

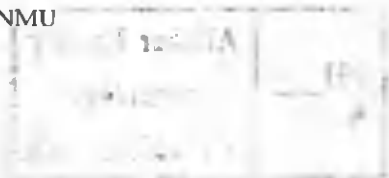
Адам ЖЕКСОН

БОЙ БЎЛИШНИНГ ЎНТА СИРИ

*Ҳаётингизни ўзгартирадиган донишмандлик ва
бойлик ҳақида замонавий зарбулмасал*



ТОШКЕНТ
«DAVR PRESS» NMU
2012



88.37(3)-Шахс исех-8сч

Адам Жексоннинг тўрт китобидан бири бўлмиш мазкур асар Сизнинг бойлик ҳақидаги барча қарашларингизни ўзгартириб, ҳаётингизни буткул янги изга солиб юбориши мумкин. Муаллифнинг қолган уч китоби — Бахт, Саломатлик ва Муҳаббатнинг унта сирига бағишланган бўлиб, ҳаёт йулларида Сизнинг ишончли ҳамроҳингизга айланади.

Барча ҳуқуқлар амалдаги қонунарга асосан ҳимояланган.

"DAVR-PRESS" нашриёт-матбаа уйининг ёзма рухсатисиз ушбу нашрни қисман ёки тўлиқ ҳолда бошқа оммавий ахборот воситаларида электрон ёки механик куралида кўчириб босиш, магнит ташувчи воситаларда тарқатиш қатъий тақиқланади.

ISBN 978-9943-4072-4-4

№ 31709
281

2013/14 A 1001	<p>Alisher Navoiy nomidagi O'zbekiston MK</p>
-------------------	--

© "DAVR PRESS" NMU, 2012



Ҳеч шубҳасиз, бор-йўгингиздан буткул айрилмоқ бахтсизлик эмас, балки тақдир инъоми эканлиги ҳақидаги ғояни қабул қилиш бағоят мушкулдир.

Ушбу китобни ўқиб чиқинг. «Бой бўлишнинг ўнта сири»ни амалда қўлаб кўринг. Ана ўшанда ҳаётингиз сирли тарзда ўзгариб кетишига амин бўласиз.

Кўпчилигимиз топган-тутганимиздан айрилиб, мутлақ «таъминланган» ҳаётни кафолатловчи арзимас нафақага кунимиз қолган бугунги даврда мазкур китоб асқотиши мумкин. Сирли Кекса Хитойликнинг маслаҳатлари ва йўриқларига амал қилсангиз, бой бўлишингизга кенг имконият очилади.

«MAJBURIY BEPUL NUSXA»

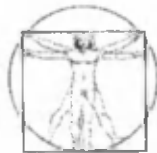
*Инсон заковати етган ва ишонган барча нарсага...
эришиш мумкин.*

Адам ЖЕКсон

*Кишига бойлик кела бошлаган заҳоти шунчалик
шиддат билан ҳамда мул-кўл бўлиб келадики, ин-
сон узоқ йиллар давом этган қашшоқлик чоғларида
унинг қайга яширинганлигидан ҳайратланишдан
тўхтамайди.*

Наполеон Хилл, «Уйла ва бойи».





Биз олтмиш беш ёшга етганимизда тўқсон фоиздан купимиз ё ҳеч вақога ярамайдиган ёхуд барбод бўлиб тугагандек кўринамиз. Саккиз фоиз эркаклар ва икки фоиз аёлларнигина молиявий жиҳатдан мустақил деб аташ мумкин бўлгани ҳолда фақат бир фоизгина аҳолини бой деса бўлади. Бунинг сабаби нимада? Уша бир фоиз кишиларга бошқалар билмайдиган яна нима нарсалар маълум? Улар бошқалардан кўра ақллироқми? Маълумоти тузукроқми? Кўпроқ меҳнат қиладиларми? Ёки улар тақдирнинг эркатойлари бўлган оддий бахтиёр инсонларми?

Бу саволлар узоқ йиллардан бери менга тинчлик бермасди. Агар бойлик ҳамма интиладиган шундай бир ноёб нарса бўлса, нима учун унга эришиш юздан бир кишигагина насиб этади? Нима учун кишилар гарчи ўз орзуларини амалга оширишга ожиз бўлсалар-да, бунинг учун шунчалик кўп куч ва ҳиссиётларини сарфлайдилар? Кунлардан бир кун мен ажойиб қарияни учратдим. У менга Ҳақиқий Бойликнинг барча сир-синоатини очиб берди. Унинг унта тамойилини қўллаган ҳар қандай инсон бойликкагина эмас, балки тўла мўл-кўлчилик, фаровонликка эришади.

Ҳақиқий Бойлик — бу фақат сизнинг банкдаги ҳисобингиз миқдори ёки молу мулкингиз қимматигина эмас, бу ўз умрингизни тилаганингизча кечеришингизга



етарли даражада маблағ билан таъминланганингиз демақдир. Биз барчамиз бой булиш учун етарли қувватга эга эканлигимизни англагандек бўлдим. Шарт-шароитларимизнинг қай даражадалиги — ёш ёки кексалигимиз, қора ёки оқ танли эканимиз, никоҳланган ёки суққабошлигимизнинг бу ерда аҳамияти йўқ. Бизнинг ҳаётимизни ташқи муҳит бошқармайди, яъни у об-ҳаво ёки ҳукумат сиёсати бўлмасин, буни ўзимиз белгилаймиз! Айнан ўз ҳаётимизни бошқара бошлаган, унга нисбатан ўз масъулиятимизни қўлга олган чоғдагина бу умрни ўзгартириш ва ўз орзуларимизни амалга ошириш учун ўзимизда қувват сезамиз.

Кўпчилик зарбулмасал қаҳрамонлари, персонажлари каби бу китобда сиз учратган кишилар, гарчи уларнинг исм-шарифларини ўзгартирган бўлсам-да, ҳаётда мавжуд инсонлардир. Уларнинг бошидан кечирган воқеалар сизга ибрат бўлиши ва ўша қаҳрамонлар сингари ўз ҳаётингизда Ҳақиқий Бойликка эришиш учун сизда истак пайдо бўлишида кўмаклашувига катта умид билдираман.

Адам ЖЕКсон,
Хартфордшир, ноябр, 1995 йил.





БОҒДАГИ САЙР

Феврал ойининг биринчи душанбаси куни эрта-лабки соат олтиларда одатда қандай совуқ ва зулмат ҳукмронлик қилса, йигит кучага чиққанида уни худди шундай қоронгулик ва совуқ кутиб олган эди. Кучадаги чироқлар ҳали ўчмаган, аммо улов ва машиналар оқими анча кўпайиб қолганди. Яқин-яқинларда йигитчани саккиздан эрта тургазиб бўлмасди, лекин сўнгги бир неча ойлар давомида уни доимий хавотир ҳисси чуллаган ва уйқусидан ҳаловат қочган эди.

У боғ томонга борувчи йўлдан илгарилаб борарди. Йигитча тонг саҳарда туриб тоза ҳаво олиш учун боғ бўйлаб юриш одатини отасидан ўрганганди. Отаси: «Боғ оралаб сайр қилаётганда қуёш чиқишини томоша қилсанг, илҳом пайдо бўлаётганини, янги фикрлар тугилаётганини ва сенга тинчлик бермаётган кўпгина муаммолар ечими топилаётганини ўзинг ҳам сезмай қоласан», — деб такрорлашни яхши кўрарди.

«Гуё буни сенга фаришталар пичирлаётгандек туюлади», — дерди отаси. Лекин у сайр қила бошлаган икки ҳафта мобайнида ҳеч қандай фаришталар шивирлашини эшитмади, илҳоми ҳам келмади, янги фикрлар ҳам уйғонмади, муаммолар ечимини ҳам тополмади.

Катта, ҳашаматли иморатлар ёнидан ўтар экан, йигитча мана шундай ажойиб уйда яшашга имкон топиш даражасида бой бўлишнинг яхшилик томонларини куз олдига келтириб, уйлаб борарди. Шу каби ҳашаматли иморат сотиб олиш имкони булганида қандай зўр иш бўларди-я!



Йигит ўзини бир лаҳзагина ўша иморатларнинг бирида яшаётгандай ҳис қилиб кўрди. У ўзининг ўша ёруғ ва кенг меҳмонхоналарда ҳордиқ чиқараётганини, бу уйларда қариндошлари ва дўстлари учун етарли миқдорда хоналар мавжудлиги боис, уларни таклиф этаётганини ёки илиқ куёшли кунда гўзал боғ ичида ўтириб ором олаётганини аниқ тасаввур қилди.

Лекин боғ адоғидаги энг сўнгги иморат ёнидан утган заҳоти тасаввуридаги туши тугаб, йигитча яна ўнгига қайтди. Ўнгидаги ҳаёт эса шундайки, у ҳеч қачон наинки шундай данғиллама ҳовли-жойни, ҳатто кичикроқ айвончали коттежни ҳам сотиб олиш учун етарлича бадавлат бўлолмайди, лотореядан ютиб олиш бундан мустасно. Агар молиявий томон ҳақида гапирилса, ҳаёт доимо яшаш учун курашдан иборат бўлган, бўлмоқда ва бундан кейин ҳам шундай бўлади.

Боғ ораляб бораётган йигитча югуриш йўлакчаси томон ўтиб, қадамини тезлатди. У юриб борар экан, тақдир ўзига кулиб боқмаётганлиги ҳақидаги фикрдан халос бўлолмади. Нима учун у бадавлат хонадонда тугилмади? Нима сабабдан бошқаларга ўзидан ўзи келадиган омад унга ёр бўлмаяпти ва имкониятларини очмаяпти?

Лекин ҳақиқат шундан иборат эдики, йигитчанинг муаммолари кўпчилик инсонлар муаммоларидан асло фарқ қилмасди. Ҳар ойнинг охирида банкдаги ҳисобида қолган пули зудлик билан тўлаши лозим бўлган тўлов ҳисобларига зўр-базўр етарди. Ёлғиз Яратганнинг ўзига маълум қайсидир йўллар билан учма-уч етказишга улгурарди. Иқтисодий танглик ҳукм сурган сўнгги икки-уч ой мобайнида борган сари кўпроқ куч сарфлашга тўғри келди. Унга иш куни узайгандек, маоши эса пасайгандек туюлаверди ва орзу қилиш ёқимли бўлган нарсаларни амалга ошириш у ёқда турсин, балки эртага нима бўлиши ҳақида ўйлаш ҳам қийин бўлиб қолди.

Қачонлардир у таниқли ёзувчи бўлишни, оиласини таъминлашни ва ўз хусусий уйига эга бўлишни орзу қиларди, лекин ҳозирги шароитда у ўз орзулари қай тарзда амалга ошиши мумкинлигини ҳатто тасаввур этишга ҳам қийналарди. Ҳатто у қалбининг туб-тубида,



қачон бўлса-да, келажакда бу орзуларнинг амалга ошиши мумкинлигига ҳам ишона олмасди. У ўзини қўлга олиб, машгулотини ўзгартириш ва ўзига муносиброқ иш топиши керак эди. Лекин ҳар ойда зиммасида оғир юк бўлиб турган тўловлари туфайли бу жонига теккан ишини ташлашга юраги дов бермасди.

У бамисли тузоққа тушгандай эди, тузоқдаги фаолиятига етарлича ҳақ тўланмаслик унда ҳеч қандай қизиқиш ёки берилиб ишлашга иштиёқ уйғотмасди. Ишхонасидаги кўпгина ҳамкасблари ҳам унинг назарида бажараётган ишларига мутлақо қизиқмай, зерикаётгандай эди. Иш улар учун ҳам худди ўзида бўлгандай шунчаки ўлмай қолиш воситасидан иборат эди.

Йиллар ўтиб, йигит ўзининг ёшлигидаги орзу ва умидларидан воз кечди. Энди унинг умиди баҳоли қудрат яшаш бўлиб қолди. У боғ оралаб борар экан, фаришталардан бири — агар ўша фаришталар ҳақиқатда мавжуд бўлса — унинг тақдирини қачонлардир ўзгартиришга туртки бўладиган озгинагина иштиёқ уйғотувчи бирон-бир фикрни қулоғига шипшитишига умид боғлаб, илтижо қиларди.

Йигит ўз ўйлари гирдобига шу қадар чуқур чўмгандики, қуёш чарақлаб чиқиб, боғнинг шарқий томонидаги дарахтлар устини ёритганини кўрмас, боши узра қушларнинг сайрашларини эшитмас ва ёнида қандайдир одам кетиб бораётганини ҳам мутлақо сезмасди.



УЧРАШУВ

Бехос эшитилган овоз йигитнинг хаёлларини қочириб, чўчитиб юборди.

— Хайрли тонг.

У ўгирилиб, ёнида кекса ёшдаги хитойликни кўрди.

— Салом, — деди йигит унга тез қайрилиб қараб.

Хитойлик баланд бўйли эмас, унинг боши йигитнинг елкасига зўрға етарди. Эгнига иссиққина қора спорт кийимини кийганди.

— Сиз билан бирга юрсам, эътироз билдирмайсизми, — сўради бу қария.

— Марҳамат. Агар мени қувиб ета олсангиз, — жавоб берди йигитча. Кекса киши жилмайди.

— Мен имкон борича ҳаракат қиламан, — деди у қадамини тезлатар экан. — Сиз юрагида оғир бир дарди бор одамдек кўриняпсиз.

— Мутлақо ундаймас, — деди йигитча ҳамроҳига қарамай.

— Биласизми, — деб сўзида давом этди қария, — менинг мамлакатимда ҳар бир муаммо ўзи билан яхшилик келтириши, ҳар қандай омадсизлик орқасида ўшандай миқдорда ва ҳатто ундан-да каттароқ омад келишига ишонадилар.

— Ҳим? — дея овоз чиқарди йигит ишонқирамай.

— Бу ҳамма нарсага тааллуқли... ҳатто пул муаммоларига ҳам, — деди қария.

Сўнги жумлани эшитиб, йигитча чуқур тин олди ва ҳамроҳи томон ўгирилди.



— Пул муаммолари қандай омад келтириши мумкин?
— деб сўради у.

— Пул муаммолари Асл Бойлик — сен ҳатто орзу қилолмайдиган бойлик сари йўл очадилар, — жавоб берди чол.

— Аммо бунинг қай тарзда имкони бор? — сўради йигит.

— Ахир жаҳондаги энг бой ва обрўли кишиларнинг кўпчилиги қачонлардир сариқ чақасиз ёки тўла банкрот бўлганларидан хабаринг йўқми?

— Йўқ, — деди йигит бошини чайқаб.

— Авраам Линколн 35 ёшида банкрот деб эълон қилинганлигига қарамай, тарихга Америка Қўшма Штатларининг энг бой ва энг обрўли одамларидан бири сифатида кирган.

Мандино дайди ва пиёниста бўлган эса-да, барча даврларнинг энг машҳур ёзувчиларидан бири бўлишга эришди, Уолт Дисней эса ўз кино империясини яратишга муваффақ бўлишдан олдин бир неча бор тўла банкротликни бошидан кечирган эди.

Йигит жуда ҳайрон қолди. У доимо ҳаётда омадсиз ва сўнгги мағлубиятга учраган кишиларгина киссасида сариқ чақасиз қолади ва банкротликни бошидан кечиради, деб ўйларди.

— Наҳотки шундай бўлиши мумкин? — сўради у.
— Киссасида сариқ чақа қолмаган киши қандай қилиб фойдага эришиши мумкин?

— Жуда оддий, — жилмайди қария. — Ўз ҳаётдан мамнун кишилар бойлик қидирмайдилар. Ўз ҳаётини ўзгартиришни бошлаш учун рағбат... ёки мардлик зарур. Жуда кам сонли кишилар рағбатга эришадилар, лекин ўз ҳаётини ўзгартиришга мажбурлик туфайли киришган кишилар анча кўпроқ.

Биласанми, сен умидсизликка тушган чоғингдагина ўз-ўзингга саволлар бера бошлайсан ва бу саволлар мазмуни сенинг тақдирингни аниқлаб беради.

Йигитнинг юзига қизиллик югура бошлади, лекин унинг ҳали ҳам ишонқирамагани алфозидан кўриниб турарди.



— Айт-чи, — давом этди қария, — мен хаёлларингни қочириб юборишимдан олдин нима ҳақда ўйлаётган эдинг?

— Аниқ айтолмайман. Назаримда, нима учун баъзи нарсалар айнан менинг бошимдан кечяпти, деган тапшишга чўмилиб қолган эдим, шекилли.

— Хўш, сен бундай савол нимага олиб келиши мумкин деб ўйлайсан?

— Билмадим, — деб эътироф қилди йигитча.

— Ана шундай! — деди чол. — У «Билмайман»га олиб келади. Ёки янада ёмонроғи, нотўғри жавобларга йўллайди. Бу ерда «Нима учун?» деган савол доим тайёр туради. Сенинг миянг унга берадиган ҳар қандай саволингга жавоб топиш билан банд; «Нима учун?» деган саволи ҳеч қандай умид тугдирмайди, унинг ечим ва истиқболи ҳам йўқ. «Мен нечук бу ҳолга тушдим?», «Мен нега гамга ботяпман?», «Нима учун омадим келмаяпти?» каби саволлар ҳеч қаёққа олиб бормади. Буюк кишилар бошқача саволлар берадилар. Улар: «Қандай?», «Нима қилиб?», «Ўз ҳаётимни қандай яхшилашим мумкин?» ёки ҳатто «Бой бўлиш учун нима қилишим керак?» дегандек яхшироқ савол берадилар.

— Билмадим, — деди йигит. — Мен саволларга эмас, жавобларга муҳтожман.

— Лекин агар сен тўғри жавоб топишни истасанг, — деди қария, — аввало тўғри савол беришинг лозим. Инжилда: «Сўранг ва сизга берадилар; изланг ва топасиз», дейилган.

— Бу ёқимли эшитилади, лекин ҳаёт унчалик оддий эмас.

— Сен қаердан биласан? Сен ҳеч бўлмаса, бирор марта ҳам уриниб кўрганмисан? — деб сўради қария. — Балки ҳаёт сен ўйлаганингдан кўра анчагина оддийроқдир.

— У менга унчалик оддий кўринган эмас, — деди йигитча. Нимагаки қўл урмайин, ҳеч қачон муваффақиятга эриша олмаганман. Ҳамма нарсани синаб кўрдим, лекин назаримда ҳеч нима тўғри келмагандай.

— Муаммоларни ечишнинг асосий қондасини унутма, — деди қария.



— У қандай қоида?

— Сенга барча имкониятларни қўллаб бўлгандек кўринса-да, аслида бу шундай эмаслигини унутма!

— Бу гап яхши-я, лекин яна нима қилишим мумкинлигини билолмайман, — жавоб берди йигит. — Мен ҳеч қачон бой бўлмаганман ва очиги, бундан кейин ҳам бой бўлмасам керак. Балки менда бунинг учун зарур асос бўлмаса керак.

— Хуш, бунинг учун сенда бўлмаган яна қандай нарса керак экан? — сўради чол.

— Билмадим. Авваламбор, пул қилиш учун пул топиш зарур бўлса керак.

— Бундай уйлашга сени нима мажбур этяпти? Биласанми, Аристотел Онасис узининг фаолиятини 200 доллардан камроқ маблағ билан бошлаган. Ушанда унда дорулфунун даражаси ҳам, бой қариндошлари ҳам бўлмаган, шунга қарамасдан, у ёруғ оламда қачонлардир яшаган энг бой одамлардан бири бўлиб қолди.

Йигитча елкасини қисди.

— Балки унинг шунчаки омади келгандир, — деди у.

— Кўпчилик бой инсонлар энг кам миқдордаги сармоя билан ёки умуман пулсиз иш бошлаганлар. Анита Роддик автомобилларига пардоз беришни уйлаб топиб, ўз пардоз компаниясини яратди. Билл Гэйт, дунёдаги энг бой кишилардан бири, ўз мулкани компьютер саноатига янгиликлар киритиш билан кўпайтирди. Энтони Роббинс, машҳур ёзувчи ва шахсий ривожланиш етакчиларидан бири, кунлардан бир кун ҳеч вақосиз қолди ва кичкинагина кулбада яшади, шундай бўлса-да, у бир йил мобайнида ҳаётини шундай буриб юборишга муваффақ бўлдики, натижада миллионер бўлиб кетди ва сатҳи 10 000 кв фут майдонига эга, океанга қараган қаср сотиб олишга эришди.

Уларнинг муваффақиятини сен ҳақиқатда омад самараси деб уйлайсанми?

— Нима ҳам дердим, балки ҳар доим ҳам шундай бўлавермагандир, — жавоб берди йигит. — Лекин баъзан бахтли воқеалар ҳам бўлади-ку, тўғримасми?



— Бойлик тўплай билган барча инсонларда битта муҳим жиҳатни, яъни шахсий масъулиятни топасан. Уларнинг барчаси ўз ҳаракатлари ва қарорлари учун жавобгарлик сезадилар. Улар ўз муаммолари учун иқтисодиёт ёки ҳукуматни, об-ҳаво ёки бахтсиз болаликни айбламайдилар. Бой инсонлар бахтли воқеалар ёки тасодифий шароитларни кутиб утирмайдилар, буларни улар ўзлари яратадилар. Улар ўзларини оқлаш учун баҳона қидирмай, ечим топишга интиладилар. Улар муваффақиятга эришишни ўзларига бурч деб ҳисоблайдилар.

— Эҳтимол ҳақдирсиз, — деди йигит. — Билганим шуки, мен ҳамиша молиявий танг аҳволни бошимдан кечирганман. Балки бу менинг тақдирим бўлса керак.

— Сен бу тақдирни ўзинг яратгансан, — деди чол. — Ўтмишда ҳеч қачон бой бўлмаганинг бундан кейин ҳам бойимайсан деган маънони билдирмайди. Ўз ҳаётингдан муҳим хулоса чиқаришинг, яъни сенинг келажагинг ўтмишинг каби бўлиши шарт эмаслигини англашинг керак. Агар доимий қилиб юрган ишингни бажараверсанггина ўша авваллари эришганингга етаверасан.

Чол билан йигит кўл ёқасидан боғнинг шимолий томонига қараб юриб борардилар. Уларнинг ёнидан икки киши югуриб ўтиб кетди. Ҳаво совуқ эди, югурувчилар нафасидан иссиқ бут тараларди. Йигит чол айтган сўзларнинг магзини чақишга уринарди. Шубҳасиз, хитойлик қариянинг гапларида қандайдир маъно бор эди. Шундай эса-да, бу ҳали унинг учун етарли даражада ишонтирарли эмасди.

— Пул қилиш учун сенда пул бўлиши мутлақо шарт эмас, — тушунтирди чол. — Сенга бой қариндошлар ҳам, дорилфунун даражаси ҳам ёки бахтли тасодиф ҳам зарур эмас. Бойликка эришишинг учун нимаики керак бўлса, сенда уларнинг барчаси мавжуд.

— Бу шунчалик осон, деб ўйлайсизми, — сўради йигит.

— Албатта. Бунинг учун ҳеч қандай омад шарт эмас. Сен ҳам ўз тақдирингни яратиш учун ҳар қандай бошқа одам каби қувватга эгасан.



— Ахир сиз ҳар қандай киши бой бўлиши мумкин, деб ўйламайсиз-ку, — сўради йигит.

— Албатта, ўйлайман. Шунини билиб қўйгинки, бу дунёда кўпчилик инсонлар бойдирлар, улар ҳатто ўзлари бу ҳақда билмайдилар!

— Бу билан нима демоқчисиз? Реал бойлик эгаси бўлган одамлар бу ҳақда билмасликлари мумкин эмас, — деди йигит.

— Шундай деб ўйлайсанми? — деди чол. — Улар ҳақиқатан ҳам билмайдилар. Сенинг ўзинг бунга ёрқин мисолсан. Сен уз ҳисоб тўловларингни тўлашга қийналаётганинг учун камбағалман, деб ўйлайсанми?

— Ҳа, лекин сиз қандай қилиб?.. — гап бошлади йигит.

— Уйингда тоза водопровод суви доим бор — бу, бир неча юз йилликлар илгари жуда ноёб ҳодиса эди, ҳозир ҳам айрим жойларда камёб ҳодиса бўлиб қолмоқда. Сенинг ахборот олиш имконинг бор, ахборотнинг энг қимматли манбалари бўлмиш оммавий кутубхоналарга бора оласан, сени қизиқтирган, истаган масала бўйича маълумот топасан, ваҳоланки, кўпчилик одамлар бунга ҳозир ҳам эришолмайдилар. Сенинг қорнинг тўқ, устинг бут, бошинг узра томинг бор. Истаган одамнинг билан ҳатто дунёнинг нариги чеккасида бўлса ҳам боғланиш имконини берувчи телефонинг бор. Ҳар куни тўппа-тўғри уйингга янгиликлар ва кўнгилочарликлар келтирувчи телевизоринг бор. Бундан эллик йил муқаддам ҳеч ким ҳатто номини эшитмаган озиқ маҳсулотларини сотиб олишинг мумкин.

Ўтган асрда инсонга маълум бўлмаган машиналар, поезд ва самолётлар — транспортнинг барча турлари сени ҳозир қўршаб турибди. Шу боис, кўриб турганингдек, инсониятнинг бутун тарихи давомида ер шарини эгаллаган миллионларча инсонлар билан таққослаганда уша одамлар қачондир орзу этгандан ҳам кўра сен бадавлатроқ ва жуда бойсан.

— Пул — бу ҳали бойлик эмас, — давом этди чол, — пулнинг борлиги бойлик миқдорини ўлчаш учун ҳар доим ҳам хизмат қилмайди. Умуман айтганда, пул ҳеч қандай



қимматни ташкил этмайди: аллақачон дунёдан ўтиб кетган инсонлар тасвири туширилган қоғозлар туплами ёки тангалардан қандай фойда бор? Пулнинг ягона қадри шундаки, унга харид қилиш мумкин. Ҳалокатга учраган кемада ёки кимсасиз оролда қолган инсон учун миллион фунт стерлинг пулнинг охир-оқибатда қандай фойдаси бор? Ҳар ойлик маоши олти хонали сондан иборат бўлган, иши юришган, лекин ҳаддан зиёд юкламалар туфайли болалари билан мулоқотга вақт топишга имкон топмайдиган бизнесменнинг бойлигини қандай баҳолаш мумкин? Ва ким бойроқ — саратон хасталигидан ўлаётган миллионерми ёки банкда бир чақаси йўқ, аммо саломатлиги аъло бўлган кишими?

Ҳақиқий бойлик ҳажми тўғрисида сен кечираётган умр сифати билангина ҳукм чиқариш мумкин. Ўз шахсий умрини ўзи хоҳлаганича яшашга қодир инсонгина ҳақиқатдан бойдир, — деди қария.

Улар кичикроқ чакалакзорга кириб қолишди. Дарахт шохларида куртаклар пайдо бўлган, уларнинг рангига қараб гуллаш даври яқинлашганини билиш қийин эмас эди. Қисқа сукутдан сўнг йигитча сўз бошлади.

— Лекин пул ҳаётнинг сифатини яхшилаши мумкин-да, — деди у.

— Агар уни ақл билан ишлатилса — тўғри, мумкин, — тасдиқлади чол. — Лекин купчилик пул барча муаммоларни ҳал этади, деб ўйлайди.

— Ҳа, мен ўз муаммоларимни ечгунимга қадар ҳали куп сувлар оқиб кетади, — жилмайди йигит.

— Шундай деб ўйлашинг мумкин, лекин, сени ишонтириб айтаманки, бундай эмас, — жавоб берди қария маъноли боқиб.

Бу танбеҳ йигитни сергаклантирди. Бу чол унинг муаммолари ҳақида нима биларди, ўзи? Лекин у бу фикрини баён этишга улгурмасидан қария давом этди:

— Сен миллион фунт ютиб олганингда нима қилар эдинг?

— Қарзларимни тўлардим.

— Кейин-чи?

— Айтиш қийин. Аввал ўз яқинларим ва дўстларимни таклиф қилиб, базми жамшид уюштирдим. Кейин

чўмилиш ҳавзаси ва теннис корти бор янги уй-жой, машина, янги телевизор, янги мебел сотиб олардим. Кейин яқин кишиларимни таътилга олиб борардим ва пулларимнинг бир қисмини муҳтож бўлган дўстларимга тарқатардим.

— Хуш, ундан кейин-чи? — такрор сўради чол.

— Билмадим, — тан олди йигит. — Мен бу ҳақда аввал ўйламаган эдим.

— Сен ҳозир жуда кўпчилик — кунлардан бир кун бойиб кетишни орзу қилган одамлар айтадиган гапни айтдинг. Аммо сенинг жавобингда Асл бойликка ҳеч қачон эриша олмайдиган сабаб яширинган.

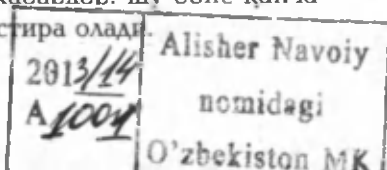
— Нимани назарда тутмоқдасиз? — чолнинг гапини бўлди йигит. — Шундай одамлар борки, лотореядан ютиб, бир кечада миллионер бўладилар.

— Дарҳақиқат, шундай, лекин уларнинг бойлиги кўпинча вақтинчалик бўлиб чиқади. Улардан кўплари ўз лоторея чиптасини сотиб олаётган кундаги каби чўнтагида сариқ чақасиз ҳолда умрларини якунлайдилар!

Йигит ишонқирамай бошини чайқади.

— Бу тўғри, — таъкидлади чол. — Биласанми, улар нима учун яна камбағаллашиб қоладилар? Чунки улар бойликни яратишни ҳам, уни бошқаришни ҳам ўрганолмадилар. Оқибатда уларга ниманидир тўплаш кам насиб этади, бойликларини қандай тасодифий равишда топган бўлсалар, шундай йўқотадилар ҳам. Улар ажойиб ўсимликка эга бўлган кишига ўхшайдилар: ўша ўсимлик парвариши ҳақида ҳеч қандай тасаввурга эга эмас — на унга зарур тупроқни, на иқлим шароитини, на сув миқдори ва ҳашаротлардан уни ҳимоя этиши лозим бўлган чоралардан беҳабардир. У қандайдир бир муддат давомида ўсимлик меваларидан фойдаланиши мумкин, аммо ўсимлик тез орада сўлий бошлайди ва қуриydi.

Лекин бу ўсимлик табиатини яхши ўрганган одам унга нима кераклигини билади. У бундай ўсимликларни уруғидан ўстириб парваришлашни билади. Бу ўсимликнинг қандай кўринишда бўлишидан хабардор. шу боис қанча керак бўлса, шунча миқдорда ўстира олади.





Бойлик ҳам ана шу ўсимликка ўхшаш ажойиб нарса. Ҳаммамиз уни етарли миқдорда яратиш қувватига эгамиз, ammo уни яратиш ва у билан муомала сирларини ўрганиб олишимиз даркор.

Ҳар қандай пул, агар у билан қандай муомала қилишни билмасак, ҳеч вақо бермайди. Сен шўх ўғил ҳақидаги воқеани эслайсанми?

Бу таниш воқеа йигитнинг қулоғига иссиқ кирса-да, унинг барча тафсилотларини хотирлай олмади.

— Бир бадавлат ер эгасининг икки ўғли бўлиб, кичигида отасининг ишини ўрганишга ҳеч қандай интилиш бўлмади. У саёҳат қилиш мақсадида отасидан ўзига тегишли меросни талаб қилди. Отаси ўғлининг бу қилигидан ранжиса-да, унинг мерос улушини ажратиб, кетишига рухсат берди. Ўғил пулига яхши нарсалар сотиб олди ва дўст-ёрлари ичида кайф-сафо қилиб, хурсандчиликда кунини ўтказди, кўп ўтмай пули тугади. Эғнида кийиб кетган кийимидан бошқа чунтагида бир мириси қолмаган ҳолда, шумшайиб отасининг ёнига қайтиб келди.

Шўх ўғил ўз саёҳатини катта бойлик билан бошлаган бўлса-да, ундан қандай қилиб даромад олишни ўрганмагани сабабли ҳаммасини тезда йўқотди.

Ҳамроҳлар боғнинг дарахтзор қисми поёнига етиб, баланд тепалик томон зинагача давом этган сўқмоқ йўлга қараб бурилдилар.

— Кўриб турганингдек, бойлик — бу инсон эгалик қилиши зарур бўлган шунчаки сармоя эмас, — деди қария. — Тез орада сармоянинг баракаси учиши мумкин. Бой бўлиш учун сен аввало, ўзинг тилаганингча ҳаёт тарзини кечиришга етарли маблағга эга бўлишинг керак.

— Бунга қандай эришиш мумкин? — сўради йигит.

Қария жилмайди.

— Аввало, сен бу олам ва ундаги барча нарсалар қонунларга бўйсунинини англаб олишинг керак, — деб тушунтира бошлади чол. — Кўплари яхши маълум бўлган табиат қонунларига. Масалан, физикадан ернинг тортиш кучи қонуни тўғрисида шуни биламизки, олмани



иргитиб юборсак, у албатта ерга қайтиб тушади. Кислородсиз сайёрамизда ҳаёт бўлмаслигини ҳам биламиз. Лекин яна кўп қонунлар мавжудки, — улардан баъзилари Ҳақиқий Бойликка эришишга тааллуқли, — улар унчалик яхши маълум эмас ва кўпчилик одамлар учун сир бўлиб қолади.

Улар тепаликка чиқаётиб, ярим йўлга етаёзганларида йигит ҳансираб, нафаси тикилиб қолди, ёнма-ён кетаётган қария эса ҳеч қийналмай сўзида давом этиб борарди. Улар тепаликка етганларида йигит чолга ўтирилиб қаради.

— Хуш, — сўради у нафасини ростлаб олиб, — бу сир нимадан иборат экан?

— Ҳақиқий Бойлик сирлари, барча табиат қонунлари каби, ҳар бир инсон учун тааллуқлидир. Сен бажаришинг керак бўлган нарса — бу тегишли одамларга берилиши зарур бўлган муҳим саволларни беришнинг ўзгинасидир. Мана буни ол, сенга ёрдам беради, — дея чол йигитга букланган қоғоз варагини узатди.

Йигит шошганча уни очди-ю, лол қолди. Қоғозда ҳеч қандай сир, ҳеч қандай доно сўз ва афсун битилган ёзув йўқ эди. Бу шунчаки унта исм ва унта телефон рақами ёзилган рўйхат эди. У қоғоздан кўз узиб қараганида, чол унинг ёнидан гойиб бўлганди.

Йигит чор атрофга қаради, итини сайрга олиб чиққан икки кишидан бўлак ҳеч кимни кўрмади.

— Кечирасиз, — деди йигит уларга яқинлашар экан. — Ҳозиргина ёнимда кетаётган чолни кўрмадингизми?

Ёши анчага бориб қолган эркак билан аёл жавоб беришдан аввал бир-бирига қараб олишди.

— Сизнинг ёнингизда биров борлигини мен кўрмадим, — деди эркак. — Сен-чи, Этэл? — ҳамроҳига юзланиб мурожаат қилди у.

Ёнида кетаётган аёл бошини чайқади.

— Йўқ, — деди у.

— Лекин сиз уни — қора спорт кийимидаги кекса хитойлик кишини албатта кўрган бўлишингиз керак, — дея йигит яна таъкидлади.

— Кечирасиз, — такрорлади эркак. — Мен ёнингизда ҳеч кимни кўрмадим.



Йигит чол билан юрган йўлдан ортига аста қайта бошлади. Чол бир зумда қаёққа гойиб бўлганини йигит англай олмасди. Ва нима учун итини сайрга олиб чиққан кишилар уни кўрмади экан?

Балки бунинг ҳаммасини ўйлаб топгандир, балки боғни айланиб юрганида унга шунчалик кўрингандир? Лекин киссасига қўлини киритиши билан бу хаёл эмаслигини, чол ҳақиқатан у билан бирга бўлганини тушунди. Ўнта исм ва ўнта телефон рақами ёзилган бир парча қоғоз бунинг исбот-у далили эди.





Биринчи сир

АНГЛАБ ЕТИЛМАГАН ЭЪТИҚОД КУЧИ

Йигит уйига келиб, чол ёзиб берган барча телефон рақамларига қўнғироқ қилиб чиқди. Биринчи қўнғироқ қилишдан аввал, йигит бутунлай нотаниш кимсадан сирли кекса хитойлик берган бу рақам ва исм тўғрисида одамлар қандай муносабат билдирар эканлар, дея тайсаллаб турди. Лекин унинг хавотири ўринсиз бўлиб чиқди, чунки уларнинг ҳаммасига кекса хитойлик ва Ҳақиқий Бойликнинг сирлари ҳам маълум эди. Бунинг устига, унинг қўнғироғи ўша кишиларнинг ҳар бирида мислсиз қувонч уйғотгандай туюларди. У яқин ҳафталар ичида уларнинг ҳар бири билан навбатма-навбат учрашишга келишди.

Рўйхатда биринчи бўлиб Ричард Эпплби исмли киши турарди. Иши ниҳоятда кўп ва вақти тизлигига қарамасдан, жаноб Эпплби эртаси куни соат 5 ларда унга вақт ажратишга мамнуният билан рози бўлди.

Жаноб Эпплби шаҳарнинг энг яхши жойларидан бирида яшарди. Йигит меҳмонхонага кириши билан шаҳарнинг ботаётган қуёш нурларидаги гузал манзарасини кўриб, лол қолди. Хонанинг жануб томонидаги девори тўрт тавақали деразадан иборат бўлиб, ундан гоят ажиб кўриниш очиларди. Уфқда ботаётган қуёш қаҳрабо рангга кирган нурлари шаҳарнинг маъмурий бинолар чироқлари,



кўча ёритгичлари ва машиналардан таралаётган шуъла билан уйғунлашиб, чор атрофни ёритиб турарди.

— Бағоят гўзал кўриниш, — ҳайратини яширолмай деди йигит. — Мен шаҳарни шундай таъсирли тарзда ҳеч кўрмагандим.

— Шундай эмасми? — жилмайди мистер Эпплби. — Айни ана шу кўриниш туфайли мен бу уйни сотиб олганман. Сутканинг истаган маҳалида шу ерда ўтириб, соатлаб шаҳарни томоша қилиш мумкин.

Йигит суҳбатдошига диққат билан нигоҳини қаратди. Унга эллик ёш бериш мумкин эди. Бу бўйи унча баян бўлмаган паҳлавон сумбатли, сочлари сариқ ва тиниқ мовий кузли киши эди.

Унинг кийимлари асл бўлса-да, пала-партишроқ кўринарди. Эгнида оч жигарранг пахталик шими ва ёқаси очиқ оқ кўйлак кийганди.

— Демак, сизни Ҳақиқий Бойлик сирлари қизиқтирадими? — деб гап бошлади у, йигит ўтирганидан сўнг.

— Сиз улар ҳақиқатда мавжуд деб ўйлайсизми? — сўради йигит.

— Албатта, — жавоб берди мистер Эпплби.

— Ҳуш, бу сирлар нималардан иборат экан?

— Бу шунчаки эскирмайдиган ўнта тамойил, агар уларга риоя қилинса, ҳар қандай кишига оддий бойлик эмас, туганмас бойлик яратишга имкон беради.

— Ҳар қандай кишига? Сиз бунга аминмисиз? — қайта сўради йигит.

— Мутлақо аминман, — тасдиқлади жаноб Эпплби.

— Лекин агар ҳар бир киши бой бўлиш қобилиятига эга экан, нима учун шундай кўп кишилар яшаш учун доимий тарзда кураш олиб борадилар?

— Инсон шундай қобилиятга эга эканлиги унча муҳим эмас, — жавоб берди жаноб Эпплби. — Муҳими, инсон ўшандай қобилиятга эга эканлигига ишонишида. Ўртамиёна одам ақли ва гавдаси буюк ишларни бажарилга лаёқатли, асосий муаммо шундаки, биз лаёқатга ишонмаймиз.

Бундан кўп йиллар муқаддам мен бир томоша кўргандим, гипнотизёр залдан одамларни танлаб, гипноз



қиларди. У кишини столга ётишни сўраб, уни гипноз ҳолатига киритарди ва унинг гавдаси қаттиқ ва пулатдек букилмайдиган бўлиб қолганини уқтирарди. Шундан кейин иккита стул қўйиб, столда ётган кишининг бошини, иккинчисига оёгини қўярди-да столни сурарди. Гипноз ҳолатига кирган киши қаттиқ ишонгани учун шундай ҳолатда ётаверар, гавдаси пулатдек қаттиқ эди.

Кейин саҳнага бошқа кишилар чиқди, уларга столда ётган қаламни кўтара олмайдилар, деб уқтирди. Бу қалам, деди гипнозчи, икки тонналик юк машинасидан ҳам оғир. Уни жойидан қўзғатиш амри маҳол. «Қани, уриниб кўринг-чи, — таклиф қиларди у, — лекин бу қаламни олиш мумкин эмас».

Одамлар бирин-сирин қаламни олмоққа уринарди. Айниқса, улардан бири — катта, алп қоматли паҳлавонга ўхшаш киши хотирамда қолган. У қаламни олмоқчи бўлганида юзлари буришиб, пешонаси тер босиб, билагигаги мушаклари қаттиқ тортишиб, ҳатто томирлари бўртса-да... қаламни жойидан қўзғата олмади! Қаламни ёш бола ҳам олиши мумкин бўлса ҳам, уни қўзғата олмаганига сабаб шуки, у ана шу қаламни кўтара олишига ишонмади. Гипнозчи уни шунга ишонтирган эди.

Кўриб турганингиздек, муҳими ҳаётда нимагадир етиша олишда эмас, балки шунга етишишга ишонишинг-дадир. Бу Ҳақиқий Бойликнинг биринчи сири... бизнинг англаб етилмаган эътиқодимиз кучидир.

— Англаб етилмаган эътиқод кучи? — такрорлади йигитча. — Биз ишонган нарсанинг турмушимиз яхшиланишига қандай таъсири бўлиши мумкинлигини тушунолмаяпман.

— Агар соғлом, мутаносиб гавдали одам ишончи-ю ихлоси бўлмагани сабабли қаламни кўтаролмаган бўлса, сизнингча, бой бўлишни орзу қилган киши, агар бунинг амалий жиҳатдан иложи йўқлигига амин бўлса, қандай имкони қолади?

Ун беш йил бурун ишларим яхши борарди. Мен ўзимни тўла таъминланган ҳисоблардим, ишларимга тўғаноқ бўлувчи бирон-бир муаммо безовта қилмасди, лекин бир куни ҳеч кимга кераксиз бўлиб қолдим, барча



даромадлардан, яшаш учун зарур барча маблаг турларидан айриладим. Мен нима қилишни мутлақо тасаввур ҳам қилолмасдим, кечаси ухлаёлмай, дарё ёқасида сайр қилиш учун чиқдим. Ўша ерда бутун ҳаётимни ўзгартирган кишига дуч келдим... кекса хитойликни учратдим!

— Хўш, шундай қилиб, нима рўй берди? — бетоқатлик билан сўради йигит ўша қария ҳақида иложи борича кўпроқ билишга интилиб.

— У менга бир гап айтди, уни бир умрга эслаб қолдим. «Ҳар қандай омадсизлик ўзида шундай миқдорда ёки ҳатто ундан-да каттароқ омадни вужудга келтиради».

— Менга ҳам худди шуни айтган эди, — тасдиқлади йигитча.

— Ўшанда мен бунга тушунмаган эдим, — тан олди жаноб Эпплиби. — Ишдан ва даромаднинг ягона манбаидан айрилиб, мени оғир шароитга солиб қўйган ҳолат охири-оқибатда қай тарзда менга қандайдир фойда келтириши мумкин? Лекин ортимга назар ташлаб, бошимдан кечирган воқеалар ичида бу энг яхшисилигини кўриб турибман, чунки менинг ҳолатимдаги ноиложлик ўз ҳолатимни ўзгартиришга мажбур қилди — усиз мен ҳеч қачон бунга журъат эта олмасдим.

Мен доимо ўз шахсий бизнесим бўлишини ва ўзимга ўзим хўжайинлик қилишни истардим ва кераксиз бўлиб қолганим ўз режаларимни амалга ошириш учун менга имкон берди. Ҳақиқий Бойлик саноатларини ўрганиб, мен ўз уйимда менежмент бўйича маслаҳатлар бера бошладим ва биринчи йилнинг ўзидаёқ аввалги ишимда ишлаб топишим мумкин бўлган маблагдан икки баробар ортиқ даромадга эга бўлдим.

— Ҳазиллашяпсизми? — деди йигит. — Сизнинг муваффақиятга эришишингиз Ҳақиқий Бойлик сирларини билишда, деб уқтирмоқчимисиз?

— Мутлақо тўғри, — тасдиқлади жаноб Эпплиби. — Утган асрнинг америкалик руҳшунос ва файласуфи Уилям Жэймс айтгандики, унинг авлоди кашф этган улуғ кашфиёт шундан иборатки, одамзот ўз ақлининг ҳолатини ўзгартириб, ўз ҳаётини ўзгартиради. Бу чин ҳақиқат. Ўз ҳаётингизда нимани истасангиз — бу саломатлик ё бахт



бўладими, муҳаббат ёки бойликми, — биринчи қиладиган ишингиз — бу ниманинг имконияти бор ва йўқлигига нисбатан ўз муносабатингиз ва ишончингизни диққат билан кўриб чиқишингиз керак.

Йигитча ён дафтарчаси ва ручкасини олди.

— Мен бир неча ёзувларни қайд этсам, қаршилиқ қилмайсизми? — сўради у.

— Албатта, қаршилигим йўқ. Бу яхши фикр, — жилмайди жаноб Эпплби. — Агар биргина касаллик билан оғриган юзларча кишиларга оддий қанддан иборат ҳақдори бериб, уларга шу дори хасталикни даволовчи ажойиб хусусиятга эгаллигини айтилса, қирқ фоиз беморлар фақат ўша ҳақдори уларни даволаши мумкинлигига ихлос қилгани сабабли шифо топишлари сизга маълумми? Шу тариқа тузалмайдиган хасталикка дучор бўлганлари тўғрисида хабар топган чоғида кўпчилик беморларнинг аҳволи тўсатдан ёмонлашади. Улар хасталиқдан тузалмаслигига шунчаки ишона бошлайдилар.

Айтинг-чи, қандай фикрдасиз, агар сиз мутлақо жозибадор эмаслигингизга ишончингиз комил бўлса, севгилингизни ўзингизга маҳлиё эта оласизми? Одамлар орасида ва ҳар қандай даврада ўзингизни ноқулай сезасиз ва иложи борица ҳеч ким пайқамайдиган бўлишга ҳаракат қилиб, бирор-бир бурчакка беркиниб оласиз. Ҳатто биронта аёлга жозибали кўринсангиз-да, ўзингизни унга нисбатан етарлича номуносиб деб ҳисоблайсиз.

Кўриб турганингиздек, ҳаётнинг барча жабҳаларида гайриихтиёрий эътиқодимиз энг катта ўрин тутади. Ва улар бошқа ҳеч жойда пул ва бойлик билан боғлиқ масалалардаги каби муҳим ўрин тутмайди.

Сиз ишлаб топаётган маблағ миқдори, сизнинг ишонч-эътиқодингизга тўппа-тўғри мувофиқ келади.

— Бир дақиқага тўхтанг, — деди йигит, — мен...

— Сиз ҳозир олаётган маошингиздан кўнглингиз тўқми? — сўради жаноб Эпплби.

— Тўғриси айтсам, йўқ, — жавоб берди йигит.

— Бўлмаса нима учун лавозимингизни баланлатишларини сўрамайсиз?



— Чунки уни олишга кўзим етмайди.

— У ҳолда, бу ҳақда сўрамасангиз, каттароқ лавозим олишингиз маҳол-ку, — деди жилмайиб жаноб Эпплби.

— Бу тўғрику-я, — маъқуллади йигит. — Лекин улар маошимни оширишга нима сабабдан рози бўлишлари мумкин.

— Агар сиз қимматлироқ ходим бўлсангиз, улар сизга тўлаётган маошдан кўра кўпроқ маош тўлайдилар. Лекин сиз ҳозирги маошингиздан кўра қимматлироқлигингизга ўзингиз ишонмаслигингиз аниқ. Ўтган ҳафтада мен ишга олмоқчи бўлган бир одам билан суҳбатлашдим. Мен унга 40 минг фунт тўламоқчи эдим. У юксак даражага эга мутахассис бўлиб, унга таклиф этилган лавозим учун мос эди. Лекин мен ундан қанча маош олишни истаганини сўраганимда, у 20 минг фунт деди.

Йигит дафтарчасига нималарнидир ёзиб олди, жаноб Эпплби эса давом этарди.

— Сизнинг шароитингиз — ишонч-эътиқодингиз ойнаси. Агар сиз қачондир бой бўла олишингизга ишонмасангиз, демак шундай бўлиши аниғу равшан. Аслида бой ва камбағал кишилар орасидаги энг катта фарқ уларнинг банкдаги ҳисобларида қанча маблағ борлиги ёки улар мулкида эмас.

— Булмаса, нимада? — сўради йигит.

— Уларнинг эътиқодида! Ҳамма бойлар ўзлари ҳақида ва пуллари тўғрисида ўзида хос эътиқодга эгалар.

— Айтмоқчисизки, бойлар бойлик яратиш лаёқатлари борлигига қатъий ишонадиларми?

— Ҳа, — жавоб берди жаноб Эпплби. — Лекин уларнинг ишончлари анча чуқурроқ. Ҳозир сизга бунини тушунтиришга уриниб кураман. Сизнинг онгли ақлингиз бойлик йигишга интилаётгани кўриниб турибди, йўқса, бу ерга келмасдингиз.

— Тўғри, — жилмайди йигитча.

— У ҳолда айтинг-чи, сиз нима учун бой бўлишни хоҳлайсиз? Сизнинг фикрингизча, Ҳақиқий Бойлик ҳаётингизга нима қўшади? Йигит бир дақиқа ўйланиб қолди.



— Бойликнинг мавжудлиги эркинлик келтиради — хоҳлаган томонга бориш, истаган ишни бажариш, кўнглимдагини сотиб олиш эркинлигини. У менга куч, ишонч ва мустақиллик беради. Мен ўз шахсий бизнесини бошлашим мумкин бўларди.

— Яхши, — деди жаноб Эпплби, — демак, пул сизга кўпроқ эркинлик, куч, ишонч ва мустақиллик келтиришига ишончингиз комил?

— Албатта, — жавоб берди йигитча.

— Лекин, кўпчилик одамлар сизга худди шундай жавоб бериши мумкин эди. Пул ҳаётимизни ўзгартиришига барчамизнинг ишончимиз комил, — дея сўз қўшди у.

— Шошманг, биз ҳали машқимизни тугатмадик, — деди жаноб Эпплби. — Энди сиз ўсаётган чоғда пул ва бойлик тўғрисида нималар эшитганингиз ҳақида ўйлаб кўришингизни истардим.

— Нимани назарда тутаётганингизни англамаяпман, — деди йигит.

— Ота-онангиз пул ҳақида қандай тарзда гапиришар эди?

— Энди тушундим. Отам доим пул дарахтда ўсмайди, деганини хотирлайман.

— Яхши. Яна нима?

— Онам пул ҳамма нарсани ҳал қилмайди, у бахт келтирмайди, унга муҳаббатни сотиб олиб бўлмайди дейишни ёқтирарди.

— Жуда яхши. Яна нима? Диннинг пулга муносабати ҳақида нима дея оласиз?

— Нимани назарда тутяпсиз? Пул — ҳар қандай зулмнинг иддизи эканиними? — сўради йигит.

— Ҳа, худди шунини доимо эшитишга тўғри келади, тўғриси, ўйлайманки, биз ҳали зулмнинг манбаи пул эмас, пулга ўчлик эканини билишга имконимиз бўлади.

Йигит лол қолди. У катта бўлаётганда пул ҳақида билган барча маълумотлари салбий экан. Пули борлик — бу ҳам етарли эмас, пул ҳаётда унчалик муҳим эмас ва унга муҳаббатни сотиб олиб бўлмаслигига ишонишга ўргатишган. Яна пул унинг эгасининг руҳи жаннатга тушишига халақит берувчи зулм экан.



— Энди кўриб турибсизки, бу англаб етилмаган эътиқодингиз сизнинг онгли эътиқодингизга қанчалик қарама-қарши экан. Бир томондан сиз пул эркинлик, ўзида ишонч, куч ва мустақиллик келтиради, деб ҳисоблайсиз, иккинчи томондан — қалбингиз тубида сиз бойлик тўплаб, бебахт, бемухаббат бўлишингиз ва гуноҳга ботиб, сизга жаннат йўллари беркилишига аминсиз. Демак, сизнинг англаб етилмаган эътиқодингиз бой бўлишингизга халақит беради.

— Мен авваллари ҳеч қачон бу ҳақда ўйламаганман, — деди йигит.

— Лекин шунингдек, бошқа эътиқодлар ҳам бор, — давом этди жаноб Эпплби. — Шундай кишилар борки, улар катта пул олишга лойиқликларига ишонмайдилар. Бошқалари бой бўлиш ёмон ёки ахлоқсизлик деб ҳисоблайдилар.

Агар бошқалар бундай бой бўлолмасалар, мен қандай қилиб бой бўлишим мумкин? Муаммо шундаки, агар бундай саволларга жавоб топиб беролмасангиз, уларга қарши туролмайсиз. Сиз бошқаларга ибрат кўрсатиб, уларда яширин имкониятларини сафарбар этишлари учун илҳом уйғотиб ёрдамлашасиз.

— Бизнинг англаб етилмаган ишончу эътиқодимиз — қудратли куч, — таъкидлади жаноб Эпплби. — Улар ҳаётимиздаги барча нарсаларга таъсир кўрсатадилар. Энг машҳур, сийқаси чиққан фикрлардан бирини йигирманчи юз йилликнинг буюк тадбиркорларидан бири бўлган Клэмент Стоун биринчилардан бўлиб ифодалаган эди, — деди у ва йигитчага «Ақл етган ва ўзи ишонадиган барча нарсага етишиш мумкин» деган ёзув битилган нишонни узатди.

— Нима демоқчи бўлганингизни англадим, — деди йигит. — Лекин назаримда англаб етилмаган эътиқодларни ўзгартириш осон эмас.

Жаноб Эпплби жилмайди.

— Сизнинг сўзларингиз ўз-ўзидан сиздаги қувватни йўқотадиган эътиқодингизнинг салбийлигига ёрқин мисолдир. Ўз англаб етилмаган эътиқодларингизни ўзгартириш мушкуллигини аниқ биласизми?



— Ҳим... йўқ, лекин...

— Клэмент Стоуннинг «Ақл етган ва ўзи ишонган барча нарсага етишиш мумкин» деган сўзларини бир умр ёдда тутинг. Сиз ўз эътиқодингизни танлаш қувватига эгасиз.

— Лекин қандай қилиб? — сўради йигит.

— Ўзига таъсир кўрсатиб, ихлос қилиш — ўз-ўзига такрор уқтиришга асосланган оддий техника.

— Ўзингизга уқтириш қандай қилиб сизнинг англаб етилмаган эътиқодингизга таъсир қилади? — яна савол берди йигит.

— Сиз тез-тез такрорлайдиган ҳар қандай тасдиқ ёки уқтириш охир-оқибатда сизнинг беихтиёр онгингизга киради, — тушунтирди жаноб Эпплби. — Ахир ўз эътиқодларингизнинг кўпини айнан ана шу тарзда ўзингизга олгансиз.

Нималардир ҳақида қайта-қайта гапирилаверса, охир оқибатда бу сизнинг онгингизга ўрнашиб, ўзингиз ҳам шунга ишонч ҳосил этишингизни эшитганмисиз?

Йигит ён дафтарчасига яна нималарнидир ёзиб олди.

Жаноб Эпплби давом этарди:

— Ўз-ўзига уқтириш кўмагида пул ва бойликка тегишли ижобий муносабат ёки эътиқодни яратишингиз керак. Биринчидан, эски акс таъсирли эътиқодларни тўла ўзгартириш. Пул — камёб нарса ва у сизда ҳеч қачон кўп миқдорда бўлмайди, деган маънони англатувчи «Пул дарахтда ўсмайди» деб таъкидлаш ўрнига: «Ҳа, пул дарахтда ўсмайди, у менинг аниқ, пухта режалаштирган ҳаракатларим натижасида ортиб боради» деган маъқулроқ. «Пул — бахт-саодат келтиролмайди» дейиш ўрнига: «Балки пул бахт-саодат келтира олмас, аммо унинг йўқлиги ундан-да ортиқроқ даражада бахт-саодатни келтирмайди!» деб айтинг. Ёки «Пул — зулм манбаи» сўзлари ўрнига «Пулга ўчлик зулм манбаи, лекин яхши қўлларда пул буюк яхшилик ва саховат манбаи» деб алмаштиринг.

Бунга «Бойлик куч, эркинлик ва ўзига ишонч келтиради» ёки «Мен битмас-туганмас бойлик яратишга қодирман» деган тарзда ўз ижобий таъкидларингизни



қўшинг. Шу тариқа ўзингизга тааллуқли ҳамда пул ва бойликка тегишли англаб етилмаган эътиқодларингизни узгартира бошлайсиз.

Йигит ўз ён дафтаридан нигоҳини узиб, суҳбатдошига қаради:

— Бу ўзига уқтиришни неча марта такрорлаш зарур, деб ҳисоблайсиз? — сўради у.

— Имкон қадар тез-тез такрорлаган маъқул, — деди жаноб Эпплби.

— Бир кунда кам деганда уч маҳал: биринчи бор эрта билан уйғонганингизда, яна бир бор кун давомида ва яна уйқу олдидан ҳам такрорлаш керак.

Йигитча ниманики эшитса, шуни ёдидан кўтарил-маслиги учун ҳафсала билан ўз ён дафтарчасига қайд этиб борарди.

— Сиз эътиқодингизга кўра қилишингиз мумкин бўлган иш, — давом этди жаноб Эпплби, — кўпинча айнан сиз бажаришингиз керак бўлган иш бўлиб чиқади. Кейин у ўз столида рамкага солиб қўйилган қуйидаги маттни кўрсатди:

Агар сизни уришларидан қўрқсангиз, ўзингизни калтакланган деб ҳисобланг.

Агар сиз буни қилишга ботинолмайман, деб ўйласангиз, ҳеч қачон ботинолмайсиз.

Агар сизга галаба қилиш ёқса-да, енгиб утолмайман, деб ўйласангиз, ҳойнаҳой, енгиласиз.

Агар ютқазаман, деб ҳисобласангиз, сиз ютқаздингиз.

Чунки бутун жаҳонда биз кўрамизки, муваффақият инсон иродасидан бошланади — ҳаммаси ақлнинг ҳолатига боғлиқ.

Агар сизни орқада қолдириб кетишяпти, деб ҳисобласангиз, билингки, бу худди шундай.

Сизнинг фикрларингиз сиз кўтарила олишингиз учун баланд учиши зарур.

Кимки кучли ва кимки илдамроқ бўлса ҳаётий курашларда ҳар доим ҳам галаба қозонмайди.

Эртами кечми галабага эришади!



— Бу сатрлар илҳомлантиради, — деди йигитча. — Уларни кўчириб олишимга рухсат берасизми?

— Бажонидил, — жилмайди жаноб Эпплби. — Уйлайманки, Ралф Уолдо Эмерсоннинг бу сўзлари сизга ёқади, — дея у йигитга қогозни узатди. — Бу менинг илк ўз-ўзимга уқтиришим ва нимага эришиш мумкинлигини менинг ёдимга солиб туриши учун уни доим ёнимда тутаман.

Қогознинг орқа томонида шундай ёзув бор:

Кимки галабага ишонса, у галаба қозонади!

Кечқурун йигитча жаноб Эпплби билан учрашув чоғида қайд этган ёзувларини қайта ўқиб кўрди:

Ҳақиқий бойликнинг биринчи сир — англаб етилмаган эътиқодлар кучидир.

◆ Одамлар нимага қодир бўлсалар, шунга эришмайдилар. Улар ўзларининг фикрича, етишишлари мумкин бўлган нарсага эришадилар.

◆ Бизнинг барча ҳаётий шароитларимиз — бизнинг англаб етилмаган эътиқодларимиз аксидир.

◆ Одамлар, ўзларининг фикрича, қанча пул топишлари мумкин бўлса, одатда, шунча миқдордаги пулни топадилар. Биз англаб етилмаган эътиқодларимизни ўз-ўзига таъсир ўтказиш ёрдамида ўзгартира оламиз.

◆ Ақлимиз етадиган ва ишончимиз комил бўлган ҳамма нарсага эришиш қудратига эгамиз!

◆ Ўз галабасига ишонган кишигина галаба қозонади!





Иккинчи сир

ҲАММАДАН УСТУН КЕЛГАН ХОҲИШ КУЧИ

Эртасига йигит шаҳардан олтмиш чақиримча шимолда жойлашган чоғроқ қишлоққа рўйхатда келтирилган иккинчи одам, Рупэрт Каммингс билан учрашиш учун жўнади. Бир соат йўл юргандан сўнг, у катта иморат дарвозаси олдига келди. Майда шағал сепилган хиёбон бўйлаб борар экан, йигитча боғни қуршаган ажойиботлардан завқланишдан ўзини тиёлмасди. Уй олдигаги 500 квадрат метрдан кам бўлмаган майдондаги ўт шундай ҳафсала билан текис қайчиланган эдики, у голф ўйинига мосланган ўтлоқни эслатарди. Ўтлоқ ўртасида баланд кедр дарахти ўсган, унинг атрофида оч-сарик гуллар яшнаб турар, боғ эса кўм-кўк буталар билан ўралган эди.

Хиёбон йўлакчаси уч делфин кўринишида фавворали, нилуфар гуллари яшнаган ҳовузнинг ёнидаги иморат томон олиб борарди. Бинонинг ўзи чирмовуқлар билан қопланиб, уларда илк баҳорнинг биринчи чечаклари, пуштиранг гунчалар пайдо бўла бошлаганди. Йигитча хиёбон поёнига етаёзганда, уй томонга борадиган йўлакчада пахтали иш кийимидаги ва бошига катта соябонли пляпа кийган одам арава итариб келаётгани кўринди. Бу баланд бўйли, юзининг оч заҳил рангини кулранг кумушсимон пахмоқ соқоли тўсган эркак эди.



Яқинроқ келиб, кўзойнагини ечгач, йигит унинг равшан мовий ранг кўзларини кўрди.

— Сизга қандай фойдам тегиши мумкин? — мурожаат этди у йигитга.

— Мен жаноб Каммингсни кўрмоқчийдим, — жавоб берди у. — У мени кутаётган бўлса керак.

— Бу мен. Аҳволларингиз қандай? — киши йигитга қўлини чўзди.

— Ээ... раҳмат... яхши, — дея дудуқланди йигитча жаноб Каммингснинг қўлини сиқа туриб.

— Қандай ажойиб кун. Ташқарида утирсак буладими? — сўради жаноб Каммингс.

— Албатта, — жавоб берди йигит.

Жаноб Каммингс йигитни уй орқасидаги боғ томон бошлади, улар боққа кирганларида, йигитнинг кўзларига шундай манзара ташландики, ҳайратдан ҳатто нафаси ичига тушиб кетди. Агар уй олдидаги ўтлоқ гўзалгина бўлса, унинг орқасидаги боғ гоаят ажойиб, ҳайратомуз манзарани кашф этар эди. Икки томони ям-яшил ўтлар билан кўқарган, шағал сепилган йўлка ўтлоққа бориб туташарди. Ўтлоқнинг ўзи анвойи чечаклар яшнаган гулзор билан ўралганди.

Эркаклар боғ ичидаги айвончада жойлашган оқ эмал билан қопланган чўян стол атрофига жойлашдилар. Бир дақиқадан сўнг патнис кўтарган хизматчи яқинлашди.

— Чой ичасизми? — сўради жаноб Каммингс йигитдан.

— Майли, раҳмат, ёмон бўлмасди, — жавоб берди у.

Жаноб Каммингс чой қуяр экан, йигит хитойлик қария билан учрашуви тўғрисида қисқача қилиб сўзлаб берди.

— Ҳақиқий Бойлик сирларими? — деди жаноб Каммингс. — Ҳа, албатта, мен уларни биламан. Нимагаки эришган бўлсам, ана шу сирлар туфайли эришганман.

— Улардан қай бири туфайли? — сўради йигит.

— Уларнинг барчаси бирдек муҳим ва менинг шу даражага етишишимга ҳаммаси ёрдам берган, лекин ҳозир ортимга қараб кўрсам, фикримча, энг зарури — бу ҳаммадан устунроқ келган хоҳиш кучидир.



— Хоҳиш? — такрорлади йигит. — Лекин, ахир, ҳар бир киши бой бўлишни истамайдими?

— Сиз шундай деб ҳисоблайсиз, тўғрими? — жавоб берди жаноб Каммингс. — Аслида жуда кам одамда бой бўлиш истаги бор, ҳаммадан устунроқ бўлиш хоҳиши тўғрисида айтмаса ҳам бўлади.

— Тушунмаяпман, — деди йигит. — Нима учун кимдир бой бўлишни истамаслиги мумкин?

— Келинг, бир бошдан бошлаймиз, — деди жаноб Каммингс.

— Инсон ҳаракатларини юзага келтиришга оғриқни сезиш ёки бирон нарсадан қаноат ҳосил қилишлардан бири бўлиб хизмат қилади. Бизга ҳаловат бағишловчи нимадир ҳақида ўйлаганимизда биз унга эга бўлишни истаймиз, нимадир бизга оғриқ келтиради, деб ҳисоблаганимизда, биз ундан нарироқ бўлишга ҳаракат қиламиз. Фикримга қўшиласизми?

Йигит бош силкиди.

— Мен бунга тўла қўшиламан, — деди у. — Лекин бойликнинг мавжудлиги ҳузур бағишлайди, шундай эмасми?

— Ҳа, худди шундай. Ёки, балки шундай бўлиши мумкин. Аммо кўп кишилар пул ва бойликнинг мавжудлиги оғриқ келтиради, деб ҳисоблайдилар. Сиз энди гайририхтиёрий эътиқодлар кучи ҳақида хабардормисиз?

Йигит яна бош силкиди, лекин бу сафар ҳеч нима деб жавоб бермади.

— Демак, айрим одамлар пулнинг мавжудлиги ўзида хос оғриқ келтиради, деб ҳисоблашларидан бохабарсиз. Шундайлар борки, улар оқибатда дўстларининг муносабатлари ўзгаришидан чўчийдилар, бошқаларини бойлик билан бирга келувчи масъулият хавотирга солади. Баъзан одамларни солиқлар таҳликага қўяди ёки бошқалар уларга қандайдир талабларни қўя бошлайдилар, деб қўрқадилар.

Агар чуқурроқ қаралса, бундай қўрқувда яшовчи кишиларда бойликка, — ҳар қалай, Ҳақиқий Бойликка эга бўлиш истагининг ўзи йўқдир. Шу боис улар бойликка эга бўлмай, шундай яшайверадилар.



— Бунинг ҳаммаси шунга олиб келадики, — уз тушунтиришларини давом эттирди жаноб Каммингс, — агар Ҳақиқий Бойликка эга бўлишни истасангиз, бойликсиз ҳаёт ҳақидаги уйлардан кўра, сиз унга етишиш ва уни қўлга киритиш билан боғлиқ ёқимли хаёлларни кўпроқ кечиришингиз керак. Сиз уни исташингиз, истакдан ҳам кучлироқ — сизда уни қўлга киритиш учун ҳамма нарсадан устунроқ хоҳиш бўлиши зарур. Бу хоҳиш шу даражада кучли бўлиши даркорки, агар зарур бўлса, сиз унинг учун ҳар қандай нарсадан воз кечишингиз (албатта, уз саломатлигингиз, шахсий ўзаро муносабатларингиз ва ростгўйлигингиз бундан мустасно), йўлингизда гов бўлган ҳар қандай тўсиқларни енгиб ўтишга тайёр бўлишингиз керак.

Шу сабабли чекишни ташлашга уринган бирон бир кашанда, ичкиликдан воз кечмоқчи бўлган ароқхўр, озишни мақсад қилиб қўйган парҳез сақловчи то шу ниятини амалга оширишга кучли истак топмагунларича ва ўзгаришга тайёр бўлмагунларича ниятларига етолмайдилар. Агар сиз ҳаётда нималаргадир эришмоқчи бўлсангиз, буни бажариш учун ҳаммадан устун келувчи кучли истакка эга бўлишингиз керак.

Ўн беш йил муқаддам, кекса хитойликни учратган чоғимда мен банкротликка яқин аҳволда эдим ва ҳамма нарсамдан айрилган эдим.

Мен шаҳарнинг асосий шоҳкўчаларидан биридаги бензин қуйиш шоҳобчасининг эгаси эдим. Ишларим жойида эди. Шунчалик яхши эдики, ҳатто унинг ёнига ресторан қурдим. Ҳаммаси кўнгилдагидек эди, яхши ҳаёт тарзини кечирардим. Бироқ шарқий томондан уч чақирим нарида қуввати кучлироқ янги шоҳкўча қурилди. Бир кечадаёқ менинг шоҳобчам ёнидан ўтувчи уловлар сони кескин камайди. Даромад пасайиб кетди ва олти ой ўтгач, вазият ўнглаб бўлмас даражага етди. Қанчадир фойда келтириш у ёқда турсин, харажатларни тўлаш учун етарли миқдордаги пул топиш йўли ёруғ жаҳонда топилмади. Бу бизнесга бор-йўтимни киритган эдим, энди ёшим етмишга яқинлашганда бой одамдан қашшоққа айланиб қолдим.



Йигит ўз ён дафтарчасидан кўзини ўзди.

— Сиз ёшингиз олтмишдан ошганида ҳаммасини бошидан бошлашга мажбур бўлдингизми? — сўради у ўз қулоқларига ишонмай.

— Ҳа, — тасдиқлади жаноб Каммингс.

— Лекин бу ёшда кўпчилик нафақага чиқади, — хитоб қилди йигит. — Охир-оқибатда сиз нима билан машгул бўлдингиз?

— Бошида ҳеч қандай гоя, фикрлар пайдо бўлмади. Ягона билганим — бу нимадир қилишим керак эди. Бир куни ресторанимда ўтирсам, у ерга унча балеңд бўлмаган кекса хитойлик кирди. У қўшни столда менинг қаршимга ўтирди ва: «Ассалому алайкум» деди. У жуда дўстона кайфиятда эди, ва биз гўё тез тил топишдик. У менинг фирмамнинг таомини — шахсий кашфиётим бўлган зираворлар солиб ёғда қовурилган картошкани буюрди ва бу унга жуда ёқипини айтди. Бу таом ресторанимга кимки кирса, уни татиб қурган замон барчага ёқарди. Таомни еб бўлиб, чол нима учун одам камлигини сўради ва мен унга янги йўл ҳақида сўзлаб бердим.

У энди нима қилмоқчи бўлаётганимни сўрагани, билмаслигимни айтдим. Бу ёқилғи қуйиш шохобчаси ва ресторан қурилишига йигирма йиллик умримни бағишладим.

Янги йўл тушгунига қадар ишларим кўнгилдагидек эди, лекин ёнингдан транспорт ортиқ ўтмай қўйса, нима қила оласан?

Чол менга жуда жиддий қараб деди:

«Менинг мамлакатимда ҳар қандай омадсизлик ўз ортида худди шу миқдорда ёки ҳатто ундан-да кўпроқ омад келтиришига ишонадилар».

«Ҳазиллашаяпсизми, — жавоб бердим мен. — Ахир менинг йигирма йиллик умримни банд этган барча нарсани йўқотишни омад деб ҳисоблаш мумкинми?»

«Ҳа, сабаби — сизни ундан-да каттароқлари кутмоқда. Бир эшик ёпилган чоғида сиз бошқасини очишга мажбурсиз. Агар сизда кучли хоҳиш бўлса ва бунинг учун нимаики талаб этилмасин, бажаришга тайёр бўлсангиз, тилаган ҳамма нарсага эришишингиз мумкин...»



Мен деразадан қараганча нима қилишим кераклиги ва вужудга келган вазиятдан қай тарзда яхшилик топишим мумкинлиги ҳақида ўйлардим. Мен кўп эмас, бир зумгагина орқамга угирилдим-у, кейин қўшни столга яна боқдим, қария жойида йўқ эди. Стол устида тановул этилган таом учун чек ва ўнта исм-фамилия ҳамда ўнта телефон рақамлари қайд этилган, шунингдек, «Тушлик учун раҳмат. Сизнинг ёғда қовурилган картошкангиз гоятда мазали!» дея остида қўшимча битилган қоғоз варағи ётарди.

Жаноб Каммингс чойдан бир ҳўплади ва гапида давом этди:

— Мен ўша заҳоти рўйхатда кўрсатилган кишиларга чол ҳақида шунчаки кўпроқ маълумот олиш мақсадида қўнғироқ қилиб чиқдим, лекин бунинг ўрнига Ҳақиқий Бойликнинг сирлари ҳақида билиб олдим. Боя айтганимдек, жуда қийин вазиятга тушиб қолган эдим ва шу боис ҳамма нарсага тайёр эдим.

— Сизга сирларнинг ёрдами тегдими? — сўради йигит.

— Атрофингизга қаранг, — жилмайди жаноб Каммингс. — Ҳақиқий Бойлик сирларисиз мен очимдан ўлган бўлардим ёки давлат нафақасига кун кечириб юрардим.

— Жиддий гапираяписизми? — сўради йигит.

— Албатта, — жавоб берди жаноб Каммингс.

— Бу бойликка етишишда ҳамма нарсадан устун турувчи кучли хоҳиш қай тарзда ёрдам берди? — сўради йигит.

— У мени муваффақиятни қўлга киритиш учун қатъиятли бўлишга ундади, — жавоб берди жаноб Каммингс. — Ўз ҳаётингизда ҳамма нарсадан устун турувчи кучли хоҳишингиз бўлмагунча арзигулик ҳеч бир нарсага эришолмайсиз, чунки мақсадга етишиш учун қаттиқ ҳаракат, қатъият ва ўз зиммасига олинган мажбуриятларга амал этишни талаб этади. Менда барча қулайликларга эга бўлиш истаги ҳар доим бўлган, лекин бизнесимни йўқотганимдан сўнг фақатгина бой бўлиш эмас, балки жуда бой бўлишдек ҳамма нарсадан устун кучли хоҳиш



мени чулғаб олди. Чунки бунга зриша олишимни аввало ўзим ва бошқаларга исбот қилишим керак эди.

Менга одамлар ҳаммасини бошидан бошлаш учун анча кексайиб қолганим, бундай ишга уриниш тентаклик эканини ва қўлимдаги боримдан тузукроқ тарзда фойдаланишим зарурлигини айтдилар.

Мана, мен боримдан тузукроқ тарзда бойлик яратиш учун фойдаланишга қарор қилдим.

— Нимангиз бор эди ўзи? — сўради йигит.

— Картошкани ётга солиб, зираворлар билан қовуришнинг усули бор эди! — деди жаноб Каммингс.

— Ҳазиллашяпсизми? — деди йигит. — Картошкани ётга қовуриш усулидан нима олиш мумкин?

— У овқатланиш тармоқларига асқотиши мумкин деб ўйладим. Менинг картошканинг таърифи зўрлигини билардим, — ресторанимда овқатланган ҳаммага бу таом ёқарди, — шу боис ўз услубимни сотиш учун уриниб, мамлакат бўйлаб кеза бошладим. Мен ресторанларга ўз услубимни таклиф этиб, бунинг учун фақат менинг услубим бўйича тайёрланган қовурилган картошканинг кўпроқ сотилганидан тушган маблагдан кичикроқ фоиздан ўзга ҳеч қандай ҳақ талаб этмадим. Ресторан бошқарувчиларининг кўпчилиги юзимга қараб туриб устимдан кулардилар. «Сизнинг услубингизни бошимизга урамизми? — дерди улар. — Ўзимизники бор-ку».

«Лекин менинг услубим ўзгача», — дердим мен. Уларнинг кўпчилиги менинг услубимда тайёрланган картошкани ҳатто татиб кўришни ҳам исташмасди, лекин муваффақиятга зришиш учун ҳаммадан кучли хоҳишим бўлгани сабабли қаттиқ туриб талаб қилардим. Мен мингдан ортиқ ресторанларни кезиб чиқдим, ахийри мен таклиф этган услубдаги таомни татиб кўришга кимлардир рози бўлди. Уч йилдан сўнг бешта битимим бор эди. Кейинги тўрт йил давомида ўз бизнесимга хўжайин бўлдим, натижада мултимиллионер бўлишга зришдим. Ёшим етмишга етса-да, шунга жон-дилдан киришиб ишладим. Кўриб турганингиздэк, кекса хитойлик ҳақ экан — бензин қуйиш шохобчамни йўқотиш менинг ҳаётимда энг яхши ҳодиса экани маълум бўлди.



— Ҳа-я, худди шундай бўлибди-да! — деди киноя билан йигит.

— Сиз Чарлз Диккенснинг «Рождество ҳикоялари»ни ўқиганмисиз?

— Ҳа, — жавоб берди йигит.

— Скруз ўз йўлини ўзгартиришига нима мажбур қилди.

— Рождествонинг Мозий, Ҳозирги ва Келажак Шарпалари, — деб жавоб берди йигит.

— Тўғри, лекин буни қандай амалга оширдилар?

— Э-э... агар у ўзгармаса, келгусида қандай ҳолга тушажагини кўрсатдилар.

— Тўғри. Рождествонинг Мозий Шарпаси унинг ўтмишда пасткаш ва хасис бўлган чоғида қандай қийноқларга гирифтор бўлганлигини кўрсатади, Рождествонинг Ҳозирги Шарпаси унинг бутунги кунда қандай қийноқларга сабри етаётганига диққатини қаратди, Рождествонинг Келажак Шарпалари эса, агар у ўзгармаса, уша қийноқлар уни келгусида ҳам кутаётганини очиб берди. Натижада Скруз уйғониб, ҳали тирик эканлигини билганида ўз ҳаёт тарзини ўзгартиришга қарор қилди.

Биз ҳам ўз ҳаётимизни, — хоҳ у молиявий аҳволимиз бўлсин, хоҳ у ишдаги даражамиз ёки ҳатто одамлар билан ўзаро муносабатларимизга тааллуқли бўлсин, — уша уч Шарпа Скрузга қўллаган тамойилларидан фойдаланишимиз мумкин. Биз ўзгаришларни хоҳлашимиз зарур. Агар ҳеч кимни ўзгартиролмасак, бизни қандай қийноқлар кутаётгани баробарида, агар ўзгаришларга қарор берсак, қандай роҳат-фароғат кутаётганини баҳолашимиз керак.

Бу биз ўз ҳаётимизни ўзгартириш учун зарур ишларни бажаришда қатъий йўналиш олишининг ягона йўлидир.

Бундай истакни пайдо қилишнинг ягона йўли — бу Рождество Шарпаларининг Скруз учун қўллагани каби, худди шундай усулидан фойдаланишдир. Бу тўрт босқични ўз ичига олган оддий жараёндир.

Биринчи босқич — сиз ўзгартирмоқчи бўлган шароитлар оқибатида ўтмишингизда қандай қийноқларни кечириб ўтганингизни хотирлашингиз. Шунингдек,



агар бу ўзгаришлар замирида кўпроқ пул топиш истаги турган бўлса, сизга гоят керакли нарсани сотиб олишга қурбингиз етмай, имкон тополмаган барча воқеаларни ёдга туширишингиз даркор.

Йигитнинг кўз ўнгида бирин-кетин воқеалар: болалигида энг сўнгги русумда кийиниб ўзини кўз-кўз этаётган дўстлари унинг эски, анча уринган кийимлари туфайли қандай масхара қилганлари; коллежда ўқиб юрган чоғида ёнида ортиқча пули бўлмаганидан ўртоқлари билан вақтичоғлик қилолмагани ва машинаси йўқлиги боис ўзига ёққан сарғиш сочли қизни ҳеч қаерга таклиф этолмагани жонлана бошлади. Ҳаммадан ҳам онасига қиммат турадиган стоматологик ёрдам зарур бўлган ва уни тўлашга имкон тополмаган чоғда ҳеч қандай ёрдам беролмагани унга қаттиқ алам қиларди. Пулнинг йўқлиги ўтмишда кўп азиятлар чекишига сабаб бўлган.

Йигитнинг хаёлларини жаноб Каммингснинг овози бўлиб юборди, у сўзида давом этарди:

— Иккинчи қадам — сиз ўзгартирмоқчи бўлган шароитлар бугунги кунда қандай қийинчиликлар тугдираётганини кўриб чиқишдир. Менинг ўзим уларни етарли даражада бошимдан кечирдим — бутун умрим давомида ишлаб топганимни йўқотдим.

Йигит ҳозирги кунда пулсизлиги уни қийноқларга солаётганини яхши биларди. Шу сабабли у анчагина уйқусиз тунларни ўтказди. Лекин оғриқ ва изтироб аҳволини яхшилашга ёрдам бериши мумкинлигини хаёлига ҳам келтирмаганди.

— Учинчи қадам, — деди жаноб Каммингс тушунтиришида давом этиб, — агар сиз ҳеч нимани ўзгартиролмасангиз, келажақда бошингиздан кечиришингиз мумкин бўлган қийинчиликларни кўз олдингизга келтириш. Фарзандингиз туғилган кунда у орзу қилган буюмни совға қилишга қурбингиз етмагани ёки унинг коллеж ё дорилфунунда ўқишига маблағ билан таъминлай олмаганингиз аламларини тасаввур этиш; ёхуд оилангиз ва дўстларингизни моддий жиҳатдан қўллаб-қувватлашга



имкон тополмайдиган даражада қолишингиз ёки дўстларингизни меҳмонга чақиришингиз мумкин булган катта ўйни ҳеч қачон сотиб ололмаслигингиз ҳақидаги ўйлар.

Йигит ўзини хотини ва фарзандлари бордай тасаввур қилиб кўрди. Уларни таъминлашга ожизлик шунчалик оғир кўриндики, бу ҳақда ҳатто ўйлашни ҳам истамасди.

— Бундай ўйлар кишини тушкунликка солгандай туюлмаяптими? — сўради у. — Нима учун аламларингизни қўзғатувчи воқеаларга диққатни жамлашга тўғри келди?

— Албатта, булар салбий ҳиссиётларни қўзғатади, — унинг фикрини тасдиқлади жаноб Каммингс. — Лекин бунинг натижасида ўз ҳаётингизни ўзгартириш учун ҳамма нарсадан устун келувчи кучли истак пайдо булса, шунча жафоларни ёдлашга арзийди, тўғримасми?

Йигит бош иргади.

— Ҳа, лекин...

— Ўз ҳисоб тўловларимизни тўлаш учун бор кучимизни сарфлашга ҳаракат қилиб ёки қора кун учун четга олиб қўядиган ҳеч қандай маблағга имкон тополмай, ўзинг, оиланг ва дўстларинг учун энг зарур буюмлар сотиб олишга қурбинг етмаётганига ташвиш ва аламларни чекаётганимиз, буларнинг барчаси ўз ҳаётимизни ўзгартиришга туртки бўлиши мумкин, — тушунтирди жаноб Каммингс. — Агар ҳаётингизни ўзгартиришни истасангиз, уни ўзгартириш учун кучли ва собит истак пайдо бўлиши зарурлигини унутманг.

Мен сўзлаб берган уч қадам, — бу «қамчи», — сиз дучор бўлишни истамайдиган аламлар. Туртинчи ва сўнгги қадам — бу «ширин кулча». Бу сафар келажакда Ҳақиқий Бойлик сизга нималар келтириши мумкинлиги тўғрисида барча ёқимли ўйларни тасаввурингизда гавдалантиришингиз зарур. Сиз доимо орзу қилган нарсаларни — катта иморат, машина сотиб олаётгандаги роҳат ҳиссини, таътилда дам олиш учун саёҳат, ўзингиз суйган кишиларга ёрдам бериш имкониятидан қувонч ёки хайрия ишлари билан шугулланишдан баҳра олиш каби ёқимли ўйларни суришингиз керак.



Мен «тасаввур эдинг» деганимда сизнинг ички нигоҳингиз билан бу воқеалар қандай кечишини кўз олдингизга аниқ келтиришингиз, хаёлингизда уларни ҳис эта олишингизни назарда тутмоқдаман. Баъзи ишларни амалга оширишга имконингиз йўқлигини аниқ сезишингиз ва агар ўзингизнинг барча эҳтиёж ва истакларингизни қондириш учун етарли миқдорда маблағ туплай олганингизда ўзингизни қандай ҳис этишингизни тасаввур эта олишингиз даркор.

— Шу тариқа, — давом этди жаноб Каммингс, — сиз Ҳақиқий Бойликка эга бўлиш учун ҳамма нарсадан устунроқ хоҳишни вужудга келтира оласиз.

Бирор-бир нарсани қўлга киритиш учун ҳамма нарсадан устунроқ хоҳишнинг пайдо бўлиши билан, бу истагингизга етишиш йўлини тез орада Ҳаёт узи курсатади.

— Сиз чиндан ҳам бунга ишонасизми? — сўради йигит.

— Агар сиз ҳақиқатда ниманидир қаттиқ истасангиз, Ҳаёт сизга бунга эришиш йўлини кўрсатадими?

— Албатта, — жавоб берди жаноб Каммингс.

— Биласизми, лотинчада «истак» сўзининг ўзаги нимадан келиб чиққан?

Йигит йўқ, дегандай бошини чайқади.

— «Десиро» — «яратувчи» маъносини билдиради. Сизнинг қалбингизга тилаганингизни танлаш ҳамда шу танлов билан биргаликда ўз хоҳишларингизни қондириш учун имконият ҳам берилади. Бошқача айтганда, сизда тилагингизни ўз ҳаётингизда рўёбга чиқариш қуввати бўлмаса, ўша истакнинг ҳам пайдо бўлиши мумкин эмас.

— Тушунаман, — деди йигит.

— Нимагаки қаттиқ хоҳиш билан киришсангиз, унга етишишга қувватингиз етади, демоқчисиз-да.

— Мутлақо тўғри. Менинг умрим — бунинг исботидир. Ишонинг, агар ёши 60 дан ўтган мендек бир кимса буни уйдалаган экан, бу ҳар қандай кишининг ҳам қўлидан келади.

Бугун кечаси уйкуга ётишдан олдин йигит ёзганларига хулоса чиқарди:



Ҳақиқий Бойликнинг иккинчи сир — хоҳиш қуввати.

♦ Агар сиз ўз ҳаётингизда Ҳақиқий Бойликка етишмаган бўлсангиз, бу қоидага кўра, сизда ҳали ҳамма нарсадан улуғ ният уйғонмаганини билдиради. Модомики ҳаётингизда эришмоқчи бўлган улуғ ниятингиз бўлмаса, бунга арзигулик ҳеч вақога етишолмайсиз.

♦ Сиз бунинг учун барча зарур бўлганларни бажариш ва ҳар қандай қурбонларга (ўз қадр-қимматингиз, соғлигингиз ва ўзаро муносабатларингиз бундан мустасно) рози бўлишни истаганингиздагина сизда ҳаммадан кучли хоҳиш пайдо бўлади.

♦ Сиз уч Рождество Шарпаси фойдаланган қуйидаги уч йўл ёрдамида ҳаммадан устун бўлган ниятни яратишингиз мумкин:

пулсизлик оқибатида келтирилган қийноқлар ҳақида хотиралар;

пулсизлик оқибатида ҳозир кечириётган барча қийноқлар ҳақидаги ўйлар;

агар бугунги молиявий аҳволингиз ўнганмаса, келгусида кечиришингиз мумкин бўлган қийноқлар ҳақидаги ўйлар;

агар сиз чексиз бойликка эга бўлган тақдирда келажак сизга ваъда қилган барча баҳра олишлар тўғрисида тасаввурлар!





Учинчи сир

НИЯТНИНГ АНИҚЛИГИ ҚУВВАТИ

Йигит келаси ҳафтада хитойлик берган рўйхатда келтирилган учинчи шахс — Майкл Чэпмен деган киши билан учрашмоқ учун шаҳар марказига йул олди. Жаноб Чэпмен халқаро алоқа корпорацияси президенти эди. Бу одам баланд бўйли ва озгин, салобатли кўринишли, эгнига энг сўнгги русумдаги майда йўлли тўқ кулранг костюм кийган, тоза пахта матосидан оқ куйлагига оддийроқ бўйинбоғ таққан эди. У қирқлардан ошган, жигарранг сочлари текис қиртишланган ва оҳудай йирик-йирик кўзлари туфайли анча ёш кўринарди.

Йигит жаноб Чэпменга кекса хитойлик билан, шунингдек, ундан кейинги икки учрашув тўғрисида сўзлаб берганида, у бармоқларини бир-бирига кириштирганча чуқур ўйга чўмгандек ўтирган ўриндигига суянди.

— Ўзингиз ҳақингизда биров сўзлаб берсангиз, — деди у йигитга қарата. — Ҳаётингизда нималарга зришмоқчисиз?

— Кечирасиз, жаноб? — жаноб Чэпменнинг тўғридан тўғри саволидан биров эсанкираганча йигит унга қайтадан савол назари билан қаради.

— Ҳаётдан нимани тилайсиз? — такрорлади у.

— Эз... менинг истагим, бу... бахтли бўлиш, саломат... ва албатта, бой бўлиш, — жавоб берди йигит — Ахир, буни ҳар қандай инсон истайди-ку?



— Ҳа. Худди шу боис жуда камчилик одамлар бахтли, соғлом ва бойдирлар!

— Бу билан нима демоқчисиз?

— Агар сиз ўз ҳаётингизда нимани излаётганингизни билмасангиз, унда буни қандай топишингиз мумкин?

— Ҳозиргина айтдим-ку, соғлом, бахтли ва бой бўлишни истайман, — таъкидлади йигит.

— Лекин буларнинг барчаси жуда умумий, ҳавойи, ноаниқ гаплар. Буларнинг ортида нималарни назарда тутмоқдасиз?

— Кечирасиз, — деди йигит сўзини бўлиб-бўлиб, — лекин мен сизни унчалик англаёлмаяпман.

— Яхши, унда «бой» тушунчасини кўриб чиқайлик, ахир айнан шунинг учун бу ерга келгансиз-ку. Ўзингизни бой деб ҳисоблашингиз учун қанча маблағ топишингиз керак?

— Ҳа... тушунарли, — деди йигит ундан нима истаётганларига ниҳоят ақли етиб. — Ўзимни бой деб ҳисоблашим учун жилла қурса ҳозиргидан икки баробар ортиқ пул топишни истар эдим.

— Яхши, шундан бошлаймиз. Яна нима?

— Мен ҳеч қандай қарз-ҳаволасиз шахсий уйим, машинам бўлишини истардим...

— Қандай уй ва қандай машина? — жаноб Чэпмен унинг сўзини бўлиб сўради.

— Билмадим, — жавоб берди йигит. — Бунинг аҳамияти йўқ.

— Ростданми, — қизиқди жаноб Чэпмен. — Шаҳар харобалари томондаги атиги бир хонали уй ҳам бўлаверадими?

— Йўғ-э, албатта йўқ, — деди йигит.

— Унда бу қандай уй бўлиши керак?

— Шаҳарнинг шимолий чеккасида беш хонали уйим бўлишини истардим.

— Мана, ниҳоят, нимагадир келиб тўхтадик, — деди жаноб Чэпмен.

— Сиз икки баробар кўп маош олсангиз, шундай уйни сотиб оламан, деб ўйлайсизми?



— Йуқ, — дея кулиб юборди йигит. — Бунинг учун ўн баробар кўп пул топишим зарур.

— Бўлмаса нима учун ҳозиргина икки баробар кўп пул топсам, ўзимни бой деб ҳисоблардим, дедингиз.

— Мен... мен бу ҳақда жиддийроқ ўйлаб кўрмаган эканман, — тан олди йигит.

— Сўздаги қарама-қаршилиқни кўряписизми? — сўради жаноб Чэпмен.

— Кўпгина кишилар бой бўлиш истагини билдирадилар, лекин улардан камчилиги ҳақиқатда нимани ва нима учун исташларини ўйлаб кўришга фурсат топмайдилар. Агар Ҳақиқий Бойлик яратишни бошлаш истагида бўлсангиз, бунинг ҳаммасини ўйлаб олишингиз даркор. Нимани исташингиз ва нима кераклигини энг майда-чуйдаларигача аниқ билиб олишингиз керак. Масалан, янги машина олишни истайман, дейишнинг ўзи етмайди. Сиз бу машинанинг русуми, кўриниши ва рангини аниқ билишингиз керак, фақат ўшандагина ақлингиз нимададир жамланиб бир фикрга келади. Шу билан бирга, аниқ мақсадингизга қўшимча сифатида нима учун шуни исташингиз ва бу мақсадга етишиш сизга қандай фойда келтириши сабабларини билишингиз керак.

— Мен ёш чоғимда, — давом этди жаноб Чэпмен, — мавжуд тизимни енга оламан, деб ўйлардим. Менга ҳеч қандай аттестатлар керак эмас эди, илм мени қизиқтирмасди. Вақтимни чоғ ўтказиш тўғрисидагина қайгулардим. Лекин кўп ўтмай, ҳеч қандай малакам бўлмагани учун тузукроқ иш тополмаслигимга ақлим етди. Ҳозир ўтмишга назар солганимда, буларнинг барчаси ниҳоятда кулгили туюлади, лекин ўшанда мактабда ўқиган йилларимни айблардим. Менга доимо ўқиш ва мутахассисликни эгаллаш нақадар муҳимлигини айтишса-да, бу гапларга қулоқ солмасдим.

Ўз ҳаётимни қандай ташкил этишим зарурлигини билмас эдим. Мен гоят хафа, эзилган аҳволда, алам оғушида эдим. Бировларда янги машиналар, катта иморатлар бор, улар буюртма бериб кийим тиктирадилар, жаннатдай жойларда ҳордиқ чиқарадилар-у мен эса



нима учун бундай қилолмайман. Бошқалар шуларга эга бўлиш учун ўз вақти ва ҳаракатларини сарфладилар ва шунга эришдилар, мен эса ёшлигимни беҳуда совуриб юбордим, деган хаёллар мени тарк этмасди. Бунинг учун ўз ота-онамни, ўқитувчиларни, ҳатто ҳукуматни ҳам айбдор ҳисоблардим, аммо ҳақиқатда айбдор фақат бир киши — менинг ўзим эдим.

Кунлардан бир кун кекса холамдан мерос олдим ва икки ҳафтада ҳаммасини совуриб, яхшилаб дам олиб келиш учун қандай жой танласам экан, дея саёҳатчилар бюросига бордим. У ердан саёҳатлар лойиҳаларини олиб, диққат билан ўрганиб чиқиш мақсадида боққа йўл олдим.

Ёнимда кимдир борлигини сезиб қолдим. Бу кекса хитойлик эди. У мендан қаерга саёҳат қилмоқчилигимни сўради, мен ҳозирча билмайман, деб айтдим. Фақат бир неча ҳафта саёҳат қилмоқчилигимни билишимни айтдим. Нима учун саёҳатга кетмоқчи бўлаётганимни сўраганида, менинг ҳеч қандай ишим ҳам, келажагим ҳам йўқлигини билдирдим. У қайрилиб, кўзларимга тикилиб қараб: «У ҳолда келажагингни ўзинг яратишинг керак», — деди.

— Киши келажагини ўзи қандай яратиши мумкин, — унинг гапини бўлди йигит.

— Мен ҳам худди шуни сўрагандим, — деди жаноб Чэпмен, — чол: «Ҳақиқий Бойлик сирлари кўмагида» деб жавоб берди. Шундан сўнг унинг айтишича, менга тушунтириб бера оладиган кишилар рўйхатини берди.

Йигит ўзича жилмайиб қўйди.

— Ўша кишилар ёрдамида, — давом этди жаноб Чэпмен, — менинг энг асосий муаммоларимдан бири — ҳеч қандай жиддий мақсадим, ниятимга эришиш учун аниқ хатти-ҳаракатим бўлмагани сабабли ҳаётда ҳеч нарсага эришолмаётганимни билиб олдим. Мен нимаики истасам, ўшанга, ҳатто ундан-да ортигига эришим мумкинлигини, лекин бунинг учун нима хоҳлашимни аниқ билишим зарурлигини англадим. Бу — ниятнинг аниқлиги қувватидир.



— Ниятнинг аниқлиги, — такрорлади йигит, ён дафтарчасига қайд қи лар экан. — Бойлик яратиш учун олдимизга аниқ мақсад қўйишимиз керак, демоқчимисиз?

— Ҳа, энг аввало — мақсад, — таъкидлади жаноб Чэпмен. — Сизнинг аниқ мақсадингиз бўлиши керак. Шунчаки «мен бой бўлишни истардим» деб айтишнинг ўзи етмайди. Ўз келажагингизни қуришингиз учун нимага эга бўлиш ва айнан қачон шунга эга бўлишга диққатингизни жамлашингиз керак. Сизнинг танлаганингиз ҳар доим ана шу мақсадлар билан белгиланади. Агар, масалан, ҳафта тугагунига қадар бирор-бир юмушни тугаллаш мақсадида бўлсангиз, сиз буш вақтингизни телевизор кўриш ўрнига ана ўша юмушни бажаришга сарфлайсиз.

Энг юқори натижаларга эришиш учун эса мақсадларингиз шундай ифодаланган бўлиши керакки, улар сизнинг гайриихтиёрий мақсадларингиз билан уйғунлашсин, — қўшимча қилди жаноб Чэпмен.

— Аниқроғи? — сўради йигит.

— Мақсадлар одатда қандай ифодаланади. Масалан, кишилар янги йил ваъдаларини одатда қандай изҳор этадилар? Улар: «Умид қиламанки, ...». «Ниятим шуки...», «Уриниб кўраман...» дейдилар. Бундай сўз бирикмалари ишга яроқсиз, шу боис кўпчилик янги йил ваъдаларининг бажарилишини удалолмайдилар, — тушунтирди жаноб Чэпмен.

— Ҳўш, бунинг нимаси тўғри келмайди? — сўради йигит.

— Масалан, кимдир чекишни ташлашга уриниб кўрмоқчи. У бунинг уддасидан чиқади, деб ўйлайсизми?

Йигит елка қисди.

— Гаров боғлашим мумкинки, у бунинг уддасидан чиқолмайди, — деди жаноб Чэпмен. — чунки бу зарарли одатдан қутулишга қатъий жазм этган ҳар қандай киши: «Энди чекмайман», — дейди.

Кишига таъсир ўтказиб, ухлатиб қўя оладиган сеҳргар бир кишининг калласи ҳамда товонлари билан ўртасида ҳеч қандай суянчиги бўлмаган иккита стулга ётқизгани ҳақида эшитганмисиз?



— Ҳа, эшитгандим, — жавоб берди йигит.

— Тасаввур этинг-а, башарти сеҳргар ўша кишига: «Сизнинг гавдангиз тахтадек тўғри бўлиши мумкин. Биз жисмингизни пўлатдек қаттиқ қилмоқчимиз», — деса, ўша одам ухлатишга унамай, жойига бориб утирарди. Бунинг ўрнига сеҳргар: «Сизнинг гавдангиз тахтадек тўғри, пўлатдек қаттиқ», — дейди. Ҳеч қандай «ҳаракат қиламан», «умид қиламан», «ниятдаман...» сўзлари йўқ. Сеҳргар ҳозирги замонда ифодаланган ижобий тасдиқлардан фойдаланади.

Мақсадларингизни ифодалаш йўриғи тўғрисида ҳам худди шундай дейиш мумкин. Шу йил 31 декабргача 100000 фунт ишлаб топишга «ҳаракат қиламан» ёки «истар эдим» ёки «умидим бор» дейиш ўрнига, «Бугундан эътиборан шу йилнинг 31 декабригача 100000 фунт ишлаб топаман» дейиш зарур. Ўз мақсадларингизни ёзиб борар экансиз, доимо эсда тутинг: уларни ҳозирги замонда ва бўладиган тасдиқ кўринишида шакллантиринг.

Агар сиз мақсадингизни ёзиб қўйсангиз, унга эришишнинг ярим йўлига етган бўласиз. Мақсадларингизни ҳозирги замонда ва бўлиши мумкин тарзда ёзиб боришнинг ўзида хос жодудек хусусияти бор — бу сизнинг ҳаётингизга уларни ҳақиқатан киритади. Уларнинг қоғоз варағида ёзилгани ва кунда уч бора — эрталаб, тушда ва кечда қайталаб ўқилиши шуларга эришиш жараёнининг бошланишидир.

— Наҳотки шу рост бўлса? — сўради йигитча.

— Ҳўш, сизга маслаҳатим — синаб кўринг, нима бўлишини ўзингиз кўрасиз, — жавоб берди жаноб Чэпмен. — Мақсадларни ёзиш — ҳаётингизда нимага етишишингизни аниқловчи гоят кучли қувват. Уларни ёзиб қўйишингиз билан, сиз ўзингизни бу мақсадларга эришаётгандек ҳис қиласиз.

— Ҳозирча бу билан нима демоқчи бўлаётганингизни унчалик англамаяпман.

— Бу жараён ижодий кўриниш деб номланади. Мақсадингиз қандай бўлишидан қатъи назар, ўзингизни унга эришгандек тарзда тасаввур қилинг. Башарти, масалан,



мақсадларингиздан бири — маълум бир уйда яшаш бўлса, ўзингизни ўша уйда яшаётгандек кўришга ҳаракат қилинг. Ёки башарти мақсадингиз — бирон-бир ишни қўлга киритиш бўлса, ўзингизни ўша ишни бажараётган ҳолда кўришингиз зарур.

— Лекин ахир бу шунчаки истагимизни амалдагидек қабул қилиш бўлмайдими? — эътироз билдирди йигит.

— Биласизми, кекса донишманд киши бир куни менга: «Агар сен шуни хоҳласанг, бу энди орзу эмас», деган эди. Сиз ўзингизни мақсадингизга етишгандек тасаввур этсангиз, мақсад янада аниқлашуви, янада имкони бордай туюлади. Бундай услубият барча буюк спортчилар томонидан қўлланади, чунки у шубҳасиз, ўз олдингизга қўйган мақсадингизга етишга қодирлигингиз ва шунга эришиш зарурлигига ишонч ҳиссини сингдиради.

— Яхши, — деди йигитча. — Демак, биз ўз мақсадларимизни белгилаб олиб, уларни ёзиб қўйишимиз ва хаёлда уларга эришгандек тасаввур қилишимиз керак экан-да.

— Ҳа, лекин мақсадга эришиш жараёнини янада таъсирчан қиладиган яна бир нарса борки, бу — қўйилган мақсадга эришишингизни хоҳлайдиган ёки зарур бўлган сабабларни белгилашдир.

— Нима учун? — сўради йигитча.

— Чунки сабаб мақсадга ниятни қўшади. Масалан, маълум бир миқдордаги маблағни ишлаб топиш мақсади сизнинг аниқ уй сотиб олиш ёки маълум бир ерда дам олиш учун кетиш ва фарзандингизни коллежга ўқиш учун юборишга имкон топиш кабиларга маълум бир миқдорда пул топишдек ҳаракатларингиз кучли сабаб бўла олмайди. Нима бўлишидан қатъи назар, ният бўлиши зарур. Сизга нима кўпроқ зарурий сабаб бўлади — 100000 фунтни шунчаки ишлаб топишми ёки шунча миқдордаги пулни шахсий уй сотиб олиш учун йиғиш мақсадими? Эсингизда бўлсин, бойлик — шунчаки пул йиғиш ёки маблағга эга бўлишнинг ўзигина эмас, бу ўз ниятларингизни рўёбга ошириш учун мана шу пуллар берувчи қувватдир. Сабабларни белгилаш ниятларингизнинг равшанлик қувватини беради.

Кечқурун йигитча ёзганларини қайта ўқиб кўрди:



Ҳақиқий Бойликнинг учинчи сир — ниятлар равшанлиги қуввати.

◆ Сиз нимани ишташингизни ва нима учун шуни хоҳлашингизни аниқ билсангизгина бу ҳаётда барча ниятларингизга етасиз.

◆ Сиз ўз мақсадларингиз сабабларини, бу мақсадларга эришиш нима учун зарурлигини ва буни қачон бажаришингиз даркорлигини аниқ белгилашингиз керак. (Масалан, сиз бой бўлишни иштайман, дейишингизнинг ўзи кифоя этмайди. Сиз қанча миқдордаги маблағга эга бўлиш ва нима қилмоқчилигингизни аниқ белгилаб олишингиз зарур).

◆ Ўз мақсадларингизни доимо ҳозирги замонда ва бўлаётгандек тарзда ифодаланг. (Масалан, "Бугундан эътиборан ва шунгача (бу маблағга қачон эга бўлишга қарор қилган санани кўрсатинг) мен X 000 фунт пул ишлаб топаман".

◆ Мақсадларингизни ёзиб қўйинг ва уларни бир кунда уч бора — эрталаб, кундузи, кечқурун қайта-қайталаб ўқинг.

◆ Хаёлингизда ўзингизни бу мақсадларга эришгандек тасаввур этинг.

◆ Бу мақсадларга эришиш учун зарур бўлган сабабларни белгиланг. Бойлик — шунчаки пул йиғиш ёки маблағга эга бўлишнинг ўзигина эмас, бу ўз ниятларингизни рўёбга чиқариш учун мана шу пуллар берувчи қувват эканини ёдда тутинг.





Тўртинчи сир

ҲАРАКАТЛАРНИНГ ПУХТА ЎЙЛАНГАН РЕЖАСИ ҚУВВАТИ

Демак, сиз мақсадларингизни ёзиб қўйиб, уларни ҳозирги замонда ва бўладиган тарзда ифодададингиз; ушбу мақсадларга эришиш учун истаган муддатингизни белгиладдингиз ва уларга етишишда муҳим бўлган сабабларни аниқладдингиз. Энди ниятингиз равшан — сиз нимани хоҳлашингиз, нима учун хоҳлашингиз ва қайси муддатгача уни хоҳлашингизни биласиз — ҳўш, энди у ёгига нима қиласиз?

Йигитча ўз рўйхатидаги тўртинчи одам, катта халқаро нашриёт компаниясининг бош муҳаррири Эрика Хилл рўпарасида ўтирар эди. Йигитча миссис Хиллни кўрганда унинг ниҳоятда ёшлигидан ҳайратга тушди. Бундай лавозимда ёши улўғроқ кимсани учратишни кутарди, лекин Хилл хоним 39 ёшда бўлишига қарамасдан, ёшига нисбатан ўн ёшга ёшроқ кўринарди. Сариқ сочлари узун ва кулранг кўзлари чақноқ бу мафтункор аёл уч фарзандли эса-да, ўзининг сарв қоматини сақлаб қолган эди.

— Ростини айтсам, — жавоб берди йигитча, — билмайман. Ўйлайманки, сиз ҳақсиз. Мен ўз мақсадларимни биламан, лекин қачон бўлмасин, уларга қандай эриша олишимни билмайман.

— Ҳа, худди шундай, — деди Хилл хоним. — Ўн икки йил муқаддам мен худди шундай вазиятда эдим. Мен ўз



хизмат соҳамни эркин журналист сифатида бошлаганман, ҳатто ҳомиладорлик чоғимда ҳам, шунингдек, фарзандлар тарбияси билан шугулланиш вақтида ҳам фаолиятимни давом эттирганман. Уша кезлари мени қизиқтирган мавзу — ёш оналар ва оилалар ҳақида ёзардим. Бу дегани, оиламизда қандай воқеа содир бўлмасин, одатда мақолаларимга материал топа олардим. Улардан кўпчилигини мен газета ва журналларга сотардим, агар уч боламнинг тарбияси билан ҳам бандлигимни ҳисобга олганда, умуман ҳаётим йўлга ёмон қўйилмаганди. Лекин бошқа орзуларим бор эди. Истагим — шахсий журнал нашр этиш эди. Бунинг учун жуда катта маблағ зарурлиги боис бу орзуим ҳеч амалга ошмасдек туюларди.

Кунлардан бирида мен интервью олиш учун шимолга йўл олдим ва ногоҳ ўша шаҳарга кетаётган кекса хитойликни кўриб қолдим. У бағоят дўстона кайфиятда эди ва биз йўл бўйи гурунглашиб кетдик. Қайсидир сонияда унга журналистлигимни ва ўз шахсий журналимни яратишни орзу қилишимни, аммо бунинг учун каттагина маблағ талаб этилиши боис орзуим қачон бўлмасин, амалга ошиши гумонлигини айтдим.

У мен томонга хиёл энгашиб, қўлимдан тутди ва: «Башарти сиз буни астойдил истасангиз, бу орзу эмас» деди.

— Бу нима дегани? — сўради йигитча.

— Мен унга худди шу саволни бердим, — жавоб берди Хилл хоним, — кекса хитойлик: «Сизнинг ақлингиз етган ва ишона олган барча нарсага етишиш мумкин», — деди.

Йигитча кекса хитойлик унга худди шундай деганини хотирлади ва ён дафтарчасига ёза бошлади.

— Шундан сўнг чол Ҳақиқий Бойлик сирлари ҳақида тўхтади, — давом этди Хилл хоним. — У менга ўн кишининг исм-фамилияси ва телефон рақамларини берди ва бу сирлар нималигини ўша кишилар аңлатиши мумкинлигини айтди. Мен уларнинг ҳаммаси билан кўришмоқчи бўлдим, чунки бундан шунчаки яхши бир ҳикоя чиқиши мумкин эди, лекин тез орада чол ваъда қилганини улар бажараётганига амин бўлдим. Бутун



ҳаётимга улкан таъсир этган сирлардан бири ҳаракатларнинг пухта ўйланган режаси қуввати эди.

— Бунинг замирида айнан нимани назарда тутяпсиз? — сўради йигитча.

— Сиз нимани исташингиз ва нима учун исташингизни билишингиз жуда муҳим ва баъзан ҳаётингизга мақсадларингизни киритиш учун шунинг ўзиёқ кифоя этади. Башарти кўзлаган мақсадингизга эришиш йўлида бирор-бир ҳаракатни қўлламоқчи бўлсангиз, сизни бу мақсадларга яқинлаштирувчи хатти-ҳаракатлар йуриқларини ишлаб чиқишингиз керак. Ҳамма илгор спортчилар ўз келажагини режалаштирадилар. Улар мусобақалар вақтида яхши формада бўлишга ҳаракат қилиши ва шу ҳолатни ўзларига таъминлаш учун машқ қилиш жадвалини тузадилар. Мусобақадан аввал ва кейин икки ҳафта — уларга тўғри келмайди. Агар улар энг яхши натижаларга эришмоқчи бўлсалар, ўша воқеанинг айнан ўша даврида уларнинг энг яхши ҳолати зарур. Худди шунинг каби ҳаётда ҳам: ўз мулкани яратишда аввал ҳаракатлар режасини ўйлаб олиб, шу асосда амал қилмаган бирон-бир миллионер йўқ. Бундан бир неча йиллар муқаддам жуда бадавлат ва тадбиркор бизнесмендан унинг муваффақиятларининг сири нимадалигини сўраганимда, у менга уч нарсага: тартибли бўлиш, тартибли бўлиш, тартибли бўлиш!.. қоидасига амал қилгани туфайли ҳамма тилаklarига етганини айтиб берди. Бу жавобда чуқур маъно бор. Сиз архитектор режасисиз иморат қуришни тасаввур эта оласизми? Бунинг учун қандай ашё ва ускуналар талаб этилади? Пойдевор қаерга қўйилади? Бино қандай шаклда бўлади ва неча қаватли қурилади? Агар режангиз бўлмаса, ҳатто ишни нимадан бошлашни ҳам билмайсиз.

Йигитча рози бўлгандай бош ирғади.

— Нима қуриш ниятида бўлсангиз ҳам, бу уй, кема, автомобил... ёки давлат бўлсин, ўша тамойиллар ҳамма нарсаларга қўлланади. Барчаси учун ҳаракатларнинг ўйланган режаси зарур.

Ҳаракатларнинг ўйланган режасини тузиб, ҳаётимизни шунчаки қуришга киришиш ўрнига ўзимиз истаганимизча



умр кечирмоқ учун ҳаётимизни режалаштира оламиз. Бу ҳатто майда масалаларда ҳам асосий ўриндир: фараз қилайлик, телевизорингиз ишдан чиқди ва сизга янгиси керак. Сиз сотиб олмоқчи бўлган телевизор русуми ва сотувчи ҳам маълум. Кейинги савол: уни олиш учун нима қилиш керак?

— Сиз ўша дўконни топишингиз, у ерга бориб, зарур молни харид қилишингиз керак, — деди йигитча.

— Яхши, бундай телевизорлар сотиладиган дўконни топдингиз. Лекин улар жуда қиммат бўлса-чи?

— У ҳолда уни харид қилолмайсиз. Бу жуда оддий ҳол, — жавоб берди йигит.

— Кекса хитойлик билан суҳбатлашганингизда у муаммоларни ечишнинг олтин қондасини айтганмиди? — сўради Хилл хоним. У ён дафтарчасини варақлаб, йигитга керакли саҳифани топди. «Сен барча имкониятларни синаб кўргандек туюлган тақдирда, — ўқиди у, — бундай эмаслигини ёдингда тут».

— Тўғри! — хитоб қилди Хилл хоним. — Доимир бошқа бир йўл бор. Шунчаки уни топишингиз керак. Демак, фараз қилайлик, телевизор икки юз фунт туради, сизда эса фақат юз фунт бор. Ўша телевизорни сотиб олиш учун нима қиласиз?

— Кутишингиз мумкин. Юз фунтини тўлаб, қолганини йигишингиз мумкин. Ойига ўн фунтдан йигилса, ўн ой ичида телевизор сизники.

— Ҳа, шундай имконият ҳам бор. Лекин унда ўн ой давомида умрингизни телевизорсиз ўтказишингизга тўғри келади. Яна нима қилишингиз мумкин?

— Менимча, қарз кўтаришим ёки уни кредитга олишим мумкин.

— Бу яна бир имконият, лекин башарти тез муддатда қарздан қутулолмасангиз, катта миқдорда фоиз тўлашингизга тўғри келади.

— Ўйлаб топишим мумкин бўлганининг ҳаммаси шу, — деди йигитча.

— Яхши. Бироқ, улар нархини туширишга кўнмас-миканлар? Кўпчилик дўкондорлар молларига юқори баҳоларни қўядилар, лекин улар сағал арзонроқ



баҳода ҳам сотишга тайёр эканини ҳатто тасаввур ҳам қилолмайсиз. Ёки сиз улардан фоизсиз кредит бериши мумкинлиги тўғрисида сўрашингиз ҳам мумкин.

Улар ҳатто сизнинг эски телевизорингизни тўлов қисми сифатида қабул этишлари ҳам мумкин. Кўриб турганингиздек, доимо бир қанча вариантлар мавжуд. Биринчи қарашда ҳеч қандай имконсиз туюлган нарса, башарти ўтириб, ҳаракатларнинг ўйланган режасини тузиб олсангиз, аслида жуда кўп имкониятлар мавжудлигини кўрасиз.

Талаб этилажак нарса, — бу бор йўғи ўнта банддан иборат амал этиш режасини тузмоқ, — имкони мавжуд бўлган ўнта ечимни ёзишдир.

— Сиз бирон-бир мисол келтира оласизми? — сўради йигитча.

— Албатта. Масалан, менга тааллуқли масала юзасидан, шахсий журнал чиқаришим учун юз минг фунт зарур эди. Натижада мен ўнта имкони мавжуд ечимни ёздим:

1. Юз минг фунт маблағ кирита оладиган одам ёки компанияни топиш.

2. Ҳар бири элик минг фунтдан маблағ кирита оладиган иккита инвесторни топиш.

3. Ҳар бири йигирма минг фунтдан маблағ кирита оладиган бешта инвесторни топиш.

4. Ҳар бири ўн минг фунтдан маблағ кирита оладиган ўнта инвесторни топиш.

5. Ҳар бири беш минг фунтдан маблағ кирита оладиган йигирмата инвесторни топиш.

6. Ҳар бири икки минг фунтдан маблағ кирита оладиган эликта инвесторни топиш.

7. Ҳар бири минг фунтдан маблағ кирита оладиган юзта инвесторни топиш.

8. Ҳар бири беш юз фунтдан маблағ кирита оладиган икки юзта инвесторни топиш.

9. Қайсидир миқдордаги маблағни банкдан қарзга олиш.

10. Мен билан ҳамкорликда журнал чиқарадиган бирон-бир давлат нашриёт компаниясига ғоямни сотиш.



Энди бутун лойиҳам аввал бошдагидек унчалик эҳтимолдан узоқдай бўлиб кўринмай қолди. Мен имкони мавжуд ечимлар рўйхатини туздим. Энди кетига тушган ҳар қандай мақсадим лойиҳасини амалга ошириш учун ўн банддан иборат режа тузиб оламан.

— Тушунарли. Бу ҳар қандай вазиятда қўл келадими? — сўради йигитча.

— Албатта, чунки бу ўз мақсадингизга етишиш йўлида аввал ҳатто ўйламаган турли-туман йўللарни тадқиқ қилишга мажбур этади. Бир куни бошқа бир шаҳарда янги черков очмоқчи бўлган америкалик руҳоний тўғрисида ҳикоя ўқиб қолдим. Черков қуриш учун маблағи бўлмаганидан у ўнта банддан иборат режа тузибди. У қуйидагиларни ёзган:

1. Мактаб биносини ижарага олиш.
2. Масонлар жойини ижарага олиш.
3. Овчилар уйини ижарага олиш.
4. Жаноза ўқиладиган масжид биносини ижарага олиш.
5. Буш омбор ўрнини ижарага олиш.
6. Жамоат клуби жойини ижарага олиш.
7. Еттинчи кун адвентистлари черковини ижарага олиш.
8. Яҳудийлар ибодат қиладиган жойни ижарага олиш.
9. Автомобилчилар театрини ижарага олиш.
10. Ҳали қурилмаган ер участкаси, тент ва йигма ўриндиқларни ижарага олиш.

Қутилмаганда унда ўнта имконият пайдо бўлди ва у ишини автомобилчилар театрида ўз черковини жойлаштиришдан бошлади. Бир неча йиллардан сўнг доктор Роберт Шуллернинг бутун мамлакатга кўринарли даражада баланд қўнғироқхонали кафедрал собор қуриш орзуси тугиди.

Бу собор "умид минораси" деб аталиб, нафақат тоат-ибодат қилиш ва ўқитиш даргоҳи, ёинки жамоатчилик маркази, балки бутун мамлакат учун умид ва илҳом манбаи бўлиши лозим эди. Аммо бунинг ўзига яраша муаммоси бор эди: бу ишга бир миллион доллар зарур



эди. Доктор Шуллерга бу амалга ошмайдиган фикр деб уқтиришларига қарамай, у яна ўн банддан иборат режадан фойдаланди:

1. Бир миллион доллар берадиган одамни топиш.
2. Беш юз минг доллардан берадиган икки кишини топиш.
3. Ҳар бири икки юз эллик минг доллардан берадиган тўрт кишини топиш.
4. Юз минг доллардан берадиган ўн кишини топиш.
5. Эллик минг доллардан берадиган йигирма кишини топиш.
6. Йигирма беш минг доллардан берадиган қирқ кишини топиш.
7. Йигирма минг доллардан берадиган эллик кишини топиш.
8. Ўн минг доллардан берадиган юз кишини топиш.
9. Беш минг доллардан берадиган икки юз кишини топиш.
10. Минг доллардан берадиган минг кишини топиш.

Пул топиш анча вақт талаб этди, лекин у бунинг уддасидан чиқди! Шунга ўхшаш ўн банддан иборат режани ҳар қандай мақсадга эришишда қўллаш мумкин.

— Ҳа, бизнес масалаларида шундай режа ёрдам бериши мумкинлигини тушунаман, — деди йигитча. — Лекин шахсий масалаларда-чи? Менинг мақсадларимдан бири — шаҳар ташқарисида икки акр ери мавжуд беш хонали иморатимга эга бўлиш. Ҳозир олаётган маошим билан унга етишнинг ҳеч қандай имкони йўқ. Ниҳоятти бир хонали квартира олишга қурбим етади, холос!

— Шунинг ўзи сизга ҳеч нарсадан дарак бермайдими? Агар лоторея ютугини ҳисобга олмасангиз, даромадингизни кўпайтириш йўллари топишингиз мумкин. Сиз ўз компаниянгизда хизмат пиллапояларида кўтарилиш ёки келажаги яхшироқ бошқа иш излаш мақсадини олдингизга кўндаланг қўйишингиз мумкин. Ҳатто бошқа бир ишнинг бошини тутиш ҳақида ҳам уйлаб кўриш мумкин. Ҳеч бўлмаганда энди мақсадингизга эришишни таъминлаш учун қандайдир ўзгариш, янгиланиш томон боришингиз зарурлигини биласиз.



Тушунаман, бошида алақандай қизиқ туюлса-да, ўн банддан иборат режа тузишга уриниб кўринг. Келинг, аввал йиллик даромадингизни қай тарзда ошириш тўғрисида уйлаб кўрайлик. Ҳозир қанча маош оласиз?

— Ўн беш минг фунт, — жавоб берди йигитча.

— Тушунарли. Демак, башарти даромадингизни ҳар йили икки баробар ошириб борсангиз, беш йилдан сўнг у 480000 фунтга етади. Бу истаганингиздай уй сотиб олиш учун бемалол етади.

— Ҳа, лекин даромадимни қандай қилиб икки баробар ошираман? — қатъий давом этди йигитча.

— Ўн банддан иборат режа ёрдамида. Миянгизга бу борада қандай фикрлару гоёлар келса, ҳаммасини шунчаки ёзиб қўйинг.

— Хуп, — деди йигит.

— Мен жуда кўп меҳнат қилиб, директор даражасига етишим мумкин.

Бу ҳолда йилига 300000 фунт топишим мумкин, деб уйлайман.

— Эҳтимол, энг узоқ бўлса-да, бу ҳам имкониятлардан бири. Компания директори лавозимига етиш учун одатда беш йилдан анча кўпроқ муддат талаб этилади.

— Қўлимдан келадиган яна бир ягона йўл шуки, бу мен сотган нарсалардан тушадиган тушумга боғлиқ маошли иш топишдир.

— Ҳа, лекин бу жуда яхши тушумли иш бўлиши даркор, — деди Хилл хоним. — Сиз баландроқ малакани эгаллаш тўғрисида нима дея оласиз? Бу сизга кўпроқ маош тўлайдиган иш топиш имкониятини берар эди.

— Лекин харажатим шундай ҳам етарли. Менга даромад зарур, — эътироз билдирди йигитча.

— Фикрингизга қўшиламан, лекин сиз кечки ўқув даргоҳига боришингиз мумкин.

— Тўғри, — жавоб берди йигит. — Бу ҳақда уйлабман.

— Ўз шахсий бизнесингизни бошлашга нима дейсиз, — қизиқди Хилл хоним.

— Бу муаммоларни ҳал этишнинг яхши имконияти, — деди йигитча.



— Лекин у қандай бизнес бўлиши мумкин?

— Бу борада яна пухта ўйланган режа сизга асқотиши мумкин. Купчилик одамлар ҳатто қайси иш уларга завқ бағишлаши ёки уларнинг кучли ва кучсиз томонлари тўғрисида мутлақо ўйламай касб танлайдилар. Улар келгусида қандай мавқега эришишларига тааллуқли ҳеч қандай фикрга ҳам эга бўлмайдилар. Бундай йўлга кирган инсон учун иш ҳаётий эҳтиёжи учун пул топишдан булак йўриқ эмас. У бажараётган ишига қизиқмайди, ундан завқланмайди, шу юмушга нисбатан кўтаринки руҳ ҳиссини сезмайди. Оқибатда бундай кишилар ўз ишида ҳеч нимага эришмайдилар ва бутун умр судралиб юраверадилар.

Йигитча чуқур хўрсиниб қўйди. Хил хонимнинг гаплари унинг ҳолатига аниқ тўғри келарди. У ўз ишига нисбатан ҳеч қандай иштиёқ сезмасди. Бу иш шунчаки унинг ҳисобларини тўлаш учун имкон берувчи восита эди, холос. У ҳеч қачон утириб, қандай касбнинг бошини тутса, ундан баҳра олишини, қандай иш бажаришини хоҳлашини танасига ўйлаб кўрмаганди.

— Башарти сиз ниманидир яхши бажаришни истасангиз, — деди Хилл хоним, — бундай масалалар асосий аҳамият касб этади. Сиз бажараётган ишингиздан завқ олмасангиз, шу ишнинг устасига айланмасангиз, қилаётган ишингиз яхши чиқиши гумон. Модомики ишингиз яхши бажарилмаса, унга яхши ҳақ олишингиз мумкинми?

Бир маъноли ибора бор: суйган ишингни қил, пулнинг ўзи келади. Башарти нимагадир меҳр берсангиз, шу ишнинг моҳир устаси бўлишингиз учун бор кучингизни сарфлашни истайсиз. Купчилик инсонларда шунинг тескариси бўлади. Бу тоифадаги кишилар уларга завқ бағишловчи бошқа ишларни бажаришга имкон берадиган пул топиш мақсадида ишлайдилар. Натижада ҳафтасига беш кун мобайнида уларни кам қизиқтирган машгулот билан шугулланишга вақт сарфлайдилар-да, охир-оқибатда ҳеч нимага эришмаганларидан ҳайратланадилар.

Хилл хоним яна йигитча бошидан кечираётган ҳолатни таърифларди.



— Лекин, сизнингча кўпчилик ўз ишидан завқ оладими?

— Жуда кам кишилар, — жавоб берди Хилл хоним, — лекин кўпчилик бойми?

— Фикрингизни уқдим, — деди йигитча. — Айтмоқ-чисизки, касб танлаш ёки бизнес бошлашда қуйидагилар ҳақида жиддий мулоҳаза юритмоқ даркор: бундай иш сизга завқ берадими; сизнинг қобилиятларингизга мос келадими; сиз танлаган соҳа мавқега эришиш ҳамда молиявий мақсадларга сизни яқинлаштирадими?

— Ҳаммаси тўғри, — жиламайди Хилл хоним.

— Хуш, уйлайманки, бунда маъно бор, — деди йигитча. — Қани эди, бундан бир неча йиллар муқаддам коллежда ўқиб юрган кезде бу ҳақда уйлаган бўлсам.

— Энди ўтмишни ўзгартиролмайсиз, — деди Хилл хоним. — Лекин ўз келажагингизни ярата оласиз. Ҳамма гап бунинг учун нималар қилмоқчи эканингизда.

— Билмайман, — жавоб берди йигитча. — Айнан шунинг учун ҳузурингиздаман. Назаримда, ўз бизнесимни бошлаш ниятидаман шекилли.

— Жуда соз. Биринчи қиладиган ишингиз?.. — сўради Хилл хоним.

— Ҳаракатларнинг уйланган режасини тузиши? — саволга савол билан жавоб берди йигитча.

— Туппа-тўғри! — хитоб қилди аёл. — Ҳар қандай бизнес учун ана шу бизнес асоси — ҳаракатларнинг уйланган режаси зарур. Башарти, бизнесингизни ташкил этиш учун қандайдир сабабга кўра пул қарз олиш зарур бўлиб қолса, сизга маблағ ажратаётган инвестор биринчи навбатда сўрайдиган нарса — бу назарда тутилаётган бизнесингизнинг батафсил режасидир.

У ҳаммасини пухта уйлаб чиққанингизга ишонч ҳосил қилишни истайди, ахир у ўз тажрибасидан биладики, уйланган режа асосида ҳаракат қилмасангиз, бизнесда муваффақиятга эришиш амри маҳолдир.

Шундай қилиб, агар ўз шахсий бизнесингизни ташкил этиб, Ҳақиқий Бойлик яратмоқчи бўлсангиз, олдингизга



қўйган масалалар тўғрисида мулоҳаза юритиб, кейин энди нима қилмоқчи бўлаётганингиз ва буни қачон бажариш ниятидалигингизни режалаштиришингиз даркор бўлади.

Йигитча кечқурун ёзганларини ўқиб чиқди:

**Ҳақиқий Бойликнинг тўртинчи сир —
ҳаракатларнинг ўйланган режаси қувватидир.**

◆ Агар мақсадларингизга эришишга комил ишончингиз бўлишни истасангиз, йўл-йўриқни ишлаб чиқишингиз ва ҳаракатларнинг ўйланган режасини тузишингиз керак.

◆ Ҳар қандай муаммонинг ечимидаги олтин қоидани ёдда тутинг — барча имкониятлардан тўла фойдалангандек туюлган бўлса... билингки, ундай эмас.

◆ Гар нимагадир эришмоқчи бўлсангиз, уч нарсага амал қилишингиз керак: тартибли бўлиш, тартибли бўлиш... ва тартибли бўлиш.

◆ Олдингизга қўйган ҳар қандай мақсадга эришишнинг ўнта имкони мавжуд йўллари санаб, ўн банддан иборат режа тузинг.

◆ Бирон-бир ишга уннашдан аввал ўзингизга учта савол беринг:

1. Бу хилдаги иш менга завқ берадими?
2. Қобилиятларимга бу иш мос келадими?
3. У баланд маъқега эришишим ва молиявий мақсадларимга етишувимни яқинлаштирадими?





Бешинчи сир

МАХСУС БИЛИМЛАР ҚУВВАТИ

Глория Брауннинг бошидан кечирган воқеаси, гарчи у ҳаққоний бўлса-да, ажабланарли туюлади. У унча катта бўлмаган савдо тармоғи компаниясининг идора хизматчиси бўлиб, иқтисодий инқироз оқибатида кўчада қолишгача ўзининг компьютери олдида утирарди. Келажақда иш топишга аниқ мўлжали бўлмаса-да, у нафақат тирик қолиш йўлини топди, балки шахсий бизнесини ташкил етишга, асосланганининг биринчи йилидаёқ у офисида ишлаб топганидан беш баравар ортиқ маблағ топишга муваффақ бўлди.

Браун хоним кўринишдан 55–60 ёшлардаги кичикроқ жуссали аёл эди. Эгнидаги шотланка матодан тикилган костюми елкасигача тушган сарғиш сочлари ва кўзларига мос тушганди. Лекин йигитчанинг назари биринчи навбатда аёлнинг чеҳрасига ярашган самимий ва иссиқ табассумига тушди.

Йигитча Браун хонимнинг ҳалокатли вазиятда қолган чоғида қай тарзда бундай муваффақиятга эришганини билишга шошарди.

— Модомики сиз реал бойликка эга бўлмоқчи бўлсангиз, — тушунтирди у, — ҳар қандай воқеадан фойдали томонини юзага чиқаришга урганмоғингиз даркор.

Йигитча кекса хитойликнинг: «Ҳар қандай омадсизлик ортида ўшанга ярашиқ ёхуд ундан-да ортиқроқ омад уруғи бор», деган сўзларини хотирлади. Наҳотки ҳақиқатда ҳам шундай? — ўзича ўйларди у.



— Ишсиз қолганимда бир неча ой давомида ҳеч бир ижобий томон топмадим, — сўзида давом этди жилмайиб Браун хоним. — Мен тушиб қолган вазиятдан бағоят тушкунликда эдим, чунки истиқболда ҳеч нимани кўрмасдим. Кейин кекса хитойликни учратиб қолдим. Уйимда музлаткич бузилиб қолганда таъмирлаш хизматини чақирдим. Пастроқ бўйли хитойлик келди. У музлаткични кўраётганида қаҳва тайёрладим ва суҳбатлашиб қолдик. Чолга ишдан бушаганим ҳақида сўзлаб бердим, у кўзларимга тикилиб: «Агар ҳаёт сизга бир эшикни ёпса, бошқасини очишингиз керак», — деди.

Кейин у Ҳақиқий Бойлик сирлари тўғрисида сўз бошлади. Табиийки, унинг гапларига унча ишонқирамай, лекин қизиқсиндим. Уша кезде ҳеч қандай маблағсиз, яқин келажақда бирон бир ёруғлик чиқишидан умидсиз, бунинг устига устак яна музлаткичсиз қолгандим. Унинг гапларини ўйлаб кўриш керак эди. Шу боис чолнинг айтишича, ўша сирларни англата олувчи ўн кишидан иборат рўйхатни қўлимга тутганида, улар билан учрашиб, бу ҳақда кўпроқ билиб олишга аҳд қилдим.

Омадим келгани шу-да! Улар ҳаётимда мен учун энг муҳим дарс бердилар, унга кўра, ўз тақдирим учун ўзим масъулиятли эканимни англадим. Нима бўлишидан қатъи назар, йўлимда қандай вазиятлар кўндаланглигига қарамай, истиқболим учун жавобгарман ва ўзим истаганча келажақни яратиш қувватига эгаман.

Браун хонимнинг кучли ҳиссиёт ва ишонч уфуриб турган ҳикояси йигитчанинг руҳини кўтарди — унинг сўзларида самимий ишонч борлигига ҳеч шубҳа йўқ эди.

— Менда, айниқса, кучли таассурот қолдирган сир — бу махсус билимлар сири, — деди у.

— Чол ҳақиқатни сўзлаган, — деди йигитча. Билим — бу куч.

— Йўқ! — жавоб берди Браун хоним, — билим — бу яширин куч. Улар тартиблаштирилиб ва ҳаракатларнинг ўйланган режаси ёрдамида аниқ вазифани ақл билан бажарилган тақдирдагина кучга айланади.



Йигитча ён дафтарчасига ёзиб қўйди. Браун хоним эса сўзида давом этарди:

— Бойлик тўплаш учун умумий билимлар ҳеч қандай қимматга эга эмас, — тушунтирди у.

— Қулогингизга чалинган мингларча майда-чуйдаларни билишингиз мумкин, лекин улар сиздаги яширин имкониятларга ҳеч бир таъсир кўрсатмади ёки сизни бироз бўлса-да бойитмади.

Бошқа томондан, махсус билимлар доимо даромад келтиришга қодир. Қайси бизнесга қўл урманг, агар ўша бизнес ҳақида махсус билимларга эга бўлмасангиз, муваффақиятга эришиш ғоятда мушкул бўлади. Бу тушунарлидир: масалан, агар дўстингиз сизга янги ташкил этаётган бизнесга — айтайлик, антиквариат билан савдо қилиш учун пул қўйишни истамайсизми, деб сўраса, унга илк саволингиз қандай бўларди?

— Мен ундан антиквариат ва у билан савдо қилиш тўғрисида нималар билишини сўрайман, — деб жавоб берди йигитча.

— Албатта, — рози бўлди Браун хоним, — ахир дўстингиз сотиб олаётган ва сотаётган нарсалар ҳамда уларни сотиш мумкин бўлган бозор тўғрисида ҳеч нима билмаса, бизнеси ривожланмаслигини биласиз.

Лекин шундай саволларни ўзимизга тез-тез берамизми? Пул ва унга харид қилиш мумкин бўлган нарсаларга эгалик қилишни истаймиз, лекин ўша пул ҳақида нималар билиш зарурлигини уйлаб кўраемизми? Агар, масалан, солиқ тўлаш ҳуқуқи тўғрисида ҳеч нима билмасангиз, тўлаш зарур бўлган миқдордан кўра кўпроқ солиқ тўлаётганингизни бехос билиб қолишингиз мумкин. Фақат мени тўғри тушунинг, сизни солиқ тўловларидан қочишингизга мутлақо ундаётганим йўқ. Мен айтмоқчиманки, модомики сиз амалдаги солиқ ҳақидаги қонунлардан бохабар бўлсангиз — бу махсус билимларни ўзлаштирсангиз — зарур бўлгандан ортиқроқ даражада катта суммалар тўламаслигингизга имонингиз комил бўлсин.

Йигитча яна ён дафтарчасига ёзишга энгашди. У солиқ ҳуқуқи ва инвестиция дастурлари тўғрисида мутлақо ҳеч нима билмас эди. Агар унга бирон-бир



нарсани аниқлаштиришга тўғри келса-да, хотиржамликни сақлаш учунгина эди. Ким билади, балки у ҳам тўлаётган солиқлари миқдорини қонуний йўллари топа олар.

— Башарти, махсус билимларга эга бўлсангиз, ҳар қандай мажбуриятлар бўйича тўланадиган ҳисобларни камайтириш имконини топа олишингиз мумкин, — деди Браун хоним.

— Қай тарзда? — сўради йигит.

— Кредит карточкаси билан тўлов яхши мисоллардан бири ҳисобланади, — тушунтирди Браун хоним. — Кўпчилик қарзларини кредит карточкалари кўмагида тўлайди ва натижада бу карточкаларни чиқараётган компанияларга жуда баланд фоиз тўлайди. Улар қарзни тўлаш учун зарур маблағни банкдан олиб, тўлов фоизларини камайтиришлари мумкин. Банклар одатда анчагина пастроқ фоиз белгилайдилар. Шу тарзда ҳар ойлик тўловларни анча камайтириш мумкин.

— Ростданми? — хитоб қилди йигитча.

— Айтмоқчисизки, кредит карточкалари фоизлари кўринишида ҳар ойда тўлаётган пул миқдорини камайтиришим мумкинми?

— Албатта, — тасдиқлади Браун хоним.

— Бўлиши мумкинмас. Шу пайтгача нақадар гул бўлган эканман, — ўзича мингирлади у.

— Ўзингиздан бунчалик ўпкаламанг, — деди Браун хоним.

— Энди махсус билимлар нима сабабдан нақадар муҳим эканини англай бошляяпсизми?

— Англаганда қандоқ! — деди йигитча.

— Агар баланд маош тўланадиган иш топишни истасангиз махсус билимлар янада аҳамиятлидир, — давом этди Браун хоним.

— Башарти, юқори маош олишни истасангиз, уни қайси ишда олишингиз зарурлиги ва бунинг учун қандай махсус билимлар талаб этилишини аниқлашингиз лозим. У ерда қандай малака талаб этилиши ва шундай малакага қай тарзда эга бўлишингизни ҳам билиш керак.

Худди шунингдек, агар ўз шахсий бизнесингизни очиш ниятида бўлсангиз, аввало ўша бизнес ҳақида зарур



бўлган ҳамма нарсани билишингизга ишончингиз комил бўлиши лозим.

— Буларнинг барчаси тушунарли, — деди йигитча, — лекин ҳамма нарсани била олмайсиз-ку.

— Гапингизда жон бор, — жавоб берди Браун хоним. — Умуман, шахсан сизда ҳамма саволларга жавоб бўлишини назарда тутаётганим йўқ. Бироқ шу жавобларга йўл бўлиши зарур. Агар солиқлар ҳақида маълумотга ўзингиз эга бўлмасангиз, улар ҳақида яхши биладиган ишончли ҳисобчини ишга олишингиз керак; агар бизнесингиз шугулланаётган маҳсулот ёки хизмат ҳақида махсус билимлардан беҳабар бўлсангиз, бундан яхши хабардор одам билан ишлашингиз даркор ва бизнеснинг бирон-бир томони — айтайлик, маркетинг ҳақида билмасангиз, сотувчи чиқараётган маҳсулот ёки хизмат турининг маркетинги пири ҳисобланган кишини ишлатишингиз зарур.

Ҳеч қандай, ҳатто энг зўр ҳуқуқшунос ҳам барча қонунларни батамом билиши маҳол. Инсон барчасини калласига сигдира олиши мумкин булмаган жуда кўп қарор ва суд қоидалари мавжуд. Бундан ташқари, қонунлар доимо ўзгариб туради. Лекин яхши ҳуқуқшунос бу қонунлар ҳақида нима билиш зарур бўлса, ҳаммасини қаердан топишни билади.

— Сиз бойлик яратиш учун нима қилдингиз? — сўради йигитча.

— Даромад келтирувчи бошқа манба топишим зарурлигини англадим, лекин ҳамма гап мен нима иш бажара олишимда эди. Ёки нима ҳақда махсус билимларга эгалгимда эди. Бу саволга жавоб шуки, жуда кам билар эканман. Уша кам билимим ҳам компьютерлар ҳақидадир. Ҳеч қандай ҳақиқий малакам ёки бирор махсус билимларим ҳам йўқ эди. Лекин бойлик яратмоқчи эканман, мазкур аҳволни тузатишим кераклигини билардим.

Мен кечки мактабга бориб компьютер технологиясини ўрганишга қарор қилдим. Компьютерлар ҳар қандай бизнеснинг ҳаётий муҳим қисмига айланаётгани боис компьютер технологияси деярли ҳар қандай бизнесда қўлланилади, деган хулосага келдим.



Ҳаммасини яхшилаб ўйлаб кўрдим. Кичикроқ компьютер, принтер ва телефон кўмагида уйда утириб маслаҳат беришдай кичикроқ бизнестан иш бошлашим мумкин эди. Мен қатор ташкилотларга қўнғироқ қилиб, улар ўз офисларида компьютерлардан фойдаланишадими, агар фойдаланишса, нималарда ишлатишлари ва бунда қандай муаммоларга дуч келишларини суриштириб аниқладим.

Йигитча табассум қилди.

— Тушунарли... бўлгувси мижозлар ва уларнинг ҳожатлари ҳақида махсус билимлар, — деди у.

— Худди шундай. Шу тариқа қайси соҳада хизмат кўрсатишим мумкинлиги ҳақида маълумотларни белгилаб олдим. Балки бу сизга тўғри келувчи махсус билимларнинг энг муҳим қисмидир, бу билим — келгусидаги мижозлар эҳтиёжлари ҳақида махсус билимлар. Агар сиз одамлар нимани хоҳлашлари ва нимага талабгорликларини билсангиз, ҳар қандай ишда муваффақиятга эриша оласиз. Кўпгина кишилар бизнесга киришганида нима сотишга диққатини қаратадилар, лекин харидор нуқтаи назаридан келиб чиқиб, ўзларига: «Харидор нима сотиб олмоқчи ва нимага эҳтиёжман?» дея савол бериб, сўнг унинг эҳтиёжини қондиришга ҳаракат қилганларгина муваффақиятга эришадилар.

Бўлажак мижозларим эҳтиёжларини аниқлаб олганидан сўнг хизматларим улар ишининг самарасини ошириш ва пулини қай тарзда иқтисод қилишини таъкидлаган таклифларимни шакллантиришга муваффақ бўлдим. Техник жиҳозлаш ва уларнинг аниқ талабларини қондирувчи махсус дастурий таъминот тайёрлаш, шунингдек, уларга компьютерларидан аввалгидан кўра яхшироқ фойдаланишлари мумкинлигини кўрсатиш қўлимдан келарди. Ҳаммасининг ниҳоясида бошқариш харажатларини бир йил мобайнида иқтисод қилиш натижасида менга тўлаган иш ҳақининг ўрнини тўлдиришлари мумкинлигини кўрсатиб беришга муваффақ бўлдим. Шундай қилиб, ҳамма хурсанд эди. Илк мижозим ким бўлганини биласизми?

Йигит йўқ дегандай бошини чайқади.



— Мени ишдан бушатган компания. Улар иқтисодий таназзул оқибатида азият чекканидан хабардор эдим, шу боис қўлимдаги рақамлар билан махсус дастурлардан самарали фойдаланиш ҳисобига улар бошқарув харажатларини камида 25 фоизга камайтириш мумкинлигини кўрсатдим. Мазкур компаниянинг қандай ишлаши тўғрисида билганларим асқотгани учун олти ойдан сўнг янги компьютерлар ўрнатилгани ва уларни дастурий таъминланилгани туфайли компания ўзининг 35 фоиз харажатларини камайтирди. Бу шу даражада қўл келдики, улар ҳар йили ўз маъмурий фаолиятларида компьютерлардан қандай фойдаланаётганликларини назорат этиб туришим учун менга доимий равишда маош тўлашни таклиф қилдилар.

Бир йил давомида 25 та битим туздим ва офисдаги лавозимда оладиган маошимдан беш баробар ортиқ пул топдим. Келаси йили бизнесим шу қадар ривожландики, энди одамлар ёллаб ишлатишга мажбур бўлдим ва уч йил мобайнида даромадим бир миллион фунтдан ошиб кетди.

Кўриб турганингиздэк, кекса хитойликнинг ҳар қандай омадсизлик ортида худди шу миқдорда ёки ундан-да каттароқ омад иддизи бор, деган сўзлари ҳақ экан. Ахир ушанда кўчада қолмаганимда, компьютер технологиясини урганмаган бўлардим ва бутун ўтирган жойимда ҳеч қачон бўлмасдим.

— Буларнинг барчаси махсус билимлар натижасидир, — деди йигитча.

— Махсус билимларнинг ўзиёқ муваффақиятга кифоя қилмайди, — деди Браун хоним. — Эсингизда бўлсин, Ҳақиқий Бойликнинг ўнта сирининг ҳар бири бирдек муҳимдир.

Лекин катта сармоя тўплашга эришган бирон-бир шахс ўз бизнеси соҳаси солиқ ҳуқуқи, инвестиция ва омонатлар дастурлари ҳақидаги махсус билимларга эга бўлмай туриб, бунинг уйдасидан чиқмайди.

— Айтинг-чи, — сўради йигитча, Браун хоним билан хайрлашишдан олдин, — кекса хитойлик ишлайдиган компаниянинг номи қандай аталади?



- Нима қиласиз? Сиз чол билан учрашмоқчимисиз?
— Ҳа.
— Афсуски, мен уриниб кўрдим. У билан учрашганимдан уч ой ўтгач, чолни қаердан топишим мумкинлигини билиш учун бош офисга қўнғироқ қилдим.
— Хуш, улар нима деб жавоб қилишди?
— Жавоб ажабтовур қизиқ бўлди, — деди Браун хоним.
— Компанияда қачон бўлса-да бирон-бир хитойлик ишлагани тўғрисида умуман маълумот йўқ экан!
Кечқурун йигитча ёзувларини қайталаб ўқиб чиқди.

Ҳақиқий Бойликнинг бешинчи сир — махсус билимлар кучи.

◆ Қачон бўлмасин катта бойлик тўплашга муваффақ бўлган бирон-бир шахс ўз бизнес соҳасининг солиқ ҳуқуқи, инвестиция ва омонатлар дастурлари, шунингдек, харидорларининг истак ва талаблари ҳақидаги махсус билимларга эга бўлмай туриб, бунинг уддасидан чиқмайди.

◆ Билимлар ҳаракатларнинг амалий режаси асосида аниқ мақсадга эришиш учун тўғри ташкил этилган ва ақл билан ишлатилган тақдирдагина куч бўлиб ҳисобланади.

◆ Сиз ўзингиз ҳамма нарсани билишингиз шарт эмас, лекин керакли маълумотни қаердан ва қандай топишни билишингиз керак.





Олтинчи сир

ҚАТЪИЯТ ҚУВВАТИ

Йигитча рўйхатдаги олтинчи киши билан дам олиш куни учрашди. Стюарт Ижли таниқли актёр эди. У мамлакатнинг нариги бурчагида ишларди, лекин бўш вақтида Лондонга учиб келди ва йигитчадан хабар топганидан сўнг шанба куни эрталаб шаҳар марказидаги қаҳвахонада учрашишга розилик билдирди.

Таниқли инсон билан кўришмоқ йигитни ич-ичидан бироз қалтироққа солса-да, тайинланган жойга келгач у анчайин одми, жозибадор кўринишли одамни учратди. Жаноб Ижли йигитча билан эски танишидай сўрашди.

Жаноб Ижlining ёши қирқларга бориб қолган бўлса-да, у анча ёшроқ кўринарди. Ялтироқ қора сочи бу кишининг боланикидай йирик ва беғубор кўзларини четига зарҳал юритилган кўзойнаклари яширарди. Эгнига жигарранг камзул ва кўк шим кийганди.

— Демак, ўтган ҳафтада сиз кекса хитойликни учратдингизми? — сўради у йигитчадан.

— Ҳа, — жавоб берди у ва учрашув тафсилотини сўзлай кетди.

— Мен уни ўн икки йил аввал учратгандим, — деди жаноб Ижли. — Худди мана шу қаҳвахонада. Уша биргина учрашув мавқеим ва ҳаётимни узгартирди.

— Қандай қилиб? — сўради йигитча.

Ушанда бошимдан анча мушкул аҳволни кечирардим. Доимий ишим йўқ эди, бир амаллаб кун кўриш умидида шу



ерда таом ташувчи сифатида пул топардим. Кунларнинг бирида кичиккина жуссали хитойлик кириб, худди биз утирган столга келиб ўтирди. Бу кун пешиндан сўнг, тинч-осойишта вақт эди. Чол билан саломлашдим ва тезда орамизда суҳбат қизиб кетди.

Мен ишсиз актёрлигимни айтиб, касбимиз муаммолари бўлмиш молиялаштирилиши етарли бўлмаган даражадаги энг кам сонли роллар учун ҳаддан зиёд одамлар талапаётгани тўғрисида сўзлаб бердим. Тўқсон фоиздан зиёд актёрлар истаган вақтда ёки ишсиз, ёки ҳаёт кечирим учун бошқа иш билан машғулдирлар. Шунда чол деди:

— Сен тўғри келадиган шароитларни кутиб ўтиролмайсан. Уларни яратишни бошлашинг керак.

Ўзимни ҳимоя қилиш учун кўпгина танловларда иштирок этсам-да ҳеч қандай рол ололмаганимни тан олдим. Чол нигоҳини косадан узиб менга қаради ва:

— У ҳолда тошкесар сингари ҳаракат қилмогинг даркор, — деди.

Мен бу билан нима демоқчи бўлганини сурадим. У жавоб берди:

— Тошкесар тошни ураверса унда ҳатто дарз ҳам пайдо бўлмайди. Лекин қатъият билан ўз ишини давом эттирса, тош ёриладиган муддат келади. Тошни ёриш учун биргина зарб етарли эмас. Бунинг учун бир неча зарблар йиғиндиси зарур. Агар сиз тошни тарашлаб, муваффақиятга эришмоқчи бўлсангиз, тош ёрилгунига қадар уни сабот билан ураверишингиз зарур.

«Мен то рол олмагунимча танловларда иштирок этаверишим керак деб ҳисоблайсизми?» — сурадим. «Албатта», — тасдиқлади у.

— Мақсадига ета оладиган ва бунинг уддасидан чиқолмайдиган кишилар ўртасидаги фарқ қобилиятда бўлиши шарт эмас, бу — собитликда! Бошқалар енгилган ерда қатъиятли кишилар муваффақиятга эришадилар».

Кейин у уз мавқеларига етиша бошлаган чоғда рад этилган Силвестр Сталлоне, Клинт Иствуд, Син Коннери каби айрим кино юдузларининг исм-шарифларини келтирди. Силвестр Сталлоне тўғрисида унча яхши



гаплар бўлмаганини, ҳатто ваколатини тақдим этувчи вакилни ҳам топиш унга қийин кечгани, ниҳоят, ўзи бош ролни ўйнаши керак бўлган шахсий сценарийни ёзишга қарор қилганини айтиб берди. Қўлёзмасини юборган кино-продюссерлар бирин-кетин қайтариб берса-да, у сабот билан янги ва янги манзилларни топиб, ахийри бир компания филми сувратга олишга рози бўлгунига қадар тинчимади. Муаллиф филмдаги бош ролни бошқа биров ўйнамаслиги зарур, деган шартни қўйди. Ўша кезларда Сталлоне пулга ниҳоятда муҳтож бўлса-да, ўз тамойилларидан чекинмади ва фикрида қатъият билан турди, натижада компания «Роки» филмидаги бош ролни унга беришга розилик билдирди. Кўп компаниялар юз ўгирган филм энг яхши асар сифатида халқаро Оскар мукофотиغا сазовор бўлди. Кўриб турганингиздай, Силвэстр Сталлоне ўз муваффақиятига нафақат ноёб қобилияти, балки қатъияти туфайли эришди.

Кекса кишининг ҳикояси мени илҳомлантирди. Қатъиятнинг муҳимлигини унча англамагандим ва энг зўр юлдузлар ҳам рад этилиши мумкинлигини ҳатто тасаввур ҳам этолмасдим. Кейинчалик эса улар нафақат рад этишга тўттри келиши, балки айримлари бундан тез-тез азият чекишларини билиб олдим. Сўнгра чол менга Ҳақиқий Бойлик сирлари ҳақида сўзлаб берди.

— Хуш, сиз бу ҳақда нима деб ўйлайсиз? — сўради йигитча

— Аввалига эшитганларимга ишонқирамай қарадим, — деди жаноб Ижли.

— Улар ҳақида кўпроқ билиш ва бундан ҳеч нима йўқотмаслигим боис, менга қандай ёрдам беришларини кўришга қарор қилдим. Айни шу ондан бошлаб ҳаётимда катта ўзгаришлар юз берди. Ёнимда бир мирисиз ҳолда қаҳвахонадаги хўрандаларга хизмат қилардим, бир йил ўтмай, биринчи ролимни олишга ва чорак миллион доллар миқдорида битим тузишга муваффақ бўлдим.

— Ҳазиллашаялсизми? — хитоб қилди йигитча. — Ҳаётингиз шу қадар кескин ўзгардими?

Жаноб Ижли бош ирғади.



— Бу сирларнинг қувватида. Кекса хитойликни учратган чоғда ўзимнинг артистлик мавқеимга ишончни йўқотишга улгургандим. Буни ёриб утишнинг иложи йўқдай туюларди. Менинг ўз ишончли вакилим ҳам, бирон-бир ролим ҳам йўқ эди. Ўттиздан ортиқ вакиллар томонидан рад этилгандим, улардан айримлари ҳатто бошқа иш топишни маслаҳат берарди. Улар талабга жавоб бермаслигимни уқтирардилар. Мана, энди қарияни учратганимдан кейин Ҳақиқий Бойлик сирларидан бохабар бўлдим.

Ҳар қайси вазиятда барча сирлар менга ёрдам берди, аммо ҳозир орқага назар ташлаб, энг аҳамиятлиси — қатъият кучини ўрганишдалигини кўраёпман.

Йигитча ёзишмаларини қайд этиш учун тайёр ён дафтарчаси ва қаламни олди.

— Сабот — бу шундай ҳусусиятки, инсон зришаётган ютуқларда уни доим ҳам тўғри баҳоламайди, — давом этди жаноб Ижли. — Америка Қўшма Штатларининг тўртинчи Президенти Келвин Кулиж шундай ёзганди:

«Оламда қатъиятни ҳеч нарса билан алмаштириб бўлмайди. Унинг урнини истеъдод босолмайди — истеъдодли омадсиз каби ҳеч кимни бот-бот учратолмайсиз. Унинг урнини даҳолик ҳам босмайди — тан олинмаган даҳолар мақолларга киритилган. Биргина маълумот ҳам етарли эмас — дунё назардан қолган маълумотли кишиларга тула. Фақат сабот ва қатъиятлилик ҳаммасидан кучлидир».

Бойликка ёки ўз соҳасида бирон-бир етакчи мавқега бўлмасин, муваффақиятга эришган кишининг омадсиз инсондан муҳим фарқларидан бири шуки, илғорлар доимо қатъият кўрсатадилар, улар ҳеч қачон осонликча жон бермайдилар. Ҳатто тўсиқлар ёки қаршиликларга дучор бўлсалар-да, улар асло чекинмайдилар. Улар нимани исташларини аниқ биладилар ва ниятларига етмагунча мақсад сари интилаверадилар.

Моҳиятан инсониятнинг бутун тарихи мобайнида энг кўп муваффақиятга эришганлардан кўпчилиги саботли бўлмаганларида бунинг уддасидан чиқолмасдилар.



Сиз ўзингизни маҳсулот яратишга уринаётгандек тасаввур қилинг. Мақсадга етишдим деб ҳисоблашингиз учун қанча уринишлар талаб этилади? Юзми? Мингми? Икки мингми? Балки беш мингдир?

Йигитча елкасини қисди.

— Ҳамма замонларнинг энг омадди кашфиётчиларидан бири бўлмиш Томас Эдисон, — давом этди жаноб Ижли, — жаҳонда биринчи электр лампочкани кашф этишдан аввал ўн мингдан зиёд алоҳида уринишлар қилишига тўғри келган. Башарти у шунчалик қатъият кўрсатмаганда, балки биз ҳозиргача электр ёритишга эга бўлмасмидик. Ёки ўзингизни рок-гуруҳ аъзоси деб тасаввур этиб кўринг. Сиз ўз уринишларингиз беҳуда эканини тан олишдан аввал овоз ёзиш компаниясидан неча мартаба рад жавобини олишингиз керак? Бешми? Ўнми? Балки йигирмами?

— Уйлайманки, йигирманчи мартадан кейин чекинардим, — жилмайди йигитча.

— Шундайми, лекин битта гуруҳ асло чекинмади. Агар улар шундай қилганида энг зўр рок-гуруҳлардан бири бўлмасдилар. Чунки Битлз гуруҳи ниҳоят ёзув учун ўзларининг илк битимларини тузмагунга қадар эликта ҳар хил компаниялардан рад жавобини олгандилар!

Сизга сўнги мисолни келтиришга ижозат этгайсиз. Буюк давлат арбоби бўлмоқни орзу қилувчи йигитни тасаввур қилинг. Барча зўр ҳаракатларига қарамай, ўттиз икки ёшида тўла банкротликка дучор бўлади. Ўттиз бешга етганида ёшлиқда кўнгил берган аёл вафот этади, орадан бир йил ўтгач, у асаб бузилиши дардига дучор бўлади. Кейинги йилларда у бирин-кетин бир неча сайловларда мағлубиятни бошидан кечирди. У ўз уринишларидан қачон воз кечиши керак, деб уйлайсиз?

— Билмадим, лекин бу киши ҳеч қачон давлат арбоби бўлмайдиганга ўхшайди.

Жаноб Ижли жилмайди.

— Мен ҳикоя қилган киши — Авраам Линколндир.

Йигитча ён дафтарчасига нималарнидир ёзиб қўйди.



— Ҳаётда шунчалик кўп нарсаларга етишган инсонлар қачонлардир мағлубият аламларига чидаган ёки рад этилганликларидан ҳатто, беҳабар эдим, — деди у.

— Албатта. Аслида илгор кишилар ўз муваффақиятларига эришишларининг сабаби ҳам мағлубиятларга шунча бор дучор бўлганликларида.

Ён дафтарчасига навбатдаги ёзувни битган йигитча жилмайди.

— Тушунмаяпман, — деди у бошини кўтариб, — агар биз уринишларни қайта-қайта давом эттираверсак, охиروқибатда муваффақиятга эришамиз, демоқчимисиз?

— Ҳа. Купинча шундай, — жавоб берди жаноб Ижли, — шарт шуки, биз хатоларимиз орқали ўрганамиз. Ўз лампочкасини яратиш учун Томас Эдисон биргина тажрибани ўн минг марта такрорлаган, ҳар сафар у қандайдир янгиликдан хабар толиб, керакли ўзгаришларни киритаверган.

— Қатъият — бу ҳаммамизнинг болалик чоғимиздаги сифатдир, — давом этди жаноб Ижли. — Масалан, қачон бўлмасин узоқ вақт кураш ва ҳар куни йиқилаверишдан сўнг ниҳоят юришни ўрганиб олган болани кўрганмисиз?

— Нима учун биз ўша сифатни йўқотиб борамиз? — сўради йигитча.

— Баъзан омадсизлик ва инкорлардан қўрқамиз. Гоҳида ўзимизга ишончни йўқотамиз. Лекин энг асосийси: омадсизлик ва инкор — муваффақиятнинг энг муҳим томони эканлигини унутамиз. Амалда қанча кўп омадсизлик ва инкорни бошдан кечирсангиз, шунча катта ютуққа эриша оласиз.

— Англаёлмаяпман, — деди йигитча. — Бу қай тарзда бўлиши мумкин?

— Чунки омадсизлик ва инкорлар — муваффақият сари етакловчи зинапоянинг зарурий босқичларидир. Ўз хатоларимиз орқали ўрганамиз ва натижада мақсадга яқинлашамиз. Жорж Бернард Шоу айнан шундай йўл тутган. У: «Мен ёшлигимда ўнта ишимдан тўққизтаси омадсиз бўлганини сезардим. Омадсиз бўлишни истамаганим учун ўн баравар кўп иш бажарар эдим», — деганди.



Танлаган йулида катта ютуққа эришган ҳар қандай кишини олишингиз мумкин, — тушунтирди жаноб Ижли, — улар муваффақиятга эришишдан аввал албатта, қатор омадсизлик ва инкорлардан ўтганликларини билиб оласиз.

Мен ўзимга илк бор қатъиятнинг муҳимлигини кашф этганимда машҳур актёр бўлиш у ёқда турсин, биронта рол олиш умидини ҳам йўқотиб қўйгандим. Лекин башарти муваффақиятга эришмоқчи бўлсам, ўз уринишларимни тинмай давом эттиришим зарурлигини англадим. Ўзимга ва қобилиятимга ишонардим. Аниқ мақсадим бор эди, ўзимга ўйланган ҳаракатлар режасини тузиб олдим ва ниҳоят, туққиз ойдан кейин рол олмагунимча иш излашни давом эттирдим.

— Бироқ, сиз доим омадсизликка учраб, ҳеч қандай натижаларга эришмасангиз, қатъиятли бўлиш анча қийин кечади, — деди йигитча.

— Буни ҳеч ким осон деяётгани йўқ, — деди жаноб Ижли. — Башарти бу осон бўлганида ҳар кимнинг қулидан келарди. Лекин муваффақиятга эришувчи кишининг омадсиз инсондан фарқи шундаки, ютуққа етиша олувчи одамга омадсизлик деган гап йўқ — бу шунчаки урганиши даркор бўлган тажриба.

— Бошқача айтганда-чи?

— Агар кутилган натижага эришмасангиз, бундан тегишли хулоса чиқарасиз ва такрор уринасиз. Аслида бирон-бир муваффақиятга эришишда хатолар қилиб, улардан сабоқ олиб ва илгарилашда давом этишдан бўлак йўл йўқ. Теодор Рузвельт бу фикрни шундай ифодалаган:

«На галаба, на енгилишлар бўлмайдиган гира-ширада яшовчи, на катта галабалардан, на катта азиятлардан беҳабар бу бечора кишилар билан тенглашгандан кўра, катта йўқотишлар эҳтимоли мавжуд гардкамликка бориш, гарчи баъзан енгилишлар билан алмашса-да, шухратли галабаларни қўлга киритиш яхшироқдир».

Шунчалик кам кишилар муваффақиятга эришишининг сабабларидан бири шуки, улар омадсизлик ва инкор этишлардан ўтишни истамайдилар.



Лекин омадсизликларга қарамай, қатъиятни кучайтиришга ёрдамлашувчи бир нарса бор.

— Хуш, бу нима экан? — сўради йигитча.

— Ҳар бир уринишнинг таҳлили. Мен одамлар енгиланидан кейин, одатда, қайси ўринда нотўғри иш тутганларига эътибор беришга ҳаракат қилишларини назарда тутаяпман. Бу эса уларнинг ўзларининг қадр-қимматлари пасайишига, ўзига нисбатан ишончсизликка олиб келади ва яна қайта синаб кўришга уларни ҳеч қандай куч мажбур қилолмайди. Муваффақиятга эришганлар ўз диққатларини тўғри бажарилган ишларга жамлайдилар.

Шундай қилиб, агар улар ҳатто истаган натижага эришолмасалар-да, ўзларига «Қайси лаҳзагача тўғри ҳаракат қилдим?» деган саволни берадилар.

— Фикрингизни унчалик англаёлмадим, — деди йигитча.

— Айтайлик, компьютер сотувчиси харидор бўлмоқчи бўлган кишига қўнғироқ қилади. У ўзини таништирганидан сўнг ундан янги компьютер сотиб олиш истаги бор ёки йўқлигини сўрайди. Ундан «йўқ» деган жавобни эшитади. Бўлди, гапни шунда тўхтади. Унинг ҳаракатлари давом этар экан, келгусида унга асқотиши мумкин бўлган қайси иши тўғри? У телефонда бўлажак харидор билан боғланиб, ўз молини тавсия этди. Аввалги сафар олган сабоқлари билан у иккинчи бора уриниб кўради, лекин бу сафар бошқача савол беради. Кейинги харидор бўлиши мумкин бўлган кишидан бизнеси учун энг янги компьютер технологияси ҳақидаги маълумотлар қизиқтирадим, дея сўрайди.

Бу гал у киши бу маълумотлар қизиқарли экани, аммо улар билан танишишга вақти етишмаслигини айтади. Сотувчининг қайси ҳаракатлари тўғри эди? У бошқача савол бериб, харидор бўлиши мумкин бўлган киши янги компьютерлар тўғрисида ўйлаш учун ниҳоятда бандлигини аниқлади. Сотувчи яна бир бор уриниб кўрмоқ учун бошқа бир харидорликка номзод билан телефонда боғланади: «Офисингизни бошқариш учун сарфлаётган харажатларингиз ва вақтингизни камида элик фоизга қандай қисқартиришингиз мумкинлигини кўрсатиб



беришим учун беш дақиқа вақт ажрата оласизми?» деган янги бир саволни беради.

Бу харидорликка номзод ҳам ўта банд, аммо ўз харажатларини камайтиришни билишга қизиқади. Иш вақти ниҳоясида беш дақиқа вақтини кетказишдан ўзга ҳеч нима йўқотмагани боис у учрашувга розилик билдиради. Сотувчи учрашувга эришди. Ўз молини сотиш имконияти пайдо бўлди.

Барча буюк кашфиётчилар айнан шундай фикрлайдилар. Улар ўзларига: «Ишимни давом эттириш учун имкон берувчи нима иш қилдим?» дея савол берадилар. Агар янги бошланган ҳар қандай фаолият, — хоҳ у бирор-бир маҳсулот сотуви ёки бойлик яратиш бўлсин — қатъиятни намоён этмоқчи бўлсак, айнан уша саволни беришимиз зарур.

Йигитча қандайдир ёзувларни тезгина ёзди, жаноб Ижли эса гапида давом этарди:

— Ҳаётимизни тақдир битган деб уйлашга ўрганганман. — деди у. — Юлдузлар бизга ё ниманидир белгилаганлар, ёхуд йўқ. Лекин энди ишончим комилки, барчамиз ўз тақдиримизни ўзимиз яратиш қувватига эгамиз.

Тасаввур этаётганларимиз қачон бўлмасин, бошимиздан кечириш мумкин бўлгандан анчагина зиёдроқлигини англаш каби ҳеч нима кишини шу даражада илҳомлантирмайди. Қандай бўлмасин, башарти тошкесар сингари зарб уришни давом эттираверсак, муваффақиятга эришамиз.

Жаноб Ижли чўнтагидан буклаб тахланган қоғоз олди.

— Буни қатъият қуввати тўғрисида эслатма сифатида доимо ёнимда олиб юраман, — деди у йигитчага қоғозни узатаркан.

Йигитча букланган хатни очиб, ўқиди:

Орқага чекинмангиз!

Баъзан юз берадиган ҳамма ишлар ёмон кечса,

Сиз судралиб кетаётгандек туюлган йўл доим тоғ томонга йўналган,



Пулингиз кам, қарзингиз эса кўп бўлганда,
Сиз жилмайишни истасангиз-да, хурсинмоққа мажбур
булсангиз,

Ташвишлар сизни эзиб юборганда,
Башарти эҳтиёжингиз бўлса, дамингизни олинг,
Лекин асло чекинмангиз!

Баъзан ҳаёт бизни қандай бурилишлар ва ўзгаришларга
дучор этишини ҳаммамиз биламиз,

Башарти, биз охиригача чидам кўрсатсак, кўпгина
мағлубиятлар галабага айланади.

Олга силжиш секинлик билан бўлаётгандек туюлгани
туфайли чекинманг. Кейинги зарба сизга галаба
келтириши мумкин.

Омад — омадсизликнинг акс томони,
Иккиланиш булутларида кумушсимон чақмоқ —

Ва сиз мақсадга нақадар яқинлигингизни ҳеч қачон
билмайсиз,

Узоқдай туюлгандан кўра балки анча яқинроқдир,
Сизга қийин бўлган сари, курашга янада чуқурроқ
киришинг.

Ишларингиз қанчалик ёмон кетаётган бўлмасин —
чекинмангиз!

Эдгар А.Гэст

Шу куни кечқурун йигитча ҳаёти ҳақида рўй-рост
узоқ уйлади. Кўп йиллар ортга назар ташлаб, шунга амин
бўлдики, қайсарлик ва чидам сифатларини ривожлан-
тиришга мутлақо ҳаракат қилмабди. Унинг йўлида бирон
қийинчилик ёки тўсиқ учраши билан ҳеч иккиланмай
ортга чекинади ва ундан осонроқ нимадир излай бошлар
экан.

Энди, жаноб Ижли билан учрашганидан сўнг, модомики
бирон-бир нарсада муваффақиятга эришишни хоҳласа, у
ўзгариш учун қатъий қарор қилиши ва тошйўнар сингари
йўл тутиши зарур эканлигини англади.

Унинг йўлида қандай тўсиқлар дуч келса, то
муваффақиятга эришмагунича қатъият билан олға
илгарилаши зарур.



Йигит ён дафтарчасини олди-да, жаноб Ижли билан суҳбатлашаётган чоғда ёзганларини яна бир бор қайта ўқиб чиқди:

**Ҳақиқий бойликнинг олтинчи сир —
қатъиятлилик кучи.**

◆ Муваффақият одатда биргина зўр бериш натижасида юзага келмайди, у кўпгина зўриқишлар маҳсулидир.

◆ Муваффақиятга эришган ва бунга етишолмаган кишилар орасидаги фарқ, одатда, улар истеъдодида эмас, балки қатъиятда!

◆ Истаган натижага эришолмаган ҳар қандай ҳаракатдан сўнг ўзингизга доим: «Қайси лаҳзага қадар тўғри ҳаракат қилдим?» деган саволни беринг. Бу сизни келгуси ҳаракатга доимо илҳомлантиради.

Агар сиз тошйўнар сингари ҳаракат қилсангиз ва доим қатъият кўрсатсангиз, ҳар бир ҳаракатингиз тажрибасидан хулоса чиқариб, ўргансангиз, саъй-ҳаракатларингиз ҳар доим муваффақиятли бўлади.





Еттинчи сир

САРФ-ХАРАЖАТЛАРНИ НАЗОРАТ ҚИЛИШ ҚУВВАТИ

Йигитчанинг рўйхатида навбатдагиси Жуди Ормен исмли аёл эди. Йигит унга эрталаб қўнгироқ қилиб, тушдан сўнг учрашишни келишиб олди.

Ормен хоним ўз бизнесини бошқараётган офис шаҳарнинг жанубий чеккасида эди. Бу салобатли, кўркам, анча жозибали, ўрта бўйли, чуқур жигарранг кўзли, узун сочлари ўрилган ҳабаш аёлнинг эгнидаги кенг қизил свитер ва қора леггинс қоматига ярашимли эди.

Ормен хонимнинг офиси уйининг орқа қисмида эди. Бу ёруғ, кенг хона эди. Йигитнинг назари уй ичкарасидаги бурчакда қадимий услубда безатилган ёғоч стол, ўшанга мос суянчиги баланд оромкурсига тушди. Хона столнинг унг тарафида автоматлаштирилган ишчи ўриндаги компьютер, иккита телефон ҳамда анчагина замонавий офис жиҳозларидан иборат эди.

Столнинг чап томонидаги айвон эшигидан боққа қараган очиқ равонга чиқиш мумкин эди. Бог яқинида зумрад ўт босган ялангликда сербарг мажнунтол буй чўзган ва ундан бир неча қадам нарида бир қаватли ёғоч уйча турарди.

Бу ажиб манзарага бог теграсида оққан сув ўзида хос жозоба багишларди.

— Нақадар гузал манзара, — деди йигитча. — Ишдан узилиб деразадан боқиш жуда мароқли бўлса керак.



— Раҳмат, — жилмайди Ормен хоним. — Айни ҳақиқатни айтдингиз. Мен уйда ишлаш ва дарёни томоша қилиш имкониятига эга бўлишни доимо орзу қилардим. Бу тариқа ишлашнинг энг яхши томони, албатта, тиқилинч транспорт ёки поездда ҳар куни беҳуда вақт сарфлангандан кўра оилам билан кўпроқ бирга бўлишимдир. Ҳар куни ишга бориб келиш учун уч соатга яқин вақти кетадиган кишиларни танийман. Тасаввур қилиб кўринг-а? Бир ҳафтада ўн беш соат ёки бутун бошли икки иш куни демақдир!

Вақт — оламда энг қимматбаҳо неъматдир, ҳатто олтиндан-да қимматли, ахир у беҳуда кетса, ортга сира қайтариб бўлмайди.

Ормен хоним имлаб йигитни ўтиришга таклиф этди, узи ҳам ёнига чўқди.

— Хуш, Ҳақиқий Бойлик сирларидан хабардормисиз? — сўради у.

— Ҳа, — жавоб берди йигитча. — Улар ҳақида илк бор қандай билгансиз?

— Ҳозир айтиб бераман. Бу ҳақда илк бор ўн йил аввал эшитгандим. Ўшанда яшаш шароитим ҳозиргидай эмасди: биринчи эрим билан ажрашган чоғим эди, қулогимгача қарзга ботгандим. Тўлов карточкаларим бўйича минглаб фунт қарзим борлиги боис қарз берган компаниялар мени тинимсиз таъқиб этишар ва унинг эвазига яшаб турган уйимни олиб қўйишмоқчи эди. Суд қарз берувчилар билан ишларни жўнаштиришим учун бир ой муҳлат берди, ундан кейин барча мулкимдан ажрар эдим.

— Вой, худойим-эй, — ҳайратланди йигитча. — Бу аҳволдан қандай чиқиб кетдингиз?

— Ўша кунни жуда яхши эслайман, — давом этди Ормен хоним. — Суд зали остонасида бу вазиятдан қандай чиқишдан йўл топмоқдан буткул умид узиб, йиғлаб утирардим. Бехос елкамга кимнингдир қўли текканини сездим ва ўтирилиб қараб, ёнимда ўтирган кичик жуссали кекса хитойликни кўрдим. Унинг салобатли кийингидан аввалига суд амалдори деб ўйладим. У мендан бирор-бир ёрдами тегиши мумкинлигини сўради. Унинг ҳамдардлиги учун миннатдорчилик билдирдим-да, йўқ, дея жавоб



бердим. Лекин у кетмади ва орамизда суҳбат уланиб кетди. Унинг гапларининг кўпи ёдимда қолмаган-у, битта гапи бир умрга эсимда қолди — буни у барча муаммоларни ҳал этмоқнинг олтин қоидаси деб атади. «Сизга ҳамма имкониятлардан фойдаланиб бўлгандек туюлса-да, шуни унутмангки... бу ундаймас!»

Йигитча кекса хитойликнинг унга берган худди шундай маслаҳатини хотирлаб, ўзича кулимсираб қўйди.

— Чол «Ҳақиқий Бойлик сирлари» тўғрисида сўзлай кетди. Албатта, авваллари бу ҳақда ҳеч эшитмагандим, аммо унинг гаплари мени қизиқтириб қолди. Кимдир биз ўз тақдиримизни бошқара олишимиз мумкиндек ҳисоблашини илк бор эшитардим. Бутун умрим давомида ҳаёт менга нисбатан меҳрли ёки қаҳрли бўлиши мумкинлигини, биз нимагадир эга бўлишимиз ёхуд йўқотишимиз... барчаси тақдир ёки омадга боғлиқлигини уқтириб келишган. Ваҳоланки, қаршимдаги отахон тақдиримиз учун ўзимиз масъуллигимиз ва барчамиз бойлик яратиш қувватига эгалигимизни сўзлаяпти.

Кетаётиб, чолнинг айтишига қараганда, муаммоларимни ечишга кўмаклашувчи бир варақ қоғоз ташлаб кетди. Унга кўз югуртирарканман, ҳайрону лол қолдим, чунки ун кишининг исм-шарифи ва телефон рақамлари қайд этилган рўйхат бор эди, холос.

— Мен ҳам худди шундай ҳиссиётларни кечиргандим, — деди йигитча жилмайганча.

— Тан олишим керакки, унчалик умидвор бўлмадим, — сўзида давом этди Ормен хоним, — лекин рўйхатда келтирилган кишиларнинг ҳаммаси билан учрашдим ва уларнинг гапларини эшитдим. Уларнинг барчаси чолнинг ҳақлигини ажойиб равишда исботларди. Гарчи Ҳақиқий Бойликнинг сирлари менга ёрдами тегишига унчалик ишонмаётган бўлсам-да, эшитганларимни қўллашга ҳаракат қилдим ва ҳаётим секин-аста ўзгара борди.

Йигитча ён дафтарчаси ва қаламини олиб, ёза бошлади. Сўнг Ормен хонимга қараб:

— Ҳаётингиз қай тарзда ўзгарди? — дея сўради.



— Аввалига ўзимни шунчаки бахтиёрроқ ҳис эта бошладим, чунки ҳаётимга таъсири янада кучлироқ бўлишини англагандим. Лекин ажабланарлиси шундаки, уч йилда қарзлардан қутулиб, унча катта бўлмаган хусусий бизнесимни йўлга қўйишга етарли маблағ ҳам орттирдим.

— Ўзгаришларга энг самарали таъсир этган сир қай бири экан? — сўради йигит Ормен хонимнинг бошидан кечирган воқеаларга қизиқсиниб.

— Уларнинг барчаси менга ёрдам берди, — жавоб берди Ормен хоним, — лекин, энди ортга назар ташларканман, ўша чоғда ҳаётимга энг чуқур таъсир кўрсатгани харажатларни назоратга олиш қуввати бўлганини кўрмоқдаман.

— Харажатлар назорати? — такрорлади йигитча. — Сиз харажатларни режалаштиришни назарда тутаяпсизми?

— Ҳа, шунақа деса ҳам бўлади, — жавоб берди аёл.

— Бироқ харажатларни режалаштириш бойлик яратмоққа қандай ёрдам бериши мумкин? — сўради ёш йигит.

— Аввало шуни эсда тутингки, бойлик сизнинг қанча пул топаётганингиз билан эмас, балки топган пулингиз эвазига қандай яхши яшашингиз билан белгиланади, — давом этди Ормен хоним.

— Нима фарқи бор? — деди йигит. — Ахир қанча кўп миқдорда пул топган сари шунчалик кўп сарфлаш ҳамда тузукроқ ҳаёт кечиришингиз мумкинлиги аниқ-ку.

— Шарт эмас, — жавоб берди Ормен хоним. — Ҳақиқатда сиз қанча кўп пул топсангиз, шунча кўп сарфлашингиз ва ўзингизга шунча миқдорда жабр қилишингизга тўғри келади. Масалан, маошингиз қанчалик баланд бўлса, ишингизда шунчалик кўп соат сарфлаб, банд бўласиз, демак, оилангизга ҳам шунча кам вақт қолиши мумкин. Башарти сиз катта маош олсангизда, фарзандларингиз билан бирга бўлишга ҳафтасига бир неча соатдан мўлроқ вақт ажратолмасангиз, ўзингизни бадавлатроқ ҳисоблайсизми?

Йигитча энгагини қашлади.



— Нимани назарда тутаётганингизни англадим, — деди у.

— Бойлик топаётган маошингиз миқдоридан кўра кечираётган ҳаётингиз сифатига кўпроқ тааллуқли бўлади, — тушунтирди Ормен хоним. — Ҳақиқий Бойлик моҳиятини англашингиз учун асло мултимиллионер бўлишингиз шарт эмас. Фақат ҳаётда истаганингизча яшашга етарли миқдорда пулингиз бўлса бас! Шундай экан, башарти бой бўлишни истасангиз, — давом этди Ормен хоним, — биринчидан мавжуд имкониятингиз даражасида яшашга ўрганишингиз зарур, бу эса харажатларни назорат қилишни билдиради. Агар минг фунт маош олиб, туққиз юзини сарфласангиз, бу фаровонликка етказди. Модомики, худди ўша маош билан минг бир юз фунт сарфласангиз, бу қашшоқликка олиб боради. Башарти харажатингиз даромадингиздан ортиқроқ бўлса, сизни нохушликлар кутади.

— Ўз маблағларини режалаштириш қарзлар йигилиб қолишининг олдини олишга кўмаклашувини тушунман, — деди йигитча, — лекин у даромадларни орттиришга қандай ёрдам беради?

— Ҳақиқатда ёрдам бера олади! Харажатларингизни назорат этиш нафақат борингизга қаноат қилиб бахтли умр кечиришингиз учун зарур, — деди Ормен хоним, — балки катта даромадни таъминлашнинг мутлақо зарур бўлагидир.

— Ростданми? — сўради йигит.

— Лекин қай йўсинда?

— Ҳеч ким доимий даромадга эга бўлмай ва уларни йиғмай туриб ўзида бойликни яратолмайди ҳам, орттиролмайди ҳам. Фикримга қўшиласизми?

Йигит бошини ирғади.

— Қанчалик катта маблағга эга бўлманг, — давом этди Ормен хоним, — агар унинг ўрнини тўлдирадиган ҳеч қандай даромадингиз бўлмаса ва фақат сарфлайверсангиз, у вақти келиб тугайди.

Доимий даромадингизни таъминлашнинг ягона йўли — бу ё кўпроқ пул топиш ёки топилган пулнинг бир қисмини сиз учун ишлатишдир.



— Пулни иқтисод қилишни назарда тутаяпсизми ёхуд бирор ишга киритишними? — сўради йигит.

— Ҳа. Башарти доимий равишда қай бир миқдордаги маблағни иқтисод қилиб, ақл-фаросат билан ишлашига жалб этсангиз, маблағингиз фоиз келтириб, миқдори ортиб бораверади.

— Лекин иқтисод қилиш ва омонатга қўйиш учун, авваламбор, ўша миқдордаги пулга эга бўлиш керак, — деди йигитча. — Айтмоқчиманки, ҳозир ҳисоб-китобларим учун тўлаётган пул миқдори нафақат орттиришга, балки учма-уч кун кечиришимга базўр етади.

— Ишонинг, бунинг уддасидан чиқиш мумкин, — деди Ормен хоним, — лекин, бунинг учун албатта, зиммангизга маълум мажбуриятларни олишингизга тўғри келади. Авваламбор ўзингизга: «Даромадининг бир қисмини узим учун қолдиришимга ҳаққим бор» дейишингиз лозим.

— Лекин бутун даромадимни узимга қолдиришга ҳаққим бор, — деди йигитча.

— Аммо, ҳозиргина ўзингиз топганим учма-уч кун кечиришга базўр етади дедингиз, демак, моҳиятан ҳозир сизга ҳеч нима қолмаяпти. Даромадингиз, асосан тўловларга кетмоқда.

— Ҳим... ҳа... лекин... — чайналди йигитча.

— Кўпчилик одамлар, — шу жумладан, камина ҳам шулардан бири эди — учма-уч кун кечириш учун кураш олиб борадилар ва улар фақат тўловлар учун ишлаётгандай бўлиб туюлади, — давом этди Ормен хоним.

— Лекин кўпинча бу даромадларидан ўзлари учун ҳеч қандай бўлак қолдирмаганлари туфайли содир бўлади.

Агар Ҳақиқий Бойлик яратишни бошлашни истасангиз, даромадингиздан бир қисмини ўзингиз учун тўлашингиз ва бу бўлакни пул йиғишга жалб қилиб, доимий даромадингизни таъминлашингиз зарур.

— Анча иқтисод қила олишимга мутлақо кўзим етмайди, ҳатто умуман бирон-бир умид ҳам йўқ, — эътироз қилди йигитча.

— Демак, сарф-харажатларингизни етарли даражада донолик билан назорат этмас экансиз, — деди Ормен



хоним. — Менга ишонинг, сиз иқтисод қилиб ва омонатга қўйиш имкониятига эга бўлмаслигингиз мумкин эмас.

— Эҳтимол, лекин буни бажаришдан кўра айтиш осонроқдир.

— Ундай бўлса, шуни айтишим мумкинки, бу менинг фойдамга ишлаётганини пайқадим. Аввалига олаётган маошингизнинг ун фоизини ажратиб йигинг. Қанча пул топишингиздан қатъи назар, харажатларни шундай назоратга олинки, маошингизнинг ўндан тўққиз қисмини тўловларингизга етказинг. Бунга ўрганиш ва одатланиш керак. Бунинг учун маълум бир қисқа вақт давомида айрим роҳат-фароғатлардан воз кечингга туғри келади, ammo натижаси шунга арзигулик бўлади. Биргина мисол келтиришимга рухсат беринг, — деди Ормен хоним. — Келинг, фараз қилайлик, сиз ҳафтасига 20 фунтдан ажрата оласиз, яъни, бир йилда 1000 фунт йигилади, бу пулларни омонат дастурига қўйсангиз, саккиз фоизлик йиллик даромадга эга бўласиз. Йигирма беш йил давомида 25000 фунт йиғсангиз, фоизлар ҳисобидан маблағингиз 78950 фунтга етади.

— Ростданми? — ҳайратланиди йигитча. — Лекин бунинг иложи борми?

— Мураккаб фоизлар! — жавоб берди Ормен хоним. — Биринчи йили 1000 фунтдан саккиз фоиз тутади, лекин иккинчи йил 2080 фунтдан саккиз фоиз кўпаяди. Энди ўзингизнинг биринчи фоизингиздан фоиз оласиз. Мураккаб фоизлар ҳисобланаётганда омонатдаги пулларингиз қанчалик тез ўсаётгани шунчалик ажабланишга лойиқ. Масалан, уттиз беш йил давомида ҳар йили 1000 фунтдан пул қўйиб, саккиз фоизлик йиллик фойда олиб турсангиз, 35000 фунт маблағ қўйганингизда ҳисобингизда 186000 фунтдан ортиқ пулга эга бўласиз!

— Пулнинг қадрсизланиши-чи? — сўради йигит. — Агар нарх-наво саккиз фоизга ошиб турганда омонатингиз саккиз фоиз фойда келтирса, бошлаётган чоғингиздан тузукроқ аҳволда бўлмайсиз-ку.

— Адолатли танбеҳ, — тан олди Ормен хоним. — Мутлақо ҳақсиз. Маблағингизнинг ўсишининг реал суръати пулнинг қадрсизланиши тезлигидан кўра



тузукроқ бўлади. Харажатларингизни назорат этиб ва пулларингизнинг бир қисмини доимий равишда омонатга қўйиб, маблағингизни қай тарзда қўпайтира олишингизни намойиш этиш учунгина саккиз фоизлик мисол сифатида келтирдим, холос.

Албатта, пулни тежаб-тергаб яна омонатга қўйиш учун айрим махсус билимларга эга бўлиш ёки шу соҳа билимдони билан, масалан, молия маслаҳатчиси ёки ҳисобчи билан кенгашиш зарур. Мақсадларингизга кўпроқ мувофиқ келувчи омонат дастури ва инвестициялар жадвалини тўғри танлаганингизга имонингиз комил бўлиши лозим. Бу даромадларингиз, оилавий шароитингиз, солиққа алоқадорлигингиз ва пулларингиздан қайсидир даврдаги муддат ичида фойдаланишдан ўзингизни тия олиш ёки шунга рағбатингиз мавжудлигига боғлиқдир.

Сиз доимо қўйишга пул ажрата олишингиз ва шу тариқа маблағингизни фойдангизга ишлата олиш ва келгусида улар даромад келтириши учун сарф-харажатларингизни назорат этиш тамойили жуда муҳим жиҳат ҳисобланади. Харажатларингизни назорат этишни қанчалик тез бошласангиз, ишингиз хайрли ривож топиши ҳам шундай равшан. Ун йиллик муддат ҳам анчагина катта фарқни келтиради. Шу боис пул қўйишни ёшлиқдан бошлаш шунчалар муҳимдир.

— Пул йиғишни йигирма ёшдан бошлаш ўрнига ўттиз ёшдан бошлаш унчалик катта фарқ бўлиши даргумон, — деди йигитча.

— Хуш, ўзингиз ҳал этинг, — жавоб берди Ормен хоним, — ким олтмиш беш ёшени яхшироқ натижа билан кутиб олади: 29 ёшдан бошлаб йилига 1000 фунтдан ажратиб кексайгунича давом эттирган кишими, ё ўшанча маблағни 19 ёшдан бошлаб 29 ёшда тўхтатганими? Агар улар бир хил шароитда, йилига саккиз фоизлик кириш билан омонатга қўйган бўлсалар, қайси бири олтмиш бешида кўпроқ пулга эга бўлади?

— Албатта, 29 ёшдан бошлаб йиққан киши-да. Гарчи у пул йиғишни кечроқ бошлаган бўлса-да, ўттиз олти йил давомида бошқасига нисбатан тўрт баробар ортиқ пул қўйган.



Ормен Хоним кинояли жилмайди.

— Сиз айтган киши 36000 фунт пул қўйиб, 65 ёшида бу кўрсакич 202070 фунтга етади. Лекин 19 ёшида пул йиғишни бошлаган киши, гарчи фақат ўн йил пул қўйса-да, 10000 фунт ажратган эса-да, бу даврга келиб унинг маблағи 249901,57 фунтга етади.

— Жиддий айтаяпсизми? — ҳайрат билан сўради йигит.
— Ўн йил шундай катта фарқни берадими?

— Рақамларнинг ўзи айтиб турибди, шундаймасми? — жавоб берди Ормен хоним. Йигитча имкон борича тезроқ пул қўйишни бошлаш кераклигини англаб, оғир хўрсинди. Лекин у ҳали ҳам буни қай тарзда амалга оширишни тасаввур қилолмасди.

— Сарф-харажатларни назорат этиш ва доимий равишда омонатга қўйиш — назарияда ёқимли жаранглайди, — деди у, — лекин амалда қандай бажарилади? Сиз бунга қандай эришдингиз?

— Сарф-харажатларни назорат этишнинг муҳимлиги тўғрисида илк бор эшитганимда каттагина пул миқдорига қарзларимни қистаётган судхўрларим кўплиги боис бунга доир ўз баҳоналарим бор эди. Лекин бу иш йўлга тушиб кета олса, келажакимни таъминлаш ва қарзларимдан қутулиш учун даромадимнинг ўн фойизини омонатга қўйишим зарурлигини билардим.

— Қандай қилиб омонатга пул ажратиб ва шунинг баробарида қарзларни тўлай олдингиз? — сўради йигитча.

— Мен қарз берганларнинг ҳар бирига мурожаат этиб, молиявий қийинчиликларимни тушунтирдим. Кейин уларга ҳар ойда ўз даромадимдан маълум бир қисмини тўлаб туришни таклиф қилдим. Улар ҳаммасини бир йўла тўлаш имконим йўқлиги, пулни бўлак-бўлак қилиб бўлса-да, ахирги олишларига кўзи етди.

Шундан кейин даромад ва харажатлар режасини туздим. Олаётган маошимнинг йигирма фойизини қарзимни тўлаш учун, ўн фойизини ўзим учун ажратиш ва етмиш фойизига умр кечиришим зарур бўлади. Қарзларимдан қутулиб ва шу вақтнинг ўзида шахсий бойлик ярата бошлашимни идрок этиб, дарҳол енгил тин



олдим. Албатта, бу осон эмасди. Айрим қулайликлардан воз кечишга тўғри келди — масалан, ўзимга нонуштага бирон нарса сотиб олиш ўрнига уйда тайёрланган бутербродларни ишхонамга олиб боришимга тўғри келди. Тайёр озиқ-овқат маҳсулотларини камроқ сотиб олиб, оқшомлари уйдан ташқарида кам вақт ўтказадиган бўлдим, кийим-кечакни эса энг арзон нарҳда сотиб олдим. Лекин мазкур режани тузаётиб, ишлашга иштиёқим кўпроқ ортаётганини сездим ва бир неча йил давомида нафақат барча қарзлардан халос бўлдим, балки кичикроқ хусусий бизнесим учун етарли миқдорда пул йиғишга ҳам эришдим. Айнан харажатларини назорат қилиш амалда хусусий бизнесимни очишга илҳомлантирди.

— Қай тарзда? — сўради йигитча.

— Тасаввур этиб кўринг-а, ғоят чегараланган молиявий шароитда яшашга мажбурлигим боис молларни кимошди савдосида сотиб олишим мумкинлигини пайқаб қолдим. Кунларнинг бирида шундай харидларимдан бирини дугонамга кўрсатаётиб, миямга ажойиб бир фикр келди. Дугонам навбатдаги кимошди савдоси қачон ўтказилишини қандай билиш мумкинлигини сўради ва мен ногоҳ бутун мамлакатда кимошди савдосида иштирок этишга қизиқувчи жуда кўп одамлар бўлиши мумкинлигини уйлаб қолдим.

— Бутун мамлакат бўйлаб ўтказиладиган барча ким олди савдолари тўғрисида барча тафсилотлар келтирилган ахборот маълумотномага асос солдим. Маҳаллий газетада йиллик обуна учун кичикроқ мукофот тайинлаб, унча катта бўлмаган эълон бердим — натижа мен уйламаган тарзда зўр бўлди!

Озгина фикрлаб, бундай хизматни бутун мамлакат бўйлаб тарқатиш мумкин, деган хулосага келдим. Бошқа вилоятлардаги газеталарда ҳам эълон бердим натижада обуна учун буюртмалар ҳаддан зиёд ёғилиб кетди.

— Йўғ-э, бўлиши мумкинмас! — хитоб қилди йигит.

— Ҳа. Фикрларингизни уқиб турибман. Буларнинг барчаси харажатларни назорат этиш қуввати туфайлидир. Кундалик харажатларимни назорат қилиб бормаганимда шахсий бизнесимни бошлаш учун етарли миқдорда



пул йиғолмасдим. Бошловчи бизнесменларнинг саксон фоизидан ортиғи дастлабки ўн икки ой ичида омадсизликка учрашини биласизми? Чунки улар компаниянинг тоза активларидан ортиқроқ миқдордаги пулга акция чиқариб, имконларидан кўпроқ даражада пул сарфлайдилар.

Йигитча инкор қилгандек бошини чайқатди.

— Лекин янада муҳимроғи, — давом этди Ормен хоним, — харажатларимни назорат этиш туфайли шахсий ишимни йўлга қўйишдан ташқари, пулни ўзим учун ишлатиб, бўлгуси бойлигимни яратишга муваффақ бўлдим.

— Бунинг шунчалик муҳимлигига ҳақиқатда ишончингиз комилми? — сўради йигит.

— Мутлақо комил, — тасдиқлади Ормен хоним. — Асло дарвешларча ҳаёт кечиришингиз ва келгусидаги бойлик қасдида барча нарсалардан воз кечишингиз керак, демоқчимасман. Лекин башарти бой бўлишни истасангиз, айрим қулайликлардан тийилишингизга тўғри келади. Маблагларингиз доирасидан чиқмайдиган харажатлар қилишингиз ва ҳеч қачон ўзингиз тўлай олмайдиган қарз олмаслигингиз ва қарзга ботмаслигингиз кераклигини назарда тутмоқдаман.

Бир куни хотини ва тўрт боласи билан мебеллар билан жиҳозланган хонада яшаётган бўёқчини учратиб қолдим.

У бизнеси учун 6000 фунт қарз олиб, оиласи билан Флоридадаги Диснейвордда дам олган ва олти ҳафта давомида пулни сарфлаб қўйган. Уйига қайтганида ҳатто болаларига янги пойабзал сотиб олишга ҳам қурби етмай қолди. У энди оиласини шундоқ ҳам таъминлай олмай, кексайганида, ҳойнаҳой, давлат нафақасига зор бўлади, чунки у харажатларни назорат этиш муҳимлигини англай олмади.

Кўпчилик ҳаётларини тақдир, омад ёки шароитлар белгилайди, деган ишончга содиқ. Лекин ҳақиқат шундаки, биз тушиб қолган аҳволга ўзимиздан бошқа ҳеч кимни айблашнинг ҳожати йўқ. Ўз тақдиримизни яратиш ўрнига тирик қолиш учун кураш олиб борамиз. Бу мен ўрганган



энг муҳим дарс, деб уйлайман. Айримлар ҳисоблагандек, тақдирингизни юлдузлар белгиламайди. Тақдирингизни, ҳаётингизнинг ҳар бир кунини ўзингиз белгилайсиз.

Кишилар ўз муаммоларида кўпинча иқтисодиётнинг аҳволини, ҳукуматни, ота-оналарини ва ҳатто об-ҳавони айблайдилар.

Лекин ҳақиқат шундаки, тақдирингиз учун масъул бўлган ягона инсон — бу сизнинг ўзингиз, фақат ўзингизгина уни ўзгартириш қувватига эгасиз. Ҳаётимизда танлайдиган йўл фикр ва амалларимиз билан белгиланади, Ҳақиқий Бойлик сирлари ҳам фойдалироқ бўлган йўлни қай тариқа танлаш ва сиз орзу қилган тақдирни яратишни кўрсатади.

Ормен хоним сўзлаётганида ёзиб ўтирган йигитча дафтарчасини ёпди ва суҳбатдошига қаради.

— Демак, агар сизни туғри англаган бўлсам, харажатларни назорат этиш бир кечада бой қилиб қўймайди, лекин келгусида Ҳақиқий Бойлик яратишга имкон берадими?

— Мутлақо туғри, — деди Ормен хоним, — Бунинг фойдаси аниқ. Биринчидан, харажатлар назорати керак-сиз қарзларга ботмаслигингиз учун кафолат беради. Иккинчидан, пулларингизни ўзингиз учун ишлатилишига имкон беради.

— Лекин бундан фойда куриш учун бағоят узоқ кутишга туғри келади, — деди йигитча. — Харажатларни назорат этиш ва пулни омонатга қўйиш кексайган чоғда ёрдамлашишига қўшиламан, аммо бу ҳозир ёки яқин келажақда бойлик яратиш учун қандай кўмаклашиши мумкин?

— Башарти реал бойликка эга бўлишни истасангиз, уни яратишингиз зарур, бунинг учун эса кучли асослар талаб этилади. Харажатларнинг назорати сизни бир кечада, ҳатто бир йилда ҳам бой қилмайди, лекин у келажагингизни қуришга йўл қўяди. Бу оилангизга гамхўрлик қилишингизга имкон беради, сизни қарзлардан асрайди ва энг муҳими, шунинг эвазига кексайганингизда молиявий мустақиллик билан мақтана оладиган, ўн фоизни ташкил этувчи камдан кам кишилардан бири



бўласиз. Ҳар ҳафтада маошингиздан ун фоизини омонатга қўйиб, Ҳақиқий Бойлик яратишга киритадиган маблағни аста-секин, лекин ишонч билан йиғиб борасиз.

Лекин «қандай қилиб тез бойиш» дастурларидан эҳтиёт бўлинг, — огоҳлангирди Ормен хоним. — Ҳаддан ташқари шубҳали омонатлар хавфли бўлиши мумкин. Катта пушаймондан кўра кичик эҳтиёткорлик афзалроқ! Кези келганда шундай бўладики, таваккалчиликка боришга тўғри келади, аммо яхшилаб ўйланган, бехос авантюра бўлмаган гардкам бўлиши керак.

— Энди, анчагина пул йиғиб олганингизда, — деди йигитча, — харажатларингизни назорат этиш сизга шарт бўлмаса керак?

— Биласизми, киши харажатлари ҳар доим даромадларига мутаносиб равишда ўсиб бораверади, — жавоб берди Ормен хоним.

— Одамлар дарҳол катта иморат, яхшироқ машина учун кўпроқ пул сарфлашни бошлайдилар, улар ниҳоят харажатларини назорат этишга қарор қилмагунларича қимматбаҳо курортларга борадилар, қиммат модельерларга кийим-бош буюрадилар ва энг қиммат ресторанларга борадилар.

Дарҳақиқат, қанча пул сарфласалар ҳам бу ҳақда унчалик қайгурмайдиган кишилар бор. Лекин бу тоифадаги кишилар кам, кўпчилиги назорат этади. Ҳатто миллионерлар ҳам. Лотореяга ютуқ ютган кишилардан кўпчилиги охир-оқибатда чўнтакларидан сариқ чақасиз қоладилар, бунга сабаб шуки, улар харажатларини назорат қилмайдилар.

Улар келажак ҳақида ўйламасдан пулларни сарфлайдилар. Бойлик ҳақида гапирганда доимий даромад яратиш тўғрисида сўзлашимизни унутманг. Агар доимий даромадингизни таъминламасангиз, пулингиз охир-оқибатда худди дарё суви қуйилмай, қуриб битаётган кўл мисол тугайди.

Шу боис харажатларни назорат этиш қувватидан фойдаланмасангиз, Ҳақиқий Бойликни яратиш ва қўллаб-қувватлай олмайсиз.



Йигитча уйга келгач, Ормен хоним билан суҳбат чоғида ёзганларини диққат билан ўқиб чиқди. У ерда қуйидаги жумлалар бор эди:

**Ҳақиқий Бойликнинг еттинчи сир —
харажатларни назорат этиш қувватидир.**

◆ Бойлик қанча пул топаётганингиз билан эмас, топганингизга қанчалик яхши яшай олишингиз билан белгиланади.

◆ Харажатларни назорат қилиш олаётган даромадингиз ҳажмида бахтиёр ҳаёт кечиришингизга ва бу даромадни кўпайтиришга ёрдам беради.

◆ Маблағи чекланган ҳар қандай киши доимий даромадини таъминлаш учун ўз харажатларини назорат қилиши зарур.

◆ Даромадингизнинг бир қисмини асрашингиз лозим. Бу келгусида бойлик яратишга асос бўлади.

◆ Сиз ҳар доим пул топиш учун ишлаганингиздан кўра пулларингиз сиз учун ишлагани маъқулроқ.





Саккизинчи сир

ҲАЛОЛЛИК ҚУВВАТИ

Шаҳарда Ҳалол Гэнри ҳақида эшитмаган кишини топиш мушқул эди. Энг юқори сифатли маиший молларни мақбул нархларда сотишда шуҳрат қозонган дуконлар занжири мавжуд. Ҳаммаси жуда оддий: башарти яхши сифатли мол олиш ниятида бўлсангиз-у бундай моллар савдоси тўғрисида хабарингиз бўлмаса, Ҳалол Гэнрига мурожаат қилишингиз мумкин. У ерда сизни ҳеч қандай алдам-қалдамлар билан лақиллатмайдилар: ўрамлар арзон, харидорлар, мабодо, молни қайтармоқчи бўлсалар-да, пулингиз ҳар қандай шароитда эгасига қайтарилади. Мазкур дуконлар асосчиси ва эгаси — Гэнри Бруксдир. Йигитнинг рўйхатида саккизинчи бўлиб айнан унинг исми турарди.

Йигитча унинг ишхонасига кирганида жаноб Брукс дарҳол ўрнидан туриб, қўлини қаттиқ сиққанча кутиб олди.

Бу элик тўрт ёшдаги ўрта бўйли, қора кўзойнак таққан думалоқ юзли киши эди.

Йигитча унга кекса хитойлик билан учрашуви тўғрисида қисқагина сўзлаб берди.

— Қойилмақом! — хитоб қилди жаноб Брукс. — Демак, бой бўлмоқчи экансиз-да?

— Ҳа, — тан олди йигитча.

— Хўш, Ҳақиқий Бойлик ҳақида қандай фикрдасиз?



— Албатта, бу гоятда қизиқарли, — жавоб берди йигитча. — Сиз-чи, улар ҳақида нималарни биласиз?

— Келинг, ўттиз йил бурунги воқеаларга қайтсак, — деди жаноб Брукс. — Ушанда мен эндигина йигирмага тўлгандим ва пул топишни, кўп пул топишни жуда истардим. Бунга қандай эришиш йўллари мени асло қизиқтирмасди, ўз олдимга қирқ ёшимда миллионер бўлиш мақсадини қўйдим. Айнан шу менинг энг катта муаммоим эди.

— Нимага энди? — сўради йигитча. — Мақсаднинг аниқлиги Ҳақиқий Бойлик яратишда энг муҳим жиҳат деб ўйлардим.

— Тўғри, дарҳақиқат, шундай, — жавоб берди жаноб Брукс. — Лекин миллионер бўлиш мақсадим ҳақида айтаётганим йўқ, — бу бағоят ажойиб мақсад эди, — мендаги муаммо шундан иборат эдики, бунга қандай эришишим мултақо ташвишлантирмасди. Миллионер бўлиш орзусига шунчалик берилиб кетганимдан Ҳақиқий Бойликнинг муҳим сирларидан бири... ҳалоллик қувватини эътибордан четда қолдирдим.

Инжилдаги: инсон бутун оламни эгалласа-да, лекин ўз қалбини йўқотса, унга қандай фойда булади, деган сўзларни эслайсизми? Бундан тўғрироқ сўзлар ҳеч қачон айтилмаганига имоним комил. Ҳалоллик ва ўз иззатини билиш фазилатларига эга бўлмаган одамнинг обрўси бир пулдир. Ҳар қанча пулингиз бўлмасин, ўзингизни ҳеч қачон бадавлат ҳисоблай олмайсиз. Агар ҳалол бўлмасангиз, тўплаган ҳар қандай бойлигингиз муваққат булади. Ёлғончилик ва қаллоблик билан бойлик яратиш — қум устида иморат қуриш демақдир. У қумда узоқ турмайди.

Ёдимда, илк машғулотларимдан бири ойна қўядиган компанияда ишлаш эди. Моҳиятан бу ҳақиқий фирибгарлик эди: биз уйма-уй юриб, одамларга деразаларининг ойналари қай аҳволдалигини бепул кўриб беришни таклиф қилардик. Одатда, уларга янги ойна қўйдиришни маслаҳат бериб, кейин уларини бизнинг материалimiz рекламаси учун фойдаланишга розилик билдирсалар,



оддий ойна қўйишдан кўра ярим баҳосига арзонроқ янги ойна қўйиб беришни таклиф қилардик. Ишнинг ўртача нархи 6000 фунт бўлиб, агар уйларини ойна қўйилишидан аввал ва қўйилганидан сўнг сувратга олишга рози бўлсалар, уларни 3000 фунт пулни иқтисод қилишлари мумкинлигига ишонтирар эдик.

Ҳаммаси жуда оддий эди. Мен одамни ишонтириш, ҳар қандай ҳужжатга имзо қўйдириш қобилиятига эгалигимни билиб қолдим. Ҳар бир битимдан йигирма олти фоиз улуш ҳамда мукофотлар олардим ва бундан тўла мамнунлигимни тасаввур қилишингиз мумкин. Ҳафтасига 2000 фунтдан ортиқроқ пул топишим мумкин эди.

Лекин кунлардан бир кун ҳаммаси ўзгарди. Мен бировнинг эшигини қоққандим, кекса хитойлик очди. У мени ичкарига таклиф қилди ва валдирашларимни диққат билан тинглади. Гапимни тугатганимдан сўнг:

«Янги ойна қўйдирсам, кимга фойда бўлади: менгами, сизгами?», деб сўради. «Иккимизга деб умид қиламан», — жавоб бердим мен.

Шунда у кўзларимга тикилиб деди:

«Ҳақиқатан ҳам менга ойналарингиз керак деб ҳисоблайсизми? Касбингиз нуқтаи назаридан қараганда ҳозирги дераза ойналари яроқсизми?».

Бу қарияда ҳозир нималигини ишонч билан айтолмайман-у, мени ноқулай аҳволга солишга мажбур қилган алланима бор эди. Унга ёлгон гапиролмадим ва бу ишни бажараётганим давомида илк бор тўғриси айтдим. Чол ўрнидан туриб, қўлимни сиқди ва ростгўйлигим учун миннатдорчилик билдирди. У ҳаётда тезроқ нуфузга эришиш иштиёқида шошаётганимни кўриб турганини айтди ва ҳаётимни қуришнинг яхшироқ усулини билиш истагимни сўради.

Табиийки, унинг нима дейиши мени қизиқтирарди. Мен пул топишнинг қандайдир гаройиб усулини билиб олиш тўғрисида ўйлагандим, лекин бунинг ўрнига у Ҳақиқий Бойлик сирлари тўғрисида сўзлай бошлади. Чол қўлимга бу сирлар ҳақида батафсил сўзлаб берувчи



кишилар рўйхатини берди, кейин бу сирлар ҳақида имкон қадар кўпроқ билиб олиш учун уларнинг ҳаммаси билан учрашдим.

Мазкур сирлар ҳаётга муносабатимни буткул ўзгартириб юбордилар. Икки йил ичида даромадим тўрт баробар ўсгани ҳам бунда катта рол ўйнади.

— Бунга қандай эришдингиз? — сўради йигитча.

— Мен шаҳар бозорида чодир тагида маиший моллар сота бошладим. Икки йилдан сўнг шахсий дўконимга эга бўлдим. Уч йил ўтиб, ўттизта дўкондан иборат мажмуага эга бўлдим, яна икки йилдан кейин уларнинг сони етмиш бештага етди ва йиллик даромадим бир неча миллион фунтни ташкил этди.

— Барча муваффақиятларингиз Ҳақиқий Бойлик сирларига тааллуқли деб ҳисоблайсизми? — сўради йигитча.

— Ҳеч шубҳасиз, — деди жаноб Брукс. — Ҳаётимга кўпроқ таъсир кўрсатган сир — бу ҳалоллик қуввати эди.

— Ҳалоллик? — ишонқирамай такрор сўради йигитча.

— Ҳа. Бизнесга ҳалол, тўғри муносабат.

— Ростданми? — деди йигитча. — Ҳалоллик муваффақиятга ёрдам берадими?

— Албатта. Агар ҳаётда ҳамма нарсага улгуриб, ўзингиз Ҳақиқий Бойлик яратмоқчи бўлсангиз, ҳалоллик ва самимийлик нима учун муҳим ўрин тутишини ҳозир тушунтириб бераман. Биринчидан, озгина бўлса ҳам иймони бор одам агар ўз ишларида ҳалол бўлмаса, ўзи ҳақида яхши фикрда бўлолмайди. Башарти ўзингиз ва бажараётган ишингиз тўғрисида яхши фикрда бўлмасангиз, келгусида равнақни сақлаш қийин.

Иккинчидан, ҳаётингизда нимаики қилсангиз, ўзингизга қайтади. «Нима эксанг, шуни ўрасан» мақолини эшитганмисиз?

— Албатта.

— Бу ҳақиқат. Ҳаётнинг асосий қонуни бу, ҳамма



динлар бир хил фикрда: ҳиндулар буни Карма дейдилар, Инжилда Худонинг жазоси — нима эксанг, шуни ўрасан, — буни қандай атамасинлар, ҳеч биримиз қочиб қутилолмайдиган қонун бу. Бажараётган ишларимиз, сўзларимиз, ҳатто фикрларимиз қайтар замон сингари ўзимизга қайтади.

— Демокчисизки, агар одамларни алдасангиз, сизни ҳам албатта алдайдилар, шундайми? — деди йигитча.

— Мутлақо тўғри. Сизни айнан уша сиз лақиллатган киши алдамаса-да, бу алдамчилик бир кун ўзингизга қайтади.

Йигит ўз иши тўғрисида ўйланиб қолди. У баъзан ноҳалол ҳолатларни ҳам бошидан кечирганини эслади, — ҳаммадан аниқроқ хотирасида қолгани — соғ бўлса-да, иш берувчисига ўзини бемор дея баҳона қилган эди.

У ножўя иш қилаётганини англаб турса-да, ҳамма шундай қилади, нима учун у бундай қилмаслиги керак, дея ўзини оқлаганди.

— Хўш, агар бошқалар алдам-қалдам билан шугулланаётган бўлса, қандай йўл тутиш керак? — сўради йигитча.

— Бошқалар нима иш қилса, — жавоб берди жаноб Брукс. — бу уларнинг иши. Улар барибир худонинг жазосидан қутулолмайдилар, шу боис ўз хулқингни ўзгалар қилигига чоғиштириб оқлашинг аҳмоқлик.

Ундан ташқари, ҳар қандай ёлгон ва фирибгарлик эртами-кечми ошкор бўлади. Охир-оқибатда уларнинг ажри бизга етади. Ўшанда сиз бунёд этганларнинг барчаси қарсиллаб ўз бошингизга қулайди.

— Лекин ҳақиқатга тик қарайлик, — деди йигитча, — бадавлат кишиларнинг кўпчилиги у ёки бу ҳолатда ноҳалолдирлар, шундай эмасми?

— Ҳар доим ҳам эмас. Ҳамма бойлар ноҳалол дея хулоса чиқариш ҳамма қашшоқлар ҳам ўзларини авлиёлар сингари тутадилар, деган тахминлар каби бемаъни гап.

Ҳақиқатда қайда камбағаллик ва қашшоқлик билан рўбарў бўлманг, ҳамиша жинойтга дуч келасиз. Энг юқори жинойтчилик айни энг қашшоқ ҳудудлардадир.

— Нима сабабдан шундай экан? — сўради йигитча.



— Чунки кўпинча жиноятни оқлаш сифатида камбағаллик ва қашшоқликни баҳона қиладилар. Ҳақиқий Бойлик фақат ҳалол йўл билан яратилиши мумкин.

— Аммо, бизнес билан шуғулланувчи ёлгончи ва бировларни алдайдиган кишиларни кўп учратганман.

— Демак, сиз ёмон одамлар билан кўпроқ муносабатда бўлганга ўхшайсиз, — деди жаноб Брукс:

— Яхши ва ёмон одамлар орасидаги тафовутни қандай белгилаш мумкин, айниқса, ҳамма ганим ҳамкасбларингиз ноҳалол бўлсалар? — сўради йигитча.

— Бунинг энг оддий йўли шуки, ҳар қандай ишга киришишдан аввал ўзингизга қатор саволлар беришингиз мумкин. Биринчи савол: «Бу иш қонунийми?» Агар бу фаолият ноқонуний бўлса, сизни албатта кўнгилсизликлар кутади. Иккинчи савол: «Бу ахлоқий меъёрларга қай даражада тўғри келади?»

— Бу хусусда ташвишланишнинг ҳожати бормикан? — сўради йигитча. — Башарти бу қонунга зид бўлса, амалда ҳеч қандай кўнгилсизликлар тўғрисида гап ҳам бўлиши мумкинмас.

— Полиция ҳақида сўз бораркан, бу ҳаммаси худди шундайку-я, лекин эсингизда бўлсин: саломга яраша алик қайтади. Агар яшашингиз учун пул топишга ёрдам бераётган соҳа ахлоқсиз бўлса, охир-оқибатда бунинг ҳаммаси ошкор бўлади ва нима билан шуғулланаётганингиздан ҳар бир киши бохабар бўлганда қай аҳволга тушасиз? Газетани варақласангиз бас, бизнес ёки шахсий ҳаётда бўлсин, ахлоқсиз ҳаракатлар шахснинг синишига олиб келишини кўрасиз.

Йигитча маъқуллагандек бошини ирғади.

— Бу ердан учинчи савол келиб чиқади: «Натижада ўз-ўзимдан фахрлана оламанми?» Агар бажараётган ишингиз фахр туйғусини уйғотмас экан, демак, сиз ёмон иш қиляпсиз. Туртинчи савол: «Бу ҳақда яқинларим билишини хоҳлайманми?» Онангиз ишингиздан бохабар бўлса, сиз билан фахрланадими? Сиз бажараётган фаолият оилангиз аъзоларини фахрланишга мажбур этиш урнига уларни хижолатга солаётгандек туюлса, бу ишни



дарҳол тўхтатиш кераклигига очиқ ишорадир. Ва ниҳоят, сўнги савол: «Бундан кейин ўзимни ўзим ҳурмат қила оламанми?» Башарти гап сизнинг тамойилларингизга қарши бирон нарса тўғрисида бораётган бўлса, демак қадрингизни ерга ураётган буласиз. Сени ҳурмат қилмайдиган инсон билан яшаш ниҳоятда мураккаб... айниқса, бу киши ўзинг бўлсанг.

Асосий тамойил — бирор кимса сизга нимаики қилмасин ёхуд гапирмасин, ўзингиз истамаган ишни қилмасангиз ва сўзламасангиз, бас.

— Демоқчисизки, шу саволларнинг исталганига йўқ деган жавоб бўлса, қанчалик фойдали бизнес бўлиб туюлишига қарамай, унга қўл урмаслик керакми? — сўради йигитча ёзувларидан нигоҳини узиб.

— Айнан шундай. Одамлар пул қилиш ва бойлик орттиришга тиришиб, ўз тамойилларига қарамасдан ёки ахлоқий жиҳатдан нима яхши ва нима ёмонлигини шунчаки англамасдан кўпинча хатога йўл қўядилар. Улар сўнги якуний мақсад пул деб ҳисоблайдилар, лекин бу ундай эмас, пул — бошқа мақсадларга эришиш учун восита холос. Ва кўпинча пул ҳақида қайғуриш ўрнига ана шу бошқа мақсадларга диққат-эътиборни қаратиб, уларга эришиш йўллари анча осонроқ бўлиши мумкинлигини англаймиз.

— Суҳбатингиздан баҳраманд этганингиз учун миннатдорчилик билдираман, — деди йигитча кетишга чоғланиб. — Фақат биргина саволим бор эди: айтинг-чи, кекса хитойлик ҳали ҳам ўша манзилида яшайдими?

— У қачон бўлса-да ўша ерда яшаганига умуман ишонмайман, — деди жаноб Брукс.

— Бу билан нима демоқчисиз?

— Чол билан учрашгандан сўнг бир неча ойдан кейин ўша уйга кирдим.

Шунчаки унинг ёрдами учун миннатдорчилик билдириб, учрашувимиз бутун ҳаётимни нақадар ўзгартириб юборганини айтмоқчи эдим. Лекин бу сафар у ерда ёши ўтинқираган эру хотинни учратдим, уларнинг айтишига қараганда, йигирма беш йилдан буён шу уйда



яшаб, ҳеч қандай хитойлик тўғрисида эшитмаган эканлар. Қуни-қўшнилардан ҳам суриштириб кўрдим, аммо у ҳақда ҳеч ким, ҳатто, эшитмаган ҳам экан.

Кечқурун уйқуга ётиш олдидан йигит ёзувларини қайта ўқиб чиқди:

**Ҳақиқий бойликнинг саккизинчи сир —
ҳалоллик қуввати.**

◆ Киши бутун олами забт этса-ю, лекин шу билан бирга ўз қалбини йўқотса, бунинг қандай фойдаси бор?

◆ Бажараётган ишимиз, сўзлаётган сўзимиз ва ҳатто фикрларимиз ҳам бир кун ўзимизга қайтади, қайтар дунё бу.

◆ Бойликни алдам-қалдамлик ва қаллоблик билан яратмоқ — қумда иморат қурмоқ билан тенг. У ерда узоқ турмайди.

◆ Шахсий ҳаётингиз ёки бизнесда ҳаракат усулларини танлашдан аввал ўйланг:

Бу қонунга хилоф эмасми?

Бу ахлоқ меъёрларига тўғри келадими?

Натижада ўзимдан фахрлана оламанми?

Яқинларим бу ҳақда билишини истайманми?

Бундан кейин ўз-ўзимга нисбатан ҳурматим йўқолмайдими?





Тўққизинчи сир

ЭЪТИҚОД ҚУВВАТИ

Келаси кун йигитча одатдагидан эртароқ уйғонди. **КУ** билан учрашган кишиларга Ҳақиқий Бойлик сирлари хизмат қилгани, аммо улар йигитчага ҳам ёрдам бера олармикан, мана, масала қаерда, деган фикрлар унга сира тинчлик бермасди. Бунга жавоб — унинг ўзида ишонч ҳиссини туймаслигида эди. Унда шахсий бизнесини қарор топтириш фикрлари ҳам ҳам бор эди-ю, лекин башарти муваффақиятсизликка учраса-чи, унда нима бўлади. Агар бунинг оқибатида ҳозиргидан ҳам камроқ пул топса-чи?

Туни билан шу муаммони ҳал этишга уринса-да, тонгда кечагидан ортиқроқ ҳеч нима деёлмади. У ҳамиша муҳим қарорларни қабул қилишда қийналарди. Нотўғри қабул қилинган қарор ҳалокатли бўлиши ҳамда унинг кейинги ҳаётига таъсир этиши мумкин эди. Рўйхатидаги навбатдаги киши унга бу борада ёрдам беришига умид қиларди.

Боши кал ва олтмишдан ошган бўлишига қарамасдан Саймон Левисни йигитлик ғайрати тарк этмаганди. У доимий равишда бадантарбия билан шуғулланар ва боғда ишлаб ҳузурланарди, унинг гапига қараганда, булар ўзини ёш ҳисоблашга кўмаклашарди. У бошдан оёқ ишбилармон-бизнесмен деган номга арзирли эди: эгнидаги тўқ кулранг буюртмага тикилган ва тахтакачдек дазмолланган костюми қизил бўйинбоғи ён чўнтагидаги шунга мос дастрўмолига гоят мутаносиб эди.



Жаноб Левис шаҳар чеккасидаги ўзига қарашли катта мажмуада жойлашган ҳаётни сугурталаш бўйича шахсий агентлигида хизмат қиларди. Унинг компанияси мазкур соҳада етакчи бўлиб, унинг умумий йиллик айланма маблағи бошқаларникидан камида ўн баробар ортиқ эди. Жаноб Левиснинг қаршисида ўтирган йигитга тез орада аён бўлишича, у ҳар доим ҳам бадавлат, ишбилармон-бизнесмен бўлмаган экан. Аслида у бутун умри мобайнида, аниқроғи, олтмиш ёшига қадар молиявий қийинчиликларни бошидан кечирган экан. Атиги беш йил муқаддам у шаҳар ташқарисидаги энг ёмон жойлардан бирида бир хонали торгина уйда яшаб, офиси учун тузукроқ жойи ҳам бўлмаганидан эскиб вайронага айланган маъмурий бинонинг тўртинчи қаватида жойлашган ошхонада ўз бизнесини юритишга мажбур эди.

Лекин бугун йигитча қаршисида ҳаётни сугурта қилиш бўйича бутун мамлакатда энг илғор компаниялардан бирининг асосчиси ўтирарди. Йигит шу қисқа муддат ичида унинг ҳаётини бир юз саксон даражага нима ўзгартирганини тезроқ билиб олиш иштиёқида эди.

— Ҳаммаси беш йил аввал бошланди, — дея ҳикоя қила кетди жаноб Левис. — Мен иш жойим бўлмиш ошхонада аҳволимни яхшилаш учун нима қилиш кераклиги тўғрисида ўйга чўмиб ўтирардим. Олтмиш ёшимни ҳеч бир жамғармасиз, фақат қарзларга ботганча қаршилаётганим, энди кексалигимни тузукроқ таъминлаш тўғрисидаги ўйлар хаёлимни банд этганди. «Тимэ» журналида саккиз фоиздан камроқ эркаклар ва икки фоиздан камроқ аёллар олтмиш беш ёшга етганда молиявий жиҳатдан мустақилликлари билан мақтана олишлари тўғрисида берилган мақолага кўзим тушиб қолди. Мақолада айтилишича, аҳолининг атиги бир фоиздан камроқ қисмини бадавлат ёки ўзига баҳузур деб аталувчи кишилар ташкил этар экан. Бу мени анчайин ғамгин ўйлар гирдобига тортди. Ҳозирги ночорликдан қутулиш анча мушкулдек туюлди ва бу аҳволдан чиқишга кўмаклашадиган бирон воқеа рўй беришини сураб, Яратганга илтижо қила бошладим.



«Хавотирланма, ҳеч қачон бундай бўлмаслиги мумкин!» деган овоз бехос қулогимга кирди. Кўзимни очсам, табассум билан боқиб турган шарқ кишисини кўрдим. У нима сабабдан ошхонага мўлжалланган жойда ишлаётганимни сўради. Унга давримиз шиддатли эканлигини тушунтирдим, у англагандек бош ирғади. «Шиддатли замонлар ҳеч қачон тугамайди, — деди у, — аммо шиддатли кишилар доим ҳаракатдалар!»

Ўртада ўзаро суҳбат бошланди ва чол Ҳақиқий Бойлик сирлари тўғрисида сўз очди. Илгари бу ҳақда сира эшитмагандим, лекин унинг ҳамма гаплари маънили эди. Хонадан чиқиб кетаётиб, у ўн нафар киши исми ва телефон рақамлари ёзилган рўйхатни узатди ҳамда башарти ҳаётимни ўзгартирмоқчи ва Ҳақиқий Бойлик яратмоқчи бўлсам, шу кишилар билан учрашмогим зарурлигини айтди. Чолнинг рўйхатидагиларнинг барчаси билан учрашганимни сўзлашнинг ҳожати йўқ, лекин ажойибот рўй берди — ҳаётим ҳатто тасаввур этмаган даражада кескин ўзгариб кетди. Буларнинг ҳаммаси Ҳақиқий Бойлик сирлари туфайли рўй берди.

— Сизга улар қандай кўмаклашди? — сўради йигитча.

— Улар ҳаётда тутган ўрним учун ўзим жавобгарлигимни ва аҳволимни ўзгартириш учун қувватим мавжудлигини кўрсатдилар. Назаримда, келажакка умид ва ишончимни йўқота бошлаган ўша даврда, менга, айниқса ёрдам бергани эътиқод қуввати эди.

— Эътиқод? — такрор сўради йигитча. — Лекин бойликка эътиқоднинг қандай алоқаси бор?

— Энг узвий алоқаси бор, — жавоб берди жаноб Левис. — Ҳаётда ҳаммаси эътиқоддан бошланади. Бажаришга уринаётган ишимизга то тула ишонч ҳосил қилмагунча, бизнесимизни ташкил этолмаймиз, пул йиғолмаймиз ёки уни келажак учун тежолмаймиз, орзуларимизни амалга оширолмаймиз. Иккиланишлар гирдобига тушиб, кўпинча уринишларимизни тўхтатамиз ва енгиламиз.

Кекса хитойликни учратганимда ўз ишларимни қай тарзда яхшилаш йўлларини излаб топишга уринардим. Калламга келган ягона фикр, давлатга қарашли молиявий газетада аниқ реклама компаниясини ўтказиш эди. Бу



иш катта маблаг киритишни талаб этгани боис ҳамда мулжалланган натижаларга эришишга ҳеч қандай кафолат йўқлиги сабабли анча хатарлилиги муаммо бўлиб турарди. Лекин агар ишлаб кетса, юқори натижага етиш ҳам мумкин эди.

— Хуш, қандай йўл тутдингиз? — сўради йигитча.

— Ҳеч қандай, — жавоб берди жаноб Лэвис. — Сира уйлашдан тўхтамасдим: «Мабодо, ишлаб кетмаса-чи?» Бу мени буткул хонавайрон қиларди. Реклама компаниясини молиялаштириш учун банкдан йирик маблагни қарзга олишим зарур эди, агар бу иш ёпишмай қолса, қарзни беш йил давомида тўлашга тўғри келарди!

Бошлаган ишим муваффақият қозонади, деб ҳисоблаш учун қандай асосим бор эди? Ўтмишда муваффақиятга кам эришганман, энди мақсадимга етишимга қандай ишонишим мумкин эди.

Кейин чолнинг рўйхатида курсатилганлардан бири иккиланиш ва тараддуд чоғи ўзингга: «Башарти энгилишни кўтаролмаслигини билганингда қандай йўл тутардинг?» деган ягона савол бериш кераклигини айтди. Албатта, энгилишни кўтаролмаслигимга ишончим комил бўлса, қарз олардим ва реклама компаниясини бошлашимни билардим. Ушанда бу одам: «Мана сизга жавоб. Муваффақиятсизликка учрамаслигингизга кўзингиз етган тақдирда қандай йўл тутиш керак бўлса, ўшандан қолманг». Шундан сўнг у қорозга нималардир ёзиб, варақни менга тутди. Ўқиб кўрдим: «Довюррак бўл, шунда бақувват кучлар сенда ёрдамга келади».

«Довюррак бўл!» Илгари ҳеч қачон довюррак бўлмаганман. Чучиш ва иккиланишларим доимо ҳаракатларимга халақит берарди. Энди ўтган кунларга назар ташлаб, авваллари бизнесим ҳеч ривожланмаганининг сабабларидан бири ҳам шу эканини англадим. Қўрқув ва иккиланишларим туфайли ҳеч қачон ҳал қилувчи ҳаракатларга қобил эмасдим.

Жаноб Левиснинг гаплари йигитчага яхши таниш эди. Муҳим қарорга келиш зарур бўлган чоғдаги узининг сусткашлик одатини биларди, гарчи бу одати ишда муваффақият қозонишга тўсқинлик этса-да, қўлидан нима ҳам келарди?



— Биласизми, — давом этди жаноб Левис, — бутун умрим давомида ҳеч нимага қўл урмагандан кўра, бирор нарсани синаб кўриш ва муваффақиятсизликка дучор бўлиш яхшироқлигини эшитганман.

Лекин тажрибам шуни кўрсатдики, аслида кўпгина кишилар қалбининг ич-ичида яхшиси синаб кўриш керак, модомики синаб кўриларкан, албатта муваффақият қозонишга эришиш зарур, деб ҳисобларканлар.

Кўпчилик омадсизликка дучор бўлиш ва ишни бузиб қўйишдан чўчидилар, лекин ҳақиқат шундаки, муваффақиятсизликка ростакамига учрашнинг ягона йўли — ҳеч қандай ишга қўл урмаслиқдир.

Агар нимадир қилмоқчи бўлсангиз, ҳеч қачон тўла муваффақиятсизликни бошдан кечирмайсиз — жилла қуриса, бу сизни нимагадир ўргатади.

Жуда кўп кишилар бойлик яратишга ҳатто, уринмайдилар ҳам, чунки омадсизлик олдидаги қўрқув уларни тўхтатиб туради ва улар ҳеч қачон таваккалчиликка бормайдилар. Лекин ҳаётнинг ўзи — таваккал. Ижозатингиз билан бир нима кўрсатаман, — деди жаноб Левис шеър ёзилган бир варақни бераркан.

Таваккал

Кулмоқ — ўз тентаклигини кўрсатиш хатарини келтирмоқдир,

Йиғламоқ — бечораҳол кўриниш хатарини келтирмоқдир,

Ўзгага интилиш — бировга берилиб кетгандек кўриниш хатаридир,

Ўз ҳиссиётларинг намоиши — асл ўзлигингни кўрсатиш хатаридир,

Кимки ўз фикрлари ва орзуларини оломон ҳукмига чиқарса — уларни йўқотиш хатари бор,

Кимки севса — суюкли кишининг муҳаббатидан ҳеч қачон бохабар бўлмаслиги хатари мавжуд,

Ҳаёт ўзи билан ўлим хавфини олиб келади.

Умидланиш — ҳафсаласи пир бўлиш хатаридир.



Лекин биз таваккалчиликка боришимиз керак, чунки энг катта хавф — ҳеч нимадан хатар кутмаслиқдир.

Ҳеч нимага таваккал қилмаган ҳеч иш билан шугулланмайди, ҳеч вақога эга бўлмайди ва ўзи ҳам ҳеч киммас.

У азият ва гамдан нари бўла олиши мумкин, лекин у ўрганиш, ҳис этиш, ўзгариш, ўсиш, севишга қодир эмас, у яшашга лаёқатсиз.

У ўз эътиқодлари занжирига кишанланган, эркидан ажратилган қул.

Таваккал қилиб, ниманидир гаровга қўйгангина озоддир.

— Таваккалчиликка боришга ҳам эътиқод зарурми? — сўради йигитча.

— Албатта, — жавоб берди жаноб Лэвис. — Асло бор буд-шудингизни олиб, қимор ўйинига боринг, демоқчимасман. Бу тариқа таваккалчилик аҳмоқлик ва бу хилдаги гардамлиқ ҳеч қачон таги мустаҳкам бойлик келтирмайди. Айтаётганим — мақсадларингизга эришиш ва омадсизлиг-у мағлубиятлар ҳақидаги фикрларга йўл қўймасдан ўйланган ҳаракатлар режасининг ишончли лойиҳаларига боғлиқ яхши ҳисобга олинган таваккалчиликдир.

Ҳаётингизга ўзгариш киритганингиздагина у ўзгаради, буни амалга оширишга қобилиятли эканлигингизга ўзингиз амин бўлишингиз керак. Ҳар қандай ўзгариш ўзида мавҳумликнинг унсурини мужассамлаштиради, демак, бу ҳам таваккал, лекин бир погонани босиб ўтмай туриб, кейингисига қадам қўёлмайсиз.

— Тўғрику-я, бироқ айнан тўғри қарорга келганингизга қандай амин бўласиз?

— Башарти иккилансангиз, ҳатто ҳаракатларингиз мантиққа мувофиқ келмайдиган ва нотўғри туюлса-да, ички сезгингиз ва кўнглингизга қараб иш тутинг. Орзуларингиз сари ички туйғуларингиз ҳаммадан кўпроқ етаклайди. Айнан шу боис ишонч шундай катта аҳамиятга эга. Агар эътиқодингиз бўлса ва ҳаётингизда унга суяниб яшасангиз, ажойиботлар рўй бера бошлашини кўрасиз.



— Лекин эътиқод қайдан бўлсин? — сўради йигитча. — Ҳеч қандай диққатга молик диний тарбия олган эмасман, ҳатто нимадан бошлашни ҳам билмайман.

— Эътиқодга эга бўлиш учун маълум динга мансуб бўлиш шарт эмас. Қайси динга ихлос қилишингиздан қатъи назар, қалбингиз очиқ экан, нимани тиласангиз, ушанга эришасиз. Эътиқодга ўрганиш ва уни яратиш мумкин. Эътиқодга тааллуқли энг яхши маслаҳатлардан бири — «шундай амал тутгинки, гўё!...» иборасидир.

Шундай амал тутиш керакки, гўё ўз ниятингизга албатта эришишга қодирсиз, шундай амал тутиш керакки, гўё қайси ишга қўл урмасангиз, у тўғри бўлади. Шундай амал тутиш керакки, гўё саъй-ҳаракатларингиз шунчаки муваффақиятга етмай қолиши мумкин эмас, шундагина ўз олдингизга қўйган мақсадларга эришиш йўлида сизни ҳеч нима тўхтатиб қололмайди.

— Шундай йўл тутиш керакки, гўё... — такрорлади йигит ён дафтарчаси узра бошини эгиб.

— Эътиқодни яратиш учун ўз-ўзига таъсир ўтказишдан ҳам фойдаланиш мумкин, чунки бу онгимиз остидаги ишончимизга ҳам ҳукм утказади. Ниманики бот-бот такрорлайверсангиз, у онгингизнинг бир бўлагига айланади. Масалан, «Барча эҳтиёж ва истакларимни қондираётган Худо берган бойлик умримни тўлдириб турибди», «Ҳаётимдаги Ҳақиқий Бойлик тақдимотларини ҳеч нима тўхтатолмайди ва ҳеч нима тўсқинлик қилолмайди», «Барча рўй бераётган воқеалар мақсад ва сабабчиси — ҳаётимни бой қилишдир», «Ҳаётдан нимаики тиласам, ўз вақти-соати билан зарур жойда оламан», деган айрим қоидалардан фойдаланаман.

Бу қоидаларни ҳар кун такрорлайман. Ҳатто уларни бошқа яна баъзилари билан биргаликда ўз олдимга қўйган мақсадларимни ёзиб борадиган карточкалар орқасига ёзиб, кун давомида қайталаб ўқишга имкон топишим учун ҳамёнимда олиб юраман. Ҳаётдан олган энг муҳим хулосалардан бири: эътиқодга эга бўлсангиз, барча нарсага эришасиз, деганини яна бир бор таъкидлашни жоиз деб биламан. Мутлақо ҳаммасига.



— Фикрларингиз билан бўлишганингиз учун сизга раҳмат, — деди йигит ўрнидан тураркан. — Ҳақиқатда кўп нарсани ойдинлаштиришга ёрдам бердингиз.

— Кўмаклашганимдан хурсандман, — жавоб берди жаноб Левис. — Мана, — деди у йигитга карточкасини узатаётиб, — балки бу сизга асқотиб қолар.

Карточкада қисқа шеърый сатрлар бор эди:

«Жар ёқасига боринг», — деди у.

Улар: «Биз қўрқамиз», — деб жавоб бердилар.

«Жар ёқасига боринг», — деди у.

Улар бордилар.

У уларни итариб юборди...

Ва улар парвоз этдилар.

Гиём Аполлинер

Кечқурун йигитча ёзувларини қайталаб ўқиш:

Ҳақиқий Бойликнинг тўққизинчи сир —

эътиқод кучидир.

◆ Сиз ишонч ҳосил этган ҳар қандай лойиҳани кўриб чиқаётиб, ўйланган ҳаракатлар режасини ёзинг ва уни амалга ошириш мумкинлигига амин бўлинг. Энди ўзингизга шундай савол беринг: «Модомики омадсизликка учрамаслигимни билганимда қандай йўл тутардим?».

◆ Жасур бўл ва забардаст кучлар сенда кўмаклашишга келадилар!

◆ Доимо «шундай йўл тутгинки, гўё...» қабилида иш юритсанг, албатта муваффақиятга эришасан.

◆ Ички сезгингга ишон — кўнглингга қараб иш тут.

◆ Эътиқодни таркиб топтиришида доимий равишда ўз-ўзига таъсир кўрсатиш ёрдам беради. Ниманики бот-бот такрорласангиз, у онгингизнинг бир бўлагига айланади.

Ён дафтарчасини яширишдан аввал у ёзувларини яна бир бор ўқиб чиқди, кейин дераза ёнига келди. Энди у нима қилишни биларди. У жасур бўлиши, ишониши ва ҳаракат қилиши зарур.



Ҳинчи сир

ХАЙРИЯ ҚУВВАТИ

Иигитча Ҳақиқий Бойлик сирлари ҳақида билиб олганларидан гоят ҳаяжонда эди. Ҳаётида илк бор бойлик яратиш ҳақиқатда мумкинлигини ҳис этди. У ҳар куни бойликка жалб этишга кўмаклашувчи онгида ишонч ҳосил қилиш учун ўз-ўзида таъсир этиш қоидаларини диний оят каби такрорлар эди. У ҳаётдан молиявий, ижтимоий, касбий ва ҳиссий жиҳатдан нима исташи тўғрисида чуқур мушоҳада қилар экан, узоқ ўйлаб, мақсадларини ёзиб олди ва шу орзуларига эришувини тасаввур қилиш учун ижодий равишда кўз ўнгига келтира бошлади.

Унинг энг буюк орзуси ёзувчи бўлиш эди. Лекин у оддий ёзувчиликни эмас, балки ёзган китобларини ўқиган кишилар ўзгаришларини ҳавас қиларди.

Албатта, унинг бошқа орзулари ҳам бисёр эди — боққа бораверишда йўл ёқасидагиларга ўхшаш ўз ерида қад ростлаган ҳашаматли иморати, шунингдек, оиласи ҳамда ўзини барча қулайликлар билан таъминлашга етарли маблағи бўлишини истарди.

Кейин у ўз ниятларига эришиш учун нималар қилиши мумкинлигини ўйлаб ҳаракатлар режасини тузиб чиқди, чиқимларни назорат этиш мақсадида у барча кредиторлари билан кўришиб, уларни молиявий аҳволи билан таништирди.



Ғарчи у барча қарзларидан узилиш имконига эга бўлмаса-да, ҳар ойлик тўловлар кўмагида ҳисоблашишни таклиф этди. Бу қарзларни тўлаш учун у даромадининг йигирма фоизини ҳар ойда ажратиши зарур эди. Кредиторлар унинг шартларини қабул қилдилар, йигитчанинг бошқа кўпчилик кишилар сингари қарз тўлашдан бўйин товламай, очиқ ва ҳалол муомалага интилаётгани уларга маъқул тушди. Шунингдек, у ишлаб топганининг ун фоизини инвестицияларга ажратишга қатъий қарор қилди. Тўғриси, унча зарурати бўлмаган айрим нарсалар харажатини камайтиришга тўғри келди, лекин энди бу қарзлардан қутулиш ва бўлғувси бойлик яратишни бошлаш ҳақидаги фикрларни англаш олдида арзимас баҳо эди.

У Ҳақиқий Бойлик яратишни истаса, нимаики қилмасин, барчаси ҳалол бўлмоғи кераклигини ахийри англаб етди. У жаноб Брукснинг қуйидаги сўзларини яхши эслаб қолганди: «Бу ҳаётни қайтар дунё, деб қўйибди, қилган барча амалларинг қачон бўлмасин, узингга қайтади».

Нимагаки қўл урмасин, барчасига махсус билимлар талаб этилишини англаган йигит кечки адабий курсларга, шунингдек, бизнесни бошқариш мактабига ёзилди. Энди кекса хитойликнинг рўйхатидаги кўпчилик кишилар билан учрашиб, сўзлашганидан кейин у Ҳақиқий Бойлик сирлари уларга қандай хизмат қилган бўлса, унинг учун ҳам асқотишига астойдил ишонарди. Уйлаган ва амин бўлган барча ниятларига қачонлардир албатта эришажагига имони комил эди.

Рўйхатда биргина одам қолганди ва йигитча у билан учрашмоқдан гоят ҳаяжонланарди.

Ҳақиқий Бойликнинг энг сўнгги сирини билиш бағоят қизиқарли эди.

Жеффри Ливер шаҳарнинг бадавлат зодагонлар яшайдиган қисмида тўрт қаватли ҳашаматли уйда яшарди. Бу ердаги кенг кўчаларда дипломатлар, миллионерлар ва турли машҳур кишиларга тегишли улугвор бинолар қад ростлаган эди. Ўтган ҳафтада йигитча анчайин кўркем кошоналарда бўлганди, аммо жаноб Ливернинг



қароргоҳи у кўрган уйларнинг барчасидан ўтиб тушди. Ун саккизинчи асрга мансуб қадимий мебеллар билан жиҳозланиб, маҳоратли безакчи-декораторлар томонидан нафис тартибланган залнинг ички кўриниши бағоят гўзал эди.

Кираверишда кутиб олган эшик оғаси йигитни уч томон деворлари полдан то шипга қадар китобларга тўла жавонлар билан қопланиб, тўртинчи томонда жой олган катта мрамар камин ичида чирсиллаб ўтин ёнаётган меҳмонхонага кузатиб қўйди. Камин юқорисида осиглиқ — майиб бармоқлар ибодат қилаётган каби кўкка йўналтирилган икки қўл тасвири йигитда зўр таассурот қолдирганди.

Шу тобда эшик очилиб, хонага оппоқ сочли, чақноқ мовий кўзли, кексароқ киши кириб келди. Эркаклар қўл сиқиб кўришишгач, камин рўпарасига жойлашдилар.

— Бу расм сизни таъсирлантирган кўринади, — деди жаноб Ливер, девордаги тасвирга ишора қилиб.

— Ҳа, — деди йигитча, — санъатни унчалик яхши тушунмасам-да, назаримда ушбу расмда нимадир борга ўхшайди...

— Унинг ортида ажойиб тарихий воқеа бор, — деди жаноб Ливер. — Германиянинг Нюрнберг деган жойи яқинидаги кичик қишлоқда бундан беш юз йил муқаддам бўлиб ўтган воқеа бу. У ерда саккиз боласи бор оила яшарди. Албрехт Дюрер исмли заргарлик касбининг устаси оиласини боқиш учун суткасига ўн саккиз соат ишлашга мажбур эди. Унинг икки ўғлида санъатга қобилият кўринди ва иккаласи ҳам рассом бўлишни орзуларди, бироқ отаси уларни Нюрнберг бадий Академиясига юборишга қурби етмаслигини ҳар иккиси ҳам биларди. Иккала ўғил қуръа ташлашга шартлашишди. Қайси бирига уйда қолиш чеки тушса, шу ердаги конда ишлаб, иккинчи бировининг Академияда ўқишига пул топади. Тўрт йилдан сўнг Академияда ўқиши битган ўғил билан бу ердагиси ўрин алмашадилар, яъни маълумот олиб келгани санъати ёрдамида ёки зарур бўлса, конда ишлаб, иккинчисининг ўқишига шароит яратади.



Қуръа ташланади. Ука Албрехт Дюрер ўқишга жўнайдиған, каттаси Алберт эса конда ишлайдиған бўлди. Албрехтнинг қобилияти тез орада тан олинди ва тўрт йилдан сўнг, Академияни тутатиш чогида ўз меҳнатига яхшигина ҳақ оладиган бўлди. У қадрдон қишлоғига қайтгач, байрам дастурхони атрофида эришган ютуқлари учун севимли акаси Албертга миннатдорчилик билдириб, қадаҳ кўтаради. Энди Нюрнбергга бориш навбати акасига етгани, унинг орзуси амалга ошишига укаси ёрдам беражагини айтади.

Бутун оила Албертнинг Академияга боришини маъқуллайди, лекин у йирғай бошлайди. «Йўқ... йўқ... йўқ...» дея такрорларди у ва кўзидан шашқатор ёш оқарди. Хона сукунатга чўмганди. Алберт кўз ёшларини артаркан, шивирлади: «Мен учун энди жуда кеч бўлди. Мен Нюрнбергга боролмайман. Қарангла! — У кондаги тўрт йиллик оғир меҳнат оқибатида суяклари қийшайиб, бармоқлари майиб қўлларини кўтарди. — Мен оғриқдан ҳатто қадаҳни ушлолмаяпман, энди ҳеч қачон мўйқалам тутолмайман. Мен учун энди кеч бўлди».

Албрехт Дюрер жўнаб кетди ва машҳур рассом бўлиб етишди. Бутун унинг асарлари жаҳоннинг кўпгина кўрғазмаларидан жой олган. Лекин у ўз муваффақияти акаси томонидан кўрсатилган саховат туфайли эканини ҳеч қачон унутмаган. Акасига сўнгги қарзини узиш мақсадида шу тасвири яратди. Бошқа ҳеч қайси тасвирий санъат асарида шундан кўра кўпроқ меҳр, оғриқ ва кўз ёшларини тополмайсиз. Унда рассом акасининг қўлларидаги ҳар бир тиртиқ, ҳар бир яра изини ифодалаган. Унсизгина ибодат тарзида кўкка томон чўзилган ака қўллари шукроналик билдираётган ва... кечирим сўраётган каби ифодаланиши рассомнинг ўз айбини сезиши ва миннатдорлик ҳиссини акс эттирарди.

Қайси соҳада бўлмасин, ўзгалар кўмагисиз туқисликка камдан кам эришилади, деган ҳаёт тақдим этган энг муҳим сабоқни ёдга солиб тургани учун ҳам ушбу суратни бу ерга осиб қўйдим. Агар инсон шу ҳақиқатни тан олишдан бош тортса, унинг банкдаги пули миқдори қанчалик кўп бўлмасин, қанчалик улов ва ҳашаматли уйларга эга



бўлмасин, Ҳақиқий Бойликнинг ўнинчи ва сўнги сири — саховатпешалик қувватини билиб олмас экан, у ўзини асл бадавлат деб сезмайди.

— Саховатпешалик? — ишонқирамай қайта сўради йигит.

— Ҳа, — жавоб берди жаноб Ливер. — Саховатпешалик — Ҳақиқий Бойликнинг жон томири. Албатта, сизни фақат ўзингиз ва оилангиз учун бойлик тўплашгина қизиқтирса, ҳеч бир ёрдам қўлини чўзмай ҳам мақсадингизга етасиз. Лекин бу ҳолда Ҳақиқий Бойлик нималигини ҳеч қачон билолмайсиз. Ёдингизда тутинг, бойлик пул маблағингиз ёки эгалик қилаётган мулкнингиз миқдори билан эмас, балки ҳаётингиз сифати билан аниқланади.

— Лекин саховатпешаликнинг ҳаётимиз сифатига қандай алоқаси бор? — сўради йигитча.

— Бировга бирон яширин мақсадда беғараз ёрдам беришингизга тўғри келганми? Шунчаки қўлингиздан келгани учун кўмаклашганмисиз? Бу жуда оддий ёрдам бўлиши мумкин. Масалан, кишига катта йўлдан ўтишида ёрдамлашиш ёки нотаниш йўловчига тўғри йўл кўрсатиш каби.

Йигит бошини қимирлатди.

— Ўша кезде нимани туйдингиз? — сўради жаноб Ливер. — Бу сизга ҳузур бағишладими, унга кўмаклашганингиз сизга ёқдими?

— Ҳа.

— Агар ўзгалар аҳволига эътибор бермай, бепарво ўтиб кетиб кўмаклашолмаганингизда қандай кечинмаларни сезардингиз?

— Эҳтимол, ўзимни айбдордай сезардим, — тан олди йигит.

— Тўғри. Кўриб турганингиздек, муҳтожга хайрихоҳлик кўрсатиб, ўзингиз ҳақингизда яхши фикрлашни бошлайсиз. Жамият учун қандайдир фойда келтиришга ўзингизни лойиқ сезасиз.

Демак, бундан-да кўпроқ эҳтиромга муносиблигингизга ич-ичингиздан ишонасиз.

— Бу ўзингиз ҳақингизда яхши фикрлашга ёрдам бериши мумкин, — деди йигитча. — Лекин бойлик яратишда сизга ёрдам бермайди.



— Сиз “Ундан бирини ажратиш” деб аталган тамойил ҳақида ҳеч эшитганмисиз? — сўради жаноб Ливер.

— Эшитганман. Бунда художўй кишилар даромадларининг бир қисмини черковга берадилар.

— Тўғри. Лекин бу тамойил Инжил яратилган даврдаёқ юзага келган, ўшандаёқ одамлар ишлаб топганларининг (ун фоизини) муҳтожларга беришган. Энди жуда қашшоқ ва гадойлардан бошқа, ҳамма шундай қилади.

Диншунослар ўндан бир улуш ҳақидаги тамойилнинг вужудга келиш сабаблари ҳақида баҳслашадилар. Айримлар бу солиқнинг оддий кўриниши деб биладилар, бошқалар эса жамият ўз аъзоларига кўпроқ ғамхўрлик қилиши учун бу тамойил киритилган, дейди. Лекин кўпинча бу тамойилга амал қилганлар улар берган пулларида ортиқроқ даражадаги ютуққа эга бўлаётганларини унутадилар.

— Улар ўзлари ҳақида яхши фикрлаш имконига эга бўладилар, демоқчимисиз? — тахминлади йигитча.

— Ҳа, лекин ютуқнинг моҳияти шундаки, ўзгаларга бераётиб, ҳақиқатда ўзимиз оламиз. Чунки нимаики қилмайлик, ўзимизга қайтади. «Яхшилик қил, сувга ташла: балиқ билади, балиқ билмаса, Холиқ билади». Нимаики берсангиз, сизга шунинг ажри бор, ўзингизга кўпайиб қайтади. Берган одамингиздан қайтиши шарт эмас, лекин барибир кимдандир қайтади.

Кўп йиллар муқаддам мен яшаш учун кураш олиб борардим. Узоқ вақтимни сарфласам-да, бизнесим ҳеч ривож топмади. Кунлардан бирида бир қарияни учратмагунимча...

— Кекса хитойликни, — гапни бўлди йигитча.

— Бўлмасам-чи! — кулиб юборди жаноб Ливер. — Ундан Ҳақиқий Бойлик сирларини, шунингдек, саховатпешалик қуввати тўғрисида билиб олдим. Ҳозирги аҳволимда саховатпешалик билан шугулланишга имконим йўқлиги, пул беролмаслигим ҳақида эътироз билдирдим. Лекин чол хайрия билан шугулланмасликка имконим йўқлигига мени қатъий ишонтирарди.

Табиийки, бу ҳолга шубҳаланибгина муносабатда бўлдим, аммо даромадининг ун фоизини берганидан сўнг



молиявий аҳволи яхшиланганига ишонтиролган одамни учратиб қолдим.

Шундай қилиб, ниҳоят, саховатга журъат қилдим ва қарорим натижасидан ажабландим. Ҳазим ҳақимда фикрим яхшиланди, қизиқишим кучайди ва... даромадим ўса бошлади. Бундан ташқари, ҳаётимдаги кескин ўзгариш, айнан саховатпешалик қуввати туфайли бўлганини таъкидлаш уринлидир.

Бугун жуда катта давлатим бор: мана шу уй, Барбадосда вилла, Швейцарияда чанги мажмуаси ҳам менга қарашли. Қадимий ролс-ройс улови хизматимда, соф даромадим эса 10 миллион фунтга етади.

— Кишиларга хайрия қилиш тамойили ёрдам берди, деб ҳисоблайсизми? — сўради йигитча.

— Бунга бутунлай имоним комил. Албатта, фақат у эмас. Ҳақиқий Бойликнинг барча сирлари ўз ролини ўйнади. Лекин даромадимнинг ундан бир қисмини муҳтожларга беришни бошлаганимдан сўнггина ўзимни бадавлат деб ҳисоблай бошладим ва кўп ўтмай даромадим кўпая борди. Имкониятлар ва битимлар бирин-кетин ёғилиб кетди.

Буларнинг барчаси шунчаки мувофиқ келиб қолган, дейишингиз мумкин, лекин бу каби воқеаларни сўзлаб бера олувчи кўплаб инсонлар мавжуд.

Йигитча ён дафтарчасига бир қанча ёзувлар битди, жаноб Ливер сўзида давом этарди:

— Бойлик — ўзига хос чанглагич: атрофга оз-моз сепилса — у кўпайишга кўмаклашади. Лекин уни тегинмай бир жойга тўплаб қўйилса, бадбўй ҳиди таралиб, зарарли микроб ва замбуруғлар манбаига айланади.

Мабодо, давлатингизнинг бир қисмини бериб, муҳтожларга кўмаклашсангиз, пулингиз бахт манбаига айланади ва уларни кўпайтиришга эришасиз.

— Лекин ўзгаларга ёрдам берадиган даражадаги аҳволга аввал ўзингиз келишингиз зарур. Саховат кўрсатишни бошлаш учун аввал ўзингиз бой бўлишингиз керак, — фикрини уқтирмоқчи бўлди йигит.

— Кўпчилик сиз каби фикрлайди, — деди жаноб Ливер.



— Лекин ҳаёт бошқача яралган. Нима, сиз юз минг фунт даромади бор одамнинг ўн минг фунт бериши ўн минг фунт топаётган ва минг фунт берган одамга нисбатан осонроқ деб ўйлайсизми?

— Йўқ, ундай ўйламайман, — бир дақиқа тин олиб тургандан сўнг тан олди йигит.

— Агар муҳтожларга даромадингизнинг ўн фоизини ажратишга доимий равишда одатлансангиз, онгингизда тўкинчилик ҳисси муҳрланади, имкониятингиздан ортиқроқ фаровонликка эришганингиз натижасида ҳақиқий бойлик оқиб келаверади.

Ҳаммаси ана шу расмга келиб тақалаяпти, — деди жаноб Ливер камин юқорисидаги деворни кўрсатиб, — ҳеч ким ёлғиз ўзи ҳеч нимага эришмайди. Кимлигингиз ва қаерданлигингиз аҳамиятсиз, атрофингизда муваффақият ёки бойликка эришишга кўмаклашувчилар бўлиши керак.

Шу сабабли ҳам саховатпешаликни давом эттириш бағоят муҳим.

Йигит уйига қайтгач, ёзувларига қуйидагича хулоса қилди:

Ҳақиқий Бойликнинг ўнинчи сир — саховатпешалик қуввати.

◆ Ўзгалар ёрдамсиз ёки бошқаларга кўмаклашмай туриб, бирон-бир соҳада тўкинчиликка эришиб бўлмайди. Ўзгаларга ёрдамлаша туриб, ўзимизга кўмаклашамиз.

◆ Даромадингизнинг ўн фоизини муҳтожларга ёрдам беришга сарфланг. Нимаики берсангиз, ўзингизга кўпайиб қайтади.

◆ Ўзгаларга кўмаклашган чоғда онгингизда мўл-кўлчилик ҳисси муҳрланади.



ХОТИМА


Уҳали ухлаётган хотини ва фарзандларини уйготиб юбормаслик учун кўча эшикни оҳиста ёпди. Машқ кийимларини кийиб, боғ томон отланганида кўча қоронги, тонг ҳали ёришмаганди. Сеҳрли хитойлик чол билан учрашганидан сўнг бу унинг доимий одатига айланганди.

Йўлка буйлаб юриб бораркан, унинг хаёли орқага, ўша улар учрашган тонгга қайтди. Утган беш йил мобайнида шунчалар кўп воқеалар рўй бердики, ҳаётидаги гаройиб ўзгаришларга ҳатто ишониб бўлмасди.

Чол билан учрашувидан сўнгги бир йил ичида йигит барча қарзларидан қутулиб, ишлаб топган маблағидан ўн фоизини орттиришга ҳам муваффақ бўлди.

Олти ойдан кейин аввалги ишини ташлаб, бошқа кичикроқ хусусий бизнесини ташкил этди — уйда ишловчилар учун ахборотлар маълумотномаси нашр эта бошлади. Борган сари уйда ишлашни хоҳловчилар сони ортиб бораётган, кишилар учун ахборотнинг жуда камлигини аниқлагани сабабли у хусусий бизнеси тўғрисида ўйлай бошлаган чоғи айнан шу масалага диққатини қаратган эди. У компьютер технологияси, солиқлар, масаланинг юридик томонлари, шунингдек, уйдан туриб бошқаришни истовчи одамларга зарур бўлган мавжуд хизмат кўлами кабиларни ўрганишига тўғри келди.

Ахборотлар маълумотномаси зўр муваффақият қозонди, ўн саккиз ойдан сўнг эса у биринчи китобини



якунлади, кетидан яна олтитаси тайёр бўлди. Бор-йўги уч йил ичида улардан бештаси халқаро миқёсда энг харидоргир китоблар сирасига кирди.

Бу давр ичида у ажойиб аёлни учратди ва севиб қолди, хотини унга жонидан азиз икки нафар ширин фарзанд туҳфа этди. Оиласи унинг ҳаётидаги ҳақиқий бойлиги эди. Қолган барчаси иккинчи даражали аҳамиятга эга эди: ҳатто ўша ишлаб топган барча маблағи-ю уй-жойи ва эгалигидаги бошқа мулкларисиз ҳам у ўзини бадавлат деб ҳисобларди.

У: «Оилам менга бағишлаётган меҳр, қувонч ва бахтни улчаш учун наҳотки баҳо бўлса?» — дея такрорлашни ёқтирарди.

Баъзан унга қандай қилиб шундай ҳаётга эришганини сўраб қолишарди. Айниқса, бир вақтлар кунини зўрга кўриб, топганини учма-уч етказган даврдаги аҳволдан бохабар танишлари бунга қизиқардилар. Бахтли тасодифми? Лотореяга ютуқми? Йигит эса уларга кекса хитойлик билан учрашуви ва Ҳақиқий Бойлик сирлари тўғрисида сўзлаб берарди. Унинг ҳикояларига жуда кам одам ишонарди, лекин уни диққат билан тинглаб, Ҳақиқий Бойлик сирларидан ўз ҳаётларида фойдаланган инсонлар ҳам бор эди. Уларнинг барчаси нафақат ўз даромадларини кўпайтириб олдилар, балки аҳамиятлиси, айтишларига қараганда, барча пул ва бриллиантлардан қимматли бўлган ҳаётга янги муносабат каби муҳимроқ ва қадрлироқ неъматни қўлга киритдилар.

Улар вазият қурбони бўлишдан тўхтаб, ўз тақдири яратувчиларига айландилар. Йигитнинг ўзгаларга кумаклашувни англаши қалбидаги энг ажойиб ҳиссиёт эди. Ҳар қандай инсон ўзгаларга кўмаклашиш қувончини сезганида бой бўлиб кетади.

Ҳар тонг боғда сайр қиларкан, у кекса хитойликни яна учратишдан умидвор бўларди. У чол билан учрашгани ва Ҳақиқий Бойлик сирларидан воқиф бўлгани туфайли ҳаётида нималар рўй берганидан кекса хитойлик ҳам бохабар бўлишини истарди. Барча яхшиликлари учун унга миннатдорчилик изҳор этмоқчи эди. Лекин бу тонг ҳам худди бошқалари каби қариядан дарақ бўлмади.



У уйга қайтганида қуёш чарақлаб, мовий осмонни ёритарди. Йигит почта қутисидан хат-хабарларни олиб, хотинига чой тайёрламоқ учун човгумга чой қўйди. Ногоҳ жиринглаган телефон қўнғироғи уни дик этиб ўрндан турғизиб юборди. Эрталабки соат етти ҳар қандай қўнғироқлар учун анча эрта эди.

У гушакни кўтарди. «Ассалому алайкум, — деди гушакдаги овоз, — сиз мени танимайсиз. Исмиим Арнолд Бенкс. Шунчалар эрта безовта қилганим учун узр сўрайман, лекин ҳозиргина кекса хитойликни учратдим. У телефон рақамингизни бериб, айтдики, сўзлаб беришингиз мумкин бўлган маълумот...»

— Ҳақиқий Бойлик сирлари ҳақида, — унинг гапини тугаллади йигит.

— Ҳа, — деди гушакдаги овоз, — Ҳақиқий Бойлик сирлари ҳақида гапириб берсангиз.

— Албатта, — деди йигит қувончи ичига сиғмай. — Бажонидил.



МУНДАРИЖА

Кириш	5
Богдаги сайр	7
Учрашув	9
Биринчи сир АНГЛАБ ЕТИЛМАГАН ЭЪТИҚОД КУЧИ	20
Иккинчи сир ҲАММАДАН УСТУН КЕЛГАН ХОҲИШ КУЧИ	30
Учинчи сир НИЯТНИНГ АНИҚЛИГИ ҚУВВАТИ	41
Туртинчи сир ҲАРАКАТЛАРНИНГ ПУХТА УЙЛАНГАН РЕЖАСИ ҚУВВАТИ	49
Бешинчи сир МАХСУС БИЛИМЛАР ҚУВВАТИ	59
Олтинчи сир ҚАТЪИЯТ ҚУВВАТИ	67
Еттинчи сир САРФ-ХАРАЖАТЛАРНИ НАЗОРАТ ҚИЛИШ ҚУВВАТИ	77
Саккизинчи сир ҲАЛОЛЛИК ҚУВВАТИ	90
Тўққизинчи сир ЭЪТИҚОД ҚУВВАТИ	97
Унинчи сир ХАЙРИЯ ҚУВВАТИ	105
Хотима	113

УДК: 159.9
КБК 88.37(3)
Ж47

«MAJBURIY BEPUL NUSXA»

Жексон, Адам
Ж47 **Бой бўлишнинг ўнта сир:** Донишмандлик ва бойлик ҳақида замонавий зарбулмасал/ А. Жексон; таржимон Гулчеҳра Муҳаммаджон
- Т. :«DAVR PRESS» NMU, 2012 - 124 б.

ISBN 978-9943-4072-4-4

УДК: 159.9
КБК 88.37(3)

Адабий-бадиий нашр

БОЙ БЎЛИШНИНГ ЎНТА СИРИ

Бош муҳаррир Гулчеҳра Муҳаммаджон
Муҳаррир Хосият Ражабова
Мусаҳҳиҳ Дилором Ҳотамова
Саҳифаловчи-дизайнер Азиза Ойназарова

Нашриёт лицензия рақами АІ-№ 213
2012 йил 5 сентябрда теришга берилди. 8 октябрда босишга
рухсат этилди. Бичими 84x108 ^{1/32}
«Baltica APP» гарнитураси. Шартли босма табоғи 6,5.
Нашриёт ҳисоб босма табоғи 4,6. Адади 2000 нусха.
621-сонли буюртма. Баҳоси шартнома асосида.

Оригинал макет «DAVR PRESS» нашриёт-матбаа
уйида тайёрланди.
«DAVR PRESS» НМУ МЧЖнинг матбаа бўлимида
офсет усулида чоп этилди.
Манзил: Ўзбекистон Республикаси, 100156, Тошкент шаҳри,
Чилонзор тумани, 20^а-даҳа, 42-уй.
Тел: 8(371) 216-9014, 120-1299;
Маркетинг бўлими: 8(371) 120-1233, 420-1233
Web: www.mgp.uz, www.kitoblar.com;
E-mail: davr-press@mail.ru