

15
К 43

Роберт
Т. Кийосаки

20 йил
МОЛИЯВИЙ
бестселер

Энг қудратли куч –
молиявий билим.
Р. Киосаки

RICH
DAD
POOR DAD

БОЙ ОТА, КАМБАҒАЛ ОТА

- Бугунги дунё учун қўшимчалар
- Семинарлар учун бўлимлар

ROBERT T. KIYOSAKI

РОБЕРТ КИЙОСАКИ

18
К 4

РОБЕРТ Т. КИОСАКИ
ШАРОН Л. ЛЕЧТЕР



БОЙ ОТА, КАМБАҒАЛ ОТА

Таржимон:
Мирафзал Мирфайзиев

- Камбағал ва ўрта аҳоли пулга ишлайдилар.
- Бойлар пулни ўзларига ишлашга мажбур қиладилар.
- Нотўғри фикрлаш — пул ҳамма муаммоларни хал қилади, деб уйлашди.

SHARAFDIN AL-KHORAZMIY NOMIDA
FIZIKA VA MATH.
FANLARI UNIVERSITETI
412967
ILOHIYOT RESURS MARKAZI

УЎК 37.018.11

КБК 74.9

Б 81

Бой ота камбагал ота (Матн) / таржимон М. Мирфайзиев. - Тошкент :
DONISH CHIROG'I, 2018. - 208 б.

Ҳар ким ўз фарзандига билганича таълим-тарбия беради.
Бу борада ҳаммининг ўз қараши бор. Аммо келажак кимнинг
йўли тўғрироқ эканини, албатта, кўрсатади...

Мазкур китобда бой ва камбагал тоифадаги оталарнинг
фикр-мулоҳазаларини, бу хусусдаги тамойилларини
келтирар эканмиз, сиз азизларда солиштириш имкони
мавжуд бўлади. Хулосани ўзингиз чиқаринг.

Китоб сизга манзур бўлади ва ёрдам беради, деган
умиддамиз.

ISBN 978-9943-5310-8-6

© «Donish Chirog'i» нашриёти, Тошкент, 2018

СЎЗБОШИ

Бугун замон тобора илгарилаб боряпти. Бора-бора янги кашфиётлар, янги билимлар, янги техникалар кашф қилингани, ахборот оқими тезлашгани боис оддий инсондан ҳам олдинга интилкоқлик янада талаб қилинаётир.

Шу билан бирга билган нарсаларимизга-да бошқача назар ташлашга тўғри келяпти. Масалан, пул...

Пул ҳақида мукамал билмаган киши, албатта, ютқазади. Бугунги кунда пул нималигини ўргатадиган махсус институтлар дунёнинг барча бурчагида ишлаб турибди. Бу соҳанинг билимдонлари аллақачон одамларга нималарнидир гапириб улгуришди.

«Керакли тошнинг оғири йўқ», деганларидек, мазкур китоб орқали сизларни шу мавзу борасида фикрлашга чорлаймиз. Дунёнинг машҳур бизнесмен-психологлари мулоҳазалари сизларни бефарқ қолдирмайди, деб ўйлаймиз.

Бой ота ва камбағал отанинг фарзандларига берган маслаҳатларини ўқиб кўп нарса ўрганади киши. Турмушга, атрофга, ўзингизга, келажакка бошқача назар уйғонади. Ўз-ўзидан мақсадингиз ойдинлашиб, йўлингизни топгандек бўласиз. Чунки сизга бу ўғитларни солиштира олишингиз жуда қўл келади.

Китобни ўқиб бўлганингиздан сўнг сизга нимадир бера олган бўлсак, ёрдамимиз тегса, бағоят хурсанд бўламиз.

Зухра Ҳамдамова

*Ушбу китоб фарзандларининг
энг асосий ўқитувчилари - бутун
дунё ота-оналарига бағишланади.*

КИРИШ СЎЗИ

ШУНДАЙ ЗАРУРАТ МАВЖУД

Ҳозирги замонда ҳаёт кечириш учун мактаблар фарзандларимизни етарлича тайёрламоқдами? «Ўқи, яхши билим эгаси бўлсанг, юқори даромадли ишга эга бўласан», дейишарди менинг ота-онам. Ҳаётда керакли ютуқларга эришишимиз учун мени ва опамни олий маълумотли қилиш ота-онамнинг асосий мақсади эди. Ниҳоят, мен 1976 йили Флорида Давлат университетини энг яхши талабалар қаторида имтиёзли диплом билан тугатдим. Ота-онам муродларига етди. Бу ҳодиса улар орзуларининг гул тожиси эди. Мени «Big 8» фирмасига ишга қабул қилишди ва мен лавозимда юқори кўтарилишни сабрсизлик билан кутмоқда эдим.

Менинг турмуш ўртоғим Майкл ҳам худди шу йўлни босиб ўтди. Биз иккимиз ишига масъулиятли, ўртача даромадли ишчилар оиласидан чиқдик. Майкл ҳам имтиёзли диплом олди, ҳатто иккита: биричиси - инженер, иккинчиси эса - юрист дипломи. У тезда Вашинг-

тондаги патентларга мутахассислашган машхур юридик фирмага ишга қабул қилинди ва унинг келажаги порлоқ, оз муддат ишлаб яхшигина нафақага эга бўладигандай кўринар эди.

Лавозимларимизда юқори кўтарилган бўлсакда, бу биз кутган натижаларни бермаётган ва беминнат нафақадан дарак йўқ эди. Бизнинг Майкл билан намунали оиламиз, учта фарзандимиз бор. Мен бу ҳақда ёзаётганимда болаларимнинг иккитаси коллежда, бири эса ўрта мактабда ўқимоқда. Биз уларнинг яхши ўқишлари учун барча имкониятларни ишга солар эдик.

Кунларнинг бирида фарзандларимдан бири мактабдан умидсиз ҳолда кириб келди.

- Нима учун мен ҳаётимда керак бўлмайдиган фанларни ўрганишга ўз вақтимни сарфлашим керак? - деди у.

- Чунки сенда яхши билим бўлмаса, коллежга ўқишга киролмайсан, - дедим мен.

- Коллежда ўқиш мени унча қизиқтирмайди, мен бой бўлмоқчиман, - деди у.

- Агар коллежни тугатмасанг, яхши иш тополмайсан. Яхши ишинг бўлмаса, қандай қилиб бой бўлмоқчисан?! - дедим мен унга оналарга хос қайғуриб. Ўғлим юзида зерикиш аломати билан бошини қимирлатиб, истехзоли кулиб қўйди. Бундай мунозараларнинг биринчиси эмасди. У бошини қуйи солиб, нигоҳини олиб қочди. Она насиҳати инобатга олинмади. Ўғлим ақлли, иродали бўлиши билан бирга яхши тарбия олган, мулойим йигитча эди.

- Онажон! - деб гап бошлади у, энди на-
сихат эшитиш менинг навбатим эди. - Сиз
замондан орқада қоляпсиз. Атрофингизга бир
қаранг, бойлар яхши маълумотли бўлгани
учун бойиб кетишгани йўқ. Майкл Жордан ва
Мадоннага қаранг. Ҳатто Билл Гейтс Гарвард
университетидан ҳайдалган бўлишига қарамай,
«Майкрософт»ни ташкил қилди. Ҳозир у 40
ёшда, Америкадаги энг бадавлат одам. Йилига
4 миллион доллар даромад оладиган бейсбол
ўйинчисини айтмайсизми?! Ҳолбуки, уни
ёшлигида ақли расо эмас, деб ҳисоблашарди.

Узоқ сукунатдан сўнг менга ота-онам қандай
насихат беришган бўлса, мен ҳам фарзандла-
римга ўшандай насихат қилаётганимни англаб
етдим. Дунё ўзгармоқда, насихатлар эса ўша-ўша.
Ҳозирги вақтда ўқимишли инсонларнинг барчаси
ҳам кутилган ютуқларни қўлга киритаётгани йўқ,
буни эса фарзандларимиздан бошқа ҳеч ким
назарга олмаётгандай туюлади.

- Онажон, - давом этди у, - мен отам ва сиз
каби зўр бериб ишлашни хоҳламайман. Сиз-
лар маълум миқдорда пулга эгасиз, биз ҳамма
қулайликлари бор катта уйда яшаймиз. Лекин
агар насихатингизга биноан сизлардек қаттиқ
ишлаб пул топсам, кўпроқ солиқ тўлаш ва қарз-
ларни ёпиш билан овора бўлиб қоламан. Бу-
гунги кунда бежавотир келажакни таъминловчи
иш йўқ. Ҳозирда коллежни тугатаётганлар сиз-
ларнинг даврингизга нисбатан анча кам иш ҳақи
олишларини яхши биламан. Шифокорларга

қаранг. Улар аввалги даромадларига умуман яқин келмайдилар. Ишдан кетганимдан сўнг етарли нафақага эга бўлмаслигимни ҳам сезяпман. Шунинг учун менга янгича жавоблар керак.

У ҳақ эди. Унга янгича жавоблар зарур.

Ота-онам насиҳати 1945 йилгача туғилганлар учун тўғри бўлса - бордир, аммо янги авлод учун бу ўғитлар фойдасиз, ҳатто зарарли бўлиши мумкин.

Мен энди фарзандларим билан аввалгидай гаплашолмасдим. «Мақтабга бор, яхши ўқи ва сени таъминлайдиган иш топ...» Бу гаплар энди эскирди. Болаларим таълим олишини бошқаришнинг янги йўлларини қидириш зарурлигини тушуниб турибман. Она ва ҳисобчи-эксперт сифатида мен фарзандларимнинг мактабда олган молиявий билимлари етишмаётганини яхши ҳис қиламан.

Мақтабни битирмасданоқ кўпчилик замонавий ёшлар кредит карточкаларига эгалар, ваҳоланки, пул билан муомалага, инвестиция қилишга уларни ҳеч ким ўргатмаган. Келажакда эса яна ўша кредит карточкаларидан бошқа нарса кўринмайди. Кўримсиз мақсадли, молиявий билимсиз, пулни қандай ишлатишни билмайдиган ёшлар харажатлари даромадларига нисбатан кўп бўлган бу дунё билан юзма-юз чиқишга ҳали тайёр эмаслар.

Менинг катта ўғлим коллежнинг биринчи курсидаёқ кредит карточкалари бўйича қарзга ботиб кетганида унга қарзлардан қутулиш йўлларини ўргатибгина қолмай, молиявий

масалаларни ҳал қилиш усулларини ахтара бошладим.

Кунларнинг бирида турмуш ўртоғим ўз офисидан менга қўнғироқ қилди ва: «Менинг олдимда бир одам ўтирибди. Сен у билан учрашишинг зарур, деб ўйлайман. Унинг исми Роберт Киосаки. У ишбилармон ва инвестор. Унга битта ўқитиш, ўргатиш ишларини бошлаб юбориш учун патент керак экан. Билишимча, бу сени анчадан бери қизиқтиради», деди. Ҳақиқатда бу мени анчадан бери қизиқтираётган нарса эди.

Роберт Киосаки тузган янгича ўқитиш тизими бўлган «Cashflow» - пул оқими тест ўйинидан турмуш ўртоғим Майк жуда таъсирланиб, иккаламизнинг унда қатнашимизни келишиб олган. Бу ўқитадиган ўйин бўлгани учун мен маҳаллий университетда биринчи курс талабаси бўлган 19 ёшли қизимнинг ҳам иштирокини сўраб Киосакининг розилигини олдим. Тестда уч гуруҳга бўлинган 15 киши қатнашди. Майк ҳақ эди. Чиндан ҳам бу мен кўпдан бери излаган ўқитиш-ўргатиш тизими эди. Тартиб шундай эди: ўйин рангли монополияни эслатадиган тахтанинг ўртасига яшилаб безатилган каламуш чизилган доскада ўйналади. Унда иккита трек (йўлакча) бўлиб, биринчиси ички, иккинчиси ташқи трек деб аталади. «Каламушлар пойгаси» дейилган бу ўйинда қатнашувчи ички трекдан (йўлакчадан) ташқи трекка чиқиб олиши керак. Ташқи трек «тезюар трек» дейилади.

Робертнинг фикрича, «тезюарар трек» бой одамларнинг ҳақиқий ҳаётдаги ўйинини эслатади. «Каламушлар пойгаси»ни қандай кўз олдига келтираётганини Роберт қуйидагича тушунтириб берди: агар сиз ўртача маълумотли, кўп ишлайдиган одамлар ҳаётига назар солсангиз, улар бир хил йўлдан юришини кўрасиз. Бола туғилади, мактабга боради, бундан ота-оналар хурсанд, чунки фарзандлари аъло даражада ўқиб билимли бўлмоқда ва уларни коллежга қабул қилишади. Коллежни тугатгач, балки илмий даражага эга бўлиши ҳам мумкин, кейин худди дастурлангандай ҳаракат қилади: хавфсиз, ишончли мансаб ёки иш қидиради.

Ишлайди, пул топади, бошқа одамлар билан алоқада бўлади. Ўзига жуфт топади, учрашиб юради, баъзан уйланади. Уйланганлар ҳаёти чиройли, чунки иккови ҳам ишлайди. Даромадлари икки баробар кўп. Улар ўзларини омадли инсон ҳисоблашади ва келажаклари порлоқ кўринади. Уй, машина, телевизор сотиб олиш, дам олишга боришни, ниҳоят, фарзанд кўришни ишташади. Натижада маблағга бўлган эҳтиёж ортади. Бахтли жуфтлик ўз ишларини ҳаётини зарурат деб тушунади ва кўпроқ ишлай бошлашади, мансаб поғоналаридан кўтарилиб, даромадларини оширишга ҳаракат қилишади. Фарзандли бўлгач, уйнинг каттасига эҳтиёж туғилади. Улар янада кўпроқ ишлашади, яхши мутахассис ҳисобланиб, ҳурматга сазовор бўлишади. Кўпроқ пул ишлаш мақсадида қайта

Ўқишади, махсус билимга эга бўлишади, баъзан иккинчи иш олишади. Уларнинг даромадлари ортади, лекин бир вақтда тўланадиган солиқлар ҳам кўпаяди, катта уй солиғи, ижтимоий таъминот солиқлари ва бошқа солиқлар орта бо-ради. Одамлар ҳайрон, кераклигича даромад қилаётгандай, лекин пуллари қумга шимилган сув каби йўқ бўлади. Улар қандайдир давлат облигацияларини сотиб олишади. Кредит карточкаларига турли маҳсулотлар олишади.

Мана фарзандлари 5-6 ёшга тўлди, уларни коллежда ўқитиш учун маблағ тежаш керак, бир вақтда ўзларининг ёши улғайганда ишлатиш учун пул йиғиш зарур.

Шундай қилиб, бахтиёр жуфтлик 35 ёшга етиб, умрининг охиригача «каламушлар пойгаси» қопқонига тушиб қолади. Одамлар корхона, компаниялар эгаларига, давлат солиқларини тўлашга, банкдан олган қарзларини ёпишга ишлайдилар, шу билан бирга улар ўз фарзандларига яхши ўқиш, билим олиш, даромадли иш қидиришни маслаҳат беришади. Одамлар пул нималигини тушунишмайди ва бир умр меҳнат қилишади. Лекин корхона, компаниялар эгалари пулнинг нималигини яхши биладилар ва одамлар соддалигидан фойдаланадилар.

Бу жараён кейинги авлодда яна қайтарилади. Айнан шу жараён «каламушлар пойгаси» деб аталади. «Каламушлар пойгаси»да ютиб чиқишнинг ягона йўли - *маблағни ҳисоб-китоб қилиш*

ва инвестициялашни ўрганишдир.

“Big 8” компаниясида ҳисобчи-эксперт бўлиб ишлаган тажрибали ходим сифатида мен Роберт Киосакининг тест ўйинига қойил қолдим, чунки у бу икки предметни ўрганишни қизиқарли ўйин тарзида олиб боради. Бу жараён яхши ниқобланган эди.

«Каламушлар пойгаси»да ютиб чиқиш устида ишлаб туриб, бир вақтда ҳам ўқирдик, ҳам маблағ ишлардик. Тест вақтида мен қизим билан турли мавзуларда суҳбатлашиб, ўйин тушгача чўзилганини сезмай қолдик. Касбим туфайли менга бу тестда қатнашиш осон кечди. Чунки бу ўйинда даромад, баланс ҳисоботлари талаб қилинади. Менда қизимга, ўйинда қатнашаётган бошқаларга ёрдам бериш, тушунмаган жойларини ўргатиш имконияти бор эди.

«Каламушлар пойгаси» тест ўйинида ютиб чиққан биринчи ва ягона мен бўлдим. Ўйин уч соат давом этди. Мен 50 дақиқа давомида бу ишнинг уддасидан чиқдим. Биз билан биргаликда банкир, ишбилармон, компьютер дастурловчи бор эди. Уларнинг ҳаётида энг зарур бўлган маблағ ҳисоби ва инвестициялаш ҳақида тушунчага эга эмасликлари мени ҳайрон қолдирди. Улар ҳаётларида молиявий ишларини қандай бошқаришлари мени қизиқтирарди.

Мен қизимни тушунсам бўлади, у энди 19 ёшга кирди, тажрибасиз, лекин ундан икки баробар катта тадбиркорларни тушуниш қийин эди.

«Каламушлар пойгаси»да ташқи трекка чиқиб олганимдан сўнг қолган икки соат давомида

қизим ва катта бойваччаларнинг кубик ташлаб, фишкаларни суришини кузатиб турдим. Бу ўйинда барча ўқиб-ўрганаётганини кўриб хурсанд бўлсам, кўпчиликнинг оддий ҳисобот ва инвестициялаш тўғрисида маълумоти йўқлигидан хавотирланардим. Улар даромад ҳисоботи ва баланс ўртасидаги алоқани тушунолмай, қийинчиликларга дучор бўлишарди. Улар турли маҳсулотларни сотиб олишарди ва сотишарди, лекин ҳар бир олди-сотди уларнинг ойлик пул оқимига таъсир кўрсатишини унутиб қўйишарди.

Бу дунёда миллионлаб одамлар молиявий «фронт»да курашмоқдалар, чунки уларни бунга ҳеч ким ўргатмаган.

Стол атрофида ўтирганлар ютиш мақсадида хурсанд бўлиб ўйнашарди. Ўйин тугаганда Роберт бизга 15 дақиқалик дам берди ва биз ўзаро мунозара қилиб, танқидий фикрлар ҳам эшитдик. Ёнимдаги тадбиркорга ўйин ёқмади, хурсанд ҳам бўлмади.

- Менга буларни билиш шарт эмас, - деди у, - мен ҳисобчи, банкир, адвокатларни ишлатаман ва улар менга корхонамдаги молиявий вазиятни тушунтириб боришади.

Роберт унга қўшилмади:

- Биласизми, ҳисобчилар орасида бойваччалари кам. Адвокатлар, банкирлар, биржа брокерлари, кўчмас мулк брокерлари кўп билимдон бўлишларига қарамай, бойлари камдан-кам. Чунки мактабларда бойлар билладиган нарсага ўргатишмайди. Кўпроқ биз

улар маслаҳатидан фойдаланамиз. Лекин сиз кунлардан бирида кўчада автомобилда кетаётиб, тирбандликка дуч келдингиз. Ҳеч нарса қилолмай, у-бу томонга аланглаб қарайсиз, ўнг томонингизда ҳисобчи, чапингизда эса банкир ҳам тирбандликда қолган. Бу ниманидир англатадими?

Компьютер дастурловчи ҳам ўз фикрини билдирди:

- Мен бунга ўргатадиган дастур сотиб олишим мумкин.

Банкир эса:

- Буларни қачонлардир ўқиганман, лекин ҳаётда қандай бажарилишини билмас эканман. Энди биламан! Мен «каламушлар пойгаси»да ташқи трекка чиқиб олишим зарур.

Қизимнинг мулоҳазалари эса мени қувонтирди:

- Мен бу ўйин ўргатмоқчи бўлган нарсани маза қилиб ўргандим. Энди мен пулни қандай ишлатиш ва инвестициялашни биламан. Энди мен касб танлашда иш ҳақи, имтиёзлар, бежавотир ҳаёт тарзи ҳақида бош қотириб ўтирмайман. Агар бу ўйин ўргатаётган нарсани билиб олсам, касб танлашда эркин бўламан, қалбим истаганини танлайман. Менга энди бирор бизнесни юргизишда керак бўладиган ишчи кўникмаларини ўрганиш зарурати қолмайди. Кўпчилик тенгдошларимдан фарқли ўлароқ, мен касб танлашда ижтимоий таъминот ва турли гарантиялар ҳақида қайғурмайман.

Ўйиндан сўнг Роберт проекти ҳақида мунозара қилиш учун кейинроқ учрашишга келишиб олдик. Роберт ўз ўйини орқали кўпчиликка молия ва инвестиция масалаларини ўргатишни кўзда тутганини билиб, унинг бу соҳада яна қандай режалари борлиги билан қизиқдим. Робертни аёли билан биргаликда тушликка таклиф қилдик. Бундай учрашув биринчи марта бўлса ҳам, бир-бирларимизни анча йиллардан буён танийдиган кадрдонлардек ҳис қилдик. Биз турли мавзуларда - спорт, театр, ресторанлар, ижтимоий-иқтисодий нашрлар ва дунёни қандай ўзгартириш ҳақида суҳбатлашдик. Кўп масалаларда бир хил фикрлашимиз сезилди. Америкаликларнинг кўпчилигининг нафақага йиғадиган маблағлари камлиги, ижтимоий таъминот, соғлиқни сақлаш ва бошқа соҳалардаги муаммолар, фақат нафақага ишониб яшашнинг дуруст эмаслиги ҳақидаги суҳбат кўп вақтимизни олди.

Америкада ва бутун дунёда камбағаллар ва бойлар орасидаги фарқнинг кескин ўсиб бориши Робертни ҳаяжонга соларди. 47 ёшида давлат ишидан кетган Роберт ўз кучи билан ўқиб-ўрганди, кўп ютуқларга эришди, савдо-сотик корхонасига эга бўлиб, дунё кезиб инвестиция билан шуғулланди.

Дунё ўзгаряпти, лекин таълим ва тарбия ўзгармаганини Роберт яхши билади. Унинг фикрича, фарзандларимиз йиллаб вақтларини ҳаётида керак бўлмайдиган фанларни ўрганишга сарфлайдилар ва ўзгарган замонда фаолият кўрсатиш учун ярамайдилар.

- Бугун энг қўрқинчли маслаҳат - яхши ўқи, илм ол, яхши иш топ! - деди Роберт. - Эски маслаҳат - ёмон маслаҳат. Агар сиз Осиёда, Европада, Жанубий Америкада нима бўлаётганини билганингизда жуда хавотирга тушардингиз. Агар фарзандингиз келажаги молиявий барқарор бўлишини истасангиз, эски қоидалар асосида ўйин қилманг. Бу жуда хавфли.

- «Эски қоидалар» деганда нимани тушунасиз? - деб сўрадим ундан.

- Менга ўхшаган одамлар қолганларга нисбатан «бошқача қоидалар» тизимидан фойдаланиб ўйин қилади, - деди у. - Корпорация ишчиларни қисқартириш ҳақида эълон қилганида нима содир бўлади?

- Ишчилар ишдан бўшатилади. Оилалар қийналади, ишсизлик даражаси ортади, - дедим мен.

- Компаниянинг биржадаги аҳволи қандай бўлади?

- Ишчи кучини қисқартириш эълон қилинганида биржада акциялар нархи кўтарилади, - дедим. - Автоматлаштириш ёки ишчи кучини қисқартириш ҳисобига меҳнатга тўланадиган ҳақ қисқаради. Корхона фойдаси кўпаяди, бу бозор иқтисодига хос.

- Тўғри, - деди Роберт. - Акция нархи юқориларса, менга ўхшаган акционерлар янада бойроқ бўлади. Ишчилар ютқазади, корхона эгалари, инвесторлар, акционерлар ютади. Мана шу «бошқача қоидалар» тизими дейилади.

Роберт ишчи билан иш берувчи ўртасидаги фарқни изоҳлаш билан биргаликда ўз тақдирини

ўзи ҳал қилиш ёки кимгадир топшириш орасидаги фарқни ҳам тушунтириб берди.

- Нега бундай бўлаётганини кўпчилик тушуниши қийин, лекин бу ҳолат нотўғри эканини ҳамма англайди, - дедим мен.

- Айнан шунинг учун фарзандингизга «Яхши ўқи!» маслаҳати унчалик тўғри эмас, - деди Роберт.

- Мактаб тизими фарзандларимизни ҳозирги замон талабига жавоб берадиган тарзда тайёрлаб беради, деб кутиш нотўғри бўлади. Ҳар бир бола янада кўпроқ ва ҳар хил таълим олиши зарур. Болалар қоидаларни, турли хил тамойиллар тизимини билиши керак.

- Бойлар пул қоидалари бўйича ўйин қилдилар, қолган 95 фоиз халқ учун қоидалар бошқача. Бу қоидаларни одамлар мактабда ва уйида ўрганади. Шунинг учун болага «Кўпроқ ўқи, иш топ», деявериш хавфли. Болага ҳозир мураккаб таълим зарур. Мактаблар қанча компьютер ўрнатмасин, қанча пул сарфламасин, ўзи билмаган нарсани бошқаларга ўргатолмайди. Ота-оналар ҳам шундай. Бола зерикмайдиган тарзда унга ҳисоб-китобни қандай ўргатасиз?

- Сиз ўзингиз билмаган ҳолда болага инвестицияни қандай ўргатасиз?

- Мен ўз фарзандимга бежавотирлик ўйинини эмас, тез фикрлаш ўйинини ўқитиш лозим деб биламан.

- Хўш, қандай қилиб болага молия, пул, инвестицияни ўргата оласиз? - деб сўрадим Робертдан. - Қандай қилиб бу ишни ота-оналарга

енгиллаштириш мумкин. Ҳолбуки, улар ўзлари ҳеч нимани билмайди.

- Мен бу предмет бўйича китоб ёздим, - деди Роберт.

- Қани китоб? - сўрадим мен.

- Компьютеримда. Унга туширганимга анча вақт бўлди, фақат бўлак-бўлак, тарқоқ ҳолда. Мен унга қўшимчалар киритяпман, лекин уни тартибга келтирганим йўқ. Мен аввалги китобим кўпчиликнинг севиб ўқийдиган китобига айланганидан кейин иккинчисини ёзишга киришдим.

Ҳақиқатда китоб бўлакчалардан иборат эди. Китобни ўқиб чиққанимдан сўнг унинг ютуғини билдим ва бу ўзгарувчан замонда китобни тартибга келтириб ёзишда ўз ҳиссамни қўшишим мумкинлигини ҳис қилдим. Роберт бунга рози бўлди.

- Болага қандай молиявий информация бериш керак? - деб сўрадим Робертдан.

- Бу ҳар бир боланинг ўзига боғлиқ, - деди у.

Роберт ёшлигидан бой бўлишни истарди ва уни тўғри йўлга солиб турувчи бойвачча отаси борлигидан мамнун эди. «Билим - ютуқ асоси, - дерди Роберт. - Лекин мактаб билимлари қанчалик аҳамиятга эга бўлса, молиявий ва коммуникатив билимлар ҳам шунчалик зарур».

Ниҳоят, Робертнинг бой ва камбағал икки отаси ҳақидаги китоби тайёр бўлди. Унда изҳор қилинган фикрларни у бир умр чуқурлаштириб, ривожлантириб борди. Икки ота орасидаги фарқ келажакни белгилашда муҳим рол ўйнайди.

Китоб мен томондан қўллаб-қувватланди, тартибга келтирилди. Агар ўқувчилар орасида ҳисобчилик касби билан шуғулланадиганлар бўлса, академик китобда берилган билимларингизни қўйиб туриб, Роберт томонидан тавсия қилинаётган теорияларни синчиклаб ўрганинг. Бу теориялар кўпчилик билан қабул қилинган ҳисоб-китоб тамойилларига унча тўғри келмаса ҳам, ҳақиқий инвесторларнинг бажарган ишлари ечимини таҳлил қилишда муҳим рол ўйнайди.

Болаларимизга «Мактабга бор, яхши ўқи, даромадли иш топ» маслаҳатини беришимиз азалдан қолган анъаналаримизга мувофиқ, чунки ҳар доим шундай бўлиб келган. Робертни кўрганимда унинг ғоялари мени ҳайратга солди. Икки ота томонидан тарбияланган Роберт икки хил мақсадни назарда тутди: биринчи ота ўқитардики, ҳар бир инсон агар шунга интилса, фаровонликка эришиши мумкин. Агар сиз бугун боғбон, кўча супурувчи, ҳатто ишсиз бўлсангиз ҳам, ўзингиз ва биродарларингизнинг молиявий аҳволини тузатишга, ўқиб-ўрганиш ва бошқаларни ўқитиб-ўргатишингизга имконият бор.

Эсингизда бўлсин, молиявий билимдонлик шундай жараёнки, у орқали сиз ўз молиявий аҳволингизни тузатиб, муаммоларингизни тўғри еча оласиз. Бугун биз аввал бўлмаган глобал технологик ўзгаришларни кузатмоқдамиз. Ҳозир ҳеч кимда хрустал шар йўқ, лекин бир нарса

ҳаммага тушунарли: кутилаётган ўзгаришлар янада фантастик кўринишга эга. Ким билади, келажак бизларга нималарни тухфа қилади? Нима бўлганда ҳам бизда икки хил фундаментал йўл бор: биринчиси - оқим бўйича сузиб, «бежавотирлик» ўйинини танлаш, иккинчиси эса - ўзингиз ва фарзандларингиз молиявий даҳоларини уйғотиб, «тез фикрлаш» ўйинини танлаш.

І БОБ

БОЙ ОТА, КАМБАҒАЛ ОТА

Менинг икки отам бўлган: бири бой, иккинчиси камбағал. Биринчи отам олий маълумотли, зиёли, фалсафа фанлари доктори унвонига эга, 2 йилда 4 йиллик коллежни тугатган. Кейин Стенфорд университети, Чикаго университети ва Шимолий-Ғарбий университетларда билимини оширган. Ҳар доим стипендия олган. Иккинчи отамнинг билими анча саёз эди.

Иккала отам ҳам мансаб поғоналаридан юқорилаб, керакли ютуқларга эришган, умрлари охиригача меҳнат қилишган. Икковининг ҳам даромадлари етарли эди.

Лекин биринчиси Гавайядаги энг бой одамлардан бўлди, иккинчиси кўпинча молиявий тангликка дучор бўларди.

Биринчиси вафотидан сўнг оиласига бир неча ўн миллион доллар, хайрия муассасалари ва бошқаларни қолдирди. Иккинчиси эса тўлаш керак бўлган қарздорлик чекларини ташлаб кетди.

Иккала отам ҳам кучли иродали, бошқаларга таъсирини ўтказадиганлардан эди. Иккови ҳам маслаҳат берарди, лекин ҳар хил. Иккови

билимга таянарди. Аммо ўқишнинг ҳар хил йўналишини тавсия қиларди. Агарда менинг битта отам бўлганида мен унинг маслаҳатларини қабул қилган ёки рад этган бўлардим. Икки отам бўлгани сабабли менга икки бир-бирига зид бўлган нуқтаи назар тавсия қилинарди: бири - бой отамнинг нуқтаи назари, иккинчиси - камбағалники. У ёки бу нуқтаи назарни қабул қилиш ўрнига мен олдин ўйлардим, иккисини солиштирардим, сўнгра танлардим. Муаммо шунда эдики, бой отам ҳали бойиб кетмаган, камбағал отам ҳали камбағаллашиб кетмаган. Икковлари ҳам ишларини энди бошлаган, оила ва пул муаммоларини ҳал қилишга киришишган эди. Лекин пул масаласида уларнинг нуқтаи назари қарама-қарши эди.

Бири *«Пулга муҳаббат (ҳирс) қўйиш - барча кулфатлар илдизидир»*, деса, яна бири *«Пулнинг етишмаслиги барча офатлар бошланишидир»*, дерди. Кучли таъсир ўтказувчи икки отам бўлгани учун мен, ёш йигитга анча қийин эди.

Мен оталарининг маслаҳатини қулоққа оладиган яхши ўғил бўлишни хоҳлардим, бироқ улар ҳар хил гапирарди.

Кўпинча уларнинг пул тўғрисидаги нуқтаи назарлари бир эмасди ва бу шунчалик бир-биридан фарқ қилардики, менинг қизиқишимни кучайтириб, ўйлантириб қўярди. Ҳар бирининг фикри ҳақида мен узоқ вақт мулоҳаза қилишимга тўғри келарди. Бўш вақтларимда «Нима учун у менга бундай деди?» ёки «Иккинчиси нимага

бундай деди?» деган саволларни ўз-ўзимга берардим.

«Ҳа, у ҳақ. Мен шунга розиман», дейиш ёки «Қария нимани гапираётганини ўзи ҳам билмайди», деб рад этиш қанчалик осон эди. Икки оталик, уларнинг икковини ҳурмат қилишимдан қатъий назар, у ёки бу қарорга келишдан олдин узоқ ўйлаш, фикрлаш, сўнгра қарор қабул қилишга мажбур этарди. Бир нуқтаи назарни қабул қилиш ёки рад этишга нисбатан икки нуқтаи назардан яхшисини танлаш менга кўп фойда келтирди.

Бойларнинг борган сари бойиши, камбағалларнинг қашшоқлашиши, ўрта аҳолининг қарзларга ботишининг сабабларидан бири - пул фанининг мактабда эмас, уйда ўқитилишидир. Кўпчилик одамлар пул тўғрисида ота-оналаридан эшитишади. Камбағал ота-оналар фарзандларига пул ҳақида нимани ўргата олиши мумкин? У бундай дейди: «Мактабга бор, яхши ўқи!» Бола мактабни аъло баҳоларга битириши мумкин, лекин молия тўғрисида унинг ақли кўп нарсага етмайди. Вақт эса ўтиб бўлди...

Пул мавзуси мактабда кўтарилмайди. Мактаблар ўз режалари асосида ўқитади ва қандайдир касбга йўналтирилган билим бериши мумкин. Шунинг учун ақлли банкирлар, ҳисобчилар, шифокорлар мактабда олган юқори билимлари билан молия «фронт»ида бир умр «жанг» олиб боришади.

Давлатларнинг ҳайратланарли қарзга ботишининг асосий сабабларидан бири шуки, олий

маълумотли сиёсатчилар, давлат муассаса бошлиқларининг пул тўғрисидаги маълумотлари саёз бўлатуриб, молия масалалари бўйича давлат аҳамиятига эга бўлган қарорлар қабул қилишади. Янги минг йилликда миллионлаб инсонлар моддий ёрдамга, соғликни сақлашда кўмакка муҳтож бўлса, қандай танглик юзага келишини кўз олдингизга келтира оласизми? Улар ўз оилаларига ёки давлатга қарам, доимий молиявий ёрдамга муҳтож бўлишади. Ижтимоий таъминот, соғликни сақлаш муассасаларининг пул захираси тугаса, нима бўлади? Миллатлар қандай кун кўради? Агар болаларга пул мавзусини камбағал ёки камбағал бўлишга яқинлашаётган ота-оналар ўргатса, нима бўлади?

Менга таъсир кўрсатувчи иккита отам бўлгани учун иккаласидан ўргандим. Оталаримнинг икки хил фикрларидан бирини танлаганимда кимнингдир фикри бошқа бировнинг ҳаётига кучли ва самарали таъсир этаётганини яхши тасаввур қилардим. Масалан, бир отамнинг бундай дейиш одати бор эди: «Мен бундай қилолмайман». Иккинчи отам эса бундай фикр юритишни менга таъқиқлаб, шу гапни қуйидагича айтарди: «Қандай қилиб мен буни қилишим мумкин?» Бу ифодада маъқуллаш ва савол бор. Яқин орада бой бўлиб кетадиган отам буни қуйидагича тушунтирди: «Мен бундай қилолмайман!» деганда инсон ўз мияси ишини тўхтатади. «Қандай қилиб мен буни қилишим мумкин?» деб савол бериб, ўз миянгни ишлатишга мажбурлайсан.

Келажакда бой бўладиган отам ҳамма нарсага эга бўлиш тўғрисида ўйламасди. Дунёда энг қудратли компьютер, яъни мияни машқ қилдириб турарди. «Менинг миям кундан-кунга яхши ишламоқда, чунки мен уни доимо машқ қилишга ўргатганман. Мия қанча кучли бўлса, мен шунча кўп пул ишлайман», дерди у. Унинг фикрича, ким «Мен бундай қилолмайман», деса, ўз миясининг дангасалигини намойиш қилган бўлади.

Иккала отам ҳам кўп ишлашига қарамай, пул масаласига келганда бирининг мияси ухларди, иккинчисиники эса доимо машқ қиларди. Натижада эса бир отамнинг молиявий аҳволи бақувватлашди, иккинчисиники эса кучсизлана борди. Бу бир киши доимо гимнастика залига бориб машқ қилса, иккинчиси эса диванда ўтириб телевизор кўрадиган вазиятга ўхшарди. *Бадан машқи соғлигингизни яхшиласа, мия машқи кўпроқ бойликка эга бўлишга замин яратади. Дангасалик соғлигингиз ва бойлигингиз имкониятларини йўққа чиқаради.*

Оталарим бир хил нарса тўғрисида қарама-қарши икки хил фикрда бўлишарди. Масалан. солиқ тўғрисида бири «Бойлар камбағалларга ғамхўрлик қилган ҳолда, кўпроқ солиқ тўлашлари керак», дерди. Иккинчиси эса «Солиқ ишлаб чиқарувчини жазолайди, ишлаб чиқармайдиганларни рағбатлантиради», дерди. Битта отам «Кўп ўқи, яхши компанияни топиб, ўша учун ишлайсан», дерди, бошқа отам эса

«Кўп ўқи, яхши компанияни топиб, уни сотиб олиш учун интил», дерди. Бир отам «Бой бўлмаганимга сабаб фарзандларим борлиги, яъни сизлар», иккинчи эса «Менинг бой бўлишим кераклигининг сабаби фарзандларим борлиги, яъни сизлар», дерди. Бири тушлик вақтида пул мавзусида гаплашишни таъқиқласа, иккинчиси рағбатлантирарди.

Бири «Иш пулга келиб тақалганда билиб иш тут, таваккал қилма!» деса, иккинчиси «Таваккал қилишни ўрган!» дерди. Бири «Бизнинг уйга энг йирик маблағ жойлаштирилган ва уй энг йирик активимиз», иккинчиси «Менинг уйим - пассив, агар сизларнинг уйингизга энг йирик маблағ жойлаштирилган бўлса, аҳволингиз ёмон», дерди.

Иккала отам маиший хизмат учун ва бошқаларга ўз вақтида тўлайди. Фақат бири айни бошида, иккинчиси охирида. Бири компания ёки давлат одамлари уларнинг етишмовчиликлари тўғрисида ғамхўрлик қилади, деб ишонарди. Уни қўшимча иш ҳақи, ишчи кучини қисқартириш режалари, соғлиқни сақлаш суғуртаси, касаллик бўйича таътил, умумий таътил ва шунга ўхшаш мавзулар жуда қизиқтирарди. У иккита амакиси армияда 20 йил хизмат қилиб нафақага чиққанидан, уларга турли хил қўшимча имтиёзлар борлигидан жуда фахрланарди. Унга соғлиқни сақлаш суғурта тўлови, армиядан бўшатирилганларга бериладиган имтиёзлар жуда ёқарди. У «Мен давлат учун кўп меҳнат қилдим, энди имтиёзларга ҳақлиман»,

дерди. Бошқа отам эса молиявий мустақилликка ишонарди. У турли имтиёзлар устуворлигига тўла қарши эди, чунки бу нарса заиф ва молиявий қарам инсонларни кўпайтиради. У инсонларнинг молиявий мустақил бўлишининг қатъий тарафдори эди.

Бир отам бир неча долларни тежаш тарафдори эди, иккинчиси инвестициялаш билан шуғулланарди. Бири яхши иш топишим учун таъсирли хат-ҳужжат ёзишни ўргатса, иккинчиси эса кучли бизнес режа ёзиш, молия режаларини тузишни ўргатарди. Натижада мен кўшимча ишчи ўри олири яратишим мумкин эди. Иккита кучли отамнинг турли фикрлари самарасини кузатиш менинг ҳаётимга таъсир қилмай қолмасди.

Мен одамлар қандай фикрласа, ҳаёти фикрига ҳамоҳанг келишини кузатдим. Камбағал отам «Мен ҳеч қачон бой бўлмайман», дерди ва бу ҳақиқатга айланди. Бой отам ҳали бой бўлмасданоқ ўзини бойваччалардек тутарди. «Бой одамлар «Мен ҳеч қачон бой бўлмайман», деб айтмайдилар», дерди у. Ҳатто кризисга учраб хонавайрон бўлганида ҳам ўзини бойлардек тутарди. Унинг фикрича, камбағаллик ва хонавайрон бўлиш орасида фарқ бўлиб, камбағаллик - доимий, хонавайрон бўлиш эса - вақтинчалик эди.

Камбағал отам «Пул мени қизиқтирмайди» ёки «Пулнинг аҳамияти йўқ», дерди. Бой отам эса «Пул бу - куч», дерди.

Фикрлашимиз кучи ҳар доим ҳам тўғри бўлавермайди, лекин мен, ёш йигитча учун шу нарса

аниқ бўлдики, мулоҳазаларимизга осойишта муносабатда бўлиш, тушуниш ва назорат қилиш зарур. Менинг камбағал отам кам пул ишлагани учун эмас, балки фикри ва фикрига яраша ҳаракати натижасида камбағалга айланди. Мен - икки отали ёш йигит - турли фикрлардан қайси бирини танлашни аста-секин ўзлаштириб олдим. Кимга қулоқ солишим керак, бойиғами ёки камбағалига?

Иккала отам ҳам таълим олиш, илмли бўлишга ҳурмат билан қараса-да, нимани ўқиш зарурлиги ҳақида турли фикрда эдилар. Бири яхши ўқиб, илмий даражага эга бўлишимни, яхши иш топиб, пул учун ишлашимни, ўз ишининг устаси, ҳисобчи-эксперт ёки коммерсант бўлишимни истарди. Иккинчи отам эса қандай бой бўлишни, пул қандай ишлашини тушунишни, пулнинг инсонга ишлашини таъминлашни ўқитарди. У қайта-қайта шундай дерди: «Мен пулга ишламайман, пул менга ишлайди!»

9 ёшимдан мен бой отамнинг маслаҳат ва кўрсатмаларига риоя қилишни танладим. Шундай қилиб, мен камбағал отамнинг илмий даражаси бўлса ҳам, унинг маслаҳатларига қулоқ солмадим.

РОБЕРТ ФРОСТ ДАРСИ

Роберт Фрост - менинг севимли шоирим (XIX аср охири-XX аср ўртаси). Менга унинг кўп шеърлари ёқди, лекин энг яхши кўрганим -

«Юрилмаган йўлакча». Бу шеърдан мен кундалик ҳаётимда фойдаланаман.

Юрилмаган йўлакча

*Куз маҳали ўрмонда икки йўлак кўринди,
Аммо иккаласидан бирдек юриб бўлмайти.
Мен ягона дайди бўлганим-чун кўп турдим,
Бирига хўп қарадим етганча икки кўзим.*

*Бу йўл бурилиб, айланиб ўрмон четида йўқ бўлди,
Лекин мен бошқасини танладим - юрилмаганини.
Мени мақсадимга етказар, деб йўлакча,
Қопланган эди лек босилмаган майса ила.*

*Аммо шу йўлкачадан юрилса гар бир марта,
Бошқалар ҳам ундан юришади, ҳа, шунда.
Ўша тонгда олдимда икки йўлка ётарди,
Лекин бу йўлкаларга ҳеч из босилмаганиди.*

*Биринчи йўлкачани кейинроққа қолдирдим,
Унинг қаерга олиб боришини кўрсам ҳам.
Иккиландим: орқага қайтмасаканманми, деб,
Буни асрлар оша эндигина мен айтдим.*

*Ўрмонда икки йўлка кўринарди ўшанда,
Ҳеч юрилмаганин танладим, бор гап шунда!*

Роберт Фрост. 1916

Ҳамма гап шунда эдики, мен олий маълумотли отамга қулоқ солмадим, бу оғир кечди. Кимга

қулоқ солишни танлашим билан менинг пул ҳақидаги маълумотим оша борди.

Бой отам мени токи 39 ёшга етгунимча 30 йил ўқитди. Унинг ўғитларининг барчасини ўзлаштирганимдан сўнг у тўхтади. Пул келади ва кетади, лекин агар сиз пулнинг қандай ишлашини билсангиз, уни назорат қиласиз ва бойликни қуришни бошлашингиз мумкин. Аммо *энг қудратли куч - молиявий билим.*

9 ёшимда пулнинг қандай ишлашини ўрганаётганимда отамнинг дарслари анча оддий, энгил эди. Ҳамма нарса айтиб бўлинганида 6 та дарс қолди, бу дарслар 30 йил кетмакет қайтарилди. Менинг 6 та дарс ҳақидаги китобим отам менга қандай ўргатган бўлса, шундай содда қилиб ёзилган. Бу дарслар ҳамма саволларга жавоб, дегани эмас, фақат йўл кўрсатувчи маёқдир. Уни ўрганиб, сиз ва фарзандларингиз бу ўзгарувчан ва ишончсиз дунёда нима бўлаётганидан қатъий назар, бойлик томон дадил қадам ташлайсиз.

II БОБ

1-ДАРС. БОЙЛАР ПУЛГА ИШЛАМАЙДИЛАР

- Ота, қандай қилиб бойиб кетишни менга айта оласизми?

Отам кечки газетани қўятуриб:

- Нима учун бой бўлмоқчисан, ўғлим? - деб сўради.

- Чунки бугун Жимнинг онаси ўзининг янги «Кадиллак» машинасида келди. Жимми ва учта ўртоғини олиб, денгиз соҳилидаги уйига дам олишга кетишди. Бизни таклиф қилишмади, чунки биз камбағал болалар эмишмиз.

- Шундай дейишдими? - деб сўради отам.

- Ҳа, шундай дейишди, - дедим мен йиғлагандай бўлиб. Отам секин калласини лиқиллатиб қўйди. Кўзойнагини тўғрилаб, газета ўқишга тушди. Мен жавоб кутиб турардим.

1956 йил бошланган эди. 9 ёш эдим. Тақдир тақозоси билан мен бойларнинг болалари ўқийдиган мактабда ўқирдим. Шаҳар бой-ваччалари, бошқарма бошлиқлари, банкирлар, шифокорлар, тадбиркорлар ва бошқалар болалари шу мактабда б-синфгача ўқирди. Шундан

кейин бойваччалар болаларини бошқа махсус мактабга ўтказишарди.

Бизнинг оиламиз кўчанинг бойваччалар яшайдиган томонида турарди, шунинг учун мен шу мактабда ўқирдим. Кўчанинг бошқа томонида турганимда бўлак мактабга, камбағалроқ оила болалари ўқийдиган мактабга борар эдим. Бизга ўхшаганларга хусусий мактаблар йўқ эди.

Ниҳоят, отам газетани қўйиб:

- Ўғлим, бой бўлмақчи бўлсанг, пул ишлашни ўрганишинг керак, - деди.

- Қандай қилиб? - сўрадим мен.

- Қаллангни ишлат! - деди отам.

ҲАМКОРЛИК ЗАРУРАТИ

Эртасига мен ўртоғим Майкга отамнинг гапларини айтиб бердим. Мен ва Майк шу мактабда ўқийдиган камбағал болалардан эдик. Биз жуда камбағал бўлмасак-да, ўзимизни шундай сезардик, чунки бошқа болаларнинг янги велосипедлари, янги бейсбол қўлқоплари, хуллас, ҳамма нарсалари янги бўларди. Отам «Ниманидир хоҳласанг, ишлаш керак», дерди. Кўп нарсани хоҳлардик. Лекин 9 ёшли болалар учун иш йўқ эди.

- Пул ишлаш учун нима қилишимиз керак? - сўради Майк.

- Билмайман, - дедим. - Сен менинг ҳамкорим бўлишни истайсанми?

У кўнди ва ўша куни Майк менинг биринчи ҳамкоримга айланди. «Қандай иш қилсак

экан?» деб кўп ўйладик. Баъзан Жимми ва унинг ўртоқларига ҳавасимиз келиб, пул ишлаш йўлини янада кўпроқ излашга тушардик. Ниҳоят, Майк қачондир китобда ўқиган бир ғояни айтди. Икковимиз ишга киришдик.

Кейинги ҳафталарда Майк билан тиш пастасидан бўшаган тубикларни йиғдик. Қўниқўшнилардан бўшаган тубикларни ташлаб юбормасликларини илтимос қилардик. Кўпчилик рози бўлиб, «Нима қилмоқчисизлар?» деб сўрарди. Бунга биз «Ҳозирча айтолмаймиз, чунки бу ишимизнинг сири», дердик. Бўш тубиклар борган сари кўпайиб, унинг бир чеккасини банд қила бошлади. Онамга бу иш ёқмади ва уйни тез бўшатишни талаб қилди. Онамга ялиниб бироз чидашини сўрадим. Онам бизга бир ҳафта муҳлат берди. Майк қўниқўшниларга кўп тиш ювиш фойдали эканини тушунтириб, тубикларнинг бўшашини тезлаштирди. Мен маҳсулот чиқарадиган ускуна йиға бошладим. Тубиклар у вақтда қўрғошиндан қилинарди. Биз Майк билан қўрғошин тубикларни эритиб, ундан никелни ажратиб олишимиз керак эди. Бунинг учун тубикни куйдириб, бўёқдан тозалаб олишимиз, сўнгра метал тоғорада эритиб, уни махсус тайёрланган қолипга қуйишимиз керак бўларди. Эритма қотганидан кейин картон ва алебастрдан ясалган қолип ўртасидан иккига бўлинса, ичидан никел ажралган ҳолда чиқарди.

Ана шу ишлар билан машғул бўлиб турганимизда отам ўз машинасида дўсти билан келиб

қолди. Биз эритмани қолиптарга қуймоқда эдик.

- Болалар, нима қияпсизлар? - деб сўради отам.

- Сиз айтганни қияпмиз, биз бой бўлишни хоҳлаймиз! - дедим.

- Ҳа, биз Роберт билан ҳамкормиз! - деди Майк.

Отамга қолипни ўртасидан ёриб ичида ажратилган никелни кўрсатдим.

- Сизлар эритилган қўрғошиндан никелни ажратяпсизми? - деб сўради, сўнгра бизга ётиғи билан бу иш қонунга хилоф, бундай қилиш мумкин эмас, деб тушунтирди отам. Ўртоғи эса:

- Майли, уларни ўз ҳолига қўй, балки уларда талант пайдо бўлгандир, - деб юпатди.

- Сизлар ўзингизга хос фикрлаб, яхши ихтиро қилибсиз. Шундай изланишда бўлинг. Мен сизлар билан фахрланаман! - деди отам.

Майк ва мен жимгина турардик. Бизга яхши гаплар айтилгани билан «Энди нима қилиш керак?» деган савол турарди. Бизнесимиз туғилди-ю ўлди.

- Жимми ўртоқлари билан ҳақ. Биз камбағалмиз! - дедим Майкга қараб. Отам бу гапимни эшитиб деди:

- Болалар, сиз осон енгилсангиз - камбағалсиз. Энг асосийси - сиз ниманидир қилдингиз. Кўпчилик бой бўлишни орзу қилади ва қуруқ гапдан у ёққа ўтмайди. Сизлар ниманидир қилдингиз-ку. Яна қайтараман, мен сизлар билан фахрланаман! Фақат изланишдан тўхтаманг.

- Ота, нега сиз бой эмассиз? - деб сўрадим отамдан.

- Чунки мен мактаб ўқитувчиси касбини танладим, ўқитувчилар бой бўлиш тўғрисида ўйламайдилар. Менга болаларни ўқитиш ёқади. Сизларга ёрдам беролмаганимдан афсусдаман, мен ҳақиқатда пул ишлашни билмайман, - деди отам ва қўшиб қўйди, - биласизми, агар ростдан бой бўлишни истасангиз, мендан эмас, Майкнинг отасидан сўранглар. Менинг ва Майк отасининг банкири битта киши. У ҳар доим «Пул топишда Майкнинг отасига етадигани йўқ», деб мақтайди.

Майк ҳайрон бўлди.

- Унда нима учун бизда яхши машина, чиройли уй йўқ?! - деб сўради Майк.

- Яхши машина, чиройли уй сенинг бой-лигингни кўрсатмайди. Жиммининг отаси шакар плантациясида ишлайди. У мендан унча фарқ қилмайди. У компанияга ишлайди, мен давлатга. Машинани компания беради. Шакар компанияси ҳозир молиявий қийинчиликларга дучор бўлмоқда, агар бу давом этса, Жиммининг отаси ҳамма нарсасидан жудо бўлиши мумкин. Сенинг отанг эса, Майк, билишимча, империя тузятти, бир неча йилдан кейин у энг бадавлат одамлардан бўлади, - деди отам.

Бизда яна умид пайдо бўлди. Энди Майкнинг отаси билан гаплашиш режасини туза бошладик. Майкнинг отаси жуда кўп ишларди. Эрта тонг кетиб, ишдан кеч қайтарди. Майк отасининг омборхоналари, қурилиш компанияси, бир неча дўконлари, учта ресторани бор экан. Майк отаси билан гаплашиб кўриб, менга қўнғироқ қиладиган бўлди.

Ниҳоят, соат 20.30 да телефон жиринглади ва Майк отаси кўнгани, шанба эрталаб қабул қилишини айтди.

Шанба эрталаб 7.30 да мен Майкнинг уйига равона бўлдим. Биз ўртоғим билан унинг отаси қабулига кирганимизда соат 8.00 эди. Майкнинг отаси ишни бир соатча олдин бошлаганди. Унинг кўрсатмаларини кутаётганлар, телефонда гаплашмоқчи бўлганлар кўп бўлгани учун биз ичкарида ўтирдик.

- Бу одамлар ким? - деб сўрадим Майкдан.

- Бири йўл қурилиши бошлиғи, анави аёллар ресторани бошқарадилар, яна бири омборхонада ишлайди, - деб тушунтирди Майк. Бирдан Майкнинг отаси кириб келди. Биз ўрнимиздан туриб кутиб олдик.

- Тайёрмисизлар, болалар? - сўради у. Биз бошимизни силкитиб

- Ҳа! - дедик.

Майкнинг отаси бақувват, бўйи 1 м 80 см, оғирлиги 90 кг.ча бўлиб, унда куч-қувват сезилиб турарди. Менинг отамнинг бўйи ундан бироз баланд эди. Уларнинг бир-бирига ўхшаш жойлари кўп эди.

- Майк айтдики, сизлар пул ишлашни ўрганмоқчи эмишсизлар. Шундайми, Роберт? - сўради Майк отаси. - Мен сизларни ўқитаман, лекин мактабдагидек эмас. Сиз менга ишлайсизлар, мен сизларни ўқитаман. Ишламасангиз, ўқитмайман. Мактабдагидек ўтириб эшитамиз, десангиз, вақтни бекорга ўтказган бўламан. Таклифимни қабул қиласизми ёки йўқми?

- Аввал сўрасам, бўладими? - сўрадим мен.

- Йўқ, қабул қиласиз ёки қилмайсиз. Менинг ишим кўп, вақтим зиқ. Агар сиз қарор қабул қилолмасангиз, ҳеч қачон пул ишлашни ўрганолмайсиз. Имкониятлар келади ва кетади. Тез қарор қабул қилишни ўрганиш зарур. Сизларда шундай имконият бор. 10 сония вақт бераман, - деди Майкнинг отаси...

- Биз розимиз, - дедик биз.

- Яхши, 10 дақиқадан кейин Миссис Мартин келади. У билан кетасизлар ва дўконда ишлайсизлар. Соатига 10 цент тўлайман, ҳар шанба 3 соатдан ишлайсизлар.

- Бугун мен бейсбол ўйнашга боришим керак...
- деб гап бошладим.

- Ҳа ёки йўқ, - кескин тўхтатди Майкнинг отаси.

- Майли, - деб бейсбол ўрнига ишга кетдим.

30 ЦЕНТ

Шанба соат 9.00 да Майк ва мен Миссис Мартинга ишлай бошладик. Мисс Мартин кўнгли очиқ, яхши аёл эди. «Сизлар менга ўфилларимни эслатяпсиз, улар катта бўлиб, алоҳида яшашади», деди у. Биз дўкондаги консерваларни олиб, чангини артиб, яна пирамида қилиб тахлардик. Бу жуда зерикарли иш эди.

Майкнинг отасини мен «бой отам» деб атаيمان. У 9 та шундан дўкон эгаси эди. Дўконлар олдида машина турар жойи бўлиб, келиб тўхтаганда чанг кўтарилиб ичкарига кирарди. У вақтда Гавайяда

кондиционерлар йўқ эди. Иссиқ бўлгани учун эшиклар очиқ бўларди.

Шундай шароитда 3 соат ишлаб, 30 цент топар эдик. Бу бизларни унча хурсанд қилмасди, чунки 30 центга бирор арзигулик нарса бермасди. Тўртинчи ҳафтада ишдан бўшашга тайёр эдик. Мен пул топишни ўрганиш учун ишлашга рози бўлган эдим. Энди қул бўлиб ишляпман. Биринчи шанбадан бери Майкнинг отасини кўрганим йўқ.

- Мен ишдан кетаман, - дедим Майкга. У кулиб юборди.

- Нега куласан? - сўрадим жаҳлим чиқиб.

- Отам шундай бўлишини айтувди, кетишингдан олдин у сен билан учрашмоқчи, - деди Майк.

- Отам сенинг отангга нисбатан бошқача ўқитади, сенинг отанг кўп гапиради; меники эса камгап. Сен шанбани кут, отам билан учраштираман.

ШАНБА УЧРАШУВИ

Мен учрашувга тайёрландим. Менинг ҳақиқий отам, яъни камбағал отамнинг ундан жаҳли чиқаётган эди. Унинг фикрича, Майкнинг отаси, яъни «бой отам» болалар меҳнати қонунини кўпол бузгани учун текширувлар ўтказиб, иш ҳақини камида соатига 25 центга оширишни талаб қилди. Агар маош оширилмаса, тезда ишдан бўшашимни талаб этди.

Шанба соат 8.00 да мен Майкнинг уйига кириб бордим. Унинг отаси «Ўтир ва кут», деди,

Ўзи эса ишлари билан машғул бўлди. Мен ўтириб кутдим. 45 дақиқа ўтди, у ҳамон ўз ишлари билан банд эди. Бир соатдан сўнг бой отам ўз офисига мени таклиф қилди.

- Билишимча, сен иш ҳақини оширишимни талаб қиляпсан, акс ҳолда бўшамоқчисан, шундайми?

- Сиз келишувимизга риоя қилмаяпсиз! «Ишласангиз, ўқитаман», деган эдингиз. Биз ишляпмиз, сиз ўқитмаяпсиз. Бизни ҳеч нарсага ўргатмадингиз. Сиз ёлфончисиз, шаҳардагилар ҳаммаси шу фикрда. Сиз бахилсиз. Ҳамма пулларни олиб, бошқалар билан ишингиз йўқ. Мени шунча кутдирдингиз!

Бой отам айланадиган стулида ўтириб менга тикилди.

- Ёмон эмас, - деди у. - Бир ой ўтмасдан сен менинг кўпчилик ишчиларим каби гапиряпсан.

- Нима? - деб сўрадим уни тушунмасдан. - Мени ўқитасиз, деб ўйлабман, сиз эса мени қийнаяпсиз.

- Мен сени ўқитяпман, - деди бой отам.

- Нимага ўргатдингиз? Ҳеч нарсага! Мен билан бирон марта гаплашмадингиз. Сиз тўғрингизда керакли жойга хабар бериш керак. Бизда болалар меҳнати ҳақида қонун бор. Отам давлатга ишлайди, сиз тўғрингизда керакли одамга айтиши мумкин.

- Ана энди сен мен ишдан ҳайдаган ёки ўзлари кетган кўпчилик ишчилар каби гапираётибсан, - деди бой отам

- Энди нима дейсиз?! Сиз алдоқчисиз, мени ҳеч нарсага ўқитмадингиз.

- Сени ҳеч нарсага ўқитмаганимни қаердан биласан?

- Сиз мен билан бир марта ҳам гаплашмадингиз.

- Ўқитиш деганда гаплашиш ва лекциялар эшитишни тушунасанми?

- Ҳа, - дедим мен.

- Мактабларда ана шундай ўқитишади-да, - деди у кулиб. - Ҳаёт - энг яхши ўқитувчи. Ҳаёт сен билан гаплашмайди. Ҳаёт мактаби ҳамма томонингдан уриладиган турткига ўхшайди. Ҳар бир туртки - ҳаёт сўзи: «Уйғон!» Сени нимагадир ўқитмоқчиман.

«Нима деяпти? - сўрардим ўзимдан унинг гапларини тушунмасдан. - Кетаман, у билан гаплашиш бефойда».

- Агар сен ҳаёт дарсларини ўрганиб олсанг, фақат ютасан. Бўлмаса, ҳаёт сени туртаверади. Одамлар ўзини икки хил тутати: бири - ҳаёт уни туртса ҳам, ҳатто тепса ҳам, индамай юраверади. Иккинчиси - ҳаёт уни туртса, жаҳли чиқади, турткига туртки билан жавоб беради - бу ким бўлмасин, бошлиғими, ишими, эрими, хотиними... Баъзи бирлар оёқ-қўлини кўтариб таслим бўлади, баъзилари курашади. Камчилик ҳаёт дарсини уқиб, олдинга ҳаракат қилади. Ким буни тушунса, ўзини ҳар томондан туртиб олдинга ҳаракат қилишни ўргатаётган ҳаётни олқишлайди.

Камчилик одамлар ўзларига нимадир кераклигини биладилар, ниманидир ўрганишни хоҳлайдилар. Улар сабоқ оладилар ва олдинги қараб ҳаракат қиладилар. Кўпчилик эса сенга ўхшаб тез таслим бўлади. Агар сен буни яхши тушуниб етсанг, ақлли, бой-бадавлат ва бахтиёр инсон бўлиб улғаясан. Бўлмаса, бошингга тушаётган кулфатларда кам иш ҳақи тўланишини, ишнинг ёмонлигини, хўжайинингни бир умр айблаб ўтасан. Сен шундай ҳаёт кечирасанки, худди бир мўъжиза рўй берадики, сенинг барча пул муаммоларингни ҳал қилади, лекин бу мўъжизани бир умр кутсанг ҳам, рўй бермайди.

Уни эшитаётганимни билиш учун бой отам менга синчиклаб қаради, мен унга қарадим. Кўзларимиз учрашди. Менга унинг гаплари етиб келди, унинг ҳақлигини сездим. Ўзим ниманидир менга ўргатишини сўраб, яна уни айбламоқда эдим.

Бой отам давом этди:

- Агар ҳаёт сени ҳар туртганида мағлуб бўлаверсанг, сен кучсиз, иродасиз бўласан. Агар сен ҳамма ишларни бир қолипда бажарадиган, тўғри йўлдан борадиган, ўзингни турли хавфгагарчиликлардан ҳимоя қиладиган бўлсанг, ҳеч қачон рўй бермайдиган мўъжизани кутиб яшасанг, сен кучсиз ва иродасизлардансан. Унда сен вайсақи қариядек ўлиб кетасан. Кўп меҳнат қилганинг учун ҳамма сени яхши кўради, дўстларинг кўп бўлади, лекин ҳаёт сени қуллик қопқонига туширади. Сен таваккал қилишдан

қўрқасан. Сен ғалаба қилишни хоҳлардинг, лекин сенда ютқазиб қўйиш қўрқинчи ғалаба қувончидан кучли. Сен ҳеч қачон ғалаба қилишга интилмаганингни ҳис қилиб, бир умр эзилиб яшайсан.

Бизнинг кўзларимиз яна учрашди. 10 сонияча бир-биримизги тикилиб турдик.

- Демак, мени туртаётган сиз экансиз-да! - сўрадим ундан.

- Шундай деса ҳам бўлади, - деди бой отам кулиб. - Сенга ҳаёт мазасини тотиб кўришингга имкон бердим.

- Қанақа ҳаёт мазаси?! - жаҳлим чиқиб сўрадим мен.

- Сизлар биринчи бўлиб қандай қилиб пул ишлаш мумкинлигини мендан сўраган ишчиларимсиз. Менда 150 дан кўпроқ ишчи ишлайди, уларнинг ҳеч бири мен пул ҳақида нима билишимни сўрамади. Улар иш тўғрисида, шароитлар, маош ҳақида сўрашади, лекин қандай қилиб пул ишлаш мумкинлиги ҳақида қизиқишмайди. Уларнинг кўпчилиги нимага ишлаётганини тўла тушунмай, пулга ишлаб ҳаётининг энг яхши йилларини ўтказади. Сизларга пул ишлашни ўргатиш учун ҳаётий шароит яратиб, 10 цент тўлаб ишлатдим. Сизларга бунга гапириб бериш мумкин эди, лекин тушунмас эдингиз. Ҳаёт сизни бироз турткиласин, дедим, шунда мени яхшироқ тушунишингиз мумкин.

- Атига 10 цент учун сизга ишлаб мен нимани тушундим? Сиз ёмон одам эканингизни, барча ишчиларингизни эксплуатация қилишингизни-

ми? - сўрадим мен. Бой отам қаттиқ кулиб менга қаради.

- Сен, яхшиси, фикрингни ўзгартир. Мени айблайверма ва ҳамма нарсага мени сабабчи қилиб кўрсатма. Агар ҳамма нарсага мени айбдор қилсанг, мени ўзгартиришингга тўғри келади. Агар ўзингни сабабчи санасанг, ўзингни ўзгартирасан, ниманидир ўрганасан, ақллироқ бўласан. Кўпчилик ҳаммани ва ҳамма нарсани ўзгартирмоқчи бўлади, фақат ўзини эмас. Сенга айтаманки, *бошқаларни ўзгартиришдан кўра ўзингни ўзгартириш осонроқ.*

- Мен тушунмаяпман, - дедим.

- Ўзингнинг муаммоларинг учун мени айблайверма, - деди бой отам. - Айб менда деб ўйлаб сен қандай иш тутасан?

- Агар иш ҳақини оширмасангиз, ишдан бўшайман, - дедим.

- Кўпчилик шундай қилади, улар ишдан бўшашади, бошқа иш излашади, ойлиги кўпроқ, енгилроқ, лекин янги иш, юқорироқ иш ҳақи улар муаммосини ечмайди.

- Унда муаммони нима ҳал қилади? 10 центни олиб суюниб юришми?! - сўрадим мен.

- Одамлар шунга кўникадилар, оилалари қийналади, иш ҳақи ортишини кутишади, баъзилари иккинчи ишни қидиришади, худди маошнинг бироз ошиши улар муаммосини ҳал қиладигандай.

Унинг гапларини эшитиб ҳаёт мазаси қандайлигини тушуниб борардим.

- Муаммони нима ҳал қилади? - яна сўрадим.

- Мана бу! - деди отам бошимга астагина тақиллатиб.

Шундай қилиб, у ўзининг бошқача нуқтаи назарини белгилади. Бу унинг бошқалардан ажралиб туришини ва Гавайядаги энг бой одамга айланишини таъминлади. Менинг камбағал, лекин олий маълумотли отам эса бир умр етишмовчиликлар исканжасида яшади. Бу нуқтаи назар муаммолар ечими эди. Буни бой отам минг марталаб қайтарди ва бу менга биринчи дарс бўлди:

****Камбағал ва ўрта аҳоли пулга ишлайдилар.***

****Бойлар пулни ўзларига ишлашга мажбур қиладилар.***

Ўша шанба тонгида мен янги ғояни билдим, бу эса отам ўргатган ва ўзим билган нуқтаи назардан фарқ қиларди.

Иккала отам ҳам мени ўқитишни исташган, лекин турлича. Менинг олий маълумотли отам ўзи нима қилган бўлса, шуни менга тавсия қилган: «ўғлим, яхши ўқи, чуқур билим ол, яхши иш топ!» Бой отам эса менга пулнинг қандай ишлашини, пулни ўзимча ишлашга мажбур қилишни ўргатишни ният қилган. Худди мана шу билим мени ҳаётда олдинга интилишга бошлаган.

Менинг бой отам биринчи дарсини давом эттирди.

- 10 центга ишлаб жаҳлинг чиққани мени қувонтирди; агар шунга кўникиб ишлайверганингда сени ўқитишдан воз кечирдим.

Ҳақиқий ўқиш қувват, ҳаяжон, чексиз истакни тақозо қилади. Пул масаласига келганда кўпчилик бежавотирликни, яъни таваккалсиз иш тутишни яхши кўради, борини йўқотишдан хавотирда бўлади.

- Шунинг учун улар кам иш ҳақига рози бўлишадими? - сўрадим мен.

- Ҳа, - деди бой отам, - баъзи бирлар фикрича, мен ўз ишчиларимни эксплуатация қиларканман, кам иш ҳақи тўлар эканман. Лекин одамлар ўзларини ўзлари эксплуатация қилишади, чунки борини йўқотиш қўрқуви уларни шунга мажбур этади.

- 10 цент иш ҳақи беришингиз сабаби шу эканда! Бу менинг дарсимнинг бир қисми! - дедим мен.

- Сенинг отанг яхши ўқиб, олий маълумотли бўлди, у яхшигина иш ҳақи олади, шунга қарамай, қарзга ботиб ётибди. Кўпчилик қанча кўп пул ишласа, шунчалик кўп қарзга ботади. Улар мактабда пул ҳақида ҳеч қандай билим олмаганлар ва пулга ишлаш керак, деб тушунишади.

- Сиз бунга ишонмайсизми? - сўрадим мен.

- Ундай эмас, агар сен пулга ишлашни ўрганмоқчи бўлсанг, мактабда ўқийвер. Агар пулни ўзингга ишлатишни ўрганмоқчи бўлсанг, сенга ўргатаман.

- Бошқалар бунга ўрганишни хоҳламайдиларми? - сўрадим мен.

- Йўқ, - деди бой отам. - Чунки пулга ишлаш осон, бежавотир. Борини йўқотиш қўрқуви

одамларни ишига боғлаб туради. Ишдан маҳрум бўлиш қўрқуви, тўлашга пул йўқлиги қўрқуви, ҳамма нарсани бошидан бошлаш қўрқуви - буларнинг ҳаммаси одамларни пулнинг қулига айлантиради. Пулни ўзига ишлашга мажбур қилиш эса - ўқитишнинг бошқача усули.

Биз бироз жим ўтирдик, менинг ўртоқларим бейсбол ўйинини бошлайдиган вақт бўлди. Лекин менинг қандайдир сабабларга кўра Майкнинг отасига ҳурматим ортиб бормоқда. 10 центга унга ишлашга рози бўлганимдан мамнун эдим. Мен энди мактаб ўртоқларим билолмайдиган кўп нарсани ўрганиб оламан.

- Ўқишга тайёرمىсан? - сўради бой отам.

- Албатта! - жавоб бердим мен.

- Мен ўз сўзимда тураман. Сени ўқитишни узоқдан бошладим. 9 ёшингда пулга ишлаш нималигини билдинг, сен ишлаган бир ойни 50 йилга кўпайтирсанг, одамлар бир умр нима билан шуғулланишларини кўз олдинга келтирасан. Уч соатга 30 цент олганингда нимани ҳис қилдинг? - сўради бой отам.

- Худди текинга ишлагандай хафсалам пир бўлди, - дедим.

- Кўп ишчилар ҳам ишлаган пулига қараб худди шуни ҳис қилади, айниқса, турли солиқларни ушлагандан сўнг. Сен-ку ҳақингни юз фоиз олдинг...

- Ишчилар ҳамма ишлаган ҳақини тўлаолмайдилар, демоқчимисиз? - сўрадим мен.

- Албатта, ҳукумат ўзининг улушини биринчи бўлиб олади. Сен пул ишласанг ҳам, солиқ

тўлайсан, харажат қилсанг ҳам, солиқ тўлайсан, пулингни банкда сақласанг ҳам, солиқ тўлайсан.

- Одамлар нима учун бунга кўникади? - сўрадим мен.

- Бойлар бундай қилишга йўл қўймайдилар, мен отангдан кўп пул ишлайман, лекин у кўп солиқ тўлайди. Солиқлар сен ўрганмоқчи бўлган нарсанинг бир қисми, холос. Энди мен бир нарсани билмоқчи эдим, пул ишлашни ўрганишга бўлган иштиёқ сенда пасаймадими?

- Йўқ, - дедим мен.

- Ундай бўлса, бориб ишлайвер, энди сенга иш ҳақи тўламайман, - деди бой отам.

- Бу инсофдан эмас, иш ҳақи тўлашингиз керак, - дедим.

- Ҳеч нарса тўламайман, пулга ишламасликни ўрганмоқчи эдинг-ку, - деди у.

Қулоғимга ишонмасдим, мен унинг олдига иш ҳақини оширишини талаб қилиб келсам-у менга бепул ишлашни таклиф қилса...

- Каллангни ишлат, шунда сенга берилган имконият учун ташаккур айтасан ва тез орада бойиб кетасан, - деди бой отам яна.

1-ДАРС. БОЙЛАР ПУЛГА ИШЛАМАЙДИЛАР

Мен энди пулсиз ишлаётганимни ўз отамга айтганим йўқ, у буни барибир тушунмасди.

Уч ҳафта Майк ва мен уч соатдан ҳар шанба бепул ишладик. Иш менинг жонимга тегмади. Йўқотганим бейсбол ўйини бўлди, холос.

Уч ҳафтадан сўнг Майкнинг отаси ўзининг машинасида келиб дўконга кирди, миссис Мартин билан сўрашди. Сўнгра иккита музқаймоқ сотиб олди-да, бизни чақирди. Музқаймоқни бературиб:

- Ишлар қандай? - деб сўради.

- Яхши, - деди Майк.

Мен ҳам бошимни лиқиллатиб қўйдим.

- Яна у-бу нарсага ўқиймизми? - деб сўради у. - Ҳаётда катта «қопқон»га тушиб қолмасликни ўрганиш зарур. Болалар, каллангизни ишлатиш вақти келди. Олдингизда ҳаёт мактабининг энг катта дарсларидан бири турибди. Агар буни ўзлаштирсангиз, сизнинг ҳаётингиз эркин ва фаровон бўлади. Ўзлаштирмасангиз, кўпчилик каби бир умр ишлаб, нафақага чиқишни интизорлик билан кутиб ётасиз. Хўш, мен сизларга соатига 25 цент тўлайман, - деди бой ота.

- Сизга ишлаётган одамлар ҳаммаси яхши инсонлар-ку, кўп ишлашади, сиз улар устидан куляпсизми? - сўрадим мен.

- Миссис Мартин менга онамдай, унга қаттиққўллик қилмайман. Сизларга эса бир нарсани тушунтирмоқчиман, фикрларингизни кенгайтирмоқчиман, токи сизлар атрофингизда бўлаётган ишларни англаб боринг. Буни кўпчилик кўрмайди ва тушунмайди, чунки уларнинг фикрлаш доираси тор. Кўпчилик ҳаёт қопқонида эканини сезмайди.

Биз Майк билан бой ота гапларини унча тушунмадик.

- Нима, 25 цент сизларга ёқмадими? - сўради у. Менга ёқиб турган бўлса ҳам, «Йўқ», дедим.

- Яхши, унда мен сизларга бир соатга бир доллар тўлайман, - деди бой ота кулиб. Энди менинг юрагим қинидан чиқай, деб ура бошлади. Бу биз учун катта пул эди. Ичимда «Ол, ол, бу катта пул», дердим, лекин барибир жим турдим.

- Майли, соатига икки доллар тўлайман, - деди бой ота. Бундай пул мени бойваччалар қаторига кўшиши мумкин эди. Кўзимга янги велосипед, бейсбол қўлқоплари, ўртоқларимнинг менга ҳаваси кўриниб кетди. Жимми ҳам шунда мени камбағал дея олмасди. Лекин мен барибир жим туравердим.

Кўлимиздаги музқаймоқ ерга оқиб тушди, биз ҳаяжон билан бой отани синчиклаб ўрганардик. У эса бизни кузатарди, йўлдан оздирмоқчи эди, назаримда. Ҳар бир инсон қалбида кичкинагина бўш жой бўлиб, шу орқали уни сотиб олиш мумкин. Бундан ташқари, инсон қалбининг бир чеккасида куч, ирода ҳам ётадики, уни ҳеч қандай пулга сотиб ололмайсиз. Муаммо шундаки, керакли вақтда инсон қайси йўлни танлайди?

- Майли, соатига 5 доллар тўлайман, - деди у. Бой отанинг бу сахийлигидан мен ўзимни тутиб олдим. Қалбимда хотиржамлик ҳисси жўш урарди. Ичимдаги ирода, куч уйғонди. Энди мени сотиб олиш мумкин эмасди.

- Яхши, - деди бой ота, - кўп одамларнинг ўз баҳоси бор, чунки улар қалбида кўрқув ва

хасислик яшайди. Аввал пулсиз қолиш қўрқуви бизни зўр бериб ишлашга мажбур қилади. Пулга эга бўлсак, турли хил буюмларни сотиб олиш истаги пайдо бўлади. Бора-бора биз истаклар ва хасислик тўрига илинамиз. Шунда ҳаёт қолипи намоён бўлади.

- Қанақа қолип? - деб сўрадим мен.

- *Эрталаб туриш, ишга бориш, ишдан қайтиш, қарзларни тўлаш... Бу қолипга тушган одамларнинг ҳаёти қўрқув ва хасислик билан бошқарилади. Ҳатто уларнинг пуллари кўпайса ҳам, худди шу қолипда иш тутадилар, аммо фақат харажатлари кўпаяди. Мана шу «каламушлар пойгаси» дейилади.*

- Бошқа йўл ҳам борми? - сўради Майк.

- Бор, лекин камдан-кам одамлар бу йўлни топадилар.

- Қанақа экан бу йўл? - сўрадим мен.

- Менда ишласаларингиз ва ўқисаларингиз, бу йўлни билиб оласизлар. Шунинг учун мен сизларга иш ҳақи тўламай қўйдим.

- Балки пулсиз ишлашдан бироз чарчаганимизни айтарсан, - деди Майк менга.

Бой ота давом этди:

- Биринчи қадам - ҳар доим тўғри гапириш. Нимани сезаётган бўлсангиз, ўзингизга ўзингиз тўғри гапиринг. Бошқаларга гапирманг. Фақат ўзингизга!..

- Миссис Мартин ва сизда ишлаётганлар бундай қилишмаяпти, деб ўйлайсизми? - сўрадим мен.

- Жуда ҳам ишонавермайман, бунинг ўрнига улар пул бўлмаслигидан кўрқувга тушадилар. Кўрқув билан курашиш ўрнига эса унга қаттиқроқ бериладилар. Натижада ҳаяжонлари фикрлашдан устун келади. Каллаларини ишлатиш ўрнига ҳаяжонга берилишади. Улар биринчи долларни олишлари билан суюниш, истак ва хасислик ҳислари ақлни ишлатиб фикрлашдан устун келади.

- Уларнинг ҳис-туйғулари ақлсиз фикрлашга олиб келади, демоқчимисиз? - деб сўради Майк.

- Тўппа-тўғри. Ҳақиқатни тан олиш ўрнига улар ҳис-туйғуга берилишади. Улар кўрқишади, ишга боришади. Пул топса, кўрқув йўқолади, деб ўйлашади. Лекин бундай бўлмайди. Бу эски кўрқув яна пайдо бўлади. Улар яна ишга боришади, пул кўпайса, кўрқув йўқолади, деб ўйлашади. Яна ундай бўлмайди. *Миллионлаб одамларни бу эски кўрқув кечаси билан қаттиқ ҳаяжонда сақлайди. Пул улар ҳаётини бошқаради. Пул одамлар ҳис-туйғуларини, истакларини, қалб ва руҳларини назорат қилади.*

Бой ота жим бўлиб қолди. Мен Майк билан унинг гапларини тушунишга ҳаракат қилардик, лекин кўп нарса ноаниқ эди.

У давом этди:

- Мен сизларнинг ҳаёт қопқонига тушиб қолмаслигингизни хоҳлардим, чунки *оддий бой бўлиш ҳам ҳамма муаммоларни ечмайди.*

- Нима учун? - сўрадик биз.

- Аввал истак нималигини билиб олайлик. Кимдир пул топиш истагини хасисликка тенг-

лаштиради, лекин бундай эмас. Кўпроқни, яхшироқни, чиройлироқни иташ табиий ҳол. Демак, одамлар ўз истаklarини қондириш учун пул ишлашга боришади. Пулга хурсандчилик сотиб олишади, сотиб олинган шодлик кам кўринади, одамларга каттароқ хурсандчилик керак. Катта хурсандчилик катта пул талаб қилади. Одамлар ишлайверади, ишлайверади, худди пул уларнинг нотинч қалб ва руҳларини тинчлантирадигандек. Лекин бой одамларда ҳам бу муаммо ҳал бўлмайди. Аслида бой одамларнинг бой бўлиши уларнинг истагида эмас, балки қўрқувида. Бойлар камбағал бўлиш қўрқувини пул ҳал қилади, деб ўйлашади, тонналаб пул йиғишади, қўрқув ҳисси эса орта боради. Улар ҳамма бойликларини йўқотишдан қўрқадилар. Баъзи бир одамлар беҳисоб пулга эга бўлишига қарамай, тинимсиз меҳнат қилишади. Менинг бир дўстимни миллионлаб пули бўлса ҳам, камбағаллик даврига нисбатан ҳозир кўпроқ қўрқади.

- Бундан чиқди, камбағал одам бахтиёрроқ экан-да! - сўрадим мен.

- Ундай деб ўйламайман, лекин пул камлиги қанчалик асабийлаштиради, пулнинг бениҳоя кўплиги ундан-да кўпроқ асабийлаштиради, тинчингни бузади.

Шу вақт олдимиздан яқин атрофда яшайдиган бир дайди одам ўтиб, ахлат қутисини кавлай бошлади. Бошқа вақт унга ҳеч ким эътибор қаратмаслиги мумкин эди. Бой ота чўнтагидан доллар

чиқариб, дайдини чақирди. У югуриб келиб пулни олди, хурсанд бўлиб ташаккур айтди ва ғойиб бўлди.

- Унинг менда ишлаётган ишчилардан унча катта фарқи йўқ, - деди бой ота. - Мени пул унча қизиқтирмайди, деганларнинг кўпини кўрдим. Негадир улар кунига 8-10 соатлаб ишлашади. Агар ҳақиқатда пул қизиқтирмаганда ишламасликлари мумкин эди.

Ўзимнинг отам, яъни камбағал отам шундай дейишни ёқтирарди: «Мени пул қизиқтирмайди. Ишимни яхши кўраман, шунинг учун ишлайман».

- Улар нима қилсин, барча қўрқув ва хасисликлари йўқолгунча бепул ишласинларми? - сўрадим мен.

- Йўқ, бу вақтни бекор кетказиш бўларди, - деди бой ота. - Ҳис-туйғулар инсонни инсон қилади. Ҳис-туйғулар ҳаракатдаги қувват бўлиб, қувватни уйғотади. Ўз ҳис-туйғуларинг билан ростгўй бўл, ақлинг ва ҳис-туйғуларингни ўз фойдангга ишлат, зарарингга эмас. Ҳозир айтганларим тўғрисида кўп қайғурманглар, йиллар ўтиб, ҳаммаси жойига тушади. Ўз ҳис-туйғуларингизни кузатинг, уларга қарши ҳаракат қилманг. Кўпчилик ўзларининг ҳис-туйғулари фикрлаш тарзига таъсир қилишини тушунмайди. Сизларнинг ўз дунёқарашингиз, нуқтаи назарингиз бўлиши керак.

- Бизга мисол келтира оласизми? - сўрадим мен.

- Албатта, - деди бой ота. - Кимдир мен иш топишим керак, деганида унинг ҳис-туйғулари

миясини бошқаради. Пулсиз қолиш кўрқуви бу фикрни қувватлайди.

- Одамларга барибир пул керак-ку! - дедим мен.

- Албатта, керак, - деди кулиб бой ота, - яна бир марта айтмоқчиманки, кўрқув фикрлаш тарзига таъсир қилади.

- Мен тушунмаяпман, - деди Майк.

- Масалан, - деди бой ота, - пулсиз қолиш кўрқуви пайдо бўлганда тезда иш қидиришга тушмай, ўзларидан сўрашлари мумкин эди. Шу кўрқувни йўқотишнинг энг яхши ечими иш топишми? Йўқ! Айниқса, инсон ҳаётини кўз олдингизга келтиринг. Иш - бу доимий, узоқ вақтли муаммонинг қисқа вақтли ечими.

- Менинг отам доим «Мактабга бор, яхши ўқи, яхши билим ол, шунда яхши иш топасан», дейди-ку, - тортиниб сўрадим мен.

- Ҳа, мен уни тушунаман. Кўпчиликнинг шундай маслаҳат беришининг сабаби кўрқув ва бу уларни қониқтиради, - деди бой ота.

- Отанг кўрққани учун шундай маслаҳат беради, демоқчимисиз?

- Ҳа, сенинг пул тополмай қолишинг ва жамиятдан четда қолиб кетишинг уни кўрқитади. У сени севади ва сенга яхшилик истади. Билим, иш зарур, лекин булар кўрқувни енгмайди.

- Сиз нима маслаҳат берасиз? - сўрадим мен.

- Мен сенга пулнинг кучини қўлга киритишни ўргатмоқчиман, буни мактабда ўқитмайдилар. Агар бунга ўрганмасанг, пулнинг қулига айланасан.

Бой отамнинг гапида маъно бор эди. У бизнинг дунёқарашимизни кенгайтирмоқчи, бошқалар кўрмаган нарсани кўришга ўргатмоқчи эди. Бундай суҳбатдан кейин менинг фикрлашим ўзгарди ва мен кўпчиликни кутаётган ҳаёт қопқонини кўз олдимга келтира бошладим.

- Эсингизда бўлсин, биз барибир ишчилармиз. Фақат биз турли сатҳда ишлаймиз, - деди бой ота. - Мен сизларнинг «қопқон»га тушиб қолмасликларингизни истаيمان. Мен сизларнинг бу дунёда пул ишлабгина қолишларингизни истамайман. Бу билан кўрқув ва истакдан юқори келиб бўлмайди. Аввал сиз кўрқув ва бойвачча бўлиб кетиш истагини жиловламасангиз, юқори иш ҳақи оладиган қулга айланасиз.

- Қандай қилиб биз «қопқон»га тушмаслигимиз мумкин? - сўрадим мен.

-- Камбағаллик ва молиявий курашнинг асосий сабаби кўрқув ва уқувсизлик: иқтисодиёт, ҳукумат ёки бойлар бунда рол ўйнамайди. Одамлар ўзларига кўрқув ва уқувсизликни тиқиштирадилар. Мана шу уларни «қопқон»да ушлаб туради. Мен сизларни «қопқон»га тушмасликка ўргатаман.

Шундай қилиб, бошқотирманинг баъзи қисмлари кўрина бошлади. Камбағал ва бой оталарим айтганларидан фойдаланиб, мен кўп нарсанинг фарқига етадиган бўлдим.

- Сиз пул йўқлиги кўрқуви ҳақида гапирдингиз. Энди айтинг-чи, пулни иташ бизнинг фикрлашимизга қандай таъсир этади? - деб сўради Майк.

- Мен сизларнинг иш ҳақингизни ошириб бордим, васвасага солиб синаб кўрганимда нимани ҳис қилдинглар? Хоҳиш-истакларингиз борган сари ўсиб бораётганини сездингизми?

Биз калламизни лиқиллаттиб қўйдик.

- Сиз хоҳиш-истакларингизни жиловлаб, ўзингизни босиб олдингиз. Бу жуда муҳим. Бизларни ҳар доим қўрқув ва хасислик каби ҳис-туйғуларимиз таъқиб этади. *Агар биз қўрқув ва хасисликни жиловлаб олмасак, бутун қалбимизни ўраб олади. Хасисликни жиловлаб фикр юритиш жуда муҳим. Кўпчилик қўрқув ва хасисликка берилиб, катта пул кетидан қувиб қаёққа кетаётганларини билмайди. Бу эса арава-ни судраб кетаётган эшак бурни олдига сабзини боғлаб қўйиб, ўни манзил томон ҳаракатланишга мажбур қилишдаги вазиятга ўхшайди. Эшак ва арава эгаси ўз манзили томон ҳаракатланмоқда. Лекин эшак-чи? Ваҳоланки, эшак учун эртага яна битта сабзи тайёрлаб қўйилган.*

- Иш ҳақини оширмақчи бўлганингизда менинг кўз олдимда янги велосипед, янги бейсбол қўлқоплари, конфетлар, ўйинчоқлар кўрингани худди эшакка сабзи кўринганига ўхшайди, шундайми? - деб сўрадим мен.

- Ҳа, - деб жавоб берди бой ота, - катта бўлишинг билан «ўйинчоқ»ларинг қимматлаша боради: янги машина, қайиқ, катта уй ва ҳоказо. *Истакларинг сени қамраб олади ва улкан қояга урилишингга олиб келади. Мана бу - қопқон!*

Бой ота тушунтиришда давом этарди:

- *Жоҳиллик, нодонлик қўрқув ва истакни кучайтиради. Нодон ва жоҳил бойлар кўп бойишса, шунча кўп қўрқувга берилади. Инсон ҳаёти жоҳиллик, нодонлик билан илм-маърифат, зиёлилик ўртасидаги курашдан иборат. Инсон ўқиш, ўрганишдан тўхтади дегунча нодонлик, жоҳиллик тўрига тушади. Эшитинг, ўқиш жуда муҳим. Мактаб, коллежда билимингизни оширасиз, касб-ҳунар эгаси бўласиз, жамиятга фойдали аъзо бўласиз. Ҳар бир жамият ўқитувчилар, шифокорлар, механиклар, инженерлар, пандалар, тадбиркорлар, ўт ўчирувчилар, аскарлар ва бошқа касб эгаларига эҳтиёж сезади. Уларни махсус муассасаларда тайёрлайди ва улар ёрдамида жамиятимиз ривожланиб боради. Афсуски, кўпчилик учун ўқиш-ўрганиш мактаб билан чегараланади. Ваҳоланки, ўқиш-ўрганиш бир умр давом этиши зарур.*

Барчамиз чуқур сукунатда эдик. Бой отам кулимсираб ўтирарди. Мен унинг айтганларининг ҳаммасигаям тушуниб етолмадим. Лекин улф ўқитувчилар каби унинг ўғитлари йиллар ўтса ҳам, мени ўқитиш ва ўргатишда давом этади.

- Бугун мен қаттиққўл бўлдим, - деди бой ота. - Бунга сабаб бор. Бугунги гапларимни бир умрга эслаб қолишингизни истардим. Ҳеч қачон буни эсдан чиқарманг. Миссис Мартин ҳаёти сабзи бойланган эшак мисоли кўз олдингиздан кетмасин, чунки қўрқув ва ҳою-ҳавас фикрлашингизни назорат қила бошласа, сиз, албатта, ҳаётнинг энг катта қопқонига тушасиз.

Қўрқувда яшаб, орзуингизга етолмай ҳаёт кечириш қанчалик азоб! Пулга ишлаш - худди пул сизни бахтиёр қиладиган нарсаларни беради, деб ўйлаш - азоб! Шунинг учун пул сизнинг ҳаётингизни бошқаришига йўл қўйманг.

- Жоҳиллик, нодонликнинг ҳаётда қўрқув ва хасислик билан боғлиқ жойи борми? - сўрадим мен.

- Пулга жоҳиллик билан муносабатда бўлиш хасислик ва қўрқувни келтириб чиқаради. Келинг, бунга мисол келтирай, кўп пулга эга бўлмоқчи бўлган шифокор хизматлари учун тўланадиган ҳақни оширади. Демак, соғлигимизни яхшилаш учун қайғуриш бизга қимматга тушади. Натижада пули кам одамларнинг соғликлари ёмонлашади. Шифокорлардан кўриб адвокатлар ҳам ўз хизматлари учун тўланадиган ҳақни оширишади. Ўқитувчилар ҳам юқорироқ иш ҳақи олишни талаб қилишади ва ҳоказо. Натижада солиқлар ва турли тўловлар ортиб боради. Бойлар билан камбағаллар орасидаги фарқ шунчалик катта бўладики, бу ўз ўрнида иқтисодий бухронга олиб келиши ва яна буюк цивилизация йўқ бўлиб кетиши мумкин. *Агар тарихга бир назар ташласангиз, ҳамма буюк цивилизациялар худди шу зайлда ер юзидан йўқ бўлган.* Америка худди шу йўналишда ҳаракат қилмоқда, тарих қайтарилишини исботламоқчи бўлгандай. Биз тарих дарсларидан ҳеч қандай сабоқ олмаймиз.

- Нархлар ошиши назарда тутилмайдими? - сўрадим мен.

- Нархлар пастга тушиши керак, аслида. Нархларнинг ошишига сабаб жоҳиллик ва нодонлик келтириб чиқарган қўрқув ҳасисликдир. Агар мактабларда пул муомаласини яхшироқ ўқитишганда эди, жоҳил ва нодонлар камайиб, нархлар арзонлашарди, кўпчиликнинг пули кўпаяди.

- Бизда бизнес-мактаблар йўқми? Ўзингиз менинг шундай мактабда ўқишимни маслаҳат бермадингизми? - сўради Майк.

- Тўғри, - деди бой ота, - лекин уларнинг барчаси ловия санайдиган машинага ўхшайди. Улар бизнес билан шуғулланишлари мумкинми? Бунақа мутахассислар кўпинча рақамларга қарашади. Ишчиларни ишдан бўшатишади. Бизнесни ўлдиришади. Мен шундайларни ишлатиб кўрганман. Улар асосан таннархни қисқартириш ва нархни оширишдан бошқа ёққа ўтишмайди ва ҳар хил муаммолар келтириб чиқаришади. Ҳисоблаш - муҳим, лекин бу кам. Яна қайтараман, ҳис-туйғуларингизни жиловлаб фикрлашни ўрганинг, ҳис-туйғуларга берилиб эмас!.. Мен сизларни иш ҳақингизни оширмақчи бўлиб, васвасага солиб синаганимда ҳис-туйғуларингизни (ҳою-ҳавас, истак, ҳасисликни) жиловлаб текинга ишлашга қарор қилдингиз, шунда сизлар ўйлашни ўргандингиз. Бу биринчи ва муҳим қадам, - деди бой ота.

- Нима учун биринчи қадам муҳим? - сўрадим мен.

- Мана шуни сизлар билиб олишларингиз зарур. Агар менда ўқишни хоҳласаларингиз,

машаққатли йўлдан олиб бораман. Бу йўлдан юришни кўпчилик хоҳламайди, чунки қўрқади. Менинг кетимдан юрсангиз, пулга ишлашдан воз кечиб, пулни ўзингизга ишлашга мажбур қилишни ўрганасиз.

- Сизнинг кетингиздан юрсак, нимани ютамиз?
- сўрадим мен.

- Тулки қуённи тиканзор устига улоқтирганида қуён нимани ҳис қилган бўлса, шуни ютасизлар, қора мойга ботган кўйлақдан халос бўласизлар.

- Машаққатли йўл шуми? - сўрадим мен.

- Ҳа, - деди бой отам. - Машаққатли йўл ёки тиканзор бу - хасислик ва қўрқув. Тиканзор ва машаққатли йўлдан ўтиб, қўрқув ва хасислик билан курашиб, тўғри фикрлашга ўрганамиз ҳамда тўғри фикрни нотўғрисида ажарата олишни ҳам ўрганамиз.

- Фикрни ажратиш дейсизми? - сўрадим мен.

- Ҳа, ҳаяжонга берилмасдан фикрлаш зарур. Эрталаб туриб, бир пиёла чой ичиб, шошиб ишга бориш, яъни одатий рефлексни унутиб, «Ишим муаммоларимни ҳал қиладиган энг тўғри ечимми?» деб савол беринг. Тўғри фикрни нотўғрисида ажрата билинг, самара берадиган ғояни танланг.

- Қандай қилиб бунга эришиш мумкин? - сўрадим мен.

- Бунга сизларни мен ўқитаман. Эсларингда бўлсин, *ишлаш - доимий муаммонинг қисқа вақтли ечими!* Одамлар ўзларига «Бошқача йўл йўқмикан?» деб савол беришлари керак.

- Ҳис-ҳаяжонга берилиб фикрлаш билан каллани ишлатиб фикрлаш ўртасидаги фарқни ажаратиб бероласизми? - сўради Майк.

- Албатта, мен бундай фарқни ҳар доим эшитаман, - деди бой ота. - Масалан, «ҳамма ишлаши керак» ёки «ҳамма бойлар - ўғри» ё «Мен юқори лавозимга кўтариляпман. Мен бунга сазоворман» ёхуд «Менга бу иш ёқади, чунки ишончли» иборалари ўрнига «Балки бу ерда мен ниманидир йўқотаётгандирман?» деган саволни бериб, ҳис-ҳаяжонни бузадиган фикр айтса, ҳамма нарсани яхшилаб ўйлашга вақт етарли бўларди.

Отамнинг бу дарсини тушуниб етиш керак эди. *Одамлар қачон ҳис-ҳаяжон таъсирида фикрламоқда-ю қачон калласини ишлатиб фикрлаётганини ажрата билиш лозим.* Бу дарс ҳаётим давомида мени ўқитди.

Биз дўкон томон қайтаётганимизда бой отам тушунтиришда давом этди:

- Бойлар пул топадилар, лекин пулга ишламайдилар. Сизлар Майк билан тиш пастаси тубикларини эритиб, ундан никелни ажаратиб олаётганингизда бойлар фикрлашига яқин эдингиз. Фақат бу ноқонуний эди. Бунақа йўл ҳукуматга, банкка мумкин, болаларга эмас. Пул топиш йўли қонуний ёки ноқонуний бўлиши мумкин. *Бой одамлар пулнинг сароб эканини билишади. Фақат қўрқув ва хасислик таъсирида сароб бўлиб кўринган пул воқеликка айланади, чунки, бунга миллиардлаб одамлар ишонади.*

Ҳар бир Америка доллар пул қоғозининг кумуш сертификати бўлиб, Америка тилла стандартига эга. Агар Америка тилла стандартдан чекиниб, кумуш сертификати бўлмаса, барча номаъқулчиликлар юзага чиқади. Камбағаллар, ўртача аҳоли ҳаёти барбод бўлаётганда компания ёки ҳукумат уларга ёрдам беради, қўллаб-қувватлайди, деб ўйлашади.

Биз бой отам гапларининг барчасини ҳозирча тушунавермасак ҳам, йиллар ўтиб, ҳаммаси аён бўлаётган эди.

БОШҚАЛАР КЎРМАГАН НАРСАНИ КЎРИШ

Бой отам кетаётиб деди:

- Ишингизни давом эттиринг, болалар. Пул чеки кераклигини қанчалик тез эсдан чиқарсангиз, катта бўлганингизда ҳаётингиз шунча яхши бўлади. Миянгиздан фойдаланинг, бепул ишланг ва ақлингиз яқинда сизга кўп пул ишлаш йўлини кўрсатади. Сизлар бошқалар кўрмаган нарсани кўриш қобилиятига эга бўласиз. *Кўпчилик бурни тагида турган имкониятларни кўрмайди, чунки улар пул ва беҳавотирликни қидирадилар.* Сиз бир имкониятни олганингиздан сўнг умрингизнинг охиригача бошқа имкониятларни ҳам кўриб турасиз. Бунга эришганингизда мен сизларни яна бошқа нарсаларга ўргатаман.

Майк билан мен ўзимизнинг буюмларимизни дўкондан олиб, миссис Мартин билан хайрлаш-

дик, сўнгра олдинги жойимизга бориб, узоқ вақт суҳбатлашиб, фикрлашиб ўтирдик. Сўнги 2-3 ҳафта худди шундай суҳбат ва фикрлашиш билан ўтди, бепул ишлашда давом этдик.

Кейинги шанба охирида миссис Мартин билан хайрлашгач, дўкон витринасидаги комикс китобчаларни кўриб, томоша қила бошладим. Пулим йўқлиги учун сотиб ололмаганимдан афсусландим.

Бирдан мен миссис Мартиннинг бир иш қилаётганини билиб қолдим. Аввал буни кўрмаган эдим ёки эътибор бермаган бўлишим мумкин. Миссис Мартин комикс китобчанинг асосий вароғининг ярмини қирқиб олиб, қолганини картон қутига йиғиб қўяр эди. Ундан:

- Нега бундай қиляпсиз? - деб сўрадим.

- Комикс китобчанинг асосий вароғининг ярмини кредит ҳисобида бир дистрибьюторга бераман. У янги комикс китобчалар олиб келади. Комикс китобчанинг ўқийдиган қисмини картон қутига йиғиб қўяман. Дистрибьютор ҳозир келиб қолади, - деди у. Бироздан сўнг дистрибьютор келди. Биз Майк билан:

- Комикс китобчаларнинг қолган қисмини олсак, майлими? - деб сўрадик. Дистрибьютор эса шундай жавоб берди:

- Агар шу дўконда ишласаларингиз ва китобчаларни қайта сотмасаларингиз, олишингиз мумкин.

Бизнинг Майк билан ҳамкорлигимиз қайтадан бошланди. Майк онасининг бир бўш хонасини

тартибга келтирди ва комикс китобчаларнинг қолган қисмини у ерга йиға бошладик. Майкнинг синглисини бош кутубхоначи вазифасига ёлладик. Кутубхонамиз ҳар куни соат 14 дан 16 гача очиқ бўлиб, мактабдан сўнг болалар 10 центга ундан фойдаланишлари мумкин эди. Бу болалар учун фойдали эди, чунки битта комикс китобча 10 цент турарди. Улар эса икки соатда 5-6 тасини ўқиб улгуришарди. Майкнинг сингlisi болаларни рўйхатга оларди ва китобчаларни болалар ўзлари билан олиб кетмаслигини назорат қиларди.

Биз уч ойда ҳафтасига ўртача 9,5 доллар ишладик. Майк синглисига ҳафтасига бир доллар тўлардик ва комикс китобчаларни текинга ўқишга рухсат берардик. Мен Майк билан дўконда ҳар шанба ишлаб, комикс китобчаларни бошқа дўконлардан ҳам йиғиб келардик. Дистрибьюторга ваъда қилганимиздек, биз китобчаларни сотмадик.

Биз филиал очиш ҳаракатини қилиб кўрдик. Лекин Майк синглисидек содиқ ходима тополмадик. Ёшлигимизданоқ яхши ходимларни топиш қанчалик қийин эканини билиб олдик.

Уч ойдан сўнг кутубхонада уриш-жанжал бўлди. Бир неча кўпол-кўрс болалар кутубхонага кириб олиб, жанжал кўтаришди. Майк отасининг маслаҳати бўйича, кутубхонамизни ёпишга тўғри келди. Бизнесимиз ёпилди, дўконда ишлашни ҳам тўхтатдик. Бой отам мамнун эди, чунки бизни ўқитиш учун турли ғоялари кўп эди. У

бахтиёр эди. Биз унинг биринчи дарсини яхши ўзлаштирган эдик. Биз пулни ўзимизга ишлашга мажбур қилишни ўргандик. Иш ҳақи олмасдан дўконда ишлаб, ўз таассуротларимизни ишга солиб пул ишлаш йўлини топдик.

Биз ўз бизнесимизни бошлаб кутубхона очиб, маблағимизни ўзимиз назорат қила олдик. Энг яхшиси, ўзимиз кутубхонада бўлмасак ҳам, бизга пул келтирарди. Бизнинг пулимиз бизга ишларди.

III БОБ

2-ДАРС. НИМА УЧУН МОЛИЯ БИЛИМДОНЛИГИГА ЎҚИШ ЗАРУР

1990 йили менинг энг яхши дўстим Майк отаси тузган империя бошқарувини ўз қўлига олди ва унинг ишлари яна ҳам ривожланиб кетди. Биз у билан йилига бир ёки икки марта учрашамиз. Майк ва унинг хотини биз ўйлагандан ҳам бой. Бой отанинг империяси ишончли қўлларда. Майк эса ҳозирдан ўғлини иш бошқаришга ўргатиб бормоқда. Отаси каби Майк ҳам ўз ўрнини ўғлига топшириши аниқ.

1994 йили 48 ёшимда мен барча ишлардан четлашдим. Менинг аёлим Ким 37 ёшда. Ишлардан четлашганим бекорчилик дегани эмас. Бизларда улкан ўзгаришлар рўй берди, ишлаймизми ёки ишламаймизми, бизнинг бойлигимиз ўз-ўзидан ортиб борарди. Инфляция бизга таъсир кўрсатмасди. Бу эркинлик эди. Фаол пулимиз шунчалик кўп эдики, биз аралашмасак ҳам, ўсиб борарди. Бу жараённи дарахт ўтқазишга ўхшатиш мумкин. Сиз унга йиллар давомида сув қуйиб турасиз, бир кун келиб, сув қуйиш ҳожати қолмайди. Дарахт илдизлари чуқурлашиб, энди яхши ҳосил ва соя бера бошлайди. Энди сиз

унинг соясида дам олиб, ҳосилидан бемалол фойдаланишингиз мумкин.

Майк империяни бошқаришни хоҳлади, мен эса ишлардан холи бўлишни танладим. Одамлар билан мулоқотда бўлганимда мендан сўрашарди: «Нима қилишни маслаҳат берасиз? Қандай бошлаш керак? Қайси китобни тавсия қиласиз? Фарзандларимизни қандай ва нимага ўқитишимиз зарур? Ютуққа эришиш сири нимада? Миллионларингизни қандай ишлайсиз?»

Менга бир мақолани беришди, у билан танишиб чиқдим ва ўз мулоҳазаларим билан ўртоқлашмоқчиман.

ЭНГ БОЙ ИШБИЛАРМОНЛАР

1923 йили энг бой ишбилармонлар Чикагонинг «Ежуотер Бич» меҳмонхонасида учрашув ўтказишади. Учрашувга келганлар ичида Чарльз Шваб - энг катта пўлат қуювчи компания бошлиғи, Семюэл Инсел - дунёда энг катта маиший хизмат кўрсатиш компанияси президенти, Говард Хопсон - бензин ишлаб чиқарувчи энг катта компания бошлиғи, Айвер Крюгер - гугурт ишлаб чиқариш компания президенти, Леон Фрейзер - халқаро ҳисоб банки президенти, Ричард Уитни - Нью Йорк фонд биржаси президенти, Артур Кота ва Жес Ливермор - икки энг катта биржа савдогарлари, Альберт Фол - президент Хардинг администрацияси ходими бор эди.

25 йил ўтгандан сўнг юқорида санаб ўтилган инсонлар ўз умрлари охирини қуйидагича

тугатдилар: Шваб охирги беш йил умрини қарзга олган пулига яшаб, тиламчи бўлиб ўлди. Инсел чет элда инқирозга учради. Крюгер ва Кота ҳам инқирозга учраган ҳолда ўлдилар. Хопсон ақлдан озди. Уитни ва Альберт Фол қамоққа тушишди. Фрейзер ва Ливермор ўз жонларига қасд қилдилар. Нима учун бундай бўлганини ҳеч ким изоҳлаб бермаган бўлса керак.

Уларнинг 1923 йилги учрашувлари 1929 йилда рўй берган «Улкан Депрессия» олдидан бўлиб ўтган эди. «Улкан Депрессия» барчалари ҳаётига катта таъсир қилди. Мен буни нима учун эсладим?! Бугун биз ўша даврга нисбатан каттароқ, чуқурроқ ўзгаришлар бўлиши мумкин бўлган даврда яшамоқдамиз. Замонамизда келаси 25 йил ичида ҳам шов-шувли иқтисодий инқироз натижасида кўпчилик хонавайрон бўлиши, банкротга учраши, «Улкан Депрессия» давридаги ҳодисаларга дуч келиши мумкинлиги мени хавотирга солмоқда.

Кўп одамлар пул муаммосига зўр бериб, энг асосий бойлигимиз бўлган билим олишдан узоқлашмоқда. Агар одамлар ўзларини ўзгартириб, ён-атрофда нима бўлаётганини кузатган ҳолда, ўқиб-ўрганиб борса, бой бўлаверади. Агар пул улар-муаммосини ҳал қилади, деб ўйласалар, уларни жиддий синовлар кутади.

Молиявий билимсиз пул - тезда йўқ бўладиган пул. Кўпчилик одамлар уларнинг ҳаёти ишлаб топилган пул миқдорига боғлиқ эмаслигини тушунмай ўтадилар. Лотерея ўйинчиларининг

тарихи ҳаммага маълум: камбағал бўлатуриб, лотереядан миллионлаб ютиб бойиб кетишган ва кўп ўтмай, эски тешик тоғорага қайтишган.

Ҳаммага таниш спортчилар 24 ёшида миллионлаб пул ишлаб, 34 ёшида кўприк тагида юмалаб ётадилар.

Шу китобни ёзаётганимда менга бир газетадаги мақолани кўрсатишди. Унда кечагина миллионлаб пули бўлган ёш баскетболчи тарихи ёзилган. Унинг пулларини кўкка совурган ҳисобчиси, адвокати, дўстлари ва бошқаларни қарғаб, арзимаган пулга машина ювиш билан машғул экан. Унинг ёши 29 да бўлиб, уни бу ишдан ҳам ҳайдашган, чунки машина ювиш вақтида чемпионлик медалини ечишдан бош тортган. Олдинги ютуқларидан фақат чемпионлик медали қолган бу спортчи: «Агар буни ҳам ечиб олишса, мен ўламан», дейди.

1997 йилга келиб, янги миллионерлар сони анча кўпайди, худди 1920 йиллар каби. Бунга хурсанд бўлиш билан биргаликда биламанки, иш фақат йиғилган пул миқдоридан эмас. «Қандай қилиб тез бойиш мумкин? Нимадан бошлаш керак?» деб сўраётганларнинг жавобимдан хафсалалари пир бўларди, чунки менга бой отам нимани ўргатган бўлса, шуни айтардим: *«Агар бой бўлишни хоҳласангиз, молиявий билимингизни оширинг!»*

Агар сиз «Эмпайр Стейт Билдинг» каби 102 қаватли осмонўпар иморат қурмоқчи бўлсангиз, ишни жуда бақувват фундаменти тиклашдан

бошлашингиз керак. Агар шаҳарнинг бир чек-касида кичкинагина уй қурмоқчи бўлсангиз, 15 см.ли бетон асос тикласангиз, етарли. Аграр даврларда ташкил қилинган мактабда ўқитиш тарзи қолоқ, мактабни тамомлаган болаларнинг молиявий билими йўқ, лекин Америкача орзуларидан воз кечмаган ҳолда, молиявий муаммоларни ечиш йўли - тез бойиб кетиш йўлини топиш, деган хулосага келадилар. Улар осмонўпар иморат қуриб оладилар. Тез орада «Эмпайр Стейт Билдинг» ўрнига бир томонга қийшайиб, қулаб тушай деб турган иморат экани маълум бўлади. Чунки асоси пухта эмас.

Мен ва Майкнинг тўғри йўл танлаганимизнинг асосий сабаби шуки, ёшлигимизда бақувват молиявий асос солишни бой отамиз ўргатиб кетди. Бугунги кунда молиявий ҳисоб-китоб қилиш ҳаммага ёқавермайди. Бу масалада тартибсизликлар кўп. Лекин сиз узоқ вақт бой бўлишни истасангиз, бу масалага жуда жиддий муносабатда бўлиш зарур. Айниқса, фарзандларингизни молиявий билимдон қилиб тайёрланг, ўқитинг. Ўқитиш жараёнининг иложи борича осон йўлидан боринг, турли сурат-рasm, диаграмма, схемалардан фойдаланинг.

Бой отам мен билан Майкни ўқитишда оддий чизилган расмлар, суҳбат қуриш, рақамлар келтириш ва бошқа усуллардан фойдаланиб, бизга мустаҳкам молиявий билим берди. Ҳозир Майк миллиардли империяни бошқариши керак, менинг ишларим унчалик мураккаб эмас, лекин бизнинг асосимиз бир хил.

Биринчи қоида. Актив билан пассив орасидаги фарқни билишингиз зарур ва актив сотиб олинг. Бу жуда оддий кўринса ҳам, бой бўлишингиз учун етарли. Актив ва пассив орасидаги фарқни билмаганлар доимо молиявий муаммоларга дуч келади. *Бойлар актив сотиб олишади. Камбағаллар ва ўрта аҳоли актив деб ҳисоблаб пассив сотиб олишади.*

Бой ота буни Майк ва менга тушунтираётганида у ҳазил қилмоқда, деб ўйлардик. Биз уни эшитар эканмиз, тезроқ бойиб кетиш сирларини айтишини кутардик. Жавоб эса ўта оддий эди.

- Актив деганда нимани тушуниш керак? - сўради Майк.

- Ҳозирча бу сени кўп қийнамасин. Лекин агар сизлар шу оддий нарсани билиб олсангиз, ҳаётингизда режа бўлади ва молиявий енгиллик вужудга келади. Бу оддий бўлгани учун ғоя мағизи четда қолади.

- Сиз биз актив нималигини билиб, уни сотиб олсак бўлди, бой бўламиз, демоқчимисиз? - сўрадим мен.

- Худди шундай, - жавоб берди бой ота.

- Агар бу шундай оддий бўлса, нима учун барча бой эмас? - сўрадим мен. Бой отам кулиб:

- Чунки ҳамма ҳам актив ва пассив ўртасидаги фарқни билавермайди, - деди.

Эсимда, ўшанда мен сўрагандим:

- Агар бу шунчалик оддий ва аҳамиятли бўлса, нима учун катталар буни аниқлаб олмайдилар?

Бизнинг бой отамизга актив ва пассив нима эканини тушунтириш учун бир неча дақиқа

етар-ли бўлди. Бунини катталарга тушунтириш менга қийин. Чунки улар ақлли. Кўпинча ғоянинг оддийлиги катталарга етиб бориши қийин кечади. Улар савияси ҳар хил, турлича ўқишган. Уларни ҳар хил касб эгалари - банкирлар, ҳисобчи-экспертлар, кўчмас мулк сотувчи агентлар, молияни режалаштириш мутахассислари ва бошқалар ўқитишган. Яна қийинлиги шундаки, катталарнинг ўз доноликларини унутиб, болалардай бўлиб қолишни кўз олдига келтиришлари қийин кечади, бу уларнинг иззатнафсига тегади. Бой ота шу тамойилга ишонарди. Майк билан менга шундай оддий усулда тушунтиргани учун бизда бақувват молиявий асос бор эди. Нима учун «актив» ва «пассив» тушунчаларида хилма-хиллик мавжуд? Қандай қилиб одамлар актив ўрнига пассив сотиб олишган? Оддий сўзлар «актив» ва «пассив» тушунчаларини ифодалаб беролмайди. Ҳатто луғатда ҳам бу тушунчаларнинг ифодаси аниқ эмас. Бой ота шундай дерди:

- Актив сўз билан эмас, рақамлар билан ифодаланади. Агар сиз рақамларни ўқий олмасангиз, «Актив нима?» деган саволга жавоб тополмайсиз. Молиявий ҳисоблар оддий рақамлар эмас, бу рақамлар сизга нима демоқчилигини ўқий билиш керак. Рақамлар худди сўзлардек, ҳатто сўзлар эмас, балки ҳикоядек.

Кўп одам ўқийди, аммо ўқиганларининг ҳаммасини тушунавермайди. Бизлар ўқиганимизни ҳар хил қабул қиламиз. Масалан,

мен видеоманитофон сотиб олдим. Унда видеоманитофони қандай ишлатиш, қай тарзда дастурлаш ҳақида кўрсатма бор эди. Мен телевизордан видеоманитофонга яхши кўрган кўрсатувни ёзиб олмоқчи эдим. Кўрсатмани қанча ўқимай, видеоманитофони дастурлашни тушунолмадим. Ўқий олардим, лекин тушунмасдим. Демак, ўқиш бошқа, уқиш бошқа, деганлари шу бўлса керак.

Молияда ҳам худди шундай, ўқиш мумкин, лекин уқиш қийин. «Агар бой бўлишни истасанг, рақамларни ўқиш ва тушунишинг керак!» Бой отамнинг бу гапини минглаб марта эшитганман ва яна «Бойлар актив сотиб олади, камбағаллар - пассив», дегани ҳали-ҳамон қулоғимда.

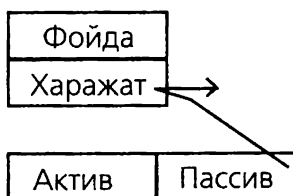
Энди актив ва пассив фарқи ҳақида гап кетади. Кўп ҳисобчи-экспертлар, молия мутахассислари менинг ифодаларимни қабул қилмасди. Лекин бу оддий чизмалар икки болакайнинг молиявий келажаги бўлиб хизмат қилди. Бой ота бизни ўқитаётиб, оддий чизма, схемалардан фойдаланарди: сўзсиз, рақамсиз.

АКТИВ ПУЛ ОҚИМИ НАМУНАСИ



Юқоридаги чизма фойда ҳақида маълумот беради. Яъни, кирим ва чиқимни кўрсатади. Гап пулнинг ҳаракати ҳақида кетяпти. Кейинги чизмада баланс диаграммаси берилган бўлиб, актив ва пассив бир-бирига солиштирилади. Кўп янги иш бошлаганлар фойда ва баланс орасидаги боғлиқликни билмайдилар. Фойда ва баланс бир-бирига боғлиқ нарса. Молиявий курашнинг асосий сабаби актив ва пассив орасидаги фарқни билмасликдир.

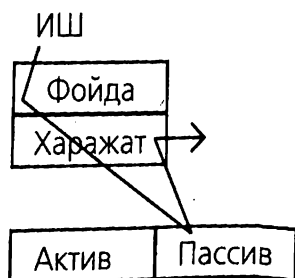
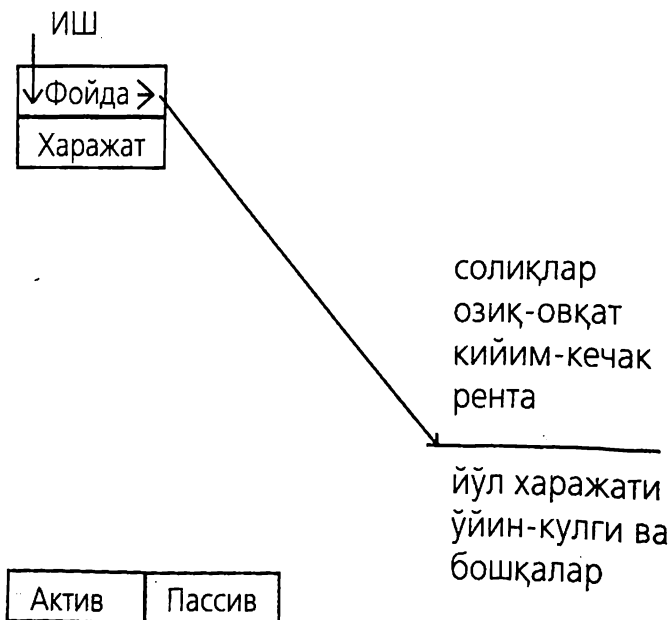
ПАССИВ ПУЛ ОҚИМИ НАМУНАСИ



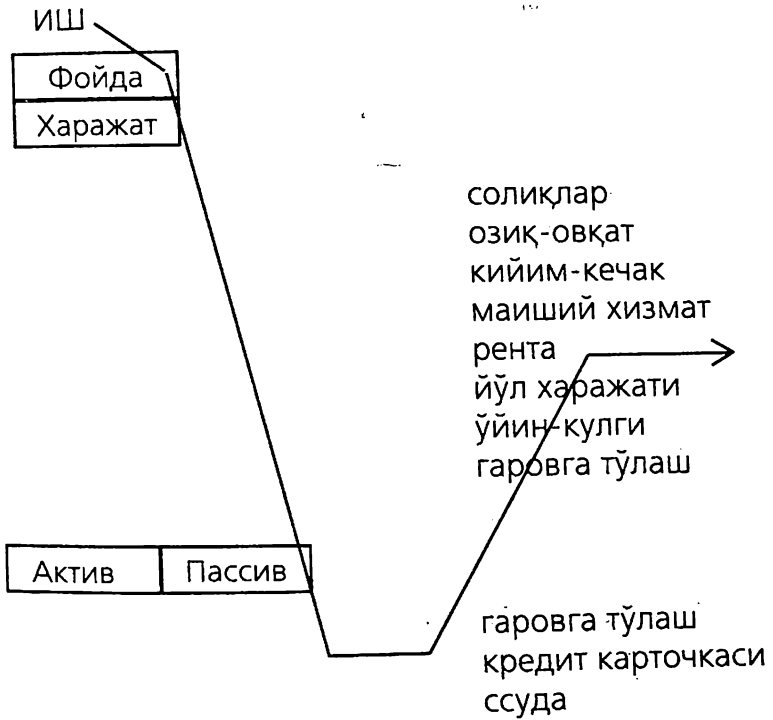
Бой ота Майк ва менга «Актив - пулни сенинг чўнтагингга қўяди, - дерди содда ва тушунарли ҳолда. - Пассив - пулни сенинг чўнтагингдан олади. Мана шуни ўзингиз яхшилаб тушуниб олинг!»

Рақам ва сўзлар маъносини яхши тушунмаслик - молиявий курашлар сабабчисидир. Агар одамларда молиявий муаммолар бўлса, демак, улар рақамларни ўқий олмайдилар. Бойлар шунинг учун бойки, улар актив ва пассив фарқини яхши ўзлаштириб олганлар. Агар бой бўлишни ва уни орттиришни истасангиз, молиявий билимни ошириб, рақам ва сўзлар маъносини тушунинг.

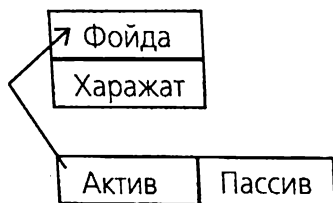
Диаграммалардаги стрёлкалар пул оқими йўналишини кўрсатади. Молиявий ҳисоботда рақамларни ўқиш натижани кўриш учун воситадир. Масалан, камбағал одамнинг пул оқими намунаси қуйидагича:



ЎРТАҲОЛЛАР ПУЛ ОҚИМИ НАМУНАСИ



БОЙЛАР ПУЛ ОҚИМИ НАМУНАСИ



Фойда улушлар фоизлар ижара фойдаси муаллиф гонарари ва бошқалар
Харажат

Актив акциялар облигациялар кўчмас мулк интеллектуал мулк ва бошқалар	Актив
---	--------------

Барча берилган чизмалар соддалаштирилган. Чизмада камбағал, ўртаҳол ва бойларнинг пул оқими кўрсатилган бўлиб, уларнинг ҳар бири ўз пулларини қандай харажат қилишлари ва қай тарзда қўлга киритишлари кўрсатилган.

Бу бобни Американинг 20-йиллари энг бой кишилари ҳақидаги баёнот билан бошлаганимнинг сабаби шундаки, мен одамларнинг нотўғри фикрлашларини яққол кўрсатмоқчи эдим. *Нотўғри фикрлаш - пул ҳамма муаммоларни ҳал қилади, деб ўйлашдир.* Буни сиз юқорида санаб ўтилган бойваччалар ҳаёти қандай фожеали тугаганидан яққол кўриб турибсиз.

Мен «қандай қилиб тезроқ бойиш мумкин?», «Нимадан бошлаш керак?», «Менинг қарзим кўп. Кўп пул ишлашим учун нима қилишим керак?» деган саволларни эшитганимда ҳавотирга тушаман. Кўп пул ҳамма муаммони ҳал қилмайди, балки муаммолар катализатори бўлиб хизмат қилиши мумкин. Пул бизнинг камчиликларимизни ойдинлаштиради, жоҳил ва нодонлигимизни яққол кўрсатади. Бунга мисол кўп. Бирданига бойиб кетганлар, лотореядан катта ютуқ ютиб олганлар, ота-онаси ёки бошқа қариндош-уруғи дунёдан ўтиб кетганда васият қилиб қолдирган бойликларга эга бўлганларнинг кўпчилиги тез орада эски тешик тоғорага эга бўлиши ёки ундан ҳам пастроқ йиқилишини кўп кузатганмиз. «Аҳмоқ ва унинг пули ҳам аҳмоқ» мақоли тасдиқланади.

Мен қайта ва қайта такрорлайманки, биз мактаб, лицей, коллежларда ўқиб билимимизни

оширамиз. Хунар ўрганамиз. Билимсиз яшаш мумкин эмас. 60-йилларда мен ўрта мактабда ўқиётган вақтларда кимдир яхши ўқиса, уни албатта шифокор касбини танлайди, дейишарди. Чунки ўша даврда бу касб энг юқори даромадли иш ҳисобланарди. Бугун эса шифокорлар турли муаммоларга дуч келмоқдалар.

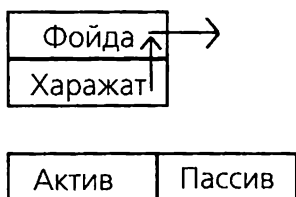
Бугун болалар баскетбол, футбол, гольф юлдузлари ёки компьютер дахоси, киноюлдуз, рокюлдуз бўлишни хоҳлашади. Негаки, улар шон-шуҳрат, беҳисоб пулга эга. Шу сабабли ҳозир болаларни ўқитишга жалб қилиш борган сари қийинлашиб бормоқда. Профессинал ютуқ ўқиш савияси билан боғлиқ эмаслигини болалар яхши билишади.

Ўқувчилар керакли молиявий билим олмасдан мактабни тарк этмоқдалар. Шунинг учун миллионлаб одамлар бошланишида қандайдир ютуққа эга бўлса ҳам, эртами-кеч молиявий курашлар исканжасига тушиб қолмоқдалар. Болалар қандай пул топиш у ёқда турсин, ҳатто уни қандай харажат қилиш ҳақида тушунчага эга эмаслар. Пулни тежаб сарфлаш, кимдир сизни алдаб кетишига йўл қўймаслик, оз-оз, лекин ҳар доим ақл билан ишлатиш, «Нима қилсам, пул менга ишлайди?» деган саволни бериб, пул харажат қилишни ўрганиш жуда зарур. *Кўп одамлар пул муаммосига дуч келиш сабабини билмайди, чунки пул оқими ҳақида хабарлари йўқ.* Инсон олий маълумотли, ўз касбининг устаси бўлатуриб, молиявий билимсиз

бўлиши мумкин. Бундай одамлар ишлашни яхши биладилар, лекин пулни ўзларига ишлатишни ўрганмаганлар.

МОЛИЯВИЙ ОРЗУ КЕТИДАН ҚУВИШ НАТИЖАСИ ҲАҚИДА ҲИКОЯ

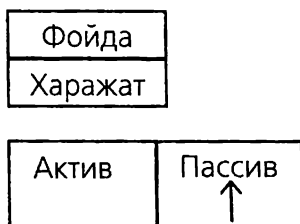
Меҳнаткаш инсонларнинг тарихи маълум бир қолипга тушади. Шундайки, яқинда турмуш қурган, бахтли, олий билимли, ёш жуфтлик ижарага олинган торроқ хонага кўчиб ўтади. Фарзанд кўриш, уй шароитларини яхшилаш ёки янги уй сотиб олиш учун пул тежашлари табиий. Улар яхши ишлаб даромадларини икки баробар орттиришади. Даромадлари ошиши билан бирга уларнинг харажатлари ҳам орта боради.



Энг катта харажат бу - солиқлар. Кўпчилик ойликдан ушлаб қолинадиган солиқ энг катта, деб ўйлайди. Аслида эса ижтимоий таъминотга тўланадиган солиқ *америкаликлар* учун энг каттасидир. Айниқса, бу солиқ соғлиқни сақлаш солиғи билан аралаш бўлса, 15 % га етади.

Бу пулни корхона ишчига бермайди. Ишчи эса маошдан бу солиқларни тўлайди. Ушбу пуллар тўғридан-тўғри ижтимоий таъминот муассасаларига ўтказилади.

Пассив ана шундай юқорига кўтарилади.



Буни яхшироқ тушуниш учун ёш жуфтлик ҳаётига қайтамиз. Улар уй сотиб олишга қарор қилишади. Чунки пуллари кўпайди. Уй билан бирга янги солиқ қалқиб чиқади - уй солиғи. Ундан кейин янги мебел, янги машина, уйни жиҳозлаш буюмлари ва ҳоказо. Бир куни кўзларини очиб қарашса, пассив графасида турли қарзлар пайдо бўлади (кредит карточкалари, гаровга қўйилган буюм).

Энди улар «каламушлар пойгаси» қопқонига тушдилар. Болалар туғилади. Улар янада кўпроқ ишлашади. Бу жараён такрорланаверади. Пул кўпайди - солиқлар ошди. Почта орқали кредит карточкаси келади. Ёшлар ундан фойдаланишади. Сўнгра узоқ муддатга ссуда берадиган компания телефон қилиб, ссуда олишни таклиф қилади, бунинг учун кредит карточкани топшириб, ундаги

қарзлар кўп бўлгани учун ссуда ҳисобига қарз ёпилади ва 30 йил давомида аста-секин маълум фоиз тўлаб борилади. Бу ёш жуфтликка анча енгиллик туғдиради.

Кўшни қўнғироқ қилиб, фуқаролар уруши қатнашчилари (1861-1865) хотирасига бағишланган ярмаркага таклиф қилади. Бу ерда пул тежаб қолиш мумкин. Ёшлар ўзларига-ўзлари «Биз ҳеч нарса сотиб олмаймиз, фақат томоша қиламиз», дейишади.

Бу ёш жуфтликни мен танийман ва улар билан алоқа қилиб тураман. Қачон биз учрашсак, «Сиз айтолмайсизми, қандай қилиб биз каттароқ пул ишласак бўлади?» деб сўрашади.

Пулни ўйламасдан ишлатиш одати яна ҳам кўпроқ пул ишлашга ундайди. Уларнинг муаммоси шундаки, бор пулларини қандай ишлатаётганлари тўғрисида ўйламайдилар. Уларнинг муаммоси шундаки, молиявий билимсизлар, шунингдек, актив ҳамда пассив орасидаги фарқни тушунмайдилар.

Кўп пул муаммони ҳал қилмайди. Бу ерда фақат ақл-заковат билан иш тутишгина иш беради. Менинг бир дўстим қарзга ботганларга бундай дейди: «Агар сиз қарзга ботган бўлсангиз - бошқа қарз олманг».

Ёшлигимда отам айтиб бергандики, японлар учта кучга ишонади: қилич кучи, бойлик кучи ва кўзгу кучига. Қилич ўзида қурол-аслаҳа кучини ифодалайди. Бойлик эса пул кучини ифодалайди. (Олтин қондани эсда тутинг: ким тиллага эга

бўлса, қонун-қоидаларни ўрнатади.) Кўзгу эса ўзини ўзи англаш кучини ифодалайди. Ўзини ўзи англаш кучи, япон ривоятларига қараганда, қолган икки кучга нисбатан қадрлидир.

Камбағал ва ўртаҳоллар кўпинча пул кучига ўзларини назорат қилдириб қўядилар. Пул кучи одамларга қарши ишлайди. Агар кўзгу кучидан фойдаланишганида улар ўзларидан сўрар эдилар: «Бунда маъно борми?» Одамлар ўз ақл-заковатларига ишониш ўрнига оламонга қўшилиб кетадилар. Ниманидир ҳамма қилаётган бўлса, улар ҳам шундай қилишни хоҳлайдилар. «Буни қилишим шартми?» деган савол қўйиш ўрнига умумий қоидаларга бўйсунуш осон. Булар қайси ғояни қабул қилади: инвестиция қилишни-ми ёки «Менинг уйим - энг катта активим»ни? Улар солиқнинг бироз камайтирилишини танлайдилар, чуқурроқ қарзга ботаётганларини англамайдилар. «Одамлар нима дейди?» деган фикр уларни безовта қилади, қўрқишади. Бу қўрқув - кўпчилик орасида ажралиб қолиш қўрқувидир. Мана шу қўрқув уларга ўз муаммоларини ечишга халақит беради. Шунинг учун японлар кўзгу кучига энг кўп ишонганлар, яъни ўз-ўзини англашга. Шундагина улар ҳақиқатни ажаратиб олишади.

Қўрқув яхшиликка олиб келмайди, қайси соҳада бўлмасин, спортдами, ўзаро муносабатдами, ишдами, пул муомаласидами - барибир, баъзан эса таваккал қилишни ўрганиш зарур.

Майк ва мен 16 ёшга тўлганимизда мактабда муаммолар пайдо бўла бошлади. Биз ёмон

болалар эмасдик. Кўпчиликдан ажралиб турардик. Биз мактабдан сўнг ва якшанба кунлари Майкнинг отасига ишлардик. Майкнинг отаси ўз ходимлари - брокерлар, менежерлар, ҳисобчи-эксперт, адвокат, банкир ва бошқа ишчилари билан учрашиб турарди, биз эса бирга ўтирар эдик. 13 ёшида мактабни ташлаб кетган Майкнинг отаси энди бошқарарди, ўргатарди, савол берарди, буйруқ қиларди.

Ходимларнинг кўпчилиги олий маълумотли эди. Улар бой ота чақирса, тезда келардилар, жавоб берардилар, агар ишлари ёқмаса, кўрқаписа унинг буйруқларини эшитишарди.

Бой ота тўда фикрига эргашмади, «Одамлар нима деркин?» деган андишага бормади. Ҳар бир нарса, ҳодиса бўйича унинг ўз фикри бор эди. Ҳеч қачон «Кўпчилик шундай қиляпти, биз ҳам шунақа қиламиз», демасди. Кўпчиликдан ажралиб қолишдан кўрқмасди. Бой ота «*Буни қилолмайман!*» деган сўзни умуман ёқтирмасди.

Майк ва мен унинг ўз ходимлари билан учрашувларида бирга ўтириб, мактаб ва коллежда ўқигандан кўпроқ нарсани ўргандик. У айтардики: «*Ақлли одам ўзидан ақллироқларни яхши тушунади*». Биз ҳам бу учрашувларда қатнашиб, ўзимиздан ақлли одамлардан кўп нарсани тушундик. Шунинг учун ҳам биз мактабдаги тенгдошларимиздан ажралиб турардик.

Баъзи бир саволларимиз мактаб ўқитувчиларига ёқмасди. Мактаб қоидаларига қатъий риоя қилишимизни талаб этишлари ижодий

фикрлашни сўндирарди. Бой отам: «Мақтаб иш берувчиларни эмас, ишчиларни тайёрлашга мўлжалланган», дерди. Борган сари бу гап тўғри эканига иқрор бўлдик.

Бир куни биз: «Нима учун мактабда пул ва унинг ишлашини ўрганмаймиз?» деб сўраганимизда «Пул сиз учун ҳозир аҳамиятли эмас, яхши ўқисангиз, кейин пул ўзи келади», деган жавобни эшитардик. Қанчалик пул ҳақида кўп билсак, шунчалик ўқитувчиларимиз ва тенгдошларимиздан узоқлашаётганимизни сезардик.

Кунларнинг бирида камбағал отам «Бизнинг уй - энг кўп пул сарфланган актив», деб тушунтира бошлади. Мен унинг фикрига қўшилмадим ва «Катта уй катта харажатлар талаб қилади, шунинг учун уй - пассив», дедим. Бир отам уйни актив, деса, иккинчи отам пассив, дерди.

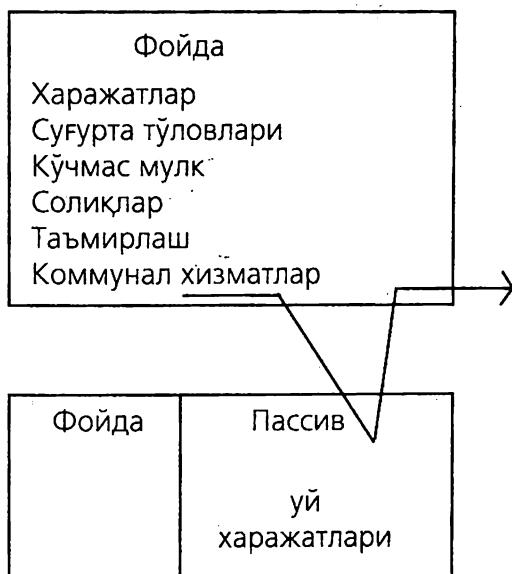
Бой ота

Актив	Пассив катта уй
-------	--------------------

Камбағал ота Актив катта уй	Пассив
-----------------------------------	--------

Юқорида кўрсатилган чизмаларда икки отамнинг катта уй ҳақидаги фикри яққол кўринади.

Камбағал отамга қуйидаги чизмани кўрсатиб, катта уй катта харажатларни тақозо этишини, шунинг учун уй пассивлигини тушунтирдим.



Мен ҳозир ҳам уй актив эмаслигига аминман. Уй сотиб олиш ҳар биримиз учун катта шодлик, унга кўп маблағ сарфланади. Ўз уйингга эга бўлиш катта гап. Агар мен ва аёлимга янгироқ уй сотиб олиш тўғри келганида бу пассив эканини тушуниб турардим, чунки янги уй харажатлари чўнтагимиздан кўп пулни тортиб олади ва ўзига яраша муаммолар туғдиради.

1. Янги уй катта пул ёки ссуда олиб, 30 йил давомида қарзларни тўлашни талаб қилади.

2. Уйни гаровга қўйиб ссуда олиш ҳисобига солиқлар фоизи камайса ҳам, ҳамма кейинги харажатлар учун яна қўшимча солиқ тўланади.

3. Мулк солиғи тўланади.

Аёлимнинг ота-онаси тўлайдиган мулк солиғи бир ойда 1000 доллардан ошиб кетгани учун уйларини ташлаб, бошқа кичикроқ уйга кўчиб ўтишга мажбур бўлишган.

4. Уйлар ҳар доим ҳам қимматлашмайди. Баъзан нархлари кескин арзонлашади. Менинг дўстим бир миллион долларга олган уйини ҳозир 700.000 долларга сотишга рози.

5. Уйга кетган катта харажатларни зое бўлган имкониятга тенглаштириш мумкин. Агар сизнинг асосий маблағингиз уйга сарфланган бўлса, сиз яна ҳам кўпроқ меҳнат қилишингизга тўғри келади. Чунки пулларингиз харажат колонкасидан чиқиб кетади.

Агар ёш жуфтлик пулларини активга сарфлаганида уларга пул кела бошларди ва ҳаёти енгиллашарди. Уларнинг активи маълум муддатдан сўнг шунча кўпаярдикки, фарзандларини коллежда ўқитишлари учун бемалол етарди.

Кўпинча уй сотиб олиш ссудага фоиз тўлашдан ташқари, яна ҳам каттароқ қарздорликка олиб келади. Иложи борича вақтлироқ «портфолио»га инвестиция киритиш (қимматбаҳо қоғозлар сотиб олиш) ўрнига уй сотиб олсак, чўнтагимизга пул тушмайди, аксинча, пул чўнтақдан чиқади, натижада молиявий муаммоларимиз ортиб боради.

1. Активлар нархи ўсадиган вақт бекорга кетди.
2. Қўшимча капитал йўқолади, чунки уйга сарфланадиган харажатлар кўп.
3. Ўқиш-ўрганиш, маълумот олишдан маҳрум бўлиш.

Одамлар ўз хаёлида уйни, йиғиб қўйган маблағини, нафақасини активга киритишади ва бамайлихотир юраверишади. Ваҳоланки, иложи борица вақтлироқ бўш маблағни фойда келтирадиган активга харажат қилиш керак. Баъзилар умуман инвестиция қилишни билмай ўтиб кетади. Мен уй сотиб олманг, демаяпман. Мен актив билан пассив фарқини билинг, демоқчиман.

Агар аввал актив сотиб олсангиз, чўнтагингизга тушадиган пул келишини ва қарзга ботмасликни таъминлайди. Камбағал отамнинг молиявий аҳволи шундай эдики, ҳеч қачон инвестиция қилолмади, чунки харажатлари оладиган ойлиги билан параллел ўсиб борди. Натижада унинг пассиви активга нисбатан кўпайди. Бунини чизмалар яққол кўрсатади.

Камбағал ота молиявий аҳволи

Фойда (кирим)	Харажат (Чиқим)
------------------	--------------------

Актив	ПАССИВ
-------	--------

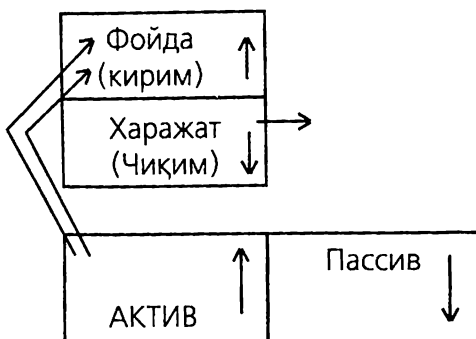
Бой отамнинг молиявий аҳволи эса вақтида инвестиция қилгани учун пассиви камайиб, активи кўпайишига олиб келди.

Бой ота молиявий аҳволи

Фойда (кирим)	Харажат (Чиқим)
------------------	--------------------

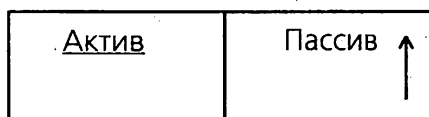
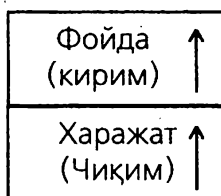
АКТИВ	Пассив
-------	--------

«Бойлар нима учун янада бойишади?» деган саволга чизма яққол жавоб бермоқда. Актив кўплиги - пул оқимини таъминлайди.



Ўрта ҳоллар ҳам камбағалларга ўхшаб иш тутгани учун молиявий тангликни сезади. Уларнинг асосий кирими - ойлик иш ҳақидир. Иш ҳақи ошса - солиқлар ошади. Натижа шу

бўладики, улар «каламушлар пойгаси» қопқонига тушади.



Сотиб олинган уйни инвестиция, деб тушуниш ҳамда ойлик ошса, катта уй сотиб олиш, кўпроқ харажатлар қилиш мумкин, деган фалсафа ҳозирги замон жамиятининг асосини ташкил қилади. Мансаб поғонасидан кўтариляпман, ойлигим ошмоқда, деб ўйлаб харажатларни кўпайтиравериш *оилаларни молиявий ноаниқликка ва қарзининг кўпайишига олиб келади*. Молиявий билим пастлиги ўрта ҳолларни ҳам хавотирга солади.

Ўрта ҳоллар талабни қондириш учун ташкил этилган кўплаб очик турдаги инвестиция фондлари эса молиянинг бежавотирлигини кафолатлайди. Бундай фондлардан фоиз қоғозлари сотиб олганлар янада кўпроқ ишлай бошлайди - солиқларни, ссуда ҳақини, кредит карточка қарзини ва бошқаларни тўлаш керак.

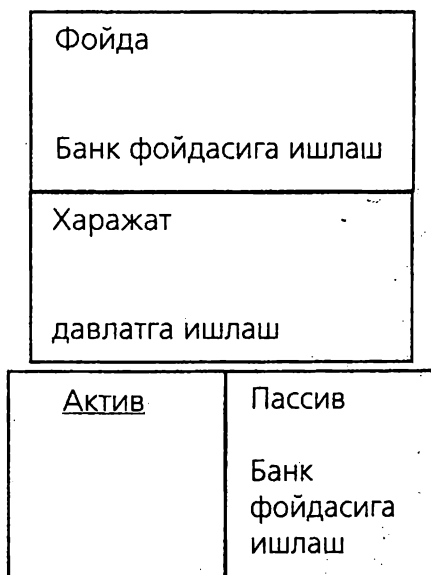
Уларда инвестиция қилиш тажрибаси бўлмагани учун фонд менежери тажрибасига ишонишади.

Очиқ инвестиция фондлари турли типда бўлади. Ўрта ҳоллар ўз маблағларини турли корхоналарга жойлаштиришади ва буни яхши деб ўйлашади. Бу эса ўз-ўзидан фонд брокерлари ҳамда молияни режалаштириш ходимлари фойдасига ишлайди. Ўрта ҳолларнинг бундай аҳволга тушишининг сабаби уларда бошланғич молиявий билим йўқлиги ва молиявий аҳволининг заифлигидир. Яна кирим ва чиқим, актив ва пассивлар баланси йўқ. *Пассивлари кўп, активлари кам, бошқача айтганда, келадиган пулга нисбатан кетадиган пул кўп.* Ўрта ҳоллар ҳаёт фаровонлигининг даражаси иш берувчига боғлиқ бўлади. Бундай одамнинг ҳаётида қандайдир имконият туғилгандаям у бундан тўла фойдалана олмайди. Таваккал қилолмайди ва бежавотир йўлни танлайди, чунки солиқ ва қарзларни тўлаши керак.

Юқорида айтиб ўтганимдай, *актив ва пассив орасидаги фарқни билиш жуда муҳим.* Энди чўнтагингизга пул туширадиган, яъни фойда келтирадиган актив сотиб олишга ҳаракат қилинг. Бу энг яхши йўл! Шунда актив ўсиб боради. Пассив сотиб олманг ва харажатларни иложи борича қисқартиринг. Активга кўпроқ маблағ йўналтириш лозим, тезда актив асоси шунчалик мустаҳкам бўладики, каттароқ ишларга, юз фоиз фойда келтирадиган инвестицияларга, 5000 доллар инвестиция қилиб, бир миллион

оладиган ишларга қўл уришингиз мумкин. Бундай инвестицияларни ўрта ҳоллар ўта хавотирли деб тушунадилар. Аслида инвестициялаш таваккал иш эмас. Инвестиция, актив, пассив ҳақида беҳабарлик таваккалга олиб келади.

Агар сиз ҳамма қилаётган ишни қилсангиз, аҳволингиз қуйидаги чизмада кўрсатилгандек бўлади.



Ишчи ва уй эгаси сифатида меҳнат кучингизни қуйидагича йўналтирасиз:

1. Сиз кимгадир ишлайсиз. Кўпчилик шахсий корхоналарда ишлаётганлар ёки акцияларни сотиб олганлар шу корхона эгасини бойитади.

2. Сиз ҳукуматга ишлайсиз. Давлат эса ўз ҳақини ҳали сиз ойлик олмасингиздан олдин

ундиради. Кўп ишласангиз, солиқ ҳам кўпаяди - гўё одамлар январдан то июнгача ҳукуматга ишлайдилар.

3. Сиз банк фойдасига ишлайсиз. Солиқлардан сўнг энг катта харажатларингиз бу - ссуда бўйича фоиз тўлаш ҳамда кредит карточкалари бўйича қарзларни узиш.

Шундай қилиб, бошқаларга ишлаш - меҳнатингиз самарасининг сезиларли қисмини бошқаларга бериш деган гап. Сиз ўз меҳнатингиз самарасини ўзингизга ва оилангизга йўналтиришни ўрганишингиз зарур.

Агар сиз ўзингизнинг бизнесингизни бошламоқчи бўлсангиз, қандай асосий йўналишни танлайсиз? Кўпчилик қуйидагича иш тутади: ўз касби бўйича зўр бериб меҳнат қилиш, ойлик иш ҳақини актив сотиб олиш учун мўлжал қилиш. Агар актив ошиб борса, ютуқларимизни қандай ўлчаш мумкин?

Қачон инсон ўзининг бойлигини, бойликка эга эканини сезади? Актив ва пассив ҳақида тушунчам бўлгани каби бойлик тўғрисида ҳам ўз қарашларим бор. Тўғрисида айтсам, мен бу тушунчани Бакминстер Фуллер деган одамдан ўргандим. Кимдир уни бетайин, қирриқ одам деса, кимдир даҳо дейди. У 1961 йили ўзининг «Геодезик қубба»сига патент олмақчи бўлиб, барча архитекторларни ғазабга келтирган эди. Ўзининг мурожаатномасида у бойлик ҳақида ҳам ёзганди. Аввалига унинг бу ҳақда нима деганини ҳеч ким тушунмади, лекин бир неча

бор қайта ўқилгач, мазмунни англашила борди. Хуллас, бойлик бу - инсоннинг чўкиб кетмасдан сув юзасида қанча муддат тура олишидир. Аниқ қилиб айтганда, агар мен ишлашни бугун тўхтатган бўлсам, қанча муддат тирикчилик қилишим мумкин?

Фуллернинг бойлик тўғрисидаги ифодаси ҳар бир одамнинг бойлигини ўлчаш учун аниқ ўлчов бирлигини яратади, яъни кимнингдир ёки ўзимнинг молиявий аҳволимни аниқ баҳолаш имконини беради. Ўзимизнинг капиталда пул келтирмайдиган активга ҳам дуч келишимиз мумкин. Сотиб олинган ва қаердадир тахланиб ётган капитал пул келтирмайди. *Бойлик пулларингиз қанча пул келтираётгани билан ўлчанади.* Бойлик актив пул оқими билан харажат графасидаги пул оқими ўртасидаги фарқ билан белгиланади. Масалан, менинг активларимдан бир ойда 1000 доллар кириб келади. Бир ойлик харажатларим эса 2000 доллар. Мен бойманми?

Б.Фуллер ифодаси бўйича, тирикчилигим ўтиши учун мен ўзимни қанча муддатга таъминлаган бўламан? Фуллер ифодаси бўйича, (агар бир ой муддатни оладиган бўлсак) менда ярим ой, яъни 15 кунга етадиган пулим бор. Агар менинг активларимдан ойига 2000 доллар кириб келса, унда мен бир ойлик харажатларимни қоплаб турганим учун бойманми? Йўқ, ҳали бой эмасман, фақат харажатларимни қоплашга қодир бўлган одамман. Агар менинг умумий фойдам харажатларимдан кўп бўлсагина, мен

бой бўламан. Агар шуни тўғри ҳал қилсам, мен ойлигимга қарам бўлиб қолмайман. Агар бугун ишларимни ташласам ҳам, харажатларимни активдан келаётган фойда қоплайди, ҳатто ортиқча маблағ йиғила боради. Унга эса яна актив сотиб олиш имконияти туғилади. Бу эса бойлик томон қўйилган дадил қадам ҳисобланади. Мен жуда ҳам бойиб кетишни ўйламайман.

Эсингизда бўлсин:

Бойлар актив сотиб оладилар.

Камбағаллар харажатлари ўсиб боради.

Ўрта ҳоллар актив деб ўйлаб, пассив сотиб оладилар.

Шундай қилиб, ўз бизнесингизни қандай режалаштирасиз?

Бунга жавоб қандай?

«Мак Дональде» асосчисига қулоқ солинг!

IV БОБ

3-ДАРС. ЎЗ БИЗНЕСИНГИЗ ҲАҚИДА ЎЙЛАНГ

1974 йили Рей Крок - «Мак Дональде» асосчиси Остин шаҳарчасидаги Техас университетига таклиф қилинган эди. У талабаларга маъруза қилди. Лекция тугагандан сўнг талабалар Рей Крокни ўзлари кириб юрадиган пивахонага таклиф қилишди. У рози бўлди. Бир-икки шиша пива ичилгандан сўнг Рей Крок талабаларга қараб:

- Мен қандай бизнес билан шуғулланаман?
- деб сўради. Ҳамма кулиб юборди. Талабалар Рей Крок уларни мазах қиляпти, деб ўйладилар. Улар жим турди. Лекин Рей яна сўради:

- Нима деб ўйлайсизлар, мен қандай бизнес билан шуғулланаман?

Яна ҳамма кулди. Талабалардан бири:

- Рей, буни ким билмайди?! Албатта, гамбургер бизнеси билан шуғулланасиз-да, - деди. Энди Рей кулиб қўйди.

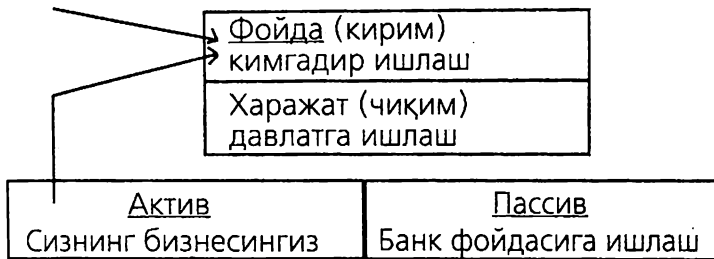
- Мен худди шундай дейсиз, деб ўйлагандим, - деди. Бироз сукунатдан сўнг давом этди. - Ҳурматли хонимлар ва жаноблар! Мен гамбургер сотмайман. Менинг бизнесим - кўчмас мулк.

Рей бизнес-режасидаги ўз фикрини бир оз тушунтирди. Бошланишида чиндан гамбургерлар сотиш мўлжалланганди. Лекин ҳар бир гамбургер сотадиган ер участкаси Рейнинг эътиборини тортди. Ер участкаси ва унинг қаерда жойлашгани катта аҳамиятга эгалигини Рей яхши биларди. Гамбургер сотиб олаётганлар фақат гамбургерга эмас, балки у сотилаётган ер участкасига ҳам пул тўлаётган эдилар. «Мак Дональде» ҳозирги кунда дунёдаги энг катта кўчмас мулк эгаларидан ҳисобланади. Унинг гамбургер сотадиган нуқталари одамлар энг кўп юрадиган, тўпланадиган ҳудудларда жойлашган, яъни кўчалар бурчаклари, кесишадиган ерлари ва шунга ўхшаш энг аҳамиятли жойлар уникидир.

Ёшлигимизда «Мак Дональде» ҳали йўқ эди. Аммо бой отам Рей Техас университети талабаларига берган дарсни бизга бериб улгурганди. Бу (муҳим жойлар) бойваччаларнинг учинчи сиридир. Кейинги сир - *ўз бизнесингиз ҳақида ўйланг*. Одамлар бир умр ўзлари учун эмас, кимларгадир ишлагани молиявий курашга олиб келади. Шунинг учун нафақага чиқиш вақтида улар ҳеч нимага эга бўлмайдилар.

Қуйидаги чизма Рей берган маслаҳатни ҳар қандай сўзлардан яққолроқ ифодалайди, фойда ва баланснинг оптимал аҳволини ойдинлаштиради.

Сизнинг касбингиз



Бизнинг таълим берувчи муассасаларимиз ёшларни касб-ҳунар ўргатишга кўпроқ эътибор беради. Улар турли касб (инженер, ошпаз, механик, олим, рассом, ёзувчи) эгалари бўлишади. Уларнинг олган илмлари ишчи кучи бўлишига ва пулга ишлашига мажбур қилади.

Аслида эса сизнинг касбингиз билан бизнесингиз орасида катта фарқ бор. Кўпинча мен сўрайман: «Сизнинг бизнесингиз нима?» Улар жавоб беришади: «Мен банкирман». Шунда мен яна сўрайман: «Сиз банкка эгалик қиласизми?» «Йўқ, мен банкда ишлайман», деган жавоб эшитаман.

Бу мисолдан кўринмоқдаки, одамлар «менинг касбим» ва «менинг бизнесим» деган тушунчаларни адаштиришади. Рей Крок бу тушунчалар орасидаги фарқни тушунарди. Унинг касби сотувчи, бир вақтлар у мискер сотган, сўнгра гамбургерларга ўтди. Унинг бизнеси эса кўчмас мулк эди.

Билим олишдаги муаммо шундаки, бизни нимага ўқитишса, ўшанга тўқнаш келамиз. Сизни

овқат пиширишга ўргатишса, бош ошпаз бўласиз. Қонунларни ўқитишса, юрист бўласиз, Авто-механикани ўқитишса, механик бўласиз. *Камчилигимиз шундаки, биз ўз бизнесимиз ҳақида ўйламаймиз, демак, бошқаларга ишлаб уларни бойитамиз.*

Молиявий қарам бўлмаслик учун одам ўз бизнеси ҳақида фикрлаши керак. *Аввал айтилганидек, биринчи қонун - актив ва пассив орасидаги фарқни билиб, актив сотиб олиш лозим.* Бойлар ўз эътиборини актив кўпайтиришга қаратадилар, бошқалар эса ойлик - иш ҳақини кўпайтиришга ҳаракат қилишади. Шунинг учун кўпинча «Ойлигимни оширишим учун қўшимча ишлашим керак» ёки «Кўпроқ маош берадиган ишга ўтаман» ва ҳоказо гаплар тез-тез қулоққа чалинади.

Инсонлар ўз бизнеси бўлиши ҳақида эсидан чиқариб қўяди. Бундай одамлар ўз маблағлари ортиқчасига фақат фойда келтирадиган актив сотиб олишсагина, молиявий қарамликдан қутулишади.

Камбағал ва ўртаҳолларнинг «Мен тавakkал қилмайман!» дейишининг сабаби уларда молиявий асос йўқлигидандир. Шунинг учун улар ўз касблари бўйича ишлашга жон-жаҳди билан ёпишиб оладилар.

1990 йилларда оммавий ишчиларни қисқартириш бошланганида бизнес пасайди, миллионлаб одамлар шуни тушуниб етдики, уларнинг энг катта активлари, яъни уй ва

Машиналарининг ҳар ойлик харажати ойлик даромадидан ошиб, уларни танг аҳволга солиб қўйди. Молиявий кризис даврида улар актив деб ўйлаган нарсалар ҳеч қандай ёрдам беролмади.

Маълумки, кўпчилик кредит олиш учун тўлдирган ҳужжатларида гаровга ниманидир қўяди. Банклар кредит оладиган одамларга нималарни гаровга қўйишга рухсат беради?

Бир пайтлар мен ссуда олмоқчи бўлдим, молиявий аҳволим кўнгилдагидек эмасди, шунинг учун гольф ўйнаш клюшкиси, китоблар, стереоаппаратура, телевизор ва бошқа буюмларимни активга қўшдим. Лекин ссуда ололмадим. Кўчмас мулкка сарфлаган капитал, кўп хонали уйлар қурилишини инвестиция қилганим уларга ёқмади. Ссуда берадиган комитет менда ойлик олиб ишлайдиган иш жойим йўқлиги билан қизиқди. Уларнинг стандартига тўғри келмаганим учун менга ссуда беришмади.

Бир хил одамлар «Менинг шахсий капиталим 1.800.000 доллар» ва шунга ўхшаш фикр юритишади. Аслида сиз ўз капиталингизнинг аниқ қанчалигини билмайсиз, чунки энди сиз ўз активингизни сотмоқчи бўлганингизда фойда солиғини тўлашингиз кераклиги маълум бўлади. Фойда билан боғлиқ мураккабликлар кўпларни молиявий муаммоларга дучор қилади. Фойдани кўпайтириш учун одамлар ўз активларини, мулкларини сотишади. Уларнинг мулклари сотиб олган нархларига нисбатан анча арзон сотилади. Агар сотишда фойда олинса, тезда солиқ

солинади. Шундай қилиб, қарзларни тўлаш учун мўлжалланган пул миқдори яна камаяди. Шунинг учун шахсий капитал ўз нархига нисбатан кам бўлади.

Ўз бизнесингиз ҳақида ўйланг! Касбингиз бўйича ишлашни давом эттириб, актив сотиб ола бошланг. Янги машина сотиб олинган жойдан чиқишингиз билан нархинининг 25 фоизини йўқотади. Бу актив эмас. Гольф клюшкеси 400 доллар туради, агар бир марта ўйнаб уни сотмоқчи бўлсангиз, нархи 150 долларга тушади.

Жаноб катталар! Харажатларингизни иложи борича қисқартиринг, пассивни, яъни фойда келтирмайдиган ёки зарарига сотиладиган мулк олманг, бақувват актив асосини қуришга ўтинг.

Жаноб ота-оналар! Агар фарзандларингиз ўсиб, сиз билан бирга яшаётган бўлса, актив билан пассив орасидаги фарқни ўргатинг. Уйдан алоҳида бўлиб ажралгунларича актив асосини қуришни ўрганишсин, токи улғайиб, уйланиб, фарзандли бўлиб, уй, машина сотиб олиб қарзга ботиб яшамасин. Яъни, ҳаёт қопқони - «каламушлар пойгаси» қопқонига тушиб қолмасинлар.

Сизларга ва фарзандларингизга қуйидаги активларни сотиб олишни тавсия қиламан:

1. Менсиз ишлайдиган бизнес. Менинг мулким, лекин мен ишлашим шарт эмас бўлган бизнес. Агар мен ишлашим зарур бўлса, бу бизнес эмас, менинг ишим бўлади.

2. Акциялар.

3. Облигациялар.

4. Очиқ турдаги инвестиция фондлари.

5. Фойда келтирадиган кўчмас мулк.

6. Қарз тилхатлари.

7. Мусиқа, қўлёзма, патент каби интеллектуал мулкдан келадиган автор гонорари.

8. Ва бошқа юқори фойда келтириб, тез сотиладиган ишлар.

Ёшлигимда камбағал отам яхши иш қидиришни тавсия қилган бўлса, бой отам актив сотиб олишни маслаҳат берган, бу менга кўпроқ ёқарди. «Агар бу ишни ёқтирмасанг, ҳеч нарса қилолмайсан», дерди у.

Мен кўчмас мулк йиғаман, чунки ерни, иморатларни севаман, менга уларни сотиб олиш ёқади. Агар одамлар кўчмас мулкни ёқтирмасалар, яхшиси, сотиб олишмасин.

Мен кичик компаниялар акцияларини яхши кўраман, айниқса, бошланғичларини.

Қачонлардир мен «Стандарт ойл оф Калифорния», «10.с Марин Корпс», «Ксерокс корпорейшн» каби катта ташкилотларда ишлаганман. Улар тўғрисида менда яхши таассуротлар қолган, у ерда ўтказган вақтларим учун афсусда эмасман, лекин ич-ичимдан сезаман, катта компаниялар мен учун эмас.

Мен кичик компаниялар акцияларини сотиб оламан. Кўпчилик кичик компаниялардан кўрқарди, чунки уларнинг иши таваккалга яқин, лекин бунинг олдини олиш мумкин, инвестицияни ва ўйин қоидаларини аниқ билиш керак. Бу

компания акцияларини бир йилдан сўнг сотиб юбораман.

Кўчмас мулкнинг эса кичикроғидан бошлайман, ишлаб чиқаришни йўлга қўяман, аста-секин каттароқларига ўтаман. Кўчмас мулкни 7 йилгача сақлаб тураман, бу вақт давомида фойдадан олинадиган солиқ тўлаш вақти чўзилиб, мулк нархи анчага ошади. Кейин уни сотаман.

Катта компанияларда ишлаган давримда мен бой отам айтганига амал қилиб, асосий ишимдан орттирган пулларимга актив сотиб олишга ҳаракат қилдим. Ўз бизнесим ҳақида ўйладим. Мен кичик компаниялар акциялари ва кўчмас мулк савдо-сотиғи билан шуғулландим. Пулни санашни, ҳисоблашни ва қандай сарфлашни қанчалик ўрганиб борсам, инвестиция қилишни шунчалик яхши тушуна бошладим ва натижада ўзимнинг компаниямни ташкил қилдим.

Мен ҳеч кимни компания тузишга чақирмайман, токи одамларнинг ўзлари бунга тайёр бўлмаса ва буни хоҳламаса. Баъзан компания иши юришмайди. 10 та янги тузилган компаниядан 9 таси беш йил давомида иш юргиза олмайди ва тарқалиб кетади. Омон қолган компанияларнинг 10 тасидан 9 таси ҳам кейинги даврда тарқалиб кетади. Ўз компаниянгиз бўлиши зарурати туғилгандагина уни тузишни тавсия қилардим. Акс ҳолда, касбингизда ишлаб туриб, ўз бизнесингиз ҳақида ўйлашингиз керак. Ўз бизнесингиз ҳақида ўйланг, деганимда активни кўпайтириб, унинг асосини бақувват қилишни назарда тутаман.

Ҳатто бир доллар бўлса ҳам, активга қўшилсин, унинг бекорга чиқиб кетишига йўл қўйманг, чунки активга тушган ҳар бир доллар сизнинг ишчингизга айланади. Бу пуллар тинимсиз 24 соат ишлайди, ҳатто бирнеча авлод учун ишлаши мумкин. Асосий ишингиздан айрилманг, лекин активни мустаҳкамлашда давом этинг.

Фойдангиз кўпайганидан кейингина ҳашаматли уй жиҳозларини сотиб олишингиз мумкин. *Бойлар бундай жиҳозларни охирида олишади. Камбағал ва ўртаҳоллар эса уларни биринчи галда сотиб олишга ҳаракат қилишади:* катта уй, тилла зеб-зийнатлар, бриллиантлар, қимматбаҳо машиналар, дала ҳовлилар ва бошқалар. Улар ўзларини худди бойлардек кўрсатмоқчи бўладилар. Аввалдан пуллари кўп бўлган бойлар эса олдин активларни кўпайтириб, етарлича фойда келтирганидан кейингина керакли буюм сотиб олишади. Масалан, менинг аёлим кўпхонали уйлардан олган даромади ҳисобига «Мерседес» автомобилени харид қилди. У зўриқиб ишлагани йўқ. Фақат аввал пулини активга сарфлади. Актив фойда келтирганидан кейингина машина сотиб олди. Натижада айланма маблағ ўзига қолди.

Бошқалар эса машина ёки бўлак қимматбаҳо буюмларни кредитга сотиб олиб қарзга ботадилар. Вақтингизни бекорга сарфламасдан, пулингизни инвестиция қилиб, ўз бизнесингизни йўлга қўйибгина бойларнинг сири томон қадам қўйишингиз мумкин. Бу сир бойларнинг

| Роберт Т.Киосаки, Шарон Л.Лечтер

бошқалардан олдинда юришига йўл очади.
Бу сир вақтини бекорга сарфламаганлар учун,
ўз бизнеси ҳақида ўйлаганлар учун йўлнинг
охирида катта мукофотлар тайёрлаб қўяди.

V БОБ

4-ДАРС. СОЛИҚЛАР ТАРИХИ ВА КОРПОРАЦИЯЛАР КУЧИ

Мактабда бизларга Робин Гуд ва унинг дўстлари ҳақида кўп гапириб беришган. Улар Кевин Костнер каби бойларни талаб, камбағалларга улашган. Менинг бой отам Робин Гудни қаллоб дерди.

Робин Гуд аллақачон дунёни тарк этган, лекин унинг ҳамфикрлари ҳали ҳам яшамоқда. Баъзилар шундай дейди: «Бойлар кўпроқ солиқ тўлаши керак, бу камбағалларга ёрдам бўлади».

Ҳозирги вақтда бойлар солиқни унча кўп тўламайдилар. Олий маълумотли, кўп иш ҳақи оладиган ўртаҳоллар энг кўп солиқ тўлайдилар.

Нима деяётганимни аниқроқ тасаввур қилиш учун солиқлар тарихига бир назар ташлайлик.

Бой отам мен ва Майкга айтиб берганди: Англия ва Америкада авваллари солиқ бўлмаган. Аҳён-аҳёнда вақтинча солиқлар йиғилган бўлиб, улар уруш ёки бошқа талофатлар харажатини қоплашга сарфланган. Бу қирол ёки президент қақириқларига асосан амалга оширилган.

1810-1816 йилларда Наполеонга қарши кураш учун Англияда биринчи солиқ жорий этилган.

Америкада эса бу 1861-1865 йиллари Фуқаролар уруши харажатларини қоплаш учун йўлга қўйилган.

1874 йилда Англия ўз фуқаролари иш ҳақидан ушлаб қолинадиган доимий солиқни жорий қилди. 1913 йили Конституцияга 16-ўзгартириш киритиб, Америка ҳам ўз фуқаролари иш ҳақидан ушлаб қолинадиган доимий солиқни йўлга қўйди. Америкаликлар солиқларга қарши курашишган ҳам. Бунга «Бастон чойхўрлиги» воқеалари мисол бўла олади.

50 йилча вақт ўтгандан сўнг Англия ва Америкада доимий солиқлар ҳаётга тўла татбиқ этилди. Бу иш Америкада бойларни жазолаш шиори остида ўтди. Шунинг учун ҳам аҳоли норозилик билдирмади ва унга овоз бериб, солиқни расмийлаштиришда тўсқинлик қилмади. Оддий халққа бу солиқ бойларни жазолаш учун жорий қилинди, деб тушунтирилди, аслида эса бу камбағал ва ўртаҳолларни энг кўп жазолади.

Ҳукуматнинг иштаҳаси борган сари ортиб борарди. Бой отам шундай дерди: «Сенинг олий маълумотли отанг ва мен бошқа-бошқа одамлармиз. У ҳукумат расмий ходими, мен эса капиталист. Сенинг отанг пул харажат қилиб ишчи ёллаб олади. Қанчалик кўп одам ишга ёлланса, шунча кўп пул сарфланади ва шу ташкилот катталаша боради. Ҳукуматда шундай ташкилот ёки муассаса қанчалик катта бўлса, унинг раҳбарини шунчалик ҳурмат қилишади. Менинг ташкилотимда эса қанча кам одам

ёлласам, кам пул харажат қилсам, инвесторлар мени шунча яхши кўрадилар. Мана шунинг учун мен ҳукумат расмийлари билан унчалик чиқишолмайман. Уларнинг мақсади кўпчилик ишбилармонлар мақсадига зид бўлади. Ҳукумат расмийлари кўпайган сари уларни таъминлаш учун шунча кўп пул керак бўлади ва солиқ турлари кўпая боради».

Менинг олий-маълумотли отам «Тинчлик корпуси» номли ташкилотни севарди. Унинг ғояси отамга шунчалик ёққан эдики, онамни ҳам бу ишга жалб қилди ва улар Малайзия, Таиланд, Филиппин давлатларига юбориладиган ёлланма аскарларни ўқитишарди. Отам ҳукуматга қарашли Таълим Департаменти ходимлари сонининг кўпайишига ўз ҳиссасини қўшган.

Бой отам ҳукумат тепасидаги баъзи бекорчи корчалонларни дангаса, деса, камбағал отам эса бойларни қаллоблар, дерди. Мен эса бой отам дўконида ишлаб, уйга - ҳукумат расмий ходими бўлган отам ёнига қайтиб, ким ҳақлиги ҳақида ўйлардим.

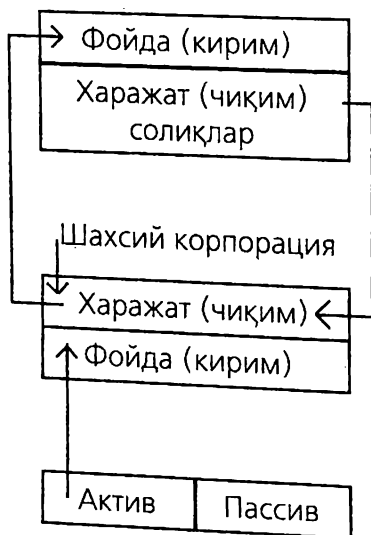
Солиқлар тарихини билишимиз яхши. Солиқлар шунинг учун қонуний тус олдики, оддий халқ Робин Гуд ғояси, яъни «Бойлардан тортиб ол ва камбағалларга тарқат» фикрига ишониб, унга овоз берди. Муаммо шунда эдики, пулга бўлган ҳукумат иштаҳаси борган сари очилиб, аввал бойларга тааллуқли солиқлар кейинроқ ўртаҳол ва камбағалларга ҳам ёйилди.

Бойлар эса ўзларини солиқдан озод қилиш йўлларини ахтара бошладилар ва ўйин қои-

даларини ўйлаб топдилар. Пулдорлар елканли кемалар давридан қолган корпорация ҳақида тушунчага эга эдилар. Улар корпорация тузиб, ўз маблағларини денгизда сузувчи экипажларни ёллашга сарфладилар. Бундай экипажлар янги дунёга хазина ахтаришга кетишарди. Агар ёлланган кема ҳалокатга учраса, экипаж қирилиб кетарди, бойлар эса инвестиция қилган маблағларидан ажраларди, холос. Қуйидаги чизмада бунини яққол кўриш мумкин.

Бойлар ўз ўйинларини қандай ўйнайдилар

Қисқартирилган солиқ олинадиган даромад



Корпорация аҳамиятини яхши тушунган бойлар камбағал ва ўртаҳолга нисбатан мислсиз

имтиёзларга эга. Менга сабоқ берган оталарим социалист ва капиталист бўлгани учун молия томонидан капиталист отамнинг дунёқарashi кўпроқ ёқарди. Назаримда социалистлар молиявий билимлари йўқ бўлгани учун ўзларини ўзлари қийин аҳволга солиб қўйганлар. «Бойлардан тортиб оламиз!» шиори остидаги омма вақти-вақти билан тўлқинланиб туради, лекин бойлар ҳамма вақт ақл ишлатиб, улардан юқори туриш йўлини топади.

Шундай қилиб, солиқлар барча оғирлиги билан камбағал ва ўртаҳоллар устига ағдарилди. Бойлар пул кучи, қудратини билганлари учун олий маълумотли интеллектуаллардан олдинга ўтиб олишди. «Қандай қилиб?» деган савол туғилади. «Бойлардан тортиб оламиз!» деган шиор остида солиқ жорий қилингандан сўнг пул давлат газнасига оқиб кела бошлади. У давлат ходимларига иш ҳақи, нафақа сифатида тўланарди. Ўз навбатида пул бойлар томон кела бошлади. Уларнинг завод-фабрикалари давлат буюртмаларига эга бўларди. Давлат пулга тўла катта резервуарга айланди. Лекин бу пулларни ишлатишда муаммолар бор эди. Давлат сиёсати муассасага ажратилган пулдан ортиб қолишига йўл қўймасди. Масалан, давлат расмий ходими бўлатуриб ўзингизга ажратилган бюджет пулларини тўла ўзлаштиролмасангиз, кейинги бюджетда сизга умуман маблағ ажратилмасди ва сизни қобилиятсиз ходим деб ҳисоблашарди. Бизнес ходимлари эса бунинг

тескариси, ажратилган маблағдан орттириб қолдирган ходимни қобилиятли ҳисоблаб, уни рағбатлантирарди.

Давлат харажатлари тобора ўсиб боргани пулга бўлган эҳтиёжни кўпайтирди. Энди «бойларга солиқ» ғояси қайта ишланиб, камбағал ва ўртақолларга йўналтирилди. Худди шулар ўз вақтида «Солиқлар тўғрисидаги қонун»га овоз беришган эди.

Ҳақиқий капиталистлар ўз ҳуқуқини ҳимоя қилиб, корпорация тузишга ўтишди. Корпорация тузмаганларнинг ҳеч нарсадан хабари йўқ. Корпорация - мураккаб нарса. Корпорация - давлат муассасаси томонидан рўйхатга олинган ҳужжатлар мажмуаси бўлиб, корпорация адвокати офисида сақланади. Корпорация - пешонасида корпорация номи ёзилган, катта бўлмаган иморат. Бу - бир тўда одам ёки завод эмас. Корпорация - ҳужжатлар тўплами, холос. Танаси бору жони йўқ нарсага ўхшайди. Бойларнинг бойлиги бу ҳужжатларда тўлалигича ҳимояланган!

Бойваччалар орасида корпорация тузишнинг оммавий тус олиш сабаби шунда эдики, корпорация даромадидан тўланадиган солиқ индивидуал даромад солиғидан анча кам эди.

Бойлар ва камбағаллар орасидаги кураш юзлаб йиллар давом этмоқда. Бу жанг - омманинг «Бойлардан тортиб оламиз!» шиори остидаги пулдорларга қарши жанги. Янги қонунлар чиқса, кураш кескинлашади. Бу курашда ютқизганлар нима учун ютқизаётганини тушунмайди. Аслини

олганда, улар эрта турадилар, ишга борадилар, солиқ тўлайдилар. Агар улар ҳам бойлар ўз ўйинларида қўллаётган қоидаларни ўрганганларида эди, молиявий мустақилликка эга бўлардилар. Ўртача америкалик ишчи йилнинг 5-6 ойини давлат учун ишлайди ва топилган маблағлари барча солиқларни қопламайди.

Ҳар гал бойларни жазолаш чораси кўрилса, пулдорлар жим ўтирмайдилар, вазиятни ўз фойдалари томонга ўзгартира оладилар. Улар солиқ харажатларини қисқартириш йўлларини қидирадилар, ҳисобчи-эксперт, адвокатларни ёллайдилар, сиёсатчиларни эса қонунларни ўз фойдаларига ўзгартиришга мажбур қиладилар, ўзларига имтиёз туғдирадилар. Бойларнинг вазиятни ўзгартиришга қурбилари етади.

АҚШнинг солиқ кодекси турли йўллар билан солиқ миқдорини камайтиришга имкон беради. Бундан ҳамма фойдаланиши мумкин, лекин фақат бойларгина улардан фойдаланади, чунки улар ўз бизнеслари ҳақида ўйлайдилар.

Кўчмас мулк - солиқни анча енгиллаштирадиган инвестицион механизмга эга. Бундай имкониятлардан фойдаланмаганлар кўп ютқаздилар.

Камбағал ва ўртаҳоллар бундай маблағга эга эмаслар. Давлат улардан хоҳлаганича солиқларни ундириб олади. Давлат солиқ инспекторларининг ташрифи қандай қўрқувга солиши ҳаммага маълум. Менинг дўстларим орасида шундайлари борки, улар ҳокимият ва солиқ инспекцияси босими таъсирида ўз бизнесларини тўхтатганлар.

Бой отам мени узоқ вақт ўқитди. «Куч - билимда!» деб тушунтирарди. Пул ишлаш билан эса кишида ўзига ишонч ортади, яна ҳам кучли, иродали бўлади. *Пулни ушлаб қолиш ва кўпайтириш учун ҳам билим зарур.* Иш юритишда раҳбарлар эмас, улардан ҳам кўпроқ солиқ инспектори сени безовта қилади. Унга бўш келсанг, сендан иложи борича кўп юлиб олишга ҳаракат қилади.

Биринчи дарс эсингиздадир: пулга ишламасдан пулни ўзингизга ишлашга мажбур қилиш - «ҳоким» тушунчасига тааллуқли. *Агар сиз пулга ишласангиз, иш берувчи сизнинг устингиздан ҳоким. Агар пулни ўзингизга ишлашга мажбур қилсангиз, сиз ҳоким.* Бой отам айтардики: «Пул қонунларини яхши билиш керак, буни билмаган нодонлар энг кўп калтак ейди. Нимани гапираётганинг ва қилаётганингни тушуниб бажарсанг, муаммоларингни осон ҳал қиласан». У ақлли ҳисобчи-экспертлар ва адвокатларга катта маош тўларди. «Ақлли бўл - сени ҳеч ким енголмайди!» - унинг шиори эди ва мен бунга амал қилдим. У қонунларни яхши биларди ва қонунга бўйсунувчи одам эди. «Агар ҳақлигингни билсанг, ўз манфаатларингни қаттиқ туриб, қўрқмасдан ҳимоя қила оласан», дерди у. Ёшлигимда бу гапларнинг маъносини унча англамасам ҳам, улғайган сари тушуниб бордим. 25 ёшимда «Ксерокс» компаниясида ишлардим. Мен дурустгина иш ҳақи олардим, лекин ҳар гал пул чекимга қараб ҳафсалам пир бўларди, ойлигимдан кўп ушлаб қолинарди. Ишларимнинг

уддасидан чиқардим, бошлиқларим мамнун ва «Сенга юқорироқ лавозим бериб, ойлигингни ошириш зарур», дейишарди. Бу менга ёқарди, лекин ҳар гал «Кимга ишляяпсан? Кимни бой қияпсан?» деган савол қийнади.

1974 йили биринчи корпорациямни туздим ва ўз бизнесим ҳақида ўйлай бошладим. Бу вақтга келиб, бир неча активга эга эдим. Энди активларимни кўпайтириш вақти келганди. Мен ўз бизнесим ҳақида ўйлашдан тўхтамаган ҳолда, асосий ишимда яхши ишладим. Менинг мақсадим аниқ эди. Ўз бизнесимни вақтли бошлаб, асосий ишимда кўпроқ меҳнат қилиб, пул йиғишга ва бу маблағга кўчмас мулк сотиб олишга ҳаракат қилдим. Гавайя борган сари ривожланиб, доврўғи бутун дунёга тарала бошлади ва бизнесда муваффақиятларга эришиш мумкин эди.

Яқин ўртада Гавайяда иқтисодий ривожланиш авжига чиқишини англаб, мен «Ксерокс» аппаратларини кўплаб сота бошладим. Қанча кўп сотсам, шунча кўп пул ишлардим. Ойлигимдан ушлаб қолинадигани ҳам кўпайиб борди.

Мен бор кучим билан ҳаракат қилиб, «қаламушлар пойгаси»даги қопқондан чиқиб олиш пайида бўлдим. 1978 йилда мен «Ксерокс» сотувчилари орасида энг илғори эдим.

Уч йил ўтар-ўтмас, мен кўчмас мулк билан шуғулланадиган корпорациямда «Ксерокс»да ишлагандан кўпроқ пул топа бошладим. Энди актив сотиб олиш учун маблағим яна кўпайди

ва мен активни мустаҳкамлаб бордим. Активим менга ишлаб, етарлича даромад келтира бошлади ва мен «Порше» автомобилени сотиб олдим.

Бой отам маслаҳатларидан фойдаланиб, ниҳоят, мен «каламушлар пойгаси» қопқонидан чиқиб олдим. Эндиликда ўз билим ва тажрибамни бошқаларга ўргатмоқдаман. Молиявий билимларимни интеллект молия коэффиценти деб атайман. Интеллект молия коэффиценти тўрт йўналишдаги билимлардан иборат:

1-йўналиш: бухгалтер ҳисоб-китоблари - бу молиявий билимдонлик. Ҳисоб-китобни билиш - ҳаёт-мамот масаласи. Катта пул аниқликни яхши кўради. Молиявий ҳисоботларни ўқиш, таҳлил қилиш, керакли хулоса чиқариш ва ишингизни тўғри йўлга қўйиб бориш катта аҳамиятга эга.

2-йўналиш: инвестициялаш. Буни мен пул ишлайдиган пул ҳақидаги илм деб атайман.

3-йўналиш: бозорни ўрганиш ва тушуниш - бу талаб ва эҳтиёж ҳақидаги билим. Ҳозир бозорга нима кераклигини билиш зарур. Бир нарсага пул тикишдан олдин унга бозорда талаб борми, буни билиш ва сезиш керак. Бунга қуйидаги мисолни келтирсак, тушунарли бўлади: 1996 йили Рождество байрами олдидан ELMO қўғирчоқларини зўр бериб реклама қилишди ва унга бўлган талаб ниҳоятда ортди, лекин камдан-кам ота-оналар ўз фарзандларига ELMO қўғирчоқларини сотиб олишди. Олиб-сотарлар бу вазиятдан яхшигина фойдаланишган эди.

Талаб ва таклиф бир-бирига мос бўлиши катта аҳамиятга эга. Худди шу нарса акция, облигация, кўчмас мулкка ҳам тегишли.

4-йўналиш: иқтисодий қонунларни билиш, юриспруденция иқтисодни бошқарувчи қонунларни билиш, керакли ҳужжатларни тўғри юргизиш муваффақият сари бошлайди. Корпорацияда бухгалтер ҳисоботи, инвестиция ва бозорни ўрганиш яхши йўлга қўйилган бўлса, жуда тез бойиб кетиш мумкин.

1. Солиқ системасининг корпорацияларга берган енгилликлари.

Корпорация бир одам қилолмайдиган кўп нарсани қилиши мумкин. Масалан, солиқ тўлашдан олдин харажатлар пулини тўлайди. Корпорация жуда қулай нарса, лекин ўз бизнесингиз ёки кераклича активингиз бўлмаса, корпорация тузолмайсиз. Ишчилар иш ҳақи ишлашади, солиқ тўлашади, қолган маблағга кун кўришади. Корпорация эса хоҳлаганича пул ишлайди, солиқни эса охирида қолган маблағи ҳисобидан тўлайди. Бу бойлар фойдаланадиган, катта солиқ тўлашдан қутулиб қоладиган, қонун билан ҳимояланган йўллардан бири. Агар шахсий корпорацияга эгалик қилсангиз, бошқарувчилар мажлиси Гавайяда дам олишга айланади. Корпорация машиналарни сотиб олишга, уларнинг суғуртасига, машиналарни таъмирлашга, спорт билан шуғулланиш заллари ва ресторан харажати бир қисмига ва ҳоқазоларга пул тўлайди. Қолган маблағ ҳисобидангина солиқ тўлайди.

2. Суд процессидан ҳимоя қилиш.

Бойлар ўз маблағларининг кўпгина қисмини корпорация ва трестлар орқали солиқдан бекитиб олади. Кимдир бойларни судга бериб уни жазоламоқчи бўлса, унинг қонун билан ҳимояланганига дуч келади ҳамда пулдорлар ҳеч нарсага эгалик қилмаётганларини тушунади. Бойлар барча нарсани назорат этади, лекин ҳеч нарсага эгалик қилмайдилар. Камбағал ва ўртаҳоллар ҳамма нарсага эгалик қилишни хоҳлайдилар, лекин ҳукуматга ютқазадилар.

Агар сизда етарлича активингиз бўлса, корпорация тузиш ҳақида ўйлашингиз мумкин.

Интеллект молия коэффициенти - кўп билимлар йиғиндиси ва таланрдан иборат, юқорида айтилган тўрт хил йўналишдаги билимлар мажмуаси.

Натижада:

<u>Корпорацияга эга бойлар</u>	<u>Корпорацияга ишлайдиган одамлар</u>
<u>пул ишлайдилар</u> <u>сарфлайдилар</u> <u>солиқ тўлайдилар</u>	<u>пул ишлайдилар</u> <u>солиқ тўлайдилар</u> <u>сарфлайдилар</u>

Биз сизларга корпорация тузишни тавсия қиламиз, агарда етарлича активингиз бўлса, албатта.

VI БОБ

5-ДАРС. БОЙЛАР ПУЛНИ ИХТИРО ҚИЛИШАДИ

Кечки теледастурда Александр Грехем Белл исмли ёш йигит ҳақида гап борарди. Александр Грехем яқиндагина ўзининг телефонига патент олган эди. Унинг янги ихтиросига талаб катта бўлгани учун Белл турли муаммоларга дуч келди. Катта компания ёрдамига муҳтож бўлган Белл ўша давр гиганти «WESTERN UNION» офисига бориб, ўз ихтиросини атига 100.000 долларга сотишга розилигини айтади. Компания президенти бунга рад жавобини беради. Ихтиро нархини қиммат деб билади. Нима бўлгани тарихдан маълум, бир неча юз миллиард доллар капиталга эга бўлган «АТ & Т» (Америка телеграф ва телефони) номли улкан индустрия пайдо бўлади.

Белл тарихидан сўнг телевизорда янгиликларни намойиш қилишди, унда маҳаллий компания ўз ишчиларини қисқартиргани ҳақида гап борарди. Компания ишчилари асабийлашган ҳолда, уларни нотўғри ишдан бўшатишганини айтишарди. Ишдан бўшатишган менежер хотини ва икки фарзанди билан дарвоза олдида туриб, компания эгалари олдига кириш учун рухсат

сўрарди. Менежер ишдан бўшатиш қарорини қайта кўриб чиқишларини истарди. Албатта, бу менинг эътиборимни тортди.

Мен 1994 йилдан бери дарс бераман ва бу соҳада тажрибам катта. Дарс бериш яхши даромад келтиради, лекин мени хавотирга соладиган бошқа томони бор: *Минглаб одамларни ўқитдим ва шунга амин бўлдимки, улар қобилият, талантга эга бўлса ҳам, очилишига нимадир халақит беради - бу ўз кучига ишонмаслик.* Инсон имкониятларининг очилишига фақат техник информациянинг етишмаслиги эмас, балки ўз кучига ишонмаслиги кўпроқ таъсир қилади.

Коллежни битириб, ҳаётга қадам қўйганлар қандайдир ютуққа эришиш учун олган билимлари етарли эмаслигини тезда фахмлайди. Ҳақиқий ҳаёт - академик билимдан узоқ ва у одамлардан кўпроқ нарсани билишни талаб қилади. Активлик, қахрамонлик, чаққонлик, курашувчанлик, иродали бўлиш ва шунга ўхшаш ижобий сифатлар унинг келажагига коллеж билимига нисбатан кўпроқ таъсир қилади. Ҳар биримизда яхши сифатлар билан бир қаторда ёмон сифатлар ҳам бор. Баъзилар кимдандир ниманидир тиз чўкиб, ёлвориб сўраши мумкин. Ҳарбий денгиз флоти учувчиси сифатида бир йил Вьетнамда хизмат қилганимдан сўнг мен ўзимдаги яхши ва ёмон хусусиятларни ажратиб олдим.

Ўқитувчи сифатида мен билардим - *ҳаддан ташқари қўрқув, ўзининг кучига ишонмаслик, инсон даҳосини чилпарчин қилувчи энг кат-*

та сабабдир. Талабалар берилган саволга жавобни билиб туриб айтолмасликлари мени қийнарди. Ҳаётда ҳам кўпинча ақл эмас, беҳаёлик, андишасизлик устун келади. Шахсий тажрибамдан шунга аминманки, молиявий даҳо ҳам техник билимни, ҳам қўрқмасликни, ботирликни талаб қилади. Қўрқув кучли бўлса, даҳо эзилган бўлади. Дарсларимда талабаларга қўрқмасликни, ботир бўлишни, таваккал қилишни ўрганишни, қийинчилик олдида тўхтаб қолмасликни ўргатардим. «Нима учун таваккал қилишим керак?», «ўзимни нега хавотирга солишим керак?» деган саволларни беришарди. «Ҳаётда кўпроқ танлаш имконияти бўлиши учун», деб жавоб берардим.

Менинг фикримча, олдинда бизни катта ўзгаришлар кутмоқда. Мен Александр Грехем Белл тўғрисида гап бошладим. Келажакда унга ўхшаганлар кўпдан-кўп учрайди. Билл Гейтсга ўхшаган омадлилар, «Майкрософт» компаниясига ўхшаган компаниялар кўп бўлади, лекин шу билан бирга инқирозга учрашлар, хонавайрон бўлишлар, ишдан бўшатишлар ҳам кўп бўлади.

Шундай қилиб, нима учун молиявий интеллект коэффицентини ривожлантириш зарур? Бу саволга ҳар бир киши ўзига-ўзи жавоб беради. Мен эса бундай дейман: мен учун бу иш энг қизиқарли, мени ҳаяжонлантиради, мен шу билан яшайман. Мен ҳаётдаги ўзгаришларни яхши кўраман, улардан қўрқмайман. Биз яшаё-

тган давр мисли кўрилмаган имкониятларни туғдиради. Келажак авлод шу даврга назар солиб, бу вақт янгиликлар туғилиб, эскиликлар ҳаётдан ўтган давр деб қарашади.

Ер 300 йил олдин бойлик деб ҳисобланган. Ким ерга эгалик қилган бўлса, бойликка эгалик қиларди. Кейин фабрика ва заводлар пайдо бўлди. Америка дунёда олдинга ўтиб олди. Ишлаб чиқарувчи бойликка эга бўлди. Бугун информация бойлик келтиряпти. Ким энг янги информацияга эга бўлса, бойликка эга. Муаммо шундаки, информация бутун дунё бўйича ёруғлик тезлигида изғияпти, уни ушлаб қололмайсиз, рамкага соллолмайсиз. Келажакда эса бундан-да тезроқ рўй берадиган ўзгаришлар кутмоқда.

Бир куни стол устида ўйналадиган, инвестицияни ўргатадиган «CASHFLOW» (каламушлар пойгаси) ўйинини кўпчилик билан ўйнаётганимизда ўртоғим бир аёлни бошлаб келди. Аёл қийин аҳволда бўлиб, ўйин орқали инвестицияни мукамал ўрганмоқчи эди. Лекин бу ўйинни кимдир яхши кўради, кимдир ёмон кўради, кимдир эса ўйин маъносини тушунмайди. Бу аёл ўйин маъносини тушунмади. Бошланишида у қайиқ расми бор карточкани суғуриб олди ва хурсанд бўлди. «О, менда қайиқ бор», деди. Унинг дўсти рақамлар фойда ва балансга қандай таъсир кўрсатаётганини тушунтирди, аёл буни кўриб хафа бўлди, чунки математикани ёмон кўрарди. Дўсти тушунтиришда давом этди ва бирдан аёл тушуниб қолди. Қайиқ унинг ҳамма

маблағларини емоқда эди. Кейин уни ўйиндан чиқариб юборишди. Аёлнинг дўсти унга бундай деди: «Сен синчиклаб бу ўйин моҳиятини тушунишга ҳаракат қил, сенинг хаёлингнинг акси шу ўйинда кўринмаяптими?» Бу унинг жаҳлини чиқарди ва пулини қайтариб беришни талаб қилди. Пули қайтариб берилди ва у чиқиб кетди.

1984 йилдан бошлаб мен миллионлаб пул ишлайман, катталарни шундай ўқитаманки, мактабда бундай ўргатишмайди. У ерда кўпроқ маъруза ўқилади. Мен эса ўйин орқали ўргатаман. Ўйинни шундай тушуниш керакки, ўйин - ҳозирги вақтда одамлар билимининг кўзгудаги аксидай бўлгани ҳолда, нимани ўрганишлари зарурлигини ҳам кўрсатади. Ўйинда иккиёқлама алоқа боғланади.

Ўйин маъруза қиладиган ўқитувчи эмас, бу фақат ўзингга ишлайдиган иккиёқлама алоқадир.

Ўйинни тушунмай, жаҳли чиқиб кетган аёл кейинроқ ўйлаб қараса, ҳақиқатда ўз ҳаёти билан ўйинда содир бўлган аҳвол ўртасида боғлиқлик борлигини пайқаган. Буни менга аёлнинг дўсти айтиб берди.

Аёл ва унинг эри қайиқлари бўлмаса ҳам, ўзига яраша мол-мулкка эга бўлишган. 20 йил бирга яшашгану, аммо уларнинг активлари кўп бўлмаган. Аёл бу даврни хурсандчилик билан ўтказган. У уйдаги тартибга қараган, зиёфатлар уюштирган. Эри эса молиявий масалалар билан шуғулланган. Бу аёлни қизиқтирмаган, маблағларни, оиладаги сарф-харажатни ҳам

билмаган, чунки бу эркаклар вазифаси деб ҳисоблаган. Энди эса эри анча даромадни яшириб, бошқа ёшроқ аёл билан қочиб кетганига унинг жаҳли чиқарди.

Худди ўйин каби ҳаётимизда ҳам иккиёқлама алоқа содир бўлиб туради. *Ким ҳаётга жиддий қараса, дунё ҳақида кўп нарса билади.* Яқинда мен шимимнинг буришиб турганини кўриб, кир ювиш кукуни таъсири бўлса керак, деб ўйлаб аёлимга тўнғилладим. Аёлим эса қўлини бигиз қилиб қорнимга туртиб қўйди. Қарасам, қорним чиқиб қолибди. Шимда айб йўқ эди.

«CASHFLOW» ўйини мақсади инсонга танлаш имкониятини яратишдан иборат. Агар қайиқли карточкани тортиб олса, қайиқ эса унинг маблағларини еб ташлаётган бўлса, савол туғилади: «Хўш, энди нима қилишим керак?» Ўйиннинг асосий мақсади - ўйинчиларни фикрлашга мажбур қилиш, оғир вазиятдан чиқиб кетиш йўлини излашга ўргатишдир.

Бу ўйинда ким тезроқ «каламушлар пойгаси»-да ютиб, катта, равон, тезюрар йўлакка чиқиб олган бўлса, улар рақамларни ўқиб тушунадиган, молиявий билимини ишлата оладиган одамлар эди. Улар бир неча хил молиявий йўллардан энг яхшисини танлай олардилар. Кимки ўйинни узоқ ўйнаб, тезюрар йўлгага чиқолмаса, у рақамларни ва унинг ортидаги маънони англай олмайдиганлар тоифасига кирарди. Шундайлар ҳам бўлардики, ўйинда анча кўп пул ишлаб оларди. Лекин бу пулларни нима қилиш керак-

лигини билмасди. Бундайларнинг ҳаётда ҳам молиявий аҳволи яхши эмасди. Танлаш имкониятини чеклаш - эски ғояларга, одатга ёпишиб олишдир.

- Мактабда бирга ўқиган дўстларимдан бири 20 йил олдин орамизда энг бойваччаси эди. Шакар плантацияси ёпилиб, дўстим ишлаётган компания уни ишдан бўшатди. Дўстим бу вазиятда янада кўпроқ ишлаш зарур, деб уч хил касбни ўрганди ва ҳозир учта ишда ишлайди, лекин молиявий аҳволи яхши эмас.

Баъзилар «CASHFLOW» ўйинидаги каби яхши имкониятлар берувчи карточкалар ҳаётда келмайди, деб шикоят қилиб ўтиришади. Улар ҳаётда ҳам ҳеч нарса қилмай, бир умр кутиб ўтиришлари мумкин. Бу худди машинада ўтириб бир неча километр наридаги светофор чирогининг ёнишини кутишга ўхшайди.

Бизнинг энг бақувват ва ягона активимиз - бу ақлимиз, миямиз. Агар у машқ қилишга ўрганган бўлса, битмас-туганмас бойлик келтириши мумкин. 300 йил олдин қирол ва қироличалар хаёлига келмаган хазиналарни қўлга тутқзади. Машқ қилишга ўрганмаган, дангаса ақл эса авлоддан авлодга ўтувчи камбағаллик, фақирлик келтириши мумкин.

Бизнинг информация кучайган давримизда баъзилар кўз очиб-юмгунча бойиб кета олади. Шундайлар борки, фақат ғоя ва келишувдангина пул топиши мумкин.

Товар биржаларида Таронто билан Лиссабон ўртасидаги келишувни чақмоқ тезлигида брокер-

га етказиб, сотиб олиш, бироздан сўнг эса тезда сотишга буйруқ бериш билан миллионлаб пул ишлаб олинади. Пул бир қўлдан иккинчи қўлга ўтмайди, келишувлар ўтади.

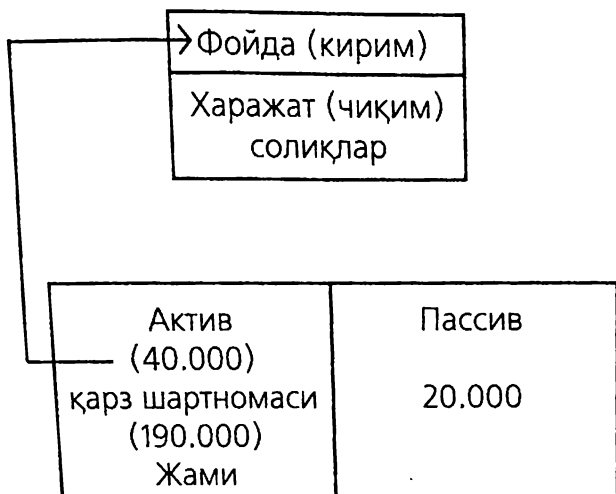
Мен молиявий фикримни чархлаб, замон олдида юришни яхши кўраман, орқада судралишни ёқтирмайман.

Сизга пул топишнинг оддий мисолини келтираман: 1990 йилларда Феникс шаҳрининг иқтисоди ёмон аҳволда эди. «Хайрли тонг, Америка!» телешоусига келган молия режалаштириш ходими студиядан келажакда кутилаётган иқтисодий инқироз ҳақида огоҳлантириб, аҳолига ойига 100 доллардан тежаб қора кунларга йиғишни тавсия қиларди. Шундаям 40 йил давомида миллионер бўлиш мумкин экан. Албатта, ҳар ой оз-оздан бўлса ҳам, маблағ йиғиш - яхши ғоя. Бу биргина йўл бўлиб, ундан кўпчилик фойдаланади ҳам. Лекин муаммо шундаки, одамлар бундан тезроқ ва кўпроқ миқдорда пулларини ошириш имкониятларини назардан четда қолдирадилар. Улар ҳаётдан орқада қоладилар.

Юқорида айтганимдек, Феникс шаҳрининг иқтисоди ёмон аҳволда бўлгани учун инвесторларга иш кўп эди. Пулларимнинг кўп қисми акция бозорида айланарди. Яна бир қисми кўп хонали иморат қурилишига киритилган эди. Нақд пуллар етишмасди. Нимадир сотилса, пулига актив сотиб олардим.

Аёлим билан менинг миллион доллар нақд пулимиз бўлиб, бозорда айланиб турарди. Шаҳар иқтисоди ёмон бўлгани учун инвестиция қилишнинг зўр имкониятлари вужудга келган эди. Бир миллион долларлик уйлар нархи 750.000 долларга тушиб кетганди. Бундай уйларни сотиб олиш ўрнига мен суд органларида банкротлик билан шуғулланадиган идоралардан уй харид қилардим. Бу идоралардан 70.000 долларлик уйни 20.000 долларга сотиб олиш мумкин эди. Шундай қилдим ҳам. Уй ҳужжатларини расмийлаштиргунимча маҳаллий газетага 70.000 долларлик уйни 60.000 долларга сотаман, деб эълон бердим. Албатта, уни реклама қилдим. Харидорлар кўпайиб, телефон қила бошлашди. Мен уйни келиб кўришлари мумкинлигини айтдим. Ниҳоят, уйни 60.000 долларга сотиш ҳақида келишув имзоланди, мен хурсанд эдим. 20.000 долларга сотиб олинган уйни 60.000 долларга сотдим. 40.000 доллар фойда эса кўлимга нақд тегмаган бўлса ҳам, уйни сотиб олувчи шахс қарз тўлаш шартномаси тузиб қўл қўйди. Мен эса қарз шартномасини активимга қўшиб қўйдим. Шундай қилиб, бу ишни бажаришга 5 соат вақтим кетди. Энди агар молиявий билимингиз бўлса, рақамларга қараб пулнинг қандай ихтиро қилинганини кўринг.

Активга тушган 40.000 доллар солиқ тўланмасдан ёзилган. Агар йилига 10% дан йиғилганида атига 4.000 доллар оқиб келарди.



Асосий маблағларимиз акция биржаси ва катта кўчмас мулкда банд бўлса ҳам, аёлим билан мен олтига шундай олди-сотди ишларини бажариб, 190.000 долларлик актив йиғиб қўйдик. Агар 190.000 долларлик қарз мажбуриятлари йилига 10% даромад келтирса, бу 19.000 доллар бўлиб, унинг кўп қисми корпорация орқали беркитилган, яъни компания фойдаланаётган машиналарга бензин, таъмирлаш, командировкалар, суғурта, харидорлар билан ресторанда овқатланиш ва бошқа харажатлар солиққача қопланиб бўлади. Ҳукумат солиқ солгунча бундай харажатлар даромаддан тўланади, даромаднинг қолган қисмигагина солиқ тўланади. Мана сизга оддий мисол, пулни ихтиро қилиш, солиқдан муҳофаза этиш, ақлни ишлатиб молияни юргизиш!

40.000 доллар йиғишга қанча муддат керак ва 50% солиқ тўлаганингизда бу қанча бўларди?

Ишингиз



Энди ўзингиздан сўранг-чи: 190.000 доллар йиғиш учун қанча муддат керак бўларди? Қарз шартномаси 30 йилга тузилади. Йилига 19.000 дан 30 йил - 500.000 доллардан ошиқ. Агар менга ҳамма қарздорлар бир вақтда 190.000 доллар қарзларини беришса, мен каттагина солиқ тўлашга мажбур бўлардим.

Мендан одамлар сўрашади: «Агар қарздор қарзини тўламаса, нима бўлади?» Бундай ишлар бўлиб туради. Америкада Феникс шаҳри кўчмас мулк бозори, энг қизғин бозорлардан, шунинг учун 60.000 долларга сотилган уйни қайтариб олиб, қимматроқ 70.000 долларга сотиш мумкин, бундан сотиб олувчи мамнун бўларди. Техник томондан олиб қараганда, олди-сотди вақтида 20.000 нақд пул қатнашмайди. Менинг инвестиция қилинган капиталдан фойдам кўп.

Бу - пулсиз кўп пул ишлашнинг ёрқин мисоли бўла олади.

Ушбу китобни ёзаётганимда 1997 йилга келиб, бозор шароити бутунлай ўзгариб кетди. Биз 60.000 долларга сотган уйларимиз шунда 110.000 доллар эди. Бугун актив йиғишнинг бошқа имкониятларини қидириш зарур. Бозор шароити тез ўзгариб туради. Лекин юқорида киритилган мисол шуни яққол кўрсатадики, оддий молиявий жараён озгина нақд пул сарфлаб, юз минглаб доллар ихтиро қилиши мумкин. Мана сизга келишув деган ҳужжатдаги пулнинг мисоли! Буни ўрта маълумотли ҳар бир киши қилиши мумкин. Кўпчилик эса бунга ўхшаш ишни бажармайди, ундан кўра «қаттиқроқ ишла, пулингни тежа», деган маслаҳатга қулоқ солишади.

30 соатга яқин ишлаб, активимга 190.000 доллар киритдим ва ҳеч қандай солиқ тўламайман.

Энди қуйида келтирилган икки йўлдан қайси бирини танлайсиз?

1. Тинмай ишлаб, 50% солиқ тўлаб, қолганини тежаш. Тежаган пулингиз 5% фойда келтирса, унга ҳам солиқ солинади.

2. Молиявий иқтидорингизни ривожлантириш учун бироз вақт сарфлаб, ақлингиз кучига эга бўлиб, активни кўпайтиришни ўрганиш.

Агар биринчи йўлни танласангиз, 190.000 доллар тежаш учун қанча кутишингиз керак?

Ота-оналар «Менинг фарзандим мактабда яхши ўқимоқда, у етарли маълумотга эга бўла-

ди», деганларида «Шунинг ўзи етарлимикан?» деган савол туғилади.

Юқорида келтирилган мисолда мен қандай қилиб кичкина нарса катта нарсага айланишини кўрсатдим. Менинг ютуғим асоси - молиявий билим. Мен аввал ҳам айтганман ва яна қайтараман, молиявий билимдонлик 4 фактор йиғиндисидан иборат:

1. Рақамларни ўқий билиш. Молиявий билим.

2. Инвестициялаш. Пул ишлайдиган пул ҳақидаги илм.

3. Бозорни ўрганиш.

4. Қонунларни билиш.

Бу тўрт йўналишни яхши ўзлаштирган одам кичик ёки катта уй, акция, компания, облигация, қимматбаҳо металл ва бошқа нарсалар олди-сотдисиди хатога йўл қўймайди, бойлик сари дадил қадам ташлайди.

1996 йилларга келиб, кўчмас мулк бозори оёққа тура бошлади. Бунда ҳамма ишлаши мумкин эди. Кейин акциялар бозори юришиб кетди. Кўпчилик ўзини шу ишга урди. Америка иқтисоди ривожланмоқда эди.

Мен кўчмас мулк савдосини 1996 йил бошладим ва ишим юзасидан Перу, Норвегия, Малайзия, Филиппин давлатларида бўлдим. Инвестиция ўзгарди. Биз энди кўчмас мулк сотиб олмас эдик.

Мен кўчмас мулкларим нархи ошиб бораётганини кузатиб, 1996 йил охирида уларни

сотишни мўлжал қилдим. Ҳаммаси Конгресс маъқуллаши керак бўлган баъзи бир юридик ўзгартмаларга боғлиқ эди. Мен бир неча кичик уйлар савдосидан келган ва 40.000 доллар қарз шартномасини нақд пулга айлантирмоқчи эдим. Нақд пулларни қабул қилиб олиш ва уларни беркитиш йўлини топиш учун ҳисобчим билан гаплашиб олишим зарур эди.

Мен қуйидагини айтмоқчи эдим: инвестиция келади ва кетади, бозор гоҳ юқорилайди, гоҳ пасаяди, иқтисод ривожланади ёки кризисга учрайди. Булардан қатъий назар, ҳаёт бизга турли имкониятлар яратади, лекин биз уларни ҳар доим кўравермаймиз. Дунё қанча ўзгарса, шунчалик имкониятлар кўпаяди, фақат шу имкониятлардан фойдалана билиш зарур.

Мендан кўпинча сўрашади: «Миллионларингизни қандай топгансиз?» Тўғриси айтсам, баъзан менга жуда ноқулай бўлади, чунки ўз инвестицияларимдан мисол келтириш - ўзини ўзи мақтаб кўкларга кўтаргандай туюлади. Лекин мақсадим бундай эмас. Ўз тажрибамдан мисол келтиришимдан мақсад бу иш оддий ва осон эканини сизларга тушунтиришдан иборат. Шахсан ўзим кўчмас мулк ва кичкина компаниялар акциялари савдо-сотиғи билан шуғулланаман. Кўчмас мулк - бизнесимнинг асоси. Шахсий мулкларим доимо менга ишлаб, пул оқимини таъминлаб туради.

Ҳамма ишни худди мен қилгандай бажаринглар, деб маслаҳат бермайман. Мен фақат

мисол келтираман. Агар пайдо бўлган имконият ҳаддан ташқари мураккаб бўлса, мен унга тушунмасам, бундай ишга қўл урмайман. *Оддий математика ва соғлом фикр - молиявий ютуққа олиб борадиган омил ҳисобланади.*

Мисоллар келтиришнинг беш сабаби бор:

1. Одамларни кўпроқ нарсани ўрганишга илҳомлантириш.

2. Билим асослари кучли бўлса, ишлари тез юришиб кетишини одамлар билсин.

3. Ҳар бир одам бойиб кетиши мумкинлигини кўрсатиш.

4. Мақсадга етишнинг миллионлаб усули борлигини кўрсатиш.

5. Бу мураккаб ракета қуриш эмаслигини кўрсатиш.

1989 йили Орегон штатининг Портленд шаҳрида бўлишимга тўғри келди. Бу шаҳарнинг ён атрофлари жуда хушманзарали бўлиб, кичкина чиройли уйлар зеб бериб турарди. Ҳозир қаердандир бувисиникига йўл олган қизил шапкачали қизча чиқиб қоладигандай туюларди. Ҳамма жойга «Сотилади» деган эълонлар ёпиштирилганди. Ўша вақтда акция ва қурилиш материаллари савдоси тўхтаган, иқтисодий аҳвол ёмон эди. Кўчаларнинг биридаги «Сотилади» деб ёзилган эълон мени жалб қилди. Эълон ёзилганига анча вақт бўлгани сезилиб турарди.

- Уйингиз нархи қанча? - деб сўрадим дарвоза олдида турган уй эгасидан. Уй эгаси бироз кулимсираб:

- Ўзингиз нарх қўя қолинг, бир йилдан бери ҳеч ким сўрамаган эди. Оладиган бўлсангиз, нархини келишамиз, - деди.

- Яхши, уйни кўрай-чи, - дедим ва ярим соат ичида айтилган нархдан 20.000 доллар арзонга сотиб олдим. Уйнинг икки ётоқхонаси бўлиб, ойна ромлари нақш билан безатилган, чиройли, шинам уй эди. Бу уйни ижарага бериш жуда қулай эди.

Уй эгаси қўлига нақд 5.000 доллар бериб, қолган 40.000 долларни ҳужжатлар расмийлаштирилганидан кейин беришга келишиб олдим. Аслида уй нархи 65.000 доллар эди.

Уй эгаси хурсанд бўлиб, бир ҳафтада кўчиб кетди. Тез орада уйга биринчи одам - маҳаллий коллеж профессори ойига 40 доллар ҳақ тўлаш шарти билан кўчиб кирди.

Бир йилдан сўнг Орегондаги кўчмас мулк бозори ривожлана бошланди. Калифорния инвесторлари барча кўчмас мулкни сотиб ола бошладилар. Мен бу кичик уйни Калифорниядан келган ёш жуфтликка 95.000 долларга сотдим. 40.000 доллар фойдамни «Ички даромад кодекси» бўлими асосида солиқни охирида тўлайдиган қилиб ўтказдим.

Бир ойдан сўнг Бивертон шаҳридан 12 хонали уй топдим. Уй эгалари Германияда яшаб, уйлари қадрини яхши билмас эди. 450.000 доллар турадиган бу уйга 250.000 доллар нарх қўйдим. Эгаси билан 300.000 долларга келишдик. Яна

юқорида қайд қилинган кодексдан фойдаланиб, уйни 475.000 долларга сотдим.

Кейин Аризона штатининг Феникс шаҳридан 30 хонали катта уй сотиб олдим. Уй нархи 225.000 доллар бўлди. Аслида 875.000 долларга тенг эди. Бу уйдан ойига 5.000 доллар даромадимиз бор эди. Аризона кўчмас мулклари нархи кўтарилиб кетди. Колорадодан келган бир инвестор бу уйга 1.200.000 доллар нарх қўйди. Мен аёлим билан маслаҳатлашиб, шошмасликка қарор қилдим. Ойига 5.000 доллар даромад ҳам ёмон эмас. Агар Конгрессга қўйилган «Капитал ўсишидан келадиган даромад ҳақидаги қонун»га ўзгартириш киритилса, кўчмас мулк нархи яна 15-20% га ортарди.

Бундай мисолларни келтиришдан мақсад - қандай қилиб кичик пул катта пулга айланишини кўрсатишдир.

Катта брокер фирмалари хавотирли ёки ишончсиз савдо-сотилқ ишларига қўл урмайди, чунки обрўлари ва ишончларини йўқотишдан қўрқади. Ҳақиқий катта олди-сотди ишлари янги иш бошлаганларга топширилмайди ва бойларни яна бой қилувчи катта ишлар ўйин қоидаларини аъло ўзлаштирган брокерларга топширилади.

Инвестициянинг нозик томонларини қанча кўп ўргансам, имкониятларим доираси шунча кенгайди, олди-сотди ечимини аниқ билишимга ёрдам беради. Менинг фалсафам - актив уруғини экиш. Баъзилари униб чиқади, баъзилари унмайди.

Кўчмас мулк билан боғланган корпорациямиз ичида биз бир неча миллионли шахсий мулкка эгамиз. Бизнинг катта олди-сотдиларимиз энг аввал кичкина 5-10.000 долларли ишлардан бошланган. Бу бошланғич тўловларимиз бозорни яхши англади, солиқсиз эркин ўсди ва турли хил молиявий жараёнда қатнашди.

Биз яна акциялар папкасига эгамиз, унга корпорация оталик қилади. Аёлим билан мен буни оилавий фонд деб атаймиз.

Инвестиция билан шуғулланадиган пулдор дўстларимиз бор. Биз АҚШ ёки Канада фонд биржаларида ўзини кўрсата оладиган компанияларни сотиб оламиз. Тез даромад келтирадиган операцияга мисол: компания ҳали бозор ишларида қатнашмасдан 100.000 та акцияни 25 центдан сотиб олган. Шу компания фонд биржасида рўйхатдан ўтиб, савдо-сотиқ ҳуқуқига эга бўлса, ҳар бир акция нархи 2 доллар бўлади. Агар компания яхши ишлаб ўсиб борса, ҳар бир акция нархи 20 долларга етиши мумкин. Баъзан бизда 25.000 доллар бир йил давомида 1.000.000 долларга ўсади.

Инвестиция қилиш - қимор ўйини эмас. Агар нимага маблағ сарфлаётганингизни билмай, пулни сочсангиз, унда қиморга айланади. Муаммоларга дуч келмаслик учун техник билимингиз, ақлингиз, донолигингиз, ўйинга муҳаббатингизни ишга солиш зарур.

Биржада шуғулланадиган инвестициям баъзилар учун хатарли бўлгани учун уларга тавсия қилмайман.

Аввал айтганимдек, бу китобда мен ёзма тавсиялар бермайман. Мен оддий ва бажарилиши мумкин бўлган мисол келтираман.

Мен кучим ва маблағимни кўчмас мулкка ишлатаман. Кўчмас мулк - ишимнинг асоси ва бу асоснинг мустаҳкам бўлишини назорат қилиб тураман. Кўчмас мулк билан боғлиқ ишларим мустаҳкам бўлгани сабабли мен биржада акциялар савдосида анча эркин ҳаракат қила оламан. Агар биржада даромад қилсам, солиқларни тўлагандан кейин қолганини кўчмас мулкни кўпайтиришга сарфлайман.

Мен бутун дунё бўйича кезиб, инвестиция қилишга ўргатаман. Ҳар бир шаҳарда одамлар кўчмас мулкни арзонга сотиб олиш мумкин эмас, дейишади. Мен бундай ўйламайман. Ҳатто Нью-Йорк ёки Токиода, айниқса, шаҳар четларида арзон кўчмас мулк сотиб олиш мумкин. «Бу ерда сиз ҳеч нарса қила олмайсиз», дейиш ўрнига «Бу ерда буни қандай қилиш мумкинлигини ҳали билмадим», дейиш мантиқан тўғри бўлади.

Мендан «Қандай бошлаш керак?» деб кўп сўрашади. Китобнинг охириги бобида молиявий эркинлик сари қўйган бошланғич қадамларим ҳақида тўхталганман. Мен ҳар доим одамларга хотиржам бўлишни тавсия қиламан. Ҳаёт худди ўйинга ўхшайди, баъзан ютасиз, баъзан ютқазасиз ва ниманидир ўрганасиз. Асабларингизни сақланг.

Кўпчилик ҳеч қачон ютмайди, чунки ютқазиб қўйишдан қўрқади. Аслини олсангиз, хато ва ютқазишлар сизга ниманидир ўргатади.

Чақалоқлар юришни ўрганишда йиқилади, кейин туради, яна йиқилади ва туради, шундай қилиб, юришни ўрганади. Велосипед учиш ҳам шунга ўхшаш. Пул ишлаш ҳам шунга ўхшайди. *Ютадиганлар ютқазиб қўйишдан чўчимайди.* Пулни теннис ўйинига ўхшатаман. Мен яхшилаб ўйнайман, хато қиламан, тузатаман, яна каттароқ хато қиламан, яна тузатаман, янада яхшироқ ўйнайман. Агар ўйинни ютқазсам, рақибим қўлини сиқиб, кейинги шанба учрашамиз, дейман.

Инвесторлар икки хил бўлади:

1. Биринчи хили инвесторлар ичида энг кўплиги билан ажралиб туради, улар тайёр инвестицияни хоҳлайди, яъни кўчмас мулк билан шуғулланадиган компания ёки биржа даллолига мурожаат қилиб, акция, облигация ёки бошқа қимматбаҳо қоғозлар сотиб олишади. Бу энг осон йўл. Масалан, сиз дўконга бориб, тайёр компьютер сотиб оласиз.

2. Иккинчи хили инвестиция йиғувчи инвесторлардир. Бундай инвесторлар тайёр компьютер сотиб олиш ўрнига унинг бўлақларини харид қилиб, ўзлари йиғиб тайёр ҳолга келтирадиган усталарга ўхшаб, инвестициянинг барча операцияларини ўзлари бажаришади. Ўртага ҳеч кимни қўшишмайди.

Иккинчи хил инвесторлар - профессионал инвесторлардир. Бунга йиллаб ўқиш ва ўрганиш керак. Агар сиз профессионал инвестор бўлишни истасангиз, аввалги билимларингизга қўшимча

яна қуйидагиларни мукаммал ўрганишингиз зарур:

1. Бошқалар эътибор бермаган, кўрмаган нарсани кўриш. Сиз ақлингиз билан бошқалар кўзи билан кўрмаган нарсани кўрасиз. Масалан, бир одам кўримсизгина, қулашга тайёр уй сотиб олди. Одамлар «Нега эски уйни сотиб олди?» дейишди. Эски уй тўртта бўш қолган ер участкаси билан кўшиб олинган эди. Буни уйни сотиб олган одам ақли билан кўрди, бошқалар кўзи билан эмас. Сотиб олган одам эски уйни бузиб ташлаб, бешта ер участкасини алоҳида-алоҳида сотди ва 75.000 доллар даромад қилди. Бу иш жуда қийин эмасди.

2. Пулни қандай топиш зарур? Кўпчилик банкка мурожаат қилади. Профессионал инвестор бундай қилмасдан пул топади. Пул топиш йўллари эса кўп. Кўпчилик «Банк менга бунча пул бермайди» ёки «Буни сотиб олиш учун менда пул йўқ», дейиш билан кифояланади, бу уларни ҳаракатдан тўхтатади. Агар сиз шу тўсиқдан ўтсангиз, бошқалардан ўзиб кетасиз.

Мен банкдан бир цент ҳам сўрамай, қурилаётган иморат, кўпхонали уй сотиб олганман. Бир куни мен 1.200.000 долларга кўпхонали уй харид қилдим. Сотувчи ва харидор ўртасида ёзма шартнома тузилиб, харидорга баъзи бир мажбуриятлар юклатилди. Мен 100.000 доллар нақд пул топдим ва сотувчига қолган пулларни уч ой ичида беришимни келишиб олдим. Нима учун бу уйни олишга қарор қилдим? Чунки унинг ҳақиқий нархи 2.000.000 доллар эди.

3. Ақлли одамлар билан мулоқотда бўлиш. Ақлли одамлар ўзларидан ақллироқ одамлар билан ишлайдилар ёки ўзларидан ақлли одамларни ёллаб ишлатадилар. Маслаҳат зарур бўлганда маслаҳат берувчи ўзингизга нисбатан ақлли бўлишига эътибор қаратинг. Эсингизда бўлсин, нимани билсангиз, бу сизнинг бойлигингиз. Охири нима бўлишини билмай, бир ишга қўл уриш - таваккалчилик. «Таваккалнинг боши кал», деб бекорга айтишмайди.

VII БОБ

6-ДАРС. ПУЛГА ИШЛАМАСЛИКНИ ЎРГАНИШ УСТИДА ИШЛАНГ

1995 йили Сингапурга бордим. У ерда мен ва Зиг Зиглер маъруза қилишимиз керак эди. Бир репортёр аёл мендан Сингапур газеталарининг бири учун интервью беришимни илтимос қилди. Белгиланган вақтда келди-ю, ўзининг дардини гапира бошлади.

- Китобларим худди сизникидек тез сотиладиган ёзувчи бўлишни истардим, - деди репортёр аёл. Мен унинг баъзи мақолаларини ўқиб қойил қолдим. Унинг ёзиш қобилияти яхши эди.

- Сизнинг ёзиш қобилиятингиз аъло, ниятингизни амалга оширишга нима халақит бермоқда? - сўрадим мен.

- Менинг ишим ҳеч кимни қизиқтирмайди, шекилли. Ҳамма «Романларингиз олий даражада ёзилган», дейди-ю, лекин китобларим сотилмаяпти. Шунинг учун газетада ишляяпман. Ҳарқалай, ойлик тўлайдилар-ку. Сиз менга нима тавсия қиласиз? - деди аёл.

- Менинг бир дўстим Сингапурда дарс берапти. Шу ердаги кўплаб йирик корпорация ходимларини сотувчиликка ўқитяпти. Унинг

дарсларига қатнашсангиз, келажагингизга яхши таъсир кўрсатади, - дедим.

- Менинг сотувчиликни ўрганишим керак-лигини айтмоқчимисиз? - сўради у бироз хафа бўлгандай бўлиб.

- Ҳа, - дедим мен, - сизга бунинг нимаси ёқмади? - сўрадим. Столда менинг энг кўп сотилган китобларимдан бир нусха ва аёлнинг блокноти ётарди. Блокнотда «Роберт Киосаки - энг кўп сотиладиган китоблар ёзувчиси» деб ёзилган эди.

- Бу нима? - деб сўрадим аёлдан блокнотдаги ёзувга ишора қилиб. Унинг кўзлари очилиб блокнотига қаради.

Мен давом этдим:

- Бу ерда «...энг кўп сотиладиган китоблар ёзувчиси» дейилган, «энг яхши ёзадиган» дейилмаган. Мен ёзувчи эмасман, сиз эса жуда ўткир ёзувчисиз, мен сотувчиман, сиз эса магистр номзодига эгасиз. Агар сотувчилик ва ёзувчилик қўшиб олиб борилса, энг яхши ёзувчи ва китоблари энг кўп сотилувчи ёзувчи бўлиш мумкин.

Унинг жаҳли чиқди.

- Мен сотувчиликка ўқиб ўзимни пастга урмайман. Мен профессионал ёзувчиман. Сиз сотувчисиз. Бунинг бир-биридан фарқи бор, - деб ўрнидан турди ва эшик томон равона бўлди.

Ҳарқалай, эртасига репортёр аёл бизнинг учрашув ҳақидаги мақоласини менга юборди.

Дунёда иқтидорли, талантли, доно, ўқимишли одамлар жуда кўп. Улар бизнинг ёнимизда.

Яқинда машинам бузилиб қолди. Ёшгина механик машинамни бир неча дақиқада тuzатди. У мотор товушини эшитиб, муаммо нимадалигини дарров аниқлади. Мен қойил қолдим. Лекин ҳаёт ҳақиқати шуни кўрсатадики, фақат талантнинг ўзи етарли эмас. Талантли одамларнинг қанчалик кам ҳақ олишини кўрсам, қийналиб кетаман.

Америкаликларнинг 5% дан ками йилига 100.000 доллардан кўпроқ олади. Олий маълумотли, иқтидорли одамлар орасида 20.000 доллар оладиганлари кўп. Шифокорлар молиявий муаммоларини ҳал қилолмай, кураш олиб бормоқдалар. Уларга ҳамма ёқдан пул ёғилиб туради, деб ўйлардим мен.

Бир бизнес-консультант маслаҳати бўйича эса, одамлар ўз касбларидан ташқари яна бир нимани ўқиб-ўрганишса, иш ҳақлари ортади эмиш.

Менинг тавсиям - юқорида айтилганидек - бухгалтер ҳисоби, инвестиция, бозор ва қонунларни ўрганиш бойликка олиб келади.

Агар Сингапур газетасида ишлайдиган репортёр аёл савдо-сотиқни ўрганганида унинг даромади тез ошарди. Агар мен унинг ўрнида бўлганимда босмаҳона маҳсулотлари рекламаси ва уларни сотишни ўрганардим. Газетада ишлаш ўрнига реклама агентлигини ахтарган бўлардим. Ўз фикрларимни қисқа ва маъноли изоҳлашни ўрганардим, бу эса ёзувчиларга жуда зарур хислат. Одамлар билан муомала қилишни ўрганиш ҳам керак. Реклама орқали миллионлаб

одамлар эътиборини ўзимга жалб қилишни ўрганардим. Агар у шундай қилганида, кечалари эса романини ёзиб битирганида китобини сотиш ҳам осонроқ амалга ошарди. Маълум вақтдан сўнг бу аёл китоблари энг кўп сотиладиган ёзувчига айланарди.

«Агар бой ва бахтиёр бўлишни истасангиз, мактабга борманг!» номли китобимни нашр қилиш учун босмахонага берганимда ношир номни кўриб уни «Иқтисодий билим»га ўзгартиришимни маслаҳат берди.

- Агар шундай қилсам, мен атига икки нусха китоб сотаман, унинг бирини оилам олса, иккинчисини энг яқин дўстим олади, уям текинга, - дедим ноширга. - Китобимнинг мана шу ҳеч кимга ёқмайдиган номи барча эътиборини тортади ва яхши сотилади.

Мен билим олиш тарафдориман ва таълим бериш жараёнлари ривожланишига ишонаман. Бўлмаса, нима учун мен эскириб қолган таълим бериш жараёнларини ўзгартириш зарурлиги ҳақида қайта-қайта фикр билдирдим?! Шундай қилиб, мен китобимга қизиқ номни танладимки, бу ном теле ва радиошоуларда, халқ орасида катта мунозарага сабаб бўлди. Китоб жуда тез сотилди ва сотилмоқда.

1969 йили Америка денгиз академиясини тамомлаганимда олий маълумотли отам бахтиёр эди. «Стандарт ойл оф Калифорния» компанияси мени нефт қуйиш флотига ишга қабул қилди. Мен капитаннинг учинчи ёрдамчиси эдим. Иш

ҳақим мактабдошларимникидан кам бўлса ҳам, ўқишдан кейин иш топишим катта ютуқ эди. Менинг бошланғич иш ҳақим йилига 42.000 доллар эди. Таътилим беш ой эди. Беш ой дам олиш ўрнига ёрдамчи савдо флоти билан Вьетнамга борсам, иш ҳақимни икки баробар кўпайтиришим мумкин эди. Келажагим ёмон эмасди. Лекин мен олти ойдан сўнг бу ишдан бўшадим ва ҳарбий денгиз флотидида хизмат қилишга ва учувчи бўлишга қарор қилдим. Олий маълумотли отам ҳайрон бўлиб қолди. Шундай яхши ишни ташлаб учувчи бўлиш унга маъносиз туюлди. Бой отам эса мени табриклади.

Мактабда ва бошқа ишчи ўринларида қандайдир касбнинг маълум йўналиши бўйича мутахассисликка рағбатлантирилади. Шунда яхши мутахассис бўлиб, яхши пул топасан, деган фикр бор. Менинг олий маълумотли отам бунга қаттиқ ишонарди. Докторлик диссертация ёқлаганимда у жуда хурсанд бўлди. Бой отам эса: «Сен ҳамма соҳадан оз-оз бўлса ҳам, хабардор бўлишинг керак», дерди. Шунинг учун унинг бухгалтериясида ишлаб кўрдим. Ҳисобчи бўлиш ниятим бўлмаса ҳам, бой отам буни билиб кўйганинг яхши, дерди.

Ресторанда идиш-товоқ юувчи, қурилиш ишчиси, савдо хизматчиси, меҳмонхонада меҳмонлар учун хонани олдиндан банд қилувчи бўлдим, ҳатто транспортда ҳам ишлаб кўрдим. Бой отам бизнинг барча соҳада ишлаб кўришимизни хоҳларди.

«Стандарт ойл» компаниясидан ишдан бўшаганимда ҳайрон бўлган олий маълумотли отам: «Нега шундай яхши ишдан кетдинг?» деб сўради. Мен сабабини қанча тушунтирмай, отам тушунмади. Академияда ўқиб, капитан ёрдамчиси лавозимига эришади, деб ўйларди у.

Бой отам эса халқаро савдони ўрганиш учун академияга борганимни биларди. Талабалик давримдаёқ юк ташишни, нефт қуйишни, йўловчиларни элтишни, кемаларни бошқаришни ўргандим. Бу кемалар Узоқ Шарқ ва Тинч океани жанубига юк таширди. Бой отам Тинч океанида ишлашимни хоҳларди, *чунки келажакда Европада эмас, балки Осиёда иқтисодий келажаги порлоқ давлатлар ўсиб чиқмоқда эди.* Мактабдошларим ўйнаб-кулиб дам олиб юришган вақтда мен одамларни, савдони, бизнес йўналишини, маданиятнинг Японияда, Тайвандда, Таиландда, Сингапурда, Гонконгда, Вьетнамда, Кореяда, Самоада, Филиппинда қандайлигини ўқиб-ўргандим.

Олий маълумотли отам ҳамон «Стандарт ойл»дан нима учун бўшаганимни тушунолмасди. Мен учишни ўрганмоқчиман, дедим. Аслида эса аскарларни бошқаришни билмоқчи эдим.

Бой отам айтардики: «Компанияни бошқаришда энг қийини - ходимларга раҳбарлик қилиш. Айниқса, оғир вазият юзага келганда бошқаларга намуна бўлишни ўрганиш зарур. Агар ёмон раҳбар бўлсанг, орқангдан тош отишади, бизнесда эса ишинг юришмайди».

1973-йили Вьетнамдан қайтиб, ҳарбий хизматдан истеъфога чиқдим ва «Ксерокс» корпорациясига ишга кирдим. Бу корпорацияга ишга киришим сабаби шунда эдики, «Ксерокс» Америкада савдо тренинг дастурининг энг яхшисига эга бўлиб, олди-сотдини мукамал ўрганиш мумкин эди.

Бой отам мен билан фахрланарди. Олий маълумотли отам уяларди, чунки савдогарларни ўзидан паст кўрарди.

Савдода эшик қоқиб, рад жавобини олишдан жуда кўрқардим. Бу кўрқувдан қутулиш учун бироз вақт кетди. Кейинчалик ҳар йили бешта энг яхши сотувчилардан бири мен бўлардим. «Ксерокс»да 4 йил ишлаб, яхши ойлик ва порлоқ келажакдан воз кечиб, ишдан бўшадим.

1977 йил мен ўзимнинг биринчи компаниямни туздим. Бой отам мени яхши ўргатгани учун компанияни бошқариш осон кечди. Менинг биринчи маҳсулотим нейлондан ясалган ҳамён бўлиб, у Узоқ Шарқда тайёрланиб, Нью-Йоркдаги омборхонага келтириларди. Бу ишнинг уддасидан чиқмасам, хонавайрон бўлишим мумкин эди. Бой отам: «Яхшиси; 30 ёшгача хонавайрон бўлиш, чунки тўғрилаш учун ҳали вақт ва имконият бор», дерди.

Шундай қилиб, 30 ёшга тўлишим арафасида биринчи тўп маҳсулот Кореядан Нью-Йорк томон йўл олди.

Бугун мен халқаро бизнес билан шуғулланмоқдаман. Мен бой отам айтганини қилиб, ишчи

кучи арзон бўлган, иқтисодий ривожланиши кутилаётган давлатларни қидираман. Бугунда менинг инвестиция компанияларим Жанубий Америка, Осиё, Норвегия, Россия иқтисодига пул тикмоқда.

Инглизча қисқартма сўз «JOB», яъни «Just Over Broke» - «Яқинда хонавайрон бўлган» ибораси, бахтга қарши, миллионлаб одамларга тааллуқли гап.

Ишчилар бўшатиб юбормасликлари учун яхши ишлайдилар. Бошлиқлар эса ишчи бўшаб кетмаслиги учун етарлича ҳақ тўлайдилар, деган теория мавжуд.

Кўп ишчилар ҳеч нарсага ҳаракат қилмайдилар, улар нимани ўрганган бўлсалар, шуни бажарадилар. Пулга ишлайдилар, аввал айтилганидек, «каламушлар пойгаси» қатнашчисига айланадилар. Бу - айланма филдирак механизми ичида югураётган олмахонга ўхшайди. Олмагон тез югурган сари филдирак ҳам тез айланади, лекин механизм олмахон билан бир жойда тураверади.

«Жерри Магвайер» кинофильмида Том Круз бош ролни ўйнаган. Бу фильмда жуда кўп эса қоладиган ифодалар бор. Шулардан бири - «Менга пулни кўрсатинг». Яна бир кўринишда Том Круз фирмадан кетади. Уни ҳозиргина ишдан бўшатишди. У атрофидаги ходимларга қараб: «Ким мен билан кетмоқчи?» деб сўрайди. Ҳамма жим-жит. Биргина аёл шундай дейди: «Мен сен билан кетардим-у, уч ойдан сўнг

лавозимимда кўтарилишим керак». Бу гап - энг тўғри гапирилган гап. Бу гап билан улар ўзларини оқлаб, ишларида давом этадилар. Охирида эса яна афсусланишади.

Мен одамлардан сўрайман: «*Кундалик ишингиз сизни қаяққа олиб боради?*» Одамлар тинимсиз меҳнат қилиб, охирида нимага эришадилар? Филдиракли механизм ичидаги олмахонга ўхшаб қолаверишадими ёки ундан чиқиб кетиш йўлини топадиларми?

«Америка нафақахўрлар ассоциацияси» ижроия директори лавозимида ишлаб кетган Сирил Брикфилд хабар беришича, Америкада нафақа тўлаш масаласи жуда ҳам оқсамоқда. Аввало, 50% ишчилар нафақа олмайдилар. Шунинг ўзи катта хавотирлик уйғотади. Қолган 50% нинг 75-80% и оладиган нафақаси ойига 55 доллардан 150-300 долларгача.

«Нафақага чиқиш ҳақидаги афсона» китобида Крейч С.Карпел ёзади: «Мен давлат нафақаси билан шуғулланадиган катта консалтинг фирмаси бош бошқармасида бўлдим. Юқори лавозимда ишлаганлар учун имтиёзли нафақа ҳисоб-китоби билан машғул бўлган фирма бошқарувчи директори аёл киши эди. Ундан сўрадим: «Офислари бўлмаган оддий ишчилар нафақа масаласида нимани кутишлари мумкин?» Ҳеч қандай иккиланмасдан аёл директор деди: «Кумушдан ясалган ўқни». «Бу нима деганингиз?» деб сўрадим аёлдан. У жавоб берди: «Агар ёши улғайиб, нима ҳисобига кун кўришни билмаса, ўзини ўзи пешонасидан отиши мумкин».

Карпел ўзининг китобида эски ва янги нафақа тўлаш проектлари орасидаги фарққа тўхталиб, ҳозир меҳнат қилаётган кўпчилик одамларнинг келажаги хавотирли, дейди. Агар бунга шифокорлар хизматини қўшадиган бўлсак, бу хавотирлик янада ортади.

1995 йилда нашр қилинган китобида Карпел ёзади: «Шахсий шифохоналарда хизмат ҳақи йилига 30.000 доллардан 125.000 долларгача». Карпел ўзи турадиган жойда бир шахсий шифохонага кириб, 88.000 доллар нархни кўрди. Бу шифохона оддийгина бўлиб, шароитлари ўртача эди. Кўп шифохоналар «Ким яшайди, ким ўлади?!» шиори остида хизмат кўрсатмоқда. Агар касал қари ва пулсиз бўлса, у навбатнинг охирига сурилади. Бойлар эса ҳамма шароитлардан тўла фойдалана оладилар.

Одамлар келажакка назар ташлайдиларми, ўзларидан сўрашадими - қаёққа кетмоқдамиз?

Катталар билан гаплашганда мен кўпинча иккинчи ишга қўл уришларини тавсия қиламан. Бу уларга иккинчи мутахассислик ва амалий тажриба беради. Компаниялар билан алоқа боғлаб, маркетинг билан шуғулланиш ҳам яхши натижа беради, чунки компанияларнинг сотувга ўргатадиган яхши дастурлари мавжуд. Баъзи одамлар бундай ишларни ёқтиришмайди ёки бунинг менга қизиғи йўқ, дейишади. Албатта, агар инсон ўзи хоҳламаса, уни ўзгартириб бўлмайди.

Баъзилар янги ишни бошлай олмай, кўп кутадилар. Уларга маслаҳатим шуки, *биринчи*

қадамни қўйиш қийин, кейин ҳаммаси ўрнига тушади. Ҳаёт гимнастика залига қатнашни эслатади. Бир бор залга кириб машғулот қилсангиз, ундан завқланасиз, кейин эса бу одатга айланади. Агар сиз яхши мутахассис бўлишни истасангиз, профсоюз бор жойга ишга кириш. Профсоюз мутахассисларни ҳимоя қилади. Олий маълумотли отам профсоюз бўлишини хоҳларди. У Гавайя ўқитувчилари профсоюз раҳбари бўлиб ишлаган. Бой отам эса унинг компанияларида профсоюз пайдо бўлмаслиги учун барча чораларни кўрди ва бунинг уддасидан чиқди. Мен у ёки бу томонга ён босмайман. Баъзан профсоюзлар керак. Масалан, ўқитувчилар, шифокорлар ва шунга ўхшаш мутахассислар ўз профсоюзларига эга бўлишлари керак, чунки профсоюзлар уларнинг манфаатларини ҳимоя қилади.

Ўқитаётган талабаларимдан сўрайман:

- Қайси бирингиз «Мак Дональде»дан яхшироқ гамбургер пишира оласиз?

Деярли ҳамма талаба қўл кўтаради. Кейин яна сўрайман:

- «Мак Дональде»дан яхшироқ гамбургер пишира олсангиз, нима учун ундан анча кам пул ишлайсиз?

Жавоб маълум. «Мак Дональде» савдо-со-тиқни яхши йўлга қўйган. Талентли одамлар камбағаллигининг сабаби - улар асосий кучини ўз касбига йўналтириб, бизнес қилишни билиш-майди.

Менинг бир дўстим Гавайяда таниқли рассом. Яхшигина даромад қилади. Унинг онаси вафот этишидан олдин васиятнома ёзиб, унга 35.000 доллар маблағ қолдиради. У ўз бизнесини юргизиш мақсадида шу маблағнинг бир қисмини рекламага ишлатди. Икки ойдан сўнг унинг тўрт хил рангли рекламаси бойваччалар учун мўлжалланган журналнинг биринчи бетида чоп этилди. Реклама уч ой давомида мунтазам чиқиб турди, лекин ишида ҳеч қандай ўзгариш бўлмади, онаси қолдирган маблағ эса йўқ бўлди.

Бу иш гамбургерни чиройли тайёрлаб, сотишдан беҳабар одамлар ишига ўхшайди. Рассомдан:

- Бўлиб ўтган ишдан қандай хулоса чиқардинг?
- деб сўрадим.

- Реклама сотувчилар - қаллоб, - деди у.

- Сотишни ўрганиш учун ўқимайсанми? - деб сўрадим.

- Менинг вақтим йўқ, пулни бекорга совуришни хоҳламайман, - деди.

Талантли, маҳоратли одамлар ўз касбининг усталари, лекин тайёр маҳсулотни сотишга келганда улар билимсиз, уқувсизлик қиладилар ва бошланган иш рассомнинг иши каби муваффақиятсиз тугайди.

Камбағал отам мени бир соҳанинг яхши мутахассиси бўл, деб ўқитарди. Бой отам эса бизни келажакка тайёрларди.

Кўп корпорациялар шундай қиладилар: ёш, ғайратли, билимли талабаларни танлаб

олиб, уларни келажакда раҳбар бўлишга тайёрлайдилар. Улар бир мутахассисликда тўхтамай, бир бўлим ишини ўрганиб, иккинчи бўлимга ўтарди ва ҳоказо, барча бўлимлар ишини ўрганиб чиқиб, келажакда раҳбарлик қиладиган бўлиб етишадилар. Бойлар ҳам ўз фарзандларини худди шу йўлда тайёрлайдилар. Улар иш юритишни яхши ўрганадилар, корпорация бўлимларининг ўзаро боғлиқ иш олиб боришини яхши кўз олдига келтирадилар.

Бир вақтлар Иккинчи жаҳон уруши авлодлари даврида бир жойдан иккинчи жойга сакраш унча хуш кўрилмасди. Ҳозир эса бу ҳар қадамда учрайди.

Ютуққа эга бўлиш учун қуйидагиларга эътибор бериш зарур:

1. Пул оқимини бошқариш.
2. Системаларни бошқариш (ўзинг ва оилангни ҳам).
3. Одамларни бошқариш.

Маркетинг, савдо-сотик бўйича чуқур билимга эга бўлиш керак. Одамлар билан мулоқотга киришиш, харидор бўлиш, ишчи, бошлиқ ёки яхши эр, яхши аёл бўлишни ўрганиш жуда зарур. Ёзув-чизувни одамлар билан мунозара қилиш, ўз таъсирини бошқаларга ўтказа билиш, ўзаро келишувлар тузиш ва шунга ўхшаш хусусиятларни ўзида мужассамлаштирганлар ютуққа эришади. Бир жойда қолмасдан доимо ўз билимининг ўсиб бориши устида ишлаш, ўқитадиган кассеталардан фойдаланишни

билиш, турли курсларда ўқиб илмини ошириш жуда муҳим.

Менинг камбағал, олий маълумотли отам қанча ўз соҳасининг устаси бўлса, шунчалик бошқа соҳаларда ишлаш имкониятини чегаралади, давлат ишидан кетганидан сўнг буни тушуниб етди. Профессионал спортчилар ҳақида ҳам худди шуни айтиш мумкин. Агар спортчи жароҳат олиб, спортдаги фаолиятини давом эттира олмаса, нима билан шуғулланади?

Бой отам Майк билан менга оз-оздан бўлса ҳам, ҳар хил соҳани ўрганишни тавсия қиларди. Ўзимиздан ақллироқ одамлар билан ишлашни, ўз ишининг усталарини йиғиб, бир бутун команда тузишни маслаҳат берарди.

Ҳозирги вақтда мен кўплаб педагогларни учратаман. Улар йилига бир неча юз минглаб даромад қияптилар, чунки улар савдо-сотиқ, маркетингни яхши ўзлаштириб, катта ютуқларга эришмоқдалар. Улар ҳозир фақат педагог эмас, балки яхши савдогар, маркетинг устасидир ва шуларни бошқаларга бекаму-кўст ўргата оладилар. *Агар сиз одамлар билан мулоқотга киришишни ўзлаштириб олсангиз, ҳамма ишларингиз осон кечади.* Бир пайтлар репортёр аёлга берган маслаҳатим ҳали ҳам кучини йўқотмади. Бир хил соҳада мутахассис бўлишнинг яхши томонлари ҳам, ёмон томонлари ҳам бор. Дўстларим орасида ақлли, ҳатто даҳолари бор, лекин улар одамлар билан мулоқот қилолмайдилар, натижада даромадлари жуда оз.

Бизлар яхши сотувчи, бозорнинг устаси бўлиш билан биргаликда ўз билимимизни бошқаларга ўргатувчи яхши ўқитувчи ҳам бўлишимиз керак. Бой бўлиш учун беришни-ҳам, олишни ҳам ўрганиш лозим.

Иккала отам ҳам сахий одамлар эди. Иккови ҳам олдиндан берарди. Иккови ҳам ўқитиб-ўргатарди. Қанчалик кўп берсалар, шунчалик кўп олардилар. Лекин пул беришда фарқ сезиларли эди. Бой отам кўп пул тарқатарди. У хайрия ишларига, ўзининг фондига берарди. У билардики, *олиш учун аввал бериш зарур*.

Пул тарқатиш - кўп бой оилалар сири ҳисобланади. Рокфеллер фонди, Форд фонди ташкилотлари шунинг учун мавжудки, улар қанча бойлик олиб кўпайтиришса, шунчалик кўп тагтуги билан тарқатадилар.

Олий маълумотли, камбағал отам: «Пулим кўпайса, кейин тарқатаман», дерди. Лекин унинг пули кўпаймасди. «Аввал бер, кейин оласан» ўрнига «Аввал ол, кейин берарсан» зайлида иш тутарди.

Мен ўзим эса иккала отам хусусиятларини мужассамлаштирганман. Мен, бир томондан, капиталист бўлсам, иккинчи томондан, ўқитувчман, одамлар олдидаги бурчимни сезаман, бой ва камбағаллар орасидаги фарқнинг чуқурлиги ортиб бораётганидан хавотирга тушганлардан бириман.

VIII БОБ

БОШЛАНИШИ ҚАРШИЛИКЛАРНИ ЕНГИШ

Агар одамлар ўқиб, молиявий билимга эга бўлсалар ҳам, ҳали турли қаршиликларга учрашлари мумкин. Одамлар орзуларига биноан ҳаёт кечиришлари учун етарли пул оқимини таъминлайдиган активга эга бўлишига халақит берадиган беш хил сабаб бор. Бу сабаблар ушбулардир:

1. Қўрқув;
2. Сурбетлик;
3. Ялқовлик, дангасалик;
4. Ёмон одатлар
5. Кеккайиш, кибр-ҳаво.

Биринчи сабаб - пулни йўқотиш, пулдан айрилиш қўрқуви. Бу қўрқувдан халос бўлиш зарур. Пулдан айрилиш ҳеч кимга ёқмайди. Бойлар орасида пулидан айрилмаган одамни кўрмаганман. Лекин кўп камбағаллар бирон марта инвестиция қилмаганлари учун 10 цент ҳам йўқотмаганлар.

Пулни йўқотиш қўрқуви ҳар биримизда мавжуд, ҳатто бойларда ҳам, лекин муаммо бунда эмас. Муаммо шундаки, сиз йўқотишларни,

қўрқувни қандай жиловлайсиз? Қандай йўл тutasиз? Бу эса бутун ҳаётингизга таъсир қилади. Қўрқув - нормал ҳолат, ҳайрон бўладиган жойи йўқ. Барчамиз қаердадир қаҳрамонмиз, қаердадир қўрқоқмиз.

Дўстимнинг аёли ҳамшира. У қонни кўрса, тезда ишга киришиб кетади, муолажа қилади. Мен унинг олдида инвестиция ҳақида гапирсам, кетиб қолади. Мен эса қонни кўрсам, қочиб кетаман, ўзимни йўқотаман.

«Бир хил одамлар илондан қўрқадилар, бошқалари пул йўқотишдан. Агар таваккал ва хавотирликни ёқтирмасанг, унга аввалдан тайёргарлик кўр», дерди бой отам.

Банкирлар дейдики, пул йиғишни ёшлиқдан ўрганиш зарур, токи бу иш одат тусига кирсин. Пул йиғишни ёшлиқдан бошласангиз, бой бўлишингиз осон бўлади. 20 ёшда пул йиғишни одат қилган одам билан 30 ёшда пул йиғишга киришган одам орасида жуда катта фарқ бор.

Манхеттен оролининг сотиб олиниши бизнес тарихида энг фойдалиси ҳисобланади. Нью-Йорк ўз вақтида 24 долларга сотиб олинган экан. Агар шу 24 доллар инвестиция қилинганида 8% даромад ҳисобига 1995 йилга келиб, 28 триллион долларга етарди. Бу пулга Манхеттен оролини ичидаги бор нарсалари билан сотиб олиб, қолганига Лос-Анжелеснинг катта қисмидаги кўчмас мулкни харид қилса бўларди.

Менинг қўшним 25 йилдан бери компьютер компаниясида ишлайди. Яна беш йил ишлаб

нафақага чиқади. Шунда унинг нафақага йиғган маблағи 4 миллион долларга етади. Бу пулларни у тез ўсадиган очиқ инвестиция фондларига инвестиция қилади, кейин эса облигация ва қимматбаҳо қоғозларга конвертация қилади, натижада шуларнинг ўзидан келадиган даромад йилига 300.000 долларни ташкил этади. Қўшним шунда 55 ёшга киради. Бунақа даромад, айниқса, кексайган вақтингизда жуда асқотади, фақат буни ўз вақтида бошлаш зарур. Нафақага чиқиш вақтингизда нимага эга бўлишингизни аввалдан ҳисоб-китоб қилиб, шунга тайёргарлик кўриб бориш керак. Агар бу ишни вақтида қилмай, нафақага чиқиш вақти яқинлашиб қолган бўлса, унда нимага эга бўласиз?

Менинг камбағал отам ҳеч нима қилмади ва бу тўғрида ўйлашни ҳам хоҳламасди. Бой отам эса техасликларга ўхшаб фикр юритишимни тавсия қиларди.

- Техас ва техасликларни яхши кўраман, - деди у бир куни. - Техасликлар жуда дангалчи, ют-салар - катта ютадилар, ютқазсалар - чиройли ютқазишади.

- Улар ютқазишни яхши кўришадими? - сўрадим мен.

- Йўқ, қайси аҳмоқ ютқазишни яхши кўради?! Мен уларнинг ютиш ва ютқазишга бўлган муносабати ҳақида гапиряпман, - деди бой отам.

Миллий футбол лигасининг энг яхши ҳимоячиси Френ Таркентон бундай дейди: «Ютиш - бу ютқазишдан қўрқмаслик».

Ўз ҳаётимдан шуни биламанки, *одатда ютуқ ютқазишдан кейин келади*. Велосипедда учишни ўргангунимча жуда кўп марта йиқилганман.

Жон Д.Рокфеллер айтарди: «Мен ҳар қандай фалокатли ҳолатни имкониятга айлантиришга ҳаракат қилганман». Япониядан чиққан америкалик бўлганим учун бундай дея оламан; кўпчилик айтадики: «Пирл-Харбор америкаликлар хатоси эди». Мен айтаман: «Пирл-Харбор японлар хатоси». «Тора, Тора, Тора» кинофильмида япон адмирали бундай дейди: «Ухлаб ётган баҳайбат кучни уйғотиб юбордик, деб қўрқаман». Америкаликлар учун «Пирл-Харборни эслайсизми?» ибораси ҳаракатга бошловчи чақириқ бўлди. Американинг энг катта ютқазгани унга куч бағишлади ва тез кунда бу мамлакат дунёнинг энг кучли давлатларидан бирига айланди.

Бу мисолларни келтиришдан мақсад шуки, ютқазиб қўйишдан қўрқмай, актив графангизни кўпайтиринг. Бу анча енгил, катта билим керак эмас, лекин бу сиздан қатъий масъулият талаб қилади.

Иккинчи сабаб - сурбетлик ва уни енгиш.

«Малыш исмли жўжа» ҳикоясини ҳамма билади. У ферма ҳовлисида югуриб, «Осмон қулаяпти, осмон қулаяпти», деб бақириб ҳамма-ни фожеадан хабардор қилади. Хатти-ҳаракати шу жўжани эслатувчи одамларни кўп кўрганмиз. Ҳар биримизнинг ичимизда ҳам шундай жўжа яшайди. Сурбетлик шу жўжага ўхшайди. Қўрқув

ва иккиланиш ақл-идрокимизни эгаллаб олса, ичимизда уятсиз, сурбет жўжа пайдо бўлади.

Бизлар баъзан иккиланамиз. Иккиланишимиз бизни шол қилиб, ҳаракатдан тўхтатади. «Агар мен ўйлагандек чиқмаса, пулимни қандай қайтариб оламан?!» ва шунга ўхшаш. «Ундай бўлса, нима қиламан, бундай бўлса, нима қиламан?» деб хавотирга тушиб, нима қилишни билмай ўтираверасан, баъзан уйқу қочади. Олдинга силжишга куч йўқ. Шунда биз беҳавотир йўлни танлаймиз. Имконият ўтиб кетади.

«Фиделита Магеллан» номли фонд ходими Питер Линч «Осмон қулаяпти!» қийқириғини маълум бир овозга ўхшатади. Бу овоз калламиз ичидан чиқиши мумкин ёки ташқаридан келади.

50-йилларда ядро уруши хавфи ҳақидаги телекўрсатувлар жуда авжига чиқди. Бундан хавотирга тушган одамлар ҳар хил бункерлар қуришга тушди. Овқат ва сув захирасини йиғиш, сақлаш ҳақида қайғура бошладилар.

Фармацевтика компанияси ўзининг телекўрсатувида гриппга чалинган одамлар ҳақида шов-шув кўтаради. Бироздан сўнг гриппга қарши препаратлар рекламаси бошланиб, дорилар сотилиши тезлашади.

1992 йили ўртоғим Ричард Бостондан Фениксга - бизникига келди. Бизнинг қилган ишларимизни кўриб, у ҳам кўчмас мулк сотиб олмоқчи бўлди. Биз унга ёқадиган бир уй топиб кўрсатдик. Ричардга уй ёқди ва 42.000 долларга сотиб олиб, Бостонга қайтди. Икки ҳафтадан кейин

эса Ричард уйни сотиб олишдан воз кечди. Ундан бунинг сабабини сўраганимда қўшниси бу савдо-сотикдан айнитган, шунинг учун уйни сотиб олмадим, деди.

1994 йили бу уйни ойига 1000 доллардан, қишда эса 25.000 доллардан ижарага бериш мумкин эди, нархи эса 1995 йили 95.000 долларга етди.

Ричард ҳеч нарсага эга бўлмади, чунки имкониятни ўтказиб юборди. Унинг савдодан воз кечиши мени ажаблантирмади. Бу иккиланишлик, шубҳаланиш эди, унинг ичидаги кичкина жўжа ўз сўзини айтди.

Менинг нуқтаи назарим шуки, шубҳа, қўрқув ва сурбетлик одамларни камбағалликка бошлайди, фақирлик занжиридан чиқиб кетишга йўл қўймайди. Ҳаёт эса бойишингизни кутмоқда.

«Каламушлар пойгаси»да ютиб чиқиш техник томондан қийин эмас. Бу ерда катта билим шартмас, лекин қўрқув ва шубҳа одамларни жонбозлик кўрсатишдан тўхтатади.

«Ўзини бошқалардан ақлли ҳисоблаганлар ҳеч қачон ютмайдилар. Назорат қилинмайдиган шубҳа ва қўрқув беҳаёликка, сурбетликка олиб келади. Беҳаёлар эса танқидни яхши кўрадилар, ишни ютадиганлар эса таҳлил қилишни», дерди бой отам.

Танқид одамлар кўзини кўр қилса, таҳлил улар кўзини очади. Таҳлил қилувчилар кўр танқидчилар назаридан қолиб кетган имкониятларни кўриб, бойлик сандиғи калитини қўлга киритишади.

Кўчмас мулк - инвестиция қилишнинг энг яхши объекти, жойи. Шунга қарамай, мен ҳар гал кўчмас мулк ҳақида гап очганимда «ҳожатхоналарни таъмирлашни истамайман», деган гапни эшитаман. Буни бой отам беҳаё, сурбетларнинг гапи, дерди.

Беҳаё вайсақи ўзининг шубҳа ва қўрқуви билан фикрлаш қобилиятини тўхтатиб, кўзини очирмайди. Мен ҳам ҳожатхоналарни таъмирлашни хоҳламайман. Бунинг учун иш бошқарувчи номзодини синчиклаб кўриб чиқаман. Агар яхши иш бошқарувчи топсам, у таъмирлаш ишлари билан машғул бўлса, менинг пул оқимим ортади. Яхши иш бошқарувчи кўпинча турли олди-сотдилардан хабардор бўлади ва менга қадрли бўлган информацияни етказиб туради, бу эса бизнесда бебаҳо фазилат.

1996 йил декабрида мен дўстим билан маҳаллий бензин қуйиш шахобчаси олдидан ўтаётиб, нархлар билан танишдик. Дўстим ёнилғи нархларини кўриб чиқиб, яқинда нефт нархи яна ошади, деди. Уйга келиб, у менга ўз фикрини тасдиқлайдиган статистик маълумотлар келтирди. Бундай маълумотлар менда йўқ эди. Менда бир нефт компаниясининг акциялар пакети бўлса ҳам, яна бир нефт компаниясини ахтара бошладим, тезда уни топдим. Бу нефт компаниясининг акциялари унчалик қиммат эмасди, чунки ҳали нефт қазиб чиқармаган эди. Мен шу компания акцияларидан 15000 тасини 65 центдан сотиб олдим.

1997 йил феввалида ўша дўстим билан бензин сотиш шахобчаси ёнидан яна ўтаётиб, нархларга назар ташладик. Ҳақиқатда нархлар 15% га ошган эди. Мен акцияларини сотиб олган компания янги нефт конини топиб, нефт қазиб чиқара бошлаган эди. Харид қилганим ўша 15000 дона акция нархи энди донаси 3 долларга кўтарилган эди.

Кимлардир фонд биржаларида иш юритиш жуда қалтис иш, деб унга қўл урмайди. Фонд биржасидаги вазиятни таҳлил қилиш ўрнига қўрқув ва хавотирга тушиб, имкониятларни қўлдан бой берадилар.

Сиздаги кичкина жўжа овозини баралла қўйиб «Осмон қулаяпти!» деб бақира бошлаганида унга эътибор бермасликни ўрганиш зарур.

Бой отам маслаҳат берарди: «Полковник Сандерс нима қилган бўлса, шуни қил!» Сандерс 68 ёшида хонавайрон бўлиб, барча бойлигидан айрилиб, нафақага яшай бошлади. У иродали, ғайратли бўлгани учун қўлини қовуштириб ўтирмади. Ўзининг жўжани қовуриш борасидаги янги рецеттини мамлакат бўйича кезиб барчага таклиф қилди, минглаб одамлар унга рад жавобини берди, лекин у чекинмади ва охири мультимиллионерга айланди. Шунинг учун сиз ҳам ичингиздаги кичкина жўжани, сизни қўрқувга, хавотирга қўядиган жўжани қовуриб ташланг!

Учинчи сабаб - дангасалик, ялқовлик. Иш билан банд одамлар ялқовлик қилади. Барчамиз

кўп пул топиш учун тинимсиз меҳнат қиладиган бизнесмен ҳақидаги ҳикояни ўқиганмиз. У оиласи - хотини ва болаларини таъминлаш учун кўп ишлайди. Эрталабдан кечгача офисида бўлиб, якшанба куни ишини уйга олиб келади. Бир куни ишидан уйига келади, уй бўм-бўш. Хотини болаларини олиб кетиб қолган эди. Аёли билан унинг ўртасида муаммолар борлигини билса ҳам, уларни бартараф қилиб, оилавий муносабатларни тўғри йўлга қўйиш ўрнига иши билан банд бўлаверган. Энди ишлаш қобилиятини йўқотган бизнесмен ишидан ҳам айрилмоқда.

Ҳозирги замонда ҳаддан ташқари иш билан бандлигини баҳона қилиб, ўз бойлиги, соғлиги ҳақида қайғурмайдиганларни кўп учратамиз. Сабаб битта - улар банд, бандлигини баҳона қилиб, эртами-кечми дуч келадиган муаммодан ўзини олиб қочиб, кейинроққа сураверади. Буни уларга тушунтиришнинг ҳожати йўқ. Улар бу муаммоларни ҳал қилиши зарурлигини ич-ичидан яхши тушунадилар. Агарда уларга бажариши зарур бўлган иш ҳақида гапирсангиз, жаҳли чиқиб, бандлигини рўкач қилиб, жеркиб беришади.

Агар одамлар иш билан банд бўлмаса, телевизор кўрадилар, балиқ овига борадилар, гольф ўйнайдилар ва ҳоказо. Лекин улар ич-ичидан нимадандир ўзларини олиб қочаётганларини сезиб турадилар. Бу сизга дангасаликнинг яққол намунаси, бандлигини рўкач қиладиган ялқовлик намунаси.

Ялқовлик, дангасаликнинг давоси борми? Бор, бу - озгина қизғончиқлик.

Ёшлигимизда бизларга қизғончиқлик, бир нарсага эга бўлиш туйғулари - ёмон хислат, деб тушунтиришарди. «Қизғончиқ одам - ёмон одам», дерди онам, лекин ҳар биримиз ичимизда нимагадир эга бўлишни истаймиз, фитратимизда янги ўйинчоқми, машинами ёки бошқа нарсага эгалик қилиш хусусияти бор. Буни босиб туриш учун ота-оналаримиз «Бундай қилиш айб бўлади», дейишади. «Сен фақат ўзингни ўйлайсан. Укаларинг борлигини эсдан чиқарма!» «Пул босиб чиқарадиган ускунамиз йўқ ёки пул дарахтда ўсади, деб ўйлайсанми? Биз бой эмасмиз-ку». Бундай гаплардан сўнг ўзингизни айбдордай ҳис қиласиз. Баъзи бирлар эса: «Сенга буни олиб бериш учун зўр бериб ишлайман, мен буни тушимда ҳам кўрмаганман», дейди.

Қўшним болалари кўнглига қараб, улар истаган ўйинчоқларни сотиб олиб беради, эски ўйинчоқларга гаражи тўлиб кетганидан машинаси сиғмайди. Қўшним ўзига эмас, фақат болаларига қарайвериб ҳолдан тойди. Ўзининг ёши катта бўлганида керак бўладиган маблағ тўпламади. Болаларини ўқитишга пул тежамади.

Бой отам «Мен буни қилолмайман!» иборасини ёлғон ҳисоблаб, бундай дейишни таъқиқларди, бу ибора ўрнига «Мен буни қандай қилишим мумкин?!» дейишни ўрган, деб уқтирарди. Унинг фикрича, «Мен буни қилолмайман!» ибораси мияни фикрлашдан тўхтатади. «Мен буни

қандай қилишим мумкин?!» ибораси эса мияни фикрлашга ундайди, саволга жавоб ахтаришга мажбурлайди. Аҳамиятлиси шуки, «Мен буни қилолмайман!» ибораси ёлғон, инсон руҳияти буни ҳар доим билган. «Инсон руҳияти жуда-жуда кучли. У ҳамма нарсага қодирлигини билади», дерди бой отам. Агар сизнинг дангаса миянғиз «Мен буни қила олмайман!» деса, руҳинғиз норози бўлиб, тинчлик бермайди. Руҳинғиз буйруқ беради: «Ўрнингдан тур, қимирла. Бор, ота-онангни кўриб кел!» Ялқов, дангаса миянғиз эса: «Мен чарчадим, ишим кўп, эртами-индин борарман», дейди. Ёки руҳинғиз айтади: «Тур, спорт залига борамиз, машқ қиламиз». Ялқов миянғиз: «Вақтим кўплигида бораман, ҳозирча бироз дам олай», дейди. Руҳинғиз айтади: «Камбағаллик жонимга тегди, ҳаракат қилайлик, бойроқ бўлайлик!» Ялқов миянғиз сизни бундан қайтариб дейди: «Бойлар бахил бўлишади. Бу бежавотир иш эмас, бор пулимдан ҳам ажралиб қолишим мумкин. Шундай ҳам кўп ишламоқдаман». Бундай мисолларни кўплаб келтириш мумкин.

Хўш, дангасалик, ялқовлик билан қандай курашиш мумкин? Жавоби аниқ, озгина қизғончиқ, озгина бахил бўлинг. Олдинга қараб юриш озгина қизғончиқликдан бошланади, ниманинғидир яхшироғига эга бўлиш истаги, бойроқ бўлиш истаги, машина, ҳовли сотиб олиш истаги сизни ҳаракат қилишга мажбур этади. Янги ихтиролар пайдо бўлади. Мактабга

борамиз, яхши ўқиймиз, нимагадир эга бўлиш учун нимагадир интилиш зарур. Лекин жуда бахил, жуда қизғончиқ бўлманг. Бу ҳам ҳалокатга олиб бориши аниқ.

Элеонора Рузвельт бундай деган эди: «Қалбингиз нимани тўғри ҳисобласа, шуни қилинг. Нима қилсангиз ҳам, сизни қойишади. Ниманидир қилсангиз ҳам, қилмасангиз ҳам, барибир қойишади».

Тўртинчи сабаби - одатлар. Бизнинг ҳаётимиз - билимларимизга нисбатан одатларимиз аксидир.

«Копан» фильмини кўриб бир танишим бундай деди:

- Арнольд Шварценеггерникига ўхшаган қадди-қоматим бўлишини истардим.

Ёнидагилар бошларини қимирлатиб қўйишди.

- Бир вақтлар у озгин ва кучсиз экан, - деди кимдир.

- У одати бўйича спорт залида жуда кўп машқ қилади, - деди яна бири.

- Гаров ўйнайман, у шундай туғилган, - деди бир беҳаё.

- Ҳадеб Арнольд ҳақида гапираверасизми? Юринглар, ундан кўра бир шишадан пива ичамиз.

Одат юриш-туришингизни назорат қилишига бу яққол мисол бўла олади.

Бой отамдан бойлар одати ҳақида сўрадим. «Бунга ўзинг жавоб изла», деди у.

- Отанг давлатдан қарзларини қачон тўлайди? - сўради бой отам.

- Ой бошида, - жавоб бердим мен.
- У бироз маблағ йиғишга ҳаракат қиладими?
- сўради у.
- Оз-моз, ортиб қолса, - дедим мен.
- Отангинг қийналаётгани сабаби шунда, унинг одатлари ёмон. У кимгадир олдин тўлайди, ўзига эса охирида, мабодо ортиб қолса, - деди бой отам.
- Давлатдан қарзларини тўлаши керак-ку, - дедим мен.
- Албатта, тўлаши керак, фақат мен ўзимга биринчи тўлайман, кейин давлатга, - деди у.
- Пулингиз етмаса-чи?! - сўрадим мен.
- Барибир ўзимга биринчи тўлайман, менинг активларим давлатга нисбатан менга қадрлироқ, - деди бой отам.
- Давлат ўз ҳақини олишни истамайдими? Буни қандай қиласиз? - сўрадим мен.
- «...Қандай?..» эмас, «Нима учун бундай қиласиз?» деб сўраш ўринли, - деди отам.
- Хўш, нима учун бундай қиласиз? - сўрадим мен.
- Сабаби бор, агар мен қарзимни тўламасам, ким қаттиқроқ қичқира бошлайди, менми ёки қарз берганларми? - деди у.
- Албатта, қарз берганлар, яъни кредиторлар сизга қичқириб, босим ўтказишга ҳаракат қилади, - дедим мен.
- Энди тушуняпсанми, мен ўзимга биринчи тўлаганимдан сўнг босим қанчалик кучли бўлишини сезяпсанми? Солиқлар босими,

бошқа қарзлар босими шунчалик кучлики, мени бошқа даромад топишга мажбур қилади. Қарз тўлаш зарурати мени ғайратлироқ бўлишга, кўпроқ ўйлашга, имкон қидиришга мажбур қилади. Агар ўзимга охирида тўлаганимда менга босим бўлмасди. Охир-оқибат мен хонавайрон бўлардим.

- Давлат ва бошқа кредиторлардан қўрқув сизни ҳаракатга келтирувчи сабаб экан-да.

- Жуда тўғри, давлат солиғини йиғувчилар, умуман, қарзларни ундирувчилар одамларни қўрқитишни яхши билишади. Кўпчилик улар олдида тиз чўқади, орқасига тисланади. Одамлар уларга қарзларини биринчи бўлиб тўлайдилар, акс ҳолда улар одамлар юзига қум сочадилар. Мен улар олдидаги қўрқувни улардан кучлироқ бўлишга йўналтирдим. Энди мен улардан қўрқмайман.

Демак, менга яхши пул ишлаш одати керак!

Бешинчи сабаб - кибр, кеккайиш. Кибр, худбинлик - бу жоҳилликдир.

«Нимани билсам, у билан пул ишлайман, нимани билмасам, ундан пул йўқотаман. Ҳар гал кибрга берилганимда мен пулимни йўқотаман. Кеккайганимда нимани билмасам, у муҳим эмас, деб тушунаман», дерди бой отам.

Билишимча, кўп одамлар ўз нодонликларини беркитиш учун кеккайиб юрадилар.

Молиявий масалаларнинг нозик томонларини бухгалтер ёки инвестор билан маслаҳатлашганда бунинг гувоҳи бўламиз. Улар оғизларини кў-

| Роберт Т.Киосаки, Шарон Л.Лечтер

пиртириб, ўз ҳақликларини исботламоқчи бўладилар, нимани гапираётганларини ўзлари тушунмайдилар.

Агар қайсидир масалада ақлинг етмай, нодонлигингни сезсанг, яхши мутахассис изла ва албатта топиб, у билан маслаҳатлаш ёки жуда бўлмаганда китобга мурожаат қил.

IX БОБ

ҚАНДАЙ БОШЛАШ ЗАРУР

Бойликка эга бўлиш мен учун енгил иш бўлганини, афсуски, мен айтмадим.

«Қандай бошлашим керак?» саволига жавоб сифатида мен бу кундан кейинги кунга босиб ўтиладиган фикрлаш жараёнини тавсия қилардим. Катта ишларни топиш қийин эмас. Бу велосипедда учишга ўхшайди. Бир-икки у ёки бу томонга оғиб кетиб, ўзингизни ўнглаб оласиз, кейин эса сурункали роҳат келади.

Пул ишлашга келганда эса қатъиятли бўлиб, молия масалаларида у ёки бу ёққа оғмаслик зарур. Миллионлаб доллар даромад келтирадиган умр савдосини топиш учун молиявий даҳонгизни туртиб уйқудан уйғотиш керак. Ишонаманки, молиявий даҳо ҳаммамизда мавжуд. Муаммо шундаки, уни туртиб уйғотишингизни кутиб, ётиб ухлайди, «Қачон мени чақирар экан?!» дейди. «Пулга бўлган муҳаббат - барча ёмонликлар илдизи», деб бизга ёшлигимиздан уқтирилган, шунинг учун молиявий даҳомиз мудроқ босиб ётади.

Бизларга молиявий келажак ҳақида ўйлашни ўргатишмаган, нафақага чиқиш вақти келганда

меҳнат қилаётган компания ёки давлат бизлар ҳақимизда қайғуради, деб ўргатилган.

Бахтга қарши, 90% ғарб дунёси бунга ишонади, чунки пулга ишлаш осон.

Перу давлатида бўлганимда 45 ёшли олтин қидирувчи билан суҳбатлашдим ва ундан сўрадим: «Олтин топишга бўлган ишонч нимадан?» У бундай жавоб берди: «Олтин ҳамма ерда бор. Фақат ҳамма ҳам уни топишга ўргатилмаган». Мен ҳам худди шундай деб ўйлайман. Кўчмас мулкка келсак, мен ҳар куни 4-5 та катта олди-сотди ишларини топишим мумкин, бошқалар эса йўқ.

Хуллас, сизнинг молиявий даҳонгизни уйғотиш учун қуйидаги ўн қадамни босиб ўтишингизни тавсия қиламан:

1. Воқелиқдан юқори кўтарилиш учун менга сабаб керак, руҳ кучи зарур. Агар одамлардан «Бой бўлишни истайсизми?» деб сўрасангиз, кўпчилик «Албатта, ҳа», деб жавоб беради. Лекин муваффақиятга олиб борувчи йўл узоқ, баъзан охири кўринмайди ва турли тўсиқларга тўла, уларни енгиб ўтиш зарур. Ундан кўра пулга ишлаш осон, дейсиз.

Бир куни мен Америка олимпия терма командаси учун сузишни истаган аёлни кўрдим. У тонг соат 4 да туриб, ҳар куни 3 соат сузиб машқ қиларди. Сўнгра мактабга бориб, барча билан баробар ўқирди. Турли кўнгил очар кечаларга бормасди. «Бунга қаердан шунча куч оласиз?» деб сўраганимда у жавоб берди: «Мен буни

Ўзим учун ва севган одамларим учун қиламан. Инсонларга бўлган севгим тўсиқларни енгилга ва ўзимни қурбон қилишга куч бағишлайди».

Сабаб ёки мақсад - «истайман» ва «истамайман» сўзлари бирикмаси. Биринчи ўринда «истамайман», чунки у «истайман»га етаклайди. Мен бир умр ишлашни истамайман. Отамнинг бир умр ишлашини истамайман. Топилган даромаднинг ярмини давлатга топширишни истамайман. Отам кексайганда қашшоқ бўлишини истамайман...

Энди «истайман» ҳақида. Мен эркинликда, бутун дунё бўйлаб кезиб, ўзимга ёққанидек яшашни истайман. Ёшлигимдаёқ шуни истайман. Бирор нарсага қарам бўлмасликни истайман. Пул менга ишлашини истайман.

Мен кўп марта пул йўқотганман ва турли тўсиқларга дуч келганман. Лекин юқорида санаб ўтилган сабаблар мени ҳаётда қоқилтирмади ва олдинга интилишдан тўхтатмади. Мен 40 ёшимда эркин бўлмоқчи эдим, аслида 47 ёшимда эркинликка эришдим.

Бу эркинлик мен учун осон кечгани йўқ. Лекин ҳаддан ташқари оғир ҳам бўлмади. Кучли сабаб бўлмаганда бунга эришиш оғир бўларди ёки бунга кучим етмайди, деган хулосага келиш мумкин эди.

2. Мен ҳар доим танлаш имкониятига эгаман. Одамлар эркин ва ҳур давлатда яшашни исташлари сабаби - ўзларига ёққан яшаш шароитини танлаш имкониятига эга бўлишларидир.

Молиявий муносабатда қўлимизга келган ҳар бир доллар ёрдамида бой, камбағал ёки ўртаҳол бўлишни танлашимиз мумкин. *Пуллар билан қандай муносабатда бўлиш, пулни харжлаш одати кимлигимизни кўрсатади.* Камбағаллар пулни бебилиска харжлашади. Болалигимда «Монополия» ўйинини ўйнардим, бу менга анча фойда келтирган. Бой отам актив ва пасив фарқини ўргатиб, актив йиғишни тавсия қилган. Мен ёшлигимданок йўлимни танлаб бўлган эдим, бой бўлишни мақсад қилиб, активни сотиб олиш ва уни кўпайтиришни ўргандим.

Энг яхши дўстим Майк отасидан қолган активни бошқариш ва кўпайтиришни ўрганиши керак эди.

Кўп бой оилалар муносиб ўринбосар тайёрламаганлари учун тез фурсатда бойликларидан маҳрум бўлишади. 90% аҳоли учун бой бўлиш ёқмайди, чунки бойлик бош қотиришни, ҳаракат қилишни талаб этади. Одамлар бой бўлмаганларини оқлаш мақсадида «Пул мени қизиқтирмайди», деган гапларни ўйлаб топишади. Бундай одамлар ўзини икки нарсадан маҳрум қиладилар:

1) вақтни бой берадилар, ҳолбуки вақт бизнинг энг қиммат активимиз;

2) ўқиш-ўрганишдан маҳрум бўладилар. Агар пулингиз бўлмаса, ўқимаслигингиз учун баҳона бўлмайди.

Нима бўлганда ҳам биз ҳар куни у ёки бу йўлни танлаш имкониятига эгамиз. Мен бой бўлишни

танладим ва буни кундан-кун амалга ошириб бораман.

Биринчи галда пулни ўқиш учун мўлжал қилинг. *Сизнинг ақлингиз - энг қимматбаҳо активингиз.*

Кечгача телевизор кўриш, спорт журнали ўқиш ёки молияни режалаштириш, сопол идишлар тайёрлаш, хуллас, нима билан шуғулланишни ўзингиз танлайсиз.

Танишим уйига ўғрилар кириб, телевизор, видеоманитофон ва шунга ўхшаш нарсаларни ўғирлаб, китобларни қолдиришган. Шунга ўхшаб 90% аҳоли телевизор сотиб олади, фақат 10% кишиларгина китоблар сотиб олади.

Шундай қилиб, мен нима қиламан? Мен семинарларга қатнайман, улар 2-3 кун давом этишини яхши кўраман, чунки ўрганилаётган соҳани чуқурроқ билишга ёрдам беради.

1973 йили бир ёш йигит телевизорда 3 кунлик семинарни реклама қилди. Мен бу семинарда ўқиш учун 395 доллар сарфладим. Унда олган билимим менга 2.000.000 доллардан ортиқ даромад келтирди.

Мен аудио ва видеокассеталарни яхши кўраман, уларни қайта-қайта кўриш ва эшитиш мумкин.

Бир куни мен Питер Линч кассетасини эшитиб, унинг фикрига қўшилмадим. Лекин уни танқид қилиш ўрнига кассетани қайта-қайта эшитдим. Бирдан унинг айтганларига тушуниб қолдим ва энди инвестицияга Питер Линч кўзи билан

қарайдиган бўлдим. Натижада мен олдингидай ўйлайман, яна бунга қўшимча ҳолда Питер Линч каби фикрлашим ҳам мумкин. Менда битта фикр ўрнига иккита фикр бор, уларни таҳлил қилиб, яхшисини танлаб олиш имконияти бор. Бугун мен Питер Линч, Дональд Трамп, Уоррен Баффет, Жорж Строс каби таниқли одамлар фикрига қулоқ соламан. Кибр-ҳавога берилиб, ўзидан бошқалар билан ҳисоблашмаслик, танқид қилиш, эшитмаслик - нодон ва худбинлар иши. Бир нарсани чуқурроқ ўрганмоқчи бўлсанг, хато қилишдан қўрқма, уни тузатиб, яхшироқ ўрганиб оласан. Ақлли одамлар янги ғояларни ёқтиради, чунки дунёқарашини кенгайтиради. *Эшитиш - гапиришдан муҳимроқ. Шундай бўлмаса, Худо иккита қулоқ ва битта оғиз бермасди.*

Бойлик тезда келмаслигини биламан. Тез бойиб кетиш фикрида лоторея, казино ўйинларини ўйновчилар менга ёқмайди. Мен акцияларни сотиб олишим ёки сотишим мумкин, барибир молиявий билимимни ошираман. Агар самолётни бошқармоқчи бўлсангиз, аввал бунга ўқинг.

3. Дўстларни эҳтиёткорлик билан танланг. Ҳақиқий дўстлик кучини эсдан чиқарманг. Дўст танлашда мен уларнинг молиявий аҳволига эътибор бермайман. Дўстларим орасида хонавайрон бўлиб, камбағалликни бошидан кечирганлар ҳам бор, миллионлаб даромад қиладиганлари ҳам бор. Дўстларимдан кўп нарсани ўрганаман. Пулдор дўстларим пул

ҳақида суҳбатлашишни яхши кўришади. Улар пули билан мақтанмайдилар, пул маъносини тушунишга ҳаракат қиладилар. Мен улардан ўрганаман, улар мендан.

Камбағалроқ дўстларим пул, бизнес, инвестиция ҳақида гапиришни одобдан эмас, деб тушунадилар. Лекин мен улардан ўрганаман, нимани қилмасликни ўрганаман.

Бир неча дўстларим қисқа вақт ичида миллионлаб даромад қилдилар. Улардан учтаси бир хил гапни қайтарди. Уларнинг пули йўқ дўстлари қандай қилиб миллионларни топганини сўрамади, бунинг ўрнига ё қарз сўради, ё иш сўради.

Огоҳлантираман, камбағал ва чўчиб, қўрқиб қолганларга қулоқ солманг. Дўстларим орасида кичкина жўжа каби «Осмон қулаяпти!» деб ваҳима қиладиганлари ҳам бор. Уларни яхши кўрсам-да, гапларига қулоқ солмайман. Агар сиз CNBC кўрсатувини эшитсангиз, бу - инвестицион информациялар кони, унга турли «эксперт»ларни таклиф қилишади. Бир эксперт бозор пасайишини башорат қилса, иккинчиси ривожланишини айтади. Агар ақлингиз бўлса, икковини эшитинг, иккала эксперт ҳам сизга керакли информация етказиши мумкин.

Баъзи дўстларим мени қандайдир олди-сотдидан қайтариши мумкин. Улардан бири олти фоизли депозит сертификати топгани ҳақида мақтаниб гапирди. Мен эса 16% ли давлат қоғозларидан фойдаланмоқдаман, дедим.

Эртасига у менга бунинг нақадар хавфли экани ҳақида ёзилган мақолани кўрсатди. Йиллар ўтди, у ҳалиям олти фоиз олади, мен эса 16% оламан.

Бойлик орттиришда мураккабликлардан бири - ўз-ўзи билан ростгўй бўлиш ва оммага қўшилиб кетмаслик. Бозор шароитида омма кўп нарсадан беҳабар бўлгани учун айнан уларни тагига олиб эзфилайди. Агар дурустроқ олди-сотдили иш бўлиб қолса, уни омма ичида туриб кўрмайсиз. Бирини кўролмадингизми, энди иккинчисини кутишга тўғри келади.

Ақлли инвесторлар бозорда шошилмайди. Кўпчилик инвесторлар учун ўзига таниш бўлмаган олди-сотди ишини кўриш қийин бўлади. Улар ўз фойдасини буюмни сотишда эмас, сотиб олаётганида режалаштириб бўлишади.

Ўз вақтида керакли информацияга эга бўлиш жуда муҳим. Информацияга эга бўлишнинг очиқ йўли ва фирром йўли бор. Информациясиз ишингиз ҳал бўлмайди. Дўстлар орттириб, улар билан яқин бўлиш сабабларидан бири - улар орқали керакли информацияга эга бўлиш, информация қаерда бўлса, бойлик ўша ерда.

4. Аввал бир формулани ўрганиб, сўнгра иккинчисига ўтинг. Буни тез бажаришни ўрганинг, кучингиз шунда бўлади. «Нимани ўқиётган бўлсангиз, ўша бўласиз», деган гап бор. Бошқача айтганда, нимани ўқиб-ўрганаётганингизга эҳтиёткорлик билан қаранг, чунки *миянгизга нимани киритган бўлсангиз, сизни ўшанга тайёрлайди.* Агар сиз пазандаликка ўқиётган

бўлсангиз, ошпаз бўлишга тайёргарлик кўрмоқдасиз. Бу ёқмаса, бошқа касбга ўқишга тўғри келади.

Пул масаласига келганда барча одам мактабда олган билимига асосланади, яъни пулга ишлайди. Бутун дунё шу формулага бўйсунди: эрталаб туради, ишга боради, пул ишлайди, қарзларини тўлайди, яна ишига қайтади.

Бир пайтлар 26 ёшлигимда мен «қайта сотиб олмаслик шарти билан гаровга қўйилган кўчмас мулкларни сотиб олишни» ўргатадиган курсга қатнашдим. Бу формулани яхшилаб ўзлаштирдим. Кимлардир шу билан кифояланади ва бошқа ўқимайди. Мен эса «Ксерокс» корпорациясида ишлай туриб ўқишимни уч йил давом эттирдим. Шундан сўнг миллионлаб даромад қилдим. Ҳозир эса бу формуладан бошқалар ҳам фойдаланмоқда.

Ушбу формулани тўла ўрганганимдан сўнг бошқа формула қидира бошладим. Баъзан мен сотишни ўргатувчи курсларга қатнашардим, олган билимимни тезда ҳаётга татбиқ этмасам ҳам; янги маълумотга эга бўлиш мен учун фойдали эди.

Мен ҳар доим сермахсул формула қидираман, шунинг учун ҳам бир кунда топган пулимни бошқалар бир умр тополмади. *Яна шуни эсдан чиқарманг, тез ўзгарувчан ҳозирги замонда билимингиз тез эскиради.* Янги билимни зудлик билан ўзлаштириш жуда муҳим.

5. Аввал ўзингизга тўланг. Бу сиздан қаттиқ тартибни талаб қилади. Агар ўзингизни назорат қилолмасангиз, бойишга уринманг. Ўзингизни назорат қилишни ўрганмоқчи бўлсангиз, бироз армияда хизмат қилинг. Пул ишлаб, уни беҳуда сарфлашда маъно йўқ. Мана шу ўзини ўзи назорат қила олмаслик, агар у лотореяда миллион ютиб олган бўлса ҳам, тезда қашшоқликка олиб келади.

10 қадамдан қай бири аҳамиятлироқ эканини айтиш қийин-ку, лекин бу сифат камбағал, ўрта-ҳол ва бойларни ажратиб турувчи сифатлардан бири. Бой отам айтганидек, ҳаёт одамларни тинч қўймайди, доимо туртиб туради, чунки уларда ўзини ўзи назорат қилиш сифати етишмайди.

Бизнес бўйича дарсларимни эшитгувчиларга кўп таъкидлайманки, ҳамма эътиборингизни фақат маҳсулотингизга қаратмай, кўпроқ бошқариш кўникмаларига диққат қилинг.

1. Пул оқимини бошқариш;
2. Одамларни бошқариш;
3. Ўз вақтингизни бошқариш;

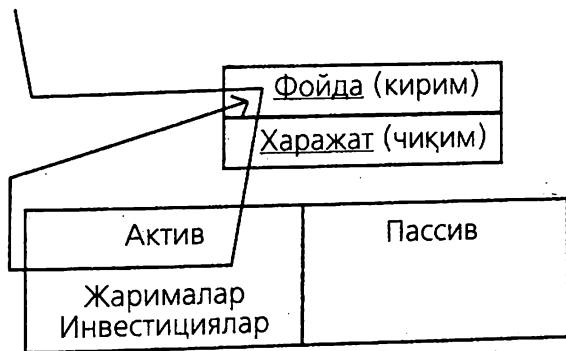
Бу кўникмалар ҳаёт тарзингизда ҳам, оилада ҳам, бизнесда ҳам, шаҳар, ҳатто миллат фуқароси бўлишингизда ҳам ўз аҳамиятини йўқотмайди.

«Аввал ўзингизга тўланг» ибораси Жорж Классеннинг «Вавилоннинг энг бой одами» китобидан олинган. Бу китоб миллионлаб нусхада сотилган. Миллионлаб одамлар бу иборани айтса ҳам, унга амал қиладиганлар камдан-кам учрайди.

Молиявий билимга эга одамлар рақамларни ўқиб, тушунадилар. Рақамлар вазиятни яққол кўрсатади. Энди қуйидаги чизмаларга эътибор қаратинг:

1-чизма:

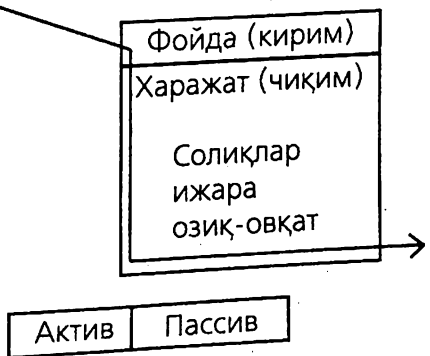
Аввал ўзига тўлайдиган одамлар
Иш



2-чизма

Аввал бошқаларга тўлайдиган одамлар, кейин ҳеч нарса қолмайди

Иш



Чизмаларга эътибор берсангиз, уларнинг бир-биридан фарқини сезиш мумкин. Пул оқими ҳаракатини тушуниш жуда муҳим. Кўпчилик рақамларни тушунмайди. Агар пул оқими ҳаракати кучини тушунсангиз, 2-чизмада нима етишмаслигини кўриш мумкин.

1-чизма аввал ўзига тўлайдиганлар аҳволини кўрсатади. Бундай одамлар биринчи бўлиб ўз активларини кўпайтиришади, кейин бошқаларга тўлайдилар.

Мен қарзларингизни тўламанг, демоқчи эмасман, фақат аввал ўзингизга тўланг.

Аёлим билан менинг ҳисобчи, ҳисобчи-эксперт, банкирларим борки, улар ҳам ўзларига биринчи тўламайдилар. Улар кимгадир аввал тўлайдилар.

Ҳаётим давомида даромадим харажатларимни қопламаган ҳоллар бўлган. Шунда ҳам ўзимга биринчи тўлаганман. Ҳисобчим ваҳимага тушиб: «Солиқ бошқармаси бизни қамайди, сизга бўлган ишончи йўқолади, электр қувватини кесиб ташлашади», дерди. Мен барибир аввал ўзимга тўлардим. «Нима учун?» деб сўрарсиз сиз. Жавобини «Вавилоннинг энг бой одами» китобидан топишингиз мумкин. Ўзингизни назорат қила олишингиз, руҳингиз кучи, иродангиз кучи ҳаёт зарбаларидан муҳофаза қилади. Китобда айтилишича, оқимга қарши сузиш уддасидан чиққан одам бойиши мумкин.

Мен масъулиятсиз бўлинг, демоқчимасман. Мен ҳеч қачон қарзимнинг кўпайиб кетишига йўл қўймайман. Фақат мен даромадимнинг қанчадир

қисми давлатга ўтиб кетишини истамайман. «Бойлар сири» видеокассетасини кўрсангиз, мен даромадимни «Невада» корпорацияси орқали ўтказаман, агар даромадимни корпорация орқали ўтказмасам, давлатга катта солиқ тўлашга мажбур бўлардим.

Гоҳо маблағим камайиб кетганда ҳам ўзимга биринчи тўлайман. Менга қарз берган кредиторларим, солиқ назоратчилари, ҳатто давлатнинг ҳам менга бақиршига имконият яратаман. Менга босим ўтказишларини ёқтираман, бу менга ёрдам беради. Бу мени яна ҳам кўпроқ ишлашга, пул топиш йўлини ахтаришга ундайди.

Мен кўп марта молиявий танг аҳволга тушганимда ҳам активни сақлаб қолиб, ундан турли харажатлар учун ишлатишларига йўл қўймаганман. *Камбағаллар одати бўйича йиғиб қўйган маблағларини сарфлашга тушадилар. Бойлар эса йиғиб қўйган маблағларини янада кўпайтиришга ишлатадилар.* Ҳар хил қарзларни тўлаш учун эса бошқа маблағ топишга ҳаракат қиладилар.

Бекорчи харажатларни йўқ қилиш, зарур бўлмаган нарсаларни сотиб олмаслик, умуман, ҳамма жойда тежамкорлик билан иш тутиш энг яхши хусусият ҳисобланади. Бу билан мен пулни сарфламай, ўзингиз оч ўтиринг, демоқчимасман. Ҳаётдан завқ олиб яшаш зарур. Исрофга йўл қўйманг, бўлди!

6. Ўз брокерларингизга яхши иш ҳақи тўланг. Бой отам айтардики, ўз ишининг моҳир усталарига, яъни профессионал хизматчиларга яхши иш ҳақи тўлаш керак. Мен шундай қиламан.

Бугун мен юқори иш ҳақи оладиган адвокат, ҳисобчи, брокерлар хизматидан фойдаланаман, чунки уларнинг усталик билан, профессионал бажарган ишлари янада кўпроқ даромад келтиради.

Биз информация асрида яшамокдамиз. Информация бебаҳо. Брокер кўп информация билан биргаликда сизга фойдали маслаҳатлар бериб туриши зарур. Менинг брокерларим пулим оз вақтларида менга йўл-йўриқ кўрсатиб, ўзим билмаган нарсага ўқитиб-ўргатиб, кўп ёрдам беришган. Мен ҳозир ҳам улар билан бирга ишлайман.

Брокер - сизнинг кўзингиз ва қулоғингиз. Улар эртаю кеч биржадалар. Менинг биржада бўлишим шарт эмас. Демак, вақтим тежалади. Баъзи одамлар ресторанда овқатланиб, чой ҳақи беришади-ю, брокерларга иш ҳақи тўлашга оғринишади. Бу инсофдан эмас.

Брокерлар яхши сотувчи ҳисобланади. Улар кўчмас мулк сотсалар-да, ўзлари унга эга эмаслар.

Брокерларни ишга олишдан олдин мен улар билан суҳбатлашиб, бизнеси борми, кўчмас мулк ёки акцияларга эгами, қанақа солиқ тўлайди - ҳаммасини аниқлаб, кейин ишга оламан. Шундай брокер топингки, у буюрган ишингизни юрагидан ўтказиб, меҳр билан бажарсин, сизга маслаҳатлар бериб турадиган, керак бўлса, ўқитиб-ўргатадиган брокер топсангиз, бу сизнинг энг катта ютуғингиздир.

Аввал қайд қилинганидек, одамларни бошқариш анча нозик ва мураккаб иш. Кўп одамлар

ўзидан паст лавозимдагилар устидан, ўзига бўйсунушга мажбур хизматчилар устидан раҳбарлик қиладилар, ўзларидан юқори турадиганлар билан ишлашни билмайдилар. Техник масалаларни сиздан яхшироқ биладиган, ўзингиздан ақллироқ одамлар билан ишлашни ўрганиш ва уларга яхши иш ҳақи тўлашни билиш керак. Шунинг учун ҳам компаниялар директорлар кенгашини тузадилар. Кенгаш аъзолари фикрини эшитиб, сўнгра тўғри қарор қабул қилишда бу жуда қўл келади.

7. Ҳинду сахийларидан бўлинг. Оқ танлилар биринчи бор Америкага кўчиб келишганида маҳаллий ҳиндулар урф-одатидан ҳайрон қолишган. Масалан, совуқ тушиб оқ танлилар қийналсалар, ҳиндулар уларга ёпинчиқ беришган. Буни совға деб қабул қилган оқ танлилар ҳиндулар адёлни қайтариб беришларини сўраганларида ҳайрон бўлишган. Ҳиндуларнинг аввал бериб, сўнгра қайтариб олиш одатларини оқ танлилар «ҳинду сахийлиги» дейишади. Бирор ишга пул тикаётган яхши инвестор аввал ўзидан сўрайди: «Мен қанча вақтда сарфланган пулларимни қайтариб оламан?» Бундан ташқари, инвестор нима текинга қолишини ҳам билишни истади. Шунинг учун ҳам инвестиция қилинган капиталдан келадиган фойда катта аҳамиятга эга. Мисол келтираман. Ўзим яшайдиган жойдан бир неча квартал наридан кичик кондоминиум топдим. Гаровга қўйилган бу кондоминиум учун банк 60.000 доллар сўради. Мен 50.000 доллар нақд таклиф қилдим. Нақд пулни кўриб банк рози

бўлди ва мен сотиб олдим. Баъзилар нақд пул бериш ўрнига ссуда олсанг бўларди, дейишди. Мен қатъий рад этдим. Менинг инвестиция қилувчи компаниям бу кондо-миниумни қиш ойларида ижарага беради. Ижара ҳақи бир йилда 4 ой ойига 25.000 доллардан, қолган ойларда ойига 1000 доллардан бўлди. Шундай қилиб, биринчи сарфлаган 50.000 доллар капиталимни 3 йилга қолмасдан қайтариб олдим. Ҳозиргача бу актив менга даромад келтиради.

Фонд биржаларида сотиладиган акциялар билан ҳам худди шундай иш юритилади. Менинг брокерим кўнғироқ қилиб, қайсидир компания акцияларини сотиб олишни тавсия этади. Унинг кузатишларича, бу компания тезда ривожланиб, акциялари нархи кескин юқорилаши мумкин. Акциялар арзон вақтда мен маълум миқдорда пул киритаман. Улар қимматлашгандан сўнг бир қисмини сотиб, биринчи сарфлаган пулимни қайтариб оламан. Энди мен бежавотирман, акция бозоридаги ўзгаришлар менга таъсир қилмайди, қолган акциялар эса мен учун пул ишлайди.

Албатта, ҳамма инвестицияларим ҳам фойда келтиравермайди. 10 та инвестициядан 2-3 таси фойда келтиради, 5-6 таси фойда ҳам, зиён ҳам қилмайди. 2-3 таси эса йўқотилади, лекин умумий фойда зарарларни қоплаб, яна ортиб ҳам қолади.

Бундай ишлар қила олмайдиганлар пулларини банкка қўйишади, банкдан пулни кўпайтириб оламан, деганлар узоқ вақт кутишларига тўғри келади.

Оқил, доно инвесторлар биринчи киритилган капитал маблағни қайтариб олиб, яна текинга омборхона, ер участкаси, офис, уй, акциялар ва бошқаларга эга бўладилар.

Эсингизда бўлса, «Мак Дональде» асосчиси Рей Крок гамбургерлар сотаётиб, аслида ер участкасини текинга қолдирарди.

8. Актив ҳашаматли буюмлар келтиради. Инсон кучи диққат-эътиборини жамлаб нимагадир йўналтиришда намоён бўлади.

Танишимнинг ўғли 16 ёшга тўлиши муносабати билан машина олиш ҳаракатига тушиб, отасига хархаша қилади. Ўртоқларининг барчасида машина борлигини рўқач қилиб, ўз жамғармасидаги пулни биринчи взнос сифатида ишлатмоқчи бўлади. Шунда отаси менга қўнғироқ қилиб: «Ўғлимга ўз жамғармасини ишлатишга рухсат берайми ёки бошқа ота-оналар каби ўзим машина олиб берайми, нима дейсиз?» деб сўради. «Бундай қилсангиз, ўғлингиз ўз келажаги учун қандай хулоса чиқаради? Унинг бу истагини ниманидир ўқиш-ўрганишга йўналтирсангиз, жуда яхши бўларди», дедим мен.

Икки ойдан сўнг танишимни кўриб сўрадим:

- Ўғлингизга машина олиб бердингизми?

- Йўқ, мен унга 3.000 доллар ўз пулимдан бердим. «Жамғарманг коллежда ўқишинг учун керак», дедим, - деди танишим.

- Жуда сахий бўлиб кетибсиз, - дедим мен.

- Сахийлик қаёқда?! Пулнинг бир қисми кетиб бўлди. Сизнинг маслаҳатингизга кириб, ўғлимнинг машинага эга бўлиш истагини

ўқишга йўналтирдим, аввал «CASHFLOW» ўйинингизда ўйнаб, пулдан қандай фойдаланиш ҳақида мунозара қилдик, сўнгра мен унга фонд биржалари ҳақида бир неча китоб совға қилдим, - деди у.

- Хўш, кейин-чи? - сўрадим мен.

- 3.000 доллар сеники, дедим ўғлимга. Унга машина олиш ўрнига биттадан брокер топиб, у орқали акциялар сотиб ол, вақти келганда уларни фойда билан сотиб 6.000 доллар қилсанг, 3.000 доллар машинага, 3.000 доллар эса ўқишинга кетади, дедим.

- Кейин нима бўлди? - сўрадим мен.

- Бошланишида ўғлимнинг ишлари юришиб, анчагина пул йиғди. Кейин бир кунда ҳаммасидан айрилди, лекин бизнесга қизиқиши кучайди. У ҳамма олиб берган китобларимни ўқиди, кутубхонадан янгисини олиб ўқимоқда. Ҳозирча 1.000 доллар пули қолди. Буниям йўқотса, яна икки йилча машинасиз юришига тўғри келади. Лекин машина уни қизиқтирмай қўйди, - деди у.

- Қолган пулниям йўқотса, нима бўлади? - сўрадим мен.

- Шу йўлга кирдикми, уни босиб ўтишга тўғри келади. Улғайиб бизнинг ёшимизга кирганида йўқотгандан кўра ҳозир, ёшлигида йўқотгани маъқул. Ундан ташқари, бу 3.000 доллар унинг ўқишига сарфланди. Билими эса бир умр керак. Менимча, ўғлимнинг пулга муносабати ўзгарди, пулни совуришдан тўхтади, - деди танишим.

Демак, инсон ақл кучини ишлатиб, пулни зарур томонга йўналтириш ҳамманинг ҳам қўлидан

келавермайди. Агар биз 100 та одамга йил бошида 10.000 доллардан бериб, йил охирида уларни нима кутишини билмоқчи бўлсак, натижа тахминан қуйидагича бўлади: уларнинг 80% ида ҳеч нарса қолмасди, агар яна қарзга ботмаса; 16% и 10.000 долларни 5-10% кўпайтирарди; 4% и 10.000 долларни 20.000 доллар ва бундан ҳам кўпроққа етказган бўларди.

Кўпчилик ўқийди, кейин пулга ишлайди, ундан кўра пул сизга ишласин - буни ўқиб-ўрганиб олсангиз, ютуққа эришасиз.

Мен ҳам ҳашаматли буюмларни яхши кўраман. Баъзилар бундай буюмларни кредитга олишади ва ҳаёт қопқонига тушишади. Мен «Порше» машинасини сотиб олишдан аввал активларимни кўпайтиришга ҳаракат қилдим. Активларим менга ишлаб, фойдасига «Порше» олдим.

Ҳозир қарз олиб ишлатиш одат тусига кирди. Қарз олиш осон, бериш қийин. Ҳаётда осон нарса қийинлик келтиради, қийин нарса эса осонлик...

Пул - улкан куч. Бахтга қарши, одамлар пул кучини ўзларига қарши ишлатадилар. Агар молиявий билимингиз паст бўлса, пул сиздан ақллироқ чиқади ва сиз бир умр пулга ишлайсиз.

Пулга хўжайин бўлиш учун ундан ақллироқ бўлинг. Шунда пул сизга бўйсунди ва айтганингизни қилади. *Пулнинг қули бўлгандан кўра унинг хўжайини бўлинг.*

9. Қаҳрамонлар зарурати. Афсона кучи. Болалигимда мен Йоги Бера, Вилли Мейсга қойил қолардим. Улардан ҳайратланардим. Улар менинг қаҳрамонларим эди. Кичик лигада

ўйнайдиган бола бўлганим учун уларга ўхшагим келарди. Мен уларнинг бейсбол карточкаларини йиғардим. Улар тўғрисида ҳамма нарсани билгим келарди. Мен уларнинг рейтинги, қайси ўринни эгаллаши, қанча даромад қилиши, қуйи лигадан олий лигага ўтганини билардим, чунки уларга ўхшашни жуда истардим. Мен бейсбол ўйнаётганимда ўзимни Йоги Бера, Вилли Мейс деб ҳис қилардим. Бу - ўқиш, ўргатишнинг энг кучли йўли. Улғайишимиз билан биз уларни йўқотамиз. Биз улар мисолида катта бўлдик. Улардай бўлиш, уларга ўхшашни жуда хоҳлардик. Ёшимиз улғайиши билан қаҳрамонларимиз ўзгаради. Ҳозир менинг қаҳрамонларим Дональд Трамп, Уоррен Баффет, Питер Линч, Жорж Сорос, Жим Рожерс. Бугун мен улар ҳақида кўп нарсани биламан. Инвестиция ишларимда улар тажрибасидан фойдаланаман. Улар қандай иш юритса, мен ҳам шундай қиламан.

Қаҳрамонларимиз туфайли биз ҳар бир нарсанинг асосига назар ташлашимиз мумкин. Қаҳрамонлар кўп нарсага қодир. Улар бунинг уддасидан чиқди, мен ҳам уддалайман, деган фикр сизга куч бағишлайди. Инвестицияда ҳам худди шунга ўхшаш қаҳрамоноларни топиш зарур.

10. Беринг, сизга 10 баробар кўп қайтади. Менга иккала отам ҳам ўқитувчилик қилди. Бой отам берган дарсни мен бир умрга дастурул амал қилдим. У мени берувчи, сахий қилиб тарбиялади. Камбағал, олий маълумотли отам билим берди-ю, ўзи пул бермасди. «Пулим-кўпайса, берарман», дерди. Лекин пули кўпай-

масди. Бой отам билим ҳам берди, пул ҳам тарқатди. У бериш кераклигига қаттиқ ишонарди: **«Агар ниманидир олишни истасанг, аввал бер!»** деб кўп айтарди. Маблағи кам бўлганида ҳам хайрия ишларига албатта берарди.

Агар менга битта ғояга риоя қилинг, дейишса, мен ҳар гал шу ғояни танлардим: агар сен ниманидир хоҳласанг ёки нимадир етишмаса, аввал шуни бер ва сенга юзлаб, минглаб марта кўпайиб қайтади. Бу ҳамма нарсага тааллуқли - пул, табассум, дўстлик, севги...

Мен ҳар бир ҳаракатимизнинг қайтиш тамойилига қаттиқ ишонаман. Агар кўчада, ишхонада атрофимдагилар табассум қилмаса, мен биринчи бўлиб саломлашаман, табассум билан мурожаат қиламан ва барча менга худди шундай жавоб бера бошлайди, ён-атрофим табассумдан ёришиб кетади.

Мен қанчалик кўп ўқитишга ҳаракат қилсам, ўзим шунча ўрганаман.

Баъзилар мен бердим, лекин менга қайтмади, дейишади. Шунини ёдда тутиш зарурки, ҳар бир қилган яхшилик амалларимиз беминнат, худди шу одамдан қайтишини кутмасдан бажариш, айниқса, ҳузур бағишлайди.

Бу оламини, инсониятни бошқариб турувчи куч бор. Сизга юклатилган вазифаларни бажаришда ўзингизга ишонсангиз-да, бу куч сизни қўллаб-қувватлаб туради. Фақат ўзингизда бор нарсаларни атрофингиздагилар билан баҳам кўриб турсангиз, бу куч сизга ҳар доим мадад беради.

Х БОБ

ҲАЛИ ҲАМ КЎПРОҚНИ ИСТАЙСИЗМИ

Ҳаракат қилиш учун баъзи маслаҳатлар зарар қилмайди. Кўпчилик менинг бу 10 хил маслаҳатимдан қониқмаслиги мумкин. Улар бунда ҳаракат қилиш учун маслаҳатларга нисбатан кўпроқ фалсафага дуч келадилар. Менинг фикримча, фалсафани тушуниш аҳамияти маслаҳатлар ёки ҳаракатни тушуниш аҳамиятидан кам эмас. *Одамлар бор, ҳаракат қиладилар, лекин ўйламайдилар, яна одамлар бор, ўйлайдилар, лекин ҳаракат қилмайдилар.* Мен ҳам ўйлайман, ҳам ҳаракат қиламан.

Маслаҳатларим зарур бўлганлар учун ўзим қандай ҳаракат қилишим ҳақида маълумот бераман.

*Аввал қилаётган ишларингиздан тўхтанг, дам олинг, баҳо беринг, қайси ишингиз натижа бермоқда, қайси бири натижасиз? Янги ишни қидиринг.

*Янги ғоялар қидиринг. Мен китоб дўконларига бориб, улар билан танишаман. Агар уларда аввал мен билмаган турли мавзулар, айниқса, анъанавий бўлмаган мавзулар кўтарилган бўлса, албатта, сотиб оламан ва ўқийман. Масалан,

мен дўконлардан ахтариб Жоэл Московитцнинг «Муаммонинг 16 фоизли ечими» номли китобини топдим ва сотиб олдим, сўнг ўрганиб чиқдим.

Ҳаракатга тушдим. Китобда қандай тавсия қилинган бўлса, шундай қилдим. *Баъзилар ҳаракатга тушмайдилар ёки бошқалар гапига кириб ҳаракатдан тўхтайдилар.*

*Сиздан олдин бу иш билан шуғулланганларни топинг. Бирга овқатланишга чақиринг, маслаҳат сўранг. 16 фоизли солиқ гаров сертификатлари бўйича маълумот олиш учун мен маҳаллий солиқ бошқармаси ходими бўлган бир аёлга учрашдим, уни тушликка чақирдим. Тушликдан сўнг у барча билганларини менга тушунтириб берди. Аёл менга 16 фоиз сертификат ишига тааллуқли иккита йирик шахсий мулк топишга ёрдам берди. Буни амалга оширишим учун икки кун вақтим кетди.

*Турли дарсларга қатнашинг ва кассеталар сотиб олинг. Мен газеталардан ҳар хил курслар ҳақида эълонлар қидираман. Кўп шундай курслар бепул ёки жуда арзон бўлади. Бундан ташқари, мен қиммат курсларга ҳам қатнашаман. Турли семинар ва йиғилишларда иштирок этаман. Бу олган билимларим мени эркин ва бой қилди.

*Сотиб олиш ҳақида кўпроқ таклифлар беринг. Қандайдир кўчмас мулк сотиб олмоқчи бўлганимда керакли вариантларнинг барчасини кўриб чиқиб, ҳаммасини сотиб олиш ҳақида таклиф киритаман. Вариантларнинг қайси бири яхшилигини аниқлаш ҳаммамиз учун қийин

кечади. Бу кўчмас мулк бўйича агентлар иши, вариантни улар танлайди.

Менинг бир танишим кўп хонали уйлардан бирини сотиб олмоқчи бўлди. Унга ва унинг агентига 6 та кўп хонали уйни кўрсатдим. Улардан 4 таси ёмон, 2 таси бироз яхшироқ эди. Уй эгалари қўйган нархнинг ярмини айтиб, ҳамма уйни сотиб олиш ҳақида ариза ёзинг, деб маслаҳат бердим. Танишим ва унинг агенти таклифимни қабул қилишмади ва ҳалигача қидиришмоқда. Бу иш билан шуғулланмаганлар кўп нарсани тасаввур қилолмайдилар.

Менинг бир кўчмас мулким бўлиб, уни анча вақт сота олмадим. Уни ўз нархидан анча арзонга сотишга, ҳатто чўчка фермасига алмаштиришга ҳам рози эдим. Бу савдо-сотиқ шундай ўйинки, сиз хоҳлаганингизча чиқмаса, юрагингизга яқин олманг, хафа бўлманг. Таклифни кўпайтиринг, кимдир майли, дейиши ҳеч гап эмас.

Мен сотиб олиш ҳақидаги таклифимда орқага қайтиш йўлини кўриб қўяр эдим. «Бизнес ҳамкоримга ёқса» деган илова қўшиб қўярдим. Ҳамкорим кимлигини кўрсатмас эдим. Агар сотиб олиш ёқмаса, мен гўё шеригимга ёқмади, деган баҳонани қилиб, сотиб олмасдим.

Керакли одамларни, инвесторларни, фойдали бизнесни, кўчмас мулкни уйда ўтириб топиб бўлмайди. Шунинг учун бозорга бориш керак. Ҳар хил одамлар билан суҳбатлашиш, савдо бўйича таклифлар киритиш, харидорлар билан мунозара қилиш, келишувлар тузиш ва бошқа

ишларга аралашуш зарур. Ҳаётингизда бундай ишларни кўп марта бажаришга тўғри келади.

*Сизни қизиқтираётган мавзедан ойига бир марта аста-секин югуриб ўтинг. Шундай пайтда мен энг яхши инвестицияларга эга бўлдим. Шундай югуришларни бир туманда йил давомида бажариб тураман ва турли вариантдаги сотиб олинган бўш ер, бино, кўп қаватли уйларни назорат қилиб бораман. Фойдалисини танлаш учун уларнинг вариантлари кўп бўлиши керак. Ҳар ой бир йўлка бўйича югуриб, қандай ўзгаришлар бўлаётганини тез кўраман.

Кўп вақтдан бери сотилмаётган кўчмас мулк ҳақидаги эълонларни ўзимга белгилаб қўяман. Хат ташувчилар, ҳайдовчилар, майда сотувчилар ва бошқалар билан суҳбатлашаман. Улар кўп керакли маълумотлар бериши мумкин.

- *Акциялар бўйича ҳам худди шу зайлда иш тутиш зарур. Питер Линч китобида нархи ошиши мумкин бўлган ёки энди ошаётган акцияларни танлаш ва вақтида сотиб олиш тавсия қилинади. Нархи кўтарилаётган акцияларни қидириш худди кўчмас мулк, облигация, қимматбаҳо қоғозлар ва кўп қаватли уйларни қидиришга ўхшайди.

*Нима учун истеъмолчилар камбағаллашади? Супермаркет ҳожатхона қоғозларини сотса, истеъмолчилар кўплаб олиб, захира қилиб қўяди. Биржада нархлар туша бошласа, истеъмолчи биржани тарк этади. Супермаркет нархни оширса, биржада акция нархи ошса, истеъмолчи сотиб ола бошлайди.

*Узоқни кўра билинг. Менинг кўшним 100.000 долларга кондоминиум сотиб олди. Мен ҳам ундан узоқ бўлмаган жойдан худди шундай кондоминиумни 50.000 долларга сотиб олдим. Кўшним нархлар ошиши мумкин, деди. Мен унга тушунтирдим: фойда мулкни сотиб олаётганингда ҳосил бўлади, сотаётганда эмас. Кўшним тажрибаси йўқ брокер ёрдамида бозор орқали сотиб олди. Мен эса банкдан сотиб олдим.

Мен 500 доллар тўлаб, махсус курсда ўқиб олди-сотдини ўргандим. Кўшним эса курс учун 500 доллар қиммат деб ўйлади. У ҳалиям нарх кўтарилишини кутмоқда.

*Аввал мен сотиб олувчиларни қидираман, кейин эса сотувчиларни. Бир танишим кичикроқ ер участкасини сотиб олмоқчи эди. Унинг пули бўлиб, вақти йўқ эди. Мен катта ер участкасини топиб, унга хабар қилдим. Танишим катта ер участкасидан ўзига керакли қисмини ўша пулга сотиб олди, қолгани эса менга текинга қолди. Пирогни бутун сотиб олиб, бўлақларга бўлиб сотинг. Кўпчилик имкониятига қараб кичикроғини сотиб олишни мўлжал қилади. Улар пирогнинг бир бўлагини сотиб оладилар, лекин катта қисмининг пулини тўлайдилар. Кичикинадан кичикина, каттадан катта фойда қолади. Чакана савдогарлар кўп миқдорда товар сотиб олувчиларга нархни арзонлаштириб беради. Менинг компаниямга компьютерлар сотиб олиш керак бўлди. Мен барча дўстларим, танишларим билан қўнғироқлашиб, компьютер

сотиб оладиганларини аниқлаб, кейин бир-галашиб катта партияда компьютер сотиб олдик. Компьютерлар бизга анча арзонга тушди.

*Тарихдан сабоқ олинг. Ҳамма катта компаниялар бошланишида кичик компания сифатида бошлашган. Билл Гейтс 30 ёшида дунёдаги энг бой одамлардан бири эди. Полковник Сандерс 68 ёшида хонавайрон бўлиб, қайтадан ўзини тиклаб бойиб кетди.

**Ҳаракат ҳаракатсизликни енгади.* Ҳаракат қилинг, жим ўтирманг. Бу фикр китобнинг бошидан охиригача қизил чизиқ билан ўтади. Орқага сурманг, ҳаракат қилинг.

* * *

Қандай қилиб атига 7.000 долларга фарзандингизга коллежда билим бериш мумкин?

Китобнинг охирида хулоса-фикрларимни сизлар билан ўртоқлашмоқчиман.

Китобни ёзишдан асосий мақсад - молиявий билимдонликни ошириш, ҳаётимизнинг кўп-лаб муаммоларини ҳал қилишда аҳамияти катталигини эътироф этиш. Молиявий билимсиз одам бир умр эски стандарт формуладан фойдаланади, яъни ишлайди, пул топади, солиқ тўлайди, қарзга ботади ва ҳоказо. Ҳозир биз замонга бошқача кўз билан қарашимиз зарур. Бунга бир мисол келтираман.

Бир дўстим 4 та фарзандининг ўқишига пул тежолмай, жуда қийин аҳволга тушиб қолган

эди. У ойига 300 доллардан йиғиб, ҳозиргача 12.000 доллар тўлади. Унинг ҳисобича, 4 та фарзандини ўқитишга 400.000 доллар керак эди. Бунга унинг 12 йил вақти бор эди. Чунки катта фарзанди энди олти ёшда эди.

1991 йилларда Фениксда кўчмас мулк бозори ўлган, одамлар уйларини сотолмай қийналарди. Мен дўстимга йиғган пулининг бир қисмига уй сотиб олишни маслаҳат бердим. Икки ҳафта қидириб бизга ёқадиган, уч ётоқхонали, икки ваннали уйни топдик. Уй эгасини ишдан бўшатишган, у уйни сотиб Калифорнияга кўчиб кетиши керак экан. Уй эгаси 102.000 доллар сўради, биз эса 79.000 доллар нарх қўйдик. Уй эгаси тезда рози бўлди. Уй ссудага сотиб олинган эди. Уй эгаси ссудага 72.000 доллар қарз эди. Шунинг учун дўстим 7.000 доллар тўласа, уйни сотиб олиши мумкин эди. Шундай ҳам бўлди.

Уй эгаси кўчиб кетиши билан дўстим уйни ижарага бериб, барча харажатларидан ташқари, ҳар ой 125 доллар тежаб қола бошлади. Ссуда қарзидан тезроқ қутулиш учун 125 долларни ҳам қўшиб тўларди. Бизнинг ҳисобимиз бўйича, 12 йил давомида ссуда қарзининг катта қисми тўланиб, дўстим 800 доллар тежаш имкониятига эга бўларди. Агар нархлар ошса, уйни сотиши ҳам мумкин эди.

1994 йили нархлар кескин ошди. Уйни ижарага олиб яшаётган киши 156.000 долларга сотиб олиш истагини билдирган. Дўстим мен билан маслаҳатлашиб, уйни 156.000 долларга

сотди. Энди дўстимнинг 80.000 доллар ортиқча пули бўлиб, уни Остиндаги кичик омборхонага йўналтирди ва ойига 1000 доллардан тежай бошлади. 1996 йили кичик омборхона сотилди, дўстим 33.000 доллар фойда олди. Бу пулларни яна янги проектга йўналтириб, ойига 3.000 доллар тежай бошлади. Энди у фарзандларини ўқитишга 400.000 доллар жамғаришига тўла ишонади. Бу ишни бошлаш учун атига 7.000 доллар сарфлаган эди.

Унинг фарзандлари истаган маълумотларини олишлари мумкин, дўстим эса нафақага чиқиш вақтида яхшигина сармоёга эга бўлади.

* * *

Бу китобни ўқиганингиз учун раҳмат. Ишонмананки, китоб сизга ишлаётган пул кучидан фойдаланишни ўргатди. *Пул ишлаш учун катта пул керак, деган фикр тўғри эмас.* Агар сиз кўп пулга эга бўлишни истасангиз, фикрлашингизни ўзгартиринг. Муваффақиятга эришган ҳар бир киши биладики, ҳаммаси кичик ғоядан бошланган бўлиб, маълум вақт ўтгандан сўнг яхши ҳосил берган.

Инвестицияда ҳам худди шундай, аввал кичик маблағни тикиб, аста-секин уни кўпайтириб, охирида катта фойдага айлантириш мумкин бўлади.

Пул масаласида билим, оқиллик, донолик зарур. Тезроқ бошланг. Китоб сотиб олинг. Семи-

нарға боринг, амалда синаб кўринг. Аста-секин олдинга қараб юринг.

Мен 5.000 долларни 6 йил ичида ойига 5.000 доллар фойда келтирадиган миллионга айлантирдим. Фақат мен болалигимданоқ пул нималигини тушунардим.

Мен сизга пул билан муомала қилишни маслаҳат бераман. Бу унча офир эмас. Бу ишга сизнинг кучингиз етади. Ҳайлайманки, сизга ҳамма нарса тушунарли, чўнтагингизга нима келиб тушиши сизнинг каллангизга боғлиқ.

«Ҳайла ва бой бўл» номли китоб бор. Унинг номи «қаттиқ меҳнат қилмасдан бой бўл» маъносини беради. Пулни ўзингизга ишлатишга ўргатинг ва ҳаётингиз фаровон, бахтли бўлади.

Ишга киришинг!

Барчангизга икки буюк неъмат берилган: ақлингиз ва вақт. Буларни нимага ишлатиш сизга боғлиқ. Қўлингизга тушган ҳар бир доллар тақдирингизни ҳал қилишда маълум кучга эга. Бекорга сарфласангиз, камбағалликни танлабсиз. Пассив сотиб олсангиз, ўртаҳол бўласиз. Ақлни ишлатиб, актив сотиб олсангиз, бойлик ва бахтли келажақни танлаган бўласиз.

Олган билимингизни фарзандларингизга ўргатинг, уларни келажақ ҳаётга тайёрлаган бўласиз. Сиздан бошқа ҳеч ким бу ишни қилмайди.

Ҳаётингизда сизга катта бойлик ва катта бахт тилайман.

МУАЛЛИФЛАР ҲАҚИДА

Роберт Т.Киосаки

«Мактабда йиллар ўқиб, пул ҳақида ҳеч қандай маълумот олмаганлари сабаб одамлар молиявий муаммоларга дуч келадилар. Натижада улар пулга ишлайдилар, лекин ҳеч қачон пулни ўзига ишлатишни ўрганмайдилар», дейди Роберт.

Роберт Америкага кўчиб ўтган японларнинг тўртинчи авлоди бўлиб, Гавайяда туғилиб, ўсди. У машҳур педагоглар оиласидандир, отаси Гавайя ҳукумати таълим-тарбия комитетини бошқарган. Мактабни битириб, Роберт Нью-Йоркда ўқишни давом эттирган. Кейин ҳарбий денгиз флотига хизматга кирган. Ҳарбий вертолёт учувчиси, офицер Роберт Вьетнам урушида қатнашган.

Урушдан қайтиб, Роберт ўз иш фаолиятини бошлади. 1977 йили «Серфер» номли нейлон ҳамёнларини ишлаб чиқарадиган компания ташкил қилди. Бутун дунёга тарқалган бу ҳамёнлар миллионлаб даромад келтирарди. Роберт ва унинг маҳсулоти «Runner's World», «Gentleman's Quaterly», «Success Magazine», «Newsweek», ҳатто «Play Boy» каби маълум ва машҳур журналлар саҳифасига тушди.

1985 йили барча ишларини ташлаб, 7 давлатда ўз фаолиятини олиб борадиган халқаро таълим компаниясини ташкил қилди. Бу компания инвестиция ва бизнесга миллионлаб одамларни ўргатарди.

У 47 ёшидан ўзи яхши кўрадиган инвестиция билан шуғулланади. Бойлар ва камбағаллар орасидаги

фарқнинг ортиб боришидан хавотирланган Роберт столда ўйналадиган, пул муомаласини ўргатадиган «CASHFLOW» ўйинини тузди. Илгари бу ўйин фақат бойларга маълум эди.

Роберт кўчмас мулк ва кичик компанияларни ривожлантириш билан бир вақтда ўқитишга ғайрат ва кучини сарфлайди.

Робертга Ог Мандино, Зиг Зиглер, Антони Роббинс каби буюклар қаторидан фахрий ўрин берилган.

«Ёки ўз молиянгизни бошқарасиз, ёки бир умр унинг сурнайига ўйнайсиз. Сиз ё пулнинг хўжайини, ё қулисиз». Роберт 1 соатдан 3 кунгача давом этадиган дарслар олиб боради. У инвестицияга, биржа фаолияти, акциялар савдосига ўқитиб, бойлар сири билан таништиради. Фарзандлари бадавлат бўлиши учун уларни ўқитиш кераклигини одамларга уқтиради. Роберт компанияларни ишга тушириш ва сотишни ўргатади. Унинг фаолияти инсонларнинг молиявий билимларини ошириш, мудраб ётган молиявий даҳоларини уйғотишга қаратилган. Бутун дунёга таниқли ёзувчи ва нотиқ Антони Роббинс у ҳақда бундай дейди: «Роберт Киосакининг одамларни ўқитиш бўйича олиб бораётган ишлари оқил, доно бўлиб, инсонлар ҳаётини ўзгартиришга қодир. Мен унинг фаолиятини иккала қўлим билан маъқуллайман ва олқишлайман».

Ҳозирги улкан иқтисодий ўзгаришлар даврида Киосаки олиб бораётган ишлар бебаҳодир.

Шарон Л.Лечтер

Уй бекаси, уч боланинг онаси, ўйинчоқлар ишлаб чиқариш ва нашриёт ишлари бўйича маслаҳатчи, бизнесмен Шарон Л.Лечтер ўз маҳорати ва кучини таълим-тарбия ишларига йўналтирди.

У Флорида Давлат университетини тугатиб, бухгалтер ҳисоби бўйича илмий даражага эга бўлди. Йирик бухгалтерия фирмасида иш бошлаган Шарон компьютер ишлаб чиқарувчи компанияда ҳисобчи, миллий суғурта компаниясининг солиқ директори вазифаларида ишлаб, Висконсиядаги биринчи регионал аёллар журналининг асосчиси ва эгаларидан бирига айланди. «Гапирувчи китоблар» ихтирочиси билан ҳамкорлик қилиб, уларнинг бутун дунёга тарқалишига эришди. «Гапирувчи китоблар»ни сотишдан тушган даромад миллионлаб долларни ташкил қилди. Бугунда у янги технологияларни ривожлантириш пионери, китобларни болалар ҳаётига қайтадан киритиш устида тинимсиз меҳнат қилмоқда.

У фарзандларини яхши ўқишга ундаб, чиройли ва беҳато ёзиш, ўқиш, математика, компьютер билимдонлигига тарғиб қилди ва бошқа фанларни ўқитди.

«Ҳозирги таълим бериш системаси бугунги глобал технологик ўзгаришлар даврида олдига қўйилган вазифа урдасидан чиқолмайди. Биз мактаб билимлари билан биргалликда молиявий билим беришимиз зарур, токи улар келажакда фаровон ҳаёт кечирсин».

«Бой ота, камбағал ота», «Нақд пул ҳаракати квадранти» китобларини ёзишда Роберт Киосакига ҳамкорлик қилган Шарон Л.Лечтер ўз маълумотларини оширишга қизиққан инсонларнинг ўқишига ёрдам берадиган жиҳозларни яратишда тинмай меҳнат қилмоқда.

РОБЕРТ КИОСАКИНИНГ ЎҚИТИШ МАҲСУЛОТЛАРИ РЕКЛАМАСИ

Пул дунёсида уч хил даромад тури мавжуд:

1. Ишлаб топилган даромад

2. Пассив даромад

3. Портфолио даромад

Менинг ҳақиқий отам «ўқи, яхши иш топ», деганида ишлаб топиладиган даромад олишни тавсия қилган эди. Бой отам эса «Бойлар пулга ишламайди, улар пулни ўзларига ишлашга мажбур қилади», деб ўргатганида пассив даромад ва портфолио даромадлари ҳақида гапирган эди. Пассив даромад - кўчмас мулкни инвестиция қилиб олинadиган даромад. Портфолио даромад - акция, облигация, қимматбаҳо қоғозлар олди-сотдисидан олинadиган даромад. Бундай даромад Билл Гейтсни энг бой одам қилган. Бой отам айтарди: «Бой бўлиш калити - ишлаб топилган даромадни тезда пассив ёки портфолио даромадига айлантириш (конвертация). Ишлаб топилган даромадга энг кўп солиқ тўланади. Пассив даромадга камроқ солиқ тўланади. Пулни ўзингизга ишлатишга мажбур қилишингиз сабабларидан бири шунда».

«Нақд пул ҳаракати квадранти» китобимда бизнес оламидаги тўрт хил типдаги одамлар ҳақида сўз боради: «Б» - ишчи; «8» - кичик мустақил бизнес билан шуғулланувчи; «В» - катта бизнес эгаси; «I» - инвестор. Китобда улар орасидаги фарқ, «Б» ва «8» секторларидан «В» ва «I» секторларига ўтиш йўллари ҳақида батафсил ёзилган.

Менинг учинчи «Инвестиция қилувчиларга бой отамнинг кўрсатмалари» китобимда ишлаб топилган даромадни пассив ёки портфолио даромадга конвертация қилиш (айлантириш) ҳақида батафсил ёзилган.

Бой отам айтарди: «Ҳақиқий инвестор вазифаси - ишлаб топилган даромадни зудлик билан пассив ёки портфолио даромадга айлантириш. Нима қилаётганингизни билсангиз, инвестиция қилиш сиз учун бежавотир ишга айланади».

МОЛИЯВИЙ ЭРКИНЛИК КАЛИТИ

Молиявий эркинлик калити - ишлаб топилган даромадни тезда пассив ёки портфолио даромадга айлантиришдадир. Менинг бой отам Майк ва мени бунга ўқитиш учун ўзининг кўп вақтини сарфлади. Бу билимга эга бўлганимиз учун мен ва аёлим Ким молиявий эркинликка эришдик, энди кўп меҳнат қилишимизга ҳожат қолмади. Бугун биз ўзимизга ёққан иш билан машғулмиз. Пассив даромад олиш учун маблағларимизни кўчмас мулкка инвестиция қиламиз, портфолио даромадлари олиш учун қимматбаҳо қоғозлар, акциялар савдо-сотиғи билан шуғулланамиз.

Ҳамкоримиз Шарон Л.Лечтер билан биргаликда компания тузиб, молиявий билимни оширишга йўналтирилган китоблар босиб чиқарамиз. Аудио, видеокассеталар, стол ўйинларини тарқатамиз. Ўқитиш маҳсулотларимиз ёрдамида одамларни молиявий билимдонликка ўргатамиз.

Биз ишлаб чиққан стол ўйини жуда муҳим, чунки улар китоб ўргатолмайдиган нарсаларга ўргатади. Ўйлайманки, велосипедда учишни китобдан ўқиганимиз билан унда учолмаймиз, токи велосипеднинг ўзида машқ қилмагунимизча. Бизнинг стол ўйинларимиз ҳам худди шундай.

«CASHFLOW - 101» катталар учун, «CASHFLOW» эса болалар учун мўлжалланган. Улар инвестиция қилиш, ишлаб топилган даромадни пассив ва портфолио даромадларга айлантириш, хўжалик юритишнинг таҳлили, молиявий билимдонликка ўргатувчи дунёдаги ягона ўйин ҳисобланади.

«CASHFLOW - 202» ўйини «CASHFLOW - 101» ўйинининг мураккаблаштирилган варианты бўлиб, столи бир хил. «101»ни тўла ўзлаштирганлар «202»га ўтиши мумкин. «CASHFLOW - 101» ва «CASHFLOW»

инвестиция асосларини, «CASHFLOW - 202» ўйини эса инвестициянинг техник томонларини ўргатади. Инвестициянинг техник томонлари - илфор савдо усуллари, қимматбаҳо қоғозлар ва товарларни қопланмайдиган муддатга сотиш, сотувдан олдин совғали (опцион покупателя), сотувдан кейин совғали (опцион продавца), иккиёқлама совғали (двойной опцион) савдо турларини ўз ичига олади. Бу савдо турларини биладиган одам бозор кўтарилганда ҳам, пасайганда ҳам савдодан тўхтамайди.

Ҳақиқий инвесторларнинг бошқаларга нисбатан кўп пул топишининг сабабларидан бири - уларнинг бошқаларга нисбатан ўз кучларига ишонишларида. Бой отам: «Улар ўз кучларига ишонадилар, чунки ютқазиб қўйишдан чўчимайдилар», дерди.

Майда ва ўрта инвесторлар ўзларини йўқотишлардан муҳофаза қила олмайдилар. «CASHFLOW - 202» ўйини эса худди шунга ўргатади. Энг бой америкалик инвестор Уоррен Баффет шундай дейди: «Нима қилаётганингизни билмасангиз, хавотирли таваккал келиб чиқади».

Баъзан «Сизнинг ўйинларингиз жуда қиммат», деган гапларни эшитиб қоламан. «CASHFLOW» 79 доллар, «CASHFLOW - 101» 195 доллар, «CASHFLOW - 202» 145 доллар туради, бу Америкадаги нархлар.

Барча ўқитиш маҳсулотларимиз - бу мукаммал ўқитиш дастурлари бўлиб, ўз ичига аудио, видеокассеталар, китобларни олади. Кам миқдорда ишлаб чиқарилгани учун улар қиммат туради. Ўйин қиммат, деб менга танбеҳ беришганида бундай жавоб бераман: «Ўйин ҳақиқатда қиммат, айниқса, кўнгиш очар ўйинларга нисбатан». Ичимда қўшиб қўяман: «Охири нима билан тугашини билмасдан қилган инвестицияда сиз бунга нисбатан минглаб марта кўп йўқотишингиз мумкин».

Ўйин нархлари ҳақида кимнингдир мингиллашини эшитсам, бой отамнинг гапларини эшитгандай бўламан: «Агар бой бўлишни истасангиз, қайси даромад турига ишлашингизни билинг, уни сақлаб қолиш ва йўқотишлардан муҳофаза қилишни ўрганинг. Даромад турлари орасидаги фарқни тушунмасангиз, даромадни олиш ва уни ҳимоя қилишни билмасангиз, бир умр кўп ишлаб, имкониятингизга нисбатан кам даромад олиб яшайсиз».

Бой отамнинг биринчи дарси - «Бойлар пулга ишламайдилар, улар пулни ўзларига ишлашга мажбур қилишади» ёки «Ишлаб топилган даромад - сиз ишлаб топган пулингиз, пассив ва портфолио даромад - сизга ишлайдиган пул».

Бир даромад туридан иккинчисини ажрата билиш - менинг ҳаётимда муҳим бўлган. Гапимни Роберт Фрост шеърининг охириги мисраси билан тугатаман: «Ҳамма иш шунда эди».

ҚАЙСИ ЎҚИТИШ УСУЛИ ЭНГ ЕНГИЛ ВА ЭНГ ЯХШИ

1994 йили молиявий эркин бўлганимдан сўнг бой отам мени нимага ўргатган бўлса, шуни одамларга ўргатиш йўлини қидира бошладим. *Ҳеч нарса китоб ўқишда олган билимингиздан кўп билим бермайди.* Лекин китобда ўқиганингиз билан велосипедда учишни ўрганолмайсиз. Менинг бой отам бизни кўп марта қайтариш усули билан ўқитди.

Шунинг учун мен ўқитиб-ўргатадиган стол ўйинини туздим. Бу ўйин қайтаришга асосланган.

Ўйин орқали ўқитиш энг енгил ва энг яхши эканига мен шак-шубҳасиз ишонаман, ҳатто мураккаб предметларни тушунишда ҳам бу усул жуда самарали.

«CASHFLOW» ўйинлари сизга пассив ва портфолио даромадларини қўлга киритишни ўргатади. Биз сизга қуйидаги имкониятни берамиз: сиз ўйинни сотиб олинг ва 90 кун давомида дўстларингиз билан камида 6 марта ўйнанг. Агар ҳеч нарсани ўрганмаган бўлсангиз ёки ўйин сиз учун ҳаддан ташқари мураккаб бўлса, ўйинни яхши ҳолатида қайтариб беринг, биз сизга пулингизни қайтариб беришдан хурсанд бўламиз.

Кўпчилик ўйинни камида 2 марта ўйнаб, унинг қоида ва тизимини ўзлаштириб олади. Кейинги ўйинлар сизга роҳат бағишлаб, тезроқ ўқий бошлайсиз. Агар сиз «CASHFLOW» ўйинини сотиб олиб ўйнамасангиз, бу, албатта, сиз учун қиммат. Агар бу ўйинни жуда бўлмаганда 6 марта ўйнаб ўрганиб олсангиз, «CASHFLOW» бебаҳо.

Хуллас, азизлар, ўзингизнинг порлоқ келажагингиз учун ўзингиздан ҳеч нимани аяманг, ҳадеб калладан пастга эмас, каллага ҳам пул тўлаб туринг. Бу ўзингиз ва оилангиз учун фойдалидир.

Манā, азиз китобхон, биргалиқда машҳур дунё психолог-инвестори фикрлари билан танишиб чиқдик. Ўйлаймизки, китоб сизга манзур бўлди ва ўзингизга керакли ниманидир олдингиз...

*Азизлар, яна бир хушхабарки, ушбу китобнинг мантиқий давоми сифатида иккинчиси ҳам нашрга тайёрланмоқда. Яқин кунларда у, Худо хоҳласа, қўлингизда бўлади. Китоб **ақлли ва бой бола** ҳақида бўлиб, фарзандларимиз тарбиясида муҳим рол ўйнашига ишонамиз...*

Шуни ҳам таъкидламоқчимизки, мазкур типдаги китоблар борасида бир қанча ишларга қўл урилган...

Сизлардан умидимиз - бажараётган бу ишларимиз ва китобларимиз ҳақида фикр-мулоҳазаларингизни биз билан ўртоқлашсангиз.

МУНДАРИЖА

СЎЗБОШИ.....	3
КИРИШ СЎЗИ.....	4
ШУНДАЙ ЗАРУРАТ МАВЖУД.....	4
I БОБ	20
БОЙ ОТА, КАМБАФАЛ ОТА.....	20
РОБЕРТ ФРОСТ ДАРСИ.....	27
II БОБ	30
1-ДАРС. БОЙЛАР ПУЛГА ИШЛАМАЙДИЛАР.....	30
ҲАМКОРЛИК ЗАРУРАТИ.....	31
30 ЦЕНТ.....	36
ШАНБА УЧРАШУВИ.....	37
1-ДАРС. БОЙЛАР ПУЛГА ИШЛАМАЙДИЛАР.....	46
БОШҚАЛАР КЎРМАГАН НАРСАНИ КЎРИШ.....	61
III БОБ	65
2-ДАРС. НИМА УЧУН МОЛИЯ БИЛИМДОНЛИГИГА ЎҚИШ ЗАРУР.....	65
ЭНГ БОЙ ИШБИЛАРМОНЛАР.....	66
АКТИВ ПУЛ ОҚИМИ НАМУНАСИ.....	72
ПАССИВ ПУЛ ОҚИМИ НАМУНАСИ.....	73
ЎРТАҲОЛЛАР ПУЛ ОҚИМИ НАМУНАСИ.....	75
МОЛИЯВИЙ ОРЗУ КЕТИДАН ҚУВИШ НАТИЖАСИ ҲАҚИДА ҲИКОЯ.....	79
IV БОБ	95
3-ДАРС. ЎЗ БИЗНЕСИНГИЗ ҲАҚИДА ЎЙЛАНГ.....	95
V БОБ	105
4-ДАРС. СОЛИҚЛАР ТАРИХИ ВА КОРПОРАЦИЯЛАР КУЧИ ...	105
VI БОБ	117
5-ДАРС. БОЙЛАР ПУЛНИ ИХТИРО ҚИЛИШАДИ.....	117
VII БОБ	139
6-ДАРС. ПУЛГА ИШЛАМАСЛИКНИ ЎРГАНИШ УСТИДА ИШЛАНГ.....	139
VIII БОБ	154
БОШЛАНИШИ.....	154
ҚАРШИЛИКЛАРНИ ЕНГИШ.....	154
IX БОБ	169
ҚАНДАЙ БОШЛАШ ЗАРУР.....	169
X БОБ	190

ҲАЛИ ҲАМ КЎПРОҚНИ ИСТАЙСИЗМИ	190
МУАЛЛИФЛАР ҲАҚИДА	199
РОБЕРТ Т.КИОСАКИ.....	199
ШАРОН Л.ЛЕЧТЕР	200
РОБЕРТ КИОСАКИНИНГ ЎҚИТИШ МАҲСУЛОТЛАРИ РЕКЛАМАСИ	201
МОЛИЯВИЙ ЭРКИНЛИК КАЛИТИ	203
ҚАЙСИ ЎҚИТИШ УСУЛИ ЭНГ ЕНГИЛ ВА ЭНГ ЯХШИ.....	205

Роберт Т.Киосаки,
Шарон Л.Лечтер

БОЙ ОТА, КАМБАҒАЛ ОТА

Бош муҳаррир:

Назаров Алишер

Муҳаррир:

Зухра Ҳамдамова

Муқова дизайнери:

Турсунов Аббос

Мусахҳиҳ:

Муҳаммадризо Меҳмоналиев

Терилди: 18.10.2019. Босилди: 08.11.2019.

Босма табоғи: 13,00. Бичими: 84x108 1/32.

Адади: 5000 та. Баҳоси келишилган нарҳда.

Буюртма No: 29-18.

Нашриёт лицензияси :AI № 318, 26.01.2018.

МЧЖ "DONISH CHIROG'I" нашриёти, 100128.

Тошкент шаҳри, Чилонзор тумани, 14-кв, 32-уй.

e-mail: donish-chirogi-nashriyoti@mail.ru

Босмахона манзили:

"DONISH CHIROG'I" МЧЖ-да чоп этилди.

Тошкент шаҳри, Чилонзор-14, 32-уй.