

Дейл ҚАРНЕГИ

**ҚАНДАЙ ҚИЛИБ
ДҰСТ ОРТТИРМОҚ ВА
ОДАМЛАРГА ТАЪСИР КҰРСАТМОҚ
КЕРАК**

«Сарафшон» нашриёти,
Самарқанд — 2001

**Дейл КАРНЕГИ. ҚАНДАЙ ҚИЛИБ ДҮСТ ОРТТИР-
МОҚ ВА ОДАМЛАРГА ТАЪСИР КЎРСАТМОҚ КЕ-
РАК.**

(Рус тилидан О. Мамиров таржимаси).

«Зарафшон» нашриёти, Самарқанд, 2001, 256 бет.

Д. Карнегининг уч китоби — «Қандай қилиб дўст орттирмоқ ва одамларга таъсир кўрсатмоқ керак», «Қандай қилиб ўзинга ишонч ҳосил қиласан ва оммавий чиқишлар туфайли одамларни жалб этасан» ҳамда «Ҳаловатсизлик қандай бартараф этилади ва яшаш қай хилда бошланади» ҳаётни ўрганишида бағоят муҳим ҳисобланади. Биринчи китоб дўст орттиршида қўл келса, иккинчиси обрў топиши ҳамда муваффақиятга эришувга, учинчиси эса асабни асрашга кўмаклашади. Айнан шулар инсон мукамал бахтга эришувига асос бўлмайдими?

**Жиззах вилоят «Мовароуннаҳр» кичик корхонаси
буюртмаси асосида босилди.**

ҚАЛБЛАР ҚУЛФИНИ

ОЧУВЧИ КАЛИТ

Бир ривоят эшитганман. Қадим замонларда бир мамлакатнинг подшоси туш кўрибди. Эрталаб вазирилари бирма-бир ҳузурига чорлабди ва улардан тушининг таъбирини сўрабди. Шунда ҳузурига биринчи бўлиб кирган вазир дебди:

—Олампаноҳ, тушингизнинг таъбири шулки, Сиз барча қариндош-уруғларингиз ўлганидан сўнг вафот этар экансиз.

Бу гапни эшитиб подшоҳнинг ғазаби келибди ва вазири қатл этишни буюрибди. Иккинчи бўлиб кирган вазир туш баёнини диққат билан тинглаб, шундай таъбир берибди:

—Олампаноҳ, Сизнинг умрингизни узоқ қилмиш, яъни-ки барча қариндош-уруғларингиздан узоқроқ яшайсиз экан.

Шунда подшоҳнинг таъби очилиб, вазирига қимматбаҳо совғалар инъом этган экан.

Дейл Карнегининг «Қандай қилиб дўст орттирмоқ ва одамларга таъсир кўрсатмоқ керак» номли китобини ўқиб, беихтиёр юқордаги шарқона ривоятни эсладим. Дарҳақиқат, сўз қудрати нималарга қодир эканлигини ҳамма яхши билади. «Яхши гап билан илон инидан, ёмон гап билан қилич қипидан чиқади» деган мақолни ҳам кўп эшитганмиз. Аммо кундалик ҳаётимизда сон-саноксиз муаммоларга дуч келамиз, уларнинг аксарияти ширин гап, тўғри ўғайла билан оsonгина ҳал бўлиши мумкинлигини унутиб қўямиз. Баҳс ва мунозараларда голиблик пашимасини, суриш — учун бор кучимиз, асабларимизни сарфлаймиз. Лекин, бундан кўп фойда кўраемизми... ёки бировнинг камчилигини сезсак, иложи борича унинг юзига соғинишга ҳаракат қилаемиз. Танқид келажакнинг меваси, деймиз. Холбуки, танқид қилиш билан танқид қилишнинг фарқи бор.

Хуллас, инсон қалби хусусида, унинг нақадар ноизгу, нақадар сирли эканлиги тўғрисида истаганча гапириб мумкин. Лекин Дейл Карнегининг «Қандай қилиб дўст орттирмоқ ва одамларга таъсир кўрсатмоқ керак» номли китобида муаммолар жуда осонда, раво

қилиб ҳаётини воқеалар мисолида тушунтириб берилган. Қитобнинг ўзбек тилига ўгирилгани эса айни муддао бўлди, деб ҳисоблайман. Тўғри, Шарқ ҳикматлар хазинасида кишилар ўртасидаги муомала масалаларига бағишланган рисоалар жуда кўп. Лекин жаҳоннинг кўн тилларига таржима қилинган ушбу дурдона асар ўзбек китобхонларига тақдим қилинса, нур устига аъло нур бўлади. Зеро бу китоб бугунги бозор иқтисоди жадал ривожланиб бораётган бир даврда кўпгина юртдошларимизнинг ишбилармонлик ва бошқа соҳаларда муваффақиятларга эришишига ёрдам беради, деб умид қиламан.

**Абдураҳмон ҚАРИМОВ,
Ўзбекистон Ёзувчилар
уюшмасининг аъзоси.**

АМЕРИКАЛИК НОШИРЛАР

МУАЛЛИФ ҲАҚИДА

Бир вақтлар, Миссури штатида ҳали ҳеч кимга маълум бўлмаган фермер Дейл Карнеги бутун инсониятга буюрилган талабларни қондирпш йўлини топиб, жаҳоншумул шухратга эга бўлди.

Биринчи бор у бу талабни 1906 йилда англади. Уша пайтларда ёш Карнеги Миссури штатининг Уорренсбергдаги педагогика коллежининг толиби эди. Маълумотли бўлиш учун кўп қийинчиликларни енгишга тўғри келди. Ўзи камбағал оиладан эди. Отаси ўғли учун коллеж пансионига ҳақ тўлаш имкониятига эга бўлмаган, шу боис Дейл ҳар куни у ерга бориб келиш мақсадида отда олти миль масофани босиб ўтарди. Ферманинг кундалик юмушларидан бўш пайтлардагина ўқишга вақт топарди. Коллежда ўтказиладиган аксарий анжуманларга вақти ҳамда дурустроқ кийими бўлмаганлиги сабаб иштирок этолмасди: унинг атиги битта костюми бор эди. Дейл футбол жамоасига аъзо бўлишга уринди, бироқ мураббий унинг енгил вазини рўқач қилиб рад жавоби берди. Айна шу жараёнда Дейл Карнегида мен ношуд ва кучсизман, деган фикр шаклланиб борарди-ки, бу ундаги асл қобилиятлар юзага келишига халал берарди. Буни тушунган онаси тўғаракдаги чиқишлар унга ўзига ишонч ҳосил қилдиради ҳамда ўзини бошқалар тан олишига эришади, деган мақсадда қатнашишни маслаҳат берди.

Онасининг йўриғига амал қилган Дейл бир неча бор уринганидан сўнг ниҳоят тугарак аъзолари орасидан ўрин олди. Бу воқеа унинг ҳаётида кескин бурилиш ясади. Тўғаракларда сўзга чиқиш туфайли ҳақиқатан ҳам у ўз кучига ишонч ҳосил қилди. Бир йил ўтар-ўтмас коллеждаги ятиқлик санъати танловларида болиб чиқа бошлади. Юқори курс толиби пайтидаёқ Дейл оммавий чиқишлардаги иштироки учун барча

олий мукофотларни қўлга киритди. Кейинчалик бошқа талабалар ҳам ундан ўрганишди ва танловларда ғолиб чиқа бошлашди.

Ўз-ўзини камситиш фикрларини енгиб чиқиш мақсадидаги ҳаракатлар оқибатида Дейл Карнеги фикрини етказиш, аввало ўзига бўлган ишонччи мустаҳкамлаш, истаган нарсага эришиш имкони борлигига, буни бошқалар ҳам бажаришлари мумкинлигига ишонди.

Айнан шу ғоя Дейл Карнеги ишлаб чиққан лекциялар курсига асос бўлган, буни Лоуэлл Томас «катталарни ўқитишнинг энг ажойиб тизими» деб атаганди.

Ўқишни битиргандан сўнг, Карнеги савдо соҳасидаги эътиборторгар ишга чақирилди. Таклифни қабул қилди ва кўп ўтмай бу соҳада муваффақият қозонди. Обрўси ошиб, ҳамма ишга улгураётган ишбилармон сифатидаги фаолиятини тўхтатди. Нутқ санъати инсон табиятидаги номаълум имкониятларни очиб бериши мумкинлиги тўғрисидаги ҳаёт ҳақиқатини англагани учун шундай қилди. Ана шу илинжда у Нью-Йоркка йўл олди. Уоррансбергдан жўнаганидан сўнг икки ҳафта ўтиб у юқори Манхэттендаги 125-кўчада жойлашган ёш христианлар ассоциацияси раҳбарлари билан суҳбат қурди. Дейл Карнеги бу ташкилотни ўз мақсадига эришиш йўлида яхши имконият деб ҳисоблаганди. Ташкилотнинг раҳбарлари эса ўзгача ўйлашганди. Улар ҳали тинглаб кўрилмаган маърузалар курси учун унга одатдаги икки долларлик ўқитувчилар маошини тўлай олмасликларини айтди. Шунга қарамасдан, курс ташкил этиш, ўқишга бериладиган ҳақни комиссия тақдирлаш асосида олиш ҳам мумкинлигини айтган, раҳбарият рози бўлди.

1912 йилнинг 22 октябрида Карнеги дастлабки гуруҳ тингловчиларига маъруза ўқишга киришди. Бир неча ой ўтгач, унинг маърузалари шунчалик шухрат топдики, патижада энди одатдаги икки доллар ўрнига, маъмурият ўттиз доллардан ҳақ тўлай бошлади.

Карнегининг Нью-Йоркдаги муваффақиятларидан хабар топган қўшни шаҳарлардаги шундай уюшма директорлари ўзларининг катталарни ўқитиш дастурларига унинг маърузаларини киритиш истакларини билдирдилар. Тез орада бошқа профессионал клублар ҳам ўша илтимос билан Карнегига мурожаат қилдилар ва кўп ўтмасдан, — бир неча йил муқаддам ҳеч ким тан

олмаган шартларни одамларга ўргатиш борасида ғайрат кўрсатиб ишлай бошлади.

Шу давр мобайнида Қарнеги ўз машғулотларига одамлар ўртасидаги муносабат қондаларини кирита бошлади, ўз нуқтаи назарларини рисолаларда баён этди, уларни ўқувчилар иштиёқ билан ўқишар, бор билимини амалиётда қўллар эди.

1933 йили Нью-Йорк штати, Ларгмонтдаги «Саймон энд Шустер» нашриёти бошқарувчиси Леон Шимкин бу курсни тинглади. Унда нафақат нотиқлик санъати билан боғлиқ жиҳатлар, балки одамлар орасидаги муносабатларнинг меҳр-мурувватга алоқадор қисмлари катта таассурот қолдиради. Бу китобга катта талаб бўлишини англаган Леон Шимкин Қарнегига барча ишларини тақдим этишни, уларни кўлёзма сифатида расмийлаштиришни тақлиф қилди.

1936 йил 12 ноябрда «Қандай қилиб дўст орттирмоқ ва одамларга таъсир кўрсатмоқ керак» номли китоб дунёга келди. Бу асар дарҳол оммавийлашди. Тезда Дейл Қарнегининг номи ҳар бир хонадонга танилди. Салкам бир йил ичида китобнинг миллиондан зиёд нусхаси сотилди. Чет элларда у ўн тўрт тилда нашр этилди. Ун йил мобайнида китоб «Нью-Йорк таймс» газетасидаги энг машҳур адабиётлар рўйхатидан тушмади-ки, бу ҳолат рекорд натижадир.

Эндиликда сиз бу китобни ўқиётганингизда ундан ўзингизга бирор фойда олиш, аини пайтда ёзилишига асос бўлган курс АҚШ ва Канаданинг 863 ва бошқа давлатларнинг 51 шаҳрида ўкилади. (Маълумотлар 1966 йилга доир). Ушбу кенг илмий-маърифий тармоққа Дейл Қарнегининг беваси Дороти раҳбарлик қилмоқда.

ОМАДГА ЭЛТУВЧИ ҚИСКА ЙЎЛ

Нью-Йоркдаги «Пенсильвания» меҳмонхонасининг рақслар зали январь кечаларидан бирида икки ярим минг эркак ва аёл билан тўлди. Соат етти яримда ҳамма жой банд эди. Соат саккизларда ичкарига кириш иштиёқмандлари тобора кўпайди. Қисқа фурсатда кенг болохона айвони ҳам тўлди. Ишдан чарчаб келган одамлар ўша оқшом бир ярим соатча вақтларини тик оёқда ўтказдилар. Бунинг сабаби нимада? Балки модалар намойишида иштирок этишмоқчи ёки велосипед пойгаси якунини куришмоқчидир, ёхуд киноактёр Кларк Гейбл томошасига тўпланишгандир?

Йўқ. Бу одамларни газетада босилган эълон тўлаганди. Икки кун илгари Нью-Йоркда чиқадиган «Сан» газетасининг бутун бир саҳифасини эгаллаган қуйидаги эълонга уларнинг кўзлари тушган:

«Даромадларингизни кўпайтиринг;

Нутқдан моҳирона фойдаланишни ўрганинг;

Раҳбарлик вазифасига тайёрланинг!»

Эски гап? Ҳа, лекин хоҳ ишонинг, хоҳ ишонманг кўп шов-шувларга кўникиб қолган дунёнинг бу шаҳрида депрессия даврида, аҳолининг бешдан бир қисми ишсизлик нафақаси олаётганда икки ярим минг одам уйда ўтириш ўрнига эълон даъвати билан «Пенсильвания» меҳмонхонасига шошилди.

Этибор беринг, мазкур эълон аллақандай олдиқочди варақада эмас, балки Нью-Йоркнинг энг нуфузли «Сан» газетасида пайдо бўлди. Эълонга мувофиқ иш тутган одамлар жамият иқтисодиётининг энг юқори до-

ираларига мансуб эди. Булар даромадлари ўн мингдан эллик минг долларгача бўлган раҳбар ходимлар, ишбилармонлардир.

Улар ўта замонавий «Нутқдан моҳирона фойдаланиш ва ишбилармонлар дунёсидаги одамларга таъсир кўрсатиш санъати» амалий курсининг очилиш маросимига келгандилар.

Ишбилармонлар доирасининг вакиллари ҳисобланмиш бу икки ярим минг эркак ва аёл нега бу ерга келишди? Балки депрессия туфайли ўз билимларини бойитмоқчи бўлишгандир?

Кўринишдан бунга ўхшамайди, чунки, Нью-Йоркнинг энг тўлиб-тошган аудиторияларида йигирма тўрт йил давомида айнан шу курс бўйича ўқув дастурлари олиб борилган. Шу вақт ичида эллик мингдан ортиқ ишбилармон ва мутахассис Дейл Карнеги тизимидаги тайёргарликдан ўтдилар. Ҳатто, «Вестингауз электрик», «Мак Гроу Хилл паблিশинг компани», «Бруклин юнион гэс компани», Бруклин савдо палатаси, Америка электрик-муҳандислар институти ва «Нью-Йорк телефон компани» каби нуфузли йерик корхоналар ўз идоралари хизматчиларини ушбу дастур бўйича ўқитганлар.

Гап шундаки, мактаб ёки коллежини битирган шунга ўхшаш одамлар ўн—ўн икки йил ўтгандан сўнг ушбу курсда ўқиб маориф тизимимиз ҳақидаги гаплар пуч эканини англайдилар.

Катталар аслида нимани ўрганмоқчилар? Бу муҳим саволга жавоб топиш учун Чикаго университети катталарни ўқитиш масаласи бўйича Америка ассоциацияси ва христиан ёшлар ассоциациясининг бирлашган мактаби икки йил мобайнида йигирма беш минг доллар сарфлаб махсус ижтимоий тадқиқот ўтказишди.

Тадқиқотлар одамларни кўпроқ саломатлик қизиқтиришини тасдиқлади. Шу билан бирга, одамлар иккинчи навбатда ўзаро муносабат қоидаларини чуқур билишга, барча ўзаро тил топишишга иштиёқманд эканлигини кўрсатди. Ҳеч кимда нотик бўлиш истаги йўқ эди, барчаси бевосита хизмат фаолиятида, таниш-билишлар ва уйдагилари билан муносабатларда фойдаланиладиган маслаҳатларнигина олишни исташарди.

Бундан катталар айнан шу нарсаларни ўрганишга интиларкан, деган хулоса чиқарса бўлармикан?

«Яхши,—дейишди текширувчилар,—агар айнан шундай бўлса, биз уларнинг эҳтиёжларини қондирамиз».

Масалага доир дарсликларни қидириш шунча кўрсатдики, одамларга атрофдагилар билан бўлган муносабатларда туғиладиган қийинчиликларни ҳал этишда ёрдами тегадиган қўллашмани ҳалигача ҳеч ким тузмаган экан.

Ажойиб тарих! Юз йиллар мобайнида грек, лотин тили ва олий математика, умуман оддий одамларга иши тушмайдиган фанлар бўйича бир талай илмий асарлар ёзилган. Бироқ ўта зарур ҳамда муҳим деб ҳисобланган соҳада ҳеч нима ёзилмас! Мана нега «Пенсильвания» меҳмонхонасидаги катта рақс залига газета эълонига жавобан шунки ярим минг кишининг қизиқиши билан жамланиши сабаби айнан шу эди. Назаримизда бу ердан улар ўзлари излаган нарсани топшиганди. Моллявий ҳамда касб соҳасида муваффақиятларга йўл очади деб ўйлаб мактаб ва коллежда китоблардан бош кўтармай зўр бериб ўқишганди.

Аmmo улар ишбилармонлик фаолиятларида бир неча йил давомида қўпол муҳитга дуч келгач, бу ҳолатдан аччиқ ҳайратга тушибди. Улар ишбилармонлар дунёсида йирик ютуқларга эришишда билимдан ташқари яхши сўзлаш қобилияти туфайли атрофдагиларни ўз нуқтан назарига ишонтира олиш, ўзини ҳамда ўз ғояларини тарғиб этиш зарурлигига ишонч ҳосил қилдилар.

Тез орада улар санъат ёки молля соҳасида бошқарув лавозимларига эга бўлиш учун лотин феълларини билиш ёки Гарвард университети дипломига эга бўлишдан кўра, шайхсан ажойиб қобилиятга эга бўлишни ва сўзламоқни билмоқ даркорлигини англаб етдилар.

«Сэн» газетасида босилган эълон «Пенсильвания» меҳмонхонаси рақс залида бўладиган йиғилиш жуда ҳам қизиқарли бўлишини кафолатлаганди. Ҳақиқатан ҳам шундай бўлди.

Микрофон олдига ўқув курсида ўқиган ўн саккиз киши қатор тизилишди. Улардан беш нафарига ўз ҳикояларини сўзлаб беришлари учун етминш беш секунддан вақт беришибди, шундан сўнг раис бонг чалиб: «Сизнинг вақтингиз тугади! Навбатдаги нотик!» дея эълон қиларкан.

Воқеа янгликда гулдириб елдек учаётган ёввойи ҳайвонлар подаси ҳаракати сингари шиддаткор тус ол-

ди. Томошабинлар бу спектаклни тўқсон дақиқа мобайнида тик оёқда томоша қилишди.

Сўзга чиққанлар орасида АҚШ ишбилармон доираларининг турли вакиллари: улгуржи савдо тармоқларига эга фирма раҳбарлари; аллақандай савдо ассоциацияси бошқарувининг ранси, новвойлар; икки нафар банк ходими; юк ташиш автомашиналари агенти; қимёвий моддалар савдоси бўйича агент; суғурта ходими; ғишт ишлаб чиқарувчилар ассоциациясининг котиби; ҳисобчи; тиш дўхтири; меъмор; спиртли ичимликлар савдоси соҳаси даллоли; «Христианлар илми» ташкилоти вакили; Нью-Йоркдаги курсда ўқиш учун Индианполистан келган дорихона хўжайини; уч дақиқали нутқ тайёрлаш мақсадида Гаванадан ташриф буюрган ҳимоячи.

Биринчи нотиқнинг исми гэльча эди—Патрик Дж. О'Хэйр. У Ирландияда туғилган, мактабга атиги тўрт йил қатнаган. Америкага келгач, созловчи, кейинчалик эса ҳайдовчи бўлиб ишлади.

Қирқ ёш остонасига яқинлашганида, оиласи катталашди ва маблағ учун эҳтиёжи ошди. Шу боис у юк ташиш автомобиллари савдоси билан шуғулланишга уринди. Ўзининг айтишича, ўз-ўзини камситиш фикри азобига учрабди, у бирорта фирма идораси эшигини тақиллатишдан аввал остона олдида анча вақт эзилиб тураркан. Савдо агенти сифатидаги иш кўнглига маъқул тушмай, у аввалги ишига—таъмирлаш устахонасига қайтиб жисмоний меҳнат қилишни ўйлаб юрган кунлардан бирида Дейл Карнегининг нутқидан моҳирона фойдаланиш курсининг ташкилий йиғилишида қатнашишга таклифнома олди.

Юқори маълумотли одамлар даврасига тушиб қолишдан ва ўзини ноқулай ҳис этишдан ҳадиксираб у йиғилишга боришни истамади. Шундай бўлса-да умидсизлик гирдобидаги бу инсонни боришга унинг хотини кўндирибди. Аёли шундай дебди: «Бу сенга фойда келтириши мумкин Пат. Худо гувоҳ—сен бунга муҳтожсан» У йиғилиш ўтадиган бино томон йўл олибди, ичкарига киришга журъат пайдо бўлгунча беш дақиқа кўчада туриб қолибди.

Дастлаб гуруҳда сўзга чиқмоқчи бўлганида қўрқувдан боши гангиган. Тез орада қўрқинч бутунлай йўқолди; нутқ сўзлаш унга хуш ёқаётганини англади, эшитувчилар қанча кўпайса, шунчалик манзур туюларди

Мижозлардан ҳам ҳадиксирамай қўйди. Даромади эса кескин ошиб, ҳозирги кунда у Нью-Йоркнинг энг яхши савдо агентларидан бири ҳисобланади. Уша кеча Патрик Дж. О'Хэйр «Пенсильвания» меҳмонхонасида тўп-ланган икки ярим минг тингловчи олдида туриб, ҳайратланарли ютуқлар тарихидан сўзларди. Катта малакали потиқларнинг барчаси ҳам бунчалик муваффақиятли сўзлай олмасди.

Навбатдаги сўзни ўн бир фарзанднинг отаси, сочинга оқ оралаган банкир Годфри Мейер олди. Дастлаб сиф-да сўзламоқчи бўлганида боши айланган экан. Идрок этиш қобилияти умуман йўқолибди. Мейер воқеаси масъул бошқарув лавозимлари нотиқлик санъатига эга бўлганлар учун ўшанинг мулки эканига ёрқин далилдир.

Мейер Уолл стиртда хизмат қилади, унгача эса йигирма беш йил Нью-Джерси штатидаги Клифтонда яшаган. Уша даврда у шаҳар жамоат ҳаётида иштирок этишга иштиёқи бўлмаган ва қаердадир беш юз одамни танирди.

Карнеги курсларига кирганидан сўнг тез орада у солиқ билдиришномасини олган ва ундаги ноҳақ ҳисоб-китоблардан ғазабланган. Одатига кўра, бунақанги ҳолатларда нафрати қўзиб уйда ўтирар ёки билдиришномани кўни-қўшниларга кўрсатиб, жавварди. Аммо ўша оқшом у шляпасини кийиб, сайловчиларнинг шаҳар юмушлари бўйича қарор чиқарадиган йиғилишига борибди. У ерда эътирозларини тўкиб-солибди.

Норозиликларга бой бу нутқ таъсирида Клифтон фуқаролари уни маҳаллий ҳокимият сайловлари, ўз помзодини қўйишга ундадилар. Шу сабабдан у бир неча ҳафта давомида йиғилишларда қатнашиб, маҳаллий ҳокимият камчиликларини танқид қилиб юрди.

Ҳокимият таркибига номзодлар тўқсон олти нафардан иборат эди. Овозлар ҳисобланганда, Годфри Мейернинг номи биринчи ўринда бўлиб чиқди. Бир зумда у қирқ минг аҳолига эга шаҳарнинг жамоат арбобига айланди. Омма олдида нутқлар унга бир ярим ой ичида йигирма беш йилда ортттирган дўстларининг сонини саксон баравар кўпайтириш имконини берди. Ҳокимият кенгаши аъзоси сифатидаги маоши эса бир йиллик даромадини минг фоизга оширди.

Учинчи нотиқ йирик озиқ-овқат саноати ассоциациясининг бошлиғи эди. Узининг эътирофича бир пайтлар директорлар кенгашида фикрини баён қилиш учун ўр-

нидан туришга ўзини мажбурлай олмаган. Шахсий фикрини кўпчилик олдида баён қилишни ўрганганидан сўнг уни ўз ассоциацияси бошқаруви раислигига сайлашди ва шу сифатида Қўшма Штатларнинг барча бурчакларида сўзга чиқиб юрди. Унинг нутқларидан парчалар Ассотиэйтед Пресс агентлиги томонидан тарқатилар ҳамда мамлакат газета ва журналларида чоп этиларди.

Нутқ сўзлашни билиш машҳурликка элтувчи энг қисқа йўлдир. Ушбу хислат одамни эътибор марказига чиқариб, оломондан юқорига кўяди. Яхши нотиқларга аслида уларнинг ўзлари мутлақо эга бўлмаган одатдан ташқари қобилиятларин ҳам тақайвераркан.

Бугунги кунда мамлакатда катталарни ўқитиш ҳаракати шиддатли тус олаятти. Ушбу иштилошда бошқаларга ишбатаи катталар нутқини кўпроқ тинглаб, улар тўғрисида ўз танқидий мулоҳазаларини айтиб бера оладиган инсон—Дейл Карнеги салмоқли куч сифатида тан олинган. «Хоҳ ишонинг, хоҳ ишонманг» туркумида яқинда олам юзини кўрган Рипли ҳажвияномасида у 150 мишг маърузанинг танқидий таҳлил этган. Мободо ушбу йирик рақам сизни ҳайратлантмасе, Америка Колумб томонидан очилганидан буён ўтган ҳар бир кундан буён биттадан нутқ сўзлашган деб тасаввур этишг. Бошқачароқ ифодалаганда, Карнеги ҳусурида сўзлаган нотиқлар бирин-кетин уч дақиқадан ганирганларида ҳам уларни тинглашга кечая кундуз тўхтатмасдан бир йил вақт зарур бўларкан.

Дейл Карнегининг кескин қарама-қаршиликларга тўлиб-тошган мартабаси инсон ўзига хос гоилар ва та-шаббускорликка лойиқ эканига ибратли мисол бўла олади.

У Миссури штатида темир йўлдан ўн олти километр масофадаги фермада тутилган. Биринчи бер трамвайини ўн икки ёшда кўрибди. Шунга қарамасдан қирқ олтига кирганида Ер юзининг Гонг-Конгдан Хаммерфестгача бўлган энг олыс жойлари билан яхши танишган, бир гал шимолий кутбга жанубий гутдан адмирал Бёрднинг Патл-Америкадаги штаб квартирасигача бўлган масофадан ҳам капроқ яқинлашибди.

Бир вақтлар соатига беш цент ҳақ учун мева териш ва қаряқиз гоисини ўриб юрган миссурилик бу болакай, эндиликда йирик корпорация раҳбарларига шахсий фикрини ифодалаш санъатини ўргатиб, миғутига бир

доллардан ҳақ олмоқда. Мол ҳайдаб ва уларни тамғалаган бу чавандоз отда деворлардан осон ошарди, жанубий Дакотанинг ғарбий қисмида, кейинчалик Лондонга бориб шаҳзода Уэльский ҳомийлигида чиқишлар қилган.

Дастлаб омма олдида сўзга чиқишга уриниб мутлақо муваффақиятсизликка учраган бу йигит сўнгра менинг шахсий менеджерим бўлди. Ўзим ҳам аксарий ютуқларимга Дейл Карнеги раҳбарлигидаги ўқувлар туфайли эришганман.

Ёш Карнегининг маълумотли бўлиш сари тутган йўли оғир кечди. Миссури Штатининг шимоли-ғарбий қисмидаги эски ферма турли офатларга дуч келиб турарди. «102» дарё суви йил сайин қирғоқларидан тошиб галла экинларийни босарди. Семиз чучқалар эса йил сайин вабога чалиниб, побуд бўларди. Қорамоллар нархи энг паст даражага тушиб, банк ферма эгаларини қарз олиш ҳуқуқидан маҳрум қилиш билан қўрқитарди.

Руҳан бутунлай тушкунликка тушган Карнегилар оиласи ўз фермасини сотди ва Миссури штати, Уорренсберг педагогика коллежи яқинидаги бошқа фермани сотиб олди. Шаҳарда бир долларга овқатланиб яшаса бўлар эди, бироқ ёш Карнеги буни ўзига раво кўрмади. Шунинг учун у фермада яшаб, ҳар куни коллежга отда бориб келарди. Фермада сигирларини соғар, ўтин ёрар, чучқаларни боқар ва мой чироқнинг ёруғида кўзи юмилиб, мудраб қолганича лотин феълларини ёдлар эди.

Ҳаттоки, уйқудан олдин ярим тунда ҳам қўнғироқ чаладиган соатини учга тўғрилаб қўяркан. Гап шундаки, унинг отаси чучқаларнинг наслдор—дьюрок-джерси зотини боқарди. Қишнинг совуқ тунларида эса чучқа болалари совуқ қотиши мумкин эди. Шунинг учун уларни саватга солиб, жун халтага ўраб, ошхонадаги ўчоқ орқасига қўярди. Табиат қонунига биноан эрталаб соат учда чучқа болалари иссиқ озуқа талаб қилади. Соат қўнғироғи жиринглагач, Дейл кўрпа остидан чиқиб, чучқа болалари ётган саватни кўтариб, она чучқага олиб борар, эмиздириб бўлгач, уларни яна ошхонага, иссиқ ўчоқ ёнига қўярди.

Педагогик коллеждаги олти юз талабалардан Дейл Карнегигина шаҳарда яшашни ўзига раво кўрмаган беш-олти ёшларнинг бири эди. У отда фермага қатнашга ҳамда сигирларни соғишга мажбур этаётган камба-

галликдан орланарди. Жуда ҳам тор пальтоси ва ҳаддан ташқари калта шимидан уяларди. Унда ўз-ўзини камситиш фикрлари тез ривожлана бошлади ва шу боис бошқалардан фарқ қилиб туришнинг осон йўлларини қидирар эди. Кўп ўтмай у толибларнинг баъзи бирлари обрў ва эътиборга сазоворлигини кўрди. Булар футболчи, бейсболчи ёки нотиқлик санъати бўйича танлов ғолиби эдилар.

Спортда ўзини кўрсата олмаслигини пайқагач, Дейл нотиқлик беллашувида ғолиб чиқишга аҳд этди. У бир неча ой сигирни соғаётганда, от устида коллежга бораётганда, ўқишдан қайтаётганда ҳам доим машқ қиларди. Сўнгра у омборхонадаги сомон тўдаси устига чиқиб олиб, руҳланиб, шижоат билан каптарларга япон муҳожирлигини тўхтатиш зарурияти ҳақида нутқ сўзларди.

Аmmo ғайрати ва пухта тайёргарлик кўрганига қарамай омадсизлик ҳали уни бутунлай тарк этмаганди. Уша вақтда 18 ёшга кирган бу йигит ҳали мағрур ва серзарда эди. У ўзини маъюс, гангиган ҳис этар, ҳатто гоҳида ўзини ўзи ўлдирши хаёлига ҳам борарди. Шундан сўнг бирданига, қалб даъватига кўра нотиқлик санъати бўйича коллежда ўтказиладиган аксарий мусобақаларда ғалаба қозона бошлади. Бошқа толиблар ўрганиш мақсадида унга илтимос қилиб, улар ҳам беллашув ғолиби бўлиб чиқардилар.

Коллежни битиргач, у Ғарбий Небраска ва Шарқий Вайоминг фермерлари учун сиртқи ўқув курслари ташкил этди.

Чексиз ғайрати ва ташаббускорлигига қарамасдан, унга омад кулиб боқмади. Шу қадар руҳан тушкунликка берилди-ки, ҳатто бир куни Небраска штати Аллайнс шаҳридаги меҳмонхонада ўз хонасидаги кароватга багрини берди ва умидсизликдан йиғлаб олди. У тақдирнинг аёвсиз жанглиридан қочиб қутулиш илинжида коллежга қайтишни жуда хоҳларди. Афсуски, бунинг сира иложи йўқ эди, шунинг учун Омахага бориб, бошқа бирор иш топишга аҳд этди. Ҳамёнидаги пули темирийўл чиптасига ҳам етмагани туфайли ноиложликдан юк ташиш вагонидан жўнади. Жанубий Омахада «Армор энд компани» фирмасига ишга жойлашди; унинг вазифасига ҳиндулар истиқомат қилувчи Жанубий Дакотада бекон ва совун сотиши кирарди. У бу худудларда отда, аравада, юк ташиш поездларида кезиб юрарди.

Дастлабки кўчманчилик давридагидек хоналари оддий чойшаб билан бўлинган меҳмонхоналарда тунаган. У айни пайтда тижоратчилар қўлланмасини ўрганар, миниб ўргатилмаган ярим ёввойи отларда юрар, ҳинду аёлларига уйлашган маҳаллий одамлар даврасида карта ўйнар ва ўз миқозларидан қарзни ундириш йўлларини изларди. Олис ҳудуддаги бирор бир дўкон эгаси ўзи буюртма қилган маҳсулотга нақд пул тўлашга қодир бўлмаса, Дейл Карнеги дўкон тоқчасидаги поймафзалларнинг бир қанчасини олиб темирйўлчиларга сотар ҳамда савдодан тушган пулларни «Армор энд компани» фирмасига жўнатарди.

Гоҳо унга юк ташиш поездида кунига юз миль масофани босиб ўтишга тўғри келарди. Поезд юк тушириш учун тўхтаганда Дейл бекатга яқинроқ гузарларга югурар, уч-тўртта савдогарга учрашиб, буюртмалар қабул қилар, паравоз ҳуштагини эшитгач, изига елдик учар ва юриб бораётган вагонга сакраб минарди.

Дейл айланаб юрган ҳудуд савдога, қўлай бўлма-са-да, аммо икки йил ичида округ йиғирма бешинчи ўриндан биринчи ўринга кўтарилди. «Армор энд компани» фирмаси «Илгарги бажариб бўлмайдигандек туюлган ишнинг урдасидан чиққани учун унга лавозимини оширишни таклиф қилди. Аммо, Дейл бунга рози бўлмади ва ишдан кетди. У Нью-Йоркка бориб театр санъати академиясида ўқиди ва мамлакат бўйлаб «Полли-ширк» шёрасида ҳакам Хартли ролини ижро этиб юрди. Ҳеч қачон Бут ёки Барримор бўлмаслигига унинг ақли етарди. Шу сабабдан яна тижоратга қайтди ва «Пакард мотор компани» фирмасининг юк автомобилларини сота бешлади. Дейл машиналарнинг фарқига мутлақо тушунмас ва уларга ҳеч қачон қизиқмасди. У ўзини дарахтлар даражада бахтсиз ҳис қилар, ҳар кун ишга боришга катта куч сарфларди. Ҳали коллежда ўқиб юрган чоғлариёқ ўз орузлари хусусида китоблар ёзиш имконияти пайдо бўлишини истарди. Зақтини ҳикоя, романлар битишга сарфлаш мақсадида ишдан кетди ҳамда кечки мактабларда дарс беришдан тушадиган даромад ҳисобига яшашга уринди.

Бироқ нимадэн дарс ўгарди? Утмишга назар солиб ва коллеждаги ишларини баҳолаб, нотиклик санъати соҳасидаги тайёргарлигига иленич ҳосил қилди, довбюраклик ҳамда вазмивиликка эришувда коллежда ўқитилган бошқа фанларга инсбатан муҳимроқ аҳамиятга эга бўлган

нини ва айнан шу соҳа ишбилармонлар дунёси вакиллари билан муносабатларда купроқ ёрдам беради, деган хулосага келди. Шу боис Нью-Йоркдаги ёшларнинг христиан уюшмаси (ЕХУ) мактаблари маъмуриятдан унга шу ўқув даргоҳларида ишбилармонларнинг нотиклик санъати курси бўйича ўқитишга розилик беришларини астойдил сўрашга киришди.

Нима? Ишбилармонларнинг нотикқа айлантириш дейсизми? Бемаънилик. Бу нима билан якунланишини ЕХУ раҳбарлари яхши билардилар. Улар аллақачон бундай курсларни ташкил этишга уринган эдилар, ammo барча уринишлар барбод бўлди. Улар Карнегига бир кеча учун икки доллар тўлашдан бош тортганларида, у соф фойда олинса, маълум фонд олишга рози бўлди. Уч йил ҳам ўтмабди-ки, унга шу асосда бир кеча учун олатдаги икки доллар ўрнига ўттиз доллардан тўлашга ўтган.

Курс муваффақият қозона бошлади. Бу тўғрида ЕХУнинг ўзга шаҳарлардаги бўлиналари ҳам хабар топди. Қўи ўтмай Дейл Карнеги ҳар жойга борадиган атоқли маърузачига айланди. У Нью-Йорк, Филадельфия, Балтимор, Иннингдек, Лондон ҳамда Парижда маърузалар ўқиди. Унинг курсларига йиғиладиган ишбилармонлар фойдаланадиган дарсликлар ҳаддан ташқари назарий бўлиб, амалиётдан анча узоқ эди. Дейл ишга дадил киришиб, «Нотиклик санъати ва ишбилармонлар дунёсидаги одамларга назар кўрсатиш» деган китобини ёзди. Бугунги кунда ушбу асари ЕХУ бўлиналарида, шунингдек, Американин банкирлари ассоциацияси ҳамда тўлов қобилиятини ўрганиш мутахассислари миллий ассоциациясида жорий қилинган расмий дарслик ҳисобланади.

Айни пайтда ҳар мавсумда Дейл Карнегининг олдига, кўпчилик ҳузурда сўзга чиқиш истаги бор одамлар машқ қилиш учун келишди, уларнинг миқдори Нью-Йорк коллежлари ҳамда университетлари нотиклик санъати бўйича уюштирилган барча маъруза ва машғулотлардагига нисбатан анча кўпроқ.

Ўз қобилидан чиқа оладиган ҳар бир инсон яхши гапирганини билди, деб ҳисоблайди Дейл Карнеги. Агар Сиз, шаҳарда нодонроқ кишининг иягига мушт тушириб, оёғидан чалиб йиқитсангиз, ўрнидан тургач, бу одам шунчалик жозибали, астойдил ва маъноли гапирга бошлайдики, ҳатто бу борала авжга чиққан маҳали Уильям Дженнингсом Браун ҳам унга тенг кела ол-

майди. Унинг ишончи комилки, деярли ҳар бир одам ўзига ва уни ҳаяжонлантираётган гоёсига етарлича ишонган тақдирда муваффақиятли сўзлаш мумкин.

Карнегининг фикрича, ўз кучингизагина ишониш учун айнан бажаришга чўчиб турган ишни шундай амалга ошириш керак-ки, у сизга ҳамма нарсанинг удасидан чиқадиган шараф келтирсин. Шунинг учун ўз тингловчиларини ҳар бир машғулотда сўзга чиқишга мажбур қиларкан. Бу ерда тингловчилар ҳам шунга мойил — барча тенг ҳолатда бўлиб, махсус машқларда дадиллашиб, уларда довораклик, ишонч ва ташаббускорлик пайдо бўларди. Кейинчалик бу яқка ҳолдаги суҳбатларда ўз ифодасини топарди.

Карнеги ўз маърузаларида шунча йиллар давомида одамларга нотиклик санъатини ўргатиши бу асло кун кўриш манбаи эмаслиги тўғрисида сўзлаб берган. Бу бор-йўғи сеvimли машғулотли экан. Энг асосий вазифаси одамларга қўрқувни енгиш ва дадил бўлишда кўмаклашишдан иборат бўлган. Дастлаб у фақат нотиклик санъати бўйича дарс берган, бироқ тингловчилари асосан ишбилармонлар дунёси вақиллари эди. Аксарияти ўттиз йилча ўқув хоналарида ўтирмаган. Кўпчилиги ўрганиш учун ҳақиқи бўлиб- тўлашган. Буларнинг ҳаммаси буни эртанги кундаги ишга доир муносабатларида фойдаси тегадиган, кўпчилик ҳузурда сўзлаганда, амалий натижа беради, деб умид қилишган.

Шу сабаб тез ва мақсадга монанд меҳнат қилишга мажбур бўлди, оқибатда шунга мувофиқ тарзда омма олдида сўзга чиқиш амалиёти, ишонтириш санъати, одамларнинг ўзаро муносабатлари муаммолари ҳамда амалий руҳшуносликни қамраб олган ажойиб ўқув курсини яратди.

Деял қатъий қондалар қули бўлмай, чинакам ҳаётий ҳамда жозибали ўқув курсини ишлаб чиқди.

Ўқишни тутатган тингловчилар клублар тузиб, кўп йиллар давомида икки ҳафтада бир йиғилишиб турадилар. Филадельфияда ўн тўққиз кишидан иборат бир гуруҳ ўн етти йилдир-ки, қиш вақтида ойига икки мартаба учрашиб туради. Кўпинча машғулотларда қатнашиш учун одамларга кўпмиллаб масофани автомобилларда босишга тўғри келарди. Бир тингловчи доимий равишда ҳафтасига бир мартаба Нью-Йоркка Чикагодан мунтазам равишда қатнаган.

Гарвард университетининг профессори Уильям Джей-менинг таъкидлашича, ўртача қобилиятли одам ақлий қобилиятининг атиги ўн фоизини ишга соларкан. Дейл Карнеги ишбилармонлар доираси вакиллариغا, ўз яширин имкониятларини ривожлантиришда ёрдам бериб, катталарни ўқитиш соҳасида энг ажойиб ўқув тизими яратувчиси бўлди.

БУ КИТОБ ҚАНДАЙ ЁЗИЛГАН... ВА НИМА УЧУН?

Кейинги ўттиз беш йилда америкалик ноширлар икки юз мингдан ортиқ турли китоб чоп этдилар. Уларнинг аксарияти даҳшатли даражада зерикарли, кўплари эса ҳатто молиявий жиҳатдан зарарлидир. Мен «кўплари» дедим-ми? Дунёдаги йирик нашриётлардан бирининг бошқарув раиси менга унинг компанияси етти йиллик тажрибага эга бўлса-да, ўзи босиб чиқарган ҳар саккиз китобдан еттитаеси зарар келтираётганини таъин қилди.

Унда нега ўйлаб ўтирмай яна битта китоб ёздим? Нечун битирганимдан кейин сиз овора бўлиб уни ўқитингиз керак?

Ҳар иккала савол ҳам адолатлидир ва уларга жавоб беришга уринаман.

Бу китоб қандай ва нима учун ёзилганини тушунтиришим учун афсуски, Лоуэлл Томас томонидан битилган ва «Машҳурликка энг қисқа йўл» деб номланган асарнинг кириш сўзидаги айрим ҳолатларни такрорлашимга тўғри келади.

1912 йилдан бошлаб Нью-Йоркда ишбилармонлар дунёси вакиллари, учун ўқув курсини олиб бордим. Таълаб машғулотиим нуқул нотиклик санъати соҳаси билан чегараланган ва катталарни хоҳишга доир музокара, хоҳ кенг омма олдиди сўзга чиқишда бўлсин, ўз фикрларини тезда жамлаб, аниқ, ишонarli ҳамда далил ифодаламақни ўргатиш мақсадига эга бўлди.

Вақт ўтиши билан бу кишилар омма олдиди сўзга чиқиш тажрибасини ўзлаштиришга қанчалик муҳтож бўлмасинлар, уларни аввало иш юзасидан ўзаро учрашувлар ва шахсий муносабатларда муомаланинг позик санъатига ўргатиш муҳимроқ эканлигини англадим. Узим ҳам шундай тайёргарликка улар сингари жуда муҳтожлигимни тушундим. Энди ўтган йиллар давомида босиб ўтилган ҳаёт йўлимга ўғрилиб қарасам, ўзимда зарур одоблилик ва шароитни фаҳмлаш хислатлари

етишмаганидан таажжубланаман. Йигирма йил олдин кўл остимда айнан шундай китоб бўлишини қанчалик истардим! Қанчалик бебаҳо инъом бўларди у менга!

Ён-верингиздагилар билан фикрлашувлар одамларнинг олдидаги, айниқса, ишбилармонлар дунёсида кўндаланг бўлаётган энг катта муаммоларни илгари суради. Бир неча йил муқаддам Карнеги жамғармаси ўқитувчилар малакасини ошириш баҳонасида олиб борган тадқиқотлар жуда муҳим ва сермаъно ҳолатларни очиқ ташлади. Кейинчалик буни Карнегининг технологик институти амалга оширган текширувлар ҳам тасдиқлади. Шу нарса аниқ бўлди-ки, иқтисодиётнинг машинасозлик сингари соҳаси билан банд мутахассислар учун молиявий ютуқларининг ўн беш фоизи техник билимдонликларига, саксон беш фоизи эса ҳамкасблар билан муносабатларга, яъни шахсий сифатлари ва одамларга раҳбарлик қобилиятларига боғлиқ экан.

Кўп йиллар давомида ҳар куни Филадельфияда муҳандислик клубида, шунингдек, Америка электр-муҳандислик институтининг Нью-Йорк бўлимида ўқув машғулотларини олиб борганман. Умуман, олганда курсларимни бир ярим мингдан ортиқроқ муҳандис тинглади. Уларнинг менга мурожаат қилишларига сабаб—кўп йиллик кузатувлари ва тажрибалари натижасида техника билан шуғулланувчи ходимларнинг энг юқори маош олишлари асло ўз соҳаларининг билимдони эканликлари учун эмас, балки аксинчалигини аниқлашди. Масалан, ҳафтасига эллик, етмиш беш доллар маошга муҳандис, ҳисобчи, меъмор ёки бошқа касб вақилини топиш мумкин. Бундай мутахассислар ҳаминча сероб бўлганлар. Мана энди техник билимга эга ва бунинг устига ўз фикрини ифодалашни билладиган, эиммасига раҳбарлик масъулиятини олиб, одамларни ишлашга рағбатлантирувчи киши юқори маош олади.

Ўз фаолиятининг айнан авж палласида Джон Д. Рокфеллер Мэтью Брашга қараб: «одамлар билан муомала қила билиш хусусияти, бизлар харид қилладиган шакар ёки қаҳва сингари сотиб оладиган маҳсулотдир... Бунга эришиш учун дунёдаги ҳар қандай бошқа нарсага нисбатан кўпроқ тўлашга тайёрман» деган.

Мамлакатнинг ҳар бир коллежи ўз ўқув дастурига бу хил юқори баҳоланадиган қобилиятларни ўзлаштиришга фойдаси тегадиган курсни киргизишни тасаввур этиш табиий эмасми? Аммо ҳозиргача мамлакатдаги

бирор бир коллежда шу турдаги умумий курснинг борлиги менга номаълум.

Чикаго университети ва ЕХУнинг бирлаштирилган мактаби катта ёшли кишилар амалда нимани ўрганишни исташини аниқлаш мақсадида тадқиқот ўтказдилар. Текширишлар икки йил давом этди ҳамда йигирма беш минг долларга тушди. Унинг яқунловчи қисми Коннектикут штатидаги Мериленда амалга оширилди. Бу танланган шаҳар Америкага хослиги билан эътиборли. Мериленда яшовчи ҳар бир катта ёшдаги киши сўралди, улар қуйидагига ўхшаш 156 та саволга жавоб беришлари лозим эди: Сиз нима билан шуғулланасиз ёки касбингиз қанақа? Маълумотингиз? Бўш вақтингизни қандай ўтказасиз? Даромадингиз қанча? Сиз нимага ишқибозсиз? Муаммоларингиз нимадан иборат? Сиз қайси фанларни ўрганишни истардингиз ва ҳоказо.

Ушбу текширишлар катта ёшдаги одамларни асосан саломатликлари қизиқтиришини кўрсатди. Иккинчи ўринда эса одамларга қизиқишлари турибди: улар билан ҳамфикрликка қандай эришилади; қандай қилиб бошқаларга манзур бўлиш ҳамда уларни ўз истакларини бажаришга ундаш мумкин?

Натижада мазкур текширишни ўтказган қўмита Мериленданинг катта ёшдаги одамларига атаб тегшли машғулотлар уюштиришга қарор қилди. Қўмита аъзолари ушбу масалалар бўйича амалий дарсликлар излашди, аммо ҳеч қандай натижа чиқмади. Ниҳоят улар катталарни ўқитиш соҳаси бўйича дунёвий обрў эътиборга лойиқ шахсга мурожаат этиб, ушбу гуруҳга мансуб кишиларни қониқтирадиган бирор қўлланма тавсия қилишни сўрашган.

«Йўқ, — деган жавобни олишган. — Бу одамлар нимани хоҳлашларини мен биламан. Аммо бундай қўлланмани ҳали ҳеч ким тузмаган».

Қўп йиллик кузатишларим туфайли ушбу жавоб ҳақиқатга тўғри келишига ишонч ҳосил қилдим, ўзим ҳам одамлар орасидаги муносабат масалаларига бағишланган амалий дарслик излаш билан неча йил шуғулландим. Модомики, бундай китоб йўқ экан, ўз курсларимдан фойдаланиш мақсадида уни ёзишга уриниб кўрдим. Ўша китоб мана шу. Умид қиламан-ки, у сизларга маъқул бўлади.

Китоб устида ишларканман, ушбу мавзудаги асарлардан ва никоҳларни бекор қилиш баённомаларидан

тортиб нимани топсам ўқиб чиқдим, бундан ташқари бу ишга тажрибали илмий ходимни таклиф қилдим, у бир ярим йил давомида турли кутубхоналарга бориб, мен ўқий олмаган китобларни ўқиди, психология борасидаги илмий асарлар билан танишди, юзлаб журналлардаги мақсадга мувофиқ мақолаларни ўрганди ҳамда барча даврларнинг буюк одамлари ўзаро муносабатларни қандай йўлга қўйганликларини аниқлаш мақсадида сон-саноксиз тарихиман ҳолларни қараб чиқди. Биз улуг Юлий Цезардан бошлаб Томас Эдисонгача бўлган атоқли пешволарнинг тарихиман ҳолларигача ўргандик. Фақат биргина Теодор Рузвельтнинг тарихиман ҳолининг юздан ортигини ўқиганимиз ҳали ёдимда. Биз асрлар давомида дўст ортириш ва атрофдагиларга таъсир кўрсатиш мақсадида қўлланилган амалий усулларни аниқлашга на вақтимизни, на харажатларни аямасликка қатъий қарор қилдик.

Шахсан ўзим омади юришиб, дунёга машҳур бўлган Маркони, Франклин Делано Рузвельт, Оуэн Д. Янг, Кларк Гейбл, Мэри Пикфорд, Мартин Джонсон сингари кўплаб арбоблар билан юзма-юз суҳбатладим. Мен уларнинг ўз атрофдагиларига муносабатларда қандай усулларни ишлатганликларини аниқлашга ҳаракат қилдим.

Ушбу йиғилган маълумотлар асосида қисқача суҳбат тайёрладим ва уни «Қандай қилиб дўст орттирмақ ва одамларга таъсир кўрсатмоқ керак» деб атадим. Мен «қисқача суҳбат» дедим. Дастлаб у ҳақиқатан ҳам қисқа эди, энди эса бир ярим соат давом этадиган маърузага айланди. Бир неча йил давомида мен ушбу мавзунини Нью-Йоркдаги Карнеги институтларида катталар курсларида ўқидим.

Ушбу маърузани ўқирканман, тингловчилардан ундаги қоидаларни амалда ўз танишлари билан муносабатларида сынаб кўришларини, сингга қайтиб келгач, тажрибалари ҳамда эришган натижалари билан ўртоқлашишни талаб қилардим. Қаяндай қизиқарли топшириқ! Ўз-ўзини такомиллаштириш иштиёқидаги бу эркак ва аёлларни, ўзаро муносабатлар устида ишлайдиган диний услубдаги лаборатория истиқболи мафтун этарди.

Мазкур асар китоб сўзининг оддий маъносида ёзилмаган, У бола сингари униб ўсди. У ўзинга хос лабора-

горияда минглаб одамлар тажрибасига асосланиб гур-кираб ривожланди.

Кўп йиллар муқаддам ўз фаолиятимизнинг ҳажми почта қоғозидек келадиган варақдаги бир қатор қондаларни тузишдан бошлаганмиз. Кейинги йилли бир қадар катта қоғоз, сўнгра варақа чиқариш, бундан ўтиб бир туркум китобчаларни нашр қилдик-ки, уларнинг ҳажми борган сайин кенгаярди. Энди, ўн беш йиллик тажрибалар натижасида бу китоб вужудга келди.

Мазкур китобда баён этилган қондалар соф назарий мунозаралар ёки шунчаки хомхаёллик ҳосиласи эмас. Улар сеҳркор таъсир кўрсатади. Эҳтимол бу ҳақиқатдан узоқроқ туюлар, бироқ уларни қўллагандан кейин кўп одамларнинг ҳаёти тубдан ўзгариб кетганига гувоҳ бўлганман.

Бунга мисол келтираман. Утган йили курсимизга уч юздан зиёд хизматчига раҳбарлик қилаётган одам келди. Илгари у бир неча йил давомида сабабсиз равишда ўз хизматчиларини узлуксиз таъқиб этар, танқид қилар ва койиб юраркан. Унинг оғзидан сира таърифга мансуб сўз чиқмаган. Китобдаги кўрсатмаларни ўрганиб чиққан бу тadbиркор ўз ҳаётини фалсафасини кескин ўзгартирибди. Энди унинг фирмасида янгича муҳит, янгича ташаббускорлик, беқиёс кучга эга жамоанинг уюшқоқлиги ҳукм сурмоқда. Барча душманлари дўстга айланган. Машғулотларнинг бирида у мағрурланиб шундай деди: «Илгари корхонамга келсам мен билан ҳеч ким сўрашмасди. Хизматчилар мен томонга қарамасликка ҳаракат қилишарди. Ҳозир эса уларнинг барчаси меннинг дўстларим, ҳатто, эшикбон исмим билан чақиради».

Ҳозир ушбу тadbиркорнинг даромадлари кўпайиб кетди, бўш вақти кўп ва, энг муҳими, ишида ва оила даврасида ўзини анча бахтли ҳис этади.

Бу кўрсатмаларни амалда қўллаган савдогарлар ўз савдо ишларини кенгайтиришди. Маъмурий ходимларнинг ҳам обрўлари, ҳам маошлари ошди. Утган йили бир раҳбар ходим—курсларда ўқитилаётган қондаларга рноя қилгани натижасида йиллик даромади беш минг долларга ошганини маълум қилди. Бошқа бир масъул ходим Филадельфиянинг «Гэс уоркс компани» фирмаси хизматчиси одамларга раҳбарлик қилишдаги лаёқатсизлиги ва улар билан чиқиша олмаслиги туфайли мартабаси пасайиши хавфи пайдо бўлибди. Бизлар-

нинг курсимизда ўқиши олтимиш беш ёшида уни нафақат мартабасидан айрилиб қолишдан сақлаб қолибди, балки юқори ҳақ тўланадиган янги вазифага ўтказилишини таъминлабди.

Курслар якуни муносабати билан уюштириладиган ҳар йилги таътанали зиёфатларда кўп тингловчиларнинг хотинлари ўз эрлари курсларимизда ўқиганларидан буён оилавий ҳаётлари анча яхши кечаётганини гапириб беришди.

Тингловчиларимизнинг янги ютуқлари тез-тез ажаблантиради. Бу уларга сеҳргарликдек туюлади. Шундай ҳоллар юз берган-ки, улар навбатдаги машғулот учун 48 соатни кутишга сабрлари чидamay, якшанба кунлари уйимга қўнғироқ қилиб, ўз ютуқлари ҳақида ҳаяжонланиб гапирардилар.

Ўтган йили тингловчиларимиздан бири кўрсатмалар шартларига шу қадар маҳлиё бўлибди-ки, у бошқалар билан буларни муҳокама қилиб ярим тунгача ўтириб қолибди. Эрталаб соат учда қолганлар уйларига тарқалибди, ўз хатоларини англаб шу қадар ҳайратланибдики, ўз олдида очилаётган янги истиқболлардан илҳомланиб, уйқуси қочибди. Шундай қилиб у ўша кеча ҳам, бошқа оқшомларини ҳам бедор ўтказибди.

Ким экан у? Ҳар янги пайдо бўлган назарияга овоз беришга тайёр соддадил, маълумотсиз одам-ми? Мутлақо бундай эмас. Аксинча, у доно тажрибали ишбилармон, санъат асарлари сотувчиси қиёфасида кўринувчи тақводор, учта тилда бемалол гаплашадиган, хорижда икки университетни битирган шахс.

Ушбу боб устида ишлаётган пайтимда бир аслзодадан, боболарни Гогенцоллернлар даврида доимий ҳарбий зобит бўлиб келган немисдан хат олдим. Бу мактуб трансатлантик сув кемасидан юборилган бўлиб, унда қарийб диний шавқ билан бизнинг қондаларимиз нима бергани ҳақда ёзилган.

Бизнинг бошқа тингловчимиз—туб нью-йорклик фуқаро, Гарвард университети битирувчиси, бадавлат (у гилам ишлаб чиқарувчи йирик фабриканинг эгаси), исм-шарифи тақводорлар маълумотномасида кўринарли қилиб ёзиб қўйилган бу одам, маълум бўлишича, тўрт йил коллежда ўқиб ўзаро таъсир кўрсатишнинг нозик санъатини билмагани, бизнинг ўқув тизимимиз ёрдами билан ўн тўрт ҳафта ичида буни англаб

олибди Бемаънилик-ми? Қулгили-ми? Хаёлпарастлик?, Албатта, бу айтилган гапга истаганча шубҳа билдириб, ўзингизга манзур эътирозни таъкидлашингиз мумкин. Мен эса атиги бу ерда Гарвард университетини битирган жуда ҳам машҳур мутаассиб кишининг 1933 йил 23 февраль куни Нью-Йоркнинг Йель клубида тахминан 600 одам иштирокида сўзлаган нутқини ҳеч бир изоҳсиз келтираман. «Уларга қиёслаганда биз қандай бўлишимиз керак эди,—дейди Гарвард университетининг машҳур профессори Уильям Жеймс. Биз ярим уйқу ҳолатидамиз, ўз жисмоний ва ақлий имкониятларимизнинг арзимас қисмидан фойдаланаяпмиз. Айтиш лозим-ки, инсон ўз имкониятлари даражасидан анча олисда яшайди. У одатда фойдаланмайдиган жуда кўп қобилиятлар соҳибидир». Эҳ, бу «одатда фойдаланилмайдиган қобилият!». Китобимнинг ягона мақсади—Сизларга пинҳона бойликларингизни аниқлашингиз, уларни ривожлантиришингиз ва булардан ўз манфаатларингиз йўлида фойдаланишингизга ёрдам бериш.

Принсот университетининг собиқ президенти Джон Хиббен айтган экан: «Таълим—бу ҳар қандай ҳаётий вазиятларда ҳам тўғри ҳаракат қилишни билмоқ».

Агар бу китобнинг дастлабки уч бобини ўқиб бўлсангиз, сиз ҳар қандай ҳаётий вазиятларда тўғри ҳаракат қилиш учун яхшироқ қурулланасиз. Мен эса уни умуман бефойда ҳисоблайман, негаки, гап сиз ҳақингизда бормоқда. Ёхуд Герберт Спенсер айтганидек: «Таълимнинг буюк мақсади билим эмас, балки ҳаракатдир». Бу китоб—ҳаракатлар китоби.

Биринчи қисм

ОДАМЛАР БИЛАН МУНОСАБАТЛАРНИНГ УСУЛЛАРИ

Биринчи боб

«АСАЛ ЙИҒИШНИ ИСТАСАНГ, АРИХОНАНИ АҒДАРМА»

1931 йилнинг 7 май куни Нью-Йорк аҳли илгари бу эски шаҳарни сира кўрмаган полиция қуршовидек шов-шувли воқеанинг гувоҳи бўлди. Бир неча ҳафталик қува-қувлардан сўнг Кроули Икки тўппонча Уэст Энд авенюдаги маъшуқасининг хонасида жон сақлаб тургани аён бўлди.

Унинг юқори қаватдаги бошпанасини бир юз эллик полициячи ва изқувар ўраб олди. Томни тешиб ушбу «полициячилар кушандаси»ни кўздап ёш оқизувчи газ билан захарламоқчи бўлдилар. Кейин эса қўшни уйларга пулемётлар ўрнатилди ва Нью-Йоркнинг энг осойишта қисмида бир соатдан кўпроқ вақт тўппонча ва пулемётлар овози эшитилиб турди. Кроули катта кресло ортига яшириниб, тўхтовсиз ўқ узарди. Бу жангги ҳаяжон оғушидаги ўн мингдан ортиқ томошабин кузатиб турди. Нью-Йорк кўчаларида бунга ўхшаш воқеа илгари ҳеч юз бермаганди.

Кроули қўлга тушгач, полиция комиссари Малруни бу каллакесарни бутун Нью-Йорк тарихида энг хавфли жиноятчилардан бири деб эълон қилган. «У, — деди полиция комиссари, — ҳеч сабабсиз ҳам ўлдираверарди».

Аммо Кроули Икки тўппонча» ўзини қай сифатда кўрган? Буни биз биламиз, негаки уни полициячилар ўққа тутган ўша дақиқаларда «Шунга даҳлдор одам-

тарга» хат йўллабди. Ёзаётганида, унинг яраларидан қоғозга томган қон қизил из қолдирганди. Хатида: «Менинг кўксимда чарчоқ, аммо ҳеч кимга ёмонлик қилмаган олижаноб юрак уриб турибди», дейилган.

Бундан сал илгари Лонг-Айлендга олиб борадиган шаҳар йўл четида Кроули машинада ўз маъшуқаси билан қучоқлашиб ўтирарди. Тўсатдан машинага полициячи яқинлашди: «Ҳайдовчилик, гувоҳномангизни кўрсатинг!» дейди. Кроули эса бепарволик билан тўппончадан полициячига ўқ узади. Жон бераётган полициячи қулагач Кроули машинадан тушиб, жароҳатланган танага яна бир дона ўқ узади. Аслида, бу «Менинг кўксимда чарчоқ, аммо ҳеч кимга ёмонлик қилмаган олижаноб юрак уриб турибди», деган қотил эди.

Кроули ўлимга ҳукм қилинди. Уни Синг-Синг қамоқхонасининг ўлимга маҳкум этилганлар сақланадиган бўлимга келтирилганда у: «Менга одамларни ўлдирганим учун жазо беришди, деб ўйлайсизларми? Йўқ, мени ўзимни ҳимоя қилганим учун жазоламоқдалар» дея арз қилган Ҳамма гап шундаки, Кроули Икки Тўппонча ўзини ҳеч айбдор, деб ҳисобламаган.

Агар, ушбу ҳолат жиноятчилар орасида ғайрита бийй воқеа деб ўйласангиз, давомини эшитинг:

«Ҳаётимнинг энг яхши дамларини одамлар кўнгли очишларига сарфладим. Булар эвазига қандай мукофот беришди? Фақат ҳақоратлар ва таъқибдаги одамнинг ҳаётини».

Аль Капоне айнан шундай деган. Ҳа, бу сўзлар ўз вақтида жамиятнинг биринчи рақамли душмани бўлмиш, Чикагони даҳшатга солган гангстерларнинг энг ашаддийсига тегишли. Аль Капоне ўзини айбламаган Амалда у ўзини қадрлаган ва ҳеч ким тушунмаган музувватли валенеъмат, ҳисоблаган.

Голландиялик Шульц ҳам гангстерлар ўқларидан ҳалок бўлганига қадар, ўзига шундай қараган экан. Нью-Йоркнинг учига чиққан аблаҳларидан бири бўлган голландиялик Шульц газетага берган интервьюсида ўзини «жамиятнинг олий ҳимматиман», деб айтган ва ўзи ҳам шунга ишонган.

Ушбу масалада мен Синг-Синг қамоқхонаси бошлиғи Лоуэс билан қизиқарли ёзишмалар қилиб турардим, унинг тасдиқлашича: «ҳибсхонадаги жиноятчиларнинг баъзиларигина ўзларини ёмон одам деб ҳисоблашаркан. Ўз нуқтан назарларича, сиз мендек инсон экансиз.

Шунинг учун қилмишларини тушунтиришга, нима биландир асослашга ҳаракат қиладилар. Нега сейф бу зилганлиги ёки отишма сабабларини сўзлаб беришлари мумкин. Кўпчиликлари турли хато ёки мантқиқ мулоҳазалар ёрдамида ҳатто жамият манфаатларига зид ҳаракатларини оқлашга уринадилар ва шу асосда умуман қамоққа олинишлари ғайритабиий эканлигини астойдил исботлайдилар».

Агар Аль Капоне, Кроули Икки Тўппонча, голландиялик Шульц ва қамоқда ётган бошқа қаллақесарлар ўзларини мутлақо айбдор, деб ҳисобламасалар, унда биз ҳар куни муомала қиладиган одамлар тўғрисида нима дейиш мумкин?

Марҳум Уэнмекер бир гал шундай иқрорлик билдирибди: «Жавраш ахмоқлик эканини ўттиз йил бурун тушунган эдим. Худо одамларга ақл-фаросатни тенг тақсимламаганига аччиқланишим ўринсиз. Чунки, камчиликларим оқибатида орттирган ташвишларим ўзимга етади».

Уэнмекер бунга эрта англабди. Мен одамлар гарчи ноҳақ бўлишса-да юздан тўқсон тўққиз ҳолатда ўзларини айбдор ҳисобламасликлари ҳаёлимга келмаганича, бу кўҳна дунёда бир асрнинг учдан бирини пайпасланиб ўтказишга мажбур бўлибман. Танқид беҳуда, негаки, одатдагидек у одамни ҳимояланишга, ўзини оқлаш ҳаракатига тушишга мажбур этади. Танқид ғурурга тегади, ўзига ишончни поймол қилади ва иззат нафсини ерга уради.

Немиқ армиясида у ёки бу воқеадан кейин аскарларга дарҳол шикоят қилиш ва танқидий фикр айтишга рухсат берилмаганди. Аввал у тўйиб ухлаб олиши ва жаҳлидан тушиши керак. Мабодо, дарҳол шикоят қилса, жазолашади. Худо ҳаққи бундай қоида фуқароларнинг кундалик ҳаётида ҳам амал қилиши керак, бу бир умр норози ота-оналар, майдагаҳ хотинлар, инжиқ хўжайинлар ва барча тоқат қилиб бўлмайдиган танқидчиларга ҳам фойдалидир.

Сиз тарихий асарлардаги минглаб саҳифалардан танқиднинг беҳудалигига истаганча мисоллар топишингиз мумкин. Масалан, республикачилар партиясини парчалаган, Оқ уйга Вудро Вильсонни олиб келган, у эса жаҳон урушига ҳайратланарли таъсир кўрсатган ва тарихий жараёнга сабаб бўлган Теодор Рузвельт ва

президент Тафт орасидаги жанжални олинг. Ушбу воқеани қисқача таҳлил этайлик. 1908 йилда Теодор Рузвельт ўз ўрнига Тафтни президентликка тайинлаб, Африкада шер овлаш учун Оқ уйни тарк этиб, қайтиб келгач, фаолиятини жўшқин давом эттирди: Тафтни мутаассибликда айблади, учинчи муддат президентликка ўз номзодини кўрсатишга уринди. «Бурама шох бугу» (Миллий Ривожланиш партиясини шундай аташган) партиясига асос солди ва сал бўлмаса республикачилар партиясини барбод қилаёзди. Навбатдаги сайловларда Уильям Хоуард Тафт ва республикачилар партиясини атиги икки штат қўллаб-қувватлаган. Ушбу кўҳна партия ҳеч қачон бу даражада мағлубиятга учрамаганди.

Теодор Рузвельт ҳамма нарсада Тафтни айблади. Аммо президент Тафт ўзини гуноҳкор деб ўйлармиди? Албатта, йўқ. Тафт кўзда ёш билан шундай деди: «Тушунмадим, шундан бошқа қандай қилишим мумкин эди».

Ким айбдор эди? Рузвельтми ёки Тафт? Очиқчасига айтганда билмадим, мени бу қизиқтирмайди ҳам. Ислоб-тамоқчи бўлганим шуки, Теодор Рузвельтнинг барча танқидий мулоҳазалари Тафтни ноҳақ эканига ишонтиролмабди. Булар уни астойдил туриб ўзини оқлашга ҳамда кўзда ёш билан қуйидагиларни қайта ва қайта такрорлашга мажбур этди: «Тушунмадим, шундан бошқа нима қилишим мумкин эди».

Ёки Типот-Доумдаги нефть заҳиралари билан боғлиқ оммавий можарони олинг. Эслаяписизми? Бу тўғрида газеталар бир неча йил дарғазаб бўлиб ёздилар. У бутун мамлакатни ҳаяжонга солди. Ҳалигача Америкада бунга ўхшаш жанжал юз берганини ҳеч ким эслай олмайди. Мана далиллар: Гардинг ҳукуматининг ички ишлар вазири Альберт Фоллга Элк-Хилл ва Топот-Доум туманларидаги давлатга қарашли нефть заҳираларини ижарага бериш вазифаси топширилди. Ушбу заҳиралар ҳарбий-денгиз флоти эҳтиёжлари учун қолдирилганди. Вазир фаол кимошди савдоси ташкил этдими? Йўқ, бундай қилмади. Бу мутлақо фойдали шартномани дарҳол ўзининг дўсти Эдвард Л. Догенига топширди. Догени нима қилди? У «қарз» деб атаган юз минг долларни вазир Фоллга тақдим қилди. Шундан сўнг вазир Фоллга ўзича денгиз пиеда аскарларига кўрсатилган жойга

етиб келишни ва **Элк-Хилл** кони яқинида нефть қазиб олаётган рақибларни қувиб чиқаришни буюрди. Ўз жойларидан милтиқ ўқталиб ҳайдалган рақиблар судга югуришди ҳамда Типот-Доумдаги юз миллион долларлик жанжалли воқеани фош этдилар. Бу иш шунчалик нохуш натижа келтириб чиқардики, ҳатто Гардинг маъмуриятини ҳалокатга етказди, бутун мамлакатнинг нафратини қўзғади, сал бўлмаса республикачилар партиясини инқирозга учратди. Альберт Фоллни эса қамоққа туширди.

Қамдан-кам давлат арбобларинигина Фолл сингари фавақулда аёвсиз муҳокама қилишарди. У пушаймон бўлдимми? Бир неча йил ўтгач, Герберт Гувер ўз оммавий қишида президент Гардингнинг ўлимига дўстининг хоинлиги туфайли чеккан руҳий изтироблари ва ташвишлари сабаб бўлди, деган. Буни эшитган Фолл хоним йиғлади, муштини кўтариб ҳавода силкитди ҳамда шундай чинқирди. «Нима? Фолл Гардингга хоинлик қилибдими? Йўқ! Менинг эрим ҳеч қачон ҳеч кимга хоинлик қилмаган. Олтинга тўла шу уй ҳам эримни тўғри йўлдан оздириб, ёмон йўлга етакламаган. Аксинча, унга хиёнат қилдилар, калтакланиш ва қийналишга мажбур этишди».

Айнан шундай. Ўзидан бошқа кимга бўлса-да айбқўйиш — одамзодга хос одат. Ҳаммамиз шундай. Шунинг учун бировни танқид қилмоқчи бўлганимизда Аль Капоне, Кроули Икки тўппонча ва Альберт Фолларни эсга олайлик. Танқидни ҳамиша уйига қайтиб келади ган почта қаптарлари, деб ўйлайлик. Биз тапқид қилиб, айбламоқчи бўлган одам эҳтимол ўзини оқлайди ва ўз навбатида бизни айблайди ёки юввош Тафтга ўхшаб: «Тушунмадим, шундан бошқа қандай қилишим мумкин эди», дейди.

1865 йил 15 апрель, шанба кuni эрталаб Авраам Линкольн, унга Бут ўқ ўзган Форд театри рўпарасидаги меҳмонхонананинг арзон мебелли хонасида жон талвасасида ётарди. Кроват бўйига нисбатан калтароқлигидан Линкольн кўндалангига чўзилди. Урин устида Роза Бонернинг сариқ шуъла ёғдусида таниқли «От бозори» асарининг нусхаси илинган.

Жон бераётган Линкольннинг тўшаги ёнида тик турган ҳарбий вазир Стентон шундай деди: «Бу ерда ум-

рида хато қилганини ҳеч ким кўрмаган нуқсонсиз раҳбар ётибди».

Линкольнинг одамлар билан муносабатдаги муваффақиятининг сири нимада? Ун йил давомида мен Авраам Линкольннинг ҳаёт йўлини ўргандим ва яна яхлит уч йилни «Номаълум Линкольн» китобини яртишга бағишладим. Линкольннинг шахси ва оилавий ҳаётини илҳом борица майда-чуйдасигача батафсил ўрганиб чиқдим. Мен атайлаб одамлар билан муносабатларда Линкольн фойдаланган усулларни тадқиқ қилдим. У танқид билан шуғулланишга ўзига эрк берармиди? Ҳа! Ҳали ўсмирлик пайтлари Индиана штатининг Биджон-Крик водийсида яшаган, у атрофдагилар шаънига таъқидий гапларни айтиб қолмасдан, одамлар топиб олишларига ишониб қишлоқ йўлларига уларни масхара қилувчи хат ва шеърлар ёзиб сочарди.

Линкольн Иллинойс штати, Спрингфилд шаҳрида адвокат бўлиб юрган пайтларида ҳам ўз душманларига газеталарда чоп этилиб турган хатлари орқали очиқдан очиқ ҳужум қилиб турар эди. Кунлардан бирида меъридан оширди.

1842 йил кузида «Спрингфилд-джорнэл» газетаси босиб чиқарган имзосиз хатда у Джеймс Шилдс исмли шуҳратпараст газанда сиёсатчини мазах қилиб, устидан кулган. Бутун шаҳар қаҳ-қаҳа билан унга қўшилган Жиззаки ва мағрур Шилдснинг ғазаби қайнаган. У хат муаллифини аниқлагач, отга шиддат билан минди-да, Линкольн олдига бориб, уни яккама-якка олишувга чақирди. Дуэльни қоралаб юргани учун Линкольн урушишни истамаган, бироқ бу ҳолатда ориятига етказмасдан туриб ортга чекина олмасди. Қурол танлаш имкони унга берилди. Қўллари узун бўлганидан у кавалерия қиличига хоҳиш билдирди ва ушбу қуролдан фойдаланиш дарслари бўйича бир-неча дарс олди. Белгиланган кун Шилдс Миссисипи дарёсининг қумлоқ қирғоғида учрашдилар ва ўлгунча жанг қилишга ҳозирландилар. Аммо сўнгги дақиқада орага секундантлар тушиб, олишувни тўхтатдилар.

Бу Линкольн ҳаётидаги энг қайғули воқеа ва унга одамларга муомала қилиш санъатида бебаҳо сабоқ бўлди. Шундан сўнг Линкольн ҳақоратли хатлар ёзмади, ҳеч қачон, ҳеч кимни масхара қилмади. Уша

вақтдан эътиборан қарийб ҳеч кимга ҳеч қачон танқид ёғдирмади.

Фуқаролар уруши даврида Линкольн бир неча марта Потомак армиясининг қўмондони вазифасига янги генералларни тайинлаган эди ва уларнинг ҳар бири — Мак Клеллан, Поуп, Бернсайд, Хукер, Мид ўз вазифаларини ўта ёмон бажаришган ва бундаи Линкольн гоёт ранжибди. Мамлакатнинг ярми бу жонкуяр генералларни аёвсиз айбларкан, бироқ Линкольн «бировларга кечу гинасиз, барчаларга раҳм-шафқат ҳисси билан» сокинлик сақлар эди. У ёқтирган мақоллардан бири: «Айбламанг, айбланмайдиған бўласиз».

Мабодо Линкольн хоним ёки бошқа биров жанубликлар ҳақида кескин гапирса, Линкольн: «Уларни танқид қилманг, бунга ўхшаш шароитларда бизлар ҳам айнан шундай бўлардик», деб айтган.

Ҳар ҳолда қачон-ки, танқид қилишга қандайдир асоси бор, деб ҳисобланилса, бу шубҳасиз Линкольн эди. Яна бир мисол келтирамиз. 1863 йил июль ойининг дастлабки уч кунда Геттисберг олдида жанг давом этарди. 4 июлнинг оқшомида бутун атрофни кўз кўрмаган сел босгач, генерал Ли жанубга чекина бошлади. Мағлубиятга учраган армияси билан Потомак дарёси қирғоғига чиққач, у қаршисида кечиб бўлмас, тўлибтошган бебош дарёни кўрди, ортида эса зафар қучаётган федерал армия турарди. У тузоққа тушди, қутилиб бўлмасди. Линкольн буни англади. Унинг олдида ғойибдан келгандек, ажойиб ва қулай — Ли армиясини асрга олиш ва шу ернинг ўзида урушни тўхтатиш имкони пайдо бўлди. Шунинг учун ғалабага ишончдан руҳланган Линкольн дарҳол Ли армиясига ҳужум қилишга буйруқ берди. Ўз буйруғини у телеграф орқали юбориб, тезкор ҳаракатларни талаб этди. Унинг қўмондони Мид нима қилди? У буйруқнинг тамоман аксини бажарди. Линкольннинг буйруғини тўғридан-тўғри бузиб, ҳарбий кенгашни чақирди, мужмаллик қилиб вақтни беҳад чўзди, телеграф орқали турли баҳоналарни юбориб турди ва ҳужум қилишдан қатъиян бош тортиди. Охир-оқибат дарёда сув пасайди ва Ли ўз армияси билан Потомак орқали чекинди. Линкольн қаҳр-ғазабга келди. «Бу нимаси?» — дея у ўз ўғли Робертга нафратини сочди. «Эй худо, бу нимаси? Қўли-

мизни узатсак улар бизнинг ихтиёримизда бўлардилар. Аммо на айтган гапларим, на қилган ҳаракатларим армияни жойидаи силжишга мажбур этолмади. Туғилган вазиятда генерал Лини мағлубиятга учратишга қодир эди. Мободо, у ерга ўзим борганимда борми, уни яксон этардим!»

Қаттиқ дарғазаб Линкольн ўтириб Мидга хат ёзди. Ёдингизда бўлсин, ўша давр ҳаётида у ўз гапларида ўта мўътадил ва мулоҳазали эди. Шунинг учун 1963 йил Линкольн битган ушбу мактуб жазога баробар эди. Ма-на у:

«Қадрли генерал!

Лининг чекиниши билан боғлиқ бахтсизлик миқёси қай даражада эканини Сиз тасаввур қилолмайсиз, деб ўйлайман. Биз осонгина уни қўлга олиб, яқинда эришган муваффақиятларимиз қаторига қўшиб, урушга нуқта қўярдик. Энди жанг номаълум муддатга чўзилиши мумкин. Утган душанбада Лига дадил ҳужум қилганимиздан сўнг, ҳозир у дарёнинг жанубий қирғоғида турганида, у ёққа ўша пайти ихтиёрингизда бўлган қўшиннинг учдан икки қисмини олиб ўтишингизни ҳисобга оладиган бўлсак, яна нима қила оласиз? Сиз энди кўп нарсага эришасиз, деб ўйлаш ақлсизликдир ва мен буни кутмайман. Сиз ажойиб имкониятни бой бердингиз бундан беҳад ранжидим».

Сизнингча, Мид ушбу мактуб билан танишгач, нима қилди экан?

Шу тариқа Мид бу хатни кўрмади, негаки уни Линкольн жўнатмаган! Бу унинг ўлимидан сўнг президент қоғозлари орасидан чиқиб қолди.

Менинг тахминимча, Линкольн хатни ёзиб битиргач деразага тикилиб туриб, ўз-ўзига шундай хитоб қилган «Бир дақиқа, балки мен бунга шошилишим керак эмасдир. Оқ уйда осойишта ўтириб Мидга ҳужум тўғрисида буйруқ бериш осондир, аммо Геттисбергга бўлиб, Мид кўрганчалик миқдорда кўп тўкилган қонларни кўрганимда, жароҳатланганлар, ўлаётганларнинг даҳшатли ноталарини эшитиб турганимда эҳтимол мен ҳам у каби ҳужум бошлашга интиلمасмидим. Агар менинг ҳам хулқ-атворим Мидникидек бўлганида борми, айнан ўшандек иш тутардим. Ҳар ҳолда бўлари бўлди. Бу

хатни юборсам руҳим анча енгил тортарди, бироқ Мид қандайдир ўзини оқлашга уринарди. У мени айблаши мумкин. Бу қўнгилсиз туйғуларини қўзғайди, келгусидаги унинг қўмондонлик хизматига ёмон таъсир кўрсатар, эҳтимол армиядан истеъфога чиқишга мажбур этар».

Шундай қилиб, мен айтганимдек, Линкольн мактубни четга сурди ёки ўз тажрибасидан келиб чиқиб, кескин танқид ва дашномлар самарасиздир, деб ҳисоблаган.

Теодор Рузвельт президент сифатида бирор чигал муаммога дуч келганида одати бўйича, ўзини орқага ташларкан ва Линкольн суратига тикиларкан, ўзидан ўзи: «Менинг ўрнимда Линкольн бўлганда нима қиларди? Бу муаммони қандай ҳал этарди?»

Кейинги гал бизда бировнинг адабини бериш васвасаси пайдо бўлса, чўнтагимиздан 5 долларликни чиқарайлик-да, Линкольннинг сиймосига қараб, ўзимизга шундай савол берайлик: «Агар бу муаммо Линкольнга рўпара келса, у қандай қиларди?»

Сиз ўзгариши, тузалиши ва мукаммаллашуви мумкин бўлган кимсани биласизми? Жуда яхши! Ажойиб. Мен ҳам тўлиқ шунинг тарафдориман. Аммо нега ўзингиздан бошламайсиз? Худбинлик нуқтаи назаридан бировни мукаммаллаштиришдан кўра бу анча фойдалидир.

«Қачон-ки одамнинг ички дунёсида кураш бошланса, демак у нимагадир арзийди», — деганди Браунинг. Эҳтимол ўзини мукаммаллаштириш жараёни рождество байрамигача чўзилар, шундан сўнг яхши дам оласиз. Кейин тузалишга ва бошқаларни танқид орқали ўзгартиришга кириб келаётган йилни бағишларсиз. Аммо, аввало ўзингизни мукаммаллаштиринг!

Конфуций: «Агар ўз остонангиз куралмаган бўлса қўшнингиз томида қор борлигидан шикоят қилиб ўтирманг», деб айтган.

Ешлигимда одамларда таассурот қолдиришга интилардим, гоҳо ўз даврида Америка адабий уфқида ажралиб турадиган Ричард Хардинг Дэвисга бемаъни хат йўллаганман. Мен ёзувчилар ҳақида журнал учун мақола тайёрлаётган эдим ва Дэвисдан унинг иш усуллари ҳақида сўзлаб беришни сўрадим. Бунгача бир неча ҳафта олдин кимдандир «Айтиб турилган, бироқ ўқилмаган» мазмунида бир хат олдим. Хат муаллифи жуда

катта лавозимли, иши кўп ва муҳим одам, деган қарорга келдим. Мен унчалик банд эмасдим, лекин Ричард Девисда чуқур таассурот қолдиришни истардим ва шу боис қисқача хатимши «Айтиб турилган, бироқ ўқилмаган» деган сўзлар билан якунладим.

У оввора бўлиб жавоб ёзиб ўтирмади. Менинг ёзувимга кўндаланг палла-партиш битилган қуйидаги ибора билан ушн ўзимга қайтарди: «Бемаъни қилиқларингиз билан ўзингиздан усгун чиқибсиз». Ҳақиқатан ҳам мен кўпол камчиликка йўл қўйдим, ушнинг таъна-дашномларига муносиб эдим. Аммо барча инсонларга хос бўлганидек, кейин аччиқландим, ҳамма одамга хос бўлганидек, ранжигандим. Орадан ўн йил ўтгач Девис оламдан кўз юганини билиб, ёдимга бирдан бир нарса — ва бунга уялиб иқрор бўламан — у мени хафа қилганлиги келди.

Агар сиз ва биз эртага, балки ўн йиллаб ёки умримиз охиригача ўзимизни нафратлантириб қийнайдиган ранжитишдан қутулишни истасак, адолатлик даражасига ишонсак-да, ўз-ўзимизни қаттиқ танқид қилиш билан озгина шуғулланайлик.

Одамлар билан муносабатларингизда мантиқан мулоҳаза қиладиганлар орасида эканингизни, сиз балки ҳиссиётга эга ҳамда ўз ҳаракатларида жиззаки ва маррур одамлар даврасида эканингизни унутманг. Танқид инсоли орият ертўласидаги портловчи кукун олдидаги хавfli учқундир! Баъзи ҳолларда бу портлаш муносабатли якун топади. Масалан, генерал Леонард Вуд танқид қилиниб, ўз армияси билан Францияга боришга рухсат ололмади. Ундаги ўзига нисбатан юқори баҳо беришга урилган зарба умрини қисқартирди, кескин танқид инглиз адабиётининг энг яхши роман ёзувчиси, таъсирчан Томас Хардини бир умрга адабий-бадий асарлар ёзишдан бутунлай воз кечишга мажбур қилди. Танқид, инглиз шоири Томас Чаттертонни ўз жонига қасд қилишга олиб борди.

Ёшлигида бебош бўлган Бенджамин Франклин атрофдагилар билан муносабатда шунчалик маҳоратли ва устакор бўлиб кетгандики, уни Американинг Франциядаги элчиси этиб тайинлашган. Ундаги муваффақиятнинг сири нимада? «Мен ҳеч ким тўғрисида ёмон гап айтмайман, бироқ ким тўғрисида бўлмасин ушнинг ўзим англаган яхши хислатларини гапираман», деган экан у.

Ҳар қандай ақли заиф танқид қилиши, ёмонлаши ва норозилигини билдириши мумкин ва уларнинг кўпчилиги айнан шундай қилади.

Аmmo фаҳмлаш ҳамда ён босиш учун кучли ирода ва ўзини тута билишлик талаб этилади.

«Инсоннинг улуғлиги, ўздан кичикроқ одамлар билан қиладиган муомаласида билинади», — деб айтган Карлейль.

Одамларни танқид қилишдан кўра, келинг ўрнига уларни тушунишга уриниб кўрайлик. Нега улар ўзгача эмас, айнан шундай ҳаракат қиладилар, деб ўзимизча тассавур этишга уринайлик. Бу танқид қилишдан кўра анча фойдали ва қизиқарлироқ бўлиб, кишида атрофдагиларга нисбатан сабр-бардош ва хайрихоҳлик ҳиссини ривожлантиради. «Ҳаммасини тушуниш — ҳаммасини кечириш демак».

Доктор Джонсон таъкидлаганчдек: «Худонинг ўзи ҳам одамнинг кунни биттунча, уни айблашга чоғланмайди». Нега энди буни бизлар бажаришимиз керак?

ОДАМЛАР БИЛАН МУОМАЛА СИРЛАРИ

Одамларни нимадир бажаришга ундашнинг ягона усули бор. Сиз қачондир шу ҳақда ўйлаганмисиз? *Ҳа, фақат бир усул: ва у шундан иборатки, бошқа кишини мажбурлаш учун буни бажаришга истак бўлиши керак.*

Ёдингизда тутинг: бошқа усул йўқ.

Албатта, сиз одамни тўппонча ўқталиб соатини беришга мажбур этишингиз мумкин, хизматчингизни ишдан бўшатиш билан қўрқитиб ишлатарсиз, болани зуғум қилиб истаганингизни бажартирарсиз. Аммо, булар чириб бораётган қўпол усуллар бўлиб, оқибати кўнгилсиз воқеаларга олиб келади.

Бирор нарса қилишга иштиёқ уйғотадиган ягона усул — бу сизга ўзингиз истаган нарсани бериш.

Сиз нимани истайсиз?

XX асрнинг таниқли рўҳшуноси Зигмунд Фрейд бизлардаги барча ҳаракатларнинг асосида иккита сабаб: жинсий ишқибозлик ва буюкликка интилиш истаги борлигини айтади?

Америкалик файласуф, профессор Джон Дьюи буни бироз бошқача ифодалайди. Унинг тасдиқлашича, одамзот табиатига хос энг чуқур интилиш бу — «этиборли бўлиш истагидир». Ёдингизда сақланг: «этиборли бўлиш истаги». Бу амалийдир. Ушбу китобда шу тўғрида кўп ўқийсиз.

Шундай қилиб, сиз нимани истайсиз? Унчалик кўп эмас, аммо ўша озгина ҳақиқатга ҳам ошқора матонат билан эришасиз. Ҳар қайси рисоладаги катта одам қуйидагиларни истайди:

- 1) соғлиги ҳамда ҳаётини сақлаб қолишни;
- 2) овқатланишни;
- 3) уйқуни;

- 4) пул ва пулга сотиб олинадиган буюмларни;
- 5) нариги дунёдаги ҳаётни;
- 6) жинсий қаноатланишни;
- 7) болалари омадини;
- 8) ўзининг эътиборга лойиқлигини ҳис қилишни.

Бу истақларнинг биттасидан ташқари қарийб барчаси қаноатлантирилади. У овқатланиш ва уйқу сингари кучли ҳукмдор-ки, камдан кам амалга ошади. Бу Фред айтган—«буюк бўлиш истаги» ва Дьюи таърифича — «эътиборга муносиб бўлиш истаги».

Линкольн бир гал ўз хатини «Ҳамма хушомадни яхши кўради», деган сўзлар билан бошлаган экан. Уильям Жеймс: «Одамзот табиатининг энг теран хусусияти шундаки, у қадр-қимматига яраша баҳо олишга эҳтирос билан интилади», деб айтган. Эътибор қилинг, у шунчаки «истақ», «эҳтиёж» ёки «интилиш» демаган. У: «баҳо олишга бўлган эҳтиросли истаги», деган. Одамзодни доим азоблайдиган, қондириб бўлмайдиган ташналик ана шу. Ушбу чанқоқликни қондирадиган ноёб одам—юрақларни ишғол этади, ҳаттоки, «у ўлганига гурков ҳам ачинади».

Эътиборга муносиб бўлиш истаги одамларни ҳайвонлардан фарқлайдиган бош хислатлардан бири ҳисобланади. Болалигимда, Миссурида яшаганимизда, отам фермада дьорок-жерси зотли ажойиб чўчқаларни ҳамда оқтумшуқ насли молларни боқарди. Уша пайтларда ўз чўчқа ва молларимиз билан Урта Гарбдаги барча ярмарка ва кўргазмаларда иштирок қилганмиз. Унлаб биринчи совринлар эгаси бўлганмиз. Бу мукофотларни отам оқ газлама тасмага тақиб қўярди; уйнимизга дўстларимиз ёки меҳмонлар келганида эса, ўша тасманинг бир учидан отам, бир учидан мен ушлаб, уларни намойиш этардик. Шунинг учун курашган чўчқалар бунга қизиқишмасди, отам эса бунга эътиборли эди: Мукофотлар унга ўзини эъзозли ҳис этиш имконини берарди.

Агарда бобоқалонларимиз авлоддан-авлодга эътиборга муносибликка интилишни мерос сифатида қабул қилмаганларида эди тараққиёт ҳам бўлмасди. Усиз бизлар ҳайвонлардан унчалик фарқ қилмасдик. Айнан ўша эътиборли бўлишга интилиш туфайли баққоллик дўконининг илмсиз, камбағал хизматчиси, эллик центга

харид қилган катта ёғоч бочкаси остидаги латталутталар орасидан чиққан ҳуқуқий китобларни ўқиб ўрганган экан. Сиз, эҳтимол ўша хизматчи ҳақида эшитгандирсиз, унинг номини Линкольн дейишарди. Айнан ўша эътиборли бўлиш истаги Диккенсни ўлмас романларни ёзишга илҳомлантирган. Ана шу интилиш Кристофор Ренни тошда симфония яратишга руҳлантирди, Рокфеллерни ўзи сарфлаб адо эта олмаган миллионларни тўплашга мажбур қилган! Ва айнан ўша шахрингиздаги энг бадавлат одамни ўзига эҳтиёждан анча катта уй қуришга мажбур қилган.

Бу интилиш — сизни энг сўнгги русумдаги кийимларни кийишга, автомобилнинг охириги моделларини бошқаришга ва буюк фарзандларингиз ҳақида сўзлашга ундаб турибди.

Айнан шу интилиш—кўп ўсмирлар онгида безорилик ва қотил бўлиш фикрини уйғотади. «Ҳозирги вақтда ёш жиноятчи, — деди Нью-Йоркдаги собиқ полиция комиссари И. П. Малруни — ўз шахсига шунчалик мафтунки, у қамоққа олинганидан сўнг биринчи илтимоси, ундан қаҳрамон ясаган кўча газеталарини келтириб бериш бўлади. У Бейб Рут, Ла-Гардиа, Эйштейн, Ландберг, Тосканин ёки Рузвельт суратлари қатори босилган ўз суратини кўриб, завқланади, тез орада электр стулига ўтириш қисмати гўё анча олисдек туюлади».

Агар сиз менга ўз шахсингиз эътиборли эканини англашларига қандай эришганингизни баён этсангиз, кимлигингизни айтыб бераман. Бу сизнинг феъл-атворингизни кўрсатади, сизга муносабатда энг амалий аҳамиятга эга. Масалан, Джон Д. Рокфеллер камбағалларга атаб Хитой пойтахти Пекиндаги ўзи ҳеч кўрмаган ва кўра олмайдиган замонавий шифохона қурилишига пул бериб, ўз шахсий обрўси ошувига эришган. Диллинжер эса ўзининг эътиборга муносиблыгини англатиш учун безорилик қилган, банкларни талаган ва одамларни ўлдирган. Федерал қидирув бюроси агентлари уни таъқиб этганларида Миннесот фирмаларидан биридаги турар-жойга ўзини урди-да: «Мен — Диллинжерман!», деган. У жамиятнинг биринчи рақамли душмани эканидан фахрланарди. У «Менинг сизларга ёмонлик қилиш ниятим йўқ, лекин мен — Диллинжерман», деган. Ҳа, Диллинжер-

ва Рокфеллер орасидаги фарқ: улардан ҳар бири ўз шахсининг эътиборга муносиблигига қайси йўл билан эришганлигидадир, холос.

Тарих саҳифалари машҳур кишилар қандай қилиб шупдай мавқега эга бўлишга интилганлари борасида кўплаб қизиқарли мисолларга бой. Ҳатто, Жорж Вашингтон ўзини «Олампаноҳ Қўшма Штатлари Президенти» деб мурожаат этишларини истарди, Колумб эса «Океан адмирали ва Ҳиндистон қироли муовини» уивонини сўраган экан. Екатерина II «Император аъло ҳазратлари» деб мурожаат қилинмаган хатларни очишни истамаган, Линкольн хоним эса Оқ уйда Грант хонимга: «Мен бор жойда таклифимсиз, ўтиришга қандай журъат этдингиз» дея қичқириб, урғочи йўлбарс сингари унга ташланибди.

Кўпгина миллионерлар адмирал Бэрднинг Антарктидага уюштирган сафарига муз билан қопланган тоғлар уларнинг номи билан аталиш шартига асосан маблағ ажратишган, Виктор Гюго эса унинг шарафига Париж қайта номланишига эришмоқчи бўлибди. Шекспир ҳам номи дабдабали шарафларга буркалиши учун ўз авлодларига атаб герб қилдиришга уринган.

Баъзи одамлар эса атрофдагиларнинг ҳамдардлиги ва ўзларини эътиборга муносибликларини англаш учун касал бўладилар. Мисол қилиб, Мак-Кинли хонимни келтирамиз. Ўз шахсининг эътиборга сазоворлигини билдириш иштиёқидаги бу аёл эри — АҚШ президентини давлат ишларини ташлаб, соатлаб хотинини ухлашга кўндиришга ундаган. Тишларини врач тартибга солганига қадар, эри ёнида бўлишини талаб қиларкан, аслида бу билан ўзига назар-эътибор қаратилиши иштиёқини қондираркан. Бир марта эса, эри уни тиш врач ҳузурида қолдириб, давлат котиби Джон Хэй билан учрашувга бориши керак бўлганда, катта жанжал кўтарган экан.

Айрим нуфузли мутахассислар тасдиқлашича, бу шафқатсиз оламда ўзлари маҳрум бўлган эътиборга муносибликка қайта эришиш хусусида бемаъни ҳаёл суришдан ақлдан озишлари мумкин экан. АҚШ касалхоналаридаги руҳий хасталикка йўлиққан беморлар соли, жами бошқа касаллар миқдоридан ортиқдир. Агар сизнинг ёшингиз ўн бешдан ошса ва Нью-Йорк

штатида яшаётган бўлсангиз, руҳий касалликлар шифохонасида етти йилингизни ўтказиш учун йигирмадан бир имконият мавжуд.

Ақлдан озишнинг сабаби нимада?

Бу даражадаги мураккаб саволга ҳеч ким жавоб бера олмайди, аммо, биз биламизки, айрим касалликлар, масалан, захм—мия ҳужайраларни бузиб, ишдан чиқаради ва руҳий касалликка олиб келди. Амалда руҳий касалланишларнинг қарийб ярмига яқини ичкиликбозлик, захарланиш, турли жараҳатлар ҳисобига мия ҳужайраси шикастланиши оқибатида юз бериши мумкин. Руҳий касалларнинг иккинчи ярмида эса кўрнанишдан мияси ҳужайраларида ҳеч қанақа нуқсонлар сезилмайди. Бу одамлар ўлиmidан сўнг мия тўқималарини кучли микроскоп остида тадқиқотлар ўтказилганда, уларнинг миялари сиз билан бизникидек соғлом экани аниқланган.

Бу тонфа одамлар нега ақлдан озадилар?

Ушбу саволни мен яқинда руҳий касалликлар шифоналаридан бирининг анча танилган бош врачига бердим. Руҳшunosлик соҳасида билимлари учун обрўли мукофотларни олган ҳурматли доктор эса бунинг сабабларини билмаслигига очиқ иқрор бўлди. Ҳеч ким аниқ айтолмайди ҳам. Бир гал у шундай деди, кўп ақлдан озган одамлар бу ҳаққоний дунёда алоҳида эътиборга муносибликка эришаман, дея тентаклик ҳолатига тушиб қоладилар. Яна у қуйидагиларни сўзлаб берди:

«Ҳозир менда эрга чиқиши фожеали бўлган мижоз аёл бор. У севилиш, жинсий қаноатланиш, фарзанд кўриш, жамиятнинг ҳурматини қозонишни истарди. Ҳаёт униг бутун умидларини пучга чиқарди. Эри уни севмасди, ҳатто у билан бир дастурхон атрофида тановвул қилишни истамаса-да, хотини овқатни юқоридаги хонасига келтиришга мажбур қилавераркан. Бу бахтсиз аёлнинг фарзанди ҳам, жамиятда ўз ўрни ҳам йўқ эди. У ақлдан озди, тасаввуримча, эридан ажралди ва қизликдаги фамилиясини олди. Энди хаёлан ўзини гўё инглиз оқсуякларидан бирига турмушга чиққан ҳисоблайди, уни Смит хоним дейишларини талаб қилади. Бола масаласига келганда эса, у ҳар тунда янги фарзанд кўрайман, деб тасаввур қиларкан. Ҳар гал бориб кўрганымда у: «Доктор, ўт-

ган кеча мен фарзанд кўрдим», деб айтади.

Ҳаёт унинг хаёлий қайиқларини ҳақиқат қояларига урилиб чил-парчин бўлишга мажбур этарди, аммо у яшаётган ўша серқуёш, ажиб хомхаёллар мамлакатиде барча кемалар портларга омон-эсон қайтиб келар, мачталари овоз бериб, елканлари эса шамолда ҳилпирайди. Фожалими? О, мен билмадим. Унинг даволовчи ҳакими менга: «Агар унинг асабини қайта тиклаш имконига эга бўлганмда ҳам, мен бу ишни бажаришга уринмасдим. У ҳозирги аҳволида жуда ҳам бахтиёрдир», деганди.

Умуман, эс-ҳуши йўқ одамлар биздан кўра бахтироқ. Уларнинг кўпчилигига шу аҳволлари ёқади. Нега шундай бўлмасин? Улар барча муаммоларни аллақачон ҳал этишган. Сизга бир миллион долларга чек беришади ёки Оғохон номига тавсиянома хат ёзадилар. Ўзлари астойдил истаган хаёлий дунёда эътиборга муносиблиklarини англайдилар.

Агар баъзи одамлар бундай тушунчага қаттиқ интилсалар, унда ҳақиқатан ҳам ақлдан озадилар, сиз билан биз одамларга ақлсизликнинг асл маъносини англагасак, қанчалик ажойиб нарсаларга эришишимиз мумкинлигини тасаввур қилиб кўринг.

Билишимча, тарихда атиги иккита одам йилига бир миллион доллардан иш ҳақи олишган: Уолтер Крайслер ва Чарльз Шваб.

Нега Эндрю Карнеги Швабга йилига миллион доллар ёки кунига уч минг доллардан ортиқроқ ҳақ тўлаган? Нега?

Шваб буюк зотми? Йўқ. Балки у бошқаларга нисбатан пўлат ишлаб чиқариш борасида кўпроқ билар. Бўлмаган гап. Чарльз Швабнинг ўзи, менга айтишича, қўл остида пўлат ишлаб чиқаришни ундан ҳам яхши биладиган бир талай одам ишларкан. Шваб катта маошни унга одамлар билан муомала қилишни билгани учун тўлаётганликларини гапириб берди. Мен ундан бунга қандай эришаётганини сўрадим: Мана унинг ўз сўзлари билан ифодаланган сири. Бу сўзлар абадий металдан қуйилмоғи ва ҳар қайси уйда, ҳар қайси мактаб, ҳар қайси дўкон ҳамда ҳар қайси идорада осиб қўйилиши керак. Болалар ўз вақтларини лотин феълларини ёдлаб олиш ёки Бразилияда ёғадиган ёғинларнинг миқдорини эсда туташ учун

сарфлаш ўрнига ушбу сўзларни ёдлаб олишлари керак, ана шундагина улар ҳаётимизни таниб бўлмайдиган даражада ўзгартиб юборадилар.

«Фазилатларимнинг энг қимматлиси шуки, — дейди Шваб, — одамларни ташаббускорликка ундайман, улардаги яхши жиҳатларни янада равнақ топтираман, бунга афзал хислатларни тан олиш ва рағбатлантириш орқали эришаман.

Одамнинг иззат-нафсига бошлиқ томонидан қилинадиган танқиддек қаттиқ тегадиган нарса бўлмаса керак. Мен ҳеч қачон ҳеч кимни танқид қилмайман, кишининг меҳнатини рағбатлантиришга астойдил интиламан. Одамларни мақташши жуда хоҳлайман ва уларни койишга сира тоқатим йўқ. Агар менга бирор бир нарса хуш келса, уни очиқчасига баҳолайман ҳамда мақтовга беҳад сахийман».

Шваб мана шундай йўл тутади. Оддий одам нима қилади? Айнан тескарисини. Агар унга бирор бир нарса ёқмаса, сўкинади, хуш келса индамайди. «Кенг доирадаги барча муносабатларимда — ҳолбуки, дунёнинг турли бурчакларида ажойиб одамлар билан учрашаман, мен ҳам қанчалик мартабаси баланд бўлмасин, танқидий муҳитга нисбатан хайрихоҳлик шароитида нисбатан серғайрат меҳнат қилишга интиламан», дейди Шваб.

Масаланинг моҳияти ҳам шунда, Швабнинг гапига қараганда Эндрю Карнегининг барчани лол қолдирган муваффақиятлари сирлари шундаки у ўз сафдошларини жамоа орасида ҳам, танҳо дуч келганда ҳам мақтаркан.

У ёрдамчиларига нисбатан ҳурматини қабри устига қўйиладиган тошга битилган куйидаги ёзувда ҳам ифодаламоқчи бўлган: «Бу ерда атрофига ўзидан ҳам ақллироқ одамларни йиғишни билган инсон ётибди».

Рокфеллларнинг одамлар билан муносабатдаги муваффақиятлари сирларидан бири — уларнинг самимий баҳолаши бўлган. Шерикларидан бири қўпол хатоси туфайли фирмага миллион доллар зарар етказганда Рокфеллер уни танқид қилиши мумкин эди, ammo биларди-ки буни у яхши ниятда қилган. Шу билан воқеа тугаганди. Бироқ, Рокфеллер мақтов учун ҳам баҳона топди. У мазкур ҳамкорини маблагнинг

олтмиш фоизини сақлаб қолгани учун табриклади. «Бу жуда ажойиб, — деди Рокфеллер, — биз бу ерда, юқори қаватда ҳамиша ҳам шундай яхши ишлай олмаимиз».

Уша пайтларда ҳаммага хос бўлгани учун бир гал рўза тутишга қарор қилдим ва ҳафта мобайнида ҳеч нарса емадим. Бу қийин эмасди. Рўзанинг сўнгги кунинда иккинчи кун охиридагига нисбатан овқатланиш истагим камроқ эди. Аммо сиз ҳам, мен ҳам шундай одамларни биламиз-ки қайси-ки улар ўз онласи ёки ўз хизматчилари ҳафта давомида озуқасиз қолишларига йўл қўйсалар, ўзларини жиноят содир қилгандек ҳис этадилар, аммо ҳар иккалови ҳафта эмас, кўп йиллар мобайнида узлуксиз овқат сингари ўз хислатлари ҳам муносиб баҳоланишини кутиб юришини эътиборсиз қолдиришади.

Альфред Лунт «Венада қайта қўшилиш» пьесасида бош ролни ижро этганида «Мен кўпроқ ўзимга бўлган ҳурматимга муҳтожман», деб айтган.

Биз болаларимиз, дўстларимиз ва хизматчиларимизнинг жисмоний ҳолатини қувватлаб турамыз, аммо улар ўзларини ҳурматлашини камдан-кам маъқуллаймиз. Уларнинг қувватини ошириш мақсадида қовурилган гўшт билан картошка берамыз, бироқ йиллар давомида хотираларига тонгги юлдузлар мусиқаси каби ўрнашини мумкин бўлган хислатларни тан олувчи илиқ сўзни айтиш хусусида қайғурамыз.

Баъзи ўқувчилар бу сатрларни ўқиб—«Эскирган! Хушомад! Чучукланиш! Тилёғламалик! Мен бу усулларнинг барчасини қўллаб кўрганман, улар ақлли одамларга ҳеч қандай таъсир кўрсатмайди», дейдилар.

Албатта, зехни ўткир, фаросатли одамларга тилёғламалик билан камдан-кам ҳолларда таъсир кўрсатиш мумкин. Бу бесамара усул, у муваффақият нозонмайди ва одатда бундан фойдаланмайдилар. Аммо баъзи одамлар тан олинишларини шунчалик истайдилар-ки, улар очликдан ўлаётган одам ўт ва қурт-қумурсқаларни емоққа тайёр бўлганидек барча нарсани ҳазм қилиб юборадилар.

Нега энди масалан, хотинбоз ака-ука Мдиванилар никоҳ бозорида шунчалик катта муваффақият қозонишган? Қандай қилиб бу сохта оқсуяклар икки гўзал

ва машхур кино юлдузларига, дунёга донғи кетган аёл ҳамда миллионлаб даромад келтираётган савдо дўконлари соҳибаси Барбара Хаттонга уйланганлар? Нима учун? Қандай қилиб улар бунга улгуришди?

Адела Роджерс Сент Жон «Либерти» журналида шундай ёзади: Мдиванлар аёлларни нима билан мафтун қилганлари кўпчиликка очилмаган сир бўлиб қолмоқда. Катта ҳаётий тажрибаси бор донишманд аёл, эркаклар масаласида билагон ва буюк санъаткор Пола Негри бунни менга қуйидагича тушунтирди: «Қачон бўлса-да мен учратган бошқа эркакларга нисбатан улар хушомадгўйлик санъатини пухта эгаллашган. Биз яшаб турган асрда эса хушомад санъати қарийб йўқолиб кетган. Мен сизларни ишонтириб айтаман-ки. Мдиванлар жозибалигининг сирини айнан шундан иборат. Мен буни биламан».

Ҳатто, қиролича Викториа ҳам хушомадга дарров ишонарди. Дизраэли қиролича билан муносабатларида хушомадга таянганга иқрор бўлган. Узининг сўзлари билан ифодалаганда, у «аёлга қўпол хушомад» қилган. Аммо, Дизраэли Буюк Британия империясини бошқарганлар ичида энг тақводори, моҳир ва энчиллардан бири экан. Ўз соҳаси бўйича улуғ истеъдод соҳиб бўлган. У уддасидан чиққан нарса сиз билан бизга фойда бермаслиги ҳам мумкин. Охир-оқибатда хушомад сизга фойдадан кўра зарар келтиради. Лаганбардорлик бу сохталик ва сиз ўтказмоқчи бўлган ясама пул каби бахтсизликка йўлиқтиради.

Тилёгламалик билан қадр-қимматни тан олишнинг фарқи нимада? Бу саволга жавоб бериш осон. Тан олиш — самимиятдир, хушомад эса — иккиюзламачилик. Биринчиси, юракдан чиқади, иккинчиси эса худбинлик. Биринчисидан ҳамма завқланади, иккинчисини барча қоралайди.

Яқинда мен Мехикодаги Чапултепек саройида генерал Обрегоннинг хайкали пастига қуйидаги доно сўзлар ўйиб битилганни кўрдим: «Сизга хужум қилаётган душманлардан эмас, хушомад қилувчи дўстлардан кўрқинг».

Йўқ! Йўқ! Йўқ! Мен сизга хушомадга ўтишни сира маслаҳат бермайман. Ҳеч ҳам. Мен янги турмуш тарзи ҳақида сўз юритаяйман. Такрорлашга ижозат бе-

ринг. *Мен янги турмуш тарзи ҳақида гапирмоқдаман.*

Қирол Георг V Букенгем саройида ўз ишхонасининг деворларини безаб турган олтита ҳикматли сўзни хуш кураarkan. Улардан бири бундай: «Менга арзон мақтовни ҳады қилишни ҳам, қабул қилишни ҳам ўргатманглар». Хушомад — бу арзон мақтовнинг ўзгинаси. Бир сафар мен «хушомад» сўзининг маъносини ўқидим. «Хушомад — демак одамга айнан, у ўзи ҳақида ўйлаганини гапирш».

«Қайси иборани қўлламанг, сиз ҳеч қачон ўз хислатингизни англазмайдиган нарса ҳақида гапира олмайсиз», деган Ральф Уолдо Эмерсон. Агар биз фақат бир-биримизга хушомад қилиш билан шуғуллансак, унда инсонлар орасидаги муносабатлар борасида мутахассис бўлганимизни англаган бўлардик.

Биз бирор бир масалани ҳал этишдан бўш пайтимизда вақтимизнинг тўқсон беш фоизини ўзимиз ҳақидаги хаёлларга ажратамиз. Агарда, биз озгина ўзимизни унутиб, ҳамсуҳбатимизнинг яхши фазилатлари ҳақида ўйласак, оғзимиздан чиқмасдан пайқаб олинadиган хушомадга кўчишга ҳожат қолмасди.

Эмерсон шуидай деган: «Менга учрайдиган ҳар бир одам қандайдир муносабатда ўзимдан устун келади ва шу маънода мен ундан сабоқ олишим керак».

Агар ушбу ибора Эмерсонга нисбатан азолатдан бўлеа шуниси аниқ-ки, бу мен ҳамда сиз учун минг марта ҳақиқатдир. Ўз шахсий муваффақиятларимиз, истаklarимиз ҳақида ўйлаб ўтирмайлик, бировларнинг ижобий томонларини баҳолашга уриниб кўрайлик, хушомадни бутунлай унутайлик. Маъқуллашингизни виждонан ва самимий изҳор қилинг, «баҳолашда софдил ва мақтовда сахий бўлинг», шунда одамлар сўзингизни хотирада сақлайдилар, унинг қадринга етадилар ва бутун умр бу сўзларни такрорлаб юрадилар — кўп йиллар ўтган, ўзингиз буни унутсангиз ҳам улар эсга олиб юрадилар.

«БУНИ БАЖАРГАН ОДАМ БУТУН ДУНЁНИ ЭГАЛЛАЙДИ, КИМКИ БАЖАРМАСА — ЁЛҒИЗЛИКДА ҚОЛАДИ»

Ҳар йили мен ёзда Мэнга балиқ овига бораман. Шахсан қаймоқли қулупнайни жуда яхши кўраман, бироқ, ғалати бир сабабга кўра, балиқлар чувалчангни афзал кўришларини англадим. Шунинг учун қачонки балиқ овига бораётганимда ўзим хоҳлаган нарса тўғрисида эмас, балки балиқлар истаган нарса ҳақида ўйлайман. Мен хўрак сифатида қармоққа қаймоқли қулупнайни ўтказмайман, балки «татиб кўришни истамайсанми?» деб балиқни чувалчанг ёки чигирткага жалб этаман.

Нега бизлар одамларни ўзинизга жалб қилиш мақсадида бундай оқилона ҳаракат қилмаймиз?

Ллойд Джордж айнан шундай қиларкан. Ундан бир гал уруш даврининг барча пешволари сингари — Вильсон, Орландо ва Клемансолар ўз лавозимларидан кетишга мажбур бўлгандан сўнг, қандай қилиб ҳокимият тепасида қолганини сўрашганда, агар лавозимни сақлаб қолиш бирор-бир омида билан боғлиқ бўлса, бу ҳолат балиққа манзур тушадиган хўракни қармоққа ўтказиш кераклигини билиши эканини айтди.

Нега бизлар нимани исташимиз ҳақида гапираяпмиз? Бу бачканалик. Бўлмаган гап. Албатта, сиз ўзингиз истаган нарса ни олмоқни муҳим ҳисоблайсиз. Сиз ҳамини шундан баҳрамандсиз. Аммо, бу бошқа бировни қизиқтирмайди. Ҳаммамиз шундаймиз: истаган нарсамизга эришишдан манфаатдормиз. Шунинг учун бошқа одамга таъсир қилувчи ягона усул — бу

ўша одам хоҳлаган нарса ҳақида гапириш ва қандай қилиб истагнга эришишни ўргатмоқ лозим.

Эртага кимдадир нимадир қилиш истагини уйғотиш пайтида мана буни ёдингизга олинг. Масалан, агар ўғлингиз чекмаслигини истасангиз унга насиҳат қилманг ва ўз истагингиз ҳақида гапирманг, унга чекиш бейсбол жамоасига киришига ёки югуриш пойгасида ғолиб чиқишига халал беришини тушунтиринг.

Кимга ишингиз тушишидан қатъи назар — улар болаларми, бузоқча ёки маймунларми буни доим эсда тутмоқ фойдали. Масалан, Ралф Уолдо Эмерсон ва унинг ўғли бир сафар бузоқчани молхонага киритмоқчи бўлишбди. Бироқ, улар гоят катта хатога йўл қўйиб, ўзлари истаганча иш тутбди. Эмерсон бузоқчани итарар, ўғли унга ёрдам бераркан. Аммо, бузоқча ҳам ўз хоҳишича ўжарлик қилиб ўтлоқдан кетмабди. Хизматчиси — ирландиялик аёл уларнинг қийин аҳволларини кўрибди. У китоб ёзишни билмасида, ушбу ҳолатда Эмерсонга исбатан гидроки устунлик қилди ёки «бузоқчанинг ҳолати»ни тушунди. У бузоқча нимани хоҳлаётганини ўйлади, унинг оғзига бармоғини солиди ва молхонага тишгина киритганича ишмишига имкон берди.

Сиз туғилган кунингиздан эътиборан барча ҳаракатингизни ўз истагингизга қараб бажаргансиз. Қизил Хочга қилган юз долларлик хайриянгиз ҳақида нима дейиш мумкин? Бу ҳам қондадан холи бўлмайди. Ёрдам қилмоқчи бўлганингиз, ажойиб ва беғараз кўмакланимоқчи эканлигингиз, оллоҳга манзур ҳаракат қилиш истагингиз борлиги учун сиз хайрия чиқардингиз «Бандаларимга қилганингиз — менга қилганингиз...» Агар ўз ишингиздан қониқиб ҳисси 100 долларингиздан аълороқ бўлмаганида эди, сиз бу хайриyani қилмаган бўлардингиз. Албатта, сиз бу ишни йўқ дейишдан уялиб ёки мижозингизнинг илтимосига кўра ҳам амалга оширишингиз мумкин. Аммо бир нарса аниқ: хайриyani нимадир истаганингиз учун қилгансиз.

Профессор Гарри А. Оверстрит «Одамнинг феъл-атвориға таъсир кўрсатиш» номли насиҳатомуз китобиға ёзади: «Инсоннинг барча хатти-ҳаракатлари асосида унинг яширин истаклари ётибди... ва ўз олди-

га хоҳ ишбилармонлар дунёсида бўлсин, хоҳ мактабда ёки сиёсатда, бировни бирор бир ишни қилишга қўндиришни мақсад қилиб қўйганларга маслаҳатим қуйидагича: дастлаб ўз суҳбатдошингизда бирор бир нарсага эҳгиросли истак уйғотинг. Буни бажарган одам бутун дунёга эгаллик қилади, кимки бажармаса ёлғизланиб қолади!»

Бечора шотландиялик болакай Эндрю Карнеги аввалига соатига икки цент учун ишлаган, кейинчалик уч юз олтмиш беш миллион долларни хайрияга сарфлаган, атрофдагиларга таъсир кўрсатишнинг ёлғиз усули бу улар истаган нарса ҳақида гапиришни жуда эрта англаган. У мактабга жами тўрт йил қатнаган ва шунга қарамай, одамларга муносабат санъатини яхши ўзлаштирган.

Буни мисол билан изоҳлаймиз. Унинг келинлари ва икки ўғиллари қаттиқ хавотирда эканлар. Улар Йель университетига ўқиб юриб, шахсий ишлари билан шунчалик банд бўлганлар-ки, ҳатто хат ҳам ёзмасдилар, хавотирланиб, қарийб ҳушидан озаётган оналарининг мактубларига ҳеч қандай эътибор қилмасдилар. Шунда Карнеги жавоб ёзишни сўрамасданок, кейинги почтада улардан хат ололаман, деб гаров ўйнайди. Шарт қабул қилинди ва у ўз жиянларига ҳеч бир жиддий масалани эслатмай хат ёзиб юборди; мактубининг охирида йўл-йўлакай уларнинг ҳар қайсисига беш доллардан жўнатаётганига ишора қилди. Аммо пулни конвертга солмади. Кейинги почтада «Қадрдон Эндрю амакиси»га ёқимли хат учун миннатдорлик изҳор қилинди... Ушбу жумлани тугаллашни мен ўзларингизга тавсия эгаман.

Эртага сиз бирон кишини бирорта ишни бажаришга ундамоқчи бўлсангиз, буни айтишдан олдин шошилмай: «Мен бу ишни бажаришга уни қандай қилиб мажбурлайман?» деб ўзингизга савол беринг. Бу савол сизни ўз истакларингиз ҳақида чуқур ўйланмаган қуруқ сафсата сотиш учун одамлар билан учрашувлардан сизни тияди.

Ҳар мавсумда мен маъруза ўқиш мақсадида Нью-Йоркдаги меҳмонхоналардан бирининг катта рақс залини йигирма оқшом ижарага олардим. Мавсумлардан бири арафасида қутилмаганда ижара ҳақини аввалгидан уч баробар қўп тўлашим кераклиги ҳақида маъ-

лум қилишди. Ушбу хабар менга чинталар босилиб тарқатилгач ва барча эълонлар берилгандан кейин келди.

Табиийки, ортиқча пул тўлашни хоҳламасдим, бироқ мен истаган нарсам ҳақида меҳмонхона маъмурияти билан сўз юритишга нима ҳожат бор эди? Улар ўзлари истаган нарсагагина қизиқардилар. Икки кундан кейин меҳмонхона бошлигининг хузурига кирдим.

«Хатингизни олиб бироз унғайсизландим, — дедим мен, — аммо, бунда сизни сира айбламайман. Ўрнигизда бўлганимда, эҳтимол мен ҳам худди шундай хат ёзардим. Мазкур бўлим бошқарувчиси сифатида сизнинг вазифангизга иложи борича кўпроқ фойда олиш керади. Агар шундай қилмасангиз, сизни бўшатадилар. Келинг, энди бир варақ қоғозни олиб сиз ижара пулини оширгач, бундан келадиган «мусбат» ва «манфий» жиҳатларни ёзиб кўрайлик. Кейин мен фирма қоғозини олиб, ўртасидан чизик тортидим. Биринчи устунга «мусбат», иккинчисига «манфий» дея сарлавҳа қўйдим.

«Мусбат» сарлавҳаси остига: «Рақслар зали бўш» деб ёздим ва изоҳладим: «Агар зал бўш бўлса, сиз уни рақслар ёки йнғилишларга бериш имконига эга бўласиз. Бу қўлғай шароит, чунки бундай маросимлар туфайли маърузалар туркумига исбатан кўпроқ фойда оласиз. Агар сизнинг рақслар залигизни мавсум давомида йигирма кечага эгалласам, сиз қўлайгина даромадингизни қўлдан бой берасиз.

Энди эса «манфий»ни кўриб чиқайлик. Биринчидан, мендан олаётган даромадингизни кўнайтириш ўрнига уни камайтиришга ҳаракат қилмоқдасиз. Амалда ўша даромаддан воз кечишга аҳд қилмоқдасиз, негаки, сиз сўраган пулни тўлай олмайман. Мен ўз маърузаларимни бошқа бирор жойда ўқишга мажбурман. Сиз учун бунинг яна бир фойда келгирмайдиган жиҳати бор. Маърузаларим меҳмонхонагиздаги кўплаб ўқимишли, маданиятли одамларни жалб қилади. Бу сиз учун ажойиб реклама, шундай эмасми? Амалда, сиз газетада рекламага беш минг доллар сарфласангиз ҳам меннинг маърузаларим жалб қиладиган миқдордаги одамлар меҳмонхонагизга келишларига эриша олмайсиз. Ваҳоланки, бу ҳар қандай меҳмонхона учун катта аҳамиятга эга».

Буни гапирарганимда қайд қилинган «манфийлар»ни тегишли устунга тушириб, қуйидаги сўзлар билан варақни бошқарувчига узатдим: «Ўзингиз кўзлаган фойда ва зарарлар ҳақида эътибор билан ўйлаб кўринг, шундан сўнг менга охириги хулосангизни маълум қилинг».

Кейинги кун ижара ҳақи уч бараварга эмас, балки атиги эллик фоизга оширилгани ҳақидаги маълумотнома мактубни йўллашди. Эътибор қилинг, мен бу нмтиёзни ўз истагим тўғрисида гапирмасдан олдим. Бошдан оёқ мен ҳамсуҳбатим истаган нарса ҳақида сўз юртдим.

Айтайлик, мен одатда бундай ҳолатлардаги сингари ҳаракат қилиб бошқарувчи хонасига бостириб кириб: «Бу нимаси — ўзингизга маълумки, чипталар тайёрланган, барча эълонлар берилгани ҳолда ижара ҳақини уч баробар ошириш нимаси? Уч баробар! Бемаънилик! Мен бунча тўламайман!» десам-чи.

Шундай қилсам нима бўларди? Қизгин тортишув авж олиб кетса ажабмас, сиз тортишувлар нима билан тугагини биласиз. Ҳатто, ҳамсуҳбатим ноҳақлигига ишонтиролсам ҳам ўзига бино қўйиши орқага қайтишга йўл бермасди.

Одамлар орасидаги ўзаро муносабатлар борасидаги маслаҳатлардан бири шундай. «Агар бу ерда муваффақиятнинг бирор бир сири бўлса ҳам, — деган эди Генри Форд, — унинг мазмуни бошқа бир кишининг нуқтаназарини тушуниш ва нарсаларга унинг нуқтаназаридан қарашни билишдан иборат».

Бу шунчалик оддий ва аён бўлиб турибди-ки, ушбу фикрнинг ҳаққонийлигини ҳар ким дарҳол кўрмоғи мумкин: одамларнинг тўқсон фоизи буни назарга илмайдилар.

Сизга мисол керак-ми? Эртага эрталаб ёзув столигиз устида пайдо бўлган мактубга қаранг, муаллифларнинг катта қисми соғлом фикр анъанасини бузаётганлигига ишонч ҳосил қиласиз. Қитъанинг барча бурчакларида ўз филиалларига эга бўлган бир реклама агентлигининг радио бўлими бошлиғи ёзган хатни мисол келтирайлик. Бу мамлакатнинг маҳаллий радиостанциялари раҳбарларига йўлланган. (Ҳар бир бандга ўзимнинг муносабатимни қавс ичида баён этдим).

Жаноб Джон ВЛАНК га,
Бланквил, Индиана.

Хурматли жаноб БЛАНК!

Бизнинг компаниямиз радио эшиттириш соҳасида пешқадам реклама агентлиги ҳолатини сақлаб қолишни истайди.

(Сизнинг компаниянгиз нима исташи кимга қизиқ? Мени ўзимнинг муаммоларим ташвишлантиради. Банк мени уйимнинг гаровномасини сотиб олиш ҳуқуқидан маҳрум қилмоқда; кеча фонд биржасида курслар пайсайиши кузатилди; мен бугун поездга кечикдим; кеча кечкурун Джонсовларникига рақсга тушишга таклиф этилмадим; шифокор қон босимим баландлиги . ва менда неврит борлигини айтди. Шундан кейин нима рўй берди? Безовта бўлиб, бугун эрталаб ишга келиб, хатларни очдим ва қандайдир кимса унинг компанияси нималарни исташи ҳақида сафсата сотибди. Агар у ўз хатининг қандай таъсир қилганини билганида борми, реклама ишини ташлаб, жонзотлардаги қуртларни қирувчи суюқлик ишлаб чиқариш билан шуғулланармиди.)

Агентлигимизнинг бутун мамлакат бўйлаб реклама эълонлари биринчи радиостанция тармоғи ишига асос бўлди. Кейинчалик радиоэшиттириш дастурларида эълонларимиз кўпроқ вақт эгаллаши йилдан йилга бошқа реклама агентликлари орасида бизга биринчи ўринни олиб берди.

(Сизлар биринчи ўринни эгаллаган йирик ва бадавлат ташкилотсизлар, шундай эмасми? Хўп, бундан нима чиқади? Агар сизлар қўшиб олганда «Женерал моторс», «Женерал электрик» ва АҚШ армиясининг бош штаби бўлганда ҳам мен бунга тупурдим. Агар сизда озроқ соғлом ақл бор бўлганда, мени сиз эътиборли эканингиз эмас, балки фақат ўз обрўйим қизиқтиришини англар эдингиз. Сизнинг катта муваффақиятларингиз ҳақидаги ортиқча гапларингиз, ўзимни камситилганимдек ва аҳамиятсиз ҳис қилишим деб ўйлашга мажбур этади.)

Биз истардик-ки, реклама-эълонларимиз радио хабарлар соҳасидаги энг кейинги ютуқларга асослансин.

(Сиз истайсиз! Ҳа сиз, нақд эшакнинг ўзгинаси! Мени Сиз нима хоҳлашингиз, Муссолнини ёки Бинг Кросби нима истагани мутлақ қизиқтирмайди. Мени, мен истаган нарса қизиқтиришини сизга узил-кесил айтишимга ижозат беринг, сиз эса бемаъни хатингизда бу ҳақда чурқ этмадингиз).

Шунинг учун, станция иши ҳақида ҳар ҳафталик маълумотларни бериб турувчилар рўйхатига биринчи навбатда бизларни киритсангиз: ажратилган вақтни оқилона тақсимлаб, агентлигимизга фойдали ҳар бир тафсилотлар тўғрисида батафсил хабар бериб туринг.

(Рўйхатда «биринчи навбат». Мана сурбетлик! Аввалига компаниянгиз ҳақида сафсаталар билан мени таҳқирланган ҳис эттирддингиз, кейин эса ўзингизни «биринчи навбат»га жойлаштир дебсизу, ҳатто «илтимос» ҳам қилмабсиз).

Ушбу хатни олганингизни дарҳол тасдиқласангиз ва сўнги ишингиз тўғрисида маълумотлар юборсангиз икки томонга ҳам фойдалидир.

(Аҳмоқ! Сиз менга ҳеч нарсага арзимайдиган кузги барглар каби бутун дунёда учиб юрган бир қолипдаги нухәси кўпайтирилган хатни юборасизми! Яна уялмай уй қуриш ташвишим бор ва қон босимим азоб бераётган бир пайтда, мендан ҳамма жойга юборилган хатингизни олганим тўғрисида шахсан жавоб ёзишимни сўрабсиз. Шу билан бирга буни «тезда» бажаришимни истабсиз. Мен Сиздан кўра бандроқ эканимни билмасдингиз ёки охир-оқибат менга шундай деб ўйлаш ҳуш ёқса-чи?) Моломики, гап шу масалага тақалган экан, айтнинг-чи, ким сизга менинг ихтиёримни берди ўзи?.. Бу — «икки томонга ҳам фойдали» деяпсиз. Хайрият, охир-оқибат сиз менинг ҳам нуқтан назаримни илобатга олдингиз. Бироқ бу менга

қай тарзда фойдали бўлишини сиз равшанлаштирма-
япсиз.)

*Сизга садоқатли
радио бўлими мудури*

*Р. С. Илова қилинган «Бланквилл джорнэл» газе-
тасидан олинган нусха сизни қизиқтиради ва эҳтимол
радиостанциянгиз орқали уни эшиттиришни хоҳлаб
қоларсиз.*

(Хайриятки, хатингиз охирида сиз менинг муаммо-
ларимдан бирини ечишга ёрдами тегадиган ниманидир
ёдингга солдингиз. Нега энди сиз хатингиз бошидаёқ...
айтганча, бу ҳақда гапиришдан нима фойда? Киши
реклама соҳаси билан шуғуллансаю, айна пайтда сиз-
нинг хатингиздаги сингари сафсата сотса, унинг мия-
си жойида бўлмаса керак. Сизга бизнинг ишимиз ҳа-
қида сўнги маълумотлар кўрсатилган хат зарур эмас,
Сизнинг қалқонсимон безингизга озгинга йод лозим,
холос). Мана, реклама соҳасига ихтисослашган ва ўзи-
ни одатларга таъсир кўрсатиш санъати мутахассиси
деб билган киши ёзган хат. Биз қассобдан, новвой-
дан ёки миҳ ясовчидан нимани кутаяпмиз?

Энди йирик темир юк станцияси бошлиғининг курс-
ларим тингловчиси Эдвард Вермиленга йўлланган
яна бир хат. Бу мактуб уни олган одамда қандай та-
ассурот қолдиради? Уқиб чиқинг-чи, кейин сизга бу тўғ-
рида айтиб бераман.

*«А. Зерега'с санс» компаниясига,
28, Фронт-сприт, Бруклин, Нью-Йорк
Мистер Эдвард Вермиленга*

Жаноблар!

*Бизнинг қабул қилиш-жўнатиш темирйўл станция-
мизда юклар куннинг иккинчи ярмида келиши ҳисоби-
га уларни қайта ишлаш оғирлашмоқда. Бундай аҳвол
юклар тўпланиб қолишига, қўшимча ишлашга, ма-
шиналарнинг ортиқча вақт сарфлашига олиб келаяп-
ти. 10 ноябрда соат 16 дан 20 дақиқа ўтганда сизнинг
компаниянгиздан 510 ўрндан иборат бир тўп юк
келди.*

Юкларнинг кеч келиши билан боғлиқ юзага келган кўнглисиз аҳволни бартараф этиш мақсадида ёрдамингизга жуда муҳтожмиз. Сиздан кўрсатилган сингари катта миқдорда юк тўплаб жўнатадиган кунларда, автомашиналарни вақтлроқ юборишингизни ёки бир қисмини куннинг биринчи ярмида келтиришингизни илтимос қилишимиз мумкинми?

Бундай тартибда иш тутиш натижасида сизнинг юкларингиз тезроқ туширилади ва қабул қилинган кундаёқ жўнатилишига ишонч пайдо бўлади, шубҳасиз бу сизга фойдалидир.

*Сизга содиқ
станция бошлиғи Дж. Б.»*

Ушбу хатни ўқиган «А. Зерега'с санс» фирмаси савдо бўлимининг бошлиғи Вермилен менга қуйидаги шарҳни юборибди: «Мазкур хатнинг самараси, унда кутилганининг тескарисини беради». Хат, темирйўл станциясидаги қийинчиликлардан бошланган-ки, булар бизни умуман қизиқтирмайди. Кейин унда ноқулай бўлиши мумкинлиги ҳисобга олинмасдан ёрдам сўралган, фақат шундан кейин, хатнинг охири бандида ҳамкорлик юкларни ортишни тезлаштириш ва ўша кунгича жўнатилиши мумкинлиги айтилган. Бошқача ифодалаганда, бизларни кўпроқ қизиқтирган нарсалар ҳақида охири навбатда айтилган ва хатнинг бутун мазмуни, сўралган ёрдамни кўрсатишдан кўра, буни бажармасликка ундайди».

Келинг, шу хатнинг маъқулроқ нусхасини туза оламизми, кўрайлик-чи. Ўз муаммоларимиз ҳақида гапирнишга вақт сарфламаймиз. Генри Форд кўрсатганидек! «биров нуқтаи назарини англаш ва нарсаларга унинг ҳамда ўзининг нуқтаи назариндан қарашини» билиш керак.

Мана хатни тузатиш йўлларидан бири. Эҳтимол бу мақбули эмасдир, бироқ хат шундан сўнг фойда бермасмикан?

*Мистер Эдвард Вермиленга
«А. Зерега'с санс» компанияси
28. Фронт-стрит, Бруклин, Нью-Йорк.*

*Ҳурматли мистер Вермилен!
Сизнинг компаниянгиз ўн тўрт йил мобайнида биз-*

нинг доимий мижозларимиздан бири бўлиб келмоқда. Албатта, бунинг учун жуда миннатдормиз ва мутаносиб равишда Сизга тез ҳамда самарали хизмат кўрсатишни истардик. Аммо, сизнинг машиналарингиз 10 ноябрь кuni бўлганидек, катта партиядаги юкларни куннинг охирида келтиргани туфайли, афсуски, бунинг иложи бўлмай қолади, Нега? Негаки, яна кўпгина бошқа мижозлар ҳам ўз юкларини куннинг охирида келтиришади, табиийки, бу юклар тўпланиб қолишига ҳамда транспортингиз мажбурий ушланиб қолишига, юкларни жўнатиши орқаса сурилишига олиб келмоқда.

Бу ёмон. Жуда ёмон. Бундан қандай холос бўлинади! Имкон бўлганда, Сизнинг юкларингизни куннинг биричи ярмида келтириш йўли билан. Бу Сизнинг юк машиналарингиз тез бўшаб қайтишига қулайлик туғдирарди, биз эса сизнинг юкларни дарҳол жўнатишига кириша оламиз, ишчиларимиз эса уйларига эртaroқ қайтиб, сиз ишлаб чиқарган ажойиб макарон ва увралардан роҳатланардилар.

Илтимос, ушбунни шикоят ўрнида кўрманг ва мен Сизга ишни юргизишда маслаҳат бериш ниятим йўқлигини тушунинг. Мактубим фақат сизга янада самаралироқ хизмат кўрсатиш мақсадида битилди. Юклирингиз қачон келишидан қатъи назар, ҳамиша Сизга тезроқ хизмат кўрсатиш учун бор кучимизни аямаймиз.

Сиз бандсиз. Илтимос, мазкур хатга жавоб ёзиб ўзингизни қийнаманг.

Сизга содиқ
станция бошлиғи Дж. В.

Бугунги кунда чарчаган, эсанкираган ва кам ҳақ оладиган минглаб савдо агентлари кўчада изғиб юришибди. Нега? Чунки, улар фақат ўзлари истаган нарсалар ҳақида ўйлайдилар. Улар сиз ҳам, мен ҳам пимадир сотиб олишни истаётганимизни тушунмайдилар. Агар бизлар бирор нарса харид қилмоқчи бўлганимизда борардик-да, уни сотиб олардик. Иккимиз ҳам шубҳасиз ўз мушқулимизга ечим топишдан манфаатдормиз. Агарда бу ходим бизга муаммоларимизни ҳал этишда унинг хизмати қандай наф келтириши

мумкинлигини кўрсата билганда эди, молларини сотиб олинг, деб бизга тақдим қилишга ҳожат қолмасди. Уларни ўзимиз харид қилардик. Ваҳоланки, харидорга унга сотилгани эмас, балки у ўзи олганини англаши хуш келади.

Аммо, кўп одамлар умрбод нарсаларга харидор нуқтани назаридан қарамасдан, унинг савдоси билан шуғулланадилар. Масалан, мен Форест Хилло Нью-Йорк марказидаги шахсий уйлардан иборат кичикроқ квартирада яшайман. Бир кунги станцияга шошилиб кетаётсам, тасодифан кўп йиллардан буён Лонг-Айлендда кўчмас мулк олди-соттиси билан шуғулланувчи агентни учратиб қолдим. Форест-Хиллсга у жуда яхши билар ва шу боис кетаётганидан сувалган уйим темир тўр ишлатилиб қурилганми ёки ичи бўшроқ гишт билан терилганми, деб сўрадим. Бу унга маълум эмаслигини айтиб (гарчи мен усиз ҳам билсам-да), «Форест-Хиллс гарденс» уюшмасидан суриштирдим. Эртаси кунги эрталаб, мен ундан хат олдим. Менга керакли маълумотларни маълум қилибдими? Ваҳоланки у буларни телефон орқали бир дақиқада олиши мумкин эди. У бундай қилмади, зарур гапларни телефон орқали олишим мумкинлигини яна бир карра эслатиб, менинг сўгурта ишлари билан шуғулланишга рухсат сўрабди.

У менга ёрдам беришдан манфаатдор эмасди. Ўзим ўзимга қўмак беришимга қизиқарди.

Мен унга Вэш Янгнинг «Садақа қилувчи» ва «Бойликни бўлишиш» китобларидан бир нусхадан беришим лозим эди. Агар буларни ўқиб чиқса ва ўша қоидаларни амалда қўлаганида эди менинг сўгуртамдан оладиган даромаддан кўра минг марта кўпроқ фойда кўрарди.

Мутахассислар ҳам ўша хатога йўл қўйишди. Бир неча йил аввал Филадельфияда мен бир машҳур отларинголог қабулига киргандим. У бодомсимон безларимга қарамасдан, мендан нима иш қилишимни, даромадим ҳажмини сўради. Унинг асосий ташвиши қандай қилиб ёрдам бериш эмас, балки кўпроқ фойда ундиришдан иборат эди. Натижада ҳеч нарса ололмади. Унинг қатъиятсизлигидан - нафратланиб қайтдим.

Дунёда бундай юлғич ва нафси ҳақалак отганлар кўп. Шунинг учун ҳам ўша ноёб одамларга холис хизмат қилувчилар уларга нисбатан кўпроқ имконга эга. Унинг рақиблари жуда оз. Оуэн Д. Янг: «Ўзини бирровлар ўрнига қўя оладиган ва уларнинг ниятларини тушуна биладиган одам—келажак унга нималар ҳозирлашидан хавотирланишга эҳтиёж сезмаса ҳам бўлади», деб айтган.

Агарда сиз ушбу китобни ўқиш натижасида суҳбатдошингиз нуқтаи назаридан келиб чиқишга лаёқатингиз ошса ва буюмларга унинг кўзи билан қарай олсангиз, шунинг ўзиёқ ишбилармонлик мавқеингизда муҳим бир босқич бўлиб қолади.

Одамларнинг кўпчилиги коллежларни битирадилар. Улар Вергилийни ўқийдилар ҳамда олий математика сирларини ўргандилар, аммо ҳеч қачон ўз ақл-идроклари қандай ишлашини била олмайдилар. Мисол: бир сафар мен «Кэрриер корпорейнш» фирмасига (мазкур корпорация хизмат хоналари ва театрлар учун кондиционер етказиб бериш билан шугулланади) хизматга кирувчи коллеж битирувчиларига нутқдан моҳирона фойдаланиш санъати ҳақида маъруза ўқиётган эдим. Тингловчиларимдан бири бошқаларни баскетбол ўйпамоққа ундади ва қуйидагиларни айтди: «Болалар, мен сизларни баскетбол ўйнашга боришларингни истайман. Мен баскетбол ўйнини ёқтираман, аммо кейинги бир неча гал гимнастика залида ўйинчилар сони керакли миқдордан ошмади. Мен сизларни у ерга эрта кечқурунга яқин баскетбол ўйнига боришларингизни истардим.»

Сиз истаган нарса хусусида у бирор гап айтдими? Сиз ҳеч бўлмаган жойингиз гимнастика залига боришни хоҳламайсиз, шундай эмасми? У истаган нарсанинг сизларга аҳамияти йўқ.

Гимнастика залига бориб, ўз истагингизга қандай эришувингиз мумкинлигини кўрсатиши мумкин-миди? Шубҳасиз. У жонли, иштаҳангизни очувчи ва мия чарчоғини тарқатувчи, завқли мусобақа ҳақида айтса, бўларди.

Профессор Оверстритнинг допо маслаҳатини такрорлайлик: «Аввал суҳбатдошингизда бирор бир нарсага эҳтиросли истак уйғотинг. Бунинг уддасидан

чиққан одам дунёга эгаллик қилади, уддаламаган эса ёлғизликда қолади».

Менинг курс тингловчиларимдан бири ўз боласидан ташвишланарди. Боланинг вазни сира ошмас ва иштаҳаси йўқ экан. Ота-оналари одатдаги услубни қўллашибди. Уларнинг жаҳллари чиқибди ва ҳамisha унга: «Ойнинг уни ёки буни ейишингни истайди», «Отанг сен улғайишингни ва кучли инсон бўлишингни хоҳлайди» деб ҳоли-жонига қўйишмабди. Бола бу илтимосларга эътибор берадими? Буни, қумли чўмилиш жойидаги заррачаларга қиёсласа бўлар. Бирорта соғлом фикрли инсон уч яшар болага ўзини ўттиз яшар отасининг фикрига қўшилади, деб ишонмаслиги керак. Бироқ отаси ундан айнан шуни талаб қиларди. Бу йўнғай эди. Охир-оқибат у хатосини тушунгач, ўзига ўзи: «Ўғлим нимани истайди? Қандай қилиб менинг истаганим билан унинг хоҳишини бир-бирига мос тушурсам?» деб ўйлади.

У шу тариқа мулоҳаза юритгач, ҳаммаси жойига тушди. Боланинг уч филдиракли велосипеди бўлиб, Бруклиндаги уйлари олдидаги йўлакчада уни олдинга-орқага миниб юришни хўш кўрарди. Шу кўчада бир неча уй нарида, голливудча ибора билан айтганда бир «буқа»ча, яъни ёши каттароқ болакай яшарди, у бизларнинг кичкинтойимиз велосипедини тортиб олар ва ўзи минаркан. Табiiй, бола кўз ёши тўкиб опасининг олдига югурар, аёл эса кўчага чиқиб, велосипеддан «буқа»чани тушириб, яна ўз боласини миндириб қўяркан. Бундай ҳол деярли ҳар куни такрорланган.

Бола нимани хоҳларди? Бу саволга жавоб бериш учун Шерлок Холмс бўлиш шарт эмас. Унинг ғурури, ғазаби, ҳаётда ўз қадр-қиммати борлигини ҳис қилишга интилиши — табнатан кучли туйғуларини ишга солиб, болани ўч олишга, кучининг борича «буқа»чанинг тумшугига туширишга ундарди. Бир куни отаси унга ойиси берган овқатларни есагини, ўзини ранжитаётган болани яхшилаб савалашга кучи етиши мумкинлигини тушунтирибди. Отасининг ваъдасидан сўнг овқат ейиш муаммоси бартараф бўлибди. Бола эса исмалоқ, турли керам ва тузланган баллиқ, умуман бошқа барча таомларни ейишга тайёр эди, фақат куч тўплаб, урушқоқни сараласа бас.

Бу муаммога ечим топилгач, отаси бошқа ишга киришди: болада ётганда тўшагини ҳўллаш одати бор эди. У ҳамиша бувиси билан ухларкан. Эрталаб уйқудан уйғонган бувиси чойшабни ушлагач, унга: «Джони, кечаси сен нима қилиб қўйганингни биласанми», деди. У «Йўқ, буни мен қилмадим. Буни сен қилгансан», дея жавоб бераркан.

Уни қанчалик койишмасин, уялтиришмасин, онаси тағин ҳўллашини истамаслигини тўхтовсиз такрорламасин, урунишлар бесамар кетарди. Шунда ота-она ўйлаб қолишди: «Қандай қилиб ўғлимиздаги ёмон одатни ташлашга ундасак?» Бола нймани истарди? Биринчидан, унда бувисиники сингари тунги кўйлак эмас, отасиникидек чолвори бўлишини хоҳларди. Унинг тунги қилиқлари бувисининг жонига теккан, шунинг учун агар камчилигини тузатса, жон деб чолвор олиб беришини орзу қиларди.

Иккинчидан эса, алоҳида кроватни истарди... Бувиси эътироз билдирмади.

Онаси болани Бруклиндаги лазер универмагига олиб бориб, сотувчига кўз қисиб: «Бу кичкина жен тельмен у бу нарсаларни сотиб олмоқчи», деди. Сотувчи ҳам: «Сизга қандай хизмат кўрсатишим мумкин, йиғитча?» дея унинг ҳурматини жойига қўяётганлигини ҳис эттирди. Бундан бола ўзини бир қарич ўсгандек ҳис қилиб: «Мен ўзимга кроват сотиб олмоқчийдим», деди.

Ўз навбатида сотувчи онага маъқул кроватни болага кўрсатиб, уни сотиб олишга кўндирди. Эртасига танланган буюм етказиб берилди. Кечқурун отаси уйга келганида, бола эшик томон югуриб чиқиб: «Дада! Дада! Телага чиқайлик, мен сотиб олган кроватни кўрамиз», деди.

Кроватни кўрган отаси Чарльз Шваб кўрсатмасига мувофиқ «баҳолашда софдил, мақтовда сахий» бўлибди.

Отаси ўғлидан: «Бу кроватни энди ҳўлламаслигинга ишонайми?» деб сўрабди.

«О йўқ, йўқ! Сира бундай бўлмайди!»

Бола ваъдасининг устидан чиқди, чунки унинг шаънига тегишганди. У, фақат у буни сотиб олганди-да. Энди кичик эркакларники сингари ўзининг чолвори

бор. У эркак сингари иш тутмоқчи бўлди. Шундай қилди ҳам.

Бошқа боланинг отаси К. Датчман — телефон техникаси бўйича муҳандис ва курс тингловчиларидан бири — уч яшар қизини понушта қилишга кўндира олмабди. Одатдаги усуллар — койишлар, илтимослар, унатишлар натижа бермабди. Шунда қизчанинг ота-онаси: «Қандай қилиб уни айтилган йўлга тушишга мажбур этиш мумкин?» деган масалани ўртага қўйишибди.

Қизча онасига тақлид қилишни, ўзини улғайган ва муҳим стук сезишни хоҳларкан. Шунинг учун бир куни эрталаб уни стулга ўтқазиб, ўзига понушта тайёрлашига рухсат беришибди. У бўтқани аралаштираётган айни маҳалда ошхонага отаси кириб келибди. «Дада, қаранг, бўтқани ўзим пиширмоқдаман», деб қичқирибди қизча.

Ўша куни у ҳеч қандай мажбурлашларсиз таомдан икки ҳисса ебди, негаки, овқатни пиширишга ўта қизиққан экан-да. Унда ўзининг эътиборга муносиблигини англаш ҳисси пайдо бўлди. Понушта тайёрлаш ўзлигини ифодалашнинг бир йўли эди.

Уильям Уинтер бир гал айтганидек, «ўзлигини ифодалаш одамзот табиатининг асосий эҳтиёжи ҳисобланади». Бизлар ана шу эҳтиёжни ишга доир муносабатларда ҳисобга олишимиз лозим. Бирор бир ажойиб ғоя турилганида суҳбатдошимизга бу фикр биздан чиққанлигини кўрсатиш ўрнига, нега ушбуга унинг ўзи эришишига йўл қўймаймиз? Шунда у ушбу ғояни ўзиники деб ҳисоблайди; бу унга хуш келади ва ундан бажону дил фойдаланади.

Едингизда тутинг: *«Аввал суҳбатдошингизда бирор бир нарсага эҳтиросли истак уйғотинг. Кимки бучинг уддасидан чиқса, бутун дунёга эгалик қилади, уддаламаган эса ёлғизланиб қолади».*

Ушбу китобдан каттароқ фойда олиш борасида тўққиз маслаҳат

Агар сиз ушбу китобдан каттароқ фойда олмоқчи бўлсангиз—бир зарур шарт, ҳар қандай қоида ва усуллардан муҳимроқ бир амалий талаб мавжудлигини ҳисобга олинг. Мободо, ушбу асосий талабга жавоб бера олмасангиз, унда китобларнинг ўрганиш борасидаги қоидаларнинг мингтаси ҳам сизга наф бермайди. Агарда мазкур бебаҳо қобилият соҳибин бўлсангиз, китоблардан кўпроқ фойда олиш қоидаларини ўқимасангиз ҳам мўъжизалар кўрсатишингиз мумкин.

Сеҳрли кучга эга шарт — нима? Мана у: *чуқур, эҳтирос билан ўқиш истаги мавжудлиги ва одамлар билан муомала қилиш қобилиятини ўстиришга қатъий қарор қилмоқ.*

2. Аввал китобдан умумий таассурот олиш мақсадида унинг ҳар бир бобига кўз югуртириб чиқинг. Эҳтимол бир бобни мутолаа қилиш пайтида сизда кейингисига сакраб ўтиш истаги пайдо бўлар. Ушбу китобни агар кўнгил очиш мақсадида ўқиётган бўлмасангиз, бунилай қилманг. Агар одамлар орасидаги муносабатлар муаммоларини яхшироқ таҳлил этмоқчи бўлсангиз, унда бошланишига қайтиб, яна бир марта ҳар қайси бобни диққат билан ўқиб чиқинг. Охир-оқибатда бу вақтингизни тежайди ва ўз натижасини беради.

3. *Уқув жараёнида ўқиётганингиз хусусида мулоҳиза юритиш учун тез-тез тўхталиб туринг.* Ҳар қайси маслаҳатни айнан қай тариқада ва қачон қўллаш мумкинлигини ўзингиздан сўранг. Уқишининг бундай усули сизга қўённи таъқиб этгандан кўра кўпроқ ёрдам беради.

4. *Қўлингизга қизил қалам, оддий қалам ёки авторучка олиб ўқинг. Сизга сиз қўллай оладиган маслаҳат учраб қолса, унинг ёнида белги қолдиринг.* Агар-да у жуда ҳам муҳим маслаҳат бўлса, ҳар қайси жумланинг остига чизинг ёки ёнига тўртта юлдузча қўйинг.

Белгилар ҳамда сатр остига чизиш китобни янада қизиқарли қилади ва уни тез такрорлашни мумкин қадар осонлаштиради.

5. Мен 15 йил давомида йирик концерн девонхонаси мудирини вазифасида ишлаган кишини биламан. У ҳар ойда ўз компанияси тузган барча сугурта шартномаларини қайта ўқиб чиқарди. Ҳа, у йилдан йилга, ойдан ойга ҳадеб ҳужжатларни ўқийверади. Нима учун? Чунки, ўз тажрибасидан биладики: бу шартномаларнинг бандларини эсда сақламоқликнинг ёлғиз йўли шудир.

Менининг ўзим нотиклик санъати ҳақида китоб ёзиш учун қарийб икки йил сарфласам-да, барибир китобимда нималарни ёзганимни эслаш учун уни қайта-қайта ўқиб турушимга тўғри келди. Тез унутувчанлигимиз гаажжубланарлидир. Шунинг учун агар сиз ушбу китобдан ҳақиқатан ҳам фойда олмоқчи бўлсангиз, унга бир марта кўз югуртириб чиқишингиз етарли эмас. Диққат билан ўқиб чиққанингиздан кейин ҳам уни ҳар ойда кўздан кечириб турунг. Китобни доим кўз ўнгингизда, ёзув столингизда сақланг, тез-тез унга қараб турунг, яқин келажакда ҳали такомиллаштириш учун фойдалана оладиган йирик имкониятларни ҳамини ёдингизда тутинг. Унутманг, унда баён этилган қондалар сиз учун одатий, уларга қунт билан ва узлуксиз мурожаат қилганда, бу ўз-ўзидан бажариладиган ишга айланди. Узгача йўл йўқ.

6. Бернард Шоу айтган экан: «Агар кишини бирор нарсага шунчаки ўргатса, у ҳеч нарсани илғамайди». Шоу ҳақ эди. *Урганиш—бу фаол жараён. Биз ишда ўрганишимиз. Шунинг учун сиз агар қондаларни англамоқчи бўлсангиз, улар билан боғлиқ ишларни бажаринг, ҳар бир қулай ҳолатда уларни қўлланг.* Агар сиз шундай қилмасангиз уларни тез орада унутиб юборасиз. Қаллада фақатгина амалда қўлланилаётган билимлар сақланиб қолади.

Ушбу маслаҳатлардан ҳар доим фойдаланишингиз қийин бўлиши мумкин. Мазкур китобни ўзим ёзган бўлсам ҳам, буни шунинг учун биламан-ки, тавсияларимни амалда қўллашда тез-тез қийналиб тураман. Масалан, сиз нимадандир норози бўлганингизда суҳбатингизнинг нуқтаи назарини тушунишдан кўра, уни

танқид қилиш ва ёмонлаш анча осон кечади, мақтовга сабаб излашдан кўра, айб қидириш енгилроқ. Бошқа одам хоҳишидан кўра, ўз истакларингиз хусусида сўзлаш табиийроқдир. Шунинг учун ушбу китобни ўқиётганингизда ёдингизда бўлсин, сиз шунчаки ахборот олмоқчи эмассиз, балки ўзингизда янги одатларни пайдо қилмоқчисиз. Ҳа, ҳа, сиз янги йўлдан боришга урунасиз, бу эса вақт, матонат ва доимий тажрибаларни талаб қилади.

Шунинг боис ушбу китоб саҳифаларига тез-тез му рожаат қилинг. Уни одамлар орасидаги муносабат масалалари бўйича амалий қўлланма, деб билинг, ҳар сафар олдингизда бирор-бир ўзига хос, масалан, бола билан қандай муомала қилиш, қай тариқа хотинингизни ўз нуқтан назарингизга ундаш лозим ёки ғазабланган миждани қаноатлантиришда табиий таъсирланишга берилмай, беихтиёр ҳаракат қилманг. Одатда бу потўғри бўлиб чиқади. Бунинг ўрнига ушбу саҳифаларни варақланг ва ўзингиз белгилаган бандларни яна бир бор кўриб чиқинг. Ундан кейин тавсия этилган усулларни амалда синанг, шундагина мўъжизалар рўй беришига шохид бўласиз.

7. Хотинингиз, ўғлингиз ёки ҳамкасбингизга қачонки улар ҳар гал сиз у ёки бу қондамизни бузганингизни пайқашса, ўн центдан ёки бир доллардан тўлашга тайёрлигингизни билдиринг, бунда қондаларни ўрганишни қизиқарли ўйинга айлантирган бўласиз.

8. Уолл-стритдаги йирик банклардан бирининг бошқарув раиси бир гал менинг тингловчиларим ҳузуриде сўзга чиқиб, ўз-ўзини такомиллаштиришда қўлланилган анча самарали тизимни тасвирлаб берди. Бу одам ўрта маълумотли, шунга қарамасдан ҳозирги вақтда у Американинг энг кўзга кўринган молиячиларидан ҳисобланади. Барча муваффақиятларга асосан ўзлари ўйлаб топган тизимни қўллагани туфайли эришганига иқрор бўлди. Мен бу тизимни унинг тили билан хотирам берган имкон қадар аниқроқ баён этишга ҳаракат қилман.

«Кўп йиллардан буён мен кун давомида бўлган барча учрашувларимни ёзиб бораман. Оилам шанба оқшонида мендан умид қилмайди, чунки бу пайтни ўзимни ўзим текширишга, қараб чиқишга ва ўз ҳаракатларимни қайта кўриб баҳолашга сўғиниламан. Тушликдан

сўнг холироқ қолиб, учрашувлар китобини очаман ва ҳафта давомидаги суҳбатлар, йиғилишлар ва мажлислар ҳақида ўйлаб оламан. Ҳамда ўзимдан сўрайман: қандай хатоларга йўл қўйдим? Мен нймани тўғри қилдим ва қаерда уларни янада яхшироқ бажаришим мумкин эди? Бу тажрибадан ўзим қандай сабоқ оламан?

Ҳаракатларимнинг ҳафталик шарҳи кўп ҳолларда мени қониқтирмай қўяди. Кўпинча, ўзимнинг қўпол хатоларимдан ажабланаман. Албатта, йиллар ўтган сайин улар камаёверади. Ҳозирга келиб эса шундай шарҳларим ниҳоятда саъзан ўз елкамни қоқиб қўйишга мойиллик сезаман. Мен амал қилаётган ушбу ўзини ўзи таҳлил этиш ва ўзини ўзи тарбиялаш тизими ҳар доим мен уриниб кўрганга нисбатан кўпроқ самара берди.

Булар қарор қабул қилиш қобилиятим яхшиланишига таъсир кўрсатди ва одамлар билан муносабатимга жуда катта ҳажмда ёрдам берди. Бу тизимни астойдил таъсир қиламан».

Нега энди сиз қўллаган қондаларни текшириш учун мазкур китобда баён этилган ўхшаш тизимдан фойдаланиб кўрмаймиз? Агар сиз шунинг бажарсангиз, унда қуйидагилар юз беради:

Биринчидан, ўз аҳамияти жиҳатидан ҳам қизиқарли ҳам бебаҳо ҳисобланган ўз-ўзини тарбиялаш жараёнига беихтиёр кириб кетасиз.

Иккинчидан, муносабатларни йўлга қўйишдаги қобилиятингиз муттасил равишда ошаётганини ҳис этасиз.

9. Кундалик дафтар юргизинг ва ушбу қондаларни қўллашда сизга қўл келган муваффақиятларни кiritиб бординг. Аниқлик бўлсин. Исмлар, саналар, натижаларни қайд қилинг. Ўзувлар сизнинг ғайратингизни янада оширади ва кўп йиллар ўтгач, бир ажойиб фурсатда тасодифан уларга дуч келиб қолсангиз, буларни ўқиш сизни қаячалик шодлантиради!

Ушбу китобдан кўпроқ фойда олиш учун:

1. Ўзингизда одамлар орасидаги муносабат қоидаларини эгаллашга жиддий, эҳтиросли истакни тарбияланг.

2. Кейингисига ўтишдан олдин ҳар қайси бобни камида икки мартадан ўқинг.

3. Ўқиш жараёнида тез-тез тўхталинг ва ўзингиздан қайси маслаҳатни қўллаш мумкинлигини сўранг.

4. Ҳар қайси муҳим фикрни қайд этинг.

5. Китобни ҳар ойда қайтадан кўришдан эринманг.

6. Китобда кўрсатилган қоидаларни ҳар бир қулай шароитда қўлланг. Ўзингизнинг ҳар кунги муаммоларингизда китобдан амалий раҳбар сифатида фойдаланинг.

7. Ўрганишда дўстларингиздан бирига ушбу қоидаларни бузганингизни пайқаб қолганида цент ёки бир доллар беришни таклиф қилиб, бу жараёни қизиқарли ўйинга айлантиринг.

8. Ўзингиздаги ўсишни ҳар ҳафта кузатиб боринг. Қандай хато қилганингиз, қандай муваффақиятга эришганингиз, қандай сабоқ олганингизни ўзингиздан сўраб туринг.

9. Ушбу китоб охирида қоидаларни қачон ва қандай қўллаганингиз ҳақида кундалик сифатида ёзиб боринг.

Иккинчи қисм

БАЖАРИЛСА, ОДАМЛАРГА МАНЗУР БЎЛИШ ИМКОНИНИ БЕРУВЧИ ОЛТИ ҚОИДА

Биринчи боб

ШУНДАЙ ҚИЛИНГ-КИ, СИЗНИ ҲАМИША ВА ҲАММА ЕРДА ОЧИҚ ЧЕҲРА БИЛАН КУТИБ ОЛИШСИН

Бу китобни нима учун ўқиш лозим, қандай қилиб дўст орттириш учун-ми? Нега дунёдаги буюк дўст ортирувчилар услубини ўрганмаймиз? Қим у—дўст? Сиз уни эртага кўчада учратишингиз мумкин. Олдинга ўн футча яқинлашганингиз биланоқ, у албатта, думини ликиллата бошлайди. Агар тўхтаб бошини силасангиз бор-ми, сизга нисбатан меҳрини турли йўллар билан намойиш қилиб, ўзида йўқ хурсанд бўлади. Бу меҳрибонлик остида ҳеч қандай яширин мақсад йўқлигини ҳам биласиз: у сизга бирор бир кўчмас мулкни сотмоқчи эмас ёки сиз билан никоҳдан ўтишни ниёт қилмаган.

Яшаш учун ишлаши шарт бўлмаган ҳайвонлардан бирдан-бири — ит эканлиги ҳақида ҳеч ўйлаб кўрганмисиз? Товуқ тухум қўйиши, сигир сут бериши, булбул сайраши керак, ит эса кун кўриш мақсадида сизга ўз меҳрини ҳада қилади, холос.

Мен беш яшарлигимда отам ярим долларга бир кучук боласини сотиб олган эди. У болалигимни шодликка бурқайди. Ҳар куни соат тўрт яримларда уйимиз рўпарасидаги сўқмоқ йўлга ажойиб кўзларини тикиб ўтирарди. Овозимни эшитиб ёки бўталар орасидан менинг

яқинлашиб келаётганимни сезиб қолса, сакраб турар, завқ-шавқ билан акиллаб, тепаликка қараб югурарди.

Беш йил давомида Типпи менинг доимий йўлдошим бўлди.

Кейин эса бир даҳшатли кечада, бунни сира унутолмайман, мендан ўн фут нарида уни чақмоқ уриб ўлдириди. Типпининг ҳаётдан кўз юмиши болалик хотираларимнинг фожиасига айланиб қолди.

Типпи психология бўйича бирор китоб ўқимаган, бунга муҳтож ҳам эмасди. Аллақандай туғма туйғулар орқали икки йил давомида ўз шахсига интилтириш туйғуларини икки ойда ундан ҳам кўпроқ дўст орттириш мумкинлигини биларди. Буни такрорлашга ижозат беринг. Сиз икки йил давомида бировларни ўз шахсингизга қизиқтириб дўст орттиргандан кўра, икки ойда бировларга қизиқиб, кўпроқ дўст орттирасиз.

Шундай бўлса-да, атрофдагиларни ўз шахсига у ёки бу даражада қизиқтиришга уриниб, бутун ҳаётида қўпол хатога йўл қўйиб юрган одамлар мавжудлигини биламиз.

Албатта, бу натижа бермайди. Одамлар сизга ҳам, менга қизиқмайдилар. Эрталаб, ярим кунда, тушликдан кейин доим ўзларига қизиқадилар.

Нью-Йорк телефон компанияси сим орқали суҳбатда қайси сўз энг кўп ишлатилишини аниқлаш мақсадида алоҳида тадқиқот ўтказибди. Сиз топдингиз: бу «мен» олмоши. Телефонда қилинадиган 500 суҳбатда ушбудан 3990 марта фойдаланилган. «Мен», «мен», «мен», «мен».

Сиз ўзингиз тушган гуруҳ фотосуратни кўраётганингизда аввало кимни қидирасиз?

Агар одамлар сизга қизиқадилар, деб ўйласангиз унда мана бу саволга жавоб бериб кўринг: иу кеча ўлиб қолсангиз, дафн маросимингизга қанча одам келади? Бошқалар нега энди сизга эътибор беришлари керак, қачон-ки ўзингиз биринчи бўлиб уларга қизиқмасангиз? Қаламни олиб ушбу саволларнинг барчасига жавоб ёзинг.

Агар биз фақатгина одамларда таассурот қолдиришига интилсак ва уларни ўзимизга қизиқтирмоқчи бўлсак, ҳеч қачон кўп ҳақиқий дўст орттира олмаймиз. Ҳақиқий дўст бундай қилиб орттирилмайди.

Наполеон айнан шундай иш тутган. Жозефина билан бўлган охирги учрашувида у: «Жозефина, менга ер юзида ҳеч кимга насиб этмаган омад ҳамроҳ бўлди, шундай бўлса да, шу соатга келиб оламдаги мен ишонадиган ягона одам сиздир», деган экан.

Веналик машҳур руҳшунос Альфред Адлер ўзининг «Сиз учун ҳаётнинг мазмуни нимадан иборат?» деб номланган китобида: «Ўз яқинлари билан қизиқмаган одам ҳаётда энг оғир мусибатларга дуч келади ва атрофидагиларга катта зиён келтиради. Айнан шундай одамлардан омадсизлар пайдо бўлади», деб ёзган.

Руҳшунослик бўйича ўйлаб олимларнинг китобларини ўқиб чиқиб, сиз билан бизга маъқул келмайдиган муҳимроқ фикрни тона олмаслик мумкин. Такрорлашни ёқтирмасам-да, бироқ Адлернинг гапи шунчалик сермаъно-ки, уни яна бир бор эслатмоқчиман: ўз яқинлари билан қизиқмаган одам ҳаётда ўта оғир мусибатларга дуч келади ва атрофидагиларга катта зиён келтиради. Айнан шундай одамлардан омадсизлар пайдо бўлади.

Ўз вақтида мен Нью-Йорк университети қошидаги ҳикоялар ёзиш санъати курсларида ўқиганман. Бизнинг гуруҳдаги маърузачилардан бири «Кольерс» журналининг муҳаррири эди. Унинг айтишича, ҳар куни столига келиб тушадиган ўйлаб ҳикоялардан исталганини олиб бир неча бандини ўқибоқ, ўша муаллиф одамларни қай даражада сева олишини аниқларкан «Агар муаллиф одамларни севмаса — деди у, — уларга ҳикояларни ёқмаскан».

Баллетристик асарларни ёзиш ҳақидаги суҳбатимиз жараёнида, бу тажрибали муҳаррир қай йўсинда икки марта биздан насиҳат қилаётгани учун уэр сўради. «Мен сизларга — тушунтирди у, — ваъзгўйингиз айтадиганларнинг ўзгинасини таширмоқдаман. Агар ҳикояларнингиз тан олинишини истасангиз, сиз одамларга қизиқишингиз кераклигини унутманг!»

Агар бу гап адабий асарлар ёзишга нисбатан ҳақли бўлса, иш одамларнинг бир-бири билан қиладиган муносабатларига тақалса янада адолатлидир.

Мен артист Говард Тёрстон, охирги марта Бродвей саҳнасига чиққанида унинг пардохонасида бир оқшомни ўтказганман. Тёрстон — кўзбойлагичлар орасида об

ру қозонган сеҳргарлик қироли. Қирқ йил давомида у дунё бўйлаб кезиб оптик иллюзиялар орқали сеҳргарлик кучини ошириб кўрсатиб одамларни ҳайратда қолдириб юрган. Унинг томошалари олтинш миллиондан ортиган, соф фойдаси эса қарийб икки миллион долларни ташкил қилган.

Мен Терстондан ютуқларининг сирини нимадалигини айтишни илтимос қилдим. Албатта, мактабдаги ўқишининг бунга ҳеч қандай алоқаси бўлмаган, чунки, болалигидаёқ уйдан қочиб кетган, дарбадар юрган, юк вагонларида санқиган, пичан ғарамлари устида тунаган, дам у, дам бу уйнинг эшикларини қоқиб овқат сўраган, ўқишни эса темир йўл бўйидаги ёзувларни вагонларда туриб ўқиб ўрганган.

У сеҳргарлик борасида ғайри табиий қобилиятларга эга бўлганми? Йўқ. Менга айтишича, сеҳргарлик тўғрисида юзлаб китоблар ёзилган ва ўнлаб одамлар унингдек билишади. Бироқ унда бошқаларда учрамайдиган икки хислат бўлган. Биринчидан, у томошабин ўзига хослигини тез англайдиган қобилиятга эга бўлган. Томоша кўрсатишнинг тенгсиз устаси сифатида одамзот табиатини яхши билган. У нимаики қилмасин, барчасини аввалдан пухта машқ қилар ва саҳнага чиқиш вақти секундларигача аниқ ҳисоб-китобини олган. Бунинг устига Терстон одамларга астойдил қизиқаркан. Унинг айтишича, кўпчилик сеҳргарлар аудиторияга бир қараб олгач, ўзларига шундай дейишаркан: «Бу ерда соддалар подаси йиғилган, барчаси қишлоқчи. Мен уларни аҳмоқ қиламан». Терстон бунга бутунлай бошқача ёндашаркан. Айтишига қараганда, саҳнага чиқиши олдидан хаёлида: «Бу одамлар менинг томошаларимга келганларидан миннатдорман. Улар дилимга манзур ҳолатда ишлаб олишимга имкон берадилар. Қўлимдан келган куч-ғайратни аямайман», деб такрорларкан. У ўз-ўзига қайта-қайта: «Томошабинларим менга хуш ёқади», демасдан ҳеч қачон саҳнага чиқмаганлигини айтди. Кулгили-ми? Бўлмаган гап! Сиз бу хусусда истаганингизни ўйлашингиз мумкин. Мен дунёга барча даврларда машҳур сеҳргар сўзларини ҳеч қанақанги изоҳларсиз етказаяпман.

Шуман-Хейнк хоним ҳам менга тахминан шунга ўхшаш воқеани гапириб берди. У очлик ва ғамга қарамай, ҳаёти фожеаларга тўла эканига ва натижада бир гап

Ўзи ва фарзандларини ўлдирмоқчи бўлган, шунга қарамасдан саҳнада куйлаган, юксак поғоналарга кўтарилган. Вагнер асарларининг машҳур ижрочиси, деган ном олган. Шу билан бирга тан олишича, муваффақиятларининг сирини—одамларга эҳтиросли ва астойдил қизиқишида экан.

Теодор Рузвельтнинг ҳайратланарли даражада машҳурлигининг боиси ҳам шунда экан. Ҳатто, хизматкорлари уни севишаркан. Унинг собиқ хизматкори, хабаш Жеймс Амос у тўғрида ёзган китобни «Теодор Рузвельт — ўз хизматкори учун қаҳрамон», деб номлаган. Ушбу асарда Амос қуйидаги ибратли тафсилотни маълум қилган:

«Бир гал менинг хотиним президентдан виргиния каклиги тўғрисида суриштириб қолди. У бунга сира кўрмаган экан-да. Рузвельт қушчани батафсил тасвирлаб берди. Орадан бирмунча вақт ўтгач, уйимиздаги телефон жиринглаб қолди (Амос ва унинг хотини Рузвельтга тегишли мулки ҳисобланган Ойстер-Беедаги унча катта бўлмаган кotteжда истиқомат қилишган). Телефон гўшагини хотиним кўтарди. Деразамиз яқинида виргения каклиги сайр қилиб юрганини, мободо, ташқарига қараса уни кўриши мумкинлигини хабар қилмоқ учун Рузвельтнинг ўзи қўнғироқ қилаётган эди. Шунга ўхшаш майда-чуйдалар унга хос фавқуллодда хусусиятдир. Қачон бўлса-да у бизнинг уйимиз олдидан ўтмасин. Ҳатто бизларни кўрмаса ҳам, «У-у-у, Анни!» ёки «У-у-у, Джеймс!» деган овозини эшитардик. Бу дўстона салом эди».

Нега энди хизматчилари бундай инсонни севишмагин? Қандай қилиб, ким уни яхши кўрмаслиги мумкин?

Бир гал президент Тафт ўз хотини билан қаерга дур кетганида, Оқ уйга Рузвельт кирибди. У оддий одамларга самимий илтифот кўрсатиб, барча хизматчиларнинг исмларини айтиб сўрашибди. «У идиш-товоқ юувчи Алисани кўриб қолганида, — деб ёзади Арчи Батт, — ундан маккажўхори ундан нон пишираяписизми, деб сўради. Алиса баъзан хизматкорлар учун пишириб туришини, бироқ юқори қаватдагилар бундай нон емасликларини айтиб, жавоб берибди.

«Уларнинг дидлари яхши эмас, мен президентни кўрганимда бу тўғрида айтиб қўяман», — деган Рузвельт.

Алиса унга ликопчада бир бўлакча маккажўхори но

ни келтирди, у эса нонни чайнаб, йўл-йўлакай учраган боғбон ва ишчилар билан саломлашиб, девонхона томонга кетибди... У ҳаммага илгари қандай бўлса, ўшандай муомалада бўларди.

Инсон муаммоларига эҳтиросли қизиққан ўша доктор Чарльз У. Элиот университетнинг энг омадли президентларидан бири сифатида — Гарварднинг тақдири кўп йиллар мобайнида унинг қўлида бўлгани шубҳасиз, ёдингиздадир — шундай ҳаракат қилган, Мана, доктор Элиот ўзини қандай тутгани ҳақида мисол. Бир кунги биринчи курс толиби Л. Р. Дж. Крэндон талабаларнинг қарз жамғармасидан беш юз доллар қарз олиш мақсадида президент девонхонасига кетган. Унинг талаби қондирилибди. «Пул учун миннатдорчилигимни билдириб (мен Крэндоннинг сўзларини айнан келтирмоқдаман), чиқиб кетмоқчи бўлганимда, президент Элиот: «Марҳамат ўтиринг», деган таклифни айтибди. «Ўз жойингизда овқат пишириб, ўша ерда ейишингиз тўғрисида менга маълум қилдилар. Сиз етарли даражада овқатлансангиз, буни умуман ёмон, дея олмайман. Коллежда ўқиганимда ўзим ҳам шундай қилардим. Сиз бузоқ «нони» пишириб кўрганмисиз? Агар у яхши пиширилган бузоқ гўштидан тайёрланса, айти муддаодир, бунинг устига ортқича чиқиндилардан холи бўлади. У менга бузоқ гўшгини танлаш, шўрвасидан қуйиб, буғлаб пишириши ва бу таомни совутиб емоқ кераклиги ҳақида батафсил сўзлаб берди.

Шахсий тажрибамдан шунини биламан-ки, энг машҳур ва таниқли кишиларни ҳам уларга самимий қизиқишни билдириб, ўзингизга эътиборларини қаратиб, сиз билан ҳамкорликка ундаш мумкин. Буни мисол билан иботлашга ижозат беринг.

Бир неча йил аввал Бруклин санъат институтида баъдий асарлар ёзиш ҳақида маъруза ўқиган эдим, биз Кэтлин Норрис, Фанни Херст, Ида Тарбелл, Альберт Пейсон Терхьюн, Руперт Хьюз ва бошқа аҳоқли ҳамда жуда банд ёзувчилар ўз тажрибалари билан ўртоқлашишларини истадик. Уларнинг асарларига мафтун эканимиз ва маслаҳатларига муҳтожлигимиз, муваффақиятлари сирларига қизиққанзимизни билдириб, хат орқали мурожаат қилдик.

Ҳар бир мактубда талабалардан қарийб юз эллик нафарнинг имзоси бор эди. Биз улар фавқулодда бандликларидан маъруза тайёрлашга вақтлари йўқлигини

тушунишимизни айтдик. Шу боис хатларга ўзлари ва иш услубларига оид саволлар рўйхатини илова қилиб юбордик. Бу уларга маъқул тушди. Бизларга ёрдам қўлини чўзиб, Бруклинга келдилар.

Ушбу усулни қўллаб, мен Теодор Рузвельт маҳкамасининг молия вазири Лесли М. Шоуни, Тафт маҳкамаси адлия вазири Джордж У Уикершемни, Уильям Дженнингсни, Франклин Д. Рузвельтни ва бошқа кўп буюк арбобларни нотиклик санъати бўйича курсим талабалари билан суҳбат ўтказишга кўндирганман.

Бизларнинг ҳаммамизга, қимлигимиздан қатъи назар ўзимизга шайдо одамлар хуш келади. Мисол тариқасида герман кайзерини слайлик. Биринчи жаҳон уруши охирида у ер юзида бутун инсониятнинг чуқур нафратига учраган одам эди. Ҳатто ўз халқи ҳам унга қарши қўзғолон кўтарди, жонини сақлаб қолиш мақсадида Голландияга қочиб кетган, одамлар уни шунчалик ёмон кўрардилар-ки, роҳатланиб тилка-лора қилишга ёки оловда куйдиришга тайёр эдилар. Ушбу ялпи ғазабланиш авжига чиққан маҳал кичкина бир болакай кайзерга оддий, самимий хат юборибди. Бошқалар нима деб ўйлашидан қатъи назар у Вельгелмни ўз императори сифатида ҳамisha севишни ёзган экан. Кайзер хатдан чуқур таъсирланиб, йигитчани учрашувга таклиф қилибди. Бола онаси билан бирга келган экан, кайзер шу аёлга уйланибди. Бу болага «Қандай қилиб дўстлар орттирмоқ ва одамларга таъсир кўрсатмоқ керак» сўнгари китобларни ўқиш зарурати бўлмаган. Бунинг учун керак нарсага у фаҳм-фаросати орқали эришибди.

Агар дўст орттирмоқчи хоҳласак келинг, вақт, ғайрат, беғаразлик талаб қилинса ҳам бошқаларга нимадир қилайлик. Виндзорск герцоги шаҳзода Уэльский Жанубий Америка мамлакатларига бўладиган сафари олдидан ўз нутқларини ушбу давлатлар тилида сўзлаш мақсадида бир неча ой испан тилини ўрганибди, шу сабаб жанубий америкаликлар уни жуда ёқтириб қолишибди.

Кўп йиллардан бери мен дўстларимнинг туғилган саналарини эслаб юраман. Қандай қилиб? Илми нўжумга ишонмасам-да ҳар ҳолда айнан шундан бошладим, уларнинг бирортасидан туғилган санаси феъл-атвори, одатлари билан боғлиқми, йўқми эканини суриш тирдим. Шундан сўнг унинг туғилган куни ҳамда ойини сўрайман. Агар у, масалан 24 ноябрь куни туғилганини

айтса, мен хаёлимда «24 ноябрь, 24 ноябрь» деб так-рорлаб тураман. У ўғрилиши биланоқ, бирор нарсага бу санани ёзиб оламан, кейин эса ушбу маълумотларни махсус дафтарчага киритаман. Ҳар йилнинг бошида бу саналарни столим устидаги календарда белгилаб чиққанам учун, ўша кунлар истасам-истамасам кўзимга ташланади. Бирор бир дўстимнинг туғилган куни келганда, унга хат ёки телеграмма йўллайман. Бу қанчалик ажойиб таассурот қолдиради-я! Кўпинча, ана шу кунни эслаб қолган ягона киши бўлиб чиқаман.

Дўст орттириш ниятида эканмиз, келинг одамларни қувонч ва иштиёқ билан қарши олайлик. Сизга биров телефон орқали қўнғироқ қилганида ҳам шу услубни ишлатинг. «Алло» сўзини шундай оҳанг билан айтингки, суҳбатдошингиз қўнғироқ қилганидан сиз қанчалик хурсанд эканингизни тушунсин. Телефон компанияси ўз ходимларини: «Марҳамат, сизга қайси рақам керак?» деган сўзларни — «Хайрли тонг, сизга хизмат қилишдан бахтиёрман», маънисини билдирадиган оҳангда сўзлашга ўргатади.

Ушбу қоида иш юзасидан бўладиган муносабатларда ҳам қўллашга яроқлими? Сиз қандай фикрдасиз? Унлаб мисолларни келтиришим мумкин, аммо бизда инкитасига жой бор, холос.

Нью-Йоркдаги йирик банклардан бирининг ходими Чарльз Р. Уолтерсга аллақандай корпорация ҳақида маҳфий маъруза тайёрлаш топширилди. Уолтерс шунга доир зарур маълумотларни биладиган бир одамни танирди. У ўша киши билан учрашишга борди, бу одам йирик саноат компанияси бошқарувицинг раиси эди. Уолтерс унинг хонасига кираётган маҳалда эшик олдида ёш аёл кўриниб, раисга бугун ҳеч қанақа маркаси йўқлигини айтди.

«Мен ўн икки яшар ўғлим учун почта маркаси йиғмоқдаман», дея изоҳ берди раис Уолтерсга. Ташрифдан мақсадини айтган Уолтерс суҳбатдошига саволлар бера бошлады. Раис ноаниқ жавоблар қайтарарди. У гапиришни истамас, кўринишидан ҳеч нарса уни бунга ундай олмасди. Суҳбат қисқа ва беҳуда кечди.

Бу тўғрида Уолтерс тингловчиларимга сўзлаб берар экан, қўшимча қилди: «Очигини айтганда, нима қилишимни билмасдим. Бироқ кейин, ўн икки ёшар ўғил, маркалар, қотибанинг сўзлари ёдимга тушди... Шунингдек, мен банкимизнинг чет эллар бўлими дунёнинг ҳар

томонидан келадиган хатларнинг маркарларини ажратиб, йиғишини эсладим.

Кейинги гал раиснинг қабулхонасига кириб, менда ўгли учун бир неча марка борлигини айтиб қўйишларини сўрадим. Унинг ҳузурига тантанали таклиф қилишди. Мабодо, конгрессга сайлашганда ҳам қўлимни қисиб, ўз шодлигини бу даражада ҳаяжон билан изҳор қила олмасди. Чеҳрасида табассум ва хайрихоҳлик барқ уриб турарди. «Мона буниси менинг Джоржимга жуда хуш ёқади, — деди у севинч билан маркарларни оларкан. Бунисини қаранг! Ахир бу — хазина-ку!»

Биз иккаламиз ярим соатлар маркарлар тўғрисида суҳбатлашдик ва ўглининг суратларини кўриб ўтирдик, кейин эса гарчи ҳатто ишора қилмаган бўлсам-да, бир соатдан кўпроқ вақтини сарфлаб мени қизиқтирган барча маълумотлар ҳақида батафсил сўзлаб берди. Ўзи билганлардан ташқари, қўл остидагиларни қақиртириб, улардан ҳам суриштирди, айрим ҳамкасбларига қўнғироқ қилиб, мени далиллар, рақамлар, маъруза ва хатлар билан таъминлаб жўнатди. Газетачилар тилида айтганда, мен шов-шувга сабаб бўладиган ютуққа эришгандим.

Мана, бошқа бир мисол.

Кўп йиллар мобайнида Филадельфиядан К. М. Кнафл кичик савдо тармоқларига эга йирик савдо компаниясини ўз кўмири билан таъминламоқ илинжида юрарди. Ушбу компания эса шаҳардан четдаги қандайдир корхонадан ёқилғи харид қилиб, уни Кнафл идораси эшиги ёнидан ташинида давом этарди. Кнафл менинг кечки машғулотларимдан бирида сўзга чиқиб, ёқилғи савдоси билан шуғулланаётган дўконлар ишига ҳайратланаётганининг изҳор қилди, улар мамлакатга қашшоқлик келтираётир, дея шаънларига лаънатлар ёғдирди. Ўз молини уларга нега сота олмаётгани сабабини ҳеч айглаб етмасди.

Мен унга бошқачароқ усул қўллашни маслаҳат бердим. Мана нима юз берди, тингловчиларимиз орасида: «Бир хилдаги чакана савдо дўконлари давлатга фойдадан кўра, кўпроқ зиён етказадилар», деган мавзуда очлқ мунозара уюштирдик.

Маслаҳатимга амал қилган Кнафл қарама-қарши ҳолатни эгаллади: у ушбу дўконларни ҳимоя қилиб сўзлашга рози бўлди, кейин ўзи нафратланиб юрган компания раиси ҳузурига тўғридан-тўғри ариза билан кир-

ди: «Бу ерга сизга ўз кўмиримни сотиш мақсадида келганим йўқ. Бир хизмат кўрсатишингизни сўрамоқчиман». Сўнгра у мунозарада сўзга чиқиши лозимлигини айтиб: «Мени зарур маълумотлар билан таъминлайдиган сиздан бошқа яхши биладиган одамни танимаганим туфайли ёрдам сўрамоқчиман. Ушбу мунозарада ғолиб чиқишни жуда-жуда хоҳлардим, кўрсатадиган ҳар қандай кўмагингиздан ўта миннатдор бўлардим».

Ушбу воқеа ниҳоясини Кнафл бизларга айтиб берган ҳолича келтирмоқчиман:

«Мен бу одамдан бир дақиқа вақт ажратишини сўрадим. Ушбу шартга кўра, у қабул қилишга рози бўлди. Илтимосим мазмунини айтиб берганимдан сўнг ўтиришга таклиф этди, ҳузурига бир хилдаги чакана савдо дўконлар тўғрисидаги китобнинг муаллифи ҳисобланмиш раҳбар ходимни ҳам чақириб, роппа-роса бир соатгу қирқ етти дақиқа суҳбатлашди. Ўзи бир хилдаги чакана дўконлар эгалари миллий ассоциациясига мактуб йўллаган экан ва шу мавзудаги мунозара қайд этилган нухани чиқариб қўйди. Унинг нуқтаи назарига кўра, бир хилдаги чакана дўконлар шакл-шубҳасиз инсониятга хизмат қилаётган экан. У юзлаб аҳоли турар жойларига хизмат кўрсатаётганидан мағрурларди. Бу тўғрида гапираётганида кўзлари чақнарди. Тан олишим керак-ки, хаёлимга ҳам келмаган кўп янгилликларни билиб олдим. Ушбу масалада қарашларимни у бутунлай ўзгартириб юборди.

Чиқиб кетаётганимда елкамни қучиб қузатаркан, бўладиган мунозарада менга омад тилади ва вазифамнинг улдасидан чиққаним ҳақида албатта сўзлаб беришга киришимни сўради. Унинг охириги сўзлари шундай эди: «Марҳамат қилиб ҳузуримга яна баҳорнинг охирида келсангиз, кўмир учун буюртма бермоқчи эдим».

Бу мен учун мўъжиза бўлди. У мен томондан ҳеч қанақа илтимос қилинмасдан буюртма бераётганди. Унга ва унинг муаммоларига самимий қизиқиш кўрсатиб, икки соат ичида ўн йил давомида ўзимга ва кўмиримга эътиборини қаратиш мақсадидаги ҳаракатларим натижасидан ортироғига муяссар бўлдим,

Сиз жаноб Кнафл ҳеч қанақа янгиллик очганингиз йўқ, чунки бунгача, Исо аллайҳиссалом туғилишидан ҳам юз йиллар муқаддам буюк рим шоири Публий Сир шундай деган: «Биз бошқаларга улар бизга қизиққанларидан сўнг эътибор берамиз».

Агар шахсиятингизда жозибалиликни шакллантирмоқчи бўлсангиз ва одамлар билан янада кўпроқ тил топишни ўрганмоқни ихтиёр этсангиз, доктор Генри Линкнинг «Динга қайтиш» китобини мутолаа қилинг. Сарлавҳадан қўрқманг. Бу мунофиқона тақводор китоб эмас. У ўз муаммолари юзасидан мурожаат қилган бир неча минг одамни шахсан текширган ва уларга маслаҳатлар берган машҳур руҳшунос томонидан ёзилган. Доктор Линк менга ўз китобини «Ўз шахсиятингизни шакллантиринг» деб ҳам аташ мумкинлигини айтди. Унда гап айнан шу тўғрида боради. Агар сиз уни ўқиб чиқиб, баён этилганларга амал қилсангиз, шубҳасиз одамлар билан муносабатларингизни моҳирона қура оласиз.

Шундай қилиб, агар сиз одамларга манзур бўлишни истасангиз, биринчи қондани ёдда тутинг:

Бошқа кишиларга астойдил қизиқинг.

ЯХШИ ТААССУРОТ ҚОЛДИРИШНИНГ ОДДИЙ УСЛУБИ

Яқинда мен Нью-Йоркда тушликлардан бирида бўлдим. Таклиф этилганлар орасида каттагина мерос соҳибаси ҳисобланган ва барчада яхши таассурот қолдиришга иштиёқманд аёл бор эди. У ақчасини мўйна, олмос ва марваридларга сарфлабдию одамлар меҳрини қозонмабди. Юз ифодасидан ҳаммадан норозилиги ва худбинлиги акс этиб турарди. Меҳмон барчага маълум бўлган бир нарсани — башара либослардан-да муҳимроқ эканини ҳисобга олмаган кўринарди. (Дарвоқе, хотиннингиз ўзига мўйнали пўстин харид қилишдан аввал бу тўғрида эслаб қўйса ёмон бўлмасди).

Чарлз Шваб менга бир табассуми миллион долларга тушганини гапирган эди. Эҳтимол, бу ҳақиқатга яқиндир, қолаверса, деярли барчаси ютуқларининг асосида унинг ўзига хослиги, жозибаси ва одамларга манзур бўлиш қобилияти ётади. Ажойиб хислатларидан яна бири эса — мафтункор табассуми эди.

Бир гал ярим кунни Морис Шевалье билан ўтказдим, очигини айтсам, у бадқовоқ ва камгап, мен кутган кишига сира ўхшамасди. Ушбу таассуротим бир бор жилмайиши биланоқ дарҳол ўзгариб қолди. Менга булутлар ортидан қуёш кўрингандек туюлди. Агар Морис Шевальенинг бундай табассуми бўлмаганида, эҳтимол уста-дурадгор сифатида ўз Парижида қолиб кетармиди.

Амалий иш ҳар қандай сўзлардан баланд жаранглайди, табассум эса: «Сиз менга ёқасиз, мени бахтиёр этасиз. Сизни кўришдан мамнунман» дейди.

Мана нега итлар бу даражада муҳаббат қозонадилар. Улар бизни кўришлари биланоқ хурсандчилигини бутун имкониятларини ишга солиб ифодалайдилар. Табиийки, ўзимиз ҳам уларни кўриб мамнун бўламиз.

Сохта табассумларга нима дейсиз? Йўқ, улар ҳеч кимни алдай олмайди. Биз унинг сунъийлигини биламиз ва бундан ҳайратланамиз. Мен ҳақиқий, қалб тўридан чиқиб дилни эритадиган, юқори баҳоландиган табассумни назарда тутмоқдаман.

Нью-Йоркнинг катта универсал магазини ёллаш бўлими бошлиғининг гапига қараганда, у башараси тумшайган фалсафа докторидан кўра, маълумоти йўқ, аммо табассуми мафтун этадиган сотувчи қизни ишга олишни афзал кўраркан.

АҚШдаги каучук бўйича йирик компания директорлар кенгаши раисининг кузатувларига кўра, одам қилган ишидан завқланмаса, камдан кам ҳолатда режасини тўласинча бажаришга улгураркан. Бу саноатчи барча орзу-ҳавасларнинг сирли калити — астойдил қилинган меҳнатдадир, деган қадимги мақолга унчалик ишонмайди. «Мен шундай одамларни билман-ки, — дейди у, — ўз ишларини катта қониқиш билан бажарадилар. Шундан кейин яна ўшалар ёлланма ишчи бўлиб ишлаганларини кўрдим. Меҳнатлари уларга завқ бағишламас, барча қизиқишлари сўнди ва муваффақиятсизликка учрадилар».

Одамлар сиз билан муомалада шодланишларини истасангиз, улар ўртасида аввало, ўзингиз хурсанд бўлишингиз лозим.

Мен минглаб ишбилармон кишилардан бир ҳафта давомда кимга бўлса-да табассум қилишни, кейин эса ушбу тажриба натижалари ҳақида машғулотларимизда сўзлаб беришларини сўрадим. Бундан нима чиқаркан? Кўраимиз... Мана, Нью-Йоркнинг норасмий фонд биржаси аъзоси Уильям Б. Штейнхарднинг хати. Ундаги ҳолат ягона эмас, амалда бу юзлаб бошқа кишиларга ҳам хос типик воқеадир.

«Ўйланганимга ўн саккиз йилдан ошди, — деб ёзади Штейнхард, — аммо ушбу вақт мобайнида хотинимга камдан-кам жилмайганман, ҳатто, тўшакдан турганимдан то ишга келганимга қадар бир оғиз ҳам сўзлашмаган ҳолларимиз кўп бўлган. Даҳшатли да-

ражада жизакки эдим-ки, бунақасини Бродвей ҳам кўрмаган. Сиз табассум билан боғлиқ тажрибам натижаси ҳақида сўзлаб беришни сўраганингиз учун мен бунга бир ҳафтамни бағишлашга қарор қилдим. Шундай қилиб, эрталаб сочларимни тараётганимда ойнадаги тумшайган башарамга қараб, ўзим-ўзимга: «Билл, сен бугундан бошлаб бу турқинга барҳам берасан, жилмаясан ва бунга дарҳол киришасан», дедим. Нонуштага ўтираётганимда хотинимга жилмайиб сўрашдим ва «Хайрли тонг, азизам», дедим.

Сиз унинг ҳайратланишидан менг оғоҳлантирган эдингиз, ammo ундаги ўзгаришга етарли баҳо бермабсиз. Ўйланиб, ҳаяжонда қолди. Мен унга бугундан эътиборан бу одатий тус олишини айтдим ва мана икки ойдир-ки, ҳар куни шу тахлит иш тутаяпмиз.

Хулқимдаги бундай ўзгариш шу икки ойда хонадонимизга ўтган аввалги йиллардагидан кўпроқ бахт келтирди.

Ишга бораётиб ўзимизнинг кўп хонадонли уйимиздаги лифтга қаровчи болакайу қоровулга жилмаяман ва «Хайрли тонг» дейман, метрода пулимни майдалаётиб кассирга табассум қиламан. Биржа залида бўлганимда шу чоққача менинг жилмайишимни кўрмаган одамларга илжайман.

Тез орада бошқалар ҳам менга жавобан табассум билан жавоб қайтараётганликларини пайқадим. Шикоят ва ташвишлар изҳор қилиб, ҳузуримга келганларни хайрихоҳ қаршилайман. Уларни жилмайган кўйи тинглайман ва барча англашилмовчиликлар осон барҳам топади. Табассумим менга ҳар куни доллар — кўплаб миқдорда долларлар келтираётганига ишонч ҳосил қилмоқдаман.

Бошқа брокер билан хонамиз битта. Унинг қўли остида дилкаш йигитча бор, мен хулқ-атворимдаги ўзгаришлардан шу даражада руҳланиб кетган эдим-ки, яқинда унга одамлар ўртасидаги муносабатлар муаммосига ўзимнинг янгича қарашларим хусусида гапириб бердим. Ушанда у биринчи марта хонадан ҳамкорликда фойдаланиш ҳақида келишиб олаётганимизда мени кўриб, «жуда жиззакки» деб ўйлаганига ва бу фикрини яқинда ўзгартирганига иқроп бўлди. Унинг эътирофича, жилмайганимда ҳақиқатан ҳам ёқимтой кишига айланарканман.

Мен, шунингдек, барчани ва ҳамма нарсани таъқид қилиш одатимдан воз кечдим. Энди таъқид ўрнига маъқуллайман ва мақтайман. Нима истаётганимни ҳам гапирмай қўйдим. Ҳозир суҳбатдошимнинг нуқтан назарини англаб олишга ҳаракат қиламан. Буларнинг барчаси ҳаётимда кескин бурилиш ясади. Ҳозир бутунлай бошқа одамман, янада бахтиёрман, янада бойман — бадавлат дўстларга ва бахтга эгаман — охир-оқибат булар ягона ҳақиқий бойлик».

Унутманг, ушбу мактуб турмуш ташвишларидан қийналган, ўзини биржа ходими, деб ҳисоблаган, аслида эса Нью-Йоркдаги норасмий биржа фондида қўриқиб ва таваккалига олиб-сотарлик эвазига рўзгорига пул топаётган одам томонидан ёзилган, бу шунчалик оғир иш-ки, шу билан шуғулланишга жазм этганларнинг юз нафаридан тўқсони таназзулга учрайди.

Жилмайишга лаёқатингиз йўқми? Унда нима қолади? Авваламбор, табассум қилишга ўзингизни мажбур қилинг. Ёнингизда ҳеч ким бўлмаса, хуштак чалинг ёки бурнингиз остидан бирор оҳангни мингирлаб туринг ёхуд қўшиқ айтишингиз мумкин. Ўзингизни бахтиёр ҳис этаётгандек тутинг, бу сизга кайфиятингиз яхшиланишида ёрдам беради.

Шу тўғрида Гарвард университети профессори Уильям Джеймс бундай деган:

«Одатда ҳаракат кайфиятнинг оқибати ҳисобланади, бири иккинчисидан ажралмасдир. Бевосита қўпроқ ўз иродамиз орқали ҳаракатларимизни бошқара бориб, хоҳишимиз туфайли қисман кайфиятимизни яхшилаёмиз. Шу тариқа, тушкун аҳволда қолганда, хоҳиш-иродани самарали йўналтириб кўтаринки кайфиятга эришиш мумкин — бунинг натижасида гўё ҳамшиша вақтим чоғ, деган ҳолатни сингдирасиз...»

Оламда барча бахт излайди ва уни топишнинг ягона тўғри йўли мавжуд. Бунинг учун сиз хаёлларингизни бошқара билишингиз керак. Бахт—ташқи муҳитга эмас, ички шароитларга боғлиқ.

Сизнинг бахтиёр ёки бахтли эмаслигингиз бирор бир насага эга эканлигингиз, кимлигингиз, қаердалигингиз ёхуд нима иш қилаётганингизга боғлиқ эмас; сизнинг ҳолатингиз шулар ҳақида қандай фикрдалигингиз билан белгиланади. Масалан, икки киши бир жойда туриб бир хил иш билан шуғулланиши; иккови

ҳам тахминан тенг миқдор пулга эга бўлиши ва бир хил амални эгаллаши мумкин — шунга қарамай, бири бахтсиз, иккинчиси бахтиёрдир. Нега? Оқибатда уларнинг ақл-заковатларда фарқ бор. Хитойнинг жазирама иссиғида кунига етти цент иш ҳақи учун тер тўкиб ишлаб юрган ҳаммоллар орасида учраган бахтли чеҳралар Нью-Йоркнинг Парк-авенюсида дуч келадиганларидан кам эмас. Шекспирнинг фикрича, ҳеч нарса яхши ёки ёмон бўлмайди, ҳаммаси ўзимиз буюмларга қандай қарашимизга боғлиқ.

Эйб Линкольн бир гал ушбуни илғабди: «кўпчилик инсонлар ўзлари қанча истаган бўлсалар, шу даражада бахтиёр эканлар». У ҳақ эди. Яқинда ушбу ҳақиқатни тасдиқловчи жонли мисолга дуч келдим. Нью-Йоркнинг «Лонг-Айленд» метро бекатидаги зиналардан кўтарилаётган эдим. Шундоқ рўпарамда ўттиз-қирқ чоғли майиб-мажруҳ бола суянчиқ чўп ёки ҳассага таяниб, катта машаққат эвазига зиналарни босишарди. Бир болакайни замбилда кўтариб олишганди. Улар кулишар, қувонишарди ва бу мени ажаблантирди, шу тўғрида йўлбошловчиларига айтдим. «Ҳа, тўғри, — жавоб қайтарди у, — бола ўзининг бир умрга мажруҳ эканини англаганида дастлаб ларзага келади, кейинчалик тақдирга тан бериб, соғлом болалардан кўра, бахтли ҳис этади, ўзини».

Ана шу болалар қаршисида таъзим қилиш истаги тугилди. Ишончим комилки, улар менга унутилмас сабоқ беришганди.

«Сент-Луис кардиналс» бейсбол жамоасининг собиқ ўйинчиси, ҳозирда Америкада омади юришган суғурта агентларидан бири—Франклин Бетжер юзида табассуми балқиб турган одамни ҳамиша очиқ чеҳра билан қаршилашларини бундан кўп йил муқаддам тушунганини айтди. Шунинг учун бировнинг хонасига киришдан аввал, эшик олдида бир лаҳза тўхтаб, тақдирга шукроналар ёғдирадиган кўп яхши нарсалар ҳақида хаёл сураркан, юзида самимий табассум пайдо бўлиб, хонага кираётганида ҳам шу ҳолат чеҳрасидан йўқолмай тураркан.

Унинг фикрича, суғурта соҳасидаги ажойиб муваффақиятларида ушбу оддий усул жиддий аҳамиятга эга экан.

Элберт Хаббарднинг қуйидаги доно маслаҳатларини диққат қилиб ўқинг, аммо ёдингиздан чиқмасин, эътибор билан ўқисангизу уларни амалда қўлламасангиз, ҳеч нарсага эриша олмайсиз.

«Ҳар сафар уйингиздан чиқаётганингизда иягингизни кўтаринг, бошингизни баланд тутинг ва ўпкангизни тўлдириб нафас олинг; қуёш нурларини эҳтирос ила ўзингизга сингдиринг; дўстлар билан жилмайиб саломлашинг ва юрак тафти-ла қўл олишинг. Сизни нотўғри тушунишларидан сира қўрқманг, душманларингиз тўғрисида ўйлашга вақт йўқотманг. Нимани истаётганингизни чуқур фикрлаб кўринг, шундан сўнг ҳеч иккиланмасдан мақсад сари дадил интилинг. Ўзингиз бажармоқчи бўлган улкан ва ажойиб юмушлар хусусида фикр юритинг, ўшандагина вақти келиб истагингизни амалга оширишга зарур бўлган уддалаш имкони бор ишларга беихтиёр қўл ураётганингизни сезасиз, буни денгиз қалқиган пайти маржонни вужудга келтирадиган жонивор ўзига зарур микроэлементларни топганига қиёсласа бўлади. Хаёлингизда ўзингиз шундай бўлишни ҳавас қилган ўша истеъдодли ва омадли инсон қиёфасини тасаввур этсангиз, соатлар ўтган сайин фикран ўшанинг қиёфасига кириб бораверасиз. Фикр — буюк куч. Мавжуд руҳий ҳолатингизни сақланг — доимо ўктам, самимий ва яхши кайфиятда бўлинг. Тўғри фикрлаш — яратувчилик, демак. Ҳамма нарса орзу ҳавас туфайли амалга ошади, астойдил қилинган интилиш эса ижобат топади. Биз фикран ўзимиз истаган инсонга ўхшаб борамиз. Иягингизни сал кўтариб, бошингизни баланд тутинг. Унутманг, ҳар биримиз илоҳий бўлишимиз мумкин».

Қадимги хитойликлар ҳаётий тажрибага эга доно инсон бўлган эканлар. Уларда шундай мақол бор: «Юзида табассуми йўқ киши дўконини очмаслиги керак». Буни бош кийимимиз ички томонига ёпиштириб олишимиз лозим.

Модомики, дўконларни эсга олибмиз, «Оппенгейм Коллинз энд компани» фирмаси рекламаларидан бирида қуйидаги ҳаётий донишмандлик намунаси мавжуд:

Байрам табассумининг қадр-қиммати

Ўзи арзимас бўлса-да, кўп нарса беради.

Уни олганларни бойитади, ҳадя этганларни камбағаллаштирмайди.

У бир лаҳза давом этади, хотирада эса абадий қолади.

Ҳеч ким ундан воз кечадиган даражада бой эмас, ундан бойиб кетган камбағал ҳам йўқ.

У хонадонингизга бахт келтиради, муносабатларда хайрихоҳлик муҳитини туғдиради ва дўстлар учун шартли белги вазифасини ўтайди.

У чарчоғи борларга малҳам, руҳий тушкун ва ғамгинларга қуёш нуридек, кўнгилсизликларга қарши энг яхши воситадир.

Шунга қарамасдан, у харид қилинмайди, тилаб олинмайди, қарзга берилмайди, ўғирланмайди. Токи, инъом этишмаса, ўзича ҳеч нарсага ярамайди!

Шундай қилиб, одамларга манзур бўлишни истасангиз, иккинчи қоидани ёдда сақланг:

Табассум қилинг.

АГАР ШУНИ БАЖАРМАСАНГИЗ, СИЗНИ КЎНГИЛСИЗЛИК КУТАДИ

1898 йилда Нью-Йорк штатининг Рокленд графлигида фсжеа юз берди. Бир оилада бола дунёдан кўз юмди, шу куннинг ўзида барча қўшнилари дафн маросимига бормоқчи эдилар. Джим Фарли отхонага бориб отини аравага қўшмоқчи бўлди. Ерни қор қоплаган, ҳаво жуда совуқ эди; бир неча кундир-ки, отни ташқарига олиб чиқишмаганди, у шўхлик қила бошлади, депсинди, баланд сакраб орқа оёғи билан Джим Фарлини тепиб ўлдирди. Шундай қилиб, ўша куни Стони-Пойнт қишлоқчасида бир одамнинг ўрнига икки кишини дафн этишди.

Джим Фарли бевасини уч фарзанди ва бир неча юз доллар суғурта пули билан тарк этди. Унинг тўнғич ўғли ўн ёшда бўлиб, у гишт заводини ишга кириб, қум ташир ва офтобда гиштларни қуритиш учун уларни ағдариб турарди. Джим жиддийроқ таълим ололмади, бироқ ирландча хайрихоҳлик туфайли одамларни ўзига мойил қилар, шу тариқа сиёсатга араллашиб, йиллар ўтиши билан барча учратган кишиларнинг исмларини хотирасида сақлаб қолишдек нодир қобилиятини шакллантирди.

У ўрта мактабда ўқимаган, бироқ унга тўртта коллеж илмий даража берганида ҳали қирқ ёшга етмаганди ва Қўшма Штатлар демократик партияси Миллий комитети раиси ҳамда алоқа вазири бўлди.

Бир гал мен Джим Фарлидан интервью олганимда муваффақиятларининг сирини қизиқдим. «Жиддий ишлашда», деб жавоб берди. Мен эса «Сиз ҳазиллашасиз», дедим.

Ушанде муваффақияти нимада ифодаланаётганини

сўради. «Менга маълум бўлишича, сиз ўн минг одамнинг номини биласиз», жавоб бердим мен.

«Сиз янглишдингиз, — эътироз билдирди у. — Мен эллик минг одамнинг номини айтиб беришим мумкин». Ишонинг: ушбу қобилият Фарлига Франклин Д. Рузвельтни Оқ уйга киритишда ёрдам берди.

Джим Фарли гипс ишлаб чиқариш концернида сотувчи бўлиб юрган йиллари ва Стони-Пойнт муниципалитетида котиблик қилганида ўзи учун исмларни хотирада сақлаб қолиш тизимини яратди. Дастлаб бу тизим анча содда экан. Ҳар гал янги танишлари пайдо бўлса, унинг тўлиқ исми, оиласи аъзолари, машғулоти характерини ва сиёсий қарашларини аниқлаб борган. Фарли бу маълумотларни миясига жойлаб олгач, бир йилдан сўнг ҳам ўша одамга елкама-елка туриб, ундан хотини, болалари, боғида ўсаётган гуллари тўғрисида сўраши мумкин эди. Кўплаб ўз хайрихоҳларини топганига ҳайратланмаса ҳам бўлади.

Рузвельтнинг президентлик сайловлари арафасида Джим Фарли ғарбий, шимоли-ғарбий штатларда яшовчиларнинг барчасига юзлаб хатлар йўлади. У ўн икки кун ичида йигирма штатда бўлди, минг миль масофани босиб ўтди, қаерда яёв, қаерда поездда, қаерда автомобилда, яна қайси жойда қайиқда юрди. Бирор бир шаҳарга борса, керакли одамлар билан нонуштада, чой ичаётиб ёки тушликда «юракдан» гаплашар, шундан сўнг тезда йўлга отланарди.

Шарққа қайтиши биланоқ, ўзи борган шаҳарда учратган одамлардан бирига суҳбатлашган кишиларининг рўйхатини юборишни сўраб хат ёзган, сўнгги тузилган рўйхатда минглаб одамларнинг номлари битилган, шунга қарамасдан, ўшаларнинг барчаси Джим Фарлидан шахсий мактуб олишган ва бундан жуда ҳайратланшган. Барча хатлар «Қадрли Билл» ёки «Қадрли Джо» деган мурожаатдан бошланган ва албатта ниҳояси «Джим» имзоси билан тугаган.

Джим Фарли ҳали ҳаёт йўлининг бошидаёқ ҳар бир оддий инсонни бутун дунёдаги исталган исмдан кўра ўзининг номи кўпроқ қизиқтиришини фаҳмлаган экан. Ушбу исмни ёдда сақлаб, бамайлихотир уни тилга олсангиз мазкур одамга нозик, аммо жула самарали хушомад қилган бўласиз. Мабодо, бу исмни эсдаб чиқарсангиз ёхуд нотўғри ёзсангиз манфаатингизга

зид ҳолатда қоласиз. Масалан, бир сафар Парижда нотиклик санъати бўйича курслар ташкил қилиб, у ерда яшовчи америкаликларнинг барчасига хатлар йўлладим. Мактуб оладиганлар фамилияларини инглиз тилини унча яхши билмайдиган француз машинисткалари ёзганлигидан, табиийки талайгина хатоларга йўл қўйилган. Бир киши — Американинг Париждаги банки бошқарувчиси менга кескин хат ёзиб, исми хатолар билан битилганига шаъма қилган.

Эндрю Карнеги ютуқларини қандай изоҳлаш мумкин?

Уни «пўлат қироли» деб атар эдилар, аммо пўлат ишлаб чиқариш хусусида кам биларди. Қўл остида бу соҳани яхши биладиган юзлаб одамлар ишлаган.

Аммо Эндрю одамларга муомала қилишни яхши биларди ва айнан шу хислат уни бадавлат одамга айлантирди. У ташкилотчилик қобилияти ҳамда раҳбарлик истеъдодини жуда эрта намоён қилди. Ун ёшлигидаёқ одамлар шахсан ўз исмларига ҳайратланарли даражада эътибор беришларини англаб, бу кашфиётдан шахсий мақсадлари йўлида фойдалана бошлади. Мана бир мисол: Шотландиядан бир урғочи қуённи олди, тез орада бир тўда қуёнчалар пайдо бўлди, уларни боқишга ҳеч нарса йўқ эди. Шунда унинг миясига ажойиб фикр келди. Қўшни болаларга агар жониворларга едириш учун беда ва қоқилар йиғиб келсалар, қуёнчаларга уларнинг исмларини қўйиши мумкинлигини айтди. Режаси ҳайратланарли даражада натижа берди ва Карнеги бунини бутун умрга эслаб қолди.

Орадан кўп йиллар ўтиб, ўша психологик ҳийласини ишбилармонлик муносабатларида қўллаб кўрди ва кўплаб миллионлар ишлаб олди. Ўз олдига Пенсильвания темир йўлига пўлат рельслар сотиш мақсадини қўйган эди. Уша пайтда Дж. Эдгар Томсон йўллар президенти бўлган. Шунда Эндрю Карнеги Питтсбургда йирик, пўлат қуйиш заводини қуриб, уни «Эдгар Томсон номидаги пўлат қуйиш заводи» деб атади.

Энди топишмоқни топинг-чи. Пенсильвания темир йўлларига пўлат рельслар лозим бўлганида, сизнингча, Дж. Эдгар Томсон уларни кимдан сотиб олган? «Сирс, Робак» фирмасиданми? О, йўқ, янглишдингиз.

Карчеги ва Джордж Пульман ораларида ётиб кетадиган вагонлар ишлаб чиқариш бўйича биринчилик

учун кураш бораётганда, «пўлат қироли» яна қуёнлар билан юз берган воқеадан чиқарган хулосани эслади.

Эндрю Карнеги назоратидаги «Сентрал транспортнейш компани» Пульманга қарашли компания билан кураш олиб борарди. Ҳар иккала компания «Юнион Пасифик» темир йўл буюртмалари бўйича ётиб кетадиган вагонлар ишлаб чиқариш соҳасида рақобатлашардилар, даромад келтирадиган ҳар қандай имтиёзлардан маҳрум бўлсалар-да, нархни туширишарди. Карнеги ва Пульман Нью-Йорк «Юнион Пасифик» бошқаруви аъзолари ҳузурига суҳбатга боришди. «Сент-Николас» меҳмонхонасида Карнеги Пульманни учратиб қолиб, унга шундай деди: «Хайрли кеч, мистер Пульман. Биз ўзимизни бир жуфт ақлсизлардек тутаётганимизни ўйлаб кўрганмисиз?»

«Сиз нимага ишора қиляяпсиз?» — сўради Пульман

Карнеги унга хаёлида икки корхонани бирлаштириш фикри борлигини айтди. У бир-бирига қарама-қарши эмас, қўшилиб ҳаракат қилишнинг афзалликларини очиқ-ойдин ифодалаб берди. Пульман диққат билан тинглади, аммо Карнеги уни тўласинча ишонтиролмади. Ниҳоят қизиқиб савол берди: «Сиз янги компанияни қандай номлаган бўлардингиз?» Карнеги дарҳол жавоб қайтарди: «Шубҳасиз, Пульман люксвагонлар компанияси». Пульманнинг чиройи очилди «Юринг, менинг хонамга, — таклиф қилди у. — Бу тўғрида гаплашиб оламиз». Ушбу суҳбат саноатни ривожлантиришда тарихий аҳамиятга эга бўлди.

Эндрю Карнегининг дўстлари ва ҳамкасбларининг исмларини ёдда сақлаш ҳамда тўғри айтиш одати унинг раҳбарлик услуби сирларидан биридир. У ўз ишчиларининг кўпларини номларини айтиб чақиршини, шунингдек, ҳозирча ишларни шахсан бошқаришини, бирорта ҳам иш ташлаш унинг гуллаб-яшнаётган пўлат қуйиш заводи осойишталигига ҳалал бермаганини мағрурланиб гапирарди.

Одамлар ўз исми билан мағрурланадилар ва уни абадийлаштиришга ҳаракат қиладилар. Номини ёрадиган ўғиллари йўқлигидан қайғурган бераҳм бағритош чол П. Барнум набираси С. Силига ўзини Барнум-Сили деб аташга розилигини олиш мақсадида унга йигирма беш минг доллар берган экан.

Бундан икки юз йил муқаддам бойлар ёзувчиларга ўз китобларини уларга бағишласинлар, деб пул тўлаганлар.

Кутубхона ва музейлар бой жамғармалари учун ўз номлари инсоният хотирасидан ўчиб кетиши мумкинлиги тўғрисидаги хаёлдан даҳшатга тушадиган одамлардан миннатдор бўлишлари керак. Нью-Йоркдаги оммавий кутубхона Астор ва Ленокс коллекцияларига эга, «Метрополитен» музейи Бенжамин Олтме ҳамда Дж. П. Морганларнинг номларини абадийлаштирган. Деярли ҳар бир черковнинг олдини садақа қилувчиларнинг исмлари битилган рангли ойналар беэаб турибди.

Одамларнинг кўпчилиги исмларини эса қолиш йўлида вақт ва ғайратларини сарфламоқни истамайдилар. Улар ўзларини ҳаддан ташқари бандлик билан оқлайдилар, ваҳоланки, Франклин Д. Рузвельтдан ҳам бандроқ бўлишлари даргумон, у эса эслаб қолишга ва зарур бўлган ҳолда ҳатто ўзи дуч келган механиклар исмларини хотирасида тиклаб олишга қодир экан.

Мана бир мисол: «Крайслер» фирмаси Рузвельт учун махсус автомашина ишлаб чиқарганди. Уни Оқ уйга У. Чемберлен ва фирманинг механикларидан бири олиб келди. Қўлимда Чемберленнинг таассуротлари ёзилган хат турибди. «Президент Рузвельтга ғайриоддий асбоблар воситасида жиҳозланган автомашинани бошқаришни кўрсатдим, у эса менга одамлар билан муомала қилиш санъати нозикликларини ўргатди.

Мен Оқ уйга келганимда, — деб давом этади Чемберлен, — президент жуда хушмуомала ва очиқ чеҳрали эди. Исмимни айтиб чақирди, хушчақчақ кутиб олди ва менда чуқур таассурот қолдирди, кўрсатган ҳамда тушунтирганларимга астойдил қизиқиш билдирди. Машинанинг тузилиши оддий — шунчаки қўл билан бошқаришга имкон берарди. Атрофга оломон тўпланганда, у таъкидлади: «Менимча, бу мўъжиза. Сиздан талаб қилинадигани шуки, тугмачани босасиз, машина ўзи ҳаракатга келади, уни бошқаришга куч сарфлаш шарт эмас. Буни ҳайратланарли, деб ҳисоблайман, уни ҳаракатланишга нима мажбур этишини тушунмадим»,

Рузвельтнинг дўстлари ва яқинлари автомашинага қойил эканликларини изҳор этганларида, у уларнинг олдида шундай деди: «Мистер Чемберлен, мен сўзсиз, ушбу автомобилнинг ички тузилишига сарфлаган вақтингиз ва ғайратингиз учун миннатдорман. Машина аъло даражада». У радиаторни, орқани кўриш ойначаси ва соатни, ўзига хос чироқларни, ички қопламаларни, ҳайдовчи ўриндиғини, юк қўйиш жойидаги сандиқларнинг махсуслигини мақтаб ўтди. Бошқачароқ ифодалаганда, у билган ҳар бир қисм тилга олинди-ки, буларни чуқур ўйлаб қолдим. Шу тариқа лоҳида қайд этиб, бунга Рузвельт хоним, Перкинсоним, меҳнат вазири ва ўз котибининг эътиборларини қаратди. Сухбатга ҳабаш-қоровулни жалб этиб, бунга: «Джордж, энди сандиқларга қараб юришингга ўғри келади», деди.

Машинани бошқариш дарси тугагач, менга ушбу ўзлар билан мурожаат қилди: «Жаноб Чемберлен, мен Федераль заҳира бошқармамизни ярим соатча уттириб қўйдим, ишга қайтадиган пайтим келгандир, деб ўйлайман».

Оқ уйга ўзим билан механикни олиб боргандим. Уни Рузвельтга таништиришди. У президент билан гарби мулоқот қилмаган бўлса-да, Рузвельт унинг исмини бир марта эшитди, холос. У уятчанг йиғит эди. Бироқ, Рузвельт кетаётганида уни илгоҳи билан излаб топиб, исмини айтиб қўл сиқиб хайрлашаркан. Вашингтонга келганлиги учун миннатдорчилик билдирди. Бу ташаккурнома мазмунида хўжақўрсинлик эмас, балки биқрида бори ифодаланган эди.

Нью-Йоркка қайтганимдан сўнг бир неча кун ўтгач, мен президент Рузвельтдан ўзи имзолаган сурати ва орам кўрсатганим яна бир бор эътироф этилган миннатдорчилик хатини олдим. Бунга қандай вақт топиллиги мен учун жумбоқлигича қолди».

Франклин Д. Рузвельт атрофидагиларни ўзига қойил этишнинг энг содда, самарали ҳамда амалий усулларидан бири—уларнинг номларини ёдда сақлаб қолиш ва онларига керакли одам эканликларини сингдириш, деб билган. Аммо, барчамиз ҳам худди шундай қўл тутамизми?

Бизни одамларга таништиришганида, юздан эллик ҳолатда улар билан бир неча дақиқа ҳашигомалаша-

мизда, хайрлашаётиб исмларини ҳам эслаб қолмаймиз.

Сиёсий арбоб ўзлаштирадиган дастлабки сабоқнинг мазмуни қуйидагича: «Сайловчининг исмини ёдда сақлаш — бу давлат донишмандлиги. Уни эздан чиқариш — демак ўзингни унутилишга маҳкум қилмоқдир». Ишда ва ижтимоий муносабатларда исмларни хотирлаб қолиш, худди сиёсатдагидек аҳамият касб этади. Наполеон III, Франция императори, буюк Наполеоннинг жияни ўзи учрашишга тўғри келган одамнинг исмини ёдда сақлаш қобилияти билан мағрурланарди.

У бунга қандай эришган? Жуда осон. Бирор кимсанинг исмини яхши англамай қолганида у: «Кечирасиз, сизни қандай аташни пайқамай қолдим», деб айтар экан. Кейин, агар исм одатдагидан ташқари бўлса: Исмнигиз қандай ёзилади?» деб аниқлик киритаркан.

Сухбат давомида, бу исмни атайлаб, бир неча бор тилга олиб, уни одамнинг қиёфаси, ташқи кўриши ва юз бичимларига уйғунлаштираркан.

Агар унинг ҳузурда муҳимроқ одам бўлса, Наполеон бу билан чегараланмаган. Ёлғиз қолиши биланоқ, янги танишган кишининг исмини бир варақ қоғозга битиб, унга эътибор билан тикилиб, ўз хотирасига олган, кейин эса қоғозни йиртган. Шундай қилиб, янги исмни эшитиш ва кўриш орқали эслаб олишга муваффақ бўлган экан.

Буларнинг барчаси вақт талаб қилади, аммо: «яхши одатлар, — Эмерсон айтганидек, — майда қурбонликлардан ҳосил бўлади».

Шундай қилиб, агар сиз одамларга манзур бўлишни истасангиз учинчи қондани ёдда сақланг:

Одамнинг исми қандай тилда бўлмасин, унинг учун энг ёқимли ва ўта аҳамиятли оҳангдир.

ҚАНДАЙ ҚИЛИБ ЯХШИ СУХБАТДОШ БЎЛИШ МУМКИН

Яқинда мени бридж ўйинига таклиф қилишди. Тўғриси яқинда айтсам, бу ўйинни билмайман. Меҳмонлар орасида ҳам бридж ўйнай олмайдиган малласоч аёл бор эди. Лоуэлл Томас радиога келгунига қадар мен унда менеджер бўлганимни ва Европа бўйлаб кўп сафар қилганимни, депозитивлар намойиш этиб ўқиган маърузаларини тайёрлашда ёрдам берганимни билиб олгач, хитоб қилди: «Жаноб Карнеги, ўзингиз бўлган жойлар ҳақидаги кечинмаларнингизни, нималарни кўрганингизни ўртоқлашингизни жуда истардим».

Иккимиз диванга ўтириганимиздан сўнг, у яқинда эри билан Африкага борганини маълум қилди. «Африка! — дея завқландим мен. — Қандай қизиқарли! Ҳамиша Африкада бўлиш орзусидаман, агар бир суткани Жазоирда ўтказганим ҳисобга олинмаса, сира бунга имкон туғилмаган. Айтинг-чи, сиз йирик ҳайвонлар ўлкасида бўлганмисиз? Йўқ-е! Омадингиз чопибди! Сизга ҳавасим келади! Илтимос, менга Африка тўғрисида гапириб берсангиз...».

Бу ҳикоя қирқ беш дақиқага чўзилди. Шу билан у қаерга борганим ва нимани кўрганимни сўрамади ҳам. Саёҳатларим тўғрисидаги хотираларимни баҳам кўришни истамай қолди. Унга бор-йўғи ўз шахси тўғрисида гаплашадиган ва қаерда бўлганини қизиқиб тингловчи керак эди, холос. Бу аёл ғайритабиийми? Йўқ. Бундай одамлар кўпчилик.

Масалан, яқинда ньюйорклик китоб ношири Дж. У Гринберг уюштирган тушликда мен машҳур ботаник билан танишиб қолдим. Илгари бу соҳа одамлари суҳбатида бўлишга сира тўғри келмаганди. У мафтун

этди, наша, Лютер Бербанк ва хонада ўстириладиган гуллар ҳақида гапирганида, оддий картошкага оид ҳайратланарли маълумотларни баён этганида, ўрнимдан жилмай қотиб қолдим. Менда ҳам хонаки гуллар бор эди ва суҳбатдошим айрим қийинчиликларни қандай ечишим йўлларини айтиб берди.

Ҳали таъкидлаганимдек, бизлар тушликка таклиф этилган эдик. У ерда ўн икки нафар меҳмон бор бўлсада, бироқ мен барча одоб қоидаларини бузиб, бошқаларни унутиб, ботаник билан бир неча соат гаплашиб қолдим.

Тун яримлади. Шунда барча ўтирганларга хайрли кеч тилаб, қайтдим. Кейин ботаник уй эгасига мурожат қилиб, шаънимга бир неча мақтов сўзларни ёғдирибди. Унинг таърифича, мен «суҳбатга ўта мойил», яна ундай, бундай ва ниҳоят фикрини «энг қизиқарли суҳбатдош экан» деб хулосалабди.

Қизиқарли суҳбатдош? Ваҳоланки, деярли бир оғиз сўз айтмагандим. Мабодо, истаганимда ҳам мавзунинг ўзгартирмасдан бирор нарса дея олмасдим, умуман ботаника бўйича худди пингвинлар анатомияси хусусида қанча билсам шунчалик маълумотим бор эди. Бироқ мен нима қилдим: диққат билан тингладим. Астойдил қизиққанлигим учун тингладим. У буни сездим. Бу унга хуш келди. Эътибор кўрсатиш — хушомаднинг олий даражаси ҳисобланиб, буни кимга нисбатан бажара оламиз. «Қамдан кам одамларгина, — дея ёзди Джек Вудфорд ўзининг «Севгида янгилар» асарида, — завқ-шавққа тўла эътиборнинг яширин хушомадига бардош бера оладилар». Бироқ, мен уни диққат-эътибор бериб тинглаш билан чекланмадим. «Ваҳолашда софдил, мақтовда сахий» бўлдим. Суҳбатимиз қизиқарли, ибратли бўлганини айтдим ва бу рост эди.

Мен, суҳбатимиз ҳаддан ташқари эътибортортар бўлганини, яна у каби билимга эга эмаслигимдан афсусланганим, у билан далаларда сайр қилиб юриш истагим борлигини, албатта қайта-қайта учрашиш зарурлигини айтдим, дарҳақиқат шундай эди.

Буларнинг барчаси туфайли уни ўзим ҳақимда — яхши суҳбатдош, деб ўйлашга мажбур қилдим, аслида ҳам маъқул тингловчи сифатида уни гапиришга рағбатлантиргандим,

Ишга доир суҳбатлардаги ютуқнинг сири нимада? Тадқиқотчи олим Чарльз У. Элиотнинг айтишича: «ишга доир муваффақиятли муносабатларда ҳеч қандай сир йўқ.. Сиз билан суҳбатлашаётган одамга алоҳида эътибор кўрсатиш жуда зарур. Бундан ортиқ хуш келадиган нарса йўқ».

Мутлақо тўғри, шундай эмасми? Ушбу ҳақиқатни англаш учун Гарвардда ўқиш шарт эмас. Бироқ сиз ҳам, мен ҳам шундай савдогарларни биламизки, улар нархи баланд биноларни ижарага олиб, ўзларига қулай нархларда моллар харид қилиб, пештахталарини бепайдилар, реқламга анчагина сарфлайдилар, кейин эса яхши тингловчи бўлишга ақллари етмай, харидорларнинг гапларини кесадиған, ўзларидан норизо этадиған, ғашни келтирадиган, жойи келса дўкондан ҳам ҳайдаб чиқаришга тайёр сотувчи хизматчиларни ишга оладилар.

Мисол қилиб Дж. Вуттон билан бўлган воқеани олайлик. Гуруҳларимдан биридаги машғулотда у қуйидаги воқеани сўзлаб берди: Нью-Джерси штатининг денгиз қирғоғида жойлашган Ньюаркда шаҳридаги универмаглarning биридан костюм харид қилибди. Аммо буюм яхши чиқмабди — кўйлак ёқасини кир қилар экан. У костюмни дўконга қайтариб келиб, ўзи савдолашган сотувчинни топиб, бўлган гапни айтибди. Мен «айтибдй», дедимми? Кечирасиз, сал ошириб юбордим. Айтишга уринди, бироқ сўзини бўлишди.

«Бизлар бу костюмдан мингтасини сотдик, — эътироз билдирди сотувчи, — ва биринчи бўлиб сиздан шикоят тушди».

Унинг сўзларидан шу маъно чиқарди, бироқ гап оҳанги бундан баттар чиқди. Тажовузкор муомаласи: «Алдаманг, Бизларни аҳмоққа чиқараман, деб ўйла-яписизми? Бўпти, мен сизга кўрсатиб қўяман», дегандек эди.

Тортишув авжига чиққанда, унга яна бир сотувчи қўшилди. «Қора костюмларнинг ҳаммасида дастлаб бироз ранг чиқади, — деб изоҳ берди у. — Бунга чора йўқ. Шу нархга нима олмоқчи эдингиз?».

«Бир дайт бутун вужудим қайнаб кетди, — деди Вуттон ҳайқоисини давом эттираркан. Биринчи сотувчи ҳалоллигимдан гумонсираган бўлса, кейингиси эса иккинчи навли буюм сотиб олганимга ишора қил-

ди. Жаҳлим чиқди, уларга костюмларингни олинглар-да, кўзимдан йўқолинглар, деб бақирмоқчи бўлганимда, бўлим мудири келди. Уз ишини аъло даражада биларкан, менинг кайфиятимни тамоман ўзгартирди. Хуллас, ғазабланган инсонни қаноатланган харидорга айлантирди. Бунга қандай эришди?

Биринчидан, у бирор сўз айтмасдан, мени бошидан охиригача тинглади.

Иккинчидан, мен сўзимни тугатгач, сотувчилар ўз фикрларини ҳимоялай бошлаганларида, у тортишди ва *менинг нуқтаи назаримга ўтди*. У менинг ёқамдаги доғлар костюмдан бўлишига қўшилибгина қолмасдан, балки дўконларида харидорларни қониқтирмайдиган моллар умуман сотилиши мумкин эмаслигини айтди.

Учинчидан, ушбу кўнгилсизликка қандай чора топиш мумкинлигини билмаётганига иқроор бўлди ва мендан очиқчасига сўради: «Бу костюмни нима қилсам экан? Нима десангиз, шуни бажараман».

Бир неча дақиқа муқаддам мен бу лаънати костюмни уларнинг ўзларига қайтаришга тайёр эдим. Аммо энди эса: «Мен бор-йўғи бу вақтинчалик ҳолат ва бунга нима чора бери, деб сизлардан маслаҳат ол. оқчи эдим, холос?» дедим.

У менга костюмни яна бир ҳафта кийиб юришимни маслаҳат берди. «Агар ўшанда ҳам мамнун бўлмасангиз, — дея ваъда қилди у, — олиб келинг, сизга маъқул гушадиганига алмаштириб берамиз. Илтимос, кечиринг, сизни ташвишга қўйдик».

Мен дўкондан қониқиб чиқдим; ҳафта охирида костюм рисоладагидек бўлди ва универмага нисбатан ишончим бутунлай тикланди».

Бундай маъмур бўлимга бошлиқ экани ажаблан-ирмайди; сотувчиларга келсак, улар.. бир умрга соғувчи бўлиб қоладилар, дейишимга сал қолди. Йўқ, уларни эҳтимол харидорларга муомала қилмайдиган жойга, молларни ўраш бўлимига ўтказсалар керак.

Ҳар қандай шиддатли жанжалкаш ҳатто энг қўпол танқидчи ҳам тилида қироллик илонидек заҳар тўплаган бўлса-да, уни сочгунича жим турадиган, чи-

даб ҳамдардлик билдирадиган тингловчи олдида ди-моғи юмшаб, тақдирига тан беради. Мана сизга ми-сол. Бир неча йил аввал «Нью-Йорк телефон компани»-си телефончи қизлари уришқоқ, жаҳлдор мижозга ишлари тушганини пайқашибди. Улар қанчалик ҳақо-ратланганларини билганингизда эди! Мижознинг жаза-васи тутар, телефонни тубигача суғуриб ташлайман, деб дўқ уриб, қарзлар нотўғри ҳисобланган, дея тўлашдан бош тортиб, газеталарга ёзиб, маиший хизмат ко-миссиясига шикоят йўллабди ва компанияга нисбатан бир неча даъво иши қўзғатибди.

Охир-оқибат компания ўзининг энг тажрибали «яраштирувчи»ларидан бирини ушбу «ғаламис» билан учрашувга юборди. «Яраштирувчи» жанжалкашнинг гапларига қулоқ солиб, унга аччиқ ичакдек узун дийдиёсини қилиб, роҳатланишига имкон берибди. Телефон компанияси вакили: шу тариқа уни тинглаб, маъқуллаб, ҳамдардлигини билдирибди.

«У қарийб уч соат ғазаб отидан тушмади, — маъ-лум қилди ўз саргузаштларини сўзлаб бераркан «фа-локатчи». — Шундан кейин ҳам яна қайтиб келдим ва уни қайта тингладим». У билан тўрт бор суҳбат-лашдим ва охири ташрифим ниҳоясида тузмоқчи бўлган ташкилотининг таъсисчилари сафига қўшилдим. Уни «телефон мижозларини ҳимояловчи ассоциация» деб номлабди. Ҳозир ҳам ушбу ташкилот аъзосиман, аммо шуниси борки, билишимча, бугунги кунда унинг ўзини ҳисобга олмаганда, мазкур ташкилотнинг ягона аъзоси бўлиб қолмоқдаман.

Уни тингларканман, суҳбатимиз давомида кўтарил-ган ҳар қайси масалага ўзимнинг ҳамдардлигимни билдириб турдим. Илгари телефон компаниясининг ҳеч бир вакили у билан бундай тарзда гаплашмаган экан. Биринчи ташрифим давомида келишим сабаблари ҳақи-да оғиз очмади, иккинчи ва учинчи марта борганимда ҳам бўни эсламадик, лекин тўртинчи суҳбат давомида ҳаммасини жойига қўйдим, барча қарзлар тўланилиши-га эришдим, бунинг устига тарихда биринчи марта маиший комиссияга йўллаган шикоятларининг барча-сини қайтиб олди».

Шубҳасиз, бу мижоз ўзини, фуқаролар ҳуқуқлари-ни ҳимояловчи олижаноб салб юриши қатнашчиси,

деб ҳисобларди. Аслида эса бор-йўғи ўзини эътиборга муносиб одам эканлигини англаши лозим эди. Аввалига бундай туйғу унинг норозилиги ва шикоят туйғу пайдо бўлган, бироқ компания вакили аста-секин сингдирганидан сўнг, хафачилиги тутундек тарқаб кетган.

Бундан кўп йиллар аввал, «Детмер вулен компани»нинг (кейинчалик жун матолар етказиб берувчи йирик корхонага айланган) асосчиси Джулиана Ф. Детмернинг хонасига дарғазаб бир мижоз бостириб кирди.

«Бу мижоз бизлардан ўн беш доллар қарз бўлиб қолган эди, — тушунтирди менга Детмер. — Буни инкор қилди, ammo ноҳақлигини билардик. Қарз бўлим ушбу пул тўланишини қаттиқ туриб талаб қилди. Мазкур бўлим юборган бир қатор хатларни олганидан сўнг, у сафар анжомини жамлаб, Чикагога отланибди, ҳузуримга эса нафақат қарзини тўламаслиги, балки бундан сўнг ҳеч қачон «Детмер вулен компани»дан бир долларлик ҳам нарса сотиб олмаслигини билдириш учун келибди.

У айтмоқчи бўлган гапларнинг барчасини сабртоқат билан тингладим. Гапини бўлиш истаги ҳам туғилди, бироқ бу ноўринлигини тушундим. У тинчланиб, музокара олиб бора оладиган ҳолатга келганидан сўнг майингина гап бошладим: «Чикагога бу тўғрида маълум қилишга келганингиздан миннатдорман. Бизга катта ёрдам қилдингиз, чунки қарз бўлими сизни бевозта қилибди, демак бошқа мижозлар ҳам шу ҳолга тушиши мумкин, бу эса жуда ёмон».

Мендан бундай сўзларни сира кутмаган кўринади. Сал бўлса-да ҳайратланди — чунки у бир жуфт «аччиқ» гапларни айтгани Чикагога келганди, мен эса тортишиш ўрнига миннатдорчилик билдирдим. Уни китобимиздан шу ўн беш долларни ўчириб ташлашга ва бундан унутишимизга ишонтирдим, негаки, у бартартиб одамлигини, бунинг устига атиги битта қарздорлигини, бизнинг хизматчилар эса минглаб қарзларнинг ҳисобини олишлари лозимлигини таъкидладим. Шу туйғу унга нисбатан биз кўпроқ хатога йўл қўйишимиз мумкинлигини тушунди.

Уни тушунишимни ва ўрнида бўлганимда, шубҳасиз, айнан шундай фикр юритишим мумкинлигига ишонтирдим. Модомики, бизлардан ҳеч нарса харид қилмоқ-

чи эмас экан, унга жун маҳсулотлари савдосига алоқа-дор бир неча фирмани тавсия қилдим.

Илгарилари у Чикагога келганида одатда бирга нонушта қилардик, шу сабабли чойга таклиф қилдим. Истар-истамас рози бўлди, аммо ишхонага қайтиб келганимизда, бизга аввалгилардан ҳам йирикроқ бю-юртма берди. Уйига эса ақлини жойига қўйиб, тинчла-ниб қайтди ва бизга нисбатан янада адолатлироқ бўлиш мақсадида ҳисоб-китобларини қайта қараб чиқди, йўқолган ҳужжат топилгач, уэр билан ўн беш доллар юборди.

Кейинчалик хотини ўғил кўрганида, фарзандига ик-кинчи исм сифатида Детмер, деб ном қўйди ва умри-нинг охиригача дўст ҳамда фирмамизнинг доимий ми-жози бўлиб қолди.

Кўп йиллар аввал Голландия кўчманчиларига қў-шилиб келиб қолган камбағал бир йигитча мактабда-ги ўқишларидан кейин ҳафтасига эллик цент олиш мақсадида ойна ювиб юрган; унинг оиласи шу даража-да қашшоқ эди-ки, ҳатто у машиналардан тўкилган кўмир ушшоқларини териш илинжида сават кўтариб, кўчага чиқарди. Бу йигитча, яъни Эдвард Бок, умр бўйи мактабга олти йилдан зиёд қатнамаган, бироқ охир-оқибатда Америка журналистикаси тарихида энг нуфузли журналнинг муҳаррири бўлди. Бунга у қандай эришди? Бунинг тарихи узоқ. Ушбу йўл шу бобда тав-сия қилинаётган қондаларни амалда қўллашдан бош-ланган.

Ўн уч ёшида мактабни тарк этган Бок «Уэстерн юнион» фирмасида ойига олти доллар йигирма беш цент маош билан хат ташувчилик қилди, аммо ўқиш-ни давом эттириш фикри уни бир дақиқа ҳам тарк эт-мади. Аксинча, мустақил равишда маълумот олишга шўнғиди, машҳур америкаликларнинг таржимай ҳоли ёзилган энциклопедияни сотиб олишга етадиган да-ражада пул жамғаргунча йўл харажатидан маблағ те-жади ва нонушта қилмади, кейин эса кўз кўриб, қулоқ эшитмаган ишга қўл урди. Машҳур одамлар тар-жимай ҳолларини ўрганиб чиқар экан, уларга хат ёзиб, болаликлари ҳақида қўшимча маълумот беришлар-ини сўрарди. Сўзлаб берилганларни жуда яхши ўзлаш-тирар, машҳур одамлар ўзлари ҳақида гапириб бериш-ларига осон эришарди. Президентликка ўз номзодини

қўйган генерал Джеймс Гарфилдга хат ёзиб, ундан ҳақиқатан ҳам ёшлигида каналда шатакчи бўлиб ишлагани ҳақида сўраган ва Джеймс Гарфилд унга жавоб ёзган. Генерал Грантга мактуб йўллаб, ундан бир жанг тафсилотини сўраган ва Грант унга ҳарбий хари-тани чизиб берган, ушбу ўн тўрт яшар болани ўз уйига тушликка таклиф этиб, у билан кечгача суҳбатлашган.

Эмерсонга ҳам хат ёзиб, уни ўзи ҳақида сўзлаб беришга кўндирган. «Уэстерн юнион»нинг бу хат ташув-чиси тез орада мамлакатнинг машҳур одамлари билан хат ёзишар, улардан кўпларининг уйларига азиз меҳ-мон сифатида таклиф этилган. Бундай ҳаётий тажриба туфайли ўзига ишонч орттирди. Бу эркак ҳамда аёл-лар унинг бутун ҳаёт тарзини тубдан ўзгартириб юбо-ришди, орзу ҳавас қилиш қобилияти ва иззатталаблик хислатларини уйғотдилар. Бунинг барчаси, сиз билан биз муҳокама қилаётган қондаларни амалда қўллаш ту-файлидир, деб такрорлашимга ижозат беринг.

Машҳур одамлардан интервью олиш бўйича дунё чемпиони бўлган Айзек Ф. Маркоссон тасдиқлашича, кўп одамлар диққат билан тинглай билмасликлари сабабли ўз суҳбатдошларида яхши таассурот қолдир-мас эканлар. «Улар ўзлари айтмоқчи бўлган гапларга шунчалик бериладилар-ки, оқибатда ҳеч нарсени тинг-ламайдилар... Буюк одамларнинг таъкидлашича, ажойиб нотиклардан кўра, яхши эшитувчилар афзал эканлар, аммо ҳар қандай яхши хислатларга нисба-тан тинглашни билиш камроқ учраркан».

Яхши тингловчиларга нафақат буюклар, балки од-дий одамлар ҳам муҳтождирлар. Ўз вақтида «Ридерс дайджест» журнали тасдиқлашича, «кўплар тингловчи керак бўлгандагина ҳақимни чақиртирарканлар».

Фуқаролар урушининг энг кўнгилсиз кунларида Линкольн Иллинойс штатидаги Спрингфилдга ўз дўсти ва қўшнисига хат ёзиб, Вашингтонга келиб кетишини сўрайди. Линкольн баъзи муаммоларни муҳокама қил-моқчилигини маълум қилганди. Эски қўшниси Оқ уйга келди, Линкольн бир неча соат давомида қулларни озод қилиш декларациясини чиқариш хусусида суҳ-батлашди. Бундай чорани ёқлайдиган ва қарши бўла-диган барча далилларни келтирди, кейин бир неча хат ва мақолаларни ўқиб берди; баъзиларида унга

қулларни озод қилмаганига таъна ёғдиришарди, бошқаларида улар озод бўлишларидан қўрқиб, сўқишарди. Қария билан шу тарзда бир неча соат гаплашгач, Линкольн қўлини қисиб, хайрли тун тилади-да, унинг фикрларини ҳам сўрамасдан, яна Иллинойсга қайтариб жўнатди. Бутун суҳбат давомида фақат Линкольн гапирди. Бу унинг фикрларига тиниқлик киритди. «Суҳбатимиздан кейин назаримда, у анча енгил тортди», — деб ҳикоя қилади ўша эски дўсти. Линкольнга маслаҳат керак эмасди, унга кўнглидагини тўкиб-солиш учун хайрихоҳ, ҳамдард тингловчи зарур эди. Нохуш ҳолга дуч келганимизда барчамиз айнан шунини истаймиз. Ғазаби қайнаган миждоз, норизо хизматчи ёки таҳқирланган дўст ҳам айнан шунга ташна.

Агар одамлар ўзларини сиздан четланишлари, устингиздан кулишлари, ёки жирканишларини истасангиз бунинг йўли осон: ҳеч қачон, ҳеч кимни узоқ тингламанг. Ўзингиз ҳақда тўхтовсиз гапиринг. Суҳбатдошингиз гапираётганида хаёлингизга бирор фикр келиб қолса, гапини тинглаб вақтингизни йўқотманг. У сизчалик ақлли эмас. Унинг қуруқ сафсатасини тинглаш нима керак? Шунинг учун аралашиб, гапининг ўртасидан бўлинг.

Сиз шундай одамларни биласизми? Афсуски, мен биламан ва энг ҳайратланарлиси шундаки, улардан баъзиларининг исмлари диндорлар маълумотномасида қайд этилган.

Фақат ўзи тўғрисида гапирган одам — нуқул ўзини ўйлайди. Шу боис «Фақат ўзи ҳақида ўйлайдиган одам, — дейди Колумбия университети президенти доктор Николас Мэррей Батлер, — у қанчалик ўқимишли бўлмасин, тарбияланишига умид йўқ, маданиятсиз одамдир».

Мабодо, агар сиз яхши суҳбатдош бўлишни истасангиз, биринчи навбатда зийрак тингловчига айланг. Чарльз Нортхем Лининг умр йўлдоши эътироф этганидек, «қизиқарли бўлиш учун қизиқувчанлик керак». Ўзга кишига шундай саволлар беринг-ки, бунга жавоб қайтариш унга хуш ёқсин. Уни ўзи ва муваффақиятлари тўғрисида гапиришга рағбатлантиринг. Ёдингизда бўлсин, ҳамсуҳбатингизни сизнинг муаммоларингиздан кўра, унинг ўзи, ўз эҳтиёжлари ва таш-

вишлари кўпроқ қизиқтиради. Унга Хитойда очарчиликдан ўлиб кетаётган миллионлаб болалардан кўра, ўз тиш оғриғи муҳимроқдир. Бўйнидаги чипқони Африкадаги қирқта зилзиладан ҳам кўпроқ ташвишлантиради. Ким билан суҳбат қурманг, буни хаёлингиздан чиқарманг.

Шундай қилиб, агар сиз одамларга манзур бўлишни истасангиз тўртинчи қоидани эслаб қолинг:

Яхши тингловчи бўлинг, бошқаларни ўзлари ҳақида гапиришга рағбатлантиринг.

ОДАМЛАРНИ ҚАНДАЙ ҚИЗИҚТИРМОҚ КЕРАК

Ойстер-Беega Теодор Рузвельт ҳузурига ташриф буюрувчиларни унинг билим кўлами ва дунёқарашининг серқирралиги ҳайратда қолдирарди. «Чавандозми, нью-йорклик снэсий арбобми ёки дипломантми, — деб ёзганди Гамалиел Брэдфорд, — Рузвельт уларнинг барчасига муомалани ўрнига қўярди». Бунга қандай эришган? Жавоб қайтариш қийин эмас. Ҳар гал Рузвельт меҳмон кутиш арафасида ташриф буюрувчини қизиқтирадиган материалларни ўрганиб чиқарди.

Инсон қалбига йўл топишнинг энг ишончли йўли — у ҳамма нарсадан юқори баҳолайдиган масала тўғрисида гапириши эканлигини Рузвельт яхши биларди.

Йель университетининг собиқ адабиёт фани профессори Уильям Лайон Фелпс, бу сабоқни анча эрта ўзлаштирган.

«Саккиз ёшимда, кунларимни Хусатоник дарёси бўйида Стратфордда Либби Линсли холамининг уйида ўтказардим, — деб ёзади Фелпс ўзининг «Одамзот табиати ҳақида»ги эссесида. — Бир кун кечқурун у ерга ўрта ёшлардаги одам келди; холам билан илиққина сўрашиб бўлгач, меҳмон эътиборини менга қаратди. Ўша пайтда мен қайиқларга мафтун бўлиб юрардим, меҳмонимиз бу хусусда шунчалик мароқ билан сўзлади-ки, унинг айтганлари ҳаддан зиёд қизиқ туюлди. Кетганидан сўнг ундан ажойиб хотира қолди. Қандай одам-а! Қайиқларга қизиқишини қаранг. Аммо холам у Нью-Йоркда адвокат бўлиб ишлашини ва қайиқларга заррача алоқаси йўқлигини айтди. «Унда нега шунча вақт қайиқлар ҳақида гапирди?» — деб сўрадим.

«Чунки у олижаноб одам. Қайиқларга қизиқишингни кўриб, сенга хуш келадиган нарсалар ҳақида сўз юритди. Дилингни ром этишга ҳаракат қилди».

«Холамнинг гапини мен бир умрга эслаб қолдим», деб қўшимча қилади Уильям Лайон Фелпс.

Ушбу бобни ёзаётган пайтимда рўпарамда айна пайтда спортчи болалар билан фаол иш юритувчи Эдвард Л. Чалифнинг хати турибди.

«Бир пайт ёрдамга муҳтожман, деган хулосага келдим, — деб ёзади Чалиф. — Европада спортчиларнинг катта слёти бўлиши керак эди, биздаги спортчилардан бирининг сафар харажатларини Америка йирик корпорацияларидан қайсинингдир президенти ўз зиммасига олишини жуда истардим.

Унинг ҳузурига бориш арафасида, бир миллион долларли чекка имзо чекканини билиб қолдим. Шунинг учун хонасига киришим биланоқ, дастлаб ўша чекни кўришга ижозатини сўрадим. Бир миллион долларга чек! Унга ҳалигача миллионлик чекни имзолаган одамни учратмаганимни, энди эса чекни ҳам, бундай одамни ҳам ҳақиқатан кўрганим ҳақида болаларга сўзлаб бериш мақсадим борлигини айтдим. У чекни бажонидил кўрсатди: завқ билан томоша қилар эканман, эгасидан бу қандай шаронгда имзоланганлиги билан қизиқдим».

Эътибор қилаяпсизми, Чалиф сўзини спортчи болалар. Европадаги слёт ёки ўзи истаган бошқа мавзулардан бошламади. У суҳбатдошини қизиқтирадиган воқеани гапирди. Мана сизга натижа.

«Бироздан сўнг суҳбатдошим: **«Айтгандай, нима сабабдан сиз мени кўрмоқчи эдингиз?»**, — деб сўради. Шунда ўз мақсадимни унга айтдим. Мени ҳаддан ташқари лол қолдириб, — дея давом этди Чалиф, — у нафақат илтимосимни дарҳол бажо этди, балки кутганимдан зиёда иш тутди. Слётга бир болани жўнатишини сўрасам, у эса беш нафарини юборди, бунинг устига ўзимни ҳам қўшди ва минг долларлик чек бериб, «Европада етти ҳафта қолинглар», деб айтди. Шунингдек, хизматларидан фойдаланишимиз учун корпорациясининг Европадаги корхона президентлари номига илтимосномалар ёзиб берди, кейинчалик ўзи ҳам Парижга бориб, бизларга шаҳарни томоша

қилдирди. Сўнгра муҳтож оилалар фарзандларидан бир нечасини ишга жойлаштирди ва ҳалигача гуруҳимиз ишида фаол қатнашиб туради.

Агар мен дастлаб у нимага қизиқишни аниқлаб олмаганимда, аввалданоқ ўзимга илтифот кўрсатадиган ҳолатга келтирмаганимда, унинг кўнглига йўл топшим жуда қийин кечарди».

Хизмат юзасидан бўладиган муносабатларда бу усулни қўллаш фойдалими? Кўрамиз. Масалан, «Дюверной энд санс» компаниясининг Нью-Йоркдаги энг сифатли нон тайёрловчи фирмаларидан биридаги Генри Дж. Дювернойни олайлик. У Нью-Йорк меҳмонхоналаридан бирига нон етказиб туриш учун буюртма олиши илмижда бошқарувчиси ҳузурига тўрт йил давомида ҳар ҳафта қатнаган, бу ердаги маросимларда иштирок этиб турган, шартнома тузиш мақсадида ҳатто ўша ердан хона олиб яшаган. Аммо бирор натижа чиқара олмаган.

«Шунда, — дейди Дюверной, — инсонлараро муносабатлар муаммоларига бағишланган курс материалларини ўрганиб чиқиб, услубимни ўзгартиришга қарор қилдим. Бу одам нималарга қизиқишни аниқлашга киришдим.

У меҳмонхона ходимларининг «Меҳмонхоналарнинг америкалик ишқибозлари» деб аталувчи жамиятга аъзо эканлигини аниқлашга муяссар бўлдим. Нафақат мазкур жамиятда оддий аъзо, балки сергайратлиги туфайли унинг ҳамда худди шундай аталувчи халқаро ташкилотнинг президентлигига сайланган эди. Тоғлар ёки чўллар ва денгизлардан ошмишга тўғри келса ҳам у жамият съездларида мунтазам қатнашаркан.

Эртаси куни уни кўриб, дарҳол жамият тўғрисида суҳбат бошладим. Қандай ҳолатга тушганини кўрсангиз эди! Ярим соат ўз жамияти ҳақида ҳаяжон билан мириқиб гапириб берди. Шуниси аниқки, ушбу жамият айнан унинг хоҳиш-иродасига кўра юзага келган, бутун ҳаётининг мазмунини ташкил этаркан. Хонасидан чиқаётганимда, мени жамиятга аъзо бўлишга кўндирди.

Ўшанда нон ҳақида бирор сўз айтмадим. Бир неча кундан кейин меҳмонхона буфетининг мудири кўнгироқ қилиб, намуналар ва нархномалар билан келишга таклиф этди.

«Билмадим, чолга нима қилдингиз, — деди буфет мудри, — у сизга том маънода ҳайратда!».

Уйлаб кўриш керак! Буюртма олиш мақсадида тўрт йил бу одамнинг жонига тегибман, агар у нимага қизиқишини аниқлашга уриниб кўрмаганимда, ҳалигача шу тарзда юрарканман».

Шундай қилиб, агар сиз одамларга манзур бўлишни истасангиз, бешинчи қондани ёлда сақланг:

Сухбатдошингизни қизиқтирган нарсалар ҳақида кўпроқ гапиринг. ---

ОДАМЛАР ИЛТИФОТИГА ҚАНДАЙ ЭРИШМОҚ МУМКИН

Буюртмали хат жўнатиш мақсадида Нью-Йоркнинг 33 ва 8-кўчалари туташган бурчакдаги алоқа бўлимида навбатда турган эдим. Бундай ахборотномаларни қабул қилувчи хизматчига ўзининг бир хилдаги иши: конвертларни ўлчаш, маркалар бериш, квитанциялар ёзиш зерикарли эканини англамаслик мумкин эмасди. Шунда ўзим ўзимга: «Шу йигитга манзур бўлишга ҳаракат қилиб кўраман, бу учун ўзим ҳақимда эмас, балки у ҳақда бирор хуш ёқадиган гап айтишим керак», дедим. Ўзимдан сўрадим: «Унинг нимаси бор-ки, мен самимий гапириб, дилига йўл топсам?» Айниқса, гап нотаниш одам тўғрисида кетаётганида, гоҳо бундай саволга жавоб бериш осон кечмайди. Шундай нарсани илғадиму дарҳол астойдил қизиқдим.

Хуллас, у хатимни ўлчаётганида, эҳтирос билан: «Қани эди сиздагидек соч менда ҳам бўлсайди», дедим. У ҳайрати акс этган нигоҳини менга қаратди, чеҳрасига табассум ёйилди. «Қачонлардир бундан ҳам яхши эди», деди камтарлик қилиб. Гарчи аввалги кўринишини бироз йўқотган бўлса-да, улар ҳалигача ажойиб эканлигига ишонтирдим. У жуда мамнун бўлди. Биз мароқли суҳбат ниҳоясида: «Сочларим кўпларга ёқади», деб иқрор бўлди.

Гаров ўйнайман-ки, бу йигит овқатланишга кетаётганида оёғи ерга текканини ҳам сезмаган, кечқурун уйига бориб, хотинига шу ҳақда гапирган, ойнага қараб, кўнглидан: «Ҳақиқатдан ажойиб сочлар!» деган гап ўтган.

Бу ҳикояни кўпчилик олдида айтиб берганимда, бир одам: «Сиз ундан нима истаган эдингиз?» деб сўради.

Мен ундан нима истадим! Мен ундан нима истадим!!!

Агар бизлар худбин бўлсак, одамларга озгина бахт ҳадыя этолмасак ва уларнинг биз сезган фазилатларини тан олмасак, эвазига бирор нарса умид қилсак: қалбимиз пишмаган ёввойи олмадек майдалашса, биз омадсизликка маҳкуммиз.

Ҳа, албатта, мен бу йигитдан ниманидир истадимки, у — бебаҳо. Мен буни қўлга киритдим. Эвазига бирор жавоб қайтаролмайдиган қандайдир оғли ҳаракатни бажардим. Гарчи воқеалар ўтмишга айланса-да, унинг хотирасида узоқ найтгача муҳрланиб қолади.

Инсон хатти-ҳаракатларининг битта муҳим қонуни бор. Шунга бўйсунсак, ҳеч қачон мусибатга тушмаймиз. Бу қонунга риоя қилинганида, бизларга кўпладуғст ва абадий бахт келади. Уни бузсак, чексиз балоларга гирифтор бўламиз. Бу қонун шундай ифодаланган: *суҳбатдошингиз онгига доимо у аҳамиятли эканлигини сингдиришгиз*. Ҳали айтиб ўтганимиздек, профессор Джон Дьюи, аҳамиятли бўлиш истаги одамзот табиатига хос энг чуқур интилишдир, деган. Профессор Уильям Джеймс эътирофича: «Одамларнинг энг кучли сифатлари шундаки, фазилатлари муносиб баҳоланишига астойдил интиладилар». Айнан шу эҳтиросли истак—бизларни ҳайвонлардан фарқлайди, айнан шу нарса тараққиётнинг асосида туради.

Файласуфлар минг-миг йиллар давомида одамлар муносабатларининг қондалари тўғрисида баҳслашганлар ва шу жараёнда тарихнинг ўзидек қадим, муҳим хулоса пайдо бўлган. Зардуштийлар уни уч минг йил аввал Форсада оташпарастларга сингдиришган. Конфуций эса Хитойда буни йигирма тўрт аср илгари тарғиб қилган даоссизм асосчиси Лао-Цзэн уни Хань водийсидаги издошларига васият қилиб қолдирган. Будда Исо дунёга келишидан беш юз йил муқаддам Ганга дарёси бўйларида тарғиб этган, унганча минг йил аввал ҳиндларнинг муқаддас китобларида бу гап ўрганилган. Исо уни ўн тўққиз аср бурун эълон этиб, яхлит битта фикрга жамлаб ифодалаган: «ниманда эканидан қатъи назар, одамлар сизга қандай муносабатда бўлишса, сиз ҳам улар билан ўшандай муомала қилингиз».

Сиз билан муносабатда бўлганларнинг маъқуллашларини истайсизми, асл хислатларингизни эътироф

этишларини хоҳлайсизми, кичкинагина оламингизда катта аҳамиятга эгалингизни англамоқчимисиз? Сизда арзон, рёкор хушомадни эшитишга тоқат йўқ, аммо ўз хислатларингизни холис баҳолашларини чин дилдан истайсиз. Атрофингиздаги инсонлар Чарлз Шваб айтганидек, «баҳолашда софдил ва мақтовда сахий» бўлишларини истайсизми? Барчамиз шунга интиламиз.

Бунинг учун олтин қондага амал қилайлик ва бировларга улардан нимани олмоқчи бўлсак, ўшани берайлик.

Қандай? Қачон? Қаерда? Жавоби битта: доимо ва ҳамма жойда.

Мана сизга мисол: Мен «Радио-сити» маълумотлар хизмати ходимидан Генри Сувейн хонаси рақамини сўрадим. Ихчам, жорий этилган кийимдаги бу одам ўзининг маълумот бериш услуби билан ошкора ғурурланиб, аниқ жавоб берди: «Генри Сувейн (пауза). Ун саккизинчи қават (пауза). 1816-хона».

Мен лифтга шошилдим, кейин эса тўхтадим, қайтиб келдим ва унга «Саволимга ажойиб жавоб қайтарганингиз учун миннатдорчилигимни билдирмоқчиман. У аниқ ва равшан бўлди; сиз артистдек гапирдингиз. Бунақаси ҳозир кўп учрамайди», дедим.

Шодлигидан кўзлари чақнаб, менга нима учун шундай гапиргани, ҳар бир жумлани нега айнан шу хил талаффуз қилганлигини тушунтириб берди. Менинг сўзларим ёққанлиги туфайли галстугини тортиб қўйишга мажбур бўлди, ўзим эса ўн саккизинчи қаватга чиқаётганимда, бугун одамларга ажратилган бахтнинг умумий улушига яна озроқ ҳисса қўшганлигимни ҳис этдим. Атрофдагилар хислатларини эътироф қилиш фалсафасини амалда қўллаш учун Францияда элчи ёки денгиз қирғоғига сайр уюштирувчи «Буғулар клуби» қўмитасининг ранси бўлиш шарғ эмас. Унинг ёрдамида сиз қарийб ҳар кун афсонавий натижаларга эришиш мумкинлигини унутманг.

Масалан, агар официантга қовурилган картошка буюрсангизу у картошка пюрисини олиб келса, унга: «Безовта қилганим учун мени кечиринг, лекин қовурилган картошкани афзал кўраман», деб айтинг. У: «Ҳеч ҳам безовта эмасман», дея жавоб қайтаради

ва бажонидил таомингизни алмаштиради, негаки, унга хурмат билдирилди.

«Безовга қилганим учун кечиринг...», «илтифот кўрсатсангиз...», «марҳамат қилинг...», «илтимос...», «агар эътироз билдирмасангиз...», «миннатдорчилик билдираман...» каби назокатли жумлалар бир зайлдаги ҳаёт оқимига ҳусн бағишлайди ва яхши тарбиянинг белгиси ҳисобланади.

Бошқа бир мисол. Холл Кейннинг «Христианин», «Судья», «Мэн оролидаги одам» каби романларидан бирортасини ўқиганмисиз? Бу романларни миллионлаб кишилар мутолаа қилган. У темирчининг ўғли эди, атиги саккиз йил маълумот олган, бироқ жаҳон тарихида учрамаган энг бадавлат ёзувчи сифатида дунёдан кўз юмган.

Унинг тарихи бундай. Холл Кейн сонет ҳамда балладаларни севар ва Данте Габриел Россеттининг шеърларини тўхтовсиз ўқир эди. У ҳатто Россетти асарларининг бадий баҳоси ҳақида мақола ёзиб, бир пухчасини шоирнинг ўзига юборган. Ижодкор бундан жуда мамнун бўлибди. «Менинг қобилиятимни шунча юқори баҳолаган бу ёш йигит, — деган тахминан ўзига ўзи Россетти, — юксак ақл-идрок эгаси бўлса керак». Шу сабабдан у темирчининг ўғлини Лондонга келишга ва ўзига котиб бўлишга таклиф этган. Бу Холл Кейн ҳаётида туб бурилиш ясади, чунки ўзининг янги вазифасини бажара бориб, ўша даврнинг адабиёт арбоблари билан учрашди. Уларнинг маслаҳатларига қулоқ тутиб, ўзини баланд чуққиларга етаклайдиган йўлга тушиб олди.

Унинг уйи, Мэн оролидаги Грибэ қалъаси, дунёнинг энг олис бурчакларидан келадиган сайёҳлар учун Маккадек бўлди, ундан қолган бойлик эса икки ярим миллион доллардан ортиқ қийматга эга. Балки машҳурлик ҳайрати ифодаланган ўша хатини ёзмаганида камбағаллигича дунёдан ўтармиди? Самимий, чин дилдан баҳолашнинг лол қолдирадиган кучи ана шунда.

Россетти ўзини аҳамиятли одам, деб билган ва бунинг ажабланарли жойи йўқ. Деярли, ҳар биримиз миллатимиздан қатъи назар ўзимизни аҳамиятли ҳисоблаймиз.

Ўзингизни японлардан юқори тураман, деб тасаввур этганмисиз? Қаранг-ки, тўғриси айтганда, япон-

лар ўзларини сиздан анча юқори ҳисоблайдилар. Консерватив кайфиятдаги эркаги миллатдош аёлнинг оқ танли одам билан рақс тушаётганини кўрганида дарғазаб бўлади.

Ўзингизни ҳиндулардан устун туришингизни тасаввур қилганмисиз? Бу ҳуқуқингиз, аммо миллионлаб ҳиндулар ўзларини шунчалик баланд тутадилар-ки, ҳатто сиздек ўзга дин вакилининг сояси тўшган хўрақларни ҳаром ҳисоблаб, унга қўл тегизишни пасткашлик, деб биладилар.

Сиз эскимослардан юқори турмайсизми? Яна ўз ҳуқуқингиз, бироқ, сиз ҳақингизда эскимослар нима ўйлашлари қизиқтирса керак? Бу ёғини эшитинг: гоҳо эскимослар орасида дайди, ишёқмаслар учраб туради. Улар бундайларни «оқ танли», деб чақирришади, тўғрироғи, шу билан кучли нафратларини изҳор қиладилар.

Ҳар қайси миллат ўзини бешқалардан юқори ҳисоблайди. Бу ватанпарварликни ва урушларни вужудга келтиради.

Жилоланмаган ҳақиқатнинг мазмуни шундаки сизга учраган деярли ҳар бир инсон қандайдир жиҳати билан ўзини баландроқ тутеди, агар унга ўз оламида муҳим аҳамиятга эгалигини самимий тан олишингизни англата олсангиз, билдинг-ки, дилига тўғри йўл топасиз.

Эмерсон шундай деган: «Мен учраётган ҳар бир инсон қайсидир муносабатда мендан устун келади ва ундан шиманидир ўрганишим керак».

Энг ачинарлиси шундаки, кишилар ўз муваффақиятларидан мамнун бўлиш учун кэм асосга эга бўлсалар-да, шунга муносиб эмасликлари ўрнини ёмон таассурот қолдирадиған шовқин-сўрон, мижғовлик, тақабурликлари эвазига тўлдирмоқни истайдилар.

Менинг курсларимда шугулланаётган ишбилармон кишилар амалда қўллаб, ажойиб натижага эришган уч ҳолатни ҳикоя қилмоқчиман. Аввалига бир коннектикутслик ҳуқуқшунос билан рўй берган воқеани олайлик, қариндошлари ноқулай аҳволга тушмасликларини ўйлаб, номини айтмасликни маъқул кўрдик. Шартли равишда уни жаноб Р. деймиз.

Курсга кирганидан сўнг, у автомобилда аёли-

нинг қариндошларини кўриш учун Лонг-Айлендга жўнайди. Хотини эрини кекса холаси билан қолдириб, ўзи ёш кадрдонларини кўргани кетибди. Зиммасида амалиётда бошқа кишилардаги афзалликларни аниқлаш тўғрисида маълумот тўплаш вазифаси борлиги туфайли, буни кампирдан бошлашни ва диққатни жалб этадиган бирор ҳолатни кўриш ниятида уйни кўздан кечиришга қарор қилибди.

«Уй тахминан 1890 йилда қурилган, шундай эмасми?» — сўрабди у.

«Ҳа, — дея жавоб қайтарибди кампир, — айнан шундай».

«Бу менга ўзим тугилган уйни эслатапти, — деган у. — Ажойиб уй, ўлчамлари жойида. Афсуски, ҳозир бунақанги уйлар қуришмаяпти».

«Сиз ҳақсиз, — кекса хоним унинг фикрига қўшилди. — Ҳозирги ёшлар чиройли қурилган уйларни қадрлашмайди, уларга совутгичи бор кичикроқ уй бўлса-ю, ундан дарҳол чиқишса-да автомобилларига ўтириб қаергадир кетишса».

«Бу афсонавий уй, — давом эттирди аёл ширин хотираларидан овози сал қалтираб. — У меҳр-муҳаббат оғушида қад ростлаган, бунгача биз кўп йил бу тўғрида орзу қилганмиз. Меъмор йўқлигидан ўзимиз лойиҳалаганмиз».

Кейин кампир меҳмонга уйни кўрсатди, жаноб Р хонадон соҳиблари саёҳатлари даврида харид қилган қимматбаҳо буюмлардан ва уларни эҳтиётлаб келаётганликларидан ҳайратда эканлигини изҳор қилди: булар—Пейсли шаҳридан олинган шалямпи, қадимий инглиз чой ичнладиган идишлари, ведвуд чиннисси, француз кровати ҳамда ўтирғичлари, итальян рассомларининг асарлари ва шойи дарнардлар.

«Бутун уйни кўрсатиб бўлганидан сўнг, кекса хоним, — дея ҳикоя қилади Р., — мен гаражга етаклади. У ерда гўё яп-янги «паккард» автомобили турарди.

«Эрим бу машинани вафотидан олдин сотиб олган эди, — деди у сокин, майин овозда. — Мен бирор марта унда юрмаганман... Назаримда, ноёб нарсаларнинг аҳамиятини яхши тушунасиз, мен ушбу автомобилни сизга совға қилмоқчиман».

«Қўйсангиз-чи, хола, — эътироз билдирдим мен, —

ҳаддан зиёд саҳийсиз, мен саховатингизни юксак қадрлайман, аммо ундан фойдалана олмайман. Ҳаттоки, қариндошингиз ҳам эмасман. Янги машинам бор, балки бу «паккард»га эга бўлишни ниҳоят қилган қариндошларингиз кўпдир».

«Қариндошлар! — ҳаяжонланиб гапирди у. — Рост, машинага эғалик қилиш учун ўлимимни кутаётган қариндошларим бор, аммо уларга бу nasib этмайди».

«Агар уларга совға қилиш истагингиз бўлмаса, уни автомобиль савдогарларига осонгина сотиб юборсангиз бўлади-ку», — дедим мен.

«Уни сотиш! — уй бекасининг овози юқорилади. — Мени қачондир бу машинани сотади, деб ўйлаяпсизми? Сиз менга атаб эрим сотиб олган машинани бегоналар кўчада мишиб юрганни кўришга тоқати бор деб ўйлайсизми? Сотишни хаёлимга ҳам келтирганим йўқ. Уни сизга бераман. Чунки, ноёб буюмларнинг фарқига етасиз».

Кутилмаган совғани қабул қилмасликка яна бир уринмоқчи бўлди, аммо кампирни ранжитиб қўймай, деган мулоҳазаси бунга йўл бермади.

Қадимий кошонада шляпаси, француз ноёб буюмлари ва хотиралари билан қолган бу кекса хоним ўзига кўрсатиладиган озгина эътиборга нақадар ташна эди. Ўз даврида ёш, гўзал ва дилбар аёл бўлган, муҳаббати тафти билан уй барпо этди, уни дид билан беэмоқ илинжида Европани айланиб буюмлар йигди. Энди эса қариган чоғида ёлғизланиб, озгина инсоний меҳр-муҳаббатга, самимий эътиборга зор бўлиб турганида, ҳеч кимдан уни ололмади, қақроқ чўлдан чашма топган мисол ўша илиқлик ва эҳтиромга эришганида дилдан кечган миннатдорчилик туйғуларини лоақал «паккард» автомобилни билан нфодаламоқчи бўлди.

Бошқа воқеани олайлик. Бу тўғрида бизга Нью-Йорк штатининг Рай шаҳрида ўрмончилик ва боғдорчилик билан шуғулланадиган «Льюис энд Вэлентайн» фирмасининг бошқарувчиси Дональд Макмагон сўзлаб берган.

«Қандай қилиб дўст орттирмоқ ва одамларга таъсир кўрсатмоқ керак» курси маърузаларини эшитиб бўлганимдан кейин, — дея маълум қилади Макмагон, — бир машҳур ҳуқуқшуноснинг ҳовлисида боғдорчилик ишларини бажаришимга тўғри келди. Хона-

дон соҳиби олдимга келиб, қайси дарахтни қаерга экиш кераклиги тўғрисида кўрсатма бермоқчи бўлди. Унга: «Сиз ажойиб нарсага ишқибоз экансиз, жуда чиройли итларингизни кўриб ҳайратландим. Айтишларича, ҳар йили итларнинг Мэдисон-сквер гарденда ўтказиладиган кўргазмадаги намоишларда жуда кўп мукофотлар оларкансиз», дедим.

Ушбу озгина қизиқиш ҳайратланарли самара берди.

«Ҳа, — деди хўжайин, — итларим ҳақиқатан ҳам менга кўп шодлик келтиради, итхонамни кўришни истайсизми?»

У қарийб бир соат итларини ҳамда улар олган мукофотларни намоиш қилди, уларнинг шажарасини кўрсатиб, насл-насабининг ташқи кўриниши ва зийраклиги тўғрисида тушунтириб берди. Охири у менга ўғрилиб: «Сизнинг ўғилчангиз борми? — деб қизиқди.

«Ҳа, — дедим мен.

«Ит олишни истамасмикан у?» — сўради ҳуқуқшунос.

«Бўлмасам-чи, у ўзида йўқ хурсанд бўларди».

«Жуда яхши, унга кучук боласини совға қилман», — деди хўжайин.

Менга кучук боласини қандай боқишни тушунтира бошлади. Кейин тўхтаб қолди. «Сиз бу ерда айтганларимни унутишингиз мумкин, яхшиси ёзиб бераман». Ҳуқуқшунос уйга кирди, кучукчанинг шажараси ва уни боқиш тартибини ёзди. У севган машғулотдан ҳайратланганим ҳамда ютуқларини таърифлаганим эвазига менга юз долларлик кучукча, шунингдек, бир соатдан ортиқроқ вақтини совға қилди».

Джордж Истмен шаффоф плёнка ихтиро этиб, кино пайдо бўлишига йўл очди. Унинг орттирган молдунёси юз миллион долларча бўлиб, ишбилармонлар оламида танилди. Бироқ, шунчалик катта ютуқларига қарамасдан, ҳамма қатори ўз хислатлари биров бўлса да тан олинишига иштиёқманд экан.

Мана мисол. Истмен Рочестерда бундан кўп йил муқаддам Истмен номли санъат мактаби ва онаси хотирасига «Килбурн холл» театри қурилишини бошлаган эди. «Сьюпириор ситинг компани оф Нью-Йорк» фирмасининг президенти Джеймс Адамсон ушбу биноларда қўйиладиган ўриндиқларга буюртма олмақчи

бўлибди. Адамсон меъмор билан қўнғироқлашиб Истмен билан учрашувга келишган.

Адамсон етиб келгач, меъмор унга шундай дебди: «Менга маълум бўлишича, сиз буюртма олмоқчи экансиз, огоҳлантириб қўймоқчиман, өзгина бўлса-да имкон йўқ. Джордж Истмен жуда банд, унга иложли борича ишингизни қисқароқ баён этинг». Адамсон айнан шундай қилишни ўйлаганди.

У ичкарига кирганда, Истмен бир тўп қоғозга шундиганди, аммо меҳмонларни кўриб, бошини кўтариб, кўзойнагини олди, меъмор ҳамда Адамсонларга қуйидаги сўзлар билан пешвоз чиқди: «Салом, жаноблар, сизларга нима хизмат қила оламан?»

Меъмор уларни таништирди, кейин Адамсон гап бошлади:

«Жаноб Истмен, қабулхонада кутиб ўтирганимизда ишхонангиз биносига қойил қолдим. Агар ўзимга ҳам шундайи тақдир қилганида эди, мен бундай хоналарда жон, деб ишлаган бўлардим. Биласизми, ўзим бинолар ички томонларини безашда ишлатиладиган ёғоч маҳсулотлар ишлаб чиқариш билан шуғулланаман ва бутун ҳаётим мобайнида бундай шипам, чиройли хонани кўрмаганман».

Истмен жавоб қилибди:

«Сиз сал бўлмаса хотирамдан кўтарилган нарсани эслатдингиз. У ҳақиқатдан ҳам яхшими? Уни безаб тугатганларида жуда мамнун бўлганман, энди эса, шунчалик бошқа ташвишим кўпки, ҳафталаб хонамни кўрмайман ҳам».

Адамсон девор олдига бориб, ёғоч қопламани сийлаб кўрди. «Бу инглиз дубими? Италияларникига нисбатан унинг чизиқлари бироз бошқача»

«Ҳа, — жавоб берди Истмен. — Бу хориядан келтирилган инглиз дуби, уни қимматбаҳо ёғоч турлари бўйича мутахассис дўстим танлаган».

Шундан сўнг Истмен меҳмонлар ҳамроҳлигида барча хоналарни айланди, уларнинг эътиборини хоналар жойлашувига, рангларини, шахсан ўзининг иштирокида бажарилган ўймакорлик ишлари ва бошқа жиҳатларга қаратди. Буларнинг ҳаммаси унинг фикри ва бевосита раҳбарлигида бажарилган экан. Хона айланиб, уни томоша қилиш пайтида улар дераза олдида тўхтадилар, хўжайин Адамсонга Ро-

честер университети, касалхона, гомеопатик (кучли дориларни оз-оз бериб даволаш усули) шифохона, етимхона ва болалар касалхоналари орқали одамларга ёрдам кўрсатиш йўлидаги ҳаракатлари ҳақида сўзлаб берди. Адамсон унга ўз бойликларини аямасдан одамларга бегараз ёрдам кўрсатаётгани учун қизгин ташаккур билдирди. Кейин Истмен калит билан ойна-ванд жавонни очда ва ундан биринчи ихтирони — бир инглиздан сотиб олинган фотоаппаратни олди.

Адамсон ундан ишбилармонлик фаолиятининг аввалида бошидан кечирган барча қийинчиликлар хусусида батафсил суриштирди, Истмен эса болалигидаги қашшоқ ҳаёти, бева онаси уйда вақтинча ижарада яшовчи сақлаб, озгина даромад топгани, ўзи эса суғурта идорасида кунига эллик центга хизматчилик қилганини батафсил гапириб берди. Қашшоқлик эса ҳар кун уни таъқиб этар ва онасининг елкаси яғир бўлмаслиги учун ҳам етарлича пул топишга мажбур эди. Адамсон фотопластиналар хусусидаги тажрибалар ҳақида эшитиш истагида уни саволларга кўмарди, Истмен кун бўйи идорада ишлагани, кечқурун эса тажриба ўтказгани, кимёвий моддалар реакцияси давом этаётганидан фойдаланиб, озгина мудраб олгани, шундай қилиб, уч сутка қаторасига устки кийимини ечмай ишлаганини ҳикоя қилиб берди.

Джемс Адамсонни Истменнинг хонасига соат ўндан ўн беш дақиқа ўтганда, хўжайинининг бандлиги ҳақида оғоҳлантириб киритишганди, икки соат ўтибди ҳамки, улар ҳамон суҳбатлашиб ўтирардилар.

Ниҳоят, Истмен Адамсонга ўғирлиб деди: «Охири марта Японияда бўлганимда, у ердан бир неча донга стул харид қилиб уйимга келтиргач, уларни қуёшли ванна қабул қиладиган майдончага қўйдим, афсуски, офтоб тафтидан бўёғи кўчди. Яқинда шаҳарга бориб буёқ сотиб олдим-да, уларни рангладим, қандай стул бўяганимни кўряшни истайсизми? Юринг менинг уйимга, овқатланамиз ва уларни сизга кўрсатаман».

Тушликдан сўнг Истмен Адамсонга Япониядан олиб келган стулларини кўрсатди. Уларнинг ҳар бири бир ярим доллар турарди, аммо юз минг доллари бор Истмен қаттиқ фохрланарди-ки, негаки уларни ўзи ранглаган-да.

Ўриндиқлар буюртмасининг қиймати тўқсон минг

доллар эди. Сизнингча, ушбу буюртмани ким олади — Джеймс Адамсонми ёки унинг бирор рақибими?

Ушандан бошлаб ҳаётларининг охиригача Истмен ва Адамсон қадрдон дўст бўлиб қолишди.

Бировларнинг хислатларини тан олиш хусусиятини қасрда қўллаш мумкин? Нега ўз уйимиздан бошламаймиз? Шубҳасиз, хотинингизнинг қандайдир яхши фазилатлари бордир, ҳарқалай сиз қачонлардир шундай деб ҳисоблагансиз, акс ҳолда унга уйланмаган бўлардингиз. Бироқ, унинг хислатларидан завқланганингизни охириги марта ўзига айтганингизга қанча вақт бўлди? Қанча? Қанча???

Бундан бир неча йил аввал Мирамиши дарёсининг Нью-Брансуикдаги ирмоғига балиқ овига боргандим. Канада ўрмони ўртасидаги лагерда якка-ёлғиз яшадим. У ердан топган ягона нарсам — бу маҳаллий газетанинг сўнги сони бўлиб, уни бошдан оёғигача ҳар бир бўлагини, жумладан, барча эълоларни ва Дороти Диксининг мақоласини ўқиб чиқдим. Бу шунчалик яхши мақола эди-ки, уни қирқиб олиб сақладим. Дороти Дикс ёзишича, доимо келинларга аталган маърузаларни тинглайвериш жонига тегибди, унинг фикрича, бирор бир одам кўёвни четга тортсину унга қуйидагича доно маслаҳат берсин экан:

«Хушомад қилишни ўрганмагунча уйланманг. Аёлга тўйгача мадҳия айтиш — бу мутелик масаласи, нега унга уйланганингиз — бу зарурият, унинг устига шахсий хавфсизлик масаласи. Никоҳда ростгўйлик эмас, устамон муомала керак».

Агар ҳар кун яхши овқатланишни истасангиз ҳеч қачон хотинингизнинг рўзғор юртишини танқид қилманг ва, айниқса, уни онангизга таққослаб шаънига тегманг. Аксинча, доим унинг хўжалик юртиш қобилиятларини барчага эшиттириб мақтанг, энг яхши бекалардаги хислатларни ўзида мужассам этган аёлга уйланганингиздан фахрланиб юришингизни билдириг. Қовурилган гўшт тагчармга ўхшаб қолса, нон эса куйиб кўмирдек қорайса, нолманг. Бугунги овқат хотинингиз маҳоратига муносиб эмаслигини шунчаки таъкидланг ва ошхона ўчоғининг оловига қурбон бўлмаганида, кўнглингизга манзур тушиши мумкинлигини билдириг».

Бу услубга тўсатдан ўтманг, акс ҳолда у ҳаракатингиздан шубҳаланиши мумкин.

Бироқ шу кун кечқурун ёки эртага унга гул ёхуд ширилик келтириб беринг. «Ҳа, бу ишни аввалроқ қилишим керак эди», — деб гўё айбингизни бўйнингизга олганингизни билдиришдан ўзингизни тийманг, айнан шундай қилинг! Қўшимчасига табассум билан бир неча илиқ сўзларни инъом этинг. Қизиқ, бизда барча эр-хотинлар шундай иш тутганларида эди, кўплаб миқдорда никоҳ бузилиши ҳолатлари юз берармиди?

Аёлини севдиришининг йўлини биласизми? Бунинг сирини баҳам кўраман, у яхши натижа беради. Гоя меники эмас, уни Дороти Диксдан олдим. Бир сафар у йиғирма уч хотиннинг дилига йўл топган, шу билан бирга омонат дафтарчаларига эга машҳур хотинбоз кишидан интервью олган экан (дарвоқе, айтиб қўяй, интервьюни қамоқхонада олибди). Дороти Дикс ундан қандай қилиб аёлларни севишга мажбур қилганини сўраганида, у, бу жуда осон эканлигини айтиб: бунинг учун бор йўғи — аёл киши билан фақат унинг ўзи хусусида суҳбатлашиш керак», деган экан.

Шу услубни эркакларга ҳам қўлласа бўлади. «Эркак билан унинг ўзи ҳақида сўзланг, — деган бир пайтлар Буюк Британия империясини бошқарган донишмандлардан бири Дизраэли, — агар эркакнинг ўзи тўғрисида гапирсангиз, у сизни соатлаб тинглайди».

Шундай қилиб, агар сиз одамларга манзур бўлишни истасангиз, олтинчи қондан ёдда тутинг:

Суҳбатдошингиз онгига унинг эътиборга лойиқлигини сингдириш ва буни чин юракдан ижро этинг.

Бу китобни етарлича кўп вақтдан бери ўқимокдасиз, ҳозир уни ёпасиз-да, трубкангиз кулини қоқиб, дарҳол бошқа кишилардаги хислатларни тан олиш фалсафасини амалда ўзингизга энг яқин одамда қўллашга киришасиз, кейин эса унинг сеҳркор таъсирини кузатасиз.

ҚИСКАЧА ХУЛОСА

Бажарилса, одамларга манзур бўлишнинг олти қондаси

- 1-ҚОИДА *Бошқа кишиларга астойдил қизиқинг.*
- 2-ҚОИДА *Табассум қилинг.*
- 3-ҚОИДА *Одамнинг исми — қайси тилда айтилмасин, унинг учун энг ёқимли ва ўта аҳамиятли овоз.*
- 4-ҚОИДА *Яхши тингловчи бўлинг, бошқаларни ўзлари ҳақида гапиришга рағбатлантиринг.*
- 5-ҚОИДА *Суҳбатдошингизни қизиқтирган нарсалар ҳақида кўпроқ гапиринг.*
- 6-ҚОИДА *Суҳбатдошингиз онгига унинг эътиборга лойиқлигини сингдириш ва бунини чин юракдан ижро этинг.*

Учинчи қисм

БАЖАРИЛСА, ОДАМЛАРНИ СИЗНИНГ НУҚТАИ НАЗАРИНГИЗГА УНДАЙДИГАН ЎН ИККИТА ҚОИДА

Биринчи боб

БАҲСДА УСТУН ЧИҚИБ БЎЛМАЙДИ

Уруш тугагандан сўнг, Фаластиндаги жангларда қатнашган ажойиб учувчи сэр Росс Смитда менежер бўлганман. Тинчлик эълон қилинган, у ўттиз кунда Ер шарининг ярмини учиб ўтиб, бутун инсониятни лол қолдирган эди, унга ҳеч ким бундай жасорат кўрсатишга киришмаган. Бу воқеа катта баҳсларга сабаб бўлди. Австралия ҳукумати Смитга эллик минг доллар тўхфа қилди, инглиз қироли уни дворянлик унвони билан тақдирлади, қандайдир вақт оралиғида у Британия байроғи остида энг машҳур инсон саналиб — мазкур империя Линдберги шарафига эришди. Бир гал мен сэр Росс шарафига берилган зиёфатда қатнашдим, тушлик дастурхони атрофида ўзим билан ўтирган киши «гарчи ақлимиз шундай қилолмасамиз, режаларимизни оллоҳ ниҳоясига етказгай!» иборасига асосланган ажойиб воқеани ҳикоя қилиб қолди.

Сўзловчи ушбу ибора Библиядан олинган, дея эслатди. Заррача шубҳа уйғонмаслиги лозим, мен аниқ билардим-ки, у адашганди. Шунинг учун онгимда унинг хатосини тузатиш лозим ҳисоблаб, эътиборга мўносиблигим ва устунигимни намойиш этган ҳолда ўзимни ўзим сўралмаган ҳамда кутлмаган ҳакам сифатида белгиладим: суҳбатдошим ўз фикрида қатъий туриб олди.

Нима? Шекспирдан? Бўлиши мумкин эмас! Ушбу ибора — Библиядан, бу унга жуда маълум!

У ўнг томонимда ўтирар, чап томонимда эса кўп йилларини Шекспирни ўрганишга бағишлаган эски қадрдоним Фрэнк Гэммонд бор эди. Баҳсимизни тинглаб туриб, у стол остидан оёғи билан туртди ва «Дейл, сиз хато қилдингиз, бу жаноб ҳақ, ибора ҳақиқатан ҳам Библиядан», деди.

Кечқурун уйимизга қайтаётганимизда, мен Гэммондга: «Фрэнк, сиз ушбу ибора Шекспирдан эканини яхши билардингиз-ку», дедим.

«Албатта, — жавоб қайтарди у. — «Гамлет», бешинчи ҳаракат, иккинчи саҳна. Аммо, сиз билан биз байрам оқшомининг меҳмони бўлдик, азизим Дейл. Бу одамга ноҳақлигини исботлашнинг нима кераги бор? Шу туфайли сиз билан яхши муносабатда бўлардимиз? Нега энди унга ўз обрўсини сақлаб қолмиш имконини бермаймиз? Сизнинг фикрингизни сўрамади, бунга муҳтож ҳам эмасди. Нега энди у билан баҳслашаман? Ҳамиша ўткир бурчакдан қочинг».

«Ҳамиша ўткир бурчакдан қочинг». Буни айтган инсон аллақачон ҳаётдан кўз юмган, аммо, у берган ўнгит ҳозиргача ўз кучини сақлаб турибди.

Ушбу сабоққа бағоят муҳтожлик сезардим, негаки ашаддий баҳслашувчи эдим. Болалигимда акам билан турли баҳонада олишардим, коллежда баҳс танловида ҳавас ила қатнашардим. Миссури ўзининг баҳслашувчилари билан танилгани, мен эса айнан ўшга жойда туғилганимни унутманг. Ҳеч нарсага эътиқод қилмасдим. Кейинроқ Нью-Йоркда сиёсий баҳс юриши санъати ва далиллардан фойдаланиш бўйича дарс ўтардим, шу масалада бир пайтлар китоб ёзишга киришмоқчи бўлганимни уялмасдан тан оламан. Ушандан буён минглаб сиёсий баҳсларни тингладим ва танқидий таҳлил этдим, уларда ўзим қатнашдим ҳамда натижаларини кузатдим. Шундай хулосага келишга мажбур бўлдим-ки, оламда баҳсда устунликка эришувнинг ягона усули мавжуд экан, бу — ундан чекинмиш. Баҳсдан гўё зилзиладан ёхуд ташланишга тайёр илондан қочгандек йироқлашинг.

Ун баҳсдан тўққизтаси унинг ҳар бир аъзоси ўзининг мутлақ ҳақлигига аввалгидан кўпроқ ишонч ҳосил қилиши билан яқун топаркан. Баҳсда устунликка эришиш

бўлмайди. Агар баҳсда ютқазсангиз, демак сиз мағлуб-сиз. Айтайлик, суҳбатдошингиз устидан ғалаба қозондингиз, унинг далилларини чил-парчин қилдингиз, пучга чиқардингиз, ҳақ эмаслигини исботладингиз. Хўш нима бўлибди? Сиз ўзингизни ажабтовур ҳис этасиз. У-чи? Сиз уни устунлигингизни ҳис этишга мажбур этдингиз, унинг нафсониятига тегдингиз, у албатта ғалабангиздан ранжийди. Ваҳоланки:

Ўз хоҳишига хилоф равишда хатосини тан олган инсон шахсий фикри ва истагига қаршилигини инкор этади.

«Пенн мючюэл лайф интуренс компани» суғурта компанияси ўз мижозлари олдида қуйидаги қондани бажариш мажбуриятини қўйган: «Баҳслашманг!»

Сотиш санъати баҳсда эмас, бу усул билан кишини ниманидир харид қилишга ишонтириб бўлмайди.

Бир неча йил муқаддам гуруҳларимга ирландиялик Патрик Дж. О'Хейр қатнай бошлади. У бирмунча саводсизроқ инсон экан ва баҳслашувни хуш кўрарди. Ўз пайтида ҳайдовчи бўлиб, юк автомобиллари савдосини йўлга қўйишга беҳуда уринган. Берилган бир неча саволлар — уни савдо қилмоқчи бўлганлар билан доимий равишда баҳслашгани ва бу уларни ўзига қарши чиқишларига сабабчи экани ҳолатини ойдинлаштирди. Агар харидор тавсия этилган юк машинаси хусусида эътиборсиз гап-сўз қилса борми, у газабланар ва дарҳол мижозга ташланарди. Ўша кунлари баҳсларда охирги сўзни айтиш тез-тез Пакт ихтиёрида қоларди. Охир-оқибат менга шундай деди: «Ким бўлганимдан қатъи назар хонасидан чиқарканман, ўзим ўзимга гоҳо «Мана бу нусхага кўрсатиб қўйдим», дердим. Тўғри, кўрсатиб қўйганман, аммо эвазига ҳеч нарса сотолмаганман».

Менинг биринчи вазифам Патрик О'Хейрга яхши гапиришни ўргатиш, дастлаб суҳбатда вазминликни ва даҳанаки жангдан ўзини тийишни ўргатишдан иборат эди.

Эндиликда О'Хейр «Уайт мотор компани» фирмасининг Нью-Йоркдаги энг яхши савдо хизматчиси ҳисобланади. Бунга қандай қилиб эришган? Бу ҳақда шундай ҳикоя қилади: «Энди харидор хонасига кирганимда у менга қараб: «Нима? Уайт юк машинасими? У текинга ҳам керак эмас. Фалончининг юк машинасини олмоқчиман», деса мен: «Менга қаранг, дўстим, фалон-

чини юк машинаси — яхши. Унинг юк машинасини со-
тиб олсангиз, янглишмайсиз. Уларни ажойиб фирма иш-
лаб чиқаради ва яхши одамлар сотишади», деб жавоб
қайтараман.

Ушанда у ҳеч нима дея олмайди, тортишувга ҳам
ҳожат йўқ. Агар фалончининг юк машинасини мақтаса,
мен гапни маъқулласам сукут сақлашга мажбур бўла-
ди. Ахир фикрига қўшилиб тургандан сўнг, кун бўйи
бировнинг юк машинасини мақтай олмайди-ку. Кейин
эса сиз фалончининг машинаси ҳақида гапиришдан
тўхтайсиз ва мен Уайт юк ташиш машинасининг аф-
залликларини таърифлайман.

Илгари бу хил даҳанаки жанжаллар мени қуюш-
қондан чиқарарди. Бошқа юк машиналари афзаллик-
ларига қанчалик кўп эътироз билдиришса, шунчалик
уларни ҳақоратлардим, рақибим эса яна мақтарди, у
ўзи сотаётган маҳсулот сифатига уларни кўпроқ ишон-
тиришга интиларди.

Ўтмишимга нигоҳ ташлаб ҳайратдаман, умуман
қандай қилиб нимадир сотибман. Кўп йилларимни жан-
жал ва тортишувлар билан ўтказиб юборибман.
Энди оғзим маҳкам, бу ўзининг самарасини бермоқда.

Кекса донишманд Бен Франклин айтган экан: «Агар
сиз тортишсангиз, эътироз билдирсангиз баъзан ғолиб
чиқишингиз ҳам мумкин, аммо бу устунлик маъносиз-
дир, негаки, ҳеч қачон рақибингиз илтифотини қозо-
нolмайсиз».

Ўзингиз танланг: сохта, юзаки ғалаба керакми ёки
инсон илтифоти? Бирданига унисига ҳам, бунисига ҳам
эришиш қарийб мумкин эмас.

Вудро Вильсон маҳкамасида молия вазири бўлиб
ишлаган Уильям Дж. Мак Аду тасдиқлашича, ўзининг
кўп йиллик сиёсий фаолияти натижасида «нодон одам-
ни далиллар билан енгиб бўлмаслигини» ўзлаштириб
олган экан.

Нодон одамни? Бу жуда юмшоқ айтилган гап, жа-
ноб Мак Аду! Менинг тажрибам кўрсатишича, даҳана-
ки жангда саводлилигидан қатъи назар ҳар қандай
одамни ўз фикрини ўзгартиришга мажбур қилиб бўл-
майди.

Масалан, даромад солиғи бўйича маслаҳатчи Фредрик
С. Парсонс иши қизғин дамда давлат солиқ нозир
билан баҳслашиб, келишолмай қолибди, бу сумма со-

лиққа тортилмаслиги керак, деб ҳисоблаган. «Ҳа-ҳа! — эътироз билдирган нозир. — Умидсиз қарз? Солиқ тўланиши керак!»

«Нозир калондимоғ ва ўжар одам эди, — қўшимча қилди машғулот пайти ушбу воқеани айтиб берар экан Парсонс. — Уни кўндириш ва далилларга ишонтириш бефойда бўлди... Биз қанчалик кўп тортишсак, у шунчалик кўп қайсарлик кўрсатарди. Ушанда мен тортишувдан воз кечиб мавзунини ўзгартириб, гап бошладим: «Сиз ечим топиб юрган муҳим ва мураккаб муаммоларга нисбатан бу жуда арзимас, деб ўйлайман. Солиққа тортиш масалалари бўйича асосий билимни мен китоблардан билиб олганман. Сизнинг билимларингиз эса амалий тажрибаларга асосланган. Менинг ишим сизникига ўхшамаганидан гоҳо афсусланаман, кўп нарсани ўрганар эдим». Ҳар бир сўзим ўта самимий чиқди.

Нозир ўтирган кўйи қадини ростлади, гавдасини сал орқага ташлади ва ишлари, хусусан ўзи фош этган қаллобликлар тўғрисида сўзлай кетди. Унинг сўз оҳанги аста-секин дўстона тус олиб, кўп ўтмай болалари ҳақида ҳам гапириб берди. Қайтаётганида менинг ишим хусусида яна ўйлаб кўришини ва бир неча кундан кейин бу ҳақда хабар беражагини билдирди. Уч кун ўтиб, у идорамизга келди ва солиқ декларациямни аввалги ҳолича қолдиришга қарор қилганини айтди.

Солиқ нозирини одамзотга хос оддий заифликлардан бирини намоён қилди. У ўзининг эътиборга муносиблигини уқтирмақ ниятида ва Парсонс билан баҳслашганида билимларини қўллаши туфайли айнан шунга эришаётган эди. Бироқ, унинг қадри баландлигидан олингач, баҳс тўхтади ва унга ўзи ҳақида кўнглини очиб гапиришга, шунингдек, раҳмдиллиги ҳамда хайрихоҳлигини намоён қилишга имкон туғилди.

Наполеон саройининг бош хизматкори Констан кўпинча Жозефина билан бильярд ўйнаган. Ўз хотираларида Констан шундай дейди: «Бильярдни унча ёмон ўйнамасам-да, Жозефинага мени енгишига имкон берардим, бу унга жуда хуш келарди».

Мижозларимиз, суюклиларимиз, эрларимиз ва хотинларимизга майда баҳсларда бизларни енгиб туришларига имкон берайлик.

Будда айтган экан: «Нафратга нафрат билан эмас, балки фақат муҳаббат ёрдамида чек қўйиш мумкин». Англашилмөвчиликка эса тортишув орқали эмас, ҳа-

миша муомала, уддабурролик, ўзаро муҳаббат ва суҳбатдошнинг нуқтаи назарини тушуниш билан барҳам бериш мумкин.

Линкольн бир гал ёш зобитга ўртоғи билан жанжаллашиб қолгани учун таъна қилди: «Ўз қобилиятларини юксақ мақсадларда қўллашни истаган инсонлар, — дейди Линкольн, — шахсий адоватларга вақтларини сарфламайдилар. Қолаверса, инсон ўз кайфиятини бузадиган ва йўқотиб қўядиган оқибатларга келтирувчи жанжалларни раво кўрмайди. Сиз ва рақибингиз мутлақо тенг ҳуқуқларга эга жиддий масалаларда, ҳаттоки, ҳақиқат томонингизда бўлган майда масалаларда ҳам ён беринг. Ёдингизда бўлсин, ҳуқуқим бор, дея ўзингизни итга қоптиргунча, яхшиси унга йўл беринг. Итни ўлдирсангиз ҳам барибир қопгани қолади».

Шундай қилиб, биринчи қоида:

Баҳслашувда енгиб чиқишнинг ишончли усули — бу ундан оғиш.

ДУШМАН ОРТТИРИШНИНГ

ИШОНЧЛИ УСУЛИ...

ВА УНДАН САҚЛАНИШ ЙЎЛИ

Бир гал Теодор Рузвельт Оқ уйдалигида агар юздан етмиш беш ҳолатда ҳақ бўлиб чиқа олса, бундан юк-сакроқ бахт йўқлигига иқрор бўлган экан. Агар йигирманчи асрнинг таниқли инсонларидан бирининг орзуси шу бўлса, унда сиз билан биз ҳақимизда нима дейиш мумкин?

Сиз лоақал юздан эллик беш ҳолатда ўз ҳақлингизга ишонсангиз, унда бемалол Уолл-стритга бориб, кунига бир миллион доллардан топиб яхта сотиб олишингиз ва машҳур қўшиқчига уйланишингиз мумкин. Мабо-до, ҳақлигингизга ҳатто, юздан эллик беш ҳолатда ҳам ишонмасангиз, унда бировларга ноҳақликлари ҳақида гапириб нима қиласиз?

Бировга сўз билан эмас, нигоҳингиз, овоз оҳанги ёки бошқа хил ишоралар орқали ноҳақлигини сездиришингиз мумкин, лекин буни ўзига айтиб, уни тан олишга мажбурлай оласизми? Ҳеч қачон! Чунки, унинг ақл-заковат, соғлом фикр, орияти ва шахсий қадр-қиммат туйғуларига тўғридан тўғри зарба берасиз. Бу унда фикрини ўзгартириш ўрнига жавоб қайтариш нстагини кучайтиради. Шундан сўнг суҳбатдошингизга Платон ёки Кант мантиқларини ёғдиришингиз мумкин, бироқ фикрини ўзгартиролмайсиз, негаки, уни ҳақоратладингиз, ранжитдингиз.

Ганингизни: «Мен сизга фалон-фалонни исботлаб бераман», деб бошламанг. Бу: «Мен сиздан ақлиман, айрим нарсаларни айтиб, фикрингизни ўзгартиришингизга мажбур қилмоқчиман», дейиш билан баробар.

Бу баҳсни бошламасингизданоқ суҳбатдошингизда пчки норозилик уйғонади ва аввало, сиз билан тортишингизга очиқ даъват бўлиб хизмат қилади. Ҳатто, энг қулай шароитда ҳам кишиларни ўз фикридан

қайтариш қийин. Ҳазингизга ортиқча қийинчилик туғдириш, бефойда ҳолатга тушишни нима кераги бор?

Агар сиз бирор нарсани исботламоқчи бўлсангиз, ҳаракатингизни ҳеч ким билмасин. Бу юмушни шунчалик нозик, моҳирона ижро этинг-ки, биров сезмасин.

Одамларни шундай ўқитиш лозим-ки, гўёки сиз бунга ўргатмагансиз. Нотаниш нарсаларни худди уларни нутилгандек тақдим қилмоқ керак.

Бир куни Лорд Честерфильд ўз ўғлига шундай деган экан: «Бошқалардан ақллироқ бўлгину, аммо, бу ҳақда уларга айтма».

Ҳозирги пайтда йигирма йил аввал ҳақиқат, деб билган нарсаларимдан ҳеч бирига ишонмайман, кўпайтириш жадвали бундан мустасно, Эйнштейнни ўқигач, бунга шубҳа билдираяман. Эҳтимол, йигирма йилдан кейин бу китобда ёзганларимдан ҳам шубҳаланарман. Умуман, ўтмишда ҳақиқат, деб эътироф этилган нарсаларнинг ҳеч бирига ҳозир ишонмайман. Суқрот Афинадаги ўқувчиларига шундай деган экан: «Мен ҳеч нарсани билмаслигимни тан оламан». Ҳазини Суқротдан ақллироқ ҳисоблашга умидим йўқ ва шунини учун одамларга ноҳақликларини айтмай қўйдим, бундай усул Ҳазини оқлаяпти, деб ўйлайман.

Агар биров нотўғри гапираяпти, деб ҳисобласангиз, нутқингизни ушбу сўзлар билан бошланг: «Қаранг-а! Менда бунақаси тез-тез бўлиб туради. Мабодо, адашсам, тўғри йўлга солишингизни истардим. Келинг, далилларни текширайлик».

«Эҳтимол адашгандирман», «Менда бунақаси тез-тез бўлиб туради», «Келинг, далилларни текширайлик» сингари иборалар сеҳркор таъсирга эга. «Эҳтимол адашгандирман», «Келинг, далилларни текширайлик» сўзларидан кейин ҳеч ким, ҳеч қачон эътироз билдирмайди.

Ақлли одамлар айнан шундай қиладилар. Мен бир сафар қутб доирасида ўн бир йил яшаб, олти йил фақат сув ва гўшт билан озиқланган машҳур тадқиқотчи ҳамда олим Стефансондан интервью олгандим. У Ҳазини ўтказаятган бир тажриба ҳақида гапирганда, ундан нимани исботлашга уринаётганини сўрадим. Берилган жавоб сира ёдимдан чиқмайди: «Олим ҳеч қачон ниманидир исботлашни мақсад қилмайди, балки бор нарсани аниқлайди».

Сиз ҳам илмий фикрлашни истайсизми? Бунга Ҳазин

гиздан бошқа ҳеч ким қаршилиқ қилмайди. Хато қилишингиз мумкинлигига иқроор бўлсангиз, ҳеч қачон ноқулай вазиятга тушмайсиз.

Қўшимча равишда бировнинг ноҳақлигини аниқ билсангиз ва бу ҳақда унинг ўзига тўғридан-тўғри айтсангиз, нима бўлади? Қуйида ҳаётий мисолни келтираман. Яқинда нью-йорклик бир ёш адвокат С. АҚШ Олий суди мажлисида («Люстгартен» «Флит корпорейшн»га қарши) жиддий иш бўйича сўзга чиққанди. Гап катта маблағ ва ҳуқуқий масала хусусида эди. У нутқ сўзлашн давомида Олий суд аъзоларидан бири савол берди: «Ҳарбий флот бошқармасининг даъво даври ҳақидаги қонунни олти йилни назарда тутати, шундайми?»

С. тўхталиб, бир дақиқа Олий суд аъзоларига қараб олди-да, сўнг кескин гапирди: «Жаноби олийлари, ҳарбий флот бошқармасида даъво даври ҳақида қонун йўқ».

Суд залида жимжитлик ҳукм сурди, — дея эслайди С, — мажлисхонада гўё ҳарорат пасайиб, атроф музлагандек туюлди. Мен ҳақ эдим. Суд аъзоси хато қилди. Унга бу ҳақда айтдим. Бироқ унда дўстона хайрихоҳлик туйғусини уйғотдим-ми? Йўқ. Ҳозир ҳам аниқ билман-ки, қонун мен томонда эди, ўшанда ҳар қачонгидан яхши чиқиш қилдим, аммо, судни ишонтира олмадим. Обрўли одамга ноҳақ эканни айтиб, даҳшатли хатога йўл қўйдим».

Баъзи одамлар мантиқий фикр юритадилар, кўпчилиги эса бирёқлама, янглиш, фикрлари бахиллик, ҳасад, шубҳа ва такаббурлик билан йўғрилган. Аксарий фуқаролар дин, сочга жило бериш, коммунизм ёки Кларк Гейбл ҳақидаги фикрларини ўзгартиришни истамайдилар. Шунинг учун бировларга ноҳақликларини айтишга мойил бўлсангиз, илтимос, ҳар тонг ноуштадан олдин, тиз чўкиб Джеймс Харви Робинсоннинг «Ақлнинг шаклланиши» китобидан келтирилган қуйидаги парчани ўқиб турунг.

«Баъзан биз фикрларимизни ҳеч қанақа эътирозсиз ўзгартиришимиз мумкин, лекин бирор киши ноҳақлигимизни айтса борми, дарҳол аччиқланамиз. Эътиқодларимиз шаклланишига бепарвомиз, бироқ бирор кимса уни биздан тортиб олишга урунса, унга эҳтирос билан сингишиб кетамиз. Мутлақо аён бўлиб турибди-ки, биз фояларни эмас, иззат-нафсимизни эъзозлаймиз. Ҳа-

ётимизда «менинг» сўзи кундалик ишларимизда ҳам, азалдан допишмандлик борасида ҳам муҳим маъно касб этган. Турмушдаги «менинг» тушлигим, «менинг» итим ва «менинг» уйим ёки «менинг» отам, «менинг» юртим, барисининг маъноси доим тенг кучга эгadir. Бизлар нафақат нотўғри юрадиган соатимиз ёки эскирган машинамиз ҳақидаги танбеҳлардан аччиқланамиз, балки ўзимизнинг Марсдаги каналлар, Эпиктет исмининг талаффузи, бирор гиёҳнинг шифобахш кучи ёки Саргон подшоҳлик қилган давр ҳақидаги тушунчаларни қайтадан кўриб чиқиш лозимлигини айтишганида ҳам газабланамиз... Ўзимиз ҳақиқат, деб билган нарсаларга ишонишда давом этамиз ва шакланган фикримизга норозилигимизни уйғотадиган ҳар қандай шубҳа ҳам бизни ўз қарашларимизга мустаҳкам ёпишиб олишга мажбур этади. Натжида, ақсарий ҳолатларда илгаридан ўзимиз ишонган, ҳақ деб билган нарсалар тўғри, деб ўйлайверишга далиллар излаб топамиз.

Бир гал уйим учун хоналарни безовчи-жиҳозловчи рассомга парда буюрдим. Тўлов варақасини олганимда, кайфиятим тушиб, тепа сочим тикка бўлди. Кейинроқ уйимга меҳмон сифатида ташриф буюрган таниш аёл пардаларга эътибор қилди. Нарҳини айтсам, у таажжубланиб: «Нима? Даҳшат-ку, сизни алдабди», — деди.

Тўғрими? Ҳа, рост гапни айтди, лекин ҳаммага ҳам похуш ҳақиқатни эшитиш ёқавермайди. Шунинг учун ҳимояга ўтдим. Биринчи навбатда яхши нарсалар ҳаммиша арзон тушавермаслигини таъкидлаб, юқори сифатли санъат буюмлари арзонлаштирилган дўкон нархларида сотилмаслигини айтдим ва ҳоказо, шунга ўхшашлар.

Кейинги кун бошқа таниш аёл келиб қолди. У мен олган пардалардан завқланиб, ҳаваси келди шекилли, ўзига бундай қимматбаҳо нафис безакларини харид қилишга эрк беролмаслигидан афсусланди. Бу гал бошқачароқ таъсирландим. «Ростини айтганда, — дедим мен, — ўзимга ҳам буни раво кўрмасдим. Пардаларни анча қиммат олганимга энди афсусланаяпман, бекор буюртма бериб қўйган эканман». Ўзимиз ноҳақ бўлганимизда бунга иқрорлик билдириш мумкин, агар билиб муомала қилсалар, бошқаларга ҳам иқрор бўламиз. Фуқаролар уруши даврида америкалик энг машҳур ношир Хорас Грилли Линкольн сиёсатига кескин

қаршилиқ кўрсатарди. Далиллар, масхарағаш ва ҳақоратлар ёрдамида Линкольнни ҳамфикр қиламан, деб ўйларди. Ой ортидан ой, йил кетидан йил ўтса ҳам-ки, бу ишнинг шиддатли давом эттираверди. Президентга қарши шахсий адовати сингдирилган аччиқ заҳарланди мақоласини айнан Бут унга ўқ узган кечада ёзганди.

Аммо, бирча аламу зардалар Линкольннинг Грилли фикрига қўшилишга мажбур қила олдими? Йўқ, албатта, устидан кулиш ва ҳақоратлар ҳеч қачон бунга олиб келмасди.

Агар сиз одамлар билан муомала борасида энг ажойиб маслаҳатлар олмоқчи, ўзингизни тута билиш ҳамда шахсий сифатларингизни такомиллаштирмоқчи бўлсангиз, унда Америка адабиётининг мумтоз асарларидан бири — Бенжамин Франклин ҳаёти тўғрисидаги эътиборга лойиқ асар, яъни унинг таржимаи ҳолини ўқиб чиқинг.

Бен Франклин ўз таржимаи ҳолида, қандай қилиб баҳслашиш одатидан воз кечгани, Америка тарихида одобли, омилкор ва устамон кишига айлангани ҳақида ҳикоя қилади.

Ҳали тажрибасиз ўсмирлик пайтида бир куни Бен Франклинни қадрдон дўсти четга тортиб, анча аччиқ сўзлар билан танбеҳ берган ва тахминан қуйдагиларни айтган:

«Бен сенга тоқат қилиб бўлмайди. Фикрингни маъқулламаган одамга айтган гапларинг унга ҳақоратдек туюлади. Дилингдагини англаш шунчалик қимматга тушади-ки, уларга қизиқмай ҳам қўйишди. Энди ўртоқларинг сен бўлмаган пайтда вақтларини нисбатан мароқли ўтказаяпмиз, деб ҳисобламоқдалар. Гуё шунчалик кўп нарсани биласан-ки, ҳеч ким сенга бирор янгилик айта олмайди, бирортаси бунга уриниб ҳам кўрмайди, чунки бу хил ҳаракат кишини ноқулай ҳолатга солади ва ундан катта меҳнат талаб этади. Шунинг учун қачондир чуқурроқ илмга эга бўлишинг даргумон, негаҳи, билиминг жуда оз».

Менга маълум энг ажойиб ҳолатлардан бири шуки, Бен Франклин ушбу танбеҳни қабул қилди. У эшитганлари адолатли эканини тушунадиган даражадаги ёшга етган ва ақлли эди, уни омадсизлик кутаётганини ҳис қилди. Шу тариқа 180 даража бурилиш ясаб, дарҳол

калондимоглигини ташлаб, одамлар билан муомалада такаббур қилиқларидан воз кечди.

«Мен ўзимга қоида белгиладим, — деб ёзади Франклин, — бошқаларнинг фикрнга тўғридан-тўғри қарши чиқишдан тийилман. Ҳатто, мен ўзим учун... қатъий фикрни таъкидловчи сўз ва ибораларни истеъмол қилишни таъқиқладим, масалан, «албатта», «шубҳасиз» ва ҳоказо; уларнинг ўрнига «назаримда», «ўйлашимча» ёки «менга шундай кўринади» сингариларни ишлата бошладим. Бировлар менга нотўғри туюлган нарсаларни билдирганларида, уларга қарши чиқиб дарҳол гаплари беҳудалигини айтмадим ҳамда асосиз гапираётганларини юзига солмадим.

Ўз эътирозимни, мазкур фикрингиз маълум шароитда тўғри бўлиши мумкин эди, аммо, ҳозирги ҳолатда сал бошқачароқдир, дея изҳор қиламан. Тез орада бу услуб афзаллигига ишондим: одамлар билан суҳбатларим анча ёқимли ўта бошлади. Фикрларни камтарона баён этиш услуби уларни тезроқ қабул қилишга ва камроқ эътироз туғилишига олиб келди. Хато қилганлигим маълум бўлганида, дилим камроқ оғрирди, агар ҳақ бўлиб чиқсам, бошқаларни хатолардан воз кечишга ва менинг нуқтан назаримга қўшилишга ундардим.

Буларнинг барчасини ишга алоқадор муносабатларга жорий этса бўладими? Икки мисолни олайлик.

Ф. Дж. Махони (114, Либерти-стрит, Нью-Йорк) нефт маҳсулотлари савдосида қўлланиладиган махсус ускуналарни сотади. У Лонг-Айленддаги харидордан йирик буюртма қабул қилди. Ишчи чизмалар тасдиқланди ва тақдим этилди, ускуналар ишлаб чиқариш жараёнида турганида, кўнгилсизлик юз берди. Харидор ишни дўстлари билан муҳокама қилса, унга жиддий хатога йўл қўяётганини айтибдилар. Гуё ҳеч нарсага арзимайдиган буюмни тиқиштираётган эмишлар. Бу ускуналар ўта кенг, ҳаддан зиёд калта, ўта ундай, ўта бундай экан. Дўстларининг таъъноси шу даражага етибди-ки, охири унинг жаҳли чиқибди. Махонига кўнғироқ қилиб, мижоз ўзига атаб ишлаб чиқарилаётган ускуналарни қабул қилмасликка онт ичибди.

«Ҳаммасини текширдим ва ҳақ эканимизни аниқ билардим, — деди ушбу тарихни сўзлар экан Махони. — Менга шуниси маълумки, мижозим ҳам, унинг дўстлари ҳам нима деяётганликларини ўзлари тушунмасдилар, лекин бу ҳақда уларга айтишим хавфли эканини

англадим. У билан учрашиш ниятида Лонг-Айлендга бордим, хонасига кирганимда, ўрнидан ирғиб туриб алланарсаларни тез гапира туриб мени қарши олди. Шунчалик ҳаяжонда эди-ки, мушт тугиб, мени ва ускуналаримни ҳақоратлади, сўзини «Хўш, бу борада нима қилмоқчисиз?» — деб тугаллади.

Хотиржамлик билан унга барча айтганларини бажармоқчи эканимни айтдим. Бунга пулни сиз тўлайсиз, — дея аниқлик киритдим мен, — шунинг учун сиз шубҳасиз, ўзингиз истаган нарсани олишингиз лозим. Лекин жавобгарлик кимнингдир зиммасига юкланиши керак. Агар сиз ҳақман, деб ҳисобласангиз, бизга чизмаларни беринг, ваҳоланки, аллақачон йкки минг доллар сарфладик, талабларингизни қондириш учун шунчага куйишга тайёрмиз. Огоҳлантириб қўяй, буюртмани сиз талаб қилаётгандек бажарсак, оқибати учун масъулиятни зиммангизга олишингизга тўғри келади. Агар ишни ўзимиз режалаштиргандек давом эттиришга ижозат берсангиз, унда жавобгарлик бизда қолади».

Бу дамга келиб у хотиржам бўлди ва ниҳоят: «Майли, давом эттиринг, лекин бирор нарса бошқачароқ бўлса, сизга худонинг ўзи мадад берсин», деди. Ҳаммаси кўнгилдагидек чиқди ва у бизга янги мавсумда шунанқанги асбобларнинг яна икки туркумига буюртма беришга ваъда қилди.

Бу одам мени койиб, мушт ўқталиб дағ-дағ қилганида, ўз ишимни билмасликда айблаётганида, босиқлик кўрсатдим, ички имкониятимни ишга солдим, у билан баҳслашмасликка, ўзимни оқламасликка интилдим. Жуда кучли сабр-бардош сарф бўлди-ки, кейин ўзини оқлади. Агар унга ноҳақлигини айтиб, баҳслашганимда, эҳтимол суд жараёни юз берарди, нохуш изтироблар туғилиб, молиявий зарар кўрардик ва фойдали буюртмачини йўқотардик. Ишончим комилки, бировга у ноҳақлигини айтишга асло ҳожат йўқ».

Бошқа мисол. Нью-Йоркдаги «Гардер У. Тейлор ламбер компани» фирмасининг савдо агенти Р. В. Кроули тан олишича, йиллар давомида ёғоч-тахта маҳсулотлари бўйича мутахассисларга уларнинг ноҳақлиқларини айтиб юраркан, Гоҳо баҳсларда еңгиб чиққан бўлса-да, бу ҳеч бир яхшилик келтирмаган. «Ёғоч-тахта соҳаси нозирлари, — дейди Кроули, — бейсбол ўйинининг ҳакамларига ўхшайдилар. Бир қарорга келдиларми, ҳеч ҳам қайтмайдилар».

Кроули баҳсларда енгиб чиқса-да, фирма минглаб доллар йўқотаётганини тушунбди. Шунинг учун менинг курсимда шуғулланган пайтида иш усулини ўзгартиришга қарор қилган. Натижа қандай бўлди? Ма-на, у гуруҳимизда сўзлаб берган воқеа.

«Бир кун хонамда телефон жиринглади. Ҳазаби қай-наган қандайдир киши ўз заводига юборилган ёғоч-тахталаримиз бутунлай яроқсизлиги ҳақида гапирди. Фирмаси юкни туширишни тўхтатиб, дарҳол уни қайтариб юбориш чораларини кўришни талаб этибди.

Тезда заводга жўнадим, йўл-йўлакай қандай қилиб вазиятдан чиқишни ўйлаб кетдим. Одатда, бундай ҳолларда ёғоч навларини аниқлаш қондасини далил қилиб келтирардим, ёғоч-тахта бўйича мутахассис сифатида ўз билим ва тажрибамга суяниб, қарши томон вакилини ҳақлигимга ишонтириш, шу билан бирга унинг ушбу қондаларни хато талқин қилганини тушунтириш ҳаракатида бўлдим. Негадир, ўқув машғулотларда ўрганган услубларни амалда қўллашга қарор қилдим.

Корхонага етиб келгач, ёғоч-тахта мутахассиси билан савдо агентининг кайфиятлари жуда ёмон эканини ва улар тортишувга ҳозирланганини пайқадим. Вагон олдида борганимизда иш қандай бораётганини кўриш мақсадида юк туширишни давом эттиришларини сўрадим. Шу билан бирга мен келганимга қадар яроқсиз топилган ёғочларни бирданига четга қўйиб, маъқулларини алоҳида тахлашни таклиф этдим.

Буни бироз кўзатиб туриб, нозирнинг ушбу масалага ҳақиқатан ҳам жуда талабчанлик билан ёндашишини ва тегишли қондаларни нотўғри талқин қилишини сездим. Оқ қарағайлар туркуми туширила бошладди, мен эса нозирнинг қаттиқ ёғочларни фарқлай олишини, оқ қарағайга келганда тажрибасизлигини билдим. Дарвоқе, бу менинг ихтисосимга мос келарди, шундай бўлса-да ёғочларни саралаш услубига қаршилик қилдим-ми? Мутлақо. Кўзатишни давом эттириб, аста-секин ундан нега у ёки бу ёғочларни яроқсиз, деб ҳисоблаётганини сўрай бошладим. Бирор марта унга ноҳақлигини сездирмадим ва савол бериб суринштиришдан мақсадим тўғри фирмаларига керакли нарсани аниқлаб олиш ҳамда келажакда буюртмаларни тўғри бажариш истагида эканини билдирдим.

Нозирга саволларни дўстона оҳангда бердим ва ўзим-

ни яна ҳамкорликка тайёр рӯҳда тутдим, у ёғочларни четга қўйишда, айримларини яроқсизга чиқаришда ҳақ эканини мунтазам таъкидлаб, аввалига уни юмшатдим, муносабатларимиздаги таранглик ариди. Оҳиста луқма ташлаш орқали унга қайтарилаётган ёғочларнинг баъзилари айнан фирма буюртма берган нав эканини, ҳозирги талабларини қондириш учун қимматроқ ёғоч олишлари кераклигини уқдирдим. Бундан муаммо чиқараяпти, деб ўйламаслиги учун жуда эҳтиёткорлик билан ҳаракат қилдим.

Бора-бора нозирнинг кайфияти тамоман ўзгарди. Охир-оқибат оқ қарағай борасида тажрибаси йўқлигига иқрор бўлиб, мендан туширилаётган ҳар бир ёғоч юзасидан маслаҳат сўрай бошлади. Унга у ёки бу ёғоч кўрсатилган навга тегишли эканлиги сабабларини тушунтириб бердим, аммо фирманинг талабларига жавоб бермайдиган ёғочларни қабул қилишларини истамаслигимни аввалгидек таъкидладим. Натижада, у ҳар сафар ёғочни яроқсизлари устига қўйишаётганларидан ўзини гуноҳкордек ҳис қила бошлади. Охир-оқибатда фирма ёғочнинг юқори навига буюртма бермай, хатога йўл қўйганлигини тушунди.

Иш шу билан тугади-ки, кетганимдан сўнг, юкнинг барчасини қайтадан кўриб чиқиб, тўла-тўқис қабул қилибди, биз эса буюртманинг бутун қийматига чек олдик.

Биргина ушбу ҳолатда ўзини тутиш ва масалага ечим топишдан ташқари бошқа одамга ноҳақлигини билдириш мақсади кўзланмаган, мен кўрсатган хайрихоҳ муносабат эса фирманинг юз эллик долларини сақлаб қолди, умуман буни баҳолаб бўлмайди».

Мазкур бобда ҳеч қандай янгилик очмадим. Ҳали Исо аллайҳиссалом: «Ўз рақибинг билан тезроқ тил топиш», деб айтган экан.

Бошқачароқ ифодалаганда, мижозингиз, умр йўлдошингиз ёки рақибингиз билан баҳслашманг. Унинг ноҳақ экани ҳақида гапирманг, асабини бузиб ўзингизга тезламанг, муомалада устамон бўлинг.

Исо туғилишидан икки минг йил аввал Миср Фираъвни Ахой ўғлига бир доно маслаҳат берибди-ки, бу барчамизга фойдалидир: «Муомалада устамон бўл, бу мақсадингга эришишга ёрдам беради».

Шундай қилиб, иккинчи қонда:

Сўхбатдошингиз фикрига ҳурмат кўрсатинг, ҳеч қачон унга ноҳақсан, деманг.

АГАР НОҲАҚ БЎЛСАНГИЗ. БУНИ ТАН ОЛИНГ

Катта Нью-Йоркнинг қарийб марказида яшайман; шунга қарамай уйимдан атиги бир дақиқалик масофада қўл теккизилмаган ўрмон минтақаси сақланиб қолган, баҳор чоғлари у маймунжонларнинг оппоқ гулига фарқ бўлади, унда олмахонлар яшайди, ёввойи ўтлар шу дарждада баланд ўсган-ки, от ораласа бўйи кўринмайди. Ана шу жойни «Ўрмон боғи» дейдилар, ҳақиқатан ҳам у Колумб Американи очгандан буён унчаллик ўзгармаган. Мен кўпинча бу ерда ўзимнинг кичкинагина Рекс лақабли кучукчам билан сайр қиламан. У жуда меҳрибон, садоқатли, мен Рексни тасмасиз ва бурундуқсиз етаклаб юраман, нега-ки боғда деярли ҳеч ким учрамайди.

Бир гал боғда ўзининг ҳукмдорлигини кўрсатиш иштиёқида қўли қичиб турган отлиқ полициячига дуч келиб қолдик.

«Нега сиз боғда итингизни тасмасиз ва бурундуқсиз югуришига рухсат бердингиз? — дея менга танбеҳ бера бошлади. — Бу ҳолат таъқиқланганини наҳот билмасангиз?».

«Биламан, — дедим мен юмшоқлик билан, — аммо у бирор нарсага зарар келтиради, деб ўйламабман».

«Ўйламабман! Ўйламабман! Қонуни сиз нима ўйлаганингизга тупуради. Итингиз олмахонни ғажиши ёки болаларни қопиши мумкин. Ҳозир сизни қўйиб юбораман, агар мен яна бир бор бу итни тасмасиз ва бурундуқсиз кўриб қолсам борми, кейин судьяга жавоб берасиз».

Итоаткорлик билан қондани бузмасликка сўз бердим.

Бирмунча вақт ваъдамни бузмадим, аммо Рекс ҳам менга ўхшаб бурундуқни ёмон кўрарди, биз таваккал қилдик. Анча пайт ҳаммаси яхши бўрарди, кейин эса бизлар кўнгилсизликка дуч келдик. Бир куни биз Рекс билан баландликнинг устида югуриб кетаётганимизда, бахтга қарши тўсатдан жийрон от устидаги «қонун

олий жанобларини» кўриб қолдик. Рекс олдинда тўғри полициячига қараб югурарди.

Мен қўлга тушдим, бу аниқ эди. Шунинг учун полициячининг гапини кутиб ўтирмасдан, ундан олдинроқ сўз бошладим: «Сиз мени жиноят устида ушладингиз, айбдорман. Ўзимни ҳеч нарса билан оқлай олмайман. Ўтган ҳафта итимни бурундуқсиз бу ерга олиб келганимни кўрсангиз жазолашингиз мумкинлиги ҳақида огоҳлантирган эдингиз», — дедим.

«Майли, энди, — деди полициячи юмшаброқ, — Атрофда ҳеч ким кўринмаган пайтларда кучукчанинг югуришига имкон бериш қанчалик мароқли эканини тушунаман».

«Албатта, бу завқли, — жавоб қайтардим мен, — аммо қонун таъқиқлайди-да».

«Э-э; бундай кучукча кимга ҳам зарар етказарди», — эътироз билдирди полициячи.

«Шубҳасиз, бу олмахонни ғажибши мумкин», — дедим мей.

«Э-э; бундай кучукча кимга ҳам зарар етказарди», — дасиз, — деди у, — Мана бундай қилинг, уни тепаликнинг орқасида, менга кўринмайдиган жойларда югуртиринг, ва буни унутамиз».

Бу полициячи барча инсонлар сингари эътиборга муносиблигини тасдиқлатмоқчи эди, шунинг учун ўзимни айблаётганимда мурувват кўрсатиш эвазига айнан шу жиҳатини намоён этишга уринди.

Агар мен ўзимни ҳимоялашга ўтганимда нима бўларди? Фаҳмляяпсизми? Қачондир полициячи билан баҳслашиб юрганмисиз?

Мен эса бараварига жанг қилиш ўрнига унинг мутлақо ҳақлигини тан олдим; буни дарҳол, очиқ ва ўз ташаббусим туфайли бажардим. Ишимиз яхшилик билан тугади — мен унинг томонида, у эса менинг тарафимда турди. Лорд Честерфилднинг ўзи ҳам бир ҳафта олдин суднинг қўлига топшириш билан пўписа қилган ўша отлиқ полициячидан кўра хушмуомала эмасдир.

Тўқнашув юз берадиган вазиятга дуч келганда ўзимиз ташаббус кўрсатиб, унинг олдини олсак яхши-ку. Бировдан айблов тинглаб ўтиришдан кўра, ўзингизни танқид қилишингиз осонроқ.

Сўхбатдошингизнинг дилида ва тилидаги барча ҳақорат сўзларини ундан олдин ўзингиз айтсангиз уни

шошириб қўясиз. Бирга қарши юзтани қўйиб айтишим мумкин-ки, шундай қилинганда ҳам суҳбатингиз мурувват кўрсатади, отлиқ полициячи мен билан Реке қилгандек хатони арзимасга чиқаради.

Реклама соҳасида ишлайдиган рассом Фернанд Уоррен инжиқ, мижгов буюртмачи илтифотига сазовор бўлиш мақсадида шу усулни қўллабди.

«Реклама ва нашриётлар расм чизаётганда жуда батартиб ва аниқлик билан ишлаш керак, — дейди воқеани ҳикоя қиларкан Уоррен. — Баъзи бадий муҳаррирлар топшириқлари тезда бажарилишини талаб қиладилар-ки, бундай ҳолларда кичикроқ хатоларга йўл қўйиш мумкин. Хусусан, ўчириб-чизишларни, хатоларни кўриб шодланадиган бадий муҳаррирни билардим. Унинг хомасидан танқидлардан эмас, балки унинг маломат қилишидан нафратланиб чиқиб кетардим. Яқинда унга тезда битказилиши лозим бўлган ишни топширдим ва менга қўнгироқ қилиб, зудлик билан ҳузурига боришимни айтди. Тасдиқлашича, ниманидир нотўғри бажарибман. Унинг олдига келгач, нимадан қўрққан бўлсам ўшани кўрдим. Тажовузкор кайфиятдаги бу одам мени танқид қилиш имкони пайдо бўлганидан шодланарди. У асабилашиб, нега ундай ёки бундай қилганимни сўради. Ўз-ўзимни танқидга шароит туғилди ва шундай дедим: «Жаноб фалончи, агар сиз айтганлар рост бўлса, мен айбдорман ва бу хатомни ҳеч нарса билан оқлаб бўлмайди. Бундай камчиликка йўл қўймаслигим керак эди, чунки, сиз учун анча вақтдан буён расмлар чизаман. Ўз қилмишимдан ниҳоятда уятдаман».

У дарҳол мени ҳимоялашга ўтди: «Тўғри, ҳақсиз, лекин бу унчалик жиддий хато эмас. Бор-йўғи...».

Унинг гапини бўлдим. «Ҳар қандай хато, — эътироз билдирдим мен, — жуда қимматга тушиши мумкин».

Нимадир гапирмоқчи эди, аммо сўзлашига имкон бермадим. Мен роҳатланардим. Ҳаётимда биринчи марта ўз-ўзини танқид қилишни қўлладим ва бу хуш ёқди.

«Янада эътиборли бўлишим керак эди, — деб давом этдим. — Сиз менга кўп иш бераяпсиз ва яхши муносабатга лойиқсиз, барчасини қайтадан бажаришга тайёрман».

«Э-э, қўйсангиз-чи! Йўқ! — қаршилик қилди у. —

Сизни қийин ҳолатга қўйиш хаёлимга ҳам келмаганди». У кутилмаганда ишмни мақтай бошлади, қандайдир майда-чуйда тузатишлар киритилишини истагани, қолаверса, булар арзимас эканлиги, ҳатто у ҳақда гапириб ўтиришга ҳожат йўқлигини айтди.

Ўз-ўзини танқид қилганим уни жанжал кўтариш имконидан маҳрум қилди. Охир-оқибат бирор нарса тамадди қилишга таклиф этди, ҳайрлашаётганимизда эса чек ҳамда янги тобларниқ берди.

Шуни англадим-ки, водон висонгина хатоларни қи-моя қилади, ўз камчиликларига иқроор бўлиш оламий жамоадан устуи қўяди ва дилда сахийлик ҳамда мамнуният ҳиссини уйғотади. Шу борадаги энг ажойиб эсдаликлардан бири — бу Геттисберг яқинидаги «Пикет жанги»нинг муваффақиятсизлигида ўзини, ёлғиз ўзини айблаган Роберт Ли ҳақидаги хотирадир.

«Пикет жанги», шубҳасиз, ғарб дунёсида қачон бўлса-да алоҳида ўринга эга энг ажойиб ҳужумлардан бири эди. Пикет ҳам ўзига хослик кўрсатганди. Унинг қўнғир, жингалак сочлари елкасига тушар, Наполеон сингари деярли ҳар кунги жанг майдонинда ишқ-муҳаббат ҳислари лиммо-лим хатларини ёзарди. Уша фожиали шоль кунда у бош кийимини қулоғига бостириб олиб, эгарда бепарво ўтирганича от елдириб федерал қўшинлар эгаллаб турган жойга завқ-шавқ билан бораётганида, унга содиқ қўшинлар олқинлашарди. Аскарлари уни шарафлаб, саф-саф бўлиб ортидан боришарди, байроқлари қилпиради, найзалар қуёшда ярақларди. Бу ажойиб томоша мардликнинг дабзабали намоиши бўлди. Буни кузатаётган федерал қўшинлар сафида завқли шивир-шивир сезилди.

Пикетнинг қўшинлари ўртача қадам билан олға борарди. Шу вақт ичида душман тўплари тўхтовсиз ўққа тутар, аммо улар тўхтатиб бўлмайдиган даражада олға ва олға дадил боришарди.

Тўсатдан Семптер-Ридж орқасида пистирмада ўтирган федерал пиёда қўшинлари чиқиб, ҳимоясиз ҳолатдаги Пикет аскарларини тинимсиз ўққа тутдилар. Гребень тепалиги гўё олов денгизинда ёнди, вулқонга айланди. Бир неча дақиқадан сўнг, Пикетнинг ихтиёридаги бошлиқларнинг биридан ташқари барчаси ва беш минг аскарнинг тўрт минги ҳалок бўлди.

Уларни сўнгги ҳужумга бошлаган Армистед олға

ташланди, тош деворни ошиб ўтди, ўткир қиличи учига қадалган бош кийимни силкиб, «Найза билан, йигитлар!» дея қичқирди.

Буйруқ бажарилди, деворни ошиб ўтган жангчилар найзаларини душманга санчдилар, милтиқ қўндоғи билан бошлар пачақланди, Семитри-Ридж устига Жанубнинг жанговар байроғини қададилар.

Байроқ у ерда бир дақиқагина ҳилпирлади. Аммо бу муддат Конфедерациянинг энг олий ютуғи эди.

Лоақал охириги дақиқаларда бошдан-оёқ «Пекет жанги» — ёрқин, қаҳрамонона бўлди. Ли мағлубиятга учради. У шимолга ёриб ўтолмасди ва буни яхши биларди.

Жануб ҳалокатга маҳкум эди.

Ли ғамга ботди, изтиробда қолди ва Конфедерация президентидан ўрнига «янада ёшироқ ҳамда бундан ҳам қобилиятлироқ кишини» тайинлашни илтимос қилиб, истеъфога чиқди. Агар Ли «Пикет жанги»даги фожиали омадсизликда бошқа бировни айбдор санаганида, ўзини оқлашига аничагина баҳона топарди. Дивизия қўмондонларидан бир нечаси унга панд беришди, отлик аскарлар вақтида етиб келишмади ҳамда яна нимадир амалга ошмади, нимадир айтганидек бўлмади.

Аммо Ли шунчалик олижаноб инсон эди-ки, айбни бошқаларга ағдармади. Пикет қўшинлари тор-мор бўлиб, яраланиб конфедератлар қароргоҳига қайтиб келганида Роберт Ли ҳеч қанақа кузатувчиларсиз улар олдига борди ҳамда айбдор эканлигини айтиб, ўзини тўвсиз қоралади. «Буларнинг барчаси меннинг айбим билан юз берди, — тан олди у. — Бу жангни мен, фақат ўзим ютқаздим».

Инсоният тарихида унча-бунча генералларда хатоларини бундай тан олишга далиллик ва ирода кучи бўлмаган.

Элберт Хаббард вақтида мамлакат эътиборини жалб этган ўзига хос муаллифлардан биридир. Унинг заҳарханда иборалари тез-тез кескин норозиликлар келтириб чиқарарди. Аммо Хаббард одамлар билан муомала қилишни билар, кўпинча, душманларини дўстга айлантирарди.

Масалан, бирор пайт нафратга тошган ўқувчиси унга мақоласидаги у ёки бу гапларга қўшилмаслигини ёзиб, ниҳоясида ҳар хил ҳақоратларни ёғдирганида Хаббард қуйидаги сўзлар билан жавоб қайтарган:

«Мабодо, мулоҳаза юритилса, ҳатто ўзим ҳам тўла-синча у билан ҳамфикр эмасман. Кеча ёзганларимнинг барчаси менга бугун ёқавермайди. Кейинги гал Сиз яқинимга келсангиз, албатта мени кўриб ўтинг. Олисдан бўлса-да, кўлингизни маҳкам сиқаман ва самимий-лигимча қоламан.

Сизнинг...».

Ўзингиз билан шу тахлит муносабатда бўлган инсонга нима дейишингиз мумкин?

Агар биз ҳақмиз десак, келинг одамларни ҳурмат ва одоб билан бунга ишонтирайлик, агар янглишсак, нуқсонларимизни тез ҳамда бажонидил тан олайлик. Ушбу усул нафақат ҳайратланарли даражада натижа кўрсатади, балки маълум бир ҳолатларда ўзингизни ҳимоя қилишдан кўра, мароқлироқ кечади.

Ёдингизда тутинг: «Муштлашиб кўп нарсага эриша олмайсиз, ён бериш ҳисобига кутилганидан кўпроғини олиш мумкин».

Шундай қилиб, учинчи қоида:

Агар ноҳақ бўлсангиз, буни тез ва дадил тан олинг.

ИНСОН ТАФАККУРИ САРИ

ҚИСҚАРОҚ ЙЎЛ

Агар асабингиз таранглашса ва бировга бир-икки сўз айтсангиз «руҳингизни енгил тортириш» анча осон кўчади. Суҳбатдошингиз-чи? У ҳам сиздаги қониқиш ҳисси қўшилармикан? Жангарилик ва адоватни кўриб ҳамфакрлигидан мамнун бўлармикан?

«Агар сиз менинг олдимга мушт ўқталиб келсангиз, деган эди Вудро Вильсон, — унда ваъда бераман-ки, менинг ҳам муштларим тугилиши мумкин, аммо олдимга келиб: «Келинг ўтириб маслаҳатлашиб олайлик, тил топишмасак, лоақал бунинг сабабини аниқлашга уриниб кўрайлик», — десангиз, келишмовчилигимиз унчалик муҳим эмаслиги сезилади, фикрларимиз тўғри келмаган жиҳатлар кам, иккимизга маъқуллари эса кўплигини англаймиз, сабр-тоқатимиз ва хоҳишимиз бўлса, тил топишамиз».

Вудро Вильсоннинг ушбу адолатли фикрларини ҳеч ким кичик Джон Д. Рокфеллерчалик қадрламагандир. 1915 йилда Рокфеллер Колорадонинг энг кўп тавқи таънатга учраган одамларидан бири бўлган. Даҳшатли икки йил мобайнида барча штатларни АҚШ тарихидаги қонли иш ташлашлардан бири ларзага солди. Ҳазабланган, асаблари таранг кончилар «Колорадо фюэл энд айроп компани»дан маошлари оширилишини талаб қилардилар, компания эса Рокфеллер назоратида эди. Унинг мулки нобуд бўлаётгани туфайли ҳарбий қўшин чақиртирилди. Иш ташловчиларга қарата ўт очилди, жасадлар ўқдан илма-тешик бўлди.

Атрофда ғазаб ва нафрат ҳукмрон бир пайтда Рокфеллер иш ташловчиларни ўз нуқтан назарига го-бе этмоқчи бўлди. Бунинг уддасидан чиқди ҳам. Қандай қилиб? Мана, нима бўлди. Рокфеллер анчагина вақтини дўстлар топишга сарфлаганидан сўнг, иш ташловчилар ҳузурда нутқ сўзлади. Бу чиқиши ноёб ҳисобланиб, ҳайратга соларли натижалар берди: Рок-

феллерга қаратилган нафратнинг жўшқин тўлқинлари тинчланди ва у кўплаб мухлислар тойди. Таълиқларни шунчалик дўстона оҳангда ифодалади-ки, ҳатто норозлиқ билдирганларнинг ўзлари астойдил курашга отланган мақсадлари — маош ҳақида бир оғиз сўз гапирмай иш жойларига қайтдилар.

Қуйида ушбу ажойиб нутқнинг бошланиши келтирилади. У дўстлик ҳис-туйғулари билан тўлиб-тошганига эътибор беринг. Ёдингизда бўлсин, Рокфеллер муурожаат қилган одамлар яқиндагина уни ёввойи олма дарахтига осишга тайёр тургандилар; у диндор-даволовчилар гуруҳи олдида гапирганида, ҳам бу даражада самимий, дўстона меҳр-муҳаббат билан сўзлай олмасди. Унинг нутқи «бу ерда эканимдан фахрланаман», «мен кўпчилигингизнинг уйлариңгизда бўлиб, хотинларингиз ва болаларингиз билан танишдим», «биз бу ерда бегоналар сифатида эмас, балки дўстлардек учрашаяпмиз» каби ибораларга сероб бўлди. У «ўзаро дўстлик руҳи», «бизнинг умумий манфаатлар» ҳақида эслатди.

«Бугун муҳим кун, — деб сўзини бошлади Рокфеллер. — Менда биринчи бор ушбу буюк компаниянинг вакиллари билан дийдорлашиш имкони туғилди. Ишонтириб айтаман-ки, бу ерда эканимдан фахрланаман, мазкур учрашувимизни бир умрга эслаб қоламан. Шу воқеа икки ҳафта олдин бўлиб ўтганида эди, кўпчилигингиз учун бегонадек туюлардим, айримларнинггина таниган бўлардим. Аммо, ўтган ҳафта жанубий кўмир ҳавзасидаги барча лагерларда бўлганимиз ва деярли ҳар қайсингизнинг вакилларингиз билан сўхбатлашганим, уйлариңгизга бориб, кўпчилигингизнинг хотинларингиз ҳамда болаларингиз билан танишганим туфайли бу ерда бизлар бегоналардек эмас, дўстлардек учрашаяпмиз. Сизлар билан умумий манфаатларимизни муҳокама этаётганимдан гоят хурсандман.

Ушбу тўпланиш компания маъмурияти ходимлари ҳамда унинг ишчи-хизматчилари вакилларининг йиғилиши бўлганлиги муносабати билан бу ерда фақат сизларнинг илтифотларингиз туфайли ҳозир бўлиб турибман, негаки, унисига ҳам, бунисига ҳам дахлдор эмасман: шунга қарамасдан, сизлар билан мени қандайдир ришталар мустаҳкам боғлаб турибди, чунки бу ерда ҳиссадорлар ва директорларнинг вакилиман».

Наҳотки, бу душманларни дўстга айлантириш санъатининг ёрқин тимсоли бўлмаса?

Айтайлик, Рокфеллер бошқачароқ йўлдан борди. У кончилар билан баҳсга киришиб, инкор этиб бўлмас далилларни келтириб, ҳақ эмасликларини уларга лозим қочирди қилди воситасида англатди, деб фараз қилайлик. Мантиқ ўзинининг барча қондаларини қўллаб, улар ноҳақлигини исботлади, дейлик. Нима бўларди? Бу — нафратни, ғазабни ва эътирозни кучайтирарди.

Агар бировнинг юраги сизга нисбатан порозилик ва ёмон ниятларга тўлиб турган бўлса, бу ёруғ дунёдаги жами мантиқлар ҳам уни сизнинг нуқтаи назарингизга тобе қилолмайди. Вайсақи ота-оналар, ўжар хўжайин ва эрлар, шулар сингари серган хотинлар ўз қарашларини одамлар ҳеч ҳам ўзгартирмасликларини яхши тушуниб олишлари керак. Уларни сизнинг ёки меннинг фикримга қўшилишга мажбурлаб бўлмайди. Агар жуда мулоимлик ва хайрихоҳлик билан ҳаракат қилинса, шундай ҳолатга эришиш мумкин.

Бу ҳақда юз йил аввал Линкольн шундай деган:

«Қалимги ҳаётий мақолада «Идишдаги заҳардан кўра, асал томчисига кўпроқ пашша қўнади», дейилади. Бу айнан инсонларга ҳам тааллуқли: агар сиз бировни ўз томонингизга оғдирмоқчи бўлсангиз, аввал уни ҳақиқий дўст эканлигингизга ишонтириш. Бу дилни ром этадиган ўша асал томчиси бўлиб, унинг онгига етаклайдиган буюк йўлнинг ўзидир».

Ишбилармонлар иш ташловчиларга нисбатан дўстона муносабат кўрсатиши билан ўзини оқлайди деган фикрга келмоқдалар. «Уайт мотор компания» заводининг иккинчи ярим мингдан ортиқ ишчи ва хизматчиси маошлари оширилшини ҳамда ишга фақат касаба уюшмалари аъзолари олдинини талаб қилиб, иш ташлаганларида, унинг президенти Роберт Ф. Блэк ҳайратланмади, айбловлар ёғдирмади, қўрқитмади ҳамда жабр-зўлим ва коммунизм хусусида гапириб ўтирмади. У иш ташловчиларга хушомадлар қилди, газетада эълон чиқартириб, унда «тинчлик сақлаб ўз иш қуроллари ни четга қўйганлари» учун уларни мақтади. Иш ташловчилар бекор туришганини кўриб, уларга атаб йиғирмача бейсбол тўпи ва қўлақоп харид қилди, уларни далада ўйнаб туришга таклиф этди. Чиллак ўйновчиларга атаб махсус майдонни ижарага олди.

Блэк томонидан кўрсатилган бундай дўстона муносабатлар, одатда, шу сингари туйғулар изҳори оқиба-тида олинмайдиган натижани берди: орада дўстона муҳаббат уйғонди. Иш ташловчилар сукурғи, белкурак ва чиқинди ташийдиган ғалтаклар топиб, завод ҳудудида сочилиб ётган гугурт ҳамда сигарет қолдиқлари, қоғоз парчаларини йиғиштиришга киришдилар. Маошлари оширилиши учун кураш олиб бораётган иш ташловчилар завод ҳудудини тозалаб юрганни тасаввур қилинг. Америка меҳнат инзоларининг кўп йиллик шиддатли тарихида бунга ўхшаш воқеа сира бўлмаганди. Бир неча ҳафтадан сўнг иш ташлаш ўзаро келишувга мувофиқ, томонларнинг розиликлари ва кўнгилхираликларсиз ниҳояланди.

Оллоҳдек салобат соҳиби ҳамда Йегов сингари нутқ сўзлайдиган Даниэль Уэбстер машҳур адвокатлардан бири эди, судда гапирган чоғида энг ишонарли далилларини баён этаркан, уни ҳамиша қуйидаги дўстона мулоҳазалардан бошларди: «Маслаҳатчиларнинг вазифаси — инобатга олишдан иборат...», «Жаноблар, бу ҳақида ўйлаб кўрса арзирди...», «Мана, жаноблар, мен ўйлашимча, сиз эътибордан четда қолдирмайдиган ўша дадиллар...» ёки «Одамзот табнати хусусида сизчалик билимга эга инсонлар ушбу далиллар аҳамиятини англашлари унчалик қийин бўлмаса керак...». Нутқда ҳеч қандай қистов, фикрини зўрлаб бошқаларга тикиштириш учрамайди. Уэбстер майинлик, хотиржам, дўстона муносабат билан муаммога ёндашар эди-ки, бу унга машҳур бўлиб кетишига ёрдам берди.

Эҳтимол, сизга иш ташлашларни тинчитиш ёки судда нутқ сўзлашга тўғри келмас, балки турар-жойингиз учун ижара ҳақини камайтиришларини хоҳлаб қоларсиз. Бунда дўстона ёндашув қўл келмасмикан? Келинг қараб чиқайлик.

О. Л. Страуб, муҳандис, турар-жойига ижара ҳақи камайтирилишини истаркан. Уй эгаси хасис одам эди. «Ижара муддати тугаши биланоқ, уйни бўшатиб бераман, деб ёзиб юбордим, — дея сўзлаб берди Страуб гуруҳ машғулотларида. — Ростини айтсам, бошқа жойга кўчишни истамасдим, ижара ҳақини пасайтирсалар бажону дил қолаверардим. Бунга илгари бошқалар ҳам уринишган, аммо натижа чиқмабди. Менга кўпчилик бу одам билан мурасага келиш жуда қийин

масала, деганди. Шунга қарамасдан ўзимга ўзим: «Мен одамлар билан муомала қилиш санъатини ўрганаяпман, билимимни қўллай-чи, фойдаси тегармикан», — дедим.

Хатимни олиши биланоқ, котиби билан ҳузуримга келди. Эшик ёнида уларни Чарльз Швабга хос кай-фият билан қаршиладим. Дарҳақиқат, самимият ва ҳайратим яққол сезилиб турарди. Сухбатни ижара ҳақи қимматлигидан эмас, унинг уйи менга жуда маъқуллигидан бошладим. Ишонаверинг, мен «мақтовда самимий ва сахий эдим». Унинг бошқариш маҳорати хусусида мақтов сўзларни изҳор қилиб, яна бир йилга қолишни жуда исташимни, бироқ бунга имконим йўқлигини айтдим.

Бошқа ижарачиларнинг бирортаси ҳам уни бу қадар қабул қилмаган экан-ки, ўзини йўқотиб қўйди, буни қандай тушунишни билмасди. Кутилмаганда, ўзида рўй бераётган нохуш ҳолатлардан гап очиб, яшовчиларнинг айримлари устидан шикоят қила кетди. Бирови унга ўн тўртта хат ёзибди, бунинг устига баъзилари ҳатто ҳақоратлардан иборат экан. Бошқаси уй эгасига юқори қаватдаги хуррак отувчи қўшнисига юра кўрмаса, ижара шартномасини йиртиб ташлашини айтиб, таҳдид қилган. «Сиз сингари мамнуш яшовчига эга бўлиш, — деди у, — қанчалик енгиллик». Кейин, мен томондан илтимос тушмаган бўлса-да, ижара ҳақини пасайтириш таклифини қилди. Кўпроқ пасайтиришини истаганлигим туфайли, ўз имконимга ўғри келадиган нархни айтдим, у эътирозсиз рози бўлди.

Кетаётиб, мендан: «Хонангизни қандай таъмир гишларини истардингиз?» — деб сўради.

Агар ижара ҳақини пасайтириш учун бошқа яшовчилар қўллаган усулни такрорлаганимда, омадим эришмасди. Дўстона муносабат, ҳамдард бўлиш ва ззат-хурмат ютуғимни таъминлади».

Бошқа мисолни келтираман. Бу гап тақводорлар камияти аъзоларидан бири бўлмиш — Лонг-Айленднинг қумли кенгликларида жойлашган гарден-сетилик Дороти Дей хонимга дахлдор

«Яқинда бир гуруҳ дўстларим шарафига тушлик уюштирдим, — дея ҳикоя қилади хоним, — Мен учун бу муҳим воқеа эди. Ҳаммаси силиққина ўтишини истардим. Одатда, бундай ҳолатларда бош хизматкор

Эмиль жуда яхши кўмаклашарди, аммо бу гал у уялтириб қўйди. Овқат ҳеч нарсага ярамас, Эмилниги ўзи эса кўринмасди. Бизларга бир официантни ажратибди, биринчи даражали хизмат доирасидаги тушунчага эга эмас экан. Эътиборли меҳмонга атайин қилгандек, энг охирги навбатда хизмат кўрсатарди. Бир гал беўхшов катта идишда сельдер бўлагини элиб келди, гўшт чандир, картошка эса ёғлик эди. Бу жуда аянчли кўринарди. Жаҳлим чиқди. Анча куч сарфлаб меҳмонларга зўраки жилмайсам-да, ичимда: «Майли, Эмилни бир кўрсам, кўрсатиб қўярдим», деб ўтирардим.

Эртаси кун и одамлар орасидаги муносабат муаммолари ҳақидаги маърузани тингладим. Эмилниги таъзирини беришим қанчалик бефойда эканини тушундим. Бу уни аччиқлантириб, ранжитар, келажакда менга кўмаклашиш истагини бутунлай йўқотиши мумкин эди. Бу воқеага унинг нуқтаи назари билан ёндашишга уриниб кўрдим. Маҳсулотларни у харид қилмаган ва овқатни ўзи пиширмаган бўлса. Айрим официантлар бефаросат бўлишса, нима ҳам қила оларди. Ҳазабим аслида, ўзимнинг қаттиққўллим ва қизиққонлимни туфайли юзага келади. Шунинг учун уни танқид қилиш ўрнига дўстона илиқликни сақлаган ҳолда, шаънига миннатдорчилик сўзларини изҳор қилишга қарор қилдим. Эмилни янаги кун кўрдим. У ҳимояга тайёрланиб, жангга интиларди. Мен унга: «Биласизми, Эмиль, дўстларимни қабул қилаётганимда сизга суяниш имконим борлигини, бу мен учун катта аҳамиятга эгаллигини ҳис этишингизни истардим. Сиз Нью-Йоркдаги энг яхши хизматкорсиз, маҳсулотларни харид қилувчи ва таомларни пиширувчи сиз эмассиз, буни яхши тушунаман, шунинг учун чоршанба кунги кўнгилсизликда сиз айбдор эмассиз», — дедим.

Эмиль жилмайиб деди: «Худди шундай, хоним, кўнгилсизлик ошхонада бўлди. Бунга айбдор эмасман».

Мен давом эттирдим: «Яна бир неча қабул маросимларини уюштирмақчиман, маслаҳатингиз керак. Ошхонангизга ишониб, яна бир бор таваккал қилсак бўладими?»

«Шубҳасиз, хоним, бундай воқеа энди такрорлашмаслиги керак».

Кейинги ҳафта мен яна тушлик уюштирдим. Таом-

номани Эмиль билан муҳокама қилдик. Ўтган хатолар хусусида сўз очмасдан хизмат ҳақини унга одатдаги даъ икки барабар кам тўладим.

Бизлар келганимизда стол устини икки даста «америкалик соҳибжамоллар» атир гуллари безаб турарди. Эмиль бир дақиқага бўлса-да ёнимиздан жилмади. Ов қатлар хуштаъм ва иссиқ эди, хизмат нуқсонсиз бўлди. Иссиқ овқатни бир эмас, тўрт официант келтириб дастурхонга торгарди, Эмильнинг ўзи ялпизли лекер қўйди.

Кетаётганида, эътиборли меҳмоним менга қараб: «Сиз хизматкорни сеҳрлаб қўйдингизми? Бундай хизмат, бу даражадаги эътиборни сира кўрмаганман», — деди.

У ҳақ эди. Дўстона муносабат ва хислатларнинг самимий баҳолаш орқали уни сеҳрладим».

Кўп йиллар муқаддам, ҳали ялангоёқ Миссури штатининг шимоли-ғарбдаги қишлоқ мактабига ўрмон орқали қатнаб юрган чоғларимда бир гал қуёш ва шамол ҳақидаги масални ўқидим. Улар ким кучли, дея баҳслашиб қосибдилар. Шамол дебди: «Мен кучли эканимни сенга исботлаб бераман. Ҳов, анови плашчли қарияни кўраявсанми? Уни плашчини ечишга сендан кўра, мен тезроқ эришаман».

Қуёш булутлар ортига яширинибди, шамол бўронга айлангунча қаттиқ эсаверибди. У қанчалик кучли эсса, чол шунчалик плашчига кўпроқ ўраларкан.

Охир-окибат шамол сусайибди, кейин эса бутунлай тўхтабди. Шунда қуёш булутлар панасидан чиқиб, жилмайиш билан чолга боқибди. Тез орада у пешанасидан чиққан терларни артиб, плашчини ечибди. Қуёш шамолга қараб, «саховат ва меҳрибонлик ҳар доим қаҳр-ғазаб ҳамда зўравонликни енгади», дебди.

Масал ҳақиқатнинг ўзгинаси эканини амалда ўша пайтларда кўриш у ёқда турсин, орзу қилишимнинг ҳам иложи бўлмаган маориф ҳамда маданиятнинг тарихий маркази Бостонда ўз исботини топганига гувоҳман. Буни 30 йилдан сўнг менинг тингловчимга айланган бостонлик шифокор доктор В. исботлади. Доктор машғулотлардан бирини сўзлаб берган воқеа қуйидагича бўлган.

Ўша вақтларда Бостон рўзномалари қаллоб рекламаларга тўлиб-тошганди, улар алдамчи ва лақма ши-

фокорлар эркаклар касаллигини даволашлари ҳақида бўлиб, аслида шу орқали кўплаб бегуноҳ қурбонларни «эркаклик кучининг йўқолиши мумкинлиги» ва бошқа нарсалар билан қўрқитардилар. Даволаш жараёнида ҳеч қандай тиббий ёрдам кўрсатмай уларни доимий ваҳимада сақлаш билан чегараланишарди. Бундай «шифокорларла» ўлимга олиб борадиган ҳолатлар гарчи кўп бўлса-да, уларнинг камдан-камми жазоланган. Аксарий ҳолатларда озроқ жазо билан қутуларкан.

Аҳвол шунчалик оғирлашибди-ки, Бостоннинг яхши ииятли фуқаролари ғазабга келиб, исён кўтаришибди. Насиҳатгўйлар минбарда мушталашар, рўзномаларни фош этишар ва бундай рекламаларга чек қўйишни парвардйгордан сўрашаркан. Фуқаролик ташкилотлари, ишбилармон кишилар, хотин-қизлар клублари, черковлар, ёшлар уюшмалари уларни қоралаб, ланатлар ўқидилар. Қонунчилик муассасаларида ишол келтирувчи рекламаларни ғайриқонуний, деб эълон қилиш борасида ашаддий кураш борарди. Бироқ пора-хўрлик устун бўлиб қолаверди.

Доктор В. Катта Бостон фахрий фуқаролар христианлик иттифоқи қўмитаси раиси эди. Қўмита қўлидан нима-ки келса, барчасига уринди, кураш самарасиз кетди.

Кунлардан бир кун ярим тунда, соат ўн иккидан ошганда доктор Бнинг хаёлига бир фикр келди: ҳали ҳеч ким қўлламаган усулдан фойдаланишга аҳд этди. У эзгулик, ҳамдардлик, яхши англаш орқали ҳаракат қилмоқчи бўлди. Хоҳишча, ноширларнинг ўзларида бундай эълонларни босишни тўхтатиш истаги туғилиши керак эди. У «Бостон геральд» газетасининг ноширига мактуб битиб, унда мазкур нашрдан қай даражада завқланганини билдирди. Доимий муштарий сифатида у янгиликлар доимо ҳаётний тарзда берилишини, бош мақолалар энг юқори савияда эканлигини таъкидламай ўтолмасди. Доктор Бнинг эътирофига қараганда, бу Янги Англиянинг энг яхши газеталаридан ҳисобланиб, оилавий ўқишга жуда мос экан. «Аmmo, — ёзишда давом этади доктор. — бир дўғимнинг ўсмир қизи бор. Кунлардан бирида кечқурун ўша фарзанди аборт соҳаси мутахассисининг эълонини овоз чиқариб ўқиган ва отасидан баъзи жумлаларнинг маъносини туншуштиришини сўрабди, Очигини айтганда, у шошиб

қолибди ҳамда қандай жавоб қайтаришни билмабди. Сизнинг газетангизга Бостоннинг энг яхши хонадонлари обуна бўлишган. Агар бундай воқеа дўстимнинг оиласида юз берса, демак у бошқа онлаларда ҳам бўлиши муқаррар эмасми? Агар ўзингизда ҳам ёш қиз бўлса, у шу тахлит эълопларни ўқиши сизга маъқул тушармиди? Мабодо, ўқиганидан сўнг, изоҳлаб беришни сўраганида Сиз нима қилардингиз?

Афсуски, шундай ажойиб рўзномада баъзи оталарни қизлари қўлига тушиб қолишидан чўчитадиган материаллар босилади. Бундай туйғуларни нафақат мен, балки минглаб муштарийларингиз ҳам бошларидан кечираётган бўлиши эҳтимолдан холи эмасми?».

Орадап икки кун ўтиб, ношир жавоб йўллабди. Доктор Б. бу хатни ўттиз уч йил асрабди ва уни менга бизларнинг тингловчимиз бўлганидан сўнг берди. Айни пайтда у рўпарамда турибди (санаси 1904 йил, 13 октябрь).

*Тиббиёт доктори Б. Бостон,
Массачусетс штати.*

Ҳурматли жаноб!

Сиздан мазкур рўзноманинг ношири сифатида менга йўллаган мактубингиз учун ғоят миннатдорман, чунки айнан ушу вазифага киришган пайгимдан буён ўзим амалга ошироқчи бўлган чораларни бажаришга қатъий киришувимга туртки бўлди.

Душанба кунидан эътиборан «Бостон геральд» газетасини шубҳали эълонлардан тамомила тозаламоқчиман. Ўз хизматлари ва тавсияларини тақдим қилаётган шифокорлар эълонлари, шунга ўхшашлар тўласинча тўхтатилади, ҳозирча воз кечиб бўлмайдиган барча тиббий эълонлар қаттиқ таҳрир қилиниб, тўласинча беозор шаклга келтирилади.

Яна бир бор ушбу ғоят нозик масалада менга ёрдам берган самимий хатингиз учун ташаккур билдираман.

Самимият изҳор қилиб Сизнинг У. Хаскелл, ношир.

Қадимги грек масалчиси Эзоп шоҳ Крезнинг қули бўлган. Ўзининг ўлмас масалларини эраминдан олти аср аввал ижод қилган, шунга қарамай, у айтиб ўтган

одамзот табиати ҳақидаги ҳақиқатлар ҳозирги кунга келиб Бостонда ҳам, Бирмингемда ҳам, бундан икки ярим минг йил олдин Афинада бўлганидек, ҳаққонийлигича қолмоқда. Қуёш плашчингизни шамолдан кўра тезроқ ечтиради, хайрихоҳлик, масалага дўстона ёндашиш ва бировни англаш ҳақиқатдан йироқ таваккалдан кўра, бировнинг фикрini тезроқ ўзгартиради.

Линкольннинг сўзларини эслайлик: «Асал томчисига идишдаги заҳардан кўра кўпроқ пашша кўнади».

Шундай қилиб, тўртинчи қонда:

Аввал бошданоқ дўстона оҳангни сақлаб қолинг.

СУҚРОТНИНГ СИРИ

Биров билан суҳбатлашганда гапни фикрларингиз бир жойдан чиқмайдиган масалалар муҳокамасидан бошламапг. Дарҳол қарашлар ягона бўлган жиҳатларни ажратиб олинг, асосий эътиборни моҳият эмас, мақсадлар бир хил бўлган, иккаловингиз ҳам турли усулда шунга интилаётган масалаларга қаратинг. Суҳбатдошингиз бошидан «ҳа» деб туришига эришинг, «йўқ» дейишига имкон бермасликка ҳаракат қилинг.

«Қониқтирмайдиган жавоб, — дейди профессор Оверстрит ўзининг «Инсон хулқ-атворига таъсир қилиш» номли китобида, — охиб ўтилиши қийин тўсиқни туғдиради. «Йўқ» дейиши биланоқ, унинг ўзига ишончи охиб, мулоҳазалар субутли бўлишини талаб қила бошлайди. Кейинчалик у гарчи «йўқ» дейиш ноўрин эканини тушунса-да, иззат-нафси билан ҳисоблашишга мажбур! Бир фикрни айтиб қўйгандан кейин ўшанга амал қилишга мажбур. Шунинг учун бошданоқ кишиларда бизга нисбатан ижобий жавоб қайтаришларига мойиллик уйғотмоғимиз керак».

Моҳир нотик гапининг бошиданоқ суҳбатдошини «ҳа» деб туришга мажбур қилади. Шу билан у тингловчи миясидаги руҳий жараён ўзига маъқул йўналишда боришига эришади. Бу миллиард шарининг ҳаракатига ўхшайди. Агар уни қандайдир бир нуқтага йўналтирсак, ҳаракат йўлини ўзгартиришга маълум даражада куч керак бўлади; орқага қайтаришга эса ундан ҳам кўпроқ зарб лозим. Руҳий муносабатдан келиб чиқилса, фикр йўналиши мутлақо равшан. Мабодо, одам «йўқ» деса, унда уч ҳарфдан иборат сўзнинг ўзгинасини айтиб қолавермай, балки бундан каттароқ ишни бажарган бўлади. Бунинг бутун вужуди фаол қарама-қаршилик ҳолатига кўчади, гўёки у киши ҳатто сиздан сезиларли даражада олислаётгандек туюлади. Асаб-мускул тизими қаршилик қилишга тайёр туради. «Ҳа» деган пайтларда эса ҳеч қанақа зиддиятлар юз бермайди. У очиқдан-очиқ хайрихоҳлик билдириб, фикрингизга қўшилади. Шунинг учун сўз бошида суҳбатдошимиздан «ҳа» деган сўзни қанчалик кўп

ола билсак, шунчаллқ таклифимизга рози бўлишга кўндиришимиз имкони кучаяди.

«Ижобий жавоблар услуби» жуда оддийдир. Шунга қарамай, унга бепарвомиз ва қадрига етмаймиз! Ҳаётда шундай бўлади-ки, гоҳо кишилар ўзларига нисбатан ғанимлик муносабатлари уйғотиб гўёки, эътиборга сазоворман, деб ўйлайдилар. Қатъий фикрли киши мутассиблик кайфиятидаги ҳамкасблари билан бўлади-ган мажлисга бораётиб, уларни ғазаблантиришга ошиқади! Умуман бу билан нимага эришади? Агар шунчаки қониқиш ҳосил қилишни истаса, уни тушунса бўлади. Аммо шу билан бирор бир мақсадга эришмоқчи бўлса, демак руҳшунослик борасида ҳақиқий нодон бўлиб чиқади.

Талабага (ёки мижозга, болага, эрга, хотинга) гапнинг бошиданоқ «йўқ» дейишга имкон берсангиз, бу инкорни ризоликка айлантириш йўлида сизга фаршталар донишмандлиги ва сабр-тоқати керак.

Ижобий жавоблар услуби»ни қўллаш Нью-Йоркдаги Гринвич жамғарма банки хазиначиси Джеймс Эберсонга сал бўлмаса, юз ўғирлиши мумкин бўлган янги омонатчи мижозни сақлаб қолиш имконини берибди.

«Бир киши ҳисоб рақами очишга келди, — ҳикоя қилади Эберсон, — ва мен унга тўлдириш учун бланка узатдим. Бир хил саволларга бажонидил жавоб қайтарди, қолганларидан эса қатъий бош тортди.

Одамлар ўртасидаги муносабатлар муаммоларини ўрганмасимдан аввалроқ учраганида эди, унга агар керакли маълумотларни беришни истамаса, ҳисоб рақами очолмаслигимизни айтардим. Илгари айнан шундай қилиб юрганлигимдан ҳозир уялиб кетаман. Мижозга бундай қатъий талабни қўйиб, табиийки ўзимни устун ҳис этардим. Унга бу ерда ким хўжайинлиги ва қондаларимизни менсимаслик мумкин эмаслигини уқтирмоқчи бўлардим. Бундай муносабатлар мижозимиз бўлишни мақсад қилиб келган одамларга ўзларининг эътиборга муносиб эканлигини аниқлашларини, уларни кўришдан мамнунлигимизни намойиш қилишга йўл бермасди.

Шу кунги эрталаб бироз соғлом фикрга суянмоққа интилдим. Мен гапни банк истаган нарсадан эмас, балки мижозимиз хоҳишидан келиб чиқиб бошлашга ва аввалданоқ унинг «ха» дейишига эришмоққа қарор қилдим. Шу сабабли унинг фикрига қўшилиб, жа-

воб қайтаришдан бош тортган маълумотлар ҳақиқатан ҳам умуман зарур эмаслигига рози эканимни билдирдим.

«Айтайлик, — дедим мен, — сизнинг ўлимингиздан кейин ҳисоб рақамингизда маълум миқдорда пул қолади. Банк уни қонуний ҳуқуқга эга бирор бир яқин қариндошингиз ҳисоб рақамига ўтказишини истармингиз?»

«Ҳа, албатта», — жавоб қайтарди у.

«Мабодо, яқин қариндошларингиз номларини айтсангиз, — давом эттирдим, — назарингизда, дунёдан кўз юганингизда, хоҳишингизни ижобат этишимизга фойдали бўлармиди?»

«Ҳа», — яна такрорлади у.

Ушбу маълумотларни ўзимиз эмас, балки унинг манфаатлари учун сўраётганимизни англаганидан кейин мижознинг кайфияти яхшиланди. Банкдан чиқиб кетиши олдидан бу навқирон йигит нафақат ўзи ҳақида барча маълумотларни берди, балки онасининг номига ишонч рақами очди ва шунга тегишли барча саволларга жавоб қайтарди.

Шуни тушундик-ки, аввал бошидапоқ мен уни «ҳа, ҳа» деб жавоб беришга ишонтирганимдан, у баҳс мавзусини унутиб, маслаҳатларимнинг барчасини бажонидил бажарди.

«Менинг ҳудудимда компания ўз маҳсулотини харид қилишни жудаям истаган бир киши бор эди, — дея ҳикоя қилади «Вестингхауз» фирмасининг сотувчиси Жозеф Эллисон. — Олдинги ўтмишдошим ўн йил давомида унга кўп қатнаса-да, ҳеч нарса сотолмабди. Бу ҳудуд менга ўтганидан сўнг унинг ҳузурига уч йил астойдил кириб-чиқсам ҳам бирорта буюртма олишга муваффақ бўлмадим. Охир-оқибат ўн уч йиллик қатнов ҳамда мунозаралардан кейин унга бир неча мотор сотишга эришдик. Агар мижоз бизнинг маҳсулотдан мамнун бўлса, яна бир неча юз дона моторга буюртма оламиз, деб ҳисоблаган эдим.

Наҳот нотўғри фикр юритибман? Мен моторларимиз рисоладагидек эканини билардим. Шунинг учун ҳам унинг олдига уч ҳафтадан кейин бораётганимда кайфиятим яхши эди, бироқ бу узоқ чўзилмади, чунки бош муҳандис мени қуйидаги эътирозни билан қарши олди: «Эллисон, мен қолган моторларни сиздан сотиб ололмайман».

«Нега? — ажабланиб сўрадим мен. — Нега?»

«Чунки сизнинг моторларингиз жуда қизиб кетади, уларга қўл теккизиб бўлмайди».

Баҳслашишдан маъни йўқлигини билардим, шунда хаёлимга «ҳа» деган жавобни олиш учун нима қилишим керак, деган фикр келди.

«Менга қаранг, жаноб Смит, — дедим мен. — Фикрингизга қўшиламан. Агар бу моторлар жуда қизиётган бўлса, уларни сотиб олмаслик керак. Сизларга қизиш ҳарорати электротехника саноати миллий уюшмаси белгиллаган стандартдан ошмайдиган моторлар керак, шундай эмасми?»

У рози бўлди, мен эса ундан биринчи «ҳа» жавобини олдим.

«Стандартда моторнинг қизиш даражаси хона ҳароратига боғлиқ равишда Фаренгейт бўйича 72 даражадан ошмаслиги кўзда тутилган. Бу тўғрими?»

«Ҳа, — рози бўлди у, — бу мутлақо тўғри. Бироқ моторларингиз ундан анча зиёд қизимоқда».

Мен баҳслашиб ўтирмасдан сўрадим: «Сизнинг цехингизда ҳарорат қанча?»

«Цехда — деди у, — Фаренгейт бўйича 75 даража атрофида».

«Буни қаранг, — дедим мен, — агар цехда 75 ҳарорат даража экан, бунга 72 даражани қўшсангиз, ҳаммаси Фаренгейт бўйича 147 даража бўлади. Мабодо, Фаренгейт бўйича 147 даражалн сув тагига қўлингизни тутиб турсангиз қуйдириб қўймайсизми?»

Унга яна «ҳа» дейишга тўғри келди.

«Моторларга қўл теккизмаслик маъқул эмасмикан?»

«Ҳа, эҳтимол сиз ҳақсиз», — тан олди у. Биз яна бир неча дақиқа гаплашиб турдик, кейин у котибасини чақириб қўшимча равишда тахминан 35 минг долларлик буюртма берди.

Мижоз билан баҳслашиш беҳудалигини тушуниш, нарсаларга унинг назари билан қараш ва унга, сўзини айттириш анчагина фойдали ва қизиқарли эканлигини англашимга умримнинг кўп йилларини сарфладим ҳамда шу туфайли минглаб долларлик буюртмаларни йўқотдим.

«Афинанинг сўнаси» деб ном олган Суқрот яланг оёқ юрганига ва ёши қирққа кириб, сочлари тўкилганига қарамай, ўн тўққиз ёшар қизга уйланган бўлса ҳам ажойиб инсон экан. У одамзот тафаккур жараё-

нини тубдан ўзгартириб, инсоният тарихида камдан кам кишилар бажарган ишнинг улдасидан чиқди. Вафотидан сўнг йигирма уч аср ўтса-да унинг номи бу баҳслашув балосига гирифтор дунёмизда кўндириш санъати билан таъсир кўрсатган файласуфлар орасида доноларнинг доноси сифатида тилга олинади.

Услуби қандай? Одамларга уларнинг ноҳақликларини айтганмикан? О, йўқ, айнан Суқрот бунинг учун жуда ақлли бўлган. Унинг қараши ҳозирги кунда «Суқротнинг услуби» деб танилган, бу суҳбатдошдан ижобий жавоб олишга интилишга асосланган. У шундай саволлар берарди-ки, рақиб фикрига қўшиларди, шундан сўнг ҳам ҳақлигини яна ва яна тан олдиришга эришарди. У суҳбатдоши бундан бир печа дақиқа илгари астойдил инкор этиб турган фикрига беихтиёр зид жавоб қайтаришга мажбур этадиган кўпдан кўп саволлар беришда давом этаркан.

Кишига у ноҳақлигини айтиш истагингиз ўлгудай қистаб қолса ҳам қари ялангоёқ Суқротни эслайлик ва суҳбатдошимиздан «ҳа» жавобини олгунча савол берайлик.

Хитой донишмандлари шундай дейишган: «Қадамни секин-аста босган одам ўз йўлида узоққа боради».

Доно хитойликларга одамзот табиатини ишғол этиш учун беш минг йил лозим бўлган.

Шундай қилиб, бешинчи қоида:

Суҳбатдошингизни сизга дарҳол «ҳа» деб жавоб беришга мажбурлай олинг.

ШИКОЯТЛАРНИ КЎРИБ ЧИҚИШДА

НАЖОТБАХШ ЙЎЛ

Кўпчилик кишилар бошқаларни ўз нуқтаи назарларига ундаш мақсадида ҳаддан зиёд гапиришади. Савдо агентлари кўпинча шундай хато йўлдан боришади. Бошқа кишига ўз фикрларини батафсил баён этишига имкон беринг, ўз ишлари ва муаммоларидан сиздан кўра ўзи кўпроқ хабардор, шунинг учун унга фақат саволлар бериб туринг.

Мабодо, фикрига қўшилмасангиз-да унинг гапини бўлиш истаги туғилса, бундай қилманг. Бу хавфли. Ўз гоёлари заҳирасини тўласинча тўкиб солмагунича сизга эътибор бермаслиги ёдингиздан чиқмасин. Шу боис уни сабр-тоқат билан тингланг, самимият кўрсатинг, унга фикрларини батафсил баён қилишга имкон беринг.

Ишга доир муносабатларда бундай усул ўзини оқлармикан? Келинг, қараб чиқайлик. Мана мисол.

Бир неча йил муқаддам АҚШнинг йирик автомобиль фирмаларидан бири йиллик эҳтиёжлари учун қоплама материалларга катта буюртма юзасида мунозара олиб борди. Учта етакчи тўқимачилик фабрикаси газлама намуналарини тайёрлади. Автомобиль компанияси раҳбарлари улар билан танишиб чиққач, ҳар бир етказиб берувчига ўзининг шартнома юзасидан мурожаатини асослашга фалон кун якунловчи нутқ сўзлашига имкон берилишини айтишди.

Тўқимачилик фирмаларидан бирининг вакили Дж. Б. Р ўткир томоқ оғриғи хасталигига қарамасдан белгиланган жойга етиб келди. «Маъруза қилиш навбатим етганида, — дейди Р курс тингловчилари ҳузурда сўзга чиқиб, — мен овозимни йўқотдим ва шивирлаб зўрға гапирдим. Мени залга таклиф қилганларида газламалар бўйича мутахассис, савдо агенти, тижорат директори ва компания президенти билан юзма-юз бўлдим. Нутқ сўзлашга мардонавор киришдим, аммо овозим **чиқиллаб** чиқди.

Барча иштирокчилар бир стол атрофида ўтиришарди ва мен ён дафтаримга шундай ёздим: «Жаноблар! Мен овозимни йўқотиб қўйдим ва гапира олмаймай».

«Мен сиз учун гапираман», — деди президент. Ва, шундай қилди. У мен келтирган намуналарни кўрсатди, ижобий жиҳатларини алоҳида таъкидлади. Газламаларимнинг маъқул хислатлари юзасидан қизғин мунозара қўзғалди. Президент ўрнимга гапиргани учун ҳам меннинг томонимда турди. Иштирокчим эса жилмайишим, бошимни силкитишим ва баъзан имо-ишора қилишимдан иборат бўлди.

Ушбу ноёб кенгаш натижасида илгари ҳеч қачон ололмаган энг катта 1600 минг долларлик 500 минг метр қопламабоп газлама етказиб бериш битимини қўлга киритдим.

Агар касал бўлмаганимда, ишончим комилки, бундай битимни бой берардим. Тасодиф туфайли бировга гапиришга имкон бериш нақадар фойдали бўлишини билиб олдим.

Филладельфия электротехник компаниясининг ходими Джозеф С. Уэбб ҳам шунга ўхшаш кашфнёт қилибди. У қандайдир назорат сафари билан Пенсильвания штатининг қишлоқ жойларида бўлиб туманлар, гуллаб-яшнаётган фермерларнинг истиқоматгоҳлари билан танишибди.

Яхши қарашилган фирмалардан бирининг ёнидан ўтаётганларида у компаниянинг маҳаллий вакилидан: «Бу одамлар нега электрдан фойдаланмайдилар?» — деб сўрабди.

«Булар жуда хасис, бирор нарса сотолмайсан, — деб адоват билан жавоб берди вакил, — бундан ташқари улар компаниямизга тиш қайраб юришибди. Мен уриниб кўргандим. Бу беҳуда иш».

Эҳтимол шундай бўлгандир, аммо Уэбб, барибир ҳаракат қилиш лозим деб, турар-жойлардан бирининг эшигини тақиллатди. Эшик осонгина очилди ва ундан кекса Друкенброд хоним кўринди.

«Компания вакилини кўриши биланоқ, — деди Уэбб шу воқеа тўғрисида гапираркан, — бетимизга эшикни ёпди. Мен яна тақиллатим ва у такроран эшикни очди, бироқ энди бизлар ва бизнинг фирмамиз ҳақида барча ўйлаганларини айтмоқчи бўлган экан».

«Друкенброд хоним, — деб сўзини бўлдим мен, — безовта қилганимиз учун кечиринг. Сизни электр ўт-

казишга кўндириш мақсадида келмаганман. Мен тухум сотиб олмоқчи эдим».

У эшикни кенгроқ очди ва бизларга шубҳаланиб тикилди.

«Доминик зотли ажойиб товуқларингиз борлигини кўрдим, — дедим, — янги тухумлардан анчагина олмақчиман».

Эшик яна ҳам кенгроқ очилди. «Товуқларимнинг зоти доминик эканини қаердан билдингиз?» — деб сўради у қизиқиш билан.

«Ўзим товуқчилик билан шуғулланаман, — жавоб бердим мен. — Шунини айтишим керак-ки, товуқларнинг бундай яхши зотини кўрмадим».

«Унда нега энди ўз товуқларингиз тухумларини ишлатмайсиз?» — деб қизиқиб сўради у яна бироз шубҳаси ошиб.

«Негаки, леггорнларимнинг тухумлари оқ ранглидир. Сизга маълумки, торт пиширишда малла ранг тухумнинг тенги йўқдир».

Айни дақиқага келиб, Друкенброд хоним беихтиёр остонадан ўтганди, кайфияти ҳам анча кўтарилди. Шу вақт мен атрофга назар ташладим ва ихчам молхонани кўриб қолдим.

«Дарвоқе, Друкенброд хоним, — давом эттирдим мен, — гаров бойлайман-ки, товуқларингиз келтирадиган фойда, эрингизнинг молларидан топадиганидан ошиб гушади».

Ана холос! Бу гап уни яна жонлантирди. Шодланиб муваффақиятлари ҳақида сўзлай бошлади. Афсуски, буни қари тўнка эри сира тан олмас эмиш.

У товуқхонасини кўришга таклиф қилди; айланиш чоғида у амалга оширган айрим майда такомиллаштиришлар кўзимга ташланди ва «баҳолашда софдил, мақтовда сахий» бўлдим. Унга емишларнинг бир неча турларини тавсия қилдим ва ҳарорат тартибини ўзгартиришни маслаҳат бердим, шунингдек, бир қатор масалалар бўйича фикрини сўрадим; тез орада бизлар қониқиш билан ўзаро тажриба алмашдик. Мутлақо гасодифан у баъзи қўшнилари товуқхоналарини электрлаштириганини, бу ажойиб натижа бераётганини таъкидлади. Мендан, агар худди шундай қилсам арзирми-кан, деб ростини айтишимни сўради...

Ярим ой ўтгач, Друкенброд хонимнинг товуқлари электр чироқлари ёруғлигида роҳатланиб қақиллаб, ет титарди. Мен ўз буюртмамга эга бўлдим, у эса кўпроқ тухум ола бошлади. Барча мамнун, ҳеч ким ютқазмади.

Агар пенсильванялик голланд-фермерга бошданоқ электр токни ўтказиш тўғрисида ўзи оғиз очишига имкон бермаганимда эди, унинг бу тўғрида розилигини олишга ҳеч қачон эришмасдим!

Бундай одамларга бирор нарса сотиб бўлмайди, улар сотиб олишни хоҳлашлари лозим.

Яқинда «Нью-Йорк геральд трибюн» газетасининг молия саҳифасида одатдан ташқари қобилиятлар ва тажрибага эга мутахассис таклиф қилиш хусусида катта эълон пайдо бўлди. Манзил ўрнига почта қутисининг рақами кўрсатилганди. Эълонга Чарльз Кубеллио жавоб берибди. Бир неча кундан кейин уни суҳбатга чақирибдилар. Учрашувга боришдан олдин у ушбу фирмага асос солган одам ҳақидаги маълумотларни йиғиш мақсадида кўп соатини Уолл-стритда ўтказибди. Суҳбат давомида шундай дебди: «Сизнинг бундай катта ютуқларга эришган ташкилотингизда ишласам, бошим кўкка егарди. Билишимча, 28 йил аввал битта ишхона ва битта стенографистка билан иш бошлаган экансиз. Шу ростми?»

Муваффақиятга эришган деярли ҳар бир одам босиб ўтган қийинчиликлари хусусида эслашни хуш кўради. Бу киши ҳам бундан холи эмас. Тўрт юз эллик доллар нақд пул ва ажойиб ғоядан бўлак ҳеч нарсасиз иш бошлагани ҳақида узоқ ҳикоя қилди. Қандай қилиб ўзига йўл очиб олганини, қай йўсинда уни йўлидан қайтармоқчи бўлганлари ва масхара-лашганини, кунига 12—16 соатлаб байрам ва яқшанбаларсиз ишлаганини; охир-оқибатда барча қийинчиликларни енгиб, муваффақиятга эришганини ҳам да ҳозир Уолл-стритнинг йирик ишбилармонлари унга ахборот олиш мақсадида ва маслаҳат сўраб мурожаат қилаётганликларини хотирлади. У таржиман ҳоли билан фахрланар ва бунини ҳаяжонланиб гапирарди. На ҳоясида Кубеллиодан охириги иши тўғрисида қисқача сўрагач, ўзининг муовинларидан бирини чақиртириб айтди: «Бизларга айнан шу одам керак, деб ҳисоблайман».

Кубеллис бўлажак хўжайинининг муваффақиятлари ҳақида эринмай маълумотларни тўплабди. У суҳбатдошига ҳамда унинг муаммоларига қизиқиш билдирди, кўнглига сиққанича гапириб олишга имкон берди ва албатта яхши таассурот қолдирди.

Ҳақиқатнинг илдизи шундаки, ҳатто дўстлар ҳам муваффақиятнингиз ҳақида тинглашдан кўра, ўзлариники ҳақида сўзлашни афзал кўради.

Франсуз файласуфи Ларошфуко айтган экан: «Агар душманларим кўпайсин десангиз, дўстларингиздан устун келинг; аммо дўстларим кўпайсин десангиз, унда улар сиздан устун келсинлар».

Бу шунинг учун адолатли-ки, агар дўстларимиз биздан устун келишса, ўзларининг эътиборга муносибликларини ҳис қилишади; агар биз устунлик кўрсатсак, дилларини нолайиқлик ҳамда қарамлик ҳиссиёти чўлгайди.

Немисларда бир мақол бор: «Шодликнинг энг софи — бу биз ҳасад қиладиган кишиларнинг бахтсизлигини кўргандаги хурсандчилигимиз».

Кўпгина дўстларингиз, эҳтимол ютуқларингиздан кўра, сизни изтиробга солаётган кўнгилсизликлардан катта қониқиш ҳис этишлари мумкинлигига ишонинг. Шунинг учун келинг, ютуқларингизни ваҳима қилмайлик, камтарлик кўрсатайлик. Бу ҳамиша хатосиз таъсир кўрсатади. Эрвин Кобб тўғри усул қўллади. У гувоҳ сифатида сўзлаётганида бир ҳуқуқшунос савол берди: «Жавоб Кобб, билшимча, сиз Американинг энг машҳур ёзувчиларидан бирисиз. Шу тўғрими?»

«Назаримда, ўзим муносиблигимдан кўра, зиёдроқ омадга сазовор бўлганман» — деб жавоб қилибди Кобб.

Бизлар камтар бўлишимиз керак, акс ҳолда сиз ва мен кўпроқ эътибор қозонмаймиз. Барчамиз бу дунёни тарк этамиз ҳамда юз йиллардан кейин мутлақо унутиламиз. Бошқаларга майда ютуқлар ҳақида гапириб, безор қилиб ўтиришимизга умр жуда ҳам қисқалик қилади. Яхшиси, бунинг ўрнига бошқаларни гапиришга рағбатлантирайлик. Яхшилаб ўйлаб кўрсангиз, нима билан мақтанардингиз. Аҳмоқ бўлиб қолишингизга нима тўсқинлик қилишини биласизми? Арзимаган нарса, атиги қалқонсимон безингиздаги оз миқдордаги йод, холос. Агар жарроҳ қалқонсимон безингизни очиб, ун-

дан озгина йодни олиб ташласа, сиз аҳмоққа айланишингиз турган гап. Озгина йод — сиз билан руҳий касалхона оралигида турган нарса. Қўриниб турибдики, бу билан унчалик мақтанолмайсиз?

Шундай қилиб, олтинчи қонда:

Вақтнинг кўп қисмида сўҳбатдошингиз гапирсин.

ҲАМКОРЛИККА ҚАНДАЙ ЭРИШИЛАДИ

Барчага аёнки, кумуш патнисда тақдим этилган ғоялардан кўра, ўз миямизда туғилганига кўпроқ ишонамиз. Агар шундай бўлса, ўз фикримизни бировларга зўрлаб тиқиштириш ақлданми? Суҳбатдошимизга ишоралар воситасида таъсир кўрсатиб ва унга тегишли хулоса чиқариш ҳуқуқини қўйиб берсак маъқулроқ эмасми?

Мисол: курсларим тингловчиси филодельфиялик Адольф Селтц кутилмаганда автомобиль сотиш бўйича қарши фаолият кўрсатаётган гуруҳда тескарисига иш тутиш иштиёқини уйғотиш заруриятига дуч келибди. Ходимларни йиғилишга тўплаб, ўзидан нима истаётганларини муфассал баён қилиб беришларини сўрабди. Имкони борича айтилганларни бўр билан тахтага ёзибди. Кейин уларга дебди: «Мендан кутаётганларингнинг барчасини бажараман. Энди сизлардан нималар талаб қилишга ҳақли эканлигини айтишларингизни истардим». Куттирмасдан жавоблар кетма-кет ёзилди: инсофлилик, ҳалоллик, ташаббускорлик, ишонч, саккиз соатлик иш кунн. Бир ходим куннига ўн тўрт соат ишлаш истагини билдирди. Маслаҳатдан сўнг кайфият тетиқ бўлиб, янги фикрлар туғилди ва Селтцнинг меиға айтишича, сотиш кескин ўсган.

«Ходимларим мен билан маънавий шартномага ўхшаш битим туздилар, — дейди Селтц, — ва ўзимга тегишлисини бажарар эканман, улар зиммаларига олган мажбуриятларига қатъий риоя қилиб турдилар. Мақсад ва интилишларни биргалашиб муҳокама қилишимиз муҳим маънавий рағбатлантириш эди».

Бировга бир маҳсулотни зўрлаб тиқиштириш ёки нима қилиши кераклигини кўрсатиш ҳеч кимга хуш келмайди. Барчага хариди ўз хоҳиши асосида бўлгани ёқимли туюлади. Биз истақларимиз, эҳтиёжлар ва қарашларимиз инобатга олинишини яхши кўрамыз.

Юджин Уэссон билан бўлган воқеани мисол келтирайлик. Ушбу ҳақиқатни ўзлаштириб олганигача компе-

сион ажратмаларга минглаб долларларни бериб юборди. Уэссон безовчиларга чизмалар тайёрловчи студияларга ва тўқимачилик корхоналарига андозалар сотарди. У уч йил давомида ҳар ҳафта Нью-Йоркдаги амалий саъбат бўйича етакчи мутахассислардан бирининг ҳузурига қатнардди. «У мени қабул қилишдан бирор марта воз кечмасди, — тушунтирди Уэссон, — лекин бирор нарса мени сотиб ҳам олмади. Ҳар доим келтирган андозаларимни эътибор билан қараб чиқар ва айтарди: «Йўқ, Уэссон, менимча бизлар бугун бир-биримизни тушунмаяпмиз».

Кўплаб омадсизликлардан сўнг Уэссон қандайдир руҳий кўнрақма асири эканини англабди. Шу фурсатдан эътиборан ҳафтанинг бир оқшомини инсон ҳулқ-атвори га қай йўсида таъсир кўрсатиш, қандай қилиб янги ғояларни топши, қайси йўл билан кўтаринкиликка эришишни ўрганишга бағишлашга қарор қилибди. Кунлардан бирида хаёлига янги услубни амалда қўллаш фикри келибди. Ишлаб ҳали ниҳоясига етмаган бир қанча чизмаларни олиб, ўша миждознинг ҳузурига шошилибди. «Олдингизга мендан хизматингизни аямайсиз, деган умидда келгандим, — деб бошлабди у. — Мана ишлаб тугатилмаган бир неча лойиҳалар. Агар маслаҳатингизни дариг тутмасангиз, уни сизга фойдаси тегадиган даражада қилиб ниҳояласак».

Миждоз бироз сукут сақлаб, лойиҳаларни кўздан кечирди-да, кейин: «Уэссон, уларни менга қолдиринг, бир неча кундан кейин келинг», — деди.

Уэссон уч кундан сўнг келди, керакли кўрсатмалар берилгач, лойиҳаларни студияга олиб борди, бу ерда уларни буюртмачининг ғоясига мувофиқ ниҳоясига етказишибди. Натижа қандай? Уларнинг барчаси қабул қилинибди.

Бу воқеа тўққиз ой муқаддам юз берган. Ушандан буён миждоз ўз ғоялари асосида тайёрланган ўнлаб лойиҳаларга буюртма қилди. Уэссоннинг комиссия кўринишидаги соф даромади бир минг олти юз долларни ташкил этди. «Энди йиллар давомида ушбу миждозга ҳеч нарса сота олмаганлигим сабабини тушундим, — дейди Уэссон. — Фикримча, ўзимга керак деб билган нарсаларни сотиб олишини ундан талаб қиларканман. Ҳозир эса аксинча иш тутаман. Уни ғояларини менга беришга руҳлантираман. Айни пайтда унда чизмаларни

ўзи бажараётгандек ҳиссиёт пайдо бўлмоқда. Бу ҳақиқатан ҳам шундай. Энди мен унга сотмасам ҳам бўлади. Ўзи харид қилаверади».

Нью-Йорк штатининг губернатори бўлган чоғларида Теодор Рузвельт ҳайратда қолдирадиган натижаларга эришган. У йирик сиёсатчиларга ўта хуш келмайдиган ислохотларни амалга оширса-да, айни пайтда улар билан самимий муносабатини сақлаб қолаверар экан. Унга ана бундай йўсинда эришибди.

Бўшаган бирор муҳим лавозимни тўлдиришдан олдин тавсияларини тинглаш учун йирик сиёсатчиларни таклиф қиларкан. «Аввалига, — ҳикоя қилади Рузвельт, — улар ўз партияларидаги истеъдоди билан бошқалардан фарқи йўқ бирор омади юришмаган, бироқ «ғамхўрлик» кўрсатилиши лозим бўлган одамнинг номзодини кўрсатардилар. Бундай шахсни жамоатчилик маъқулламайди, бу ярамайдиган сиёсий юриш, дея жавоб қайтарардим.

Кейин улар бошқа шунга ўхшаш қолипдан чиққан, ёмон деб ҳам, аммо яхши деб ҳам таърифлаб бўлмайдиган учига чиққан мансабдор одамни тавсия қилар эдилар. Одатда жамоатчилик бошқача тонфадаги одамни кутмоқда, дея эътироз билдириб, улардан ушбу лавозимга янада маъқулроқ одамни излаб топишларини сўрар эдим.

Учинчи бор қўйилган талабларга деярли мос одамни тақдим қилдилар.

Мен миннатдорчилик билдириб, яна бир уриниб кўришларини сурадим. Бу гал шундай одамнинг номзодини кўрсатдилар-ки, ўзим ҳам ўшаларни танлаган бўлардим. Ёрдамлари учун ташаккур билдириб, лавозимга мен айнан ўша номзодни тайинлаб, ушбу танловни ўзларининг хизмати, деб ҳис этишларига имкон яратдим».

Рузвельт ҳар қандай йўл билан ҳамсуҳбатларини вазиятдан чиқаришга интилгани, фикрига эътибор уйғотишга эришгани ёдингиздан чиқмасин. Рузвельтга бирор кишини муҳим лавозимга тайинлаш тўғри келиб қолса, у сиёсий етакчиларга мазкур раҳбарни ўз ташаббуслари билан танлаганлик фикрини сингдирарди.

Лонг-Айленддаги автомобиллар савдо-сотниғи билан шуғулланувчи бир киши шотландиялик эр-хотинларга

минилган автомобилни сотишда шу услубни қўллаган экан. У харидорга автомобилларни навбатма-навбат кўрсатар экан, ҳар доим нимадир мижозга маъқул тушмас эди. Бири дидига ёқмас, бошқаси носоз чиқарди. Учинчисининг нархи ҳаддан зиёд баланд эди. Шунда курсларим тингловчиси бўлган савдогар аудиториядагиларга ёрдам сўраб мурожаат қилди.

Биз автомобилни шотландияликка сотишга ҳаракат қилиш ўрнига, унинг ўзида сотиб олиш истагини уйғотиш кераклигини маслаҳат бердик. Биз унга харидорга нима қилиш кераклигини кўрсатманг, яхшиси ўзи нима қилиш кераклигини айтсин, дедик. Қолаверса, сотиб олиш ғояси ўзидан чиққандек туюлаверсин.

Бу соғлом фикрдек кўринади. Бир неча кундан кейин бу услубни сотувчимиз тажрибада синаб кўрди, мижозларидан бири эскирган автомобилни сотиб, янгироғини харид қилмоқчи эди. Савдогар ушбу уникқан автомобил харидорга хуш келишини биларди. Телефон орқали кўнғироқ қилиб, қарз сифатида бир келиб маслаҳат беришини сўради.

Шотландиялик келганидан сўнг, савдогар шундай мурожаат қилибди: «Сиз тажрибали харидорсиз ва автомашиналар нархини тушунасиз. Эҳтиром кўрсатиб ушбу автомобилни кўриб чиқиб, синаб, кейин менга уни олишим, сўнгра сотишимда маъни бор ёки йўқлигини айтиб беролмайсизми?».

Шотландияликнинг чеҳрасида табасум пайдо бўлди. Охир-оқибат унинг маслаҳати керак бўлиб, тажрибаси тан олинди. У автомобилга миниб, Қироллар хиёбони бўйлаб Ямайкадан ўрмонзор тепаликларигача бориб қайтди.

«Агар бу машинани уч юз долларга олсангиз, — деди у, — бу фойдали тўхтам бўлур эди».

«Мен шу нархда олсам, сиз ўзингиз уни ушбу суммада сотиб олармидингиз?» — дея масалага аниқлик киритди, савдогар. Бўлмасам-чи, бу айнан ўзи ўйлаган ва белгилаган нарх-ку. Дарҳол битим тузилди.

Худди шундай психологик усулни Бруклиндаги йирик шифохоналардан бирига ўз маҳсулотини сотиш илинжида юрган рентген ускуналари фабрикасининг эгаси ҳам қўллабди. У ерда Америкадаги энг яхши рентген бўлими жойлашадиган янги бино қурилаётган экан. Ушбу бўлим мудир доктор Л. ни ўз корхоналари ишлаб чи-

қараётган усқуналарни мақтаган савдо агентлари қуршаб олишибди.

Бироқ, фабрика эгаларидан биттаси инсон ички ҳолатининг билимдони сифатида бошқаларга нисбатан топқирлик қилибди. У доктор Л.га шундай мазмунда мактуб йўллабди:

«Бизнинг завод яқинда рентген усқуналарининг янги турини ишлаб чиқарди. Ушбу туркумнинг дастлабгисини шу кунларда олдик. Улар жуда мукаммал эмаслигини биламиз ва уни такомиллаштирамоқчимиз. Шу боис — агар вақт топиб маҳсулотимизни кўздан кечириб ва уларни Сизнинг соҳангиздаги мутахассислар талабларига жавоб берадиган даражага етказиш йўлларини айтсангиз, бизлар бағоят миннатдор бўлардик. Биламан, жуда бандсиз, шунинг учун машинамни Сизга қулай вақтда жўнатсам, мамнун бўлардим».

«Ушбу мактубни олиб ҳайрон бўлдим, — деди машгулот пайти бу воқеани эсларкан доктор Л. — Айни пайтда ҳайратландим ва лол бўлдим. Шу вақтгача рентген усқуналари фабрикаси эгаларидан бирортаси маслаҳатимни сўраб мурожаат қилмаган, ўзининг эътиборга муносиблигимни ҳис этмагандим. Яқин ҳафталарда ҳар кеч бандлигидан, мен ушбу усқуналар билан танишиш мақсадида ишга доир учрашувларнинг биридан воз кечдим. Уни қанчалик диққат қилиб ўргансам, шунчалик менга маъқул тушаверди.

Ҳеч ким уларни менга сотмоқчи эмасди. Шунинг эътиборига эътиборимиз учун харид қилиш фикри айнан мендан чиқиши керак эди. Уларнинг ажойиб сифати мени ром этди ва шу усқуналарни ўрнатишга буюртма бердим».

Вудро Вильсон Оқ уйга эгалик қилган даврда миллий ва халқаро доирадаги ишларда полковник Эдвард М. Хаузнинг таъсири жуда ҳам кучли бўлган. Вильсон махфий маслаҳатлар борасида маҳкамасининг бошқа аъзоларидан кўра, кўпроқ полковник Хаузга мурожаат қиларкан.

Нега шу ҳол юз берди? Бу бизларга Хауз шу хусусда Артур Д. Хауден Смитга, сўзлаб берган, Смит эса Хаузнинг гапларини ўзининг «Сатердей ивнинг пост» газетасида чоп этилган мақоласидан маълум бўлди.

«Президент билан танишганимдан сўнг, — дейди Хауз, — унинг эътиборини бирор фикрга жалб этиш — шу фикрни унга шунчаки ўнг келганида эътиборини тортадиган даражада билдирдим ва бу тўғрида ўйлаб кўришига эришмоқчи бўлдим. Биринчи марта бу тасодифий натижа берди, Оқ уйда ишлаганимда, унга назаримда ўзи маъқулламайдиган нарсани таклиф этдим. Аммо, бир неча кундан кейин тушлик пайти мен билдирган ғояни худди ўзиникидек баён этаётганини ҳайратланиб эшитиб қолдим».

Хауз унинг сўзини «Бу фикр сизники эмас, меники», деб бўлгандир, деяпсизми? Йўқ, Хауз жуда ҳам доно бўлиб, сира шуҳрат кетидан қувмасди. Унинг учун натижа муҳимроқ эди. Шу боис Вильсонга бу фикрни ўзлаштиришга имкон берди.

Бизлар эртага муомала қиладиган одамлар Вудро Вильсон сингари хислатларга эга инсонларга ишимиз тушишини унутмаслигимиз керак. Шунинг учун Хауз қўллаган услубга суянайлик.

Бир неча йил аввал Нью-Брансуиклик киши ушбу услубни менга нисбатан қўллади ва унинг мижозига айланишимга эришди. Ушанда мен у ерда балиқ овламоқчи ҳамда кичик қайиқда сайр қилмоқчи бўлгандим. Шу боис сайёҳлик идорасига бу тўғрида батафсил маълумот сўраб, ёзма мурожаат қилдим. Ушбу идора босиб чиқарадиган рўйхатга исм ва фамилиям бўлажак мижоз сифатида киритилди, мени эса ҳар хил сайёҳлик лагерлари чиқарадиган ўнлаб мактублар, китобчалар ҳамда босма мулоҳазаларга қўмиб ташлашди. Мен гангиб, қайси бирини танлашни билмай қолдим. Шу пайт оромгоҳлардан бирининг эгаси ақл билан иш тутибди. У менга бу манзилда дам олиб кетган нью-йоркликлардан бир нечтасининг рўйхати ва телефонларини юбориб, улардан дам олган жойларидаги шароитлар ҳақида шахсан сўраб-суриштиришимни, мижозларга нимани таклиф этиши мумкинлигини аниқлашимни маслаҳат берибди.

Рўйхатдан бир танишимни топиб унга қўнғироқ қилиб, таассуротларини сўрадим, шундан сўнг ўша оромгоҳга телеграмма йўллаб, борадиган вақтимни билдирдим.

Бошқалар ўз хизматларини зўрлаб тиқиштирмоқчи

бўлганларида, бу йигит менга ташаббус кўрсатишимга имкон берганди. У ютиб чиқди.

Йигирма беш аср аввал хитой донишманди Лао Цзи шундай ҳақиқатни айтиб ўтган-ки, ушбу китобни мутолаа қилаётганлар уни ҳозир ҳам қўллашлари мумкин:

«Тоғдан тушаётган юзлаб ирмоқларнинг сўнгисидан қуйироқда жойлашгани учун ҳам дарё ва денгизлар улардан туҳфа олади. Шу туфайли барча сойларга ҳукмронлик қиладилар. Ақлли одам ҳам бошқалардан устунроқ турмоқчи бўлса ўзини улардан пастроқ тутини; улардан ўзишни истаса, орқароқда туриши керак. Айнан шунинг учун гарчи ҳаётда жойлари юқорироқда бўлса-да, улар азият чекмайдилар: жойлари бошқалардан олдинроқда эсада буни таҳқир, деб билмайдилар».

Шундай қилиб, еттинчи қонда:

Майли, сиз билдирган фикрни ҳамсуҳбатингиз ўзига тегишли, деб ҳисобласин.

СИЗ УЧУН МУЪЖИЗАКОР ИФОДА

Суҳбатдошингиз бутунлай ноҳақ бўлиши мумкинлигини унутманг. Аммо, у сира бундай, деб ўйламайди. У айбламаниг, тушунишга уринишг. Фақат доно, овсарлар шундай қиладилар.

Негаки, бошқа киши ўзгачароқ ўйлаб, айнан шунга топанд иш тутишига, бошқачароқ эмаслигига ҳамгина сабаб бор. Уни илғаб ололсангиз, хатти-ҳаракатига қалит тошган ҳисобланасиз, балки қалбига ҳам йўл толасиз. Унинг ўрнига ўзингизни қўйиб кўранг.

«Унинг ҳолатига тушганимда, ўзимни қантэй этган ва нима қилган бўлардим?» — деб ўз-ўзингизга савол беринг, шундай пайтда анчагина вақтингиз ва асабларингизни асраб қоласиз ёки «агар сабаб тиқиқасак натижанинг ёқимсизлик эҳтимоли камайдир». Бундан ташқари одамлар билан муносабат масалада маҳоратингиз ошади.

«Бир дақиқа тўхтаг, — дейди Кеннет М. Гуд ўзининг «Одамларни олтинга айлантириш йўллари» китобида, — ўз ишларингизга бўлган кучли иштиёқингизни қолган барча парсаларга камроқ қизиқишингизга таққослаш учун бир дақиқа тўхтаг. Ҳамма одамлар айнан шундай туйғуни бошидан кечиринилари мумкинлигини тушунишга ҳаракат қилинг! Агар буни Линкольн ва Рузвельтчалик англаган бўлсангиз, демак, сиз исгалган лавозимни эгаллашга имкон берадиган сэрқирри тош соҳибидирсиз. Одамлар билан муносабатдаги муваффақият суҳбатдошингиз нуқтаи назарини англашга астойдил интилишингизга боғлиқ».

Бир неча йил давомида бўш вақтимнинг анча қисмини уйим яқинидаги боғда отда ёки яёв сайр қилиш билан ўтказганман. Айрим жиҳатларим қадимги Галлиникига ўхшаб кетади, улар сингари болут дарахтига сажда қилишга тайёр эдим. Шунинг учун ҳам ёз фаслида ёш дарахт ва бутазорлар тасодифий ёнгинлардан нобуд бўлаётганини кўришим жуда ачинарлидир. Бу ёнгинлардан эҳтиётсиз кашандалар эмас, балки кўпинча боққа бориб ёввойи кун кўришга иштиёқманд болалар айбига кўра юз берарди. Улар дарахтлар тагинда

гулхан ёқиб, овқат пиширишар, сосиска ёки тухум қай-
натардилар. Бу ёнғинлар гоҳо шу даражада авж олган-
ки, уларни бартараф этишга ўт ўчирувчиларни чақирши-
га тўғри келган.

Боғда олов ёқиш жарима ва ҳатто қамаш билан жа-
золаниши тўғрисида эълон пайдо бўлди. Лекин, у боғ-
нинг деярли ҳеч ким бормайдиган қисмида бўлиб, бо-
лалар уни умуман кўрмасдилар. Боғдаги тартибни от-
лиқ полициячи назорат қилиши лозим бўлса-да, лекин
у вазифасига жиддий ёндашмас, ҳар ёз фаслида ўрмон
илгаригидек олов домида кулга айланарди. Бир сафар
боғда ёнғин бўлаётганини айтиш мақсадида полициячи
ҳузурига югурдим. Ундан ўт ўчирувчиларни чақирши-
ни сўрадим, аммо у тамомила бепарволик билан бунинг
унга дахли йўқлигини, қолаверса, ёнғин унга қарашли
майдонда эмаслигини айтди! Мен бутунлай умидсиз-
ликка тушиб, ўша пайтдан бошлаб отда сайр қилиб,
ўзимни жамият бойлигини қўриқловчи (бир кишидан
иборат бўлган) қўмитанинг аъзоси, деб эълон қилдим.
Дастлаб бу масалага ҳатто болалар нуқтаи назари-
дан қарамай, дарахтлар остидаги гулханни кўрга-
нимдан сўнг, тартиб сақлашга ошиқиб, яхшилик
истаб, ёмон йўл тутдим. Улар бўйин товлаганларида
қамоқ билан кўрқитдим. Оддий қилиб айтганда, болалар
нима ўйлаётганликларини инобатга олмай, ўз ҳиссиёт-
ларимга эрк бердим.

Натижа қандай? Болалар номуслари паймол этил-
гандек истар-истамас бўйин эгдилар. Нарн кетишим би-
лан яна гулхан ёқдилар ва боғни бутунлай ёндиришни
истадилар.

Вақт ўтиши билан мен инсоний муносабатларни ях-
широқ англай бошладим: катта тажриба тўпладим,
бошқалар нуқтаи назарига мойилликни орттирдим. Энди
бўйруқ бериш ўрнига, уларнинг гулханларига яқинроқ
келиб:

«Вақтни яхши ўтказаяписизларми, болалар? Кечки
овқатга нима тайёрламоқчисизлар?.. Болалигимда мен
ҳам гулхан ёқишни яхши кўрардим, фақат биласизлар-
ми, боғда бу иш анча хавфли. Ишончим комилки, бола-
лар, ёмонлик қилмайсизлар, лекин ҳамма эҳтиёткор
эмас. Сизларни кўриб бошқа болалар ҳам гулхан ёқ-
моқчи бўладилар. Кейин оловни ўчирмасдан кетиб қо-
ладилар, оловда қуруқ барглар ёниб, дарахтлар но-

буд бўлади. Агар биз эҳтиёткорлик кўрсатмасак, бу ерда умуман дарахтлар қолмайди. Гулхан ту-файли қамоққа тушишларингиз ҳеч гап эмас, бунинг учун ўзимни бошлиқ сифатида кўрсатиб, роҳатларингни бузмоқчи эмасман. Марҳамат, шод бўлиб, фақат баргларни ёнишдан асрасангизлар ва кетишдан олдин устига кўпроқ тупроқ ташлашни унутмасангизлар, демоқчиман. Кейинги гал кўнгилхушлик қилмоқни хоҳласаларинг, гулханларингизни қир ортида, чуқурда, қум бор жойда ёқинглар... Раҳмат, болалар саломатлик учун ўйнаб-кулинглар».

Бу ҳолатда барчаси бутунлай бошқача тус олди! Болаларда ҳамкорлик истаги уйғонди. Ҳеч қандай ранжиш, ўжарлик йўқ. Уларни буйруққа буйсунишга ундашмади, иззат-нафсларига тегишмади.

Эртасига кимдандир гулханини ўчириб учун ванна тозаловчи «Афта» суюқлигини сотиб олишни ёки Қизил Хоч жамиятига эллик доллар хайр қилишга ундашингиздан олдин кўзни юмиб, вазиятни бировнинг нуқтаи назаридан баҳолаб кўринг-чи? «У нега бу ишни қилишни хоҳлаши керак?» — деб ўз-ўзингизга савол беринг-чи? Албатта, бунга энг кам миқдорда сўз ва куч сарфлаб, яхши дўстлар ҳамда натижаларга эришувингизга вақт керак бўлади.

«Менга керакли одамга учрашимдан олдин, — дейди Гарвард тижорат мактаби декани Донхем, — у менга нималар айтиши, унинг қизиқиши ва баён услубига қараб, қандай жавоб қайтаришим борасида аниқ тасаввурим бўлмаганидан хонасига киришимдан олдин идораси яқинидаги йўлакда икки соат у ёқдан бу ёққа юраман».

Бу муҳим.

Мабодо, ушбу китобни ўқиганингизда, ундан бир нарсани — мулоҳаза юритишни, ҳамиша суҳбатдошингиз фикрини ипобатга олишни ва нарсаларга нафақат ўзингиз, балки унинг кўзи билан қарашни ўргансангиз-да, китобдан ўқиганларингизни дилингиздан ўчирсангиз ҳам бу сизнинг мавқеингиз ошувида муҳим аҳамият касб этади.

Шундай қилиб, саккизинчи қоида:

Ҳамиша нарсаларга суҳбатдошингиз нуқтаи назари билан самимий қарашга ҳаракат қилинг.

ХАР КИМ ИСТАГАН НАРСА

Барча баҳсларни тўхтатувчи, ҳар қандай кўнгилхираликни йўқотувчи, дўстона муҳитни яратувчи ва ҳамсухбатинингизни сизни тинглашга илвоччи сеҳрли афсун иштиёрингизда бўлишини истайсизми?

Ҳа-ми? Яхши. Мана у. Шундай бошланг: «Бундай ҳиссиётни бошдан кечираётганингиз учун сизни айбламайман. Урингизда бўлганимда, шубҳасиз, айнан шундай ҳолатга тушардим».

Бу сўзлар оламдаги энг илжик кишини ҳам юмшатади. Сиз юз фоиз самимият билан буни тасдиқлашингиз мумкин: дарҳақиқат, бировнинг ўрнида сиз ҳам ўзингизни у каби ҳис қилишингиз турган гап. Мен буни мисол воситасида тасдиқламоқчиман. Аль Капонени олайлик. Тасаввур қилинг, сиз Аль Капонега мерос қолган жисм, жўшқинлик ва ақл-фаросатга эгасиз. Фараз қилинг, сиз ҳам ўша муҳитдасиз, ўша ҳаётий тажриба соҳибсиз. Ишонч комилки, худди ўшандек ҳолатга тушиб ва унинг қадами етган жойда бўлардингиз. Айнан аниқ вазиятлар ва фақат шулар уни бундай инсонга айлантирган.

Масалан, заҳарли илон эмаслигинингизнинг ягона сабаби шунки, — сизнинг ота ва онангиз заҳарли илон бўлишмаган. Сигирларни ўпиб, илонларга сажда қилмаслигингиз бонси эса сиз ҳинду оиласида туғилмаганингиздир.

Ҳозирги ҳолатга етишувингизда шахсий хизматларингиз жуда катта эмас, олдингизга ғазабланиб келган, нотўғри тушунчали, мулоҳаза билан иш юритишни истамаган олам шундай эканига ўзи айбдормаслиги ёдингиздан чиқмасин, айби жуда кам. У шўрликка раҳмингиз келсин, унга ҳамдардлик билдириг. Джон Б. Гаф одатда кўчада довдираб юрган маст дайдиларни кўрганида ҳамиша айтган гапларни ўзингизга айтинг: «Худонинг раҳми келмаганида, мана ким бўлардим».

Эртага сиз дуч келадиغان инсонларнинг етмиш беш фоизи ҳамдардлигингизга муҳтождир. Уларга айнан шуни улашинг, кейин сизни севиб қоладилар.

Бир сафар мен «Жажжи аёллар» қиссасининг муаллифи Луиза Мэй Олкоттга бағишланган радиоэшиттиришда сўзга чиққандим. Албатта, у Массачусетс штатининг Конкорд шаҳрида яшагани, ўлмас асарларини шу жойда ёзганлиги менга аён эди. Нималар деяётганимни чуқур ўйламасдан, қандай қилиб унинг қадрдон Нью-Гэмпшир штатидаги Конкорд шаҳрида бўлганимни сўзлаб берибман. Агарда Нью-Гэмпширни бир марта тилга олганимда ҳам мени кечирса бўларди. Афсус! Буни икки марта айтдим. Аччиқ таъналарга тўла хат билан телеграммаларга кўмиб ташлашди. Мактубларнинг айримлари ғазабни ифодаласа, баъзилари ҳақоратли эди. Асли Массачусетс штати, конкордлик, қадим авлодга мансуб, ҳозирги кунда Филадельфияда яшовчи бир хоним бор нафратини тўкиб солган. Гўёки, мен Олкотт хонимни Янги Гвинеядан чиққан одамхўр, деб айблагандек, унинг ҳайрати даҳшатли эди. Хатини ўқирканман: «Худога шукур-ки, шу аёлга уйланмаган эканман», дедим. Агар географияда адашган бўлсам, бунинг одобга алоқаси йўқ-ку деб ёзиб, маълум қилишни истадим. Кириш сўзини шундай тасаввур қилдим, кейин эса у ҳақда нимаики ўйлаган бўлсам, барчасини очикчасига баён этмоқчи эдим. Ўзимни қўлга олдим ва бундай қилмадим. Хар қандай жаҳли тез аҳмоқ ҳам, кўпчилик айнан шундай қилишарди, деб ўйладим.

Аҳмоқларга нисбатан бироз ақллироқ бўлиб, ундаги фанимликни дўстона муносабатга айлантиришни истадим. Ўзимга: «Пировардида, унинг ўрнида бўлганимда, эҳтимол мен ҳам шундай ҳолатга тушармидим», дедим. Унинг нуқтаи назарини тушунишга қарор қилдим. Кейинги гал Филадельфияга келганимда унга қўнғироқ қилдим. Суҳбатимиз тахминан шундай бўлди:

Мен: Фалончи хоним, сиз бир неча ҳафта муқаддам мактуб ёзибсиз, шунга миннатдорчилигимни билдирмоқчиман.

У (яхши тарбияли аёлнинг тиниқ овози билан): Ким билан гаплашиш шарафига муяссар бўлаяпман?

Мен: Сиз билан таниш эмасмиз. Менинг исмим Дейл Карнеги. Утган якшанбаларнинг бирида радиодан Луиза Мэй Олкотт ҳақидаги чиқишимни тинглагансиз. Уни Нью-Гэмпшир штатида, Конкордда яшаган, деб кечи-

рилмас хатога йўл қўйдим. Бунинг учун кечирим сўрамоқчиман, менга мактуб йўллаб, ҳиммат кўрсатдингиз.

У: Жаноб Карнеги, хатни кескин оҳангда ёзганимдан афсусдаман. Ўзимни тутолмабман ва узр сўрашим керак.

Мен: Йўқ, йўқ! Сиз эмас, балки мен кечирим сўрашим лозим. Айтган гапларим ҳатто мактаб ўқувчисидан ҳам чиқмайди. Кейинги якшанбада радио орқали кечирим сўрадим. Энди шахсан сиздан авф этишингизни илтимос қиламан.

У: Мен Массачусетс штатида Конкордда туғилганман. Бизнинг сулоламиз икки юз йил давомида штат ишларида муҳим аҳамият касб этган. Олкотт хоним Нью-Гэмпширда туғилган, деб тасдиқлашингиз ҳақиқатдан ҳам мени ранжитди. Тўғриси, бу хатим учун хижолатдаман.

Мен: Сиздан кўра ўн баравар кўпроқ ранжиганимга ишонинг. Хато Массачусетс штатига зиён етказмаган бўлса-да, менга сезиларли даражада зарар келтирди. Сизнинг тонфангиздаги маданиятли одамлар вақт ажратиб, радио орқали сўзга чиққанларга хат ёзишлари камдан-кам учрайдиган ҳолатдир, эшиттиришларимда қандайдир хатога йўл қўйсам, яна ёзиб юборасиз, деган умиддаман.

У: Биласизми, танқидимни бундай қабул қилишингиз менга жуда манзур тушди: Анча ёқимли киши экансиз, сиз билан яқинроқ танишмоқчи эдим.

Шундай қилиб, кечирим сўраб, бу аёлнинг нуқтаназарини тушунганим сабабли авф этиш ва менинг нуқтани назаримни тушунishi истагини уйғотдим. Ўзимни қўлга олганимдан, ҳақоратларга жавобан илтифот кўрсатганимдан мамнун бўлдим. Айниқса, унга манзур тушганимдан асдойдил қониқиш ҳосил қилдим.

Кимки, Оқ уйга хўжайин бўлса, деярли ҳар куни одамлар орасидаги муносабатларнинг нозик муаммоларига дуч келади. Президент Тафт ҳам бундан холи эмас. Ўзининг «Хизматдаги одоб» китобида иззатталаб онанинг ғазабини қандай қилиб енгиллатишга эришгани ҳақида қизиқарли воқеани келтирган.

«Эри етарлича сиёсий салобатга эга вашингтонлик бир хоним, — деб ёзади Тафт, — ўғлини бир муассасадаги лавозимга тайинлашимни астойдил сўраб олти ҳаф-

та маттасил ҳузуримга қатнади. Бу аёл жуда қўп сенатор ва конгрессменларнинг ёрдамига таяниб, улар билан олдимга келиб, ҳар бирининг баландпарвоз гапини кузатарди. Бу лавозим эса тегишли касб тайёргарлигини талаб қиларди ва мен ўша муассаса раҳбарининг тавсияномаси бўйича бошқа номзодни тайинладим. Шундан кейин, йигитчанинг онаси уни бахтиёр қилишни истамаганим, ваҳоланки, озгина ҳаракатим билан хоҳишини бажаришим мумкин эканини айтибди ва мени ўз марҳаматига номуносибликда айблаб хат ёзибди. Сўнгра, у ўз штати вакилларига ҳар хил қистовлар қилиб, уларнинг барчаси менга керак бўлган қонуни лойиҳасини ёқлаб овоз беришни таъминлаганига ношукурлик билан жавоб қайтарганимдан шикоят қилибди.

Агар сиз шундай хатни олганингизда эди, хаёлингизда биринчи навбатда уни беандиша ёки ўзини жуда чўрткесар, деб ҳисоблайдиган киши ёзган, деган тасаввур туғиларди. Дарҳол жавоб ёзишингиз ҳам мўстасно эмас. Шундан сўнг вазминлик кўрсатиб, ақлга бўйсуниб, бу хатни ёзув столингиз ғаладонига ташлаб қўйинг. Орадан икки кун ўтгач уни олинг, кейин юборгингиз келмайди. Мен айнан шундай қилдим. Ёзув столимга ўтирдим ва эҳтиромли мактуб битдим. Ушбу туғилган вазиятда унинг оналик кечинмаларини тушунишимни, амалда эса ўз хоҳишимча бу лавозимга ким бўлишидан қатъи назар бировни тайинлашга ҳаққим йўқлигини, касбий тайёргарликка эга кишини танлашим зарурлигини ёздим. Шунингдек, унинг ўғли ҳозирги эгаллаб турган мансабида ҳам онасининг ниятларини ижобат қилиши мумкин, дея умид билдирдим. Бу уни юмшатди ва уэр сўраб хат ёзибди.

Аммо, мен тавсия қилган одамнинг номзоди тезда тасдиқдан ўтмади ва бир неча кундан сўнг гарчи аввалги мактубдаги ҳуснихат билан битилган бўлса-да, гўёки аёлнинг эридан хат олдим. Менга маълум қилишича, шу иш туфайли асаби бузилиб, оқибатда хотини оғир касалликка — меъда ракига йўлиқибди. Илгариги номзод ўрнига ўғлини қўйиб, унинг соғлигини тиклашга рози бўлармиканман? Энди ташҳис тасдиқланмаслигига умид билдириб, хотинининг оғир касаллиги учун ҳамдард эканимни изҳор қилган ҳолда эрига хат ёзишимга тўғри келди, бироқ шунга қарамай илгариги номзодни

четга суролмаслигимни таъкидладим. Мен танлаган мансабдор вазифага тасдиқланди, ушбу мактубни олганимдан икки кун ўтиб, Оқ уйда концерт берилди. Тафт хоним мени биринчилар қатори қутлади, гарчи аёли яқинда ўлим тўшагида ётган бўлса-да эру хотинлар яна бирга эдилар».

С. Юрок — АҚШнинг энг яхши мусиқа ташкилотчиси. Ингирма йил давомида у Шаляпин, Айседора Дункан, Павлов каби оламга машҳурларнинг чиқишларини ташкил қилган. Юрокнинг айтишича, жўшқин «юлдузлар»га муносабатлардан олган биринчи сабоғи — бу уларнинг амалдаги ҳолатларини ўзгачароқ ҳис этишларига ҳамдардлик, ҳамдардлик ва яна ҳамдардлик билдириш кераклигини тушуниши экан.

Уч йил давомида у ширали овоз соҳибни, буюк кўшиқчилардан бири «Метрополитен» опера театри ложаси мижози — миллионларни ларзага солган Федор Шаляпиннинг мусиқий ташкилотчиси бўлган. Шунга қарамасдан, Шаляпин донм бирор муоммога дуч келиб турарди. У ўзини талтайтириб юборилган боладек тутарди.

Юрок шундай таърифлайди: «Барча муносабатларда бу одам эмас, шайтон билсин, ким эди».

Масалан, кечки концерт бўладиган кун эрталаб соат ўқиларда Юрокка кўнгиноқ қилиб: «Сол, ўзимни жуда ёмон ҳис қилаяйман. Томоғим қуриб қолди, кечқурун кўшиқ айта олмайман», деркан. Нима, сиз Юрок у билан тортишиб ўтирган, дейсизми? О, йўқ. Театр эгаси ватисига бундай муносабат кўрсатиш мумкин эмаслигини биларди. У дарҳол меҳмонхонага Шаляпиннинг дига етиб келиб, унга ҳамдардлик изҳор қилибди. «Аттанг, — дебди у, — аттанг! Бечорагина! Албатта, энди кўшиқ айта олмайсиз. Мен ҳозироқ концертни қолдираман. Қандайдир бир-икки минг доллар зарар кўра-текин обрўйингиз олдида бу ҳеч гап эмас».

Шунда Шаляпин хўрсиниб, гап бошларкан: «Яхшиси, сиз кейинроқ келарсиз. Соат бешда хабар олинг, ўзимни қандай ҳис қилаётганимни кўраимиз».

Соат бешда Юрок яна меҳмонхонага шошиларкану унинг ҳузурига кириб, турли йўллар билан ҳамдардлик, ачиниш билдириб, қайта-қайта концертни қолдиришни таклиф қиларкан. Шаляпин яна хўрсинаркан ва: «Яхшиси сал кейинроқ келарсиз, балки тузалиб қоларман» — деркан.

Соат етти яримда буюк қўшиқчи бир шарт билан розилик билдираркан: Юрок «Метрополитен» саҳнасига чиқиб, Шаляпин қаттиқ шамоллаганини ва овози у даражада эмаслигини эълон қилиши лозим экан. Юрок юзаки равишда розилик билдираркан, аслида бундай қилмас, аммо будк қўшиқчини саҳнага чиқаришининг ягона услуби шу деб биларкан.

Доктор Артур Гейтс ўзининг ажойиб «Тарбия руҳ шунослиги» китобида шундай ёзади: «Одамзот ҳамма жойда ғамхўрликка ташнадир. Астойдил ҳамдардлик уйғотиш мақсадида бола лат еган жойини сидқидилдан кўрсатаркан ёки атайини бирор ернин тилиптирар, қашқар қиларкан. Катталар... жароҳатларини кўрсатишда, бошидан кечирган бахтсизликлар, хасталикларин, жарроҳлик операцияларин хусусида батафсил ҳикоя қилишаркан. Аслида ёки хаёлан бахтсизликларин учун «ўзига ўзи» раҳм-шафқат уйғотишга интилиш оммавий ҳолат ҳисобланади».

Шундай қилиб, тўққизинчи қоида:

Бошқалар мулоҳазаси ва истакларига ҳамдардлик билан ёндашинг.

БАРЧАНИНГ ДИЛИГА МАНЗУР ДАЪВАТ

Мен Миссури штатида Джесси Джеймс яшаган жой яқинида ўсганман ва гоҳо ҳозиргача Джеймсларнинг ўғли яшаб турган фермада бўлишимга тўғри келади.

Унинг хотини менга Джесси қандай қилиб поездларни, банкларни талагани, пулларни қўшни фермаларга қарзларидан қутулишлари учун тарқатиб юборгани ҳақида сўзлаб берарди.

Джесси ўзини голландиялик Шульц, Кроули Иккита Тўплонча ва Аль Капоне сингари қалбида инсонпарвар ҳисобларди. Гап шунда-ки, сизга учраган ҳар бир киши, ҳаттоки, кўзгуда кўрган ингиз ҳам ўзи тўғрисида фақат яхши фикр билдиради ҳамда хаёлида олижаноб ва меҳр-мурувватли бўлишни истайди.

Дж. Пирпонт Морган инсонлар хусусидаги таҳлилий қарашларида одам ўз хатти-ҳаракатларини икки хил асослашни англабди: биринчиси гўзал кўринишга интилиш, иккинчиси асл ҳолат.

Инсон асл сабабларни ўзи англайди. Бироқ, ҳаммамиз қалбан идеалист бўлиб, ҳаракатларимизни чиройли асослаб режалаштиришни хуш кўрамиз. Шунинг учун одамларга таъсир қилишда фақат олижаноб сабабларга муружаат қилиб туринг.

Ишга доир муносабатларда ушбу идеалистик ёндашувлар ўзини оқлармикан? Қўрайлик-чи. «Фаррелл-Митчелл» компаниясидан Гамильтон Дж. Фаррелл билан бўлган ҳолатни олайлик. Фарреллнинг уйида ҳамиша норози юрадиган ижарачи бор эди. У ойинга эллик беш доллардан ижара ҳақи тўлар, унинг муддати тугашига тўрт ой қолганда, шимадандир қониқмай, шартнома муддатини инобатга олмай кетиш тараддудига тушганидан огоҳлантирилибди.

«Ижарачилар бутун бир қишни менинг уйимда ўтказиб, — дейди Фаррелл ўз тарихини ҳикоя қиларкан, — кузгача уйимни яна ижарага қўйишим оғир эканини англадим. Икки юз йигирма долларни ютқазганимни тушуниб, эсимни йўқотдим.

Агар мен одатдагидек иш тутсам, бу ижарачининг олдига борардим-да, шартномани қайта ўқиб чиқишни маслаҳат берардим, унга агар ижарачи муддатидан олдинроқ бошқа жойга кўчса, қолган тўрт ой учун ижара ҳақини тўлашга мажбурлигини, акс ҳолда буни суд орқали ундириб олишим мумкинлигини айтирдим.

Аммо, ҳаяжонланиш ва уни балчиққа ботириш ўрнига бошқача йўл тутишга қарор қилдим. Тахминан шундай бошладим: «Жаноб Доу, сизнинг далилларингизни эшитдим ва шунга қарамасдан, кўчишга қарор қилганингизга ҳечам ишонгим келмаяпти. Уйни биринчи йил ижарага бермаяпман ва шу вақт ичида одамларни анча тушуниб қолдим. Бу гап сизга тақаладиган бўлса, ишонч билдираман-ки, бир сўзли одамсиз. Буни исботлашнинг ҳожати йўқ, ҳатто таваккал қилишга тайёрман.

Кўчишни бир неча кунга кечиктириб, яна бир ўйлаб кўринг. Агар кейинги ижара ҳақини тўлайдиган кунингиз — ойнинг бошигача олдимга келиб, ниятингиз ўзгармаганлигини айтсангиз, қарорингиз қатъий эканига кафолат бераман. Ўзим эса кўчишингизга рози бўлиб, мулоҳазаларимда янглишганимни тан оламан. Бир сўзли одам сифатида шартномамиз бўйича олган мажбуриятларни бажаришингизга астойдил ишонаман. Пировардида, бизлар одамлармиз, маймунлар эмас, танлаган йўлимиз аввало ўзимизга боғлиқ!».

Янги ой бошидаёқ ўша жаноб келди ва ижара ҳақини шахсан тўлади. У эътироф этишича, қоидага мувофиқ эру хотин бамаслаҳат шу ерда яшайверишга қарор қилишибди. Улар шартнома шартларига асосан қолишлари ягона тўғри йўл эканини тушунибдилар».

Марҳум лорд Нортклифф газеталардан бири унинг ўзига ҳам ёқмаган суратини босиб чиқарганини билиб, муҳаррирга хат ёзибди.

«Илтимос, менинг бу суратимни бошқа чиқарманг: бу менга ёқмайди», — деб ўтирмабди. Анча ўринли баҳонага суянибди, оналарга бўлган ҳурмат ва эҳтиромини дастак қилиб, шунга суянибди. Баённомасида шуни билдирибди: «Илтимос, менинг бу суратимни бошқа чиқарманглар, у онамга ёқмайди».

Фотомухбирлар кичик Джон Д. Рокфеллернинг болаларини суратга тўхтовсиз туширавериши маъқул тушмабди ва бунга чек қўйишга қарор қилибди. Шунда ҳам олижаноб сабаблардан фойдаланибди. Фотомухбирлар-

га «Уларнинг суратларини чиқаришни истамайман» — деб айтмабди. Барчанинг кўнглига монанд иш тутиб, ҳиссиётларга путур етказмабди ва улар болаларга зарар теккизмасин, деб ўйлабди. У бундай ёзибди: «Ингитлар, ўзларингиз ҳаммасини тушунасизлар, айримларингизнинг фарзандингиз бор. Ортиқча шўҳрат бефойда эканини яхши биласизлар».

Мэн штатлик камбағал ўсмир Сайрус Кертис кейинчалик миллионер бўлишига олиб келган, бошни ҳаддан зиёд айлантирадиган мавқега эга эришганида ихтиёридаги «Сатердей ивнинг пост» ва «Лейдиз хоум джорнэл» журналларига бошқа шоирлардек қалам ҳақи тўлаш имконига эга эмасди. У яхши муаллифларни пул билан жалб қилолмасди. Шу боис уларни олижаноб туйғуларга даъват этарди. Ҳатто, машҳурлик чўққисидаги Луиза Мэй Олкоттин ҳам ўз нашриёти учун ёзишга кўндира оларди. Бу мақсадига унинг номидан одатда хайр-эхсон қилиб турадиган идоралардан бирига юз долларлик чекни жўшатишни таклиф қилиб эришди.

Лекин айнан бирер бир киши айтиши мумкин: «Э-э, бундай ишлар Нортклифф, Рокфеллер ёки кўнгли бўш ёзувчи аёлга ярашади. Бу нима! Менинг ашаддий қарздорларимдан ҳам бирор нарса ундириб кўринг-чи!».

Эҳтимол, ҳақдирсиз, ҳаммабоп воситалар йўқ. Агар ҳозирги патижалардан қаноатлансангиз ниманидир ўзгартиришга не ҳожат? Порози бўлсангиз, унда нега сизов ўтказмайсиз?

Ҳар ҳолда тингловчиларимдан Джеймс Л. Томас йтиб берган кўнидаги воқеани ўқиб кўргач, қониқиш ҳосил қилаеиз.

Бир автомобиль фирмасининг олти мижози бирданига хизмат ҳақини тўлашдан беш тортибди. Уларнинг бирортаси ҳам ҳисоб варақасини тўласинча эмас, балки қайсидир банди нотўғри ёзилганини кўрсатишибди. Ҳами ҳолатларда мижозлар фирма ишларини бажарганлари учун имзо чекиб, ўзининг ҳақлигига шубҳаланмасин ва буни билдирсин, дейишибди. Бу унинг биринчи хатоси эди.

Кўида қарзларни ундиришни таъминлаш мақсадида фирманинг қарзлар бўлими томонидан кўрилган чоралар санаб чиқилади.

1. Ҳар бир миждознинг олдига бориб, муддати ўтган қарзни ундириш учун келганини аниқлаш экинчилар.

2. Фирма тўла-тўқис ва сўзсиз ҳақ, миждозлар ноҳақ, деган тушунчани тикшиштиришга интиланган.

3. Фирма автомобилларни миждозларнинг тушини кирмайдиган даражада билишга ишора қилибди. Шундай экан баҳсга ҳожат бормиди?

4. Натижа: улар баҳслашмишди.

Қўрсатилган усулларнинг бирортаси миждозларни ҳақни тўлаш лозимлигига ишонтирдими? Уйлайман-ки, бу саволга ўзингиз жавоб бера olasиз.

Тортишувнинг шу палласида бошқарувчи душманга қарата ўт очишга, ҳуқуқшуносларни ёрдамга чақирини га тайёр эди, бахтига иш бош директорнинг қўлига шиб қилибди. У қарздорлар ҳақидаги маълумотларни тўнлабди, одатда, уларнинг барчаси тўловларни кечиктиришмас экан. Демак, қандайдир англашилмовчилик бор — қарзларни ундиришда бирор хатога йўл қўйилган. Директор Джеймс Л. Томасни чақиртирди ва унга ушбу «қарзларни узинишга бўйсунмаётганлар»дан пулларни ундиришни топширибди.

Мана Томас кўрган чоралар.

«1. Менинг сафардан мақсадим, — дея ҳикоя қилди Томас, — тўлаш муддати ўтганлиги тўғрилигига шубҳа қилинмайдиган қарзларни ундириш эди. Аммо, бу ҳақда оғиз очмай, келишдан мақсад фирмамиз қайси ишни бажаргани ёки қайси ишни бажармаганини аниқламоқчиман, дедим.

2. Миждозга гапларини охиригача тингламагунимча ҳеч нарса дея олмаслигимни аниқладим. Фирмамиз нуқсонлардан холи эмаслигини таъкидладим.

3. Мен фақат автомобилга қизиқаётганимни ва бу тўғрида ҳеч ким унинг ўзичалик билмаслигини айтдим.

4. Мен миждозимга гапиришга имкон яратиб, ўзим уни тингладим, у шунга муҳтож эканидан қизиқниш ва ҳамдардлигимни намоиш этдим.

5. Охир-оқибат миждоз соғлом фикр юргизиш қобилиятига эгаллигига ишонгач, унинг софдиллигига суяниб, ўз мақсадимни баён қилдим, «Биринчидан, — изоҳладим мен, — сиз шунини билишингизни истардим-ки, фикримча, бу ерда англашилмовчиликка йўл қўйилган. Ходимларимиздан бири сизга ишонғайлик тўғдирибди, кўп қатнаб, жонингизга тегибди. Энди бунга ўрни

қолмайди. Юз берган ҳолатдан афсусдаман ҳамда фирма вакили сифатида узр сўрайман. Ушбу воқеани сизнинг таърифингизда тингларканман, бардош ва чидамингиз менда чуқур таассурот қолдирди. Ҳозир эса, адолатли ва сабр-тоқатли инсон сифатида менга бир илтифот кўрсатсангиз. Мана, ҳисоб варақангиз: биламан, сизга тўлиқ ишониш мумкин, ўзингизни фирмамиз президенти сифатида тасаввур этиб, текшириб чиқсангиз. Менимча, масаланинг ечимини ўзингизга ҳавола қилса бўлади. Сиз нима десангиз, шундай қиламиз».

У ҳисоб варақасини текширдими? Бўлмасам-чи, ҳафсала билан қараб чиқди. 150 дан 400 долларгача бўлган ҳисоб варақалари бор эди, мижозлари масалани ўз фойдасига ҳал қилдиларми? Ҳа, улардан бири шундай қилди! Бири эса жанжалли модда бўйича бир цент ҳам тўлашни истамасди, шунга қарамай, қолган беш нафари ишни фирманинг фойдасига ҳал этди! Энг қизиғи шундаки, яқин икки йил ичида олтовидан ҳам янги автомобилларга буюртма олдик!».

«Тажрибадан шуни билдим-ки, — дейди Томас, — мижозни самимий, ҳалол ҳисоблаш, агар тўлов варақаси тўғри бўлса уни тўлашга тайёр, деб ҳисоблаш керак экан. Фикрни бошқачароқ ифодалаш лозим: одамлар ўз-ўзидан софдилдирлар, зиммасига олган мажбуриятларини бажаришга интилишади. Жуда кам одам бундан мустасно, алдамчиликка мойил кишилар ҳам агар уларни ҳалол олижаноб ва адолатли, деб ҳисоблаётганингизни англасалар, кўп ҳолларда масалан, ижобий қабул қилишларига имоним комил».

Шундай қилиб, ўнинчи қонда:

Олижаноброқ ҳолатларга даъват этинг.

КИНО ВА РАДИОДА ШУНДАЙ ҚИЛИШАДИ, СИЗ НЕГА БУ ЙЎЛНИ ТУТМАЙСИЗ?

«Филадельфия ивнинг буллетин» газетаси ёвуз ниятдаги бухтонлар компаниясининг нишонига айланганига унча кўп бўлган эмас. Уни омма орасида бадном қилувчи овозалар тарақалди, реклама берувчиларга мазкур газетода эълонлар ўта кўп экани ва янгиликлар камлигини айтишди, шу сабабдан у муштарийларни қизиқтирмаслигини билдиришди. Иғволарни тўхтатиш мақсадида зудлик билан чора кўрилди.

Ишнинг бажарилиши шундай бўлди. Кунлардан бирида таҳририят газетанинг навбатдаги сонидан материаллар матнини олиб, уларни мавзуси бўйича ажратиб, «Бир кун» деб номлаб, китоб шаклида босиб чиқарибди. У икки доллар турадиган китобча — 307 бетдан иборат эди. Аммо, газетанинг бир сонида босилган хабарлар, мақолалар, очерк ва бошқа адабий материаллар икки доллардан эмас, балки ҳар нусхаси икки центдан сотилди.

Китобнинг чиқарилиши билан мазкур газета кўп миқдордаги ўқимишли материалларни қамраганини ёрқин намойиш этди. У далилларни жонли, қизиқарли ҳамда топқирлик билан тақдим қилган.

Кеннет Гуд ва Зени Кауфманнинг «Бизнесда рекламалар санъати» китобини ўқисангиз кўз ўнгингизда ажойиб манзара намоён бўлади; реклама усталарини иш устида кўрасиз, хазинани қандай тўлдираётганларини кузатасиз. Жумладан, унда «Электролюкс» фирмаси дўкони сотувчилари совутгичлар товушсиз ишлашини англатиш учун харидор қулоғининг ёнгинасида гугурт ёқишлари тасвирланади... Агар сиз «Сирс, Робак» фирмасининг Анна Созери дастхати туширилган шляпасининг нархи фирма каталогларидагидек, донаси 1 доллару 95 центдан белгиланган бўлса, қандай кўринишда намоён бўларди. Джордж Уэллбаумнинг гапига

қараганда, дўкон пештоқидаги ҳаракатланувчи реклама ўчирилгандан сўнг харидорлар миқдори саксон фоизга камайаркан... Перси Уайтинг мижозларга беш йил бурун миңг доллар баҳоланган акцияларнинг иккита рўйхатини намойиш қилиб, қимматбаҳо қоғозлар сотаётганини олтиг. У харидордан рўйхатдаги қайси акцияни танлашини сўрайди. Бир, икки, тайёр! Ҳозирги бозор иқтисоди бир рўйхатдаги акциялар албатта унинг соҳиби томонидан юқори баҳоланаётганини кўрсатади. Харидордаги қизиқувчанликдан фойдаланиб, унинг эътиборини жалб қилишга интилади... Микки Маус қандай қилиб энциклопедиядан жой олгани ва унинг номи битилган ўйинчоқлар фабрикани инқироздан сақлаб қолгани... Қандай қилиб «Истерн эрлайнс» авиация компанияси қатновдаги «Дуглас» самолётининг ҳақиқий бошқарув тахтасини йўлакка ўрнатиб, оломонни тўнлагани... Гарри Александр сотувчиларга ўзи рақибларининг маҳсулоти орасидаги рақобат шувур қилинадиган бокс жанги ҳақидаги радиолавозини янгилаштириб далда берар экан... Қўққисдан прожектор нури билан ёритилгач, ширavorлар сотилиши икки баравар кўпайиб кетаркан... «Крайслер» автомобиль фирмаси ўз маҳсулоти мустаҳкамлигини намойиш қилиш мақсадида машиналари устига филларни чиқараркан.

Нью-Йорк университетидан Ричард Борден ва Алвин Буссе савдо агентлари билан ўтказилган ўн беш миңгга суҳбатни таҳлил этдилар ва «Баҳслашувда енгиб чиқиш» деб номланган китобни ёздилар, шундан сўнг «Сотувчилик маҳоратининг олти қондаси» маърузаси пайтида ўша гоъларини баён қилибдилар. Кейинчалик маъруза экранлаштирилиб, фильм юзлаб йирик корпорация савдо агентларига намойиш этилибди.

Биз натижа кўзга ташланадиган даврда яшаяпмиз. Ҳақиқатини шунчаки келтириш энди камлик қилади, уни жонли, қизиқарли, ҳаётий таърифлаш лозим. Сиз даромад келтирадиган рекламадан фойдаланишини ўрганинг. Кино ва радиода шундай қилинади. Агар эътиборни ўзингизга қаратмоқчи бўлсангиз, худди шундай қилишингиз лозим.

Пештахталарни безовчи мутахассислар кўргазмалиликнинг рад қилиб бўлмас самарасини билишади. Масалан, янги каламуш захри яратувчилари маҳоратлари

ни намойиш қилишга қўшимча тарзда икки дона тирик каламушни ҳам юборишаркан. Қаламушлар намойиш қилинган ўша ҳафтада мазкур дўконнинг савдо тушуми беш баробар ошибди.

«Америкэн уикли» журналининг ходими Джеймс Ю. Бойнтон бозорнинг аҳволи хусусида муфассал ҳисобот беришига тўғри келди. Унинг миждозларидан ҳисобланган фирма шу орада кольд кремининг донғи чиққан айрим маркаларини синчиклаб ўрганибди. Бойнтоннинг миждоз реклама ишининг йирик ҳамда обрўли му-тахассисларидан бири ҳисобланарди.

Бойнтон биринчи уринишда муваффақиятга эришмабди.

«Дастлаб унинг олдига борганимда, — иқроп бўлади Бойнтон, — мени четга чиқаришаётгани, самарасиз мунозарага тортаётганларини пайқадим. Ҳар иккимиз ҳам баҳслашдик, у янглишаётганимни айтди, мен эса ҳақлигимни исботлашга уриндим.

Хуллас, устун келдим, аммо вақтимиз тугаб, суҳбатимиз узилди, мен эса ҳали ҳеч нарсага эришмагандим.

Кейинги ташрифимда жадваллар ва рақамли қўшимчалардан фойдаланмасликка қарор қилдим. Шу одамга дуч келганимда, далилларни тақдим этдим. Хонасига кирганимда у телефонда гаплашарди. Гапни тугатишини кутмасдан жомадонимни очиб, стол устига ўттиз икки дона кольд креми идишидан иборат жамламани қўйдим; барчаси унга таниш — булар рақиблар маҳсулотларидан намуналар эди. Идишларнинг ҳар бирига савдо таҳлили натижалари ҳақидаги ёрлиқларни ёпиштирдим».

«Кейин нима бўлди?»

«Бошқа ҳеч қанақа баҳслашмадик, у аввал бирини, кейин бошқасини қўлига олиб ёрлиқ матнини ўқий бошлади. Дўстона суҳбат бошланди, ўзини жуда қизиқтирган масалаларга гувоҳлик берувчи саволларни ёғдирди. Дастлаб маълумотларни баён этишим учун менга ўн дақиқа муҳлат берди, мулоқотимиз роса бир соат давом қилди.

Бу сафар ҳам ўша аввалги далилларни келтирдим. Лекин мен бу гал маълумотларни самарали тақдим этишга ўтдим — натижаси ўзингизга аён».

Шундай қилиб, ўн биринчи қонда:

Ўз фикрларингизни самарали тақдим этинг!

ҲЕЧ НАРСА ТАЪСИР КЎРСАТМАСА,

БУНИ ҚЎЛЛАНГ

Чарлз Швабнинг заводида ишчилари смена топширигини бажармаётган бир цех бошлиғи бор экан.

«Қандай қилиб шундай бўлади. — сўрабди Шваб, — қанақанги ишни биладиган кишисиз-ки, сиздек одам топшириқ бажарилишига эришмаса?»

«Билмадим, — жавоб қайтарибди муҳандис, — ишчиларни ундаб кўрдим, руҳлантирдим. уришдим, урдим ва ағдариб сўкдим, ишдан ҳайдаш билан қўрқитдим. Барчаси бефойда кетди, улар шунчаки меъёрдагидек меҳнат қилишни ишташмаяпти».

Ушбу суҳбат кун охираётганда, тунги смена келиши арафасида бўлиб ўтаётганди.

«Бир нарча бўр беринглар», — деди Шваб. Шундан сўнг яқинроғида турган ишчига юзланиб, ундан сўрабди: «Бугун сменангиз нечта қўйма берди?»

«Олтита».

Бошқа бирор сўз айтмасдан Шваб ерга катта қилиб олти рақамини ёзибди-да, кетибди.

Тунги смена ишчилари келибоқ «6» рақамини кўришибди ҳамда бу нимани билдиради, деб сўрашибди.

«Бугун хўжайиннинг ўзи келганди, — жавоб беришибди кундузги смена ишчилари. — Нечта қўйма берганимизга қизиқди, биз «олтита», деб жавоб бердик. У буни бўр билан ерга ёзди».

Эртасига саҳарлаб Шваб яна қуюв цехига кирди. Тунги смена «6» рақамини ўчириб, уни каттагина «7» рақами билан алмаштирибди.

Кундузги смена ишчилари келишганида, ерга бўр билан битилган катта еттиликни кўришибди. Ҳа, шундайми, демак, тунги смена ўзини кундузгилардан яхши, деб биларканда? Улар ишга шаҳдам киришибдилар, кечқурун кетаётганларида каттагина қилб бақувват ўнликка эришибди. Натижа ўсишда давом этибди.

Тез орада қолоқ цех заводидаги бошқаларидан ўзиб кетибди.

Нима сабаб?

Чарлз Швабга сўз берайлик. «Иш бажарилишининг энг мақбул усули, — дейди Шваб, — ўзгармас, ўз манфаатини кўзлаб қилинган рақобатчиликни эмас, юксакликка эришиш учун интилишни рағбатлантиришдир».

Юксакликка эришувга интилишдан фойдаланиб қолиш! Ундаш! «Қўлқопни отиш» истаги! Руҳияти кучли одамларга таъсир кўрсатишнинг беҳат ўсули.

Мабодо, Теодор Рузвельтда ундаш қобилияти бўлмаганида эди, у ҳеч қачон президент бўлмасди. Кубадан қайтиши биланоқ, Нью-Йорк штати губернаторлигига номзоди қўйилди. Бир пайт сиёсий рақиблари ҳуқуқий нуқтаи назардан у ушбу штат фуқароси эмаслигини сезиб қолишди, вазиятдан қўрққан Рузвельт ўз номзодини қайтариб олинига тайёр эди. Шунда Томас Кольер Платт ушнг шаънига тегди. Кутилмаганда, Рузвельтга қараб, жараигдор овозда хитоб қилди: «Наҳотки Сан-Хуан тепалиги қаҳрамони — қўрқоқ?»

Рузвельт курашни давом эттирди — қолганлари тарихнинг ютуғи ҳисобланади. Ушбу даъват нафақат унинг ҳаётини ўзгартириб юборди, балки мамлакатимиз тарихига ҳам сезиларли таъсир кўрсатди.

Чарльз Шваб даъват қанақанги улкан кучга эгалигини биларди. Бу Босс Платхамда Эл Смитга ҳам маълум эди.

Нью-Йорк штати губернатори Эл Смит шунга ўхшаш муаммога кундалик турмушида дуч келди. Аҳмоқона доврўқ таратган Синг-Синг қамоқхонаси ўша пайтларда бошлиққа эга эмасди. Унинг деворлари орқали ҳар хил фикр фасод ва янглишувлар кезиб юрарди. Смитга Синг-Сингни бошқара оладиган қувватга эга кучли одам жуда зарур эди. Уни қаердан топса бўлади? Смит Нью-Гэмптондан Льюис Лоуэсни чақиртирибди.

«Қамоқхона бошлиқлигига тайинланишингизга қандай қарайсиз?» — деб сўрабди ҳузурига келган Лоуэсдан. — У ерга тажрибали киши талаб этилади».

Лоуэснинг тили калмага келмади. Синг-Сингга тайинланиш билан боғлиқ хавфни тушуниб турарди. Собиқ бошлиқларининг бири келиб, бири кетди, фақат бир киши уч ой турди. Лоуэс мавқеи ҳусусида ўйлаши лозим эди. Таваккал қилишга арзирмикан?

Ундаги иккиланишни сезган Смит шунда ўриндиғи

суянчиғига ўзини ташлаб, жилмайган кўйи гап бошлади: «Навқирон йигит, қўрққанингизни қораламоқчи эмасман. Шундай хавфли ишга қўл уриш учун кучли одам бўлиш ва чидаш лозим».

Кўрдигизми, Смит даъват этди. Лоуэснинг қалби тубида эса кучли одамдан талаб қилинадиган ишга қўл уриш истаги туғилди. Бу маънабни қабул этди ҳамда шу вазифада қолди. Шунчаки қолдигина эмас, балки фавқулодда бўлмаган тарзда энг машҳур турма бошлиғига айланди. Унинг «Синг-Сингда 20 минг йил» китоби юз минглаб нусхада тарқатилди. Радио орқали сўзлади, камоқхона ҳаётдан ёзган ҳикоялари ўнлаб кинофильмлар мазмунини ташкил этди. Унинг жиноятчиларга нисбатан «инсонпарварлиги» мўъжизалар яратди ва булар қамоқхона ислоҳотига сингиб кетди.

«Мен ҳеч қачон кўрмаганман-ки, — дейди машҳур «Файрстоун тайр энд раббер компани» фирмасининг асосчиси Харви С. Файрстоун, — маошга ўхшаш рағбатлантириш ёрдамида малакали мутахассисни танлаш ёки сақлаб қолиш мумкин бўлсин. Менинг ўйлашимча, энг асосийси бу — ўйин ҳолатидир...».

Улгуришни хоҳлаган ҳар киши ўйинни севади. Унда ўз имкониятларини амалга ошириш, нимага қодирлигинини кўрсатиш, устунликка эришиш, ғолиб чиқиш мумкин. Уйинда устунликка эришиш истаги намоён бўлади, ўзининг эътиборга муносиблигинини ҳис этасан.

Шундай қилиб, ўн иккинчи қоида

Даъват этинг, ориятига даҳл қилинг.

ХУЛОСА

Одамларни сизнинг нуқтаи назарингизга ундайдиган ўн икки қоида

- 1-ҚОИДА *Баҳслашувда енгиб чиқишнинг ишончли усули — бу ундан оғиш.*
- 2-ҚОИДА *Суҳбатдошингиз фикрига ҳурмат кўрсатинг, ҳеч қачон унга ноҳақсан, деманг.*
- 3-ҚОИДА *Агар ноҳақ бўлсангиз, буни тез ва дадил тан олинг.*
- 4-ҚОИДА *Аввал бошданоқ дўстона оҳангни сақлаб қолинг.*
- 5-ҚОИДА *Суҳбатдошингизни бошданоқ «ҳа» деб жавоб қилишга мажбур этинг.*
- 6-ҚОИДА *Вақтнинг кўп қисмида суҳбатдошингиз гапирсин.*
- 7-ҚОИДА *Майли, сиз билдирган фикрни ҳамсуҳбатингиз ўзига тегшли, деб ҳисобласин.*
- 8-ҚОИДА *Ҳамиша нарсаларга суҳбатдошингиз нуқтаи назари билан самимий қарашга ҳаракат қилинг.*
- 9-ҚОИДА *Бошқаларнинг мулоҳазаси ва истакларига ҳамдардлик билан ёндашинг.*
- 10-ҚОИДА *Олижаноброқ ҳолатларга даъват этинг.*
- 11-ҚОИДА *Ўз фикрларингизни самарали тақдим этинг!*
- 12-ҚОИДА *Даъват этинг, ориятига даҳл қилинг.*

Тўртинчи қисм

БАЖАРИЛСА, ОДАМЛАРГА УЛАРНИ ҲАҚОРАТЛАМАЙ ВА РАНЖИТМАЙ ТАЪСИР ЭТИШ ИМКОНИНИ БЕРУВЧИ ТЎҚҚИЗ ҚОИДА

Биринчи боб

АГАР ТАНБЕҲ БЕРМОҚНИ ИСТАСАНГИЗ, НИМАДАН БОШЛАЙСИЗ

Келвин Кулиджнинг президентлик даврида дўстларимдан бири Оқ уйга дам олишга таклиф қилинибди. У бир пайт президентнинг хонасига кириб қолганида Кулидж ёш котибасига гапираётганини эшитибди: «Бугун устингиздаги қўйлагингиз ўзингизга ёрашибди, жуда очилиб кетибсиз».

Эҳтимол, бу индамас Келнинг умрида ўз котибасига қилган энг ёрқин хушомадидир. Бу шунчалик ғайритабиий ва қутилмаган эди-ки, ҳатто қиз уялиб кетган. Шунда Кулидж: «Хижолат бўлманг, бу гапни сизга хуш ёқсин учун айтгандим. Энди эътиборингизни тиниш белгиларига қаратсангиз...».

Унинг услуби эҳтимол бир қадар соддароқ туюлсада, руҳан юксак эди. Аввал барча фазилатларимиз ҳақида гапиришса, ёқимсиз сўзларни тинглаш ҳамиша осон кечади.

Бировнинг соқолини қиртишлашдан олдин албатта, совун сурилади, деб беҳуда айтишмайди. 1896 йилда президентлик лавозимига сайланаётганида Мак-Кинли

айнан шундай йўл тутибди. Уша давр республикачилар партиясининг таниқли арбобларидан бири сайловолди нутқини ёзибди. Муаллифнинг фикрича, Цицерон, Патрик Генри ва Дэниэл Уэбстер биргалашиб ёзадиган нутқдан бироз аълороқ экан. Бу арбоб Мак-Кинлига ўз меҳнат маҳсулини анча кўтаришқи кайфиятда ўқиб берибди. Унда муваффақиятли жойларни бўлишига қарамасдан, умуман олганда нутқ яроқсиз эди. Шу туришида таниқид бўронига учраши ҳеч гап эмасди. Мак-Кинли муаллиф гурурига тегмасликка ҳаракат қилди. Ундаги ташаббускорликни сўндирмаслик лозим эди, шунга қарамасдан Мак-Кинли «йўқ» дейишга мажбур бўлди. У буни маҳорат билан амалга оширганига қаранг.

«Дўстим, бу нутқ жуда ажойиб, — дебди. Мак-Кинли. — Ҳеч ким бундан яхши ёза олмайди. Кўп ҳолларда бу мақсадга мувофиқ келиши мумкин эди, аммо ҳозирги вазиятга мосмикин? Гарчи оҳанги жиҳатдан таллаб даражасида бўлса-да, умумпартиявий нуқтаи назардан кутилган самарани бериши инobatга олиниши лозим эди. Ҳозироқ уйингизга боринг ва мен кўрсатадиган жиҳатларга таяниб бошқа нутқ ёзинг. Нусхасини менга юборинг».

Муаллиф айнан шундай қилди. Мак-Кинли ўзига берилган нусхани кўк рангли қалам билан белгилаб кўз югуртирди ва муаллифга нутқнинг янги шаклини ёзишга кўмаклашибди. Натижада у сайлов жараёнида энг оммавий нотиқлардан бири бўлди.

Мана, Авраам Линкольннинг иккинчи машҳур мактуби. (Энг машҳурлиги шундаки, унда беш нафар фарзанди жангда ҳалок бўлганлиги муносабати билан Биксби жаноби олияларига ўз ҳамдардлиги изҳор қилинганди). Линкольн уни беш дақиқа ичида ёзиб ташлаган, шунга қарамай хат 1926 йилги кимошди савдосида ўн икки минг долларга сотилган. Урни келганда айгиш керак-ки, бу Линкольн ярим аср мобайнида машаққатли меҳнат орқали йиққанидан зиёддир.

Ушбу мактуб 1863 йил 26 апрель кунини битилган. Линкольннинг генераллари ўн саккиз ой давомида шимолликлар армиясини бир фожнали мағлубиятдан иккинчисига етаклашарди. Бу бемаъни, аҳмоқона қирғиндан бошқа нарса эмасди. Миллат ёвузлик гирдобиди қолди.

Минглаб аскарлар қочишарди. Ҳаттоки, республикачи-сенаторлар ҳам нафратланишди ва Линкольнни Оқ уйдан қувиб юбормоқчи эдилар. «Ҳозир биз ҳалокат ёқасидамиз, — деди Линкольн. — Ҳамма нарсага қодир Худо ҳам менинг назаримда бизларга қарши. Менимча, қаердандир умид учқунланишига ҳам ишонч йўқ». Ана шундай аччиқ қайғу ва тушкунлик даврида ҳалли эслатилган мактуб оламга келибди.

Уни бу ўрида келтиришимнинг сабаби шунда-ки, миллатнинг тақдири ҳарбий бошлиқнинг ҳаракатларига боғлиқ бўлган бир пайтда Линкольн қандай қилиб ушбу қайсар генералга таъсир кўрсатишга уринган.

Бу Линкольн ўзи президент бўлган даврда ёзган энг кескин хат эди, аммо у генерал Гукерга оғир хатолари ҳақида гапиришдан аввал, уни мақтаганига эътибор беринг. Ҳа, бу хатолар оғир эди, бироқ Линкольн уларни бу хил атамаган. У босиқлик ва усталлик билан фикрини ифодалаган: «Айрим нарсалар бор-ки, уларга муносабат борасида мен Сиздан тўласинча мамнун эмасман». Шундан сўнг ушбу усул ва усталлик хусусида яна нима дейиш мумкин!

Мана, генерал-майор Гукерга йўлланган мактуб:

«Мен Сизни Потомак армиясини бошқаришга қўйдим. Албатта бунга етарли маълумотларни ҳисобга олиб бажарганман, аммо шунга қарамай, ўйлашимча, яхши-си билиб қўйинг-ки, айрим нарсалар бор, уларга муносабат борасида Сиздан тўласинча мамнун эмасман.

Сизни ботир, моҳир жангчи, деб ҳисоблайман ва бу менга ёқади. Уз сиёсий қарашларингизни касб фаолиятингизга аралаштирмайсиз ва бунда шаксиз, деб ўйлайман. Узингизга ишонасиз, бу ҳам ғоят қимматли фазилатдир. Сиз иззатталабсиз, бу ҳам меъёри даражасида зарардан кўра фойдалироқдир. Шунга қарамасдан менимча, армияга генерал Бернсайд қўмондонлик қилган пайтларда ўзингизнинг иззатталаблингиз измида бўлдингиз ва қўлингиздан келганича, Бернсайдга ҳалал бердингиз, шу туфайли мамлакатга ҳамда хизмат кўрсатган зобитга катта зиён етказдингиз.

Менга яқинда Сизнинг армияга ҳам, ҳуқуматга ҳам қаттиққўл одам керак, деган гапларингиз маълум бўлди. Албатта, бунга қарамасдан ва бунинг учун эмас, мен қўмондонликни сизга юкладим.

Фақат муваффақиятга эришгин генералларгина қаттиққўл ҳукмдор бўлиш имтиёзини қўлга киритдилар. Менга ҳозир ҳарбий муваффақият зарур ва қаттиққўлликни таваккал қиламан.

Ҳукумат бутун кучи билан Сизни қўллаб-қувватлайди, яъни бу барча қўмондонлар учун қилинганидан кам ҳам ёки ортиқ ҳам бўлмайди. Қўмондонликка нисбатан танқидий муносабатингиз ва уларга ишончсизликни жангчиларга сингдиргансиз, энди ўзингизга қарши қаратилмаса, эди деб қўрқаман. Мен бу кайфиятни бартараф этишга имконим даражасида кўмаклашаман.

Сиз ҳам, тирик бўлганида Наполеон ҳам, бундай кайфиятга тушган пайтда армия билан бирор нарсага эриша олмасди. Шошқалоқ ҳаракатлардан сақланинг, ишжоат ва ғоят сергаклик билан олға интилинг ҳамда бизга ғалаба олиб келинг».

Сиз Кулидж ҳам, Мак-Кинли ҳам, Линкольн ҳам эмассиз. Ушбу фалсафа ҳар куни юмушга доир муносабатларингизда иш бериши мумкинлигини билмоқчимисиз. Келинг, кўрайлик. Филадельфиянинг «Уорк компани» фирмасидаги У. П. Гоу билан бўлган воқеани олайлик. Гоу—сиз билан мендек оддий фуқаро. У бу воқеани кўпчилик ҳузуридаги чиқишида айтган.

«Уорк компани» фирмаси Филадельфиядаги катта бинода қурилиш ва пардозлаш ишларини бажаришга шартнома тузди. Вазифаларни белгиланган муддатнинг ўзиде тугаллаш керак эди. Барчаси ўз маромида борарди, бинно қарийб тайёр бўлди, пештоқ учун бронза безаклар тайёрловчи пудратчи ўз маҳсулотини вақтида етказиб бера олмаслигини билдирди. Қандай! Бинони топшириш кечиктириладими? Бир одамнинг касрига катта жарима тўланади-ку!

Шаҳарлараро телефон орқали музокаралар, баҳслашувлар, тортишувлар... Барчаси беҳуда бўлди. Шунда Нью-Йоркка «бронза йўлбарси» билан унинг ўз қафасида олишишга Гоуни жўнатишди.

Гоу президентдан унинг хонасига кирганида «Бруклинда шундай фамилияли ягона киши эканингиз Сизга маълумми?» — деб сўрабди Президент ҳайратланиб: «Йўқ, буни билмабман», — дебди.

Гап шундаки, — дебди Гоу, — бугун эрталаб поезд-

дан тушиб, манзилингизни аниқлаш учун телефонлар рўйхатини олсам, бруклинликларнинг алоқа маълумотномасида бундай фамилиядаги ягона одам сиз экансиз».

«Ҳеч қачон бунд билмабман», — дея тан олди президент ва у қизиқиб телефонлар маълумотномасини варақлади. «Ҳа, бу гајриоддий фамилия, — дебди у фахрланиб. — Бизнинг бобокалонларимиз қарийб икки юз аввал Голландиядан келиб, Нью-Йоркка жойлашиб қолганлар». У бир неча дақиқа давомида ўз оиласи ва авлод-аждодлари ҳақида сўзлабди. Гапини тугатгандан сўнг Гоу унга қарашли заводнинг ҳажми, ўзи кўрган шу хилдаги бошқа корхоналарга нисбатан фойдали томонга фарқларинишдан ҳайратини билдирибди. «Бронза маҳсулоти ишлаб чиқарувчи заводларда бу қадар тартиб ва тозалик бўлиши камдан кам учрайди», — дея қўшимча қилибди Гоу.

«Бу корхонани юзага келтиришга бутун умримни сарфлашимга тўғри келди, — дебди президент — ва булар билан фахрланаман. Завод бўйлаб кичкинагина саёҳат қилишни истайсизми?».

Айланиб чиқиш пайтида Гоу ишлаб чиқариш тизмининг мавжуд рақобатчилариникига нисбатан афзал жиҳатларини таъкидлаб, нега улар устун эканлини кўрсатиб ўтибди. Гоу бир неча одатдан ташқари ускуналарга эътибор берганида президент уларни ўзи ихтиро қилганини тушунтирибди. У уларнинг ишлашини ва қандай ажойиб маҳсулотлар чиқарилаётганини меҳмонга намойиш қилишга анчагина вақт сарфлабди. Саёҳат якунида Гоуни тушлик овқатни бирга қилишга астойдил таклиф қилибди. Шунгача Гоу келишидан асл мақсади нима экани ҳақида бирор сўз ҳам айтмаганини ҳисобга олинг.

Тушликдан кейин президент гап бошлабди: «Келинг, энди иш билан шуғулланайлик. Мен сизнинг нима учун келганлигингизни билардим, фақат учрашувимиз бу қадар ёқимли бўлишини кутмагандим. Хотиржам Филадельфияга қайтишингиз мумкин — сўз бераман-ки, бошқа мажбуриятларни бажармасликка тўғри келса-да буюртмангиз ўз вақтида тайёрланади ва жўнатилади».

Гоу ўз илтимоси ҳақида бир оғиз гапирмасдан зарур нарсаларнинг барчасига эга бўлди. Маҳсулот ўз вақти-

да етиб келди ва бинонинг қурилиши шартномада белгиланган муддатда аниқ тугатилди.

Агар Гоу одатда бунга ўхшаш ҳолларда ишлатилган жанжал ва дўқ-пўписа усулларидадан фойдаланганида шундай бўлармиди?

Шундай қилиб, биринчи қоида:

Гапни суҳбатдошингизни мақташ ва фазилатларини сажимий эътироф этишдан бошланг.

ЎЗИНГИЗГА НИСБАТАН НАФРАТ ҚЎЗГАМАЙ, ҚАНДАЙ ТАНҚИД ҚИЛАСИЗ

Бир гал куннинг ярмида Чарлз Шваб ўзининг пулат куйиш заводи цехларидан бирини айланиб ўтаётиб, анчагина ишчининг айнан «Чекилмасин» деган ёзув остида чекиб турганларини кўрибди. Сизнингча, Шваб уларга ёзувни кўрсатиб: «Нима ўқишни ҳам билмайсизларми?» деб сўрайдими? Йўқ, у ишчиларга яқинлашиб, ҳар бирига биттадан сигарета тутқазди ва: «Йигитлар, мабодо, мана шу сигаретларни цехдан ташқарида чексаларингиз сизлардан миннатдор бўлардим», дебди. Командалар қондани бузганлиги унга аён эканини, билдилар, ўзи эса бунг сезмасликка олиб кичикроқ совға берганига ҳайратлантирди-да, улар эътибордан четда эмасликларини ҳис эттирди. Шундай одамни севмай бўлармиди?

Джон Уэнемейкер ҳам шу услубни қўллабди. У ҳар куни ўзининг катта универмагини айланаркан. Бир сафар пештахта олдида харидор аёл кутиб қолганини кўриб қолибди. Ҳеч ким унга эътибор қилмабди. Сотувчилар нарироққа тўпланиб, нима ҳақдадир жўшқин суҳбатлашардилар. Уэнемейкер бирор сўз айтмасдан, босиқлик билан пештахта ортига ўтиб, харидорга хизмат кўрсатди, харидни эса ўраб бериш учун сотувчиларга узатди ва ўзи айланишда давом этди.

1987 йил 8 март куни нотиқлиги билан шуҳрат тاراتган протестант черкови руҳонийси Генри Уорд Бичер оламдан кўз юмди. Кейинги якшанбада Бичер вафоти муносабати билан бўшаб қолган ўринни эгаллашга кашиниш Лаймен Эббот таклиф қилинибди. Минбарда иложи борица яхшироқ сўзлаш мақсадида Эббот хутбасини қайта-қайта ўзгартириб, Флобер сингари уни силлиқлабди. Кейин буни хотинига ўқиб берибди. Хутба илгари тайёрлаган нутқлари сингари заифроқ чиқибди. Агар Эбботнинг хотини нисбатан кам мулоҳаза-

ли бўлганида эди, таҳминан шундай дерди: «Бу жудаям ёмон, ҳеч нарсага арзимайди, у тингловчиларни ухлатиб қўяди. Худойим-эй, нега сен ҳам одамлардек гапира олмайсан? Агар шундай мазмунсиз чиқиш қилсанг, ўзингни шарманда қиласан».

У шундай дейиши мумкин эди, аммо агар шу воқеа юз берганида, биласизми, қандай натижа чиқарди. Шунинг учун у бу хутбадан шунчаки «Норт-Америкэн ревью» журналибоп ажойиб мақола чиқиши мумкинлигини таъкидлабди, холос. Бошқача айтганда, бу аёл матини мақтабди ва айни пайтда нутқ сифатида у бўлмағурлигини англабди. Лаймен Эббот унинг фикрни илғабди, астойдил тайёрланган қўлёзмасини йиртиб ташлабди ва белгиланган кунда олдиндан тайёрланган ёзувларсиз хутба билан чиқиш қилибди.

Шундай қилиб, иккинчи қоида:

Бошқалар хатоларини тўғридан тўғри эмас, ишора билан кўрсатинг.

ДАСТЛАБ ЎЗ ХАТОЛАРИНГИЗНИ

ТАҲЛИЛ ЭТИНГ

Бир неча йил бурун жияним Жозефина Карнеги кадрдон шахри Канзас-Ситини тарк этди ва Нью-Йоркка кўчиб ўтиб, менинг котибам бўлиб ишлай бошлади. Ун тўққиз ёшли бу қиз ўрта мактабни битирган, иш тажрибаси йўқ ҳисоби эди. Айни пайтда у энг юксак даражадаги котибадир. Ўз фаолиятининг бошланишида, юмшоқроқ айтганда, анчагина мукамалликка муҳтож бўлган. Бир гал уни танқид қилишга жазм этдим у кейин ўзимга дедим: «Бир дақиқа Дейл, бир дақиқа. Сен Жозефинадан икки баробар каттасан, иш тажрибанг ўн минг марта зиёд, қандай қилиб ўз қарашларинг, мулоҳазанг унда ҳам бўлишини талаб қиласан. Яна бир дақиқа. Дейл, ўзинг ўн тўққиз ёшингда нима қилгандинг? Ўзинг йўл қўйган аҳмоқона хатоларинг ёдингдами? Сен бу-бу ва бу-булар қилганигни эслайсанми?..».

Масалани софдиллик ва ортиқча эҳтиросларсиз ўйлаб кўрсам, Жозефинанинг ўн тўққиз ёшдаги кўрсаткичлари менинг шу даврдагимдан кўра яхшироқ экан.

Шу боис Жозефина эътиборини бирор хатосига қаратиш мақсадида одатда гапни шундай бошлардим: «Сен янглишдинг, Жозефина, аммо, Худс шоҳид, мен қилган хатолардан кўра, тузукроқдир. Туғилганингдан оқ соғлом фикрга эга бўлолмайсан, вақт ўтиши билан шунга эришасан. Сенинг ёшингдаги пайтимга нисбатан анча ақллироқсан. Сени ёки яна кимни бўлмасин танқид қилишга хушим йўқ, чунки ўзим кўп-кўп аҳмоқона ҳатти-ҳаракатларда айбдорман. Аммо, сен ишингни ундай эмас, бундай қилсанг ўзингга яхши эмасмикан?».

Агар танқид қилувчи одам ўзи ҳам бегуноҳ эмаслигини тан ола туриб хатоларимизни санаса, уларни тинглашимиз унча қийин кечмайди.

Назokatли одатлар соҳиби ҳисобланмиш князь фон Бюлов 1909 йилдаёқ бундай хулқ-атворнинг ачиқ зарурат эканини тан олди. Уша пайтлари фон Бюлов Гер-

маниянинг рейсканцлерни эди, тахтда эса армия ва флотни ярата туриб ҳар қандай, ҳатто даҳшатли душманни ҳам тор-мор қила олади, деб мақтанган, герман тарихидаги сўнги бўлиш тақдирига ёзилган кайзер Вильгельм II—Вильгельм Такаббур, Вильгельм Ўзбиларман, Вильгельм ўтирарди.

Кайзер бутун жаҳонни ҳайратга солган ва кучли аксадо берган ақл бовар қилмас даъво билан чиқибди. У бу аҳмоқона, мақтанчоқликдан иборат гапларини Англияда меҳмон бўлиб турганида кўпчилик олдида айтган ва уларни эълон қилишга рухсати олий берибди. Жумладан, у инглизларга нисбатан дўстона муносабатда бўлган ягона немис эканини, япон хавфини бартараф этиш учун ҳарбий денгиз флоти қураётганини Россия билан Франция кулини кўкка совиришга чоғланганда, фақат угина Англияни қутқазганини, у тузган режа туфайли лорд Робертсон қўмондонлигидаги инглизлар армияси Жанубий Африкани мағлубиятга учратибди.

Охириги юз йиллик тинч даврда европалик бирор ҳукмдор оғзидан бундай ажабланарли гаплар сира чиқмаган. Бутун қитъа безовта ари уясидек гувилларди. Англия саросимада қайнар, немис давлат арбоблари ваҳимага тушарди. Ҳамма жойда ҳаяжон аини авжга чиққанда кайзер руҳан ваҳимага берилди ва рейсканцлер князь фон Бюловга айбни бўйнига олишни, бундай ақлга сиғмайдиган гаплар билан чиқиш қилишни ҳукмдорга мен ўргатгандим, дейишни таклиф этибди.

«Аммо, жаноби олийлари, — эътироз билдирибди фон Бюлов, — назаримда, Германия ёки Англияда бир киши ҳам бунга ўхшаш гапларни сиздек муътабар зоига маслаҳат бериш қобилиятига эга эканимга ишонмайдигандек туюлаяпти».

Бу гапни айтиши биланоқ фон Бюлов даҳшатли хатога йўл қўйганини англабди. Кайзернинг жаҳли чиқди.

«Сиз мени, — дея бақирди у, — ўзингиз ҳеч қачон қилмайдиган хатоларга қобилияти бор эшак ҳисоблайсизми!».

Фон Бюлов сўзини мақтов билан бошлаши ва сўнгра эътироз билдириши лозимлигини англабди. У имкон доирасида янада яхшироқ йўл тугибди — кайзерни танқид қилганидан сўнг мақташга тушибди. Бу ажойиб натижа берибди — мақтов ишга тушгандан сўнг кўпинча шундай бўлади.

«Мен буни назарда тутмагандим, — деди у эҳтиром билан. — Жаноби олийлари ҳар жиҳатдан мендан устундирлар — нафақат ҳарбий денгиз флоти ҳамда армияни маҳорат билан бошқаришда, балки табиий фанларни ўрганишда ҳам. Сиз барометр, симсиз телеграф ва рентген нурлари нима эканини тушунтиргангизни лол қолиб тинглагандим. Мен табиий фанлар борасида уятли даражада саводсизман. Аммо, — давом этди фон Бюлов, — мен старли даражада тарихни билман, эҳтимол сиёсат, хусусан дипломатияда айрим фазилатларга эгадирман».

Кайзернинг қўнгли юмшади. Фон Бюлов уни мақтади, уни кўкка кўтарди ва ўзини камситди. Шундан сўнг кайзер барчасини кечириши мумкин эди. «Мен сизга ҳамиша, — ҳайратланиб хитоб қилди у, — бизлар бир-бировимизни ажойиб даражада тўлдириб турамиз демаганмидим? Бизлар ёнма-ён бўлишимиз керак!

Кайзер фон Бюловнинг қўлини бир эмас, бир неча марта қисиб қўйди. Уша куннинг ўзида кейинроқ шундай фикрга келди-ки, мушгўни уриб: «Қимда ким менга княз фон Бюлов ҳақида ёмон гап айтса, ўзим унинг башарасига тушираман!» деб қичқирди.

Фон Бюлов ўзини вақтида қутқозишга улгурди, чунки у эпчил дипломат бўлишига қарамай хатога йўл қўйганди: у гапини кайзернинг ақли заифлигига ҳамда васийга муҳтожлигига ишора билан эмас, балки ўз камчиликлари ва Вильгелмнинг устунлиги ҳақида бошлаш керак эди.

Ўзини камситиш ва суҳбатдошини мақташ учун бир неча жумла қўлланилса, қўнгли нозик, иззат-нафсли кишини садоқатли дўстга айлантириш мумкин. Агар шулардан тўғри фойдаланилса, унда инсоний муносабатларда муъжизаларни яратади.

Шундай қилиб, учинчи қоида:

Авал ўз хатоларингизни эсланг ва шу ҳақда гапиринг, ундан кейин суҳбатдошингизни танқид қилинг.

УНГА БУЙРУҚ БЕРИШСА, ҲЕЧ КИМ ХУШ КЎРМАЙДИ

Яқинда мен азалдан таржиман ҳол ёзувчиси америкалик Ида Тарбелл билан тушлик қилиш шарафига муяссар бўлдим. Унга ушбу китобни ёзаётганим ҳақида эслатдим ва бизлар фавқулудда муҳим мавзу — одамлар билан чиқишишни муҳокама қила бошладик. Тарбелл хоним ҳикоясига қараганда, Оуэн Д. Янгнинг таржиман ҳолини ёзаётганида, у билан уч йил бир хонада ишлаган одам билан суҳбатлашибди. Гапига қараганда, Янг бирор марта ҳам кимгадир, нима ҳақдадир буйруқ бермаган. У ҳамиша маслаҳат берар, буюрмас экан. Янг масалан, ҳеч қачон: «Уни қилинг, буни қилинг», демасмиш. Ёки: «Уни қилинг, буни қилманг», демаскан. У одатда фикрини шундай ифодаларкан: «Бунинг устида ўйлаб кўрсангиз» ёки «Сизнингча, бу бирор натижа берармикан?» Айтиб туриб мактуб ёздираётганда тез-тез: «Бу тўғрида сизнинг фикрингиз қандай?» деб сўраркан. Ходимларидан бири тайёрлаган мактубни ўқиб чиққанда: «Балки, буни бошқачароқ ифодаласак яхшироқ бўлмасмикан?» — деб қўяркан. У донм сездирмасдан кишига ишнинг ўзини удалашига имкон бернишга интиларкан. Янг ҳеч қачон ходимларига иш юзасидан нима қилиш кераклиги хусусида кўрсатма бериб ўтирмас, улар ўзлари ҳаракат қилишларига ва ўз хатоларидан сабоқ чиқариб олишларига имкон яратаркан.

Бу усул одамда қилган хатосини тузатишини осонлаштирар, иззат-нафсини ҳимоя қилар ва эътиборга муносиблигини англатар, норозилик ўрнига ҳамкорлик қилиш истаги туғиларкан.

Шундай қилиб, тўртинчи қоида:

Ниманидир буюриш ўрнига суҳбатдошингизга саволлар беринг.

ОДАМЛАРГА ОБРЎ САҚЛАБ ҚОЛИШ ИМКОННИ БЕРИНГ

Бир гал «Дженерал электрик» компанияси қалтис муаммога дуч келибди: Чарльз Штейнмецни бўлим бошлиғи лавозимидан бўшатди. Агар иш электрга тақалса, Штейнмец тенгсиз даражада заковатли эди, аммо конструкторлик бўлими бошлиғи сифатида ҳеч нарсага ярамасди. Компания унинг табиатан нозик эканини ҳисобга олиб хафа қилишга журъат этмади, чунки, у бебаҳо ходим эди-да. Унга «Дженерал электрик» компаниясининг маслаҳатчи-муҳандиси вазифасп таклиф қилинди. Бу унинг ўзи аллақачон амалда бажариб юрган ишининг янги номи эди, холос. Бўлим бошлиғи вазифасига бошқа одам қўйилди.

Штейнмец мамнун эди.

«Дженерал электрик» компанияси раҳбарлари ҳам хурсанд бўлишди. Улар биринчи даражали мутахассис дилини оғритмай, шундай жой алмашгиришди-ки, ҳаддан зиёд жаҳли тез, қўнгли нозик одам хафа бўлмай, ортққча шовқин солмади, чунки унинг обрўсига путур етказишмади. Ҳа, бу қанчалик муҳим, қанчалик ҳаётий зарурат эди! Орамизда қачондир шу ҳақда ўйлаб кўрганлар жуда кам. Биз бошқа кишиларнинг ҳиссиётларига қўпол муносабатда бўламиз, ўз фикримизда туриб оламиз, хато излаймиз, лўписа қиламиз, беғоналар олдида танқид ёғдирамиз, бу билан шаънига зарба бераётганимизга эътибор қаратмаймиз! Ваҳоланки, озгина эътибор, икки-учта назокатли сўз суҳбатдошининг нуқтан назарини самимий тушунтиришга, унинг дилига етказиладиган оғриқни енгиллаштиришга анча ёрдам беради.

Хизматкорингиз ёки хизматчингизни ишдан бўшатишдек қўнғилсиз заруриятга дуч келганда, буни унутманг

«Хизматчиларни бўшатиш қувончли машғулот эмас, ишдан бўйналиш янада қўнғилсизроқдир». (Бу ибора дипломли ҳисобчи Маршалл Грейджернинг менга

йўллаган мактубидан). «Фаолиятимиз мавсумийдир. Шунинг учун март ойида кўп одамни ишдан бўшатишга мажбурмиз.

Компаниямизда штатлар қисқариши ҳамманин оёзига тушди: бу билан шуғулланиш ҳеч кимга ёқмасди. Шу боис бу режани имкон қадар тез бажариш қоидаси ишлаб чиқилди. Бу қуйидагича амалга оширилади: «Мистер Смит ўтиринг. Мавсум тугади, биз сизга бошқа бирор лавозим топа олмаймиз, албатта, иш вақтинчалигини аввалдан билардингиз».

Бу гаплар одамларда ёмон таассурот қолдирар ва камситилганликларини ҳис этишга мажбур қиларди. Уларнинг кўпчилиги бир умр ҳисобчилик ишини бажаришган ва аямасдан қилинган муомала туфайли фирмага алоҳида муҳаббат кўрсатишмасди.

Яқинда ортиқча бўлиб қолган одамларни бошқача роқ оҳанг ва уларга ҳурмат кўрсатиб ишдан бўшагишга қарор қилдим. Мен ҳар бир хизматчининг қиш даврида бажарган ишини чуқур таҳлил этиб, ҳар бирини алоҳида-алоҳида таклиф қилдим ва дедим: «Сиз жуда ҳам яхши ишлаб бердингиз (агар бу ҳақиқатан ҳам шундай бўлса) Сизни Ньюаркга жўнатганимизда вазифангиз жуда оғир эди. Сиз устулик қилдингиз ва ишни охиригача муваффақиятли ниҳоясига етказдингиз. Билиб қўйинг, фирмамиз сиз билан фахрланади. Сизда ўзига хослик бор, қаерда ишламанг ҳамма жойда ҳам обрў-эътиборга эгасиз. Фирмамиз сизга ишонади ва сиздан ажралаётганига афсусланмоқда».

Бу қандай самара беради? Кетаётган одамларнинг диллари ранжимаydi, ўзларини камситилгандек ҳис этмайди. Бизда яна уларга эҳтиёж сезилса, хайрихоҳлик билан бажонидил келадилар.

Одамлар тақдири ўзларига алоқадор кишиларнинг ҳар бири уларга обрўларини сақлаб қолиш имконини бермоқлари лозим.

Бутун дунёнинг машҳур одамлари шунинг учун буюқ дирлар-ки, шахсий ғалабаларидап роҳатланишга вақт сарфлашмайди. Мисол келтирамиз.

1922 йилда турклар ўз ҳудудларидан юнонларни бир умрга қувиб чиқаришга қарор қилишди

Мустафо Камол ўз аскарлари олдида соф наловача руҳда сўзга чиқди: «Сизнинг мақсадингиз Ўрта ер

денгизи». Ва замонамиз тарихида шафқатсиз урушлардан бири бошлашиб кетди. Туркия ғолиб чиқди, юнон генераллари таслим бўлганларини баён қилиш мақсадида Қамол қароргоҳига келишганда, турклар мағлубларнинг бошига тавқи лаънат ёғдиришди.

Аmmo, Қамолнинг мурожаатида ғолиблик тантанаси сезилмасди. «Жаноблар, ўтиринглар,— деди у генералларнинг қўлларини қаттиқ сиқиб. — Сизлар чарчаган бўлишларинг керак». Ҳарбий юришлар боришини икиркиригача муҳокама этганидан сўнг, улардаги мағлубликдан ранжишни анча юмшатиб изҳор қилди. «Уруш — бу ўйин, гоҳо яхши одамлар ҳам ютқазиб қўядилар».

Шундай қилиб, бешинчи қоида:

Одамларга ўз обрўларини сақлаб қолиш имконини беринг.

ОДАМЛАРНИ МУВАФФАҚИЯТГА ЭРИШИШГА ҚАНДАЙ ИЛХОМЛАНТИРМОҚ КЕРАК

Мен Пит Барлоунни танирдим. У циркда итлар ва отлар иштирокида чиқиш қиларди. Бутун умриши цирки ёки эстрада гуруҳи таркибида юриш билан ўтказган. Менга Питнинг итларни қандай ўргатишни кузатиш ёқарди. Шунинг аниқлиги, итларнинг ҳаракатларида озгина бўлса-да ижобий ўзгаришлар сезилса, Пит ўша заҳоти уни силаб-сийпар ва мақтар, бир бурда гўшт берарди. Бунда ҳеч бир янгилик йўқ. Ўргатувчилар бу усулни юз йиллардан буён қўллашади.

Нега энди одамларга таъсир этишда биз шу соғлом фикрни намоён қилмаймиз? Нега биз қоралаш ўрнига мақтов ишлатмаймиз? Келинг, камгина муваффақият учун ҳам мақтайлик, бу одамларни ютуқларга руҳлантиради.

Қамоқхона бошлиғи Льюис Лоуэс хулқ-атворидаги озгина ижобий ўзгаришни мақташ ҳатто, энг ашаддий жиноятчиларга ҳам таъсир этиши мумкинлигини илғаб олибди. Лоуэс хатида шундай ёзади: «Агар қамалганларнинг ҳамкорликлари ва тўласинча тузалишларини истасак, уларни аёвсиз танқид қилмасак ҳамда пасткашликларини юзларига солмасак-да, бунинг ўрнига ижобий хислатларини маъқуллашга ўргансак, аъло натижага эришамиз, деган хулосага келдим».

Мени ҳеч қачон қамоққа тикишмаган бўлишса-да, аммо ўз турмушимга разм солсам атиги бир нечта тақдирлов сўзлари ҳаётимни кескин ўзгартириб юборганини кўраман. Сиз-чи, ўзингиз ҳақингизда шундай дея оласизми? Тарих мақтовнинг мўъжизакор таъсири ҳусусидаги мисолларга тўлиб-тошган.

Ярим аср муқаддам ўн ёшар болакай Неаполдаги фабрикада ишларкан. У кўшиқчи бўлишни жуда хоҳишлаган экан, аммо биринчи ўқитувчиси бундан кўнглини

совутибди. «Сен куйлай олмайсан, — дебди у. — Умуман овозинг йўқ». Боланинг онаси — оддий деҳқон аёл уни қучоқлабди ва дадиллантирибди. «Мен билман, сен куйлай оласан, — деди онаси. — Муваффақиятларингни ҳозирданоқ сезмоқдаман». Бу аёл ўғлининг ашула дарсларига тўлашга пул тежаш мақсадида ҳатто яланг оёқ юраркан. Деҳқон онанинг бу мақтови ва қўллаши бола ҳаётини ўзгартириб юборибди. Эҳтимол, сиз у ҳақда эшитгандирсиз, уни Энрико Карузо деб аташарди.

Кўп йиллар бурун Лондонда яшаган бир ёш йигит ёзувчи бўлишни хоҳларкан. Аммо бутун шаронт бунга қарши монелик қиларкан. У мактабга атиги тўрт йил қатнабди, солиқларни тўламагани учун отасини қамашибди, бизнинг ёш йигитча кўпинча очлик азобидан қийналаркан. Ниҳоят, у каламушларга сероб катта омборда ўтириб шишаларга ёрлик ёпиштирадиган ишни топибди. Оқшом ўзи каби лондонлик икки дайди бола билан чордоқдаги ноўнгай хонада тунпар экан. У ўзининг ёзиш қобилиятига ишонмас, масҳара бўлишдан қўрқиб, дастлабки қўлёзмасини почта орқали ярим тунда жўнатибди. Унинг барча ҳикояларини таҳририятлар четга суриб қўйишаркан. Ниҳоят, буюк кун етиб келибди — улардан биттаси қабул қилинибди. Тўғри, ҳикояси учун унга бир шиллинг тўлашмаган бўлишса-да, аммо муҳаррир уни мақтабди. Бола шунчалик ҳаяжонланибди-ки, кўз ёшларини ёноқларига оқизиб, кўчаларда дайдиб юраркан.

Мақтов ва кўрсатилган ҳурмат унинг бутун тақдирини ўзгартириб юборди, бу юз бермаганида эди умрини каламушларга сероб омборда ўтказармиди. Эҳтимол сиз ҳам бу болакай ҳақида эшитгандирсиз, уни Чарльз Диккенс, деб аташарди.

Ярим аср илгари бошқа бир болакай Лондондаги атторлик дўконда ишлар экан. У эрталаб соат бешда туриши, хонани супуриб-сидириши ҳамда кунига ўн тўрт соатлаб ишлаши лозим эди. Шундай тарзда у икки йилларча азобланибди, сўнгра бу ишга ортиқ бардош бера олмаслигини англабди. Бир кун эрталаб ўрнидан тура солиб тежамкор бўлиб ишлаётган онасининг ҳузурига пиёда жўнабди. Бола ҳаддан зиёд умидсизликка тушиб, онасига илтижо қилиб, йиглабди, агар дўконда қоладиган бўлса, ўзини ўлдиришга

мажбур эканига қасам ичибди. Кейин ўзининг эски мактаби ўқитувчисига ташвишлардан тўйгани ва яшагиси келмаётгани ҳақида узун ҳамда таъсирли мактуб ёзибди. Уқитувчиси унинг кўнглини кўтарибди, аслида у доно, қизиқроқ нарсалар билан шуғулланишга қобилиятли эканига ишонтариб, унга ўқитувчилик қилишни маслаҳат берибди.

Ушбу қувватлаш боланинг тақдирини ўзгартирибди ва инглиз адабиёти тарихида мустаҳкам из қолдирибди. Бу бола етмиш еттига китоб ёзган ва миллион доллардан зиёд пул топибди. Эҳтимол, сиз у ҳақда эшитгансиз, унинг номи Герберт Дж. Уэльс.

1922 йилда Калифорнияда катта меҳнат эвазига ўзи ва хотинини зўрға боқиб юрган бир ёш йигит яшаркан. Яқшанба кунлари черков хорида қўшиқ айтар ва вақти вақти билан тўйларда «О. менга ваъда қил» қўшиғини куйлаб беш доллардан ишларкан. Қашшоқлиги туфайли у шаҳарда яшай олмасдан, четроқдан бир уйни ижарага олибди. Ижара ҳақи ойига атиги ўн икки ярим долларни ташкил қиларкан. Бироқ, бу арзон тўловга ҳам қурби етмай, уй эгасидан ўн ой учун қарздор бўлиб қолибди. Уни батамом тўлаш мақсадига узумзорда ишлабди. Ўзининг айтишича, автомобиллар савдо-сотиғи билан шуғулланиб пул толишга қарор қилибди. Айнан шу пайтларда уни Руперт Хьюз мақтаб: «Овозингиз янада ширали бўлиши мумкин. Сиз ўқийшингиз лозим» — дебди.

Яқинда бу ёш йигит менга учраб қолди, шу озгина мақтов унинг мавқеида кескин ўзгариш ясабди. Икки ярим минг доллар қарз олиб мамлакат шарқига йўл олибди. Эҳтимол у ҳақда ҳам эшитгандирсиз, уни Лоренс Тиббет, деб аташади.

Одамларга таъсир этиш имкониятлари масаласига қайтайлик. Агар сиз ва мен ўзимиз дуч келганларга улардаги мавжуд яширин бойликларни юзага чиқаришларига ундай олсак, уларни том маънода ўзгартириб юборамиз.

Буни муболаға дейсизми? Унда Гарвард уиверситетининг марҳум профессори, энг таниқли руҳшунос ва файласуф Уильям Джеймсинг қуйидаги доно сўзларини ўқинг:

«Бизлар қандай бўлишимиз мумкинлигига таққослаб кўрилса, ярим уйқу ҳолатида турибмиз, ўз ақлий ва жисмоний бойликларимизнинг арзимас қисмидан фойдаланмоқдамиз. Айтиш мумкинки, инсон ўз имкониятлари даражасида яшамайди. У ўзи тасаввур эга олмайдиган қобилиятга эга».

Ҳа, сиз, ушбу сатрларни ўқиётган киши, одатда ўзингиз ишга сола олмаётган кучга эгасиз. Эҳтимол, ана шу тўласинча фойдаланмаётган сифатларингиздан бири — суҳбатдошларингизни мақтаб ва улар ўзларининг яширин ҳислатларини англашларига илҳомлантиришингиздир.

Шундай қилиб, олтинчи қонда:

Одамлардаги заррача омадни маъқулланг, ҳар бир муваффақиятни англатинг, «баҳолашда софдил ва мақтовда сахий» бўлинг.

ОДАМЛАР ОБРЎСИНИ КЎТАРИНГ

Ошналаримдан Эрнест Джент хоним ўзига хизматкор аёл ёллаб, унга келаси душанбада ишга чиқишни таклиф қилибди, ўзи эса телефон орқали ўша қиз илгари ишлаган жойдаги хонимга қўнғироқ қилибди ва маълумот тўплабди. Аёл келиб, вазифасини бажаришга киришаётганда Джент хоним дебди: «Нелли, шу кунларда сизнинг олдинги бекангизга қўнғироқ қилгандим, унинг айтишича, сиз ҳалол ва ишончли, қўли ширин назанда бўлиб, болаларга яхши қарай оларкансиз. Шунингдек, у қўшимча сифатида сизни бироз эътиборсиз ҳамда уйни тоза сақламайди, деб айтди. Жуда лид билан кийингансиз ва ўйлайман-ки, уйни ҳам шундай тоза ва озода сақлайсиз. Биз сиз билан яхши чиқишамиз».

Шундай бўлиб чиқди ҳам. Қизнинг обрўси оширилди, энди бунга оқлаши лозим эди. У оқлади. Уй ялтирар, Джент хонимнинг у ҳақдаги тасаввурига муносиб бўлишга интилиб ҳамма жойни тозалар ҳамда кун бўйи бўш пайтида чангларни артарди.

«Болдуин локомотив уоркс» фирмаси бошқаруви раиси Сэмюэл Воклейнинг фикрига қараганда, агар одамлар ҳурматини қозонсангиз ҳамда уларда қандайдир қобилият борлигини англагангиз, ўша инсонни бошқариш осон кечади».

Агар сиз кишини қандайдир муносабатда ўзгартирмоқчи бўлсангиз, унда шундай ҳаракат қилинг-ки, мазкур хислати гўё унинг ёрқин хусусиятидек туюлсин. «Агар сизда эзулик бўлмаса ҳам ўзингизни у бордек кўрсатинг» — деган экан Шекспир. Мен бошқа биров аслида сиз унда кўрмоқни истаган сифатларга эга чиқади, дея тасдиқлайман. Унинг обрўсини жойига қўйинг, у эса ҳафсангизни пир қилмасликка астойдил ҳаракат қилади.

Жаржет Леблан ўзининг «Хотиралар: Матерлинк билан кечирган ҳаётим» китобида белгиялик камтарин Золушканинг ҳайратда қоларли даражада ўзгаргани ҳақида ёзади.

«Қўшни меҳмонхонанинг хизматкори менга овқат келтириб турарди, — деб ёзади у. — Уни «Мари-идиш ювувчи» деб чақирарди, чунки фаолиятини ошхонада қозон-товоқлар ювишдан бошлаган. — У бадбашара ғилай кўз, маймоқ оёқ, озгин ва ҳамиша дили мажруҳ ҳолатда бўларди.

Кунлардан бирида қизарган қўлларида макарон солинган ликопчани ушлаб турганда: «Мари, сиз вужудингизда қандай бойлик яширинганини биласизми», — дедим.

Табиатан ҳиссиётларини ошқора этмайдиган Мари бир неча дақиқа қимир этмади, кейин ликопчани столга қўйди-да, соддадиллик билан гапирди: «Хоним мен бунга сира ишонмайман». У шубҳасини сездирмади, савол ҳам бермади, шундайгина ошхонага ўтди ва у ерда мен айтганларни шунчалик ишонч билан такрорлади-ки, ҳатто ҳеч ким устидан кулишига журъат этолмади. Уша кундан эътиборан унга бир қадар ҳурмат билан қарай бошлашди. Энг ҳайратланарлиси шундаки, ўзгаришлар Марининг ички оламида юз берибди. Ўзининг кўзга кўринмас бойликлар соҳибаси эканига ишонган Мари сидқидилдан юзи ва танасини парваришлай бошлабди, гўё сўниб қолган ёшлиги қайтадан яшнаб кўксиз қиёфасидаги нуқсонни беркитгандек бўлибди.

Икки ойдан кейин, яъни мен кўчиб кетаётганимда у бош ошпазнинг жиянига турмушга чиқаётганини билдирди. «Мен хоним бўлмоқчиман» — деди ва менга миннатдорчилик изҳор этди. Мен айтган бир жумла чининг бутун ҳаётини ўзгартириб юборди.

Жоржет Леболан Мари-идиш ювувчининг обрўсини кўтарди, ўз навбатида у шуни оқлашга интилди ва бу уни бутунлай ўзгартириб юборди.

Генри Клей Ризнер америкалик аскарлар Францияда бўлганларида уларнинг хулқ-атворларига таъсир қилишда худди шу усулни қўллаган экан. Америкалик машхур генераллардан бири Дж. Харборд Ризнерга Франциядаги икки миллион аскар меннинг фикримча, энг виждонли ва рисоладагидек, деб айтибди.

Ошириб юбордими? Эҳтимол. Аммо қараин-ки, бундан Ризнер қандай фойдаланибди.

«Мен имкон туғилиши биланоқ генералнинг гапларини тез-тез такрорлардим, — деб ёзади Ризнер. —

Бу ҳақиқатга мосми ёки йўқми деган савол турилма-са-да, генерал Харборднинг фикри билан танишув ас-карларни шунга ундаши мумкин эди».

Мақол бор: «Тухмат ўлимга баробар». Лекин одам-нинг обрўси ошувига шароит яратинг ва кўринг, нима юз бераркан!

Деярли ҳар бир бой, камбағал, гадоё, ўғри унга ҳалол одам обрўсини муносиб кўришларини истаб, шунга лойиқ бўлишга ҳаракат қилади.

«Сизнинг товламачига ишингиз тушса, — дейди Синг-Синг қамоқхонасининг бошлиғи Лоуэс, — уни ту-затишнинг ёлғиз йўли бор: у билан гўё ҳурматли киши-га қилингани сингари муомалада бўлиш лозим. Уни ҳалол одам, деб билинг. Бундай муомалангиз унга шун-чалик манзур тушадки-ки, ҳатто шунга муносиб жавоб қайтаради ҳамда биров ишонганидан фахрланади ҳам».

Шундай қилиб, еттинчи қонда:

Одамлар обрўси ошувига имкон яратинг, улар албатта шунга муносиб бўлишга интилишади.

СИЗ ИЛГАГАН ХАТО ОСОН ТУЗАТИЛАДИГАНДЕК ТААССУРОТ

УЙҒОТИНГ

Яқинда менинг бўйдоқ ўртоғим қирқ ёшида уйланди, келин уни кеч бўлса-да, бир неча рақс сабоғи олишга кўндирибди. «Оллоҳнинг ўзи гувоҳ мен бунга қанчалик муҳтож эдим, — тан олди у менга, — ёхуд йигирма йил рақсга тушардим. Ўзим таклиф этган илк ўқитувчи эҳтимол рост айтгандир. Мен барчасини нотўғри қилаётганимни ва аввалгиларини унутиб, бошқатдан бошлаш лозим деганди. Ўрганишни давом эттиришга илҳомлантиришмади, рақс билан хайрлашдим.

Бошқа ўқитувчи балки, ёлғон гапиргандир, аммо бу менга хуш келди. Айтишинча, бироз эскича ўйнасамда менда етарлича қобилият мавжудлигини айтди, шу боис бир нечта янги ҳаракатларни бемалол ўрганишим мумкин эмиш. Биринчи ўқитувчи хатоларимни айтиб кўнглимни совутди, янгиси тескарисича иш тутди. У тўғри ҳаракатларимни мақтади, хатоларимни арзимасга чиқарди. «Табиатан сиз ҳаракатларни ҳис эта сиз, ҳақиқатан ҳам туғма ўйинчисиз», — дея ишонтирди. Соғлом фикримга кўра, ҳаминша ўртача ўйинчи бўлганман ва шундай бўлиб қоламан, юрагим тубида эса у самимий фикр билдирган, дегап фикр ҳукмронлик қиларди. Албатта, бундай дейиши учун мен унга пул тўлаганман, аммо бу савол нега кўтарилиши керак?

Ҳозир аниқ биламан-ки, илгаригидан кўра у ҳаракатларни табиий ҳис этишимни таъкидлагандан сўнг, яхшироқ рақсга тушдим. Бу гап менга далда берди, умидлантирди, мукамалроқ бўлишга истак уйғотди.

Болангиз, эрингиз ёки хизматчингизга қайсидир жиҳатдан ношудлиги, бирор бир нарсага қобилияти йўқ ва мутлақо нотўғри бажараётганини айтсангиз, уни мукаммаллаштиришга бўлган ҳар қандай иштилошдан маҳрум этасиз. Аммо, қарама-қарши усулни қўлланг: ўз рағбатлантиришингизда сахий бўлинг, суҳ-

батдошингиз олдида турган масаланинг қийин жойи йўқлигини, осонликча ечишга қодирлигини, тўғма истеъдоди бунга имкон беришини англатсангиз, у муваффақиятга эришишга куну тун уринади.

Бундай услубни Лоуэлл Томас ҳам қўлларкан, у эса билишимча, одамлараро муносабатлар масаласининг пиридир. У ҳар турли йўл билан кўнглингизни кўтаради, куч-қувватингизга бўлган ишончингизни оширади, сизни журъатли этади ва умидларингизга қанот бағишлайди. Мана мисол. Яқинда мен ҳафта охирини эр-хотин Томаслар билан ўтказдим. Шаһба куни кечқурун улар мени ёниб турган камин олдида дўстона бридж ўйинига таклиф қилдилар. Мен? Бридж ўйинига? О, йўқ! Йўқ! Фақат мен эмас. Бу ўйинда ҳеч нимани тушунмайман. Бу ўйин менга ҳамиша сирлиги ча қолган. Йўқ! Йўқ! Иложи йўқ!

«Нима деярсиз, Дейл, бу ерда ҳеч қандай хийла йўқ, — деди Лоуэлл. — Бу ўйиннинг сира қийинчилиги йўқ! Фақат хотира ва вазиятни ҳушёрлик билан баҳолаш лозим. Едимда бор бир вақтлар хотира ҳақида ёзган эдингиз. Бридж ўйини сизнинг қоидаларингизни синаяшга имкон беради, бу айнан ўзингизга тегишли».

Ҳали ўзимга келмасимданоқ карта столи олдида ўтирардим. Барчалари менда гўё табиатан шунга қобилият борлигини ва бу ўйин жуда осонлигини таъкидлаганлари шунга сабаб бўлди.

Бридж ўйини ҳақидаги гап менга Эли Калбертсон ни эслатди. Бридж ўйналадиган жойларда Калбертсоннинг номи яхши таниш, унинг бу ўйин ҳақидаги китоблари эса бир қанча тилларга таржима қилинган ва миллионлаб нусхада нашр этилган. У агар бир ёш аёл бридж ўйини учун унда сезгирлик ва табиий қобилият борлигини айтиб ишонтирмаганда эди ҳеч қачон бу ўйинни касб қилиб олмаган бўлардим, дея менга иқрор бўлганди.

1922 йилда Америкага келганда, қаердадир фалсафа ва жамиятшунослик ўқитувчиси бўлиб ишлашга беҳуда уриниб юрди. Кейин кўмир сотишга тутинди ва яна муваффақиятсизликка учради. Сўнгра худди шу тарзда кофе сотишга тараддудланди.

Уша вақтларда одамларни карта ўйинига ўқитиш ҳечам хаёлига келмабди. Калбертсон картани ёмон ўйнабгина қолмасдан, икир-чикирларгача эътибор беради-

ган одам бўлган. У шунчалик кўп савол бераркан-ки, тугатилган ўйинга қайтиб, уни астойдил таҳлил қиларкан, сўнгра, ҳеч ким у билан ўйнашни истамай қоларкан. Шу кезларда бридж ўйинининг ажойиб муаллимаси Жозефина Диллошни учратиб, уни севиб қолди ва уйланди. Хотини унинг ўз картасини пухта ўрганаётганини кўриб, шу соҳада заковати зиёда эканлигини ҳамда ҳақиқий ўрни бридж ўйини даврасидалигига ишонтирибди. Айнан шу далда, фақат шу-гина, деди менга Калберстон бриджни ўз касбига айлантиришга мажбур этибди.

Шундай қилиб, саккизинчи қонда:

Тез-тез рағбатлантиришга урининг, сиз илғаган хатонинг тузатилиши осон, деган тасаввур ҳосил қилдинг. Шундай қилинг-ки, сиз одамларни ундаётгин нарса уларга осон ҳал этиладигандек кўринсин.

ОДАМЛАР ИСТАГАНИНГИЗНИ ШОДЛАНИБ БАЖАРИШЛАРИГА ҚАНДАЙ ЭРИШИШ МУМКИН

1915 йилда Америка даҳшат қуршовида қолди, икки йилдир-ки, Европа халқлари барча жойда инсоният қонли йилномасида мисли кўрилмаган миқёсда бир-бирларини ўлдиришарди. Тинчликка эришиш мумкинми? Буни ҳеч ким билмасди. Аммо, Вудро Вильсон қайтйият билан шунга уринмоққа таваккал қилди. У уруш олиб бораётган Европа давлатлари раҳбарлари билан маслаҳатлашишга ўзининг шахсий вакили — тинчлик элчисини юборишга қарор қилди.

Америка Давлат маслаҳатчиси Уильям Дженнингс Брайан тинчлик тарафдори сифатида Европага боришни жуда хоҳларди, бу билан инсониятга катта хизмат қилиш имкони туғилганини ҳис этганди. Бироқ Вильсон тинчлик элчиси этиб ўзининг яқин дўсти — полковник Хауэрни тайинлабди. Хауэрни зиммасига Брайанни ранжитмай туриб унга ушбу номақбул янгиликни айтишдек қалтис вазифа юкланибди.

Ўз кундалигида полковник Хауэри шундай ёзган. «Тинчлик элчиси сифатида Европага мен боришимни эшитиб, Брайан хафа бўлди. У бу вазифани ўзи бажаришга чоғланганини айтибди... Унга президентнинг фикрича, бундай вазифани расмий кишига юклаш ақлдан эмаслигини, Брайаннинг сафари эътиборни кўпроқ жалб қилиши ҳамда одамлар у нега бу ёқда эканига қизиқишлари мумкин, деб жавоб бердим...»

Бу гап остидаги яширин маънони англадингизми? Амалда Хауэри Брайанга бундай топшириққа нисбатан унинг обрўси зиёдалигини англабди. Брайан қониқиб ҳосил қилибди. Ҳаётини тажрибалар туфайли доно полковник Хауэри одамлар орасидаги муносабатларнинг муҳим қоидаларидан бирига амал қиларкан: одамлар сиз таклиф этган ишни ҳамиша мамнуният билан бажаришларига эришинг.

Вудро Вильсон ҳатто ўз маҳкамаси аъзолигига

Уильям Джиббс Мак-Адуни таклиф қилганида ҳам хулқ-атворнинг шу йўналишидан борган экан. Бу катта шараф бўлиб, ҳали ҳеч ким бундай илтифот кўрсатмаган эди, Вильсон вазифасини шунчалик маҳорат билан бажарди-ки, бошқа одам ўзини икки баробардан зиёд эътиборга муносиб ҳис этди. Мак-Адунинг ўзи ҳикоя қилишича: «У (Вильсон) янги маҳкамасини тузмоқчи эканини ва агарда мен молия вазири лавозимини эгаллашга розилик берсам, жуда ҳам шод бўлишини айтди. Унинг суҳбатига ажойиб оҳанг бор эди — гўё бу шарафли таклифни қабул қилсам, уни қарздор қилиб қўядигандек таассурот қолдирадиган қобилият соҳиби эди».

Аммо, таассуфким, Вильсон ҳамisha ҳам шу даражадаги интилишни намоён этавермасди. Масалан, Қўшма Штатларни Миллий Лига таркибига олиб кириш ҳақидаги қарори билан сенат ва республикачиларда норозилик уйғотди. Вильсон Элихью Рут, Хьюз, Генри Кэбот Лодж ёки республикачилар партиясининг бошқа кўзга кўринган вакиллари тинчлик анжуманида ўзи билан бирга бўлишларидан воз кечди. Бунинг ўрнига шахсий партиясидаги ҳеч бир жиҳати билан кўзга ташланмайдиган кишиларни олиб борди. У республикачиларга эътиборсизлик кўрсатди, Миллий Лигани ташкил этиш ғояси уларга тегишли эканини англашларига имкон қолдирмади. Инсоний муносабатлар шартларини қўпол бузиб, оқибатда Вильсон ўз мавқеини ҳалокат ёқасига олиб борди, саломатлигини йўқотди. АҚШнинг Миллий Лигага кирмаслигига сабабчи бўлди.

Энг оммавий «Даблдей пейдж» нашриёти кўпинча одамлар сиз таклиф этаётганингизни бажаришдан мамнун бўлишларига эришиш қондасига мувофиқ иш тунтарди. Фирма бу қондани шунчалик устакорлик билан қўллар экан-ки, О. Генрининг тасдиқлашича, у ёки бу ҳикоясини назокатли иборалар айтиб қайтариш билан бирга, ижодининг афзал жиҳатларини ҳам тан олишарканки, муаллиф бошқа нашриётчи қўлёзгани қабул қилганидан кўра, ўзини яхшироқ муаллиф ҳис этаркан.

Менга сўзга чиқиш борасида таклифларни кўпинча мажбурий тарзда тез-тез рад этадиган одамни била-

ман. У бу юмушни шунчалик маҳорат билан бажарадики, инкор жавобни олган одам ҳатто бундан қониқиш ҳосил қиларкан. Қандай қилиб шунга эришган? Гап шундаки, у шунчаки ўзини жуда банд эканини айтиб қўя қолмай, таклиф учун миннатдорчилик билдирар ва тавсия қиларкан. Бошқача сўзлар билан айтганда, у суҳбатдоши хафа бўлишига фурсат қолдирмай, дарҳол уни розилик берса вазиятдан чиқарадиган бошқа нотик ҳақида ўйлашга мажбур этаркан.

Масалан, у «Нега энди сиз менинг дўстим «Бруклин игл» газетаси муҳаррири Кливден Ролжерсни таклиф этмайсиз?» деган фикрни айтаркан. Эки: «Сиз Гай Хикокни таклиф этишга уриниш тўғрисида ўйлаб кўрмадингизми? У ўн беш йилча Парижда яшаган ва европалик мухбир сифатида ўз иши билан боғлиқ кўпгина қизиқарли воқеаларни сўзлаб бериши мумкин».

Нью-Йоркдаги «Дж. А. Уонт организейши» йирик замонавий босмаҳонаси раҳбари Дж. А. Уонт қўлида ишловчи механикларидан бирини ранжитмай туриб, унинг ишга муносабатини ўзгартиришга мажбур қилган экан. Механик ўнлаб босма ва бошқа машиналарнинг тўхтовсиз ишлашини таъминлаши лозим эди. У доимо иши кўплиги ва ёрдамчига муҳтожлигидағ нолирди.

Уонт унга ёрдамчи бермабди, иш ҳажмини ҳам камайтирмабди, шунга қарамасдан, механик мамнун бўлишига эришибди. У қандай қилиб бунинг уддасидан чиққан? Механикка алоҳида хона берилибди, эшигига эса унинг фамилияси ва вазифаси — «Хизмат кўрсатиш бўлими бошлиғи» ёзувли тахтача қоқилибди. Энди у аллақандай Том, Дик ёки Гаррилар топширигини бажарувчи созловчи эмасди, бундан буён бўлим бошлиғи, уни тан олишди, қадр топди, ўз шахсининг эътиборга муносиб экани онгига сингдирилди. Энди у мамнуният билан ўз ишини бажарар ва бошқа шикоят қилмасди.

Болалик? Эҳтимол. Аммо Фахрий легион орденини таъсис этганида ва аскарларига бир ярим мингта хоч тарқатганида, ўн саккиз генерални «Франция маршали» деганида ҳам, ўз қўшинларини «Буюк армия» деб атаганида, Наполеонга ҳам шундай дейишган экан. Жангларда чиниққан фахрийларга «ўйинчоқлар» бер-

гани учун Наполеонни танқид қилишган, бунга у: «Одамларни ўйинчоқлар бошқаради» — дея жавоб қайтарган. Унвон бериш ва зиммага юксак ваколатлар юклаш услуги Наполеон фойдасига ҳал бўлди ҳамда сизга ҳам муваффақиятли хизмат кўрсатиши мумкин. Бунини Нью-Йорк штати, Скарсдейлилик юқорида эслаган танишларимдан бири—Джент хоним мисолида ҳам тасдиқласа бўлади. Уни майсазор устида чопқиллаб юрган болалар жуда безор қилишибди. Хоним уларни уришишга уринибди, насиҳат ҳам қилиб кўрибди, аммо, ҳеч бири кор қилмабди. Шунда бошқача усул қўллабди: шумтакаларнинг етакчисига фахрий унвон берибди ва унга алоҳида масъулият юклабди, уни ўзининг «изқувари» қилиб ҳамда майсазорга ҳеч кимни қўймасликни топширибди. Шу билан унинг муаммоси ечилибди, «изқувар» орқа ҳовлида гулхан ёқиб, темир симини роса қиздирибди ва майсазорга кирган ҳар бир болани шу билан куйдираман, деб пуписа қилибди.

Инсон табияти шунақа.

Шундай қилиб, тўққизинчи қонда:

Сиз таклиф этган ишни одамлар мамнуният билан бажаришларига эришинг.

ХУЛОСА

Бажарилса, одамларга уларни ҳақоратламай ва ранжитмай таъсир этиш имконини берадиган тўққиз қоида

- 1-ҚОИДА *Гапни суҳбатдошингизни мақташ ва фази-латларини самимий эътироф этишдан бош-ланг.*
- 2-ҚОИДА *Бошқалар хатоларини тўғридан тўғри эмас, ишора билан кўрсатинг.*
- 3-ҚОИДА *Аввал ўз хатоларингизни эсланг ва шу ҳақда гапиринг, ундан кейин суҳбатдошин-гизни танқид қилинг.*
- 4-ҚОИДА *Ниманидир буюриш ўрнига суҳбатдошингиз-га саволлар беринг.*
- 5-ҚОИДА *Одамларга ўз обрўларини сақлаб қолиш имконини беринг.*
- 6-ҚОИДА *Одамлардаги заррача омадни маъқуланг, ҳар бир муваффақиятни англатинг, «баҳо-лашда софдил ва мақтовда сахий» бўлинг.*
- 7-ҚОИДА *Одамлар обрўси ошувига имкон яратинг, улар албатта, шунга муносиб бўлишга интилишади.*
- 8-ҚОИДА *Тез-тез рағбатлантиришга урининг, сиз илғаган хатонинг тузатилиши осон, деган та-саввур ҳосил қилдиринг. Шундай қилинг-ки, сиз одамларни ундаётган нарса уларга енгил ҳал этиладигандек кўринсин.*
- 9-ҚОИДА *Сиз таклиф этган ишни одамлар мамнуният билан бажаришларига эришинг.*

Бешинчи қисм

МУЪЖИЗАКОР ТАЪСИРГА ЭГА МАКТУБЛАР

Ҳозир тахминан ўз-ўзингизга шунга ўхшаш гапларни айтаётгандирсиз: «Муъжизакор таъсирга эга! Бемаънилик! Патентга эга дорилар учун жарангдор рекламага ўхшаган гап!»

Агар шундай ўйласангиз мен сизни айбламайман, бунга ўхшаш китобни ўн беш йил муқаддам ўқиганимда, ўзим ҳам эҳтимол шундай фикрлаган бўлардим. Сиз шубҳаланааяпсизми? На чора, шу тоифа одамлар менга маъқул. Ҳаётимнинг йигирма йилини Миссурида ўтказганман, менга ҳамма нарсанинг исботини талаб қилувчи одамлар ёқади. Инсон тафаккуридаги тараққиётнинг бутун қўлами учун биз ҳеч нарсага ишонмайдиган Фома сингарилардан қарздормиз.

Тўғриси айтийлик. «Муъжизакор таъсирга эга мактублар» сарлавҳаси ҳақиқатга жавоб бера оладими?

Очиқ гапирадиган бўлсак, йўқ, жавоб бермайди. Бу ҳақиқатни била туриб кичрайтириш. Мазкур бобда келтирилган мактубларнинг баъзилари икки баравар муъжизавий натижаларга эга. Бу баҳони ким берган? Америкада маҳсулот сотиш соҳаси борасида танилган Кен Р Дайк. Илгари у «Джонс-Мэнвилл» компаниясининг сотиш бўлимини бошқарган, айти пайтда «Қолгэйт—Палмолив Пит» компаниясининг реклама бўлими бошлиғи ва реклама берувчилар миллий уюшмаси бошқарувининг раисидир.

Дайкнинг айтишича, ахборотлар сўраб савдо ходимларига ёзган мактубларига камдан-кам ҳолларда мижозларнинг саккиз фонздан ортиғи жавоб ёзаркан. Агарда уларнинг 15 фонзи жавоб қайтарса, бу фавқуллодда ҳолат ҳисобланаркан, мабодо, жавоблар миқдори йигирма фонзга етса, муъжиза рўй берган бўларкан.

Аммо, биз Дайкнинг ушбу бобда келтирмоқчи бўлган бир мактубига қирқ икки ярим фонз жавоб бери-

либди. Бошқачароқ ифодаласак, бу рақам мўъжизавийдан икки баравар ошиб тушарди. Кулишга шошилманг. Кўрсатилган хат қандайдир айрича ҳолат ёхуд бахтли тасодиф эмас. Бошқа кўплаб мактублари ҳам шунга ўхшаш натижаларни берган.

У бунга қандай қилиб эришган? Кен Дайкнинг изоҳини келтираман: «Мактубларимнинг бундай амалий натижаси Карнегининг нотиклик санъати ва одамлар ўртасидаги муносабатлар муаммолари бўйича ўтказилган курсларга қатнай бошлаганимдан сўнг, яққол сезилди. Илгариги ёндашувим нотўғри эканини кўриб, мазкур китобда келтирилган қоидаларни амалда синашга уриндим. Бу ахборотлар сўраб битган мактубларимга жавоб қайтарилиши самарасини 500—800 фонзга оширди».

Мана ўша хат. Хатни олган кишига у ижобий таъсир кўрсатишини шундай изоҳлаш мумкин, муаллиф унга мурожаат қила туриб, озгина хизмат кўрсатиб юборишни илтимос қилади, бу ўз навбатида унда эътиборга муносиблик ҳиссиётини уйғотади.

Менинг изоҳларим қавс ичида келтирилган.

*Жаноб Джон Бланкка
Бланквилл, Аризона.*

Хурматли жаноб Бланк!

Менинг озроқ қийинчиликдан холос бўлишимга ёрдам беролмайсизми?

(Воқеани тасаввур қилайлик. «Джонс-Мэнвилл» компанияси раҳбар ходимидан хат олган Аризона ўрмонида ёғоч-тахта савдоси билан шуғулланувчини кўз олдингизга келтиринг, юқори даромадли маъмур биринчи сатрдаёқ мушкул аҳволдан чиқишга ундан ёрдам сўраяпти. Аризондаги сотувчи ўз-ўзига нима деганини эшягандекман: «Агар Нью-Йоркда кичкина кулфатга дуч келибдими, у тегишли жойга тўғри мурожаат қилибди. Мен ҳамиша сахийқалб бўламан ва одамларга ёрдам бераман. У ерда унга нима юз берди, кўрайлик-чи!»)

Утган йили мен компаниямизни сотувчиларга томга ёпадиган материаллар сотилиш ҳажмини кў-

пайтиришда ёрдам беришимиз учун улар билан тўлов орқали тўғридан тўғри ёзишмаларни доимий йўлга фирмамиз ҳисобидан амалга ошириладиган почта қўйиш кераклигига ишонтиришга эришгандим. (Сотувчи эҳтимол шундай айтар: «Албатта, бунинг учун улар тўлашлари керак, мен ижара ҳақини тўлаш учун қийналиб маблағ тўплаётганимда, даромаднинг бир қисми уларга тегса, миллионлаб топишса... Ҳўш, бу одамнинг қийналгани нимадан иборат?)

Яқинда мен почта орқали ушбу тадбиримизда иштирок этган 1600 сотувчига сўровнома юбордим, юзлаб жавобларни олдим-ки, булар шундай кўринишдаги ҳамкорликни муносиб баҳолашдан далолат, дея жуда хурсанд бўлдим. Шунга асосан биз яқинда тўғридан-тўғри алоқанинг янги режасини туздик, ишончим комилки, бу Сизга янада маъқулдир.

Бироқ, бугун эрталаб бошқарувимиз раиси ўтган йилги режалар бўйича ҳисоботимни муҳокама қила туриб, уни амалда қўллаш иш борасидаги муносабатларимиздаги натижани сўради. Табиийки, ушбу саволга жавоб топиш учун мен ёрдам кўрсатишни сўраб Сизларга мурожаат қилишим лозим.

(Ажойиб жумла: «Ушбу саволга жавоб топиш учун мен ёрдам кўрсатишни сўраб Сизларга мурожаат қилишим лозим». Нью-Йоркдаги каттакон тўғриси айтмоқда у аризоналик агентига чин кўнгилдан тан бермоқда. Эътибор қилинг, Кен Дайк ўз компаниясининг аҳамияти ҳақида гапириб вақт сарфламаётир. У бирданига хатни олувчига катта даражада суянаётганлигини кўрсатмоқда. Кен Дайк ҳатто «Джонс-Мэнвилл» компанияси бошқаруви раиси олдида мазкур агентнинг ёрдамсиз ҳисобот бера олмаслигига иқрор бўлаяпти. Сотувчига инсонийликка хос бундай гаплар хуш келиши табиий).

Мен истардимки, Сиз: 1) илова қилинган почта оқриткасига Сизнингча, ўтган йилги тўғридан-тўғри хат алоқаси режаси қанча буюртма олишингизга ёрдам берганини ёзишингизни, ва 2) менга имкониятга қараб, уларнинг (бажарилган ишлар умумий нархига асосланиб) аниқ тахминий иложи борица аниқроқ —

умумий нархларини доллар ва центларда ёзиб юборсангиз.

Химмат кўрсатиб, менга айтилган маълумотларни етказганингизни унутмайман ва илтифотингиз учун Сиздан жуда миннатдор бўламан.

Самимият изҳор этиб Сизнинг Кен Р. Дайк, таъминот бўлими мудури.

(Унинг охириги сўз жумласида қарийб шивирлаб «мен» деганига ва бутун овози билан «Сиз» деб бақирганига эътибор қилинг.

Мақтовга сахийлигини ҳам кўздан қочирманг: «унутмайман», «миннатдорчилик билдираман», «химматингиз учун»).

Оддий хат, шундай эмасми? Бироқ, у «муъжиза» яратди, негаки, хат олувчидан жўнатувчи кичик хизмат кўрсатишни сўради, илтимоснинг ижроси шахсий эътиборга муносиблигини кўрсатиш имконини берарди. Бундай психологик ёндашув асбестдан ишланган том қопламасини сотасизми, йўқми ёки Епропа бўйлаб «Форд» автомобиллида саёҳатга чиқасизми, барибир муваффақият келтиради.

Бир гал Гомер Крой ва мен Франциянинг ички вилоятларида автомашинада кетаётиб, адашиб қолдик. Эски машинамизни бир гуруҳ деҳқонлар олдида тўхта-тиб, улардан қайси йўл билан яқин орадаги каттароқ шаҳарга чиқишимиз мумкинлигини сўрадик.

Савол уларга лол қолдирадиган даражада таъсир кўрсатди. Ёғоч ковуш кийган бу деҳқонлар барча америкаликларни бадавлат ҳисоблашаркан. Автомобиллар у жойларда камдан кам кўринаркан. Шубҳасиз, бизлар миллионер, ҳеч бўлмаса Генри Форднинг қариндошлари бўлишимиз керак эди. Бироқ уларга бошқа нарсалар маълум экан. Бизларнинг пулимиз уларникидан кўпроқ эди, шунга қарамасдан, бизлар бош эгиб, каттароқ шаҳарга чиқадиган йўлни сўрашга мажбур эдик. Бу уларнинг эътиборга сазоворликларини англатди. Барчалари бирданига гапиришди. Бундай камдан кам имкониятдан қувонган бир кичикроғи бошқаларга жим туришни буюрди, унинг якка ўзи бизларга йўлни кўрсатиб, роҳатланмоқчи бўлди.

Нотаниш шаҳарда бўлганингизда бундай тажрибани ўзингиз ўтказиб кўринг.

Душманларини дўстга айлантиришда Бенжамин Франклин шу услубдан фойдаланаркан. Еш йигитлигида у барча жамғарганини босмахонага сарфлабди, ўзини Филадельфия Бош йиғилиши котиби лавозимига сайлашларига эришибди. Бу лавозим унга барча расмий ҳужжатлар нусхасини кўпайтиришга берилган буюртмаларни бажариш имконини берибди. Иш яхшигина даромад келтирибди, Бен буни шундай сақлаб қолишни жуда хоҳлабди. Бироқ олдинда бир хавф кўрина бошлабди. Кенгашнинг энг бой ва истеъдодли одамларидан бири Франклинни жуда ёқтирмай қолибди. У Франклинга бўлган ғаразини яширмасдан, буни ошкора айтибди.

Бу жуда хатарли эканидан, Франклин шу одамнинг илтифотини қозонмоқчи бўлибди.

Қандай қилиб? — ана савол. Душманига хизмат кўрсатадими? Йўқ, бу унинг шубҳасини уйғотади, ҳатто нафратини қўзғатиши мумкин. Бунга ўхшаш сиртмоққа илинмасди, негаки, Франклин ҳаддан зиёд ақлли ва жуда топқир эди. Шунинг учун у тескарисига иш тутди. У ўз душманидан ёрдам сўради. Франклин ундан ўн доллар қарз сўрамади. Йўқ! Душманидан унга ёқиб тушадиган шундай ёрдам сўради-ки, мазкур мурожат шуҳратпарастликка алоқадор бўлиб, Франклиннинг эътиборга муносиблик ва билимдонликдан завқланишини кўзда тутарди.

Ушбу воқеани Франклиннинг ўзи таърифлаган якуний қисми:

«Унинг кутубхонасида ноёб ҳамда қизиқарли китоб борлигини эшитиб, ушбу асарни ўқиб чиқиш истагимни билдирдим ва уни бир неча кунга бериб туриб, илтифот кўрсатишини сўраб хат юбордим. У китобини дарҳол жўнатди, тахминан бир ҳафтадан кейин қайтариб бериб, хизмати учун миннатдорчилик билдирдим. Кейинги гал биз Палатада учрашдик, у мен билан гаплашди, илгари бундай қилмасди, бунинг устига жуда хайрихоҳлик билдирарди. Бундан буён барча ҳолатларда менга ёрдам кўрсатишга тайёрлигини кўрсатарди, бизлар қаттиқ дўстлашиб қолдик, бу унинг вафотигача давом этди».

Бен Франклин бир юз эллик йил муқаддам вафот этган бўлса-да, унинг бошқа кишидан ҳожат чиқариш-

ни сўрашдан иборат руҳий услуби ҳозирга қадар сақланиб қолган ва ўз таъсирини йўқотмаган.

Масалаи, у тингловчиларимиздан бири ҳисобланмиш Альберт Б. Амсел томонидан муваффақиятли қўлланилган. Амсел сув узатиш қувурлари ва иситиш қурилмаларини сотиш билан шугулланиб, қатор йиллар давомида сув узатиш ускуналари хизматини бажарувчи бир бруклинлик пудратчини ўз мижозига айлантиришга уринарди. Бу одам каттагина мавқега эга бўлиб, фавқуллодда олий лавозим соҳиби эди. Аммо, бошданок Амселга омад кулиб боқмади, пудратчи кўпинча аралашувдан четланадиган одамлар тоифасидан чиқиб қолди. Ўз ошхонасида ўтирган кўйи, оғзида катта сигараси билан ҳар гал эшикни очганиданоқ Амселга: «Бугун менга ҳеч нарса керакмас, менинг ҳам, ўзингизнинг ҳам вақтингизни беҳуда ўтказманг!» — дея бақираркан.

Қуилардан бир куни Амсел вазиятни яхшиловчи, дўст орттиришга ҳамда ажойиб буюртмаларни топишга имкон берувчи янги усулни синаб кўрибди.

Амселнинг фирмаси ўз филиалини очиш мақсадида Куинс-виллидж (Лонг-Айленд)дан янги дўкон харид қилиш учун музокаралар олиб борарди. Ҳалиги пудратчи у ерда кўплаб мижози борлигидан ушбу ҳудудни яхши биларкан. Бу сафар унинг олдига кирган Амсел шундай дебди: «Жаноб С., мен бугун сизга бирор нарса сотишга келганим йўқ, бир масалада кўмаклашсангиз. Лоақаи, дақиқангизни мен учун ажратолмайсизми?»

«Ҳм... яхши, — дебди пудратчи оғзидаги сигарасини четга суриб. — Баён этинг.

«Менинг фирмам Куинс-виллижда янги филиал очмоқчи, — тушунтирди Амсел. — Сиз бошқаларга нисбатан бу жойларни яхши биласиз. Шунинг учун шу тўғрида нима ўйлашингизни сўрагани келдим. Бундай қадам ақлданми ёки йўқ?»

Янгича вазият вужудга келди! Бир неча йил мобайнида пудратчи ўзининг обрўси баландлигини англаб савдо агентларига қўполлик қилар, уларга «йўқонинг» дерди. Аммо, энди эса ундан маслаҳат сўраётган агент, бунинг устига йирик концерндан бўлиб, ундан фикрини билангани хоҳлаёттир.

«Ўтиринг», — деди у. Бир соат давомида Амселга Куинс-виллиджаги сув узаткич ускуналари бозорининг ўзига хос хусусиятлари ҳамда қулайликлари ҳақида сўзлабди. Нафақат дўкон жойлашган ерни, ҳатто, кўчмас мулк савдо-сотиғининг бутун умумий тартибларини жойланиши ва савдони йўлга қўйишни тасвирлаб берди. Концерн вакилига булар хусусида ҳикоя қиларкан, ўзининг эътиборга муносиблигини англади. Шундан сўнг шахсий ҳаётига кўчди. Амселга ўзининг маиший қийинчиликлари ҳамда онлавий тўқнашувлари ҳақида сўзлади.

«Унинг ҳузуридан қайтарканман, — дейди Амсел, — нафақат чўнтагимда катта буюртма пайдо бўлди, балки ишбилармонлик борасида мустаҳкам дўстликка пойдевор қўйдим. Энди илгари қўпол муомала кўрсатган ва менга бақирган киши билан гольф ўйнай бошладим. Ўзгариш кичикроқ ёрдам сўраб мурожаат қилишим, ўзининг эътиборга муносиблигини англаши туфайли юз берди».

Кен Дайкнинг бошқа хатини олайлик. Бу ерда ҳам «менга ёрдам қилинг» руҳий услубини усталик билан қўллаганига эътибор қилинг.

Анча вақтдан буён Дайк ишбилармонлар, пудратчилар ва меъморлар маълумот юборишларини сўраб қилган илтимоси жавобсиз қолаётгани, омадсизликдан тушкунликка берилиб эзиларди. Уша кунларда у йўллаган мактубларининг бир фоиздан зиёдроғига жавоб оларкан. Муносабат билдирувчилар миқдори икки фоизга етса, у ишлар жуда яхши, деб ҳисобларкан, уч фоиз бўлса, аъло даражада, деб биларкан. Ун фоизчи? Ун фоизни мўъжиза сифатида қабул қилиш мумкин.

Қуйидаги мактуб унга 50 фоиз жавоб келтирибди... Мўъжизадан беш баравар зиёд! Хатлар дўстона маслаҳатларга тўлиб-тошган ҳамда ҳамкорлик қилишга қизғин ҳозирликни ифодалаган.

Мана ўша хат. Унда ишлатилган руҳий услубга, баъзи жойларда жумлалар ҳам, юқорида қайд этилган мактубдагига айнан ўхшашлигига эътибор беринг.

Уни ўрганар экансиз, сатрлар орасидаги мазмунни ҳам ўқинг, ушбу мактубни олган кишининг ҳиссиёт-

ларини таҳдиддан ўтказинг. Нега у муъжизадан беш баравар зиёд натижа берганлигини топиб кўринг-чи,

«Джонс—Мэнвилл»
22 Ист, 40-стрит, Нью-Йорк.

Жаноб Джон Доуга
617, Доу-стрит, Доувилл, Нью-Джерси.

Ҳурматли жаноб Доу!

Сиз биров мушкул ҳолатдан чиқишимга ёрдам беролмайсизми?

Бир йил муқаддам компаниямизни меъморлар фирмамиздаги барча қурилиш материаллари ҳамда уларни уйларни қайта қуриш ва таъмирлаш ишларида қўллаш тўғрисидаги рўйхатга жўда муҳтож эканларига ишонтиришга уриндим. Натижада, илова қилинаётган маълум маънодаги дастлабки рўйхат пайдо бўлди.

Бироқ ҳозирги кунда рўйхатларимиз заҳираси тугаётир ва бу ҳақда бошқарув раисига эслатганимда, у рўйхат мўлжалланганлар мақсадига мувофиқлигига ишонарли далилларни келтирган тақдиримда, янги нашрга қариши эмаслигини айтди.

Табиийки, бундай ҳолатда Сизлардан ёрдам сўрашга мажбурман. Шу боис Сизга ва бошқа қирқ тўққиз нафар меъморга ҳакамлик қилишларини сўраб мурожаат қилмоқни, лозим топдим.

Масалани осонлаштириш ниятида хатимнинг орқа томонида бир неча оддий саволларни хомаки тариқасида битдим. Албатта, уларга жавоб ёзсангиз, ўз хоҳишингиз билан эътирозларингизни қўйсангиз шахсан қарздорман, деб ҳисоблайман, шундан сўнг илова қилинган маркали конвертга хатингизни солсангиз.

Бу Сизга ҳеч қандай масъулият юкламаслигини гапиришим ортиқча. Рўйхатнинг янги нашири тўхтатилгани ёки тажрибаларингизга асосланиб тузатилгани чиқадими, ўзингиз ҳал этинг.

Ёрдамингиздан беҳад мамнун эканимга ишонишингиз мумкин. Олдиндан ташаккур билдираман.

Самимият билан Сизнинг Кен Р. Дайк,
таъминот бўлими мудирини.

Тажрибамдан шуни биламан-ки, айрим одамлар хатда келтирилганларни ўқигач, ушбу руҳий усулни бейхтиёр қўллашга уринадилар. Улар хатлари мўлжалланганларда эътиборга муносиблик туйғусини англашга сохтакорликка йўл қўймай, фазилатларини самимий эътироф этиш, тилёғламалик ва рёкорлик воситасида уринадилар. Бу усул кутилган натижани бермайди.

Ёдингизда бўлсин, барчамиз ўзимизни тан олишларини ва тушунишларини жуда истаймиз. бунга эришиш учун қўлимиздан келганини бажаришга тайёр эканимиз ҳеч қачон ёзимиздан чиқмасин. Ҳеч қайсимиз носамимийликни, рёкорликни ёқтирмаймиз.

Такрорлайман: китобда баён этилган шартлар агар юрагингиз тубидан чиқсагина самаралидир. Мен мўъжиза ўргатмаётман, янгича турмуш тарзи хусусида сўз юритаялман.

Олтинчи қисм

ОИЛАВИЙ ҲАЁТИНГИЗНИ БАХТЛИ ҚИЛИШГА ИМҚОН БЕРАДИГАН ЕТТИ ҚОИДА

Биринчи боб

ОИЛАВИЙ БАХТГА ГҮР ҚАЗИШНИНГ ЭНГ ТЕЗКОР УСУЛИ

Француз императори Наполеон Бонапартнинг жияни Наполеон III дунёдаги энг гўзал аёл — Тебск графиняси Мария Евгения Игнасия Августина де Монтихони севиб қолибди ва унга уйланибди. Унинг маслаҳатчилари бу аёл бор-йўғи унча танилмаган испан графининг қизи эканини таъкидлашибди. Наполеон: «Хўш, нима бўлибди?» дея эътироз билдирибди. Қизнинг но-зиклиги, ёшлиги, жозибаси, гўзаллиги унга ифодалаб бўлмас даражада ҳузур-ҳаловат бағишларкан. Тахтидан туриб сўзлаган нутқида бутун миллатга шундай даъваткор гап айтибди: «Мен ўзим севган ва ҳурмат қилган аёлни афзал биламан».

Наполеон ҳамда унинг қаллиғида бахтли бўлишга зарур ҳамма нарса — соғлиқ, бойлик, ҳоқимият, шуҳрат, муҳаббат, ўзаро интилиш муҳайё эди. Аммо, афсуски, муқаддас аланга заифлашиб, сўна бошдади, ҳарорати пасайди, ўздан милтиллаган учқунча қолдирди. Наполеон Евгенияни маликаликка сазовор этди, аммо, муҳаббатининг кучи ҳам, тахтининг қудрати ҳам бу аёлни ўз эрига тихирлигини тўхтатишга мажбур этолмасди.

Рашк ва шубҳалардан ўзини қийнаб, эрининг буйруқларига нарво қилмас, уни сира холи қолдирмасди. Эри бошқа аёлга илакишмасин, деб давлат ишлари би-

лан машғул бўлганида унинг хонасига бостириб кирар, муҳим музокараларни бузарди.

Тез-тез опасининг олдига борар ва эридан шикоят қилар: норозилик билдирар, дийдиё қилиб, кўз ёш тўкарди, пўписа қиларди. Унинг хонасига отилиб кираркан, қичқирар ва ҳақоратли сўзлар айтарди. Наполеон унлаб ажойиб саройлар соҳибни, Франциянинг императори бўлса-да ўзи билан ўзи танҳо қолиш-ча бурчак ҳам тополмасди.

Булар билан Евгения нимага эришди?

Е. А. Рейнхардтнинг «Наполеон ва Евгения. Бир империянинг фожиавий комедияси» ажойиб китобидан парча келтираман: Шундай қилпб, иш шу даражага борди-ки, Наполеон гоҳо оқшомлари юмшоқ шляпасини кўзигача бостириб, яқин дўсти ҳамроҳлигида ён эшик орқали чиқиб кетадиган бўлди. Ҳақиқатан ҳам ўзини кутиб турган гўзал хоним ҳузурига борар ёки яхши вақтлардагидек, шунчаки буюк шаҳарда сайр қилар, эртақлар орқалигина эшитадиган император каби кўчаларни кезар ва имконни қўлдан чиқармай очиқ ҳаводан нафас оларди».

Евгения ўз қилиқлари билан мана, нимага эришди. Тўғри, Франция тахтига ўтирган, дунёдаги энг гўзал аёл бўлган. Аммо, императорлик унвони ҳам, гўзаллик ҳам дахлсиз муҳаббатни асоссиз рашқ захрилан омон қолдирмайди. Евгения Тавротдаги Исо каби ўзига ўзи ачиниб «Нимадан қўрққан бўлсам, ўшага ўзим ҳам йўлиқдим», деб айтиши мумкин. У йўлиқдимми? Бу аёл рашики ва ўчакишлари туфайли ўз бошига шунини орттирди.

Дўзах шайтонларининг муҳаббатни барбод қилишдаги жон олувчи ихтиролари — бу ўчакишлар экан. Бу услуб ҳеч қачон панд бермайди. Қироллик кобра илони сингари у ҳампиша захарлайди, ҳампиша ўлдиради.

Граф Лев Толстойнинг хотини бунини жуда ҳам кеч англабди. Улиmidан олдин у қизларига шундай иқроқлик билдирибди: «Оталаринг ўлимига мен сабаб бўлдим». Қизлари бу гап учун унга ҳеч нарса дейишмабди. Иккалови ҳам ўкириб йиғлашибди: негаки, оналари тўғри айтаётганини билишарди. Доимий дийдиёси, норозилиги, тўхтовсиз танқиди, мунтазам ўчакишиб, оталарини ўлдирганини билишарди.

Шунга қарамасдан граф Толстой ва унинг хотини барча маълумотлар бўйича бахтли бўлишлари керак эди. У замонанинг энг машҳур ёзувчиси эди, унинг қаламига мансуб «Уруш ва Тинчлик», «Анна Каренина» каби дурдоналар сайёрамыз адабиёти осмонида ёрқин юлдуз сифатида мангу чарақлайди.

Толстой шунчалик машҳур эдики, ҳатто, унинг мухлислари кечаю-кундуз изидан юриб, ҳар бир гапини қайд этиб боришган. Ҳаммасини, ҳаттоки, «Мен бориб ухлайман» каби сийқаси чиққан иборасини ҳам ёзиб қўйишибди. Ҳозир ҳам рус ҳукумати унинг қачондир ёзиб қўйган ҳар бир жумласини қамраб олган юз томлик тўла асарлар тўпламини нашр этмоқда.

Толстой ва унинг хотини шон-шухратдан ташқари мулкка, жамиятдаги ўз ўринларига, фарзандларга эга эдилар. Уларнинг никоҳлари шундай қулай шароитда ҳам гуркирамаган. Бошланишда бахтлари мангу давом этиш учун ҳаддан ташқари тиниқ, ҳаддан зиёд тўқис эди. Шу боис ёнма-ён тиз чўкишиб Худодан ҳузур-ҳаловатлари узайшини илтижо қилишарди. Кейин ҳайратда қолдирадиган воқеа юз берди. Толстой бора-бора ўзгарди ва бошқа одамга айланди. У ўзи яратган ажойиб китобларидан уялиб, вақтини тинчликни улуғловчи ҳамда урушни, йўқчилликни қараловчи публицистик мақолалар ёзишга бағишлаган.

Тасаввур этиб бўладиган барча гуноҳларни, ҳаттоки, ўзи тап олишича, қотилликкача боргани — бу одам Исо аллайҳиссалом таълимотига амал қилишга астойдил киришган: ўзига тегишли барча ерларни бўлиб берган ва камбағалларча ҳаёт кечира бошлаган. (Далада ишлаган, ўтин ёрган, пичан йиққан, пойафзал тиккан, хонасини ўзи тозалаган, ёгоч идишдан овқатланган ва тушманларини ҳам севишга ҳаракат қилган).

Лев Толстойнинг ҳаёти фожияли кечган, бунга эса никоҳи сабабчидир. Хотини дабдабали яшашни хуш кўрган, ўзи ундан нафратланган, хотини шухрат ва иззат шайдоси экан, унга булар беҳуда ҳисобланган.

Йиллар давомида хотини уни эғовлаган, уришган ва жанжал чиқарган, негаки, ноширлардан ўз асарларини қалам ҳақи тўламасдан босиб чиқаришни талаб қилган. Хотини эса китоблар учун пул олмоқчи бўларкан. Эри бунга эътироз билдирганда хотини ўзини ўлдиришга олт ичиб шаддодлик қиларкан.

Уларнинг турмушида рўй берган бир воқеа. назарим-

да, инсоният тарихида энг таъсирчан саҳнадир. Ҳали айтганимдек, турмушларининг аввалида улар жуда бахтиёр, муҳаббатлари пок эди. Бироқ, қирқ саккиз йил ўтганидан сўнг у хотинига аранг тоқат қиладиган бўлди. Баъзан кечалари қалб меҳрига ташна бу қари, қалб меҳрига ташна бу аёл унинг рўпарасига тиз чўккан ва эллик йил муқаддам ўзига бағишлаб ёзилган жўшқин муҳаббатга лиммо-лим шеърларни ўқиб беришни сўраган. Иккалови ҳам ўша ўтган абад қайтмас ажойиб, бахтли кунлар ҳақида ёзилган шеърларни ўқиб кўз ёши тўкишаркан. Аттанг, ҳаёт ҳақиқати ёшликдаги гўзал орзу ҳаваслардан шунчалик катта фарқланаркан!

Толстой 82 ёшга кирганида ўз онлавий фожиасига бардош бера олмади ҳамда 1910 йил октябрининг қорли тунларидан бирида у ўз хотинидан совуқ ва қоронғулик томон қочди, қаерга боришни эса билмасди. Орадан ўн бир кун ўтиб, кичикроқ темир йўл бекатларидан бирида Толстой ўпка шамоллашидан вафот этди, ўлимидан олдин эса хотинини яқинига йўлатмасликларини васийат қилган.

Граф Толстойнинг хотини ўз ўчакишлари, нола ва гурбатлари эвазига тўлаган товон нархи шундай бўлди.

Эҳтимол, сиз унинг порозиликларига асос бор, деб ҳисобларсиз. Қўшиламан. Лекин бунишг ишга дахли йўқ. Масала қуйидагига бориб тақалади: унинг ўчакишлари ўзига фойда келтирдими ёки оғир аҳволни баттар қилдими?

«Ўйлашимча, мен ҳақиқатдан ҳам ақлсиз эканман», — гарчи анча кеч бўлса-да Толстойнинг хотини ана шундай хулосага келибди.

Авраам Линкольн ҳаётининг ҳам буюк фожиаси унинг никоҳи бўлган экан. Эътибор қилинг, ўлдирилиши эмас, унинг никоҳи. Бут унга қараб ўқ узгандан сўнг Линкольн ўлганини англамай қолди, аммо йигирма уч йил давомида деярли ҳар кунни ҳамкори ҳуқуқшунос Герндоннинг ёзишича, «онлавий омадсизликнинг аччиқ мевасини» татиб юрган. «Онлавий омадсизлик?» Бу ҳали анча юмшоқ айтилган. Қарийб чорак аср давомида Линкольн хоним эрини эговлайвериб, жонидан тўйғазган.

У тўхтовсиз равншда эрига ўз норозилигини билдирган ва доим уни танқид қилган: у букчайган ҳамда ҳиндулар сингари бесунақай юрар эмиш, тиззаси қайрилмас эмиш, юганда гавдаси қотиб турармиш

У эридан қаддини тутишни ўзгартиришини ва оёғини ташлаётганда товонини пансионда ўргатгани сизгари ҳолатда босишни талаб қиларди. Эрининг тиккайиб турган катта кулоқлари бошига нисбатан тўғри бурчак ҳосил қилиб туриши хонимга ёқмас экан. Бурни қирра эмаслигини, пастки лаби дўппайгани, қичима касали бор одамга ўхшашини, қўли ва оёғи ҳаддан зиёд катта лиги, боши кичкиналигини таъна қиларкан.

Авраам Линкольн билан Мэри Линкольн барча ма-салаalarda бир-бирларига тамомила қарама-қарши эканлар: бу тарбияга, насл-насабга, мижозда ҳамда одат ва дунёқарашга тегишлидир. Шунинг учун улар доим бир-бирларининг ғашларига тегарканлар.

Марҳум сенатор Альберт Дж. Беверидж ёзади: «Лин-кольн хонимнинг чийиллаган баланд овози кўчанинг нариги томонига ҳам эшитиларди, муттасил жаҳли те-чиқишини яқинда яшайдиганларнинг ҳаммаси билар-кан. Унинг жаҳли чиққани нафақат сўзларида — балки амалий ҳаракатларида ифодаланган тарихий воқеалар-ни ҳам эшитганмиз».

Мана, шундай ҳоллардан бири. Тўйдан кейин тез ора да Линкольн ва хотини Спрингфильда яшовчи Джей-коб Эрли хонимникига, бир врачнинг беваеси бўлмиш ҳамда ижарачи олишга мажбур аёлникига жойлашиб дилар. Бир куни эрталабки нонушта пайти, Линкольн нимадир қилган экан, хотинининг жаҳли чиқибди. Ни-ма қилган экан-ки, буни ҳеч ким билолмабди. Бироқ Линкольн хонимнинг асаби кўзғалиб, эрининг юзига қараб қайноқ кофени сеппиб юборибди. Бу ҳолат бошқа яшовчилар ҳузурида юз берибди.

Линкольн Эрли хоним сочиқ билан унинг бети ва кийимини артиб олаётганда, хўрланган ҳолда ҳеч нима дёмай, ўтираверибди.

Линкольн хонимнинг рашки шунчалик бемулоҳаза, шунчалик шиддатли ва ақлга сизмайдиган даражада бўлган экан-ки, биргина унинг дилни эзадиган айрим шармандали можаролари ҳақидаги хабарларни ўқиш-нинг ўзиданоқ ҳайратланиб, оғиз очилиб қоларкан. Охир-оқибатда у ақлдан озибди. Апиқроғи, куйиниб, дилдан айтадиган бўлсак, эҳтимол ахлоқи мулоҳазасиз лига таъсирида шакллангандир.

Хотинининг ўчакишлари, таъналари ва қутуриб қил-ган қилиқлари Линкольнни ўзгартирибдими? Бир маъ-нода ўзгартирган. Хотинига нисбатан муносабати со-

виб, ўзининг омадсиз никоҳига ачинишга мажбур бўлган.

Спрингфилда ўн бир адвокат яшаган ва уларнинг ҳаммасига ҳам иш топилавермасди. Шу боис улар одатда графликнинг турли аҳоли турар жойларига, судья Дэвид Дэвис ортидан дам у, дам бу шаҳарга қатнаб, суд мажлисларида иштирок этиб юрар эканлар. Шу тариқа улар округ ҳудудига кирувчи маҳаллий судлардан иш топишаркан.

Ҳар шанба куни адвокатлар Спрингфилдга қайтиш йўлини топишаркан ва ҳафта охирини ўз оилалари даврасида ўтказишаркан. Аммо, Линкольн эса боришдан қўрқиб, баҳорнинг уч ойи ва кузнинг уч ойи давомида юриб, Спрингфилдга яқинлашмай, атрофларини кезаркан.

Йиллар кетидан йиллар ўтса ҳам шу тариқа иш тутаркан. Меҳмонхоналарда яшаш ўта ёмон бўлса-да, ўз уйида яшаб Линкольн хонимнинг доимий ўчакишларига дуч келишдан кўра, ўша ноқулайликларни афзал кўраркан.

Линкольн хоним, малика Евгения ҳамда графиня Толстая эрларига нисбатан қилган муомалалари ана шундай натижа берибди. Уларнинг қилиқлари ўз ҳаётларини фожиага айлантирган ва энг азиз нарсаларини нобуд қилган.

Нью-Йорк судида оиладаги ички муносабатлар бўйича ўн бир йил ишлаган ва ўз оиласини тарк этган эрларга оид минглаб ишни кўрган Бесси Хамбургер бунинг бош сабабларидан бири—хотинларнинг ўчакишлар, деб айтган. «Бостон пост» газетаси ёзишича, «бирорта хотин ўз оилавий бахтига гўр қазимай қолмаган»

Шундай қилиб, биринчи қонда.

Ҳеч қачон ўчакишмаслик керак!

СЕВГИН ВА БОШҚАНИ ҲАМ ЯШАШГА ҚҰЙ

Дизраэли бир гал: «Эҳтимол, ҳаётимда ҳали кўп хатоларга йўл қўярман, аммо ҳеч қачон севиб уйланмайман», — деган экан.

У айнан шундай қилибди, ўттиз беш ёшигача бўйдоқ юриб, кейин эса ўзидан ўн беш ёш катта, эллик баҳорни кўрган, сочлари оқарган бадавлат беванинг қўлини сўрабди. Бу муҳаббат эдими? О, йўқ. Аёл уни севмаслигини, пули учун уйланмоқчи эканини англаб етганди! Шу боис бу аёл унга бир шарт қўйибди: хулқ-атворини ўрганиш учун бир йил сабр қилишни сўрабди, шу муддат ўтгач, эрга тегибди.

Анча таъсирчан, манфаатпарастча кўринади, бу ҳақиқатми? Шундай бўлса-да, ғайритабiiийлигига қарамадан Дизраэлининг никоҳи энг ажойиб даражада муваффақият қозонди. Дизраэли танлаган бой бева хотин ёши ўтган, на ҳуснга, на чуқур ақлга эга эмасди. Гапириш жараёнида у кулгили хатоларга йўл қўярди. Масалан, «греклар олдин пайдо бўлганми, римликларми, у билмас экан», либосларга нисбатан диди юксак, хоналарни жиҳозлаш ҳақидаги тушунчаси эса галати эди. Бироқ, никоҳда энг муҳим ҳисобланган — эр билан муомала қилиш санъатида у даҳо ҳисобланган.

Дизраэлининг зеҳнига у ўз идрокини қарши қўйишга ҳеч қачон уринмасди. Ақли ўткир герцоғини билан бир неча соатли топқирлик мусобақасидан сўнг Мэри-Энн енгилтак суҳбатлари чарчоғини тарқатишга ёрдам бераркан. Уйда роҳатланар ва Мэри-Энн эҳтиромидан лаззатланарди. Қариётган хотини билан биргаликда ўтказган дамлари ҳаётининг энг бахтли пайти бўлган. Хотини унга ҳам дўст, ҳам маслаҳатчи экан. Ҳар кеча мажлислар уйдан қайтгач, барчаси ҳақида гапириб бериш учун хотинининг олдига шошаркан. Қайси ишга-ки кўл урмасин, у Мэри-Энн қўллашини сезиб турар, омад юз ўгириши мумкинлигига ишонмас экан.

Мэри-Энн ўттиз йил фақат Дизраэлини, деб яшабди. Ҳатто, ўз бойлигини ҳам эрининг ҳаётини осонлаштиргани учун юксак қадрларкан. Бунга жавобан эри хотинини ўз қаҳрамони даражасига кўтарган. Хогини-

пинг ўлиmidан сўнг у граф, деб эълон қилинган. Ҳали бандаликни бажо келтириши мумкин пайтидаёқ Қиролича Викторияни хотинини оқсуяклар тоифасига қўшишга кўндирибди. У туфайли 1868 йилда хотини Виконсфилд виконтессаси унвонини олибди.

Одамлар назарида хотини қанчалик фаросатсиз ва ёнгилтак кўринмасин, Дизраэли ҳеч қачон уни танқид қилмас, шаънига бирорта ҳам таъна сўзи айтмас, биров уни масҳара қилмоқчи бўлганида шиддат билан хотинини ҳимоя қиларкан.

Мэри-Энн мукамал бўлмаса-да, ўттиз йил давомида эрини мақташдан чарчамас, уни эъозларкан ва у билан фахрланаркан. Оқибатда нима бўлди? «Бизлар ўттиз йил турмуш қурдик, — дейди Дизраэли, — ва бирор кун ҳам у билан зерикмаганман».

У Мэри-Энн ҳаётидаги ҳамма нарсадан энг қиматлиси эканини ҳеч ҳам яширмаган. Натижаси қандай бўлди? Мэри-Энн дўстларига кўпинча: «Унинг сажийлиги туфайли менинг ҳаётим битмас-туганмас бахтга йўғрилди», деб айтган.

Улар ўзаро ҳазил-мутоиба қилишни хуш кўришаркан. «Биласанми, — деган экан Дизраэли, — мен сенга пулларнинг учун уйланганман». Хотини эса табассум билан: «Шундай, аммо яна уйланишингга тўғри келса унда севиб турмуш қурган бўлардинг, тўғрими?», деб жавоб бераркан. Ва у рози бўларкан.

Генри Джеймс таъкидлашича: «Бошқа одамлар билан муносабатда биринчи навбатда уларнинг бахтиёр бўлишларига ҳалал бериш мумкин эмаслигини ўзлаштириб олинг, негаки улар айнан шуни истайдилар, агар бизга ҳам шу йўл билан зарар етказишмаса—ўзимиз истагандек бахтга ёр бўламиз».

Леланд Фостер Вуд ўзининг «Бир оилада бирга уйлашмоқдамиз» китобида айтганидек: «Омадли никоҳ — бу мос келадиган одамни учратишдан ҳам анча мураккаброқ; бу ўзинг айнан шундай одамдек бўла олиш қобилияти».

Шундай қилиб, иккинчи қоида:

Умр йўлдошингиз хулқ-атворини ўзгартиришга уриқманг.

ШУНДАЙ ЙЎЛ ТУТИНГ-КИ, СИЗГА ҲАМ НИКОҲИИ БЕКОР ҚИЛИШГА БОРИШ ТЎҒРИ КЕЛСИН

Жамоат ҳаётида Дизраэлининг ашаддий рақиби буюк Гладстон бўлган экан. Бу иккала арбоб империяга боғлиқ барча баҳсли масалаларда келишолмас эканлар, бироқ бир нарсада уларда умумийлик мавжуд: бу шахсий ҳаётдаги дахлсиз бахт.

Уильям ва Кэтрин Гладстонлар қарийб олти ўн йил мобайнида ўзаро садоқат тафтида яшашди. Мен айнан Англиянинг энг муносиб бош вазири Гладстонни бетоқат эр ҳамда жасур аёл ҳақида хиргойи қилиб хотинининг қўлини сиққан ҳолда ва камин олдида рақс тушаётган, қувончини ҳамда шодлигини ўзаро баҳам кўрадиган ҳолда тасаввур этишни севаман.

Жамоа ишларида шафқатсиз рақиб Гладстон ҳеч қачон уйдагиларни танқид қилмаган. Эрталаб нонуштага тушганида бошқа оила аъзолари ҳали ухлаётганини пайқаса, ўз норозилигини назокат билан ифодалаш усулини топарди. У овоз чиқариб уйни сирли ғамгин куйга тўлдираркан, бу билан Англиянинг энг иши кўп одами пастда ёлғизликда ўз нонуштасини кутиб ўтираётгани ҳақида эслатаркан. Одамларга хушмуомала ва эътибори туфайли бу инсон оила даврасида ҳам танқиддан тийиларди.

Екатерина II ҳам тез-тез худди шундай қиларкан. У дунёнинг энг йирик империяларидан бирини бошқарган, миллионлаб фуқароларнинг ҳаёт-мамотини ҳал этган. Фойдасиз урушлар олиб борган ва ўнлаб душманларини отишга ҳукм қилиб, сиёсий жиҳатдан тез-тез ўзини кучли эканини намоён қилган. Шунга қарамай, ошпаз гуштни куйдириб кўйганда жилмайиб тоқат билан еб ўтираркан-ки, бу ҳолатга ўртача америкалик эр амал қилса ҳалал бермасди.

Никоҳларнинг ярмидан ортиқроғи бахтли эмас, дейди омадсиз никоҳлар масалалари борасида тан олинган

обрўли инсон Дороти Дикс. Ишқий саргузаштларнинг аксарияти ажралиш билан якувланишининг сабаби фойдасиз, ёқимсиз танқид экани ҳам бу аёлга маълум.

Мабодо, сиз ёш болани танқид қилмоқчи бўлсангиз... сизнингча, бундай қилманг, дейман-ми? Йўқ, бундай йўл тутмайман. Мен шунчаки болани танқид қилишдан аввал Америка журналистикасининг мумтоз асарларидан бири «Ота пушаймони»ни ўқиб чиқинг, деб айтмоқчиман. Муаллифнинг розилиги билан биз ушбу мақолани «Ридерс дайджест» журналида босилган ҳолича бермоқчимиз.

«Ота пушаймони» руҳий кўтаринки дақиқаларда ёзилган кичик асарлардан бири бўлиб, кўпчилик ўқувчилар дилларининг таъсирчан торларига тегиб кетади. «Ота пушаймони» мақоласи унинг муаллифи У Ливингстон Ларнеднинг ёзишича «...юзлаб журнал ва махсус нашрларда, шунингдек, мамлакатнинг барча бурчакларидаги газеталарида босилган. Худди шундай у кўплаб хорижий тилларда ҳам нашр қилинмоқда. Шахсан ўзим минглаб одамларга уни мақтаб, черков ва кафедраларда ўқишларига розилик берганман. Уни санаб бўлмас даражада турли радиодастурлар орқали ўқиб эшитиришган. Ундан коллежлар даврий нашрлари ҳамда ўрта мактаблар журналларида фойдаланишган. Гоҳо унча йирик бўлмаган асарлар катта муваффақият қозонади, мазкур мақола айнан шунга муяссар бўлди».

ОТА ПУШАЙМОНИ

«Тингла, ўғлим. Мен бу сўзларни қўлчаларинг ёпо-
финг остида бўлиб, жингалак сочларинг эса пешананга
ёпишган ҳолда ухлаётганингда айтаяпман. Бир ўзим
хонайга яширинча кирдим. Бир неча дақиқа муқаддам
кутубхонада ўтириб, газета ўқиётганимда пушаймон
тўлқини устимга ёприлиб келди. Сенинг кроватинг олди-
га ўз айбимни англаб яқинлашдим.

Ўғлим, мана нималар ҳақида ўйладим: кайфиятим
бузуқлиги аламини сендан олдим, мактабга бориш учун
кийинаётганингда сени уришдим, негаки, бетингни ҳўл
сочиқ билан артганингда, оёқ кийимингни тозаламан-
нинг учун танбеҳ бердим, қайсидир кийимингни ерга
туширганингда учун сенга бақирдим.

Нонушта пайти ҳам сенга анча ўчакишдим: чойин-
ни тўкиб қўйдинг, очкўзлик билан овқатландинг, столга
тирсақларингни қўйдинг, нонга мойни қалинроқ сурдинг.
Шундан кейин ўйнагани кетаётганингда, мен эса поёз-
га шошилардим, сен ўгрилиб қўлингни силкитиб, менга:
«Хайр, дада!», деб қичқирдинг, мен эса қовоғимни уйиб
«Елкаларингни ростла!» дедим.

Кечқурун эса ҳаммаси бошидан такрорланди. Ўйга
келаётиб, тиз чўкиб шар ўйнаганингни кўриб
қолдим, пайпоқларинг ҳам тешилибди. Олдимга тушиб
уйга қайтишга мажбурлаб, ўртоқларинг олдида сени
хўрладим. Пайпоқ қиммат туради, агарда ўз пулингга
сўтиб олганингда уни асраб-авайлардинг! Тасаввур
қйла оласанми ўғлим, сенга буларни отанг гапирмоқда!

Кейин эса кутубхонада ўқиб ўтирганимда сен
олдимга қўрқиб, писиб кирганингда ёдингми? Ўқишимга
халал қилганингда аччиқланиб, кўз қиримни ташлаган-
нимда, журъат этолмай эшик олдида тўхтаб қолдинг.
«Сенга нима керак?» дея қатъий сўрадим. Сен ҳеч нар-
са дея олмасдан, қаттиқ бўйинини кучоқла-
динг ва ўлднг. Парвардигор сенинг қалбинга жо
айлаган муҳаббатни меннинг бепишанд муносабатларим
ҳам сўндира алмаган-ки, қўлчаларинг мени эхтирос би-

лан қучарди. Кейин эса майда қадамчалар ташлаб чиқиб кетдинг.

Ана шундан сўнг, ўғлим, тез ўтмай қўлларимдан газета тушди ва мени қўрқинч қамраб олди. Одатларим мени ҳар қўйга солди. Кичик ўғил бола эканинг учун ўчакишиш, койиш одатларим мукофот бўлди. Ваҳоланки, сени севмаганман, деб айтиб бўлмайди, ахир, ҳамма гап шундаки, мен ёшингга нисбатан кўп нарса куттибман ва ўз қаричим билан ўлчабман.

Жажжи ҳаракатларингда согломлик, гўзаллик ҳамда, самимийлик мужассам. Жажжи юрагингни бепоён қирлар устида отаётган тонгга қиёсладим. Бу туйғу менга талпиниб, ўпганингда яққол намоён бўлди. Бошқа ҳеч нарса энди аҳмиятли эмас. Ўғлим, мен қоронғуда кроватинг ёнига келдим ва уялиб, сенинг олдингда тиз чўкдим!

Бу гуноҳни осонроқ ювишдир-ки, биламан агарда бу гапларни сенга уйғоқлигингда айтсам, нима деганимни тушунмасдинг. Аммо эртага мен ҳақиқий ота бўламан! Ишон! Мен сен билан дўстлашаман, азоб чекканингда ҳам, кулганингда ҳам қўпол сўзларга чоғланган тилимни тишлайман, ҳар донм «Ахир у ҳали бола, кичкинагина бола!» дея такроғлайман.

Назаримда, хаёлан сени улғайган эркак, деб тасаввур қилибман, ҳозир энди чарчаб, ўрнингда ётишингни кўриб, ҳали гўдаклигингни англадим. Кечагина сен донангинг қўлида эдинг-ку, бошингни унинг елкасига қўйганинг. Ҳа, мен сендан ҳаддан зиёд жуда кўп, ишониб бўлмайдиган даражада катта нарсаларни талаб қилган эканман».

Шундай қилиб, учинчи қонда:

Ҳанқид қилманг.

ҲАММАНИ БАХТИЁР ҚИЛАДИГАН ЭНГ МАҚБУЛ УСЛУБ

Лос-Анджелес шаҳридаги оилавий муносабатлар институтининг директори Пол Попену айтиди: «Ўзларича хотин ташловчи кўпчилик эркеклар уй бошқарувчини эмас, балки жозибали, мағрурликларини тан олишга тайёр ҳамда устун эканликларини англайдиганларини излайдилар. Шунинг учун девонхона мудирини бўлган аёлни бир кўни нонуштага таклиф қилишлари ажабмас. Аммо шундай бўлиши мумкин-ки, у ҳамроҳига ўз хотинрасида ўрнашиб қолган «замонавий фалсафадаги оқимлар тўғрисида» суҳбатдан парчалар тақдим қилади ҳамда ҳатто ўзи учун тўловни амалга оширишга астойдил интилади. Ишончим комил-ки, эртасига у ёлғиз нонушта қилади.

Олий маълумоти йўқ котиба, шундай шаронда ўз йўлдошига дил ўртовчи нигоҳ ташлайди ва оҳиста: «Энди менга ўзингиз ҳақингизда яна бирор нима сўзлаб берсангиз» дейди. Натижа қандай бўлади? Эркек ўз дўстларига: «у ақл бовар қилмайдиган даражада гўзал бўл маса ҳам, аммо бундай яхши ҳамсуҳбатни учратмаганман», дейди.

Эркеклар аёлларнинг яхши кўриниш ва бежирим кийинишга интилишини қадрлашларини кўрсатишлари керак. Барча эркеклар умуман шу масалада ўзларига ҳисоб бериб қўйишсин-ки, аёллар кийим-кечакка қанчалик чуқур эътибор қилишаркан. Масалан, эркек билан аёл кўчада бошқа бир эркек билан аёлни учратиб қолса, аёл киши камдан кам ҳолатда эркекка назар ташлайди. одатда у аёл қандай кийинганига эътибор беради.

Менинг бувим бир неча йил муқаддам 98 ёшда вафот этган. Улимидан сал илгарироқ у кишига асрнинг тўртдан уч қисмига олдин туширилган фотосуратни кўрсатгандик. Хиралашган кўзлари суратни яхши кўролмасди, шунга қарамай у: «Мен қандай қўйлакда эканман?» деб сўради. Юз йиллик ҳаётдан толиққан, бу қа-

ри кампир етмиш беш йил муқаддам қайси кийимда экаиға қизиқди-я? Бу саволни берганида мен у кишининг ёнида эдим. Бу гап менда ифодалаб бўлмас таассурот қолдирди.

Ушбу сатрларни ўқиётган эркаклар беш йил олдин қайси костюм ёки кўйлак кийганларини эслай олмайдилар ва бунга уларда заррача иштиёқ ҳам йўқ. Аммо, аёллар бундай эмас, биз эркаклар буни англашимиз керак. Юқори табақага мансуб француз оилаларда ўғил болаларга ҳар оқишом бир эмас, кўп бор аёл кишининг кийимидан олган ижобий таассуротларини изҳор қилиш қондаларини ўргатишаркан. Ваҳоланки, эллик миллион француз янглишмайди-ку!

Газетадан қирқиб олинган парчалардан бирида, бишлишмача, аслида рўй бермаган бир воқеа ёзилганки, у қандайдир ҳақиқатни тарғиб этгани туфайли мен уни бу ерда такрорламоқчиман.

Бир деҳқон аёл оғир иш қунидан кейин ўзи билан бирга ишлаган эркаклар олдиға бир қучоқ сомон ташлабди. Улар ҳайратланиб, ундан эс-ҳушинг жойидами, деб сўрашса: «Бунга эътибор қилишларингни қаердан билай? Мана, йигирма йилдир-ки, мен сиз эркакларға овқат тайёрлайман, шунча муддатда бирор марта ҳам сомон емаётганларингни бир сўз билан бўлса-да англамадиларинг-ку!».

Москва ва Петербургнинг талабчан рус аслзодалари ажойиб одатға эға эканлар. Рус подшолиғида олий табақа доираларида яхши тушликдан кейин ошпазни чақиртириб, ажойиб таомлари учун уни олқишлаб, унга миннатдорчилик билдириш удуми бор экан.

Шу каби неға энди ўз хотинингизға эътибор бериб кўрмайсиз? Кейинги гал хотинингиз сизға жўжани маза-ли қовуриб келтирганда, унга сомон емаётганингни билдириб, ўша ҳолат эътиборда эканлигини англатинг. Ёки техаслик Гвинан айтганидек, «қизчаға гулдурос олқишлар қилинг». Шундай қилмоқчи бўлганингни бахтиёрлигингиз учун унинг аҳамиятға моликлигини намойиш қилишдан қўрқманг. Дизраэли Англиянинг энг буюк давлат арбобларидан бири, лекин у ҳам сиз билан биз ишонч ҳосил қилганимиздек, ўз хотинчасидан қай даражада миннатдорлигини номус қилмай жаҳонға эълон қилган.

Яқинда бир журнални варақлаётиб, Эдди Канторнинг қуйидаги интервьюсига дуч келдим:

«Дунёда энг қўп — хотинимдан қарздорман, — дейди Эдди Кантор. — Бола пайтим у менинг энг яхши ўртоғим эди, тўғри йўлга тушишимга қўмаклашган. Оила қурганимиздан кейин у ҳар бир долларни қайта-қайта тежаб, умумий ишимизга сарфлади. Мол-дунёмни айнан у тўплади. Беш нафар ажойиб фарзандимиз бор. Уйимизни шинам, саранжом қилган ҳам унинг ўзи. Мабодо, мен кимдир бўлиб етишсам, бу унинг ҳисобига ёзилажак».

Голливудда никоҳ шунчалик таваккалчилик экан-ки, ҳатто лондонлик Ллойда суғурта жамияти ҳам бунга аралашшига журъат этолмаскан. Бакстерлар оиласининг никоҳи фавқулодда бахтли саналар эмиш. Утмишда Уинифред Брайсон ҳисобланган Бакстер хоним эрга тегиб ўзипинг ажойиб артистлик мавқеидан воз кечибди. Шунга қарамасдан, у ўз қурбонлиги эвазига бахтларига путур етказилишига ҳеч ҳам йўл қўймас эмиш. «У оладиган олқишларидан маҳрум бўлди, — дейди Уорнер Бакстер. — лекин мен ҳар доим олқишларим уники эканига ишонтаришга астойдил ҳаракат қилардим. Агар аёлга бахти эри орқали nasib етадиган бўлса, у бунни шубҳасиз эрининг миннатдорчилиги ва меҳрибонлигидан топмоғи керак. Қачон-ки, ушбу миннатдорчилик ҳамда меҳрибонлик соф бўлса, улар оиланинг ҳам бахтига ишончли гаров сифатида хизмат қилади».

Ана шундай.

Шундай қилиб, тўртинчи қоида:

Бир-бировингизга ўз самимий миннатдорчилигингизни тез-тез изҳор қилиб туриңг.

АЁЛ КИШИ УЧУН БУ АНЧА МУҲИМ

Неча замонлардан бери гуллар—муҳаббат рамзи ҳисобланган. Урта даромадли эр ўз уйига сариқ наргис гулдастани онда-сонда келтириши ҳисобга олинса, уларни орхидиядек қиммат ёки альп чўққиларида ўсадиган эдельвейсдай ноёб кўришди. Нега, энди гул тақдим этиш учун хотинингиз касалхонага тушишини кутишингиз керак? Нега, эртагаёқ унга атиргуллардан келтирмайсиз? Тажриба қилиб кўринг, нима бўлишини кўрасиз.

Ута банд эканлигига қарамасдан Джордж М. Коэн кунига икки маротаба онасига телефон орқали қўнғироқ қилиб тураркан. Сизнингча, ҳар гал онасига ҳайратланарли янгиликлар айтмоқчи бўлганми? Йўқ, бундай илтифотнинг маъноси шунки, ўзингиз яхши кўрган одамга у ҳақда ўйлашингизни англатиб, уни мамнун этмоқчисиз.

Аёллар айрим саналарга—туғилган кунларга ҳамда гурли йилликларга катта эътибор қиладилар, нега шундай, бу—аёлларнинг сирларидан бири бўлиб абадий қолса керак. Инсон кўпгина саналарни ёдда сақламасдан бутун умрини яшаб ўтиши мумкин, аммо шулардан айримларини: ўз хотинингиз туғилган кунини ва тўйингиз бўлган кунни албатта эсда сақлаш лозим.

Қирқ минг эр-хотин жанжалини кўриб чиқиб, икки минг оилани яраштирган чикаголик судья Джозеф Саббат айтади: «Оилавий келишмовчилик ҳолатларининг асосида кўпинча майда-чўйдалар ётади. Эрталаб ишга кетаётган эрга қўл силкитиб хайрлашишдек оддий бир ҳаракатни одат қилиш ҳам ажралишлар сонини қисқартириши мумкин эди».

Роберт Браунинг Элизабет Баррет Браунинг билан биргаликдаги оилавий ҳаёти балки бир вақтлар бизга маълум энг осойишта турмушлардан бири бўлиши мумкин эди, муҳаббатни қувватлаб туриш мақсадида кичикроқ бўлса-да совғалар қилиб туришга вақт топа олмайдиган даражада банд эмаскан. У хаста хотинига шундай ғамхўр бўлган, ҳатто хотини шундай ёзган экан:

«Мен охир-оқибатда ҳақиқатан ҳам фаришта эмасми-канман, деб ўйлаб қолмоқдаман».

Қўп эркаклар эътиборнинг бундай майда аломатлари қадрига етмайдилар.

«Пикториэл ревью» журналидаги мақоласида Гей нор Мэддокс ёзади: «Америкаликлар оиласи ҳақиқатдан ҳам бир неча янги фисқи-фасодга муҳгож. Масалан, тўшакка келтирилган нонушта кўплаб аёллар хоҳиш билдирадиган жиҳатлардан биридир. Аёлларга тўшакда нонушта қилиш, эркаклар учун хусусий клуб сингаридир».

Охир-оқибат никоҳ қатор оддий ҳодисалар сингари эмас-да. Ушбу ҳолатлар ҳисобга олинмаса, эр-хотинларнинг шўри бор.

Судлар ҳафтасига олти кун ажратиш билан шуғулланадилар, буни қаранг-ки, ҳар ўнта никоҳдан биттаси бекор қилинади. Сизнингча, бу никоҳлардан нечтаси ҳақиқий фожиа патижасида бузилишга юз тутган? Аммин-манки, фавқулудда оз. Агар сиз ўша суд мажлисларида қатнашиб, кунлар ўтган сайин бу бахтиқаро эру хотинлар кўрсатмаларини тинглаганингизда эди, ҳақиқатан ҳам уларнинг муҳаббатлари аста-секин сўнганини аңлайсиз.

Энди қайчини олиб, қуйидаги иборани қирқиб олинг. Уни шлянангизнинг ички томонига ёки кўриб туришингиз учун олдида туриб ҳар кун соқол қиртишлайдиган ойнангизга ёпиштириб қўйинг:

«Бу йўлдан мен атиги бир маротаба ўтаман. Демак, шундай бўлсин-ки, мен ҳозироқ бирор-бир арзийдиган ишни қилай ёки бирор бир инсонга саховат кўрсатай. Шундай бўлсин-ки, бу ишни қилишни кейинга қолдирмай ва фўрсатни бой бермай».

Шундай қилиб, бешинчи қонда:

Иложи борича, бир-бировингизга эътиборли эканингиз ишоратларини тез-тез кўрсатиб туриңе.

БАХТЛИ БЎЛИШНИ ИСТАСАНГИЗ, МАЗКУР ҚОИДАДАН ФОЙДАЛАНИНГ

Уолтер Дамрош буюк нотиклардан бири, ўз даврида президентликка номзодини қўйган Джеймс Дж. Блейнинг қизига уйланган. Бир гал улар Шотландияда Эндрю Карнегининг уйида учрашиб қолганларидан сўнг, Дамрошлар турмуши янада бахтиёрроқ кеча бошлади.

Уларнинг сирлари нимадан иборат?

Куёв танлаш пайтидаги эҳтиёткорлик билан бир қаторда, — дейди Дамреш хоним, — тўйдан кейинги хушмуомалалиликни зарур, деб ҳисоблайман Қани эди ёш хотинлар бегона кишиларга қилган хушмуомалани ўз эрларига ҳам кўрсатсалар. Жанжалкаш хотиндан ҳар қандай эр қочиб кетади».

Қўполлик — бу муҳаббатни емпрадиган рақ ўсмасининг ўзгинаси. Бунга ҳамма билади, шунга қарамасдан биз яқинларимиздан кўра, бегоналарга назокатлироқ бўламиз.

Биз бегона одамнинг гапини бўлиб: «Вой худойим-ей, яна ўша эски воқеани айтиб бермоқчисиз?» деб айтишни хаёлимизга ҳам келтирмаймиз. Дўстларимизга келган хатларни уларнинг рухсатларисиз очиш ёки шахсий ҳаётларига аралашини ҳатто ўйлаб ҳам кўрмаганмиз. Ўз онламиз аъзоларини, яъни бизларга энг яқин ҳамда қадрдон одамларни арзимас хатолари учун ҳақорат қилишга журъат этамиз.

Яна Дороти Диксининг сўзларини келтираман: «Ёқимсиз, ҳақоратли сўзларни амалда айтадиганлар уйимиздагилар экани ҳайратланарли бўлса-да, ҳақиқатдир».

Генри Клей Ризнернинг тасдиқлашича: «Хушмуомалалиқ—бу қалбнинг шундай ҳолати-ки, у пайтда дарчанинг синиқлигига эмас, балки унинг ортидаги ҳовлининг гулларига эътибор беришади».

Никоҳда хушмуомалилик мотор учун мой сингари муҳимдир.

Китобхонларга манзур «мустабид ҳоким эрталабки нонуштада» образи яратувчиси ёзувчи Оливер Уэнделл

Холмснинг ким эканидан қатъи назар ўз уйида фақат мустабид ҳоким бўлмаган. У шунчалик эҳтиёткор ва оғир-вазминлик кўрсатаркан-ки, ғамгин ҳолатга тушиб қолса, буни оила аъзоларидан яширишга интиларкан. Унинг айтишича, оғир аҳволдан ўзи қийналгани етарлича бўлиб, бошқаларнинг ҳам азобланишини истамас экан.

Оливер Уэндел Холмс шундай йўл тутибди.

Оддий инсон тўғрисида яна нима дейиш мумкин? Хизмат жойида ишлари юришмаган, вақтида келишувни амалга ошмаган ёки бошлиқдан танбеҳ олган, боши оғриган ёхуд поездга кечиккан киши — оиласидагилардан аламини олишга уйига ошиқади.

Голландияда уйга киришдан олдин оёқ кийимини остонада қолдиришаркан. Биз ҳам голландияликлардан ибрат олиб ўз уйимизга киришдан олдин хизмат ташвишларини ташқарида қолдиришни ўрганишимиз керак.

Уильям Джеймс «Одамлардаги кўрликнинг айрим турлари ҳақида» деб номланган эссе ёзган. Джеймс қуйидагича ёзади: «Шундай қилиб, мазкур асарда сўз бораётган одамлардаги кўрлик, асли бу барчамиздаги ўзимиздан аълороқ жонли парсаларга ҳамда одамларга нисбатан муносабатдаги ожизлигимиздир».

«Барчамиз чалинган кўрлик». Ўз миждозлари ёки ҳатто ишдаги ҳамкорларига кескин гапирмайдиганларнинг кўпчилиги ўз хотинларига қичқиршдан тийилиб туролмайдилар. Ваҳоланки, уларнинг оилавий бахт-саодатлари ишбилармонлик муносабатларидан анча муҳимроқдир.

Ўз оиласида бахтиёр оддий одам якка-ёлғиз яшовчи даҳодан кўра, саодатлироқдир. Буюк рус ёзувчиси Тур-генев тараққий этган бутун жаҳонда тан олинганди. Шунга қарамасдан, у агар дунёда тушликка кечикканидан ташвишланидиган бирор аёл ёнида бўлганида, бутун истеъдодидан ва барча асарларидан воз кечишга тайёр экан.

Нима қилганда ҳам оилавий бахтиёрликка эришишнинг қандай имконлари бор? Таъкидлаганимиздек, Дороти Диксинг ҳисобича, никоҳларнинг ярмидан ортиқроғи омадсиз чиқаркан, аммо доктор Пол Попену бошқачароқ фикр билдирган—инсон исталган корхоналар урилишлари туфайли оилавий ҳаётда муваффақият қозонишда яхшироқ имкониятлар соҳибидир. Баққол-

лик савдоси билан шуғулланишга қарор қилган барча одамлардан етмиш фоизининг омади юришмаган. Бироқ, оила қурмоқчи бўлган эркак ва аёлларнинг етмиш фоизи ниятларига етганлар».

Дороти Дикс буларнинг барчасини қисқача шундай ифодалаган.

«Оила қуриш таққосланса, — дейди у, — бу ҳаётимиздаги бор-йўғи бир манзара, ўлим — эса оддий ҳодиса».

Бирор бир аёл ёки эркак ўз иши ҳамда касбида муваффақият қозонишга кетказган меҳнатини нега оилавий ҳаётини яхшилашга сарфламаслигини ҳеч қачон тушуна олмайди. Бироқ, гарчи мамнун ва муросали хотин билан осойишта яшаш инсон учун миллион доллардан устун бўлса-да, юз эркакдан бирор нафари ҳам ўз никоҳи омадли кечувини таъминлаш устида жиддий бош қотирмайди ва бунга астойдил куч сарфламайди. Ўз ҳаётидаги энг муҳим нарсаларни тасодиф ҳукмига ҳавола қилади ҳамда вазият қандайлигига вобаста ҳолда ютқазди ёки ютиб чиқади. Аёллар ҳеч қачон нима сабабдан эрлари улар билан хушмуомала эмасликларини тушунмайдилар, ваҳоланки, ўзларига қаттиққўллик кўрсатишдан кўра, юмшоқ қўлқоп усулидан фойдаланиш анча фойдали-ку.

Ҳар бир эркак агар хотинини эркаласа, у ҳар қандай истакни бажаришини ва ўзи ҳеч нарса йўқотмаслигини яхши билади. Арзимайдиган бир нечта хушомад сўзлар ишлатса, хотини ажойиб уй бекаси эканини, унга яхши ёрдами тегаётганини изҳор қилса, бу асли ҳар бир центни тежаши мумкинлигини тушунади. Ҳар бир эркак ўз хотинига бултурги кўйлагини кийганида бағоят гўзал кўринишини айтса, аёли ўша кўйлагини Париждаги энг кейинги янгиликка ҳам алмашмаслигини билади. Ҳар бир эркак ўз хотинининг кўзларидан ўпиб уни узоқ-узоқ муддатга кўршапалакдек кўрмайдиган қила олиши, унинг лабларидан қайноқ ўпич олса, у баллиқдек тилсизга айланишини яхши ҳис этади.

Ҳар бир аёл эри бирор-бир мақсадига эришиш йўлида хотини билан қандай муносабатда бўлишини яхши сезади, негаки, етарли маълумотни ўзи бериб қўйган. Аёллар эрларига жаҳл қилиш керакми ёки улардан ҳайратланиш лозимми, сира тушунмайдилар, негаки, тез

орада эр хотини билан жанжаллашади, бунинг эвазига хотини тайёрлаган бемаза овқатга эга бўлади, кейин тез орада аёли пулларини бемалол сарф-харажат қилишига розилик беради, бунинг устига эр хотинига агаб кийим-кечак, автомобиль ва марваридлар харид қилади, унга бироз хушомад қилиш ҳамда истакларини амалга оширишдан кўра, бошқа ҳаммасига кўникади.

Шундай қилиб, олтинчи қоида:

Ҳамиша сертакаллуф бўлинг.

ЭР-ХОТИНЛИК МАСАЛАЛАРИДА САВОДЛИ БЎЛИНГ

Ижтимоий гигиена бюросининг бош котибни Кэтрин Бимент Дэвис ўз вақтида эри бор минглаб аёлларни қатор ишқий муносабатларга оид саволларга мутлақо очиқчасига жавоб беришга кўндирибди. Натижаси ҳайратланарли бўлиб чиқибди. Унинг аниқлашича, жинсий муносабатларда қониқиш етарлича эмас экан. Жавобларни батафсил ўрганиб чиққандан сўнг доктор Дэвис матбуотда АҚШда ажралишларнинг асосий бош сабабларидан бири эр-хотинларнинг жисмоний бир-бировларига тўғри келмаслиги, деган аниқ хулосасини айтибди.

Доктор Дж. В. Гамельтон ўтказган тадқиқотлар ҳам ушбу хулосаларни тасдиқлаган. Доктор Гамельтон қатор йиллар давомида юз эркак ва юз аёлнинг оилавий ҳаётини ўрганган. У эркаклар ҳамда аёлларга оилавий ҳаётларига доир тахминан тўрт юзтадан савол берибди, улар дуч келаётган муаммоларни муҳокама қилибди, ушбу тадқиқотлар жами тўрт йил чўзилибди. Доктор Гамельтоннинг фаолияти ижтимоий муносабатларда шунчалик муҳим аҳамият касб этганки, бу ишга етакчи филантроплар гуруҳи маблағ ажратган. Ушбу тадқиқотлар натижалари билан сиз Дж. В. Гамельтон ва Кеннет Макгоуэнларнинг «Никоҳлар нега омадсиз?» деган китоби орқали танишишингиз мумкин.

Омадсизликнинг сабаби нимада? «Фақат жуда ўзига бино қўйган кеккайган руҳшуносгина, — дейди Гамельтон, — эр-хотин ўртасидаги келишмовчиликлар сабаби жинсий келишмовчиликда эмас, дея тасдиқлаши мумкин. Ҳар ҳолда бошқа қийинчиликлардан келиб чиқадиغان жанжаллар агар жинсий муносабатлар қониқарли бўлса, инobatга олинмаслиги мумкин эди».

Доктор Попеноу Лос-Анджелесдаги оила муносабатлари институтининг раҳбари сифатида мингта никоҳнинг тафсилотлари билан танишган: У эр-хотин ҳаёти масалалари бўйича йирик мутахассислардан биридир. Доктор Попеноунинг эътирофича, никоҳлар бекор бўлишининг одатда тўртта сабаби мавжуд:

1. Жинсий муносабатдаги қелишмовчиллик.
2. Дам олиш вақтидан қандай фойдаланишга доир фикрлардаги фарқланиш.
3. Моддий муаммолар.
4. Руҳий, жисмоний ёки ҳиссий ўзгаришлар.

Эътибор беринг-а — жинсий масала биринчи ўринда турибди, молиявий қийинчиликлар эса ажабланишли бўлса-да, атиги учинчи ўринни эгаллар экан.

Никоҳларни бекор қилиш бўйича барча мутахассислар жинсий мувофиқлик оилавий бахтиёрликнинг муҳим шартидир, деган яқин хулосага келишган. Масалан, бир неча йил муқаддам оила ички муносабатлари суди аъзоси бўлмиш бир инсон — Цинциннати Гофман минг оилавий фожеа тафсилотларини тинглаб, шундай деган: «Ҳар ўнта ажралишдан тўққизтаси жинсий муносабатдаги бетартибликлар туфайлидир».

Таниқли руҳшунос Джон Б. Уотсон айтади: «Умумий эътироф бўйича, инсон ҳаётида жинсий муносабат энг муҳим ҳисобланаркан. Кўпчилик эътирофича, айнан шу кўп ҳолларда оилавий бахт бузилишига хизмат қиларкан».

Менинг курсларим тингловчилари олдида сўзга чиққан бир қатор амалиётчи шпфокорлар ҳам айнан шуни тасдиқлашган. Ихтиёримизда катта миқдорда тегишли адабиётлар мавжуд бўлса ва қачонки ўзимиз маълумоти инсонлар саналсак ҳам асосий ҳамда сунъий ҳиссиётларга қилинадиган позик муомаладаги нодонлигимиз туфайли никоҳлар бузилса ва одамлар турмуши қийноқларга солинса, ачинарли эмасми?

Ун саккиз йил давомида черковнинг услубчи тақводори иззатли Оливер М. Баттерфилд Нью-Йоркдаги оила муносабатлари бўйича маслаҳат хизматини бошқариш учун ибодат минбарини тарк этган. Ушбу ваъзон шундай ҳикоя қилади:

«Руҳоний сифатидаги тажрибаларим мени ишқий саргузаштлари ва ижобий хатти-ҳаракатларига қарамасдан, меҳроб олдида турган кўпчилик жуфтликлар эр-хотин муносабатларида саводсиз эканларига қатъий ишонтирди». Кейин у давом этади: «Оила ва никоҳ масалаларидек мураккаб ишни бошқаришни тасодиф ҳукмига ташлаб қўйишимиз хусусида мулоҳаза юритган бир пайтда ажралишлар миқдори атиги ўн олти фоизни

ташқил қилишидан фақат ҳайратда қоласан, холос. Эркак ва аёлларнинг жуда кўпчилиги гарчи ажрашишмаган бўлишса-да бирга яшамайдилар».

«Бахтли турмушлар, — дея таъкидлайди доктор Баттерфилд, — камдан кам ҳолатда тасодифлар натижасидир: улар онгли равишдаги ақлан ҳамда ўйланган режа маъносидagi мжод маҳсулидир».

Ёш йигит-қизларга ёрдам бериш мақсадида доктор Баттерфилд кўп йиллар мобайнида никоҳдан ўтиш умидидаги барча жуфтликлар келажак учун режаларини у билан очиқчасига муҳокама қилишларига астойдил интилади.

«Жинсий муносабатлар, — деб давом этади доктор Баттерфилд, — турмушда қаноатлантирувчи омиллардан биридир, ammo улар тартибсиз бўлса, бошқа ҳеч нарса тартибга тушмайди».

Улар тартибга тушиши учун нима қилиш керак?

«Кўнгли бўшлиқ қилиб индамаслик ўрнига (доктор Баттерфилд гапларини келтиришда давом этаман) томонларнинг оилавий ҳаётга муносабатларини холисона ва эҳтиросларга берилмасдан муҳокама қилиш маҳоратини эгаллаш лозим. Бундай қобилиятга эга бўлишнинг яхши йўли — шу мавзудаги жиддий ҳамда маҳорат билан ёзилган китобни ўқиб чиқиш.

Менимча, шу турдаги барча китоблардан осонроқ топиладиганлари—ўқувчиларнинг катта доирасига мос тушадиган қуйидаги учтасидир: бу Изабел Хаттоннинг «Эр-хотинларнинг жинсий муносабатлари», Макс Экснернинг «Эр-хотинлар турмушининг жинсий томонлари», Элеиа Рейтнинг «Никоҳда жинсий ҳолат».

Жинсий ҳаёт тўғрисида китобдан ўрганиш? Нега шундай бўлмасин? Бир неча йил муқаддам Колумбия университети Америка ижтимоий гигиена уюшмаси билан ҳамкорликда коллеж талабаларининг оилавий ҳамда жинсий муаммоларни муҳокама қилиш мақсадида етакчи педагоглари таклиф қилган экан. Ушбу фикр алмашувда доктор Пол Попенуо шундай дебди: «Ажралишлар сони камайиб бормоқда. Одамлар оилавий ҳаёт ҳамда жинсий муносабатларга оид обрўли китобларни кўпроқ ўқиётганликлари бунинг сабабларидан биридир».

Ушбу қисмни мазкур муаммони очиқчасига ва илмий асосланган равишда ёритган китоблар рўйхатини кел-

тирмасдан тугаллашга ҳаққим йўқ, деган холисона тўхтамагача келдим:

- Тиббиёт доктори Теодор Хендрик Ван де Велде «Идеал никоҳ». (Қўзга кўринган шифокорлар уни никоҳ ва жинсий муносабатлар масалалари тўғрисидаги энг маъқул китоблардан бири сифатида тавсия қилинади).
- Мэри Уэр Деннет «Турмушнинг жинсий томонлари». (Ёшлар учун тушунча бериш).
- Тиббиёт доктори М. Дж. Экнер «Эр-хотинлар турмушининг жинсий томонлари». (Эр-хотинлар жинсий муаммоларини жиддий ва услубий таърифлаш).
- Мэри С. Стоунс «Эр-хотинлар севгиси». (Китобда эр-хотинлар муносабатлари очиқча муҳокама қилинади).

«Америкэн мэгэзин» журналининг 1933 йил июнь ойидаги сонида Эммет Крознернинг «Нега турмушлар бузилади?» сарлавҳали мақоласи босилган. Қуйида ушбу мақоладан олинган саволнома келтирилади. Эҳтимол, сиз уларга жавоб беришни мақсадга мувофиқ, деб топарсиз.

ЭРЛАР УЧУН

1. Хотинингиз кўнглини овлашни давом эттираяпсизми, вақти-вақти билан унга гуллар тақдим этиб тура-сизми, унинг туғилган куни, тўйларингиз бўлган йил ёдингиздами, унга илтифот кўрсатиб турасизми, юмшоқ муомаладамисиз?

2. Бошқалар орасида уни танқид қилишдан ҳамиша тийиласизми?

3. Хотинингизга рўзғорга аталган пуллардан ташқари ўз хоҳишига қараб сарфлаши учун пул берасизми?

4. Унинг кайфиятидаги ўзгаришларни тушунишга ҳаракат қиласизми, ҳамда у чарчаган, асаби бузилган дамларда унга мадад берасизми?

5. Бўш вақтингизнинг лоақал ярмини хотинингиз билан ўтказасизми?

6. Хотинингизнинг овқат пишириши ва рўзғор юри-тишини онангизга ёки аллақандай Билл Джонснинг хо-тинига, агар бу чоғиштириш сизнинг хотинингиз фойда-сига ҳал бўлмаса таққослаштирамай тура оласизми?

7. Унинг ақл идроки, дунёқараши, ўқиётган китоблари, жамият муаммоларига қарашларига ошкора қизиқасизми?

8. Рашк қилмасдан бошқа эркаклар билан рақсга тушишга ва дўстона илтифотларни қабул қилишига имкон берасизми?

9. Уни мақташ учун қулай имкониятдан фойдаланасизми ва унга ўз ҳайратингизни сездира оласизми?

10. Хотинингизга унча катта бўлмаган хизматларига, масалан, тугма қадагани, пайпоқ йиртигини тикиб қўйгани учун миннатдорчилик билдирасизми?

ХОТИНЛАР УЧУН

1. Эрингизнинг хизмат фаолиятига тўла эркинлик берасизми, унинг ҳамкасбларини ҳамда кун тартибини танқид қилишдан ўзингизни тийиб турасизми?

2. Уйингиз қизиқарли ва жозибали бўлиши учун ўзингизга боғлиқ ишларни бажарасизми?

3. Дастурхондаги таомларни турлича қилиб, эрингиз сира кутмаган ҳолатни яратиб турасизми?

4. Эрингизнинг хизмат фаолиятини уни ўзи билан муҳокама этадиган ҳамда маслаҳат берадиган даражада етарлича тушунасизми?

5. Хатолари учун эрингизни танқид қилмасдан ва ёқмайдиган даражада омадли одамларга таққосламай туриб молниявий муаммоларга мардонавор ва қатъият билан чидайсизми?

6. Унинг онаси билан чиқишиб кетишга астойдил куч сарфлайсизми?

7. Эрингиз дидига қараб кийинасизми?

8. Фикрлар ҳар хиллиги ҳолатида ризолик йўлида эрингизга ён берасизми?

9. Эрингиз яхши кўрган ўйинларни ўрганишга ҳаракат қиласизми?

10. Эрингизнинг сизга қизиқишини сақлаб қолиш учун юз бераётган воқеаларни, янги китоблар ҳамда янги гояларни кузатиб борасизми?

Шундай қилиб, еттинчи қонда:

Эр-хотин турмушининг жинсий томонлари тўғрисида жиддий китобни ўқиб чиқинг.

ХУЛОСА

АМАЛ ҚИЛИНСА, ТУРМУШИНГИЗНИ БАХТЛИРОҚ ҚИЛИШГА ИМКОН БЕРАДИГАН ЕТТИ ҚОИДА

- 1-ҚОИДА *Ҳеч қачон ўчакишмаслик керак!*
- 2-ҚОИДА *Умр йўлдошингиз хулқ-атворини ўзгартиришга уринманг.*
- 3-ҚОИДА *Танқид қилманг.*
- 4-ҚОИДА *Бир-бирингизга ўз самимий миннатдорчилигингизни тез-тез изҳор қилиб туринг.*
- 5-ҚОИДА *Иложи борича бир-бировингизга эътиборли эканингиз ишоратларини тез-тез кўрсатиб туринг.*
- 6-ҚОИДА *Ҳамиша сертакаллуф бўлинг.*
- 7-ҚОИДА *Эр-хотин турмушининг жинсий томонлари тўғрисида жиддий китобни ўқиб чиқинг.*

Илмий-оммабон нашр

Дейл КАРНЕГИ

**ҚАНДАЙ ҚИЛИБ ДУСТ ОРТТИРМОҚ
ВА ОДАМЛАРГА ТАЪСИР ҚУРСАТМОҚ КЕРАК.
(Рус тилидан О. Мамиров таржимаси).**

«Зарафшон» нашриёти, Самарқанд, 2001, 256 бет.

Муҳаррир У. НИЁЗОВ
Тех муҳаррир Г. ҚОДИРОВА
Мусахҳиҳ А. ФАРМОНОВА

2001 йил 5 февралда теришга берилди. 2001 йил 19 июнда босишга рухсат этилди. Ҳоғоз ўлчами 84x108¹/₃₂. Нашриёт-ҳисоб тобоғи 16,0. Нашр тобоғи 16,0. Адади 10.000 нусха. Юқори босма. Газета қоғози. Биринчи завод 5.000 минг нусха. Баҳоси келишилган нарҳда.

«Зарафшон» нашриёти, 703000. Самарқанд шаҳри, Амир Темур кўчаси, 12.

ОАЖ «Самарқанд босмаҳонаси». 703000 Самарқанд шаҳри, профессор Улуғ Турсунов кўчаси, 82.