەن بېسىم، چۈنكى ئىجتىمائىي تۇرمۇشتا خىزمەت، تۇرمۇش رىتىمىنىڭ تېزلىشىشىگە ئەگىشىپ، تاشقى مۇھىتنىڭ كىشىنى قىزىقتۇرۇشىمۇ كۈچىيىدۇ. مەسىلەن، چەت ئەلگە چىقىش دولقۇنى، پۇل مۇئامىلە دولقۇنى، ئۆيىنى بېزەكلەش دولقۇنى قاتارلىق خىلمۇخىل مودا، دولقۇنلار ياشلارنى قىزىقتۇرىدۇ. ھالبۇكى شارائىت چەكلىك بولغاچقا، ھەممە ئادەم مۇرادىغا يېتەلمىشى ناتايىن. بۇمۇ ياشلارغا زور بېسىم بولۇپ قالىدۇ.

ئوتتۇرا ياشلىقلار دۇچ كېلىدىغان بېسىم تۆۋەندىكىچە:

(1) ئىشلىرىنى ۋايىغا يەتكۈزۈش ئارزۇسى بىلەن رېئاللىقتىكى پەرق-تىن شەكىللەنگەن بېسىم. مۇنداقچە ئېيتقاندا، ئوتتۇرا ياشلىقلار ئۆزى شۇغۇللىنىۋاتقان ئىشنىڭ چېچەكلەپ مېۋە بېرىشىنى تىلەيدۇ. ئەمما رېئاللىق ھەممە ئادەمنى مۇرادىغا يەتكۈزمەيدۇ - دە، غايە بىلەن رېئاللىق ئوتتۇرىسىدىكى پەرق بېسىمنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ.

(2) ئۆزىنى ئىمكانقەدەر تەرەققىي قىلدۇرۇش ئۈمىدى بىلەن ئويىپىكى-تىپ خىزمەت مۇھىتى ئوتتۇرىسىدىكى پەرقىنى كېلىپ چىققان بېسىم.

(3) مېھىر - مۇھەببەتلىك تۇرمۇش، نىكاھلىق تۇرمۇشنىڭ كۆڭۈل-سىزلىكىدىن كېلىپ چىققان بېسىم. بۇ نىكاھتىن ئاجرىشىش، جورىسى ۋاپات بولۇش، ئەر - خوتۇن مۇناسىۋىتى بىرىكىلىشىش قاتارلىقلارنى ئۆز

ئىچىگە ئالىدۇ.

(4) پەرزەنتلەرنىڭ ياراملىق ئادەم بولۇشىنى ئارزۇ قىلىشتىن كەلگەن بېسىم. بارلىق ئاتا - ئانا ئۆز پەرزەنتلىرىنىڭ قالتىس ياراملىق ئادەم بولۇشىنى ئۈمىد قىلىدۇ. ئەمما ئەمەلىيەتتە، كۆپ ساندىكى بالىلار ناھايىتى ئاددىي ئادەم بولۇپ قالىدۇ. بۇنداق «تۆمۈرنىڭ پولات بولالمىغان» لىقىغا بولغان نارازىلىق تۇيغۇسى كۆپ ھاللاردا روھىي بېسىم پەيدا قىلىدۇ.

(5) پىسخولوگىيە بىلەن فىزىئولوگىيە ئوتتۇرىسىدىكى پەرقىنى پەيدا بولغان بېسىم. ئادەم ئوتتۇرا ياشقا قەدەم قويغاندا، سالامەتلىك ئەھۋالىدا بۇنداق ياكى ئۇنداق مەسىلە كۆرۈلىدۇ - دە ئادەمنىڭ روھىي ھالىتىگە تەسىر كۆرسىتىپ، بېسىم پەيدا قىلىدۇ.

دوختۇر سېللىينىڭ تەسىرگە ئىنكاس قايتۇرۇش تەلىماتىدا بېسىمنىڭ تەرەققىياتى 3 باسقۇچقا يەنى، دەسلەپكى ئاگاھلاندۇرۇشقا ئىنكاس قايتۇرۇش باسقۇچى، قارشىلىشىش باسقۇچى ۋە زەئىپلىشىش باسقۇچىدىن ئىبارەت 3 باسقۇچقا بۆلۈنگەن.

دەسلەپكى ئاگاھلاندۇرۇشقا ئىنكاس قايتۇرۇش باسقۇچى سىمپاتىك نېرۋا سىستېمىسى بىلەن ياردەمچى سىمپاتىك نېرۋا سىستېمىسىنىڭ ئورتاق ھەرىكەت قىلىشىدىن رول ئوينايدۇ. بۇنداق ئىنكاستا، سىمپاتىك نېرۋا بۆرەك ئۈستى بېزى ھورموننى قوزغىتىدۇ. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، دۆلچە مېڭىنىڭ تۆۋەن قىسمى مېڭى ئۈستى بېزىنى قوزغىتىپ بىر خىل ھورمون ھاسىل قىلىدۇ. بۆرەك ئۈستى بېزى بۇ ھورموندىن پايدىلىنىپ، بەدەننىڭ ماسلىشىش تۈسىدىكى قوغدىنىش تەدبىرلىرىنى قوللىنىشنى تەڭشەيدۇ. ئەگەر بېسىم مەنبەسى (مەسىلەن تېرىنىڭ مەلۇم بىر قىسمى زەخىملەنسە) قىسمەن دائىرىگە تەھدىد سالسا، ئۇنداقتا، ئىممۇنىتېت سىستېمىسىنىڭ «تاجاۋۇزچىلار» نى قوغلاپ چىقىرىشىغا قۇلايلىق بولسۇن ئۇ-چۈن، تېرىنىڭ زەخىملەنگەن قىسمى ياللۇغلىنىپ، قامال قىلىپ قوغداش رولىنى ئوينايدۇ - دە زەخىملەنگەن جايىنى ساقايتىش مەقسىتىگە يېتىدۇ. ئەگەر تەھدىت قىسمەن دائىرى بىلەنلا چەكلەنمىسە، مەسىلەن، روھىي جەھەتتىكى كېسەللىك ياكى يوشۇرۇن مۇھىت زىيانداشلىقى بولۇپ قالسا،

ئادەتتىكىچە ماسلىشىش كومپلېكسى پۈتۈن بەدەننى ئەڭ زور دەرىجىدە فىزىئولوگىيىلىك ئىنكاس قايتۇرۇشقا ھەرىكەتلەندۈرىدۇ. قارشىلىشىش باس-قۇچى ھېسابلىنىدۇ. بۇ باسقۇچتا، بەزىلەر بېسىم مەنبەسىگە روھىي جە-ھەتتە خۇددى پالۋانلاردەك ئىنكاس قايتۇرۇپ، بۇنداق ناچار كەيپىيات بېسىمىنى دەرھال سىقىپ چىقىرىۋېتىدۇ. يەنە بەزىلەر بېسىم مەنبەسىنى بەدەننىگە ئۆزلەشتۈرۈۋالىدۇ. ئۇلار بېسىمدىن كەلگەن ئەسرنى ھېس قىلىشنى رەت قىلىپ، بېسىمنى تېنىنىڭ مەلۇم بىر قىسمى بىلەن چەكلەيدۇ -دە، باش ئاغرىش، غولى تېلىش، ياخشى ھەزىم قىلالماسلىق ياكى جىسمانىي، روھىي جەھەتتىكى تېخىمۇ ئېغىر كېسەللەرگە گىرىپتار بولىدۇ؛ يەنى بەزى كىشىلەر بېسىمنى روھىي جەھەتتىن ئۆزلەشتۈرگۈچىلەر بولۇپ، ئۇلار تەشۋىشلىنىش، غەم - ئەندىشىگە پېتىش، چۈشكۈنلىشىش ياكى ئاستا خاراكتېرلىك جىددىيلىشىش ئارقىلىق ئۆزلىرىنىڭ بېسىمىغا بولغان قارشىلىق قىنى بىلدۈرىدۇ.

روھەنكى، ئالدىنقى ئىككى باسقۇچ ئادەم تېنىنىڭ مۇھىم بايلىقلىرىنى زىيانغا ئۇچرىتىدۇ ھەم ئۇچىنچى باسقۇچنى يەنى زەئىپلىشىش باسقۇچىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. شۇڭا، چارچاپ كەتكەن ئادەم تېنىنىڭ ئىچكى تەڭپۇڭلۇقىنى ئەسلىگە كەلتۈرۈش ئۈچۈن تولۇق دەم ئالسا، بېسىم ئادەمدە مەجەز توسقۇنلۇقىنى پەيدا قىلىپ، بەدەن كەيپىياتىنى تەدرىجىي نابۇت قىلىپ، ئادەمنى جىسمانىي ۋە روھىي جەھەتتىن ھالاک قىلىدۇ. بەزى كىشىلەر بېسىمنى پايدىلىق دەپ قارىسا، يەنى بەزى كىشىلەر زىيانلىق دەپ قارايدۇ. ئۇنى زىيانلىق دەپ قارىغانلار كۈندىن - كۈنگە ئېغىرلىشىپ بارىدىغان بېسىمغا بەرداشلىق بېرەلمەيدۇ، ئۇ ۋاقىتنىڭ ئۆتۈ-شىگە ئەگىشىپ، بىر خىل ساغلامسىز روھىي ھالەتنى تەدرىجىي شەكىللەند-دۈرۈپ، مەجەز توسقۇنلۇقىنى پەيدا قىلىدۇ. ئادەمنىڭ بەدەن كەيپىياتىنى پەيدىنپەي خورىتىپ، قايتۇرۇۋالغىلى بولمايدىغان زىيان كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ.

## 2. بېسىمنى باشقۇرۇش توغرىسىدا بىر قانچە تەلەپ

جىسمانىي ۋە روھىي جەھەتتىكى كېسەللىك شۈبھىسىز كىشىلەرنىڭ

سۆز - ھەرىكىتىگە تەسىر كۆرسىتىدۇ. يەنە كېلىپ بېسىم بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك بولىدۇ. رېئال تۇرمۇشتا جىسمانىي ۋە روھىي جەھەتتىكى كېسەللىكنى تولۇم كۆپ ئۇچرىتىمىز. ئەمما ھەربىر خىل كېسەللىكنىڭ كەيپىيات قوزغاقچۇچىسى بولىدۇ، بۇلار ئازدۇر - كۆپتۇر تاشقى دۇنيادىكى بېسىم يەنى ئىجتىمائىي مۇھىتتىن شەكىللەنگەن بېسىمدىن پەيدا بولغان-دۇر. دېمەك بېسىم ئادەمنىڭ جىسمانىي ۋە روھىي ساغلاملىقى بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك.

ئۇنداقتا، بېسىمنى قانداق تۈگىتىپ ۋە يېڭىپ، جىسمانىي ۋە روھىي جەھەتتىكى ساغلاملىقنى ساقلاپ، ئۆزىمىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئار-زۇسىغا يېتەلەيمىز؛ مانا بۇ بىر ئىلىم - پەنگە، يەنى «بېسىمنى باشقۇرۇش ئىلمى» غا بېرىپ تاقىلىدۇ.

ئەمەلىيەتتە، بىز ئوخشاش بىر شىركەت، بىر خىزمەت ئورنىدىن چۈشۈپ كەتكەن ئىككى ئادەمدىن بىرىنىڭ بېسىمىغا بەرداشلىق بېرەلمەي سالىيىپ ئېغىر كېسەلگە گىرىپتار بولغىنىنى، يەنە بىرىنىڭ ئوچۇق، ئۈمىدۋار بولغانلىقى تۈپەيلىدىن، ئاخىرقى ھېسابتا باشقا ئورۇندا ئۆز قىممىتىنى نامايان قىلغانلىقىنى كۆرۈشىمىز مۇمكىن. مانا بۇ نەتىجە دەرۋە-قە، ئىككى ئادەمنىڭ ئامىتى ۋە مەجەزى بىلەن مۇناسىۋەتلىك. ئەمما شۇنىڭدىن گۇمانلانغىلى بولمايدۇكى، بۇ ئىككى ئادەمنىڭ ئوڭۇشسىزلىق ۋە بېسىمغا تۇتقان پوزىتسىيىسى ئۇلارنىڭ جىسمانىي ۋە روھىي ھالىتىگە زور تەسىر كۆرسەتكەن.

ھازىرقى زامان پىسخولوگىيە تېبابەتچىلىكى تەتقىقاتى شۇنى ئىسپات-لىدىكى، پىسخىك ئىجتىمائىي ئامىللارنىڭ مۇناسىۋەت تەسىرى ئىچىدە تاشقى بېسىم بىۋاسىتە كېسەللىك پەيدا قىلمايدۇ. لېكىن تاشقى بېسىمنىڭ ئۆزگىرىشى ئادەمنىڭ كەيپىياتىغا دائىم تەسىر كۆرسىتىش ۋە ئۇنى بۇزۇش ئارقىلىق كېسەللىك پەيدا قىلىدۇ. شۇڭا، يەككىلەرنىڭ باھاسى ۋە ئىنكاس قايتۇرۇش شەكلى سىرتتىن كېلىدىغان تەسىرى ھاسىل قىلىدىغان نەتىجە-گە زور دەرىجىدە تەسىر كۆرسىتىدۇ.

توغرا باھا ۋە ئىنكاس قايتۇرۇش شەكلى سىرتتىن كەلگەن ناچار

تەسىرنىڭ دەرىجىسىنى ئاجزلاشتۇرۇشى مۇمكىن. خاتا باھا ۋە ئىنكاس قايتۇرۇش شەكلى ناچار تەسىرنىڭ دەرىجىسىنى ئاشۇرۇۋېتىشىمۇ مۇمكىن. شۇڭا، تاشقى بېسىمنىڭ ئادەمنىڭ جىسمانىي ۋە روھىي جەھەتتىن كەلتۈرىدىغان ناچار تەسىرىنى يېنىكلىتىپ، جىسمانىي ۋە روھىي كېسەللەردىن ساقلىنىش ئۈچۈن، بېسىمنى باشقۇرۇش ئىلمىگە جەزمەن توغرا چۈشەنچە ھاسىل قىلىش كېرەك. ھازىرقى زامان «بېسىمنى باشقۇرۇش ئىلمى» دا بېسىمنى باشقۇرۇش توغرىسىدا تۆۋەندىكى تەلەپلەر ئوتتۇرىغا قويۇلغان:

1) بېسىمغا توغرا باھا بېرىش پوزىتسىيىسىدە بولۇش كېرەك

شەخس — بېسىم تەھدىت سالىدىغان ئويىپىكت بولغاچقا، تاشقى بېسىمنى توغرا تونۇش (يەنى باھا بېرىش)، ھەم ئۇنىڭغا ئوچۇق ئۈمىدۋار پوزىتسىيە بىلەن، توغرا مۇئامىلە قىلىش كېرەك. شۇنداق دەپ قاراشقا بولىدۇكى، كۆپ ساندىكى بايلارنىڭ ھەممىسى دېگۈدەك روناق تېپىشتىن ئىلگىرى تەن سالامەتلىك، بايلىق مەنبەسى قاتارلىق جەھەتلەردىن كەلگەن بېسىمنىڭ كاشىلىسىغا ئۇچرىغان. مەسىلەن، ناپولېئون خېئول ئۆسمۈر دەۋرىدە ئۆزىنىڭ ئىلمىي ئۇنۋانىغا ئاخبارات مۇخبىرلىقىدىن تاپقان كىرىمگە تايىنىپ ئېرىشكەن؛ تۇرمۇشتىكى ھەر خىل بېسىم ئۇنىڭ كۈرەشچان ھاياتىغا نۇرغۇن ھۆسن قوشقان. دېمەك، بىر ئادەم ئۆز تۇرمۇشىدا ھەر خىل بېسىم، كۆڭۈلسىزلىك ھەتتا زەربە قاتارلىقلاردىن ھەمىشە خالىي بولالمايدىكەن، ئۇنداقتا، بېسىمغا توغرا باھا بېرىش، ئۇنى توغرا چۈشەنشتە ئۇلارنىڭ ئۆزىنىڭ جىسمانىي ۋە روھىي ساغلاملىقىغا كەلتۈرىدىغان زىياننى تەھلىل قىلىپ، ئۇنىڭدىن ئۆزىگە كېلىدىغان پايدىسىز ئاقىۋەتتىن ئىمكانقەدەر ساقلىنىشى كېرەك. مەسىلەن، بىر خادىم ئۆز خوجايىنى بىلەن ئۇرۇشقاندا داۋاملىق ئۇرۇشۇش نەتىجىسىدە ئىشتىن بوشتىلىدىغانلىقىنى؛ ئىشتىن بوشتىلىغاندىن كېيىن تۇرمۇش ۋە روھىي جەھەتتە دۇچ كېلىدىغان بېسىم بىلەن ھازىر ئاچچىقىنى بېسىۋېلىشتىن ھېس قىلىدىغان بېسىمنى سېلىشتۇرۇپ، قايسىسىنىڭ چوڭلۇقىنى ئويلاپ كۆرۈشى كېرەك. پايدا — زىياننى دەڭسەپ، بېسىم كىچىك بولىدىغاننى تاللىغاندا مەسىلىنى ئاقىلانىدەك بىلەن ھەل قىلىشقا پايدىلىق چارىنى تېپىپ چىقىلى بولىدۇ.

2) بېسىمغا ئاكتىپ ئىنكاس قايتۇرۇش كېرەك

«بېسىمنى باشقۇرۇش ئىلمى» دا بۇ ھەقتە 2 ئۈنۈملۈك ۋاسىتە ئوتتۇرىغا قويۇلغان:

1. بەدەن جەھەتتىكى ۋاسىتە بولۇپ، ئىزچىل ھەرىكەت قىلىشنى بولۇپمۇ «جىسمانىي ھەرىكەت» يەنى سۇ ئۇزۇش، ئارغامچا سەكرەش، ۋېلىسپىت مىنىش، ئاستا يۈگۈرۈش، تېز مېڭىش ۋە تاغقا چىقىش قاتارلىق. لارنى تەكىتلەش كېرەك. بۇ ھەرىكەتلەر قان ئايلىنىش سىستېمىسىنى تېخىمۇ ئۈنۈملۈك ھەرىكەت قىلىش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىپلا قالماستىن، يۈرەكنىڭ، ئۆپكەننىڭ ئىقتىدارىنى ئاشۇرۇپ، بۆرەك ئۈستى بېزى ھورمو-نىنىڭ ئاجرىتىلىشىنى بىۋاسىتە ئاشۇرۇپ، پۈتكۈل بەدەننىڭ ئىممۇنىتېتىلىق سىستېمىسىنى كۈچەيتىدۇ، ئادەمنى تۇرمۇشتىكى ھەر ۋاقىت كۆرۈلۈش ئېھتىمالى بولغان ھەر خىل بېسىملارغا تاقابىل تۇرىدىغان تېخىمۇ كۈچلۈك «سالامەتلىك» كە ئىگە قىلىدۇ.

ھازىر بىز روگېفېلېر، كارنىگ، ناپولېئون خېئول قاتارلىق دەرىجىدە دىن تاشقىرى بايلارنىڭ نېمە ئۈچۈن ھەرىكەت قىلىشقا ئامراق ئىكەنلىكىنى چۈشىنىۋالەيمىز. ئەمەلىيەتتە بەدەندىكى مۇسكۇللارنىڭ ئەمگىكى ئادەم-نىڭ پۈتۈن بەدىنىنى ئەركىن بوشاشتۇرىدۇ. ھەم ئادەمنىڭ مېڭىسىگە لايىقىدا دەم ئېلىش پۇرسىتى يارىتىپ بېرىدۇ. چۈنكى ساغلام بەدەنلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ھەقىقىي ئېنېرگىيىسىدۇر.

2) روھىي ھالەت جەھەتتىكى ۋاسىتە بولۇپ، پىسخولوگىلارنىڭ شەخسلەرنىڭ ئەھۋالىغا قاراپ قىلغان ئايرىم يېتەكچىلىكى ۋە پىسخىكىلىق داۋالىشى شەخسلەرنىڭ بېسىمغا تاقابىل تۇرۇشنى تۈگىتىشىدىكى ئەڭ ياخشى ئۇسۇلدۇر. ئۇلار ئۈنۈملۈك ئۆز — ئۆزىگە ياردەم قىلىش ئۇسۇلى يەنى مۇسكۇلنى تەرتىپلىك ئەركىن قويۇۋېتىش ئۇسۇلى، تىنچ ئولتۇرۇش، ئۆز — ئۆزىنى ئۇخلىنىش ئۇسۇلى ۋە نەپەس ئېلىشنى مەشىق قىلىش ئۇسۇلىدىن پايدىلىنىپ بېسىمنى تۈگىتىشنى قوللايدۇ.

قىسقىسى، بېسىمنى باشقۇرۇش تاشقى تەسىرگە ئاكتىپ ئىنكاس

قايتۇرۇش ئۇسۇلى بولۇپ، ئۇ بېسىمنى چۈشىنىش ئۇنىڭغا توغرا باھا بېرىش، شۇ ئارقىلىق بېسىمنى يېنىكلىتىش ياكى ئۇنىڭدىن خالىي بولۇش مەقسىتىگە يېتىش تەرتىپلىرىنى ئۆز ئىچىگە ئالىدۇ.

### 3 § . ساغلام بەدەن بولۇش

دىل ساغلاملىقى تەن ساغلاملىقىدىن كېلىدۇ. تەن ساغلاملىقى - زور بايلىق.

#### 1. دىل ساغلاملىقى تەن ساغلاملىقىدىن كېلىدۇ

«دىل ساغلاملىقى تەن ساغلاملىقىدىن كېلىدۇ»، «تەن ساغلاملىقى زور بايلىق» بۇ ھېكمەتلىك سۆزنىڭ قەدىمىيلىكىنى بىز دەۋرىگىچە سۈرۈشتۈرۈپ گىلى بولسىمۇ، لېكىن بىزگە ھەمىشە يېڭى تۇيۇلىدۇ، بۈگۈنكى كۈندىمۇ قوللانغىلى بولىدۇ.

ئەگەر سىز مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى، رەھبەر بولۇشنى ئويلىسىڭىز، جەزمەن سالامەتلىكىگە دىققەت قىلىڭ. چۈنكى سىز كۆلپىكتىپقا مەسئۇل بولغۇچى، سالامەتلىك ئەھۋالىڭىزنىڭ ياخشى بولماسلىقىدىن ئۆزىڭىز چىقىرىدىغان قارارغا تەسىر كۆرسەتسىڭىز بولمايدۇ.

سالامەتلىكىڭىزنىڭ ياخشى بولماسلىقى تەدبىر بەلگىلەش ئىقتىدارى - ئىگىزى ئاجىزلاشتۇرۇپ قويدۇ. چۈنكى نىشانغا يېتىش ئۈچۈن خېلى كۆپ جىسمانىي كۈچ ۋە چىدام - تاقەت بولۇشقا توغرا كېلىدۇ. ئەگەر مادارىڭىز يەتمەسە، شۇ نىشاندىن ۋاز كېچىشىڭىز مۇمكىن. تەدبىر بەلگىلەش ئىقتىدارىڭىزغا كۆرسىتىلىدىغان بۇ تەسىر ئاڭسىز بولسىمۇ، ئۇ قارار ئىگىزى سالاھىيەتلىك بىلەن چىقارغۇزماي، نۇرغۇن كىشىلەرگە تەسىر يەتكۈزىدىغان ئەھۋال كېلىپ چىقىدۇ.

ئەمەلىيەتتە، سالامەتلىك ئاساسى تەدبىر بەلگىلەش ئىقتىدارىغا تەسىر كۆرسىتىدىغان دەرىجىگە يەتكەندە، رەھبەرلىك ۋەزىپىسىدىن دەرھال ئىس-

تىپا بېرىش كېرەك. ئۇ كىشى قانداقلا بولمىسۇن ئانچە مۇھىم بولمىغان ئورۇندا تۇرۇپمۇ كۆلپىكتىپقا كۆپ يىللىق تەجرىبىسى ۋە ساۋاتى بىلەن تۆھپە قوشالايدۇ.

روھىي ھالەتنىڭ ساغلام بولۇشى ۋە مۇۋەپپەقىيەت قىرغىقىغا يېتىش ئۈچۈن، ئىمكانقەدەر تەن سالامەتلىكىنى ئوبدان ساقلاش كېرەك.

#### 2. بەدەننى قانداق چېنىقتۇرۇش كېرەك

كۆپچىلىككە مەلۇمكى، تەنھەرىكەت قىلىش ۋە پىسخىك ساپانى ئۆسۈش تۈرۈش ئارقىلىق بەدەننى چېنىقتۇرۇپ، بەدەننىڭ قۇۋۋەت سەۋىيىسىنى ئاشۇرغىلى بولىدۇ.

يېنىك ئاتلەپتىكا تىرىشى ۋە ئامبىرىكىدىكى مەشھۇر تىرىشىلارنىڭ بىرى، ئۇنىڭ يېتەكچىلىكىدە، بىرنەچچە ئوتتۇرا مەكتەپ ئوقۇغۇچىسى ئامبىرىكا بويىچە تەييارلىق مەكتەپلىرىنىڭ ئاتلەپتىكا رېكوتىنى بۇزغان. ئۇ بۇ يېڭى چولپانلارنى قانداق مەشىق قىلدۇرغان؟ ئۇنىڭ قوش تەلەپلىك بەلگىلىمىسى بولغان، ئۇ ئوقۇغۇچىلىرىغا تەنھەرىكەتنى مەشىق قىلدۇرۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۆزىنىڭ پىسخىك ساپاسى ۋە تەن ساپاسىنى ئۆستۈرۈشنى ئۆگەتكەن.

ئۇ: «ئەگەر ئۆزۈڭلەرنىڭ نېمە قىلالايدىغانلىقىڭلارغا ئىشىنىدىغان بولساڭلار، جەزمەن شۇنى ئىشقا ئاشۇرالايسىلەر» دېگەن.

سىزدە ئىككى خىل تىپتىكى قۇۋۋەت بولىدۇ. بىرى، بەدەندىكى قۇۋۋەت. يەنە بىرى، دىل ۋە روھىي جەھەتتىكى قۇۋۋەت. بۇنىڭدا كېيىنكىسى ئالدىنقىسىدىن كۆپ مۇھىمدۇر. چۈنكى، زۆرۈر تېپىلغاندا، سىز ئۆزىڭىزنىڭ دىلىدىن غايەت زور قۇۋۋەتكە ئېرىشەلەيسىز.

مەسىلەن، ئادەم جىددىي كەينىياتىنىڭ تۈرتكىسى بىلەن، ئۆزىنىڭ جىسمانىي كۈچى ۋە چىداملىقىنى نورمال ئەھۋالدا يەتكۈزگىلى بولمايدىغان دەرىجىگە يەتكۈزەلەيدۇ. ئىلگىرى بىر قېتىملىق ئاپتوموبىل ھادىسىسىدە بىر ئايالنىڭ ئېرى ئۆرۈلۈپ ئۆكتۈرۈلۈپ كەتكەن ئاپتوموبىلنىڭ ئىچىدە قېلىپ قىمىرلىيالمىي قالغاندا، ئاجىز ئايال پۈتۈن كۈچى بىلەن ئاپتوموبىلغا

نى كۆتۈرۈپ، ئېرنى قوتقۇزۇپ چىققان. نېرۋىسىدىن ئاداشقان ئادەم ئەسەبىيەشكەندە نورمال ئەھۋالدا بولۇشى مۇمكىن بولمايدىغان كۈچكە ئىگە بولالايدۇ.

بانستېر «تەنھەرىكەت رەسىملىك ژۇرنىلى»غا يازغان بىر يۈرۈش ماقالىسىدە ئۆزىنىڭ پىسخىكا جەھەتتىن مەشىق قىلىش بىلەن تەنھەرىكەت مەشىقىنى بىرلەشتۈرۈپ چىقىش ئارقىلىق، 1954 - يىلى 5 - ئاينىڭ 6 - كۈنى، بىرىنچى قېتىم 4 مىنۇتتا بىر ئىنگىلىز چاقىرىم يۈگۈرۈش رېكورتىنى بۇزۇپ، تەنھەرىكەت ساھەسىدىكىلەر ئۇزۇندىن بۇيان ئارزۇلۇپ كەلگەن ئىشنى ۋۇجۇدقا چىقارغانلىقىنى بايان قىلغان. ئۇ روھىي ھالىتىنى كونترول قىلىشنى نەچچە ئاي مەشىق قىلىپ، ئۇنى «بۇ نەتىجىنى ياراتقىمى بولىدۇ» دەيدىغان ئېتىقادقا ماسلاشتۇرغان. بەزىلەر 4 مىنۇتتا بىر ئىنگىلىز چاقىرىم يۈگۈرۈش بۇ تۈرنىڭ چېكى، ئۇنىڭدىن ھالقىپ ئۆتۈش مۇمكىن ئەمەس دەپ قارىغاندا، بانستېر بۇ بىر دەرۋازا، ئۇنىڭدىن ئۆتكەندىن كېيىن ئۆزۈمگە ۋە باشقا بىر ئىنگىلىز چاقىرىم ئۇزۇنلۇققا يۈگۈرۈش تەنھەرىكەتچىلىرىنىڭ يېڭى نەتىجە قازىنىشى ئۈچۈن يول ئېچىلىدۇ، دەپ قارىغان.

دەرۋەقە، ئۇ توغرا ئويلىغان ھەم يول ئېچىپ بەرگەن. 4 يىلدىن كۆپرەك ۋاقىت ئىچىدە، ئۇنىڭ بىرىنچى بولۇپ 4 مىنۇتتا بىر ئىنگىلىز چاقىرىم يۈگۈرۈش رېكورتىنى بۇزۇشىغا ئەگىشىپ، ئۇ ۋە باشقا ئۇزۇنغا يۈگۈرەش تەنھەرىكەتچىلىرى ئىلگىرى - كېيىن 40 نەچچە قېتىم بۇ رېكورتىنى بۇزغان. 1958 - يىلى 8 - ئاينىڭ 6 - كۈنى ئىرلاندىيىنىڭ دۇبلىن دېگەن جايىدا ئۆتكۈزۈلگەن بىر قېتىملىق مۇسابىقىدە 5 نەپەر ئۇزۇنغا يۈگۈرۈش تەنھەرىكەتچىسى 4 مىنۇتقا يەتمىگەن ۋاقىتتا بىر ئىنگىلىز چاقىرىمى ئۇزۇنلۇقىنى يۈگۈرۈپ بولغان.

بانستېرغا بۇ مۆجىزىنى يارىتىشنى ئېللىنوس ئۇنىۋېرسىتېتى بەدەن-نىڭ ماسلىشىشىنى تەتقىق قىلىش تەجرىبە بۆلۈمىنىڭ مۇدىرى دوكتور كورلىتون ئۆگەتكەن. ئۇ بەدەننىڭ قوۋۋەت سەۋىيىسى ئىنقىلابىي توغرىسىدە-دىكى نۇقتىئىنەزەرنى راۋاجلاندۇرۇپ، مۇنداق دېگەن: «بۇ نۇقتىئىنەزەرنى

تەنھەرىكەتچىلەرگىمۇ، باشقا ئادەملەرگىمۇ قوللىنىشقا بولىدۇ، ئۇنىڭ بىلەن تەنھەرىكەتچىلەر تېخىمۇ تېز يۈگۈرىدىغان، ئادەتتىكى ئادەملەر تېخىمۇ ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرىدىغان بولىدۇ. بۇنىڭدا «نېمە ئۈچۈن» گە سەۋەب يوقتۇر. ھەرقانداق ئادەم ئۆز بەدىنىنى چىنىقتۇرۇشنى بىلمەيدىغان بولسا، 50 ياشقا كىرگەندە 20 ياش چىغىدىكىدەك مۇھىتقا ماسلىشىپ كېتەلمەيدۇ. دوكتور كورلىتوننىڭ نەزەرىيە سىستېمىسى مۇنداق ئىككى پرىنسىپنى ئاساس قىلغان.

(1) پۈتۈن بەدەننى مەشىق قىلدۇرۇش.  
(2) ئۆزىنى بەرداشلىق بېرىش چېكىگە قىستاپ بېرىش ھەم ھەربىر قېتىملىق مەشىققە ئەگىشىپ بەرداشلىق بېرىش چېكىنى ئاشۇرۇش.  
دوكتور كورلىتون ياۋروپادىكى تەنھەرىكەت چوپانلىرىنىڭ سالامەتلىكىنى تەكشۈرگەن چاغدا بانستېر بىلەن تۇتۇشىپ قالغان. ئۇ بانستېرنىڭ مەلۇم ئەزاسىنىڭ ئادەمنى ھەيران قالدۇرغۇدەك تەرەققىي قىلغانلىقىنى بايقاپ قالغان. مەسلەن، بەدەننىڭ چوڭ - كىچىكلىكى نۇقتىسىدىن ئېيتقاندا، بانستېرنىڭ يۈرىكى نورمال ئادەمنىڭكىدىن %25 يوغان ئىكەن ئەمما، بانستېرنىڭ بەدىنىدىكى باشقا قىسىم ئادەتتىكى ئادەملەرگىكىدەك چىلىكىمۇ تەرەققىي قىلمىغان. شۇڭا بانستېر دوكتور كورلىتوننىڭ بەدەننىڭ ھەممە قىسمىنى چىنىقتۇرۇش توغرىسىدىكى مەسلىھەتىنى قوبۇل قىلغان. تاغقا چىقىش ئارقىلىق روھىي ھالىتىنى چىنىقتۇرۇپ، ئۆزىنىڭ قىيىنچىلىقىنى يېڭىش ئىرادىسىنى يېتىلدۈرگەن.

شۇنىڭغا ئوخشاش مۇھىم پاكىت شۇكى، ئۇ بىر نىشاننى بىرنەچچە كىچىك نىشانغا پارچىلاشنى ئۆگىنىۋالغان. ئۇ بىر ئادەمنىڭ بىر ئىنگىلىز چاقىرىمىنىڭ 4 دىن بىر قىسمىنى يۈگۈرۈشى ئۇنىڭ ئۇدا تۆت قېتىم 4 تىن بىر قىسمىنى يۈگۈرۈشىدىن تېز بولىدۇ دەپ ئەقلىي خۇلاسە چىقارغان. شۇڭا ئۇ بىر ئىنگىلىز چاقىرىمىنىڭ 4 تىن بىر قىسمىغا يۈگۈرۈش بويىچە ئۆزىنى مەشىق قىلدۇرغان، مەشىقتە ئالدى بىلەن بىرىنچى 4 تىن بىر قىسمىغا ھۇجۇم قىلغان، ئاندىن دەم ئېلىش يۈزىسىدىن يۈگۈرۈش يولىنى بويلاپ پو-پوغا يۈگۈرگەن. ئاندىن يەنە بىر 4 تىن بىر قىسمىغا ھۇجۇم

قىلغان. ئۇ 58 سېكۇنتتا ياكى ئۇنىڭدىمۇ قىسقا ۋاقىتتا 4 تىن بىر قىسىم ئىنگىلىز چاقىرىمىنى يۈگۈرۈپ بولۇشنى نىشان قىلغان. 58 سېكۇنتقا 4 نى كۆپەيتكەندە 232 سېكۇنت ياكى 3 مىنۇت 52 سېكۇنت بولغان. ئۇ ھەمىشە بەرداشلىق بېرىش چېكىگە يۈگۈرگەن ھەم ھەر قېتىمدا مەشىق چېكىنى قىسقارتىپ، ئاخىر 3 مىنۇت 59 سېكۇنت، دەقىقىلىق نەتىجە بىلەن بىر ئىنگىلىز چاقىرىملىق ئۇزۇنغا يۈگۈرۈش بويىچە دۇنيا رېكورتىنى بۇزغان. دوكتور كورلتون بانستېرغا: «ئادەم بەدىنىنىڭ بەرداشلىق بېرىدىغان مەشىق سالىمى قانچە چوڭ بولسا، ئۇنىڭ چىداملىقىمۇ شۇنچە كۈچلۈك بولىدۇ. ئاتالمىش (زىيادە مەشىق) ۋە «ئۆلگۈدەك چارچاپ كېتىش، دېگەنلەر قۇرۇق گەپ» دەپ تەلىم بەرگەن.

دەم ئېلىش چېنىقىشقا ئوخشاش مۇھىم، بەدەننى جاپالىق چېنىقتۇرۇش ئارقىلىقلا ساغلاملاشتۇرغىلى بولىدۇ. جىسمانىي كۈچ، ھاياتىي كۈچ ۋە قۇۋۋەت ئەنە شۇنداق تەرەققىي قىلىدۇ. بەدەن ۋە روھىي ھالەتنىڭ دەم ئېلىش جەريانى جىسمانىي كۈچ ۋە زېھنىي كۈچنىڭ ئەسلىگە كېلىش جەريانى بولۇپ، ئەگەر بەدەنگە دەم ئېلىش پۇرسىتى بېرىلمىسە، ئۇ ئېغىر دەرىجىدە زەخىملىنىشى ھەتتا نابۇت بولۇشى مۇمكىن.

### 3. ھازىر باتارېيىڭىزگە توك تولۇقلاش ۋاقتىمۇ - قانداق؟

قەبرە ئىچىدە ئەڭ باي ئادەم بولۇش شەرەپلىك ئىش ئەمەس. ئادەم ئەڭ ياخشى ئالىم، ۋىراج، باش دىرىكتور، سودا - سېتىقچى ياكى ياللانغۇچى بولۇشنى خالايدۇكى، ھەرگىز ۋاقتىسىز چىرايلىق ياسالغان قەبرىدە يېتىشىنى خالىمايدۇ. سۆيۈملۈك ئاتا - ئانا، خوتۇن ۋە پەرزەنتلەر سىزگە بەخت بەخش ئېتەلەيدۇ. ئۇلار نېمە ئۈچۈن بەزىدە سىزنى قاينۇغا سالىدۇ؟ نېمە ئۈچۈن بەزى كىشىلەر نېرۋا كېسەللىكلىرى ساناتورىيىسىگە قامىلىپ قالىدۇ ياكى تېنىگە چىرىشتىن ساقلىنىش دورىسى سۈرۈتۈلۈپ، ھەشەمەتلىك ياسالغان ياغاچ ساندۇققا قويۇلىدۇ؟ - چۈنكى ئۇلار ئېنېر-گىيىنى زۆرۈر بولمىغان ئىشلارغا سەرپ قىلغان ھەم باتارېيىسىگە توك قاچىلىمىغان.

كىچىك يالا ئۆزىنىڭ قانداق ۋاقىتتا زىيادە چارچايدىغانلىقىنى بىلىم - سىمۇ، لېكىن ئۇلار ئۆز ھەرىكىتىدە بۇ نۇقتىنى ئىپادىلەيدۇ. ئۆسمۈرلەر ئۆزىنىڭ زىيادە چارچىغانلىقىنى بىلەلەيدۇ. ئەمما ئۇنى ئېتىراپ قىلىشنى خالىمايدۇ.

قۇۋۋەت سەۋىيىڭىز ناھايىتى تۆۋەن بولغاندا، خۇددى ئاكتۇمۇلياتور - لۇق باتارېيە تۈگەپ، ئاپتوموبىل نورمال ھەرىكەت قىلىشقا ئامالسىز قالغانغا ئوخشاش، سالامەتلىكىڭىز ۋە ئېسىل مىجەزىڭىز پاسسىپ كەيپىياتنىڭ بېشىغا ئۇچرايدۇ. ئەگەر قۇۋۋەت سەۋىيىڭىز ئۆل بولغاندا، ئۆلۈپ قالسىز. ئۇنداقتا، قۇۋۋەت مەسىلىسىنى قانداق ھەل قىلىش كېرەك؟ ئەلۋەتتە ئاكتۇمۇلياتورلۇق باتارېيىگە توك تولۇقلاش كېرەك. قانداق تولۇقلاش ئۈستىدە توختالساق، ئۆزىڭىزنى ئەركىن قويۇۋېتىش، ھەرىكەت قىلىش، دەم ئېلىش ۋە ئۇخلاش.

تۆۋەندىكى جەدۋەل قۇۋۋەت سەۋىيىڭىزنى مۆلچەرلىشىڭىزگە ياردەم قىلالايدۇ. قۇۋۋەت سەۋىيىڭىزنىڭ ئاستا - ئاستا تۆۋەنلەپ كېتىۋاتقانلىقىنى ھېس قىلغاندا، مۇشۇ جەدۋەل ئارقىلىق تەكشۈرۈپ باقىشىڭىز بولىدۇ. شۇنداقلا ئۆزىڭىزدىكى «باتارېيە» نىڭ توك تولۇقلاش - تولۇقلىماسلىقىنىمۇ تۆۋەندىكى ھەرىكەت ۋە ھېس - تۇيغۇسى بەلگىلەيدۇ.

- 1) ھەددىدىن زىيادە مۇگدەش ۋە قاتتىق چارچاش؛
- 2) پاراسەتسىز، دوستانە بولماسلىق، گۇمانخورلۇق قىلىش؛
- 3) ئاسان ئاچچىقلىنىدىغان، باشقىلارنى ئوڭايلا ھاقارەتلەيدىغان ۋە باشقىلارغا ئۆچمەنلىك قىلىدىغان بولۇش؛
- 4) ئاسان تەسىرگە ئۇچرايدىغان، تەنە گەپ قىلىشقا ئامراق بولۇش، بېخىل بولۇش؛
- 5) خۇدۇكسىنىدىغان، ئوڭاي ھاياجانلىنىدىغان، ئەسەبىيلىشىپ قالىدىغان بولۇش؛
- 6) ئاسان غەم يەيدىغان، قورقۇنچاق، ھەسەتخور بولۇش؛
- 7) ئۆزىنى تۇتۇۋالالايدىغان، رەھىمسىز، ئاچكۆز زىيادە شەخسىيەتچى بولۇش.

8) ئاسانلا پالاكتەككە ئۇچرايدىغان، ئۈمىدسىزلىنىدىغان، ھېسسىياتى ئۆزگىرىشچان بولۇش.

#### 4. ئاكتىپ روھى ھالەت ياخشى قۇۋۋەت تەلەپ قىلىدۇ.

چارچىغان چاغدا سىزنىڭ ئاكتىپ، كىشىنى رازى قىلىدىغان ھېسسىياتىڭىز، كەيپىياتىڭىز، ئىدىيىڭىز ۋە ھەرىكىتىڭىز پاسسىپ نەرسىگە ئايلىنىپ قالىدۇ. ئوبدان دەم ئالغاندا، سالامەتلىكىڭىز ئىنتايىن ساغلام چاغدا، سىزنىڭ تەرەققىيات يۆنىلىشىڭىز ئاكتىپ تەرەپكە قاراپ ئۆزگىرىدۇ. چارچاش ھەمىشە سىزنىڭ ئىچكى ئەزالىرىڭىزدا ئەڭ ناچار نەرسىنى شەكىللەندۈرىدۇ. «باتارپىيە» يېڭىزگە توك قاچىلىنىپ، ئۇنىڭ قۇۋۋىتى ۋە ھەرىكىتى ئۆلچەملىك سەۋىيىگە يەتكەندە، سىز كۆڭۈلدىكىدەك ھالەتكە كەلگەن بولىسىز. مانا بۇ سىزنىڭ ئاكتىپ روھى ھالەتتە پىكىر يۈرگۈزىدىغان ۋە ھەرىكەت قىلىدىغان چېغىڭىزدۇر!

ئەگەر ھېسسىياتىڭىز ۋە ھەرىكىتىڭىز ئارتۇقچىلىقىڭىزنىڭ ئورنىنى كىشىنىڭ كۆڭلىگە ياقمايدىغان، پاسسىپ نەرسىلەرنىڭ ئالغانلىقىنى ئىپادىلىسە، بۇ «باتارپىيە»گە توك قاچىلايدىغان ۋاقىت بولۇپ ھېسابلىنىدۇ. دەرۋەقە، بەدىنىڭىز، ۋە روھى ھالىتىڭىزدىكى قۇۋۋەت سەۋىيىسىنى ساقلاپ قېلىش ئۈچۈن، ئۇلارنى چېنىقتۇرۇشىڭىز كېرەك. لېكىن ئۈچىنچى ئامىلمۇ بار. يەنى سىزنىڭ بەدىنىڭىز ۋە روھى ھالىتىڭىزگە مۇۋاپىق قۇۋۋەت بېرىش كېرەك. تېنىڭىزنىڭ ساغلاملىقى ئۈچۈن لايىقىدا قۇۋۋەتلىك ئوزۇقلىنىڭ، پىسخىكا ۋە روھى جەھەتتىكى ھاياتىي كۈچىڭىزنى ساقلاش ئۈچۈن، ئىلھام بەخش ئېتىدىغان كىتابلاردىن پىسخىكا ۋە روھى جەھەتتىكى قۇۋۋەتلىك ۋىتامىنلارنى قوبۇل قىلىڭ.

#### 5. بەدەننىڭ ساغلام بولۇشى ۋە روھى ھالەتنىڭ جۇشقۇن

#### تۇرۇشى ھەر خىل ۋىتامىنغا ئېھتىياجلىق

ئامېرىكىنىڭ ئىندىئانا شىتاتى رافاخىت شەھىرىدىكى ئامېرىكا يېزا ئىگىلىك تەتقىقات جەمئىيىتىنىڭ سابىق مۇدىرى، پەلسەپە دوكتورى سې-

كارسېس ئافرىقا دېڭىز قىرغىقىدىكى بىر كەنتنىڭ ئىچكى جايىدىكى ئوخشاش قەبىلە جايلاشقان كەنتتىن خېلىلا ئىلغار ئىكەنلىكىنى تىلغا ئالغان. نېمە ئۈچۈن شۇنداق بولىدۇ؟ بۇ كەنتتىكى ئاھالىلەرنىڭ بەدىنى ئىچكى جايلىرىدىكى قەبىلىدىكىلەرنىڭ بەدىنىدىن ساغلام، زېھنىي كۈچ تولۇق بولۇپ، كۈچلۈك ھاياتىي كۈچكە تولغان. بۇ ئىككى جايىدىكىلەر ئوتتۇرىدا سىدىكى پەرق ئوزۇقلۇق جەھەتتىكى پەرق بولۇپ، ئىچكى جايىدىكىلەر يېتەرلىك ئاقسىل ماددىسى قوبۇل قىلالىغان، دېڭىز قىرغىقىدىكىلەر بولسا، ئۆزى ئىستېمال قىلىدىغان يېلىقتىن زور مىقداردا ئاقسىل ماددىسى قوبۇل قىلغان.

مېنارس ئۆزىنىڭ «كىلىمات ئادەمنى يېتىلدۈرىدۇ» دېگەن ئەسىرىدە مۇنداق دېگەن: ئامېرىكا ھۆكۈمىتى پاناما رايونىدىكى بەزى ئاھالىلەرنىڭ روھىي ھالەت ۋە بەدەن ھەرىكىتىدە گومۇش كېلىدىغانلىقىنى بايقىغان. تەتقىقات نەتىجىسىدە، بۇ ئاھالىلەر ئاساسلىق ئىستېمال قىلىدىغان ئۆسۈملۈك ۋە ھايۋان تەركىبىدە ۋىتامىن B<sub>1</sub> نىڭ كەمچىل ئىكەنلىكى بىلىنگەن. ۋىتامىن B<sub>1</sub> نى ئۇلارنىڭ ئوزۇققا ئارىلاشتۇرۇپ بەرگەندە بۇ ئاھالىلەر ناھايىتى تېتىكلىشىپ ۋە شوخلىشىپ كەتكەن.

ئەگەر سىزنىڭ يېمەك - ئىچمىكىڭىزدە مەلۇم ۋىتامىن ۋە باشقا ئامىللارنىڭ كەمچىللىكىدىن قۇۋۋەت سەۋىيىسىڭىزنىڭ چەكلىنىپ قېلىۋاتقانلىقىدىن گۇمان قىلىشىڭىز بۇنىڭغا تەدبىر قوللىنىڭ، بۇ ئىشتا سىزگە مۇكەممەل مەزمۇنلۇق تاماق ئېتىش قوللانمىسىنىڭ ياردىمى تېگىدۇ. قۇۋۋەت باشقۇرۇشقا دائىر بەزى كىتابلارنى ئالىشىڭىزمۇ بولىدۇ، ئەگەر شارائىت يار بەرسە، بەدىنىڭىزنى بىرەر قېتىم تەكشۈرتۈپ كۆرۈڭ.

بەدىنىڭىز ماددىي ۋىتامىننى قىلچە قىينالماي قوبۇل قىلالسا، ئاڭسىز پىسخىكىڭىزمۇ پىسخىك ۋە روھى جەھەتتىكى ۋىتامىنلارنى قىلچە قىينالماي قوبۇل قىلالايدۇ ۋە ئۆزلەشتۈرەلەيدۇ. لېكىن ئۇ بەدىنىڭىزگە ئوخشىمايدۇ، سىزنىڭ ئاڭسىز پىسخىكىڭىز چەكسىز نەرسىنى ھەزىم قىلالايدۇ ۋە ساقلاپ قالايدۇ. ئاشقازىنىڭىزغا ئوخشاش چىڭقىلىپ كەتمەيدۇ. ئۇنىڭغا قانچىلىك نەرسە بەرسىڭىز، ئۇ شۇنچىلىك نەرسىنى قوبۇل قىلالايدۇ ۋە ساقلاپ



قالايدۇ ھەتتا تېخىمۇ كۆپ نەرسىنى سىغدۇرۇپ كىتەلەيدۇ. ئۇنداق بولسا، پىسخىكا ۋە روھىي جەھەتتىكى ۋىتامىننى نەدىن تېپىش كېرەك؛ بۇ توغرىسىدا ناپولىئون خېئول: بۇنى نۇرغۇن گېزىت، ژۇرنال ۋە كىتابلاردىن تېپىشقا بولىدۇ، دەپ كۆرسىتىدۇ.

ئەمەلىيەتتە، ئاڭسىز پىسخىكا باتارېيىگە ئوخشاش بولۇپ، ئۇنىڭدىن غايەت زور قۇۋۋەتكە ئېرىشكىلى بولىدۇ. بۇ قۇۋۋەت بەدەننىڭ ھاياتىي كۈچىگە ئايلىنالايدۇ. ئەگەر بىرەر پاسسىپ كەيپىياتنىڭ بۇنىڭ ئىچىدە «تار كوچا» پەيدا قىلىشقا يول قويسىڭىز، قۇۋۋەت ئىسراپ بولۇپ كېتىدۇ. قۇۋۋەتتىن ياخشى پايدىلانمىسىڭىز، ئۇ خوراپ كەتمەيلا قالماستىن، نەچچە ھەسسە ئاشىدۇ. مانا بۇ ئېلېكتىر ئىستانسىسىدىكى گېنېراتور-لارنىڭ كۆپ مىقداردا توك ھاسىل قىلىنىغا ئوخشاش بىر ئىش.

نەشرىيات ساھەسىدىكى مەشھۇر ئەرباب مەرھۇم لاکىپىر ئەپەندى «مۇۋەپپەقىيەتنىڭ چىكى يوق» ناملىق كىتابىدا ئۇ قۇۋۋەت سەرپىياتىنى ناھايىتى ئويدان چۈشەندۈرۈپ، زۆرۈر بولمىغان «غەم - غۇسسە، ئۆچمەند-لىك، ۋەھىمە، گۇمانخورلۇق ۋە نەپرەتلىنىش» نىڭ قۇۋۋەتىنى ئىسراپ قىلىدىغانلىقىنى شەرھىلىگەن.

ئۇ مۇنداق دەيدۇ: «قۇۋۋەتنى ئىسراپ قىلىدىغان بارلىق ئىلمېنىتلار-نى ئاسانلا ھەرىكەتلەندۈرگۈچ ئىلمېنىتكە ئايلاندۇرغىلى بولىدۇ».

بۇ نۇقتىنى چۈشەندۈرۈش ئۈچۈن، لاکىپىر ئەپەندى ئېلېكتىر ئىستانسىسىنىڭ خەرىتىسىنى سىزغان. ئۇنىڭدا بەزى مەشلەرنىڭ ئېغىزى ئوچۇق تۇرغان، قىپقىزىل ئوت مەش ئىچىدە يالقۇنچاپ كۆيۈۋاتقان؛ پار قازىنىدا سۇ قايناۋاتقان؛ پارنىڭ تۈرتكىسى بىلەن ھەرىكەتچان پىرۇپىكا غايەت زور گېنېراتورنى ھەرىكەتلەندۈرۈۋاتقان؛ مىس سىم بىلەن ئورالغان غالىتەك ئادەم ھېس قىلالىغۇدەك تېزلىكتە ئۇچقاندەك ئايلىنىۋاتقان؛ يېشىل ۋە كۆك رەڭلىك ئوت ئۇچقۇنلىرى ئېلېكتىر چوتكىسى ئاستىدا چاقناۋاتقان؛ بوشلۇق-قا تارتىلغان ناھايىتى توم كاپېل توك تەقسىملەش دىسكىسىغا تۇتاشتۇرۇلۇپ، پۈتۈن شەھەرنىڭ ھەرقايسى جايلىرىغا توك يەتكۈزۈپ، تۈمەنلىگەن ئىستېمالچىلارنىڭ ھەر خىل ئېھتىياجىنى قاندۇرۇۋاتقان مەنزىرە كۆرسىتىلگەن.

بۇ رەسىمنىڭ يەنە بىر تەرىپىدە زاۋۇت، پار قازىنى گېنېراتورى ئوخشاش كۆرسىتىلىپ، پەقەت ئېغىر كاپېل توك تەقسىملەش دىسكىسىغا ئەمەس، سۇ چېلىكىگە تەقىپ قويۇلغان. دېمەك ئېلېكتىر قۇۋۋىتى ئىسراپ قىلىنىپ بولغاچقا، بىرەر لىفىتمۇ ماڭمىغان، بىرەر ماشىنىمۇ ھەرىكەت قىلمىغان ھېچقانداق چىراغمۇ يانمىغان.

لاكىپىر ئەپەندى بۇنىڭدىن «ئىككى ئادەم ئوخشاش شەكىلدە، ئوخشاش مىقداردىكى قۇۋۋەت بىلەن ئوخشاش بىر خىزمەتنى ئىشلىسە، مەغلۇپ بولۇشنى ئويلىغىنى مەغلۇپ بولىدۇ، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشىنى ئويلىغىنى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىدۇ» دەپ يەكۈن چىقارغان.

ھاياتىيات دۇنياسىدىكى ئەزالار ئىچىدە ئادەملا تەشەببۇسكارلىق بىلەن ئۆزىنىڭ ئاڭلىق ئېڭى، ئىقتىدار ئارقىلىق ئۆز كەيپىياتىنى كونترول قىلالايدۇ. ئادەم قانچىكى مەدەنىي، ئالىيجاناب ۋە تەربىيە كۆرگەن بولسا، ئۆزىنىڭ ھېسسىياتى ۋە كەيپىياتىنى شۇنچىكى ئاسان تىزگىنلىيەلەيدۇ — ئەگەر شۇنداق قىلىشنى خالىسا.

ھالبۇكى، سىز ھەمىشە بۇنداق ياكى ئۇنداق خاتا كەيپىياتنىڭ يېتەكچىلىكىدە، ئۆزىڭىزنىڭ پىسخىكا ۋە روھىي جەھەتتىكى قۇۋۋىتىڭىزنى ئىسراپ قىلىۋېتىسىز. ئەگەر مۇشۇنداق بولسا، ئاچالنى يۆتكەپ، قۇۋۋەتنىڭ پايدىلىق يولغا ئېقىشىغا قومانداڭلىق قىلىڭ. بۇنى ئورۇنداش ئۈچۈن، ئۆز قۇۋۋىتىڭىزنى ئۆزىڭىز ئېرىشمەكچى بولغان شەيئىگە قارىتىڭ، ئېرىشىشنى خالىمايدىغان شەيئىدىن يىراق قاچۇرۇڭ. بۇنىڭ بىلەن كەيپىياتىڭىز دەر-ھال ھەرىكەتلىڭىزنىڭ قومانداڭلىقىغا بويسۇنىدۇ. شۇڭا ھەرىكەتكە كېلىپ، پاسسىپ كەيپىياتنىڭ ئورنىغا ئاكتىپ كەيپىياتنى تۇرغۇزۇڭ.

ئاۋسترالىيىدىكى دون فوللېج بۇ جەھەتتە بىزگە ناھايىتى ياخشى مىسال بولالايدۇ. فوللېج بىتەلەيلىكىدىن ئۆمرىدە نۇرغۇن بالا - قازاغا دۇچ كەلگەن. ئۇ ئىزچىل تۈردە قان ئازلىق كېسىلىدىن قۇتۇلالمىغان. ئەمما، قەتئىي نىيەتكە كېلىپ داڭلىق سۇ ئۇزۇش چېمپىيونى بولۇشنى ئارزۇ قىلغان، دەرۋەقە كېيىن، دۇنيادىكى ئەڭ داڭلىق سۇ ئۇزۇش تەنھەرد-كەتچىلىرىنىڭ بىرى بولۇپ قالغان، ئەمما ئۇ بۇنىڭدىن قانائەتلەنمىگەن.

فولپېچ ئەنگلىيىنىڭ ۋېلس شەھىرىنىڭ شەرقىي جەنۇبىدىكى دېڭىز پورتى لاگودىنى ئىمپېرىيە تەنھەرىكەت جەمئىيىتىدىن ئۆيگە قايتقاندا «باي بولۇش توغرىسىدىكى ئوي - پىكىرلەر» دېگەن كىتابنى ئوقۇغان. مېنىڭ - چە، ناپولېئون خېئولىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش توغرىسىدىكى نەزەرىيە - سى كىشىنى تولمۇ رىغبەتلەندۈرىدۇ، - دېگەن ئۇ، - مەن ئۆزىمنىڭ ئەنگلىيىدە ئۆتكۈزۈلگەن ئارىلاشما كۈچ ئۇلاپ سۇ ئۇزۇش مۇسابىقىسىدە ئەنگلىيە قىزلىرىغا يېڭىلىپ قالغانلىقىمىزنى ئويلاشقا باشلىدىم. مەن ئۆزۈم ئۈستۈمگە ئالغان ئەركىن ئۇسلۇبتا كۈچ ئۇلاپ سۇ ئۇزۇش مۇسابىقىسىنى 60 سېكۇنت 6 دەقىقىدە تۈگەتتىم. گەرچە بۇ ئۆزۈم ساقلاپ كەلگەن دۇنيا رېكورتىدىن 6 دەقىقىە تېز بولسىمۇ، لېكىن بۇ سۈرئەت بىزنىڭ ئەنگلىيىلىكلەرگە يېتىشىۋېلىشىمىز ھەم ئۇلاردىن ئېشىپ كېتىشىمىزگە يار - دىمى تەڭكۈدەك تېز ئەمەس ئىدى.

— مېنىڭ ئاخىرقى پەيتتە ئۆزۈمنىڭ بارلىقىمنى تەقدىم قىلغان - قىلالمىغانلىقىمنى بىلگۈم كەلدى.

فولپېچ ئۇزاقتىن بۇيان كۆڭلىگە پۈكۈپ كەلگەن ئارمانى — 100 مېتىر مۇساپىنى 60 سېكۇنتقا يەتمىگەن ۋاقىتتا ئۇزۇپ بولالايدىغان قىز بولۇش ئارزۇسىنى قايتا ئويلاشقا باشلىغان. ئۇ بۇ ۋاقىتنى «ئاجايىپ بىر مەنۇت» دەپ ئاتىغان.

ئۇ «ئەگەر ئارزۇيۇمنى ئەمەلگە ئاشۇرالمىسام، بىز چوقۇم غەلبە قىلىشىمىز مۇمكىن» دەپ ئويلىغان.

— شۇ پەيتتىن باشلاپ، - دېگەن ئۇ - رېكورتى بۇزۇش كۆڭلۈمدىكى كۈچلۈك ئارزۇغا ئايلاندى. مەن ئۇنى ئۆزۈمنىڭ جاسارتى دەپ قارىدىم ھەم مۇشۇ ئاجايىپ بىر مەنۇتنى نىشان قىلىپ، ئاكتىپ ھەرىكەت پىلاننى تۈزدۈم. خۇددى خېئولىنىڭ تەكلىپىدە كۆرسىتىلگەندەك، مەن روھىي ۋە جىسمانىي جەھەتتە كۆپرەك يول مېڭىش (كۆپرەك بەدەل تۆلەش) قارارىغا كەلدىم.

فولپېچ خېنىم بەدەننى مەشىق قىلدۇرغاندىن باشقا، ھازىر روھىي ھالەت جەھەتتىكى مەشىقنىمۇ كۈچەيتىپ، نەچچە رېكورتى بۇزۇپ، ئۆزدە -

نىڭ «ئاجايىپ بىر مەنۇت» لۇق ئارزۇسىغا يېتىش ئۈچۈن تىرىشماقتا. ئاۋسترالىيىلىك مۇخبىر ۋىنگاردېنىڭ خەۋەر قىلىشىچە، ئاۋسترالىيىدىكى تەنتەربىيە تېرىقچىلىرىنىڭ ھەممىسى ناپولېئون خېئولىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش دەستۇرىنى تەتقىق قىلىشقا قىزىقىپ قالغان.

ۋىنگاردىن مۇنداق دېگەن: «ئاۋسترالىيىدىكى ئەڭ مۇنەۋۋەر تېرىقچىلار ئىلمىي ئاساستا مۇنتىزىم مەشىق قىلدۇرۇش پىلاننى تۈزۈپ چىققان. مۇشۇ پىلاندىكى مەقسەتنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۈچۈن، ئۇلار ئۆزلىرىنىڭ چېمپىيون - لىرىغا نورمىدىن سىرت ئازغىنە نەرسىنى يەنى پىسخىكا ۋە روھىي جەھەت - تىكى ۋىتامىنلارنى بېرىش ئۇسۇلىنى ئىزدىگەن. بۇ جەرياندا، ئۇلار ئامېرىكىلىق ئۇلۇغ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىلمى مۇتەخەسسسى ناپولېئون خېئولىنىڭ تەلىماتىدىن يېڭى ئېلھام تاپقان».

قىنى، سوراپ باقايلى، مانا بۇ «باتارىيە» گە توك تولۇقلايدىغان ۋاقىت ئەمەسمۇ؛ سىز ھازىر بۇ كىتابتا ئوتتۇرىغا قويۇلغان پىرىنسىپلارنى قوللىنىشنى باشلىدىڭىزمۇ؟ چېمپىيون بولۇشنى خالايسىز؟ ئەگەر شۇنداق بولسا، سالامەتلىكتىن ۋە ئۇزۇن ئۆمۈردىن قانداق بەھرىمەن بولۇشنى ئۆگىنىشىڭىزگە توغرا كېلىدۇ. بۇ كېيىنكى پاراگرافنىڭ باش تېمىسىدۇر.

#### § 4 . تېنىڭىز ساغلام، ئۆمرىڭىزنىڭ ئۇزۇن بولىدىغانلىقىغا ھەمىشە ئىشىنىڭ

ئاكتىپ روھىي ھالەتتىن مۇۋەپپەقىيەتلىك پايدىلانسىڭىز، سالامەتلىكىڭىز كۈندىن - كۈنگە ياخشىلىنىدۇ.

#### 1 . ئاكتىپ روھىي ھالەت تېنىڭىزنىڭ ساغلام بولۇشىغا، ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرۈشىڭىزگە ياردەم بېرىدۇ

ھەر ساھەدىكى مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلار ئارىسىدا، ساغلام بولغان، ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرگەنلەر ناھايىتى كۆپ:

ئامېرىكىدىكى نېفىت پادىشاھى روگېفېلېر ھەم مىليونېر كارخانچى،

ھەم ساغلام ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرگۈچىلەرنىڭ ئالدى بولۇپ، 98 ياشقىچە ياشىغان. بۇنىڭدىن باشقا، كەشپىيات پادىشاھى ئېدىسون 84 ياش، پولات - تۆمۈر پادىشاھى كارنىگ 84 ياش، ياپونىيىدىكى كاتتا كارخانىچى سۇگىشيا شىگىچىزۇ 90 نەچچە ياش ئۆمۈر كۆرگەن، ئامېرىكىلىق مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىلمىي ئالىمى ناپولېئون خېئول 87 ياشقا كىرگۈچە ياشىغان...

بۇلار قانداق قىلىپ ھەم ئىشلىرىدا مۇۋەپپەقىيەت قازانغان، ھەم ساغلام بولۇپ، ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرگەن؟ بۇ مەسىلە مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى خالايدىغان دوستلارنىڭ ئازراق ۋاقىت چىقىرىپ ئىزدىنىپ كۆرۈشىگە ئەرزىيدۇ. چۈنكى خىزمەتتىكى مۇۋەپپەقىيەت ھەمىشە ساغلام بولۇش، ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرۈش بىلەن ئۆزئارا بىر - بىرىنى تولۇقلايدۇ.

ئاكتىپ روھىي ھالەت سىزنىڭ ساغلام بولۇشىڭىزدا، يەنىمۇ ئىلگىرىدە لىگىندە، تۇرمۇش ۋە خىزمىتىڭىزدە مۇھىم رول ئوينايدۇ. بەزى كىشىلەر ھەر كۈنى ئىويغانغاندا ۋە ئۇخلاشتىن بۇرۇن «خۇدانىڭ مېھرى - شەپقىتىدىن ھال - كۈنۈم ياخشى. بەرگەن كۈنىڭگە رەخمەت» دېگەن سۆزنى نەچچە قېتىم ئېيتىدۇ. ئۇلار ئۈچۈن ئېيتقاندا، بۇ ھەرگىزمۇ مۇنداقلا دەپ قويغان سۆز ئەمەس.

مەلۇم مەنىدىن ئېيتقاندا، بۇ سۆزنى قىلىۋاتقان ئادەم ئاكتىپ روھىي ھالەتتىن پايدىلىنىپ، تۇرمۇشتىكى بىرقەدەر ياخشى نەرسىنى ئۆز يېنىغا جەلپ قىلماقچىدۇر. شۇنىڭدەك ناپولېئون خېئولنىڭ: سىز ئىشلىتىشكە دېگەن تەكلىپىدىكى كۈچنى ئىشلەتمەكچىدۇر.

ئاكتىپ روھىي ھالەت سىزنىڭ روھىي ساغلاملىقىڭىز جىسمانىي ساغلاملىقىڭىزنى ئىلگىرى سۈرۈپ، ئۆمرىڭىزنى ئۇزارتىدۇ. پاسسىپ روھىي ھالەت بولسا روھىي ساغلاملىقىڭىز ۋە تەن ساغلاملىقىڭىزنى تەدرىجىي بۇزۇپ، ئۆمرىڭىزنى قىسقارتىدۇ. بەزى ئادەملەر ئاكتىپ روھىي ھالەتتىن مۇۋاپىق پايدىلىنىش ئارقىلىق نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ ھاياتىنى قۇتقۇزۇپ قالغان. بۇلارنىڭ نېمىشقا قۇتۇلۇپ قالغانلىقىنىڭ سەۋەبى شۇكى، ئۇلارغا يېقىنلاشقانلار كۈچلۈك ئاكتىپ روھىي ھالەتتىكى كىشىلەر ئىدى. بۇ

نۇقتىنى ناپولېئون خېئول مۇنداق ئىككى كىچىك ئىش بىلەن ئىسپاتلايدۇ. (1) بۇ بالا ئەي بولىدۇ. دوختۇر تۇغۇلغىنىغا ئەمدى 2 كۈن بولغان بوۋاقنى، — بۇ بالا ئەي بولىدۇ، — دەپتۇ.

— بۇ بالا ئەي بولىدۇ، — دەپ جاۋاب بېرىپتۇ بالىنىڭ دادىسى. بۇ دادا ئاكتىپ روھىي ھالەتكە يەنى ئىشەنچكە ئىگە بولغاچقا، ھەرىكەتكە كېلىشكە ئىشىنىدىكەن، شۇڭا ئۇ دەرھال ھەرىكەت قىلىپتۇ — بالىلار كېسىلى بۆلۈمىنىڭ بىر دوختۇرىغا بۇ بالىنىڭ ھالىدىن ئوبدان خەۋەر ئېلىشنى ھاۋالە قىلىپتۇ. بۇ دوختۇرمۇ ئاكتىپ روھىي ھالەتكە ئىگە دوختۇر بولغاچقا، ئۆز تەجربىسىگە ئاساسەن، بالىنىڭ ھەر خىل فىزىئولوگىيىلىك كەمچىلىكلىرىنى تولۇقلىما ئامىللار بىلەن تولۇقلاپتۇ، نەتىجىدە بۇ بالا ھەقىقەتەن ئەي بولۇپتۇ.

(2) مەن ئەمدى ياشىيالىماي قالدىم، بىرى: «ياشاشقا ئامالسىز قالدىم» دەپتىكەن. ئەزرائىل دەرھال ئۇنىڭ جېنىنى ئاپتۇ. بۇ ماۋزۇ «كۈندىلىك خەۋەرلەر گېزىتى» گە بېسىلغان بولۇپ، ئۇنىڭدا مۇنداق بىر ئىش بايان قىلىنغان: 62 ياشقا كىرگەن بىر بىناكارلىق ئىنژېنېرى ئۆيىگە قايتقاندىن كېيىن، كارىۋاتقا چىقىپ ياتماقچى بولغاندا، كۆكرەك قىسمىنىڭ ئاغرىپ، نەپەس ئالمايۋاتقانلىقىنى ھېس قىلىپتۇ. ئايالى ئۇنىڭدىن 10 ياش كىچىك ئىكەن، ئۇ بۇ ئەھۋالدىن قورقۇپ كېتىپتۇ، ۋە زور ئۈمىد بىلەن ئېرنىڭ كۆكرىكىنى ئۇۋۇلاپ قاننىڭ ئايلىنىشىنى كۈچەيتىمەكچى بولۇپتۇ. لېكىن ئىنژېنېر ئۆلۈپ قاپتۇ. شۇنىڭ بىلەن، تۇل قالغان بۇ ئايال قېيىناتىغا: «مەن ياشاشقا ئامالسىز قالدىم» دەپتۇ.

نەتىجىدە روھىي زەربىگە بەرداشلىق بېرەلمىگەن بۇ ئايال ئېرى بۆلگەن كۈنى ئۆلۈپ قاپتۇ.

يۇقىرىدا ئېيتىلغان ھايات قالغان بوۋاق بىلەن ئۆلگەن تۇل خوتۇن ئاكتىپ روھىي ھالەت بىلەن پاسسىپ روھىي ھالەتنىڭ ئوخشاشلا غايەت زور كۈچكە ئىگە ئىكەنلىكىنى ئىسپاتلايدۇ. ئەگەر ئاكتىپ روھىي ھالەتنىڭ ياخشى ئىشنى جەلپ قىلىدىغانلىقىنى، پاسسىپ روھىي ھالەتنىڭ يامان ئىشنى ئېلىپ كېلىدىغانلىقىنى بىلگەندە، ئاكتىپ ئىدىيە ۋە پوزىتسىيىنى تەرەققىي قىلدۇرۇش تولىمۇ ئەقىلگە مۇۋاپىق ئىشتۇر.

2. ساغلاملىقنى، ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرۈشنى ۋە ھۆرمەتكە سازا-  
ۋەر بولۇشنى پۇلغا سېتىۋالغىلى بولمايدۇ

روكېفېلېر دەم ئېلىشقا چىققاندىن كېيىن، ساغلام بەدەن ۋە ساغلام روھىي ھالەتنى ساقلاپ قېلىپ، ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرۈش، قېرىنداشلىرىنىڭ ھۆرمىتىگە سازاۋەر بولۇشنى ئاساسلىق نىشان قىلىپ بېكىتكەن، بۇ نىشانغا قانداق يېتىش ھەققىدە تۆۋەندىكىدەك پروگرامما تۈزگەن:

- (1) ھەر يەكشەنبە كۈنى ئىبادەت قىلىشقا قاتنىشىش، كۈندە قوللىنىش ئۈچۈن ئۆگەنگەن پىرىنسىپلارنى ئەستە تۇتۇۋېلىش؛
- (2) ھەر كۈنى كەچتە 8 سائەت، چۈشتە بىر ئاز ئۇخلاش مۇۋاپىق دەم ئېلىپ زىيانلىق چارچاشتىن ساقلىنىش؛
- (3) ھەر كۈنى بىر قېتىم ۋاننىدا ياكى ئۆرە تۇرۇپ يۇيۇنۇش، پاكىزە، رەتلىك بولۇش؛

(4) فلورىدا شتاتىنىڭ ھاۋاسى سالامەتلىككە ۋە ئۇزۇن ئۆمۈر كۆ-  
رۈشكە پايدىلىق بولغاچقا، ئۇ يەرگە كۆچۈپ بېرىش؛

(5) قانۇنىيەتلىك تۇرمۇش كەچۈرۈش. ھەر كۈنى سىرتقا چىقىپ، ئۆزى ياقىتىۋېتىلگەن گۈلنى توپى ئويناش، ساپ ھاۋادىن ۋە قۇياش نۇرىدىن بەھرىمەن بولۇش؛ ئۆي ئىچىدىكى ھەرىكەت يەنى كىتاب ئوقۇش ۋە باشقا پايدىلىق ھەرىكەت بىلەن قەرەللىك شۇغۇللىنىپ بېرىش؛

(6) تاماقنى تىزگىنلەپ، ئۇششاق چايناش، ئاستا يۇتۇش؛ بەك ئىسسىق ياكى بەك سوغۇق يېمەكلىكنى يېمەسلىك، ئاشقازاننى بۇزۇپ قويۇشتىن ساقلىنىش.

(7) پىسخىك ۋە روھىي جەھەتتىكى ۋىتامىننى قوبۇل قىلىش. ھەر قېتىم غىزالانغاندا سىپايە گەپ - سۆزلەرنى قىلىش، ئائىلىدىكىلەر، كاتىپ، مېھمانلار بىلەن بىرلىكتە كىشىنى رىغبەتلەندۈرىدىغان كىتابلارنى ئوقۇش.

(8) بېيگېل دوختۇرنى خۇسۇسىي دوختۇرلۇققا تەكلىپ قىلىش. (ئۇ روكېفېلېرنى تېنى ساغلام، روھى خۇشخۇي، مەجەزى ئوچۇق ھالدا خۇشال - خۇرام 97 ياشقا كىرگۈچە ياشاش ئىمكانىيىتىگە ئىگە

قىلغان).

(9) ئۆزىنىڭ بىر قىسىم مۈلۈكىدىن ئۇنىڭغا ئېھتىياجلىق كىشىلەر بىلەن تەڭ بەھرىمەن بولۇش.

دەسلەپتە روكېفېلېر مۈلۈكىنى باشقىلارغا تەقسىم قىلىپ بېرىشتە ياخشى ئىناۋەتكە ئېرىشىشتەك خۇسۇسىي غەرزىنى ئاساس قىلغان. لېكىن، ئەمەلىيەتتە ئۇ ئويلاپ باقمىغان ئەھۋال كۆرۈلگەن. ئۇ خەير - ساخاۋەت ئاپپاراتلىرىغا ئىئانە قىلىش ئارقىلىق نۇرغۇن كىشىگە بەخت بىلەن سالامەتلىكىنى بەخش ئېتىپ، نام - شۆھرەتكە سازاۋەر بولۇش بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۆزىمۇ بەخت ۋە سالامەتكە ئىگە بولغان. ئۇ قۇرغان فوند جەمئىيىتى بۇنىڭدىن كېيىنكى بىرنەچچە ئەۋلاد كىشىلەرگە مەنپەئەت يەتكۈزۈدۇ. ئۇنىڭ ھاياتى ۋە پۇلى ياخشى ئىش قىلىش ۋاسىتىسى بولغان، ئۇ ئۆز نىشانىغا يەتكەن.

ئالدى بىلەن، ئادەم ئاكتىپ روھىي ھالەتنىڭ مۇۋەپپەقىيەتنى جەلپ قىلىدىغانلىقىنى بىلىش كېرەك. ئاندىن مۇۋەپپەقىيەت قازانغىلى بولىدۇ. لېكىن ئاكتىپ روھىي ھالەتنى قوللانغاندا سالامەتلىككە سەل قارىماسلىق لازىم.

3. نادانلىققا تۆلەيدىغان بەدەل — جىنايەت ئۆتكۈزۈش،  
كېسەللىك ۋە ئۆلۈمدۇر

ساقلىقنى ساقلاش ساۋاتىدىن قانچىلىك خەۋەردارسىز؟ ساقلىقنى ساقلاشقا: «ساغلاملىقنى ئاشۇرۇشنىڭ بىر قاتار پىرىنسىپى ۋە قائىدىسىدۇر» دەپ تەرىپ بېرىلگەن. شۇڭا، جىسمانىي ۋە روھىي ھالەتنىڭ ساغلاملىقىنى ساقلاشقا سەل قارىغاندا، ئۇ جىنايەت ئۆتكۈزۈش، كېسەللىك ۋە ئۆلۈم كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ.

بۇنداق مەسىلىلەرنى مۇزاكىرە قىلىشتىن ئوڭايىسىزلانىشىڭىز، مارى بىلەن خارولد بىرلىشىپ يازغان «ساداقەتمەن تەۋەككۈلچى» دېگەن كىتابنى ئوقۇپ باقسىڭىز بولىدۇ. ئاكتىپ روھىي ھالەت سەۋەبىدىن ئائىلە، مەكتەپ، چېركاۋ، نەشرىيات، تېبابەتچىلىك - دورىگەرلىك ساھەسىدىكىلەر

ھۆكۈمەت شۇنىڭدەك ياشلار تەشكىلاتلىرى تىرىشىپ مائارىپ ئارقىلىق كىشىلەرنىڭ قەلبىنى چىرمۇۋالغان جىسمانىي، روھىي ھالەت ۋە ئىجتىمائىي ساقلقنى ساقلاش ساۋاتى جەھەتتىكى نادانلىق تۇماننى تازىلاپ چىقارماقتا. لېكىن، ساقلقنى ساقلاش تەلىم - تەربىيىسى ئارقىلىق ئىسپىرت بىلەن زەھەرلىنىش مەسىلىسىنى ھەل قىلىشتا ئاسان ئۈنۈم ھاسىل قىلغىلى بولمايدۇ. ئىسپىرت بىلەن زەھەرلىنىش ئامبىرىدىكى سالامەتلىككە زىيان يەتكۈزىدىغان ئەڭ چوڭ ئامىللارنىڭ بىرى، ئۇ روھىي كېسەللىك ۋە ئەخلاق كېسەللىكىنىڭ ئارقىدىنلا تۇرىدۇ. شۇنداقلا بۇ ئىككى خىل كېسەللىكنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدىغان ئەڭ چوڭ سەۋەبىنىڭ بىرى ھېسابلىنىدۇ. ئىسپىرت بىلەن زەھەرلىنىشنىڭ ئىقتىسادىي زىيىنى يىلىغا 25 مىليارد دوللارغا يېتىدۇ. بۇ زىياننىڭ كۆپرەك قىسمى خىزمەت ۋاقتى جەھەتتىكى زىيان، داۋالنىش خىراجىتى ۋە جىسمانىي جەھەتتىكى زىيان بولۇپ، بۇلار ئاساسلىقى ئاپتوموبىل ۋە قەسىدىن كېلىپ چىققان. لېكىن بۇنى يۈلدىكى زىيانغا، جىسمانىي روھىي جەھەتتىكى ۋە ئەخلاق ساغلاملىقىدىكى زىيانغا شۇنىڭدەك ئىسپىرت بىلەن زەھەرلىنىش كەلتۈرۈپ چىقارغان ھايات زىيىنىغا سېلىشتۇرغاندا، تولىمۇ ئەرزىمەس ئىشتۇر.

#### 4. ھاراقنى زىيادە كۆپ ئىچمەسلىك لازىم

كۆپچىلىككە مەلۇم، ئىسپىرت مېڭە دولقۇنىنى ئۆزگەرتىۋېتىدۇ. بۇنى ئېلېكترو ئېنىسفالوگرامما ئەسۋابى ئارقىلىق خاتىرىلىگىلى بولىدۇ. ئىسپىرتنىڭ نېرۋا ھۈجەيرىلىرىنىڭ ماددا ئالماشتۇرۇشىغا سالىدىغان زىيىنى ئەڭ چوڭ. ئۇ مېڭە قان تومۇرىنىڭ قېتىشىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىپ، ئادەمنىڭ تەپەككۈر ئىقتىدارى ۋە ئۆزىنى كونترول قىلىش ئىقتىدارىنى تۆۋەنلىتىۋېتىدۇ ۋە يوقىتىدۇ.

ئەقلىي ھوشنىڭ ئوچۇق بولۇشى ساغلام ھالەتنىڭ ئىپادىسى بولۇپ، بۇ چاغدا ئاڭلىق ۋە ئاڭسىز پىسخىك ھەرىكەت مۇۋاپىق تەڭپۇڭلۇقتا تۇرىدۇ. ئادەم بۇنداق روھىي ھالەتتە تۇرغاندا، ئۇنىڭ ئاڭلىق پىسخىكا ئەقلى ۋە باشقا كۈچى ئاڭسىز پىسخىكىنى تەڭشەيدىغان تەڭشىگۈچلۈك

رولىنى ئوينايدۇ. بۇ تەڭشىگۈچنىڭ ھەرىكىتى ئاجىزلاشقاندا، ماشىنا شىدەتلىك ئايلىنىدۇ - دە، ئادەم مەنتىقىگە ئۇيغۇن كەلمەيدىغان ئىشلارنى قىلىپ سالىدۇ.

ئىسپىرتنىڭ مېڭە ھۈجەيرىلىرىگە كۆرسىتىدىغان تەسىرى تۈپەيلىدىن ئاڭلىق پىسخىكىنىڭ كونترول قىلىش رولى ئاجىزلايدۇ - دە، ئادەم بۇنداق ھالەتتە ئاڭسىز پىسخىكىنىڭ تۈرلۈك ھەرىكەتلىرىنى چەكلىمىسىز ھالدا مەيلىگە قويۇپ بېرىپ، ئەقىلسىزلىق ۋە باشقىلارنى نارازى قىلىدىغان ئىشلارنى قىلىپ قويىدۇ.

دېمەك، ئىسپىرت بىلەن زەھەرلىنىش ھەقىقەتەن قورقۇنچلۇق كېسەل. ئەگەر ئادەم مەيلىچە ھاراق ئىچىدىغان بولسا، ئۇ ھالدا جىسمانىي، روھىي جەھەتتە ۋە ئەخلاق جەھەتتە كېسەل بولۇپ قالىدۇ ھەم تىرىك تۇرۇپ دوزاخقا كىرىپ كېتىدۇ. چۈنكى ئىسپىرت ئادەمنىڭ ھاياتىنى چاڭگىلىغا ئېلىۋالىدىكەن، ھەرگىز ئوڭايلىقىچە ئۇنىڭدىن ۋاز كەچمەيدۇ. ناپولىئون خېئول ئۇ شۇنداق بولغان تەقدىردىمۇ، ئۇنى ھامان داۋالغىلى بولىدۇ دەپ كۆرسىتىدۇ.

ئىسپىرت بىلەن زەھەرلىنىشنى داۋالاش ئۈچۈن، ھاراق ئىچىشنى توختىتىش كېرەك. بۇ ھاراقكەشلەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، تولىمۇ تەس ئىش. ئەڭ مۇھىمى شۇكى، شۇنداق قىلغىلى بولىدىغانلىقىغا ئىشىنىش كېرەك. ئىزچىل مەغلۇپ بولغانلىق سەۋەبىدىن تىرىشچانلىق كۆرسىتىشتىن ۋاز كېچىشكە بولمايدۇ. چۈنكى ئادەم مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش جەريانىدىن ئىلھام ۋە ئۈمىدكە ئىگە بولالايدۇ. ئەمدىلا ئايىغى چىققان بىر بالا ھەرگىز 3 قەدەم مېڭىپلا يېقىلىپ كەتكەنلىكى ئۈچۈن تەنقىد يېمەيدۇ. بەلكى ماختاشقا ئېرىشىدۇ. چۈنكى ئۇ ئاڭلىق تىرىشچانلىق كۆرسەتتى. ئالغا باستى، دەپ قارىلىدۇ.

ھاراقكەشلەر نۇرغۇن جايدىن شىپالىق تاپالايدۇ. ئىسپىرت بىلەن زەھەرلەنگەنلەرنى داۋالاشنىڭ ياخشى ئۇسۇلى ۋە ئورنىمۇ ناھايىتى كۆپ ھالبۇكى، ھەربىر ئادەم جەزمەن ئۆزىنى ئۆزى يېڭىشى، باشقىلارنىڭ نەسىھىتىنى قوبۇل قىلىشى كېرەك. كىشىلەر تەكلىپ بېرىش ئارقىلىق

ئۇلارغا تاكى ئۇلارنىڭ ئۆزىنى كونترول قىلالغۇدەك بولۇشىغا ياردەم بېرەلمەسە، ئاكتىپ روھىي ھالەت ھاراقكەشلەرنىڭ — ئەگەر ئۇلار ئاكتىپ روھىي ھالەت بىلەن پىكىر قىلىش ۋە ئىشلەشنى خالىسا — مۆجىزە يارىتىشىغا ياردەم بېرەلەيدۇ.

### 5. ئۆز سالامەتلىكىڭىزدىن قالايمىقان گۇمانلانماڭ

بىر ياش ئاپتوموبىل سېتىش بۆلۈمىنىڭ دىرېكتورى بولىدىغان، ئۇنىڭ ئالدىدا نۇرغا تولغان داغدام يول تۇرسىمۇ، لېكىن ئۇ ئىنتايىن چۈشكۈنلىشىپ كەتكەن، ئۇ ئۆزىنى ئۆلۈپ قالسىمۇ دەپ قارىغان، ھەتتا ئۆزى ئۈچۈن قەبرە ئورنى تاللاپ، ئاخىرەتلىكىنىمۇ تەق قىلىپ قويغان. ئەمەلىيەتتە ئۇنىڭ نەپسى قىسىلىپ، يۈرىكى ناھايىتى تېز سوقۇپ، گېلى پۈتۈپ قالىدىكەن. ئۇنىڭ ئائىلە دوختۇرى — مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ئىچكى كېسەللەر ۋە تاشقى كېسەللەر دوختۇرى ئۇنىڭغا دەم ئېلىشنى ۋە تۇرمۇشىنى ئەركىن بىر تەرەپ قىلىپ، ئۆزى ياقىتۇرىدىغان ئاپتوموبىل سودىسى ساھەسىدىن چېكىنىپ چىقىش توغرىسىدا نەسەت قىلغان.

بۇ دىرېكتور ئۆيىدە بىر مەزگىل دەم ئالغان، ۋەھىمە تۈپەيلىدىن ئۇنىڭ كۆڭلى ئەمىن تاپالمىغان، ئۇنىڭ نېرۋىسى تېخىمۇ جىددىيەلەشكەن، يۈرىكى تېخىمۇ تېز سوققان. گېلى پۈتۈپ قېلىۋەرگەن. ئۇنىڭ دوختۇرى ئۇنى كولىرادا شاتتاغا بېرىپ دەم ئېلىشقا دەۋەت قىلغان.

كولىرادا شاتتا ئادەمنىڭ سالامەتلىكىگە پايدىلىق كىلىمات، ھەي-ۋەتلىك ئېگىز تاغلار بولسىمۇ، بۇلار ھېلىقى دىرېكتورنىڭ ۋەھىمە يېپىشىنى توسۇپالمىغان. بىر ھەپتىدىن كېيىن، ئۇ ئۆيىگە قايتقان، ئۆزىنى ئەجلى يېقىنلاپ قالغاندەك ھېس قىلغان.

— گۇمانىڭىزنى تۈگىتىڭ، — دېگەن ناپولېئون خېئول بۇ دىرېكتورغا، — ئەگەر بىرەر شىپاخانىغا بېرىشنى خالىسىڭىز مىنىستوتتا شاتاننىڭ روچېستېر شەھىرىدىكى مايوۋ ئاكا — ئۇكىلار شىپاخانىسىغا بېرىڭ. ئۇ يەردە كېسەللىك ئەھۋالىڭىزنى تەلۋۈكۈس بىلەن بېسىز، ھېچنېمەدىن قۇرۇق قالمايسىز، دەرھال ھەرىكەت قىلىڭ!

بۇ تەكلىپ بويىچە، ھېلىقى دىرېكتورنىڭ بىر توغقىنى ئۇنى روچېستېر شەھىرىگە ئاپىرىپ قويغان. ئەمەلىيەتتە دىرېكتور ئۆزىنىڭ سەپەر ئۈستىدە ئۆلۈپ قېلىشىدىن قورققان. مايوۋ ئاكا — ئۇكىلار شىپاخانىسىدىكى دوختۇرلار ئۇنى ئومۇمىيۈزلۈك تەكشۈرگەن ۋە ئۇنىڭغا: — سىزدىكى كېسەللىك زىيادە كۆپ ئوكسىگېن سۈمۈرۈۋالغانلىقتىن كېلىپ چىققان، — دېگەن ئۇ بۇ گەپنى ئاڭلاپ كۈلۈپ كەتكەن ۋە:

— تولىمۇ ئەقىلسىزلىق قىپتىمەن.... ئەمدى بۇ ئەھۋالغا قانداق تاقابىل تۇرىمەن، — دېگەن. دوختۇر: — نەپەسلىنىشىڭىز قىيىنلاشقاندا، يۈرىكىڭىز تېز سوققاندا، قەغەز خالتىغا نەپەس چىقىرىڭ ياكى ۋاقىتتىنچە تىنماي تۇرۇۋېلىڭ، — دېگەن ھەم ئۇنىڭغا بىر قەغەز خالتىنى بەرگەن. دىرېكتور دوختۇرنىڭ تاپشۇرۇقى بويىچە ئىش كۆرگەن. نەتىجىدە ئۇنىڭ يۈرەك سوقۇشى بىلەن نەپەس ئېلىشى، نورماللاشقان. گېلىمۇ پۈتۈپ قالمايدىغان بولغان، ئۇ شىپاخانىدىن كېتىدىغان چاغدا ناھايىتى خۇشال ئايرىلغان.

شۇنىڭدىن كېيىن، ھەر نۆۋەت كېسىلى قوزغالغاندا، ئۇ ھەمىشە نەپەس ئېلىشنى بىردەم توختىتىپ، بەدىنىنىڭ ئىقتىدارىنى نورمال جارى قىلدۇرۇشىغا ئىمكانىيەت ياراتقان. نەچچە ئايدىن كېيىن، ۋەھىمە ھېس قىلمايدىغان بولغان. كېسەللىرىمۇ غايىب بولغان. شۇنىڭدىن ئېتىبارەن ئۇ ئىككىنچىلەپ دوختۇرغا كۆرۈنمەيدىغان بولغان.

دەرۋەقە ھەممە داۋالاش بۇنداق ئوڭاي ئۈنۈم بەرمەيدۇ. بەزىدە بارلىق ئەقىل — پاراسەتنى ئىشقا سالغاندا، ئاندىن بىرقەدەر ياخشى، ئۈنۈملۈك داۋالاش ئۇسۇلىنى تاپقىلى بولىدۇ. لېكىن ئەقىللىق چارىنى ئاكتىپ روھى ھالەت بىلەن ئىزچىل ئىزدىنىش ئارقىلىقلا تاپقىلى بولىدۇ. بۇنداق ئىرادە ۋە ئۈمىدۋارلىق روھىي ئۈچۈن، كۆپ ھاللاردا، بەدەل تۆلەشكە توغرا كېلىدۇ. يەنە بىر سېتىش بۆلۈمىنىڭ دىرېكتورىمۇ ئاشۇنداق قىلغان. بۇ غەرىب ناتىۋان دىرېكتور بىر كىچىك شەھەردىكى مېھمانخانىغا چۈشكەن، ئۇ ئۆزىگە ئورۇنلاشتۇرۇلغان ياتاققا كىرىشى بىلەن يىقىلىپ چۈشۈپ، پۇتىنى سۇندۇرۇۋالغان. مېھمانخانىنىڭ دىرېكتورى ئۇنى يېقىن

ئەتراپتىكى بىر دوختۇرخانىغا ئاپىرىپ قويغان، بىر مەسئۇل ۋىراج ئۇنىڭ پۇتىنى تاڭغان. نەچچە كۈندىن كېيىن، باشقىلار ئۇنىڭغا، — ساقايدىڭىز، ماڭسىڭىز بولىدۇ، — دېگەن، شۇنىڭ بىلەن ئۇ ئۆيىگە قايتقان. ئائىلە دوختۇرخانىنىڭ خەۋەر ئېلىشى ئارقىسىدا ئۇنىڭ سالامەتلىكى ئەسلىگە كەلگۈدەك بولغان — يۇ، لېكىن پۇتى پۈتۈنلەي ساقايىمغان. نورغۇن ھەپتىدىن كېيىن، دوختۇرخانىغا پۇتىنىڭ كۈندىن — كۈنگە ناچارلىشىپ كېتىدىغانلىقىنى، ئۇنىڭ توكۇز بولۇپ قالىدىغىنىنى ئېيتقان. بۇ دېرىكتورنىڭ خىزمىتى ئۇنىڭ پۇتىغا موھتاج بولغاچقا، ئۇ ئىنتايىن قايغۇرغان.

ئۇ ناپولېئون خېئول بىلەن بۇ مەسىلە توغرىسىدا سۆزلەشكەندە، ناپولېئون خېئول ئۇنىڭغا: — بۇنداق گەپلەرگە ئىشەنمەڭ، ھامان داۋالاش ئۇسۇلى چىقىپ قالىدۇ. شۇنى تېپىڭ، دەرگۇماندا يۈرمەي، دەرھال ھەرىكەتكە كېلىڭ، — دېگەن ھەم ھېلىقى ئاپتوموبىل سېتىش بۆلۈمىنىڭ دېرىكتورىنىڭ ھېكايىسىنى ئۇنىڭغا سۆزلەپ بېرىپ، ئۇنىڭغىمۇ مايوۋ ئاكا — ئۇكىلار شىپاخانىسىغا بېرىش تەكلىپىنى بەرگەن. ئۇمۇ شىپاخانىدىن خۇشال ئايرىلغان. دوختۇرخانىغا:

بەدىنىڭىزگە كالتىسى ماددىسى كېرەككەن، بىز سىزگە شۇنى تولۇقلاپ بەردۇق. لېكىن ئۇنى سەرپ قىلىۋەتكىلى بولىدۇ. شۇڭا ھەر كۈنى جەزمەن بىر بوتۇلكا كالا سۈتى ئىچىپ تۇرۇڭ، — دېگەن. ئۇ دوختۇرخانىنىڭ بۇيرۇقى بويىچە كۆرگەن، ئۇنىڭ يارىلانغان پۇتى ساغلام پۇتىغا ئوخشاش چەيدەس بولۇپ كەتكەن.

ئاكتىپ روھىي ھالەتنى ساغلاملىقىنى قوغداشقا ئىشلەتكەندە ھادىسە كۆرۈلۈش ئېھتىماللىقىنىمۇ نەزەرگە ئېلىش لازىم. ئەمەلىيەتتە، بىخەتەرلىكنى بىرىنچى ئورۇنغا قويۇش ئاكتىپ روھىي ھالەتنىڭ سىمۋولى ھېسابلىنىدۇ. شۇڭا، سەزگۈر، چاققان بولۇش، كۈچلۈك ياشاش ئارزۇسىنى تۇرغۇزۇش ئارقىلىق ھايات ۋە مال — مۈلۈكنى قۇتۇلدۇرۇش كېرەك، دېگەن تەكلىپ ئېسىڭىزدە بولسۇن.

6. ئاپتوموبىلنى تېز ھەيدەپ، ئۆزىڭىزنى گۆرگە ئۇزاتماڭ گېزىتكە: «تۇغقىنىڭ ماتەم مۇراسىمىغا كېچىكىپ قېلىشتىن ئەنسىدە. رەپ، سائىتىگە 160 كىلومېتىر ماڭغانلىقتىن ماشىنا ئاغدۇرۇلۇپ، 6 ئادەم ئۆلدى» دېگەن ماۋزۇدا بىر پارچە خەۋەر بېسىلغان. ئۇنىڭ بىرىنچى ئابزاسىدا مۇنداق دېيىلگەن. «ئۆتكەن يەكشەنبە كۈنىدىكى 6 ئادەمنىڭ ئۆلۈشى ۋەقەسى بىر ئاپتوموبىل چاقىنىڭ ئېتىلىپ كېتىشىدىن كېلىپ چىققان. مەزكۇر ئاپتوموبىلنىڭ شوپۇرى ۋە ئۇنىڭ ئۇرۇق — تۇغقانلىرى بىر ئادەمنىڭ دەپنە مۇراسىمىغا كېچىكىپ قېلىشتىن ئەنسىرەپ، ئاپتوموبىلنى بەك تېز ھەيدىگەن».

ئەگەر جىسمانىي ۋە روھىي ھالەت جەھەتتە ساغلام بولاي، ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرەي دېسىڭىز، ئاپتوموبىلنى ئېھتىيات بىلەن ھەيدەڭ، ئەگەر يولۇچى بولسىڭىز، خەتەردىن ھوشيار بولۇڭ، قاتناش قانۇندىسىگە قاتتىق رىئايە قىلىڭ. ئەگەر باشقا ئادەم بىلەن بىر ئاپتوموبىلغا چىقسىڭىز، يەنە كېلىپ ئاپتوموبىلنى باشقىلار ھەيدىگەن بولسا، ئېسىڭىزدە بولسۇنكى، ھاياتىڭىز ئاپتوموبىل ھەيدىگۈچىنىڭ روھىي، جىسمانىي ھالىتى شۇنىڭدەك ئاپتوموبىلنىڭ ئەھۋالىغا باغلىق بولىدۇ. شۇڭا، ھاراق ئىچكەن شوپۇر ھەيدىگەن ئاپتوموبىلغا چىقىشنى قەتئىي رەت قىلىڭ، تورمۇزى ياخشى ئەمەس ئاپتوموبىلغا — يەنى ئۆزىڭىزنىڭ ئاپتوموبىلى بولغان تەقدىردە — مۇ، قەتئىي چىقماڭ. چۈنكى، شۇنداق قىلىشىڭىز قۇتقۇزۇپ قالغىنىڭىز ئۆزىڭىزنىڭ ھاياتى بولىدۇ.

ناپولېئون خېئول: ھەممە ئىشتا بىخەتەرلىكنى بىرىنچى ئورۇنغا قويۇشقا ئاكتىپ روھىي ھالەتنى بىرلەشتۈرگەندە، ھاياتى قۇتقۇزۇپ قالغىلى بولىدۇ، دەپ كۆرسىتىدۇ.

چىكاگودىكى 41 قەۋەتلىك «بىنا» نىڭ ھەربىر قەۋىتىنىڭ ئىجارىسى 1 مىليون دوللار بولسىمۇ، لېكىن ئۇ ئوخشاش تۈردىكى بىنالار ئارىسىدا ئەڭ ئەرزان خىزمەت بىناسى ھېسابلىنىدۇ. چۈنكى بۇ بىنادا ئەزەلدىن ئادەم ئۆلۈپ باقمىغان ھەم ئېغىر ۋەقە كۆرۈلمىگەن. ئاكتىپ روھىي ھالەتكە

ئىكە بىنا ئىگىسى بىناغا بىخەتەرلىك سىستېمىسى ئورناتقان.

بۇنىڭغا سېلىشتۇرغاندا، پاسسىپ روھىي ھالەت، جۈملىدىن نادانلىق ۋە بېپەرۋالىق پاجىئەلىك ۋەقەلەرنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ؛

(1) نيو-يوركتىكى ئىمپېرىيە بىناسىنى سېلىش جەريانىدا بىنا ھەر 30.4 مېتىر ئېگىزلىگەندە، بىردىن ئادەم ئۆلگەن.

(2) ئامېرىكىنىڭ غەربىي جەنۇبىي قىسمىدىكى كولورادو دەرياسى ئۈستىگە خاپپىر تومىسى ياسالغاندا 110 ئادەم ئۆلگەن.

(3) سان فرانسىسكو شەھىرىدىكى ئوكلاڭ قولىنى كۆۋرۈكى ياسالغاندا، كۆۋرۈكنىڭ ھەر 33.5 مېتىر يېرى بىر ئادەم ئۆلۈش بەدىلىگە پۈتۈپ بارغان.

(4) كولورادو دەرياسىدا پاراخوت ئۆتۈش كۆۋرۈكى ياسالغاندا 80 ئادەم ئۆلگەن.

(5) پاناما قانىلى ياسالغاندا 1219 ئادەم ئۆلگەن. (بۇ قۇرۇلۇشنى ئىشلىگەندە باشقا سەۋەبلەر تۈپەيلىدىن 4766 ئادەم ئارتۇق ئۆلگەن):

(6) ئامېرىكىنىڭ غەربىي قىسمىدىكى چوڭ جىلغا تومىسى قۇرۇلۇشى ۋە كولورادو دەرياسى ئېقىنى قۇرۇلۇشىدا 97 ئادەم ئۆلگەن.

دەرۋەقە، ھېچقانداق ئادەم پاجىئەنىڭ قانداق ۋاقىتتا كېلىدىغانلىقىنى ئالدىن بىلەلمەيدۇ. لېكىن ياخشى تەييارلىق قىلىپ قويغاننىڭ ھېچقانداق زىيىنى يوق. ئەگەر سىز ئاكتىپ روھىي ھالەتكە ئىگە بولسىڭىز، چوقۇم ئالدىن ياخشى تەييارلىق كۆرىسىز.

گېنتى ئانا 9 ياشلىق بىردىنبىر ئوغلىدىن ئايرىلىپ قالغان. گەرچە ئۇ نۇرغۇن ئاق كۆڭۈل ئائىلە ئاياللىرى ۋە ئانىلارغا ئوخشاش كەسپىي تەلىم تەربىيە ئالمىغان بولسىمۇ، لېكىن گېنتى ئانا كۈچلۈك ئىتتىقادقا ئىگە بولغاچقا، ئۆزىنىڭ داۋاملىق ياشاپ، بۇ دۇنيانىڭ تېخىمۇ گۈزەللىشىشى ئۈچۈن ئۆزىنىڭ بىر كىشىلىك ھەسسسىنى قوشۇش كېرەكلىكىنى بىلگەن. ئۇنداقتا بۇ ئايال جىسمانىي ۋە روھىي ھالەتتىكى ساغلاملىقىنى قانداق ساقلاپ قالغان؟

گېنتى ئانا ئازابىنى يېنىكلىتىش ۋە روھىي دۇنياسىدىكى غايەت زور

بوشلۇقىنى تولدۇرۇش ئۈچۈن، يۈكسەك دەرىجىدە ئالدىراش ئۆتۈش، ئۆزىنىڭ قۇربى يەتكەن شارائىتتا ئىمكانقەدەر باشقىلارغا بەخت كەلتۈرىدۇ. خان بەزى ئىشلارنى قىلىش قارارىغا كەلگەن. چۈنكى ئۇ ئەمدى ئۆزىنىڭ ئوغلىغا بەخت كەلتۈرىدىغان ئىشنى قىلالمايتتى.

ئۇ ئىشى ئىنتايىن ئالدىراش بىر مېھمانخاندا كۈتكۈچى بولغان. ئۇنىڭ خىزمەت ۋاقتى ناھايىتى ئۇزۇن بولۇپ، خىزمەت مەسئۇلىيىتى ئۇنىڭ باشقىلارغا خۇشال - خۇرام مۇئامىلە قىلىشنى تەلەپ قىلاتتى. نەتىجىدە، خىزمەت ئۇنىڭ ئازابىنى يېنىكلىتەتتى.

ئەمەلىيەتتە، سالامەتلىكىڭىز نۇرغۇن ئىچكى كۈچنىڭ تەسىرىگە ئۇچراپ تۇرىدۇ. ھالبۇكى بۇ كۈچلەرنىڭ بەزىسى كۆڭۈلدە ئويدۇرۇپ چىقىرىلغان بولۇشى مۇمكىن.

روھىي ھالەتتىكى ساغلاملىق ۋە جىسمانىي جەھەتتىكى ساغلاملىق ئاكتىپ روھىي ھالەتكە بېرىلگەن ئىككى چوڭ سۈيۈنچە ھېسابلىنىدۇ. راستىنى ئېيتقاندا، تىرىشىپ ئەمەلىيەتتىن ئۆتكەن زەندىلا، ئاكتىپ روھىي ھالەتكە ئېرىشكىلى ۋە ئۇنى ساقلىغىلى بولىدۇ. ئەگەر بەلگىلەنگەن نىشان، توغرا ھەم ئېنىق تەپەككۈر، ئىجادىيەت تەسەۋۋۇرى، باتۇرانە ھەرىكەت، ئۇزاق مۇددەت داۋاملاشتۇرۇش ۋە ھەقىقىي كۆزىتىش ئىقتىدارى تولۇپ تاشقان قىزغىنلىق ۋە ئىشەنچ بىلەن ئىشقا سېلىنىدىغان بولسا، ئاكتىپ روھىي ھالەتكە ئېرىشكىلى ۋە ئۇنى ساقلاپ قالغىلى بولىدۇ.

سىز نىشانغا يۈزلەنگەندە، نېمىنى باش ئورۇنغا قويىسىز؟ بەختنى باش ئورۇنغا قويۇش كېرەك.

ئەگەر ھازىر بەختلىك بولسىڭىز، ئۇنى ساقلاپ قېلىڭ ۋە كۈچەيتىڭ؛ ئەگەر بەختلىك بولسىڭىز، قانداق قىلغاندا بەختكە ئېرىشكىلى بولىدىغانلىقىنى ئۆگىنىۋېلىڭ. ناپولېئون خېئولىدىن. ئاكتىپ روھىي ھالەتكە تايىنىپ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پىرىنسىپلىرىنى تېپىپ، ئۆزىڭىزنىڭ بەختكە ئىنتىلىش سۈرئىتىڭىزنى تېزلىتىڭ.

مانا ئامدى (PMA نى) ئاكتىپ روھىي ھالەتنى تەرەققىي قىلدۇردى. دىغان پەيتىڭىز كەلدى. چۈنكى ناپولېئون خېئولى سىزگە تۆۋەندىكى



بىرنەچچە نۇقتىدىن پايدىلىنىش ئارقىلىق قۇۋۋەت سەۋىيىڭىزنى تەدرىجىي ئۆستۈرۈش، تەن ساغلاملىقىڭىز جەھەتتىكى نىشانغا يەتكىلى بولىدىغانلىقىنى كۆرسىتىپ بېرىدۇ:

(1) ئۆزىڭىزگە: «سالامەتلىك مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا پايدىلىق، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش سالامەتلىككە بېقىنىدۇ» دېگەن سۆزىنى تەكرار ئەسكەرتىپ تۇرۇڭ.

(2) ئۆزىڭىزگە: «سالامەتلىك مېنىڭ ئىلكىمدىكى ئىش، ساغلام تەننىڭ ئۆزى بايلىق. چۈنكى، ساغلام تەندە ساپ ئەقىل بولىدۇ» دېگەننى تەكرار ئەسكەرتىپ تۇرۇڭ.

(3) ئۆزىڭىزگە: «كۆڭلىڭىنى كەڭ تۇت، كەڭ دېڭىزغا تۈمەن دەريا سۈيى سىغار» دېگەننى تەكرار ئەسكەرتىپ تۇرۇڭ؛

(4) ئۆزىڭىزگە: «سالامەتلىكىم ياخشى، كۆڭلۈم توق، بۇ كۈنلەر ئۆتۈپ كېتىدۇ. كەلگۈسىدە تېخى چوڭ - چوڭ ئىشلارنى قىلىمەن» دېگەننى تەكرار ئەسكەرتىپ تۇرۇڭ.

## § 5 . توغرا ئوزۇقلىنىش ئۇسۇلى سالامەت-لىكىڭىزگە پايدىلىق

قورساق سەككىز ئۇلۇش تويما، دوختۇرخانىغا بار-مايسەن. ئەتراپلىق، ئۆلچەملىك ئوزۇقلىنىش تەن سالامەت-لىكىڭىزگە پايدىلىقتۇر ئىشتەيلىك ئادەمنىڭ ساغلام بولۇشى ناتايىن.

شۇنى سوراپ باقايلى: قانداق ئىشنى يەنى ئەمەلىيەتتە جىسمانىي كۈچ ئەڭ كۆپ سەرپ بولىدىغان ئىشنى ھەربىر ئادەم كۈنىگە جەزمەن 3 قېتىمدىن ئارتۇق قىلىدۇ؟

جىنسىي مۇناسىۋەتمۇ؛ مۇمكىن ئەمەس! يۈگۈرۈشمۇ؛ ھەممە ئادەم-نىڭ يۈگۈرۈشىنى ياقىتۇرۇشى ناتايىن! خىزمەتمۇ؟ ھەممە خىزمەتنىڭ ئادەم-نى چارچىتىپ قويۇشى مۇمكىن ئەمەس. ئەمەلىيەتتە، ئەگەر سىز خىزمەت-

نى، كەسىپىڭىزنى ياخشى كۆرسىڭىز، ھەرگىز ھارغىنلىق ھېس قىلمايسىز! ئۇنداقتا، بۇ زادى قانداق ئىش؟

دىياننا ئېن ئەر - ئايال كۆپچىلىككە مۇنداق دەيدۇ: «بۈگۈنكى كۈندە نۇرغۇن كىشى <بېسىم> نى تىلغا ئېلىشىدۇ. ھەر كۈنى خىزمەتتە 3 قېتىم بېسىمغا ئۇچرايدىغان بىتەلەي كىشى ناھايىتى ئاز. لېكىن ھەر قانداق كىشى ھەر كۈنى تېنىگە 3 قېتىم <بېسىم> ئېلىپ كېلىدۇ. ئۇلارنىڭ توغرا بولمىغان تائام يېيىش ئۇسۇلى ئۆزىنىڭ ئاشقازىنى ۋە پۈتكۈل ھەزىم قىلىش ئورگىنىغا تۈگىمەس ئېغىر بېسىم كەلتۈرۈپ بېرىدۇ». فېرېرو ئەپەندى مۇنداق دەپ يازغان: «ئاشقازىنىمىز بەدىنىمىزدىكى ئەڭ جاپاكەش ئورگان-نىمىز، ئۇنىڭ قۇرۇلمىسىدىن ئېيتقاندا، ئۇ كۈنىگە ئاران 8 سائەت ئىشلىيەلەيدۇ. لېكىن بۈگۈنكى كىشىلەرنىڭ ئوزۇقلىنىش ئۇسۇلى ئۇنى يىل بويى 24 سائەتتىن نورمىدىن ئارتۇق ئىشلەشكە مەجبۇرلاۋاتىدۇ... بۈگۈنكى كىشىلەردىكى مۇتلەق كۆپ سانلىق كېسەللىكنىڭ ناتوغرا ئوزۇقلىنىش-تىن كېلىپ چىققانلىقى ئەجەبلىنەرلىك ئىش ئەمەس».

توغرا ئوزۇقلىنىش ئۇسۇلى جۇشقۇن ھاياتىي كۈچ بىلەن زىچ مۇناسىۋەتلىك. ھازىرقى زامان ئىلىم - پەندە: قۇۋۋەت ھەر خىل بېسىمغا تاقابىل تۇرۇشتىكى بىر مۇھىم ئېلېمېنت. قۇۋۋەت بىۋاسىتە ئوزۇقتىن كېلىدۇ، دەپ كۆرسىتىلگەن. بىز بېسىمغا تاقابىل تۇرغاندا، ئوزۇقتىن قۇۋۋەت ئېلىشىمىزغا توغرا كېلىدۇ. شۇڭا، بەدەننىڭ بېسىمغا تاقابىل تۇرۇش ئىقتىدارىنى ئاشۇرۇش ئۈچۈن، توغرا ئوزۇقلىنىش قارىشىنى تۈر-غۇزۇش كېرەك. شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، كىشىلەر تۇرمۇشتا ئوزۇقلىنىش ئۇسۇلى ۋە ئوزۇقنىڭ پايدا قىلىش - قىلماسلىقى قانۇنىيىتىگە دىققەت قىلغاندىلا، ئۆز تېنىنىڭ ئېھتىياجىغا ئاساسەن مۇۋاپىق ئوزۇقنى تاللاپ قۇۋۋەتنى تولۇقلىغاندىلا، ھاياتىي كۈچىنى ئۈنۈملۈك جارى قىلدۇرۇپ ۋە ساقلاپ، ماددا ئالماشتۇرۇش ئىقتىدارىنى ئۆستۈرۈپ، جىسمانىي ۋە روھىي ھالەتتىكى ساغلاملىقىنى ساقلاپ قالالايدۇ. كۈنكەرت ئېيتقاندا، ئوزۇقلۇق-نىڭ قۇۋۋەتنى تولۇقلاش، كېسەللىكنىڭ ئالدىنى ئېلىش ۋە ئۇنى داۋالاش، تېز قېرىپ كېتىشنىڭ ئالدىنى ئېلىش رولى بار.

كشىلەر ساغلاملىققا ئوزۇقلۇقتىن ئېرىشىدۇ. ئەمما ئوزۇقلانغاندا ئىش-تەبىئى چەكلەش، مەيلىگە قويۇپ بەرمەسلىك، ئوزۇقلانمىشنىڭ ئىلمىي ئۇسۇلىغا ئەھمىيەت بېرىش كېرەك. ئوزۇقلۇق زىيادە كۆپ ئىستېمال قىلىنسا، يەنى قىسقا ۋاقىتتا ئۇشتۇمتۇت زور مىقداردىكى ئوزۇقلۇق ئىستېمال قىلىنسا، جەزمەن ئاشقازان - ئۈچەينىڭ يۈكى ئېغىرلاپ كېتىپ، يېمەكلىك ئاشقازاندا تۇرۇپ قېلىپ، ۋاقىتدا ھەزىم بولمايدۇ - دە، قۇۋۋەت-نىڭ قوبۇل قىلىنىشى ۋە يەتكۈزۈپ بېرىلىشىگە تەسىر كۆرسىتىدۇ. ئال ۋە ئاشقازاننىڭ ئىقتىدارىمۇ سېلىقى زىيادە ئېغىز بولۇپ كەتكەنلىكتىن زەخمىلىنىدۇ. شۇڭا ناپولېئون خېئول: «ئىشتەيلىك ئادەمنىڭ ساغلام بولۇشى ناتايىن» دەيدۇ.

ناپولېئون خېئول يەنە: «ئەگەر تېنىم سالامەت بولسۇن دېسىڭىز، تاماقنى يەنە بارمۇ دېگۈدەك يەڭ» دەيدۇ: ھازىرقى زامان تېبابىتىدىكى نۇرغۇن تەجرىبىلەر ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرۈشنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇسۇلىنىڭ ئىستېمال قىلىنىدىغان ئوزۇقلۇق مىقدارىنى ئازايتىش ئىكەنلىكىنى ئىسپات-لىدى. تېكساس ئۇنىۋېرسىتېتىدىكى دوكتور ماسالو ناھايىتى ئەھمىيەتلىك بىر تەجرىبە ئىشلىگەن. ئۇ بىر توپ تەجرىبە چاشقانلىرىنى 3 گۇرۇپپىغا بۆلۈپ، بىرىنچى گۇرۇپپىدىكىلەرنىڭ ئوزۇقلانمىشىغا چەك قويماي، ئىككى-كىچى گۇرۇپپىدىكىلەرنىڭ ئوزۇقنى 4 ئۇلۇش كېمەيتىۋەتكەن؛ ئۈچىنچى گۇرۇپپىدىكىلەرنىڭ ئوزۇقلانمىشىغا چەك قويماي قوبۇل قىلىندى. دىغان ئاقسىل ماددىسىنىڭ مىقدارىنى %50 كېمەيتىۋەتكەن. نەتىجىدە، 2 يېرىم يىلدىن كېيىن، بىرىنچى گۇرۇپپىدىكى چاشقانلارنىڭ ئەي بولۇش نىسبىتى %33، ئىككىنچى گۇرۇپپىدىكىلەرنىڭ %97، ئۈچىنچى گۇرۇپپىدىكىلەرنىڭ ئاران %50 بولغان.

بۇ تەجرىبە نېمىنى چۈشەندۈرۈپ بېرىدۇ؟ كالىفورنىيە ئۇنىۋېرسىتېتى-تىنىڭ لوس ئانجىلىس شۆبىسىدىكى دوكتور ئالفر مۇنداق دەيدۇ: «قۇۋ-ۋەتنى ئازايتىش — مەن بىلىدىغان مۆتىدىل قان تىپىدىكى ھايۋانلارنىڭ تېز قېرىپ كېتىشتىن ساقلىنىپ ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرۈشىدىكى بىردىنبىر ۋاستىدۇر. بۇ نۇقتىئىنەزەر ئوخشاشلا ئىنسانلارغا باب كېلىدۇ» بۇنىڭدىن

بىلىۋالغىلى بولىدۇكى، ئىشتەينى ئىمكانقەدەر چەكلەش ئارقىلىق جىسمانىي جەھەتتىن قېرىپ كېتىش سۈرئىتىنى ۋە ئىممۇنىتېت سىستېمىسىنىڭ كۈچ-تىنى قېلىشىنى زور دەرىجىدە كېچىكتۈرگىلى بولىدۇ. دېمەك، تاماقنى ئاز يېيىش ئارقىلىق ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرگىلى بولىدۇ. ئۇنداقتا، قانداق قىلغاندا بۇنداق ئۆلچەملىك ئوزۇقلانمىش ئادىتىنى يېتىلدۈرگىلى بولىدۇ؛ بۇ ھەقتە ناپولېئون خېئول بىزگە تۆۋەندىكى مۇنداق تەكلىپلەرنى بېرىدۇ:

(1) تەن سالامەتلىكىنى ئاسراش ئۈچۈن، كۈنىگە ئىسسىقلىق مىقدارى تەخمىنەن 1000 دىن 1500 كالورىيىگىچە بولغان ئوزۇقلۇقنى ئىستېمال قىلىش ھەم مەقسەتلىك ھالدا مېنېرال ماددىلارنى، ۋىتامىنلارنى مۇقىم تولۇقلاپ تۇرۇش كېرەك.

(2) غىزالانمىش تەرتىپىنى ئۆزگەرتىپ، ئاۋۋال شورپا ئىچىش، ئاندىن كۆكتاتتىن ئېتىلگەن تاماقنى يېيىش، ئاخىرىدا گۆش ۋە ئۇن - گۈرۈچ تامىقى يېيىش كېرەك. چۈنكى ئاۋۋال ئىسسىقلىق مىقدارى تۆۋەن يېمەك-لىكنى ئىستېمال قىلغاندا، ئادەمنىڭ يۇقىرى ئىسسىقلىق يېمەكلىكىگە بولغان ئىشتەينى باسقۇچى بولىدۇ.

(3) ھەر ۋاق تاماقنى ئاشقازان چىڭقىلىپ كەتكۈچە يېمەي، يەنە بارمۇ دېگۈدەك يېيىش كېرەك. ئەڭ ياخشىسى، تاماقنىڭ مىقدارىنى ئازايتىپ، قېتىم سانىنى كۆپەيتىشكە ئادەتلىنىش لازىم.

(4) تاماقتىن كېيىن ئالدىراپ يېتىۋالماي، ئاز - تولا ھەرىكەت قىلىش لازىم. بۇنىڭ بىلەن ماينى بەدەندە ساقلىنىپ قېلىشتىن ئىلگىرى خورىتىۋاتقىلى بولىدۇ.

(5) ئىشلىتىدىغان ياغ مىقدارىنى ئازايتىش لازىم. ياغدا كۆپ مىقداردا ماي بولىدۇ. ماي تەركىبىدىكى ئىسسىقلىق مىقدارى ئاقسىل ماددىسى ۋە شېكەر ماددىسىدىكى ئىسسىقلىق مىقدارىنىڭ 2 ھەسسىدىن كۆپ.

(6) ئۇسسۇپ كەتكەندە قايناق سۇ ئىچىش كېرەك. گازلىق سۇ ۋە كوكاكولا تەركىبىدە يۇقىرى مىقداردىكى ئىسسىقلىق بولغاچقا، ئۇنى ئىس-تىمال قىلىشتىن ساقلىنىش لازىم. قايناق سۇنى كۆپ ئىچىپ بەرگەندە،

ئۇ بەدەننىڭ ماددا ئالماشتۇرۇشىغا تۈرتكە بولۇپ، ئىسسىقلىقنى خورىتىشقا ياردەم بېرىدۇ.

7) ئىسسىقلىق مىقدارى كۆپ يېمەكلىك يەنى شاكىلات، تورت، ياغدا پىشۇرۇلغان يېمەكلىك قاتارلىقلارنى كۆپ يېمەسلىك لازىم. يېمەكلىكنىڭ ئوخشاش بولمىغان خۇسۇسىيىتىگە ئاساسەن، ماي تۈرىدىكى ئىسسىقلىق مىقدارى يۇقىرى يېمەكلىكتىن ئۆزىڭىزنى تارتىپ، تەركىبىدە تالالىق ماددا مول ياكى ئىسسىقلىق مىقدارى تۆۋەن بولغان يېمەكلىكنى كۆپرەك ئىستېمال قىلىپ بەرسىڭىز، ھەم ئاچلىقنىڭ ئازابىنى تارتمايسىز ھەم زىلۋا پىگورىڭىزنى ساقلاپ قالالايسىز. قېنى، يېنىكلەپ قېلىش تۇيغۇسىدىن بەھرىمەن بولۇش ئۈچۈن، ئىشنى ھازىردىن تارتىپ باشلاڭ.

8) سۇلۇق يېمەكلىكنى كۆپ ئىستېمال قىلىش كېرەك. ناپولىئون خېئول: دورا بەدەندىكى ھەر خىل زەھەرنى ساقايتالمايدۇ. ئەمما كۆپ سۇ ئىچىپ بېرىش ئارقىلىق زەھەرلەرنى بەدەندىن چىقىرىۋەتكىلى بولىدۇ، دەپ قارايدۇ.

بىزگە مەلۇم، يەر شارىدىكى %70 جاي سۇ بىلەن قاپلانغان. ھالبۇكى، ئادەم بەدەننىڭ %80 سۇدىن تەركىب تاپقان. ئۇنداقتا، بىز ئىستېمال قىلغان ئوزۇقلۇق تەركىبىدىمۇ %70 سۇ بولۇشى كېرەك. ئادەم بەدەننىڭ ماددا ئالماشتۇرۇشى، ھۈجەيرىلەرنىڭ ھاياتى كۈچىنى ساقلاپ قېلىشى سۇدىن ئايرىلالمايدۇ. شۇڭا، كۈندە مەلۇم مىقداردا (چاي، سۈت) تولۇقلىغاندىن باشقا، بەزى ھۆل مېۋە، كۆكتات ۋە ئۇلارنىڭ شېرنىسى قاتارلىقلارنىمۇ ئىستېمال قىلىپ تۇرۇڭ.

ياۋروپا، ئامېرىكىغا كەڭ تارالغان «تەبىئىي ساقلىقنى - ساقلاش ئۇسۇلى» دا: توغرا ئوزۇقلىنىش — ساغلاملىقنىڭ ئاساسى، ئاشقازان — ساغلاملىقى — تەن سالامەتلىكىنىڭ ئاساسى، دەپ تەكىتلەنگەن. تېبابەت ئالىملىرىنىڭ قارىشىچە: ئىنسانلاردىكى بارلىق كېسەللىكنى تەندىكى زەھەر-لىك ماددىلار كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، دەپ قارالغان. ئەمەلىيەتتە، بۇ زەھەر-لىك ماددىلارنى ناتوغرا ئوزۇقلىنىش ئۇسۇلى، ھاۋانىڭ بۇلغىنىشى، روھىي

بېسىم تۈپەيلىدىن كېلىپ چىققان، ئىچكى ئاجراتمىلار نورمالسىزلىنىشى ۋە ناتوغرا روھىي ھالەتتىن كېلىپ چىقىدىغان ھورمون قالايمىقانلىشىش ئەھۋالى پەيدا قىلىدۇ. شۇڭا، ھەر كۈنى بەزى تەبىئىي سۇلۇق يېمەكلىكنى كۆپرەك ئىستېمال قىلىپ بېرىش تېنىڭىزنىڭ ئايلىنىم سىستېمىسىنى تازىلا-شنىڭ ئەڭ ياخشى ئۇسۇلىدۇر. ئۆسۈملۈك ئارىسىدا كۆپ خىل سۇلۇق يېمەكلىك بار. ئالاھىدى: مېۋە، كۆكتات، ئۇندۇرمە قاتارلىقلار، ئۇلار بىزنى مول سۇ، ۋىتامىن ۋە تازىلىغۇچى ماددىلار بىلەن تەمىن ئېتىدۇ.

## 6 § . ساغلام روھىي ھالەت سالامەتلىككە پايدىلىق

ساغلام بولمىغان كەيپىيات ئادەمنىڭ دىلىنى، تېنىنى تەدرىجىي خورىتىپ بارىدۇ.

### 1. ساغلام روھىي ھالەت سالامەتلىككە پايدىلىق

تەننىڭ سالامەت بولۇشى كۆپ ھاللاردا ساغلام روھىي ھالەتكە باغلىق بولىدۇ. بىز ھەمىشە بەزى كىشىلەرنىڭ: «ئىچىم پۇشۇپ ئۆلەي دەپ قالدىم» دېگىنىنى ئاڭلايمىز. بۇ ناھايىتى ئاددىي سۆز بولسىمۇ چېكىندىن ئاشقان غەم - ئەندىشە ۋە ئىچ پۇشۇقنى بىلدۈرىدۇ ئادەم زىيادە غەم يېسە، ئۆلمىگەن تەقدىردىمۇ ئاغرىپ قالىدۇ. بىر دوختۇر بىمارلارنىڭ ئارىسىدىكى %50 ئادەمدە تەشۋىش، ۋەھىمە كېسەللىكى ئالامەتلىرىنىڭ بارلىقىنى ئېيتقان. شۇنداق دېيىشكە بولىدۇكى، غەم - قايغۇ، تەشۋىش، ۋەھىمە ھازىرقى زاماندىكى ئەڭ چوڭ يۇقۇملۇق كېسەلدۇر.

غەزەپلىنىش - سالامەتلىك ياخشى بولماسلىقىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ. دىغان گەۋدىلىك ئامىل. بىر دوختۇر بىر بىمارنىڭ ئۇزاققىچە قەھەر - غەزەپنى كۆڭلىگە پۈككەنلىكتىن ئۆلۈپ كەتكەنلىكىنى ئېيتقان. بۇ دوختۇر بۇنداق ئەھۋالنى رەسمىي دوكلاتىدا ئۆلۈم سەۋەبى قىلىنغان بولۇشى مۇمكىن، لېكىن، ئۇ بىمارنىڭ رەڭگىنىڭ قانداق ئۆزگىرىپ، كۆزىنىڭ نۇرسىزلىنىپ كەتكەنلىكىنى، ئورگانىزمنىڭ كۈندىن - كۈنگە ئاجىزلاپ،

تىنىقىدىن سېسىق پۇراق چىقىپ تۇرغان ھالىتىنى تەسۋىرلەپ: «ئۇنىڭ سالامەتلىكى كۈندىن - كۈنگە ناچارلىشىپ، كېسەلگە تاقابىل تۇرۇش ئىقتىدارى ئاجىزلاپ كەتكەچكە، ئاسانلا كېسەلنىڭ ھۇجۇمىغا ئۇچرىغان» دېگەن. «بۇ ئادەمنىڭ ئۆلۈشى ئۇزاق مۇددەت ئىچىدە غەم - ئاچچىق ساقلىغانلىقتىن بولغان» دەپ تەكىتلىگەن.

دەرۋەقە، بۇ ئايرىم مىسال. لېكىن يوشۇرۇش ھاجەتسىزكى، تۈمەن مىڭ ئادەمنىڭ تۇرمۇشىنىڭ لەززەتسىز ئۆتۈشى، روھىنىڭ چۈشكۈنلىشىپ ھوشىنى يىغىۋالالماسلىقى ۋە ئۇ يېرى - بۇ يېرى ئاغرىپ جانسىز بولۇپ قېلىشى، ئاساسلىقى، ئۇلاردىكى كەيپىيات ۋە روھىي ھالەتنىڭ ساغلام بولماسلىقىدىن كېلىپ چىققان. روھىي ھالەتتىكى ساغلام بولماسلىق تەننىڭ ئىقتىدارىغا توسقۇنلۇق قىلىدىغان بولغاچقا، تەن دەرۋازىسى چوڭ ئېچىلىپ، كېسەلنىڭ ئۇدۇل بېسىپ كىرىشىگە ئىمكانىيەت يارىلىپ قالىدۇ. بۇ ھەممە كېسەلنى كەيپىيات كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ دېگەنلىك ئەمەس. ئەمما، روھىي كەيپىياتنىڭ بوغۇلۇپ قېلىشى بارلىق كېسەللەر ئارىسىدىكى ئەڭ جانلىق كاتالىزاتوردۇر.

دۇنيادا نۇرغۇن كىشى روھىي ھالىتىنىڭ ساغلام بولماسلىقىدىن خىلمۇخىل كەيپىياتتا بولۇپ قالىدۇ. ھەم بۇنداق ئەھۋال ئاخىر بەدەننىڭ مەلۇم قىسمىدا نامايان بولۇپ چىقىدۇ.

مەسىلەن، بىر قېتىم ناپولېئون خېئول بىر يەردىكى چېركاۋدا نۇتۇق سۆزلەپ بولغاندىن كېيىن، بىر ئايال ناھايىتى تۈز كۆڭۈللۈك بىلەن ئۇنىڭغا: — بەدىنىم بەك قېچىشىپ كېتىۋاتىدۇ. قانداق قىلسام قېچىشمايدىغان بولار؟ — دەپ سورىغان.

— خانىم، — دېگەن ناپولېئون خېئول جاۋاب بېرىپ، — راستىنى ئېيتسام، مېنىڭ سۆزۈم ھەر خىل ئىنكاسلارنى قوزغىغان. لېكىن ئادەمنىڭ بەدىنىنى قېچىشتۈرۈۋەتكەنلىكى تېخى بىرىنچى قېتىم.

— 3 يىل بولاي دەپ قالدى. بەدىنىم دائىم قېچىشىدۇ. لېكىن نېمىشقا شۇنداق بولىدىغىنىنى بىلەلمىدىم. بولۇپمۇ چېركاۋغا كەلسەملا مۇشۇنداق ئەھۋال كۆرۈلىدۇ. قول - بىلەكلىرىمگە قاراپ بېقىڭ. ھازىر

قېچىشىپ جېنىمنى قىيناپ كەتتى، — ئۇ ئايال بىلىكىنى چىقارغان لېكىن بىلەكتىن ھېچنېمىنى بىلگىلى بولمايتتى ياكى ئۇ قىزىرىپمۇ قالغان ئىدى. نېمە ئۈچۈن چېركاۋغا كەلگەندە بەدىنى قېچىشىدىغاندۇ؟ ناپولېئون خېئول بۇنىڭدىن تولمۇ ھەيران بولغان. ئۇنىڭ بىلەن سۆزلەشكەندىن كېيىن، بۇنىڭ بىردىنبىر سەۋەبىنىڭ ئۆز ئاچىسىغا قاتتىق غەزەپلىنىدىغانلىقى ئىكەنلىكىنى سەزگەن.

ھېلىقى ئايال ئاچىسىنىڭ ئۇلارغا تەۋە مىراسىنى تەقسىم قىلغۇچى ئىكەنلىكىنى، لېكىن ئۇنىڭغا بېرىشكە تېگىشلىك كۆپ قىسىم مىراسىنى بەرمىگەنلىكىنى ئېيتقان. ناپولېئون خېئول: ئۇ ئىزچىل چېركاۋغا بېرىپ كەلگەن تەقۋادار مۇرىت بولغاچقا، چېركاۋغا بارسىلا، كۆڭلىدىكى ئاچىسىغا بولغان غەزەپ ئۇنىڭدا جىنايەت تۇيغۇسى پەيدا قىلغان. ئۇنىڭ بەدىنىنىڭ قېچىشى بىلەن جىنايەت تۇيغۇسى بىلەن نەپرەت بىرلىشىپ كېتىپ پەيدا قىلغان ئالامەت بولۇشى مۇمكىن، دېگەن يەكۈننى چىقارغان ناپولېئون خېئول بۇ ئىشقا قىزىقىپ قالغان. ھېلىقى ئايالنىڭ رۇخسىتىنى ئېلىپ، ئۇنىڭ خۇسۇسىي دوختۇرى بىلەن كۆرۈشۈپ، ھېلىقى ئايالنىڭ كېيىنى دوختۇرغا دېگەن. دوختۇرمۇ قىزىقىپ قالغان.

— ئۇ بۇ ئەھۋالنى ئەزەلدىن ماڭا دەپ باقمىغان، — دېگەن دوختۇر، — بۇ خانىم جەزمەن (كۆڭۈل ئىسسىق تاشمىسى) دەپ ئاتىلىدىغان كېسەلگە كىرىپتار بولغان چېغى، بەدىنىنىڭ قېچىشى چوقۇم ئىچىدىن باشلىنىدۇ. تېشىدىكىسى يالغان قېچىشى مېنىڭچە، ئۇنى نەپرەت - نى تۈگىتىشكە قايىل قىلالساق، ئۇنىڭ قېچىشقا كېسىلى ساقىيىپ قېلىشى مۇمكىن. بۇنى ھېچبولمىغاندا بىر قېتىم سىناپ كۆرۈشكە ئەرزىيدۇ. دوختۇر مۇشۇ قارارغا ئاساسەن، ھېلىقى ئايال بىلەن ئوبدان سۆزلەشپ، ئۇنىڭدىن ناپولېئون خېئول بىلەن يەنە كۆرۈشۈپ بېقىشنى تەلەپ قىلغان ھەم ئۇنى: — ئەگەر بۇ ساغلام بولمىغان خىيالىڭىزنى ئۆزگەرتىمىسىڭىز، قېچىشقا قاتتىق تۈپەيلىدىن نېمىرۈڭىزدىن ئادىشىسىز، — دەپ ئاگاھلاندۇرغان.

ئايال بۇنداق داۋالاشنى قوبۇل قىلغان. لېكىن ئۇنىڭ ئۆچمەنلىكى

ئۇنىڭ قەلبىگە بەك چوڭقۇر ئورناپ كەتكەچكە، داۋالاش ئاسانغا چۈش-  
مىگەن، ئۇ ئاچىسىنى كەچۈرۈپ، ئۆچمەنلىكىنى تۈگىتىشنىڭ بىرىنچى  
قەدىمىنى باسقان. ئۇنىڭدىكى جىنايەت تۇيغۇسى يېنىكلىگەندە، بەدىنىنىڭ  
قىچىشىشىمۇ ئاز قوزغىلىدىغان بولغان، ئاخىرى پۈتۈنلەي ساقىيىپ كەت-  
كەن. ئۇنىڭ پوزىتسىيىسى ئۇنىڭ ئاچ كۆز ئاچىسىغىمۇ تەسىر كۆرسەت-  
كەن. ئاچىسى ئۇنىڭغا يەنە ئازراق پۇل بەرگەن ۋە شۇنىڭدىن ئېتىبارەن  
بۇ ئاچا - سىڭىل ئىناق ئۆتكەن.

بۇنىڭدىن شۇنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، ئەگەر سىزدە ساغلام بولىد-  
غان ئوي - پىكىر، خىيال بولسا، ئاسانلا ساغلام بولالماي قالسىز، شۇڭا  
ساغلام بولاي، ھاياتى كۈچكە ۋە جۇشقۇنلۇققا تولاي دېسىڭىز، جەزمەن  
ساغلام بولىغان غەيرى خىياللارنى قىلماڭ.

مەشھۇر دوختۇر جوبى كرىمېرس مۇنداق دەيدۇ: — تاجاۋۇز  
قىلىپ كىرگەن كېسەللىك باكتېرىيىسىگە تاقابىل تۇرىدىغان ئەڭ كۈچلۈك  
قورغان ئىچكى مۇداپىئە. ئۇ تېنىمىزدىكى نورمال، تەبىئىي كۈچ ھېسابلىنىد-  
دۇ. بۇ كۈچ بەدىنىمىزگە كىرىپ بىزگە ھۇجۇم قىلىۋاتقان كېسەللىك  
باكتېرىيىسى ۋە فىلىتىردىن ئۆتىدىغان ۋىرۇسقا تاقابىل تۇرالايدۇ. بۇنداق  
ئۈنۈپرسال داۋالاش ھازىرقى ئىلمىي ئاتالغۇ بويىچە (روھىي جەھەتتىن  
داۋالاش، يەنى جىسمانىي ۋە روھىي ھالەتنى مۇناسىۋەتلىك بىر گەۋدە  
قىلىپ داۋالاش) دەپ ئاتىلىدۇ.

— بۇ ھەقتە ئىلمىي پاكىتلارغا ئىگە بولدۇق، — دەيدۇ دوختۇر  
سۆزىنى داۋاملاشتۇرۇپ، — كەيىپىياتنىڭ جىددىيلىشىشى ۋە بوغۇلۇشى  
ئۇزاق مۇددەتلىك روھىي چۈشكۈنلۈك ۋە چارچاشنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ.  
ھەم بەدىنىنىڭ كېسەللىككە تاقابىل تۇرۇش ئىقتىدارىنى ئاجىزلاشتۇرىدۇ.  
ئۇزاق مۇددەت تەشۋىشلىنىش ۋە ئىچى پۇشۇش، ھېسسىيات تىزگىنسىز  
قېلىش ۋە مېجەزى بۇزۇلۇش ھازىرقى زامان تۇرمۇشىدىكى يۇقىرى بېسىم  
ۋە تۇرمۇش رېتىمىنىڭ ئۆزگىرىشى يۈرەك، بۆرەك، جىگەر ۋە باشقا مۇھىم  
ئورگانلارنىڭ ئىقتىدارىنى ئاجىزلاشتۇرۇپ قويىدۇ. ھەم يۇقىرى قان بېسىم-  
مى كېسەللىكى ۋە قان تومۇرى قېتىش كېسەللىكىنى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ.

غەزەپلىنىش، تەشۋىشلىنىش ۋە ۋەھىمە بەدىنىمىزنى ھەرقانداق زەھەرلىك  
خىمىيىۋى بۇيۇم زەھەرلىگەندەك زەھەرلەيدۇ.

شۇڭا ساغلام ئوي - پىكىر بەدەندە ھاياتىي كۈچ پەيدا قىلىپ،  
بەدەننىڭ تەڭپۇڭلۇقىنى ساقلاش ۋە نورمال ئىقتىدارىنى جارى قىلدۇرۇش-  
غا ياردەم بېرىدۇ.

«قايناقسۇ ئىچ، كۆڭۈل ئىنچ». دېمەك، روھىي ھالەتنىڭ ساغلاملىق-  
قىمىدىن تەنمۇ ساغلام بولىدۇ. بىراق، بەزى كىشىلەر بۇنداق بولۇشى  
مۈمكىن ئەمەس، دەپ مۇلاھىزە قىلىشىدۇ، ئۇلار «مېنىڭ پالانى يېرىمدە  
راستىنلا چاتاق بار» دېيىشىدۇ، بىز بەدىنىمىزدىكى كېسەللىكلەرگە سەل  
قارىمايمىز. راستىن كېسەل بولغان تەقدىردىمۇ، خىيالىمىز ھاياتىي كۈچىمىز  
ۋە ساغلاملىقىمىزنى ئاشۇرىدۇ ياكى ئاجىزلاشتۇرىدۇ. ئېغىر كېسەل بولغان  
تەقدىردىمۇ ئىشەنچنى ئاشۇرۇش خىيالى يەنىلا بىزنىڭ ياخشى نەتىجىگە  
ئىگە بولۇشىمىزغا ياردەم بېرىدۇ.

بۇ ھەقتە ناپولېئون خېئولنىڭ دوستى، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش  
ئىلمىي مۇتەخەسسسى مېلتون ئۆز بېشىدىن ئۆتكەن مۇنداق كەچۈرمىش-  
نى سۆزلەپ بېرىدۇ.

«بىر قېتىم مەن نيو - يوركتا ئۇرۇشتا قازا قىلغان قەھرىمانلار  
خاتىرە دوختۇرخانىسىغا بېرىپ بىر خانىمنى يوقلىدىم. ئۇ ئېرى ياتاقىتىن  
چىقىپ كەتكەن پۇرسەتتىن پايدىلىنىپ ماڭا: — مەن راک كېسىلى  
بولۇپ قالدىم. مەن ساقىيىدىغانلىقىمنى بىلىمەن. لېكىن ئېرىم ئەندىشىدە  
قالدى. ئۇ بۇ ئىشقا پاسسىپ پوزىتسىيە تۇتۇپ، ئىشنى يامان تەرەپكە  
قارىتىپ ئويلاۋاتىدۇ. سىز ئامال قىلىپ ئۇنىڭ ئىجادىي ساغلام پىكىر  
قىلىشىغا ياردەم بەرسىڭىز. مەن ئۇنىڭ روھىي جەھەتتىن ساغلام ئادەم  
بولۇشىنى مېنى راک كېسىلىنىڭ قۇربانى قاتارىدا ياكى ئۆزىدىن ئايرىلىپ  
كېتىش ئالدىدا تۇرغان ئايالى قاتارىدا كۆرمەسلىكىنى ئارزۇ قىلىمەن.  
چۈنكى ئۇ مەندىن ئايرىلىپ قالمايدۇ. مېنىڭ تېخى بۇ دۇنيادىن ئايرىلغۇم  
يوق، — دېدى.

ئۇنىڭ گەپلىرىدىن بەزى كىشىلەر بەلكىم ئۇنى جۆيلۈۋاتىدۇ، ئېلىد-

شىپ قاپتۇ، دېيىشى مۇمكىن. لېكىن ئۇ كۈچلۈك ئىشەنچ ۋە قەيسەر ئىرادىلىك، ئۈمىدۋار ئايال ئىدى.

نەچچە ھەپتىدىن كېيىن، ھاياتى كۈچكە تولغان ھېلىقى ئايال مېنى كۆرگىلى كەلدى ۋە مەندىن: — مېنى تونۇدىڭىزمۇ؟، — دەپ سورىدى. — سىزنى قانداقمۇ تونۇماي، — دېدىم مەن، — سىزنىڭ ئىشەنچىڭىز مەندە چوڭقۇر تەسىر قالدۇرغان، سىز ناھايىتى ياخشى تۇرۇپسىز. — شۇنداق، — دېدى ئۇ ناھايىتى كۆڭۈللۈك ھالدا، — مەن ئەلۋەتتە ياخشى تۇرىمەن — دە. مەن ئۆزۈمنىڭ جەزمەن ساقىيىدىغىنىغا ئىشىنىدىغان تۇرسام.

شۇنىڭدىن كېيىن ئۇنى يەنە نەچچە قېتىم ئۇچراتتىم، ئۇ ناھايىتى ياخشى تۇراتتى.

مانا بۇ ئىشەنچ ۋە توغرا ئوي — پىكىرنىڭ داۋالاشقا پايدىلىق بولىدىغانلىقىنىڭ يەنە بىر مىسالى.

ئادەم ئۇزاق مۇددەت جۇشقۇن، روھلۇق بولمەن دېسە، نۇرغۇن ھەرىكەت قوللىنىشىغا توغرا كېلىدۇ. بۇنىڭ بىرى شۇكى، دىلىدىن ۋە ئىدىيىسىدىن بارلىق كونا، ئاجىز، زەئىپ، روھسىز، كۆڭۈلسىز خىياللارنى چىقىرىۋېتىشى كېرەك. دوختۇر سايدى جوردېن مۇنداق دەيدۇ: «ئەگەر بىز ھەر كۈنى كۆڭلىمىزنى بىر قېتىم تازىلاپ بېرىدىغان بولساق، شىپاخا-نىمىزغا داۋالانغىلى كېلىدىغانلارمۇ ئازلاپ كەتكەن بولاتتى».

بىر قېتىم مېلتون باشقا 3 ئادەم بىلەن نيو-يوركتا بىر تاكسىدا ئولتۇرغان. ئۇ كۈنى ھاۋا ناھايىتى ياخشى بولغاچقا، مېلتون تاكسى پىكاپقا چىقىپلا شوپۇرغا:

— بۈگۈن ھاۋا ناھايىتى ياخشى، شۇنداقمۇ؟ دېگەن.

لېكىن شوپۇر غۇدۇراپ تۇرۇپ:

— ئۇنداق بولسا نېمە بولۇپتۇ؟ ھازىر ياخشى بولغان بىلەن، كەچ كىرگۈچە يامغۇر يېغىشى ھەتتا قار يېغىشى مۇمكىن، — دەپ جاۋاب بەرگەن. ھەم باشقا بەزى پاسسىپ گەپلەرنى قىلغان. پىكاپتىكى باشقىلار مېلتوننى دوكتور (دوكتورنى «دوختۇر» دەپمۇ چۈشىنىشكە بولىدۇ) دەپ

چاقىرغاچقا، ھېلىقى شوپۇر ئارقىغا قايرىلىپ مېلتونغا قارىغان. روشەنكى، ئۇ پىكاپدا بىر دوختۇر بارلىقىنى، ئۇنىڭغا ھەقسىز داۋالاش ئېھتىمالى بارلىقىنى پەملىگەن ۋە:

— دوختۇر، غولۇم ئاغرىپلا تۇرىدۇ، بۇ نېمە بولغىنىدۇر؟، — دەپ سورىغان.

— شۇنداقمۇ؟ — دېگەن مېلتون، — شۇنچە ياش تۇرسىڭىز، غولۇڭىز ئاغرىماسلىقى كېرەك ئىدىغۇ! نەچچە ياشقا كىردىڭىز؟

— 37 ياشقا، — دەپ جاۋاب بەرگەن شوپۇر ۋە سۆزىنى داۋاملاشتۇرۇپ: — مېنىڭ غولۇم ئاغرىپلا قالماستىن، بەدىنىمنىڭ ساق يېرى يوق. ئاشقازىنىم ئاغرىغاچقا تامىقىم ياخشى ئەمەس. تازا ساقلىقىم يوق. سىزنىڭچە مەندە نېمە چاتاق باردۇر؟ — دەپ سورىغان. مېلتون — دوستۇم، پىكاپتا كېسەل كۆرۈش تولىمۇ بىئەپ، لېكىن، قارىماققا يامان ئەمەس ئادەمدەك تۇرىسىز. سىزگە دېئاگنوز قويۇپ باقاي، بىلىشىم-چە، سىز روھىي قېتىش كېسەللىكىگە گىرىپتار بولغاندەك قىلىسىز، — دېگەن.

بۇ گەپتىن شوپۇر چۆچۈپ كېتىپ، پىكاپنى يولدىن چىقىرىۋەتكىلى تاسلا قالغان.

— روھىي قېتىش كېسەلى، دەمسىز، بۇ قانداق كېسەل؟ — دەپ سورىغان ئۇ

ئەمەلىيەتتە مېلتونمۇ ئېنىق بىلمەيتتى، شۇنداق بولسىمۇ ئۇ: قان تومۇرى قېتىشىش كېسەللىكىگە دېگەننى ئاڭلىغانمۇ؟ — دەپ قايتۇرۇپ سورىغان.

— ئۇ كېسەللىكنىڭ قانداق كېسەل ئىكەنلىكىنى بىلمەيمەن، — دېگەن شوپۇر.

— ئۇ قان تومۇرىنىڭ قېتىشىنى كۆرسىتىدۇ، ئۇنى ئوڭاي داۋالغىم-لى بولمايدۇ. روھىي قېتىش كېسەللىكى روھ قېتىشىش بولۇپ، ئويلاپ كۆرمىگەن قېتىشىشنى كۆرسىتىدۇ. مەن پىكاپىڭىزغا چىققاندىن تارتىپ، سىز ئىزچىل تۈردە روھىي قېتىشىش ئالامەتلىرىنى نامايان قىلىۋاتىسىز.

ئەگەر روھىي قېتىشىش ئالامەتلىرىنى تۈگەتمەسلىكىڭىز، قان تومۇر قېتىشىش كېسەللىكىگە گىرىپتار بولۇپ قالسىڭىز.

— ئۇنداق بولسا، مەن قانداق قىلسام بولىدۇ، — دەپ سورىغان شوپۇر ناھايىتى جىددىي ھالدا

— سىزگە دەپ بېرەي، — دېگەن مېلتون، — مېنىڭ ئىشخاناغا كېلىڭ، بىز چوقۇم سىزنى داۋالايمىز.

مېلتون ئۇنىڭغا بىر ئىسىم كارتۇشكىسىنى بەرگەن. شوپۇر ئۇنى كۆرگەندىن كېيىن؛ — سىز تېببىي دوكتور ئەمەس، تېئولوگىيە دوكتورى ئىكەنسىزغۇ؟ — دېگەن.

— بەلكىم سىز مۇشۇنداق دوكتورغا موھتاج بولۇشىڭىز مۇمكىن، —

دېگەن مېلتون. كېيىنچە ھېلىقى شوپۇر مېلتوننىڭ ئىشخانىسىغا بارغان. بىر مەزگىل ئۆتكەندىن كېيىن شوپۇرنىڭ روھىي قېتىشىش كېسەلى ساقايغان. ئۇ بۇنىڭ ئۈچۈن پۇل خەجلىمىگەن. پەقەت روھىي دۇنياسىدىكى بىنورمال خىياللارنى تىرىشىپ تۈگەتكەن.

مىڭلىغان — تۈمەنلىگەن ئادەم ئۆزىنى ئۆزى كېسەل قىلىپ قويدۇ، ھەم ساغلام بولمىغان خىياللارنى قىلىپ باشقا كېسەللىكلەرنىمۇ تېپىۋالدى. شۇڭا، بۇنى ھەل قىلىشنىڭ چارىسى ياشاشقا بولغان ئۈمىدۋارلىقىنى كۈچەيتىپ، روھىي جىددىيلىكنى ۋە بارلىق غەزەپ — نەپرەتنى تۈگىتىپ، مۇھەببەتكە ئەھمىيەت بېرىشتىن ئىبارەت. بۇ دۇنيادا «مۇھەببەت» تىن باشقا ئەڭ ياخشى داۋالاش ئۈنۈمىگە ئىگە چارە — تەدبىر يوقتۇر. كىشىلەر — نى قەدىرلەش كېرەك. يەنى ھەزىز ئادەمنى ئەڭ ياخشى تەرەپتىن ئويلاش، بارلىق پاسسىپ روھىي ھالەتتىن قۇتۇلۇپ، كاللىنى ئاكتىپ ئوي — پىكىر بىلەن تولۇقلاش؛ بارلىق ئۆزىنى پەس كۆرۈش خىيالىنى تۈگىتىپ كاللىنى جاپالىق ئەمگەك قىلىش خىيالى بىلەن تولۇقلاش كېرەك. ساغلام ئۈمىد — ئارزۇ ئادەمنى سالامەتلىككە، ھاياتىي كۈچكە ۋە چۈشۈنلۈققا ئىگە قىلىدۇ. ئادەم ئەخلاق ۋە پەزىلەتتە ئۆز — ئۆزىنى كامالەتكە يەتكۈزگەندىلا، ئارمانسىز ياشاپ، ھاياتنىڭ شېرىن لەززىتىنى تېتىيالايدۇ.

يوھان، بېرگى خانىم ناپولېئون خېئولنىڭ يېتەكچىلىكىدە روھىي

ھالىتىنى ساغلاملاشتۇرۇپ، ئاخىر غەم — ئەندىشىدىن خالىي بولغان. سالامەتلىكىمۇ كۈندىن — كۈنگە ياخشىلانغان.

ئىلگىرى بېرگى خانىم پۈتۈنلەي غەم — ئەندىشىگە ئەسىر بولغان. ئۇنىڭ كاللىسى قالايمىقان تەشۋىشلەرگە تولغان بولۇپ، تۇرمۇش ئۇنىڭغا تولىمۇ لەززەتسىز تۇيۇلغان. ئۇنىڭ نېرۋىسى جىددىيلىشىپ، كېچىسى ئۇخلىيالمايدىغان، كۈندۈزىمۇ دەم ئالالمايدىغان بولۇپ قالغان.

بېرگى خانىمىنىڭ 3 قىزى بولۇپ، ئۇلار ئۇرۇق — تۇغقانلىرى بىلەن ناھايىتى يىراقتا تۇراتتى. ئېرى ئەمدىلا ھەربىي سەپتىن چېكىنگەن بولۇپ، سىرتتا، بىر قانۇن ئىشلىرى ئورنى قۇرۇشقا تەييارلىق كۆرۈۋاتاتتى. شۇڭا، ئۇرۇشتىن كېيىنكى ئەسلىگە كەلتۈرۈش مەزگىلىدىكى بەختە تەرسىزلىك، تەشۋىشلىنىش روھىي كەپپىياتى بېرگى خانىمىنى پۈتۈنلەي ئۆز ئىسكەنجىدە سىگە ئالغان ئىدى.

بېرگى خانىمىنىڭ ئەھۋالى ئېرىنىڭ ئىشلىرىغا شۇنىڭدەك نورمال، كۆڭۈللۈك ئائىلە تۇرمۇشىغا ئەھدىت سالغان، شۇنىڭ بىلەن بىر ۋاقىتتا، ئۆزىنىڭ تۇرمۇشىمۇ ئېغىر دەرىجىدە تەسىر كۆرسەتكەن. ئۇنىڭ ئېرى ئۆي تاپالماي، ئۆزى ئۆي سېلىشقا مەجبۇرىي بولغان. ھەممە ئىش تەل بولغاندىن كېيىن، ئۇنىڭ سالامەتلىكىنىڭ ئەسلىگە كېلىشىگىلا تەشنا بولغان. ئەمما ساغلام بولمىغان خىياللار تۈپەيلىدىن، بېرگى خانىم بۇنداق ئىشلارنى قانچە كۆپ بىلگەنسېرى، ئۇنىڭدىكى مەغلۇپ بولۇش ۋەھىمىسى شۇنچە كۈچەيگەن. شۇنىڭ بىلەن ئۇ تەدرىجىي ھالدا ھەرقانداق ئىشتىن ۋەھىمە پەيدىغان، گۇمانلىنىدىغان ئۆزىگىمۇ ئىشەنمەيدىغان بولۇپ، ئۆزىنى پۈتۈنلەي مەغلۇپ بولغانلار قاتارىغا چىقىرىۋەتكەن.

ئەھۋال ئەنە شۇنداق تولىمۇ ناچارلىشىپ كەتكەن چاغدا، ناپولېئون خېئول ئۇنىڭغا ياردەم بەرگەن. بۇنىڭدىن ئۇ مەڭگۈ مىننەتدار بولغان. ناپولېئون خېئول ئۇنىڭغا ئىلھام بېرىپ، ئۇنىڭ ئۆزىنى تاشلىۋېتىشىنى ئەيىبلەگەن ۋە ئۇنى پۈتۈن ۋۇجۇدى بىلەن ھاياتلىق ئۈچۈن تىرىشىشقا رىغبەتلەندۈرگەن. ئۇنىڭ مۇشۇ ھالەتكە چۈشۈپ قېلىشنىڭ رېئاللىققا يۈزلىنىشتىن قورقۇپ، رېئاللىقتىن ئۆزىنى ئېلىپ قاپقانلىقتىن بولغانلىقىنى

كۆرسىتىپ بەرگەن.

شۇنىڭ بىلەن، ئاشۇ كۈندىن تارتىپ بېرگى خانىم روھلىنىشقا باشلىغان. ھەپتە ئاخىرىغا بارغاندا ئىلگىرى قىلالمايدىغان بەزى ئىشلارنى قىلىدىغان، ئۆزى يالغۇز ئىككى كىچىك بالىسىدىن خەۋەر ئالىدىغان بولغان، شۇنىڭ بىلەن ئۇيقۇسىمۇ، ئىشتىھاسىمۇ ياخشىلانغان، روھىي ھالىتىمۇ ئوبدان بولۇپ قالغان، بىر ھەپتىدىن كېيىن، ئۇنىڭ ئاتا - ئانىسى ئۇنى يوقلاپ كەلگەندە، ئۇنىڭ كىيىم - كېچەككە دەزمال سالغىچ، ناخشا ئېيتىۋاتقانلىقىنى كۆرگەن. بېرگى خانىم ئۆزىدىكى ئۆزگىرىشتىن تولىمۇ قاناتلەنگەن. چۈنكى ئۇ بۇنىڭ بىر مەيدان كۈرەشتىن كېيىن قولغا كەلگەنلىكىنى بىلەتتى. ئۇ:

— بۇ ساۋاقتى مەڭگۈ ئۇنتۇپ قالمايمەن... ئەگەر ئەھۋال قىيىن بولۇپ، ئۇنى يەڭگىلى بولىمىغان تەقدىردىمۇ، ئۇنىڭغا كۆز يۇمماسلىق، ئۇنىڭ بىلەن كۈرەش قىلىش كېرەك ئىكەن، — دېگەن.

شۇنىڭدىن باشلاپ، بېرگى خانىم ئۆزىنى خىزمەت قىلىشقا مەجبۇرلايدىغان، خىزمەت بىلەن بەنت بولغان. ئاخىرىدا قىزلىرىنى ياندۇرۇپ كەلگەن، ئېرى بىلەن ئۆزلىرىنىڭ يېڭى ئۆيىگە كۆچۈپ كىرگەن. ئۇ كۆڭلىدە: «مەن چوقۇم ئەسلىگە كېلىپ مۇشۇ كۆڭۈللۈك ئائىلىدىكى ساغلام، سۈيۈملۈك ئانىغا ئايلىنالايمەن. ئائىلەم، بالام، ئېرىم ۋە باشقا بارلىق ئىشلارغا پۈتۈن ۋۇجۇدۇم بىلەن ئەھمىيەت بېرىپ، تۈرلۈك پىلانلارنى تۈزىمەن» دەپ ئويلىغان. ئويلىغانلىرىنى ئىشقا ئاشۇرۇش ئۈچۈن ئالدىراپ ئۆزىنى ئويلاشقا چولپىسى تەگمىگەن، مۇشۇ چاغدا ھەقىقىي مۆجىزە كۆرۈلگەن. بېرگى خانىمنىڭ سالامەتلىكى كۈندىن - كۈنگە ياخشىلانغان، ئۇ ھەر كۈنى سەھەردە ئورنىدىن تۇرغاندا، كۆڭلىگە شاتلىق يەنى باياشات شادلىقى، يېڭى بىر كۈننى پىلانلاش شادلىقى، تۇرمۇشنىڭ شادلىقى تولغان ھالدا تۇرىدىغان بولغان. گەرچە بەزىدە، بولۇپمۇ چارچاپ قالغاندا ئاز - تولا سالىپىيىپ قالسىمۇ، لېكىن ئۆزىگە «بۇ كۈنلەر ئۆتۈپ كېتىدۇ» دەپ نەسىھەت قىلىپ تۇرغان. نەتىجىدە بۇنداق چاغلار كۈندىن - كۈنگە ئازلاپ، ئاخىرى يوقالغان. بىر يىلدىن كېيىن، بېرگى خانىم ئىنتايىن

خۇشخۇي مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچى ئەركە، گۈزەل ئائىلىگە ۋە 3 ساغلام شوخ بالغا ئىگە بولغان، ئۆزىمۇ كۆڭۈللۈك، خاتىرجەم ياشىغان.

## 2. يۇمۇر كىشىنى ساغلام ۋە بەختلىك قىلىدۇ.

ناپولېئون خېئول كۈندىلىك تۇرمۇشتىكى ھەقىقىي يۇمۇرلاردىن ھۇزۇر ئېلىشنى ناھايىتى ياقتۇرىدۇ. يۇمۇر — كىشىلىك تۇرمۇشنىڭ ئەڭ ئىخچام يىغىنچاقلىنىشى.

چوڭ ئەدىب ۋىلد: «كىشىلەرنىڭ ئۆزىنى بەك يوغان كۆرگەن چېغى دەل ئۆزىنىڭ ئىنتايىن ئەرزىمەس ھالەتكە چۈشۈپ قالغان چېغىدۇر» دېگەن.

80 ياشتىن ئاشقانلار كىشىلىك ھاياتقا مۇئامىلە قىلغاندا يۈكسەك يۇمۇر تۇيغۇسىنى يوقىتىپ قويمايدۇ. ئۇلار دائىم بالىلار بىلەن ئارىلىشىپ، ئۆزىنىڭ سەبىي تەرىپىنى نامايان قىلىدۇ ھەم چېۋەر قەلبىنى ساقلاپ قالىدۇ. ناپولېئون خېئول تەخمىنەن ھەر ئىككى ئايدا، بىر قېتىم ئېچىلىدۇ. خان «ئاكتىپ تۇرمۇش» دېيىلىدىغان چوڭ يىغىنغا قاتنىشىپ تۇرىدۇ. بۇ يىغىن نۆۋەت بىلەن ئامېرىكىنىڭ جاي - جايلىرىدا ئېچىلىدۇ. يىغىنغا ناپولېئون خېئولدىن باشقا لېنكاتېر، پاۋۇل. روبېرت، سېبىل قاتارلىقلارمۇ قاتنىشىدۇ. روھىي جەھەتتىكى ئىشەنچ ۋە يۇمۇر ئىككى تاش بولۇپ، مۇشۇ يىغىنغا قاتناشقۇچىلارنى ئامېرىكىدىكى ئۇلۇغ ئەربابلار قاتارىدىن ئورۇن ئالغۇزىدۇ. ناپولېئون خېئول ئۇلار بىلەن بىرلىكتە يىغىنغا قاتناشقۇچىلىقىدىن ئىزچىل خۇشال بولىدۇ. بولۇپمۇ لېنكاتېر بىلەن بولغان دوستلۇق قىغا بەكرەك ئەھمىيەت بېرىدۇ. چۈنكى يۇمۇرلۇق تۇيغۇ لېنكاتېرنى مەڭگۈ ياش قىلىپ كۆرسىتەتتى.

ئەمەلىيەتتە، لېنكاتېر ياش تۇرمۇشنىڭ سىرىنى بىلىۋالغان، ئۇ بۇ دۇنياغا بالىلارنىڭ كۆزى بىلەن نەزەر سالغانىدى. ئۇ بارلىق ئادەمنى ئۆزىگە قاراپ راسا كۈلۈۋېلىپ، ئۆز تېنىدىكى سەبىي قەلبىنى تېپىپ چىقىشقا رىغبەتلەندۈرەتتى.

بۇ يىغىنلاردا لېنكاتېر باش رىياسەتچى سالاھىيىتى بىلەن 10 مىڭغا



يېقىن تاماشىبىنغا نۇتۇق سۆزلەپ، ئۇلارغا: «كېچىك بالىلار ھەمىشە ئادەم يا يىغلاشنى، يا كۈلۈشنى بىلمەي قالىدىغان بەزى گەپلەرنى قىلىدۇ» دەيتتى. ئۇ ئىلگىرى كۆزى قوڭۇررەڭ 3 ياشلىق قىز بالىنى زىيارەت قىلىپ، ئۇنىڭدىن: — سىز ئاپىڭىزغا نېمە ئىش قىلىشىپ بېرىسىز؟ — دەپ سورىغان. قىز ناھايىتى تېزلا: — ئاپامنىڭ ئەتىگەنلىك ناشتىلىق تەييارلىشىغا ياردەم بېرىمەن، — دەپ جاۋاب بەرگەن. لېكىن ئاپام مېنىڭ كۆيۈپ كەتكەن بولكىنى دۇخوپكىغا سېلىپ بېرىمەن، لېكىن ئاپام مېنىڭ كۆيۈپ كەتكەن بولكىنى ھاجەتخانىغا تاشلىۋېتىشىمگە يول قويمايدۇ، — دەپ جاۋاب بەرگەن.

بىر قېتىم لېكىن ئاپام بىر ئوقۇغۇچىدىن دادىسىنىڭ نېمە ئىش قىلىدىغانىنى سورىغان، ئۇ ئوقۇغۇچى مىكروفوننى مۇز كالىتىكىنى تۇتقاندا چىڭ تۇتۇپ تۇرۇپ: — مېنىڭ دادام ساقچى، ئۇ ئەسكى ئادەملەرنى، يانچۇقچىلارنى تۇتۇپ، ئۇلارنى تازا دۇمبالاپ، قولغا كويۇپ سېلىپ، ئۇلارنى ساقچى ئىدارىسىگە ئاپىرىدۇ. تۈرمىگە تاشلاشقۇزىدۇ، — دەپ جاۋاب بەرگەن. لېكىن ئاپام: — مۇنداق دەڭ. سىز بىلەن باغلىشىمەنكى، ئاپىڭىز ئۇنىڭ خىزمىتىدىن جەزمەن ئەنسىرەيدۇ شۇنداقمۇ؟ — دېگەن: — ئۇنداق ئەمەس، — دېگەن بالا لېكىن ئاپامغا، — دادام نۇرغۇن سائەت، ئۇزۇك ۋە مەرۋايىت — ياقۇتلارنى ئاپامغا ئەكىلىپ بېرىدۇ. ئاپام دادامنىڭ خىزمىتىدىن ھەرگىزمۇ ئەنسىرەيدۇ.

ناپولېئون خېئول تۆۋەندىكى ھېكايىنى تولىمۇ ياقۇتۇرغان: لېكىن ئاپام بىر قېتىم بىر بالىدىن قىياس قىلىدىغان بىر مەسىلىنى سوراپ مۇنداق دېگەن:

— قېنى، قىياس قىلىپ كۆرەيلى، سىز بىر يولۇچىلار ئايروپىلاندا نىڭ لىيوتچىكى، سىز ئايروپىلاننى ھاۋاي تاقىم ئارىلىغا ھەيدەپ كېتىپ بارىسىز. ئايروپىلاندا 250 يولۇچى بار. ئۇشتۇمىنۇت ئايروپىلاننىڭ ماتورى توختاپ قالدى. بۇنداق ئەھۋالدا، سىز قانداق قىلىسىز؟ كېچىك بالا

ئويلىنىۋالغاندىن كېيىن:

— «مەن بىخەتەرلىك تاسمىسىنى ئوبدان باغلىۋېلىڭلار، دېگەن كۆرسەتمە چىرىغىنى ياندۇرىمەن، ئاندىن پاراشوت بىلەن قاچىمەن،» — دەپ جاۋاب بەرگەن ۋە ئۆزىنىڭ جاۋابىدىن ئىنتايىن پەخىرلەنگەن. بۇ چاغدا تاماشىبىنلارنىڭ كۈلكىسى ياڭرىغان، ئۇ بالا قولنى يانچۇقىغا سالغىنىچە كۆزىگە ياش ئالغان. لېكىن ئاپام دەرھال ئۇنىڭغا تەسەللى بېرىپ: — بالام، ناھايىتى ئوبدان جاۋاب بەردىڭىز، ئۇلار سىزنى مازاق قىلىۋاتمايدۇ. بەلكى جاۋابىڭىزدىن خۇشال بولغىنىنى بىلدۈرۈۋاتىدۇ، — دېگەن. بۇ بالا يەنىلا رازى بولماي: — ھە، راست، مەن يەنە دەرھال ئايروپىلانغا قايتىمەن، چۈنكى مەن سىرتتا بېنىزنى ئالغىلى چىققان، — دېگەن.

ھەممە ئادەم بۇ دۇنيادىكى گۈزەل شەيىلەرگە بالىلارنىڭ كۆزى بىلەن نەزەر سالالايدىغان بولسا، بىز مەڭگۈ قېرىلىق ھېس قىلمايمىز. كېچىك بالا ئويۇنچۇقنىڭ ئۆزىدىن خۇشاللىققا ئېرىشىپلا قالماي، ھەتتا ئويۇنچۇق قاچىلانغان قەغەز كوروپكىلاردىنمۇ كۆڭۈل ئاچالايدۇ. بالىلارغا ھەممە نەرسە يەنى: كۈچۈك، قوڭغۇز، كېپىنەك، سۇ پۇر كۈگۈچ، ياغاچ ئات، ئۇلارنىڭ ئەينەكتىكى سايسىمۇ كۈلكىلىك تۇيۇلدۇ.

بىز بالىلارنىڭ كۆزى بىلەن ئۆزىمىزگە نەزەر سېلىپ، ئۆزىمىزنى بەك چوڭ كۆرۈپ كەتمەيدىغانلا بولساق، ماسلىشىش كۈچىمىزنىڭ تەلپىنى ئىگىلىگەن بولىمىز. ئۆزگىرىشتىن خالىي بولغىلى بولمايدۇ. لېكىن بىزگە مەلۇمكى، ئەتە بىز ئۈچۈن يېپيىڭى بىر دۇنيا. يېڭى رىقابەت، يېڭى خۇشاللىق بىزنى كۈتۈپ تۇرغان بولىدۇ.

### 3. خۇشاللىق، ساغلاملىق ۋە ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرۈش

لىنكولىن ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: كۆزىتىشىمچە، كىشىلەر قانداق خۇشال بولغۇسى كەلسە، شۇنداق خۇشال بولالايدىكەن.».

ئادەم خۇشال بولۇش ئۈچۈن، ئاكتىپ پوزىتسىيە قوللىنىشى لازىم. چۈنكى شۇنداق قىلغاندىلا، خۇشاللىقنى ئۆزىگە جەلپ قىلالايدۇ. «خۇش بولۇشنى خالايمەن...» ناملىق ئېقىپ يۈرگەن ناخشىنىڭ مۇشۇ بىر مىراسىغا نۇرغۇن ھەقىقەت يۇغۇرۇلغان: «خۇش بولۇشنى خالايمەن، خۇش قىلالىسام سېنى، مەنمۇ خۇش بولالايمەن» ئۆزىگە خۇشاللىق تېپىشنىڭ ئەڭ ياخشى چارىسى — ئۆز دىلىنى باشقىلارنىڭ خۇشاللىقىغا بېغىشلاش. خۇشاللىق بىلىپ بولغىلى بولمايدىغان ۋاقىتلىق تۇيغۇ. ئۇنى ئەتەي ئىزدىگەندە، ئۇ قېچىپ كېتىدۇ؛ ئەگەر خۇشاللىقنى باشقىلارغا بەخش ئەتكەندە، ئۇ ئۆز لۈكىدىن يۈگۈرۈپ كېلىدۇ. كلار جونىس ئوكلاخوما شەھەرلىك ئۈنۈپىرستېت فاكولتېتىدىكى بىر پروفېسسورنىڭ خانىمى، ئۇ ناپولېئون خېئولغا ئۆزى ئەمدىلا توي قىلغان چاغدىكى كۆڭۈللۈك بىر ئىشنى سۆزلەپ بەرگەن.

— بىز توي قىلغان دەسلەپكى 2 يىلدا بىر كىچىك بازاردا ئولتۇرغان، — دېگەن. ئۇ ئۆتمۈشنى ئەسلەپ، — قوشنىمىز ياشانغان ئەر — خوتۇن بولۇپ، موماينىڭ كۆزى قارىغۇ بولۇپ قالغاچقا، كۈن بويى چاقلىق ھاراۋىدا ئولتۇراتتى. بوۋاينىڭ سالامەتلىكى ياخشى بولغاچقا، ئۆي ئىشىنى قىلغاندىن سىرت موماينىڭ ھالىدىن خەۋەر ئالاتتى.

يېڭى يىل بايرىمىغا نەچچە كۈن قالغاندا ئېرىم بىلەن يېڭى يىل بايرىمى دەرىخىنى بېزىدۇق. ئۈستۈمتۈت نېمىنى ئويلىدۇق ئەيتاۋۇر بۇ ياشانغان ئەر — خوتۇنغىمۇ يېڭى يىل بايرىمى دەرىخى بېزەپ بەرمەكچى بولدۇق. بىر تۈپ كىچىك دەرەخ سېتىۋېلىپ، چىرايلىق زىننەتلەر ۋە رەڭلىك چىراغلار بىلەن ئۇنى بېزىدۇق. ئاندىن يەنە بىرنەچچە بولاق سوۋغات تەييارلاپ، يېڭى يىل بايرىمى كېچىسى ئۇلارغا ئاپىرىپ بەردۇق. موماي يىغلاپ كەتتى، ياشقا تولغان خۇنۇك كۆزى بىلەن چاقناپ تۇرغان چىراغلارغا قارىدى. بوۋاي قايتا — قايتا: يېڭى يىل دەرىخى ئالمىغىنىمىزغا نەچچە يىل بولغانىتى، دەپ كەتتى. ئىككىنچى يىلى ئۇلارنى يوقلاپ بارساق، ئۇلار شۇ دەرىخىنى تىلغا ئالدى.

گەرچە ئۇلار ئۈچۈن كىچىككەنە ئىش قىلىپ بەرگەن بولساقمۇ،

لېكىن ئۇنىڭدىن ئۆزىمىز خۇشاللىققا ئېرىشتۇق. ئۇلارنىڭ خۇشاللىقى ئۇلارنىڭ ئاق كۆڭۈللۈكىنىڭ نەتىجىسى. ئۇ چوڭقۇر ھەم ئىللىق تۇيغۇغا ئايلىنىپ مەڭگۈ خاتىرىدە قالدۇ. ئەڭ كۆپ ئۇچرايدىغان، ئەڭ ئۇزاق داۋاملىشىدىغان خۇشاللىق قانائەت تۇيغۇسىغا ئوخشايدىغان يەنى ھەم خۇشال ھەم خۇشال ئەمەس ھالەتتىن ئىبارەت.

ئەگەر مەلۇم بىر باسقۇچتا تۇيغۇڭىز ئاكتىپ روھىي ھالەتنى ئاساس قىلىپ، بىر تەرەپتىن، ئۆزىڭىزنى ناھايىتى خۇشال ھېس قىلىشىڭىز؛ يەنە بىر تەرەپتىن، خۇشال بولغۇدەك ئىش يوق ھېس قىلىشىڭىز، ئۇ چاغدا سىز خۇشال ئادەم ھېسابلىنىسىز.

ئۆمرىڭىزنىڭ كۆپ قىسمى ئۆيىدىكىلەر بىلەن ئۆتىدۇ. شۇغىنىسى، ئەسلى بىخەتەر ھەم خۇشاللىققا ۋە مۇھەببەتكە تولغان بۇ ئارامگاھ ھەمىشە ئۆزئارا قارىشىلىشىدىغان جەڭگاھقا ئايلىنىپ، ئۆيىڭىزدىكىلەرنى ئىناقلىق ۋە خۇشاللىقتىن مەھرۇم قىلىدۇ.

«ئاكتىپ روھىي ھالەت مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولى». سىنىپىمىز — دىكى تەخمىنەن 20 ياشقا كىرگەن، ئاكتىپ ھەم جۇشقۇن بىر ياشتىن ئوقۇتقۇچى: — سىزدە نېمە مەسىلە بار؟ — دەپ سورىدى. — مەندە ئاپام بىلەن چىقىشالمايلىق مەسىلىسى بار، — دەپ جاۋاب بەردى ھېلىقى ياش، — ئەمەلىيەتتە، مەن مۇشۇ ھەپتىنىڭ ئاخىرى ئۆيىدىن چىقىپ كەتمەكچى.

بىز ئۇنىڭ بىلەن سۆزلەشكەندىن كېيىن، ئۇنىڭ ئانىسى بىلەن ئىناق ئۆتمەيدىغانلىقىنى بايقىدۇق. ئوقۇتقۇچى ئۇنىڭدىكى ئاكتىپ ھەم پاسسىپ خۇسۇسىيەتنىڭ ئۇنىڭ ئانىسىنىڭكى بىلەن ئوخشاش ئىكەنلىكىنى سەزدى. شۇنىڭ بىلەن، ئوقۇتقۇچى ئۇنىڭغا مۇنداق دېدى: — سىزدىكى خۇسۇسىيەت بىلەن ئاپىڭىزدىكى خۇسۇسىيەت، روشەنكى، ئوخشايدىكەن، شۇڭا، ئۆزىڭىزنىڭ پوزىتسىيىسى ئارقىلىق ئۇنىڭ پوزىتسىيىسىنى پەرەز قىلىپ، ئۆزىڭىزدىكى ھېس — تۇيغۇنى ئۇنىڭ ئورنىدا تۇرۇپ ئويلاپ باقىشىڭىزلا، ئۇنىڭدىكى ھېس — تۇيغۇنى بىلەلەيسىز. مەسىلىنىمۇ ئاسانلا

ھەل قىلغىلى بولىدۇ.

سىزگە بېرىلىدىغان بۇ ھەپتىلىك ئالاھىدە تاپشۇرۇق — ئاپىڭىز ئىشقا بۇيرۇسا، خۇشال — خۇرام قىلىڭ؛ ئۇ پىكىر قىلغاندا، سەمىمىي ھەم خۇشال ھالدا ماسلىشىپ بېرىڭ ياكى ھېچنەمە دەپمەڭ. بۇنىڭ بىلەن سىز خۇشاللىق ھېس قىلىسىز. ئۇمۇ سىزنى دوراپ قېلىشى مۇمكىن. — بۇنىڭ پايدىسى يوق. ئۇ بەك جاھىل، — دېدى ئوقۇغۇچى. — تامامەن توغرا. ئەگەر سىز ئاكتىپ پوزىتسىيە بىلەن تىرىشچانلىق كۆرسەتمىسىڭىز، ھەقىقەتەن پايدىسى بولمايدۇ.

بىر ھەپتىدىن كېيىن، ئوقۇتقۇچى بۇ ياشتىن بۇ مەسىلىنى سورىغاندا، ئۇ: — سىزگە خۇشاللىق بىلەن جاۋاب بېرىمەن، بىر ھەپتە مابەينىدە بىز ئۆزئارا رەنجىتىدىغان گەپلەرنى قىلىمىدۇق. مەنمۇ ئۆيىدىن چىقىپ كەتمەيدىغان بولدۇم، — دېدى.

كۆپ ھاللاردا، بىز ئۆزىمىز ياقىتۇرغانى كۆپچىلىكمۇ ياقىتۇرىدۇ. ئۆزىمىز ئويلىغانى كۆپچىلىكمۇ ئويلايدۇ دەپ قارايمىز، ئادەتتە كىشىلەر ئۆزىنىڭ ئىنكاسى ئارقىلىق باشقىلارنىڭ ئىنكاسىنى پەرەز قىلىدۇ. بۇنداق قاراش خۇددى يۇقىرىدا ئېيتىلغان ياش ۋە ئۇنىڭ ئاپىسىدەك بەزى ۋاقىتلاردا توغرا چىقىپ قالىدۇ. لېكىن نۇرغۇن مەسىلە ئاتا — ئانىلارنىڭ پەرزەنتلىرىدىكى خاراكتېرنىڭ ئۆزىنىڭكى بىلەن ئوخشىمايدىغانلىقىنى بىلەلمىگەنلىكىدىن كېلىپ چىقىدۇ.

يېقىندا ناپولېئون خېئول بىر چوڭ ئاپپاراتنىڭ باشلىقى بىلەن كۆرۈشۈشكە پۈتۈشكەن. بۇ ئادەمنىڭ ھۆكۈمەتتە ۋەزىپە ئۆتەش ئىپادىسى ناھايىتى ياخشى بولغاچقا، ئىسمى پات — پات گېزىتكە چىقىپ تۇراتتى. لېكىن ناپولېئون خېئول ئۇنىڭ بىلەن كۆرۈشكىلى بارغاندا، ئۇ ئىنتايىن ئازابلىنىۋاتقانىدى.

— مېنى ھېچكىم ياقىتۇرمايدۇ. ھەتتا بالىلىرىمۇ ياقىتۇرمايدۇ. نېمىشقا مۇشۇنداق بولىدۇ؟ — دەپ سورىغان ئۇ ناپولېئون خېئولدىن. ئەمەلىيەتتە، بۇ ئەپەندى بالىلىرىغا تولىمۇ ئامراق بولۇپ، ئۇلارغا پۇل بىلەن سېتىۋالغىلى بولىدىغانلىكى نەرسىنى ئېلىپ بېرىپ، ئۇلارنى

ئازراقمۇ ئۈمىدسىزلەندۈرمىگەن. ئۇ ھەمىشە بالىلىرىنى قوغداشقا، ئۇلارغا ئازراقمۇ ئازار بەرمەسلىككە تۇرۇنغان، شۇنداقلا ئۇلارنىمۇ ئۆزىگە ئوخشاش جاپالىق ئىشلىشىگە كۆزى قىيىمىغان. ئۇلارنىڭ ئۆزىدىن ئازراق مىننەتدار بولۇشىنىمۇ تەمە قىلمىغان. شۇڭا ئۇنىڭغا ئەزەلدىن رەھمەت ئېيتىلىپ باقمىغان. ئۇ كىشى بالىلىرىم تەبىئىي ھالدا مېنى چۈشىنىپ قالىدۇ، دەپ ئويلىغان. مۇبادا ئۇ دەسلەپتلا بالىلىرىنى رەھمەت ئېيتىشقا ئۆگەتكەن ھەم ئۇلارنىڭ سىرتقا چىقىپ چىنىقىش ئارقىلىق كۈچ — قۇدرەتكە تولۇشقا ئىمكانىيەت يارىتىپ بەرگەن بولسا، ئەھۋال باشقىچە بولغان بولۇشى، بالىلىرىنى خۇشاللىققا ئېرىشتۈرۈش بىلەن تەڭ ئۆزىمۇ خۇشاللىققا ئېرىشكەن بولۇشى. مۇبادا بالىلىرىنىڭ ئۆسۈپ يېتىلىشى جەريانىدا ئۇلارغا كۆپرەك ئىشىنىپ، ئۆزىنىڭ ئۇلارنىڭ بەختى ئۈچۈن جاپالىق ئىشلەۋاتقاندا، لىقنى بىلدۈرگەن بولسا، ئۇلار دادىسىنىڭ دەردىگە بەكرەك دەرمان بولىدىغان بولۇشى مۇمكىن ئىدى.

لېكىن، بۇ ئەپەندى ياكى شۇنىڭغا ئوخشاش كىشىلەر ئۇنداق قىلمىغان. شۇڭا ئەمدى بۇ ئىشلار ئۈچۈن ئىچىنى پۇشۇرماي، مۇۋەپپەقىيەت يەت تىلۇتمارى — ئاكتىپ روھىي ھالەت بويىچە ئۆزىنىڭ سۈيۈملۈك كىشىلىرىنى ئۆزىگە ئىمكانقەدەر يېقىنلاشتۇرۇشى، ئۇلارغا ئۆزىنى چۈشەننىش ئىمكانىيىتى يارىتىپ بېرىشى لازىم.

ئۇ يەنە ئازراق ۋاقىت سەرپ قىلىپ ئۆزىدىن ئۇلارنى بەھرىمەن قىلىپ، ئۇلارنى ماددىي بۇيۇملار بىلەنلا رازى قىلىپ ئولتۇرماي، ئۇلارغا ئۆزىنىڭ ئۇلارنى ياخشى كۆرىدىغانلىقىنى بىلدۈرۈشى كېرەك. مۇبادا ئۇ بايلىقتىن ئۆزىلا بەھرىمەن بولۇپ قالماستىن ئۇلارنىمۇ تەڭ بەھرىمەن قىلىدىغان بولسا، ئۇلارنىڭ مۇھەببىتىگە ۋە چۈشىنىشىگە ئېرىشەلەيدۇ. دۇنيادىكى ئەڭ شادىمان ئادەمنىڭ بايلىقى ئۇنىڭ مەڭگۈلۈك قىممەتتە، كە، مەڭگۈ يوقىتىپ قويمايدىغان نەرسىگە — يەنى قانائەت، سالامەتلىك، دىل تىنچلىقى ۋە روھ بېرىدىغان نەرسىگە ئىگە بولغانلىقىدا.

ئۇنىڭ بايلىقى ۋە بايلىققا ئېرىشىش ئۇسۇلى تۆۋەندىكىچە: — باشقىلارنىڭ خۇشاللىقىنى ئىزدىشىگە ياردەملەشتىم، ئۇنىڭدىن

## ئون يەتتىنچى باب ياخشى ئادەت يېتىلدۈرۈڭ



ياخشى ئادەت — بارلىق مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ  
ئاچقۇچى، يامان ئادەت — مەغلۇبىيەت ئۈچۈن ئېچىلغان  
يان ئىشك ھېسابلىنىدۇ  
ياخشى ئادەت ئىقتىساس ئىگىلىرىنى يېتىلدۈرىدۇ. يامان ئا-  
دەت ئىقتىساس ئىگىلىرىنى نابۇت قىلىۋېتەلەيدۇ.

ئۆزۈمگە خۇشاللىق تاپتىم.  
— تۇرمۇشۇم رېتىملىق بولغاچقا ساغلام ياشىدىم.  
— ھېچكىمگە ئۆچمەنلىك، ھەسەتخورلۇق قىلمايمەن، ھەممە ئادەم-  
گە كۆيۈنمەن، ئۇلارنى ھۆرمەتلەيمەن.  
— باشقىلارغا كۆيۈنمەن، غەمخورلۇق قىلمەن، خەيرى — ئېھ-  
سان قىلمەن، شۇڭا ھارغىنلىق ھېس قىلمايمەن.  
— ھېچقانداق ئادەمنىڭ ئىلتىپاتىنى تەلەپ قىلمايمەن، بەختىمنى  
ئىلگىن كىشىلەرنى بەختتىن بەھرىمەن قىلىش ئىمتىيازىنىلا تەلەپ قىلد-  
مەن.  
— ۋىجدانىم بىلەن ياخشى مۇڭدېشىمەن، شۇڭا ئۇ ھەربىر ئىشتا  
مېنى توغرا يولغا باشلايدۇ.  
— ئاچ كۆز بولمىغاچ مال — بايلىقىم ئېھتىياجىمدىن ئاشتى. ھايات  
چېغىمدا ھاياتىمغا مەنە بەرگەن نەرسىلەرنى ئارزۇ قىلمەن، بايلىقىم  
بەختىمدىن بەھرىمەن بولۇپ مەنپەئەت كۆرگەن كىشىلەردىن كەلگەن.

## § 1 . ياخشى ۋە يامان ئادەتنىڭ غايەت زور قۇدرەتلىك كۈچى بولىدۇ

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى كۆزلىگەن ئادەم ئۆزىدىكى ئادەتنىڭ نەقەدەر قۇدرەتلىك كۈچكە ئىگە ئىكەنلىكىنى جەزمەن چۈشىنىشى كېرەك..

### ئۆزگەرتكىلى بولمايدىغان ئادەت يوق

ياخشى ئادەت ئادەمنى غالىپ ئورۇنغا چىقارسا، يامان ئادەت ئادەمنى مۇۋەپپەقىيەت سەھنىسىدىن سۆرەپ چۈشىدۇ. ناپولېئون خېئولنىڭ نەزدىدە ياۋۇل گەيتىس بۇ قائىدىنى چوڭقۇر چۈشەنگەن كىشى. ئامېرىكىدىكى بىرىنچى باي ياۋۇل گەيتىس بىر مەزگىل تاماكانى ناھايىتى بەك چېكىدىغان بولۇپ كەتكەن. بىر كۈنى ئۇ دەم ئېلىش ئۈچۈن پىكاپقا ئولتۇرۇپ فرانسىيىدىن ئۆتكەن. ئۇ كۈنى قاتتىق يامغۇر ياغماقتا يەر ناھايىتى پاتقاق ئىدى. ئۇ پىكاپنى بىرنەچچە سائەت ھەيدىگەندىن كېيىن، كىچىك بىر شەھەردىكى مېھمانخانىدا قونماقچى بولغان. كەچلىك تاماقنى يەپ بولغاندىن كېيىن ياتقىغا قايتىپ، ناھايىتى تېزلا ئۇيقۇغا كەتكەن.

سەھەر سائەت 2 دە، گەيتىس ئويغىنىپ بىر تال تاماكا چەكمەكچى بولغان. چىراغنى ياققاندىن كېيىن، ئۇ تەبىئىي ھالدا ئۇخلاشتىن بۇرۇن ئۈستەل ئۈستىگە قويۇپ قويغان تاماكىسىغا قولىنى ئۇزارتقان. تاماكا قېپى قۇرۇغدىلىپ قالغاچقا، كارىۋاتتىن چۈشۈپ، يانچۇقلىرىنى ئاخشۇرغان، لېكىن تاماكا تاپالمىغان. ئۇ يەنە يۈك - تاقلىرىنى ئاخشۇرۇشقا باشلىغان، بىرەر چاماداندىن بىلىپ - بىلمەي سېلىپ قويغان بىرەر قاپ تاماكا چىقىپ قالارمىكەن دەپ ئويلىغان، ئەمما ئۈمىدىسىزلىككەن. بۇ چاغدا مېھمانخانىدە.

نىڭ قاۋاقخانىسى ۋە رېستورانى تاقىلىپ قالغانىدى. سەپرا مەجەزلىك دەرۋازىۋەننى ئويغاتماقۇمۇ مۇمكىن ئەمەس ئىدى. ئۇنىڭ ئۈچۈن ئېيتقاندا، تاماكاغا ئېرىشىشنىڭ بىردىنبىر يولى كىيىمنى كىيىپ، مېھمانخانىدىن ئاز دېگەندە 6 چاقىرىم يېراقلىقتىكى ۋوگزالغا بېرىش كېرەك ئىدى.

ئەھۋال كۆڭۈلدىكىدەك ئەمەس ئىدى، تالادا يامغۇر توختىماي يېغىۋاتاتتى. ئۇنىڭ پىكاپى مېھمانخانىدىن خېلى يېرىقتىكى ئىسكىلاتتا ئىدى. ئۇنىڭ ئۈستىگە، باشقىلار ئاپتوموبىل ئىسكىلاتىنىڭ كېچىدە تاقىلىپ، ئەتىسى ئەتىگەن سائەت 6 دە ئېچىلىدىغانلىقىنى ئۇنىڭ سەمىگە سېلىپ قويغانىدى. تاكىسى چاقىرىش ئىمكانىيىتىمۇ قەتئىي يوق ئىدى. روشەنكى، ئۇ ئەگەر بىر تال تاماكا چېكىشكە ئاشۇنچىۋالا ئىنتىزار بولسا، يامغۇردا پىيادە مېڭىپ ۋوگزالغا بېرىشقا توغرا كېلەتتى. ئەمما تاماكانىڭ خۇمارى ئۇلغايدىغان. ئاخىرى ئۇخلاش كىيىمىنى سېلىپ كىيىمىنى كىيىشكە باشلىغان، كىيىمىنى كىيىپ بولۇپ، يامغۇرلۇق چاپانغا قول سۇنغاندا، ئۇشۇمتۇت توختاپ قالغان ۋە كۈلۈپ كەتكەن. ئۇ ئۆز ھەرىكىتىنىڭ تولىمۇ ئەقىلگە مۇۋاپىق كەلمەيدىغانلىقى ھەتتا بىمەنە ئىكەنلىكىنى توساتتىن ھېس قىلغان.

گەيتىس جايدا تۇرغىنىچە بىر بىلىملىك ئادەمنىڭ، بىر سودىگەرنىڭ — ئۆزىنى باشقىلارغا بۇيرۇق چۈشۈرۈشكە يېتەرلىك ئەقلى بار دەپ سانايدىدەن كىشىنىڭ بىر تال تاماكا ئۈچۈن، يېرىم كېچىدە راھەتلىك مېھمانخانىدىن ئايرىلىپ يامغۇرغا قارىماي، بىرنەچچە كۈچىدىن ئۆتۈپ ۋوگزالغا بارماقچى بولۇۋاتقانلىقىنى ھەيرانلىق ئىلكىدە ئويلىغان.

گەيتىس ئۆمرىدە تۇنجى قېتىم بۇ مەسىلىگە دىققەت قىلغان، ئۇ ئۆزىنى تارتالمايدىغان ئادەتكە ئۆگىنىپ قالغان بولۇپ، مۇشۇ ئادەتنى قاندۇرۇش ئۈچۈن راھەتتىنمۇ ۋاز كېچىشكە رازى ئىدى. روشەنكى، بۇ ئادەتنىڭ پايدىسى يوق ئىدى. ئۇ توساتتىن بۇ نۇقتىنى ئايدىنلاشتۇرغان ۋە ناھايىتى تېزلا سەگەكلەشكەن، ئارقىدىنلا بىر قارارغا كەلگەن.

ئۇ قەتئىي نىيەتكە كېلىپ، ئۈستەل ئۈستىدە تۇرغان قۇرۇق تاماكا قېپىنى پۇرلاپ ئەخلەت ساندۇقىغا تاشلىغان، ئاندىن كىيىمىنى سېلىپ،

قايتىدىن ئۇخلاش كىيىمنى كىيىپ كارىۋاتقا چىققان، بىر خىل قۇتۇلۇش ھەتتا غەلبە قىلىش تۇيغۇسى بىلەن چىراغنى ئۆچۈرۈپ، دېرىزىگە تاراسلا- پ تېگىۋاتقان يامغۇر ئاۋازىنى ئاڭلىغاچ كۆزىنى يۇمغان نەچچە مىنۇت ئىچىدىلا تاتلىق ئۇيقۇغا كەتكەن. شۇ كۈنى كەچتىن باشلاپ، ئۇ تاماكا چەكمىگەن ھەم تاماكا چېكىشنى خىيالىغىمۇ كەلتۈرمەيدىغان بولغان. گەيتىس مۇنداق دەيدۇ: ئۆزگەرتكىلى بولمايدىغان ئادەت يوق. بۇ ئىشنى بايان قىلىش ئارقىلىق تاماكنى ياكى تاماكا چەككەنلەرنى ئەيىبلە- مەكچى ئەمەسمەن. بۇ ئىشنى دائىم ئەسلەپ تۇرۇشۇمدىكى مەقسەت، ئۆزۈمگە بىر خىل ناچار ئادەتكە بويسۇنۇپ، قۇتقۇزغىلى بولمايدىغان دەرىجىگە يېتىپ قالغانلىقىمنى شۇ ناچار ئادەتنىڭ ئەسىرى بولغىلى تاسلا قالغىنىمنى ئەسكەرتىپ قويۇشتىن ئىبارەت.

### ئادەت يېتىلدۈرمەك ئىرادىگە باغلىق

بىر خىل ئىش تەكرار قىلىنىش نەتىجىسىدە ئادەتكە ئايلىنىپ قالىدۇ. ھالبۇكى ئادەتنىڭ كۈچى ئىنتايىن زور دۇر. لېكىن ئىنسانلاردىمۇ خېلى چوڭ يېڭىش ئىقتىدارى بولىدۇ. ئىنسانلار ئادەت يېتىلدۈرۈش، سىڭدۈرۈ- ۋېلىش ئىقتىدارىغا ئىگە ئىكەن، ئەلۋەتتە، چوقۇم ئۆزى ناچار دەپ بىلگەن ئادەتنى تاشلىۋېتىش، تۈگىتىش ئىقتىدارىغىمۇ ئىگە بولىدۇ.

مەسىلەن، بىر سودىگەرنىڭ ئۈمىدۋار ۋە قىزغىن بولۇشى ئۇنىڭغا ياردەم بېرەلەيدۇ. ئۇ خىزمەتلەرنى ئۈمىدۋارلىق ۋە قىزغىنلىق بىلەن ئوبدان ئىشلەيدىغان بولىدۇ ۋە ئىشلەش ئاسانغا توختايدۇ. ئۇ خىزمەتداشلىرى ھەم قول ئاستىدىكىلەرگە ئىلھام ۋە رىغبەت بېرەلەيدۇ. لېكىن ئادەتكە ئايلانغان ئۈمىدۋارلىق ۋە قىزغىنلىق كۆپ ھاللاردا خېيىم - خەتەر ھەتتا تەسەۋۋۇر قىلىپ باقمىغان زىيادە ئۈمىدۋارلىق ۋە قىزغىنلىقى پەيدا قىلىدۇ. ناپولېئون خېئولىنىڭ شىمىت ئىسىملىك بىر دوستى بولۇپ، ئۇنىڭ ئۈمىد- ۋارلىقى ئۇنىڭ بىرقانچە زاۋۇتنى قۇرۇشى ۋە باشقۇرۇشقا زور ياردەم قىلغان، نۇرغۇن پۇل تېپىشىغىمۇ تۈرتكە بولغان. ئۇ ئۆزىنى چەكسىز ئىستىقبالىق دەپ ھېسابلاپ يۈرگەن. بەختكە قارشى، شىمىتنىڭ سودىدىكى تەجرىبىلى-

رى سودا ئاۋات پەسلىدە ھاسىل بولغان، شۇڭا ئۇنىڭ ئۈمىدۋار قارشى ۋە ئۈمىدىمۇ ئاۋات بازار ئاساسىدا شەكىللەنگەن. كېيىن، توساتتىن ئىقتىساد كاسات مەزگىل يېتىپ كەلگەن. بۇ چاغدا، بەزى تەجرىبىلىك سودىگەرلەر ئۆزىنى تۇتۇۋېلىپ، چىقىمىنى تې- جەپ، ئىقتىسادىي ئەھۋالنىڭ ياخشىلىنىشىنى ناھايىتى ئېھتىيات بىلەن كۈتۈشكە باشلىغان.

لېكىن، شىمىت بۇنداق يېڭى ئەھۋالغا ماسلىشىشقا پۈتۈنلەي ئامالسىز قالغان. ئۇنىڭ زىيادە ئۈمىدۋارلىق ئادىتى قېنى - قېنىغا سىڭىپ كەتكەن- كە، ئاپتوموبىلنى تورمۇزلايدىغان چاغدىمۇ ئادىتى بوپىچە كۈچەپ ماي بېرىپ ئالدىغا چاچقان ھەم ئىستىقبالىنىڭ پارلاقلىقىغا تولمۇ ئىشىنىپ كەتكەن. ناھايىتى قىسقا بىر مەزگىلدىن كېيىن، شىمىت بۇنداق كاسات ئەھۋالدا مەۋجۇد بولۇپ تۇرۇشقا ئامالسىز قالغان، ئۆز ئىشلىرىنى ۋە شىركەت ئىشلىرىنى زىيادە تەرەققىي قىلدۇرۇۋەتكەنلىكتىن ۋەيران بولغان. نۇرغۇن كىشىلەر: ياخشى ئادەتنى يېتىلدۈرمەك بىرقەدەر تەس، ئەمما يامان ئادەتنى يېتىلدۈرمەك ناھايىتى ئوڭاي، دېيىشىدۇ. لېكىن ھەممىلا ئادەمدە بۇنداق بولۇشى ناتايىن. ئەگرى مىخ بولمىدا تۈزلىنەر، يامان ئادەت بېسىم بىلەن ئوڭشىلار. بۇ، ئاساسلىقى ئادەمنىڭ ئىرادىسىگە باغلىق. ئەمەلىيەتتىمۇ ئادەت دېگەن ئادەت. ياخشى ئادەتنى يېتىلدۈرمەك يامان ئادەتنى يېتىلدۈرمەكتىن تەس بولىدىغانلىقىنى چۈشەندۈرىدىغان ھېچقان- داق ئەقىلگە مۇۋاپىق قائىدە يوق.

ھەرىكەتنىڭ چاچقان ياكى ئاستا بولۇشى ئادەت مەسىلىسى، خالاس. ئالايلۇق، ئادەم ھەرقانداق ئىشتا ۋاقىتقا رىئايە قىلىشتەك ياخشى ئادەتنى يېتىلدۈرمەسە سۆرەلمىلىك قېلىشتەك يامان ئادەتنى يېتىلدۈرۈۋالىدۇ. بىرەر كىشىنىڭ ۋاقىتقا رىئايە قىلىش ئادىتى بولسا، بۇ ئادەت ئۇنىڭغا مەيلى باشقىلار بىلەن ئۇچرىشىشتا بولسۇن، مەيلى پۇل قايتۇرۇشتا بولسۇن ياكى ھەرقانداق ۋەدىنى ئادا قىلىشتا بولسۇن، ناھايىتى كۆپ پايدا ۋە مەنپەئەت يەتكۈزىدۇ.

باشقىلار سىزنى تاماققا تەكلىپ قىلسا، ئەگەر كېچىكىپ قالسىڭىز،

ساھبىخان ۋە باشقا مېھمانلارنى ساقلىتىپ قويىسىز-دە، ناھايىتى تېزلا قارشى ئېلىنمايدىغان بولۇپ قالسىز، كېيىن باشقىلارمۇ بىزنى تاماققا تەكلىپ قىلىپلايدىغان بولۇپ قالىدۇ.

ناپولېئون خېئول سودىگەر ئۈچۈن ئېيتقاندا، ۋاقىتقا رىئايە قىلىش ئىنتايىن قىممەتلىك بايلىقتۇر، دەپ قارايدۇ. بىز دائىم «ۋاقىت — پۇل دەپمەكتۇر» دەيمىز. بۇ سۆز ئىنتايىن توغرا، بولۇپمۇ ھازىرقى دەۋردە ۋاقىت ھەرقانداق چاغدىكىدىنمۇ مۇھىم. ھازىرقى زامان كارخانىلىرى مىنۇت، سېكۇنتنى تاللىشىپ، كۈنىگە مىڭ چاقىرىمىدىن ئىلگىرىلەۋاتىدۇ. دېرېكتورلار مەسئۇللار ۋە ئالىي دەرىجىلىك باشقۇرغۇچى خادىملارنىڭ كۈندىلىك خىزمىتى يېتەرلىك ئورۇنلاشتۇرۇلماقتا. چۈنكى ئۇلار ئىشلەپچىقىرىش لىنىيىسى توختاپ قېلىشتىن كېلىپ چىقىدىغان مەسئۇلىيەتنى ئۈستىگە ئېلىپ بولالمىغاندەك، ئىشلەپچىقىرىش ۋاقتىنى ئىسراپ قىلىشتىن كېلىپ چىقىدۇ. خان زىيانىنىمۇ ئۈستىگە ئالالايدۇ.

ھازىر ئايروپىلانى بار شىركەتلەر كۈندىن — كۈنگە كۆپىيىۋاتىدۇ. چۈنكى ئۇلار ئۆز خادىمىنى ھەرقانداق جايغا ناھايىتى تېز ھەم ۋاقىتتا ئاپىرىپ قويالايدۇ. بۈگۈنكى ئامېرىكىدا شىركەتلەرنىڭ ئايروپىلانىلا 34 مىڭغا يېتىدۇ. ھەممىباب ئاپتوموبىل شىركىتىنىڭلا 22 ئايروپىلانى بار. مونتىگومېرىدىكى ۋارد تۈرلۈك ماللار شىركىتى شىركەتنىڭ ئايروپىلا-نى بىلەن خادىملارنى توشۇغاندىكى چىقىمىنىڭ ئۇلار ئاۋىئاتسىيە ئايروپىلا-نىغا ئولتۇرغاندىكى چىقىمىنىڭ ئۈچتىن بىر قىسمىغا تەڭ بولىدىغانلىقىنى، لېكىن ئۇلارنىڭ سەپەردىكى ۋاقتىنى %60 كە يېقىن قىسقارتقىلى بولىدۇ. خانلىقىنى ئاشكارا ئېتىراپ قىلغان. دېمەك، مونتىگومېرىدىكى ۋارد تۈرلۈك ماللار شىركىتىمۇ باشقا نۇرغۇن شىركەتلەرگە ئوخشاش ۋاقىت تېجەشنى پۇل تېجەشتىن ئەلا دەپ بىلگەن.

ئومۇمەن بىرەر ئادەم قانداق بىرەر يەرگە قاچان بارىمەن دېگەن بولسا، جەزمەن شۇ چاغدا ۋاقىتتا بېرىشى كېرەك. شۇنداق قىلسا، كىشىگە ياخشى تەسىر بېرىپلا قالماستىن، ئۆزى ياكى شىركىتى ئۈچۈنمۇ پۇل تېجەپ قالالايدۇ.

«چاققان بولۇش ھەم لەۋزىدە تۇرۇش» سودىگەر ئۈچۈن ناھايىتى مۇھىم. مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشى ئېھتىمالغا ئەڭ يېقىن سودىگەر ۋە شىركەت زاكاز تالونىنى ۋاقىتتا قوبۇل قىلىدۇ، مالىنى ۋاقىتتا تاپشۇرىدۇ، ۋاقىتتا مۇلازىملىق قىلىدۇ، ۋاقىتتا پۇل تاپشۇرىدۇ ۋە قەرز قايتۇرىدۇ. مۇبادا ساقلىغان ۋاقىت ئۆتۈپ كېتىپ، زاكاز قىلىنغان مال كەلمەي قالسا، كېيىنكى قېتىم خېرىدار جەزمەن باشقىلاردىن مال زاكاز قىلىدۇ. تېجەشلىك بولۇش يېتىلدۈرگىلى بولىدىغان يەنە بىر خىل ئادەت بولۇپ، ئۇنى ھەرقانداق ئىشتا مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ مۇھىم ئامىلى دېيىشكە بولىدۇ.

كىچىك ئىشقا سەل قارىغىلى بولىمىغاندەك، تېجەشلىك بولۇشىمۇ چوڭ - كىچىك دەپ ئايرىماسلىق كېرەك.

بىرەر ئىش باشلانسا، تۇغما تېجەشلىك ئادەم ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئۇلارنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش پۇرسىتى ئۆزى بىلەن ئوخشاش ئىقتىدارلىقلارنىڭكىگە قارىغاندا كۆپ بولىدۇ. تېجەشلىك بولۇشقا ئادەتلەنگەن ئادەم چىقىم ۋە تەننەرخىنى تۆۋەنلەتكەندىلا پۇل تېپىش پۇرسىتى بولىدۇ. خانلىقىنى بىلىدۇ. بۈگۈنكىدەك كەسكىن رىقابەتكە تولغان بازاردا ناھايىتى كىچىك نەرسىلەرنى تېجەش ئارقىلىقمۇ خېلى كۆپ نەرسىلەرنى بارلىققا كەلتۈرگىلى ھەتتا پۇل تېپىش بىلەن زىيان تارتىشنىڭ پەرقىنى پەيدا قىلغىلى بولىدۇ.

بۇلاردىن باشقا، تېجەشلىك بولۇشقا ئادەتلەنگەن ئادەم ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئۇنىڭ مەڭگۈ زاپاس پۇلى بولىدۇ. بۇ پۇل ئۇنىڭ جىددىي ئېھتىياجىنى قامدىيالايدۇ، زۆرۈر تېپىلغاندا، ئۇنىڭ قىيىن ئۆتكەلدىن ئۆتۈشكە ياردەم بېرىدۇ ياكى ئۇنى پۇل قەرز ئالماي تۇرۇپ ئىشلىرىنى كېڭەيتىش ۋە ياخشىلاش پۇرسىتىگە ئىگە قىلىدۇ.

ئەقىللىق كىشىلەر «ۋاقىتقا رىئايە قىلىش ۋە تېجەشلىك بولۇش» نىڭ ئۆزىگە چوڭ ياردىمى تېگىدىغانلىقىنى بىلىدۇ. ئەگەر ئادەم تۇرمۇشتا دائىم ۋاقىتقا رىئايە قىلسا ۋە تېجەشلىك بولسا، بۇلارنى ئۆزىنىڭ ئىككىنچى تەبىئىتىگە ئايلاندۇرالىسا، ئۇ ئۆز ئىشىدا مۇشۇ ئادەتتىن ھاسىل بولغان

غايەت زور مەنپەئەتكە ئېرىشەلەيدۇ.

تەجارەت بىلەن ئەمدىلا شۇغۇللانغان ھەرقانداق سودىگەر بىر ئوبدان ئادەتنى يېتىلدۈرمەكچى بولسا، بۇ ئادەت جەزمەن قەتئىي نىيەتكە كېلىشتىن بۇرۇن سەل تۇرۇۋېلىپ، ئۆزىنىڭ ئويلىغانلىرىنى تېزدىن تەكشۈرۈپ كۆرۈشتىن ئىبارەت، بۇنداق تەكشۈرۈشكە نەچچە مىنۇت ھەتتا نەچچە سېكۇنتلا كېتىدىغان بولسىمۇ، لېكىن شۇنداق قىلىشنىڭ پايدىسى ئىنتايىن چوڭ بولىدۇ. چۈنكى ئۇ ئادەمگە ئۆزىنىڭ ئوي - پىكىرىنى مۇۋاپىق رەتلەش، ياكى ئۆزىنىڭ نېمە ئۈچۈن مۇشۇنداق قارار چىقىرىدىغانلىقىنى ئويلاش پۇرسىتىنى بېرىدۇ. مانا بۇ ئاددىي جەريان بىر ئادەمنىڭ ئۇچراپ قېلىش ئېھتىمالى بولغان قىيىن مەسىلىنى تېز ھەم ئۈنۈملۈك بىر تەرەپ قىلىش تەدبىرىنى زور دەرىجىدە ئاشۇرىدۇ. بۇ خۇددى دۇنيادىكى بەزى كامالەتكە يەتكەن ئارتىسلارنىڭ ئۆزى ئويلىدىغان رولنى پىششىق بىلگەن تەقدىرىمۇ ئۇيۇن باشلىنىشتىن بۇرۇن، سېنارىيىنى ياكى سېنارىيىدىن ئىككى ئۆزىگە تەۋە قىسمىنى يەنە كۆرۈپ چىققىنىغا ئوخشاش ئىشتۇر.

### تەجرىبە - ساۋاق ئادەت يېتىلدۈرىدۇ.

ناپولېئون خېئول تونۇيدىغان ناھايىتى مۇۋەپپەقىيەتلىك بىر مال ساتقۇچى ئۇنىڭغا: ئېرىشكەن مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئۆز ئوقىتىنى يولغا قويۇشنىڭ دەسلەپكى مەزگىلىدىلا ياخشى ئادەتنى يېتىلدۈرۈش ئاساسىدا قولغا كەلگەنلىكىنى ئېيتقان.

— مەن ھەتتا بۇ ئادەتنى يېتىلدۈرۈشنىڭ سىدىرىنىمۇ ئويلاپ تاپتىم، — دېگەن ئۇ ناپولېئون خېئولغا. — خېرىدارلارنى زىيارەت قىلىشتىن بۇرۇن، مەن جەزمەن كۆڭلۈمنى توختىتىۋالغىمەن. كوفى ئىچىمەن، ئايغىمىنى مايلايمەن. بۇنىڭ بىلەن، خېرىدارنىڭ ئىشخانىسىغا كىرىشتىن ئىلگىرى مەن ئاخىرقى پىكىر قىلىش پۇرسىتىگە ئۆزۈمنى قانداق ئىپادىلەش تەدبىرىگە ئىگە بولىمەن. بۇنىڭ ئۈنۈمى ناھايىتى ياخشى بولىدۇ. قارشى تەرەپ ئوتتۇرىغا قويغان مەسىلىلەرگە تەمكىن تاقابىل تۇرغاندىن باشقا، مەن يەنە نۇرغۇن نەرسىلەرنى ساتىمەن.

ناپولېئون خېئول «ئۆزۈمنىڭ بۇنداق ئادەتنى يېتىلدۈرۈش سىرى» دېگەن قاراشنى ناھايىتى ياخشى دەپ قارىغان. دېمەك، قانداق ئادەم بولۇش-تىن قەتئىينەزەر، قەتئىي نىيەتكە كېلىشتىن ئىلگىرى، ئەڭ ياخشىسى، بىرەر مىنۇت ۋاقىت چىقىرىپ، ئۆزىنىڭ ئوي - پىكىرىنى سوغۇق قانلىق بىلەن رەتلەپ كۆرۈش كېرەك.

يەنە بىر خىل ئادەت شۇكى، سودىدا تېز مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى ئويلايدىغان ھەرقانداق كىشى ئىشلارغا دۇچ كەلگەندە ئۆزىنى ئەركىن تۇتۇشقا ئادەتلىنىشى كېرەك. مۇۋەپپەقىيەتلىك سودىگەر كۆپ ھاللاردا ئۆزىنى ئەركىن تۇتىدىغان ھەتتا قىيىن ئەھۋالغا دۇچ كەلگەندىمۇ ھودۇ-قۇپ كەتمەيدىغانلاردىن چىقىدۇ. چۈنكى ئۇلارنىڭ كاللىسى جەزمەن ئىشلارنى ھېس قىلالايدىغان ۋە ئۇنىڭغا كەسكىن ئىنكاس قايتۇرالايدىغان ھالەتتە تۇرىدۇ ھەم يېڭى پۇرسەتنى تۇتۇۋېلىشقا ۋە قېزىشقا، يېڭى مەسىلەلەرنى بىلىش ۋە بىر تەرەپ قىلىشقا ھەر ۋاقىت تەييار تۇرىدۇ.

چېچەن سودىگەرنىڭ ئۆزىنى ئەركىن - ئازادە تۇتۇشى خۇددى لايىقەتلىك زەيتۇن توپ تەنھەرىكەتچىسىگە ئوخشايدۇ. چۈنكى ئۇلار ھەم-راھلىرى پاس بەرگەندە، توپنىڭ ئۈستۈمتۈت ئۆز قولغا چۈشۈپ قېلىشىدىن قورقمايدۇ ياكى ھودۇقۇپ كەتمەيدۇ. شۇنىڭدەك چېچەن سودىگەرمۇ توساتتىن كۆرۈلگەن يېڭى ئەھۋاللارغا ھودۇقماي تاقابىل تۇرالايدۇ، چاققان ئىنكاس قايتۇرالايدۇ ھەم يېڭى ئەھۋالغا تاقابىل تۇرۇشنىڭ ئاماللىرىنى تاپالايدۇ. ئۇ چوقۇم توپنى چىڭ تۇتقان پېتى ئالدىغا ئېتىلىدۇ، قارشى تەرەپنىڭ توپنى تارتىۋېلىشىدىن ساقلىنىش ئۈچۈن ناھايىتى ھوشيارلىق ۋە چاققانلىق بىلەن يۈگۈرۈش يۈنلىشىنى ئۆزگەرتىپمۇ قويىدۇ.

بەزى كىشىلەر سودا بىلەن شۇغۇللانغاندىلا، بۇنداق ئۆزىنى ئەركىن تۇتۇش ئىقتىدارىنى ھازىرلىغان بولىدۇ. لېكىن كۆپ ساندىكى ئوقەتچىلەر كۆپ قېتىملىق تەجرىبە ئارقىلىقلا بۇنداق ئادەتنى يېتىلدۈرىدۇ.

— ئۆزىڭىزنى ھەر ۋاقىت كۆلدە كېمىسى ئۈرۈلۈپ كەتكەن كىشى قاتارىدا كۆرۈڭ، — دېگەن، بىر تەجرىبىلىك نېفىت سودىگىرى گەيتىسە-نىڭ ئىشلىرى ئەمدىلا باشلانغاندا ئۇنىڭغا مەسلىھەت بېرىپ، — ئەگەر



ئۆزىڭىزنى ئەمەس تۇتىشىڭىز، قىرغاققا ئۈزۈپ بارالسىڭىز، ھېچبولمىغاندا باشقىلار كېلىپ قۇتۇلدۇرۇۋالغۇچە لەيلەپ تۇرۇشىڭىز مۇمكىن. ئەگەر ھو- دۇقۇپ ھوشىڭىزنى يوقىتىپ قويسىڭىز، تۈگەشكىڭىز شۇ.

ئەمدىلا ئىگىلىك تىكلەنگەن ئادەم، خۇددى كېسى كۆلنىڭ قاق ئوتتۇرىغا بېرىپ قالغان ئادەمگە ئوخشايدۇ. ئەگەر ئۇ ئەمەس بولالسا، مەۋجۇد بولۇپ تۇرۇش پۇرسىتى بىرقەدەر چوڭ بولىدۇ. بولمىسا، چۆكۈپ ئۆلۈشى مۇمكىن. شۇڭا، ئەمدىلا ئوقەتچىلىكى باشلىغانلار ياكى ياش خادىملار بۇ مەسلىھەت پىكرىنى ئەستە مەھكەم تۇتۇشى كېرەك. شۇنداق قىلغاندا، ئادەم ئۆزىنى ئەركىن - ئازادە تۇتۇشقا ئادەتلىنەلەيدۇ ھەم بۇنىڭدىن نۇرغۇن پايدىغا ئېرىشەلەيدۇ، ھەرقانداق ئەھۋالغا تاقابىل تۇرۇش ئامالىنىمۇ تاپالايدۇ.

ناپولېئون خېئولنىڭ بىر دىرىكتورىنىڭ مۇشۇنداق ئادىتى بولۇپ، ئۇ ھەر ھەپتىدە ئۆزى مەسئۇل تارماقتىكىلەرنى يىغىپ يىغىن ئېچىپ تۇرغان. گەرچە بۇنداق شەكىل ئاساسەن توغرا بولسىمۇ، لېكىن بىرنەچچە ئاي يىغىن ئېچىش نەتىجىسىدە ئازراقمۇ ياخشى ئۈنۈم ھاسىل قىلالىغان. بۇ دىرىكتور بۇنداق يىغىننى توختىتىشنى ئويلىغان ھەم يىغىننىڭ نەتىجە بەرمىگەنلىكىنىڭ سەۋەبىنى خېلى ئۇزاق مۇھاكىمە قىلغان. ئۇ مەسلىنى تەھلىل قىلغاندىن كېيىن، ئاخىر جاۋاب تاپقان: چۈنكى ئۇ ھەر قېتىملىق يىغىننى ھەپتىنىڭ بەشى چۈشتىن كېيىن سائەت 4 تىن 15 مىنۇت ئۆتكەنگە ئورۇنلاشتۇرغان. ئادەت بويىچە ھەر ھەپتىنىڭ بەشى خادىملار ئۆيىگە قايتىپ شەنبىلىك قىلىشقا ئالدىرىغاچقا ئۇلار ئىشتىن چۈشۈشتىن 45 مىنۇت ئىلگىرى شىركەتنىڭ ھەرقانداق مۇزاكىرىسىگە قىزىقمايتتى. ئاخىرى دىرىكتور يىغىن ۋاقتىنى ئۆزگەرتكەن، ئۇنىڭ ھەر ھەپتىدە يىغىن ئاچىدىغان ئادىتى دەرھال ياخشى ئادەتكە ئايلانغان. يىغىن- نىڭ كۈنى، ۋاقتى ئوبدان ماسلاشتۇرۇلغاچقا، كېيىن يىغىندا مەھسۇلاتنى ۋە ئۈنۈمنى ئاشۇرۇشقا دائىر نۇرغۇن ياخشى پىكىرلەر ئوتتۇرىغا قويۇلۇپ، خادىملارنىڭ جاسارىتى پەللىگە كۆتۈرۈلگەن.

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنى ئويلايدىغان ئادەم ئادەت كۈچىنىڭ نەقەدەر زور ئىكەنلىكىنى جەزمەن چۈشىنىشى، شۇنداقلا ئۆزى چۈشىنىدىغان ۋە يېتىلدۈرگەن ياخشى ئادەتنى ئەمەلىي ھەرىكىتىدە ئىپادىلىشى لازىم. ئۇ چوقۇم ياخشى ئادەتنى بۇزىدىغان شەيئىلەردىن ھەر ۋاقىت ھوشيار بولۇشى، ئۆزى ئىنتىلىدىغان ئىشلارغا پايدىسى تېگىدىغان ئادەتلەرنى تېزدىن يېتىلدۈرۈشى كېرەك.

## 2 § . مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ياخشى ئادەتتىن كېلىدىغانلىقىغا ئىشىنىش

بۇنىڭغا ئىنسانلار تەبىئىتىنىڭ سىرى يوشۇرۇنغان. مەن ھەر كۈنى مۇشۇ سۆزلەرنى تەكرار ئوقۇغۇنۇم. دا.... ئۇلار قەلبىمگە كىرىۋېلىپ، ئاچايىپ بۇلاقتا ئاي- لىنىدۇ.

ناپولېئون خېئولنىڭ يېقىن دوستى، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىلمى ئۇستازى ماندىرو ياخشى ئادەتنى يېتىلدۈرۈشنىڭ پىسخىكىلىق بېشارىتىنى تىلغا ئېلىپ مۇنداق دەيدۇ: ئادەم ئۆزىگە مۇنداق دېيىشى كېرەك:

— بۈگۈن يېڭى ھاياتىمنىڭ باشلىنىشى. كونا قاسىرىقىمنى تاشلايمەن، چۈنكى ئۇ مەغلۇبىيەتنىڭ زىيان - زەخمىتىنى يېتەلەك تارتتى.

— بۈگۈن قايتا ھاياتلىققا ئېرىشتىم، ئۈزۈمزارلىق كىندىك قېنىم تۆكۈلگەن جاي، بۇ يەرنىڭ مېۋىسىنى كۆپچىلىك تېتىپ باقسا بولىدۇ.

— بۈگۈن ئۈزۈمزارلىقتىكى ئەڭ يوغان، مېۋىسى ئەڭ كۆپ ئۈزۈم تىلىدىن ئەقىل - پاراسەتنىڭ ئۈزۈمىنى ئۈزۈمەن، چۈنكى بۇ ئۈزۈمنى كەسىمىدىكى ئەڭ دانىشمەن كىشىلەر ئەۋلادىمۇ ئەۋلاد تېرىپ قالدۇرغان.

— بۈگۈن بۇ ئۈزۈملەرنىڭ تەمىنى تېتىپ كۆرىمەن ھەم بىر تال مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئۇرۇقىنى يۇتۇپ، يېڭى ھاياتنى قەلبىمدە بىخلىتىپ

ئۆستۈرىمەن.

— مەن تاللىغان كەسىپ ئامەتلىك كەسىپ، ئۇنىڭدا قايغۇ - ھەسرەت ۋە ئۈمىدسىزلىك يوق. ئەگەر مەغلۇپ بولغان كىشىلەرنى تۆپە - تۆپىلەپ تىزىدىغان بولساق، ئېھتىمال، يەر يۈزىدىكى ئەل ئېھرامدىن نەچچە ھەسسە ئېگىز بولۇپ كېتىدۇ.

— لېكىن مەن ئاشۇ كىشىلەرگە ئوخشاش مەغلۇپ بولمايمەن، چۈنكى قولۇمدا يول باشلاش خەرىتىسى بار، ئۇ مېنىڭ دېڭىز - ئوكياننىڭ شىددەتلىك دولقۇنلىرىنى يېرىپ قارشى قىرغاققا ئۈزۈپ چىقىشىغا يول كۆرسىتىدۇ. ئۆتكەن ئىشلار خىيالى چۈشتىنلا ئىبارەت.

— مەغلۇبىيەت ئەمدى كۈرەش قىلىشنىڭ بەدىلى بولالمايدۇ. مەغلۇبىيەت ئازىقا ئوخشاش ئۆرمۈشۈمغا ماس كەلمەيدۇ. ئىلگىرى ئۇنى قوبۇل قىلغانىدىم، چۈنكى ئۇنىڭغا موھتاج ئىدىم. ھازىر ئۇنى رەت قىلىمەن، چۈنكى مەندە مېنى قاراڭغۇلۇقتىن يېتىلەپ چىقىپ، باياشات، بەختلىك تۇرمۇشقا ۋە خىيالىمدىن ھالقىيدىغان پارلاق يولغا باشلايدىغان ئەقىل - پاراسەت ۋە پىرىنسىپ بار. ئۇ يەردە ئالتۇن ئالمىلىق باغدىكى ئالتۇن ئالمىمۇ ماڭا بېرىلگەن ئازغىنە سۆيۈنچە ھېسابلىنىدۇ.

— ئادەم مەڭگۈ ياشايدىغان بولسا، ھەممە نەرسىنى ئۆگىنىۋېلىشى مۇمكىن. لېكىن مەن مەڭگۈ ياشىيالمايمەن، شۇڭا چەكلىك ھاياتىمدا چىداملىقلىقىمنى چېنىقتۇرۇشۇم كېرەك. چۈنكى ياراتقۇچى خۇدا ئىشنى ئەزەلدىن ئالدىراپ - تېنەپ قىلمايدۇ. زەيتۇن دەرىخىنى — بارلىق دەل - دەرەخلەرنىڭ پادىشاھىنى يارىتىش ئۈچۈن 100 يىل كەتسە، بىر باش سۇڭپىياز 8 ھەپتىدىلا ئۆسۈپ يېتىلىدۇ. مەن ئىلگىرى سۇڭپىياز دەك ياشىغان. ئۇنىڭدىن مەمنۇن ئەمەس ئىدىم، ئەمدى ھەممىدىن قالتىس زەيتۇن دەرىخى بولىمەن. ئەمەلىيەتتە، مەن مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچى كونكرېت ئېيتقاندا، ناتىق، ئالم بولىمەن، دېيىشىم كېرەك.

### 1. ياخشى ئادەت مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ ئاچتۇچى

ئەگەر سىزدە ئۇلۇغ ئىشلارنى قىلىشقا كېرەكلىك بىلىم ۋە تەجرىبە

بولمىسا، يەنە كېلىپ نادانلىق ئىلكىدە لاغايلاپ يۈرگەن بولسىڭىز، ئۆزىدە - ئىزىدە ئىچ ئاغرىتىشنىڭ ئازابىنى چېكىپ باققان بولسىڭىز، ئۇ چاغدا، ياخشى ئادەتنى قانداق يېتىلدۈرسىز؛ ئەمەلىيەتتە، بۇنىڭ جاۋابى ناھايىتى ئاددىي. سىز چوقۇم بىلىم ۋە تەجرىبە يوق ئەھۋالدا، سەپىرىڭىزنى باشلىدۇ. شىڭىز كېرەك. چۈنكى ياراتقۇچى خۇدا سىزگە ئورمانلىقتىكى ھەرقانداق ھايۋانلارنىڭكىدىنمۇ كۆپ بىلىم ۋە ئىقتىدار بەرگەن. پەقەت ئادەملەرلا تەجرىبىگە بەك يۇقىرى باھا بېرىۋەتكەن، خالاس.

راستىنى ئېيتقاندا، تەجرىبە - ساۋاقنىڭ يەكۈنىدۇر. لېكىن، تەجرىبە - بىگە ئىگە بولۇش ئۈچۈن نۇرغۇن يىللارنى سەرپ قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. يەنە كېلىپ، ئادەم ئۇنىڭ بىلىملىرىگە ئىگە بولغاندا، ئۇنىڭ قىممىتى ۋاقىتنىڭ ئۆتۈشىگە ئەگىشىپ تۆۋەنلەپ كېتىدۇ. نەتىجىدە تەجرىبە بېيىدۇ. دە، ئادەم ئۆلىدۇ. تەجرىبە بىر مەھەللىلىكلا بولىدۇ. بۈگۈن ناھايىتى ئەسقاتىدىغان تەدبىرنىڭ ئەتىمۇ شۇنداق بولۇشى ناتايىن.

پەقەت پىرىنسىپ ئۇزاققىچە ئۆزگەرمەيدۇ. ھالبۇكى بۇ پىرىنسىپلار ھازىر ئۆزىڭىزنىڭ قولىدا. چۈنكى سىزنى مۇۋەپپەقىيەت يولغا باشلايدىغان ئەشۇ پىرىنسىپلار مۇشۇ كىتابقا يېزىلغان. ئۇنىڭ تەلىم - تەربىيىسى سىزنى مەغلۇبىيەتتىن ساقلاپ، مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرىدۇ.

ئەمەلىيەتتە، مەغلۇپ بولغۇچى بىلەن مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچى ئوت - تۇرىسىدىكى بىردىنبىر ئوخشاشلىق - ئۇلارنىڭ ئوخشاش بولمىغان ئادەتكە ئۆگىنىپ قالغانلىقىدا. ياخشى ئادەت بارلىق مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش - نىڭ ئاچقۇچى. يامان ئادەت مەغلۇبىيەتكە ئېچىلغان ئىشىك ھېسابلىنىدۇ. شۇڭا، رىئايە قىلىنىدىغان بىرىنچى قائىدە شۇكى، ياخشى ئادەتنى يېتىلدۈرۈڭ. ئەمەلىي ھەرىكىتىڭىزدا ئۇنى نامايان قىلىڭ. ئادەم بالىلىق چاغلىرىدا ھېسسىياتقا بېرىلىپ كېتىدۇ. شۇڭا پۈتۈن كۈچ بىلەن ئادەتكە رىئايە قىلىشقا توغرا كېلىدۇ. ئۆمرىڭىزدىكى بارلىق ھەرىكەت داۋامىدا، ھەرىكەت - ئىزىڭىز كونا قاراش، ھېسسىيات، خۇراپاتلىق، ئاچ كۆزلۈك، ۋەھىمە، مۇھىت ۋە ئادەتنىڭ ئىدارە قىلىشىغا ئۇچرايدۇ. بۇلارنىڭ ئارىسىدىكى ئەڭ يامىنى ئادەت. شۇڭا ئادەتكە جان - دىلى بىلەن بويسۇنۇشقا توغرا كەلسە، چوقۇم

ياخشى ئادەتكە بويسۇنۇڭ، يامان ئادەتلەرنى پۈتۈنلەي تۈگىتىپ، يېڭى ئېتىزغا يېڭى ئۇرۇق سېلىڭ.

ناپولېئون خېيول: ئەڭ ياخشىسى، ئادەم ئۆزىگە: مەن ياخشى ئادەتنى يېتىلدۈرمەن ھەم ئۇنى پۈتۈن ۋۇجۇدۇم بىلەن ئىشقا ئاشۇرمەن دەپ توۋلىشى كېرەك، دەپ قارايدۇ.

شۇنداق بولسا، بۇنداق ئۇلۇغ ھەم جاپالىق ئىشنى قانداق ئورۇنداش كېرەك؟ تۇرمۇشتىكى يامان ئادەتنىڭ ئورنىغا، ئۆزىڭنى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولىغا باشلايدىغان ياخشى ئادەتنى دەستىڭ، چۈنكى بىر خىل ئادەت يەنە بىر خىل ئادەتنى يوقىتالايدۇ.

## 2. ھەرقانداق ئىش ئادەتكە ئايلانغاندىن كېيىن ئۇنى

### قىلماق ئىنتايىن ئاسان بولىدۇ

بۇنداق ئادەتنىڭ نېمە كېرىكى؟ دېمەسلىك كېرەك. چۈنكى بۇنىڭغا ئىنسانلار تەبىئىتىنىڭ سىرى يوشۇرۇنغان. بۇ سۆزلەرنى ھەر كۈنى قايتا - قايتا ئوقۇپ بەرسىڭىز، ئۇ ناھايىتى تېزلا مەنىۋى ھەرىكىتىڭىزنىڭ بىر قىسمىغا ئايلانىدۇ. ئەڭ مۇھىمى، ئۇ قەلبىڭىزگە كىرىپ ئاجايىپ بۇلاققا ئايلانىدۇ، مەڭگۈ توختاپ قالمايدۇ، ئاجايىپ خىيالىي مەنزىلەرنى بەرپا قىلىپ، سىزگە ئۆزىڭىز چۈشەنمەيدىغان ئىشلارنى قىلدۇرىدۇ.

سۆزلەرنى دىلىڭىز مۆجىزىلەرچە پۈتۈنلەي قوبۇل قىلغاندا، ھەر كۈنى سەھەردە ئىلگىرى كۆرۈلۈپ باقمىغان بىر خىل ھاياتىي كۈچكە تولغان ھالدا ئويغىنىسىز، سىزدىكى ئەسلىدە بار بولغان كۈچ - قۇدرەت ئۇلغىيىدۇ. قىزغىنلىق ئاشىدۇ. دۇنياغا قۇچاق ئېچىش ئىستىكى بارلىق ۋەھىمنى يېڭىدۇ، سىز تەسەۋۋۇردىكى خۇشاللىقتىنمۇ كۆپ خۇشاللىققا چۆمىسىز.

ئاخىرى، سىز ئۆزىڭىزدە ھەننىۋا ئەھۋالغا تاقابىل تۇرۇش چارىسىنىڭ بارلىقىنى ھېس قىلىسىز. ئۇزاق ئۆتمەي بۇ چارىلەرنى پىششىق بىلىپ كېتىسىز، چۈنكى ھەرقانداق ئۇسۇلنى مەشىق قىلسىلا، پىششىق ئىگىلىكى بولىدۇ. قېيىن ئىشىمۇ ئوڭايلىشىدۇ.

بۇنىڭ بىلەن بىر ياخشى ئادەت پەيدا بولىدۇ. بىرەر خىل ئادەت قايتا - قايتا تەكرارلىنىش ئارقىلىق ئوڭايلاشقاندا، ئۇنى ياقىتۇرۇپ قالىسىز، ياقىتۇرۇپ قالغاندىن كېيىن، ھەمىشە ئۇنىڭغا رىئايە قىلىشنى خالايدىغان بولىسىز. مانا بۇ ئادەمنىڭ تەبىئىتى. بىرەر ئىشنى تەكرار قىلسىڭىز، ئۇ ئادىتىڭىزگە ئايلانىدۇ، سىزمۇ ئۇنىڭ قولى بولۇپ قالىسىز. چۈنكى ئۇ ياخشى ئادەت، شۇنداقلا سىزنىڭ مەيلىڭىز بولىدۇ.

## 3. بۈگۈن يېڭى ھاياتىمنىڭ باشلىنىشى دەپ قاراڭ

ئۆزىڭىزگە: ھېچقانداق ئادەم يېڭى ھاياتىمنىڭ ئۆسۈپ يېتىلىشىگە توسقۇنلۇق قىلالمايدۇ، دەپ تەنتەنىلىك قەسەم بېرىڭ. سىز مۇشۇ مەشھۇر «دەستۇر» نى بىر كۈنمۇ ئوقۇماي قويماڭ. چۈنكى ئۆتۈپ كەتكەن كۈننىڭ ئورنىنى تولدۇرغىلى، باشقا شەيئى ئارقىلىق سەپلەشكىمۇ بولمايدۇ. شۇڭا ھەر كۈنى كىتاب ئوقۇش ئادىتىنى ھەرگىز ئۈزۈلدۈرۈپ قويماڭ. ئەمەلىيەتتە، ھەر كۈنى مۇشۇ يېڭى ئادەت ئۈچۈن سەرپ قىلغان نەچچە مىنۇت ۋاقتىڭىز ئۇنىڭدىن بەھرىمەن بولىدىغان خۇشاللىق ۋە مۇۋەپپەقىيەت ئۇ. چۈنكى تۆلىگەن بەدىلىڭىزدىن كۆپ ئازلىق قىلىدۇ.

قوللىغۇزدىكى بۇ كىتابنى ئوقۇغاندا، ھەر بىر سۆز - جۈملەگە سەل قارىماڭ. جۈملەلەرگە يوشۇرۇنغان كۆرسەتمىلەرنى ئاتلاپ ئۆتۈپ كەتمەس. لىك ئۈچۈن، ھەر بىر جۈملەنى نەپىسلى ئوقۇڭ. كىتابتىكى ئەقىل - پاراسەت بوتۇلكىسىغا قاچىلانغان مېۋە شەرىپىتىگە ئوخشايدۇ. چۈنكى مېۋە شەرىپىتى بوتۇلكىغا قاچىلانغاندىن كېيىن، شۆپىكى ۋە نۇرغۇن كېرەكسىز نەرسىلەر سۈزگۈچتىن ئايرىۋېلىنىپ تۆكۈۋېتىلىدۇ. ئاخىردا قالغىنى ئېسىل شەرىپەت بولۇپ چىقىدۇ. كىتابمۇ شۇنداق، پەقەت ساپ ھەقىقەتلا كەلگۈ - سىدىكى سۆز - ئىبارىلەرگە مۇجەسسەملەشتۈرۈلىدۇ. سىز ئۇنى بىر - بىرلەپ، جۈملەمۇ جۈملە مۇجەسسەملەشتۈرگەندە، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئۇرۇقىنى يۇتۇۋالغان بولىسىز.

بۈگۈن، كونا قاسىراقلرىڭىز توپىغا ئايلاندى كەتكەن بولىدۇ، سىز باشقىلارنىڭ ئالدىدا - مەيلى ئۇلار تونۇسۇن، تونۇمىسۇن - كۆكرەك

كېرىپ مەردانە ماڭسىز، چۈنكى بۈگۈن سىز يېڭى ھاياتلىققا ئېرىشكەن يېڭى ئادەم ھېسابلىنىسىز.

مانا شۇنداق پىسخىكىلىق بېشارەتلەرنى ئۈزلۈكسىز ئىشلىتىش نەتىجىسىدە يامان ئادەتلەرنى تۈگىتىپ، ياخشى ئادەتنى يېتىلدۈرگىلى بولىدۇ.

### 3 § . ياخشى ئادەت يېتىلدۈرۈڭ

ياخشى ئادەت بارلىق مۇۋەپپەقىيەتنىڭ ئاچتۇچى،  
يامان ئادەت مەغلۇبىيەتكە ئېچىلغان دەرۋازىدۇر .

تۇرمۇشتا ئادەتنىڭ كىشىگە كۆرسىتىدىغان تەسىرى ناھايىتى روشەن بولىدۇ. ئەمما ئادەت ياخشى ئادەت، يامان ئادەت، گۈزەل ئادەت، رەزىل ئادەت دەپ كۆپ خىل بولىدۇ. ناپولېئون خېئول بىزگە ياخشى ئادەتنى، گۈزەل ئادەتنى يېتىلدۈرۈشنى تاپلايدۇ.

#### 1. ئۆزىڭىزنى يەڭگىل تۇتۇش ئادىتىنى يېتىلدۈرۈڭ

بۇ يەردە ئالدى بىلەن چارچاش مەسىلىسىنى مۇھاكىمە قىلىمىز. نېمە ئۈچۈن چارچاشنىڭ ئالدىنى ئېلىش مەسىلىسى ئۈستىدە توختىلىمىز؟ بۇنىڭ سەۋەبى ناھايىتى ئاددىي، چارچاش ئاسانلا ئادەمدە غەم - غۇسسە پەيدا قىلىدۇ ياكى ئادەمنىڭ غەم - غۇسسە ۋە ۋەھىمە قاتارلىق تۇيغۇلارغا تاقابىل تۇرۇش ئىقتىدارىنى ئاجىزلاشتۇرۇۋېتىدۇ. شۇڭا چارچاشتىن ساقلىنىش ئارقىلىق غەم - غۇسسەدىنمۇ ساقلىنىشقا بولىدۇ.

ناپولېئون خېئول مۇنداق دەپ قارايدۇ: «ئۆزىنى بوشاشتۇرۇپ ئەركىن قويۇۋەتكەندىن كېيىن، روھ ۋە كەيپىياتتىكى ھەرقانداق جىددىيلىك مەۋجۇت بولۇپ تۇرالمىدۇ». دېمەك، جىددىي كەيپىياتىڭىزنى بوشاشتۇرالمىسىڭىز، داۋاملىق غەم يېيىشتىن خالىي بولالايسىز.

شۇڭا چارچاش ۋە غەم - غۇسسەدىن ساقلىنىشتا، ئالدى بىلەن مۇۋاپىق دەم ئېلىش كېرەك. بولۇپمۇ چارچىغانلىقىنى ھېس قىلىشتىن

بۇرۇنلا دەم ئېلىش لازىم.

بۇنىسى ئىنتايىن مۇھىم. چۈنكى چارچاش ناھايىتى تېز سۈرئەتتە كۈچىيىپ كېتىدۇ. ئامېرىكا قۇرۇقلۇق ئارمىيىسى بىرقانچە قېتىم تەجرىبە قىلىش ئارقىلىق، ياشلارنىڭ يۈك - تاق كۆتۈرمەي، سائىتىگە 10 مىنۇتتىن دەم ئېلىپ ھەربىي يۈرۈش قىلغاندا، ھەم تېز ھەم ئۇزاققا ماڭالايدىغانلىقىنى ئىسپاتلىغان. شۇنىڭ بىلەن قۇرۇقلۇق ئارمىيە شتابى ئۇلارنى شۇنداق قىلىشقا مەجبۇرلىغان.

ئادەم يۈرىكىنىڭ كۈنىگە پۈتۈن بەدەننى ئايلىنىشقا چىقارغان قېنىنى ماي قاچىلىنىدىغان بىر پويىز ۋاگونىغا قاچىلىغىلى بولىدۇ. ھەر 24 سائەتتە ھاسىل قىلغان ئېنېرگىيە گۈرجەك بىلەن 20 توننا كۆمۈرنى بىر مېتىر ئېگىزلىكتىكى ئىش تاختىسىغا ئۇسۇش ئۈچۈن كەتكەن ئېنېرگىيەگە تەڭ كېلىدۇ. دېمەك، يۈرىكىڭىز كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان مانا شۇنداق خىزمەت مىقدارىنى 70 - 60 يىل ھەتتا 90 يىل ئۇزۇلدۇرمەي ئورۇندايدۇ. يۈرىكىڭىز بۇنىڭغا بەرداشلىق بېرەلمەيدۇ؟ خارۋارد دوختۇرخانىسىدىكى دوختۇر ۋارت كانتۇن يۈرەكنىڭ قانداق بەرداشلىق بېرىدىغانلىقىنى چۈشەندۈرۈپ مۇنداق دەيدۇ: «مۇتلەق كۆپ ساندىكى كىشى ئادەمنىڭ يۈرىكى توختىماي سېلىپ تۇرىدۇ دەپ قارايدۇ. ئەمەلىيەتتە، يۈرەك ھەر قېتىم سوققاندىن كېيىن، مەلۇم ۋاقىت پۈتۈنلەي تۇرغۇن ھالەتتە تۇرىدۇ. ئەگەر يۈرەك نورمال سۈرئەتتە مىنۇتغا 70 قېتىم سوقسا، ئۇنىڭ 24 سائەت ئىچىدە ئەمەلىي خىزمەت قىلغان ۋاقتى ئاران 9 سائەت بولىدۇ. دېمەك، بىر كۈنىدە يۈرەك توپتوغرا 15 سائەت دەم ئالىدۇ».

2 - دۇنيا ئۇرۇشى مەزگىلىدە، چېرچىل 60 ياشتىن ئاشقان ئىدى. لېكىن ئۇ كۈنىگە 16 سائەت خىزمەت قىلىپ، ئەنگىلىيىنىڭ ئۇرۇش قىلىشىغا يىللاپ قوماندانلىق قىلغان. بۇ ھەقىقەتەن قالىتس ئىش. ئۇنىڭ سىرى نەدە؟، ئۇ ھەر كۈنى سەھەردە كارىۋاتتىن چۈشمەي تۇرۇپ سائەت 11 گىچە خىزمەت قىلغان، دوكلات كۆرگەن، ئېغىزچە بۇيرۇق چۈشۈرگەن، تېلېفون بەرگەن ھەتتا كارىۋاتتا ئولتۇرۇپ مۇھىم يىغىنلارنى ئاچقان. چۈشۈك تاماقتىن كېيىن، بىرەر سائەت ئۇخلىغان. كەچتە سائەت 8 دە

كەچلىك تاماقتىن ئىلگىرى يەنە 2 سائەت ئۇخلىغان. چۈنكى ئۇ چارچاش-نىڭ ئالدىنى ئالغان بولغاچقا، ھاردۇق چىقىرىش ئۇنىڭ ئۈچۈن ھاجەتسىز ئىدى. ئۇ دائىم دەم ئېلىپ تۇرغانلىقتىن، يېرىم كېچىگىچە خىزمەت قىلىمۇ چارچىمىغان.

روكېفېلېرمۇ كىشىنى ھەيران قالدۇرىدىغان 2 رېكوت ياراتقان؛ ئۇ ئەينى ۋاقىتتا دۇنيادىكى ئەڭ كۆپ مال - دۇنياغا ئىگە بولغان ھەم 98 ياشقىچە ياشىغان. بۇنىڭدىكى ئاساسلىق بىر سەۋەب — ئۇنىڭ ئۆيىدىكى-لەرنىڭ ھەممىسى ئۇزۇن ئۆمۈر كۆرگەن، يەنە بىر سەۋەب، ئۇ ئارام ئېلىشقا ئادەتلەنگەن، ھەر كۈنى چۈشتە ئىشخانىسىدا يېرىم سائەت ئۇخلىغان، ئىشخانىدىكى چوڭ دىۋاندا يېتىپلا ئۇخلىغان، ھەتتا ئامېرىكا زۇڭتۇ-ڭى بەرگەن تېلېفوننىمۇ ئالمىغان.

«كىشى نېمە ئۈچۈن چارچايدۇ» دېگەن كىتابتا دېنېير خېسلىن؛ «ئارام ئېلىش ھەرگىز ھېچقانداق ئىش قىلماسلىق دېگەنلىك ئەمەس، ئارام ئېلىش تولۇقلاش ھېسابلىنىدۇ» دېگەن. قىسقىغىنە ئارام ئېلىش ۋاقتىدا ئادەم زور تولۇقلاش ئىقتىدارىغا ئىگە بولىدۇ. 5 مىنۇت كۆزنى يۇمۇۋالغاندا-نىڭمۇ چارچاپ كېتىشىدىن ساقلىنىشقا پايدىسى بولىدۇ. ئاناقلق كالتەك توپ ماھىرى كانلىپ مارك ھەر قېتىم مۇسابىقىدىن ئىلگىرى چۈشلۈك ئۇيقۇنى ئۇخلىمىسا، 5 - مەيدانغا بارغاندا بەكلا چارچاپ كېتىدىغانلىقىنى، ئەگەر 5 مىنۇت بولسىمۇ كىرىپك قېقىۋالسا پۈتۈن مۇسابىقە تۈگىگىچە قىلچە ھارغىنلىق ھېس قىلمايدىغانلىقىنى ئېيتقان.

ئېدىسون ئۆزىدىكى تۈگىمەس زېھنى كۈچ ۋە چىداملىقنى قاچان ئۇيقۇسى كەلسە شۇ چاغدا ئۇخلاش ئادىتىدىن كەلگەن دەپ قارىغان. ناپولېئون خېئول ۋوللېۋودىتتىكى كىنو رېژىسسورى چېك چارنېگقا يۇقىرىقى ئۇسۇلنى قوللىنىپ بېقىش توغرىسىدا تەكلىپ بەرگەن. كېيىن چارنېگ بۇنداق ئۇسۇلدىن مۆجىزە پەيدا بولغانلىقىنى، ھازىر يىغىن ئاچقاندىمۇ ئىشخانىدىكى ئۇزۇن ساقادا ئولتۇرىدىغانلىقىنى، سالامەتلىكىنىڭ خېلى ئوبدان بولۇپ قالغانلىقىنى، ھەر كۈنى 2 سائەت ئارتۇق ئىشلىسىمۇ، چارچىمايدىغانلىقىنى ئېيتقان.

سز بۇ ئۇسۇللاردىن قانداق پايدىلىنىسىز؟ ئەگەر سز ماشىنىسىز بولسىڭىز، ئېدىسون ياكى سانموگالۋىغا ئوخشاش ئىشخانىدا ھەر كۈنى چۈشتە ئۇخلىيالايسىز؛ ئەگەر بوغالتىر بولۇپ قالسىڭىز، خوجايىن بىلەن ساقادا يېتىپ تۇرۇپ ھېسابات مەسلىھىتىنى مۇزاكىرە قىلالايسىز؛ ئەگەر سز بىرەر كىچىك شەھەردە ئولتۇرغان بولۇپ، ھەر كۈنى ئۆيگە قايتىپ چۈشلۈك تاماق يېسىڭىز، تاماقتىن كېيىن 10 مىنۇت ئۇخلىۋالالايسىز. بۇ گېنېرال ماشىر دائىم قىلىدىغان ئىش ئىدى. 2 - دۇنيا ئۇرۇشى مەزگىلىدە ئۇ ئامېرىكا قوشۇنىغا قوماندانلىق قىلىپ ناھايىتى ئالدىراش بولۇپ كەت-كەندە، چۈشتە جەزمەن ئارام ئېلىش كېرەكلىكىنى ھېس قىلغان. ئەگەر سز 50 ياشتىن ئاشقان بولسىڭىز، ئالدىراشلىق ئىچىدە ئازراق بولسىمۇ دەم ئېلىشنى ھېس قىلالىغان بولسىڭىز، ئۇ ھالدا تېزراق بېرىپ ئۆمۈر ئىستراخوۋانىيىسى سېتىۋېلىڭ.

ئەگەر چۈشتە ئۇخلاشقا ئامال قىلالىسىڭىز، ھېچبولمىغاندا كەچلىك تاماقتىن ئىلگىرى بىرەر سائەت يېتىپ ئارام ئېلىڭ. چۈنكى بۇ تاماقتىن بۇرۇن ئىچىدىغان بىر رومكا ھاراقىتىن كۆپ ئەرزان توختايدۇ. ئەگەر سز چۈشتىن كېيىن سائەت 5، 6 دە ياكى 7 ئەتراپىدا بىرەر سائەت ئۇخلىۋالالا-لىسىڭىز، ئۇ چاغدا تۇرمۇشتىكى سەگەك ۋاقتىڭىز كۈنىگە بىر سائەت ئۇزىرايدۇ. چۈنكى، كەچلىك تاماقتىن بۇرۇن ئۇخلىغان بىر سائەتكە كېچىسى ئۇخلىغان 6 سائەت قوشۇلۇپ جەمئىي 7 سائەت بولىدۇ. دە، ئۇنىڭ سىزگە يەتكۈزىدىغان پايدىسى ئۇدا 8 سائەت ئۇخلىغاندىكىدىنمۇ كۆپ بولىدۇ.

جىسمانىي ئەمگەك بىلەن شۇغۇللىنىدىغان كىشىلەر كۆپرەك ئارام ئېلىپ بەرسە، كۈندۈزى تېخىمۇ كۆپ ئىش قىلالايدۇ. فوردرايك تاپلور بېدخام پولات - تۆمۈر شىركىتىدە كارخانا باشقۇرۇش ئىنژېنېرى بولغاندا ئەمەلىي پاكىت ئارقىلىق بۇنى ئىسپاتلىغان. ئۇ ھەر بىر ئىشچىنىڭ ھەر كۈنى يۈك ئاپتوموبىلغا تەخمىنەن 12 يېرىم توننا چوڭ قاقچىلايدىغانلىقىنى، كۆپىنچە چۈشتىلا چارچاپ ھالىسىراپ كېتىدىغانلىقىنى كۆزەتكەن. ئۇ چارچاش پەيدا قىلىدىغان ئامىللارنى ئىلمىي تەتقىق قىلىش ئارقىلىق،

بۇ ئىشچىلار كۈنىگە 12 يېرىم توننا ئەمەس، تۆت ھەسسە كۆپ يەنى 47 توننا چوچۇن قاچىلىسىمۇ چارچاپ كەتمەسلىكى كېرەك دەپ قارىغان. بۇنى ئىسپاتلاش ئۈچۈن، ئۇ شىمىد ئەپەندىنى ئاللاپ، ئۇنى مەنۇت - سېكۇنت بويىچە ئىشلەشكە بۇيرۇغان. بىر ئادەم چەتتە قولغا سائەت ئېلىپ تۇرۇپ، شىمىدقا: «ھازىر بىر پارچە چوچۇن ئال، ماڭ...» ئولتۇرۇپ دەم ئال، ئەمدى يەنە ماڭ... ئەمدى دەم ئال» دەپ قوماندانلىق قىلغان. نەتىجىدە باشقىلار كۈنىگە 20 يېرىم توننا چوچۇن قاچىلىسا، شىمىد ئەپەندى كۈنىگە 40 توننا چوچۇن قاچىلىغان. فوردرايك تايلىور بېدخام شىركىتىگە بېرىپ ئىشلىگەن 3 يىل داۋامىدا شىمىدنىڭ خىزمەت ئىقتىدارى زادىلا تۆۋەنلەپ كەتمىگەن. نېمە ئۈچۈن شۇنداق بولدى؟ ئۇ ھەر ۋاقىت چارچاشتىن بۇرۇنلا ئارام ئېلىپ تۇرغان يەنى: ئۇ ھەر سائەتتە 26 مەنۇت ئىشلەپ، 34 مەنۇت ئارام ئالغان. گەرچە ئۇنىڭ ئارام ئالغان ۋاقتى ئىشلىگەن ۋاقتىدىن كۆپ بولسىمۇ، لېكىن خىزمەت نەتىجىسى باشقىلار - نىڭكىدىن 4 ھەسسە كۆپ بولغان.

دېمەك، پات - پات ئارام ئېلىپ يۈرەكنىڭ خىزمەت ئۇسۇلى بويىچە ئىشلەك، چارچاشتىن بۇرۇن ئاۋۋال ئارام ئېلىك. بۇنىڭ بىلەن سەگەك ۋاقتىڭىز كۈنىگە بىر سائەت كۆپىيىدۇ.

ئادەم مېگە ئىشلىتىشتىن چارچىمايدۇ، بۇ — كىشىنى تولىمۇ ھەيران قالدۇرىدىغان ئىنتايىن مۇھىم پاكىت. بۇ گەپ ئاڭلىماققا تولىمۇ بىمەنە تۇيۇلىدۇ. لېكىن نەچچە يىل ئىلگىرى ئالىملار ئىنسانلار مېگىنىڭ قانچىلىك ئۇزاق ئىشلىگەندىن كېيىن ئىقتىدارى تۆۋەنلەيدىغانلىقىنى، يەنى چارچايدىغانلىقىنى تەجرىبە قىلىپ كۆرگەن. بۇ ئالىملار شۇنىڭغا ئىنتايىن ھەيران قالغانىكى، ئۇلار ھەرىكەت قىلىۋاتقان مېگە ھۈجەيرىلىرىنىڭ قېنىدا قىلچە چارچاش ئالامىتىنىڭ يوقلۇقىنى بايقىغان. ئەگەر سىز ئىشلەۋاتقان ئادەمنىڭ قېنىنى ئېلىپ تەكشۈرسىڭىز، قان تەركىبىدە «چارچاش توكسىد - نى» نىڭ تولۇپ كەتكىنىنى كۆرۈۋالالايسىز. ئەگەر ئېيىنىشتىن مېگە - سىدىن ئالغان قاننى تەكشۈرۈپ كۆرسىڭىز، بىر كۈن ئاياغلاشقان چاغدىمۇ قان تەركىبىدە ھېچقانداق چارچاش توكسىنىڭ يوقلۇقىنى بايقىيسىز.

ئەگەر مېگىنى تەتقىق قىلسىڭىز، ئادەم مېگىنىڭ 8 سائەت ياكى 12 سائەتتىن كېيىنمۇ دەسلەپكى چاغدىكىگە ئوخشاشلا تېز ھەم ئۈنۈملۈك ئىشلەيدىغانلىقىنى، قىلچىمۇ چارچىمايدىغانلىقىنى بايقىيسىز، ئۇنداقتا، ئادەم نېمە ئۈچۈن چارچايدۇ؟

پىسخىكىلىق داۋالاش مۇتەخەسسسلرى ئادەم ھېس قىلىدىغان چارچاشنى كۆپىنچە روھى ۋە ھېسسىيات ئامىللىرى كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ، دەپ قارايدۇ. ئەنگلىيىلىك ئاتاقلىق پىسخىك تەھلىلچى دېۋېر ئۆزىنىڭ «ھوقۇق پىسخولوگىيىسى» دېگەن كىتابىدا: «بىز ھېس قىلىدىغان چارچاشنىڭ مۇتلەق كۆپ قىسمى پىسخىك تەسىردىن بولىدۇ. ئەمەلىيەتتە، نوقۇل فىزىئولوگىيىلىك چارچاش ناھايىتى ئاز بولىدۇ» دېگەن.

ئامېرىكىلىق ئاتاقلىق پىسخولوگ دوكتور بىلېر تېخىمۇ تەپسىلىي بايان قىلىپ: «ئولتۇرۇپ خىزمەت قىلىدىغان كىشىنىڭ سالامەتلىكى ياخشى بولسا، ئۇنىڭ چارچىشى يۈزدە يۈز پىسخىكىلىق ئامىلىدىن يەنى ھېسسىيات ئامىلىنىڭ تەسىرىدىن بولىدۇ» دەيدۇ.

شۇنداق ئىكەن، ئولتۇرۇپ خىزمەت قىلىدىغانلارنىڭ چارچىشىغا قانداق پىسخىكىلىق ئامىللار تەسىر كۆرسىتىدۇ؟ خۇشاللىقمۇ؟ ياكى قانداق ئەتلىنىشمۇ؟ ئەمەلىيەتتە، ئىچى پۇشۇپ، ئۆكۈنۈش، باشقىلار تەرىپىدىن زوقلانماسلىق، كېرەكسىز بولۇپ قېلىش تۇيغۇسى، ئالدىراش ئۆتۈش، تاقەتسىزلىنىش، غەم - ئەندىشە قىلىش ئولتۇرۇپ خىزمەت قىلىدىغانلارنى چارچىتىدىغان پىسخىكىلىق ئامىللاردۇر.

ئۆمۈر ئىستىراخوۋانىيىسى شىركىتى چارچاش مۇلاھىزە قىلىنغان بىر قوللانمىدا بۇ نۇقتىنى ئالاھىدە كۆرسەتكەن. «قىيىن خىزمەتمۇ ئوبدان ئارام ئالغاندىن كېيىن تۈگىمەيدىغان چارچاشنى پەيدا قىلالمايدۇ... غەم - غۇسسە، جىددىيلىك ۋە كەيپىياتنىڭ تۇراقسىزلىقى چارچاشنى پەيدا قىلىدىغان 3 چوڭ سەۋەبتۇر. كۆپ ھاللاردا، بىز چارچاشنى ئەقلىي ئەمگەك ۋە جىسمانىي ئەمگەكتىن پەيدا بولغان دەپ قارايمىز. ئەمەلىيەتتە، ئۇنى مۇشۇ 3 سەۋەب كەلتۈرۈپ چىقىرىدۇ... شۇنى ئەستە تۇتۇش كېرەككى، تېخىمۇ مۇھىم مەسئۇلىيەتكە تاقابىل تۇرۇش ئۈچۈن جىددىيلىد -

شىپ كەتكەن مۇسكۇلنى، يەنى ئىشلەۋاتقان مۇسكۇلنى ئەركىن قويۇۋېتىپ، جىسمانىي كۈچنى ساقلاپ قېلىش كېرەك.

مۇشۇ جۈملىنى ئوقۇغاندا قوشۇمىنىڭ تۇرۇلگەن، تۇرۇلمىگەنلىكىنى، ئىككى كۆزىڭىزنىڭ ئوتتۇرىسىدا بىر خىل بېسىمنىڭ بار - يوقلۇقىنى، ئورۇندۇقتا ئولتۇرغاندا ئۆزىڭىزنى ئەركىن قويۇۋەتكەن - قويۇۋەتمىگەنلىكىڭىزنى، مۇزىڭىزنىڭ قاتقان - قاتمىغانلىقىنى، چىرايىڭىزنى تۇرگەن - تۇرمىگەنلىكىڭىزنى تەكشۈرۈپ بېقىڭ، ئەگەر بەدىنىڭىزنى ئۆز ئىختىيارغا ئەركىن قويۇۋەتمىسىڭىز، شۇ ئەسنادا نېرۋا ۋە مۇسكۇل جىددىيچىلىكىنى پەيدا قىلغان يەنى ھاردۇق پەيدا قىلغان بولىسىز.

ئەقلى ئەمگەك بىلەن شۇغۇللانغاندا، نېمە ئۈچۈن زۆرۈر بولمىغان جىددىيچىلىك پەيدا بولىدۇ؟ خېرىشلىن: «بۇنىڭدىكى ئاساسلىق سەۋەب شۇكى..... ھەممىلا ئادەم خىزمەت قانچە قىيىن بولسا، ئۇنى ئىشلەش ئۈچۈن شۇنچە كۈچەشكە توغرا كېلىدىغانلىقىغا، ئۇنداق بولمىسا، ياخشى نەتىجە قازانغىلى بولمايدىغانلىقىغا ئىشىنىدۇ» دېگەن. شۇڭا سىز زېھنىڭىزنى مەركەزلەشتۈرۈش بىلەن تەڭ، كۈچەش ئۈچۈن قوشۇمىڭىزنى تۈردە - سىز، پۈتۈن مۇسكۇللىرىڭىزنى چىكىتىسىز. ئەمەلىيەتتە، بۇلارنىڭ پىكىر قىلىشىڭىزغا قىلچە ياردىمى يوق.

روھىي جەھەتتىكى بۇنداق چارچاشقا دۇچ كەلگەندە، قانداق قىلىش كېرەك؟ ئۆزىنى بوشاشتۇرۇش، بوشاشتۇرۇش، يەنە بوشاشتۇرۇش، خىزمەت جەريانىدا ئۆزىنى ئەركىن تۇتۇشنى ئۆگىنىۋېلىش كېرەك.

ئۆزىنى ئەركىن تۇتۇش ئوڭاي ئىش ئەمەس. لېكىن، بۇنىڭ ئۈچۈن تىرىشىش كېرەك. چۈنكى بۇنىڭ بىلەن، تۇرمۇشىڭىزدا تۈپتىن ئۆزگىرىش بولىدۇ، ۋىليام جامېس: «ئامېرىكىلىقنىڭ تۇرمۇشى زىيادە جىددىيلىك، ئەنسىزلىك، ئاقەتسىزلىك ۋە ئازابقا تولغان، بۇ يامان ئادەت. سېپى ئۆزىدىن يامان ئادەتتۇر» دەيدۇ. جىددىيلىشىش بىر خىل ئادەت. ئۆزىنى ئەركىن تۇتۇشۇمۇ بىر خىل ئادەت.

## 2. يامان ئادەتنى تۈگىتىپ، ياخشى ئادەتنى يېتىلدۈرۈڭ.

قانداق قىلغاندا ئۆزىڭىزنى يېنىك، ئەركىن تۇتالايسىز؟ ئىشنى پىكىر

قىلىشتىن ياكى روھىي جەھەتتىن ئەمەس، ئاۋۋال مۇسكۇللارنى ئەركىن قويۇۋېتىشتىن باشلاڭ.

ئىشنى كۆزدىن باشلاڭ، بىر ئابزاس سۆزنى ئوقۇپ بولغاندىن كېيىن، بېشىڭىزنى كەينىگە تاشلاپ كۆزىڭىزنى يۇمۇپ، ئاندىن ئۆزىڭىزگە: «جىددىيەشمە، ئۆزۈڭنى ئەركىن قويۇۋەت، قوشۇماڭنى تۇرمە، ئۆزۈڭنى يەڭگىل تۇت» دەڭ، بۇلارنى ئاستا - ئاستا دەپ بىر مىنۇت تەكرارلاڭ. بىرنەچچە سېكۇنتتىن كېيىن، كۆز مۇسكۇللىرىڭىزنىڭ بۇيرۇقىڭىزغا بويسۇنۇشقا باشلىغانلىقىنى، كۆرۈنمەس بىر قولىڭ ئۆزىڭىزدىكى جىددىيە - لىشىش كەيپىياتىنى ئېلىپ تاشلىغانلىقىنى ھېس قىلىسىز. گەرچە بۇنىڭغا ئادەمنىڭ ئىشەنگۈسى كەلمىسىمۇ لېكىن، سىز شۇ مىنۇتتا كەيپىياتى ئەركىن قويۇۋېتىش سەنئىتىنىڭ ئاچقۇچى سىناپ كۆرگەن بولىسىز. شۇنىڭغا ئوخشاش ئۇسۇل بىلەن، چىراي مۇسكۇللىرى، باش، مۇرە ۋە پۈتكۈل بەدەننى ئەركىن قويۇۋېتىشىڭىزغا بولىدۇ. لېكىن بەدەندە ئەڭ مۇھىم ئورگانىزم يەنىلا كۆز ھېسابلىنىدۇ.

چىكاگو ئۇنىۋېرسىتېتىدىكى دوكتور ئېرموند. چىكبوسون ئىلگىرى مۇنداق دېگەن: ئەگەر ئادەم ئۆزىنىڭ كۆز مۇسكۇللىرىنى پۈتۈنلەي بوشاشتۇرىدىغان بولسا، ئۇ بارلىق غەم - غۇسسنى ئۇنتۇپ كېتەلەيدۇ. نېرۋىدىكى جىددىيلىشىشنى تۈگىتىشتە كۆزنىڭ شۇ قەدەر مۇھىم بولۇشى - كۆزنىڭ پۈتۈن بەدەن چىقارغان ئېنېرگىيىنىڭ تۆتتىن بىر قىسمىنى سەرپ قىلغانلىقىدا. مانا بۇ كۆرۈش قۇۋۋىتى ناھايىتى ياخشى نۇرغۇن ئادەمنىڭ ھەمىشە كۆزىنىڭ ئېلىپ كەتكەنلىكىنى ھېس قىلىشىنىڭ سەۋەبى. چۈنكى ئۇلار كۆزىنى ئۆزى جىددىيەلەشتۈرۈۋېتىدۇ.

ئۆزىنى ئەركىن قويۇۋېتىش توغرىسىدا ناپولېئون خېئول مۇنداق 5 تەكلىپنى ئوتتۇرىغا قويىدۇ.

(1) بۇنىڭغا دائىر ياخشى كىتابنى يەنى دوكتور داۋېد خاروفونك يازغان «نېرۋا جىددىيچىلىكىنى تۈگىتىش» دېگەن كىتابنى ئوقۇڭ.

(2) ئۆزىڭىزنى بوشاشتۇرۇڭ، بەدىنىڭىزنى ئەركىن قويۇۋېتىڭ، ئەگەر ئۆزىڭىزنى ئەركىن قويۇۋېتىشنى ئۆگەنمەكچى بولسىڭىز، كۆڭلۈڭ ئۇچقان

قۇشقا قاراپ بېقىڭ. ئۆزىڭنى قۇشتەك ئەركىن قويۇۋەتسىڭىز، مۇشۇ مەسىلىلەردىن خالىي بولالسىڭىز مۇمكىن.

(3) خىزمەت قىلغاندا راھەتلىنىش ھالىتىدە بولۇڭ. بەدەننىڭ جىددىيلىشىشى مۇرە تېلىش ۋە روھىي جەھەتتە چارچاشنى پەيدا قىلىدۇ.  
(4) كۈنىگە ئۆزىڭنى 5 قېتىم تەكشۈرۈپ، ئۆزىڭدىن: خىزمىتىمنى ئۇنىڭ ئەمەلىي قىممىتىدىنمۇ مۇھىم قىلىۋەتتىمۇ - يوق؛ خىزمىتىم بىلەن مۇناسىۋەتسىز بەزى مۇسكۇللىرىمنى ئىشلەتتىمۇ - يوق؟» دەپ سوراپ تۇرۇڭ. بۇلار ئۆزىنى ئەركىن تۇتۇش ئادىتىنى يېتىلدۈرۈشكە ياردەم بېرىدۇ. بۇ خۇددى دوكتور داۋىد خارد فونك دېگەنگە ئوخشاش، «پىسخو-لوگىيىنى بەكرەك چۈشىنىدىغان كىشىلەر 3 دىن 2 قىسىم چارچاشنىڭ ئادەت خاراكتېرلىك ئىكەنلىكىنى بىلىدۇ».

(5) ھەر كۈنى كەچتە ئۆزىڭنى بىر قېتىم تەكشۈرۈپ كۆرۈپ، ئۆزىڭدىن: «مەن قانچىلىك چارچىدىم، ئەگەر چارچىغان بولسام، بۇ زىيادە ئەقلىي ئەمگەك قىلغانلىقتىن ئەمەس. ئىش قىلىش ئۇسۇلىمنىڭ توغرا بولمىغانلىقىدىن كېلىپ چىققان»، «نەتىجەمنى ھېسابلاپ باقاي» دەپ سوراڭ.

دانىپىل خېرىلىن مۇنداق دەيدۇ: «بۇنداق تەكشۈرۈشتە ئۆزۈمنىڭ بىر كۈن ئاياغلاشقاندىن كېيىن قانچىلىك چارچىغانلىقىمغا ئەمەس، قانچىلىك چارچىغانلىقىمغا قارايمەن»، ئۇ يەنە: «ئەگەر بىر كۈن تۈگىگەندىن كېيىن ئۆزۈمنى بەكلا چارچىدىم دەپ ھېس قىلسام ياكى مېڭەم بەكلا چارچىغاندەك قىلسا، بۇ كۈنى خىزمەتنى سۈپەت جەھەتتىن ياكى مىقدار جەھەتتىن كۆڭۈلدىكىدەك ئىشلىگىنىمگە شۈبھىسىز ئىشىنىمەن. ئەگەر ھەممە سودىگەر بۇ نۇقتىنى چۈشىنىدىغان بولسا، نېرۋىنىڭ جىددىيلىشىشىدىن كېسەل بولۇپ ئۆلۈپ كېتىدىغانلارنىڭ نىسبىتى دەرھال تۆۋەنلەيدۇ ھەم روھىي كېسەللەر سانى ئۆزگىرىشىدە چارچاش ۋە غەم - غۇسسە تۈپەيلىدىن نېرۋىسىدىن ئادىشىپ قالغانلارمۇ بولمايدۇ.

(6) نېرۋىڭىز جىددىيلىشىپ كەتكەندە، ئۆز ئۆزىڭىزگە بوش ئاۋازدا «ئۆزۈمنى قويۇۋېتىمەن، ئۆزۈمنى قويۇۋېتىمەن!» دەڭ.

(7) كۆڭۈلدىكى ئىشنى باشقىلارغا ئېيتىڭ. بۇنداق قىلىش ئۈچۈن، تۆۋەندىكى بىر قانچە نۇقتىغا رىئايە قىلىشقا توغرا كېلىدۇ:

(1) بىر «ئىلھام بېرىش» دەپتىرى تەييارلاپ، ئۇنىڭغا ئۆزىڭىز ياقىتىدىغان ئىلھام ئالدىدىغان شېئىرلارنى ياكى مەشھۇر كىشىلەرنىڭ ھېكمەتلىك سۆزلىرىنى يېزىۋېلىڭ، ياكى ئالدىڭىزغا چاپلاپ قويۇڭ. بۇنداق قىلغاندا، كېيىن روھىي جەھەتتىن چۈشكۈنلىشىپ كېتىۋاتقانلىقىڭىزنى ھېس قىلغاندا، شۇ دەپتەردىن شىپالىق دورا تاپالايسىز. بوستون دوختۇرخانىسىدىكى نۇرغۇن بىمار بۇنداق دەپتەرلەرنى نۇرغۇن يىل ساقلاپ كەلگەن. چۈنكى ئۇلار بۇ ئۆزىڭىزنىڭ روھىغا ئۈمىد بولغانغا ئوخشاش دەپ قارىغان.

(2) باشقىلارنىڭ كەمچىلىكىگە بەك كۆڭۈل بۆلۈپ كەتمەڭ. چۈنكى شۇ ئادەمنىڭ بارلىق ئارتۇقچىلىقىنى كۆرگەندىن كېيىن، ئۇ ئادەمنىڭ دەل سىز يولۇقتۇرۇشى ئۈمىد قىلغان ئادەملەردىن ئىكەنلىكىنى ھېس قىلىپ قالسىز.

(3) قوشنىلارغا، بولۇپمۇ ئۆزىڭىز بىلەن بىر مەھلىدە ئولتۇرىدىغان كىشىلەرگە دوستانە مۇئامىلىدە بولۇڭ. بىر تەنھا ئايال بولىدىغان، ئۇنىڭ بىر مۇ دوستى بولمىغانلىقتىن ئۆزىنى ناھايىتى غېرىب - غۇرۇڭا ھېسابلاپ كەلگەن، بىراۋ ئۇنى ئۇچراتقان بىر ئادەمنى باش پېرسوناژ قىلىپ ھېكايە توقۇپ بېقىشقا ئۈندىگەن. ئۇ ئابتوبۇستا ئۆزى كۆرگەن ئادەملەر توغرىسىدا ھېكايە توقۇشقا باشلىغان. ئۇ ئاشۇ ئادەملەرنىڭ ئارقا كۆرۈنۈشلىرى ۋە تۇرمۇش ئەھۋالىنى تەسەۋۋۇر قىلغان، ئۇلارنىڭ تۇرمۇش ئەھۋالىنى بىلىشكە ئۇرۇنغان. كېيىن، ئۇ باشقىلار بىلەن ئۇچراشقاندا، ئۇلار بىلەن پاراڭلىشىدىغان بولغان. ھازىر ئۇنىڭ تۇرمۇشى ئىنتايىن كۆڭۈللۈك، ئۇ باشقىلار ياقىتىدىغان ئايالغا ئايلىنىپ، ئۆزىنىڭ ئازابلىرىنى ئۇنتۇپ كەتتى.

(4) نېرۋىڭىز جىددىيلىشىشكەندە ۋە چارچىغاندا، دوستىڭىز ھەم ئۇرۇق - تۇغقانلىرىڭىزغا خەت يېزىپ، غەم - غۇسسەلىرىڭىزنى بايان قىلىڭ ياكى ئۆزىڭىزنىڭ خىيالىنى يېزىڭ، بۇ ئارقىلىقمۇ ئۆزىڭىزنى ئەركىن قويۇۋېتىش مەقسىتىگە يەتكۈزۈپ بولىدۇ.



پاۋىل سانپوسان ناپولېئون خېئولنىڭ كۆرسىتىشى بىلەن ئۆزىنى ئەركىن قويۇۋېتىشىنى ئۆگىنىۋالغان.

6 ئاي ئىلگىرى ئۇنىڭ تۇرمۇشى جىددىي ۋە ئالدىراشلا ئۆتەتتى. ئۇ ھەمىشە ئالدىراش يۈرۈپ، ئۆزىنى ئەركىن قويۇۋېتىشىنى بىلمەيتتى. ھەر كۈنى كەچتە ئىشتىن چۈشۈپ ئۆيىگە قايتقاندا، ھەمىشە غەم - ئەندىشىگە يېتىپ ھالىدىن كېتەتتى. چۈنكى ئەزەلدىن بېرە كىشى ئۇنىڭغا: «بۇ ئاستا خاراكتېرلىك ئۆلۈۋېلىش، نېمىشقا ئۆزۈڭنى ئەركىن قويۇۋەتمەيسەن» دېگەن ئەمەس ئىدى.

ئۇ ھەر كۈنى سەھەردە ئالدىراپ - تېنەپ ئورنىدىن تۇراتتى، تامىقىنى ھاپىلا - شاپىلا يەپ، ساقال - بۇرۇتلىرىنى نېرى - بېرى قىرىپ، كىيىمىنى ئالمان - تالمان كىيەتتى - دە ئاندىن پىكاپىنى ئالدىراپ ھەيدەپ ئىشقا باراتتى. ئۇ رولنى ھازىرلا دېرىزىدىن ئۇچۇپ چىقىپ كېتىدىغاندەك مەھكەم تۇتۇۋالاتتى. مۇشۇنداق جىددىيلىك ئىچىدە بىر كۈن ئىشلىگەندىن كېيىن، ئۇ يەنە ئالدىراپ، ئۆيىگە قايتاتتى - دە، تېزراق ئۇخلاشقا تەرىدە - دۈتلىنەتتى.

ئۇنىڭ بۇنداق جىددىي تۇرمۇشى ئۇنىڭغا بەكلا ئېغىر كەلگەچكە، ئۇ ناپولېئون خېئولدىن ياردەم سورىغان. ناپولېئون خېئول ئۇنى ئۆزىنى ئەركىن تۇتۇشقا دەۋەت قىلغان. ئۇنىڭغا خىزمەت قىلغاندا، پىكاپ ھەيدىگەندە ياكى تاماق يېگەندە، ئۇخلىغاندا ئۆزىنى ئەركىن قويۇۋېتىشنىڭ يۇقىرى بەش تەلىپى بويىچە ئىش كۆرۈپ بېقىش توغرىسىدا تەكلىپ بەرگەن. ناپولېئون خېئول ئۇنىڭغا: بۇنداق ئۆزىنى ئەركىن قويۇۋېتىشىنى بىلمەي ھەمىشە جىددىيلىكتە تۇتۇش ئاستا خاراكتېرلىك ئۆلۈۋېلىشتىن پەرقلىنمەيدۇ، دېگەن.

شۇ چاغدىن باشلاپ، پاۋىل سانپوسان ئۆزىنى ئەركىن قويۇۋېتىشىنى مەشىق قىلىشقا باشلىغان. ھەر كۈنى ئۇخلايدىغان چاغدا ئۇخلاشقا ئالدى - رىماي، ئاۋۋال ئۆز بەدىنىنى تولۇق بوشاشتۇرغان. نەپەس ئېلىشتىمۇ بىرلا خىل بولۇشقا تىرىشقان، ئەتىگەندە تۇرغاندا تولۇق دەم ئالغاندەك ھېس قىلغان. ئىلگىرى ئۇ سەھەر ئويغانغاندا ئۆزىنى ھەمىشە ناھايىتى ھېرىپ

ھەم جىددىيلىشىپ كەتكەندەك ھېس قىلغان بولسا، ئەمدى بۇنداق تۇيغۇ يوقىغان. ھازىر ئۇ پىكاپ ھەيدىگەندە ياكى تاماق يېگەندە ئۆزىنى خېلىلا ئەركىن تۇتىدىغان، بىخەتەرلىك ئۈچۈن، پىكاپ ھەيدىگەندە ھوشيار بولىدىغان، ئىلگىرىكىدەك جىددىيلىشىپ كەتمەيدىغان بولغان. ئەڭ مۇھىمى، ئۇ ئىشقا بېرىشتىن ئىلگىرى ئۆزىنى قويۇۋېتىشىنى ئۆگىنىۋالغان. بىر كۈندە نەچچە قېتىم خىزمىتىنى توختىتىپ، ئۆزىنىڭ تەلتۆكۈس ئەركىن قويۇۋېتىلگەن - قويۇۋېتىلمىگەنلىكىنى تەپسىلىي تەكشۈرۈپ تۇرىدىغان بولغان. بۇنىڭ بىلەن تېلېفون چىرىڭلىسىمۇ ئىلگىرىكىدەك ئالدىراپ ئېلىپ كەتمەيدىغان، باشقىلار بىلەن پاراڭلاشقاندا ئۆزىنى ئەركىن - ئازادە تۇتالايدىغان بولغان.

ئۆزىنى ئەركىن قويۇۋېتىشىنى ئۆگىنىش ئارقىلىق، پاۋىلنىڭ تۇرمۇشى ئازادە ۋە كۆڭۈللۈك ئۆتىدىغان، ئىلگىرىكىدەك جىددىيلىشىش ۋە غەم - ئەندىشىلەردىن خالىي بولىدىغان بولغان. ناپولېئون خېئول ئۆزىڭنى جەزمەن ئەركىن قويۇپ بېرىڭ، يانقىد - ئىز كەلگەندە شۇ ھامان يېتىڭ دەپ كۆرسىتىدۇ.

### قېنى، تۆۋەندىكى ئۇسۇلنى سىناپ كۆرۈڭ:

(1) چارچىغان ھامان پولىدا يېتىڭ. بەدىنىڭنى ئىمكانقەدەر تۈز سۇنۇڭ. ئەگەر ئۆرۈلمەكچى بولغاندا ئۆرۈلۈپ، بۇ ھەرىكەتنى كۈنگە ئىككى قېتىم تەكرارلاڭ.

(2) كۆزىڭنى يۇمۇپ، ئۆزىڭىزگە: «قۇياش ئاسماندا نۇر چاچىدۇ، كۆك ئاسمان يالتىرايدۇ. دۇنيانى ئىدارە قىلغۇچى تەبىئەت تىپتاسلىققا چۆمدى، مەنمۇ ماسلىشاي كائىناتقا» دەڭ.

(3) ئەگەر يېتىشقا ۋاقتىڭىز بولمىسا، ئورۇندۇقتا ئولتۇرۇپ شۇنداق قىلىشىڭىزمۇ ئوخشاش ئۈنۈمگە ئېرىشەلەيسىز.

(4) ئەمدى پۈتتىڭىزنىڭ 10 بارمىقىنى ئاستا يىغىڭ، ئاندىن ئۇنى ئاستا قويۇۋېتىڭ، پۈتتىڭىزنىڭ مۇسكۇلىنى يىغىپ، ئاندىن ئاستا قويۇۋېتىڭ، مۇشۇ ئۇسۇل بىلەن بەدىنىڭىزدىكى بارلىق مۇسكۇللارنى بويۇنغىچە

ھەرىكەتلەندۈرۈپ بېرىڭ. ئاندىن بېشىڭنى تۆت تەرەپكە ئايلاندۇرۇپ بېرىڭ. بۇ جەرياندا مۇسكۇللىرىڭغا توختاش ھەققىدە بۇيرۇق قىلىڭ. (5) نېرۋىڭنى ناھايىتى ئاستا، رېتىملىق، چوڭقۇر نەپەس ئېلىش ئارقىلىق تىنچلاندۇرۇڭ. قانۇنىيەتلىك نەپەس ئېلىش نېرۋىنى ئارام ئالدۇرۇپ بېرىدىغان ئەڭ ياخشى ئۇسۇلدۇر.

(6) چىرايىڭنى قورۇقلارنى كۆز ئالدىڭىزغا كەلتۈرۈڭ، ئۇلارنى ئىمكانقەدەر تۈزلەڭ، قوشۇمىڭنى تۈرمەڭ، ئاغزىڭنى چىڭ يۇمۇۋالماڭ، ئەگەر بۇ ھەرىكەتنى كۈنگە 2 قېتىم ئىشلەپ تۇرسىڭىز، ھۆسن تۈزەش ئورنىغا ئىككىنچىلەپ بارمىسىڭىزمۇ بولىدۇ، بۇ قورۇقلار يوقاپ كېتىدۇ.

### 3. ياخشى خىزمەت ئادىتىنى يېتىلدۈرۈڭ

ناپولېئون خېئولنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش ئىلمىنىڭ يول باشلىغۇ-چىسى كارنىگ بىزگە مۇنداق تۆت خىل ياخشى خىزمەت ئادىتىنى يېتىلدۈرۈشنى تەكلىپ قىلغان:

(1) ئۈستەل ئۈستىدىكى بارلىق قەغەزلىرىنى يىغىشتۇرۇپ، بىر تەرەپ قىلىدىغان ئىشلارغا مۇناسىۋەتلىكلىرىنى قالدۇرۇش كېرەك. چىكاگو ۋە غەربىي شىمال تۆمۈر يول شىركىتىنىڭ مۇدىرىيەت باشلىقى رونان ۋىليامس مۇنداق دەيدۇ: «ئەگەر ئۈستىلىگە خىلمۇخىل ھۆججەت دۆۋىلىشىپ كەتكەن ئادەم، ئۈستىلىنى رەتلەپ، بىر تەرەپ قىلماقچى بولغان ھۆججەتلەرنى قالدۇرۇپ قويۇشنى بىلسە، ئۇ خىزمەت-نىڭ تولىمۇ ئوڭاي ۋە ئەمەلىي بولۇپ قالغانلىقىنى ھېس قىلىدۇ. مەن بۇنى ئۆي ئىشلىرىنى بىر تەرەپ قىلىش دەپ ئاتايمەن. بۇ ئۈنۈمنى ئۆستۈرۈشنىڭ بىرىنچى قەدىمىدۇر».

داڭلىق شائىر پوپېر: «تەرتىپ - جەننەتنىڭ بىرىنچى قائىدىسى» دېگەن. تەرتىپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلارنىڭمۇ بىرىنچى قائىدىسىدۇر. ئادەتتە مۇۋەپپەقىيەت قازانغۇچىلارنىڭ ئۈستىلىدىمۇ نەچچە ھەپتىگىچە كۆز قىرىنى سېلىپ قويمايدىغان ھۆججەتلەرگە دۆۋىلىشىپ كېتىدۇ. نيو-يورك-تىكى «ئورلىئان» گېزىتىنىڭ تارقانچۇچىسى بىر قېتىم كارنىگنىڭ ئۇنىڭ

ئۈستىلىنى رەتلەپ بېرىشى نەتىجىسىدە 2 يىلدىن بۇيان تاپالماي يۈرگەن ماشىنا كىنىشكىسىنى تېپىۋالغانلىقىنى ئېيتقان.

ئۈستەل ئۈستىگە دۆۋىلەكلىك جاۋابى قايتۇرۇلمىغان خەت - چەك، دوكلات ۋە خاتىرىلەرنى كۆرۈشنىڭ ئۆزىمۇ كىشىدە رەتسىزلىك تۇيغۇسى جىددىيلىشىش ۋە غەم - غۇسسە پەيدا قىلىدۇ.

تېخىمۇ يامىنى شۇكى، بۇ ھال سىزگە «قىلىشقا تېگىشلىك نۇرغۇن ئىش تۇرغان، ئەمما ئۇلارنى قىلىشقا ۋاقىت يەتمەيۋاتقان» لىق تۇيغۇسى بېرىدۇ - دە، سىزنى غەم - ئەندىشىگە سېلىپ، جىددىيلەشتۈرگەن ۋە چارچاتقاندىن باشقا، تېخى يۇقىرى قان بېسىمى كېسەللىكى، يۈرەك كېسەللىكى ۋە ئاشقازان جاراھىتى كېسەللىكىگە گىرىپتار قىلىدۇ.

پېنسىلۋانىيە تېببىي ئىنستىتۇتىنىڭ پروفېسسورى دوكتور جون. ستوك «كېسەللەرنىڭ پىسخىكىلىق ھالىتى توغرىسىدىكى تەتقىقات» دېگەن ئىلمىي ماقالىدە 11 خىل ئەھۋالنى تىزىپ شەرھىلىگەن. بۇنىڭ بىرىنچى خىلى: «بۇ بىر خىل زۆرۈرىيەت تۇيغۇسى، ئۇ ئادەمگە قىلىشقا تېگىشلىك ئىشلارنى مەڭگۈ قىلىپ تۈگەتكىلى بولمايدىغانلىقىنى ھېس قىلدۇرىدۇ» دەپ كۆرسەتكەن. ئۈستەل ئۈستىنى رەتلەش، ھەر خىل قارارلارنى چىقىرىشتەك ئاساسىي ئىشلار ئادەمنى ئاشۇنداق ناھايىتى ئېغىر بېسىمدىن يەنى شۇنىڭدەك قىلىدىغان ئىشنى مەڭگۈ قىلىپ تۈگەتكىلى بولماسلىق تۇيغۇسىدىن خالىي بولۇشىغا ياردەم قىلىدۇ. مەشھۇر پىسخىك-لىق داۋالاش دوختۇرى دوكتور ۋىليام. ساندىر بىر بىمارنى مانا مۇشۇنداق ئاددىي ئۇسۇل ئارقىلىق روھىي كېسەللىكتىن خالىي قىلغان. بۇ بىمار چىكاگودىكى بىر چوڭ شىركەتنىڭ ئالىي دەرىجىلىك مەسئۇلى بولۇپ، ئۇ بىرىنچى قېتىم دوكتور ساندىرنىڭ شىپاخانىسىغا بارغاندا، ئىنتايىن جىددىيچىلىك ۋە ئەنسىزلىككە، غەم - ئەندىشىگە پېتىپ قالغان ئىدى. ئۇ ئۆزىنىڭ نېرۋىدىن ئادىشىپ قالاي دېگەنلىكىنى بىلگەن بولسىمۇ، لېكىن خىزمىتىدىن ئىستىپا بېرىشكە ئامالسىز قالغان، باشقىلارنىڭ ياردىمىگە موھتاج بولغان.

— بۇ ئادەم ئۆزىنىڭ ئەھۋالىنى ماڭا ئېيتىۋاتتى، — دېدى

دوكتور ساندىر، — تېلېفونۇم چىرىگىلىدى، تېلېفون دوختۇرخانىدىن كەلگەن ئىدى. مەن: تېلېفوندا دېيىلگەن مەسىلىنى كۆپ مۇزاكىرىلەش-مەيلى دەپ، نەق مەيداندا قارار چىقاردىم. چۈنكى مەن ھەمىشە مەسىلىنى نەق مەيداندا ھەل قىلىشقا تىرىشاتتىم. تېلېفوننى قويۇپ تۇرۇشۇمغا يەنە چىرىگىلىدى. بۇ قېتىم يەنە بىر جىددىي ئىش چىققان ئىدى. ئۇنىڭغا ئازراق ۋاقىت سەرپ قىلدىم. 3 - قېتىم بىر كەسىپدىشىمدىن تېلېفون كەلدى. ئۇ كېسلى ناھايىتى ئېغىر بىمار توغرىسىدا مەندىن پىكىر ئالماقچى ئىكەن، ئۇنىڭ بىلەن پىكىرلىشىپ بولغاندىن كېيىن، ئارقامغا بۇرۇلۇپ، بىماردىن ئۇنى ساقلىتىۋەتكىنىم ئۈچۈن كەچۈرۈم سورىماقچى بولدۇم. لېكىن ئۇنىڭ چىرايى كەلگەن چېغىدىكىگە پۈتۈنلەي ئوخشىمايتتى، ناھا-يىتى خۇشال كۆرۈنەتتى.

كەچۈرۈم سورىمىشىمۇ بولىدۇ دوختۇر، — دېدى ئۇ كىشى ماڭا قاراپ، — بايقى 10 مىنۇت داۋامىدا ئۆزۈمدىكى چاتاقنىڭ نەدىلىكىنى بىلىدىم. ھازىر ئىشخانىغا قايتىپ، خىزمەت ئادىتىمنى ئۆزگەرتىمەن.... لېكىن قايتىشتىن بۇرۇن ماڭا خىزمەت ئۈستىلىڭىزنى كۆرسەتكەن بولسى-ڭىز.

مەن ئۈستىلىمنىڭ بىرنەچچە تارتىمىسىنى ئېچىپ كۆرسەتتىم. تارتىم-دا قەلەم — قەغەزدىن باشقا ھېچنەمە يوق ئىدى. ھېلىقى بىمار مەندىن: — قىلىپ بولالمىغان ئىشلىرىڭىزنى نەگە قويسىز؟ — دەپ سورىدى.

— ھەممىنى تۈگىتىپ بولغان، — دېدىم مەن جاۋاب بېرىپ. — ئۇنداقتا، جاۋابىنى يېزىپ بولالمىغان خەتلەرچۇ؟  
— ھەممىسىگە جاۋاب قايتۇرۇپ بولغان، ئادىتىم بويىچە ھەرقانداق خەتكە جەزمەن جاۋاب قايتۇرىمەن، يەنە كېلىپ دەرھال جاۋاب قايتۇردىمەن. ئېغىزچىلاپ دەپ بەرسەم، كاتتىم ئۇرۇپ چىقىدۇ، — دەپ جاۋاب بەردىم.

6 ھەپتىدىن كېيىن، ھېلىقى ئالىي دەرىجىلىك مەسئۇل دوكتور ساندىرنى ئۆزىنىڭ ئىشخانىسىغا تەكلىپ قىلغان. ئۇ پۈتۈنلەي ئۆزگەرگەن

بولۇپ، ئۈستىلىمۇ ئىلگىرىكىگە ئوخشىمايتتى. ئۇ ئىش ئۈستىلىنىڭ تارتىم-لىرىنى ئاچقان. تارتىم رەتلىك ئىدى.

— ئىلگىرى ئىشخانىمدا 3 ئۈستەل بار ئىدى، — دېگەن ھېلىقى مەسئۇل كىشى، — ئۆزۈمنى پۈتۈنلەي خىزمەتكە ئۇرساممۇ، ئىشلار مەڭگۈ تۈگىمەيتتى. سىز بىلەن سۆزلىشىپ قايتىپ كەلگەندىن كېيىن، بىر تالاي جەدۋەل ۋە كونا ھۆججەتلەرنى تازىلاپ چىقىرىۋەتتىم. نەتىجىدە ئىشلارنى جايىدا ئىشلەپ بولىدىغان بولدۇم. تاغدەك دۆۋىلىنىپ كەتكەن ئىشلەپ بولالمىغان خىزمەتلەر ماڭا تەھدىد سېلىپ، مېنى جىددىيلەشتۈ-رەلمەيدىغان ۋە غەمگە سالمايدىغان بولدى. مېنى ھەممىدىن بەك خۇشال قىلغىنى — سالامەتلىكىم پۈتۈنلەي ئەسلىگە كەلدى. ھازىر ئازراقمۇ كېسىلىم يوق.

## 2) ئىشلارنى مۇھىملىق دەرىجىسى بويىچە قىلىش كېرەك.

فرانكىلن بېرچىر ئامېرىكىدىكى ئەڭ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان ئىستىرا-خوۋانىيە ساتقۇچى. ئۇ ئەتىسى ئىشلەيدىغان خىزمەتنى ھەمىشە شۇ كۈنى كەچتىلا پىلانلاپ قوياتتى، ھەرگىز ئەتىسىگە قويمىتتى. ئۇ ئۆزى ئۈچۈن نىشان بەلگىلىگەن يەنى شۇ كۈنى ساتماقچى بولغان ئىستىراخوۋانىيە سانىنى بېكىتىپ قويغان. ئەگەر ئۇنى ساتالمىسا، ئېشىپ قالغىنىنى ئىككىن-چى كۈنىڭكىگە قوشۇۋەتكەن.

ھالبۇكى ئادەم ھەمىشە ئىشنى مۇھىملىق دەرىجىسى بويىچە قىلىش تەرتىپىنى بەلگىلەپ كېتەلمەيدۇ. ئەمما ئىشنى پىلان بويىچە قىلغاندا خالىغانچە قىلغاندىن كۆپ ياخشى بولىدۇ.

ئەگەر گېئورگى بىرنادشاۋ ئاۋۋال قىلىشقا تېگىشلىك ئىشنى ئاۋۋال قىلىش پىرىنسىپىدا چىڭ تۇرمىغان بولسا، ئۇ يازغۇچى بولالمىغان، بەلكى بىر ئۆمۈر بانكا كاسسىرى بولۇپ ئۆتكەن بولاتتى. ئۇ ھەر كۈنى جەزمەن بىر ۋاراقىدىن يېزىش پىلانىنى تۈزگەن، بۇنىڭ بىلەن، ئۇ كۈنىگە 5ۋاراقىدىن ئۇدا 9 يىل يازغان. ئەمەلىيەتتە، بۇ 9 يىلدا ئۇ ئاران 30 نەچچە دوللارغا ئىشلىگەن. شۇنىڭغا ئوخشاش، قاقاس ئارالدا سەرسان بولغان روبىنسىمۇ ھەر كۈنى ھەر سائەتتە نېمە ئىش قىلىش توغرىسىدا

پىلان تۈزگەن.

3، مەسىللەرگە يولۇققاندا كەسكىن قارار چىقىرىش، ئىككىلەنمەي نەق مەيداندا ھەل قىلىش.

مەرھۇم خوۋارد ئامېرىكا پولات - تۆمۈر شىركىتى مۇدىرىيىتىنىڭ ئەزاسى بولغان چاغلىرىدا، بۇ شىركەت ھەر قېتىم مۇدىرىيەت يىغىنى ئاچقاندا گەرچە ناھايىتى ئۇزاق ۋاقىت سەرپ قىلىپ ناھايىتى كۆپ مەسىللەرنى مۇزاكىرە قىلىشىمۇ، لېكىن تۈزۈك قارار چىقىرىلمىغان. نەتىجىدە مۇدىرىيەتنىڭ ھەربىر ئەزاسى بىر تالاي جەدۋەلنى ئۆيىگە ئاپىرىپ كۆرۈشكە مەجبۇرىي بولغان.

ئاخىرى خوۋارد مۇدىرىيەتكە: «ھەر قېتىملىق يىغىندا بىرلا مەسىلنى مۇزاكىرە قىلالى، ئاندىن قارار چىقىرايلى، كەينىگە سۆرمەيلى. چۈنكى بۇنداق قىلغاندا چىقىرىلغان قارارنى تېخىمۇ كۆپ ماتېرىيال ئارقىلىق مۇھاكىمە قىلىشقا توغرا كەلسىمۇ، كېيىنكى مەسىلنى مۇزاكىرە قىلىشتىن ئىلگىرى، بۇ مەسىلە ھەققىدە جەزمەن مەلۇم قارار چىقىرىلىدۇ» دەپ تەكلىپ بەرگەن ھەم ئۇلارنى شۇنداق قىلىشقا قايىل قىلغان. بۇنىڭ نەتىجىسى ناھايىتى ياخشى ھەم ئۈنۈملۈك بولغان. دېمەك، يىلدىن - يىلغا قېلىپ قالغان كونا ھېساباتلار ئېنىقلىنىپ، كالىندار پاك - پاكىز بولغاندىن كېيىن، مۇدىرىيەت ئەزالىرىمۇ بىر تالاي جەدۋەلنى ئۆيىگە ئاپىرىپ كۆر- مەيدىغان. كۆپچىلىكمۇ ھەل بولمىغان مەسىللەرنىڭ غېمىنى يېمەيدىغان بولغان.

4، قانداق تەشكىللەش، قاتلاممۇ قاتلام مەسئۇل بولۇش ۋە نازارەت قىلىشنى ئۆگىنىۋېلىش.

نۇرغۇن ئادەم ئۆزىگە ئۆزى گۆر كولايدۇ. چۈنكى ئۇلار مەسئۇلىيەت- نى باشقا ئادەملەرگە قانداق تەقسىم قىلىپ بېرىشنى ئۇقۇمغا چاقما ھەممە ئىشقا ئېسىلىۋالىدۇ. نەتىجىدە نۇرغۇن پارچە - پۇرات ئىشلار ئۇنى ئىلەشتۈرۈۋېتىدۇ - دە، ئۇ ناھايىتى جىددىيلىك، ئالدىراشلىق ۋە ئەنسىزلىك ھېس قىلىدۇ. مەسئۇلىيەتنى تەقسىم قىلىشنى ئۆگىنىش ئاسان ئىش ئەمەس. مۇبادا مەسئۇلىيەت جايىدا تەقسىم قىلىنمىسا، ئېغىر ئاپەت كېلىپ

چىقىشى مۇمكىن. گەرچە قاتلاممۇ قاتلام مەسئۇل بولۇش ئىنتايىن قىيىن بولسىمۇ، لېكىن يۇقىرى دەرىجىلىك ھەرقانداق مەسئۇل كىشى غەم - ئەندىشىدىن، جىددىيلىكتىن ۋە چارچاشتىن خالىي بولاي دېسە، جەزمەن شۇنداق قىلىشى لازىم.

ئادەم پىسخىكىلىق ئامىللارنىڭ تەسىرىگە ئۇچرىسا، ئىچ پۇشۇقى ئادەمنى چىسمانىي ئەمگەك قىلغاندىنمۇ ئاسانراق چارچىتىپ قويدۇ. بۇ ھەممەيلەنگە ئايان پاكىت. نەچچە يىلنىڭ ئالدىدا، دوكتور جوزىف باماك «پىسخولوگىيە گېزىتى» دە بىر پارچە ماقالە ئېلان قىلىپ، ئۆزىنىڭ بەزى تەجرىبە ئارقىلىق ئىچ پۇشۇقنىڭ ئادەمنى چارچىتىدىغانلىقىنى ئىسپاتلىدى. غانلىقى توغرىسىدا توختالغان. دوكتور باماك بىر توپ ئوقۇغۇچىغا ئۆزلىرى قىزىقمايدىغان بىر تالاي تەجرىبىنى ئىشلەتكۈزگەن. نەتىجىدە، ھەممە ئوقۇغۇچى چارچىغانلىقىنى ھېس قىلغان، بەزىلىرى مۈگدەپ قالغان، بەزىلىرىنىڭ بېشى ئاغرىپ كەتكەن، بەزىلىرىنىڭ كۆزى تالغان. يەنە بەزىلىرى سەپرا بولۇپ قالغان. ھەتتا بىرنەچچىسىنىڭ ئاشقازىنى ئاغرىغان. بۇ تەجرىبىنىڭ نەتىجىسىدىن شۇنى كۆرۈۋالغىلى بولىدۇكى، ئادەمنىڭ ئىچى پۇشقاندا قان بېسىمى ۋە بەدىنىنىڭ ئوكسىدلىنىش رولى ھەقىقەتەن تۆۋەنلەپ كېتىدۇ؛ ئەگەر بىر ئادەم ئۆز خىزمىتىگە قىزىقىپ قالغاندا، بەدىنىنىڭ مېتابولىزم رولى دەرھال كۈچىيىدۇ.

ھەر كۈنى ئەتىگەندە ئۆزىگە ئۆزى ئىلھام بېرىش پىسخولوگىيە نۇقتىسىدىن ئېيتقاندا، ئىنتايىن مۇھىم. چۈنكى ئادەمنىڭ تۇرمۇشىنى ئادەمنىڭ ئىدىيىسى بەرپا قىلىدۇ.

ھەر سائەتتە ئۆزىڭىزگە بىر قېتىم ئىلھام بېرىپ تۇرسىڭىز، ئۆزىڭىزنى دادىللىق بىلەن خۇشال پىكىرلەرنى قىلىشقا يېتەكلىيەلەيسىز شۇنداقلا ئۇنىڭدىن كۈچكە ھەم تىنچلىققا ئېرىشىسىز. ئۆزىڭىزگە رەھمەت ئېيتىشقا ئەرزىيدىغان نۇرغۇن ئىشلارنى دەپ تۇرسىڭىز، كاللىڭىز يۈكسىلىش ئىددى- يىسى بىلەن تولدۇ.

ئەگەر ئويلىغانلىرىڭىز توغرا بولسا، ھەرقانداق خىزمەتتىن زېرىكمەيە- سىز، خوجايىنلارمۇ شۇنداق. ئۇلار سىزنىڭ خىزمىتىڭىزگە قىزىقىشىڭىزنى

ئۈمىد قىلىدۇ. چۈنكى شۇنداق قىلىشىڭىز، ئۇلار تېخىمۇ كۆپ پۇل تاپالايدۇ. ئويلاپ بېقىڭ، خىزمەتكە قىزىقىشىڭىز ئۆزىڭىزگىمۇ پايدىسى بولىدۇ. بۇنداق قىلىش نەتىجىسىدە تۇرمۇشتا ھەسسىلەپ خۇشاللىققا ئېرىشەلەيسىز، چۈنكى ھەر كۈنى كاللىڭىز سەگەك ۋاقىتنىڭ كۆپ قىسمىنى خىزمەتكە بېغىشلىيالايسىز. خىزمەت جەريانىدا خۇشاللىققا ئېرىشەلمىشىڭىز، باشقا يەردە تېخىمۇ ئېرىشەلمەيسىز شۇڭا، خىزمىتىڭىزگە قىزىقىش سىزنى غەم - ئەندىشىدىن خالىي قىلىپلا قالماستىن، ئاخىرقى ھېسابتا، ۋەزىپىڭىز ۋە مائاشىڭىزنىڭ ئۆسۈشىگە تۈرتكە بولۇشىمۇ مۇمكىن. شۇنداق ياخشى نەتىجە بەرمىگەن تەقدىردىمۇ، ئۇ چارچىشىڭىزنى ئەڭ تۆۋەن چەككە چۈشۈرۈپ، سىزنى ئارام ۋاقتىدىن بەھرىمەن قىلىدۇ.

#### 4. ياخشى ئۇخلاش ئادىتىنى يېتىلدۈرۈڭ

سىزنىڭ قانچىلىك ئىرادىلىك بولۇشىڭىزدىن قەتئىينەزەر، تەبىئەت ھامان سىزنى ئۇخلاشقا مەجبۇرىي قىلىدۇ. ئۇ سىزنىڭ ئۇزاق ۋاقىت ئاچ قېلىشىڭىزغا، سۇ ئىچمەسلىكىڭىزگە يول قويغان تەقدىردىمۇ، ئۇزاققىچە ئۇخلىماسلىقىڭىزغا يول قويمايدۇ.

شۇڭا، ئۇخلىيالماسلىقتىن غەم يېمەي دېسىڭىز، ناپولېئون خېئول تەكلىپ قىلغان تۆۋەندىكى 4 قائىدە بويىچە ئىش كۆرۈڭ:

(1) ئەگەر ئۇخلىيالمىشىڭىز، ئورنىڭىزدىن تۇرۇپ، مۈگدىگىچە خىزمەت قىلىڭ ياكى كىتاب ئوقۇڭ.

(2) ئۇخلىيالماسلىقتىن قورقۇپ كەتمەڭ. چۈنكى ئەزەلدىن ھەرقاۋەت ئادەم ئۇخلىيالمىغانلىقتىن ئۆلۈپ كەتكەن ئەمەس. ئۇخلىيالماسلىق - نىڭ غېمىنى يېيىشتىن كېلىدىغان زىيان ئۇخلىيالماسلىقتىن كېلىدىغان زىياندىنمۇ ئېغىر بولىدۇ.

(3) بەدىنىڭىزنى ئەركىن قويۇۋېتىپ، «نېرۋىدىكى جىددىيلىكنى تۈگىتىش» دېگەن كىتابنى ئوقۇڭ.

(4) بەدەن ھالىدىن كەتكۈچە كۆپ ھەرىكەت قىلىڭ.

#### 5. كەڭ قورساق بولۇش ئادىتىنى يېتىلدۈرۈڭ

ناپولېئون خېئول مۇنداق دەپ قارايدۇ. ھاياتلىق سەھنىسىدە مۆرد - ۋەتلىك ئادەم بولۇشنى تاللاش، مۇھىم روللارنى ئېلىش كېرەك. ئادەم ئۆز مىجەزىنى كىشىگە قانچە ياقىدىغان قىلىپ تاولىيالماسا، مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا شۇنچە يېقىنلىشىدۇ.

مىجەز مەسىلىسى كىشىلىك تۇرمۇشتىكى چوڭ مەسىلىلەرنىڭ بىرى. ئادەملەر مىجەز تۈپەيلىدىن ھەمىشە چىقىشالماي توقۇنۇشۇپ قالىدۇ. بۇنداق ئىناقسىزلىق نۇرغۇن كاشلا ۋە قىيىن مەسىلىلەرنى پەيدا قىلىدۇ. ئوخشىمايدىغان مىجەز جەھەتتىكى توقۇنۇش نەتىجىسىدە نۇرغۇن ئائىلە ۋەيران بولىدۇ، دوستلۇق بۇزۇلىدۇ، ئەمگەك بىلەن ئىش ھەققى زىددىيىتى كۈچىيىپ كېتىدۇ. ھەتتا دۆلەت بىلەن دۆلەت ئوتتۇرىسىدىمۇ قاراش ئوخشاش بولمىغانلىقتىن قورال كۆتۈرىدىغان ئەھۋاللار كېلىپ چىقىدۇ. بۇ مەسىلىدە بىزدىكى ئەڭ قۇدرەتلىك كۈچ - تاللاش ئىقتىدارى بولۇپ، ئۇ يەنە بىر قېتىم مۇھىم رول ئوينىماقتا. چۈنكى سىز دوستانە ئادەم بولۇشىڭىز، باشقىلار بىلەن چىقىشالمايدىغان ئادەم بولۇشىڭىز ياكى مۇمكىن، ياكى باشقىلارغا قىزغىن يادەم بېرىدىغان ئادەم بولۇشىڭىز مۇمكىن؛ ياكى باشقىلارنى يېقىن كەلتۈرمەيدىغان ئادەم بولۇشىڭىز مۇمكىن؛ سىز باشقىلار بىلەن كەمتەرلىك بىلەن ھەمكارلىشالايدىغان ياكى جاھىللىق قىلىپ تۇرۇۋالدىغان بولۇشىڭىز مۇمكىن؛ سىز ئۆزىڭىزنى ھاياجانلاندىرۇر - لىشىڭىز، ھەم تىنچلاندىرۇلۇشىڭىز مۇمكىن؛ سىز ئۆزىڭىزنىڭ ئاچچىقىنى كەلتۈرەلەيدىغان بولۇشىڭىز ياكى ئەسلىدە ئاچچىقىنى كەلتۈرىدىغان ئىش - لارغا پىسەنت قىلماسلىقىڭىزمۇ مۇمكىن؛ مۇلايىم، سۆيۈملۈك ئادەم بولۇ - شىڭىز ياكى گېپى سېسىق، دېلى زەھەر ئادەم بولۇشىڭىز مۇمكىن؛ سىز باشقىلارغا ئىشىنىدىغان ياكى ھېچكىمگە ئىشەنمەيدىغان ئادەم بولۇشىڭىز مۇمكىن؛ سىز ھەممە كىشىنى دۇشمىنىم دەپ سانسىشىڭىز ياكى ھەممە كىشىنى يېقىنىم دەپ بىلىشىڭىز مۇمكىن، سىز پاكىزە، رەتلىك يۈرۈشىڭىز شۇنداقلا ئەلەڭ - سەلەڭ، پاسكىنا يۈرۈشىڭىز مۇمكىن. سىز ئېزىلەڭگۈ،

خامۇش بولۇشىڭىز ياكى جۇشقۇن بولۇشىڭىز مۇمكىن... مانا بۇلاردىن بىرەر يولنى تاللىيالايسىز؟ ئەلۋەتتە، بۇنىڭغا گەپ كەتمەيدۇ. سىز جەزمەن تاللىيالايسىز. تۆۋەندىكى بۇنىڭ ئىنتايىن مۇۋەپپەقىيەتلىك مىسالدۇر.

### 6. يېتەرسىزلىكىڭىزنى دادىل تۈزىتىش ئادىتىنى يېتىلدۈرۈڭ

كۈنلەرنىڭ بىرىدە، فرانكىلىن دوستلىرىدىن ئايرىلىپ قېلىۋاتقانلىقىنى ئۇشتۇمتۇت ھېس قىلغان. مۇشۇ چاغقا يەتكەندە، ئۇ ئۆزىنىڭ مۇنازىرىلىك-شىشكە ئامراقلىقى تۈپەيلىدىن، باشقىلار بىلەن ھەمىشە چىقىشالماي كەلگەنلىكىنى بايقىغان. بىر كۈنى يەنى يېڭى يىلدىن بىر نەچچە كۈن ئىلگىرى، شۇ يىللىق پىلان ئاساسەن بېكىتىلىپ بولغاندىن كېيىن، ئۇ ئولتۇرۇپ، بىر ۋاراق قەغەزگە ئۆزىنىڭ مەجەزىدىكى بەزى كەمچىلكلەرنى بىر - بىرلەپ يازغان. ئاندىن ئەڭ ئەجەللىك چوڭ كەمچىلكتىن تىلغا ئالغۇچىلىكى يوق كىچىك كەمچىلككەچە بولغانلارنى قايتا رەتكە تۇرغۇ-زۇپ، ئۇلارنى بىر - بىرلەپ تۈزىتىش نىيىتىگە كەلگەن. ھەم ھەر بىر كەمچىلكنى تەلتۆكۈس تۈزەتكەندىن كېيىن، جەدۋەلدىكى يېزىلغان كەمچىلكنى ئۆچۈرگەن تاكى ھەممىسىنى ئۆچۈرۈپ تۈگەتكىچە ئىرادىسىدىن قايتمىغان. نەتىجىدە ئۇ ئامېرىكىدىكى كىشىلەر قەلبىگە ئەڭ ياقىدىغان ئەربابلارنىڭ بىرىگە ئايلىنىپ، كۆپچىلىكنىڭ ئىززىتىگە ۋە ھۆرمىتىگە مۇيەسسەر بولغان. شۇڭا، مۇستەملىكىتىكى 13 شتات فرانسىيىنىڭ ياردىمىدە گە موھتاج بولغاندا، كۆپچىلىك فرانىكلىنى ئەۋەتكەن. ئۇنىڭ فرانسىيەلىكلەردە قالدۇرغان تەسىرى ناھايىتى ياخشى بولغاچقا، ئۇ كۆپچىلىكنىڭ ئۈمىدىنى يەردە قويماي، ۋەزىپىنى ئورۇنداپ كەلگەن. شۇنىڭ ئۈچۈن بىز ھازىر كۆرگەنلىكى «مەجەزنى يارىتىش» قا دائىر ئەسەرلەرنىڭ ھەممىسىدە فرانىكلىن مىسالغا ئېلىنغان بولۇپ، ئۇ ئورتاق ئېتىراپ قىلىنغان، مەجەزنى ئەڭ مۇۋەپپەقىيەتلىك ئۆزگەرتكەنلەرنىڭ مىسالغا ئايلىنىپ قالغان. ئەكسىچە ئېيتقاندا، ئەگەر فرانىكلىن ئۆزىنىڭ بىلگىنىنى قىلىش يولىنى تاللاپ، ئۆزىنىڭ مەجەزنى تەتقىق قىلمىغان بولسا، ياكى باشقا نۇرغۇن ئادەملەرگە ئوخشاش، ئۆزىنىڭ تۇغما مەجەزىنىڭ رايىغا باققان

بولسا ۋە ياكى ئۆزىنىڭ مۇنازىرىلىشىش مەجەزىنى ئۆزگەرتىمىگەن بولسا، ئۇ ھەرگىز فرانسىيىنىڭ ياردىمىنى مۇۋەپپەقىيەتلىك قولغا كەلتۈرەلمىگەن بولاتتى، پۈتكۈل ئامېرىكىنىڭ تارىخىمۇ باشقىچە يېزىلغان بولاتتى. دېمەك بىر ئادەمنىڭ مەجەزى بىر دۆلەتنىڭ تەقدىرىگىمۇ تەسىر كۆرسىتەلەيدۇ. لېكىن نۇرغۇن كىشىلەر: «ماڭا ئامال يوق» دېيىشىدۇ. ئەمەلىيەتتە: ئامال يوقلۇقىنى قانداق بىلىسىز؟ سىز نەچچە يىل تىرىشچانلىق كۆرسىتىش ئارقىلىقىمۇ ھېچقانداق ئۈنۈم ئالغىلى بولمايدىغانلىقىنى قانداق بىلىسىز؟ لىنكولىن: «مەن پۇرسەتنىڭ كېلىشىگە ئۆزۈمنى تەق قىلىپ تۇرىمەن» دېگەن. چۈنكى ئۇ مېھنەتنىڭ ھوسۇل بېرىدىغانلىقىغا قەتئىي ئىشەنگەن. ئەگەر مەجەزىڭىزدىكى نۇقسانلارنى تۈگەتسىڭىز، ھېچبولمىغاندا ئەتراپىڭىزدىكى كىشىلەرگە كىشىلىك تۇرمۇشنىڭ لەززەتلىك، كۆڭۈللۈك ئىكەنلىكىنى ھېس قىلدۇرالايسىز، ھېچبولمىغاندا، ئەتراپىڭىزدىكى كىشىلەرگە ئەھمىيەتسىز دىلخەستىلىك كەلتۈرۈپ بەرمەيسىز.

بىرەر كىشىنىڭ مەسىلىسى تۈپەيلىدىن ئائىلىدىكى باشقا ئەزالار، ناھايىتى ئازابلىق ياشايدىغان ئەھۋاللار ئىنتايىن كۆپ. ئاتا - ئانىنىڭ بىغەرەزلىكىدىن پەرزەنتلەر ئۆزىنىڭ بۇ ئائىلىدە تۇغۇلۇپ قالغانلىقىدىن ئازابلىنىدىغان مىساللارنى سۆزلەيمۇ تۈگەتكىلى بولمايدۇ. دېمەك، بىر ئائىلىدە مەجەزى ئوسال ئادەمدىن بىرى بولسا، بۇ ئائىلىنى ۋەيران قىلىپ، ئائىلىدىكىلەرنى دوزاخقا تاشلىۋېتەلەيدۇ. لېكىن ئوخشاشلا، شۇ ئادەم ئۆزىدىكى تۇغما قۇدرەت يەنى تاللاش ئىقتىدارىنى ئىشقا سېلىش ئارقىلىق ئەتراپىدىكى كىشىلەرگە خۇسۇسەن ئائىلىسىدىكىلەرگە تۇرمۇشنىڭ گۈزەللىكىنى ھېس قىلدۇرالايدۇ. مۇبادا ئۇلار ئۆزىنىڭ ئائىلى تۇرمۇشىنى تولىمۇ كۆڭۈللۈك ۋە لەززەتلىك قىلالسا، بۇ دۇنيانىڭ قىياپىتىدە ناھايىتى تېزلا زور ئۆزگىرىش بولغان بولاتتى.

ئادەم ھاياتىدا ھامان بىر كۈنى ئۆزى سۆيگەن ئادىمى ۋاپات بولۇپ قايغۇرىدىغان ئىشقا يولۇقىدۇ. لېكىن بەزى كىشىلەر ئاتا، ئانىسى، قېرىنداشلىرى ياكى ئۇرۇق - تۇغقان، دوستلىرىدىن ئايرىلىپ قالغاندىن كېيىن، كۆپىنچە ئۆزىنى يوقىتىپ قويغاندەك، ھايات شۇنىڭدىن ئېتىبارەن

ئەھمىيەتسىز بولۇپ قالغاندەك ھېس قىلىدۇ. ئۇلار ئۆزىدىن: «ئەمدى ياشىغىنىمنىڭ نېمە ئەھمىيىتى؟» دەپ سوراپمۇ قالىدۇ. نەتىجىدە دۇنيادا تۈمەن مىڭلىغان ئادەم كېيىنكى ھاياتىنى لايىھىلەشكە ئۆتكۈزۈۋېتىدۇ. ئۇلار ئۆزىدىكى «تاللاش ئىقتىدارى» نى پۈتۈنلەي بىلىمگە چىكە، كېيىنكى تۈر-مۇشنىڭ ئۆزىگە ۋە باشقىلارغا سېلىق بولۇپ قېلىشىغا رازى بولىدۇ. بىز بۇنداق ئادەملەرنى ئەيىبلەيمىز. چۈنكى ئۇلار قاتتىق ئازاب چەككەن. قېلىچە شەپە يوق ئەھۋالدا ئۈستۈمتۈت زەربىگە ئۇچرىغان. ئۇلار نېمە ئۈچۈن بۇنداق ئىشلارنىڭ بولىدىغانلىقىنى چۈشىنىشكە ئامالسىز ئىدى. بەزىدە بۇنداق ئۈستۈمتۈت ۋەقەلەرگە جاۋاب تاپماق ھەقىقەتەن قىيىن بولىدۇ. لېكىن، ئەڭ مۇھىمى، كېيىنكى تۇرمۇشى قانداق ئورۇنلاشتۇرۇشتۇر.

### 7. بىمالال - تەمكىن بولۇش ئادىتىنى يېتىلدۈرۈڭ

ئادەم ھەرقانداق سورۇندا ئۆزىنى بىمالال تەمكىن تۇتالسا، ھەرقانداق ئىشنىڭمۇ ھۆددىسىدىن بىمالال چىقالايدۇ. بەزى ئۇلۇغ ئەربابلار تەمكىنلىكتە كامالەتكە يەتكەن ئادەملەردۇر، ئۇلار ئۈستۈمتۈت كەلگەن ھادىسىلەرگە دۇچ كەلگەندىمۇ ئۆزىنى بىمالال-تەمكىن تۇتالايدۇ. چۈنكى ئۇلار ھودۇقماستىنقى، ھودۇققاندا ياخشى ئامال تاپقىلى بولمايدىغانلىقىنى بىلىدۇ. ئەگەر ئۇلار ھودۇققۇپ كەتسە، ئەتراپىدىكىلەرنىڭ تېخىمۇ ئۆزىنى يوقىتىپ قويدىغانلىقىنى چۈشىنىدۇ. شۇڭا، شۇنداق چاغلاردا ئۇلار ھەمىشە: «نېمىگە ھودۇقسىلەر؟» دەپ ۋارقىرايدۇ. ئەمەلىيەتتە بۇ گەپنىڭ يېرىمى باشقىلارغا دېيىلگەن بولسا، يېرىمى ئۆزىگە قىلىنغان بېشارەتتۇر.

ئەگەر بىرەر ئىشقا دۇچ كەلگەندە ھودۇققۇپ كەتسىڭىز، مېڭىڭىز نورمال تەپەككۈر ئىقتىدارىنى يوقىتىپ قويدۇ - دە، گېپىڭىز چەك باسمايدۇ، ئىشىڭىز يۈرۈشمەي قالىدۇ. نۇرغۇن ئادەمنىڭ مۇھىم نەرسىنى يوقىتىپ قويۇشى ياكى دېمەيدىغان گەپلەرنى قىلىپ قويۇشى، كۆڭلىدە «جىن» بارلىقىنى، ھودۇققۇپ كېتىۋاتقانلىقىنى بىلدۈرىدۇ. شۇڭا بۇنداق چاغدا ھەرىكەت رېتىمىنى ئەتەي ئاستىلىتىڭ، ھەم كۆڭلىڭىزدە «ھودۇقما،

ھەرگىز ھودۇقما» دەڭ. ھەرىكەت ۋە تىلنىڭ بېشارىتىدىن ئاستا - ئاستا تىنچلىنىپ قالىسىز. مېڭىڭىزنىڭ تەپەككۈرىمۇ نورماللىشىپ، ئەتراپتىكى ئىشلارنىڭ ھۆددىسىدىن چىقالايدىغان بولىدۇ. بۇ ئۇقتا ئىمتىھان ئالدىدىكى ئوقۇغۇچىلارغا ئېيتقاندا، ئىنتايىن مۇھىم.

چوڭ - چوڭ سورۇنلارنى كۆرۈپ باقمىغان ئادەم، كۆپ ئادەم بار سورۇنغا بارسلا ئۆزىنى قويدىغان يەر تاپالماي قالىدۇ. بۇنداق پىسخىكىنى يېڭىشنىڭ ئۇسۇلى - بارلىق ئادەملەرنى دوستۇم دەپ بىلىپ ئۇلار بىلەن سالاملىشىش، شۇنداق قىلغاندا، گەرچە ئۇلار سىزنى نەدە كۆرگەنلىكىنى مەڭگۈ ئەسلىيەلمىسىمۇ، يەنىلا تەبىئىي ھالدا سىزگە سالام قايتۇرىدۇ. بۇنىڭ بىلەن سىزدىكى جىددىيلىك تۈگەيدۇ.

پۇرسەت بولسا، باشقىلارنىڭ ئالدىدا تەشەببۇسكارلىق بىلەن سۆز قىلىڭ، مۇشۇنداق ئۆزىڭىزنى سىناش ئارقىلىق بىمالال - تەمكىن بولۇش ئادىتىنى يېتىلدۈرەلەيسىز.

### 8. ھەرىكەت قىلىش ئادىتىنى يېتىلدۈرۈڭ

ناپولېئون خېئول مۇنداق دەپ كۆرسىتىدۇ: ئادەمنىڭ بەدىنى چار-چىسا، نېرۋىسى ئارام ئالىدۇ. ئادەم پاراكەندە بولغاندا مېڭىسىنى ئاز ئىشلىتىپ، مۇسكۇلنى كۆپرەك ئىشلەتسە، ھەيران قالغۇدەك نەتىجىگە ئىگە بولالايدۇ.

ناپولېئون خېئول ئىچى پۇشۇۋاتقانلىقىنى ياكى نېرۋىسىنىڭ خۇددى سۇ ئىزدەۋاتقان مېس تۆگىسىدەك بىر ئورۇندا توختىماي پىرقىراۋاتقىنىنى بايقىغاندا، كۈچلۈك جىسمانىي ھەرىكەت ئارقىلىق ئۆزىنى ئاشۇ غەم - غۇسسىدىن خالاس قىلغان.

ئاشۇ ھەرىكەت دېگىنىمىز يۈگۈرۈش ياكى يېزىغا پىيادە بېرىش ۋە ياكى يېرىم سائەت قۇم خالىتىسىنى مۇشتلاش، تەنھەرىكەت مەيدانىغا بېرىپ چوپىلاتوپ ئويناش بولۇشى مۇمكىن. مەيلى نېمە بولۇشتىن قەتئىينەزەر، تەنھەرىكەت كىشىلەرنى روھلاندۇرىدۇ. ھەر ھەپتىنىڭ ئاخىرى ناپولېئون خېئول كۆپ خىل ھەرىكەت قىلغان، مەسىلەن، گولفى توپ مەيدانىنى

ئايلىنىپ يۈگۈرگەن. بىر مەيدان جىددىي چويلا توپ ئوينىغان، ياكى ئادىرونداك تېغىغا چىقىپ چاڭغى تېپىلغان. بەدىنى چارچىغاندا، نېرۋىسى دەم ئالغان. ناپولېئون خېئول يەنە خىزمەتكە كىرىشكەندە، روھىي ئۇرغۇپ ھاياتى كۈچكە تولغان. نيو-يوركتا ئىشلىگەن چاغدا، ناپولېئون خېئول دائىم بەدەن چېنىقتۇرۇش ئۆيىگە بېرىپ، بىرەر سائەت چېنىققان. دېمەك مۇز تېپىلغاندا ياكى جىددىي ھەرىكەت قىلغاندىمۇ بىئارام بولىدىغان ئادەم يوقتۇر. چۈنكى بۇ چاغدا ئادەمنىڭ بىئارام بولۇشىغا ۋاقىت چىقمايدۇ. ئازابلىق تاغ ناھايىتى تېزلا ئەرزىمەس دۆڭگە ئايلىنىپ قالىدۇ. دە، يېڭى خىيال ۋە يېڭى ھەرىكەت ئاسانلا ئۇنى تۈزلىۋېتىدۇ.

ناپولېئون خېئول ئىچ پۇشۇقنى چىقىرىدىغان ئەڭ ياخشى دورىنىڭ ھەرىكەت ئىكەنلىكىنى يەنى ھەرىكەت قىلىش ئادىتىنى يېتىلدۈرۈش ئىكەنلىكىنى بايقىغان. دېمەك، ئادەم ئىچى پۇشقاندا كاللىنى ئازراق ئىشلىتىپ، مۇسكۇلىنى كۆپرەك ئىشلىتىدىغان بولسا، ھەيران قالغۇدەك نەتىجىگە ئىگە بولالايدۇ. بۇنداق ئۇسۇل ئىنتايىن ئۈنۈملۈك ئۇسۇلدۇر. ھەرىكەت باشلانغاندا، دىلخەستىلىك يوقاپ كېتىدۇ.

## قوشۇمچە ماتېرىيال (1)

### ناپولېئون خېئولنىڭ مۇۋەپپەقىيەت دەستۇرى

#### بويىچە مەشىق (1)

#### مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش دەستۇرىنى سىناپ كۆرۈڭ

ناپولېئون خېئول ئۆزىڭىزنى بىلىشىڭىزگە ياردەم بېرىش ئۈچۈن، بىر يۈرۈش تەھلىل قىلىش سوئال - جاۋابلىرىنى تەييارلىغان. بۇ سوئال - جاۋابىلار ئىلگىرى نۇرغۇن كىشىلەرنىڭ ئۆزىنى چۈشىنىشىگە ياردەم بەرگەن. ئىلگىرى سىز بەلكىم ئەقىل - پاراسەت، مەجەز، خۇسۇسىيەتتىڭىزنى نۇرغۇن قېتىم سىناپ باققان بولغىنىڭىز.

لېكىن بۇ بىر يۈرۈش سوئال - جاۋاب ئۇنىڭغا ئوخشىمايدۇ. بىز ئۇنى «مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش دەستۇرى توغرىسىدا تەھلىل» دەپ ئاتايمىز. ئۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشنىڭ 17 تۈرلۈك قانۇنىيىتى ئامىللىرىغا ئاساسەن لايىھىلەنگەن بولۇپ، ئۇ ھەر كەسىپ، ھەر ساھەدىكى مەشھۇر زاتلارنىڭ ئۇلۇغ ئىشلىرىنى مۇۋەپپەقىيەتكە ئېرىشتۈرگەن. ئۇنىڭ مۇنداق بىر قانچە پايدىلىق تەرەپلىرى بار:

ئىدىيىڭىزنى ئۈمىد ئىزىغا چۈشۈرۈشكە يېتەكلەيدۇ؛

ئىدىيىڭىزنى — ئوي - پىكىرىڭىزنى كونكرېت، ئەمەلىي مەشغۇلات ئېلىپ بېرىشقا يېتەكلەپ، قۇرۇق خىيالدىن ئادا - جۇدا بولۇش ئىمكانىيىتىگە ئىگە قىلىدۇ؛

مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش يولىدىكى ھازىرقى تۇرۇۋاتقان ئورنىڭىزنى ئېنىق كۆرسىتىپ بېرىدۇ؛

ئۆزىڭىزنىڭ ئېنىق نىشان بەلگىلىشىڭىزگە ئىلھام بېرىدۇ.



نشانغا يېتىشىڭىزنىڭ پۇرسىتىنى ئالدىن ئۆلچەپ بېرىدۇ. ھازىرقى ئارزۇيىڭىز ۋە باشقا ئالاھىدىلىكىڭىزنى كۆرسىتىپ بېرىدۇ؛ سىزنى مۇۋاپىق ھەم زۆرۈر ھەرىكەت قىلىشقا رىغبەتلەندۈرىدۇ. ھازىر تۆۋەندىكى «مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش دەستۇرى توغرىسىدىكى تەھلىل» گە ئىمكانقەدەر چېن كۆڭلىڭىزدىن ئوچۇق، سەمىمىي جاۋاب يېزىپ بېقىڭ. ھازىرقى ئەمەلىي ئەھۋالىڭىزغا ئاساسەن توغرا جاۋاب بېرىدىغانلا بولسىڭىز، بۇ سىناقتىن جەزمەن ياخشى ئۈنۈم ھاسىل قىلغىلى بولىدۇ.

### 1. ئېنىق نشان بەلگىلەش

- (1) بەلگىلەنگەن ئۆمۈرلۈك ئاساسىي نشانىڭىز بارمۇ - يوق؟
- (2) بەلگىلەنگەن نشانغا يېتىش قەرەللىڭىز بارمۇ - يوق؟
- (3) نشانغا يېتىشتىكى ئالاھىدە پىلاننىڭىز بارمۇ - يوق؟
- (4) بەلگىلەنگەن نشانىڭىزنىڭ سىزگە قانداق پايدا - مەنپەئەت يەتكۈزىدىغانلىقىنى ئويلىنىڭىزمۇ - يوق؟

### 2. ئاكتىپ روھىي ھالەت بەرپا قىلىش

- (1) ئاكتىپ روھىي ھالەتنىڭ ئەھمىيىتىنى چۈشەندىڭىزمۇ - يوق؟
- (2) ئۆزىڭىزنىڭ روھىي ھالىتىنى كونترول قىلالامسىز - قىلالامسىز؟
- (3) ھەممە ئادەم كونترول قىلالايدىغان بىردىنبىر نەرسىنىڭ نېمە ئىكەنلىكىنى بىلەمسىز - بىلمەمسىز؟
- (4) ئۆزىڭىز ۋە باشقىلاردىكى پاسسىپ روھىي ھالەتنى قانداق بايقاشنى بىلەمسىز - بىلمەمسىز؟

### 3. كۆپرەك بەدەل تۆلەش

- (1) سىز ئالغان ئىش ھەققىڭىزنىڭ قىممىتىدىن ئېشىپ كېتىدىغان بەزى خىزمەتلەرنى دائىم ئىشلەمسىز - يوق؟
- (2) قايسى ۋاقىتتا ئادەمگە ئىش ھەققى قوشۇپ بېرىلىشى كېرەكلىكى -

نى بىلەمسىز - بىلمەمسىز؟

- (3) سىز قايسى ساھەدە، ئۆزىڭىز ئالغان ئىش ھەققى قىممىتىگە يەتمەيدىغان تىرىشچانلىق كۆرسەتمەي تۇرۇپ مۇۋەپپەقىيەت قازانغان قايسى ئادەمنى تونۇيسىز - نونۇمامسىز؟
- (4) بىرەر ئادەمنىڭ ئۆزىڭىز ئىش ھەققى قىممىتىدىن ھالقىيدىغان ھېچقانداق ئىشنى قىلماي تۇرۇپ، مائاش قوشۇپ بېرىشنى تەلەپ قىلىش ھوقۇقى بار دەپ قارامسىز - قارىمامسىز؟
- (5) ئەگەر خوجايىن بولسىڭىز، ئۆزىڭىزنىڭ ھازىرقى خىزمىتىڭىزدىن رازى بولامسىز - بولمامسىز؟

### 4. توغرا پىكىر قىلىش

- (1) ئۆزىڭىزنىڭ خىزمىتىڭىزگە مۇناسىۋەتلىك ئىشلارنى ئىمكانقەدەر ئۆگىنەمسىز - ئۆگىنمەمسىز؟
- (2) سىز پىششىق بىلمەيدىغان ئىشلار ھەققىدە پىكىر بايان قىلىشنى خالامسىز - خالىمامسىز؟
- (3) مۇبادا بىلىم لازىم بولۇپ قالغاندا، ئۇنى قانداق ئىزدەشنى بىلەمسىز - بىلمەمسىز؟

### 5. يۈكسەك دەرىجىدىكى ئۆزىنى تۇتۇۋېلىش

- (1) خاپا بولغاندا ئۈنچىقماي ئولتۇرالامسىز - يوق؟
- (2) ئويلىنىۋالمايلا گەپ قىلىش ئادىتىڭىز بارمۇ - يوق؟
- (3) ئاسانلا ئىچىڭىز پۇشامدۇ - پۇشامدۇ؟ - يوق؟
- (4) ئادەتتە كەيپىياتىڭىز تىنچ تۇرامدۇر - تۇرمامدۇ؟
- (5) كەيپىياتىڭىز ئەقلىڭىزنى كونترول قىلىشقا ئادەتلەنگەنمۇ؟

### 6. رەھبەرلىك ئىقتىدارىنى يېتىلدۈرۈش

- (1) ئامال قىلىپ باشقىلارغا نەسىر كۆرسىتىش ئارقىلىق ئۇلارنى ئۆز نشانىڭىزغا يېتىشىڭىزگە ياردەم قىلدۇرۇشنى ئويلىمامسىز؟ - يوق؟

- (2) باشقىلارنىڭ يادىمىسىز مۇ مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايدىغانلىقىڭىزغا ئىشىنىشىڭىز؟ — يوق؟
- (3) ئايالى ياكى ئائىلىسىدىكىلەرنىڭ قارشىلىقىغا ئۇچرىغان ئادەمنىڭ ئۆز ئىشىدا نەتىجە قازىنالايدىغانلىقىغا ئىشىنىشىڭىز؟ — يوق؟
- (4) ئەگەر (باشلىق) خوجايىن بىلەن قول ئاستىدىكىلىرى ئىناق ئۆتسە، نۇرغۇن پايدىسى بولىدىغانلىقىغا ئىشىنىشىڭىز؟ — يوق؟
- (5) ئۆزىڭىز تۇرۇشلۇق ئورۇن نەقدىرلەنسە، ئۇنىڭدىن شەرەپ ھېس قىلامسىز؟ — يوق؟

### 7. ئۆزىڭە تولۇق ئىشەنچ باغلاش

- (1) «چەكسىز ئەقىل - پاراسەت» نىڭ بارلىقىغا ئىشىنىشىڭىز؟
- (2) ئۆزىڭىز سەمىمىي، دۇرۇس ئادەمىمۇ قانداق؟
- (3) سىزدە ئۆزىڭىز قىلماقچى بولغان ئىشلارغا ئىشەنچ بارمۇ - يوق؟
- (4) سىز تۆۋەندىكى يەتتە خىل ئاساسىي ۋەھىمىدىن دانالىق بىلەن خالىي بولالامسىز؟ — يوق؟
- (1) نامراتلىق ۋەھىمىسى، (2) تەنقىد ۋەھىمىسى (3) سالامەتلىك ياخشى بولماسلىق ۋەھىمىسى (4) سۆيگۈدىن ئايرىلىپ قېلىش ۋەھىمىسى (5) ئەركىنلىكتىن مەھرۇم قېلىش ۋەھىمىسى (6) قېرىپ كېتىش ۋەھىمىسى (7) ئۆلۈم ۋەھىمىسى

### 8. كىشىنى مەپتۇن قىلىدىغان خاراكتېر يارىتىش

- (1) سىزنىڭ مەجەزىڭىز كىشىنى بىزار قىلامدۇ - قىلمايدۇ؟
- (2) «ئۆزى خالىمىغاننى باشقىلارغىمۇ تاڭماسلىق» دېگەننى ئىشقا ئاشۇرالىدىڭىزمۇ - يوق؟
- (3) سىز خىزمەتداشلىرىڭىزنىڭ ئالاقىسىغا ئېرىشىشىڭىزمۇ - يوق؟
- (4) سىزدىن باشقىلار بىزارمۇ - يوق؟

### 9. ئالغا ئىنتىلىش روھىنى ئۇرغۇتۇش

- (1) ئۆگىنىش ۋە خىزمىتىڭىزدە پىلان بارمۇ - يوق؟

- (2) خىزمەت پىلانىڭىزنى چوقۇم باشقىلار تۈزۈپ بېرىشى كېرەكمۇ؟
- (3) كەسىپداشلىرىڭىزدا بولمىغان قانداق كۆرۈنەرلىك ئالاھىدىلىك - ئىز بارمۇ؟
- (4) ئىشنى ۋاقتىدا بېجىرمەيدىغان سۆرەلىملىك ئادىتىڭىز بارمۇ - يوق؟
- (5) ئىمكانقەدەر تېخىمۇ ياخشى ئۇسۇل بىلەن ئىشلەشنى ئويلايمسىز؟

### 10. تولۇپ تاشقان قىزغىنلىق

- (1) سىز ئىنتايىن قىزغىن ئادەمىمۇ - قانداق؟
- (2) سىز ئۆز پىلانىڭىزنى ئىجرا قىلىش ئۈچۈن قىزغىنلىقىڭىزنى جارى قىلدۇرالمىسىز - قىلدۇرالمىسىز؟
- (3) قىزغىنلىقىڭىز ھۆكۈم چىقىرىشىڭىزنى ئىدارە قىلامدۇ؟

### 11. پۈتۈن ئوي - پىكرىنى مەركەزلەشتۈرۈش

- (1) پۈتۈن زېھنىڭىزنى مەلۇم ئىشقا مەركەزلەشتۈرەلمىسىز - يوق؟
- (2) ناھايىتى ئاسانلا باشقىلارنىڭ تەسىرىگە ئۇچراپ ئۆزىڭىزنىڭ نىشان ۋە پىلانىڭىزنى ئۆزگەرتەمىسىز - ئۆزگەرتەلمىسىز؟
- (3) سىز باشقىلارنىڭ قارشى تۇرۇشقا ئۇچرىغاندا نىشانىڭىز ۋە پىلانىڭىزدىن دەرھال ۋاز كېچەمىسىز - كەچپەلمىسىز؟
- (4) ھەر خىل كېلىشمەسلىكنىڭ دەخلى - تەرۋىدىن خالىي بولالمىسىز - چاغلاردىمۇ خىزمەتنى داۋاملىق ئىشلىيەلمىسىز - يوق؟

### 12. ھەمكارلىق روھى بولۇش

- (1) باشقىلار بىلەن ئىناق - ئىتتىپاق ئۆتەلمىسىز - ئۆتەلمەيمسىز؟
- (2) سىز باشقىلارغا ياردەم بەرگەندە باشقىلاردىن ياردەم تەلەپ قىلغاندىكىدەك كەڭ قورساق بولالامسىز - بولالامسىز؟
- (3) قارىشىڭىز باشقىلارنىڭكى بىلەن دائىم بىر يەردىن چىقامدۇ؟
- (4) خىزمەتداشلار ئارا دوستانە ھەمكارلاشقاننىڭ پايدىسى بارمۇ؟

5) خىزمەتداشلار بىلەن ھەمكارلاشمايدىغانلىقىڭ زىيىنىنى بىلمەمسىز؟

### 13. مەغلۇبىيەتكە توغرا مۇئامىلە قىلىش

- 1) ئوڭۇشسىزلىق تۈپەيلىدىن ئىشلىرىڭىزدىن بېرىم يولدا ۋاز كېچەمسىز - كەچمەمسىز؟
- 2) سىز ئوڭۇشسىزلىققا ئۇچرىغاندىمۇ داۋاملىق تىرىشامسىز؟
- 3) بىر مەھەللىك ئوڭۇشسىزلىقنى مەغلۇبىيەت دەپ ھېسابلامسىز؟
- 4) ئىلگىرى ئوڭۇشسىزلىقتىن ئىبىرەت ئالغانمۇ - ئالمىغانمۇ؟
- 5) قانداق قىلغاندا ئوڭۇشسىزلىقنى پايدىغا ئايلاندۇرۇپ، كۆزلىگەن نىشانغا داۋاملىق يېتىشنى بىلمەمسىز - بىلمەمسىز؟

### 14. يېڭىلىق يارىتىپ غەلبە قىلىش

- 1) ئۆزىڭىزنىڭ تەسەۋۋۇرىنى ئۈستۈنلۈك جەھەتتە ئىشلىتىلەمسىز؟
- 2) سىز قارازنى ئۆزىڭىز چىقىرامسىز - چىقىرالمايسىز؟
- 3) باشقىلارنىڭ دېيىشىغا ئۇسۇل ئويلىنىدىغانلارنى مۇستەقىل كۆز قارىشى يوقلاردىن ياخشىراق دەمسىز - دېمەمسىز؟
- 4) سىزدە ئىجادىكارلىق روھى بارمۇ - يوق؟
- 5) سىز دائىم خىزمەتكە ئالاقىدار بەزى ئەمەلىي ئىجابىي پىكىرلەرنى ئوتتۇرىغا قويالامسىز؟ - يوق؟

### 15. ۋاقىت ۋە پۇلنى مۇۋاپىق ئورۇنلاشتۇرۇش

- 1) سىز بىر قىسىم كىرىمنى مۇقىم يىغامسىز - يىغامامسىز؟
- 2) پۇل خەجلىگەندە قولغا كەلمىگەن كىرىمنى كۆزدە تۇتامسىز؟
- 3) ھەر كۈنى قانغۇدەك ئۇخلايمسىز - ئۇخلىيالمايمسىز؟
- 4) سىز ھەمىشە ئارام ئېلىش ۋاقىتلىرىدىن پايدىلىنىپ، ئۆزىڭىزگە ئىلھام بېرىدىغان كىتابلارنى ئوقۇمامسىز - ئوقۇمامسىز؟

### 16. جىسمانىي ۋە روھىي جەھەتتىكى ساغلاملىقنى ساقلاش

- 1) ساغلاملىقنىڭ 5 ئاساسىي ئامىلىنى بىلمەمسىز - بىلمەمسىز؟
- 2) ساغلاملىقنىڭ نەدىن باشلىنىدىغانلىقىنى بىلمەمسىز - بىلمەمسىز؟
- 3) دەم ئېلىش بىلەن سالامەتلىكنىڭ مۇناسىۋىتىنى بىلمەمسىز؟
- 4) ساغلاملىقنى ساقلاش ئۈچۈن قايسى تۆت خىل مۇھىم ئامىل كېرەكلىكىنى بىلمەمسىز - بىلمەمسىز؟

### 17. ياخشى ئادەت يېتىلدۈرۈش

- 1) سىزدە ئۆزىڭىز كونترول قىلالايدىغان ئادەتلەر بارمۇ - يوق؟
- 2) سىز يېقىندا بىرەر يامان ئادەتنى ئۆزگەرتتىڭىزمۇ؟
- 3) سىز يېقىندا بىرەر ياخشى ئادەتنى يېتىلدۈردىڭىزمۇ؟

### ئالغان نومۇرنى ھېسابلاش ئۇسۇلى تۆۋەندىكىچە:

تۆۋەندىكى بىرنەچچە سوئالنىڭ ھەممىسىگە «ياق» دەپ جاۋاب بېرىش كېرەك.

- 3 - سوئالنىڭ (3)، (4) جىسى؛ 4 - سوئالنىڭ (2) جىسى؛
- 5 - سوئالنىڭ (2)، (3) جىسى؛ 6 - سوئالنىڭ (2)، (3) جىسى؛
- 8 - سوئالنىڭ (1)، (4) جىسى؛ 9 - سوئالنىڭ (2)، (4) جىسى؛
- 10 - سوئالنىڭ (3) جىسى؛ 11 - سوئالنىڭ (2)، (3) جىسى؛
- 12 - سوئالنىڭ (3) جىسى؛ 13 - سوئالنىڭ (1) جىسى؛ 14 - سوئالنىڭ (3) جىسى؛ - (15) سوئالنىڭ 2 جىسى؛ 17 - سوئالنىڭ (1) جىسى.

قالغان سوئاللارنىڭ ھەممىسىگە «شۇنداق» دەپ جاۋاب بېرىش كېرەك. تولۇق نومۇر 300 بولىدۇ. لېكىن ناھايىتى ئاز ساندىكى ئادەملەرلا بۇ نومۇرغا ئېرىشەلەيدۇ. قېنى، ئەمدى ئۆزىڭىزنىڭ قانچە نومۇر ئالغىنىدىن.

ئىزنى كۆرۈپ باقايلى:

«ياق» دەپ جاۋاب بېرىشكە تېگىشلىك سوئالغا «شۇنداق» دەپ جاۋاب بەرگەنلەرنىڭ نومۇرى:

$$\text{-----} \times 4 = \text{-----}$$

«شۇنداق» دەپ جاۋاب بېرىشكە تېگىشلىك سوئالغا «ياق» دەپ جاۋاب بەرگەنلەرنىڭ نومۇرى:

$$\text{-----} \times 4 = \text{-----}$$

يۇقىرىدىكى تەكلىمىدىن چىققان نومۇرلارنى قوشۇپ، ئۇنىڭدىن 300 نى ئېلىۋەتكەندىن كېيىن، قالغىنى ئالغان نومۇرىڭىز بولىدۇ. مەسىلەن:

«ياق» دەپ جاۋاب بېرىشكە تېگىشلىك سوئالغا «شۇنداق» دەپ جاۋاب بەرگەنلەرنىڭ نومۇرى:

$$3 \times 4 = 12$$

«شۇنداق» دەپ جاۋاب بېرىشكە تېگىشلىك سوئالغا «ياق» دەپ جاۋاب بەرگەنلەرنىڭ نومۇرى:

$$2 \times 4 = 8 \text{ بولسا،}$$

خاتا جاۋابنىڭ نومۇرى ————— 20 بولىدۇ. تولۇق نومۇر 300 بولغاچقا، ئۇنىڭدىن خاتا جاۋابنىڭ نومۇرىنى ئېلىۋەتسەك، نەتىجە 280 بولىدۇ.

تۆۋەندىكى ئۆلچەم بويىچە دەرىجىڭىزنى ئايرىپ بېقىڭ:

300 نومۇر — ئىنتايىن ياخشى (ناھايىتى ئاز)

299—275 نومۇر — ياخشى (ئادەتتىكىدىن كۆپرەك)

200~275 نومۇر — يامان ئەمەس (ئومۇمەن شۇنداق)

100~199 نومۇر — ياخشى ئەمەس (ئادەتتىكىدىن تۆۋەن)

100 نومۇردىن تۆۋەن — ناھايىتى ناچار

سز بۇ بىر يۈرۈش سوئاللارغا ناھايىتى سەمىمىي پوزىتسىيىدە جاۋاب بېرىڭ. ئەگەر ئۇنداق بولمىسا، كېيىنمۇ يەنە شۇنداق قىلىسىز. ھازىر ئەڭ مۇھىمى شۇنى ئەستە تۇتۇش كېرەككى، بۇ سىناقنىڭ نەتىجىسى ھەل قىلغۇچ خاراكتېردە، ئۆزگەرتكىلى بولمايدىغان نەرسە ئەمەس. ئەگەر ئېرىشكەن نومۇرىڭىز ناھايىتى يۇقىرى بولسا، ئۇ سىزنىڭ مۇشۇ كىتابتىكى پىرىنسىپلارنى ناھايىتى تېزلا قوبۇل قىلىپ ئىشلىتەلەيدىغىنىڭىزنى بىلدۈردى. دۇ. ئەگەر نومۇر تۆۋەن بولسا، ھەرگىز مەيۈسلەنمەي دەرھال PMA نى (ئاكتىپ روھىي ھالەت) قوللىنىڭ، يەنىلا مۇۋەپپەقىيەت قازىنالايسىز.

نومۇر	ئۆزىڭىزگە نومۇر بېرىڭ			ۋەھىيە سەۋەبى
	3	2	1	
1	ئانا - ئانامدىن قور- قىدىغانلىقىنى زادى بىلمەيمەن	بەزىدە ئانا - ئا- نامدىن قورقش ھېس قىلىمەن	ئاناھدىن، دادامدىن ياكى ھەر ئىككىلى- سىدىن ۋەھىيە ھېس قىلىمەن	بالىلىق دەۋرىدىكى ئانا-ئانىغا بولغان ۋەھىيە تۇيغۇسى
2	ئۆزۈمنىڭ مەسلىسى- نى بىر تەرەپ قىل- غاندا، ئۆزۈمنى ھەر- كىز ئىقتىدارسىز ھېس قىلىمايمەن	قېيىنچىلىققا دۇچ كەلگەندە، بەزىدە ئۆزۈمنىڭ ئىلاجى- سىز قالغىنىنى ھېس قىلىمەن	مەسلىلىرىگە دۇچ كەلگەندە، ھۆددى- سىدىن چىقالماي- دىغانلىقىنى چوڭقۇر ھېس قى- لىمەن	ئۆزىنى تۆۋەن چاغلاش تۇيغۇ- سى
3	جېنىمنى باقالماي قې- لىشتىن ھەرگىز ئەن- سىرىمەيمەن	خىزمىتىمدىن ئاي- رىلىپ قېلىشتىن بەزىدە ئەنسىرەپ قالغىمەن	خىزمىتىمدىن (يا- كى باشقا كىرىم- دىن) ئايرىلىپ قېلىشتىن بەك قورقۇمەن	خىزمەتتىن ئەن- سىرەش تۇيغۇ- سى
4	باشقىلارنىڭ ماڭا بولغان قارىشىغا قىل- چە پىسەنت قىلماي- مەن	باشقىلارنىڭ ماڭا بولغان قارىشىدىن بەزىدە ئەندىشە قىلىپ قالغىمەن	مەن باشقىلارنىڭ ماڭا بەرگەن پىك- رىگە دائىم كۆڭۈل بولمىمەن	باشقىلارنىڭ ئۆ- زىڭىزگە بولغان قارشى تۇيغۇسى
5	ھېچقانداق ئادەمدىن قورقمايمەن	بۇنداق ئادەملەر بىلەن ئارىلاشماي- مەن	ئەسكى كىشىلەر- دىن ھەمىشە قور- قىمەن ۋە بىئارام- لىق ھېس قىلىمەن	ئەسكى ئادەملەر- گە بولغان ۋەھى- يە تۇيغۇسى

### قوشۇمچە ماتېرىيال (2)

### ناپولېئون خېئولنىڭ مۇۋەپپەقىيەت دەستۇرى بويىچە مەشىق (2)

### ئۆزىڭىزنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىش كۈچىگە ئىگە بولۇڭ

#### سناق (1)

تۆۋەندىكى جەدۋەلگە ۋەھىيىنىڭ 10 تۈرلۈك ئادەتتىكىچە سەۋەبى كىرگۈزۈلگەن. ئۆزىڭىزدە بۇلارنىڭ مەلۇم تۈرى بولغانلىقتىن ئەيىبلەنمەي- خان - ئەيىبلەنمەيدىغانلىقىڭىزنى ئويلىماي، ئۆزىڭىزدىن بۇ سەۋەبلەرنىڭ باب كېلىدىغان - كەلمەيدىغانلىقىنى سوراپ كۆرسىتىڭىزلا بولىدۇ. ھەر بىر سەۋەب ئۈچۈن جەدۋەلدە كۆرسىتىلگىنى بويىچە ئۆزىڭىزگە 1 دىن 3 كىچە نومۇر بېرىڭ. ئەگەر ئۆزىڭىزگە بېرىلىدىغان نومۇرنى مۇشۇ 2 نومۇر ئوتتۇرىسىدا بولاتتى دەپ قارىسىڭىز، 1.5 ياكى 2.5 نومۇر بەرسىڭىزمۇ بولىدۇ. ئۆزىڭىزگە بېرىلگەن نومۇرنى ئوڭ تەرەپتىكى بوش ئورۇنغا يېزىپ، ھەممە سەئىلغا جاۋاب بېرىپ بولغاندىن كېيىن، ئۇلارنى جەملەپ، ئومۇمىي نومۇرنى ئەڭ ئاخىرقى كاتەكچىگە تولدۇرۇڭ.

سئاق (2)

تۆۋەندىكى جەدۋەلگە جىنايەت تۇيغۇسى پەيدا قىلىدىغان 10 چوڭ سەۋەب كىرگۈزۈلگەن. ئۆزىڭىزدە يۇلارنىڭ مەلۇم تۈرى بولغانلىقتىن ئەيىبلەندىغان - ئەيىبلەنمەيدىغانلىقىڭىزنى ئويلىماي، ئۆزىڭىزدىن بۇ سەۋەبلەرنىڭ ئۆزىڭىزگە باب كېلىدىغان - كەلمەيدىغانلىقىنى سوراپ كۆرسىڭىز بولىدۇ. ھەر بىر سەۋەب ئۈچۈن جەدۋەلدە كۆرسىتىلگىنى بويىچە ئۆزىڭىزگە 1 دىن 3 كىچە نومۇر بېرىڭ. ئەگەر بېرىلىدىغان نومۇرنى مۇشۇ 2 نومۇر ئوتتۇرىسىدا بولاتتى دەپ قارىسىڭىز، 1.5 ياكى 2.5 نومۇر بەرسىڭىزمۇ بولىدۇ. ئۆزىڭىزگە بېرىلگەن نومۇرنى ئوڭ تەرەپتىكى بوش ئورۇنغا يېزىڭ. ھەممە سوتالغا جاۋاب بېرىپ بولغاندىن كېيىن، ئۇلارنى جەملەسەپ، ئومۇمىي نومۇرنى سى ئاخىرقى كاتەكچىگە تولدۇرۇڭ.

نومۇر	ئۆزىڭىزگە نومۇر بېرىڭ			ۋەھىمە تۇيغۇ- سىنىڭ سەۋەبى
	3	2	1	
1	مەن ئەزەلدىن تۆھمەت ياكى پىتتە - ئىغزا بىلەن باشقىلارغا زىيانكەشلىك قىلىپ باققان ئەمەس	مەن ئىلگىرى باشقىلارغا تۆھمەت قىلىپ باققان. ھازىر بۇنداق قىلمايمەن	باشقىلارنىڭ نامىنى بۇلغاشقا ھوقۇق- لۇقىمەن	سىز (كېيىنكىدە) باشقىلارغا تۆھمەت قىلىشنى ياقىتۇراسىز
2	مەن ئىزچىل لەۋزىمە- دە تۇرۇپ كەلدىم	مەن ئىلگىرى لەۋزىمە- دە تۇرمايتتىم ھازىر ئۇنداق قىلمايمەن	مەن لەۋزىمەنى قىل- چە ئەيىبنەي يۇ- زالايمەن	سىز (كېيىنكىدە) لەۋزىڭىزدە تۇر- مايسىز
3	مەن ئوغرىلىق قىلىپ باققان ئەمەس. ھەتتا باشقىلارنىڭ ۋاقتىدىن- ھۇ ئوغرىلىمايمەن	مەن ئىلگىرى ئۇششاق نەرسىلەر- نى ئوغرىلاپ باقتىم ھازىر ئۇنداق قىلماس بولىدۇم	بۇنىڭ نېمىسى خا- تا، ئوغرىلىق پۇلغا بولغان جىددىي ئېھتىياجىمنى قاندۇرالايدۇ	ئوغرىلىق قىلما- سىز

نومۇر	ئۆزىڭىزگە نومۇر بېرىڭ			ۋەھىمە سەۋەبى
	3	2	1	
6	ئائىلىدىكى كىچىك ھايۋانلاردىن ئەزەل- دىن قورقمايمەن	مۇشۇك، ئىتتىن ئاز- ئولا ئەنسىز- لىك ھېس قىلىمەن	مەن مۇشۇك، ئىت- لاردىن ۋەھىمە ھېس قىلىمەن	زىيانسىز ھايۋان مۇشۇك، ئىت قاتارلىقلارغا بولغان ۋەھىمە تۇيغۇسى
7	ئۆزۈمنىڭ مۇھەببەت- كە بولغان ئىشەنچىم كامىل	ياخشى كۆرىدىغان ئادىمىدىن ئايرىد- لىپ قېلىشتىن بە- زىدە ئەنسىرەپ قا- لىمەن	ياخشى كۆرىدىغان ئادىمىدىن ئايرىد- لىپ قېلىشتىن ھەمىشە ئەندىشە قىلىمەن	مۇھەببەتكە بولغان ۋەھىمە تۇيغۇسى
8	سالامەتلىكىدىن بە- قەت ئەنسىرەيمەن	سالامەتلىكىدىن چاتاق چىقىشىدىن بەزىدە ئەندىشە قىلىمەن	ئۆزۈمنىڭ ئېغىر كېسەل بولۇپ قې- لىشىدىن ھەمىشە ئەنسىرەيمەن	سالامەتلىككە بولغان ۋەھىمە تۇيغۇسى
9	قارار چىقىرىشىدىن قىلچە ئەندىشە قىلمايمەن	بەزى قارارلاردىن ئەنسىزلىك ھېس قىلىمەن	ھەرقانداق قارارنى ئىشقا ئاشۇرۇش ھەمىشە مېنى ئا- زابلايدۇ	قەتئىي نىيەتكە بولغان ۋەھىمە تۇيغۇسى
10	مەن تەبىئىي ھالدا مەسئۇلىيەتنى ئۈس- تۈمگە ئالىمەن ھەتتا تەشەببۇسكارلىق بە- لىمەن مەسئۇلىيەتنى ئۈس- تۈمگە ئالىمەن	قارار قىلىشىغا تې- گىشلىك ئىشلاردا جەزمەن مەسئۇل- يەتنى ئۈس- تۈمگە ئالىمەن	مۇمكىنلا بولسا مەسئۇلىيەتنى ھەرگىز ئۈس- تۈمگە ئالمايمەن	مەسئۇلىيەتكە بولغان ۋەھىمە تۇيغۇسى

9.	سىز سۆز - ھەم - رىكىتىڭىزدە يال - خان ئېيتىم دەپ قارامسىز؟	بۇنىڭغا ئامالسىز - مەن، بەزىدە ئۆ - زۈمنى كونترول قىلالمايمەن	بەزىدە يالغان سۆزلەپ قويىمەن ۋە ئادەم ئالدايمەن جايمەن	نېمە ئىش بولۇشتىن قەتئىينەزەر، مەن ئە - زەلدىن ئادەم ئالدىم - جايمەن
10.	تەربىيە ئېلىش پۇرسىتىنى كەت - تۈرۈپ قويدۇم دەپ قارامسىز؟	تەربىيە ئېلىشنىڭ ماڭا پايدىسى بار دەپ قارمايمەن	بەزىدە بىلىم ئې - لىش ئۈچۈن ئاز - تولا تىرىشىپ قو - يىمەن	مەن ئىزچىل تۈردە جان - دىنلىم بىلەن بىلىم ئۆگىنىمەن

سېناق (3)

تۆۋەندىكى جەدۋەلگە دۈشمەنلىك روھىي ھالىتىنىڭ 10 تۈرلۈك ئومۇميۈزلۈك سەۋەبى كىرگۈزۈلگەن. ئۆزىڭىزنى ئىمكانقەدەر ئويىپكىتىپ باھالاپ، ئۆزىڭىزگە 1دىن 3كىچىگە، ياكى 1.5 ياكى 2.5 دەپ نومۇر بېرىڭ ھەم بېرىلگەن نومۇرنى ئۈك تەرەپتىكى بوش ئورۇنغا يېزىڭ، ئومۇمىي نومۇرنى جەملەپ ئاخىرقى كاتەكچىگە تولدۇرۇپ قويۇڭ.

نومۇر	ئۆزىڭىزگە نومۇر بېرىڭ			دۈشمەنلىك روھىي ھالىتىنىڭ سەۋەبى
	3	2	1	
1.	باشقىلارغا ھەم - ۋەس قىلىش	مەندە يوق نەرسە - لەرگە ئىگە كىشى - لەرگە نەپەرەتلىك قارايمەن	بەزى كىشىلەرگە ھەۋەس قىلىمەن	باشقىلارغا ھەم - ۋەس قىلىش ھەۋەس قىلىپ كەت - مەيمەن
2.	ھەسەتخورلۇق قىلىش	مەلۇم ئادەمگە كۆ - ڭۈل بۆلگەندە شۇ ئادەمگە ھەسەت - خورلۇق قىلىمەن	ئۇششاق ھەسەت - خورلۇقنى تۈگ - تىشى رەسمىي ئۆگىنىۋاتىمەن	نېمە ئۈچۈن ھەسەت قىلاتتىم، ھەسەت قى - لىشىنى ئەزەلدىن ئويلاپ باققان ئە - مەس، چۈنكى مەندە ئۆچمەنلىك يوق

4.	جىنسى مۇناسى - ۋەتنى بىر خىل جىنايەت دەپ قارامسىز؟	مەن جىنسى مۇناسى - سۈۋەتنى ئىلگىرىمۇ كەلگۈسىدىمۇ جى - نايەت دەپ بىلىم - مەن لېكىن دائىم شۇنداق بولمايدۇ	مەن جىنسى مۇناسى - ۋەتنى بەزىدە جى - دەپ بىلىمەن. ھەم بۇ نىشانغىمۇ يېتەلەي - مەن	مەن جىنسى مۇناسى - ۋەتنى بەزىدە جى - دەپ بىلىمەن. ھەم بۇ نىشانغىمۇ يېتەلەي - مەن
5.	نشانىم (پىلان) مۇۋەپپەقىيەتسىز بولدى دەپ قا - رامسىز؟	بارلىق پىلاننى ئىشقا ئاشۇرغىلى بولمايدۇ دەپ قا - رايمەن	بەزى پىلانم ئىشقا ئاشىدۇ دەپ قارايمەن مەن	كۆز ئالدىدىكى نە - شانى ئايدىنلاشتۇ - رۇۋالغاندىن كېيىن بۇ نشانى پۈتۈنلەي ئىشقا ئاشۇرغىلى بو - لمايدۇ دەپ قارايمەن
6.	باشقىلارنىڭ ئۆ - مىدىنى بەردە قويدۇم دەپ قا - رامسىز؟	روشەنكى، باشقىلار دائىم مېنى ئۈمىد - سىز لەندۈرىدۇ	بەزىدە باشقىلار - لارنى ئۈمىدسىز - لەندۈرگەنلىكىمنى بىلىمەن	مەن ئەزەلدىن باش - قىلارنى ئۈمىدسىز - لەندۈرۈۋەتتىم
7.	ئائىلىدىن خەۋەر ئېلىشقا سەل قا - رىدىم دەپ قارا - مىسىز؟	سۆيۈملۈك ئائىلە كىشىلىرىگە سەل قارىغانلىقىدىن ھەقىقەتەن ئۆكۈ - نمەن	ئائىلىدىكى كىشىلىرىم ئىزچىل مېنى ناھايى - تى كۆيۈمچان دەپ قارايدۇ	ئائىلىدىكى كىشىلىرىم ئىزچىل مېنى ناھايى - تى كۆيۈمچان دەپ قارايدۇ
8.	خىزمەت پۇرسىتى نى قولىدىن كەلتۈرۈپ قوي - دۇم دەپ قارا - مىسىز؟	ياخشى خىزمەت پۇرسەتلىرىنى قولا - دىن كەلتۈرۈپ قويغانمەن	بەزى ياخشى خىزمەت پۇرسەتلىرىنى قولغا كەلتۈرۈشكە ئۇرۇنۇپ كۆرگەندە مەن	مەن ھەر ۋاقىت تې - خىمۇ ياخشى، تېخى - مۇ تەلەپچان خىزمەت مەتنى ئىزدەيمەن

9.	تاقەتسىز بولۇش، سەۋرى قىلماس- لىق	سەۋر - تاقەتسىز- لىكتە نامم چىققان بولسىمۇ پەرۋايىم پەلەك	بەزىدە تاقەتسىزلىك قىلىپ قويىمەن	مەن ئىنتايىن سەۋر- چان ئادەم
10.	مەسخىرە پوزىت- سىيىسىدە بو- لۇش	مەن ھەمىشە مەس- خىرە قىلىش بو- زىتىسىدە بول- مەن	مەن بەزىدە باشقى- لارنى مەسخىرە قىلىشنى ئويلايمەن ھەم شۇنداق قىل- مەن	مەن باشقىلارنى مەسخىرە قىلىمەن دېسەممۇ بولىدۇ، بە- قەت بەزى ئىشلارنى تەكىتلەشكە توغرا كەلگەندىلا شۇنداق قىلىمەن

#### سېناق (4)

تۆۋەندىكى جەدۋەلگە ئىشەنچكە تەسىر يەتكۈزىدىغان 10 تۈرلۈك ئومۇمىيۈزلۈك سەۋەب كىرگۈزۈلگەن. ھەر بىر سەۋەب بويىچە ئۆزىڭىزگە تەپسىلىي ۋە سەمىمىي نومۇر بېرىپ كۆرۈڭ. زۆرۈر تېپىلغاندا، 1.5 ياكى 2.5 نومۇر بەرسىڭىزمۇ بولىدۇ. ئۆزىڭىزگە بېرىلگەن نومۇرنى ئوڭ تەرەپتىكى بوش ئورۇنغا، ئومۇمىي نومۇرنى ئەڭ ئاخىرقى كاتەكچىگە يېزىڭ (ۋاقتى كەلگەندە، مۇشۇ سىناققارندىكى بەزى ئامىللارنىڭ تەكرارلىنىپ كەلگىنىنى ھېس قىلىسىز. بۇ سىزدىكى خۇسۇسىيەت ئامىللىرىنىڭ ئۆز ئارا بېقىنىپ كېلىدىغان تەرەپلىرىنى چۈشەندۈرىدۇ).

نومۇر	ئۆزىڭىزنىڭ ئىشەنچىگە نومۇر بېرىڭ			ئىشەنچ، ئىرادە سەۋەبى
	3	2	1	
1.	تاپقان پۇلۇپ ئاز ئە- مەس. شۇنداقلا پۇل خەجلەشكىمۇ ئامراق- مەن	كىرىمىم يامان ئە- مەس. لېكىن تې- خىمۇ كۆپ پۇل تېپىشىم كېرەك	تاپقان پۇلۇم مەڭ- گۈ يەتمەيدۇ	ئوبدان كىرىم

3.	ئۆچمەنلىك قى- لىش	مەلۇم ئىش ياكى مەلۇم ئادەمگە ناھا- يىتى ئۆچمەنلىك قىلىمەن	مەندە بەزىدە ئۆچ- مەنلىكنىڭ يالقۇنى پەيدا بولۇپ قالدۇ	مەندە ئۆچمەنلىك پەيدا بولغان ئەمەس
4.	سەپرا مەجىز (تەرسالىق)	ئېھتىيات قىلىڭ! مەن ھەر ۋاقىت قاتتىق سەپرا بول- مەن	مەن بەزىدە تەرسا بولۇپ قالغىمەن	سەپرايىمىنى ئۆز- لىشىم ئاسان ئىش ئەمەس
5.	جاھىللىق قىلىش (كاج)	قارىشىم ۋە ئېتىقاد- دىغا قوشۇلمايدى- خان ئادەم بىلەن خۇشۇم يوق	بەزىلەر بىلەن يى- كىر بىردەكلىكىمىز يوق، لېكىن ئۇلار- نىڭ پىكرى توغرا بولۇشى مۇمكىن	پىكىر ۋە تاشقى قىيا- پەتتىكى ئوخشىماس- لىق تۇرمۇشنىڭ لەززىتىنى ئاشۇرىدۇ
6.	ئىشەنمەسلىك (گۇمانخورلۇق)	ھەممە ئادەم ئەتەي ماڭا زىيانكەشلىك قىلىدۇ، شۇڭا ھەر- قانداق ئادەمگە ئى- شەنمەيمەن	بەزىلەرگە ئىشەن- گىلى بولمايدۇ ھەممىگە گۇمان بىلەن قارايمەن	باشقىلارغا بەكلا ئى- شىنىپ كېتىمەن گۇمانلىنىشنىڭ نېمە يامىنى بار
7.	باشقىلارنىڭ غەيۋىتىنى قىلىش	باشقىلارنى- سىڭ غەيۋىتىنى قىلىشقا ئامراقمەن	بەزىدە پىتنە - ئى- خۇا ياكى گەپ تارقىتىپ قالغىمەن	بۇنداق ئىشنى ئەزەل- دىن قىلىپ باققان ئەمەسمەن
8.	دۈشمەنلىك تە- لەپپۈزىدا سۆز قىلىش	باشقىلارنىڭ ياقىتۇ- رۇش - ياقىتۇرما- لىقىدىن قەتئىيەنە- زەر، قوپاللىق قى- لىشقا ئامراقمەن	تەلەپپۈزۈم ۋە سۆزۈمدىن بەزىدە سەپراقلىق چىقىپ قالدۇ	ھەر ۋاقىت مۇلايم ۋە سەپراقلىق سۆز قىلىشقا ئۇرۇنمەن



10.	تۇراقلىق پۇزىدە - جىددىي ئەھۋاللار - ئېغىر بېسىم ئاستىدە - ھەرقانداق ئەھۋالغا سىيە دا خۇدۇمنى يوقىتىپ قويىمەن	تۇراقلىق پۇزىدە - جىددىي ئەھۋاللار - ئېغىر بېسىم ئاستىدە - ھەرقانداق ئەھۋالغا سىيە دا خۇدۇمنى يوقىتىپ قويىمەن
-----	---	---

سېناق (5)

تۆۋەندىكى جەدۋەلگە كىشىلەرنىڭ ھەقىقىي پىشىپ يېتىلەلمەسلىكىدىكى 10 تۈرلۈك پاسسىپ ئامىل كىرگۈزۈلگەن. پۇقرىقلارغا ئوخشاش ئۆزىڭىزگە نومۇر بېرىپ كۆرۈڭ. زۆرۈر تېپىلغاندا، 1.5 ياكى 2.5 نومۇر بەرسىڭىزمۇ بولىدۇ. نومۇرنى ئەڭ چەتتىكى بوش ئورۇنغا، ئومۇمىي نومۇرنى تۆۋەندىكى كاتەكچىگە تولدۇرۇپ قويۇڭ.

پۇزىدە	ئۆزىڭىزنىڭ پىشىپ يېتىلىش دەرىجىسىگە نومۇر بېرىڭ			پىشىپ يېتىلگەنلىكىنىڭ سەۋەبى
	3	2	1	
1.	باشقىلارنىڭ قانداق قارىشىدىن قەتئىينەزەر، نىقابىلانىمايمەن	مەن بەزىدە نىقابىلانىمايمەن	مەن ھەمىشە نىقابىلانىمايمەن	ساختا تاشقى قىسمىدا نىقابىلانىمايمەن
2.	ئۆزۈمنىڭ مەنپەئەتلىكىمگە كۆڭۈل بۆلۈشۈم مەن. لېكىن شەخسسىيەتچىلىك قىلمايمەن	بەزىدە ئۆزۈمنىڭ ئىزىمگە كۆڭۈل بۆلۈشۈم مەن. لېكىن شەخسسىيەتچىلىك قىلمايمەن	دەۋەتتە، ئۆزۈم ئۈچۈنلا چۈشەنچە سۆزۈم مەن	شەخسسىيەتچىلىك قىلمايمەن
3.	دۇشمىنىم يوق ھەم دۇشمەنلىك بولۇش-قىلمۇ سەۋەبىم يوق	ماڭا زىيانكەشلىك قىلماقچى بولغاندا، لارنى بەزىدە ئۇچرىتىپ قالىمەن	نۇرغۇن كىشىلەر-نىڭ ماڭا ئاقىل تۇرماقچى بولۇۋات-قانلىقىنى بىلىمەن	زىيانكەشلىككە ئۇچراش كەيپى-پاتى
4.	ئەزەلدىن ئۆزۈمنى تىزگىنلىيەلمىگەن ئەمەسمەن	بەزىدە ئۆزۈمنى تىزگىنلىيەلمىمەن	ھەرقانداق ئىشتا ئۆزۈمنى تىزگىنلىمەن	ئۆزۈمنى تىزگىنلىمەن

2.	باشقىلارغا موھتاج بولمىغاچقا، ئۇلارنى ئەستە تۇتۇۋالمايمەن	باشقىلارغا موھتاج بولمىغاچقا، ئۇلارنى ئەستە تۇتۇۋالمايمەن	بەزى دوستلىرىمۇ بار، بىراق كۆپ ئەمەس.	دوستلىرىمنى سانايۇ تۈگەتلىكى بولمايدۇ
3.	ناھايىتى سەتلىككىسىنى بىلىمەن	ناھايىتى سەتلىككىسىنى بىلىمەن	تاشقى قىياپىتىم ئادەتتىكىدەكلا ئەمەس	تاشقى قىياپىتىم يامان ئەمەس
4.	مەن ئانچە ئەقىللىق ئەمەس	مەن ئانچە ئەقىللىق ئەمەس	مېنىڭچە، ئەقىل پاراسىتىم ئوتتۇرا-ھال	مەن ئۆزۈمنى خېلى ئەقىللىق دەپ ساناي-مەن
5.	باشقىلارنىڭ مەندىن قاچىدىغانلىقىغا ئىشىنىمەن	باشقىلارنىڭ مەندىن قاچىدىغانلىقىغا ئىشىنىمەن	باشقىلار بىلەن يامان ئەمەس چىقىدۇ شالايمەن	باشقىلار مەن بىلەن ئارىلىشىشقا ئامراق
6.	مەن چاشقاندىنمۇ قورقۇمەن، بۈرەك يوق.	مەن چاشقاندىنمۇ قورقۇمەن، بۈرەك يوق.	مەن بەزى ئادەم ۋە ئىشلارغا چۈشەنمەنلىك مۇئامىلە قىلالايمەن	مەن ھېچقانداق ئىش-ئىشلارغا چۈشەنمەنلىك مۇئامىلە قىلالايمەن
7.	بۇنداق قىلمايمەن	بۇنداق قىلمايمەن	بۇنداق قىلىشنى ياقىمەن. لېكىن بەزىدە كەپ قىلىپمۇ قويىمەن	ئاشكارا سۆزلەشنى ياقىمەن نۇتۇق سۆزلەشكىمۇ ئامراق-مەن
8.	ئېتىقاد دېگەن نېمە ئۇ كىمگە كېرەككىم؟	ئېتىقاد دېگەن نېمە ئۇ كىمگە كېرەككىم؟	بەزىدە ئېتىقاد قىلىمەن. بەزىدە ئۇنداق ئەمەس	مېنىڭچە، ئېتىقاد ماڭا ياردەم بېرىدىغان كۈچتۇر
9.	سالامەتلىك ئەھۋالى	سالامەتلىك ئەھۋالى	بەزىدە مەجىزىم يوق بولۇپ قالىدۇ	سالامەتلىكىم ئىنتايىن ياخشى، ناھايىتى ئاز كېسەل بولىمەن

نومۇر ئۆلچىمى:

مۇشۇ جەدۋەلگە جاۋاب بېرىپ بولغاندا، 10 سوئال بويىچە جەمئىي 5 سىناق جەدۋىلىدىكى 50 سوئالغا جاۋاب بەرگەن بولسىز. ھەر بىر جەدۋەلگە بېرىلىدىغان ئەڭ يۇقىرى نومۇر 30 نومۇر بولۇپ، ئەڭ يۇقىرى نومۇر جەمئىي 150 بولىدۇ. ھەر بىر سىناق جەدۋىلىنىڭ ئۆلچەملىك نومۇرى 15 بولۇپ، ئوتتۇرىچە ئۆلچەملىك نومۇرى 75.

سىز ئۈچۈن ئېيتقاندا، ئومۇمىي نومۇر ھەقىقەتەن مۇھىم. لېكىن مۇھىم بولغىنى ھەر بىر سىناق تۈزىدە ئالغان نومۇرىڭىز، ھەرگىز ئۆزىڭىزگە «لايىقەتلىك» ياكى «لاياقەتسىز» دەپ باھا بەرمەڭ! مۇھىمى، مۇشۇنىڭدىن پايدىلىنىپ، ئۆزىڭىزنى ئېنىق بىلىۋېلىڭ.

نومۇر جەدۋىلى

ئەمدى ئۆزىڭىز جاۋاب بېرىپ بولغان 5 سىناق سوئاللىرىنىڭ ھەر بىر تۈرىگە ئاساسەن جەدۋەل تۈزۈڭ. ھەم پاسسىپلىققا دائىر خەتلەرنى ئاكتىپ خەتلەرگە ئۆزگەرتىڭ. مەسىلەن، سىناق (1) جەدۋەل. ئەگەر ئالغان نومۇرىڭىز 1.5 ياكى 2.5 بولسا، سىزنىڭ ئۈستىگە قارا چېكىت قويۇڭ، ئەگەر 1، 2 ياكى 3 نومۇر بولسا، قارا چېكىتنى بوش ئورۇننىڭ ئوتتۇرىسىغا قويۇڭ. ئاندىن بىر تال سىزنىڭ سىزىپ، ئۇلارنى ئۇلاڭ. نەتىجە بىر تال ئەگرى - توقاي ئاجايىپ قارا سىزنىڭ پەيدا بولىدۇ. ئەگەر بۇ قارا سىزنىڭ يۇقىرىدىن تۆۋەنگە ئۆزگىرىشىنى تۈز چىقسا چوقۇم ئۇنىڭ سەۋەبىنى تېپىشىڭىز كېرەك. چۈنكى بىر ئادەمنىڭ ئالاھىدىلىكىدە ئۆزگەرىش بولمىسا، بۇ ئۇنىڭ ئۆزىنى بىلىشىنى خالىمايدىغانلىقىنى بىلدۈرىدۇ. بۇ 5 جەدۋەلنى بىر ئاي ئۆتكۈزۈپ بىر قېتىمدىن ئۇدا 6 ئاي تەكشۈرۈپ كۆرسىڭىز شۇبھىسىزكى، بەزى نومۇرلارنى ئۆزگەرتىسىز. شۇڭا، ھەر بىر قېتىم تەكشۈرگەندە، ئۆزىڭىزگە بەرگەن يېڭى نومۇرنى چېكىت

5.	ئىشنى كەينىگە سۈرۈش	ئىشنى كەينىگە سۈرۈشتىن داڭق چىقارغانىمەن	ھەرىكەت قىلىشقا توغرا كەلگەندە بە. زىدە كەينىگە سۈرۈپمۇ قويىمەن	بۈگۈنكى ئىشنى بۈگۈن ئۈگىتىمەن، ھەرگىز كەينىگە سۈرمەيمەن
6.	باشقىلارنى كەمسىتىش	باشقىلارنى كەمسىتىشنى ياخشى كۆرىمەن	باشقىلارنى كەمسىتىمەيمەن، ماخەتاپمۇ كەتمەيمەن	ئەزەلدىن باشقىلارنى كەمسىتىمەيمەن. باشقىلارنى ماختاشقا ئامراقمەن
7.	پو ئېتىش لاپ ئۇرۇش	لاپ ئېتىشقا ماھىر مەن	ماختاشقا ئەرزىيدەن خان خىزمەتنى ئورۇنلىغىنىدا لاپ ئاتىمەن	ھەرىكەت ئارقىلىق ھەممىگە چۈشەنچە بېرىمەن
8.	رەھىمسىز بولۇش	سەت گەپ قىلىپ كۆڭۈل ئېچىشقا ئامراقمەن	باشقىلارغا قارىتىلغان ئىشلارنى مەيلىگە قويۇپ بېرىمەن	باشقىلارنىڭ بەھۇر مەت سۆزلىرىنى ھەم مەشە كەچۈرۈۋېتىمەن
9.	ئىدىيىسى بېكىنىپ بولۇش	كاج، جامىلىققا كەلسەك، مەن ئۆزۈمنىڭ قارىشىنى توغرا دەيمەن	بەزى مەسىلىلەردە مەن ھېچقانداق مۇنازىرىگە ئارداشماسمەن	قارىشىم توغرا بولغان تەقدىردىمۇ، قارشى تەرەپنىڭ پىتەرلىك سەۋەبى بولسا، قارىشىمنى ئۆزگەرتەلەيمەن
10.	ئۆزىنى كەچۈرۈش	كىتابتا ماسالغا ئېلىنغان باھانە سەۋەبلەرنى داۋام قىلىنىپ كەلمەكتە تىمەن	قۇلايلىق بولغاندا بەزى باھانىلەرنى ئىشلىتىپ قالسىمەن	مەن ئىنتايىن ئۈنۈملۈك ھەم كەم ئۈچەن رايدىغان باھانىلەرنى ئىشلىتىمەن

بىلەن يېڭى سىزنىڭ قىلىپ سىزنىڭ چىقىش، ھەر قېتىملىقىدا ئوخشاش بولمىغان رەڭدىكى قەلەم ياكى قېرىنداش ئىشلىتىش، مۇبادا رەڭلىك قەلەم ئىشلەتكەن بولسىڭىز، چېكىت سىزنىڭ ياكى سۇس سىزنىڭ سىزىڭمۇ بولىدۇ. بۇ بەش جەدۋەلنى بىر ۋاراق قەغەزگە تولدۇرۇڭ ھەم ھەر بىر جەدۋەلنىڭ ۋاقتىنى ئىزاھاتلاپ قويۇڭ. نۇرغۇن كىشىلەر بۇ تەرتىپكە قىزىنىپ قالغان، بۇنىڭ ئۆزلىرىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت ئىقتىدارىنى ئۆستۈرۈ- شىگە زور ياردىمى بولدى دەپ قارىغان، ئۇلار ھەتتا بۇ جەدۋەللەرنى كۆپەيتىۋېلىپ، 6 ئاي توشقاندىن كېيىنمۇ داۋاملاشتۇرغان.

ئۆزىڭىزگە بۇ قېتىمقى تونۇشۇش نومۇرىنى بەرگەندىن كېيىن، مۇشۇ جەدۋەللەرگە تايىنىپ، ئۆزىڭىزگە قايتا رەسمىي نومۇر بەرمىسىڭىزمۇ بولىدۇ. ئۇلار سىزگە ئوبراز بولالايدۇ.

### جەدۋەلدىكى ئەگرى سىزنىڭ سول تەرەپكە يۆتكەش

ھەر بىر جەدۋەلدىكى ئاكتىپ، پايدىلىق، ساغلاملىق، مۇۋەپپەقىيەت جۇغلانمىسىغا ۋە كىلىك قىلىدىغان ئەگرى سىزنىڭ سول تەرەپكە سىزىل- غىنىغا دىققەت قىلغان بولۇشىڭىز مۇمكىن. شۇنىڭدەك ھەر ئايدا يېڭى ئەگرى سىزنىڭ جەدۋىلىنى سىزىڭدا، ئەگرى سىزنىڭ تەدرىجىي سول تەرەپكە سۈرۈلۈۋاتقانلىقىنىمۇ بايقايسىز. بۇ سىزدىكى ئىلگىرىلەشنى بىلدۈرىدۇ. ئەگرى سىزنىڭ سۈرۈلۈشى مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىكى ئەڭ كۈچ- لۈك ئىقتىدارغا ئىگە بولغانلىقىڭىزنى بىلدۈرگەن بولسا، ئۇنداقتا، مۇشۇ ئەگرى سىزنىڭ سول تەرەپكە يۆتكىلىشىگە قانداق ھەرىكەت ئارقىلىق كاپالەتلىك قىلىسىز؟

تۆۋەندىكى جەدۋەل نەچچە 100 تۈرنىڭ ئىچىدىن تاللاپ چىقىلغان. ئەمما ئۇ ھەرقانداق ئالاھىدە خۇسۇسىيەت، سالامەتلىك ئەھۋالى ۋە ئىقتىدارغا ۋە كىلىك قىلمايدۇ. سىز بۇلارنىڭ ھەر بىرىنى تەتقىق قىلغاندا؛ تۈرلەر ماڭا باب كېلەمدۇ؟ نېمە ئۈچۈن؟ دېگەنلەرنى ئويلىشىڭىزلا بولىدۇ. تۆۋەندىكى تۈرلەرنى كۆرۈپ بولغاندىن كېيىن، مەسىلىنىڭ كەينىگە (/) قىلىپ بەلگە قويۇپ قويۇڭ، ئاندىن كۆرسەتمىلەر بويىچە ھەرىكەت

قىلغاندىن كېيىن، دەسلەپتە قويغان بەلگىنى «✓» قىلىپ پۈتۈنلەش. مۇشۇنداق قىلغاندا، مۇشۇ تۈرلەرنى تەكرارلىغىنىڭىزدا (ھەر بىر قېتىم ئۆزىڭىزنىڭ ئالغا ئىلگىرىلەش ئەگرى سىزىڭنىڭ تەكرارلىغاندا، مۇشۇ تۈرلەرنىمۇ تەكرارلاڭ، كەمتۈك بەلگىلەر دەرھال دىققىتىڭىزنى تارتىدۇ. ئەمدى تۆۋەندىكى ھەر بىر تۈر بويىچە ئۆزىڭىزنى تەپسىلىي ۋە تەلۋۈكۈس تەكشۈرۈپ، يېرىم بەلگە ئۇرۇڭ:

### ئەگرى سىزنىڭ ئۆزىڭىزنىڭ ھەرىكەتلىرى

ئۆزۈمدىكى ۋەھىمىنى تەھلىل قىلىمەن. مەلۇم ئادەمدىن ياردەم تىلەيمەن ھەم ئۇنىڭدىن ئۆگىنىمەن. چۈنكى ئۇ ماڭا كاشلا بولۇۋاتقان مەسىلىلەرنى بىر تەرەپ قىلالايدۇ.

ئەقىللىق مەسلىھەتچى تاپىمەن.

ئەمدى ئىككىلىنمەي دەرھال ھەرىكەتكە كېلىمەن.

ھەرقانداق ئىشتا چاتاق چىقىش مۇمكىنلىكىنى قوبۇل قىلىمەن ھەم

بۇ نۇقتىنى پىلانغا كىرگۈزمەن.

ئۆزۈمنى سەۋرچان بولۇشقا دەۋەت قىلىمەن.

ئەمدى پىتتە - ئىغىۋا تارقانمايمەن، باشقىلارنىڭ غەيۋىتىنى قىلمايمەن.

مەن ۋە باشقىلارغا تۆھمەت چاپلىمايمەن.

پىكىر بىردەكلىكى يوق كىشىلەر بىلەنمۇ دوست بولىمەن.

مىخەزىمنى كونترول قىلىپ، ھەممە ئىشلارنى كۈلۈپ ئۆتكۈزۈۋېتىمەن.

ئەمدى باشقىلارغا ئۆچمەنلىك قىلمايمەن.

ئەمدى باشقىلارنىڭ نەرسىسىنى تەمە قىلمايمەن.

ھەسەتخورلۇقنى تۈگىتىمەن.

ئەمدى باشقىلاردىن نەپەرتلەنمەي، نەپەت ئورنىغا مېھرىم - مۇھەببەت

بەتتىن تۇرغۇزمەن. ھېچبولمىغاندا، باشقىلارغا يول قويۇشنى ئۆگىنىمەن.

ئۆزۈمنى قانداق ئەركىن قويۇۋېتىشنى ئۆگىنىمەن.

ئەمدى باشقىلارنى كەچۈرمىمەن.

سالامەتلىكىمنى ساقلاش ئۈچۈن، يېتەرلىك ھەرىكەت قىلىمەن.

سالامەتلىكىمنى ۋاقتىدا تەكشۈرۈپ تۇرىمەن.

ھەرقانداق جىسمانىي كەمتۈكلۈكۈمنى ئاشۇرۇۋەتمەيمەن. ھەم نۇر-

غۇن كىشىلەرنىڭ بۇنىڭدىنمۇ ئېغىر كەمتۈكلەرنى يەڭگەنلىكىنى ئەستە چىڭ تۇتىمەن.

كەسپىي كىتابلارنى شۇنىڭدەك ئۆزۈم قىزىقىدىغان ساھەدىكى كىتابلارنى ئوقۇيمەن.

ئۆزۈمنىڭ تەلىم - تەربىيە جەھەتتىكى يېتەرسىزلىكىنى تولۇقلاش ئۈچۈن، بەزى نورمىدىن سىرت دەرسلىكلەرنى ئوقۇيمەن.

ئۆزۈم ئېھتىياجلىق بولۇپ قالدىغان، ئەمما قىممىتى ئادەتتىكىدەك ھەرقانداق ئالاھىدە دەرسلىكنى يەنى نۇتۇق سۆزلەش جەھەتتىكى دەرسلىكلەرنى قوبۇل قىلىمەن.

كېيىم - كېچەك ۋە تاشقى قىياپىتىمگە تېخىمۇ دىققەت قىلىمەن. مۇھاكىمە يېغىنى ۋە باشقا كوللېكتىپ پائالىيەتلىرىگە قاتنىشىمەن.

مۇشۇنداق پائالىيەتلەردە سەھنىگە چىقىپ نۇتۇق سۆزلەيمەن. تەسەۋۋۈرۈمنى تەرەققىي قىلدۇرۇپ، ئۇنى باشقىلار بىلەن، ئۆزئارا

ئالاقىلىشىش ئورنىتىشنىڭ ۋاسىتىسى قىلىمەن. بەلگىلەنگەن ۋاقىتتا خىزمەتنى ياخشى ئىشلەيمەن.

ئەمدى پو ئاتىمەن، پو ئاتقانلىقىم ئۈچۈن خىجىل بولۇپمۇ يۈرمەيمەن. ئەمدى خىزمەتنى تېخىمۇ ياخشى ئىشلەيمەن.

باشقىلارغا ھەمكارلىشىمەن، باشقىلارنى رەنجىتمەيمەن. پوزىتسىيە ۋە سۆز - ھەرىكەتتە رەھىمسىز بولۇشتىن ساقلىنىمەن.

قانچىلىك خاتا بولۇشتىن قەتئىيەنەزەر، ئەمدى سەپىرالىق قىلمايمەن. ئۆزۈمنىڭ پىكرى بىلەن، باشقىلارنى قاتتىق ئەيىبلەيمەن.

ھەرقانداق ئىشنى باشقا چىقىرىمەن. ئۆزۈمنى ھۆرمەتلەيمەن.

باشقىلارنى ھۆرمەتلەيمەن. قەتئىي نىشانى ۋە مۇشۇ نىشانغا يەتكۈزۈلدىغان قەتئىي پىلاننى تۈزۈمەن.

جىنسىي مۇناسىۋەتكە دائىر جىنايەت تۇيغۇسىنى تۈگىتىمەن. بارلىق زۆرۈر بولمىغان جىنايەت تۇيغۇسىنى تۈگىتىمەن.

ئۆزۈمنى تۇرمۇشتىكى ئەڭ گۈزەل شەيئىلەردىن بەھرىمەن بولۇش سالاھىيىتىگە ئىگە دەپ قارايمەن.

## ئاخىرقى سۆز

بۇ كىتابنى نەشرگە تەييارلاشنىڭ جاپالىق جەريانىنى ئەسلەپ ئۆتەي. كىنىمىدە ئولۇپ تاشقان ئىشەنچ بىلەن، كەڭ كىتابخانلارنىڭمۇ دوكتور خېئولىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشتىكى 17 ماددىلىق قانۇنىيىتىدىن ھۇزۇر ئېلىشنى ۋە ئۇنى قەدىرلىشىنى، بۇ كىتابنىڭ جەۋھىرىنى رېئال تۇرمۇشقا تەتبىقلاپ، كۈندىلىك كىچىك ئىشلاردا كىتابتا كۆرسىتىلگەن پىرىنسىپلارنى بىر - بىرلەپ ئەمەلىيلەشتۈرۈشنى ئۈمىد قىلىمەن. چۈنكى، شۇنداق قىلغاندا، ساپايىمىز تەدرىجىي ئۆسىدۇ ھەم كىشىلىك ھاياتتىكى مۇۋەپپەقىيەت يەت قازىنىش نىشانىمىزغا بارغانسېرى يېقىنلىشىپ، مۇۋەپپەقىيەتنىڭ پەللىسىگە يېتەلەيمىز.

بۇ كىتابنى تەرجىمىگە ئۇيۇشتۇرۇش ئىشلىرىغا يېقىندىن ياردەمدە بولغان ساۋاقداشلىرىم ھەسەن ئېلىغا، ۋە تەرجىمە قىلغۇچىلارغا چىن قەلبىمدىن رەھمەت ئېيتىمەن. بۇ يەردە شۇنى ئەسكەرتىش كېرەككى، كىتابنى تەھرىرلەشتە ناپولېئون خېئولىنىڭ مۇۋەپپەقىيەت قازىنىشقا دائىر باشقا ئەسەرلىرىدىنمۇ پايدىلاندىم.

مەسئۇل مۇھەررىردىن

2000 - يىلى 2 - ئاي

مەسئۇل مۇھەررىر : ساۋۇت سالاھىدىن  
مەسئۇل كوررېكتور : روشەن ئابدۇرېھىم  
كىتاب ئىسمىنى يازغۇچى : دولقۇن قادىر

## مۇۋەپپەقىيەت دەستۇرى

تەرجىمە قىلغۇچىلار: ھەسەن ئېلى، ئابلىمىت ياقۇپ، ئىدرىس تەلەپ، ئۆمەر  
مامۇت، ئابلىز ئاتاۋۇللا، ھەلىمە ھېيت، ئىسمايىل ئەزىمەت، نىلۇپەر ھەسەن،  
ئېزىزجان ھەسەن

---

نەشر قىلغۇچى	:	مىللەتلەر نەشرىياتى
ئادرېسى	:	بېيجىڭ شەھىرى خېپېنگىلى شىمالىي كوچا 14 - قورۇ
پوچتا نومۇرى	:	100013
تېلېفون نومۇرى	:	010-64290862
ساتقۇچى	:	جايلاردىكى شىنخۇا كىتابخانىلىرى
باشقۇچى	:	بېيجىڭ يىخۇي باسماچىلىق چەكلىك شىركىتى
نەشرى	:	2001-يىلى 10- ئايدا 1- قېتىم نەشر قىلىندى
بېسىلىشى	:	2009-يىلى 2- ئايدا بېيجىڭدا 4- قېتىم بېسىلدى
ئۆلچىمى	:	1168×850 م.م. 32 كەسلەم
باسما تاۋىقى	:	36.5
سانى	:	8000 — 11000
باھاسى	:	44.00 يۈەن

ISBN 978-7-105-04636-2/Z • 440 (维 36)

---

图书在版编目(CIP)数据

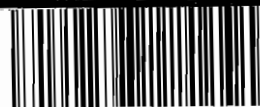
成功学全书: 维吾尔文/ (美) 希尔著; 艾山·伊力等译.  
—北京: 民族出版社, 2001.1 (2009.1 重印)  
ISBN 978-7-105-04636-2

I. 成… II. ①希…②艾… III. 成功心理学—维吾尔语(中国少数民族语言) IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 065452 号

出版发行: 民族出版社 <http://www.mzcbs.com>  
社址: 北京市和平里北街 14 号 邮编: 100013  
电话: 010-64290862 (维文室)  
印刷: 北京艺辉印刷有限公司  
版次: 2001 年 10 月第 1 版 2009 年 2 月北京第 4 次印刷  
开本: 850×1168 毫米 32 开  
印张: 36.5  
印数: 8000—11000  
定价: 44.00 元

ISBN 978-7-105-04636-2/Z·440 (维 36)



1BUI00001930