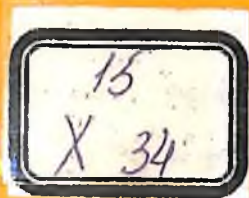


ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ



**ЁХУД БОЙЛИК, ОЧКЎЗЛИК ВА
БАХТ ҲАҚИДА ЭСКИРМАС САБОҚЛАР**

МОРГАН ҲАУЗЕЛ

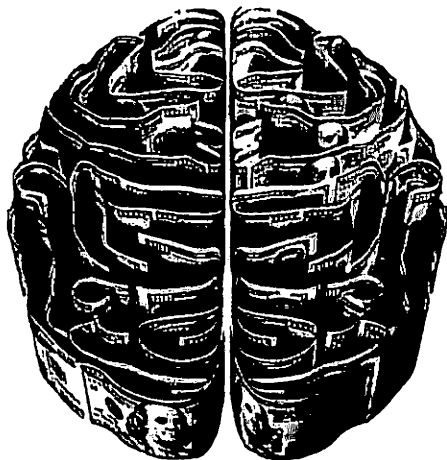


iRead.uz

15
X 34

Морган ХАУЗЕЛ

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ



ЁХУД
БОЙЛИК, ОЧКЎЗЛИК ВА БАХТ
ҲАҚИДА ЭСКИРМАС САБОҚЛАР



iRead.uz

MUHAMMAD AL-KHORAZMIY NOMIDA
TOSHIKENT AXBOROT
TEKNOLOGIYALARI UNIVERSITETI
413674
ABROROT-RESURS MARKAZI

УЎК: 336.767.017.2

КБК: 005.32

Н 68

Морган Ҳаузел

Пул психологияси [Матн] / Морган Ҳаузел . – Тошкент: «Factor books», 2022. – 240 б.

Морган Ҳаузелнинг «Пул психологияси» китоби пул билан бўлган муносабатингизни том маънода ўзгартириб юборишга қодир деган умидда сизга ушбу асарни тортиқ этмоқдамиз. Асарни мутолаа қилар экансиз, пулни самарали бошқаришда молиявий ёки математик билимлар эмас, кишининг хулқ-атворию турли кескин паллаларда ўзини қандай тутиши муҳимроқ роль ўйнаши кундек ойдинлашиб бораверади. Қолаверса, китобда сизга доимий ҳамроҳлик қиладиган бойликка тежамкорлик, камтарлик ва эҳтиёткорлик сингари инсоний хислатлар билан эришилиши ҳаётий далиллар ва ўринли мисоллар билан исботлаб берилган. Умид қиламизки, ушбу асар бутун ўзбек китобхонлари учун фойдали манбага айланади.

Инглиз тилидан

Сарвар Ҳабибжонов таржимаси



iRead.uz

ISBN 978-9943-7929-8-2

© Морган Ҳаузел

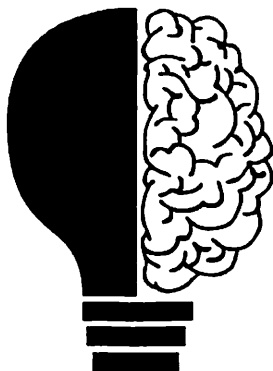
© “Factor books” нашриёти

Морган ҲАУЗЕЛ

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

ЁХУД БОЙЛИК, ОЧКЎЗЛИК ВА БАХТ ҲАҚИДА
ЭСКИРМАС САБОҚЛАР

Ушбу асаримни менга таълим-тарбия берган ота-онамга,
тўғри йўл кўрсатган Гретченга ҳамда мени ҳамиша
илҳомлантириб турган Майлс ва Ризга бағишлайман.



*Атрофидагилар ақлдан озган пайтда ҳам
босиқлик билан ўзининг кундалик ишларини
бажаришда давом этадиган одам даҳодир.*

Наполеон Бонапарт

Мундарижа

КИРИШ.

Ер юзидаги энг ажойиб шоу _____	5
1. Ҳеч ким телба эмас _____	15
2. Омад ва омадсизлик _____	31
3. Ҳеч қачон етарли бўлмайди _____	46
4. Тома-тома кўл бўлур ёхуд кампаундингнинг моҳияти _____	57
5. Бойиш ва бой бўлиб қолиш _____	67
6. Муваффақиятсизлик ютқаздингиз дегани эмас _____	81
7. Эркинлик _____	95
8. Машина ичидаги одам _____	105
9. Ҳақиқий бойлик _____	108
10. Тежанг _____	114
11. Оқилона > мулоҳазали _____	123
12. Сюрприз! _____	133
13. Хато қилишга барча ҳақли _____	149
14. Сиз ўзгарасиз _____	163
15. Текин нарсанинг ўзи йўқ _____	171
16. Сиз ва мен _____	181
17. Пессимизмга ружу _____	191
18. Ҳамма нарсага ҳам ишонаверманг _____	205
19. Ҳаммаси биргаликда _____	221
20. Иқроп _____	229



КИРИШ. ЕР ЮЗИДАГИ ЭНГ АЖОЙИБ ШОУ.

Талабалик йилларимни Лос-Анжелесдаги яхши бир меҳмонхонада хизматчилик қилиш билан ўтказганман. Бир улкан компаниянинг технология бўлими бошлиғи меҳмонхонамизнинг доимий мижозларидан бири бўлиб, ҳақиқий даҳо эди: тахминан йигирма ёшларида Wi-Fi роутерларининг асосий компонентини ишлаб чиқиб, унга патент ҳам олганди. У, шунингдек, бир нечта компанияларга асос солиб, уларни сотишга ҳам улгурганди. Бир сўз билан айтганда, ўша йигит ғоятда муваффақиятли эди. Ҳолбуки, унинг пулга нисбатан ниҳоятда эҳтиётсиз ва болаларча тентакона муносабати хатти-ҳаракатларида акс этарди. У ўзи билан ҳамиша бир неча дюйм қалинликдаги юз долларлик купюралар ўрамини олиб юрар ва бу пулларни кўришни хоҳлаганларга ҳам, хоҳламаганларга ҳам кўз-кўз қилаверарди. Кўпинча маст ҳолида бойликлари ҳақида баланд овозда мақтанар ва ҳеч қандай сабаб бўлмаса ҳам, бу одатини қанда қилмасди.

Кунлардан бир куни у ҳамкасбларимдан бирига бир неча минг доллар нақд пул тутқазди-да, «Кўча юзидаги заргарлик дўконига бориб, менга бир нечта минг долларлик олтин танга сотиб олиб кел», деб тайинлади. Бир соатдан сўнг у ва дўстлари

олтин тангаларни олиб Тинч океани томонга қараган қирғоқда йиғилишди ҳамда тангаларни оддий тошлардек денгизга улоқтира бошлашди, ким отган танга узоқроққа етиб боргани хусусида баҳслашиб, қаҳ-қаҳ отиб кулишди. У шунчаки кўнгилхушлик учун анча пул сарфлаганди.

Орадан бир неча кун ўтгач, у меҳмонхона ресторанидаги чироқлардан бирини синдириб қўйганида, меҳмонхона бошқарувчиси унга синган чироқ беш юз доллар туришини ва уни янгисига алмаштириш лозимлигини маълум қилди. Йигит «Сенга беш юз доллар керакми?» деб сўради ва чўнтагидан бир даста пул чиқариб, бошқарувчига узатди: «Мана, беш минг. Энди кўзимга кўринма. Бундан буён бунақа арзимас пулларни айтиб, мени ҳақорат қила кўрма!» дея ўшқирди. Унинг бундай хурмача қилиқлари қачонгача давом этар экан, деб ўйлашингиз мумкин. Албатта, бу тараллабедодлик узоққа чўзилмаганди. Бир неча йилдан сўнг унинг касодга учраганини эшитдим.

Мазкур китобнинг моҳияти шундаки, пул топиш бобида муваффақият қозониш инсоннинг ақллилик даражасига эмас, балки хулқ-атвorigа ва ўзини қандай тутишига боғлиқдир. Хулқ-атвор қоидаларини ҳаттоки ўта ақли одамларга ҳам ўргатиш мушкул. Ўз ҳис-туйғуларини бошқара олмаган даҳо молиявий фалокатга учраши мумкин. Бироқ тайинли молиявий маълумоти бўлмаса-да, ақлий салоҳиятнинг расмий мезонларига боғлиқлиги бўлмаган бир қатор хулқ-атвор кўникмаларига эга оддий одамлар ҳам бадавлат бўлишлари мумкин.

Википедиядаги¹ энг сеvimли мақолам шундай бошланади: «Роналд Жеймс Рид америкалик хайриячи, сармоядор, фаррош

¹ Википедиа– бу кўнгилчилар томонидан яратилган ҳамда мунтазам равишда янгиланиб борилувчи дунёга машҳур онлайн энциклопедия.



ва автомобилларга ёқилғи қуйиш шохобчаси ишчиси бўлган». Роналд Рид чекка ҳудуддаги Вермонт қишлоғида туғилган. У бошқа оила аъзолари орасида олий мактабда таҳсил олган илк фарзанд бўлган. Бундан-да таъсирли жойи шундаки, у ҳар кун и ўқиш жойига йўл-йўлакай учраб қоладиган текинга олиб кетувчи машиналарда қатнаган.

Роналд Ридни таниганлар у ҳақида шундан бошқа алоҳида эслатиб ўтиладиган нарсанинг ўзи йўқ деб билишарди. У чиндан ҳам жуда камтарона ҳаёт кечирган. 25 йил давомида ёқилғи қуйиш шохобчасида автомобиль тузатиш билан, 17 йил мобайнида «JCPenney» супермаркетида фаррошлик қилиш орқали кун кўрган Рид ўттиз саккиз ёшида 12 000 долларга икки хонали уй сотиб олган ва умрининг охиригача шу ерда яшаган. Эллик ёшида турмуш ўртоғи вафот этгач, қайта уйланмаган. Бир дўстининг эслашича, унинг сеvimли машғулоти ўтин кесиш бўлган экан.

Рид 2014 йилда тўқсон икки ёшида вафот этган ва айнан ўша пайтда халқаро мақомдаги нашрлар сарлавҳаларида камтарин қишлоқ фаррошининг исми бот-бот зикр этила бошлаган. 2014 йилда 2 813 503 нафар америкалик вафот этган. Уларнинг тўрт мингдан камроғи вафот этганида 8 миллион доллардан ошиқ бойликка эгалик қилган. Роналд Рид уларнинг бири эди. Собиқ фаррош ўз васиятномасида икки миллион доллар пулини ўғай фарзандларига ҳамда олти миллион доллардан ортиқ пулни эса маҳаллий касалхона ва кутубхонага қолдиришини баён этган. Ридни яқиндан таниган инсонлар ҳайратдан ёқа ушлашди. У бунча пулни қаердан олган бўлиши мумкин?

Маълум бўлишича, бунда ҳеч бир сир-синоат йўқ, миллионлаб пуллар на лотерея ютуғи ва на мерос эвазига

келмаганди. Рид пулини имкон қадар тежаб ишлатган ва нуфузли компанияларга сармоя киритган. Сўнгра бир неча ўн йиллар давомида сабр билан кутган ва унинг оз миқдордаги жамғармалари 8 миллион доллардан ошиб кетган. Унинг фаррошлиқдан филантропгача² босиб ўтган йўли шундан иборат.

Роналд Риднинг ўлимидан бир неча ой олдин янгиликлар марказида Ричард исми яна бир киши пайдо бўлди. Ричард Фаскон Роналд Риддан тубдан фарқ қиларди. Гарвардда ўқиб, бизнес бошқаруви магистр даражасини олган ва «Merrill Lynch» компаниясининг технология бўлими бошқарувчиси Фаскон молия соҳасида шу қадар муваффақият қозонган эдики, 40 ёшида нафақага чиқиб, филантропга айланган. Компаниянинг собиқ бош директори Дэвид Команский Фасконнинг «ишбилармонлиги, етакчилиги, оқилона мулоҳаза юритиши ва ҳалоллиги»ни юқори баҳолаган. Краиннинг бизнес журнали бир пайтлар уни 40 ёшгача бўлган 40 нафар муваффақиятли ишбилармонлар рўйхатига киритган.

Аммо кейинчалик олтин тангаларни сувга тош каби ирғитган технология муҳандиси билан юз берганидек унинг ҳам ишлари тесқари кета бошлади. 2000 йилларнинг ўрталарида Фаскон Коннектикут штатининг Гринвич шаҳридаги 18000 квадрат фут уйни кенгайтириш учун катта миқдорда кредит олди. 11 та ҳаммом, иккита лифт, иккита сузиш ҳавзаси, еттита гараждан иборат уй учун Фаскон ҳар ой тўлайдиган тўловлар миқдори 90 минг доллардан ошди. Кейин эса 2008 йилдаги молиявий инқироз юз берди. У деярли барчага зарар етказди,

² Филантроп (қадимги грекча *φιλανθρωπία*) – хайрия ишлари билан шуғулланувчи киши.



Фаскон ҳам бор-будидан айрилди. Катта қарз ва ликвидлиги³ паст бўлган активлар уни банкротликка етаклади.

– Ҳозирда умуман даромад қилмаяпман, – дея тан олган у 2008 йил бўлиб ўтган судда банкротлик бўйича суд ҳакамига.

Дастлаб унинг Палм-Бичдаги уйи гаровга қўйилди. 2014 йилда навбат Гринвичдаги саройига келди. Роналд Рид ўз бойлигининг катта қисмини хайрия учун қолдиришидан беш ой олдин меҳмонлар «шишали қоламадан ичкаридаги сузиш ҳавзаси кафтдек кўриниб турадиган том устида завқ-шавқ билан овқатланиб, рақс тушадиган маскан» дея тўлқинланиб ёдга оладиган Ричард Фасконнинг уйи гаровдаги мол-мулклар кимошди савдосида суғурта компанияси баҳолаган қийматдан 75 фоиз арзонроққа сотилиб кетди.

Роналд Рид сабр-тоқатли, Ричард Фаскон эса очкўз эди. Шунинг ўзиёқ улар ўртасидаги таълим ва тажрибадаги улкан тафовутни йўққа чиқариш учун етарли бўлди. Гарчи бу ўринли тавсия бўлса-да, мазкур ҳикояни баён этишдан мақсад ўқувчига Роналддек бўлиш ёки Ричардга ўхшамасликни уқтириш эмас.

Ушбу икки шахс ҳақидаги ҳикоянинг ажойиб жиҳати шундаки, улар пулларини молиялаштиришда турли ва ўзига хос йўллардан боришган. Айтинг-чи, яна қайси соҳада илмий даражаси, малакаси, тажрибаси ёки шу соҳа вакиллари орасида танишлари йўқ бўлган одам олий маълумот ва юксак малакага эга, соҳада казо-казо таниш-билишлари анча-мунча бўлган кишидан ўзиб кета олади? Менинг ўзим ҳам бу савол қаршисида ўйланиб қоламан. Роналд Рид Гарвардда ўқиган жарроҳдан кўра юрак трансплантациясини яхшироқ бажаришини ёки энг

³ Ликвидлик – активларни қанчалик тез ва осон нақд пулга айлантириш мумкинлиги.

малакали меъморларникидан ҳам яхшироқ осмонўпар бино лойиҳалаштиришини тасаввур қилишнинг ўзи имконсиз. Дунёнинг энг кучли ядро муҳандисларини ортда қолдирган фаррош ҳақида ҳам ҳайратланарли ҳикоя бўлмаслиги табиий. Ҳолбуки, сармоя киритиш ҳақида гап кетганда бундай ҳикоялар тез-тез учраб туради.

Қандай қилиб Роналд Рид Фаскон даражасига чиқа олганини икки хил талқин қилиш мумкин. Биринчидан, молиявий муваффақиятда омаднинг ўрни катта бўлиб, у хатти-ҳаракатларингизу ақлий қобилиятингиздан мустақил ўлароқ амалга ошади. Бундай қараш кўп жиҳатдан тўғри бўлиб, молиявий муваффақиятда омаднинг ўрни ҳақида мазкур китобда ҳали батафсил тўхталиб ўтамиз. Иккинчидан (фикримча, энг асосийси), молиявий муваффақиятга эришиш учун мураккаб билимларни ўзлаштириш зарур эмас. Аксинча, сиздан бир неча табиий кўникмалар эгаси бўлиш талаб этилиб, унда нималарни билишингиздан кўра ўзингизни қаерда, қандай тутишингиз муҳимроқ аҳамият касб этади.

Мен бундай кўникмаларни «пул психологияси» деб атайман. Кўлингиздаги китобнинг мақсади турфа хил қисқа ҳикоялар орқали пул билан муомала қилишда илмий маълумотлар эмас, табиий кўникмалар муҳимроқ эканлигига сизни ишонтиришдан иборат. Риддан тортиб Фасконгача ва яна бир қатор шахслар тажрибасидан фойдаланган ҳолда мен берадиган тавсиялар тўғри молиявий қарор чиқаришни ўрганишда барчага асқатишига умид қиламан.

Ўйлаб қарасам, шу пайтгача ушбу кўникмалар эътибордан четда қолиб келаётган экан. Молия бизда фақат математикага асосланган, рақамларни формулага солиб, шу формулалар



асосида иш кўриладиган фан сифатида ўргатилади. Масалан, шахсий маблағларни қандай қилиб бошқариш дарсларида ҳар ойлигингиздан 10 фоиз тежаб қолиб, фавқулудда ҳолатлар учун олти ойлик жамғарма яратиб қўйишингиз кераклиги уқтирилади. Сармоя дарсларида эса биз пул тикмоқчи бўлган корхона қиймати ва фоиз ставкалари ўртасидаги шу пайтгача бўлган аниқ нисбат бирликларидан фойдаланилади. Инвестиция жалб қилишда корхона раҳбарлари ушбу сармоя имконияти аслида уларга қанчага тушишини ҳисоблаш учун аниқ формуладан фойдаланишади. Буларнинг ҳеч бири нотўғри ёки арзимас усул, демоқчи эмасман. Демоқчиманки, турли вазиятларда қандай қарор чиқариш ҳақидаги назарий билимлар шу ишни ҳаётда тўғри бажариш учун ҳар доим ҳам етарли бўлавермайди.

Сизнинг қизиқиш ёки қизиқмаслигингиздан қатъи назар, соғлиқ ва пулдек икки омил борки, улар ҳаммага бирдек таъсир ўтказади. Соғлиқни сақлаш соҳаси замонавий илм-фан ютуғи бўлиб, ўртача умр кўриш давомийлиги дунё бўйлаб тобора ортиб борапти. Илмий кашфиётлар инсон танаси қандай ишлаши ҳақидаги эскича қарашларни тубдан ўзгартириб юборди ва бунинг натижаси ўлароқ, бугунги кунда деярли ҳар биримизнинг организмимиз илгаригига нисбатан соғломроқдир.

Лекин гап пул ҳақида кетганда, яъни сармоя киритиш, шахсий маблағларни бошқариш ёки бизнес бошқаруви борасида бундай фикр билдириш мушкул. Ўтган йигирма йил давомида молия соҳаси энг яхши университетларни тамомлаган, кучли билимга эга бўлганларни ҳам довдиратиб қўйди. Ўн йил аввал молиявий лойиҳалаш Принстон муҳандислик мактабидаги энг машҳур таълим йўналиши ҳисобланарди. Хўш, бу бизнинг

сармоя киритиш салоҳиятимизнинг юксалишига олиб келдимиз? Ушбу саволга «Ҳа», деб жавоб бериш учун мен ҳеч бир асос кўрмаймман.

Йиллар мобайнидаги тажриба ва хатолар орқали янада яхшироқ деҳқон, маҳоратлироқ сантехник ва илғор кимёгар бўлишни ўргандик. Бироқ ўша тажриба ва хатоларимиз шахсий маблағларимиз билан қандай муомала қилишни ҳам ўргата олдими? Ҳозирда қарз ботқоғига ботиш эҳтимолимиз аввалгига нисбатан камроқми? Қора кунлар учун пул жамғариб қўямизми? Нафақага чиқишга тайёрланяпмизми? Пулнинг бахт-саодатимизга қандай таъсир кўрсатиши ҳақида реал қарашларга эгамизми? Буларнинг исботини кўрмаймман. Фикримча, бунинг асосий сабаби шундаки, биз молия ҳамда пул бошқарувига психологик томондан ёндашмаймиз. Унда турфа ҳиссиётлар ва тафовутлар муҳим роль ўйнашини инобатга олмаймиз. Аксинча, унга қонуниятлар ва қоидалар мажмуи сифатида ўргатиладиган физикага ўхшаш фан сифатида қараймиз. Мазкур ҳолат мен учун жуда аҳамиятли ва бир пайтнинг ўзида қизиқарли ҳамдир.

Пул ҳамма жойда бор, у барчамизга таъсир ўтказди ва кўпчилигимизни доводиратиб қўйиши табиий ҳол. Бу борада инсонларнинг фикрлаши бир-биридан фарқ қилади. Пул таваккалчилик, дадиллик ва шодлик сингари ҳаётнинг турли жабҳаларида қўллашимиз мумкин бўлган зарурий сабоқларни беради. Пул инсонлар нега айна турдаги хулқ-атвору юриш-туришга эгалиklarини очиб бера олади. У ер-юзидagi энг ажойиб шоудир.

Шу мавзуда ўн йилдан ортиқ вақт мобайнида изланганим, ёзганларим натижасида пул психологияси ҳақидаги тушунчам шаклланди. Молия соҳасидаги илк мақолаларим 2008 йилда



кўриниш бера бошлаган. Ҳа, ўша молиявий танглик бошланган, охирги 80 йилликдаги энг ёмон инқироз юз берган даврда. Нима бўлаётгани ҳақида ёзиш учун аввал уни ўзим тубдан тушунишни истадим. Лекин инқироз бошлангач, энг биринчи англаб етган нарсам шу бўлдики, ҳеч ким қандай воқеалар юз бераётганини ва нега бундай бўлаётганини аниқ тушунтириб беролмасди. Уни қандай бартараф этишни эса асти қўяверинг. Ушбу таназзул сабабларини ёритувчи ҳар қандай асосли изоҳни инкор қилувчи бошқа бир ишонарли далил лоп этиб чиқиб турарди.

Муҳандислар кўприк қулаши сабабини аниқлашлари мумкин, чунки кўприкнинг маълум бир жойига босим миқдори ортиб Кеца, ўша ер дарз кетиши барчага бирдек маълум. Физикада баҳсга ўрин қолмайди, чунки уни қонуниятлар бошқаради. Молия эса тамомила бошқа соҳа бўлиб, уни одамларнинг феъл-атвори, хатти-ҳаракатлари бошқаради. Ўзимни қандай тутишим мен учун табиий, аммо сизга аҳмоқона туйилиши мумкин.

Молиявий инқироз ҳақида қанчалик кўп ўрганиб, мақолалар ёзар эканман, уни молиявий билимлар эмас, аксинча, психология ва тарих орқали янада яхшироқ тушуниш мумкинлигини англаб етдим. Одамларнинг нима сабабдан қарзга ботиб қолишларини тушуниб етиш учун фоиз ставкалари ҳақида махсус маълумотга эга бўлишингиз шарт эмас, аксинча, очкўзлик, қатъиятсизлик ва некбинликнинг келиб чиқиш тарихини ўрганишингиз кифоя. Нархлар тушиб кетганида нимага сармоядорлар барча акцияларини ёппасига сотишга тушишлари сабабини билиш учун «кутилажак даромад»⁴

⁴ Кутилажак даромад – тикилган сармоя қанча фойда ёки зарар келтириши мумкинлигини ҳисоблаш формуласи.

формулаларини ўрганишингизнинг кераги йўқ. Шунчаки, оилангиз қийин аҳволда қолиши хавфини инобатга олиб, сармойангиз уларнинг келажагига дахл қиладими ёки йўқми, шуни яхшилаб ўйлаб кўришингиз зарур бўлади.

Менга Вольтернинг «Тарих ўз-ўзини такрорламайди; уни инсонлар такрорлашади», деган фикри жуда ёқади. Мазкур фикр пулга нисбатан муносабатимизни ёритишда ғоятда қўл келади. 2018 йилда пул билан муносабатларда инсонларга салбий таъсир ўтказган энг муҳим нуқсонлар, нотўғри тушунчалар, ёмон феъл-аъвор оқибатларини ўз ичига олган йигирма саҳифали баёнот тайёрладим ҳамда уни «Пул психологияси» деб номладим. Баёнотимни бир миллиондан ортиқ одам ўқиб чиқди. Кўлингиздаги ушбу китобда шу мавзуга янада батафсилроқ ва чуқурроқ тўхталиб ўтамиз. Баёнотдаги баъзи қисқача маълумотлар ўзгартирилмасдан ўз ҳолича китобга киритилган.

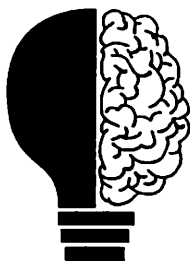
Кўлингиздаги китоб 20 та бобдан иборат бўлиб, ҳар битта бобда пул психологиясининг энг муҳим ва одатда одамлар эътиборидан четда қоладиган жиҳатлари тасвирланган. Барча бобларда асосан битта умумий мавзу ёритилган, лекин ҳар биттасининг ўзига хос мазмуни мавжуд ва алоҳида мутолаа қилсангиз бўлади. Китоб ҳажми унчалик катта эмас, шу боис бемалол иккиланмасдан бошлайверинг. Аксарият китобхонлар ўзлари ўқий бошлаган китобларини охирига етказишмайди, сабаби кўпчилик мавзуларни ёритиш учун 300 саҳифанинг кераги йўқ. Битта мавзу узундан-узоқ гаплар билан ёритилган китобни ўқимай ташлаб кетганингиздан кўра китобни 20 та қисқа ва лўнда қисмларга ажратиш орқали қизиқишингизни бир меъёрда ушлаб туришни маъқул кўрдим. Демак, бошладик.

Морган Хаузел

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

1

ҲЕЧ КИМ
ТЕЛБА ЭМАС



Сизнинг пул билан
боғлиқ шахсий тажрибангиз
балки дунёда содир бўлаётган
нарсаларнинг бор йўғи
0,00000001 фоизини ташкил
этиши мумкиндир, аммо
улар дунё ҳақидаги
фикрларингизнинг
80 фоизини ташкил этади.

Келинг, сизга бир муаммо ҳақида сўзлаб бераман. Бу сизни ўз пулингизни нимага ишлатишингиз ҳақида чуқурроқ мулоҳаза юритиб, бошқалар пуллари нима мақсадда сарфлашлари борасида камроқ ўйлашга ундайди деган умиддаман. Ваҳоланки, инсонлар гоҳида пул билан боғлиқ масалаларда аҳмоқликларга йўл қўяди. Аслида эса ҳеч ким аҳмоқ эмас.

Гап шундаки, иқтисодиёти турлича бўлган, дунёнинг турли қисмларида туғилган, қадриятлари ҳам ҳар хил бўлган ва даромад миқдори бир-биридан фарқ қилган ота-она томонидан тарбияланган, турлича касб эгалари бўлган, омад бобида ҳам бир-биридан фарқ қилган турли авлод вакиллари ҳаётлари давомида олган сабоқлари ҳам ҳар хил бўлади. Дунё тўғрисида ҳаммининг ўз шахсий қарашлари ва кечинмалари мавжуд. Сиз учун бошқалардан эшитиб ўрганганларингиздан кўра ўзингиз бошингиздан кечирганларингиз каттароқ аҳамият касб этади. Шундай экан, мен, сиз ва барчамиз пул ҳақида фарқи ер билан осмонча қарашлар асосида қурилган ҳаётда яшаймиз. Сиз учун аҳмоқона туйилган нарсалар мен учун табиий ҳол бўлиши мумкин.

Камбағалликда ўсиб-улғайган одамнинг таваккал қилиш ва мукофот пули ҳақидаги мулоҳазаларини бадавлат банк эгасининг фарзанди минг уринмасин, тушунмайди. Инфляция даврида давр қийинчиликларини кўриб улғайган одамнинг кечинмаларини нархлар барқарор пайтда вояга етган одам тушунмайди. Буюк депрессия даврида ҳамма нарсасини йўқотган биржа даллоли 1990 йилларнинг сўнгида куёш остида тобланиб ётган ишчи тасаввур ҳам қилолмайдиган ҳисларни бошидан кечирган. 30 йил давомида иқтисодий инқирозга гувоҳ бўлмаган австралиялик америкаликлардан фарқли ўлароқ унинг

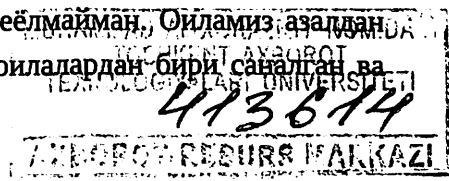


нималигини тўла англаёлмайди. Бундай мисоллар талайгина, рўйхатининг эса охири йўқ.

Сиз ҳам пул ҳақида мен билмайдиган нарсани билишингиз мумкин, шу билан бирга мен сиз билмайдиган нарсалардан хабардорман. Сизнинг ҳаётдаги мақсадларингиз, эътиқодингиз, узоқни кўра олиш қобилиятингиз, албатта, меникидан фарқ қилади. Бунинг сабаби биримизнинг бошқамиздан ақллироқ бўлганимиз ёки кўпроқ маълумотга эга эканлигимизда эмас, аксинча, ҳаётимиз турфа хил кечинма ва тажрибаларимиз асосига қурилганидир. Сизнинг пул билан боғлиқ шахсий тажрибангиз, балки, дунёда содир бўлаётган нарсаларнинг бор йўғи 0,00000001 фоизига тенг бўлиши мумкиндир, аммо улар дунё ҳақидаги фикрларингизнинг 80 фоизини ташкил этади. Шу боис ҳам ақлан етук икки шахс иқтисодий турғунлик нима сабабдан ва қандай юзага келиши, пулни нималарга сарфлаш кераклиги, биринчи навбатда қайси ишни бажариш мақсадга мувофиқлиги ва қанчалик даражада таваккал қилиш лозимлиги хусусида бир хил фикрлашмайди.

Фредерик Люис Аллен ўзининг 1930 йиллардаги Америка Қўшма Штатларини ёритган асарида Буюк депрессия даври миллионлаб америкаликларнинг руҳиятида чуқур из қолдирганлигини ҳам қистириб ўтган. Ҳолбуки, ўша даврда одамлар ўзларига керакли бир қатор тажрибалар ҳам орттиришган. Депрессия давридан йигирма беш йил ўтгач, президентликка ўз номзодини қўйган Жон Кеннедидан бир мухбир ўша давр хотиралари билан бўлишишни сўраганида у шундай жавоб берган:

«Мен депрессия даври ҳақида аниқ таассуротга эга эмасман, яъни бу борада аниқ бир нарсa деёлмайман. Оиламиз азаддан дунё бўйича жуда ҳам бадавлат оилалардан бири саналган ва



ўша даврда ҳам бойлигимизга заррача путур етмаган, қайтанга кўпайган. Уйларимиз аввалгиданда каттароқ, хизматкорларимиз сони ҳам кўпроқ бўлган. Саёҳатларга ҳам тез-тез чиқар эдик. Ўз кўзим билан кўрган ягона воқеа – бу егуликка пул топишлари учун отамнинг боғимизга кўшимча боғбонлар ёллагани бўлган. Гарвард университетидида ўқиғунимга қадар бу давр ҳақида деярли маълумотга эга эмасдим.»

1960 йилдаги сайловда бу гаплар муҳим аҳамият касб этган. Одамлар ўтган ўттиз йилликдаги энг йирик иқтисодий воқеа ҳақида ҳеч қанақа тушунчага эга бўлмаган одамга қандай қилиб бутун бошли мамлакат иқтисодиётини ишониб топширишимиз мумкин, дея иккиланишган. Аммо Кеннедининг Иккинчи жаҳон уруши ҳақидаги таассуротлари бу кемтикликнинг ўрнини босиб кетган. Бу олдинги авлод дуч келган ва барчани бирдек титратган энг оғриқли руҳий кечинма бўлиб, унинг сайловдаги асосий рақиби бўлган Губерт Гамфри уруш даҳшатларининг гувоҳи бўлмаган эди.

Бунинг моҳияти шундаки, уруш ҳақида қанча ўқимайлик, дунёқарашимиз қанчалик кенг бўлмасин, барибир ўша пайтдаги кўрқув ва мавҳумлик ҳиссини тўлиғича англай олмаймиз. Мисол учун, мен Буюк депрессия даврида бор-будидан айрилганлар ҳақида истаганимча ўқишим мумкин. Аммо ўша воқеани бошидан кечирган инсонларнинг қалбида қолган жароҳатларни ҳис қила олмайман. Депрессия балолари ичида яшаган одам ҳам ўз навбатида мен ва мен кабиларга акцияларга эгалик қилиш нима сабабдан хотиржамлик ҳиссини беришини тушунтиришга қодир эмас. Биз дунёга турлича нигоҳлар билан қараймиз.

Электрон жадваллар қимматли қоғоз бозоридаги нархларнинг кескин тушиш тарихини акс эттириши мумкин, аммо уйингизга келиб, болаларингизнинг юзига қараб туриб



уларнинг ҳаётига бевосита таъсир кўрсатадиган бирор хато қилиб қўймадиммикан, дея иккиланган чоғингизда ичингизни тирнаб ўтадиган ҳис-туйғуларни кўрсатиб бера олмайди. Тарихни ўқиб, маълум миқдорда сабоқ олишингиз мумкин, ammo ўша даврда яшаб, инқироз оқибатларини ўзингиз ҳис қилмагунингизча ундан феъл-атворингизни буткул ўзгартириб юборадиган сабоқни чиқара олмайсиз.

Биз дунё ҳақида тугал фикрдамиз, уни яхши англаймиз, деб ўйлаймиз. Лекин аслида унинг жуда кичик бир қисминигина бошимиздан кечирганмиз холос. Таниқли сармоядор Майкл Бетник айтганидек, «Баъзи ҳодисаларни тушунишдан олдин уларнинг ичида яшаб кўриш лозим». Биз ҳар томонлама мазкур ҳақиқатнинг қурбонларига ўхшаймиз.

2006 йилда Иқтисодий Тадқиқотлар Миллий Бюросидаги икки нафар иқтисодчи – Улрайк Малмендр ҳамда Стефан Ней-жил америкаликлар пуллари қандай сарфлашлари батафсил ёритилган истеъмолчиларнинг маблағлари тўғрисидаги 50 йиллик изланишларни кўриб чиқишган. Назарий жиҳатдан одамлар ўз мақсадлари ва уларда мавжуд бўлган сармоя имкониятларига тўғри баҳо берган ҳолда пул сарф қилишлари лозим. Лекин улар бунинг буткул тескарисини қилишади. Юқорида номлари тилган олинган иқтисодчилар шуни аниқлашганки, инсонлар бутун ҳаёти давомида пул сарфлашда ўзлари бошдан кечирган тажрибаларга, айниқса, вояга етиш даврида бошидан ўтказган кечинмаларига қаттиқ таянишар экан. Агар сиз инфляция юқори бўлган даврда улғайган бўлсангиз, кейинчалик инфляция даражаси паст бўлган даврда улғайганларга нисбатан қимматли қоғозларга камроқ пул тикасиз. Агар қимматли қоғозлар бозори барқарор бўлган пайтда улғайган бўлсангиз, кейинчалик қимматли қоғоз-

лар бозори заифлашган давр гувоҳи бўлиб ўсганларга қараганда акцияларга кўпроқ пул сарфлайсиз. Ўша иқтисодчилар «Биз шуни аниқладикки, якка сармоядорларнинг таваккал қилишга бўлган хоҳиши бевосита уларнинг ўтмишига боғлиқдир», дея қайд этишган. Хуллас, бу борада на ақл-идрок, на таълим ва на донишмандлик тош босмайди, шунчаки қачон ва қаерда туғилганингиз муҳим роль ўйнайди холос.

«The Financial Times» журнали 2019 йилда қимматли қоғозлар олди-сотдиси бўйича энг машҳур бошқарувчилардан бири бўлган Билл Гроссдан интервью олган. «Гросс ўн йил олдин ёки кейин туғилганида, эҳтимол, бугун эришган нарсаларига эришмаган бўлиши мумкинлигини тан олди», дейилади ўша интервьюда. Гросснинг молия соҳасидаги карьераси фоизлар тушиши натижасида қимматли қоғозлар баҳосининг ҳам кескин пасайиб кетиш даврига тўғри келган. Бундай ҳолат сизнинг имкониятларингизга эмас, ўша имкониятлар сизга тақдим этилганида қандай мулоҳаза юритишингизга таъсир ўтказади. Гросс учун қимматли қоғозлар пул манбаи сифатида хизмат қилган. Аммо унинг юқори даражадаги инфляциянинг гувоҳи бўлиб улғайган отаси даврида яшаганлар қимматли қоғозлар сотиб олишни пулни беҳуда ҳавога совуриш, деб ҳисоблашган.

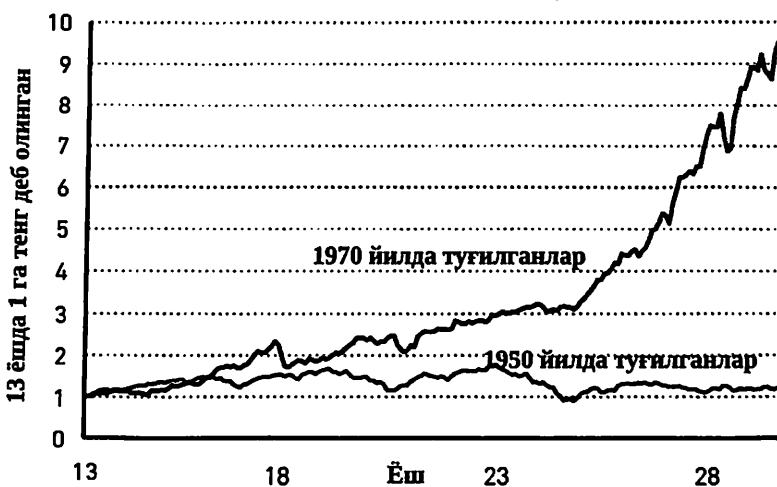
Одамларнинг пул билан боғлиқ кечинмалари ва унга нисбатан қарашлари ўртасидаги тафовут кичкина эмас. Ҳамма пулга бирдек муносабатда бўлади, деб ўйлаш эса катта хато. Қимматли қоғозлар бозорини мисол қилиб олайлик. 1970 йилда туғилганлар ўсмирлик давларидан 25-30 ёшларига қадар бўлган вақт мобайнида «S&P 500»⁵ фонд бозорида

⁵ «S&P 500» – АҚШдаги «Standard & Poor's 500» нинг қисқартмаси бўлиб, 500 та маҳаллий компанияларнинг акцияларидан иборат фонд бозори индексидир. Кўпчилик инвесторлар бу индексни АҚШ фонд бозорининг умумий ҳолатини баҳолашда энг яхши меъзон деб билишади.



нархлар (инфляцияни ҳисобга олганда) 10 баробарга ошганига гувоҳ бўлишган. Бу жуда катта фойда дегани. Агар улар 1950 йилларда туғилган бўлишса, ўсмирлик даврларидан то 20 ёшга етгунларича инфляция сабабли бозорда ҳеч қандай кескин ўзгариш юз бермаганини кўрган бўлишарди. Турли йилларда туғилганликлари сабабли ушбу икки гуруҳга мансуб одамлар фонд бозорининг ишлаши ҳақида бир-биридан бутунлай фарқли тушунчалар билан яшаган.

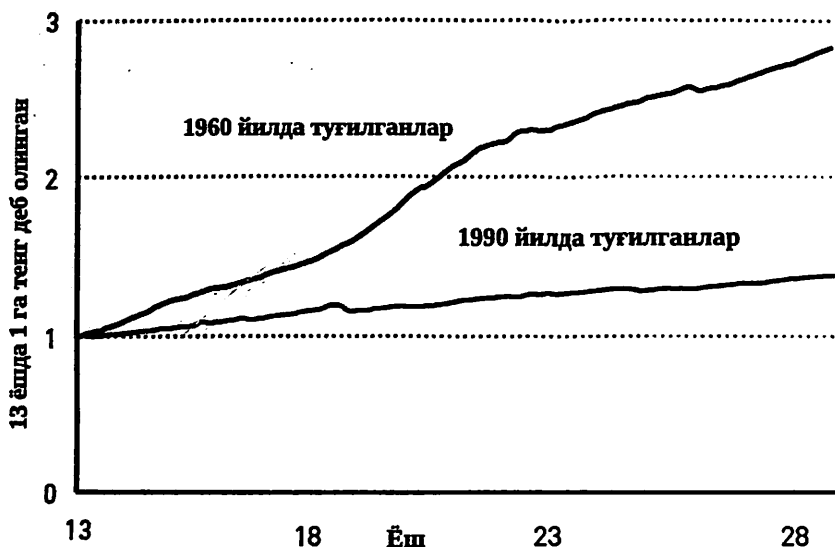
1950 ва 1970 йилларда туғилганларнинг ўсмирлик йилларидан бошлаб Фонд бозорида кузатилган ўзгаришлар



Ёки инфляцияни олайлик. 1960 йилларда Америка Қўшма Штатларида туғилганлар ўзларининг иқтисодиёт ҳақида дастлабки билимларини олаётган ўсмирлик даврдан то 20 ёшларигача бўлган давр оралиғида инфляция нархларни уч баробарга оширганига гувоҳ бўлишган. Бу ўша давр учун жуда катта миқдордир. Улар автомобилларга ёқилғи тўлдириш учун узундан-узоқ навбатларни ҳамда олдингиларига қараганда сезиларли даражада паст бўлган маошларни ҳам яхши эшлашса керак. Аммо 1990 йилларда туғилганларнинг бутун ҳаёти

давомида инфляция даражаси жуда паст бўлганлигидан улар инфляция ҳақида қайғуриб ҳам кўрмаганлиги эҳтимолга яқин.

Инфляциянинг нархларга таъсири



2009 йилнинг ноябрь ойи ҳолатига кўра Америка Қўшма Штатлари умумий аҳолисининг ишсизлик даражаси 10 фоиз атрофида бўлган. Бироқ олий таълимга эга бўлмаган 16-19 ёш тоифасига мансуб афро-америкалик эркекларнинг ишсизлик даражаси 49 фоизни ташкил этган. Бакалавр дипломига эга ёши 45 дан юқори бўлган кавказлик аёллар орасида эса мазкур кўрсаткич 4 фоизни ташкил этган.

Германия ва Япониядаги маҳаллий фонд бозорлари Иккинчи жаҳон уруши даврида бутунлай йўқ бўлиб кетган, катта-катта ҳудудлар бомбардимон қилинган. Урушнинг сўнгига келиб, Германиядаги фермалар мамлакат фуқароларини таъминлаш учун кунига 1000 калорияга тенг озиқ-овқат етказиб беришга қодир бўлган холос. Энди буни 1941 йилдан 1945 йил сўнгига қадар фонд бозорлари сони икки барабар кўпайган ва



иқтисодий кўрсаткичлари охириги 20 йиллик бўйича энг юқори даражани намойиш этган АҚШ билан солиштириб кўринг. Мазкур мамлакатларда истиқомат қилувчи одамлар ҳаётларининг қолган қисми мобайнида инфляция, фонд бозори, ишсизлик ва умуман пул ҳақида бир хил фикрлашлари ҳақиқатдан анчайин йироқ. Иккала мамлакат аҳолисининг молиявий ахборотларга нисбатан муносабатлари ҳам, маслаҳат олиш учун юзланадиган манбалари ҳам икки хил. Улар ўзлари учун нима энг муҳим эканлиги, нима катта аҳамият касб этиши, келажақда қандай ҳодиса юз бериши ёки бундан буён қандай йўл тутиш афзаллиги борасида бир хил йўсинда мулоҳаза юритиб, бир хил қарор қабул қилишлари мумкин эмас. Рағбатлантирувчи омиллар уларга бир хил таъсир кўрсатади, деб ўйлаш ҳам хато. Уларнинг пул ҳақидаги қарашлари ҳам турли дунёларда шаклланган. Пул билан боғлиқ масалаларда бир мамлакат одамлари нотўғри деб ҳисоблаган вазият бошқа бир давлат фуқаролари томонидан табиий ҳолдек кутиб олинishi мумкин.

Бир неча йиллар илгари «New York Times» журналида Тайваннинг «Фоксон» электроника маҳсулотлари ишлаб чиқаришга ихтисослашган йирик заводдаги иш шароитлари ҳақида мақола нашр этилган эди. У ердаги шароит шунчалик ачинарли аҳволда бўлганлигидан ҳатто мақолани ўқиган газетхонлар бироз хафа ҳам бўлишди. Ваҳоланки, мақола остидаги изоҳлар учун мўлжалланган бўлимда бир хитойлик ишчининг жияни эътиборга молик изоҳ қолдирган:

«Аммам бир неча йиллар давомида америкаликлар таъбири билан айтганда «тинка-мадорни қуритадиган жой»да⁶ ишлаган. У ердаги меҳнат ниҳоятда оғир, иш соати меъёрдан анча ортиқ

⁶ Инглизча “sweatshop” асосан АҚШдаги ишчилар кам ойлик эвазига узоқ иш куни мобайнида қўл меҳнати асосида ишлайдиган кийим-кечак фабрикаларига нисбатан қўлланилади.

бўлиб, ойлик кам, иш шароитлари эса жуда ёмон. Аммам ўша фабрикага ишга кирмасидан олдин қандай иш билан шуғуланганини биласизми? Фоҳишалик қилган. Назаримда, олдинги шармандали ҳаёт тарзи билан таққослаганда фабрикада ишлаш анча яхшироқ. Аммам учун танасини бир неча чақа эвазига сон-саноксиз эркакларга пуллаганидан кўра бераҳм капиталист раҳбар қўлида бир неча доллар эвазига ишлагани афзалроқ. Шу сабабли ҳам аксарият америкаликларнинг фикрлари мени хафа қилади. Бизда Ғарбдаги каби имкониятлар йўқ. Давлатимиз инфратузилмаси сизларникидан тубдан фарқ қилади. Биз тамомила бошқа мамлакатда яшаймиз. Тўғри, фабрикада ишлаш бу оғир меҳнат дегани. Хўш, бу ҳолатни ижобий томонга ўзгартиришнинг иложи борми? Албатта, лекин уни Америкадаги айнан шундай турдаги ишлар билан таққослаш қанчалик тўғри?»

Очиғи, ушбу изоҳдан қандай хулоса чиқаришга бошим қотди. Яримим у билан баҳслашишни истаса, қолган яримим уни ҳам тушунишим кераклигини уқтиради. Хулосам қандай бўлишидан қатъи назар, ушбу ҳолат ҳар хил мавзуларда орттирилган турли хил тажрибалар бир-биридан тубдан фарқ қилувчи қарашларни шакллантиришининг яққол исботи бўла олади. Инсонлар айна пайтда ўзида мавжуд маълумотлар ҳамда дунё ҳақидаги ўз қарашлари муштараклиги асосида ўзларининг пул ва молиявий ҳаракатлари билан боғлиқ қарорлар қабул қилишади. Мазкур вазиятда улар нотўғри маълумот қабул қилишлари, олган хабарлари тугал бўлмаслиги ёки математикани яхши билмасликлари мумкин. Уч пулга қиммат маркетинг ҳийласига ишониб қолишлари ёки нима қилаётганликларини ўзлари билмасликлари, ёки бўлмаса ҳаракатлари натижасини нотўғри баҳолашлари мумкин.



Ҳолбуки, инсон қабул қиладиган барча молиявий қарорлар ўша лаҳзада унинг учун мутлақо табиийдек туйилади, барча меъёрларга мос келгандек тасаввур пайдо қилади. Сўнгра эса нима қилаётгани ва қай сабабга кўра бундай йўл тутаётганлиги ҳақида ўзи учун эртак тўқий бошлайди. Бу эртак эса, албатта, ўша инсоннинг кечинмалари натижаси ўлароқ шаклланади.

Фикримни далиллаш учун оддий мисол сифатида лотерея чипталарини олайлик. Америкаликлар кино, видеоўйинлар, мусиқа, спорт мусобақалари ва китобларга нисбатан лотереялар учун кўпроқ пул сарфлашади. Уларни қим сотиб олишини биласизми? Асосан камбағаллар. АҚШдаги даромади энг паст даражада бўлган аҳоли қатлами лотерея чипталарига йилига 412 доллар пул сарфлайди. Мазкур кўрсаткич даромади энг юқори бўлган аҳоли қатламиникига нисбатан 4 баробар кўпроқдир. Қирқ фоиз америкаликлар фавқулодда вазиятларда 400 доллар топа олмай қолишади. Яъни фавқулодда вазиятларда 400 доллар топа олмасликларини айтган америкаликлар лотерея чипталари учун 400 доллар пул сарфлашади. Аниқроқ айтадиган бўлсак, улар ўзларининг хавфсизлиги учун зарур бўлган нарсани миллиондан битта имкониятда ютуқ чиқиши мумкин бўлган қоғозга алмашишга тайёр. Бу ҳолат менга мантиқсиздек туйилади. Эҳтимол, сизга ҳам шундай туйилар. Лекин мен аҳолининг қашшоқ қатлами вакили эмасман. Адашмасам, сиз ҳам шундайсиз. Шунинг учун ҳам паст даромадли қатлам вакиллариининг нима сабабдан лотерея сотиб олишларини англаб етиш бир қарашда биз учун мушкулдир. Чуқурроқ ўйлаб кўрсангиз, уларнинг лотерея сотиб олиш бўйича қилган қарорлари замирида нима ётишини озми, кўпми тушунгандек бўласиз:

«Ўзи маощдан маошгача аранг етиб борамиз, пул жамғариш

борасида эса гап бўлиши ҳам мумкин эмас. Иш ҳақимиз ошишига бўлган умидимиз ҳам рўёдекгўё. У ёқ-бу ёққа саёҳат қилиш, тиббий суғурта қилдириш ёки янги машина, тинч мавзелардан уй сотиб олишга қурбимиз етмайди. Қарз олмай туриб, фарзандларимизни ҳам коллежга ўқишга юбора олмаймиз. Молиявий мавзулардаги китоблар ўқийдиган одамларнинг ҳаётда ҳамма нарсаси бор ёки шуларга эришишга имкониятлари бор, бизда эса на униси ва на буниси йўқ. Лотерея чипталарини сотиб олиш эса бизга шу одамларда алақачон мавжуд бўлган ва фойдаланаётган нарсалар ҳақида орзу қилиш имконини беради. Биз орзу қилиш учун пул сарфлаймиз, буни улар тушунмасликлари мумкин, чунки улар алақачон ўша орзулар ичида яшашяпти. Шу сабабли ҳам биз уларга қараганда кўпроқ лотерея харид қиламиз».

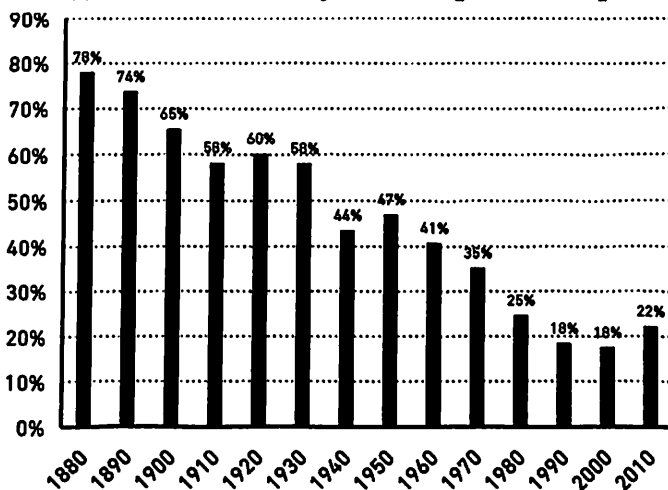
Бу фикрга қўшилишга мажбур эмассиз. Лекин нима бўлганда ҳам пул йўқ пайтда чипта сотиб сотиб олиш тўғри қарор эмас. Мен лотерея чипталари савдоси нима сабабдан ҳеч қачон тўхтаб қолмаслигини бироз тушунгандекман. «Қилаётган ишингиз ғирт аҳмоқлик бўлса ҳам, нега бундай қилаётганингизни тушунаман», деган фикр бизнинг кўплаб молиявий қарорларимиз моҳиятини очиб беради. Жуда кам сонли инсонлар ўз қарорларини фақатгина жадваллар тузиш, унга маълумотлар киритиш орқали қабул қилишади. Улар буни тушлик вақтида ёки компаниядаги йиғилишлар давомида амалга оширишади. Уларнинг ўтмиши, дунёга бўлган ўзгача қарашлари, эгоси, ғурури, маркетинг ва алақандай рағбатлантирувчи омиллар тўплаиб, уларнинг мушкулани енгиллаштирувчи бир бутун ҳикояга айланади.

Пул билан боғлиқ қарорлар қабул қилиш нимага бунчалик мушкуллигини ва одамлар ўзларини номувофиқ тутишларининг сабабини тушуниш учун дастлаб бу анчайин янги соҳа эканлигини англашимиз керак. Пул жуда узоқ вақтлардан бери



мавжудлиги айна ҳақиқат. Ҳозирги Туркия ўрнида мавжуд бўлган Лидия давлатининг қироли Алиатт милоддан аввалги 600 йилда дунёдаги илк расмий пул бирлигини жорий этган, деб ҳисобланади. Аммо пул билан боғлиқ қарорлар қабул қилишнинг асоси бўлган жамғариш ва сармоя киритиш кабилар ҳали ҳаётимизга эндигина кириб келган тушунчаларга бориб тақалади. Мисол сифатида нафақани олайлик. 2018 йилнинг охирида АҚШда нафақахўрларнинг ҳисоб рақамларида умумий ҳисобда 27 триллион доллар бор эди. Бу кўрсаткич нафақа Америкаликлар учун пул жамғариш ёки сармоя киритиш учун биринчи даражали сабабга айланганидан далолат беради. Ваҳоланки, нафақага чиқиш деган тушунча пайдо бўлганига ҳали кўп вақт бўлгани йўқ, бу узоғи 50-60 йиллар олдин муомалага киритилган. Иккинчи жаҳон урушидан олдин аксарият америкаликлар то вафот этгунларига қадар ишлашган. Улар шуни бўйинларига олиб ишга киришган. 1940 йилларга қадар ёши 65 ёки ундан юқори бўлганлар жами ишчи кучининг 50 фоизини ташкил этишган.

65 ёшдан катта ишчи кучи иштирокининг рейтингини





Ижтимоий хавфсизлик ташкилоти эса бу ҳолатни ўзгартиришни мақсад қилган бўлса-да, дастлабки нафақа пуллари меъёрий нафақа нормаларига яқин ҳам келмасди. 1940 йилда Ида Мей Фуллер илк Ижтимоий Хавфсизлик чекини нақд қилиб олганида, бу пул 22 доллар 54 центни, инфляцияни ҳисобга олганда эса 416 долларни ташкил этган. 1980 йилларга келибгина нафақажўрлар учун Ижтимоий Хавфсизлик чеклари, инфляцияни ҳисобга олган ҳолда ойига ўртача 1000 доллардан ошган. Рўйхатга олиш бюросининг ҳисоботларига кўра, 1960 йиллар охирига қадар 65 ёшдан ошган америкаликларнинг тўртдан бир қисмидан кўпроғи қашшоқликда ҳаёт кечирган.

«Авваллари ҳамманинг ўз шахсий нафақаси бўларди», деган фикр омма орасида кенг тарқалган. Лекин бу бироз бўрттирилган гап. Ишчилар манфаатлари илмий-тадқиқот институти буни шундай изоҳлайди: «1975 йилда ёши 65 ва ундан юқори бўлганларнинг тўртдан бир қисмигина нафақа пули олар эди холос». Шу бир ҳовуч омадли одамлар гуруҳи орасида ҳам нафақа пули хўжалик даромадининг атиги 15 фоизини ташкил этган.

«New York Times» журналида 1955 йилда нафақага чиқишга бўлган хоҳишнинг ўсиб бораётганлиги, аммо бунга имкониятнинг йўқлиги ҳақида қуйидаги жумлалар босилганди: «Эскидан қолган мақолни хиёл ўзгартириб талқин қиладиган бўлсак, «Барча нафақага чиқиш ҳақида гапирди, лекин деярли ҳеч ким жиддий ҳаракат қилмайди». Фақатгина 1980 йилларга келиб ҳамма яхши нафақа олишга ҳақли ва шундай бўлиши шарт, деган фикр кучга кирди. Ўшандан бери нафақа пулларини жамғариш ёки сармоя сифатида киритишни мақсад қилганлар сони ошди.

Бу яқиндагина пайдо бўлган ғоя эканини яна бир бор



эслатиб ўтай: америкаликларнинг нафақа пуллар жамғармаси асоси бўлмиш 401(к)⁷ 1978 йилгача мавжуд эмасди. 1998 йилга қадар «Roth IRA» номли махсус шахсий нафақа ҳисоб рақамларини ташкил этиш ғояси ҳали дунё юзини кўрмаганди. Агар ўша ғоя инсон бўлганида, у яқиндагина лаёқат ёшига етган бўларди.

Нафақа йилларимиз учун пул жамғаришда ва сармоя киритишда бироз оқсашимиз ҳеч кимни ажаблантирмаслиги керак. Бу билан биз аҳмоқмиз, дейишдан йироқман, шунчаки, бу борада ғўрмиз холос.

Худди шундай ҳолатни олий ўқув юртларида ҳам кузатиш мумкин. Бакалавр даражасига эга бўлган 25 ёшдан ошган америкаликлар ҳиссаси 1940 йилда ҳар 20 нафар одамга 1 нафардан тўғри келган бўлса, бу кўрсаткич 2015 йилга келиб ҳар 4 нафар одамга 1 нафарни ташкил этган. Ўртача ҳисобда олий ўқув юртларида ўқиш тўловлари миқдори бу вақт мобайнида инфляцияни инобатга олганда 4 бараварга ошди. Жамиятга таъсир ўтказаетган бундай йирик ва муҳим ҳодисадан шуни тушунишимиз мумкинки, ўтган йигирма йил давомида одамлар таълим кредитлари билан боғлиқ нотўғри қарорлар қабул қилиб келишган. Бугун ўрганишимиз мумкин бўлган, ўн йиллар давомида йиғилган тажрибанинг ўзи йўқ, уни ўзимиз яратяпмиз.

Тузилганига ҳали 50 йил ҳам бўлмаган индекс жамғармалари билан ҳам худди шундай. Сўнгги 25 йил ичида палак ёйган ҳеж фондлари⁸ ҳам бунга яққол мисол бўла олади. Иккинчи жаҳон уруши давридан кейин ҳам то Г.И. Билл миллионлаб америкаликлар учун давлатдан қарз олиш жараёнини

⁷ 401(к) – АҚШда ишчиларга таклиф қилинадиган нафақа жамғарма режаси.

⁸ Ҳеж фонд (инглизча hedge fund) – қалтис таваккал асосида қарзга олинган пулни ҳам айланмага тикувчи ёки сармоя қилиб киритувчи сармоядорлар уюшмаси.

содалаштирмагунига қадар ҳаттоки ипотека кредити, кредит карталар, автокредитлар сингари кенг тарқалган истеъмол кредитлари олиш ҳам яхши йўлга қўйилмаганди.

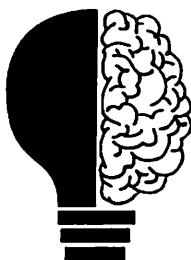
Итлар 10 000 йил аввал хонакилаштирилган бўлишига қарамадан, ҳали ҳам ўз аجدодларининг айрим ёввойи феъл-атворларини ўзларида сақлаб қолишган. Аммо биз 20 ва 50 йиллик тажрибаларимиз билан янги молиявий тизимга тез ва беҳато кўникиб кетишга ҳаракат қиляпмиз. Ҳиссиётлар ва фактлар бирдек таъсир ўтказувчи масалаларда бу ҳолат муаммо туғдиради, албатта. Шунингдек, бу пулдан фойдаланишда нима учун хатоларга йўл қўяётганимизни ҳам изоҳлашга ёрдам беради. Барчамиз пулимизни аҳмоқона ишларга сарфлаймиз, чунки мазкур ўйинда ҳаммамиз янгимиз ва бировга аҳмоқона тўйилаётган нарса мен учун одатий ҳолат бўлиб кўриниши мумкин. Ваҳоланки, ҳеч ким аҳмоқ эмас – биз ўзимиз учун тўғри бўлиб кўринган ва фақат ўзимизга хос тажриба ва кечинмаларимизга таянган ҳолда қарор қабул қиламиз холос. Кейинги қисмда Билл Гейтс қандай қилиб бойиб кетгани ҳақида ҳикоя қилиб бераман.

Морган Хаузел

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

2

ОМАД ВА
ОМАДСИЗЛИК



Аслида ҳеч
нарсa кўрингани каби яхши
ҳам, ёмон ҳам эмас.

Омад ва омадсизлик худди ака-укага ўхшайди. Ҳаётда эришилган ҳар бир натижани қилинган меҳнатдан кўра кўпроқ шундай кучлар белгилаб беради. Нью-Йорк университети профессори Скот Геллоуэйнинг куйидаги фикри ўзингиз ва ўзгалар эришган муваффақиятга баҳо бераётганингизда жуда муҳим аҳамият касб этади: «Аслида ҳеч нарса кўрингани каби яхши ҳам, ёмон ҳам эмас».

Билл Гейтс дунёда компьютерга эга бўлган кам сонли олий мактаблардан бирида таҳсил олган. Сиетл шаҳри ташқарисидаги Лейксайд мактабининг қандай қилиб компьютерли бўлиб қолганлиги тарихи ҳам анчайин қизиқарли.

Иккинчи жаҳон урушида иштирок этган собиқ ҳарбий денгиз флоти учувчиси Билл Дюгалл мактабда математика ва табиий фанлардан дарс бера бошлаган. «У ҳақиқий ҳаётдан тажриба олмасдан фақат китоб ўқийверишнинг ўзи камлик қилишига ишонар ва компьютер ҳақида бирмунча билимга эга бўлишимиз кераклигини ҳам уқтирарди», – дея эслайди «Microsoft» компанияси асосчиларидан бири Пол Аллен. 1968 йилда Дюгалл Лейксайд мактабининг «Оналар клуби»га ёзма баёнот билан чиққан. У клубнинг йиллик савдосидан тушадиган тахминан 3000 доллар маблағни «General Electric» тизимига уланган Телетайп Модель 30 компьютеридан ўқувчилар тайм-шейринг услубида фойдаланишлари учун имконият яратишга сарфлашни сўраган. «Тайм-шейринг услуби 1965 йилдагина яратилганди. У ўшанда жуда узоқни ўйлаб иш тутган», – дея таъкидлаганди Гейтс кейинчалик. Саккизинчи синфлигидаёқ Билл Гейтсда бўлган компьютердан фойдаланиш имконияти кўплаб университет



талабаларида ҳам мавжуд эмасди. Гейтс аксар вақтини компьютер ёнида ўтказадиган бўлиб қолди. 13 ёшида синфдоши Пол Аллен билан танишгач, янги дўсти ҳам мактабдаги компьютерга қизиқиб қолган ва иккаласи ундан кенг фойдалана бошлашган.

Компьютер саводхонлиги мактабнинг ўқув режасига киритилмаган, фақатгина мустақил ўрганиш дастури доирасида эди. Билл ва Пол мактабдан кейинги бўш вақтларида ва дам олиш кунларида ҳам баъзан ярим тунгача компьютер билан ишлаб, ўз яратувчанлик қобилиятларини шакллантириб боришди ва қисқа фурсатда компьютер мутахассисларига айланишди. Алленнинг эслашича, тунги машғулотларнинг бирида Гейтс унга «Fortune» журналинини кўрсатиб, «Мамлакатдаги 500 та энг йирик компаниялардан бирини бошқариш сенингча қандай бўлади?» деб сўраган. Аллен унинг саволига «Билмайман», деб жавоб бергач, Гейтс «Балки, бир кунни ўзимизнинг шахсий компьютер компаниямиз бўлар», деган экан. Бугунги кунга келиб эса Microsoft'нинг қиймати бир триллион доллардан ошади.

Келинг, бироз математик ҳисоб-китоб қилиб кўрамиз. БМТ баёнотига кўра, 1968 йилда олий мактаб ёшидаги болалар тахминан 303 миллион нафарни ташкил этган бўлиб, уларнинг 18 миллион нафари Америка Қўшма Штатларида яшаган. Шундан 270 000 нафари Вашингтон штатида истиқомат қилган. 270 000 нафар боланинг тахминан 100 000 нафари Сиетл шаҳрида яшаган. Ўша юз минг боланинг атиги 300 нафари эса Лейксайд мактабига ўқишга қатнаган. Ҳисоб-китобимиз 303 миллион нафар боладан бошланиб, 300 сони билан яқунланди. Бу дегани, ҳар миллионтадан битта ўқувчи оқилона иш тутиш натижасида пул жамғариб, компьютер сотиб олган мактабда ўқиган. Билл Гейтс эса шундай омадли ўқувчиларнинг бири эди. Гейтснинг ўзи ҳам буни тан

олиб, 2005 йилги битирувчиларни кутлаш учун ўша мактабга келганида «Агарда Лейксайд мактаби бўлмаганида Microsoft ҳеч қачон яратилмасди», дея таъкидлаган. Гейтс жуда ҳам ақлли ва меҳнаткаш бўлган, шунингдек, ўсмирлик давридаёқ, ҳаттоки энг тажрибали компьютер мутахассисларида бўлмаган билим ва та-саввур маҳоратига эга бўлган. Унинг айнан Лейксайд мактабида ўқишни танлаши ҳам жуда тўғри қарор бўлган.

Келинг, энди Гейтснинг дўсти Кент Эвенс ҳақида айтиб берсам. У омаднинг доимий шериги ва у билан бир хил куч-қудратга эга бўлган омадсизликнинг қурбони бўлган. Билл Гейтс ва Пол Аллен исмлари Microsoft'нинг муваффақияти сабабли бугун барчага яхши таниш. Аммо ўша пайтда Лейксайд мактабида компьютер даҳолари гуруҳининг учинчи аъзоси ҳам бор эди. Кент Эванс ва Билл Гейтс саккизинчи синфда ўқиб юрган кезлариданоқ қалин дўст тутинишганди. Гейтс Эвансни синфдаги энг аълочи бола деб билган.

«Икковимиз телефонда соатлаб гаплашардик, – дея эслайди Гейтс «Биллнинг мияси ичра» деб номланган хужжатли фильмда. – Мен ҳали ҳам Кентнинг телефон рақамини унутганим йўқ: 525-78-51», – дея кўшимча қилган у.

Эвенс ҳам компьютер соҳасида худди Билл ва Аллен сингари қобилиятли эди. Лейксайд олий мактаби масъуллари бир сафар дарс жадвалини кўлда тузиб чиқишга ҳаракат қилиб, анча тер тўкишган. Дарс жадвали юзлаб ўқувчиларнинг дарс соатларини бир-бирига халал бермайдиган қилиб жойлаштириб чиқиш керак бўлган мураккаб лабиринтнинг ўзгинаси эди. Шу сабабли мактаб раҳбарияти Билл ва Кентга қандай қилиб бўлмасин бу масалани осон еча оладиган компьютер дастурини яратиш вазифасини юклаган ва йигитлар буни муваффақият билан бажаришган.



Пол Аллендан фарқли ўлароқ, Кент Билл билан ўзининг охири йўқ орзулари ва фикрларини кўпроқ бўлишар эди. «Кент ёнида доим адвокатларникига ўхшаган катта портфель олиб юрарди», дея хотирлайди Гейтс. «Иккимиз ҳамиша кейинги 5-6 йил ичида қилишимиз керак бўлган ишлар режасини тузиб юрардик. Келажакда ким бўламиз? Компанияга бош директорми? Атрофдагиларга қанчалик даражада таъсир ўтказа оладиган бўламиз? Ёки генерал бўламизми? Ё бўлмаса элчи бўлармиз?» Қандай касб эгаси бўлишларидан қатъи назар, Билл ва Кент ҳаммасини биргаликда амалга оширишларига қаттиқ ишониларди. Кент билан ўтган дамларини эслар экан, Гейтснинг овози бирдан ҳазинлашди:

– Ҳамкорликда ишлашда давом этишимиз мумкин эди. Университетга ҳам бирга қатнаган бўлардик, бунга шубҳам йўқ.

«Microsoft» компанияси асосчилари қаторида Гейтс ва Аллен билан бирга Кентнинг исмини ҳам учратишимиз мумкин эди, аммо, афсуски, бундай бўлмаган. Ҳали олий мактабни битиришга ҳам улгурмаган Кент бир куни тоққа чиқаётган пайтида бахтсиз ҳодиса сабабли вафот этган. АҚШда ҳар йили тахминан 30 нафардан ошиқ альпинист фалокат туфайли тоғларда ҳалок бўлади. Олий мактаб ўқувчилари орасида эса бу кўрсаткич ҳар миллиондан битта одамда учраши мумкин холос. Билл Гейтснинг Лейксайд мактабида таҳсил олиши ҳам миллиондан битта одамга насиб қиладиган омад натижаси бўлган. Эванс ҳам омадсизлик туфайли миллиондан битта одамга айланган ҳамда Гейтс билан биргаликда эришишни ният қилган мақсадларига эриша олмаган. У омадга қарама-қарши бўлган куч – омадсизликнинг қурбонига айланган.

Омад ва омадсизлик иккаласи ҳам айна ҳақиқат бўлиб,

ҳаётда эришилган ҳар бир натижани меҳнатдан кўра кўпроқ шундай кучлар бошқаради. Улар шунчалар ўхшашки, бирига аҳамият қаратмай туриб, иккинчининг мавжудлигига ишона олмайсиз. Ҳаётда уларнинг иккаласига ҳам дуч келамиз, чунки бу дунёда қилган 100 фоиз меҳнатингиз доим ҳам 100 фоиз натижа олиб келмайди. Уларни бир нарса ҳаракатга келтиради: сиз етти миллиард одам ва бошқа барча ҳаракатдаги нарсаларни ўз ичига олган вулкан ўйиндаги бир иштирокчисиз холос. Назоратингиздан ташқаридаги хатти-ҳаракатларингизнинг тасодифий таъсири онгли равишда амалга оширган ишларингиздан кўра кўпроқ самара олиб келиши мумкин. Ҳолбуки, уларни қабул қилиш ва тарозига солиш мушкул бўлганлиги вазидан кўп ҳолларда улар эътиборимиздан четда қолиб кетади. Ҳар қандай тақдир тарозисининг бир палласида Билл Гейтсдек омадли инсон турса, иккинчи палласида у билан баравар ҳаракат қилган ва шижоат кўрсатган бўлса-да, барибир мағлуб бўлган Кент Эванс бор.

Агар омад ва омадсизликка бир хил даражада эътибор қаратсангиз, ўзингиз ва ўзгаларнинг молиявий ютуқлари ҳақида хулоса чиқаришдан олдин аслида ҳеч нарса кўрингани каби яхши ҳам, ёмон ҳам эмаслигини тушуниб етасиз.

Бир неча йиллар аввал иқтисодиёт бўйича Нобел мукофотиغا сазовор бўлган Роберт Шиллердан «Сармоя киритишда биз билмайдиган айнан нимани билишни хоҳлардингиз?» деб сўраганимда у «Муваффақиятга эришишда омаднинг қай даражада роль ўйнашини», – дея жавоб қайтарганди. Менга унинг жавоби жуда хуш ёққанди, сабаби инсонлар молиявий ютуқларга эришишда омаднинг муҳим роль ўйнаши мумкинлиги ҳақида ўйлаб ҳам кўришмайди. Аммо омаднинг миқдорини



аниқлаш иложсиз ва у ёки бу инсоннинг эришган ютуқлари омадга боғлиқ эканлигини таъкидлаш бироз одобсизлик бўлганлиги сабабли жамиятимизда ютуқларнинг асосий омили омад эканлигига умуман эътибор қаратмаслик одатий ҳолга айланиб қолган.

Агар мен «Дунёда бир миллиард сармоядор бор. Уларнинг 10 нафари омад сабабли тасодифан миллиардерга айланиб қолишига ишонасизми?» деб савол берганимда, сиз «Албатта!» деб жавоб берган бўлардингиз. Кейин ўша сармоядорларнинг исмларини ўзларининг юзига айтишни сўрасам, катта эҳтимол билан фикрингиздан қайтган бўлардингиз.

Омад мавжудлигини билиб турсангиз ҳам, кишиларнинг ютуқларига омад сабаб бўлган деган фикр билан қараш сизда хасислик ва ҳасад туйғуси уйғонишига сабаб бўлади. Ваҳоланки, ўз ютуқларингизни баҳолаётганингизда уларнинг омадга боғлиқлиги ҳақидаги фикрни кўпинча қабул қилгингиз келмайди.

Иқтисодчи Бҳашкар Мазумдернинг изланишлари шуни кўрсатганки, ака-укаларнинг даромадлари уларнинг бўйи ва вазнидан ҳам кўра кўпроқ бир-бирига ўхшаш бўлар экан. Агар сиз бадавлат ва новча одам бўлсангиз, акангиз ёки укангиз новча бўлмаслиги мумкин, лекин бадавлат бўлиши эҳтимоли жуда юқори. Фикримча, ҳаммамиз ич-ичимиздан бунинг тўғрилигини жуда яхши биламиз – сифатли билим олишингиз ва у орқали сизга очиладиган эшиклар бевосита ота-онангизнинг ижтимоий-иқтисодий ҳолати билан чамбарчас боғлиқ. Олдимга бадавлат икки ака-укани олиб келинг. Кафолат бериб айтаманки, улар юқоридаги тадқиқот хулосасига қўшилишмайди, бу бизнинг вазиятимизга мос келмайди, дея таъкидлашади.

Муваффақиятсизликка (банкрот бўлишдан тортиб шахсий мақсадларнинг амалга ошмаслигигача бўлган барча нохушликларга) нисбатан қарашимизни ҳам худди шундай суиистеъмол қиламиз.

Сизнингча, бизнесда омади чопмаганлар етарлича ҳаракат қилишмаганми? Беҳуда кетган сармоялар ҳақида аввалроқ чуқур ўйлаб кўришмаганми? Касбий муваффақиятсизликлари сабаби дангасаликми? Баъзан бу саволларга «ҳа» деб жавоб бериш ҳам тўғри бўлади. Аммо бу қанчалик тўғри? Буни аниқлаш жуда ҳам мушкул. Уриниб кўришга арзийдиган ҳар бир нарсанинг омад келтириш эҳтимоллиги 100 фоиздан паст, ушбу тенгламанинг қарама-қарши, бахтсиз томонида туриб қолганингизда эса омадсизлик билан юзма-юз бўласиз. Худди омад сингари агар юзага келган оқибатга омадсизликнинг алоқаси йўқ деб ҳисоблайдиган бўлсак, мавзу янада қийин, тушунарсиз ва мураккаб бўлиб бораверади.

Тасаввур қилинг, мен қимматли қоғоз сотиб олдим, лекин беш йил ўтиб ҳам уларнинг қиймати умуман ошмади. Эҳтимол, уларни сотиб олишимнинг ўзи аввал бошдан оқ нотўғри қарор бўлгандир. Ҳолатга бошқа томондан назар солсак, мен бойиб кетишим эҳтимоллиги 80 фоиз бўлган тўғри қарор қабул қилганман-у, лекин менга ўша қолган 20 фоиздан келиб чиқадиган мағлубият насиб этган бўлиши ҳам мумкин-ку. Уларни бир-биридан қандай ажратаман? Мен хато қилдимми ёки шунчаки омадсизликка учрадимми?

Баъзи қарорларнинг тўғри ёки нотўғрилигини статистика ёрдамида аниқлашнинг иложи бор. Аммо реал ҳаётда кундан-кунга буни амалда қўлламай қўйяпмиз. Бу биз учун жуда қийинлик қилганлиги учун одатда соддароқ йўллارни қидирамиз.



Улар содда ва осондек туйилиши мумкин, аммо охир-оқибат бизда хато тушунчаларнинг пайдо бўлишига олиб келади.

Сармоядорлар ва бизнес лидерлар билан бирга ўтказган йилларимдан кейин шуни англаб етдимки, бошқа бир одамнинг муваффақиятсизлигига сабаб унинг хато йўлдан кетганлиги деб ҳисоблаймиз-у, бироқ ўз ишимизнинг самарасизлигига шунчаки омадсизлик айбдор деб биламиз. Одамларнинг мағлубиятлари ҳақида хулоса қилаётганимизда сабаб ва натижа назарияси асосида мулоҳаза юритишни маъқул кўрамиз, чунки уларнинг хаёлидан нималар кечаётганлиги биз учун қоронғи. «Агар эришган натижангиздан қониқмаётган бўлсангиз, демак, нотўғри қарор қабул қилгансиз», деган фикр биз учун мақбулроқ. Бироқ ўзимиз ниманидир уддалай олмасак, хато қилмаганимизни таъкидлаб, барчасини омадсизликка тўнкай бошлаймиз.

«Forbes» журнали муқовасида тўғри қарор қабул қила туриб, барибир омадсизликка учраган камбағал сармоядорларнинг қиёфасини ҳеч қачон кўрмайсиз, аксинча, таҳрир ҳайъати мўмай фойда кўрган ёки умуман ўйламасдан қарор қабул қилиб, омади чопган бой сармоядорларни танлашади. Иккала томон ҳам битта тангани отади, аммо уларга танганинг ҳар хил томонлари тушади холос.

Бунинг энг ёмон томони шундаки, биз барчамиз пул билан муомала қилишда нима яхшию нима ёмонлигини аниқлашга ҳаракат қиляпмиз. Қайси инвестицион стратегиялар фойда келтиради? Қайсилари самарасиз? Қандай бизнес стратегиялар биз учун яхши ва қайсилари ёмон? Қандай қилиб бойиб кетиш мумкин? Қандай қилиб камбағал бўлиб қолишдан сақланиш мумкин? Бу сингари саволларга жавобни одамларнинг муваффақиятларидан ва мағлубиятларидан излашга

одатланганмиз ва қўпинча «У қилган ишни қил, қилмаганини сен ҳам қилма», қабилидаги хулосага келаемиз.

Агар сеҳрли таёқчамиз бўлганида ушбу натижаларнинг қанча қисми яна такрорласа бўладиган иш-ҳаракатлар ҳисобига ва қанча қисми тасодифий омад ёки омадсизлик ҳисобига тўғри келишини аниқ билиб олган бўлардик. Аммо бизнинг сеҳрли таёқчамиз эмас, аксинча, кичик тафовутларга эътибор бермасдан осон йўлни танлайдиган миямиз бор. Шу сабабли худди улардек бажаришимиз керак бўлган ёки улар қоқилиб, биз такрорламаслигимиз керак бўлган жиҳатларни аниқлаштириш жуда ҳам қийин.

Шу ўринда Билл Гейтс каби катта ютуқларга эришган, аммо муваффақиятига сабаб омади чопганими ёки ўзининг қобилиятими, бунини аниқлаш қийин бўлган бошқа бир инсон ҳақида айтиб берсам.

Корнелиус Вандербилт ўзининг темирйўл империясини янада катталаштириш учун бир нечта шартномаларни эндигина имзолаган пайтида бизнес маслаҳатчиларидан бири унга томон эгилиб, у рози бўлаётган шартнома шартлари орқали қонунни бузаётганини айтган.

– Эй Худойим, Жон! – дея хитоб қилган Вандербилт ўшанда, – Нью-Йорк штати қонунларига амал қилган ҳолда темирйўл бизнесини юритиш мумкин, деб ўйлайсанми?

Мазкур ҳикояни илк бор ўқиганимда хаёлимдан «Шунақа фикрлагани учун ҳам у кўп нарсага эриша олган», деган ўй ўтганди. Вандербилт яшаган даврда қонунлар ҳали темирйўллар масаласини қамраб олмаганди. Шу сабабли ҳам у «Қонунларга умуман эътибор берма ва олға ҳаракат қилишда



давом эт» шиори билан иш кўрган. Хуллас, Вандербилт мисли кўрилмаган муваффақиятга эришган ва бунда ҳал қилувчи роль ўйнаган қонунларни ошқора бузишдек одатини худди доноликдек қабул қилгингиз келади. Шу донолиги сабабли ҳам унинг йўлига ҳеч нарса тўсқинлик қила олмаган.

Аммо ушбу қараш нақадар хавфли бўлиши мумкин-а?! Ақли жойида бўлган ҳар бир одам мудҳиш жиноятни тадбиркорликнинг муҳим жиҳатига айлантиришни тавсия этмаган бўларди. Вандербилтнинг ҳикояси бошқача тус олиб кетишини, яъни суд қарори билан компанияси батамом заволга юз тутган қонунбузарни тасаввур қилиш қийин эмас. Масала айни шу ерда. Қонунни бузганлиги учун Вандербилтни қанчалик кўкка кўтарсак, худди шу ишни қилгани учун Энронни аёвсиз танқид қиламиз. Эҳтимол, улардан омади чопгани қонун сиртмоғига чап бериб, ишини ниҳоясига етказган, иккинчисининг эса кетмони учмасдан, ботқоққа ботиб қолган.

Жон Д. Рокфеллерда ҳам худди шундай ҳолат. Қачонлардир судья унинг компанияси фаолиятини «ўғрилиқдан бошқа нарса эмас» деб атаганди. Узлуксиз равишда қонунни айланиб ўтиши туфайли тарихчилар Рокфеллерни айёр ва ақли бизнесмен сифатида тасвирлашади. Балки, чиндан ҳам шундай бўлгандир. Аммо унга «Сенинг шарофатинг билан эскириб қолган қонунлар янгича инновацияларнинг йўлини тўсиб қола олмади», деган одамлар кейинчалик «Сен жиноят содир этдинг», дейишгача бориши эҳтимолдан йироқ эмасди. Дастлаб «Рокфеллер даҳо, у эришган ютуқлардан ўрнак ол, ўрган», деганларнинг «Рокфеллер ашаддий жиноятчи, унинг муваффақиятсизликларидан сабоқ чиқар», дейишлари учун унинг ҳаёт йўли қай даражада ўзгариши лозим бўларди?

Хоҳ ишонинг, хоҳ ишонманг, воқеийликлардаги жуда кичик ўзгариш бунинг учун кифоя қиларди.

– Қонун билан нима ишим бор? Ахир куч-қудрат менинг кўлимда-ку, – деган эди бир сафар Вандербилт. Ҳа, у ўз йўлидан кетиб, барча мақсадига етди. Бироқ бу натижаси умуман бошқача тугаган ҳикоянинг сўнгги сўзлари бўлиши ҳам мумкин эди. Журъат ва шошма-шошарлик ўртасидаги фарқ жуда кичик бўлиб, омад ва омадсизлик тушунчаларига тўғри таъриф беролмасак, бу фарқ умуман сезилмай ҳам қолади.

2006 йилда «Yahoo!» унинг компаниясини сотиб олиш учун 1 миллиард доллар таклиф қилганида буни рад этганлиги учун Марк Цукербергни даҳо деб биламиз. У келажакни олдиндан кўра олди ва ўз мақсадларига содиқ қолди. Ҳолбуки, «Yahoo!»-нинг акцияларини сотиб олиш бўйича «Microsoft» томонидан берилган таклифни қабул қилмаганлиги учун уларни «бу аҳмоқлар имконлари борида кўлларидан борини сотиб юборишлари керак эди», деб танқид қиламиз. Бир хил таклиф. Икки хил натижа. Хўш, мазкур ҳолатдан тадбиркорлар ўзларига қандай сабоқ олишлари мумкин? Аниқ бир нима деёлмайман, чунки омад ва омадсизликни олдиндан кўра билиш жуда мушкул.

Бунақа мисоллар тарихда жуда кўплаб топилди. Сон-саноксиз ютуқлар ортида (шу жумладан, мағлубиятлар ортида ҳам) уларни суяб турувчи тиргак мавжуд. Энг яхши бошқарувчилар (энг ёмонлари ҳам) ходимларини кўлдан келганича рағбатлантиришади. «Истеъмолчи доимо ҳақ» ва «Истеъмолчилар нима исташларини ўзлари ҳам тушунишмайди» деган иккала қараш ҳам бизнеснинг олтин қоидаларидан ҳисобланади. «Ўта журъатлилик» ва «ҳаддан ташқари шошма-шошарлик» ўртасидаги тафовут жуда кичик бўлиб, фақатгина



ҳозиргидек ўтмишга назар ташлабгина бу тафовутни англаб етиш мумкин.

Омад ва омадсизлик худди эгизакларга ўхшайди. Уларни ажратиб олиш осон эмас. Омад нима, қобилият ва омадсизлик нима эканлигини билиб олиш пулимизни қандай сарф қилишни ўрганаётганимизда биз дуч келадиган энг катта муаммолардан саналади. Лекин шу ўринда икки нарса сизга тўғри йўл кўрсатиши мумкин.

Кимни олқишлаб, ҳурмат қилишингиз борасида эътиборли бўлинг. Менсимай, унга ўхшаб қолишдан кўрқадиган инсонингиз ким эканига ҳам эътибор беринг.

Барча натижаларга сабаб меҳнат ва қабул қилинган тўғри қарорлар, деб ўйлашдан сақланинг. Ўғлим дунёга келганидан сўнг унга ёзган мактубимнинг бир қисмида шундай сўзлар битилганди:

«Баъзилар таълимни қўллаб-қувватлайдиган оилаларда дунёга келишади; бошқалари эса бунинг акси бўлган оилада. Баъзилар тадбиркорликни қўлайдиган, соғлом ва тинч муҳитда дунёга келишади; бошқалари эса уруш ва қашшоқлик илдиз отган ерларда. Мен сен муваффақиятли бўлишингни ва бунга ўзинг эришишингни истаيمان. Лекин шунини эътиборга олинг, барча ютуқларга сабаб қаттиқ меҳнат, камбағалликка сабаб эса дангасалик бўлавермайди. Одамлар ҳақида, шу жумладан, ўзинг ҳақингда бирор хулоса чиқаришдан олдин шунини инобатга ол».

Шу сабабли, алоҳида шахслар ва ҳолатларга диққатингизни камроқ қаратиб, кенг қамровли мавзу ва вазиятларга эътиборлироқ бўлинг.

Муайян бир шахс ҳақида ўрганиш баъзан зарарли бўлиши мумкин, чунки биз ўрганиш учун жамиятнинг энг олди ёки энг куйи мақомига сазовор бўлган инсонларни, масалан, бадавлат

миллиардерларни, раҳбарларни, ёки янгиликларда энг кўп гапирилган муваффақиятсиз инсонларни танлаймиз. Ўша намунавий инсонларга хос вазият бошқа ҳолатларда умуман такрорланмаслиги мумкинлиги хусусида ўйлаб ҳам кўрмаймиз. Ўзгалар амалга оширган ишларнинг натижаси қанчалик йирик ёки кичик бўлса, улардан олган сабоқларингизни ҳаётингизда шунчалик кам қўллаганингиз маъқул, чунки ўша инсонлар эришган натижаларга омад ёки омадсизлик сабаб бўлганлиги эҳтимоли юқори.

Муваффақият ҳамда мағлубиятни кенг қўламда ўрганиш орқали амалда қўлласа бўладиган услубларни ўргана борасиз. Ўрганадиган нарсангиз қанчалик оддий ва кўп учрайдиган бўлса, уни ўз ҳаётингизда қўллаб кўришингиз ҳам шунчалик осон бўлади. Уоррен Баффетнинг сармоя борасида эришган ютуқларини чуқур таҳлил қилиб, у тутган йўллардан борганингизда ҳам, ундан ўзиб кетиш жуда қийин масала, сабаби унинг натижалари тамомила муваффақиятли бўлиб, бу унинг ҳаётида омаднинг аҳамияти жуда катта эканлигини англатади. Ундаги омадни ҳаётингизда қўллаш эса сизнинг қўлингизда бўлган нарса эмас. Лекин мазкур китобнинг еттинчи бобида батафсил ёритилганидек, кузатувларингиз натижасида вақтини доимий назорат қиладиган одамлар ҳаётда бошқалардан кўра бахтлироқ бўлишларини англаб етсангиз, шунинг ўзиёқ сизга буни ҳаётингизга татбиқ этиш ва ундан унумли фойдаланиш имконини беради.

Севимли тарихчим Фредерик Льюис Аллен бутун умрини ўрта қатламга мансуб америкаликларининг ҳаёти, уларнинг яшаш тарзидаги ўзгаришлар, нима ишлар билан шуғулланишгани, нима еб-ичишгани ва ҳоказоларни тадқиқ этишга сарфлаган. Номлари янгиликлардан тушмайдиган ва кўпчиликдан ажралиб турувчи шахслар ҳамда уларнинг ҳаётини ўргангандан кўра мана шундай



кенг кўламли кузатувлардан яхши сабоқ олинса, кўп нарса ўзлаштирса бўлади.

Билл Гейтс: «Муваффақият яхши устоз бўлолмайди. У ақлли одамларни ўзини мағлубиятга учрашга заррача ҳаққи йўқ инсон, деб ўйлашга мажбурлайди», деганди. Ҳаётда ҳамма ишингиз кўнгилдагидек кетаётган бўлса ҳам, у сиз ўйлаганингиздек яхши бўлмаслиги мумкин. Дарров ўзингизга енгилмас инсон дея баҳо беришга шошилманг. Ютуқларингиз калити омад эканлигини тан олганингизда, шуни эсда тутингки, ҳаётингизни бир зумда ағдар-тўнтар қилиб юбориши мумкин бўлган омадсизлик ҳам ҳаммаша унга ёнма-ён юради.

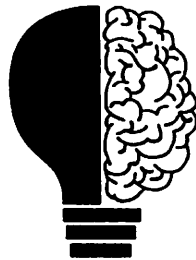
Иккинчи томонга ҳам айнан шундай ёндашув мос келади. Муваффақиятсизлик яхши устоз бўлолмайди. Баъзида ақлли одамлар ҳам муваффақиятсизликларида ўзларини айблашади, аслида эса ҳолат омадсизликнинг оқибатида бўлади холос. Шундай экан, муваффақиятсизликка дуч келганингизда бу нарса ҳаётингизга таъсир ўтказиб, бир томондан киритган нотўғри сармоянгиз, иккинчи томондан эса амалга оширолмаган мақсадингиз сизни ҳаракатдан тўхтатишига йўл қўйманг. Ҳаммаси сизнинг фойдангизга ҳал бўлмагунча ўйинда иштирок этишда давом этаверинг.

Янада муҳимроғи, ютуқларга эришишда омаднинг ролини англаганимизда омадсизликнинг аҳамиятини ҳам унутиб қўймаслигимиз керак. Бу мағлубиятга учраган пайтимизда нуқул ўзимизни айблайвермасдан вазиятни тўғри қабул қилишимиз кераклигини эслатиб туради. Ҳеч нарса кўрингани каби яхши ҳам, ёмон ҳам эмас. Келинг, энди қалтис таваккал сабабли омадини кўлидан бой берган икки инсоннинг ҳикояси билан танишамиз.

Морган Хаузел

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

3 | **ҲЕЧ ҚАЧОН
ЕТАРЛИ
БЎЛМАЙДИ**



Бадавлат
кишилар катта
хатолар қилганида.

2019 йилда вафот этган Вангуард⁹ компанияси асосчиси Жон Богл пулнинг биз ўйлаб ҳам кўрмайдиган жиҳатлари тўғрисида бир воқеа айтиб берганди: Бир миллиардернинг Нью-Йоркдаги Шелтер-айленд шаҳарчасида уюштирган зиёфатида Курт Воннегут дўсти Жозеф Ҳеллерга у «Ҳийла-22»¹⁰ номли энг машҳур романи орқали шу пайтгача топган барча пуллари-ни мазкур зиёфат ташкилотчиси, ҳеж фонди бошқарувчиси бир кунда топишини қистириб ўтади. Бунга жавобан Ҳеллер шундай дейди: «Гапинг тўғри, лекин у ҳеч қачон эриша олмайдиган бир нарса менда бор. Бу етарлилик ҳисси».

Етарлилик – ушбу оддийгина сўзнинг қанчалар чуқур маъно англатиши дастлаб мени ҳам ажаблантирганди. Бунинг сабабларидан бири шу вақтгача ҳаётда кўп нарсага эришганим бўлса, иккинчиси Жозеф Ҳеллер фикрини ғоятда аниқ ва равшан тушунтириб берганида эди. Жамиятимизнинг аксарияти учун, айниқса энг бой ва энг кучли қатлами учун бугунги кунда «етарлилик» чегараси йўқдек гўё. Инсонда етарлилик ҳисси етишмаслигининг салбий оқибатлари ҳамда ундан қандай сабоқ олишимиз мумкинлигини кўриб чиқамиз.

Ражат Гупта Калкуттада дунёга келган ва ўсмирлигида-ёқ ота-онасидан етим бўлиб қолган. Ҳаётининг бошидан ўзи ҳаракат қилиб, анча-мунча ютуқларга эришган санокли одамлар ҳақидаги гаплар тез-тез қулоғимизга чалиниб туради. Ёшлигида ҳатто бейсбол стадионини ҳам кўрмаган боланинг шундай аянч-

⁹ Вангуард Групп – 1975 йилда Жон Богл томонидан асос солинган АҚШдаги йирик хусусий инвестицион компания.

¹⁰ Ҳийла-22 — Америкалик ёзувчи Жозеф Ҳеллер (1923-1999) қаламига мансуб асар; 1961 йилда нашр этилган.

ли ибтидодан кейин қўлга киритган муваффақиятлари камданкам ҳолатлардагина учрайди. 45 ёшига етганида Гупта дунёдаги энг нуфузли консалтинг фирмаси бўлган МакКинсининг раҳбари бўлишга улгурганди. У 2007 йилда Бирлашган Миллатлар Ташкилоти ҳамда Жаҳон Иқтисодиёти Форумида бошқа бир масъул лавозимга тайинланиши муносабати билан истеъфога чиққан. Билл Гейтс билан қатор хайрия ишларида ҳамкорлик қилган. Бешта оммавий компаниялар¹¹ директорлари кенгаши қаторида бўлган. Калкуттадаги харобалардан чиққан Гупта том маънода ўз даврининг энг омадли бизнесменига айланган, муваффақиятлари ортидан жуда катта бойлик орттирган. Маълумотларга кўра, 2008 йилга келиб унинг бойлиги 100 миллион долларни ташкил этган. Бу миқдордаги пулни кўпчилик ҳаттоки тасаввурига ҳам сиғдира олмайди. Бундай улкан маблағнинг йиллик беш фоиз даромади соатига қарийб 600 долларга тўғри келади. У ҳаётда истаган нарсасини қилишга қодир эди. Ваҳоланки, у фақатгина миллионер бўлиб қолишни истамасдан, миллиардер мақомига ҳам эришишни жуда қаттиқ хоҳларди.

Гупта дунёнинг энг бой инвесторлари қаторида «Goldman Sachs»¹² директорлар кенгаши аъзоси эди. Ўша инвесторлардан бири хусусий сармоядорларнинг кунлик даромадлари ҳақида гапирар экан, Гупта ҳақида шундай фикр билдирган: “Фикримча, у миллиардерлар қаторида бўлишни истайди. Ҳа, бу миллиардер гуруҳ. Ахир «Goldman» юзлаб миллионерлардан иборат-ку, тўғрими?” Ҳа, тўғри. Гупта ўзига янада кўпроқ фойда келтирувчи сердаромад иш топганди.

¹¹ Оммавий компания – акциялари биржада эркин сотиладиган компания.

¹² «Goldman Sachs» – инвестицион банкинг, қимматли қоғозлар олди-сотдиси ва бошқа кўплаб молиявий хизматлар кўрсатиш билан шуғулланувчи дунёдаги энг йирик инвестицион банклардан бири.



2008 йилда «Goldman Sachs» молиявий инқироз даврини бошдан кечираётганида Уоррен Баффет компанияни сақлаб қолиш учун ёрдамлашиш мақсадида банкка беш миллиард доллар миқдорида сармоя киритишни режалаштирган, «Goldman» директорлари кенгаши аъзоси сифатида Гупта, табиийки, ўша битимдан ҳаммадан олдин хабар топган. Бу жуда қимматли маълумот эди, чунки ўша пайтда «Goldman»нинг инқироз ҳолатидан чиқиб кетиши шубҳа остида қолган, Баффетнинг қўллаб-қувватлаши эса компания акциялари қийматининг тезда ошишига олиб келиши аниқ эди.

Кутилаётган битим ҳақида хабар берилиб, «Goldman» директорлар кенгашига чақирилган Гупта бу янгиликни эшитганидан ўн олти соғия ўтар-ўтмас, ҳаж фонди бошқарувчиси Раж Ражаратнамга сим қоққан. Қўнғироқ ёзиб олинмаган бўлса-да, Ражаратнам дарҳол «Goldman Sachs»нинг 175 000 долларлик акцияларини сотиб олганидан суҳбат мавзуси нима бўлганини тахмин қилишингиз мумкин. Бир неча соатдан сўнг Баффет-Goldman шартномаси оммага эълон қилинган ва «Goldman» компанияси акциялари нархи кўтарилиб кетган. Натижада Ражаратнам бир зумда 1 миллион доллар фойда кўрган. Бу Гупта амалга оширган фирибгарликларга биргина мисол эди холос. Хавфсизлик ва айирбошлаш комиссияси берган маълумотга биноан, Гуптанинг махфий инсайдерлик¹³ кирдикорлари унга 17 миллион доллар фойда келтирган. Бу пуллар жуда осонлик билан қўлга киритилганди. Прокурорлар ҳам бу жинойт ишини осонгина ҳал қилишди. Гупта ва

¹³ Инсайдерлик – маълум бир компанияга тегишли, оммага маълум бўлмаган ички маълумотга таяниб акция олди-сотдиси билан шуғулланиш ортидан даромад қилишга бўлган уриниш. Ҳар қандай инсайдерлик ҳаракати қонунга хилоф ҳисобланади.

Ражаратҳам маҳфий тарзда амалга оширилган савдо-сотиклари натижасида қамоқ жазосига ҳукм қилинган ва уларнинг карьералари ҳамда эришган обрўлари қайта тиклаб бўлмайдиган даражада ер билан яксон бўлган.

Энди Берни Медоффга келсак. Унинг қилган жинояти ҳаммага маълум. У Чарлс Понзидан кейинги энг машҳур молиявий пирамида раҳбари эди. У ўзининг жинояти фош бўлгунига қадар ўтган йигирма йил мобайнида инвесторларни алдаб келган, энг қизиғи, унинг қилмиши ҳам Гупта қамоққа олинганидан бир ҳафта ўтиб фош этилган. Медофф масаласида эътибор қаратилмаган жиҳат шуки, у Гуптадек оддийгина фирибгар бўлмаган. Ўзини машҳур қилиб юборган молиявий пирамидани барпо этмасидан аввал у жуда муваффақиятли бизнесмен бўлган ва ҳар бир ишини қонун доирасида амалга оширган.

Медофф биржада сотувчи ва истеъмолчи ўртасида даллолик қилиш билан шуғулланган. У ўз ишининг устаси бўлган. 1992 йилда «Wall Street» журналидаги мақолада Медоффнинг даллолик фирмаси хусусида қуйидагича изоҳ берилган: «У ташкил этган «Бернад Л. Медофф Инвестиция хавфсизлиги ташкилоти» жуда сердаромад ташкилот. Катта миқдордаги акцияларнинг хавфсизлигини таъминлаш орқали Нью-Йорк акция айирбошлаш ташкилотидан ҳам ўзиб кетди. Медофф фирмаси томонидан амалга оширилган 740 миллион доллар миқдоридagi ўртача кунлик пул айланмаси Нью-Йорк бўйича амалга оширилган барча айирбошлаш операциялари пул айланмасининг 9 фоизига тенг келарди. Жаноб Медоффнинг фирмаси савдони жуда тез ва арзон амалга ошириб, бошқа брокерлик фирмаларига ўз мижозларининг буюртмаларини

бажариши учун ҳар акцияга 1 пеннидан улуш тўлаб, акция савдосидаги сотиб олиш ва сотиш нархлари орасидаги фарқдан анча фойда кўради».

Юқоридаги мақолада журналист ҳали фош этилмаган фирибгарлик ҳақида тасодифан маълумот бериб қўйгани йўқ. Медоффнинг ташкилоти ростдан ҳам қонунан иш кўрган. Ташкилот собиқ ходимининг кейинчалик айтишича, Медоффнинг бизнеси йилига 25-50 миллион доллар фойда келтирган. Бернаи Медоффнинг қонун доирасида ишлайдиган, фирибгарликдан холи фирмаси ақл бовар қилмас муваффақиятларга эришган ва Медоффнинг бойлиги қонунан кўпайган. Шунга қарамай, у фирибгарликка қўл уришдан ўзини тия олмаган.

Гупта ва Медоффга беришимиз керак бўлган бир савол бор: Нима сабабдан юзлаб миллион долларларга эга бўлган одам бор-будини хавф остига қўйиб, янада кўпроғига эришишга бунчалик ўч бўлади?

Омон қолиш мақсадида жиноят содир этиш бу бошқа масала. Нигериялик фирибгар расом «New York Times» журналига берган интервьюсида бошқаларга панд бергани учун ўзини айбдор ҳис қилиши ҳақида айта туриб, «Лекин қашшоқлик виждон азобини ҳис қилдирмай қўяр экан», дея таъкидлаган. Гупта ва Медофф қилган иш эса умуман бошқача. Уларнинг ҳамма нарсаси: тасаввурга сиғмайдиган даражадаги катта бойликлари, обрўси, куч-қудрат ва эркинликлари бор эди. Афсуски, улар бундан ҳам кўпроғини хоҳлаб, алалоқибат барчасидан қуруқ қолишди. Уларда етарлилик туйғуси бўлмаган ва уларнинг қилмиши очкўзликка энг ёрқин мисол бўла олади. Ҳолбуки, шундай феъл-атворга эга шахсларнинг иши жиноят

деб саналмайдиган вазиятлар ҳам кўплаб топилади.

«Узоқ муддатли капитал бошқаруви» ҳеж фонди ўнлаб, юзлаб миллион долларга эгалик қилувчи ва маблағининг катта қисмини ўз фондларига сармоя тариқасида киритган тижоратчилардан иборат эди. Тарихда иқтисодиёт ва акция бозори энг ривожланган давр ҳисобланган 1998 йилда улар бойликларини кўпайтириш мақсадида жуда кўп таваккал ишларни амалга оширишган ва оқибатда ҳамма нарсаларини бой беришган. Уоррен Баффет кейинчалик ушбу ҳолатга қуйидагича фикр билдирган: «Улар эҳтиёжлари бўлмаса ҳам, ҳозиргиданда кўпроқ пулга эришиш учун айни дамда ўзларига зарур бўлган барча пулларини таваккал қилиб тикишди. Бу бориб турган аҳмоқлик. Шунчаки, аҳмоқлик. Агар ўзингизга муҳим бўлмаган нарса учун муҳим нарсангиз билан таваккал қилсангиз, бу бемаънилиқдан бошқа нарса эмас».

Сизга кераги бўлмаган нарса учун бору йўғингиз ва керакли нарсаларингизни хавф остига қўйиш аҳмоқликнинг ўзгинаси эмасми?

Бу кўп ҳам эътибор қаратилмайдиган, аммо аслида очиқ-ойдин бўлган масалалардан бири. Дунёда бармоқ билан санарли одамларгина Гупта ва Медоффлар сингари 100 миллион долларга эга, аммо ушбу китобни ўқиётганларнинг аксар қисми ўз эҳтиёжларини қондириш, ўзларига керак бўлган нарсаларни сотиб олиш учун етарли даражада маблағга эгалик қилишади ёки ойлик маош олишади, деб ўйлайман. Агар сиз улардан бири бўлсангиз, қуйида баён этилажак айрим маслаҳатларни ёдда тутинг.

1. Ўзлаштириш энг мураккаб бўлган молиявий маҳорат бу доимий ўсиб боровчи хоҳишларни тўхтата олишдир.



Шу билан бирга энг муҳими ҳам мана шунисидир. Агар ўзингиз кутган натижага эришсангиз, ундан ҳам кўпига ҳаракат қилишингизда ҳеч қандай мантиқ йўқ, чунки ундан кейин ҳам ўзингизни худди ҳозиргидек ҳис қилаверасиз. Янада кўпроғига, пул, куч-қудрат ва обрўга эгалик қилиш хоҳиши хавфлидир, чунки бунда мақсадлар қониқиш ҳиссидан ўзиб кетади. Бу вазиятда олдинга қўйган бир қадамингиз хоҳишингизнинг икки қадам олдинлашига замин яратади. Хоҳишингиз ортиб кетганида эса ўзингизни худди йиқилаётган одамдек тасаввур қиласиз, йиқилмасликнинг ягона йўли эса янада каттароқ ва қалтисроқ таваккал қилиш бўлиб қолади.

Замонавий капитализм дунёсида икки нарса жуда тез пайдо бўлади, улар – маблағ ва ҳасад. Эҳтимол, бу инсониятга хос туйғудир, бир томондан тенгдошларингиздан ўзиб кетишни хоҳлашингиз қаттиқ меҳнат қилишингизга сабаб бўлиши мумкин. Аммо етарлилик деган ҳисни туймас экансиз, ҳаётдан завқ олиб яшай олмайсиз. Ахир айтишади-ку, умид қилганингиздан эришган натижангизни айириб ташлаганингиздаги қолган миқдор – бу бахт деб.

2. Ижтимоий таққослаш.

Йилига 500 000 доллар топадиган, жамоага эндигина қўшилган бейсбол ўйинчисини олайлик. Шубҳасиз, у анчайин бадавлат. Лекин, айтайлик, у 12 йилга 430 миллион долларлик шартнома тузган Майк Троут билан битта жамоада ўйнапти. Иккаласининг даромадлари таққосланганида, янги ўйинчининг бойлиги ҳеч қанча бўлмай қолади. Энди эса Майк Троут ҳақида мулоҳаза юритиб кўрайлик. Йилига 36 миллион доллар – бу жуда катта миқдордаги пул. Ҳолбуки, 2018 йилнинг энг кўп маош оладиган ҳеж фонди бошқарувчиларининг ўнталиги рўйхатига

киришингиз учун йилига камида 340 миллион доллар даромад қилишингиз лозим бўларди. Троут сингари одамлар ўз даромадларини шулар билан солиштиришлари мумкин. Йилига 340 миллион доллар топадиган ҳеж фонди бошқарувчиси эса ўзини 2018 йилнинг энг сердаромад ҳеж фонд бошқарувчилари топ бешталигидан жой олган ва йилига камида 770 миллион доллар ишлаб топадиган бошқарувчилар билан солиштиради. Ўша беш нафар топ бошқарувчилар эса шахсий даромади 2018 йилда 3,5 миллиард долларни ташкил этган Уоррен Баффет сингари одамлардек даражага етишни кўзлашади. Ўз навбатида Баффет ўзидан-да юқори поғонада турувчи, 2018 йилда даромади 24 миллиард долларга ошган Жефф Безос билан тенглашишга ҳаракат қилиши мумкин. Безоснинг йиллик даромади юқорида зикр этилган «бадавлат» бейсбол ўйинчиси бир йил давомида топган пулдан ҳам кўпроғини бир соат ичида топиш билан баробардир.

Масаланинг моҳияти шундаки, ижтимоий таққослашнинг энг юқори нуқтаси шунчалик баландлигидан унга етиш умуман иложсиз. Бу ҳеч ким ғолиб бўла олмайдиган уруш, ваҳоланки, ғолиб бўлишнинг ягона йўли мавжуд – у ҳам бўлса жангда умуман иштирок этмасликдир. Ҳаттоки пулингиз атрофингиздагиларникидан кам бўлса-да ўзингизда бориға шукрона келтириб, етарли, деб ҳисоблаш энг тўғри йўлдир.

Бир дўстим ҳар йили Лас Вегасға бориб келади. Бир гал у даллолдан «Сен қандай ўйинларни ўйнайсан, қайси казиноларға борасан?» деб сўраганида даллол жиддий оҳангда шундай жавоб қайтарибди: «Лас Вегас казиноларида ютишнинг ягона йўли у ерга киришинг билан қайтиб чиқиб кетишингдир». Бошқаларнинг бойлигига ўзимизникини таққослаб, улардек бўлишга ҳаракат қилишимиз ҳам, аслида, худди шундай ўйиндан далолат беради.



3. «Етарли» дегани жуда кам дегани эмас.

«Етарлилик» ғояси худди консерватизм, яъни олдимиздаги имкониятдан воз кечиб кетишдек туйилиши мумкин. Мен эса бунни тўғри хулоса деб ҳисобламайман. «Етарлилик» туйғусининг тескари томони, яъни меъёрдан кўп нарсани исташ инсоннинг кейинчалик пушаймон бўлишига сабаб бўлади. Қанча овқат ея олишингизни аниқлашнинг ягона йўли бу токи касал бўлмагунча ейишда давом этиш. Лекин деярли ҳеч ким бунни ўзида синаб кўрмаса керак, сабаби овқат қанчалик яхши бўлмасин, қайт қилиш барибир оғриқлироқ. Нимагадир, бизнес ва инвестицияга келганда, кўпчилик шундай фикрламайди ва банкрот бўлишганида ёки мажбур қилишгандагина янада кўпроғини хоҳлашдан тўхташлари мумкин. Бошқа томондан олиб қараганда, Ражат Гупта ва Берни Медофф сингари оқибати қандай бўлишидан қатъи назар, бир доллар учун ҳам ўғриликка қўл урадиганлар дунёда кўплаб топилади. Хуллас, қўлга киритишингиз мумкин бўлган пулни рад этолмаслигингиз охири-оқибат сизни хароб қилиши мумкин.

4. Натижасидан қатъи назар таваккал қилишингизга арзимайдиган жуда кўп нарсалар бор.

Қамоқдан озод қилингандан сўнг, «New York Times» журналига берган интервьюсида Ражат Гупта бўлиб ўтган воқеалар у учун дарс бўлганини таъкидлаб ўтган: «Ҳеч нарсага – ютуқларингизга, обрўйингизга, ҳеч бирига ўрганиб қолманг. Мен ҳам бунни тушуниб етдим, лекин энди бунинг нима аҳамияти бор? Биттагина «бўпти» деган сўз обрўйимга ўнглаб бўлмас путур етказди. Нуфузимга бино қўйганим менинг энг катта хатойим бўлди».

Бу, эҳтимол, Гуптанинг ҳаёт тажрибасидаги энг нохуш

воқеа бўлгандир. Унинг сўзларидан аллақачон бор обрўсини йўқотиб бўлган, аммо уни яна қайтаришга умид қилиб, ўз-ўзини юпатаётган одамни кўз олдимга келтирдим. Обрўнинг, озошлик ва эркинликнинг, дўстлар ва оиланинг, севган кишиларингиз сизга берган меҳр-муҳаббат ва бахтнинг баҳоси йўқ.

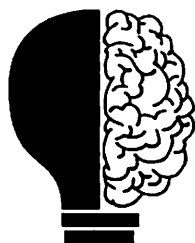
Шундай экан, ҳамма нарсангиз етарли эканини била туриб, тўхташ керак бўлган вазиятда тўхтамасдан қалтис таваккаллар қилиш юқорида санаб ўтилганларга зарар етказиши мумкин. Бундан асло ҳавотирга тушманг, чунки етарлилик ҳиссини шакллантириш жуда осон ва сиз учун қадрли бўлганларга зарар етказиши мумкин бўлган таваккалларга қўл уришингизни ҳам талаб қилмайди. Бу ҳақида кейинги бобда батафсил гаплашамиз.

Морган Хаузел

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

4

**ТОМА-ТОМА
КЎЛ БЎЛУР ЁХУД
КАМПАУНДИНГ-
НИНГ МОҲИЯТИ**



Уоррен Баффет ўзининг 84,5 миллиард долларга тенг умумий бойлигининг 81,5 миллиард долларини 65 ёшга тўлганидан сўнг топган. Бизнинг миямиз бундай абсурдга дош бера олмайди.

Муайян бир соҳада ўрганганларимиз унга алоқаси бўлмаган соҳаларда ҳам муҳим аҳамият касб этиши мумкин. Миллиард йиллик музлик даври ва унинг пулимизни кўпайтириш борасида бизга нималарни ўргатиши мумкинлиги ҳақида мулоҳаза юритиб кўрайлик.

Ер сайёраси ҳақидаги илмий билимларимиз, аслида, ўйлаганимиздан анчайин камроқ. Биз ўз сайёрамиз ҳақида ҳали асосий билимларга эга бўлмасимиздан юзлаб йиллар олдин Исак Ньютон юлдузлар ҳаракатини ўрганиб чиққан. XIX асрга келибгина дунёнинг турли бурчагидаги олимлар бир пайтлар Ер сайёраси муз билан қопланган деган яқдил фикрга келишди. Ҳарҳолда, бундай хулосага келиш учун далиллар етарли бўлган. Бутун дунёда дастлабки муз давридан қолган куйидаги аломатларни топиш мумкин: турли худудларда сочилиб ётган улкан тошлар; қатламлари юпқаллашиб кетган йирик қоятошлар. Далилар шуни кўрсатадики, Ер шари бир эмас, аксинча бири-биридан фарқ қиладиган бешта музлик даврига гувоҳ бўлган. Сайёрани музлатиб, кейин ўша музликларни эритиб ва тагин қайтадан музлата олган кучни тасаввур қилишнинг ўзи қийин. Ер юзидаги қайси куч бунга қодир бўлган бўлиши мумкин? Унинг нималигидан қатъи назар, сайёрамиздаги энг қудратли куч эканлиги эҳтимолга яқин.

Музлик даври нима сабабдан содир бўлганлиги ҳақида турли-туман қарашлар мавжуд. Унинг салмоқли геологик таъсирини ҳисоблаш учун ҳам бу назариялар ўта муҳим. Тоғ тизмаларининг кўтарилиши натижасида Ер юзидаги шамоллар ҳам иқлимни ўзгартирган бўлиши мумкин, деган қараш

илгари сурилган. Айримлар эса музлар кучли вулқон отилиши натижасида юзага келган табиий жараён, деган фикрда собит туришган. Бироқ ушбу назарияларнинг ҳеч бири муз даврлари айнан ниманинг натижасида содир бўлганини аниқ исботлаб бера олмайди. Тоғ тизмаларининг кўтарилиши ёки кучли вулқон отилиши атиги битта музлик даврига олиб келган бўлиши мумкин бўлса-да, беш маротаба содир бўлган музлаш жараёнини тўлақонли изоҳлаб беролмайди.

1900 йилларнинг бошларида сербиялик олим Милутин Миланкович Ернинг бошқа сайёраларга нисбатан жойлашувини ўрганиб чиққан ва бугунги кунда биз билган муз даври ҳақидаги назарияларини эълон қилган. Куёшнинг тортишиш кучи ва ой Ернинг ҳаракатига таъсир ўтказган ҳамда Ернинг куёшга томон бироз оғишига сабаб бўлган. Ўн минг йиллаб давом этган бу даврларнинг ҳар бирида Ернинг ҳар иккала яримшарлари аввалгидан кўпроқ ёки камроқ нурланиб турган.

Қизиқарлиси энди бошланади. Миланковичнинг назарияси Ер шарининг оғиши ерни музлатишгача қодир қаҳратон қишнинг бошланишига сабаб бўлган деган фикрни олдинга сурган. Аммо россиялик метеоролог Владимир Коппен Миланковичнинг назарияларига янада чуқурроқ ёндашиб, олдин ҳеч ким пайқамаган нозик бир масалага эътибор қаратган: музлашга қаҳратон қиш эмас, аксинча, салқин ёзлар сабаб бўлган. Ҳаммаси ёз фасли қишдан қолган музларни эритадиган даражада иссиқ келмагани туфайли бўлган. Эримай қолган муз қатлами кейинги йили қишда қорнинг янада кўпроқ тўпланишига имкон яратади, бу эса ёзда қорнинг эриш эҳтимолини янада пасайтиради ва натижада ҳар йили қиш фаслида қорнинг миқдори ошиб бораверади. Жуда кўп миқдордаги қор куёшнинг нурларини

қайтариши оқибатида совуқ янада кучаяди. Бу ҳолат давомли қор ёғишига сабаб бўлади. Юз йил ичида мавсумий қорлар қитъа бўйлаб ёйилган муз қатламларига айланади.

Музликлар якуни ҳам шу зайлда рўй беради. Сайёрамизнинг оғма ҳаракати натижасида қуёш нурлари Ер юзасига кўпроқ тушиб, қор қатламларини эрита бошлайди. Бунинг оқибатида ҳарорат кўтарилиб, келаси йили ёғадиган қор миқдори камаяди. Цикл шундай давом этаверади.

Бу ерда эътиборга молик жиҳат шуки, айрим вазиятларда кичик ўзгаришлар катта воқеаларни юзага келтириши мумкин. Ёз фасли салқин келиши оқибатида эримасдан қолган ингичка қор қатлами умуман аҳамиятли эмасдек гўё, лекин қарабсизки, тез орада бутун Ер шари қалин қор қатлами билан қопланади. Музшунос Гвен Шултз бу ҳолатга шундай изоҳ берган: «Қалин муз қатламларининг ҳосил бўлишида қорнинг миқдори унчалик муҳим эмас. Муҳими, унинг эримасдан ўша жойда қолиб кетганлигидир».

Музлик давридан орттириладиган энг катта тажриба шуки, катта натижаларга эришиш учун ҳар доим ҳам катта куч сарф қилиш шарт эмас. Агар кампаундинг¹⁴ ўз кучини кўрсатадиган бўлса, кичик ривожланиш ҳам келажак учун хизмат қилса, дастлаб арзимасдек туйилган бошланиш нуқтаси ҳам умуман кутилмаган натижаларга етаклаши мумкин. Баъзида бу сизга шунчалик мантиқсиз туйиладики, юз бериши мумкин бўлган ҳодисаларга, ишни қаердан бошлашга ва бу қандай натижа

¹⁴ Кампаундинг (инглизча compound – бирикмок) – олинган фоизларни қайта инвестициялаш натижасида дастлаб инвестиция қилинган пул миқдорининг муайян вақт мобайнида кўпайиши. Шунга мос равишда кампаундинг атамаси бирор доимий равишда амалга ошириладиган ҳаракатнинг натижаси вақт ўтгани сайин олдинги жами уринишлар эвазига кескин ортиб боришини ифодалашда қўлланилади.

беришига етарлича эътибор қаратмайсиз. Пул билан ҳам худди шундай бўлади.

Уоррен Баффет қандай қилиб шунча бойлик тўплагани ҳақида 2000 дан ортиқ китоблар ёзилган. Уларнинг кўпчилиги юқори савияли китоблар бўлса-да, деярли ҳеч бири оддий бир ҳақиқатга эътибор қаратмайди: Баффетнинг даромадига сабаб унинг айна дамда яхши инвесторга айланиб қолганлиги эмас, балки болалигиданоқ яхши инвестор бўлганлигидир.

Мазкур китобни ёзиш чоғимда Баффетнинг умумий бойлиги 84,5 миллиард долларни ташкил этарди. Шундан 84,2 миллиардини у 50 ёшидан кейин топган. 81,5 миллиард доллар эса 65 ёшларида Ижтимоий ҳимоя хизматларидан фойдаланишга лойиқ кўрилганидан сўнг йиғилган.

Уоррен Баффет камдан-кам учрайдиган ўта қобилиятли инвесторлардан бири. Бироқ унинг барча муваффақиятларини инвесторлик қобилияти билангина боғласангиз, энг муҳим жиҳатларни сезмай қоласиз. Унинг ютуқларининг калити шундаки, у қарийб етмиш йилдан бери тенги йўқ инвестор бўлиб келмоқда. Баффет сармоя киритишни 30 ёшларида бошлаб, 60 ёшларида нафақага чиққанида уни деярли ҳеч ким танимаган бўларди.

Келинг, бир мулоҳазани тажрибадан ўтказамиз. Баффет 10 ёшлигида инвестиция соҳасига жиддий ёндаша бошлаган. 30 ёшга тўлгунига қадар унинг даромади 1 миллион доллар, инфляцияни ҳисобга олсак, 9,3 миллион долларни ташкил этган. Агар у бошқалардек ўсмирлик ва йигитлик чоғларини дунё кезиб, бахтини қидириб ўтказиб юборганида, 30 ёшига қадар унинг даромади 25 000 доллар чиқармиди? Ёки айтайлик,

шу маблағини ҳозиргидек йилига 22 фоизга ошириб борса-ю, лекин 60 ёшида нафақага чиқиб, вақтини гольф ўйнаш ва неваралари билан ўтказишни танлаганида унинг бугунги кундаги умумий бойлиги тахминан қанчани ташкил этган бўларди? 84,5 миллиард доллар эмас, 11,8 миллион доллар. Ушбу миқдор унинг бугунги кундаги даромадидан 99,9 фоизга камроқ дегани. Баффетнинг барча эришган молиявий ютуқлари унинг балоғат даврида ўзлаштирган молиявий билимлари ва кексалик давригача йўлдош бўлиб келган тажрибаси билан боғлиқ. Унинг маҳорати инвестиция қила олишида, сири эса вақтда. Қампаундинг деганда мана шуни тушуниш мумкин.

Энди худди шу қарашни бошқа томондан ҳам ўйлаб кўрайлик. Баффет тарихдаги энг бадавлат инвестор ҳисобланади. Аммо ўртача йиллик фоиз ставкаларини ҳисобга олсак, уни энг буюк инвестор, дея олмаймиз. «Ренессанс технологиялари» ҳеж фонди раҳбари Жим Саймонс 1988 йилдан бери сармоясидан йиллик 66 фоиз даромад олиб келмоқда. Ҳеч ким унинг бу рекордига ҳалигача яқин кела олмаган. Ҳозиргина гувоҳи бўлганимиз Баффет эса йилига тахминан 22 фоиз даромад олади, бу эса Саймонсникидан 3 баравар кам дегани. Саймонснинг умумий бойлиги айна дамда 21 миллиард долларни ташкил этади. Рақамлар солиштирилганда, қанчалик ғалати бўлиб туйилмасин, Баффет ундан 75 фоизга бойроқ эканлиги келиб чиқади.

Саймонс яхшироқ инвестор экан, хўш, унда орадаги улкан тафовутнинг сабаби нимада? Сабаби Саймонс 50 ёшига қадар инвестиция соҳасига қадам қўймаганди. Баффет билан солиштирилганда унинг соҳада фаолият юритган йиллари икки баробарга кам. Агар Саймонс Баффет сингари 70 йил давомида

йилига 66 фоиз даромад олганида эди (шу ўринда ҳайратга тушишга тайёрланинг), унинг бугунги кундаги маблағи олтмиш уч квинтиллион тўққиз юз катриллион етти юз саксон бир триллион етти юз саксон миллиард етти юз қирқ саккиз миллион бир юз олтмиш минг долларни ташкил этган бўларди.

Булар биров бемаъни ёки ҳақиқатдан йироқ рақамлардек туйилиши мумкин. Лекин англашимиз керак бўлган моҳият шундаки, кичик ўзгаришдек туйилган нарсалар бора-бора мана шундай катта сонлар томон етаклаши мумкин. У ёки бу нарсанинг кучайиб кетишининг сабабларини излаётганимизда, жумладан, музлик даври қандай вужудга келганлиги ёки Уоррен Баффет қандай қилиб катта бойлик орттирганлиги каби масалаларни ўрганаётганимизда, муваффақият ортидаги энг муҳим сабабларни эътибордан четда қолдираемиз.

Аксарият инсонлар илк бор кампаунд фоиз ставкалари жадвалини кўрганларида ёки 30 ёшда эмас, 20 ёшдан бошлаб кексалик даври учун пул жамғаришининг фойдаларидан хабар топганларида ҳаётлари ўзгариб кетгани ҳақида кўп эшитганман. Балки, бундай бўлмагандир. Бу уларни ҳайратга солган бўлиши мумкин, лекин катта эҳтимол ич-ичларидан натижалар ҳаққонийлигига ишонишмаган. Бир текисда амалга ошадиган ўсишни табиий қабул қиламиз, лекин кескин кўпайиш инсон табиати учун ғайриоддийдек туйилади. Агар мен сиздан 8+8+8+8+8+8+8+8+8 нинг жавоби нима бўлишини хаёлда ҳисоблаб айтишингизни сўрасам, буни бир неча сонияда ҳисоблаб ташлашингиз мумкин (Жавоби: 72). Агар 8*8*8*8*8*8*8*8*8 ни ҳисоблашни сўрасам, миянгиз дош бера олмаслиги аниқ (Жавоби: 134217728).

«IBM» компанияси 1950 йилда 3,5 мегабайт сифимли қаттиқ

дискни яратган. 1960 йилга қадар маълумотларни бир неча ўн мегабайт сиғимли дискка кўчириш имкони пайдо бўлган эди. 1970 йилларга келиб IBM нинг Винчестер диски сиғими 70 мегабайтни ташкил этган. Кейинчалик эса дисклар ҳажман кичрайиб, хотира сиғими ортиб борди. 1990 йиллар бошидаги оддий шахсий компьютерларининг хотираси 200-500 мегабайт атрофида эди. Сўнг эса барчаси тезлашиб кетди.

1999 йил – Apple компаниясининг маҳсулоти – iMac таркибига 6 гигабайтли қаттиқ диск қўйилди;

2003 йил – хотира сиғими 120 гигабайт бўлган Power Mac ишлаб чиқарилди;

2006 йил – хотира сиғими 250 гигабайт бўлган янги iMac ишлаб чиқарилди;

2011 йил – дастлабки 4 терабайтли қаттиқ дисклар яратилди;

2017 йил – 60 терабайтли қаттиқ дисклар яратилди;

2019 йил – 100 терабайтли қаттиқ дисклар яратилди;

Буларнинг барчасини қўшиб ҳисоблайдиган бўлсак, 1950 йилдан 1990 йилгача бўлган ораликда 296 мегабайт сиғимли хотирага эга қаттиқ дисклар яратилган бўлса, 1990 йилдан то бугунгача бу кўрсаткич 100 миллион мегабайтга етган. Агар 1950 йилларда яшаб ўтган технология соҳасидаги оптимист мутахассис бўлганингизда, хотира сиғими 1000 бараварга, эҳтимол 10000 бараварга кўпайишини тахмин қилишингиз мумкин эди. Фақат бармоқ билан санарли одамларгина у «30 миллион бараварга кўпаяди», дея чамалаган бўларди. Охир-оқибат шу озчиликнинг фикри амалга ошди.

Кампаундингнинг мана шундай кўзга кўринмас жиҳати сабабли ҳаттоки энг билимдон инсонлар ҳам унинг куч-қудрати ва у тақдим этадиган имкониятларини пайқамай



қолишади. 2004 йилда Билл Гейтс 1 гигабайт хотира нимагаям керак бўларди, деган маънода эндигина йўлга қўйилган Gmail почтасини танқид қилганди. Уни яратган Стивен Левининг жавоби шундай бўлган: «Энг сўнгги технологиялар ҳақидаги билим ва тушунчаларига қарамай, Биллнинг бу масаладаги қарашлари қотиб қолган, у ҳалигача хотирани тежалиши керак бўлган маҳсулот сифатида кўрмоқда».

Муаммо шундаки, биз одатда кампаундингнинг потенциалига эътибор қаратмаймиз ва муаммоларни бошқа йўл билан ечишга ҳаракат қиламиз. Бунга сабаб ҳаддан ташқари кўп ўйлаб юборишимиз эмас, балки кампаундингнинг фойдалари ҳақида камдан-кам фикр юритишимиздир.

2000 та китобдан ҳеч бирининг сарлавҳасида Баффетнинг омадига сабаб қилиб унинг қарийб етмиш йилдан бери шу соҳада изчил иш олиб бораётганлиги кўрсатилмаган бўлса ҳам, унинг кўплаб ютуқларининг асл сабаби айнан шу эканлигини яхши биламиз. Иқтисодий цикллар, савдо-сотиқ стратегиялари ва маълум бир соҳага пул тикиш ҳақида ёзилган китоблар кўплаб топилади. Лекин энг керакли ва кучли китобнинг номи «Жим бўл ва кут» бўлиши керак. Бу китоб иқтисодий ўсишни кўрсатувчи катта жадвални ўзида акс эттирган биттагина саҳифадан иборат бўлади холос.

Амалий хулоса шундан иборатки, инсон табиати кампаундингни ғайриоддий қабул қилиши кўплаб самарасиз келишувлар ва пухта ўйланмаган стратегияларга ёки аксинча муваффақиятли уринишларга сабаб бўлиши мумкин.

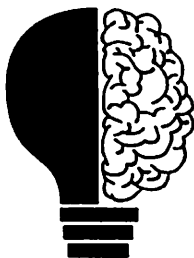
Ҳар бир сармоя имкониятидан иложи борича юқори даромад топиш мақсадида ўзлари ўрганган ва доимий равишда амалга оширадиган ишларига бор кучларини сарфлайдиган одамларни

айблаш ноўрин. Ич-ичларидан бу уларга энг тўғри йўлдек туйилади. Ҳолбуки, сармоя киритиш дегани бу кўп миқдорда даромад топиш дегани эмас, сабаби энг юқори натижага одатда бир марта эришилади ва уни қайта такрорлаш деярли имконсиз бўлади. Энг яхши йўл мунтазам равишда оз-оздан пул жамғариб боришдир. Ана шундагина кампаундинг жуда яхши самара беради, яъни кам-кам пул топиш орқали даромадингизни ошириб борасиз. Бунинг тамомила тескариси бўлган узоқ вақт давом этмайдиган катта миқдордаги тушумлар жуда ёмон оқибатларга олиб келиши мумкин. Бу ҳақда кейинги бобда батафсил тўхталамиз.

Морган Хаузел

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

5 | БОЙИШ ВА БОЙ БЎЛИБ ҚОЛИШ



**Тўғри сармоя киритиш
оқилона қарор қабул қилиш
дегани эмас, балки мунтазам
равишда хатолардан сақланиш
демакдир.**

Бой бўлишнинг миллионлаб йўллари бор, қандай қилиб бой бўлиш ҳақида ҳам бир талай китобларни топиш мумкин. Лекин бой бўлиб қолишнинг фақатгина битта йўли бор: тежамкорлик ва паранойянинг¹⁵ маълум даражада уйғунлиги. Одатда бу каби мавзулар муҳокамасига кўп тўхталиб ўтирмаймиз. Келинг, яхшиси, бундан бир аср илгари бир-бирларини умуман танимайдиган, лекин ҳаёт йўллари ажиб тарзда кесишган икки сармоядор ҳақида қисқача ҳикоя қилиб бераман.

Ўз даврининг энг буюк биржа сотувчиси бўлган Жесси Ливермор 1877 йилда туғилган бўлиб, одамлар унинг қобилиятларидан хабар топмасларидан анча илгари профессионал сотувчига айланиб улгурганди. Инфляцияни ҳисобга олганда, 30 ёшида унинг даромади 100 миллион долларни ташкил этган. 1929 йилга қадар у дунёнинг энг машҳур инвесторларидан бири ҳисобланарди. Ўша йили қулоч ёзган Буюк депрессияга сабаб бўлган биржа бозорининг инқирози унинг даромадини тарихга муҳрлаган.

1929 йил октябрь ойининг атиги бир ҳафтаси ичида биржа бозори қийматининг учдан бир қисми ҳавога созурилган ва ўша кунларга кейинчалик «Қора душанба», «Қора сешанба» ва «Қора чоршанба» дея ном берилган. 29 октябрь куни Ливермор уйига қайтганида, рафиқаси Дороти уни қаттиқ кўрқув ичида қарши олган. «Wall Street» журналининг Нью-Йоркдаги ўз жонига қасд қилаётган кўплаб олиб сотарлар ва биржа даллоллари ҳақидаги совуқ хабарлари ҳамма ёққа яшин тезлигида тарқалганди. Жесси уйига кириб келганида рафиқаси ва фарзандларининг кўзида ёш

¹⁵ Паранойя – (грекча паравоиа – ақлдан озиш) мунтазам нотинчлик ва хавтир билан тавсифланувчи руҳий касаллик тури.

мавжланган, қайнонаси эса худди ақлдан озгандек бошқа бир хонада бақир-чақир қилаётганди.

Тажимаи ҳол асарлар ёзувчи Том Рабитоннинг маълумотларига кўра, Жесси аввалига хонадонида қандай воқеа бўлаётганини тушунмай, ҳайрон бўлиб серрайганча турган. Сўнгра ажойиб янгиликни оиласига етказган, яъни қобилияти иш берганлиги ва омади чоғланлиги сабабли биржа бозорига кўп пул тикмагани ва нархлар бирдан пасайиб кетишини олдиндан тахмин қилганини билдирган.

– Бу гапингиз билан биз хонавайрон бўлмадик, демоқчимиз-сиз? – дея эшитганларига ишонқирамай эридан сўраган Дороти.

– Ҳа, азизим. Худди шундай. Бугун олди-сотдидан умримда энг кўп фойда топган куним бўлди. Биз энди сен тасаввур ҳам қилолмайдиган даражада боймиз ва истаган нарсамизни қилишимиз мумкин, – дея фахр билан жавоб берган Жесси. Бир кунда Жесси Ливермор 3 миллиард доллардан ҳам кўпроқ фойда кўрганди. Биржа бозори тарихидаги энг ёмон ой бўлган октябрь ойининг атиги бир куни ичида у дунёдаги энг бой одамлардан бирига айланганди. Ливерморлар оиласи ушбу ақл бовар қилмас муваффақиятларини нишонлашар экан, бошқа бир одам умидсизликка тушганча Нью-Йорк кўчаларида тентираб юрарди.

Авраам Германский 1920 йилларда катта миқдорда бойлик тўплаган мультимиллионер, кўчмас мулк сотувчиси эди. 1920 йилларнинг охирида мамлакат иқтисодиёти шиддат билан ривожланаётган бир пайтда барча муваффақиятли Нью-Йорк тадбиркорлари сингари у ҳам биржа бозорига катта миқдорда пул тикканди. 1929 йилнинг 29 октябрида «New York Times» журналида фожиали яқун ҳақида икки хатбошидан иборат мақола чоп этилган:

«Брадвей кўчаси 225-хонадонда яшовчи адвокат Бернард Сендлерга Авраам Германскийнинг рафиқаси мурожаат қилиб, кўчмас мулк сотувчиси касбида фаолият юритувчи 50 ёшли турмуш ўртоғини топишда ёрдам сўраган. Хонимнинг айтишича, жаноб Германский чоршанба тонгидан бери уйга қайтиб келмаган. Сендлер унинг биржага жуда катта миқдорда пул тикканини маълум қилган.

Сендлернинг берган маълумотларига кўра, хоним унга бир таниши Германскийни пайшанба куни кечкурун Уолл-Стритдаги биржа яқинида кўрганини айтган. Ўша танишининг айтишича, жаноб Германский Бродвейга қараб кетаётганида йўл бўйи бир уюм қоғозларни бўлакларга бўлиб, йўлга сочиб кетган».

Сезганингиздек, бу Авраам Германский билан боғлиқ воқеанинг ниҳояси эди. Шу ўринда бир фикр билдириб ўтсам: 1929 йилнинг октябрь ойидаги инқироз Жесси Ливерморни дунёдаги энг бой одамлардан бирига айлантирган бўлса, Авраам Германскийни батамом хонавайрон қилиб, эҳтимол, ўлимига ҳам сабабчи бўлгандир.

Ваҳоланки, орадан тўрт йил ўтгач, юқоридаги икки инсоннинг тақдири тагин тўқнаш келди. 1929 йилдаги муваффақиятидан сўнг ўзига жуда ҳам ишониб юборган Ливермор акциялар бозорига кўп миқдорда пул тика бошлаган ва бўйнигача қарзга ботиб, биржа бозоридаги ҳамма пулини бой берган. 1933 йилда банкротликка учраган Ливерморнинг икки кун мобайнида дараги бўлавермагач, рафиқаси уни излашга тушган. «New York Times» журналида «Парк Авеню кўчасидаги 1100-уйда истиқомат қилувчи биржа бозори оператори Жесси Л. Ливермор бедарак йўқолган, кеча кундузги соат 3 дан бери уни ҳеч ким кўрмаган», дея эълон берилган. Ливермор оиласи



бағрига қайтиб келган, аммо энди унинг борар йўли аниқ эди: у кейинчалик барибир ўз жонига қасд қилган.

Вақтлар оралиғи турлича бўлса ҳам Германский ва Ливерморнинг ўзаро ўхшаш жиҳатлари мавжуд эди: улар бойлик орттиришда қанчалик қобилиятли бўлсалар, бой бўлиб қолишда шунчалик уқувсиз эдилар. Ўзини бадавлат деб ҳисобламайдиган инсонлар ҳам даромадлари қанча бўлишидан қатъи назар, мазкур воқеалардан тегишли сабоқ чиқаришларини истардим. Пул топиш бир муаммо бўлса, ўша пулни сақлаб қолиш бошқа бир муаммодир.

Молиявий муваффақиятни бир сўз билан «омон қолиш» дея изоҳлаган бўлардим.

6-бобда гувоҳи бўламизки, акцияларини очиқ савдода сота олиш даражасига етган компанияларнинг 40 фоизи вақт ўтгани сайин ўз қийматини йўқотган. «Forbes» журнали рўйхатидаги 400 нафар энг бой америкалик ҳар ўн йилликда пул айланмаларининг тахминан 20 фоизини ўлим ёки яқин оила аъзосига пул ўтказиш каби ҳолатларга алоқаси бўлмаган бошқа сабаблар учун сарфлашади.

Капитализм жуда мураккаб тизим. Аммо юқоридаги каби воқеаларга пул топиш ва уни сақлаб қолиш бошқа-бошқа нарса эканлиги сабаб бўлади. Пул топиш таваккал қилишни, оптимист ва ўзгаларга нисбатан очиққўнгил бўлишни тақозо этади. Бироқ пулни сақлаб қолиш бунинг тескарисини, яъни таваккал қилмасликни, камтарликни ҳамда қўрқувни талаб қилади, яъни қўлга киритилган барча нарсани қисқа вақт ичида йўқотиш мумкинлиги қалтис таваккал қилишдан сақлайди. Қолаверса, инсон тежамкорликка ингилиши ҳамда эришилган натижаларнинг

ҳеч бўлмаганда бир қисмига омад сабабчи эканлигини қабул қилиши керак. Шунда у ўтмишда эришган муваффақиятларини қайта такрорлашга уриниб, хатога йўл қўймайди.

Чарли Роуз «Sequoia Capital» раҳбари Майкл Морицдан «Sequoia»нинг муваффақиятига сабаб нимада эканлигини сўраганида Моритс соҳада узоқ фаолият олиб бориш ҳақида тўхталиб, айрим компанияларнинг ютуқлари 5-10 йилдан узоққа чўзилмаслигини, аммо «Sequoia» 40 йил мобайнида узлуксиз равишда муваффақият қозониб келаётганини таъкидлаб ўтган. Роуз бунинг сабабини сўраганида Моритс куйидагича жавоб берган: «Фикримча, биз ҳар доим банкрот бўлишдан қўрққанмиз».

Роуз: “Ростданми? Сабаби қўрқувми? Қўрққанларгина шундай узоққа бора олишадими?”

Моритс: «Бунинг замирида жуда кўплаб ҳақиқатлар ётибди... Биз эртанги кунимиз кечаги каби бўлмайди деб ҳисоблаймиз. Ютуқларимизга суяниб қолмаймиз. Ўзимиздан кўнглимиз тўлмайди. Кечаги кунда эришган муваффақиятимиз эртанги кунимизда бизга даромад келтиришига ишониб қолмаймиз».

«Ёш» ҳам, «ақл» ҳам, «интуиция» ҳам эмас, фақатгина, таслим бўлмасдан, синмасдан, йўлингизда давом этиш қобилияти сизни бошқалардан ажратиб туриши мумкин. Инвестиция соҳаси бўладими, карьерангиз ёки шахсий бизнесингиз бўладими, ҳар қандай вазиятда мана шу нарса сизнинг стратегияларингизнинг асоси бўлиши керак.

Ушбу ғоя нима учун муҳимлигининг икки сабаби бор. Битгаси аниқ: баъзи ютуқлар шунчалик катта бўладими, улар инсоннинг ўзини барбод қилиб юборишга қодир бўлади, худди Германский ва Ливермор каби.



Яна бири эса 4-бобда кўрганимиз, кампаундингдан келиб чиқадиган натижалар. Мол-мулкингизнинг кўпайиши учун йиллар давомида узлуксиз сармоя киритиб борганингиздагина кампаундинг жуда яхши иш бериши мумкин. Бу худди эман дарахтини парваришлаб ўстиришга ўхшайди: бир йил давомида ҳеч қандай ўсиш кузатилмайди; 10 йилдан сўнг бироз ўзгариш сезилиши мумкин; 50 йилдан сўнг эса умуман кутилмаган натижа зоҳир бўлади. Ҳолбуки, ушбу яхши натижаларга эришиш ва уни қўлдан бой бермаслик учун барча бошидан кечирини аниқ бўлган, ҳаётнинг кутилмаган балад-пастликларидан сабр-тоқат билан ўтиш керак.

Бафдет қандай қилиб инвестиция соҳасида шунча катта фойдага эришгани, энг яхши компаниялар, энг арзон биржа бозорлари, энг яхши иш бошқарувчиларни қандай қилиб топганини англаб етишимиз учун бизга бир неча йиллар керак. Буни қисқароқ вақт ичида тушунишнинг осон ва аҳамиятга молик усули у қилмаган ишларга эътибор қаратишдир.

У қарзга ботиб синиб қолмаган. Умри давомида бошидан кечирган 14 та инқироз даврида ваҳимага тушиб қолмаган ва ҳеч нимасини сотмаган. Бизнесдаги обрўсига путур етказмаган. Битта стратегияни, битта назарияни ва битта йўналишни маҳкам тутиб олмаган. Бошқаларнинг пулига суяниб қолмаган (оммавий компаниялар орқали инвестицияларни бошқарганда инвесторлар киритган капиталларини қайтариб олишолмаган). У ўзини чарчатиб қўймаган, ишини ташлаб кетмаган ёки нафақага чиқмаган. У инқирозлардан омон чиқиб, бошлаган ишини давом эттирган. Бу эса унга узоқ муддат давомида фаолият юритиш имконини берган. Узоқ давом этган фаолияти, яъни 10 ёшдан 89 ёшгача инвестиция билан шуғулланиши эса



биз учун кампаундингнинг ажойиб натижаларига мисол бўла олади, яъни бу унинг кўп йиллик меҳнати натижасидир. Нимани назарда тутаётганимни янада аниқроқ тушуниш учун Рик Гарин ҳақидаги ҳикоямдан бохабар бўлишингиз керак.

Сиз, эҳтимол, инвестиция соҳасидаги икки ҳамкор Уоррен Баффет ва Чарли Мангер ҳақида кўп эшитгандирсиз. Аммо 40 йил аввал Рик Гарин исмли гуруҳнинг учинчи аъзоси ҳам бўлган. Уоррен, Чарли ва Рик биргаликда сармоя киритишар, бизнес бошқарувчилар билан биргаликда суҳбатлар олиб боришарди. Кейинчалик Баффет ва Мангер муваффақият қозонишда давом этишаркан, Рик бирданига кўринмай қолди. Инвестор Моҳниш бир гал Баффетдан Рикка нима бўлганлиги ҳақида сўраганида Баффет шундай жавоб қайтарган:

«Чарли ва мен вақти келиб жуда ҳам бой бўлиб кетишимизни билардик ва бунга ишонардик, лекин шошилмасдик. Рик ҳам худди биз каби уддабурон бўлса-да, жуда шошқалоқ эди».

1973-1974 йиллардаги инқироз давомида Рик ишларини облигациялари эвазига олинган кредит орқали юритаётганди. Акциялар нархи эса шу икки йилда 70 фоизга пастлаб кетди. Ундан зарарни қоплаш учун яна сармоя киритиш талаб этиларди. «У Беркшайр акцияларини менга сотди. Мен унинг ҳар биттасини 40 доллардан сотиб олдим. У чорасиз қолганидан бунга мажбур бўлди», – деганди Баффет.

Чарли, Уоррен ва Рик пул топишда бирдек маҳоратли эди. Аммо Уоррен ва Чарли топган пулларини қўлдан бой бермаслик кўникмасини ҳам ўзлаштиришганди. Бундай маҳорат эса ҳар доим ҳар соҳада муҳим аҳамият касб этиб келган.

Нассим Талей бу ҳолатни шундай тасвирлайди: «Устунликка эга бўлиш ва шундай бўлишда давом этиш икки хил нарса:



биринчиси иккинчисини талаб қилади. Нима бўлганда ҳам хонавайрон бўлишнинг олдини олишинг, яъни ўйинда давом эта олишинг керак».

Ўйинда иштирок этишда давом этиш борасидаги фикрлар шунчаки фикрлигича қолмай, уни ҳақиқий ҳаётга татбиқ этиш учун 3 нарсани яхшилаб тушуниб олиш лозим.

1. Жуда кўп даромад топишдан кўра ҳеч қачон банкрот бўлмасликни афзал биламан. Агар умуман синмасам, фикримча, катта даромаднинг ўзи мени топиб келади, чунки йиллар давомида қўлга киритган нарсаларимга кампаундинг аста-секин ўз таъсирини ўтказишига қўйиб берсам, бу билан мўъжизалар яратишим мумкин.

Акция нархлари ошганида ҳеч ким нақд пулларини чўнтагида олиб ўтиришни хоҳламайди. Ҳамма қисқа вақт ичида қиймати кўтарилиб, катта фойда келтирадиган мол-мулкка эгалик қилишни истайди, албатта. Акциялар нархи ошган пайтда қўлингиздаги пулни ишлатмай ўтираверишни хато деб биласиз. Сабаби, бундай вазиятда катта даромад топиш имконини қўлдан бой беришингиз мумкинлигини жуда яхши тушунасиз. Айтайлик, пулингиз 1 фоиз фойда келтирса, акциялар йилига 10 фоиз фойда келтиради. Мана шу 9 фоизлик тафовут акция сотиб олмагунингизча сизга тинчлик бермайди.

Лекин, айтайлик, қўлингизда нақд пул борлиги сабабли нархлар пастлаб кетганида бор акцияларингизни сотиб юборишга мажбур бўлмасангиз, энди нақд пулингизнинг фойдасини аввалгидек йиллик 1 фоиз эмас, бундан бир неча баробар кўп, дейишимиз мумкин. Чунки келажаги бор акцияларни мажбурликдан сотиб юборишингизга тўсиқ бўла олган ўша

пулларнинг ҳаётингиз давомида келтирадиган даромади бир неча марталик катта даромаддан анчайин яхшироқ бўлади.

Кампаундинг ўз кучини кўрсатиши учун катта тушумларни қўлга киритиш шарт эмас. Иложи борича узоқ вақт мобайнида, тартибсизлик ва инқироз дамларида ҳам узлуксиз келиб турган ўртача даромаднинг ўзи кифоя.

2. Режалаштириш муҳим, аммо ҳар бир режанинг энг муҳим қисми – ишлар режа бўйича кетмаган вазият учун тайёрланган режадир.

Бу жумлани эшитган бўлсангиз керак. Сиз режа тузасиз, аммо Худонинг режалари сизникидан устун келаверади. Молиявий ва инвестицион режалар жуда муҳим. Сабаби улар сизнинг ҳозирги ҳаракатларингиз тўғри ёки хатолигини билишингизга имкон беради. Лекин ҳақиқий ҳаётда синаб кўрилган чоғда режаларнинг жуда озчилиги иш беради. Агар сиз кейинги 20 йилликдаги жамғармангиз, даромадингиз ва бозордаги улушингизни режалаштираётган бўлсангиз, яхшиси, ўтган 20 йилликда содир бўлган, ҳеч ким кутмаган пул билан боғлиқ барча воқеаларни эсланг: 2001 йил 11 сентябрь воқеалари, қарийб 10 миллион америкаликнинг уйларида айрилишига сабаб бўлган уй-жой муаммолари, деярли 9 миллион ишчини ишсиз қолдирган молиявий инқироз, қимматли қоғозлар бозоридаги рекорд натижалар ва айна пайтда шуларни ёзиб турарканман, жаҳон бўйлаб тарқалаётган ва дунёни ларзага солаётган коронавирус.

Режа реалликка дош бера олсагина фойдали бўлади. Келажакнинг номаълумликларга тўла эканлиги эса ҳаммамиз учун асли реалликдир. Яхши режа бунинг инкор этмайди, аксинча бунга тайёр бўлиб, унда ҳамманинг хато қилишига

ҳаққи борлиги эътиборга олинган бўлади. Майда деталларнинг режангиз асосида кечиши сиз учун қанчалик муҳим бўлса, молиявий ҳаётингиз ҳам шунчалик заифлашиб бораверади. Ҳаммаси режадагидек кетмаслик эҳтимолини инобатга олиб «Сармоямдан кейинги 30 йил давомида оладиган даромадим йиллик 8 фоизга тенг бўлса, жуда яхши бўларди, аммо атиги 4 фоиз бўлса ҳам хафа бўлмайман», дея олсангиз, демак, яхши режа тузибсиз.

Кўплаб биржага тикилган пулларнинг муваффақиятсизликка юз тутишига сабаб улар ўша вазиятга тўғри келмагани эмас, аксинча, мутлақо тўғри келиши керак бўлган ҳолатларда қисман тўғри келганлигидир. Режада хатолик бўлиши эҳтимолидан қўшимча чоралар кўриб қўйиш ёки бошқача айтганча хавфсизлик чегарасини яратиш молия соҳасида етарлича баҳо берилмайдиган, аммо ниҳоятда керакли хислатлардандир.

Бу консерватив бўлиш керак дегани эмас. Консервативлик бу – муайян даражадаги таваккал ишни қилишдан қочишдир. Хавфсизлик чегараси омон қолиш имкониятингизни ошириш орқали таваккал ортидан келадиган муваффақиятга эришиш эҳтимолингизни ҳам оширади. Унинг мўъжизавий кучи шундаки, хавфсизлик чегарангиз қанчалик юқори бўлса, ижобий натижага эришиш учун сиздан талаб этиладиган устунлик шу даражада камайиб боради.

3. Очиқ кўнгилик, яъни келажак ҳақида оптимистик фикрлаш ва шу пайтнинг ўзида унга хавф солувчи нарсалардан қўрқиб жуда муҳим.

Оптимизм деганда одатда ҳаммаси яхши бўлишига ишониш тушунилади. Аммо бу таъриф унчалик тугал эмас. Ҳамма

нарса сизнинг фойдангизга бўлишига ва орада бўлган воқеалар бироз дилингизни хира қилса-да, охирида яхши натижага эришишга ишониниш оптимизм деб аталади. Аслини олганда эса қийин вазиятларга жуда кўп дуч келишингизни билиб турасиз. Траектория тўғри ва текис бўлади деб оптимистик фикрлашингиз мумкин, аммо шу билан бир қаторда йўл ҳозир ҳам, бундан кейин ҳам ва ҳар доим миналарга тўла бўлишини ич-ичингиздан билиб турасиз. Бу бир-бирини инкор қилувчи икки нарсадир.

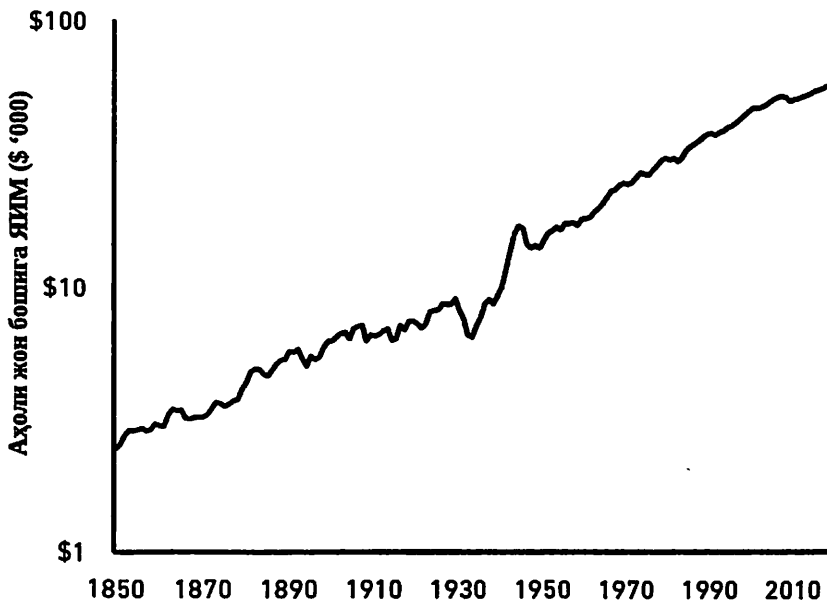
Баъзи нарсалар аввалига муаммо олиб келса-да, узоқ келажақда ютуқларга етаклаши мумкин деган қараш тушуниш учун бироз қийин бўлиши мумкин, аммо у ҳаётдаги кўплаб нарсаларнинг қандай ишлашини айнан кўрсатиб бера олади. 20 ёшига қадар инсон фойдасиз ва кераксиз асаб йўллари тозалангани сабабли 2 ёшлигида миясида бўлган синаптик алоқаларнинг деярли ярмини йўқотади. Аммо 20 ёшли одам икки ёшли боладан анчага ақлироқ бўлади, албатта. Демак, ривожланиш йўлида нафақат йўқотишларга дуч келамиз, балки унинг учун ортиқча нарсалардан халос бўлишимиз ҳам талаб этилади.

Тасаввур қилинг, сиз ота ёки онасиз ва фарзандингизнинг миясини кўра оласиз. Ҳар куни тонгда фарзандингизнинг бошидаги синаптик алоқаларнинг бироз камайганини кўриб турасиз ва бундан, албатта, ваҳимага тушган бўлиб, тахминан қуйидагича мулоҳаза юритган бўлардингиз: «Бунақа бўлиши мумкинмас. Унинг мияси ишдан чиқяпти, нималардир йўқоляпти. Бунини тўхтатишимиз керак. Дарҳол шифокорга учрашишимиз керак». Аммо сиз бу ҳолатни умуман кўролмайсиз. Шунчаки, доимий кечадиган нормал ривожланишининг гувоҳи бўласиз холос.



Иқтисодиёт, бозорлар ва карьерада ҳам худди шундай: йўқотишлар орасида ўсиш бўлади. Қуйида ўтган 170 йил давомидаги АҚШ иқтисодиётига эътиборингизни тортамыз.

Аҳоли жон бошига ЯИМ кўрсаткичи



Ушбу давр мобайнида нималар содир бўлганини биласизми? Қай биридан бошласак экан.... Тўққизта йирик урушда бир миллион уч юз минг нафар америкалик ҳалок бўлган. Компанияларнинг тахминан 99,9 фоизи ўз фаолиятини тўхтатган. Тўрт нафар АҚШ президенти ёлланган қотиллар томонидан ўлдирилган. Грипп пандемияси сабабли бир йилнинг ўзида 675 000 нафар америкалик вафот этган. 30 та турли хил табиий офатларнинг ҳар бири камида 400 нафар америкаликнинг умрига зомин бўлган. 33 та турғунлик даври қўшиб ҳисобланганда 48 йил давом этган. Мазкур инқирозларнинг юз бериши ҳақида ҳеч ким олдиндан башорат қила олмаган. Фонд

бозори камида 102 маротаба энг юқори нуқтасидан 10 фоизга пастлаган. Акцияларнинг қиймати 12 марта учдан бир қиймати-ни йўқотган. 20 йил давомида йиллик инфляция миқдори 7 фоиздан ошиб кетган. Google платформасидаги маълумотларга кўра, «иқтисодий тушкунлик» сўзи газеталардаги мақолаларда 29 000 маротаба ишлатилган. Шу ўтган 170 йил давомида ҳаётимиз 20 баробарга яхшиланди, бироқ бирор кун мана шу тушкунликсиз ўтмаган.

Бир вақтнинг ўзида ҳам оптимистик фикрлаб, ҳам кўрқув ҳиссини сақлаб туриш қийин албатта, чунки нарсаларни ок ёки қора деб билиш улардаги нозик тафовутларни кўра билишдан анча осонроқдир. Аммо доимий равишда оптимист бўлишда давом этишингиз учун сизни турли вазиятларда омон қолишингизни таъминлайдиган нарса сиздаги қисқа фурсатли кўрқув ҳисси бўлади.

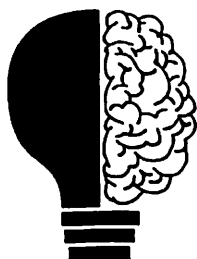
Жесси Ливермор катта йўқотишлардан кейингина буни англаб етган. У яхши кунларнинг бошланишини ёмон кунларнинг охири деб ўйлаганди. Бой бўлгач, бойлигим абадий, ўзим эса енгилмасман деб ҳисоблай бошлаган: деярли ҳамма нарсасини йўқотгач эса қуйидагиларни тушунган: «Баъзида ўйлаб қоламан, спекулянтга¹⁶ ўзига ошиқча баҳо бермасликни ўргатадиган нимаики бўлмасин, уларнинг баҳоси йўқ. Муваффақиятга эришган одамларнинг мағлубиятлари тўғридан-тўғри ўзига ортиқча баҳо берганига бориб тақалади. Бу касаллик қимматга тушади, ҳаммада, ҳар ерда учрайди».

Кейинги бобда қийинчиликлар ичида ривожланишнинг бошқа бир йўлини кўриб чиқамиз, аммо буни тушуниш бироз қийин кечади.

¹⁶ Спекулянт — фойда олиш мақсадида уларнинг қимматбаҳо қоғозлар олди-сотдиси билан шуғулланувчи киши.

6

**Муваффақиятсиз-
лик ютқаздингиз
дегани эмас.**



**Гоҳида хато қила туриб ҳам
бойликка эришиш мумкин.**

Мен бу ҳақда 30 йилдан бери тинимсиз гапириб келаман. Фикримча, бу оддий математика. Яъни баъзи режалар иш беради, баъзилари эса йўқ. Биттасига суяниб қолманг. Шунчаки кейингисига ўтиб кетаверинг.

(Бред Питтнинг АҚШ киноактёрлари гильдияси мукофотини қабул қилиб олаётган пайтдаги нутқидан)

Ҳайнс Берггрюн 1936 йилда фашистлар Германиясидан Америкага бош олиб кетган ва Берkeley университетиде адабиёт бўйича таҳсил олган. Манбаларга таянадиган бўлсак, ёшлигида Берггрюн ўзига хос истеъдод намоён этмаган, лекин 1990 йилга қадар у энг машҳур санъат асарлари сотувчисига айланган. 2000 йилда Берггрюн Германияга ўзининг улкан коллекциясидаги Пабло Пикассо, Жорж Брак, Пол Клеэ ҳамда Анри Матисснинг асарларини юз миллион евродан сал қимматроққа сотган. Германия ҳукумати учун бу нарх худди хайриядек таассурот қолдирган, чунки мазкур коллекциянинг хусусий бозордаги нархи 1 миллиард долларни ташкил этган.

Битта одамнинг бунчалик кўп миқдордаги шоҳ асарларни йиға олиши сизни ҳайратга солиши мумкин. Санъат – бу субъектив соҳа. Қайси санъат асари асрнинг энг талабгир сураглари қаторида бўлишини олдиндан қандай билиш мумкин? Буни «қобилият» ёки «омад» деб аташингиз мумкин. «Horizon research» инвестиция фирмаси эса буни учинчи бир йўл билан изоҳлайди ва бу тўғридан-тўғри инвесторларга боғлиқ.

«Катта инвесторлар кўп миқдордаги санъат асарларини сотиб олишди», деб ёзишганди улар. «Коллекцияларининг



кичик қисми савдогарларга катта фойда келтирган. Улар коллекциядаги энг яхши ва камёб маҳсулотга айланиши учун сотилмай, жуда узоқ муддат сақланиб турган эди. Бор-йўғи шу».

Машхур санъат савдогарлари худди индекс фондлари каби иш юритишган. Нимага қурблари етса, ҳаммасини сотиб олишган. Савдогарлар уларни алоҳида-алоҳида қилиб эмас, коллекция қилиб сотиб олишган. Кейин эса қулай фурсат келишини кутишган холос. Балки, Бергтрюнга ўхшаш бошқа бир савдогарга ҳаёти давомида тўплаган асарларининг 99 фоизига юқори ҳақ тўлашмагандир. Лекин агар қолган ўша 1 фоизи Пикассо каби рассомнинг иши бўлса, бу ўз аҳамиятини йўқотади. 1 фоиз 99 фоизнинг зарарини қоплаб кетади. Бергтрюн кўп ҳолларда хатога йўл қўйган бўлиши мумкин, аммо натижаси барибир бағоятда яхши бўлган. Инвестиция ва бизнес соҳаларида ҳам худди шундай. Уларда кетма-кет муваффақиятсизликларнинг ўрни катта бўлиб, уринишларнинг атиги бир нечтаси эришилажак ютуқларнинг аксариятига сабаб бўлиши мумкин.

Математикани яхши тушунсангиз ҳам, бу бироз мураккаб туйилиши мумкин. Инвестор баъзида хато қила туриб ҳам пул топиши мумкинлигини тушуниши қийин албатта. Яъни кўплаб ҳаракатларимиз муваффақиятсиз натижа бериши нормал ҳолат эканлигини қабул қилолмаймиз. Шундай бўлиб қолган тақдирда ҳам, аксинча, асабийлашамиз, жаҳлимиз чиқади.

«Пароходчи Уилли» мультфильми Уолт Диснейни аниматор сифатида танитган. Уларнинг бизнесдаги муваффақияти эса бутунлай бошқа ҳикоя. Диснейнинг илк студияси банкрот бўлган. Уларга ўз фильмларини ишлаб чиқариш учун катта маблағ керак бўлган. 1930 йиллар ўрталарига қадар Дисней



400 дан ортиқ мультфильмлар яратган. Уларнинг аксарияти қисқа, кўпчилиги томошабинларга маъқул келган бўлса-да, бюджетга катта зарар етказган. «Оппоғой ва етти гном» мультфильми эса ҳаммасини ўзгартириб юборган.

1938 йилнинг дастлабки олти ойи мобайнида у 8 миллион доллар фойда келтирган. Бу эса компаниянинг олдинги барча даромадларидан анча кўп эди. Шунинг ёрдамида Дисней студияси қайта янгиланган. Компания барча қарзларидан фориғ бўлган. Асосий ходимларга мукофот пуллари берилган. Компания Бурбанкда бугунги кунда ҳам мавжуд бўлган янги санъат студиясини сотиб олган. Оскар мукофотига сазовор бўлгач эса Уолт таниқли одамдан жуда муваффақиятли инсонга айланган. 1938 йилгача у бир неча юз соатли фильмлар яратган. Бироқ бизнес жиҳатидан оладиган бўлсак, шуларнинг орасидан 83 дақиқали Оппоғой жуда катта аҳамият касб этган.

Ҳар қандай фойдага, машхурликка ёки обрўга минглар, миллионлар орасидан ажралиб чиққан мана шу каби воқеалар сабаб бўлади. Биз ҳам айнан шу фойдага, машхурликка ва обрўга, яъни мана шу муваффақиятли уринишларнинг натижасига эътиборимизни қаратамизу, уларнинг ора-сирада содир бўлиши эса эътиборимиздан четда қолади.

Баъзи муваффақиятсизлик эҳтимоли ўта юқори соҳаларни билсангиз керак. Масалан, капитал киритишнинг «венчур»¹⁷ усулини олайлик. Агар сармоядор 50 та турли инвестиция имкониятларидан фойдаланса, уларнинг қарийб ярми муваффақиятсизликка учрашини, ўнтаси бироз фойда келтиришини ва бир ёки иккитаси даромадларини мисли

¹⁷ «Венчур» капитали (инглизча venture capital) – хавф жуда юқори бўлган, одатда яқинда ташкил этилган ёки кенгаётган бизнесларга киритилган сармоя.



кўрилмаган даражада ошириб юбориши мумкинлигини жуда яхши билишади. «Correlation ventures» инвестиция фирмаси бир гал бу рақамларни текшириб кўришган. 2004-2014 йиллар оралиғида 21 000 венчурларнинг 65 фоизида пуллар ҳавога учган, 2,5 фоизи 10-20 баробар, 1 фоизи эса 20 баробардан кўпроқ фойда келтирган. Ярим фоизи, яъни 21 000 тадан 100 та компания 50 баробар ёки ундан кўпроқ даромад олиб келган. Кўплаб индустриялар худди мана шу йўл орқали даромад топишади.

Айнан мана шу нарса венчур капиталларини шунчалик хавфли қилади, деб ўйларсиз. Албатта, уларнинг хавфли эканини ҳамма билади. Аксарият стартаплар муваффақиятсизликка учрайди, дунё атиги бир нечта улкан муваффақиятларгагина изн беради холос. Агар сиз хавфсизроқ, одатда кутилган натижани берадиган ва барқарор фойда олишни истасангиз, яхшиси катта оммавий компанияларга сармоя киритинг.

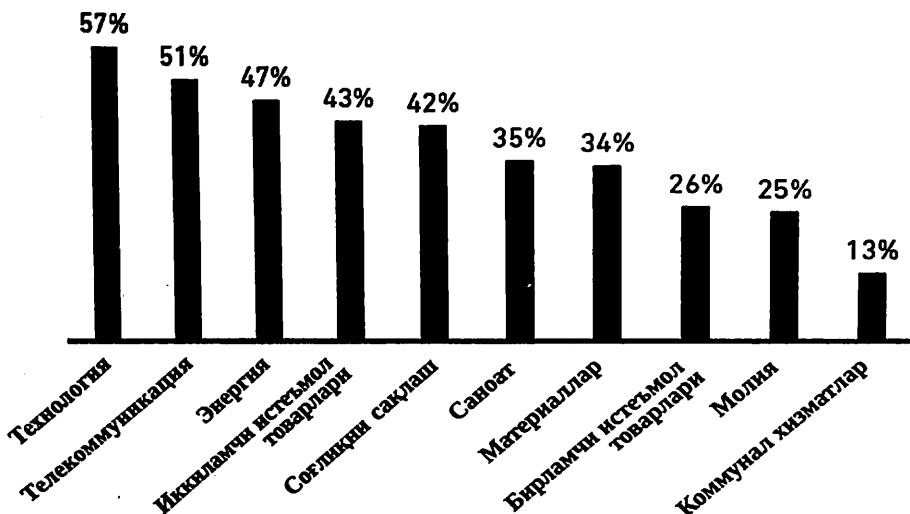
Ёдингизда тутинг, уринишларингизнинг атиги бир нечтаси эришилажак ютуқларингизнинг аксариятига сабаб бўлади.

Оммавий акцияларнинг даромад кўрсаткичлари ҳам, узоқ даврни инобатга оладиган бўлсак, венчур капиталидан унчалик фарқ қилмайди. Кўплаб оммавий компаниялар умуман фойда кўришмайди, баъзилари яхши иш олиб боради, атиги бир нечтасигина бозор даромадининг катта қисмини ташкил этадиган ютуқларга эришишади.

«J. P. Morgan Asset Management» ташкилоти бир сафар Руссел 3000 Индексини чоп этган. Бу бир гуруҳ оммавий компанияларнинг 1980 йилдан бери қилган фойда ва зарарлари ҳақида мақола эди. Руссел 3000 таркибидаги компанияларнинг 40 фоизи ўз қийматини камида 70 фоизга йўқотган ва шу

давр мобайнида умуман ўз ҳолига қайтмаган. Буни қарангки, индексдаги жами даромад ундаги атиги 7 фоиз компания ҳиссасига тўғри келади. Бу фақат венчур капитали билангина содир бўлади деб ўйлаган бўлишингиз мумкин. Аммо бу, кўриб турганингиздек, зерикарли ва турли таркибдан иборат индексда ҳам бўлиши мумкин экан. Кўплаб катта оммавий компаниялар муваффақиятсизликка учрашади. Технология ва телекоммуникация оммавий компанияларининг ярмидан кўпи катта зарар кўради ва бошқа бу зарарнинг ўрнини қоплолмайди. Коммунал хизматлар соҳасида муваффақиятсизлик кўрсаткичи эса 10 тадан биттага тўғри келади:

1980-2014 йиллар оралиғида «аянчли йўқотишлар»ни бошдан кечирган компаниялар фоизларда





Бу ердаги қизиқ жиҳат шуки, акциялари оммага сотиладиган компания даражасига чиқиш ва Руссел 3000'нинг аъзоси бўлиши учун компания анча йўл босиб ўтиши керак. Булар мустаҳкам корпорациялар, эндигина ишга туширилганлари эмас.

Шу компаниялардан бирини, яъни Руссел 3000 Индексининг собиқ аъзоси Каролкони олайлик. У 1980-1990 йилларнинг энг машҳур фильмларини суратга олган. «Рембо», «Терминатор-2», «Асосий инстинкт» ва «Хотира тикланганда» шулар жумласидандир. Каролко 1987 йилда оммавий компанияга айланган. Кетма-кет хит фильмлар чиқариб, муваффақият қозонган. Унинг 1991 йилдаги пул айланмаси ярим миллиард долларни ташкил этарди, ўша вақтдаги бозор капитали эса 400 миллион долларга етганди. Бу битта фильм студияси учун жуда катта фойда ҳисобланарди. Кейин эса у синди.

Блокбастерлар тўхтади, бир нечта катта бюджетли лойиҳалар муваффақиятсизликка учради ва 1990 йиллар ўрталарига келиб аллақачон тарихга айланган Каролко 1996 йилда банкротликка учраб, акцияларининг қиймати 0 га тушиб кетди. Бу жуда катта йўқотиш эди. Ҳар 10 та оммавий компаниянинг 4 тасида бу ҳолат кузатилади. Каролконинг тарихи алоҳида ҳикоя қилиб бериш учун ҳам арзирли эмас, аслида, сабаби бу каби ҳолатлар жуда кўп кузатилади.

Мазкур ҳикоянинг энг муҳим жиҳатига эътибор қаратинг: Руссел 3000'нинг қиймати 1980 йилдан кейин 73 бараварга кўтарилган. Бу мисли кўрилмаган қайтиш бўлган. Индексдаги компанияларнинг 40 фоизи муваффақиятсизликка учраган, аммо жуда яхши натижа кўрсатган 7 фоизи қолганларининг зарарини қоплаш учун етарли бўлган. Ҳанс Бергтрюн мисолида

Пикассо ва Матиссе билан бўлган ҳолат, бу ерда «Microsoft» ва «Walmart» каби компаниялар билан содир бўлган.

Юқорида бор-йўғи бир нечта компания биржа бозори даромадининг катта қисмини ташкил қилганига гувоҳ бўлдик, лекин эътибор қаратинг, бу каби ҳолатлар ўша компанияларнинг ички фаолиятида ҳам кузатилади. 2018 йилда «S&P 500»даги Амазоннинг улуши 6 фоизни ташкил этарди. Амазоннинг ривожланишига энг асосий сабаб Приме ва Амазон веб сервислари ҳисобланади. Улар юзлаб маҳсулотларни синовдан ўтказган компания, айтганимиздек, ўзи кичик бўлса ҳам, катта фойда келтирадиган қисми ҳисобланади.

2018 йилда индекс даромадининг 7 фоизи Apple'га тегишли эди ва компания даромадининг катта қисмини асосан iPhone ташкил этарди. Бу техника маҳсулотлари ишлаб чиқариш соҳасида одатий минглаб муваффақиятсиз уринишлар ичидан ажралиб чиққан бир сердаромад лойиҳа эди.

Бу компаниялар ишчилари ким? Googleда ишга қабул қилиниш даражаси 0,2 фоиз, Фейсбукда 0,1 фоиз бўлса, Apple'ники тахминан 2 фоизни ташкил этади. Демак, ушбу кўплаб муваффақиятсиз уринишлар ичидан ажралиб чиқиб, компаниянинг асосий даромадига сабаб бўлаётган лойиҳалар устида иш олиб бораётганлар ҳам ўз лавозимларига кўплаб саъй-ҳаракатлардан кейин етиб келишган.

Натижанинг катта қисмига бир кичик гуруҳ нарсаларгина сабаб бўлади, деган фикр инвестиция қарорларингиз учунгина ўринли эмас. Бу сизни умуман инвестор сифатида тарбиялашда ҳам муҳим аҳамият касб этади.

Наполеон даҳо киши қандай бўлиши ҳақида шундай фикр билдирган: «Ҳарбий соҳада даҳо ким эканлигини биласизми?



Атрофидагилар ақлдан озган пайтда ҳам босиқлик билан ўзининг кундалик ишларини бажаришда давом этадиган одам даҳодир». Инвестиция соҳасида ҳам худди шундай. Кўплаб молиявий маслаҳатлар бугунги кунимиз ҳақида, яъни улар айна пайтда нима қилишингиз керак ва қайси акцияларни сотиб олиш маъқулроқ эканлигини уқтиришади. Бироқ аксарият ҳолларда бугунги кун унчалик муҳим эмас. Инвесторлик фаолиятингиз давомида бугун, эртага, ёки умуман келаси ҳафтада қиладиган қарорларингиз муайян кунларда, яъни атрофингиздагилар аҳмоқона ишлар билан банд бўлган бир пайтда қилган ишларингиз каби муҳим аҳамият касб этмайди.

Тасаввур қилинг, 1900 йилдан то 2019 йилга қадар ҳар ой 1 доллардан тежаб қўйганингизда, нима бўларди? Энди эса ўша 1 долларни АҚШ биржа бозорига сармоя сифатида ҳар ой киритиб бордингиз, дейлик. Иқтисодчилар инқироз ҳақида огоҳлантирадими ёки акция нархлари тушиб кетиши ҳақида жар соладими, сиз барибир шунчаки инвестиция киритишда давом этасиз. Келинг, шундай қиладиган инсонни Сю деб атай қоламиз.

Аммо турғунлик йилларида сармоя киритиш бироз хавфли бўлиши мумкин. Шу сабабли, сиз инқироз кузатилмаган даврда 1 доллар капитал қўясиз, турғунлик даври келганда ҳамма нарсангизни сотасиз, 1 долларингизни эса ҳар ой нақд пул кўринишида сақлайсиз ва инқироз ниҳоясига етгач, пулларингизни биржа бозорига қайтарасиз. Бу инвесторни эса Жим деб атай қолайлик.

Ёки, эҳтимол, сиз инқироз сабаб бозорни бир неча ойга тарк этдингиз ва қайтиш учун куч топишингиз ҳам бироз вақт талаб қилди. Инқироз кузатилмаган даврда сиз акцияларга 1

доллардан сармоя киритдингиз, аммо 6 ойдан сўнг иқтисодий инқироз бошлангач, барини сотиб, яна 6 ойдан сўнг, турғунлик даври ниҳоясига етгач, қайта сармоя киритдингиз. Бу одамни эса Том деб атай қоламиз.

Бу учта инвестор охирида қанчадан фойда кўришади?

Сю – 433,551 доллар;

Жим – 257,386 доллар;

Том – 234,476 доллар.

Гувоҳи бўлганингиздек, Сю катта фарқ билан ғолиб бўлди.

1900 ва 2019 йиллар орасида 1428 ой бор. Улардан 300 таси турғунлик даврига тўғри келган. Инқироз пайтида ёки унга яқин қолганда ўзини йўқотиб қўймаган Сю Жим ва Томга қараганда деярли 75 фоиз кўпроқ фойда қилди.

Яқин ўтмишдан мисол қиладиган бўлсак, 2000-2008 йилларга қараганда 2008 йилнинг охири ва 2009 йилнинг бошларидаги инвестор сифатидаги фаолиятингиз кейинчалик топадиган даромадингизга кўпроқ таъсир кўрсатади.

Бир кекса учувчи ўз ишини «соатларча зерикиш ва бир неча сониялик даҳшат»дан иборат дея тасвирлаганди. Инвестицияда ҳам худди шундай. Сизнинг инвестор сифатидаги муваффақиятларингиз ҳам бир хил ва узоқ давом этган фаолиятингизга қараб эмас, аксинча хатарли онларда ўзингизни қандай тутишингизга қараб белгиланади. Инвестиция соҳасининг даҳоси деб атрофдаги барча одамлар аҳмоқона ишлар қилиб турган вақтда кам бўлса-да фойдали иш-ҳаракат қилишдан тўхтамаган одамни тушуниш мумкин. Мана шу кичик миқдор катта аҳамиятга эга.



Бизнес, инвестиция ва молия соҳасида кўплаб уринишлар ичидан атиги бир нечтаси катта муваффақиятларга сабаб бўлиши мумкинлигига ишонганингизда, кўп нарсалар заволятлаштириши, омадсизликка учраши нормал ҳолат эканлигини англаётасиз. Агар инвестиция бўйича яхши маслаҳатчи бўлсангиз, 50 фоиз ҳолатда ҳақ бўлиб чиқишингиз мумкин. Агар яхши бизнес раҳбар бўлсангиз, маҳсулотларингизнинг ёки қўлларингизнинг 50 фоизи фойда келтириши мумкин. Агар яхши инвестор бўлсангиз, аксарият йилларда ҳаммаси кўнгилдагидек кечиб, қолган бир неча йилларда ҳаммаси ёмон бўлиши мумкин. Агар яхши ходим бўлсангиз, анча уринишлардан кейин ўз соҳангизда муносиб иш топишингиз мумкин. Эшитяпсизми, яхши мутахассис бўлсангизгина.

Питер Линк давримизнинг энг яхши инвесторлардан бири ҳисобланади. «Сиз бу ишда устаси фаранг бўлсангиз ҳам, 10 тадан 6 та ҳолатдагина ҳақ бўлиб чиқишингиз мумкин», деганди у бир сафар. Шундай соҳалар борки, сиз уларда ҳар доим бекаму кўст бўлишингиз керак. Масалан, самолётда учишни олайлик. Қолаверса, яна шундай соҳалар борки, сиз уларда ҳеч бўлмаганда бошқалардан яхшироқ бўлишга интиласиз. Айтайлик, ресторан бош ошпази. Инвестиция, бизнес, молия эса булардан фарқ қилади. Инвесторлар ва тадбиркорлардан ўрганган нарсам шу бўлдики, ҳамма ҳам доим ҳам тўғри қарор қабул қилавермайди. Бизни энг кўп ҳайратлантирадиганлар одатда ёмон қўлларга тўла, лекин бу қўлларини амалиётга татбиқ этишдан қўрқмайдиган кишилар бўлади.

Амазонни олайлик. Ҳаттоки йирик компанияда ишлаб чиқарилган маҳсулотлар баъзан муваффақиятсизликка учраши

нормал ҳолат эканлигини кўпчилигимиз билмаймиз. Бундай вазиятда раҳбар акциядорлардан узр сўраши лозим, деб ўйларсиз, албатта. Аммо корхона раҳбари бўлган Жефф Безос компания яратган Fire Phone'ларнинг муваффақиятсизликка учраганидан бироз ўтиб шундай деган: «Агар сиз буни катта мағлубият деб ўйлаётган бўлсангиз, билиб қўйингки, биз айти пайтда бундан-да каттароқ муваффақиятсизликлар устида ишлаётган бўлишимиз мумкин. Мен ҳазиллашмаяпман. Улардан айримларининг олдида Fire Phone'лар масаласи ҳеч нима бўлмай қолади».

Fire Phone сабаб зарар кўргани Амазон учун фожиа эмасди, сабаби Амазон веб-хизматлари каби 10 миллиард долларлаб фойда келтирадиган маҳсулот ёки хизматлар бу зарар ўрнини қоплаб кетади. Ушбу ҳолатда яна ўша ҳақиқат юзага чиқади, лойиҳаларнинг атиги бир нечтаси вазиятдан чиқиб кетишга ёрдам беради.

Телевизорда мен доим кузатадиган қизиқчи Крис Рок бенуқсон ва хушчақчақ одам. Унинг ҳар йили ўнлаб кичик клубларда чиқиш қилиши нормал ҳолат. Ҳаттоки, даҳо бўлсангиз ҳам, қандай ҳазиллар одамларга маъқул келиши мумкинлигини олдиндан била олмайсиз. Барча машҳур қизиқчилар катта сахналарга чиқишдан олдин ўз маҳоратини, ҳазилларини кичик клубларда синаб кўришади. Рокка бир гал клубларни соғинасизми ёки йўқми, деб савол беришганида у шундай жавоб қайтарган: «Катта сахнадаги чиқишларим уларни клубларда илк бора ижро этганимдан тубдан фарқ қилади. Катта сахнадаги томошамдан олдин сўнгги бор Янги Брансвикдаги Стресс фабрикаси деб номланган клубда 40-50 та шоуни қайта-қайта бажариб, йирик намоёйишга тайёргарлик кўрганман».

Инвестиция соҳасида ҳам худди шундай. Уоррен



Баффетнинг ўртача йиллик даромади, бойлигининг умумий қиймати ёки энг яхши сармоясига ҳақидаги маълумотларни топиш жуда осон. Улар ҳаммага маълум ва бу ҳақидаги суҳбатлар тез-тез қулоғимизга чалиниб туради. Ҳолбуки, у карьераси давомида киритган ҳар битта сармоя ҳақида бирма-бир маълумот йиғиб чиқиш жуда мушкул иш. Ҳеч ким фойда келтирмаган танловлар, бизнеснинг хавфли томонлари ва омадсиз харидлар ҳақида гапирмайди ҳам, лекин булар Баффет карьерасининг катта қисмини ташкил этади.

2003 йилдаги Беркшайр Хетуэй акциядорлар учрашувида Уоррен Баффет умри давомида 400 тадан 500 тагача акцияларга эгалик қилгани ва даромадининг катта қисми шуларнинг 10 тасидан келганини айтади. Чарли Мангер бу фикрни давом эттириб: «Агар Беркшайрнинг энг асосий инвестицияларини олиб ташласангиз, унинг узоқ-муддатли акциялари қиймати анча паст эканлигига гувоҳ бўласиз», деган эди.

Машҳур кишиларнинг муваффақиятларига эътибор қаратар эканмиз, улар кўрган фойданинг катта қисми санокли бир неча лойиҳалардан келиб чиққанини сезмай қоламиз. Шунинг натижасида ўз мағлубиятларимиз, йўқотишларимизга ниманидир хато қилаётганимиз сабаб бўляпти, деб ўйлаб қоламиз. Эҳтимол, хато қилаётгандирмиз, эҳтимол, энг тўғри йўл ҳам шудир. Ўз ишининг усталари ҳам ҳақ бўлишлари ва худди сиздек хато қилишлари мумкин.

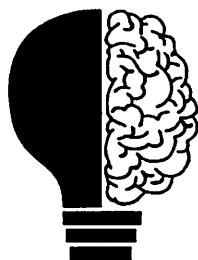
«Тўғри қилдингми ёки хатоми, буниси муҳим эмас, – деганди бир сафар Жорж Сорос. – Аммо ҳақ бўлганингизда қанча фойда олишингиз ва хато қилганингизда қанча зарар кўришингиз жуда муҳим». Баъзан хато қила туриб ҳам даромад топишингиз мумкин.

Фазода 100 миллиард сайёра мавжуд, аммо биз ҳаёт белгилари бор биттасинигина биламиз холос. Бу китобни ўқишингиз ҳам ҳаётингиздаги кўплаб уринишлару сай-ҳаракатларингиз натижасидир. Бундан хурсанд бўлсангиз арзийди. Кейинги бобда қанча миқдордаги пул сизни бахтли қилиши мумкинлигига тўхталамиз.

Морган Хаузел

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

7 | ЭРКИНЛИК



Пул тақдим этиши мумкин
бўлган энг катта дивиденд – бу
ўз вақтини назорат қила олиш
имкониятидир.

Энг катта бойлик бу ҳар куни тонгда уйғониб, «Бугун нимани хоҳласам, шуни қила оламан», дея олишдир. Одамлар янада бахтлироқ бўлиш учун янада кўпроқ пул топишни хоҳлашади. Бахт жуда мураккаб тушунча, сабаби ҳамма уни ҳар хил тушунади. Аммо бахт ҳақида битта умумий қараш бўладиган бўлса, у ҳам одамлар ўз ҳаётларини назорат қилишни исташларидир. Ўзингиз истаган нарсангизни ўз вақтида истаган одамларингиз билан бирга қила олишга имконингиз бўлса, билингки, бу имкониятнинг баҳоси йўқ. Бу пул сизга бериши мумкин бўлган энг катта дивиденддир¹⁸.

Ангус Кампел Мичиган университетида психолог сифатида фаолият юритган. У 1910 йилда туғилган бўлиб, изланишлари психология соҳаси депрессия, кўрқув, шизофрения каби касалликларга эътибор қаратган даврга тўғри келган. Кампел одамларни бахтиёр қиладиган нарсалар нима эканлигини билишни хоҳлаган. Унинг 1981 йилда чоп этилган «Америкадаги бахт ҳисси» китоби умуман олганда одамлар кўтлаб психологлар ўйлаганидан анча бахтлироқ эканини таъкидлаш билан бошланган. Лекин баъзилар бу борада бошқаларидан олдинда эканлиги аниқ. Сиз уларни ҳар доим ҳам даромади, яшаш жойи, олган таълимига кўра гуруҳларга ажрата олмайсиз, чунки бу категориядагиларнинг кўпчилигининг ҳаёти охир-оқибатда бахтсиз якун топади.

Бахтнинг умумий белгиси жуда оддий. Кампел у ҳақида шундай хулоса қилади: «Биз кўриб чиққан барча ҳолатлар

¹⁸ Дивиденд (лотинча дивидендум — тасқимланадиган нарса) акциядорлар жамияти фойдасидан акция эгасига ҳар йили бериладиган ва унинг даромадига айланган қисми



ичида ўз ҳаётини назорат қила олиш инсонда кўпроқ ижобий ҳиссиётларни юзага чиқаради». Маошингиз ҳам, уйингизнинг катталиги ҳам, ишингизнинг нуфузи ҳам у каби ҳис беролмайди сизга. Хоҳлаган ишингизни истаган вақтингизда истаган одамларингиз билан қила олишингиз турмуш тарзингизни ўзгартириб, сизни бахтиёр одамга айлантиради.

Пулнинг энг аҳамиятли жиҳати (бундан яхшиси бўлиши мумкин ҳам эмас) бу унинг сизга вақтингиз устидан назорат ўрната олиш, яъни уни ўзингиз хоҳлаган нарсаларга сарфлаш имконини беришидир. Буни аниқроқ изоҳлайдиган бўлсак, пулингиз кўп бўлса, сиз ўзингизга хон, ўзингизга бек бўласиз. Маблағингиз кам бўлса, касал бўлиб қолганингизда бир неча кун ишга бормай туришингиз мумкин. Агар пулингиз сал кўпроқ бўлса, ишдан бўшатилоганингизда тўғри келган биринчи ишга кириб кетавермай, муносибини кутишга имкониятингиз етади, яъни то янги иш топгунингизча қўлингиздаги маблағингиз сизга етарли бўлади.

Олти ойлик фавқулудда ҳолатлар учун йиғиладиган пул бошлиғингиздан кўрқишга ҳожат йўқлигини билдиради, сабаби ишсиз қолганингизда янги иш топгунингизча пулсиз қолиб кетмайсиз. Шунингдек, агар пулингиз кўп бўлса, маоши кам бўлса ҳам, иш соати сизга маъқул келадиган ёки уйингизга яқин жойдан иш топишингиз мумкин. Пулингиз кўп бўлса, мажбур бўлганингизда эмас, ўзингиз истаган пайтда нафақага чиқишингиз мумкин. Вақт ва имконият сотиб олиш учун пулингиздан фойдаланишингиз ҳаёт тарзингиз учун жуда фойдали. Ҳаттоки қимматбаҳо нарсалар ҳам унинг ўрнини босолмайди.

Коллеж даврида инвестиция банкири бўлишни хоҳлаганман. Бунинг битта сабаби бор: улар жуда кўп пул топишади. Мана

шу мен учун ягона туртки бўлган ва шунга эришганимда бахтли бўлишимга аниқ ишонганман. Сўнг Лос Анжелесдаги инвестиция банкида ёзги амалиётни ўтадим ва бу карьерам учун фойдали бўлади деб ўйлагандим. Энг катта орзум ҳам шу эди.

Илк бор амалиётга чиққан кунимданоқ инвестиция банкирлари нима сабабдан кўп пул топишини англадим. Улар бошқаларга қараганда анча кўп ишлашарди. Ярим тун бўлмай туриб уйларига кетишлари улар учун байрамнинг ўзгинаси. Офисда шундай гап бор эди: «Агар шанба кuni ишга келмасангиз, якшанба кuni келишни хаёлингизга ҳам келтирманг». Ишнинг ўзи жуда қизиқарли бўлганлиги ҳамда яхши ҳақ тўланганлиги сабаб ўзимни муҳим одам деб ҳисоблай бошладим. Аммо ҳар бир сонияда раҳбарнинг талабларига кулдек бўйсунушга мажбур эдим ва бу ҳаётимдаги энг ёмон таассуротлардан бирига айланди. Амалиёт тўрт ой бўлиши керак эди. Менга эса бир ой етарли бўлди. Энг ёмони нима эди, биласизми? Мен бу ишни жуда яхши кўрардим. Ғайрат билан ишлайман, деб ўйлагандим. Аммо севимли ишингизни сизнинг қўлингизда бўлмаган жадвал асосида бажариш худди ўзингизга ёқмайдиган ишни қилишингизга ўхшар экан.

Бу ҳиснинг ўз номи бор. Психологлар уни реактанс¹⁹ деб аташади. Пенсилвания университети профессори Жон Бергер ушбу атаманинг маъносини яхши очиб бера олган: «Одамлар ўзларини ҳамма нарсани назорат қила оладигандек ҳис қилишни яхши кўришади. Агар уларга нимадир қилдиришга ҳаракат қилсак, ўзларини кучсиздек ҳис қилишади. Шундай вазиятда ўзлари эмас, биз улар учун қарор қилгандек туйиламиз уларга. Шу сабабли, биз айтган иш уларга маъқул келса ҳам, йўқ, дейишади ёки бошқа баҳона топишади».

¹⁹ Схема элементларининг реактив қарама-қаршилиги



Бу фикр қанчалик асосли эканлигини тушунганингизда, истаган нарсангизни истаган пайтингизда ва жойингизда истаган кишингиз билан қилишга имкон берадиган ҳаёт учун пулингизни йўналтирасиз. Омадли тадбиркорлардан бири Дерек Силверс бир дўсти ундан қандай қилиб бойиб кетганлиги ҳақида айтиб беришини сўраганида, шундай изоҳ берган:

«Манҳеттеннинг марказида йилига 20 минг доллар маош тўланадиган ишда ишлардим, бу ўртача ойлик миқдоридан анча кам эди... Умуман ресторан ва кафеларда овқатланмаганман, таксига ҳам чиқмаганман. Бир ойлик харажатларим ойига 1000 долларни ташкил этар, мен эса бир ойда 1800 доллар ишлаб топардим. Бу ишда икки йил давомида ишлаганман ва шу вақт мобайнида 12000 доллар йиға олдим. Ўшанда 22 ёшда эдим. Маблағим 12000 долларга етганида ишдан бўшаб, ўзимни муסיқачи бўлишга бағишлашни ният қилгандим. Харажатларимни қоплаш учун бир ойда бир нечта концертлар берсам кифоя эканлигини билардим. Бир ойдан сўнг ишдан бўшадим ва бошқа ҳеч қанақа ишга кирмадим. Шу тариқа мустақил бўлдим. Ҳикоямни шу жойда тугаллагач, дўстим яна давом эттиришимни сўради. Мен эса бори шу эканлигини айтдим. «Йўқ, компанияни сотганинг-чи?» деб сўради у. Мен эса бу ҳаётимда ҳеч қандай ўзгаришга сабаб бўлмаганини айтдим. Бу шунчаки банкка пул кўйиш учун эди. Ҳаётимдаги энг катта ўзгариш мен 22 ёшдалигимда содир бўлиб бўлганди».

АҚШ дунё тарихидаги энг бой давлат ҳисобланади, лекин мамлакат фуқаролари инфляция бўлиб турган, ўртаҳол одамларнинг ҳам даромади жуда паст бўлган 1950 йиллардаги одамлар каби ҳаётларидан мамнун эмас. Галлоп институтининг 2019 йилда 140 та давлатдаги 150 000 нафар одам орасида

ўтказган сўровномаси натижалари шуни кўрсатадики, америкаликларнинг 45 фоизи, жаҳон бўйича эса 39 фоиз иштирокчилар бир кун олдинги кунлари хавотир билан ўтганини билдиришган. Америкаликларнинг 55 фоизи, дунё бўйича 35 фоиз сўровнома иштирокчилари ўтган кунларининг стрессга бой кун бўлганини таъкидлашган.

Биз пулимизни каттароқ ва яхшироқ нарсалар сотиб олишга сарф қилдик, аммо шу билан ўз вақтимизни назорат қила олиш имкониятини қўлдан бой бердик. Булардан бирига урғу берсак, иккинчисини йўқотамиз, иккинчисини устун билсак, биринчисини бой берамиз.

1955 йилда ўртаҳол оила топадиган даромади инфляцияни ҳисобга олганда 29 000 долларни ташкил этган. 2019 йилга келиб бу кўрсаткич 62 000 доллардан ошиб кетган. Биз бу пулларни 1950 йиллардаги америкаликлар ҳатто тасаввур ҳам қилолмайдиган ҳаётда яшаш учун ишлатамиз. Ўртаҳол америкаликларнинг уй майдони 1950 йилларда 983 фут квадрат бўлган бўлса, 2018 йилга келиб ушбу кўрсаткич 2436 фут квадратга етган. Бугунги кунда америкаликларнинг уйда ваннахоналар сони уйдаги одам сонидан кўпроқ. Машиналаримиз тезкор ва замонавий, телевизион каналларимиз эса арзонроқ ва сифатлироқдир. Лекин бошқа томондан қаралса, буларнинг бари ривожланиш эмасдек гўё. Бунинг асосий сабаби кўпчилигимизнинг эгаллаб турган касбимизга боғлиқ.

Жон Рокфеллер тарихдаги энг муваффақиятли бизнесменлардан бири бўлган. У кўп вақтини ёлғиз ўзи ўтказган, жуда кам гапирган, унинг диққатини торта олганингизда ҳам Жон атайлаб жим турган. Рокфеллернинг гапиргани баъзи-баъзида қулоғига чалиниб қолган завод ишчиси бир гал шундай



деганди: «У ҳаммани гапиришига қўйиб беради, ўзи эса сукут сақлайди». Йиғилишлар давомида нимага кўп гапирмаслигининг сабаби сўралганида, у бунга жавобан шеър ўқиб берганди:

Кекса, доно укки эманда яшар,
Кўпни кўрган сайин камроқ сўзлашар,
Ва камроқ гапириб, эшитар кўпроқ,
Не учун у каби эмасмиз, ўртоқ?

Рокфеллер жуда ғалати одам бўлган. Аммо у бугунги кунда 10 миллионлаб ишчилар учун муҳим бўлган нарсани тушуниб етганди. Рокфеллер қудуқ қазмаган, поездга юк ортмаган ёки бочка ташимаган. Унинг асосий иши ўйлаш ва тўғри қарор қабул қилишдан иборат бўлган. Маҳсулотларини етказиб беришни ўз қўллари билан бажармаган ва ҳатто ўзи шундай қилишни буюрмаган ҳам. У буни хаёлида ўйлаб топган. Бор куч-қуввати ва вақтини мана шунга сарфлаган. Унинг куннинг аксар қисмини чурқ этиб оғиз очмасдан бир ерда ўтириб ўтказиши одамларга худди бекорчиликдек туйилса ҳам, аслида, у тинимсиз ўйлаган, муаммоларга ечим излаган.

Бу у яшаган давр учун ўзига хос ҳодиса эди, чунки ўша пайтларда барча турдаги ишлар қўл меҳнатини талаб қиларди. Иқтисодчи Роберт Гордоннинг маълумотларига кўра, 1870 йилда фаолият турларининг 46 фоизини қишлоқ хўжалиги, 35 фоизини қўл меҳнати ёки ишлаб чиқариш ташкил этган. Ишлаш учун ишчилардан ақлли, билимли бўлиш талаб қилинмаган. Тафаккур қилиш шарт бўлмаган, фақат тинимсиз меҳнат қилишган, қилинадиган иш ҳам мураккаб эмас, аксинча осон ва тушунарли бўлган. Бугунги кунда эса бунинг тескарисини кузатишимиз мумкин. 38 фоиз касб эгалари менежерлар, мансабдорлар ва мутахассислардан иборат. Уларнинг асосий



вазифаси қарор қабул қилишдан иборат. Яна 41 фоизи эса хизмат кўрсатиш соҳасига тўғри келади, уларда билим ҳам, меҳнат ҳам бирдек зарур.

Бугунги кундаги касблар 1950 йилдаги ишлаб чиқарувчи ходимларниқидан кўра кўпроқ Рокфеллернинг ишига ўхшаб кетади. Бу шуни англатадики, фабрикани, идорани тарк этганимиз билан иш кунимиз ҳали тугамаган бўлади. Биз мунтазам равишда ўйлаймиз, фикр юритамиз, ҳисоблаймиз ва баъзан бунинг худди охири йўқдек туйилади.

Мабодо машина қисмларини йиғиш билан шуғуллансангиз, заводдан ташқарида қиладиган ишингизнинг ўзи йўқ, ишдан чиқасиз ва иш қуролингизни заводда қолдириб кетасиз. Аммо ишингиз ўйлаш ва қарор қилишга асосланган бўлса, айтайлик бирор маркетинг лойиҳаси устида ишлаётган бўлсангиз, иш қуролингиз бошингиз бўлади ва у сизни ҳеч қачон тарк этмайди. Ишга кетаётганингизда, тушлик тайёрлаётганингизда, болаларингизни ухлашга ётқизаётганингизда, тонгги соат учда стресс таъсирида уйғониб кетганингизда ҳам, лойиҳаларингиз ҳақида ўйлаб юрасиз. Сизнинг иш соатингиз 1950 йиллардаги ишчиларниқидан камроқ бўлса ҳам, ўзингизни худди ҳафтасига 7 кун 24 соатдан ишлаётгандек ҳис қиласиз.

«The Atlantic» газетаси журналисти Дерек Томпсон ушбу ҳолатни шундай тасвирлаган: «XXI асрдаги иш қуроллари олиб юришга қулай жиҳозлар эканлигини инобатга олсак, иш деганда заводни эмас, бутун кунни тушунишимиз керак бўлади. Компьютер асри биз ишлашда фойдаланадиган ускуналар фақат идорада чекланиб қолмаслиги учун йўл очиб берди. Назарий жиҳатдан ноутбук ва смартфонлардек ишдан



уйга кўтариб олиб борса бўладиган технология воситалари орқали фаолият юритадиган ақлий меҳнат ходимлари кундузги соат иккида идорада қандай фаол бўлса, кечки соат иккида Tokyo WeWork' да бўладими ёки ярим тунда диванда бўлса ҳам, ишини фаол тарзда давом эттириши мумкин».

Аввалги давр билан қиёслганда, ўз вақтимизни назорат қила олиш даражамиз анчага пастлаган. Одамларнинг вақтларини ўзлари хоҳлагандек ўтказишлари улар учун бахт калити эканлигини ҳисобга олсак, бугунги кунда пули кўп инсонларнинг бахтли эмасликларидан ҳайрон қолмасак ҳам бўлади.

Хўш, бу ҳолатда нима қилишимиз керак? Бу муаммога ечим топиш осон эмас, албатта, чунки ҳамма ҳар хил. Биринчи қадам одамларни нима бахтли қилади-ю, нима уларга маъқул келмаслигини билиб олишдан иборат холос. Геронтолог²⁰ Карл Пиллемер ўзининг «Ҳаёт учун 30 сабоқ» китобида минглаб кекса америкаликлар билан бутун ҳаётлари давомида улар ўрганган энг буюк сабоқ нима бўлгани ҳақидаги суҳбатларини баён этган. Китобда шундай жумлалар келтирилган: «Минг нафар одамдан биттаси ҳам бахтли бўлиш учун истаган нарсаларингни сотиб олишга етадиган даражада кўп пул топишинг, қаттиқ меҳнат қилишинг керак, деб жавоб бермади. Уларнинг бирортаси ҳам атрофдагилардан бойроқ бўлиш ҳақиқий ютуқ, демади. Ҳеч ким келажақда ўзингга катта даромад келтириши мумкин бўлган ишни танла дегани йўқ».

Улар учун қадрли нарсалар дўстлик, яхши инсонлар даврасида бўлиш, болалари билан бирга эркин ва хотиржам вақт

²⁰ Геронтология (грекча) – инсон кексайишининг биологик, ижтимоий ва руҳий жиҳатларини тадқиқ этувчи ҳамда сабабларини аниқлаштирувчи фан

Ўтказишдан иборат эди. «Фарзандларингизга пулингиз ёки ўша пул эвазига сотиб олиб берадиган нарсаларингиз эмас, кўпроқ сиз кераксиз. Улар ҳамиша ёнингизда бўлишни хоҳлашади», – деб ёзади Пиллемер.

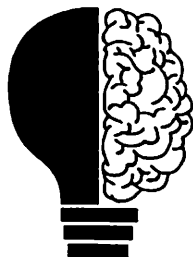
Ҳаётни қўлни қўрган кексалардан ўрганинг. Вақтингизни назорат қила олишингиз пул сизга тақдим эта оладиган энг буюк инъомдир. Энди эса пул сизга бериши мумкин бўлган энг қуйи даражали нарсалардан бири ҳақида қисқача фикр юритамиз.

Морган Хаузел

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

8

МАШИНА
ИЧИДАГИ ОДАМ



Одамлар мол-мулкингизга
сизчалик қизиқиш билдирмайди.

вазифаси қарор қабул қилишдан иборат. Яна 41 фоизи эса хизмат кўрсатиш соҳасига тўғри келади, уларда билим ҳам, меҳнат ҳам бирдек зарур.

Бугунги кундаги касблар 1950 йилдаги ишлаб чиқарувчи ходимларникидан кўра кўпроқ Рокфеллернинг ишига ўхшаб кетади. Бу шуни англатадики, фабрикани, идорани тарк этганимиз билан иш кунимиз ҳали тугамаган бўлади. Биз мунтазам равишда ўйлаймиз, фикр юритамиз, ҳисоблаймиз ва баъзан бунинг худди охири йўқдек туйилади.

Мабодо машина қисмларини йиғиш билан шуғуллансангиз, заводдан ташқарида қиладиган ишингизнинг ўзи йўқ, ишдан чиқасиз ва иш қуролингизни заводда қолдириб кетасиз. Аммо ишингиз ўйлаш ва қарор қилишга асосланган бўлса, айтайлик бирор маркетинг лойиҳаси устида ишлаётган бўлсангиз, иш қуrolингиз бошингиз бўлади ва у сизни ҳеч қачон тарк этмайди. Ишга кетаётганингизда, тушлик тайёрлаётганингизда, болаларингизни ухлашга ётқизаётганингизда, тонгги соат учда стресс таъсирида уйғониб кетганингизда ҳам, лойиҳаларингиз ҳақида ўйлаб юрасиз. Сизнинг иш соатингиз 1950 йиллардаги ишчиларникидан камроқ бўлса ҳам, ўзингизни худди ҳафтасига 7 кун 24 соатдан ишлаётгандек ҳис қиласиз.

«The Atlantic» газетаси журналисти Дерек Томпсон ушбу ҳолатни шундай тасвирлаган: «XXI асрдаги иш қуроллари олиб юришга қулай жиҳозлар эканлигини инобатга олсак, иш деганда заводни эмас, бутун кунни тушунишимиз керак бўлади. Компьютер асри биз ишлашда фойдаланадиган ускуналар фақат идорада чекланиб қолмаслиги учун йўл очиб берди. Назарий жиҳатдан ноутбук ва смартфонлардек ишдан



уйга кўтариб олиб борса бўладиган технология воситалари орқали фаолият юритадиган ақлий меҳнат ходимлари кундузги соат иккида идорада қандай фаол бўлса, кечки соат иккида Tokyo WeWork' да бўладими ёки ярим тунда диванда бўлса ҳам, ишини фаол тарзда давом эттириши мумкин».

Аввалги давр билан қиёслаганда, ўз вақтимизни назорат қила олиш даражамиз анчага пастлаган. Одамларнинг вақтларини ўзлари хоҳлагандек ўтказишлари улар учун бахт калити эканлигини ҳисобга олсак, бутунги кунда пули кўп инсонларнинг бахтли эмасликларидан ҳайрон қолмасак ҳам бўлади.

Хўш, бу ҳолатда нима қилишимиз керак? Бу муаммога ечим топиш осон эмас, албатта, чунки ҳамма ҳар хил. Биринчи қадам одамларни нима бахтли қилади-ю, нима уларга маъқул келмаслигини билиб олишдан иборат холос. Геронтолог²⁰ Карл Пиллемер ўзининг «Ҳаёт учун 30 сабоқ» китобида минглаб кекса америкаликлар билан бутун ҳаётлари давомида улар ўрганган энг буюк сабоқ нима бўлгани ҳақидаги суҳбатларини баён этган. Китобда шундай жумлалар келтирилган: «Минг нафар одамдан биттаси ҳам бахтли бўлиш учун истаган нарсаларингни сотиб олишга етадиган даражада кўп пул топишинг, қаттиқ меҳнат қилишинг керак, деб жавоб бермади. Уларнинг бирортаси ҳам атрофдагилардан бойроқ бўлиш ҳақиқий ютуқ, демади. Ҳеч ким келажақда ўзингга катта даромад келтириши мумкин бўлган ишни танла дегани йўқ».

Улар учун қадрли нарсалар дўстлик, яхши инсонлар даврасида бўлиш, болалари билан бирга эркин ва хотиржам вақт

²⁰ Геронтология (грекча) – инсон кексайишининг биологик, ижтимоий ва руҳий жиҳатларини тадқиқ этувчи ҳамда сабабларини аниқлаштирувчи фан



Автотураргоҳ хизматчиси бўлишнинг энг яхши томони – бу йўлақдан кириб келган бежирим ва қимматбаҳо машиналарни бир марта бўлса ҳам ҳайдаб кўриш имконияти бўлишида. Оқсуяк зодагонлардан иборат меҳмонлар Феррари, Ламборжини ва Роллс Ройс каби машиналарда савлат тўкиб келишарди. Ўша машиналардан бирига эгалик қилиш менинг орзум эди, сабаби бу менинг зўр эканлигимни бошқаларга кўрсатиб туради, мен ақлиман, бойман, дидим зўр, жуда керакли одамман, менга қаранглар, дегандек бўлади, деб ўйлардим.

Энг қизиғи шундаки, мен ўзим ўша машинани бошқариб келган ҳайдовчиларга умуман қарамасдим. Агар кимнидир зўр машина ҳайдаб кетаётганини кўрсангиз, «Вой, машинада ўтирган йигит келишган экан», деган фикр хаёлингизга ҳам келмайди. Бунинг ўрнига «Вой, қанийди менинг ҳам шунақа машинам бўлса. Ҳамманинг менга ҳаваси келарди», деб ўйлайсиз. Ғайриихтиёрий равишда инсонларнинг хаёлига энг аввал мана шундай фикр келади. Бу ҳолатда куйидаги парадокс яққол кўзга ташланади: одамлар ўзгалар уларни ёқтириши ва маҳлиё бўлиб қолиши учун бой бўлишни исташади. Ваҳоланки, аслини олганда, ўша одамлар одатда сизга эътибор ҳам қилишмайди, чунки улар бойлигинизга қараб ўзларининг худди шундай орзулари аксини кўришади холос.

Ўғлим туғилганидан кейин унга ёзган хатимда яна шундай деганман: «Балки, сен қимматбаҳо машинанг, данғиллама уйинг, бежирим қўл соатинг бўлишини истаб қоларсан. Лекин ишонавер, аслида бундай эмас. Сен шунчаки бошқалар сени эътироф этишини ва сенга ҳавас қилишларини хоҳлайсан ва ушбу қимматбаҳо нарсалар билан шунга эриша оламан, деб



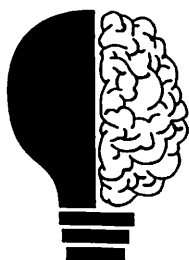
ҳисоблайсан. Лекин, афсуски, ҳеч қачон бундай бўлмайди, чунки бу йўл билан бировнинг ҳурматини қозона олмайсан».

Автотураргоҳ ҳайдовчиси сифатида шуни ўргандимки, меҳмонхонага Феррариларда ташриф буюрадиганлар уларга тикилиб турганимни кузатишарди. Қаерга боришмасин, одамлар уларга тикилиб қолишса керак ва аминманки, бу уларга жуда ёқади. Аммо мен уларга умуман эътибор қилмаслигимни, ҳатто пайқамаслигимни ўзлари билишармикан? Мен фақатгина машинага ҳавас қилиб, ўзимни ҳайдовчининг ўриндиғида тасаввур қилиб кўришимни билишармикан? Улар Феррари сабаб одамлар бизга қойил қолишади, бизни ҳурмат қилишади, деган фикрда машина сотиб олишаётганларида мен ва бошқалар фақатгина машинага ҳавас қилиб, унинг эгаси ҳақида бир сония ҳам ўйлаб кўрмаслигимизни билишармикан?

Ҳашаматли уйларда яшаш ҳам шу ҳолатга мос келадими? Албатта! Заргарлик буюмлари, кийимлар-чи? Ҳа! Мен бу гапларим билан бойлик орттириш ёки чиройли машиналар сотиб олиш фикридан қайтинглар, дейишдан мутлақо йироқман. Буларнинг ҳар иккиси ўзимга ҳам ёқади. Шунчаки, одамлар бошқалар уларга ҳавас қилишини ва ҳурмат қилишини исташади. Ҳолбуки, чиройли буюмлар сотиб олиш учун пул сарф қилишингиз доим ҳам сиз истаётган натижани беравермайди. Агар мақсадингиз ҳурмат қозониш бўлса, унга олиб борувчи йўлни танлашда бироз эътиборлироқ бўлинг. Ҳашаматдан кўра камтарлик, меҳрибонлик ва ҳамдардлик орқали ўзгалар ҳурматига кўпроқ сазовор бўласиз.

Феррарилар ҳақидаги гапимиз ҳали тугамади. Кейинги бобдаги ҳикоя айнан ўша ҳашамдор машиналар парадокси ҳақида бўлади.

9 | ҲАҚИҚИЙ БОЙЛИК



Одамларга қанча пулингиз
борлигини кўрсатиб қўйиш
учун пул сарф қилиш – пулсиз
қолишнинг энг тез ва осон
йўлидир.



Пул ҳақида бир талай илмоқли гаплар мавжуд. «Бойлик кўзга ташланмайдиган нарсаларда», деган гап ҳам улардан бири. 2000 йилларнинг ўрталарида Лос-Анжелесда автотураргоҳ ҳайдовчиси бўлиб ишлаганман. Ўша вақтларда ташқи кўриниш кислороддан бошқа ҳамма нарсадан муҳим бўлиб қолганди.

Мабодо атрофда Феррарини кўриб қолсангиз, эгасига унчалик эътибор қилмасангиз ҳам, уни бадавлат бўлса керак, деб ўйлайсиз. Аммо шундай одамларнинг баъзилари билан яқинроқ танишганимда ўша пайтлардаги қарашим тўғри бўлмаганини англаб етдим, чунки аксарият қимматбаҳо автомобиль эгалари бирозгина иши юришиб, омади келган ва маошларининг катта қисмини машина олиш учун сарф қилган ўртамиёна инсонлар эди.

Рожер исмли шундай одамнинг ёши тахминан меники билан тенг эди. Бунга қандай эришганини билмадим, лекин Рожер «Porsche» автомобилида юрар ва одамлар шунга қараб у ҳақида турлича тахминлар билдиришарди. Бир куни у эски Ҳонда автомобилени ҳайдаб келди. Кейинги ҳафтада, ундан кейингисиди ҳам ўша эски машинасини ўзгартирмагач, қизиқиб, «Porsche'га нима бўлди?» деб сўрадим. У эса автокредитни тўлай олмаганидан сўнг машинани олиб кўйишганини айтди. Шу гапни айтар экан, унинг қиёфасида уятдан асар ҳам йўқ эди. У худди ўйинда навбатдаги ролини ижро этаётгандек бамайлихотир гапирди. Хуллас, у ҳақида чиқарилган барча тахминий хулосалар хато эди, аслида Лос-Анжелесда бундай Рожерлар сон-саноксиз.

Юз минг доллар турадиган машинани бошқарувчи одам бой бўлиши мумкин. Аммо унинг бойлиги ҳақида сиздаги бор маълумот шуки, машина сотиб олганидан сўнг унинг маблағи

юз минг долларга камайган (эҳтимол, қарзи юз минг долларга ошгандир). Сиз шуни биласиз холос. Биз бойлик масаласида кўрганларимизга асосланиб қарор қабул қиламиз, чунки фақат кўз олдимиздаги нарса ҳақидагина биламиз. Одамларнинг ҳисоб рақамларини ёки даромадларини кўра олмаймиз. Шу сабабдан ҳам молиявий ютуқларга баҳо бериш учун ташқи кўринишга таянамиз: машиналар, уйлар, Инстаграмдаги суратлар бунда бизга қўл келади.

Замонавий капитализм то одамлар ўзларининг молиявий мақсадларига етмагунларича уларга кўмаклашаётгандек туйилади, аммо ҳақиқат шуки, бойлик кўзимиз билан кўра олмаган нарсаларда мужассам. Бойлик бу сотиб олинмаган қимматбаҳо машиналар, олмослар, тақилмаган соатлар, кийилмаган кийимлар ва самолётдаги рад этилган биринчи класс ўринлардир. Бойлик бу сиз кўзингиз билан кўрадиган нарсаларга айлантирилмаган молиявий воситалардир. Ҳолбуки, биз бойлик тўғрисида бундай мулоҳаза юритишдан йироқмиз, чунки кўрмаган нарсамизни қабул қила олмаймиз.

Хонанда Рианна ҳаддан ортиқ пул совуриши натижасида деярли банкротликка юз тутган ва бунинг учун молиявий маслаҳатчисини судга берган. Маслаҳатчининг жавоби эса шундай бўлган: «Катта миқдорда пул сарф қилавериши оқибатида охири қўлида пуллари эмас, ўша харид қилган нарсалари қолишини унинг ўзи билмасмиди?»

Бу жавоб сизга кулгили туйилиши мумкин, аслида ҳам шундай. Жавоб эса: «Ҳа, у билмаган!» Одамларнинг ўзлари бу ҳақида билишмайди, уларга айтиш керак. Улар «Миллионер бўлишни хоҳлайман», дейишлари орқали аслида «Миллионлаб долларларни сарфлашни хоҳлайман», демоқчи бўлишади.



Инвестор Билл Менн шундай ёзганди: «Чиройли нарсалар сотиб олиш, кўп пул сарф қилиш инсонга ўзини бойдек ҳис қилиш имконини беради. Аммо бой бўлишнинг ягона йўли ўзингизда бор пулни ишлатиш, йўғини эмас. Бу жуда оддий иш». Гарчи жуда ажойиб эшитилса-да, бу узоқни кўзлаб берилган маслаҳат эмасди. Бой бўлишнинг ягона йўли ўзингизда бор пулни сарф қилмасликдир.

Аввало, бойдан бадавлатнинг фарқи бор ва бу тафовутга бироз эътиборли бўлишимиз керак. Икки ўртадаги тафовутни билмаслик пул масаласида жуда кўп хатоларга йўл қўйишимизга сабаб бўлади. Бойлик кишининг айна дамдаги даромадидан нишонадир. Баҳоси 100 000 доллар бўлган машина эгасини бой деб ҳисоблашга ҳақлимиз. Эҳтимол, у машинани қарзга олгандир, лекин барибир унинг бўлиб тўлаш учун етарли ойлик даромади бўлади. Данғиллама уйда яшайдиганларда ҳам шундай. Жамият орасидан уларни ажратиб олиш қийин эмас. Улар ҳам худди шу мақсадда, яъни ўзларини кўз-кўз қилиш мақсадида яшашади.

Аммо иккинчи тоифага мансуб бадавлат кишилар кўпинча яширин бўлади. Унда топилган даромад ортиқча нарсаларга деяри сарфланмайди. Бунда бойлик кейинчалик бирор нарса сотиб олиш учун ҳали фойдаланилмаган вариант ҳисобланади. Унинг аҳамиятли томони шундаки, у сизга танлов имкониятини беради ва ўсиб боради. Бунинг натижасида ҳозир қурбингиз етиб турган нарсадан кўра кейинчалик кўпроғига эгалик қилишингиз мумкин бўлади.

Парҳез ва машқ қилиш ҳам шунга ўхшайди. Озиш жуда қийин эканлиги ҳаммага маълум, ҳаттоки мунтазам равишда машқ қиладиганлар ҳам буни яхши билишади. «Тана» китобида Билл Брайсон бунинг сабабини қуйидагича изоҳлайди: «Америкада

ўтказилган бир тадқиқотдан сўнг маълум бўлишича, одамлар жисмоний машқ қилган пайтида йўқотган калорияларига юқори баҳо бериб юборишади ҳамда боягина йўқотган калорияларига икки ҳисса келадиган овқат истеъмол қилишади... Бошқача айтганда, кўп овқат ейиш орқали бажарган машқларимиз аҳамиятини чиппака чиқарамиз».

Машқларни бу йўсинда олиб бориш биринчи тоифа бойларидек бўлишга ўхшайди. Сиз «Шунча ҳаракат қилдим, энди кўпроқ есам ҳам бўлаверади», деб ўйлайсиз. Иккинчи тоифадаги бойлар эса овқатланишни камайтиради ва шу йўл билан йиғилиб қолган калорияларни йўқотишади. Бу, албатта, жуда қийин ва қаттиқ назоратни тақозо этади. Лекин бунда айна дамда қурбингиз етадиган ва сиз танлаган нарсалар ўртасидаги тафовут катталашиб, келажакда сизга катта наф келтиради.

Муаммо шундаки, биринчи тоифага мансуб бой ва биз ҳавас қиладиган одамларни топиш қийин эмас, улар бошқалардан ажралиб туришади. Лекин иккинчи тоифа одамларни учратиш бироз мушкул, сабаби уларнинг ютуқлари омма кўзидан яширин бўлади. Иккинчи тоифага мансуб кишилар ҳам кўп пул сарфлашлари мумкин. Бироқ шу ҳолатдаям уларнинг харажатини кўрамиз холос. Улар сотиб олган машиналар, болаларини ўқитадиган мактабларнигина кўришимиз мумкин. Лекин жамғармалари, нафақа ҳисоб рақамлари, инвестиция хужжатлари ҳақида ҳеч нима била олмаймиз. Ҳозир яшаётган уйларини кўришимиз мумкин, лекин аслида қанақанги уйга қурблари етиши мумкинлигини эса билмаймиз.

Бунинг ёмон томони шундаки, фикримча, жуда кўпчилик ич-ичидан иккинчи тоифадаги бадавлат кишилар каби бўлишни хоҳлайди. Улар пул сизга бериши мумкин бўлган эркинлик ва



кенг имкониятларга эга бўлишни исташади. Бироқ пулимиз бўлганидан кейин уни ишлатиш керак-да, деган қараш бизнинг онгимизга сингиб кетган ва шу сабабдан бадавлат бўлиш учун ўзимизга чекловлар қўйишимиз кераклигини тушунмаймиз. Тушунмаганимиздан кейин амал ҳам қила олмаймиз.

Одамлар тақлид орқали ўрганишни жуда яхши кўришади. Аммо иккинчи тоифадаги бадавлат кишилар кўпинча яширин бўлганликлари сабабли уларга тақлид қилиш ва улардан ўрганиш жуда қийин. Вафотидан кейин Роналд Рид ҳамма ҳавас қиладиган одамга айланган. Ижтимоий тармоқлар ва барча ахборот воситаларининг эътибори унга қаратилган. Ваҳоланки, тириклик чоғларида одамлар уни пайқашмаган ҳам, чунки унинг кўлидаги бойликнинг ҳар бир тангаси одамларнинг кўзидан яширин эди, ҳаттоки уни танийдиганлар ҳам бу ҳақда билишмасди.

Машҳур ёзувчиларнинг асарларини ўқимай туриб китоб ёзишни ўрганиш қанчалик қийинлигини тасаввур қилиб кўринг-а? Сиз кимдан илҳом олган бўлардингиз? Кимга ҳавас қилардингиз? Кимнинг маслаҳатларига эргашар эдингиз? Бу шундоғам мураккаб жараёни янада мураккаблаштиради. Кўзингиз билан кўрмай туриб бирор нарсани ўрганиш қийин. Бойлик орттириш нима сабабдан осонмаслигига шу ҳам изоҳ бўла олади.

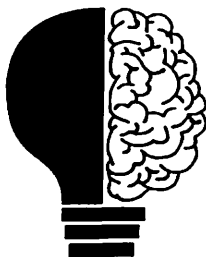
Дунё камтар кўрингани билан аслида бой, бой кўрингани билан аслида жар ёқасида турган инсонларга тўла. Бошқаларнинг ютуқлари ҳақида фикр юритиш ва ўз олдингизга мақсад қўйишдан олдин шунини ёдингизда тутинг.

Агар бойликни ишлатмаслик керак бўлса, унинг борлигидан нима наф дерсиз? Навбатдаги бобда пул тежашнинг афзалликларини тушунтираман.

Морган Хаузел

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

10 | ТЕЖАНГ



**Сиз назорат қила оладиган
биргина омил сиз учун ғоятда
аҳамиятли бўлган нарсани
вужудга келтиради.
Нақадар ажойиб-а?!**



Аввало, пул жамғариб боришнинг бир талай афзал жиҳатларини санаб ўтишга ижозат беринг. Кўп вақтингизни олмайман. Аммо бу бироз ғалати, шундай эмасми? Одамларни пул жамғариб боришга ишонтириш шартми ўзи? Кузатувларимдан келиб чиқилса, албатта, шарт. Аксар инсонлар учун бу жуда зарур. Муайян миқдорда даромад топадиган инсонлар уч гуруҳга бўлинади: пул жамғарадиганлар, пул жамғара олишига ишонмайдиганлар ва пул жамғаришим шарт эмас, деб ўйлайдиганлар. Мазкур боб охирги икки гуруҳ вакилларига бағишланган.

Оддий бўлса ҳам кўпчилик эътибор қаратмайдиган дастлабки фикр – бойлик орттириш даромадингиз ёки инвестиция тушумларингизга эмас, аксинча қанча миқдорда пул тежашингизга боғлиқ.

Тежамкорликнинг афзалликлари ҳақида қисқагина ҳикоя айтиб бераман. 1970 йилда дунё бўйлаб нефть захиралари тугаб бораётгандек эди. Буни ҳисоблаб чиқиш қийин эмасди. Глобал иқтисодиёт жуда кўп нефть талаб қилар, у ўсгани сайин биз қазиб олаётган нефть унинг эҳтиёжларини қондириш учун етарли бўлмай қолаётганди. Хайриятки, нефть тугаб қолмади. Аммо бунинг сабаби янги нефть захиралари излаб топилганлиги ҳам, ҳатто уни ердан қазиб олиш йўлларининг янада такомиллашгани ҳам эмасди. Инсониятнинг ушбу муаммони енгиб ўтганига энг асосий сабаб – бу аввалгиларига нисбатан кўпроқ энергия тежайдиган машиналар, уйлар, заводларнинг қурила бошлангани эди. АҚШда 1950 йилларга

қараганда бугунги кундаги ЯИМнинг²¹ ҳар бир доллари 60 фоиздан камроқ энергия учун сарфланади. Машиналарнинг 4,5 литр ёқилғи билан босиб ўтадиган масофаси ҳам 1975 йилдан бери икки бараварга ортган.

Дунёянгиларинитопишорқалиэмас, фойдаланадиган энергия миқдорини камайтириш йўли билан «энергия бойликлари»ни сақлаб қолди. АҚШда газ ва нефть ишлаб чиқариш 1975 йилдан бери 65 фоизга ошган бўлса, биз фойдаланадиган энергияни тежаш миқдори икки бараварга кўпайди. Булардан қайси бири муҳимроқ эканлигини билиш қийин эмас, албатта.

Бундаги аҳамиятли жиҳат шуки, янада кўпроқ энергия захираларини излаб топиш бизнинг қўлимизда эмас ва янги захираларнинг мавжудлиги аниқ ҳам эмас. Сабаби у геология, география, об-ҳаво ва геосиёсат²² кабиларнинг барчасига бирдек боғлиқ ҳисобланади. Аммо энергия тежамкорлиги бизнинг қўлимизда. Камроқ ёқилғи сарф қиладиган машина сотиб олиш ёки велосипедда юриш сизга боғлиқ ва бу орқали энергия тежамкорлигини оширсангиз бўлади. Пул билан ҳам худди шундай. Инвестициядан келадиган тушум орқали бойиб кетишингиз мумкин. Ҳолбуки, инвестиция стратегиянгиз иш берадими, қанча вақт иш беради, бозор талабларига мос келадими, йўқми, бунинг олдиндан аниқ била олмайсиз. Натижа ҳар доим ноаниқ.

²¹ ЯИМ (Ялпи ички маҳсулот) – мамлакат иқтисодий фаолиятининг муайян давр (ой, чорак, йил) давомидаги умумий натижаларини тавсифлайдиган кўрсаткич. Мамлакат худудида жойлашган барча корхоналар (чет эл ва қўшма корхоналар ҳам шу ҳисобга киради) томонидан жами ишлаб чиқариш омиллари билан ишлаб чиқарилган товарлар ва хизматларнинг бозор қийматларидаги ифодаси бўлиб, унинг миқдори миллий ҳисоблар тизими асосида ҳисоблаб чиқилади.

²² Геосиёсат – турли сиёсий жараёнларнинг географик шароит (муҳит) га боғлиқ ҳолда ривожланишини ўрганадиган фан.

Агар бойлик орттириш учун кўп пул топиш ёки инвестициядан катта фойда олиш керак, деб ҳисобласангиз, 1970 йиллардаги энергия ҳалокатида бўлгани каби келажакка умидсизлик билан қарай бошлайсиз. Олдингиздаги йўл машаққатли ва сизнинг қўлингизда эмасдек туйилади. Агар сиз унга тежамкорлик назари билан қарасангиз, келажакка ишонч пайдо бўла бошлайди. Бойлик сизнинг харажатларингиздан қолган қолдиқлар орқали тўпланади. Катта даромадингиз бўлмаса ҳам, бойлик орттиришингиз мумкин, аммо тежамкор бўлмай туриб бой бўлишнинг иложи йўқ. Қайси бири муҳимроқ эканлиги энди янада ойдинлашди.

Бойликнинг қиймати эҳтиёжларингиз миқдорига боғлиқ.

Айтайлик, сиз ва мен иккимизнинг даромадимиз бир хил. Ва яна айтайлик, сиз мендан кўра яхшироқ инвесторсиз. Менинг йиллик улушим 8 фоиз, сизники эса 12 фоиз. Бироқ мен пул тежаш борасида сиздан устомонроқман. Ўзимни бахтли ҳис қилишим учун менга сиз сарф қиладиган пулнинг ярми етарли холос. Яхши инвестор бўлмасам-да, молиявий томондан мен сиздан устунроқман. Улушим кам бўлса-да, инвестицияларимдан сиздан кўра кўпроқ фойда оламан.

Худди шу нарса даромадимизга ҳам тегишли. Кам миқдордаги пул билан ҳам бахтли яшашни ўрганиш бориға шукур қилиб яшашингизга сабаб бўлади. Маошингиз ошгани сайин уни назорат қила олишингиз ҳам осонлашади. Агар даромадингизнинг кўпроқ қисмини жамғарсангиз, харажатларингиз ҳам камаяди. Харажатларингиз қанчалик кам бўлса, жамғарган пулларингиз ҳам шунчалик узоққа етади. Йиллик инвестиция тушумини атиги 0,1 фоизга ошириш йўлини ўйлаб топиш қанча вақт ва ҳаракат талаб қилишини

ўйлаб кўринг. Бу соҳа профессионалларининг миллион соатлаб изланишлари ва бир неча ўн миллиард долларлик уринишлари натижасида юзага чиқиши мумкин. Бундан сиз учун нима муҳимроқ ва ҳаракат қилишга арзигулик эканлигини аниқлаш қийин бўлмаса керак. Камроқ ҳаракат орқали фойдани 2-3 фоизга ошириш йўли мавжуд бўлса-да, профессионал инвесторлар фойдаларини атиги ўндан бир фоизга кўтариш учун ҳафтасига 80 соатлаб ишлашади.

Инвестициянгиз катта даромад келтирса ёки юқори ойлик тушум эгаси бўлсангиз, бу яхши, албатта ва баъзилар бунга эриша оладилар ҳам. Аммо бугунги кунда асосан кўпроқ даромад қилишга эътибор қаратилаётгани ва пул жамғаришнинг афзалликлари одатда эътибордан четда қолиб кетаётганлиги айна ҳақиқатдир. Бу ҳақиқатни англаб, унга кўра иш олиб бориш сиз учун катта имкониятларга эшик очиши мумкин.

Муайян миқдордаги даромадга эришганингиздан сўнг эҳтиёжларингизни қаттиқ назорат қилинг.

Бирламчи эҳтиёжлар ҳаммамизга керак. Улар қондирилиши билан кейинги, қулайлик талаб этадиган эҳтиёжлар пайдо бўла бошлайди. Унга ҳам эришсак, ҳам қулай, ҳам кўнгилочар, ҳам фойдали эҳтиёжлар юзага чиқади. Аммо моддият учун кўп пул сарфлаш худбинликдан нишона бўлиб, биз ўзгаларга қанча пулимиз борлигини (ёки бўлганини) кўрсатиб қўйишни исташимизни англатади.

Шу ўринда айтиб ўтиш жоизки, жамғармангизни кўпайтиришнинг энг яхши йўлларида бири даромадингизни кўпайтириш эмас, аксинча, иложи борича камтарлик қилишдир.

Тежамкорлик худбинлик ва даромадга боғлиқ эканлигини тушунганингизда, нима сабабдан етарли даромадга эга аксарият одамлар кам пул тежашини англаб етасиз. Кўпроқ пул



тежаш учун ўзгалар билан тенглашишга ҳаракат қилиш ва бўй-бастингизни безашга бўлган иштиёқ билан мунтазам курашиш лозим. Молиявий эркинлик борасида бир умрга татиғулик муваффақиятга эришадиганлар катта фойда оладиган одамлар эмас, балки бошқалар нима деркан, деган фикрни четга суриб, ривожланишда давом этадиган инсонлардир.

Пул тежай олиш қобилиятини шакллантириш ўз кўлингизда.

Камроқ сарфлаб, кўпроқ тежаш мумкин. Камроқ сарфлаш учун эса хоҳишларни ҳам камайтириш керак. Бошқаларнинг гап-сўзларига эътибор қаратмасангиз, хоҳишлар ўз-ўзидан камаяди. Ушбу китобда кўп бора таъкидлаганимдек, пул молия соҳасидан кўра кўпроқ психологияга боғлиқ.

Пул тежаш учун аниқ сабаб бўлиши шарт эмас.

Баъзи одамлар уй, янги машина ёки нафақа даври учун пул жамғаришади. Бу ажойиб, албатта. Бироқ пулни тежаш учун айнан ниманидир сотиб олишни мақсад қилиш шарт эмас. Шунчаки, тежаш учун тежанг. Аслида ҳам шундай қилишингиз керак, ҳамма шундай қилиши керак. Эртага қандай ҳодиса юз беришини олдиндан билиш мумкин бўлган дунёда ниманидир мақсад қилиб пул жамғарсангиз бўлади. Ҳолбуки, бизнинг дунёмиз унақа эмас. Ҳаёт сизни умуман кутилмаган, даҳшатли вазиятларга туширмоқчи бўлганида тежамкорлик сизни балолардан асраб қолиши мумкин.

Тежамкорликнинг яна бир бошқа фойдаси, яъни вақтингизни назорат қила олишингиз учун йўл очиб бериши борасида еттинчи бобда гаплашган эдик. Ҳамма пулга сотиб олиш мумкин бўлган моддий нарсаларни билади. Бироқ номоддий нарсаларни тасаввур қилиш бироз мураккаб, шу сабабли кўп ҳолларда уларга аҳамият берилмайди. Ваҳоланки,

бирор мақсадга йўналтирилган моддий нарсалардан кўра пулнинг номоддий жиҳатлари сабабли (масалан, вақтингизни истаганингиздек сарфлай олишингиз) ўзингизни бахтлироқ ҳис қиласиз. Нимагадир сарф қилишни мақсад қилмай туриб пул тежаш сизга танлаш имкониятини тақдим қилади, сабрли бўлишни ўргатади. У сизга ўйлаб олишингиз учун вақт беради ва йўналишингизни ўзгартиришга ёрдам беради. Жамғармангиздаги ҳар бир тийин келажагингиз учун сармоя бўлиб, бу худди кимгадир пул бериб қўйиб, кейинчалик қайтариб олганингиздек гап.

Мослашувчанлик ҳамда вақтингизни назорат қила олиш имконияти бойлик сизга бериши мумкин бўлган энг бебаҳо, лекин кўзга кўринмас фойдадир.

Карьерангизни ўзгартиришингиз, эртароқ нафақага чиқишингиз ёки ташвишлардан халос бўлишингиз учун имкон берадиган банкдаги йиллик тушум миқдори қанча? Мен беҳисоб деб атаган бўлардим. Беҳисоб деган гапни икки маънода талқин қилса бўлади. Биринчидан, у шу даражада катта ва аҳамиятлики, биз унга нарх белгилай олмаймиз. Иккинчидан, сўзма-сўз олганда беҳисоб дегани, фоизларни ҳисоблаган каби уни ҳисоблай олмаймиз, ҳисоблай олмаган нарсамизга эса эътибор қаратмаймиз.

Вақтингиз ўз қўлингизда бўлмаса, йўлингизда учраган ҳар қандай омадсизликни қабул қилишингизга тўғри келади. Лекин эркин бўлсангиз, сиз учун ақл бовар қилмас имкониятлар эшиги очилади. Бу тежамкорликнинг яширин фойдасидир. Агар ойлиги камроқ, лекин аниқ мақсадга эга иш билан шуғулланиш имконини берса, банкдаги 0 фоизли жамғармалар ҳам кейинчалик жуда катта фойда келтириши мумкин. Мана шу яширин фойданинг аҳамияти тобора ортиб бормоқда.



Авваллари ҳаётимиз биз истиқомат қиладиган маҳаллий ҳудуд билан чегараланган эди. Тарихчи Роберт Гордоннинг маълумот беришича, бундан 100 йил олдин 75 фоиз америкаликларнинг на телефонлари ва на мунтазам почта хизматлари бор эди. Натижада рақобат ҳам кичик жамиятлардан нарига ўтмай қолаверган. Ўртамиёна билим ва кўникмага эга ишчи шаҳардаги энг зўри ҳисобланган ва унга ҳамма ҳурмат билан муносабатда бўлган, чунки у бошқа шаҳарчадаги билимлироқ ишчи билан рақобат қилишига ҳеч қандай эҳтиёж бўлмаган. Бироқ бу ҳол узоқ давом этмади ва ҳозир ҳаммаси бошқача.

Дунёнинг ҳар бир бурчаги билан алоқа ўрнатилгач, кичик бир шаҳарчадаги сиз рақобатлашадиган иқтидорлилар гуруҳи сони кенгайиб, бутун бошли катта Ер шари бўйлаб ёйилди. Бу асосан жисмоний ҳаракатта нисбатан кўпроқ ақл-идроққа таяниб иш кўриш талаб қилинувчи касбларга мос келади, яъни ўқитиш, маркетинг, таҳлил, консалтинг, ҳисоблаш, дастурлаш, журналистика, ва ҳаттоки тиббиёт соҳасидаги иқтидор эгалари ўртасида рақобат дунё бўйлаб тобора кучайиб бормоқда. Капиталист Марк Андерсен айтганидек, рақамлаштириш ва дастурий таъминот дунёни эгаллагани сайин бу категорияга кирадиган соҳаларнинг ҳам сони ортиб боради. Рақобат доирангиз кенгайиши натижасида сизда савол туғилади: «Қандай қилиб ўзгалардан ажралиб туришим мумкин?» Ушбу саволга «Мен ақллиман», дея жавоб бериш ўз аҳамиятини йўқотиб бормоқда, чунки дунёда ақлли одамлар жуда ҳам кўп. Йилига қарийб 600 нафар одам SAT²³ имтиҳонидан энг юқори баллар билан ўтишади. Яна 7000 нафари ҳам яхшигина натижа кўрсатишади. Глобаллашган ва ғолиб барча нарсага эга чиқадиган дунёда бу

²³ SAT – (Scholastic Aptitude Test) АҚШда коллежга қабул қилишда кенг қўлланиладиган стандартлаштирилган тест.

каби одамлар бевосита сизнинг рақобатчиларингизга айланиб бормоқда. Эндиликда билимнинг ўзигагина таяниб бўлмай қолди. Аммо мослашувчанлик умуман бошқа масала. Билим борасида рақобатчилар ҳаддан ортиқ кўпайган ва аксарият технологик соҳалар автоматлаштирилган ҳозирги дунёда рақобатда устунликни киришимлилик, яхши алоқа ўрната олиш, ҳамдардлик, ва эҳтимол, ҳаммасидан ҳам муҳимроғи, мослашувчанлик хислатларига эга бўлганлар ўз кўлларига оладилар.

Агар мослашувчан бўлсангиз, карьерангизда ҳам, маблағларингиз борасида ҳам сизни ажойиб имкониятлар кутиб туради. Керак бўлиб қолганида, исталган нарсани осонгина ўргана оласиз. Сизнинг кўлингиздан келмайдиган ишларни қила оладиган рақобатчиларнинг ортидан қувиш сиз учун у қадар муҳим бўлмай қолади ва ўз соҳангизда муносиб ўрин топа оласиз. Янгича қоидалар билан ишлашга ўтасиз, бир маромга тушиб оласиз ва ҳаёт ҳақидаги фикрларингиз ўзгариб, унга бошқача кўз билан қарай бошлайсиз. Бошқалар уддасидан чиқа олмайдиган ушбу жиҳатларга эга бўлсангиз, билим ортиқ устунлик белгиси бўлмай қолган бугунги дунёда атрофингиздаги одамлардан ажралиб турасиз. Вақтингизни ўзингиз истаганингиздек ўтказишингиз ва турли танлов имкониятларига эга бўлиш тобора энг қимматли нарсага айланиб борапти. Шу сабабли ҳам пул тежаш аҳамиятлидир ва янада кўпроқ одамлар пул тежашни ўрганишлари лозим.

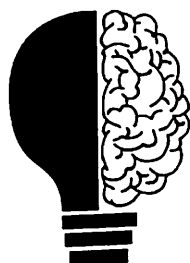
Яна нима қилиш кераклигини биласизми? Чуқур мулоҳазага асосланиб иш кўришни тўхтатиш лозим. Кейинги бобда нега бундай қилиш кераклигининг сабабларини тушунтираман.

Морган Ҳаузел

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

11

ОҚИЛОНА >
МУЛОҲАЗАЛИ



Фақат мантиққагина таянувчи
совуққон мулоҳазакор бўлгандан
кўра мақсадга мувофиқ оқилона
иш юритувчи одам бўлинг.

Сиз электрон жадвал эмас, хато қилиши мумкин бўлган ва ҳиссиётларга берилувчан инсонсиз. Буни англаб етишим учун анча вақт керак бўлди, аммо англашим билан унинг молия соҳасининг энг муҳим таркибий қисмларидан бири эканлигини тушундим. У билан ёнма-ён юрадиган яна бир нарса бор ва унга одатда аҳамият бермаймиз. Молиявий қарорлар қабул қилишда совуққонлик билан фақат мантиққа таяниб қолманг. Шунчаки, мақсадга мувофиқ оқилона иш юритинг. Мақсадга мувофиқ иш юритишни ҳаётга татбиқ қилиш қийин эмас ва унинг ёрдамида узоққа бориш мумкин. Бу пул билан боғлиқ муносабатларда муҳим аҳамият касб этади. Нима демоқчилигимни янада ойдинлаштириш учун, келинг, сифилис (таносил) касаллигини безгак билан даволашга ҳаракат қилган йигит ҳақида ҳикоя қилиб бераман.

ХІХ асрда яшаб ўтган руҳшунос Юлий Вагнер Яурегнинг иккита ўзига хос қобилияти бўлган. Биринчидан, у саломатлик билан боғлиқ ҳолатларни аниқлашда моҳир бўлган, иккинчидан, бошқаларнинг кўзига аҳмоқлик бўлиб кўринган нарсаларни у «жасурлик» деб ҳисоблаган. У ўша даврда охир-оқибат ўлимга олиб боровчи, даъвоси йўқ касаллик ҳисобланган нейросифилисга²⁴ чалинган беморлар билан ишлаган. У кунларнинг бирида қизиқ ҳолатни пайқаган: сифилисга чалинган беморлар бошқа касалликка ҳам чалиниб иситма қилишадиган бўлса, уларнинг тузалиш эҳтимоллари ортиб бораётганди. Вагнер

²⁴Нейросифилис – бошмия ёки орқамиянинг сифилитик шикастланиши. Бу Трепонема паллидум (трепонема паллидум) бактерияларидан келиб чиқади ва одатда узоқ вақт давомида сифилисдан даволанмаган одамларда учрайди.



Яуреғ бу бир неча асрлардан бери мавжуд бўлиб келаётган ҳодиса эканини, аммо шифокорлар уни яхши тушунмаганини, аслида эса иситма танага бошқа инфекциялар билан курашишга ёрдам беришини англаб етган. Сўнгра у мантиқий хулосаларига таяниб, 1900 йилларнинг бошларида таносилни бартараф этиш учун етарли миқдорда кучли иситма келтириб чиқариш мақсадида беморларга безгак, чечак ва ичтерлама штаммлари билан укол қила бошлаган. Албатта, бу жуда хавфли жараён эди. Беморларининг айримлари муолажа туфайли вафот этишган. Ниҳоят, Яуреғ безгакнинг кучсиз турини танлаган, чунки уни бир неча кунлик қаттиқ иситмадан кейин хинин орқали осонгина даволаш мумкин эди.

Мудҳиш хатолар ва синовлардан сўнг ахийри унинг тажрибаси иш берган. Вагнер Яуреғ берган маълумотларга кўра, таносилга чалинган 10 нафар бемордан 6 нафари безгак муолажаси орқали шифо топган. У 1927 йилда тиббиёт соҳасида Нобел мукофотини қўлга киритган. Ташкилот «Вагнер Яуреғ ҳаёти давомида амалга оширган энг асосий иши руҳий касалликни иситма орқали даволашга ҳаракат қилганлиги эди», деб ёзган. Хайриятки, пенициллин кашф қилиниб, безгак муолажасининг ўрнини эгаллаган. Бироқ Вагнер Яуреғ нафақат инфекцияга қарши курашишда иситманинг аҳамиятини англаган, балки уни даво сифатида қўллаб кўрган тарихдаги ягона шифокор ҳисобланади.

Одамлар ҳар доим иситмадан кўрқишган. Қадимги римликлар ўзларини иситмадан сақлайди, деб Фебрис номли илоҳга сиғинишган. Уни тинчлантириш учун ибодатхонага туморлар ташлаб кетилган ва шу орқали кейинчалик кузатилиши

мумкин бўлган касалликдан ҳимояланишга умид қилишган.

Ҳолбуки, Вагнер Яуреғ бунга бошқача ёндашган. Ҳарорат кўтарилиши аслида ҳеч қандай кўнгилсизлик эмас, аксинча, у тананинг соғайишида муҳим аҳамият касб этади. Бугунги кунга келиб инфекцияга қарши курашувчи иситманинг фойдали жиҳатлари илмий далиллар орқали исботланган. Тана ҳароратининг 1 даражага кўтарилиши баъзи вирусларнинг кўпайишини 200 баробарга секинлаштиради. «Кўтлаб тадқиқотчилар иситмага чалинган беморларнинг натижаси анча яхшироқ бўлишини аниқлашди», дейилади Соғликни сақлаш миллий институти нашр этган мақолаларнинг бирида. Сизтл болалар шифохонаси веб-сайтида фарзандларининг озгина ҳарорати кўтарилишидан ҳам ваҳимага тушиб қоладиган ота-оналарни ўқитиш бўлими мавжуд. Иситма тананинг иммун тизимини кўзғаб, организмга инфекцияга қарши курашишда ёрдам беради. Касал болаларда 38-40 градусгача ҳарорат кўтарилиши нормал ҳолат ҳисобланади ва бу улар учун фойдалидир.

Бироқ худди шу нуқтада илм-фан чекиниб, воқелик ундан устун келади. Иситмага дунё бўйлаб ёмон ҳолат сифатида қаралади. Ҳароратни тушириш учун Тиленол каби дориларни кўллашади. Тана учун ҳимоя механизми сифатидаги миллион йиллик эволюцион ролига қарамай, бирорта бемор, бирорта ота-она, аксарият шифокорлар ва ҳеч бир дори ишлаб чиқариш компанияси иситмани касалликдан бошқа нарса деб ҳисобламайди. Бу фикрлар илм-фан билан мос келмайди. Олиб борилган изланишлардан бирида шундай дейилган: «Иситмани даволаш реанимация бўлимида одатий тусга кирган ва даво чоралари илмий далиллар натижасида пайдо бўлган амалий



жараёндан кўра кўпроқ кўр-кўрона тақлидга асосланган». Тиббиёт тарихи маркази раҳбари Говард Маркел иситмадан кўрқиш ҳақида шундай деганди: «Ҳарорат кўтарилишидан кўрқиш худди инфекцияли касалликлар тарқалишидан ваҳимага тушиш сингари одамлар орасида жуда кенг тарқалган».

Нимага энди бунақа? Агар иситма шунчалик фойдали бўлса, нимага унга қарши курашишимиз керак? Менимча, буни тушуниш қийин эмас. Иситма оғриқ беради. Одамлар эса танасининг бирор жойи оғришини ёқтиришмайди. Шифокорнинг мақсади касалликни шунчаки даволаш эмас, аксинча, бемор учун айни дамда оқилона ва безарар чора нима эканлигини аниқлаб, шунга асосан даволашдир. Юқумли касалликни даволашда иситманинг бироз фойдаси тегиши мумкин, аммо у оғриқ берганидан шифокор олдида бориб, оғриқни тўхтатишини илтимос қиламан. Чойшаб тагида қалтираб-қақшаб ётганимда илмий тадқиқотларнинг натижалари билан ишим бўлмайди. Агар ҳароратни пасайтирадиган дорингиз бўлса, менга ҳам беринг. Агар юқумли касалликка чалинган бўлсангиз, ҳароратингиз кўтарилишини исташингиз мантиқан тўғри бўлиши мумкин, аммо у мақсадга мувофиқ эмас, чунки сиз ҳам мен каби оғриққа чидай олмайсиз.

Худди шундай мантиққа асосланишдан кўра мақсадга мувофиқ иш тутишни одамлар пул билан боғлиқ қарорларни қабул қилишда ҳам ҳисобга олишлари лозим.

Молия соҳаси асосан математик жиҳатдан мақбул стратегияларни топиш билан шуғулланади. Менинг фикримча эса, реал ҳаётда одамлар бундай стратегияларни маъқул кўришмайди. Улар тунда тинч ухлашларини таъминлайдиган,

уларга хотиржамлик бера оладиган стратегия хоҳлашади. Гарри Маркович таваккал ва фойда ўртасидаги математик алоқаларни ўргангани учун Нобел мукофотини қўлга киритган. 1950 йилда у замонавий инвестиция назариясини яратганида ундан ўзи қандай инвестиция стратегиясидан фойдаланиши ҳақида сўрашади. У шундай жавоб берган: «Акциялар нархи ошиб кетганида биржада улушим бўлмаган ёки пасайиб кетганида улушим бўлган пайтда бошдан кечирадиган қайғумни тасаввур қилиб кўрдим. Ниятим келажакда пушаймон бўлиб қолмасликка эришиш эди. Шунинг учун ҳиссамни облигациялар ва қимматли қоғозлар ўртасида тенг иккига бўлдим».

Маркович кейинчалик стратегиясини ўзгартирган, аммо бу ерда иккита муҳим жиҳат эътиборга моликдир: Биринчиси, «Эртага пушаймон бўлиб қолмасмиканман», деган кўркув аралаш иккиланишни қоғозда тушунтириш қийин, аммо реал ҳаётда шу асосда иш кўрган кишини оқласа бўлади. Мантиққа таянувчи сармоядор рақамли фактларга асосланиб қарор қабул қилади. Мақсадга мувофиқ оқилона иш юритадиган сармоядор эса уни ҳурмат қилишларини истайдиган ҳамкасблари орасида конференция залида ё ўзи уялтириб қўйишни истамайдиган турмуш ўртоғи билан маслаҳатлашиб қарор қабул қилади. Инвестициянинг ижтимоий жиҳатлари борлиги одатда эътибордан четда қолади.

Иккинчи муҳим жиҳат эса унинг бу ишини тўғри қабул қилишимиз кераклигидир. Маркович билан интервью олиб борган Жейсон Свейг кейинчалик шундай ёзади: «Фикримча, одамлар бу каби қарорларга мантиқан ёки мантиқсиз фикрлашгани учун эмас, шунчаки, инсон бўлганликлари учун келишади. Биз керагидан ортиқ чуқур ўйлашни ёқтирмаймиз



ва одатда диққатимиз охири йўқ турли-туман нарсалар билан банд бўлади. Демак, замонавий инвестиция назарияси асосчиси Маркович илк сармоя киритганида ўз изланишларини ҳисобга олмаганининг ҳайратланарли жойи йўқ. Кейинчалик стратегиясини ўзгартиргани ҳам ажабланарли эмас».

Маркович мантиқан ёки мантиққа зид иш юритди, дейиш нотўғри. У шунчаки вазиятдан келиб чиқиб оқилона ҳаракат қилди холос. Молия соҳасида одатда эътибордан четда қоладиган нарса шуки, нимадир аслини олганда тўғри, лекин муайян вазиятда хато бўлиши мумкин.

2008 йилда Еил университетидан икки нафар тадқиқотчи пул жамғаришни эндигина бошлаган ёшлар акция сотиб олишга ёрдам беришда нафақа ҳисоб рақамларига «иккига бир» услубида (яъни ўзларининг ҳар бир доллар пулларига икки доллар миқдорида қарз олиб) пул ўтказишлари керак, деган мавзудаги изланишларини чоп этишди. Тадқиқотчиларнинг кўрсатишича, бу сармоядорларга ёшлик чоғларида нисбатан каттароқ таваккал қилиб, бозордаги кескин ўзгаришларга дош бериш ва кексайганларида камроқ таваккал қилиш имконини беради. Ёшлигингизда банкдаги жамғармангиз куйиб, хонавайрон бўлсангиз ҳам, агар шу кундан бошлаб ўзингизни тиклаб, режа асосида ҳаракатланиб, ҳисобингизга яна «иккига бир» усулида пул ўтказиб борсангиз, уринишларингиз узоқ келажакда муваффақиятли бўлишини исботлаб беришган.

Математика қоғозда яхши иш беради. Бу мантиқий стратегия. Ваҳоланки, турли вазиятларда у мақсадга мувофиқ келмаслиги мумкин. Нормал одам нафақа ҳисоб рақами куйиб кетгач, яна ўша стратегияга амал қилишда давом этиб кетавермайди. Улар бошқа йўллари излаб кўришади,

эҳтимол, молиявий маслаҳатчиларини судга беришар.

Тадқиқотчилар ушбу стратегиядан фойдаланиш орқали «ҳаётингиз давомида топган пулларингизга қараганда нафақа ҳисоб рақамингизда жамғариладиган пул миқдори 90 фоиз юқорироқ бўлади», деган хулосага келишди. Аммо бу ҳам турли вазиятларга тўғри келмаслиги мумкин.

Дастлаб мантиқсиздек туйилган қарорларни тушунишга чорлайдиган мантиқий сабаб бор. Масалан, мен сизга ўзингиз ёқтирган лойиҳаларгагина сармоя киритишни тавсия қиламан. Одатда бундай маслаҳат берилмайди, сабаби инвесторлар сармоялари ҳақида гап кетганида ҳеч қандай туйғу ҳис қилмасликлари, қайғурмасликларини ифтихор билан айтишади ва бу мантиқан олганда тўғридек туйилади.

Аммо стратегиянгиз ёки акцияларингиз ҳақида қайғурмаслигингиз, қийинчилик пайдо бўлганида улардан воз кечиб кетишингиз эҳтимоллигини оширса, бунга ўша мантиқий фикрларингиз сабаб бўлган бўлади. Аммо ўз стратегияларини яхши кўрадиган мулоҳазали ва мақсадга мувофиқиш юритадиган инвесторлар шу ўринда устунликка эгадирлар, чунки улар ўз стратегияларига содиқ қолишади.

Стратегиянгиз қандай натижа беришига энг катта таъсир қилувчи омил фойда камайиб, қийинчиликлар кузатилаётган пайтларда ҳам унга содиқ қола олишингиздир. АҚШ бозорларида фойда олишнинг тарихдаги эҳтимоллик даражаси 1 кунлик давр мобайнида 50 фоиз, бир йилда 68 фоиз ва (шу пайтгача) 20 йилда 100 фоизни ташкил этган. Демак, сизни ўз йўлингизда давом этишга ундайдиган ҳар қандай омил сиз учун фойдалидир.

«Ёқтирган ишинг билан машғул бўл», қабилидаги сўзлар бахтли ҳаёт кечириб сирлари қаторида тилга олинганида сафсатадан бошқа нарса эмасдек туйилади. Лекин унга қийинчилик даврида сизга қўшимча сабр-бардош берадиган омил сифатида қараганингизда, у ҳар қандай молиявий стратегиянинг муҳим қисми бўлиши кераклигини англайсиз.

Келажаги бор, лекин сиз учун аҳамияти бўлмаган бирорта компанияга сармоя киритинг. Ишлар яхши кетаётган бўлса, бундан хурсанд бўлишингиз табиий. Аммо салбий ўзгариш бўлиб, унчалик қизиқмаган компаниянгиздан зарар кўра бошласангиз, бу сиз учун икки томонлама мусибат бўлиб, бошқа имкониятларни синаб кўришга ундайди. Агар аввал бошдан компанияни яхши кўрсангиз-у, масалан, унинг ўз олдига қўйган мақсади, ишлаб чиқараётган маҳсулотлари ёки унда иш олиб бораётган мутахассислар гуруҳи сизни унга боғлаб турса, вақти келиб компания қийинчиликка учраб, пулларингиздан айрилишни бошлаганингизда, ўзингизни муҳим бир лойиҳанинг бўлагиман, деб ҳисоблашингиз сизга қўл келади. Бу сизни ҳаммасидан воз кечиб, бошқа лойиҳаларга ўтиб кетишдан сақлайди.

Пул масаласида мантиққа таянишдан кўра мақсадга мувофиқ иш юритиш керак бўлган жуда кўплаб ҳолатлар учрайди. Одамлар Ер шаридаги 95 фоиздан ортиқ давлатларни эътиборсиз қолдириб, ўзлари яшаётган давлатдаги компанияларгагина сармоя киритишади. Бу мантиқан тўғри эмас аслида. Лекин сармоя киритиш пулингизни бегоналарга бериб юборишдек бир гап эканлигини ҳисобга олсак ва ўз юртингиздаги таниш компанияларга сармоя киритиш сизга ишонч берадиган бўлса, буни оқилона фикр, дейиш мумкин.

Иқтисодиёт ва акция бозорининг келажаги ҳақидаги тахминларнинг аксари ўта нотўғри бўлиб чиқади, лекин тахмин қилиш инсон учун мақсадга мувофиқ йўлдир. Гарчи бу ҳақиқат эканлигини билсангиз-да, эрта тонгда ўзингизга келажак сизга нималарни тайёрлаб қўйганини умуман билмаслигингизни айтиб уйғониш жуда қийин. Бериб бориладиган инвестиция прогнозларига таяниб иш юритиш хавфли йўлдир. Аммо одамлар нима сабабдан келажак ҳақида турли тахминлар қилишдан тўхтамасликларини яхши тушунаман. Бу шунчаки инсоннинг табиатига хос бўлиб, оқилона қарордир.

«Вангард» компанияси асосчиси Жек Богл бутун бошли карьерасини арзон индекс инвестицияларни тарғиб қилишга сарфлаган. Унинг ўғли эса актив ва юқори қийматли ҳеж фонди менежери сифатида фаолият юритишни бошлаши эса кўпчилик учун ғайритабиий туйилди. «Юқори қийматли фондлар арифметик қонуниятларни бузади», деб ҳисоблайдиган Богл ўғлининг фондига сармоя киритган. Хўш, буни қандай изоҳлаш мумкин?

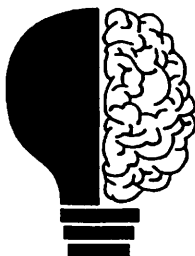
– Биз баъзи ишларни оилавий сабабларга кўра амалга оширамиз, – деган эди Богл бир сафар «Wall Street» журнаliga берган интервьюсида. – Бу борада фикрингиз ўзгардим, деб сўрамоқчи бўлсангиз, жавобим шуки, аслида биз яшаётган ҳаёт ўзгарувчандир.

Ҳақиқатан ҳам шунақа.

Морган Ҳаузел

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

12 | СЮРПРИЗ!



Тарих – бу ўзгаришларни
ўрганувчи фандир, лекин негандир
ундан келажакка қўлланма
сифатида фойдаланишади.

Стэнфорд университети профессори бир сафар иқтисодиёт ва инвестиция соҳасига оид барча деворларига осиб қўйишларига арзийдиган бир гап айтганди:

«Аввал сира юз бермаган воқеалар доим содир бўлиб туради».

Тарих асосан ҳайратланарли воқеа ва ҳодисаларни ўрганади. Лекин сармоядорлар ва иқтисодчилар тарихдан келажак учун инкор этиб бўлмайдиган қўлланма сифатида фойдаланишади. Бунда ҳеч қандай ўзаро зидлик кўрмаяпсизми? Бу сизга нотўғри туйилмаяптими?

Иқтисодиёт ва сармоялар тарихини қадрлаш яхши, албатта. Тарих одамлар қаерда хатога йўл қўйганини ўрганишга ёрдам бера туриб, қандай йўл тутиш биз учун фойдалироқ бўлиши борасида тахминий йўл кўрсатади. Аммо тарих асло келажак учун харита сифатида қўлланилиши мумкин эмас.

Жуда кўпчилик инвесторлар ўзгаришлар ва янги-ланишлар тараққиётнинг қон томири бўлган соҳада ўтмишдаги маълумотларга ҳаддан ортиқ таяниб қолиш оқибатида катта хатоларга йўл қўйишади. Бундай йўл тутганлари учун уларни айблай олмаймиз. Сармоя соҳасига табиий фан сифатида қарасак, тарих келажак учун энг яхши қўлланма бўлиши мумкиндир, балки. Геологлар миллиард йил олдинги маълумотларга қараб, Ернинг макетини ясашлари мумкин. Метеорологлар ҳам. Шунингдек, шифокорлар ҳам – буйраклар 2020 йилда ҳам 1020 йилдаги каби ишлайди.

Аммо сармоя киритиш табиий фан эмас. Инвестиция соҳаси бу – кишилар ўзларида мавжуд маълумотларга таяниб, мол-мулкларига катта таъсир ўтказиши мумкин бўлган янгилик қарорлар қабул қилиши ва натижада ақлли одамларнинг ҳам



асабий, очкўз ва бошқаларга ишонмайдиган бўлиб қолиши мумкин бўлган соҳадир. Буюк физик олим Ричард Фейнман шундай деган: «Агар электронларда ҳам ҳиссиёт бўлганида, физика соҳаси нақадар мураккаблашиб кетишини бир тасаввур қилиб кўринг-а». Аксар инвесторлар ҳиссиётларига таяниб иш тутишади, шу сабабли уларнинг ўтмишда қилган ишларигагина таяниб келажакда қандай йўл тутишлари борасида аниқ фикр билдириш қийин.

Иқтисодийнинг асоси шуки, ҳамма нарса вақт ўтгани сайин ўзгаради, чунки иқтисодий эркин бозор жуда яхши ёки жуда ёмон нарсаларнинг узоқ вақт давом этиб туришини ёқтирмайди. Сармойдор Билл Боннер «жаноб бозор»нинг қандай ишлашини куйидагича изоҳлаган: «У «Капитализм» футболкасини кийиб олган ва кўлида катта болға кўтариб олган». Ҳеч бир нарса узоқ вақт ўзгармасдан турмайди, бу эса тарихчиларга башоратчилар каби қарамаслигимиз кераклигини англатади.

Пул билан боғлиқ исталган нарсани ҳаракатга келтирувчи энг муҳим омил – бу одамлар қандай хизмат ва товарларни маъқул кўришлари ҳисобланади. Улар бир йўсинда қотиб қолмайди, маданият ва авлодлар алмашинуви билан ўзгариб бораверади. Улар ҳар доим ўзгариб келган ва кейинчалик ҳам ўзгаради.

Пул ҳақида гап кетганда ўзимиздан илгари шу йўлни босиб ўтган ва муайян ютуқларга эришганларни ҳаддан ташқари кўкка кўтаришга мойиллигимиз ўзимизни алдаб кўяди. Инсон қандайдир вазиятларни бошдан кечиргани билан келгусида нималар содир бўлиши мумкинлигини барибир аниқ била олмайди. Аслини олганда, тажриба келажакни кўра олиш қобилиятини шакллантирмайди, аксинча, инсоннинг ўзига бўлган ишончи ошишига сабаб бўлади. Инвестор Майкл

Бетник бу ҳолатни муфассал тушунтириб берган. У айрим сармоядорлар ҳеч қачон бошидан кечирмагани учун ҳам фоиз ставкаларининг ошиши мумкинлигидан хавотирга тушишмайди ва кам сонли инвесторларгина бунга тайёр туришади (фоиз ставкалари сўнги маротаба бундан 40 йил олдин кескин равишда кўтарилган), деган қарашга қарши чиқиб, бу ҳеч қандай аҳамият касб этмаслигини билдирган, чунки ўтмишдаги воқеаларни ўрганиш ёки бошдан кечириш, кейинчалик фоизлар ошганида вазият қандай бўлиши мумкинлигини кўрсатадиган қўлланма бўлолмайди. Икки даврнинг бир-бирига ўхшаш бўлишига ҳеч ким кафолат беролмайди.

Хўш, ҳозирги фоиз ставкалари кўрсаткичи аввалгиси ёки ундан олдингиси билан бир хил бўладими? Турли хилдаги активлар қандай ўзгаришларга юз тутаяди, аввалгилари кабини ёки бутунлай бошқачами?

1987, 2000 ва 2008 йилдаги инқирозлар даврида сармоя кiritганлар акция бозоридаги турли воқеаларнинг гувоҳи бўлишган. Аммо ушбу тўпланган тажрибалари уларнинг ўзларига бўлган ишончини ҳаддан ортиқ ошириб юбормайдими? Хато қилганларида тан олгилари келмай қолмайдими? Аввалги натижаларида қотиб қолишмайдими?

Келажақда фойдага эришиш йўлида ўтмишдаги инвестицияларга ҳаддан ортиқ суяниб қолиш оқибатида иккита хавfli ҳолат содир бўлиши мумкин.

1. Катта таъсир доирасига эга баъзи ноодатий воқеийликлар эътиборингиздан четда қолиб кетиши мумкин.

Тарихий маълумотлар орасидаги энг муҳим воқеалар қаторига таниқли шахсларнинг ишлари ва рекорд натижаларга



олиб келган йирик ҳодисаларни киритиш мумкин. Айнан улар иқтисодиёт ва қимматли қоғозлар бозоридаги кўрсаткичларни ўзгартириб юборишга қодир. Масалан, Буюк депрессия даври, Иккинчи жаҳон уруши, дотком²⁵ инқилоби, 11 сентябрь воқеалари²⁶, 2000 йиллар ўрталаридаги турар жой муаммолари шулар жумласидандир. Шу бир ҳовуч воқеаларнинг аҳамияти жуда катта, чунки улар ўзларига алоқадор бўлмаган соҳаларга ҳам таъсир кўрсатади. XIX-XX асрларда 15 миллиард одам дунёга келган. Бугунги глобал иқтисодиёт ва қолаверса, бутун дунё куйидаги етти шахс туғилмаганида қандай бўлиши мумкинлигини тасаввур қилиб кўринг-а:

Адольф Гитлер;

Иосиф Сталин;

Мао Сзедун;

Гаврило Принцип;

Томас Эдисон;

Билл Гейтс;

Мартин Лютер Кинг.

Бу рўйхат тўлиқ эканлигига амин эмасман, лекин ана шу етти нафар шахс тарихда ўз изини қолдирмаганида, дунёдаги ҳамма нарса: чегаралардан тортиб технология ва ижтимоий меъёрларгача, барча-барчаси тамомила бошқача бўлиши мумкин эди. Бошқача айтганда, одамларнинг 0.0000000004 фоизи ўтган аср давомида юз берган дунёдаги энг катта ўзгаришлар учун

²⁵ Дотком (инглизча «.com» домени назарда тутилган) – бизнес юритиш тизими тўлалигича интернетга асосланган компанияларга нисбатан қўлланиладиган атама. У 1990 йилларнинг охирида пайдо бўлган ва кенг тарқалган.

²⁶ 2011 йил 11 сентябрда Бостон, Нью-Йорк ва Вашингтондан ҳавога кўтарилган 4 та йўловчи самолёт бир гуруҳ террорчилар томонидан қўлга олингач Нью-Йорк шаҳрида жойлашган эгизак биноларга ва Виржиния штатида жойлашган мамлакат Мудофаа вазирлигининг штаб квартираси – Пентагонга бориб урилган.

Бетник бу ҳолатни муфассал тушунтириб берган. У айрим сармоядорлар ҳеч қачон бошидан кечирмагани учун ҳам фоиз ставкаларининг ошиши мумкинлигидан хавотирга тушишмайди ва кам сонли инвесторларгина бунга тайёр туришади (фоиз ставкалари сўнгги маротаба бундан 40 йил олдин кескин равишда кўтарилган), деган қарашга қарши чиқиб, бу ҳеч қандай аҳамият касб этмаслигини билдирган, чунки ўтмишдаги воқеаларни ўрганиш ёки бошдан кечириш, кейинчалик фоизлар ошганида вазият қандай бўлиши мумкинлигини кўрсатадиган қўлланма бўлолмайди. Икки даврнинг бир-бирига ўхшаш бўлишига ҳеч ким кафолат беролмайди.

Хўш, ҳозирги фоиз ставкалари кўрсаткичи аввалгиси ёки ундан олдингиси билан бир хил бўладими? Турли хилдаги активлар қандай ўзгаришларга юз тутаяди, аввалгилари кабими ёки бутунлай бошқачами?

1987, 2000 ва 2008 йилдаги инқирозлар даврида сармоя киритганлар акция бозоридаги турли воқеаларнинг гувоҳи бўлишган. Аммо ушбу тўпланган тажрибалари уларнинг ўзларига бўлган ишончини ҳаддан ортиқ ошириб юбормайдими? Хато қилганларида тан олгилари келмай қолмайдими? Аввалги натижаларида қотиб қолишмайдими?

Келажақда фойдага эришиш йўлида ўтмишдаги инвестицияларга ҳаддан ортиқ суяниб қолиш оқибатида иккита хавfli ҳолат содир бўлиши мумкин.

1. Катта таъсир доирасига эга баъзи ноодатий воқеийликлар эътиборингиздан четда қолиб кетиши мумкин.

Тарихий маълумотлар орасидаги энг муҳим воқеалар қаторига таниқли шахсларнинг ишлари ва рекорд натижаларга



олиб келган йирик ҳодисаларни киритиш мумкин. Айнан улар иқтисодиёт ва қимматли қоғозлар бозоридаги кўрсаткичларни ўзгартириб юборишга қодир. Масалан, Буюк депрессия даври, Иккинчи жаҳон уруши, дотком²⁵ инқилоби, 11 сентябрь воқеалари²⁶, 2000 йиллар ўрталаридаги турар жой муаммолари шулар жумласидандир. Шу бир ҳовуч воқеаларнинг аҳамияти жуда катта, чунки улар ўзларига алоқадор бўлмаган соҳаларга ҳам таъсир кўрсатади. XIX-XX асрларда 15 миллиард одам дунёга келган. Бугунги глобал иқтисодиёт ва қолаверса, бутун дунё куйидаги етти шахс туғилмаганида қандай бўлиши мумкинлигини тасаввур қилиб кўринг-а:

Адольф Гитлер;

Иосиф Сталин;

Мао Сзедун;

Гаврило Принцип;

Томас Эдисон;

Билл Гейтс;

Мартин Лютер Кинг.

Бу рўйхат тўлиқ эканлигига амин эмасман, лекин ана шу етти нафар шахс тарихда ўз изини қолдирмаганида, дунёдаги ҳамма нарса: чегаралардан тортиб технология ва ижтимоий меъёрларгача, барча-барчаси тамомила бошқача бўлиши мумкин эди. Бошқача айтганда, одамларнинг 0.0000000004 фоизи ўтган аср давомида юз берган дунёдаги энг катта ўзгаришлар учун

²⁵ Дотком (инглизча «.com» домени назарда тутилган) – бизнес юритиш тизими тўлалигича интернетга асосланган компанияларга нисбатан қўлланиладиган атама. У 1990 йилларнинг охирида пайдо бўлган ва кенг тарқалган.

²⁶ 2011 йил 11 сентябрда Бостон, Нью-Йорк ва Вашингтондан ҳавога кўтарилган 4 та йўловчи самолёт бир гуруҳ террорчилар томонидан қўлга олингач Нью-Йорк шаҳрида жойлашган эгизак биноларга ва Виржиния штатида жойлашган мамлакат Мудофаа вазирлигининг штаб квартираси – Пентагонга бориб урилган.

жавобгар шахслар ҳисобланади.

Лойиҳалар, инновациялар ва ҳодисалар ҳам худди шундай.

Ўтган асрни қуйидагиларсиз бир тасаввур қилиб кўринг:

Буюк депрессия;

Иккинчи жаҳон уруши;

Манҳеттен лойиҳаси;

Вакциналар;

Антибиотиклар;

ARPANET²⁷;

11 сентябрь воқеалари;

Совет иттифоқининг қулаши.

XX асрда миллиардлаб, балки триллионлаб ҳодисалар содир бўлиб, яна шунча лойиҳалар амалга оширилган. Уларнинг аниқ сонини ҳеч ким билмайди. Аммо юқорида санаб ўтилган саккизтаси бошқаларга қараганда дунёга кўпроқ тасир ўтказган. Уларнинг таъсири ўлароқ юз берган бошқа воқеаларга етарлича эътибор қаратмаслигимиз худди пул маблағларининг секин-аста кўпайишини менсимаслик билан бир хил. 11 сентябрь воқеалари сабабли АҚШ Марказий банки фоизларни пасайтиришга мажбур бўлди. Бу эса уй-жой нархларининг кўтарилишига олиб келди. Натижада молиявий инқироз ҳолати юз бериб, меҳнат бозоридаги аҳвол ёмонлашди, ёппасига ўн миллионлаб ёшлар олий таълим олишни танлагач, 1,6 триллион доллар миқдорида 10,8 фоизлик таълим кредитлари олинди. 19 нафар террорчини салмоқли таълим кредитларига тўғридан-тўғри боғлай олмаймиз, аммо бу кичик ҳодисалардан келиб

²⁷ ARPANET (Advanced Research Projects Agency Network) – 1969 йилда АҚШ Мудофаа вазирлиги илғор тадқиқот лойиҳалари агентлиги (DARPA) томонидан яратилган компьютер тармоғи ва Интернетнинг прототипи бўлган. У ҳозирги кунга қадар Интернетда маълумотларни узатишнинг асосий протоколи ҳисобланади. 1990 йил июнь ойида ўз фаолиятини тўхтатган.



чиқадиган катта воқеаларга яққол мисол бўлиши мумкин. Глобал иқтисодиётда содир бўлаётган ҳодисаларнинг кўпчилигида ўтмишда содир бўлган ва умуман кутилмаган ўша воқеаларнинг таъсири бор.

Иқтисодиёт тарихида энг кўп учрайдиган жиҳат бу унинг кутилмаган воқеаларга бойлигидир. Бундай воқеаларнинг содир бўлишига сабаб тутган йўлимиз хатолиги ёки билимимиз чегараланганлиги эмас. Бунга сабаб эҳтимолликлар ҳисобланади, худди Адольф Гитлернинг ота-онаси у туғилишидан тўққиз ой олдин болани олдириш ёки олдирмаслик масаласида баҳслашганликлари каби. Технология соҳасини ҳам олдиндан башорат қилиб бўлмайди, чунки Жонас Салк вакцина яратиш фикридан воз кечганида Билл Гейтс полиомиелитдан вафот этган бўларди. Таълим кредитлари миқдори ҳаддан ташқари кўпайиб кетишини олдиндан била олмаслигимизга сабаб аэропорт хавфсизлик хизмати ходими 11 сентябрда террорчининг пичоғини мусодара қилиши ва буларнинг ҳеч бири содир бўлмаслиги мумкин эди.

Муаммо шундаки, келажакда сармомиямиз келтирадиган даромадни ҳисоблаётганимизда, Иккинчи жаҳон уруши ёки Буюк депрессия даври каби тарихда аянчли из қолдирган ҳодисаларни инобатга оламиз. Ваҳоланки, ўша кенг қамровли воқеалар содир бўлганида ўтмишда уларга ўхшаш воқеанинг ўзи бўлмаган. Шу сабаб, ўтмишдаги энг ёмон (ва энг яхши) вазиятлар келажакдаги энг ёмон (ва энг яхши) вазиятлар билан мос келади, деб ўйлайдиган одам аслида тарихга таянмаётган бўлади. У, шунчаки, кўз кўриб қулоқ эшитмаган тарихий ҳодисотларни келажак билан боғлиқ дея тахмин қилаётган бўлади холос.

Нассим Талеб ўзининг «Тасодифий алданганлар» китобида шундай ёзади: «Фиръавнлар бошқарган Мисрда ёзувчилар Нилдаги юқори сув сатҳини кузатиб, ундан келажакдаги энг ёмон воқеаларни тахмин қилиш учун фойдаланишган. Худди шундай ҳолатни 2011 йилда цунами оқибатида даҳшатли ҳалокатга учраган Фукушима ядровий реакторида ҳам кўриш мумкин. У ўтмишда юз берган энг ёмон ер қимирлашларига чидамли қилиб қурилган ва қурувчилар улардан-да даҳшатлироқ зилзила содир бўлиши мумкинлигини ўйлаб кўришмаганди. Қурувчилар тарихдаги ўша энг даҳшатли зилзилага тенг келадигани олдин содир бўлмаганини ва у ҳам мутлақо кутилмаган воқеийлик бўлганини ҳисобга олишмаганди».

Бу изланишлар келтириб чиқарган хато эмасди. Аксинча, хаёлотнинг хатоси эди. Келажакдаги ҳеч бир нарса ўтмишдагига ўхшамаслигини англашнинг ўзи бир маҳорат бўлиб, молия соҳасида келажакни тахмин қилишда шу жиҳат кўпинча эътибордан четда қолади.

2017 йилда Нью-Йоркдаги бир учрашувда иштирок этганимда, Даниэл Канемандан «Инвесторларнинг тахминлари хато бўлиб чиқса, улар бунга қандай реакция билдиришлари керак?» деб сўрашди. У эса шундай жавоб берганди: «Хато қилганимизни тан олиб, унинг натижасидан таъбимиз хира бўлганида: «Энди бу хатони бошқа такрорламайман», деймиз. Аслида, хатога йўл қўйганимизда ўрганишимиз керак бўлган нарса шуки, бирор нарсанинг содир бўлиш ёки бўлмаслигини олдиндан билиш жуда мушкул, чунки бу дунё олдиндан билишимиз учун қийинлик қилади. Кутилмаган воқеалардан олишимиз керак бўлган энг тўғри сабоқ – бу ҳаётнинг ўзи кутилмаган ҳодиса эканлигидир».



Кутилмаган воқеалардан олишимиз керак бўлган энг тўғри сабоқ – бу ҳаётнинг ўзи кутилмаган ҳодиса эканлигидир. Ўтмишдаги воқеийликларни келажак билан боғламаслигимиз керак, аксинча, уларни кўриб, энди нима содир бўлиши мумкинлигини олдиндан билиш имконсиз эканлигини тан олишимиз керак.

Келажакдаги йирик ўзгаришларга сабаб бўлувчи иқтисодий воқеаларни тарихдан ўрганишнинг иложи йўқ. Улар кўз кўриб, қулоқ эшитмаган ҳодисалар бўлади. Уларнинг кутилмаганлиги шуни англатадики, биз уларга тайёр тура олмаймиз. Бу – инқироз ва уруш каби даҳшатли ҳодисаларга ҳам, инновация каби буюк воқеаларга ҳам бирдек тегишлидир. Бу борада шубҳа бўлиши мумкин эмас, чунки тарих мобайнида ягона тасдиғини топиб келаётган нарса шуки, бизга энг катта таъсир ўтказадиган воқеийликлар бу «кутилмаган ҳодисалардир».

2. Тарих иқтисодиёт ва акция бозори келажаги учун нотўғри қўлланма бўлиши мумкин, чунки унда бугунги кунга хос тизимли ўзгаришлар ҳисобга олинмаган.

Куйида кўлами нисбатан кенгроқ бир нечта воқеаларни кўриб чиқамиз. Пенсия тўғрисидаги «401к»²⁸ лойиҳаси қабул қилинганлигига 42 йил бўлди. «Roth IRA»га²⁹ ундан анча кейин 1990 йилларда асос солинган. Шу сабабли ҳам бугунги кунда америкаликлар нафақалари учун қандай қилиб пул жамғаришлари ҳақидаги шахсий тавсия ва таҳлилларни 50-60 йил олдингилари билан таққослашнинг иложи йўқ. Ҳозир янги имкониятлар пайдо бўлган, жуда кўп нарсалар ўзгарган. Ёки

²⁸ 401 (к) – (инглизча «Four-oh-one-key») Кўшма Штатлардаги шахсий пенсия тизимининг энг кенг тарқалган пенсия жамғармаси дастури.

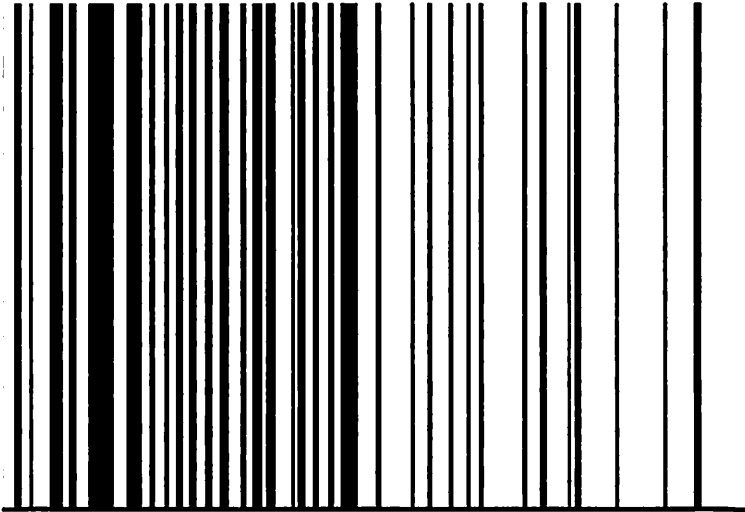
²⁹ Roth IRA – (individual retirement account) бу Америка Кўшма Штатлари қонунчилиги бўйича индивидуал пенсия ҳисоби бўлиб, у мայян шартлар бажарилган тақдирда солиққа тортилмайди.

венчур капиталини олайлик. 25 йил аввал бу каби нарса деярли мавжуд бўлмаган. Бугунги кунда бир авлод олдинги йирик саноатлардан ҳам каттароқ венчур капитал фондлари мавжуд. «Nike» компанияси асосчиси Фил Найт ўз хотираларида бизнес оламидаги дастлабки кунлари ҳақида шундай ёзади: «Ўша пайтларда венчур капитали каби нарсалар йўқ эди. Шижоатли ёш тадбиркорлар маблағ олиши мумкин бўлган жойлар жуда оз эди ва шундай жойларни ҳам таваккалчиликка қарши бу ҳақида ҳеч қандай тасаввурга эга бўлмаган дарвозабонлар, аниқроғи, банкирлар қўриқларди».

Бундан келиб чиқадики, стартап лойиҳалар қандай молиялаштирилганлиги ҳақидаги бир неча ўн йиллик тарихий маълумотлар аллақачон эскириб қолган. Инвестиция айланмаси ва стартапдаги муваффақиятсизликлар ҳақида биладиганларимиз узоқ тарихга бориб тақалмайди, чунки бугунги кундаги компанияларга сармоя киритиш йўллари биз учун мутлақо янги ҳисобланади.

Ёки акция савдосини олайлик. «S&P 500» 1976 йилга қадар акцияларни инобатга олмасди; бугунги кунга келиб эса улар индекснинг 16 фоизини ташкил этади. Технология капитали 50 йил олдин умуман мавжуд эмасди. Бугун эса индекснинг ҳар бештадан биттаси унинг ҳиссасига тўғри келади. Бухгалтерия қоидалари, шу билан бирга аудит ва бозор талаблари ҳам вақт ўтгани сайин ўзгарди. Кўп нарса ўзгарди.

Сўнги 150 йил ичида АҚШда иқтисодий инқироз даврлари орасидаги муддат кескин ўзгариб бормоқда:

**Турғунлик давридаги АҚШ иқтисодиёти**

1854 1876 1897 1918 1940 1961 1982 2004

Инқирознинг ўртача давомийлиги 1800 йиллар охирида 2 йилга, XX аср бошида 5 йилга ва ўтган ярим аср мобайнида 8 йилга ўсган. Бундан 12 йил олдин, 2007 йил декабрда юз берган сўнгги турғунлик давридан кейин яна янгисига юзлашиш арафасида тургандекмиз. Бу эса фуқаролар урушидан олдин содир бўлган инқироздан кейинги энг узоқ давом этган оралик давр бўлади.

Иқтисодий инқирозлар нима сабабдан камроқ юз бераётгани борасида кўплаб қарашлар мавжуд. Биринчидан, АҚШ Марказий банки иқтисодий ўсиш ва пасайиш циклини яхшироқ назорат қиляпти ёки ҳеч бўлмаганда, уни узайтиришга муваффақ бўляпти. Иккинчидан, ўтган эллик йил мобайнида иқтисодиётда хизмат кўрсатиш соҳалари устунлик қилиб келмоқда. Ундан аввал иқтисодиётга катта таъсир ўтказган оғир саноат соҳаси эса кескин иқтисодий ўсиш ортидан инқироз келтириб чиқариш эҳтимоллиги юқори эди. Баъзи пессимистлар эса

ҳозирча турғунлик даври камроқ кузатилаётган бўлиши мумкин, аммо бундай ҳолат содир бўладиган бўлса, унинг таъсири олдингиларидан анча кучлироқ бўлади, қабилида фикр билдиришади. Бу ўзгаришларга нима сабаб бўлгани биз учун муҳим эмас. Муҳими, ўзгаришлар содир бўлганлигидир.

Тарихий ўзгаришларнинг сармоя киритиш қарорларига кўрсатадиган таъсири қандай бўлиши кераклигини тушуниш учун энг буюк инвесторлардан бири деб ҳисобланадиган Бенжамин Греҳемнинг бир асарини кўриб чиқамиз. Греҳемнинг «Ақлли инвестор» китоби фақатгина назария билан чекланиб қолмаган. У инвесторлар тўғри қарор қабул қилишларига ёрдам берадиган усуллар ва амалий йўл-йўриқларга бойдир. Греҳемнинг китобини ўсмирлик давримда, илк бор инвестиция соҳасини ўрганаётганимда ўқиганман. Китобда тавсия этилган усуллар мен учун жуда қизиқарли туйилган, чунки унда бой бўлиш йўлидаги йўл-йўриқлар қадам-бақадам тушунтириб берилган. Ҳаммаси жуда осондек туйилганди.

Ҳолбуки, мазкур усулларни қўллаб кўргангинида, бир нарса ойдинлашади: ҳақиқий ҳаётда уларнинг бир нечтасигина самара бериши мумкин. Греҳем активлардан кўра арзонроқ акцияларни сотиб олишни қўллаб-қувватлаган. Бу ажойиб гоёдек туйилиши мумкин, аммо компаниялар ортиқ акцияларини арзон нарҳда сотмай қўйган, албатта, фирибгарлар бундан мустасно. Греҳемнинг мезонларидан бирида консерватив инвесторларга компания қийматидан 1,5 баробар қиммат акцияларни сотиб олмасликлари кераклиги айтилган. Агар сиз ўтган ўн йиллик давомида шунга амал қилган бўлсангиз, бугунги кунга келиб, суғурта ва банк акцияларидан бошқа қўлингизда ҳеч нима бўлмасди. Бу дунёда мукамал нарсанинг ўзи йўқ.



«Ақлли инвестор» инвестиция соҳасидаги энг яхши китоблардан бири ҳисобланади. Аммо Греҳем тавсия этган услубларни жорий этиб, бирор нарсага эришган инвесторни билмайман. Китоб оқилона маслаҳатларга тўла, эҳтимол, инвестиция мавзусидаги шу пайтгача чоп этилган барча китобларниқидан кўпроқдир. Лекин йўл-йўриқ кўрсатувчи китоб сифатида унинг аниқ иш беришига кафолат йўқ.

Хўш, ундагапнимада? Греҳем ҳаммага бирдек фойдали бўлиб кўринган, аммо ҳеч қанақа наф келтирмайдиган маслаҳатлар берадиган цирк устасими? Йўқ, асло бундай эмас. Унинг ўзи ҳам жуда муваффақиятли инвестор бўлган. Греҳем асосан ўз тажрибаларига суянган ҳамда акциялар масаласидаги машҳур ғояларни маъқулламаган. Бошқа инвесторлардан фарқли ўлароқ у инвестиция киритиш билан боғлиқ ғояларга қаттиқ боғланиб қолмас, сабаби битта назария билан қотиб қолишни истамасди. Ваҳоланки, кўплаб бошқа сармоядорлар, фойдасиз бўлишидан қатъи назар, уларни иложи борича оммалаштиришга ҳаракат қилишарди. Китобнинг сўнгги нашрига тақриз ёзган Жейсон Свейг шундай фикр билдирган: «Греҳем мунтазам равишда тахминларини қайта-қайта текширар, кеча нима иш берганини эмас, бугун нима иш бериши мумкинлигини аниқлашга ҳаракат қиларди. «Ақлли инвестор»нинг ҳар сафар янгиланган нашрида Греҳем аввалги нашрдаги услубларни олиб ташлаб, уларнинг ўрнини янгилари билан тўлдирар ва бу билан «улар ортиқ иш бермайди ёки аввалгидек яхши иш бермайди; мана булар эса бугунги кунда самаралироқ бўлиши мумкин бўлган усуллар», дегандек бўларди».

Китобнинг 1972 йилдаги нашрида келтирилган услубларнинг эскирганлиги кўплаб танқидларга сабаб бўлган.

Бу танқидларга нисбатан ягона тўғри жавоб эса қуйидагича: «Албатта эскиради-да! Улар 1965 йили чоп этилган нашрдаги услубларнинг ўрнини эгаллаган, 1965 йилдагилар эса 1954 йилдагиларининг. 1954 йилдаги нашрида эса 1949 йилги эски услублар олиб ташланган, 1949 йилги нашри 1934 йилда ёзилган «Қимматли қоғозлар анализлари» китобида берилган дастлабки услубларга қўшимча тарзда ёзилган».

Греҳем 1976 йилда вафот этган. Агар у илгари сурган услублар 1934-1972 йиллар оралиғида 5 марта янгиланган бўлса, нима деб ўйлайсиз, 2020 йилга улар қанчалик ҳам мос келарди? 2050 йилга-чи? Вафотидан биров олдин Греҳемдан «Сизни машхур қилган ўша ғояларни ўзингиз ҳали ҳам қўллаб-қувватлайсизми?» деб сўрашганида у шундай жавоб берган: «Умуман олганда, йўқ. Катта имкониятларни қўлга киритиш учун ортиқ бу услубларни фойдали деб ҳисобламайман. Бу илк китобимиз нашрдан чиққан пайт учун, айтайлик, 40 йил олдинги даврга тўғри келарди. Ҳолбуки, ўшандан бери вазият кескин ўзгарган».

Хўш, нималар ўзгарди? Имконият кўпайгани сайин рақобат ҳам кучайди; технологиядаги қулайликлар маълумотлар тарқалишини осонлаштирди ва иқтисодиёт йўналиши саноат соҳасидан технологик секторга ўзгарди. Натижада турфа хил бизнес йўналишлари ва капитал киритиш соҳалари пайдо бўлди. Жуда кўп нарса ўзгарди. Инвестиция тарихининг қизиқ жиҳати шундаки, қанчалик орқага назар ташласангиз, бугунги кунга тўғри келмайдиган дунёга дуч келишингиз эҳтимоли шунчалик катта бўлиб боради. Кўплаб иқтисодчи ва сармоядорлар келажак борасида билдирган тахминлари бир неча ўн йиллар, ҳатто асрлар аввалги маълумотларга асослангани учун ўзларида



хотиржамлик сезишади. Лекин иқтисодиёт ривожланганлиги сабабли яқин тарихгина келажак учун энг яхши қўлланма вазифасини бажариши мумкин, чунки унинг эртанги кун учун аҳамиятли бўлган муҳим воқеаларни ўз ичига олиш эҳтимоллиги юқориоқ.

Инвестиция соҳасида «Бу сафаргиси бошқача» деган гап мавжуд бўлиб, уни одатда ҳазил аралаш ишлатишади. Кимнингдир келажак ҳақидаги тахмини ўтмишга асосланмаган бўлса, унинг фикрини инкор этиш учун «Хўш, сенингча, бу сафаргиси бошқачами?» дейсиз. Бу гап инвестор Жон Темплтоннинг куйидаги фикридан келиб чиққан: «Бу сафаргиси бошқача» – инвестициядаги энг даҳшатли сўзлардир. Темплтон энг камида 20 фоиз ҳолатда ҳамма нарса аввалгисидан бошқача бўлади, деганди. Дунё ҳамиша ўзгаради ва бу ўзгаришлар ҳар доим муҳим аҳамият касб этади. Майкл Бетник шундай ёзганди: «Инвестициядаги энг даҳшатли 7 та сўз куйидагилардир: «Инвестициядаги энг даҳшатли сўзлар: «Бу сафаргиси бошқача».

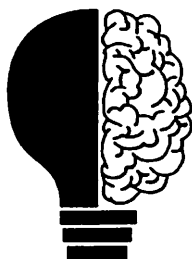
Юқоридаги фикр орқали пул билан боғлиқ қарор қабул қилаётганимизда, ўтмишни ҳисобга олмаслигимиз керак, демоқчи эмасман. Аммо шу ўринда муҳим бир нарсани эътибордан қочирмаслик керак. Ўтмишга қанчалик кўп қарасангиз, хулосаларингиз шунчаликумумийлашиб бораверади. Одамларнинг очкўзлик ва қўрқувга бўлган муносабатлари, тушкунлик даврида ўзларини қандай тутишлари, муваффақият пайтидаги реакциялари каби умумий нарсалар одатда ўзгармас бўлади. Пул билан боғлиқ тарих мана шундай нарсалар учунгина фойдали бўлиши мумкин. Бироқ муайян трендлар, муайян тижорат воситалари, муайян секторлар, муайян бозор муносабатлари ва одамлар пулни қандай сарфлашлари кабилар

доимий ўзгарувчи нарсалардир. Тарихчилар башоратчи эмас.

Сизда «Унда келажакни қандай режалаштиришимиз керак?» деган яна бир ўринли савол туғилади. Келинг, бу ҳақда кейинги бобда гаплашамиз.

13

ХАТО ҚИЛИШГА БАРЧА ҲАҚЛИ



Ҳар бир режанинг энг муҳим қисми – ишлар режа бўйича кетмаган вазият учун тайёрланган режадир.

Оқилона молиявий қарорларга баъзи мисолларни Лас Вегас казиноларидек одамнинг хаёлига ҳам келмайдиган жойларда учратиш мумкин.

Ҳамма ўйинчилар ҳам ақлли эмас, албатта. Аммо баъзи дилернинг қўлида нима борлигини аниқловчи, «Картани аниқлаш» стратегиясидан фойдаланувчи блекжек³⁰ ўйинчилари оддий одамларга пул билан боғлиқ энг муҳим нарсани, яъни хато қилишга ҳамманинг ҳаққи борлигини ўргатишлари мумкин.

Бу стратегиянинг асоси жуда оддий. Дилер кейинги оладиган картаси нима бўлишини ҳеч ким аниқ билмайди. Бироқ аллақачон олинган карталарни инобатга олиб, столда қайси карталар қолганини тахмин қилсангиз бўлади. Шу йўл билан дилер олаётган карта қайси эканлигини билишингиз мумкин. Агар олинаётган карта сиз хоҳлаганингиздай бўлса, кўпроқ пул тикишингиз мумкин, аммо сизга тўғри келмаса, камроқ тикасиз.

Буни қай йўсинда амалга оширишнинг аҳамияти йўқ. Аҳамиятлиси шуки, блекжек ўйинчилари аниқлик эмас, эҳтимоллик ўйинини ўйнашаётганини яхши билишади. Ҳар сафар карта олинганида ҳақ бўлиб чиқишларига имкон бор, деб ўйлашади, аммо хато қилиб қўйишлари мумкинлигини ҳам билишади. Балки, бу сизга ғалати эшитилар, лекин уларнинг стратегиялари тўлақонли камтарликка таянади. Улар нима бўлишини олдиндан била олишмайди, ўйинни ҳам шунга мувофиқ ўйнашади. Картани аниқлаш тизими одатда иш

³⁰ Блекжек (инглизча «blackjack» – «қора валет») бутун дунё казиноларидаги энг машҳур карта ўйинларидан бири.



беради, чунки у имконият аста-секин ўйинчи томонига ўтишини таъминлайди. Ваҳоланки, имконият сиз томонда тургандек туйилиб, жуда кўп пул тикиб юборсангиз ва адашган бўлиб чиқсангиз, катта миқдордаги пулни қўлдан бой берасиз ва ўйинни давом эттира олмайсиз.

Ҳар сафар ҳам олдингизда турган жетонларнинг барчасини тикиб юборадиган даражада 100 фоиз ҳақ бўлиб чиқавермайсиз. Дунё ҳеч кимни аяб ўтирмайди. Хато қилишга ҳаққингиз борлигини унутманг. Режангиз режа асосида кетмаган вазият учун ҳам режа тузиб қўйишингиз керак. «Завқли ўйин» китобида картани аниқлаш стратегияси бўйича устаси фаранг дея тасвирланган Кевин Люис юқоридаги ғояни ёқлаган: «Статистик жиҳатдан картани аниқлаш стратегияси иш бериши исботланган бўлса-да, бу ҳар гал казинога борганингизда, барча ўйинда ғолиб бўлишингизга кафолат бера олмайди. Омадимиз келмай қолганида ҳам ўйинни давом эттира олиш учун етарлича пулимиз бор эканлигига амин бўлишимиз керак».

Айтайлик, сиз казинодан тахминан 2 фоиз олдиндасиз. Лекин бу барибир қолган 49 фоиз вазиятда казино ғолиб бўлиши мумкин деганидир. Шу сабабли, сизнинг зарарингизга бўлган ҳар қандай ўзгаришларга қарши тура олишингиз учун етарли миқдорда пулингиз бўлиши керак.

Тарих ёмон фикрлар орасидан ажратиб олиш мушкул бўлган яхши фикрлар билан тўла. Хато қилишга ҳамманинг ҳаққи борлигини тан олиш номаълумлик, тасодифлар ҳамда эҳтимолликларнинг бутунги кунда ҳам ҳаётимизнинг ажралмас бўлаги эканлигидан далолат беради. Номаълумликлар билан муросага эришишнинг ягона йўли – содир бўлиши мумкин бўлган воқеалар ҳақидаги тахминлар ҳамда барча вазиятларга тайёр туришдир.

Бенжамин Греҳем хавфсизлик чегараси ҳақидаги назарияси билан машҳур. Унинг ўзи ушбу назария тўғрисида жуда кўп ёзган ва уни математик жиҳатдан батафсил ёритиб берган. Ваҳоланки, у интервьюларидан бирида «Хавфсизлик чегарасининг мақсади тахминларни кераксизга чиқаришдир», деганида мазкур назария ҳақида яхши хулосага келганман. Шу оддийгина гапда қанчалик кучли маъно борлигини тушунтириш осон эмас. Хавфсизлик чегараси (уни «хато қилиш ҳуқуқи» деб аташ ҳам мумкин) аниқлик эмас, аксинча, эҳтимолликлар бошқарадиган бу дунёда тўғри ҳаракатланишнинг ягона самарали йўлидир. Пул билан боғлиқ деярли барча нарсалар ҳам шу дунёнинг бир бўлагидир. Нима бўлишини олдиндан аниқ айтиш ғоятда мушкул иш ва карта аниқловчи буни жуда яхши билади, чунки ҳеч ким муайян карта айнан қаерда турганини била олмайди. «Кейинги 10 йилликда биржа бозорининг йиллик даромади қанча бўлади?» ёки «Қайси санада нафақага чиқишим мумкин?» деган саволларга аниқ жавоб топишнинг иложи йўқ. Биз фақатгина эҳтимолликлар ҳақида ўйлашимиз мумкин холос.

Греҳемнинг хавфсизлик чегараси ҳақидаги назариясида кўз олдимиздаги дунёни оқ ёки қора рангларда кўрмаслигимиз, ҳодисалар биз кутганимиздек ёки аксинча бўлади, деб ўйламаслигимиз кераклиги айтилган. Натижа қандай бўлмасин, уни қабул қилиб яна давом этиш энг оқилона йўл ҳисобланади. Ҳолбуки, одамлар пул билан боғлиқ ҳар қандай ҳолатда хато қилишга ҳақлари бор эканлигига эътибор қаратишмайди. Биржа таҳлилчиси мижозларига маълум бир нархлар оралиғини эмас, аниқ нархни айтади. Иқтисодиёт соҳаси вакиллари ҳам ўз тахминларини аниқ рақамларда ифодалашади. Жуда камдан-кам



вазиятлардагина улар эҳтимолликка таянишлари мумкин. Бунга сабаб кўпчилик қатъий ишонч билан гапирадиган «эксперт»га эргашишни истайди, «Аниқ шундай бўлади дея олмаймиз», сингари тахмин аралаш гапирадиган кимсаларга эмас. Биз ҳар қандай молиявий масалада, айниқса, ўз қарорларимизга боғлиқ бўлганларида худди шундай йўл тутамиз.

Гарвард университети психологи Марк Бейзерман ўз изланишлари давомида шуни аниқлаганки, кўпчилигимиз бошқалар уй таъмирлашни режа қилишганида улар мўлжаллаган пулдан 25-50 фоиз кўпроқ пул кетади, қабилида тахмин билдирамиз. Лекин гап ўз режаларимиз ҳақида кетганида таъмирлаш ишлари ўз вақтида ва арзонга битади, деб ҳисоблаймиз. Натижа эса одатда таъбимизни хира қилади.

Хато қилишга ҳаққимиз борлигини тан олмаслигимизнинг икки сабаби мавжуд. Биринчиси, эртанги кун қандай бўлишини билмаслик қанақанги оқибатларга олиб келишини ўйлашдан кўрққанимиз сабабли кимдир келажакни олдиндан билиши керак-ку ахир, қабилида фикр юритамиз. Иккинчиси, келажак қачондир ҳақиқатга айланиши аниқлигини била туриб, унга тўлақонли тайёргарлик кўрмай, ўзимга зарар қилияпман, деб ўйлаймиз. Хато қилишга ҳаққимиз бор эканлигини кўпчилик нотўғри тушунади ва унга етарлича баҳо бермайди. Унга худди таваккал қилишга кўрқадиганлар ёки ўзига ишонмаганлар ишлатадиган эскилик сарқитидек қарашади. Бироқ тўғри фойдаланилганида бунинг аксига гувоҳ бўласиз.

Хато қилишга ҳаққингиз борлигини тушунганингизда натижа қандай бўлмасин сабрли бўлишни ўрганасиз. Сабр-тоқат эса натижа сизнинг фойдангизга ҳал бўлмагунича кутишингизга ёрдам беради. Улкан даромад камдан-кам вазиятлардагина

кузатилади, сабаби бу каби ҳолатлар чиндан ҳам жуда кам содир бўлади ҳамда уларнинг юзага чиқиши жуда узоқ вақт талаб қилади. Демак, қийинчиликларга бардош беришни ўргатадиган хатони қилишга ҳақлиман, дея фикрловчи одам хато қилганида тушкунликка тушувчи, энди ҳаммаси тугади, деб ҳисобловчи одамдан устун ҳисобланади.

Билл Гейтс бунни яхши тушунган. «Microsoft» компанияси энди ташкил этилган пайтларда у шундай деганди: «Мен ғоятда эҳтиёткор йўл тутганман. Ҳаттоки ҳеч қандай фойда кўрмасак ҳам ходимларнинг бир йиллик иш ҳақини тўлаш учун банкда етарли пулим бўлишини хоҳлардим». Уоррен Баффет 2008 йилда Беркшир Хейвей сармоядорларига айтган қуйидаги гапи ҳам худди шундай фикрни ифодалайди: «Беркширни ҳар доим керагидан ортиқ маблағ билан бошқараман, деб сизга, рейтинг агентликларига ва ўзимга сўз берганман. Мабодо танлаш имкониятим бўлганида бир кечалик ширин уйқумни қўшимча фойда орттиришга алишмаган бўлардим».

Инвесторлар хато қилишга ҳақли эканликларига алоҳида аҳамият қаратишлари керак бўлган маълум бир вазиятлар мавжуд. Шулардан бири бозордаги ўзгарувчанликдир. Активларингиз 30 фоизга пасайган чоғда ҳам, йўлингизда давом эта оласизми? Математик жиҳатдан, эҳтимол, давом эта оларсиз. Харажатларингизни қоплайсиз ва қарзга ботиб қолмасангиз бўлди. Аммо руҳий жиҳатдан-чи? 30 фоиз пасайиш руҳиятга қанчалик таъсир қилишига кўпинча аҳамият бермаймиз. Бундай пайтларда кишининг ўзига бўлган ишончи тушиб кетади. Шунда сиз янги режа тузишга киришиб кетишингиз ёки касбий фаолиятингизни бошқа соҳада олиб бориш қарорига келишингиз мумкин. Қатор муваффақиятсизликларидан сўнг



жисмонан ҳолдан тойганликлари сабабли бизнес соҳасини тарк этган кўплаб инвесторларни биламан. Электрон жадваллар, рақамлар қачон кўтарилиб, қачон тушишини кўрсатиши мумкин, аммо «тиккан пулларим болаларимнинг келажагига зарар бермасмикан» каби ўйлар билан уларни ухлашга ётқизаётганингизда, кўнглингиздан нималар ўтишини кўрсата олмайди. Маълум бир қийинчиликдан чиқиб кетиш йўлини математик ҳисоб-китоблар орқали аниқлаш ва айни шу вазиятга руҳан дош бериш орасида катта фарқ бор.

Хато қилишга ҳақли эканлигимизни инобатга олишимиз керак бўлган бошқа бир ҳолат нафақа даври учун пул жамғараётганимизда кузатилади. Мисол учун, тарихга назар ташлаб, 1870 йиллардан бери биржа бозори инфляцияни ҳисобга олганда йиллик ўртача 6,8 фоиз даромад келтирганига гувоҳ бўлишимиз мумкин. Нафақангиз учун пул жамғариб бораётганингизда, келажақда нима бўлишини тахминан билиш мақсадида шу маълумотларга таянишингиз мақсадга мувофиқ, албатта. Мўлжалингиздаги миқдорга эришиш учун ҳар ой қанчадан пул тежаб боришингизни билишда шу тахминларни қўлласангиз бўлади. Лекин келажақда ўша инвестициянгиздан келадиган фойда камроқ бўлса-чи? Ёки узоқ тарих узоқ келажак ҳақида тахмин билдиришининг самарали йўли бўлишига қарамай, 2009 йилда акциялар баҳоси кутилмаганда кескин тушиб кетганидаги каби сизнинг пенсия ҳақида тўплаган маълумотларингиз вазиятга тўғри келмай қолса-чи? Акциялар нархи тушиб кетганидан кўрқиб, биржа бозорини тарк этсангиз ва натижада нархлар кўтарилган пайтда қўлдан бой бериб, топган даромадингиз бозордаги умумий қийматдан анча паст бўлса-чи? 30 ёшларингизда тиббий муолажаларга

ишлатиш учун нафақа ҳисоб рақамингиздаги пулларни ечиб олишингизга тўғри келиб қолса-чи? Буларнинг жавоби битта: сиз қачонлардир тахмин қилиб кўрганингиздагидек ҳолатда нафақага чиқа олмайсиз.

Масаланинг ечими жуда оддий: келажакдаги даромадингизни тахминан ҳисоблаётганингизда, хато қилишга ҳақли эканлигингизни инобатга олинг. Буни илм-фандан кўра кўпроқ санъатга ўхшатиш мумкин. Ўз инвестицияларимдан (улар ҳақида 20-бобда батафсил маълумот бериб ўтаман) оладиган келажакдаги жами фойдам ўтмишдаги ўртача даромадимдан учдан бир баробарга камроқ бўлади, деб тахминан ҳисоблаб чиққанман. Шу сабабли келажак ва ўтмиш бир-бирига ўхшайди, деб ҳисоблайдиганларга нисбатан жамғармамда кўпроқ пул йиғилади. Бу мен ўзим учун белгилаб олган хавфсизлик чегарасидир. Эҳтимол, ўтмишга солиштирганда эртанги куним кутганимдан-да ёмонроқ бўлар, лекин ҳеч қайси хавфсизлик чегараси 100 фоиз кафолат беролмайди. Мана шу учдан бир қисм тунда хотиржам ухлашим учун етарли. Агар келажак ўтмишга ўхшаса, бундан жуда мамнун бўламан, чунки жамғармам керагидан ортиқ миқдорда бўлади. «Бахтга эришишнинг энг тўғри йўли – бу мақсадни кичикроқ кўйиш», деган эди Чарли Мангер. Ажойиб фикр, шундай эмасми?

Ҳамманинг хато қилишга ҳаққи борлигини тушунганимиздан сўнг, келинг, энди бу фикрга яқин бошқа бир, мен «асоссиз оптимизм» деб атайдиган ғояни кўриб чиқамиз. У инсон тутаётган йўлининг салбий оқибатлари жуда даҳшатли бўлиши мумкинлигига қарамай, фақат ижобий томонларигагина маҳлиё бўлиб қоладиган вазиятларга нисбатан қўлланилади.



Нассим Талейб шундай дейди: «Инсон таваккал ишлар томон интилувчан ва бир пайтнинг ўзида ўзини хонавайрон бўлишдан бутунлай олиб қочадиган бўлиши мумкин». Ҳақиқатан ҳам, барчамиз шундай бўлишимиз керак. Айтмоқчиманки, олдинга ҳаракатланиш учун таваккал қилиш лозим, аммо инсонни хароб қилиши мумкин бўлган ҳар қандай таваккал иш синаб кўришга арзимади. Баъзи таваккал ишларга қўл ураётганингизда эҳтимоллик сизнинг фойдангизга ишлаши мумкин, бироқ йўқотишингиз мумкин бўлган нарсалар ҳеч қандай ютуққа арзимади. Бундай ҳолларда сиз тутган таваккал йўл етказиши мумкин бўлган зарарнинг ўрнини қоплайдиган хавфсизлик чегарасининг ўзи бўлмайди.

Пул билан муомала қилаётганимизда бу каби ҳолатлар жуда кўп кузатилади. Кўплаб сердаромад ишларнинг сизнинг фойдангизга ҳал бўлиш эҳтимоллиги юқори бўлади. Масалан, кўчмас мулк нархлари аксарият йилларда кўтарилади ва ўша йиллар давомида ойига икки марта даромад қилишингиз мумкин бўлади. Аммо шу каби бирор лойиҳа 95 фоиз ҳолатда сизнинг фойдангизга ҳал бўлса-ю, 5 фоиз ҳолатда сизнинг зарарингизга ишлайдиган бўлса, бу сиз ҳаётингизнинг қайсидир нуқтасида қийинчиликка дуч келишингиз аниқ эканлигини англатади. Агар мана шу 5 фоиз ҳолат сизни хонавайронликка етаклайдиган бўлса, қанчалик қизиқиш уйғотмасин, ўша 95 фоиз ҳолатдан келадиган ҳар қандай фойда таваккал қилишингизга арзимади.

Левереж³¹ (пулни кўпайтириш мақсадида қарз олиш) қилган таваккалингизни сизни хонавайрон қилиши мумкин бўлган нарсага айлантиради. Хавфли томони шундаки, кўп вазиятларда некбинлик сабабли юз бериши мумкин бўлган банкротликни

³¹ Левереж (инглизча leverage) – биржа ўйинлари учун кредитлардан фойдаланиш; молиявий ричаг.



сезмай қолишимиз мумкин. Натижада таваккал қилишга етарлича баҳо бермаймиз. Ўтган ўн йилликда уй нархлари 30 фоизга арзонлади. Бир нечта компаниялар қарзларини тўлашнинг уддасидан чиқа олишмади. Капиталистик жамиятда бундай вазиятлар учраб туради. Аммо левереж қарз олганлар икки барабар хонавайрон бўлишди: улар банкрот бўлибгина қолмай, эндиликда биржа ўйинларига қайтиш имкониятини ҳам қўлдан бой беришди. 2009 йилда банкротликка учраган уй олди-сотдиси билан шуғулланувчи киши 2010 йилда юзага келган паст фоизли уй кредитларидан фойда олиш имкониятини ҳам йўқотган эди. «Lehman Brothers»³² эса левережлар сабаб 2009 йилда паст фоиз ставкали кредитлар учун сармоя киритиш имкониятидан фойдалана олмасди; улар учун бари аллақачон ниҳоясига етганди.

Бу каби ҳолларда мен ўз пулимни штанга деб тасаввур қиламан. Унинг бир қисми билан таваккалга қўл уришим мумкин, иккинчи бир қисмини эса ишлатишга қўрқиб тураман. Бундан мақсад эса қилган таваккалим ўзини оқлагунича синиб кетмасликни кафолатлашдир. Муваффақиятга эришиш учун қийинчиликларга қарамай йўлингизда давом этишингизга тўғри келади. Китобда бир неча бор айтиб ўтган фикримни яна такрорлайман: «Истаган нарсангизни истаган пайтингизда истаганингизча қила олиш имконияти бу пул сизга тақдим этиши мумкин бўлган энг катта фойда ҳисобланади».

Хато қилишга ҳаққингиз борлигини англаш эртанги кун тўғрисидаги тахминларингизни ҳамда мўлжалингизни ўзгартирибгина қолмай, балки сиз тасаввур ҳам қилиб кўрмаган,

³² Lehman Brothers – 2008 йилда банкротликка учраган, бир пайтлар АҚШнинг энг катта инвестиция банклари қаторида эътироф этилган халқаро молиявий хизмат кўрсатувчи ташкилот.



эҳтимол, ҳаётингиздаги энг изтиробли вазиятларда сизни ҳимоя қилишга ёрдам беради.

Иккинчи жаҳон уруши даврида бўлиб ўтган Сталинград жанги тарихдаги энг катта уруш ҳисобланади. У билан бирга одамлар ўзлари дуч келган хавф билан қандай курашганлиги тўғрисида ғоятда ҳайратланарли ҳикоялар ҳам етиб келган. Улардан бири 1942 йилда содир бўлган. Ўшанда немис танк бўлинмаси шаҳар ташқарисидagi яшил майдонда захирада сақланаётган эди. Олдинги қаторда танк зарур бўлиб қолганида эса ҳаммани ҳайратга солган бир воқеа юз берган: танкларнинг деярли бирортаси ишга тушмаган. Бўлинмадаги 104 та танкдан 20 тасинигина аранг ишга тушира олишган холос. Муҳандислар дарҳол муаммо нимада эканлигини аниқлашган. Тарихчи Уилям Крейг шундай ёзади: «Танклар бир неча ҳафта давомида фронт ортида фойдаланилмай туравергач, дала сичқони машинанинг ичига ин қурган ва электр тизимларини қоплаб турган изоляцияни еб битирган».

Ўша пайтда немисларда дунёдаги энг илғор техникалар ва ускуналар бор эди. Шунга қарамай, оддийгина сичқон буларнинг барини йўққа чиқарган. Бундай бўлиши мумкинлиги уларнинг хаёлларига умуман келмаганлиги аниқ. Ахир қайси танк инженери сичқондан ҳимоялаш тизими ҳақида бош қотиради?

Ҳолбуки, бу каби воқеалар доим содир бўлиб келган. Ҳаёлингизга ҳам келмайдиган кутилмаган ҳолатлардан ташқари, бошқа ҳар қандай эҳтимолий вазиятлар учун режа тузиб қўя олсиз. Лекин мана шу кутилмаган ҳолатлар сизга энг кўп зарар етказиши мумкин, чунки улар сиз ўйлаганингиздан кўра кўпроқ содир бўлади ва уларни ҳал қилиш учун ҳеч қандай режангиз бўлмайди.

2006 йилда Уоррен Баффет кейинчалик ўзининг ўрнини эгаллайдиган вакил қидираётганини эълон қила туриб, «ҳар қандай жиддий хавфни, шу жумладан, илгари кузатилмаган, кутилмаган хавфларни ҳам аниқлаб, уларнинг олдини ола билиш қобилияти қонида бўлган» одам кераклигини айтган.

Менинг «Ҳамкорликдаги фонд» номли компаниям қўллаб-қувватлаган янги стартаплар фаолиятида бу қобилиятнинг амалдаги ифодасини кузатганман. Компания асосчиларидан улар дуч келиши мумкин бўлган энг йирик муаммолар рўйхатини тузишни сўрасангиз, улар ҳаммага маълум бўлган тахминларни ёзиб чиқишади. Бироқ янги стартап ташкил этишда одатда юзага келиши кутилган қийинчиликлардан ташқари, биз ҳал қилишимиз талаб этилган бир неча ноодатий ҳолатлар ҳам бўлган. Масалан, бир марта қувурлар ёрилиб, сув тошиши компания идорасини жуда ёмон ҳолатга келтириб қўйганди. Ёки компания биносида уч маротаба босқинчилик бўлганини олайлик. Ёки бўлмасам, компания ўзининг ишлаб чиқариш заводидан ҳайдаб чиқарилганига нима дейсиз? Яна бир мисол, истеъмолчи соғлиқни сақлаш идорасига қўнғироқ қилиб, бошқа бир истеъмолчининг дўконга ит олиб киргани унга ёқмаганлиги ҳақида хабар бергач, дўкон ёпиб ташланган. Хайрия ишлари кетаётган бир пайтда ижрочи директорнинг электрон почтасига бузиб кирилган ва у бор эътиборини шунга қаратишга мажбур бўлган ёки компания асосчиси кучли стрессни бошидан кечиргани оқибатида ишни етарли идора қилолмаган ҳолатлар ҳам бўлган. Буларнинг аксарияти компания фаолияти давомида кузатилиши мумкин бўлган, аммо шу лойиҳани бошқараётганлар ҳаётида илгари учрамагани важдан олдиндан билиб бўлмайдиган воқеийликлардир. Бу каби хавфларнинг



олдини олишнинг иложи йўқ. Хаёлингизга ҳам келмаган нарса учун олдиндан тайёргарлик кўриб қўя олмайсиз.

Зарардан ҳимояланишнинг биргина йўли бўлса, у ҳам катта хавф туғдириши мумкин бўлган муваффақиятсизлик тугунларини аниқлаб, уларни бартараф этишдан иборатдир. Бир қоида борки, ҳаётимиздаги турфа ўринларда бизга қўл келади: бузилиши мумкин бўлган нарса барибир қачондир бузилади. Агар кўплаб нарсаларнинг ишлаши бошқа биттасига боғлиқ бўлса ва ўша нарса ишдан чиқса, бу фалокат демакдир. Мана шу катта хавф туғдириши мумкин бўлган нарса муваффақиятсизлик тугуни ҳисобланади.

Баъзилар бу каби муваффақиятсизлик тугунларининг олдини олишда устаси фаранг бўлишади. Самолётларнинг аксарият муҳим тизимларида захира созламалари бор ва бу захира созламаларининг ҳам ўз захира созламалари бор. Замонавий реактив самолётларда тўртта ортиқча электр тизими мавжуд бўлади. Самолёт биттагина мотор билан парвоз қилиши ва мотор ёрдамисиз ҳам ерга қўниши мумкин, сабаби барча реактив самолётлар қўниш йўлагида тормознинг ўзи билангина тўхтаб олишга мослаштирилган бўлади. Осма кўприкда ҳам худди шундай, кўплаб арқонлари узилиб Кеца ҳам кулаб тушмайди, чунки бунинг олди олинган бўлади.

Пул билан боғлиқ энг катта муваффақиятсизлик тугуни эса вақтинчалик эҳтиёжлар учун ойлик маошга буткул суяниб қолиш, харажатлар ҳозир қандай ва келажакда қандай бўлиши мумкинлигини ўйлаб ҳам кўрмаслик натижасида пул тежамасликдир. Буни ҳал қилишнинг ҳаттоки энг бадавлат инсонлар ҳам аҳамият бермайдиган бир йўли бўлиб, уни ўнинчи бобда кўриб ўтган эдик: тежаш учун аниқ бир сабаб бўлиши

шарт эмас. Машина, уй ёки нафақа даври учун пул жамғариб бориш жуда яхши танлов, албатта. Аммо хаёлингизга ҳам келмаган, олдиндан билиб бўлмайдиган ҳолатлар учун пул тежаш, айниқса, муҳимдир, шунда дала сичқони воқеасининг молиявий муқобилидан фориғ бўлиш мумкин.

Жамғармаларингизни нималарга ишлатишингизни олдиндан тахмин қилиш худди келажакдаги харажатларингиз қандай бўлишини аниқ билиш мумкин бўлган дунёда яшашга ўхшайди. Лекин биз мансуб бўлган дунё ундай эмас. Мен кўп пул тежайман, аммо уларни келгусида нималарга сарф қилишимни билмайман. Ҳаммага маълум бўлган муаммоларгагина асқатадиган режаларнинг жуда озчилиги ҳақиқий ҳаётда иш бериши мумкин. Аслида, ҳар бир режанинг энг муҳим қисми – бу режангиз режа асосида кетмаган вазиятлар учун ҳам режа тузиб қўйиш ҳисобланади. Навбатдаги бобда буни қандай қўллашни кўрсатаман.

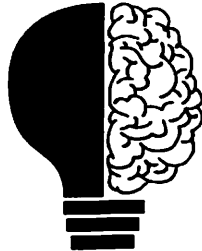
Морган Ҳаузел

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

14

СИЗ

ЎЗГАРАСИЗ



Узоқ муддатли режалар
тузиш қийин, чунки инсонларнинг
мақсад ва истаклари вақт ўтгани
сайин ўзгаради.

Мен на обрў ва на иқтидорга эга, аммо таниганларим орасида энг меҳнаткаши бўлган бир дўстим билан бирга улғайдим. Бундай одамлардан кўп нарса ўрганиш мумкин, чунки улар муваффақиятга эришиш йўлидаги ҳар бир қадамни жуда яхши англашади. Дўстимнинг болаликдаги орзуси шифокор бўлиш эди. Лекин ўшанда бу орзунинг амалга ошиши эҳтимолдан жуда йироқдек туйилар, ақли расо ҳеч бир одам дўстимнинг орзуси ҳақиқатга кўчишига ишонмасди. Бироқ у ҳаракат қилишдан асло тўхтамади ва курсдошларидан ўн ёш катта ўша йигит ахийри шифокор бўлди. Нолдан бошланиб то тиббиёт олийгоҳига элтувчи йўлни босиб ўтиб, барча ишончсизликларни инкор этган ҳолда энг шарафли касбни эгаллаш учун қанчадан-қанча ҳаракат талаб этилади.

Бир неча йиллар олдин у билан гаплашгандим. Ўзаро суҳбатимиз қуйидагича бўлиб ўтганди:

Мен: «Гаплашмаганимизга ҳам анча бўлди. Аҳволларинг...»

У: «Раҳмат, ажойиб касбим бор».

Мен: «Аҳа, хўш...»

У: «Ажойиб касбим бор, оғайни».

Суҳбатимиз 10 дақиқа шу зайлда давом этди. Стресс ва уззукун давом этадиган иши уни ҳолдан тойдирганди. У 15 йил илгари қаттиқ хоҳлаган ва шахт билан ҳаракат қилиб, эришган бугунги мавқейидан ҳафсаласи пир бўлганга ўхшарди.

Психологияда шундай назария борки, унга кўра одамлар ўз келажаклари ҳақида олдиндан тахмин билдиришда жуда кўп адашишади. Мақсадларни тасаввур қилиб кўриш осон ва завқли, албатта. Аммо уларни рақобат тобора кучайиб бораётган ҳақиқий ҳаётда тасаввур қилиш эса бутунлай бошқа нарса. Бу



келажакдаги молиявий мақсадларимиз тўғрисида тузадиган режаларимизга ҳам катта таъсир ўтказади.

Барча беш ёшли болалар улғайганларида трактор ҳайдовчиси бўлишни хоҳлашади. Кўнгилдагидек иш «Бип, бип! Қочинлар, трактор келяпти!» билан бошланади ва шу билан тугайди, деб ўйлайдиган ёш бола кўзига бошқа касблар унчалик яхши кўринмайди. Сўнгра улар улғайгач, трактор ҳайдаш унчалик яхши иш эмаслигини англаб етишади. Эҳтимол, улар обрўлироқ ва сердаромад касб эгаси бўлишни хоҳлаб қолишар. Шу сабабли баъзилар ўсмирлик пайтларида ҳуқуқшунос бўлишни исташади ва олдиларига аниқ мақсад қўйганликларини пеш қилинади. Сўнгра ҳуқуқшунослик олийгоҳига ўқишга киришади ва бир қатор харажатларга дуч келишади. Ниҳоят ҳуқуқшунос бўлишганларида эса уларнинг иш соатлари шунақанги узун бўладики, оила аъзолари билан кўришиш учун деярли вақт ажрата олишмайди. Эҳтимол, улар кейинчалик маоши кам бўлса ҳам, иш соатлари маъқул бўлган бошқа иш топишар. Сўнгра бола парваришловчи энаганинг маоши уларга жуда қимматга тушиши ва даромадларининг катта қисми шунга кетишини тушунишгач, уйда қолиб, ўзлари болага қарашга қарор қилишади. Мана шунинг энг тўғри танлов, деб ҳисоблашади. 70 ёшларида эса ишламай, уйда қолганликлари сабаб энди нафақа даври учун тайёр эмасликларини англашади.

Кўпчилигимизнинг ҳаётимиз худди шундай зайлда ўтади. АҚШ Марказий банки маълумотларига кўра, олий таълим битирувчиларининг атиги 27 фоизи ўз соҳалари бўйича фаолият юритишар экан. Уйда қолиб бола парвариши билан банд бўлганларнинг 29 фоизини олий маълумотлилар ташкил

этар экан. Уларнинг деярли ҳеч бири ўқиганликларидан афсусланишмайди, албатта. Аммо шуни ҳам айтиб ўтиш керакки, 30 ёшлардаги эндигина ота ёки она бўлиш шарафига муяссар бўлган киши касбий режалари ҳақида унинг ўзи ўн саккизда бўлганида ҳатто тасаввур қилолмайдиган турфа йўсинда фикр юритади.

Узоқ муддатли режалар тузиш муҳим. Лекин ҳамма нарса: атрофимиздаги дунё ҳам, хоҳиш ва мақсадларимиз ҳам вақти келиб ўзгаради. Бир сўз билан айтганда, «Келажак биз учун нималар тайёрлаб қўйганини билмаймиз». Яна бир нарсани тан олиш жоизки, одамлар келажакда ҳатто нима хоҳлашларини ҳам билишмайди. Аслида, деярли ҳеч биримиз бундан бохабар эмасмиз. Келгусидаги истакларим ўзгариши мумкин, деб ҳисобласангиз, узоқ муддатли қарорлар қабул қилиш янада қийинлашади.

«Хом хаёллар якуни» деб номланадиган бу даврни психологлар қуйидагича изоҳлашади: одамлар ўтмишлари билан солиштирганда ўзларининг қанчалик ўзгарганлигини билишни қаттиқ хоҳлашади, аммо шахсиятлари, истаклари ва мақсадлари келажакда ўзгариши мумкинлигига аҳамият беришмайди. Гарвард университети психологи Даниэл Гильберт шундай деганди: «Ҳаётимизнинг ҳар босқичида келажакимиздаги «мен»имизнинг ҳаётига катта таъсир ўтказадиган қарорлар қабул қиламиз ва ўша одам бўлганимизда қилган қарорларимиздан ҳар доим ҳам хурсанд бўлавермаймиз. Шу сабабли ҳам одамлар ўсмирлик даврида яхшигина пул тўлаб чиздирган татуировкаларини катта бўлишганида яна анча пул тўлаб ўчиртиришади. Ёшликларида турмуш қуришга шошилган одамлар ўрта ёшларида ажрашишга ошиқишади.



Ўрта ёшдагилар эришиш учун қаттиқ меҳнат қилган нарсаларни йўқотиш учун кексалик босқичида турганлар қаттиқ ҳаракат қилади. Рўйхатни узоқ давом эттириш мумкин.

Ҳаммамиз ўтмишимиз ниҳоясига етди, ҳамиша бўлишни истаган инсонимизга айландик ва умримизнинг қолган қисмида ҳам шундайлигимизча қоламиз”, деган хомхаёллар билан юрамиз”. Бундан ҳеч қачон етарли сабоқ чиқара олмаймиз чоғи. Гильбертнинг изланишлари шуни кўрсатадики, 18 дан 68 ёшгача бўлган одамлар келажақда қанчалик ўзгаришлари мумкинлигига етарли баҳо беришмайди.

Бу узоқ муддатли молиявий режаларга қанчалик таъсир ўтказиши мумкинлигига эътибор қаратинг. Чарли Мангер «Кампаунднингнинг энг биринчи қондаси бу – унга бемаврид халақит бермасликдир», деган эди. Бироқ кўзлаган мақсадларингиз вақт ўтгани сайин ўзгариб борса, карьера, инвестиция, харажатлар ва ҳоказолардан иборат молиявий режангизга путур етмаслигини қандай таъминлаш мумкин? Роналд Рид ва Уоррен Баффет каби одамлар нима сабабдан муваффақиятга эришганининг сабабларидан бири ҳам уларнинг ўн йиллар давомида бир хил нарса билан шуғулланишганлигида ва шу орқали кампаунднинг кучининг ошиб боришига қўйиб беришганидадир. Лекин аксарият одамлар ўз ҳаётлари давомида шунчалик кўп ўзгарадиларки, ўн йиллаб бир хил фаолият билан шуғулланишни хоҳлашмайди. Эҳтимол, шу сабабли ҳам уларнинг пуллари 80 йиллик яхлит умр эмас, 4 та 20 йилликни бошдан кечирар.

Даромади кам, оддий ҳаётда аниқ мақсад билан яшайдиган кўплаб ёшларни биламан ва улар ҳаётларидан жуда мамнунлар. Яна шундай одамлар борки, топганини дабдабали ҳаётда

яшашга сарф қилиш учун тиним билмай ишлашади ва улар ҳам бундан жуда мамнун. Лекин шу иккала вазиятда ҳам муаммо келиб чиқиши мумкин: биринчи гуруҳ вакиллари оила боқиб ёки нафақа жамғармаси йиғиш билан боғлиқ муаммога дучор бўлиши мумкин бўлса, иккинчи тоифадагилар навқирон ёшлиги ва соғлигини беҳудага сарфлагани туфайли афсус қилишлари эҳтимоли йўқ эмас.

Бу каби муаммоларга оддий ечим мавжуд эмас. Беш ёшли болага трактор ҳайдовчиси бўлиш ўрнига ҳуқуқшунос бўлишини айтиб кўринг-чи. У бутун вужуди билан бу фикрга қарши чиқади. Лекин узоқ муддатли қарорлар қабул қилаётганингизда, доимо ёдингизда тутишингиз керак бўлган икки нарса бор.

Молиявий режалар тузаётганимизда, ўта кескин томонни танламаслигимиз лозим. Яъни жуда кам даромад билан бахтли бўлман, деб ўйлаш ёки юқори даромад топиш учун охири йўқ иш соатларида меҳнат қилишни танлаш пушаймонлик эҳтимолини оширади. Юқорида тилга олинган «Хомхаёллар якуни» номли психологик даврни юзага келтирувчи омил шуки, одамлар аксарият ҳолларда вазиятларига мослашиб кетишади. Шу сабабли, улар тутган йўлнинг ижобий томонлари, яъни деярли ҳеч нимага эга бўлмасликнинг оддийлиги ёки деярли ҳамма нарсага эгалик қилишнинг завқи йўқолади. Аммо салбий томонлари, яъни нафақага чиқишга қурби етмаслик ёки пул орқасидан қувиб ўтказилган ҳаёт давомий афсус-надоматларга сабаб бўлади. Дастлабки режангиздан воз кечиб, йўқотган вақтингизнинг ўрнини тўлдириш учун бошқа йўналишда икки баробар тез ҳаракат қилишингиз керакдек туйилганда афсусларингиз янада кучаяди.

Кампаундинг стратегияси режангиз амалга ошиши учун



бир неча йиллар ёки ўн йиллар вақт ажратганингиздагина яхши иш беради. Бу нафақат пул тежашда, балки ишда ва одамлар билан муносабатларда ҳам бирдек фойдалидир. Сабртоқат энг асосий омил. Вақт ўтгани сайин ўзгаришга мойил эканлигимизни ҳисобга олганингизда, ҳаётингиздаги мувозанат сизни келгусидаги пушаймонликдан асрайдиган ва сабрли бўлишга ундайдиган стратегияга айланади.

Касбий фаолиятингиз давомида ўртача йиллик жамғарма, ўртача бўш вақт, унчалик узоқ бўлмаган иш жойи ва оилангиз билан етарли вақт ўтказишдек мақсадларни кўзласангиз, режангиздан узоқ вақт фойдаланиш ва пушаймонликнинг олдини олиш эҳтимоли ошади.

Қолаверса, фикримиз доимо ўзгариб туришини ҳам инобатга олишимиз керак. Ҳаётим мобайнида учратган энг камбағал ишчиларнинг айримлари 18 ёшларида шу соҳани танлаганликлари учунгина ўз ишига содиқ қолган одамлардир. «Хомхаёллар якуни» назариясини англаб етганингизда ҳали вояга етмасдан туриб кексайган ва ижтимоий ҳимояга муҳтож бўлиб қолган чоғингизда ҳам ўзингиз учун сеvimли бўлиб қоладиган касбни танлаш эҳтимоли жуда пастлигига амин бўласиз. Энг яхши йўл – ўзгаришлар муқаррар эканлигига ишониб, иложи борича тезроқ олға қадам босишдир.

«Wall Street» журналининг инвестиция соҳаси бўйича колумнисти Жейсон Свейг психолог Канеманнинг «Тез ва секин фикрлаш» китоби ёзилиш жараёнида муаллиф билан бирга иш олиб борган. Свейг Канеманга наф келтирган бир ғайритабиий хислат ҳақида шундай ёзади: «Денни билан ўтказган вақтим мобайнида мени энг кўп ҳайратга солган нарса шу бўлдики, у баъзан ҳозиргина тугатган ишини бир зумда йўққа чиқариб юборарди».

Икковлари бирор боб устида жуда узоқ вақт ишлашларига тўғри келган вазиятлар кўп бўлган ва Канеман «кутилмаганда буткул ўзгартириб ташланган ва таниб бўлмас ҳолга келиб қолган матнларни юборар, унинг боши ҳам, охири ҳам ниҳоятда ўзгача бўлар, хаёлингизга ҳам келмайдиган далилларни ўзида жамлар, улар эса сиз умуман эшитмаган тадқиқотларга асосланган бўларди».

– Шунча қилинган меҳнат ва сарфланган вақтга қўл силтаб, ҳеч нарса бўлмагандек яна қандай қилиб янгидан бошлаб кета олишини Канемандан сўраганимда, – дейди Свейг, – у мен ҳеч қачон унутмайдиган бир гап айтганди: «Мен қайтариб бўлмас ҳеч нима йўқотганим йўқ».

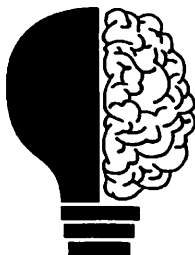
Ўтган ишга ачиниш, ортга қайтариб бўлмайдиган ўтмиш билан боғлиқ қарорларда қотиб қолиш – вақт ўтгани сайин одамлар ўзгариб борадиган бу дунёда даҳшатнинг ўзгинасидир. Улар келажақдаги «мен»имизни ўтмишимизга асир қилиб, уни умуман бошқа «мен»га айлантиради. Бу худди нотаниш одамнинг ҳаётингиздаги энг муҳим қарорларни сиз учун қабул қилиши билан баробар. Умуман бошқа одам эканлигингизда олдингизга қўйган молиявий мақсадлардан воз кечиб, яшашда давом этиш келажақдаги пушаймонликларни камайтиришнинг самарали йўли бўла олади. Буни қанчалик тез амалга ошира олсангиз, кампаундинг ўз кучини кўрсатишни бошлаши ҳам шунчалик тезлашади. Энди эса кампаундинг шу кучини кўрсатиши сизга қанчага тушиши ҳақида гаплашамиз.

Морган Хаузел

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

15

ТЕКИН
НАРСАНИНГ
ЎЗИ ЙЎҚ



Ҳар бир нарсанинг ўз баҳоси
бор, аммо ҳаммаси ҳам ёрлик
устига кўрсатилган бўлавермайди.

Ҳар бир нарсанинг ўз баҳоси бор ва уларнинг аксариятига эга бўлиш учун шунчаки нарҳини аниқлаш ва тўлаш кифоя. Лекин муаммо шундаки, баъзи нарсаларнинг баҳосини токи сиз уларни бошингиздан кечирмагунингизча билолмайсиз.

«General Electric» компанияси 2004 йилда дунёнинг энг йирик компанияси ҳисобланган ва унинг қиймати бир триллион долларнинг учдан бир қисмини ташкил этган. Капитализм давридаги корпоратив аристократиянинг³³ ёрқин мисоли бўлган мазкур компания XX асрнинг дастлабки ўн йиллиги давомида рейтингларда биринчи ёки иккинчи ўринни эгаллаб келган. Кейинчалик эса ҳаммаси чаппасига кета бошлаган. 2008 йилда юз берган молиявий инқироз сабабли «General Electric» компаниясига келадиган фойданинг ярмидан кўпини ташкил этувчи молия бўлими ҳам танг аҳволга тушиб қолган ва охиروقибатда арзон-гаровга сотиб юборилган. Нефть ва энергияга тикилган пуллар ўзини оқламаганлиги оқибатида компания миллиардларни қўлдан бой берган. «General Electric»нинг акциялари 2007 йилда 40 долларни ташкил этган бўлса, ушбу кўрсаткич 2018 йилда 7 долларга тушиб кетган.

Йўқотишлар сабабли 2001 йилдан бери компанияни бошқариб келаётган Жефф Имелтга кескин айбловлар қўйилган. Унинг компанияни бошқариш усули, дивидендлар миқдорини тушириб юборганлиги, ишчиларни ишдан бўшатиб юборганлиги ва албатта, акция нарҳларининг пасайиб кетишига эътиборсизлиги қаттиқ танқид остига олинган. Ишлар қўнғилдагидек кетаётган даврда сулолавий бойликка муносиб³³ Аристократия – иқтисодий ҳукмрон синф, имтиёзли табақа ёки зодагонларнинг сиёсий ҳокимияти, ҳукмронлиги.



кўрилганлар ишлар чаппасига кетганида ҳам масъулиятни ўз зиммаларига олишади. Жефф Иммелт 2017 йилда лавозимидан истеъфога чиққан. У ишдан кетаётган пайтида чуқур маъноли гапларни айтган. Қилган ишлари ногўғрилигини ва имкониятдан фойдалана олмай қолганлигини бот-бот такрорлаётган танқидчиларга жавобан, Иммелт компаниянинг ўзидан кейинги бошқарувчисига шундай деган: «То ўзинг бажариб кўрмагунигча, ташқаридан ҳамма иш осондек туйилаверади».

Ўзингиз бажариб кўрмагунигизча ташқаридан ҳамма иш осондек туйилади, чунки саҳнада турган одам дуч келган қийинчиликлар унинг атрофидаги оломонга кўринмайди. Сармоядорлар, бошқарувчилар, уюшмалар ва жамиятда илдиш отган бюрократиянинг бир-бирига зид талаблари билан мураса қилиш тугул, то бошингизга тушмагунича муаммоларнинг жиддийлигини англашнинг ўзи анчайин мушкул. Иммелтнинг ўрнига келган раҳбар ҳам 14 ой фаолият юритгач, буни тушуниб етган. Кўплаб жараёнлар назариядан кўра амалиётда анчайин мураккаброқ кечади. Баъзан ўзимизга ортиқча баҳо бериб юборишимиз бунинг сабабларидан бири бўлса-да, асосий сабаб шундаки, биз муваффақиятнинг асл баҳосини билмаймиз ва шунинг учун унинг бадалини тўлай олмаймиз.

2018 йил охирларида «S&P 500» иқтисодий кўрсаткичлари охирги 50 йилда 119 бараварга ўсган. Акция эгаларининг қиладиган иши шунчаки ўтириб, пулларининг янада кўпайишини кутишдан иборат эди холос. Бироқ инвестиция соҳасида муваффақиятга эришиш ҳам то ўзингиз қилиб кўрмагунигизча ташқаридан осондек туйилаверади.

«Қимматли қоғозлар узоқ муддат ушлаб турилиши керак»,

деган гап тез-тез қулоққа чалинади. Бу жуда оқилона маслаҳат. Бироқ қимматли қоғозлар баҳоси тушиб кетаётганда ҳам уларни сақлаб туриш қанчалик қийин эканлигини биласизми? Ҳамма нарса каби муваффақиятли сармоянинг ҳам ўз баҳоси бор. Бироқ унинг баҳоси доллар ва центлар билан ўлчанмайди. Унинг баҳоси – бу ўзгаришлар, кўрқув, шубҳа ва пушаймонликдан иборат бўлиб, ўз бошингизга тушмагунча уларга жиддий аҳамият бермайсиз, эътиборсиз қолдирасиз.

Сармоя киритишнинг ҳам бадали бор эканлигини тушунмасангиз, текинга нарса олишга ҳаракат қилгандек бўласиз. Бу худди дўконни тунашга ўхшайди ва унинг охири одатда яхшилик билан тугамайди. Айтайлик, янги автомобиль сотиб олишни хоҳлайсиз. Унинг нархи 30 000 доллар. Олдингизда учта йўл бор:

1) 30 000 доллар тўлаш;

2) ҳайдалган ва биров арзонроқ автомобиль топиш;

3) уни ўғирлаш. Бу вазиятда 99 фоиз одамлар учинчи йўлни танлаш тўғри эмаслигини яхши билишади, чунки машина ўғирлашнинг салбий оқибатлари олдида ижобий томонлари кўзга кўринмай қолади.

Хотиржам нафақага чиқишингиз учун сармоянгиздан кейинги 30 йил давомида йиллик 11 фоиз улуш олиш етарли бўлади, дейлик. Сизнингча бу текинга келадими? Албатта, йўқ! Ҳаёт бунчалик енгил эмас. Нарх ёзилган ёрлиқ ҳамда тўланиши керак бўлган ҳисоб варақаси ҳар доим бўлади. Бу бозорнинг катта даромад келтирувчи ва уни яна тезда қайтариб олувчи охири йўқ масхараомуз ўйинидир. Дивидендларни ҳам ҳисобга олсак, «Dow Jones Industrial Average»³⁴ 1950 йилдан 2019 йилгача йилига тахминан 11 фоиздан фойда келтирган ва бу жуда ажойиб

³⁴ «Dow Jones Industrial Average» – Доу Жонс саноат индекси; АҚШдаги фонд биржаларида рўйхатдан ўтган 30 та машҳур компаниянинг нархлари бўйича ўлчанадиган фонд бозори индекси.



натижа бўлган. Бироқ бу даврдаги муваффақиятнинг баҳоси ҳам анча юқори бўлган. Қуйидаги диаграммадаги кулранг чизиқлар индекс ўзининг энг юқори кўрсаткичдан камидан 5 фоиз паст бўлган ҳолатларни акс эттиради.



Бу бозордан олинган фойданинг баҳоси, бадалидир. У бозор ўйинига қабул қилиниш нархи. Бошқа маҳсулотлар каби даромад ҳам қанча катта бўлса, унинг бадали ҳам шунча юқори бўлади. «Netflix» компанияси акциялари 2002 йилдан 2018 йилгача 35 000 фоиздан ҳам кўпроқ фойда келтирган, аммо 94 фоиз давр мобайнида энг юқори кўрсаткичидан паст қийматда сотилган. «Monster Beverage»³⁵ 1995-2018 йиллар оралиғида 319 000 фоиз фойда кўрган, лекин 95 фоиз давр мобайнида энг юқори кўрсаткичидан паст қийматда сотилган.

Юқорида келтирилган автомобиль сотиб олиш масаласи сингари олдингизда бир нечта йўл турибди: беқарорлик ва нотинчликни қабул қилган ҳолда унинг бадалини тўлашингиз

³⁵ «Monster Beverage» – АҚШдаги қувват берувчи ичимликлар ишлаб чиқаришга ихтисослашган корпорация; 1935 йилда Жанубий Калифорнияда ташкил этилган.



ёки ҳайдалган машина каби бадали камроқ мол-мулкка эгалик қилишингиз мумкин. Ёки бўлмаса ўғирланган машина билан бўлганидек, муваффақият билан ёнма-ён юрадиган кескин ўзгаришлардан қочиб, фойда олишга ҳаракат қилсангиз бўлади.

Инвестиция соҳасида кўпчилик учинчи йўлни танлайди. Қонунга мувофиқ ва яхши ният билан қилинган бўлса-да, улар бадалини тўламай туриб фойда олиш учун стратегия ва қулай йўллари йўлаб топишади. Улар ҳам сотиб олишади, ҳам сотишади. Кейинги инқироз даври келмай туриб сотишга, нархлар ошмай туриб сотиб олишга улгуришга ҳаракат қилишади. Тажрибаси камроқ инвесторлар ҳам ўзгаришлар одатий ҳол эканлигини яхши билишади ва ўзларига мантқан тўғридек туйилган йўлдан боришади, яъни бадал тўламасликка, ундан қочишга ҳаракат қилишади. Бироқ ҳаёт бадалини тўламасдан бойлик орттиришни хоҳлайдиганларни унчалик хушламайди. Баъзи автомобиль ўғрилари ўйлаган ишларининг уддасидан чиқа олишади. Кўпчилиги эса қўлга тушишади ва жазоланишади. Инвестиция соҳасида ҳам худди шундай. «Morningstar»³⁶ фирмаси қулай вақт келганида акциялар ва облигацияларнинг унисидан бунисига ўтиб, хавф миқдорини камайтириш орқали даромад олишга ҳаракат қилиш стратегиясидан фойдаланувчи икки тарафлама фондларнинг иш жараёнини ўрганиб чиққан. Улар бадалини тўламай туриб фойда олишни хоҳлашади. Изланишларда 2010 йилнинг ўрталаридан 2011 йил охирларига қадар бўлган даврга эътибор қаратилган. Бу даврда АҚШ бозорлари янги иқтисодий инқироз юз бериши мумкинлигидан қўрқувга туша бошлашган ва «S&P 500»нинг қиймати 20 фоизга тушиб кетганди. Бу икки

³⁶ «Morningstar» – АҚШдаги инвестицион фондлар бўйича ахборот-таҳлил компанияси ва рейтинг агентлиги



томонлама фондлар муваффақият қозониши учун қулай вазият эди. Уларнинг порлайдиган вақти келганди.

«Morningstar» фирмаси тақдим этган маълумотларга кўра, бу даврда 112 та икки томонлама фондлар фаолият юритган. Улардан атиги тўққизтаси 60/40 акция-облигация фондига қараганда анча хавфсиз йўл билан фойдага эришган. Тўртдан бир қисмининг инвестиция қиймати бироз пасайган. «Morningstar» фирмаси ҳисоботида шундай деб ёзилган: «Бир-иккита истиснони ҳисобга олмаганда, икки томонлама фондлар жуда кам фойда кўрган, кўпчилиги ўзгаришларни бошидан кечирган ва анчагина зарар кўрган».

Якка тартибдаги инвесторлар сармоя киритаётганларида бунга алданиб қолишади. «Morningstar» фирмаси берган маълумотларга биноан, ўртача икки томонлама фонд инвестори кутилганидан йиллик ярим фоиз камроқ даромад қилган. Улар сотиб олиб, яна қайта сотиш усилени эмас, шунчаки сотиб олиб, етарли муддатда ушлаб туриш йўлини тутишлари талаб этиларди холос. Ҳа, улар бадалдан қочишга ҳаракат қилиб, икки баробар қимматга тушишганди.

«General Electric» компаниясига қайтамыз. Компания камомадининг катта қисми аввалги раҳбар Жек Уэлч даврига бориб тақалади. Уэлч маълум иқтисодий чорак давомида ҳар бир акциянинг келтирадиган даромади Уолл-Стрит прогнозларини ортда қолдиши билан машҳур бўлган. У ўз ишининг устаси эди. Агар Уолл-Стрит таҳлилчилари ҳар бир акция учун 0,25 доллар фойда бўлишини тахмин қилиб турган ва иқтисодий вазият қандай бўлишидан 1,026 долларга етказарди. У бунга келгуси 1 ҳозирги чоракка тортиб кўрсатиш йўлиди.

«Forbes» журналида келтирилган ўнлаб мисоллардан бирида куйидагича фикр билдирилади: «General Electric» кетма-кет икки йил давомида локомотивларни шартномадаги шахслар ўрнига номи келтирилмаган молиявий ҳамкорларга «сотган» ва натижада бу компания бошқарувини муаммолар гирдобида қолдирган. Уэлч бу ўйинини ҳеч қачон инкор қилмаган. Ўзининг «Жасурлик сари» номли китобида у шундай ёзади: “Компаниянинг барча етакчи вакилларнинг инқирозга бўлган муносабати «General Electric»нинг ўзига хос жиҳати эди. Маълум молиявий чорак бўйича ҳаммаси ҳал бўлиб улгурганига қарамай, уларнинг кўпчилиги дарҳол орадаги бўшлиқнинг ўрнини тўлдириш учун ёрдам таклиф қилишарди. Баъзилари камомад ўрнини қоплаш мақсадида бошқа бизнесларидан 10, 20 ва ҳаттоки 30 миллион доллар маблағ киритишга тайёрликларини билдиришган.

Натижа шундай бўлдики, Уэлч бошқаруви остида акциядорларнинг ҳеч бири бадал тўлашларига ҳожат қолмаган. Доимий барқарорлик кузатилган, кутилмаган ўзгаришлар содир бўлмаган ва акциялар баҳоси йилдан йилга кўтарилиб борган. Кейин эса ҳар доимгидек тўлов муддати етиб келган. «General Electric» акциядорлари авваллари ҳисобот тақдим этишдаги турли «ўйинлар» орқали яшириб келинган, лекин аслида муқаррар бўлган катта йўқотишларни бошдан кечиришган. Уэлч даврида мисқоллаб топганларини ботмонлаб йўқотишган.

Уй-жой кредити ташкилот раҳбарлари Фредди Мак ва Фенни Мейнинг муваффақиятсизлиги бу ҳолатга ёрқин мисол бўла олади. Улар 2000 йилларнинг бошларида келажақда инвесторларни ҳаммаси яхши ва барқарор кетаётганлигига ишонтириш мақсадида бу пулларни ишлатамиз, деб ният қилиб, айна пайтдаги фойдаларини миллиардлаб долларга камайтириб кўрсатганлари сабабли қўлга олинган. Улар ҳам



келажакдаги эҳтимолий пасайиш даврининг баҳосини тўламай туриб, ундан қочиш йўлларини излашаётганди.

Шу ўринда бир савол туғилади: машина, уй, озиқ-овқат ва саёҳатларнинг тўловини тўлашга ошиқадиганлар нима сабабдан инвестициядан келган фойданинг бадалини тўлашдан қочишга бунчалик қаттиқ ҳаракат қилишади? Жавоб эса оддий: муваффақиятнинг баҳоси ўша пайтнинг ўзидаёқ аниқ бўлмайди. Унинг нарх ёзилган ёрлиғи бўлмайди. Шу сабабли тўлов муддати келганида сизга тўловингиз эвазига ҳеч нима келмайдигандек туйилади. Бу кўпроқ қилган хатойингиз учун жарима тўлашга ўхшайди. Одамлар эса одатда тўловни осонгина амалга оширишади-ю, лекин жарималардан қочишади. Биз одатда жарималардан қочиш йўлларини қидирамиз. Транспорт ва солиқ жарималари қандайдир хатога йўл қўйганингизни ва жазога лойиқ эканлигингизни билдиради. Маблағи жарималар сабабли камайганлар эса келгусида учраши мумкин бўлган ҳар қандай жаримадан қочишга уринишади.

Бу сизга арзимас нарсадек туйилиши мумкин, аммо бозордаги ўзгаришларни жарима эмас, бадал деб ҳисоблаш дунёқарашингизни ривожлантиришда жуда муҳим омил бўлади ва натижада инвестициялар сизнинг фойдангизга ишламагунича сабр билан ҳаракат қилишда давом эта оласиз.

Деярли ҳеч бир сармоядор «Маблағимнинг 20 фоизини йўқотсам ҳам, хавотирга тушмайман», деб айта олмайди. Бу, айниқса, 20 фоизли зарарга умуман гувоҳ бўлмаган янги инвесторларга икки карра тўғри келади. Лекин ўзгаришларни тўлов эмас, бадал деб ҳисобласангиз, ҳамма нарса кўзингизга бошқача кўрина бошлайди.

«Диснейленд» чипталарининг нархи 100 доллар туради.

Бу пул эвазига у ерда болаларингиз билан унутилмас кунни биргалиқда ўтказишингиз мумкин. Ўтган йили 18 миллион одам бу нархни арзирли деб билиб, унга ташриф буюришган. Жуда камчилик бу пулни жарима сифатида қабул қилишган. Сиз бадал тўлаётганингизни сезиб турганингизда ҳамма нарса ўз қийматига мувофиқ олди-сотди бўлаётганини англаб етасиз.

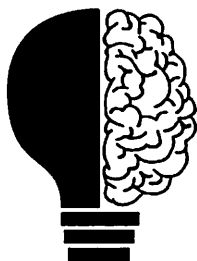
Кескин ўзгаришлар жарима эмас, бадал деб ҳисобланадиган инвестиция соҳасида ҳам худди шундай. Бозордан келадиган даромад ҳеч қачон текин бўлмаган, бўлмайди ҳам. Бошқа маҳсулотлар каби уларнинг ҳам тўлови бор. «Диснейленд»га боришга мажбур бўлмаганингиз каби бу тўловларни ҳам тўлашга мажбур эмасиз. Чипта нархлари 10 доллар бўлган маҳаллий ярмаркага борсангиз ёки ҳеч қанча маблағ сарфламасдан уйда қолсангиз бўлади. Шунда ҳам вақтингиз чоғ ўтиши мумкин. Лекин ҳамиша тўловингизга ярашасини оласиз. Акция бозорларида ҳам худди шундай. Камроқ фойда келтирувчи облигациялар эмас, нисбатан юқори даромад келтирувчи имкониятга эга бўлишнинг баҳоси – бу кескин ўзгаришлар, яъни ноаниқлик юзага келтирадиган хавотир ҳисси ҳисобланади.

Тўлаётган бадалингиз сиз кўрадиган даромад учун арзирли эканлигига ўзингизни ишонтиринг. Бу бозордаги кескинлик ҳамда ноаниқликларни енгиб ўтишнинг энг тўғри йўли ҳисобланади. Сиз у орқали қийинчиликларни бир амаллаб тоқат қилиб эмас, аксинча, тўловингиз шунга арзишини англаган ҳолда енгиб ўтасиз. Ҳаммаси яхши бўлишига ҳеч ким кафолат бера олмайди. Баъзида «Диснейленд»да ҳам ёмғир ёғиб туради. Лекин кириш тўловини жарима деб ҳисобласангиз, ҳеч қачон керакли завқни туёлмайсиз. Шунчаки, нархни аниқланг ва тўланг.

Морган Ҳаузел

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

16 | СИЗ ВА МЕН



**Сармоя киритишдан кўзлаган
мақсади сизниқидан фарқ қилувчи
инвесторлардан ўрناق олишдан
эҳтиёт бўлинг.**

2000 йилларнинг бошларида дотком инқилобининг³⁷ кулаши сабабли аҳоли даромади 6,2 триллион долларга пасайган. Кўчмас мулк инқилоби эса 8 триллион доллардан ортиқ зарар етказган. Бу каби иқтисодий инқилоблар ижтимоий жиҳатдан қанчалик зарарли бўлиши мумкинлигини эса тасаввурга сиғдириш қийин. Улар қанчадан-қанча кишиларнинг ҳаётини вайрон қилади. Шундай экан, бу каби ҳолатларнинг юз бериш сабаблари нимада? Нима учун улар содир бўлаверади? Нимага улардан тегишлича сабоқ чиқаролмаймиз? Бу саволларга тез-тез қулоққа чалинадиган жавобни беришимиз мумкин, яъни «Одамлар жуда очкўз ва очкўзлик инсон табиатининг ажралмас қисмидир».

Эҳтимол, бу кўп жиҳатдан тўғридир. Лекин китобнинг «Ҳеч ким телба эмас» дея номланган 1-бобини ёдга олинг. Одамлар кейинчалик пушаймон бўладиган молиявий қарорлар қабул қилишади ва улар буни асосан мантиққа таянмасдан, чегараланган маълумотлар асосида амалга оширишади ҳамда қарорлари ўзлари учун оқилона туйилади. Шунинг учун иқтисодий инқилобларга сабаб сифатида фақат очкўзликни кўрсатиш бизни кишилар нима учун бундай қарорларга келишлари борасида тугал тушунчага эга бўлишдан тўсиб қўяди.

Иқтисодий инқилоблардан етарли сабоқ чиқармаслигимиз сабабларидан бири шуки, улар биоопция орқали аниқ ташхис

³⁷ Иқтисодий инқилоб (инглизча bubble) – маълум бир гуруҳ активлар нархларининг кутилмаганда кескин кўтарилиши ва маълум пайтдан сўнг нархларнинг жуда пастлашини ўзида жамловчи иқтисодий жараён.



қўйиш мумкин бўлган рақ касаллигига эмас, балки сиёсий партияларга ўхшайди. Бунда натижа ҳаммаси содир бўлиб ўтгачгина маълум бўлиб, айбдорлару сабабларни ҳеч ҳам аниқ кўрсатиб бўлмайди.

Иқтисодий инқилобларга нима сабаб бўлишини тўлиқ изоҳлашнинг иложи бор, деб ўйламайман. Бу худди уруш нима учун содир бўлади, деган саволга ўхшайди, чунки уруш нега келиб чиққанлигига ҳар доим бир талай сабаблар келтириш мумкин, аксари зиддиятли ва баҳсли сабаблар. Бу саволларга оддий қилиб жавоб бериш мумкин эмас. Бироқ одатда аҳамият берилмайдиган ва сизга ҳам мос келадиган бир сабабни маълум қиламан: инвесторлар одатда сармоя киритишдан кўзлаган мақсади ўзлариникидан фарқ қиладиган кишилардан ўрнак олиб иш тутишади.

Молия соҳасида бир назария борки, беэён кўринса-да беҳисоб зарар етказишга улгурган. Бу мақсади ва акцияларини сотишни режа қилган даврлари бир-биридан фарқ қиладиган инвесторлар яшайдиган бу дунёда ҳамма нарса аниқ бир адолатли қийматга эга, деган қарашдир. Энди ўзингизга қуйидаги саволни бериб кўринг: «Google» акцияларига қанча сармоя киритган бўлардингиз? Жавоб эса қуйидагича: «Бу сизнинг ким эканлигингизга боғлиқ». Акцияларингизни 30 йилдан кейин сотишни режалаштиряпсизми? Унда кейинги ўттиз йилликда киритган сармоянгиз миқдори жами қанчага етишини ҳисоблаб чиқиш орқали қарор қабул қилишингиз мумкин. Ёки 10 йил ичида сотмоқчимисиз? Унда кейинги 10 йилликда технология соҳаси қандай тус олиши мумкинлигини таҳлил қилиб, «Google» раҳбарияти ўз вазифасини бажара олиш ёки олмаслигини

ҳисобга олган ҳолда тахминий қийматни аниқлашингиз мумкин. Эҳтимол, бир йил ичида сотмоқчидирсиз? Унда «Google»нинг ҳозирги маҳсулот айланмасига эътибор қаратинг ва акциялар нархи тушиб кетиш эҳтимоллигини ҳисоблаб чиқинг. Кунлик савдо билан шуғулланмоқчимисиз? Унда нархнинг сиз учун аҳамияти бўлмайди, сабаби сиз маълум соатлар ичида бир неча доллар ишлаб олишни ният қилгансиз холос. Шу сабабли ҳам бунни исталган нарҳда амалга оширишингиз мумкин.

Инвесторларнинг мақсадлари ва акцияларини сотишни режа қилган даврлари бир-биридан фарқ қилганлиги учун биттасига аҳмоқона тўйилган нарх бошқаси учун табиий ҳол бўлиши мумкин. Чунки ушбу инвесторлар эътибор қаратадиган омиллар турличадир.

Молия соҳасининг бир қизиқ қонуни бор: пул даромаднинг ортидан қувиб юради. Агар акциялар қиймати маълум вақт давомида тўхтовсиз ошиб бораётган бўлса, қисқа муддатли тижорат билан шуғулланадиганлар нархлар яна кўтарилишда давом этади, деб тахмин қилишларини унчалик нотўғри, деб бўлмайди. Ўсиш қисқа муддатли тижоратчиларни ўзига жалб қилиши табиий ҳол. Сўнгра ҳаммаси бошланиб кетади.

Маълум активлар қийматининг муайян давр мобайнида узлуксиз кўтарилиб бориши қатнашчи инвесторлар орасида қисқа фурсатли олди-сотди билан шуғулланувчилар узоқ муддатли сармоядорлардан ошиб кетиши учун етарли пул жалб этганида иқтисодий инқилоблар юзага келади. Бу жараён ўз-ўзини ҳаракатга келтиради. Тижоратчилар қисқа муддатли даромадлар қийматини оширгани сайин улар янада кўпроқ тижоратчиларни ўзига жалб қилади. Кўп ўтмай (одатда бунга кўп вақт керак ҳам эмас) акцияларини қисқа давр оралиғида



сотишни режа қиладиганлар бозорда устунликни кўлга олишади ва асосий нарх белгиловчиларга айланишади.

Иқтисодий инқилоблар фақатгина активлар нархларидаги кўтарилишнинг эмас, яна бошқа бир нарсанинг аломати ҳисобланади: қисқа муддатли тижоратчилар ўйин майдонига кирганларида, акциялар сотилиши режа қилинган даврлар миқдори ҳам қисқаришни бошлайди.

«Дотком инқилоби» асоссиз оптимизм даври сифатида тилга олинганини тез-тез эшитиб турамиз. Бироқ ўша даврдаги энг кўп учрайдиган хабарлар рекорд даражадаги савдо ҳажми ҳақида бўларди. Бундай ҳолат инвесторлар кунлик олди-сотди билан шуғулланганида содир бўлади. Инвесторлар, айниқса, нарх белгиловчилар, кейинги 20 йил ҳақида ўйлаб ҳам кўришмаган. Мегги Маҳар ўзининг «Биржачилар, олға!» номли китобида шундай ёзади: «Тўқсонинчи йилларнинг ўрталарига келиб матбуотда йиллик ҳисоботлар ўрнини уч ойда бир чоп этиладиган ҳисоботлар эгаллади. Бу ўзгариш инвесторларни ютуқ ортидан қувишга, жадвалда энг юқори ўринда турган, энг қиммат фондларни дарҳол сотиб олишга туртки берарди». Бу бир кунлик савдо, қисқа муддатли шартномалар ва сўнгги дақиқа янгиликлари даври эди.

2000 йилларнинг ўрталарида юз берган уй-жой инқилобида ҳам худди шунга ўхшаш ҳолат юз берган. Кейинги 10 йил давомида оилангиз билан бирга яшаш мақсадида Флоридадаги икки хонали намунали уйлардан бири учун 700 000 доллар сарфлашингизни қандай тушуниш мумкин? Бундай қарорни оқлаш мушкул. Аммо уйни сотиб олиб, бир неча ой ичида нархлар кўтарилгач уни қайта сотиш орқали фойда кўришни режалаштираётган бўлсангиз, бу бошқа гап. Ўша инқилоб даврида аксарият одамлар айнан шундай йўл тутишган.

Кўчмас мол-мулк шартномаларини кузатиб борувчи «Аттом» компанияси тақдим этган маълумотларга кўра, Америка Кўшма Штатларида 12 ой давомида бир мартадан кўп сотилган уйлар сони инқилоб даврида 5 баробарга ортган: уларнинг сони 2000 йилнинг дастлабки чорагида 20 000 та бўлган бўлса, 2004 йилнинг илк чорагида 100 000 тага етган. Инқилоб ниҳоясига етгач, уй олиб, сотиш кўрсаткичлари тушиб кетган ва ҳар уч ойда 40 000 тага тўғри кела бошлаган. Бу кўрсаткич ўшандан бери деярли ўзгаргани йўқ.

Сизнингча, бу олиб-сотарлар кейинги ўн йилликларда сотиб олган мулкларининг нархига нисбатан ижара қиймати анча паст бўлиши тайинлиги ҳақида бош қотиришганми? Ёки улар ўзлари амалга оширган тўловлари аҳоли даромадининг юқорилаши эвазига табиий равишда амалга ошдимиди ёки аксинчами, деб фикр юритиб кўришганмикан? Албатта, йўқ! Бу рақамлар улар олиб бораётган «ўйин»да аҳамиятли эмасди. Улар муҳим санаган ягона нарса уйнинг нархи келаси ой шу ойникидан баландроқ бўлиши эди холос. Кўплаб йиллар давомида шундай бўлган ҳам.

Юқоридаги сармоядорлар ҳақида турфа фикрлар янграши мумкин. Хоҳланг уларни спекулянт деб атанг, хоҳланг масъулиятсизликда айбланг. Уларнинг катта таваккалга қўл уришга бўлган хайрихоҳликларини кўриб бош ирғашингиз ҳам мумкин. Лекин уларнинг ҳаммасини мулоҳазасизликда айблаш ноўрин, менимча.

Одамлар етарлича мулоҳаза юритмай туриб узоқ муддатли сармоя билан шуғулланишгани иқтисодий инқилобларнинг асосий сабаби эмас. Инқилобларни асосан нархлардаги кескин ўсишдан фойда олиб қолиш мақсадида қисқа муддатли савдога



ўтган кишилар ҳаракатга келтиради. Нархлардаги бундай ўсиш қисқа фурсатда катта даромад олишга имкон туғдирганда, одамлардан нимани ҳам кутиш мумкин? Бир четда кузатиб туришлариними? Асло. Дунё бундай ҳаракатланмайди. Биз ҳар доим фойданинг ортидан қувамиз. Қисқа муддатли савдо билан шуғулланаётганлар узоқни кўзлаган сармоядорлар амал қиладиган қоидаларни шунчаки четга суриб қўйишади. Чунки улар кўзлаган мақсад учун бу қоидалар унчалик катта аҳамият касб этмайди.

Худди шу нуқтада ҳаммаси қизиқарли тус олиб, муаммолар пайдо бўла бошлайди. Маълум мақсад билан узоқ муддатни кўзлаб сармоя киритган инвесторлар умуман бошқача «ўйин ўйнаётган» қисқа муддатли савдогарлардан ўрناق олишни бошлашса, иқтисодий инқилобларнинг зарарлари юзага чиқа бошлайди.

1999 йилда «Cisco» компаниясининг³⁸ акциялари 300 фоизга юқорилаб, ҳар бир акциясининг баҳоси 60 долларни ташкил этган. Бундай нарх билан компаниянинг умумий қиймати 600 миллиард долларга тўғри келарди. Ақл бовар қилмайди. Компанияни чиндан ҳам бунча пулга арзийди, деб ҳисоблайдиганлар унчалик кўп эмасди; шунчаки кунлик савдо билан шуғулланадиганлар бундан жуда катта фойда кўришаётган эди. Иқтисодчи Бартон Мелкил «Cisco»нинг ўсиш суръати шу қийматда давом этадиган бўлса, у кейинги 20 йил ичида бутун АҚШ иқтисодиётидан ҳам йирикроқ бўлиши мумкинлигини таъкидлаганди.

Лекин 1999 йилда сиз узоқ муддатли сармоя имконияти

³⁸«Cisco» – АҚШдаги йирик ташкилотлар ва телекоммуникация корхоналари учун тармоқ ускуналарини ишлаб чиқарувчи ва сотувчи миллий компания.

ҳақида бош қотираётган бўлсангиз, «Cisco» акцияларини сотиб олиш учун сизда ҳар акция учун 60 доллар тўлашдан бўлак имконият йўқ эди. Устига-устак, кўпчилик шу нархда сотиб олаётганди ҳам. Сўнг атрофга назар ташлаб, ўзингизга: «Балки, улар мен билмайдиган ниманидир билишар», дерсиз, эҳтимол. Балки, шу нархда сотиб олардингиз ҳам. «Уддабуронлик қилдим», деб тутган йўлингиздан ғурурланарсиз ҳатто.

Аммо сиз бундай юқори нарх белгилаётганларнинг сармоя киритишдан кўзлаган мақсади сизникидан тубдан фарқ қилишини кўздан қочирган бўласиз. Ҳар акция учун 60 доллар сарфлаш кунлик олиб-сотар учун яхши нарх бўлиши мумкин, чунки у олган акцияларини куннинг охирига қадар, нархлар бироз юқорилагач сотишни ният қилган бўлади. Аммо бу нарх сиз учун фожиадан бўлак ҳеч нарса эмас, сабаби сиз акцияларингизни узоқ давр мобайнида ушлаб туришни режалаштирган бўласиз.

Бу икки инвестор ҳатто бир-бирларининг борликлари ҳақида билишмайди ҳам. Лекин улар айна «ўйинда» бир-бирларига қараб югуриб келишяпти. Йўллари тўқнашиб кетганида эса кимгадир зиён етиши аниқ. Кўплаб молиявий қарорларнинг илдизи бошқа одамларни кузатиш, уларга тақлид қилиш ёки уларга қарши чиқишга бориб тақалади. Кимдир нима сабабдан бундай йўл тутаётганини билмасангиз, улар қанча вақт шу йўсинда давом этишларини, фикрларини ўзгартиришга нима сабаб бўлишини ёки қилган ишларидан сабоқ олишадими, йўқми, буларни ҳам била олмайсиз.

«Бизнес янгиликлари» канали муҳбири сизга «Бу акцияларни сотиб олишингиз керак», деганида, ёдингизда тутинг: у сизнинг ким эканлигингизни билмайди. Сиз шунчаки эрмак учун олди-



сотди қилаётган ўсмирмисиз? Маблағи кам кекса бевамисиз? Ёки молиявий чорак якунига қадар нимадир сотиб олишга интилаётган ҳеж фонди бошқарувчисимисиз? Шу учала шахснинг ўй-мақсадлари бир хил деган қараш қанчалик тўғри? Таклиф этилаётган нарх ҳар учаласи учун ҳам тўғри келади, дейишимиз-чи?

Бошқа инвесторларнинг мақсадлари бизникидан фарқ қилишини тушуниш бироз мушкул кечиши мумкин, чунки инсон психологияси одамлар дунёга бизникидан бошқача кўз билан қараши мумкинлигини осонликча қабул қилмайди. Нархларнинг кўтарилиши барча инвесторларни ўзига жалб қилади. У худди гиёҳванд модда каби етарлича мулоҳазакор инвесторларни кўзи кўр оптимистларга айлантириб қўяди.

Бундан ташқари, бошқача «ўйин ўйнаётган» одамларнинг сизга таъсир кўрсатиши натижасида пулни қандай сарфлашингиз кераклиги тўғрисидаги қарашларингиздан ҳам воз кеча бошлайсиз. Ривожланган мамлакатларда истеъмолчи харажатларининг жуда катта қисми ижтимоий туртки туфайли амалга ошади. Яъни сиз ўзингиз ҳурмат билан қараган бирор шахс таъсири остида бошқалар ҳам сизни ҳурмат қилишларини истаб кўплаб харидларни амалга оширасиз. Ваҳоланки, бошқаларнинг машина, уй, кийим-кечак ва саёҳат учун қанча пул сарфлаётганини кўрганимиз билан уларнинг мақсадлари, ташвишлари ва истакларини кўра олмаймиз. Нуфузли фирмага ишга киришни хоҳлаётган ёш ҳуқуқшуноснинг ташқи кўриниши доимо батартиб бўлиши керак. Аммо мен каби оддий уй кийимида ҳам ишлайверадиган ёзувчига бунинг кераги йўқ. Лекин ўша ҳуқуқшунос сотиб олган нарсалар мен учун ҳам мақсадга айланиб қоладиган бўлса, охир-оқибат ҳафсалам пир



бўлиши муқаррар. Чунки у бу харидлари ортидан эришадиган касбий ривожланиш менда кузатилмайди. Биз шунчаки бошқа-бошқа «ўйин» иштирокчиларимиз. Буни англаб етишим учун йиллар керак бўлди.

Хулоса шуки, ўз режаларингизни чуқур англаб етинг ва сизникидан бошқача муддатни мўлжаллаб, бошқа мақсадда сармоя киритаётганларнинг ҳаракатлари сизга таъсир қилишига йўл қўйманг. Бу ғоятда муҳим. Сизга тавсия қилишим мумкин бўлган асосий нарса шуки, қандай «ўйин ўйнаётганингизни» аниқлаш учун қилаётган ишингизга четдан назар ташлаб кўринг.

Ҳайратланарли томони шундаки, жуда камчилик буни амалда қўллайди. Биз сармоя билан шуғулланадиган ҳаммани «инвестор» деб атаймиз. Гўёки улар ўйинни аниқ қоидалар асосида олиб борадиган баскетбол ўйинчиларидек. Аммо инвестиция соҳаси бундай эмас. Бу қараш нақадар нотўғри эканини англаганингизда, сиз аслида қандай «ўйин» билан шуғулланаётганингизни англаш нечоғли муҳим эканлигини англаб етасиз. Ўз сармояларимни қай тарзда юритишимни 20-бобда батафсил ёритиб берганман, аммо ҳозир бундан анча йиллар илгари мен ёзиб қолдирган бир фикрни келтириб ўтай: «Мен дунёнинг катта иқтисодий ўсишга йўл очиб беришига ишонган пассив инвесторман. Аминманки, кейинги 30 йилликда шу ўсиш менинг сармояларимга ҳам насиб этади». Бу бир қарашда ғалати туйилиши мумкин, аммо олдингизга шундай вазифа қўйишингиз билан унга алоқаси бўлмаган барча нарса, жумладан, ўтган йили бозорда нималар содир бўлганию келаси йили иқтисодий инқироз кузатилиши мумкинлиги кабилар сиз учун ўз аҳамиятини йўқотади. Шу сабабли уларга эътибор бермайман ва турфа қарашлар таъсирига тушиб қолмайман.

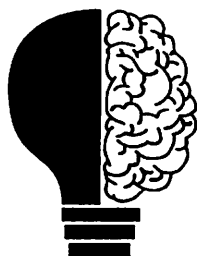
Навбатдаги бобда пессимизм ҳақида гаплашамиз.

Морган Хаузел

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

17

ПЕССИМИЗМГА
РУЖУ



**Оптимизм сизни нимадир
сотиб олишга кўндираётган,
пессимизм эса сизга ёрдам беришга
ҳаракат қилаётган кишидек
туюлади.**

«Сабабини умуман тушунмайман, аммо одамлар дунё жар ёқасига бориб қолганини эшитишни яхши кўришади».

Тарихчи Деридре МакКлоски

Оптимизм кўпчилик учун энг яхши танлов ҳисобланади, чунки ҳаёт аксарият вазиятларда кўпчиликка кулиб боқади. Аммо пессимизмнинг ҳам юрагимизда алоҳида ўрни бор. Пессимизм оптимизм каби кенг тарқалмаган бўлса-да, кўпчиликни ўзига тортади ва хавф-хатарга етарлича баҳо бермайдиган оптимистик фикрларга нисбатан унга кўпроқ эътибор қаратилади.

Мавзуга чуқур ёндашишдан олдин оптимизм нима эканлигини тушуниб олишимиз керак. Ҳақиқий оптимист ҳамма нарса яхши бўлишига ишонмайди. Бу ўзига бино кўйиш ҳисобланади. Вақт ўтгани сайин яхши натижаларга эришишингизга, аммо барибир йўлда қийинчиликлар учрашига ишониш оптимизм ҳисобланади. Энди эса оптимизм билан ёнма-ён юрувчи бошқа бир тушунча – пессимизм ҳақида гаплашсак.

2008 йил 29 декабрь. Замонавий дунё иқтисодиёти тарихидаги энг даҳшатли йил якунланишига санокли кунлар қолган пайт. Жаҳон бўйлаб акция бозорлари инқирозга юз тутган, глобал молиявий тизим эса кундан-кунга заифлашиб бораётгани. Ишсизлик шиддат билан кўтарилаётгани.

Бундан-да ёмони бўлиши мумкин эмасдек туйилган бир пайтда «Wall Street» журнали «Бу ҳали ҳолва» деган мавзуда мақола чоп этган. Мақола иқтисодий қарашлари илмий



фантастика ёзувчилариники билан рақобатлаша оладиган россиялик профессор Игор Панариннинг фикрлари билан журналнинг биринчи саҳифасида чоп этилган. Унда қуйидаги фикрлар билдириб ўтилади: «Панариннинг айтишича, 2010 йил охирларида ёки июль ойининг бошларида АҚШ олтига қисмга бўлиниб кетади, Аляска яна Россия назорати остига ўтади. Калифорния «Калифорния Республикаси» деб аталган марказий шаҳарга айланади ва Хитой таркибига киради ёки Хитой таъсири остида бўлади. Техас бир неча штатларни ўз ичига олган «Техас Республикаси»нинг юраги бўлиб, Мексика таркибига киради ёки унинг назорати остида бўлади. Вашингтон ва Нью-Йорк Европа Иттифоқига қўшилиши мумкин бўлган «Атлантик Америка» давлати таркибида бўлади. Канада ўз таркибида шимолий штатларни бирлаштириб, «Марказий Шимолий Америка Республикаси»га айланади. Гавайи ороллари Хитой ёки Япониянинг протекторатига айланади ва Аляска Россияга қўшиб олинади».

Бу фитна, фисқу фасод тарқатувчи агентлик ёки асли ким эканлиги номаълум бирор ташкилот тарқатган маълумот эмас, аксинча, дунёдаги энг нуфузли молиявий журналнинг олд саҳифаларидан ўрин олган мақоладан бир парча эди.

Аслида, иқтисодиёт масаласида пессимист бўлишнинг ёмон жойи йўқ. Ҳаттоки дунёнинг бутунлай вайрон бўлиши ҳақида ўйлаш ҳам унчалик ёмон эмас. Тарихда нафақат инқироз, балки қатор парчаланишларни бошидан кечирган давлатлар бир талай топилади. Лекин Панаринникига ўхшаш ҳикояларнинг қизиқ жиҳати шуки, уларнинг мутлақо акси бўлган оптимистик тахминлар бу қадар жиддий қабул қилинмайди.

1940 йиллардаги Японияни олайлик. У Иккинчи жаҳон



урушида ҳар томонлама: ҳам иқтисодий-индустириал, ҳам маданий-ижтимоий жиҳатдан мағлубиятга учради. 1946 йилдаги қаҳратон қиш очарчилик бошланишига сабаб бўлди, бир одамга кунига кўпи билан 800 калорияли озиқ-овқат тўғри келарди. Япониялик бир академикнинг ўша вақтлар куйидагича мақола ёзишини бир тасаввур қилиб кўринг: «Руҳингизни асло чўқтирманг! Ҳали иқтисодиётимиз урушдан олдинги даврдагига нисбатан қарийб 15 баробар ўсганига гувоҳ бўламиз. Ўртача умр кўриш даври икки бараварга ошади. Фонд бозоримиз тарихда ҳеч бир давлат гувоҳ бўлмаган даражада юқори даромад келтиради. 40 йилдан ошиқ вақт мобайнида ишсизлик даражаси 6 фоиздан ошмайди. Электрон инновациялар ва корпоратив бошқарув тизими бўйича жаҳонда етакчилик қиламиз. Кўп ўтмай шунчалик бойиб кетамизки, АҚШдаги энг қиммат кўчмас мулкларга эгалик қиламиз. Айтганча, америкаликлар бизнинг энг яқин иттифоқчимизга айланишади ва иқтисодий қарашларимизни ўрганишга ҳаракат қилишади».

Шундай мазмундаги мақола нашр этилганида одамлар муаллифнинг устидан кулиб, руҳий касалликлар шифокорига кўриниши кераклигини айтишган бўларди. Ваҳоланки, юқорида келтирилган ҳодисаларнинг барчаси урушдан сўнг Японияда ҳақиқатдан ҳам амалга ошган. Бироқ Панариннинг ҳалокат ҳақидаги бемаъни башоратлари содир бўлмаган. Пессимизм оптимизмга нисбатан анча тўғри ва ҳақиқатга яқиндек эшитилади. Кимгадир ҳаммаси яхши бўлади, деб айтинг, у сизга аҳамият бермайди ёки шубҳа билан қарайди. Кимгадир у хавф остида эканлигини айтинг ва шу заҳоти сиз унинг эътиборини тортасиз. Агар бир ақлли одам менга акциялари кейинги йилда 10 баробарга ошишини айтса, мен буни ғирт сафсата деб



ҳисоблайман. Агар доим бекорчи гаплар айтиб юрадиган одам менинг акцияларим инқирозга учрашни, сабаби бухгалтерия ҳисоботида фирибгарлик аралашгани ҳақида сўз очса, ҳамма ишимни қўйиб, уни диққат билан тинглай бошлайман.

Иқтисодиётда яна бир турғунлик даврини бошдан кечирамиз, деб айтгудек бўлсангиз, матбуотдагилар сизга тинимсиз қўнғироқлар қила бошлашади. Иқтисодиётимизда ўсиш кузатилади, десангиз эса ҳеч ким аҳамият бермайди. Иккинчи Буюк депрессия даврига оз қолди, десангиз, сизни телевизорга олиб чиқишади. Аммо яхши даврлар бошланаётгани ёки бозор ривожланиши ёки бўлмаса компания учун улкан имкониятлар эшиги очилишини башорат қилсангиз, томошабинлар ва шарҳловчилар доимгидек муносабат билдириб, сизни ё бекорчи, ёки муаммолардан қўрқадиган одамга чиқаради.

Инвестиция соҳасидаги янгиликларни эълон қилувчилар буни анча вақтдан бери жуда яхши билишади. Шу сабабли ҳам ўтган аср давомида фонд бозори 17 000 баробарга ўсган бўлишига қарамай, янгиликлар ҳамон ҳалокат, муаммолар ҳақидаги хабарлар билан одамларни ўзига жалб қилиш билан овора.

Бу фақатгина молия соҳасига тегишли эмас. Метт Ридлей ўзининг «Ақлли оптимист» китобида шундай ёзади: «Пессимизмнинг доимий шовқини ҳар қандай ғолибнинг қўшиғига жўр бўлади... Агар ҳаёт яхшиланяпти, десангиз, сизни содда ёки лоқайд одамга чиқаришади. Мабодо ҳаёт яхшиланишда давом этади, десангиз, сизни ақлдан озган деб ҳисоблашади. Ҳолбуки, ҳалокат яқин эканлигини айтсангиз, МакАртур ёки Нобел мукофотини кутаверинг. Эсимни таниганимдан бери пессимизмнинг сабаблари ўзгарди, аммо у доим биз билан бўлиб келди».

хақидаги хабарлар сабабли уларни муҳокама қилишимиз, хавотирга тушишимиз ва энди нима содир бўлиши ҳақида тахминлар қилишимиз янада осонлашади. Акцияларингиз бўлмаса ҳам бу каби маълумотлар сизнинг эътиборингизни тортади. Буюк депрессия даври бошланишига сабаб бўлган 1929 йилги инқироз арафасида америкаликларнинг атиги 2,5 фоизи акцияларга эгалик қиларди. Аммо аксарият америкаликлар бозор инқирозга юз тутишини катта қизиқиш билан кузатишар ва бу ўз тақдирларига қандай таъсир ўтказиши мумкинлигини билишга ҳаракат қилишарди. Хуқуқшунос, фермер ёки механикми, ким бўлишидан қатъи назар, ҳаммада шундай бўлган.

Тарихчи Эрик Раухвей шундай ёзиб қолдиради: «Нархларнинг пастлашидан жуда кам сонли америкаликлар зарар кўрди. Лекин бошқалар бозорни шу қадар диққат билан кузатиб, уни ўз тақдирларининг йўналишини белгилаб берувчи ҳодиса сифатида қабул қилишганидан улар ҳам иқтисодий фаолиятларини қисман тўхтатишди. Иқтисодчи Жозеф Шумпетер кейинчалик ёзганидек «Одамлар гўё оёқлари остидаги ер ёрилиб кетаётгандек туйғуларни бошдан кечиришаётганди».

Қизиқиш ёки қизиқмаслигингиздан қатъи назар, ҳаётингизга таъсир кўрсатадиган иккита инкор этиб бўлмас нарса мавжуд бўлиб, булар соғлиқ ва пулдир. Соғлиқ билан боғлиқ муаммолар ҳар бир шахсга хос бўлса, пул билан боғлиқ муаммолар одатда барчага тегишли бўлади. Бир инсоннинг қарори барчага таъсир ўтказиши мумкин бўлган ўзаро боғлиқ тизимда молиявий муаммолар нима сабабдан бошқа мавзуларга қараганда кўпроқ диққат марказида бўлишини ва эътибор жалб қилишини тушунса бўлади.



Иккинчи омил шуки, пессимистлар одатда бозор шароити ўзгаришларга мослашишини инобатга олмай ҳозирги тенденциялар кейинчалик ҳам ўзгармай қолади, деб ҳисоблашади ва шунга мувофиқ хулоса чиқаришади.

2008 йилда эколог Лестер Браун шундай ёзганди: «2030 йилгача Хитойда кунига 98 миллион баррель нефтга эҳтиёж туғилиши мумкин. Дунё айна дамда бир кунда 85 миллион баррель нефть ишлаб чиқаряпти ва бундан кўпроғига қодир эмас. Бу кетишда жаҳон нефть захиралари ҳалокатга юз тутади».

У ҳақ эди. Ушбу сценарий бўйича дунёда нефть тугаши керак эди. Иқтисодиётда ғалати бир қонуният бор: жуда яхши ва жуда ёмон ҳолатлар камдан-кам ҳолларда узоқ давом этади, чунки талаб ва таклиф биз тахмин қилолмайдиган тарзда ўзгаришларга юз тутади. Келинг, Брауннинг тахминидан кейин нефть соҳасида қандай воқеалар содир бўлганлигини кўриб чиқамиз. 2008 йилда ўсиб бораётган глобал талаб (асосий қисми Хитойдан) потенциал ишлаб чиқариш ҳажминини оширгани сайин нефть нархлари ҳам ошиб борган. 2001 йилда бир баррель нефть 20 долларга сотилган бўлса, 2008 йилга қадар бу кўрсаткич 138 долларга етган. Юқорилаган нархлар сабаб нефть қазиб олиш худди ердан олтин қазиб олиш каби бўлиб қолган. Нефть ишлаб чиқарувчиларнинг рағбати ошган. 20 доллар бўлиб турганида, қазиб олиш ва бошқа харажатларни қопламаган нефть эндиликда катта фойда келтира бошлаганди, сабаби бир баррелни 138 долларга сотиш мумкин эди. Бу эса нефть қазиб олувчи янги технологияларнинг такомиллашишига сабаб бўлган.

Бутун инсоният тарихи давомида Ер сайёрасида тахминан бир хил миқдордаги нефть захиралари мавжуд бўлган ва яқин-яқинларгача энг катта захиралар қаерда жойлашганини

кўпчилигимиз билардик. Технология соҳасида ўзгаришлар кузатилиши иқтисодий муваффақиятларга эришишимизга йўл очиб берди. Нефть тарихи бўйича мутахассис Даниэл Ергин куйидагича фикр билдирган: «АҚШдаги нефть захираларининг 86 фоизи конлар эндигина кашф қилинганида эмас, аксинча, қайта текширувларда аниқланган». Бунга эса технология соҳасидаги ривожланишлар туфайли эришилган. Биргина АҚШнинг ўзида нефть ишлаб чиқариш 2008 йилда кунига 5 миллион баррелдан 2019 йилда 13 миллион баррелга ортган. Бугунги кунга келиб, дунёда нефть ишлаб чиқариш ҳажми кунига 100 миллион баррелдан ошади ва бу Браун тахмин қилган энг юқори кўрсаткичдан 20 фоизга кўпроқдир. 2008 йилдаги нефть тенденцияларига қараб хулоса қилган пессимист учун бу ҳол аянчли туйилган бўлиши эҳтимол. Эҳтиёж барча кашфиётларнинг онаси эканлигини тушунган реалист учун эса бу унчалик кўрқинчли кўринмайди.

Ёмон нарса ҳамиша шу ҳолича қолаверади, дея тахмин қилиш жуда осон. Қолаверса, бу қулайроқ ҳам, чунки бунда дунёнинг ўзгариши ҳақида ортиқча тасаввур қилиб ўтиришга ҳожат йўқ. Муаммолар ҳал бўлади, одамлар ўзгаради. Хавф одамларни ечим топишга ундайди. Бу иқтисодиёт тарихида одатий ҳол бўлиб, чуқур мулоҳаза қилмасдан тахмин қиладиган пессимистлар бунни осонгина унутиб қўйишади.

Учинчи фактор шуки, тараққиёт сезилмайдиган даражада секин содир бўлади, аммо муваффақиятсизлик тезда кўзга ташланади.

Ҳар биримизнинг ҳаётимизда кутилмаган фожиалар жуда кўплаб топилади. Кутилмаган мўъжизалар эса жуда оз. 1889 йил 5 январда «Детройт Фри Пресс» газетаси инсонлар бир куни



куш каби уча олади деган қарашга қарши чиққан. «Самолёт ғоясининг ҳақиқатга кўчиши имконсиздек», деб ёзилганди унда. «Керакли ёқилғи ва муҳандисни ҳисобга олганда, учувчи машинанинг вазни 300-400 фунтдан ошади... Аммо назарий жиҳатдан учиш учун оғирлик чегараси мавжуд бўлиб, тахминан 50 фунтдан ортиқча вазнга эга ҳайвоннинг ҳам учиши имконсиздир. Ҳаттоки табиат бу вазн чегараси олдида ожиз қолиб, ундан юқорига ўта олмаган».

Олти ойдан сўнг Орвил Райт акаси Вилбурга ҳовлидаги шийпонда босмаҳона қуришда ёрдамлашиш учун ўрта мактабни тарк этган. Бу ака-укалар бошлаган кашфиётларнинг биринчиси эди ва улар бу билан чекланиб қолишмади. Агар XX асрнинг энг муҳим кашфиётлари рўйхатини тузадиган бўлсак, самолёт биринчи ўринни эгаллай олмаса-да, камида энг юқори бешталик рўйхатга киради. Самолёт ҳамма нарсани ўзгартирди. У жаҳон урушларини бошлаб берди ва жаҳон урушларини якунлади. У шаҳарлар ва қишлоқлар, океанлар ва давлатлар ўртасида кўприк вазифасини ўтаб, дунё қисмларини бир-бирига боғлади. Ака-ука Райтларнинг илк самолётни яратиш бўйича олиб борган изланишлари инсоният тарихидаги энг буюк бурилиш бўлган. Ҳолбуки, улар самони забт этганларидан сўнг ҳам ҳеч ким буни дарров пайқамаган, эътибор қаратмаган.

Фредерик Люис Аллен 1952 йилда Америка Қўшма Штатлари тарихи ҳақидаги китобида шундай ёзади: «Ака-ука Райтларнинг нима билан машғул эканликларини тушуниб етишлари учун одамларга узоқ йиллар керак бўлди. Улар учишнинг тамоман имконсиз эканлигига шунчалик ишонишган эдики, 1905 йил Огаё штатининг Дейтон шаҳрида Райтларнинг парвозини кўрган аксарият одамлар буни макр-ҳийла (бугунги

кунда одамлар телепатия деб ҳисоблайдиган нарсага ўхшаш) деб қабул қилишган. Райтларнинг илк парвозидан қарийб тўрт ярим йил ўтгач, 1908 йил май ойида тажрибали мухбирлар уларнинг ишини ўрганишга юборилган, муҳаррирлар мухбирларнинг ҳаяжонга тўла хабарларини ишонарли тарзда қоғозга туширишгач, ва ниҳоят инсон парвози муваффақиятли амалга оширилгани ҳақидаги далиллар дунёни ларзага келтирган».

Одамлар самолёт мўъжизасини тушуниб етишгандан кейин ҳам йиллар давомида унга етарлича баҳо бермаганлар. Аввалига унга ҳарбий қурол сифатида қаралган. Кейин эса бойларнинг ўйинчоғи, ундан сўнг эса баъзи одамлар учун транспорт воситаси вазифасини ўтаган. «The Washington Post» журналида 1909 йилда нашр этилган бир мақолада «Ҳаво орқали юк ташувчи машина ғояси ҳеч қачон рўёбга чиқмайди», деган жумлалар бўлган. Беш ойдан кейин эса илк юк ташувчи самолёт ҳавога кўтарилган.

Одамлар самолётлар масаласига оптимистик қарашлари учун узоқ вақт керак бўлган бўлса, пессимистик руҳдаги нарсаларга жуда тез эътибор қаратиб келганлар. Масалан, йирик уруш ёки самолёт ҳалокатини олайлик. 1908 йилда армия лейтенанти Томас Селфридж парвоз намоёниши вақтида ҳалок бўлганлиги Райтларнинг самолёти зикр этилган илк хабарлардан бири эди. Ўша вақтгача унга деярли аҳамият қаратилмаган. Молиявий юксалишга секин-аста вужудга келувчи кампаундинг асосида эришилади. Хонавайронлик эса бир неча сония ичида содир бўлувчи муваффақиятсизлик ва ишончсизлик туфайли вужудга келади. Пессимизм ҳақида ҳикоя тўқиш осонроқ, чунки бундай ҳикоя яқиндагина содир бўлган бўлади. Оптимистик ҳикоялар



учун эса одамлар одатда унутадиган ва эшлашга қийналадиган узоқ тарих ва ривожланиш босқичларига назар ташлаш керак бўлади.

Тиббиёт соҳасининг ривожланишини олайлик. Ўтган йилга назар ташласангиз, катта одимлашни сезмайсиз. Ўн йил орқага назар ташласангиз ҳам шундай. Аммо эллик йил ортага назар ташласангиз, бир неча эътиборга молик хабарларни учратасиз. Масалан, Жаҳон соғлиқни сақлаш ташкилоти берган маълумотларга кўра, 1965 йилдан бери юрак касалликлари натижасида келиб чиқадиган ўлим ҳолати аҳоли жон бошига нисбатан 70 фоизга камайган. Юрак касаллиги сабаб бўладиган ўлим миқдорининг 70 фоизга камайиши йилига ярим миллион америкаликнинг ҳаётини сақлаб қолиш билан баробардир. Ҳар йили ҳаёти асраб қолинган бутун бошли Атланта штати аҳолисини кўз олдингизга келтиринг. Лекин ривожланиш жуда секин содир бўлгани сабабли терроризм, самолёт ҳалокати, табиий офат каби тезкор ва кутилмаган йўқотишларга ундан кўпроқ эътибор қаратишади. Катрина бўрони ҳафтада беш марта содир бўлиши ва унинг қурбонлари сони кўп бўлиши мумкин (бу одамларни қанчалик ўзига тортишини бир тасаввур қилиб кўринг-а) ва шунда ҳам у ўтган ўн йилликда юрак касаллиги сабабли келиб чиққан ўлим ҳолатлари камайиши натижасида ҳаёти сақлаб қолинган беморларнинг йиллик миқдорига тенглаша олмайди.

Бизнесда ҳам худди шундай: маҳсулот ёки компаниянинг аҳамиятини англаш учун йиллар керак бўлади, аммо муваффақиятсизликлар кутилмаганда бир зумда содир бўлади. Фонд бозорларида олти ой давомида кузатилган 40 фоиз зарар сабаб дарҳол текширувлар олиб борилади, аммо олти йил

мобайнидаги 140 фоизлик фойдага аҳамият қаратилмайди. Карьерада ҳам обрў орттириш учун бир умр керак бўлади, йўқотиш учун эса битта e-mail хабарнинг ўзи кифоя ³⁹.

Пессимизмнинг кичик зарбаси кенг тарқалади, оптимизмнинг кучли зарбаси эса сезилмайди. Бу билан китобда сал олдин айтиб ўтган муҳим фикрларимизни яна бир бор таъкидлаймиз: инвестиция соҳасида муваффақиятнинг баҳосини (яъни ривожланиш давомида содир бўладиган ўзгаришлар ва йўқотишлар) аниқлашингиз ва уни тўлашингиз керак.

2004 йилда «New York Times» журнали мотор-нейрон касаллиги сабаб 21 ёшида фалажланиб, гапира олмай қолган олим Стивен Хокингдан интервью олган. Компьютери орқали Хокинг мухбирга оддий одамларга китоб сотишдан қанчалик мамнун эканлигини билдирган.

Мухбир: Доим шундай хурсанд кайфиятда юрасизми?

Хокинг: 21 ёшимда умидларим нолга тушиб кетганди. Ўшандан бери ҳамма нарсани мукофотдек қабул қиламан.

Ҳамма нарса яхши бўлади деган қараш кишиларнинг энсасини қотиради. Пессимизм эса сиз орзиқиб кутган ва аслида содир бўлиши мумкин бўлган натижалар орасидаги тафовутни яқинлаштириб, кишини келажакка кичикроқ умид билан қарашга ундайди. Эҳтимол, шу сабабли ҳам у одамларни ўзига тортар. Ҳамма нарса ёмон бўлишини кутиш, бунинг акси бўлганида мамнун бўлишнинг энг яхши йўлидир. Навбатдаги бобда эса турли вазиятлар борасидаги қарашларимизнинг ҳаётимиздаги ўрни ҳақида қисқача ҳикоя қиламан.

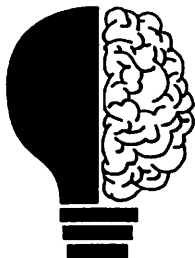
³⁹ Охирги пайтларда дунё машҳурлари билан содир бўлаётган ҳолат, яъни уларнинг электрон почталарига ҳаккерларнинг бузиб кириши, ундаги шахсий хабарларни оммага ошкор қилиш орқали уларни халқ орасида обрўсизлантиришга бўлган уринишлар назарда тутиляпти.

Морган Ҳаузел

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

18

ҲАММА
НАРСАГА ҲАМ
ИШОНАВЕРМАНГ



Нега ҳаётимизда инсон
қарашларининг таъсири аниқ
статистиканикига нисбатан
кучлироқ?

Тасаввур қилинг, ерга бир ўзга сайёралик ташриф буюрди. Унинг вазифаси иқтисодиётимиз ҳақида маълумот йиғиб боришдан иборат. У иқтисодиётни баҳолаш ва 2007-2009 йиллар оралиғида иқтисодиёт қанчалик ўзгаришга учраганини аниқлаш мақсадида Нью-Йорк шаҳрини айланиб юрибди. 2007 йилги Янги йил байрами арафасида у Таймс хиёбонида ёрқин чироқлар, реклама баннерлари, мушаклар ва телекамералардан иборат ўн минглаб зиёфатнинг шодон қатнашчиларини юқоридан кузатиб турибди.

У 2009 йилги Янги йил байрами арафасида Таймс хиёбонига яна қайтиб келибди ва ёрқин чироқлар, реклама баннерлари, мушаклар ва телекамералардан иборат зиёфатнинг ўн минглаб шодон иштирокчиларини яна юқоридан кузатибди. Ҳамма нарса унга бир хилдек туйилибди, икки давр оралиғида деярли фарқ кўрмабди. У яна ўшанча миқдордаги нью-йоркликларнинг шаҳар бўйлаб шошилиб юришганини кузатибди. Бу одамларни аввалгиси каби интернет тармоқларига уланган, ўшанча миқдордаги компьютер ўрнатилган столлар жойлашган худди ўша идоралар ўраб турар эди. У шаҳар ташқарисида аввалгиси билан бир хил миқдордаги юк машиналар ҳаракатланаётган, ўша олдинги йўллар билан боғланган худди ўшанча завод ва омборхоналарни кўрибди.

Ўзга сайёралик ерга яқинроқ келиб, 2007 йилдаги билан солиштирганда айни миқдордаги ўқувчиларга бир хил мавзу ўтилаётган университетларни кузатиб, худди ўшанча талаба дипломга эга бўлаётганига гувоҳ бўлибди. Бундан ташқари, аввалгисидек кўплаб оламшумул ғоялар патентланаётганини кузатибди. У яна технология ривожланганини сезибди. 2009



йилда ҳамманинг қўлида смартфонлар бор эди. Компьютерлар анча такомиллашганди. Тиббиёт соҳаси анча илдамлаганди. Машиналар камроқ ёқилғи билан кўпроқ масофаларни босиб ўтаётганди. Куёш ва нефть қазиб олиш технологиялари ривожланганди. Ижтимоий тармоқлар тобора оммалашиб бораётганди. Мамлакат устидан учиб ўтаркан, у аввалги ташрифи мобайнида кўрганларига қайта гувоҳ бўлибди. Ер шарни бўйлаб учиб, яна ўша манзарани қайта кузатибди.

2009 йилдаги иқтисодиёт ҳам 2007 йилдаги билан бир хил ҳолатда, эҳтимол, ундан ҳам яхшироқдир, деган хулосага келибди. Кейин эса рақамларга кўз ташлагач, АҚШ аҳолиси 2007 йилдагига қараганда 16 триллион долларга камбағалроқ эканлигини кўриб, ҳайратда қолибди. 10 миллиондан ортиқ америкаликлар ишсиз эканликларни билгач эса ақлдан озишига сал қолибди. Фонд бозорининг қиймати икки йил олдинги қийматнинг ярмига тенг эканлигига ишонгиси келмабди. Иқтисодий прогнозлар кўрсаткичлари аввалгиларидан анча паст эканлигини кўриб, ишонгиси келмабди.

«Тушунмаяпман», дебди у. «Мен шаҳарларингизни кузатдим. Заводларингизни кўздан кечирдим. Билимингиз, ускуналарингиз, ғояларингиз ўша-ўша. Ҳеч нарса ўзгармаган! Лекин нимага қашшоқлашиб қолдинглар? Нимага бу қадар пессимист бўлиб қолдинглар?» Ўзга сайёралик 2007-2009 йиллар ўртасидаги битта ўзгаришни, яъни иқтисодий ҳолат борасидаги қарашларимиз ўзгарганини назардан қочирган эди.

2007 йилда уй-жой нархларининг барқарорлиги, банкирларнинг мулоҳазакорлиги, молиявий бозорларда нархнинг бир текисда кўтарилиши ҳақида фикр алмашардик. 2009 йилда эса буларга ишонмай қўйдик. Ўзгарган ягона нарса шу эди, аммо

Тасаввур қилинг, ерга бир ўзга сайёралик ташриф буюрди. Унинг вазифаси иқтисодиётимиз ҳақида маълумот йиғиб боришдан иборат. У иқтисодиётни баҳолаш ва 2007-2009 йиллар оралиғида иқтисодиёт қанчалик ўзгаришга учраганини аниқлаш мақсадида Нью-Йорк шаҳрини айланиб юрибди. 2007 йилги Янги йил байрами арафасида у Таймс хиёбонида ёрқин чироқлар, реклама баннерлари, мушаклар ва телекамералардан иборат ўн минглаб зиёфатнинг шодон қатнашчиларини юқоридан кузатиб турибди.

У 2009 йилги Янги йил байрами арафасида Таймс хиёбонига яна қайтиб келибди ва ёрқин чироқлар, реклама баннерлари, мушаклар ва телекамералардан иборат зиёфатнинг ўн минглаб шодон иштирокчиларини яна юқоридан кузатибди. Ҳамма нарса унга бир хилдек туйилибди, икки давр оралиғида деярли фарқ кўрмабди. У яна ўшанча миқдордаги нью-йоркликларнинг шаҳар бўйлаб шошилиб юришганини кузатибди. Бу одамларни аввалгиси каби интернет тармоқларига уланган, ўшанча миқдордаги компьютер ўрнатилган столлар жойлашган худди ўша идоралар ўраб турар эди. У шаҳар ташқарисида аввалгиси билан бир хил миқдордаги юк машиналар ҳаракатланаётган, ўша олдинги йўллар билан боғланган худди ўшанча завод ва омборхоналарни кўрибди.

Ўзга сайёралик ерга яқинроқ келиб, 2007 йилдаги билан солиштирганда айни миқдордаги ўқувчиларга бир хил мавзу ўтилаётган университетларни кузатиб, худди ўшанча талаба дипломга эга бўлаётганига гувоҳ бўлибди. Бундан ташқари, аввалгисидек кўплаб оламшумул ғоялар патентланаётганини кузатибди. У яна технология ривожланганини сезибди. 2009



йилда ҳамманинг қўлида смартфонлар бор эди. Компьютерлар анча такомиллашганди. Тиббиёт соҳаси анча илдамлаганди. Машиналар камроқ ёқилғи билан кўпроқ масофаларни босиб ўтаётганди. Куёш ва нефть қазиб олиш технологиялари ривожланганди. Ижтимоий тармоқлар тобора оммалашиб бораётганди. Мамлакат устидан учиб ўтаркан, у аввалги ташрифи мобайнида кўрганларига қайта гувоҳ бўлибди. Ер шари бўйлаб учиб, яна ўша манзарани қайта кузатибди.

2009 йилдаги иқтисодиёт ҳам 2007 йилдаги билан бир хил ҳолатда, эҳтимол, ундан ҳам яхшироқдир, деган хулосага келибди. Кейин эса рақамларга кўз ташлагач, АҚШ аҳолиси 2007 йилдагига қараганда 16 триллион долларга камбағалроқ эканлигини кўриб, ҳайратда қолибди. 10 миллиондан ортиқ америкаликлар ишсиз эканликларни билгач эса ақлдан озишига сал қолибди. Фонд бозорининг қиймати икки йил олдинги қийматнинг ярмига тенг эканлигига ишонгиси келмабди. Иқтисодий прогнозлар кўрсаткичлари аввалгиларидан анча паст эканлигини кўриб, ишонгиси келмабди.

«Тушунмаяпман», дебди у. «Мен шаҳарларингизни кузатдим. Заводларингизни кўздан кечирдим. Билимингиз, ускуналарингиз, ғояларингиз ўша-ўша. Ҳеч нарса ўзгармаган! Лекин нимага қашшоқлашиб қолдинглар? Нимага бу қадар пессимист бўлиб қолдинглар?» Ўзга сайёралик 2007-2009 йиллар ўртасидаги битта ўзгаришни, яъни иқтисодий ҳолат борасидаги қарашларимиз ўзгарганини назардан қочирган эди.

2007 йилда уй-жой нархларининг барқарорлиги, банкирларнинг мулоҳазакорлиги, молиявий бозорларда нархнинг бир текисда кўтарилиши ҳақида фикр алмашардик. 2009 йилда эса буларга ишонмай қўйдик. Ўзгарган ягона нарса шу эди, аммо

айнан шу нарса дунё бўйича инқирозга дебоча бўлди. Уй-жой нархлари кўтарилиб бориши ҳақидаги қарашлар барҳам топгач, уй-жой кредит стандартлари ошди, натижада банклар зарар кўрди ва бошқа ташкилотларга кредит беришни камайтирди. Бу эса ишсизликка, ишсизлик истеъмолчилар томонидан камроқ пул сарфланишига олиб келди, ушбу пасайиш эса ишсизлар сонини янада ошириб юборди ва ҳоказо.

Қарашларимиз ўзгарганини инобатга олмаганда 2009 йилда иқтисодий ўсиш учун худди 2007 йилдагидек, эҳтимол, унданда кўпроқ имкониятга эга эдик. Бироқ иқтисодиётимиз сўнгги 80 йилликдаги энг оғир даврни бошдан кечиришига тўғри келди. Бу 1945 йилда ишлаб чиқариш базаси вайрон қилинган Германиядан ёки 2000 йилларда ишга яроқли аҳолиси сони қисқариб кетган Япониядан тубдан фарқ қиларди. Бу мисоллардаги иккала давлат ҳам ҳақиқий иқтисодий зарар кўрганди. 2009 йилда зарар кўрган нарса эса бизнинг қарашларимиз эди ва бунинг оқибати жуда аянчли бўлди. Бу энг қудратли иқтисодий кучлардан бири ҳисобланади.

Иқтисодиёт, карьера, бизнес ва инвестиция соҳаларида ривожланиш ҳақида фикр алмашар эканмиз, асосан «Қанча нарсамиз бор ва нималарга қодирмиз?» сингари аниқ нарсалар ҳақида сўз боради. Бироқ бизнинг фикр-мулоҳазаларимиз, иқтисодий қарашларимиз бу соҳадаги энг қудратли куч ҳисобланади. Улар ё иқтисодни олдинга силжитадиган ёқилғи, ёки бизни натижага эришишдан тўхтатиб турадиган тормоз вазифасини ўтайди.

Шахсий нуқтан назардан қаралганда, кишиларнинг қарашлари орқали бошқариладиган бу дунёда пул билан бўлган муносабатларимизда икки нарсани доимо ёдимизда тутишимиз лозим:



1. Бирор нарсанинг ҳақиқатга айланишини қанчалик истасангиз, унинг амалга ошиш эҳтимоллигини юқори баҳоловчи қарашларга шунчалик чуқур ишониб қолишингиз мумкин.

Ҳаётингиздаги энг бахтли кун қайси? «Узоқ яшаш сирлари» номли ҳужжатли фильмда юз ёшли аёлга шундай савол беришганида у жуда ажабланарли тарзда жавоб қайтарганди. Кампир «Сулҳ куни», дея Биринчи жаҳон урушига нуқта қўйган 1918 йилдаги битимни назарда тутиб жавоб берган. «Нима учун?» деб сўраган ундан продюсер. «Чунки ўшанда энди ҳеч қачон уруш бўлмаслигини билган эдик,» деганди у. Ваҳоланки, ўша тинчлик сулҳи имзоланган пайтдан 21 йил ўтиб, 75 миллион одамнинг умрига зомин бўлган Иккинчи жаҳон уруши бошланган.

Ич-ичимиздан ҳақиқат бўлишини хоҳлаганимиз учун бизга ҳақиқатдек туйилган нарсалар ҳаётимизда жуда кўп учрайди. Мен уларни «қизиқарли уйдирмалар» деб атайман. Пул тўғрисидаги, айниқса сармоя ва иқтисод ҳақидаги фикрларимизга ҳам уларнинг таъсири катта.

Сиз ақлли бўлсангиз ва у ёки бу масалага ечим топишни хоҳласангиз, лекин вазиятдан чиқиб кетиш учун етарли имкониятингиз йўқлигидан катта йўқотишлар арафасида турган бўлсангиз, ўз-ўзидан «қизиқарли уйдирмалар» пайдо бўла бошлайди. Улар шу қадар кучлики, сизни исталган нарсага ишонтириб қўйишга қодир. Шу ўринда бир мисолни келтириб ўтаман: Али Ҳажажининг ўғли бетоб бўлиб қолади. Яман қишлоғининг улуғлари халқ орасида кенг тарқалган даво чорасини таклиф қилишади: боланинг отаси касалликни танадан чиқариб юбориш учун ёниб турган таёқнинг учини ўғлининг

кўксига теккизиши керак эди. Ушбу маслаҳатга амал қилган Ҳажажи «New York Times» журналига берган интервьюсида «Пулингиз бўлмаган кезде ўғлингиз оғриб қолса, ҳамма нарсага ишониб кетаверар экансиз», деб айтиб ўтган.

Самарали тиббиёт ривожидан минглаб йиллар олдин ҳам «табобат» усуллари мавжуд бўлган. Янгича илмий усуллар ва микроблар кашф этилмай туриб, беморнинг қонини оқизиб юбориш, очлик орқали даволаш, касалликлар танадан чиқиб кетиши учун танани тешиш ва шу каби бошқа муолажалар мавжуд бўлган, лекин улар беморнинг ўлимини тезлаштиришдан бошқа нарсага ярамаган. Бу бир қарашда аҳмоқликдек туйилиши мумкин, бироқ муаммога ечим топишни жуда қаттиқ хоҳласангизу, лекин тўғри ечимни билмасангиз, Ҳажажи айтганидек, ҳамма нарсага ишонишга тайёр бўлишингиз мумкин. Бу исталган нарсани синаб кўришгина эмас, унга ишониш ҳамдир.

Лондондаги Буюк ўлат даврини батафсил ёритар экан, Даниэл Дефо шундай ёзади: «Одамлар башоратларга, мунажжимлар башоратига, орзуларга ва кексалар айтган эртақларга ҳар доимгидан ҳам кўпроқ боғланиб қолишганди. Тақвимлар уларни даҳшатга соларди. Уй деворлари ва кўча бурчагидаги устунлар даволаш мақсадида одамларни таклиф қилаётган шифокорларнинг рекламалари ва билимсиз ходимларнинг ташриф қоғозларига тўлиб кетган эди. Одатда уларда қуйидаги каби гаплар ёзилган бўларди: «Ўлатга қарши бенуқсон профилактик дорилар», «Инфекциядан сақловчи консервантлар», «Ҳаво бузилишига қарши самарали восита». Ўлат 18 ой давомида лондонликларнинг тўртдан бир қисмининг умрига зомин бўлган. Хавф қанчалик юқори бўлса, дуч келган



нарсага ишониб кетаверишингиз шунча осон кечади».

Энди чегараланган маълумот ва юқори хавф молиявий қарорларимизга қанчалик катта таъсир қилиши мумкинлигини ўзингиз бир ўйлаб кўринг. Нима сабабдан одамлар инвестиция ҳақидаги янгиликлардан бохабар бўлиб боришади? Бунинг сабабларидан бири шуки, сармоя соҳасида таваккалчилик юқори бўлиб, унда осонликча ютуққа эришишингиз ёки барини бой беришингиз мумкин. Акция харид қилишда биргина тўғри қарор орқали ортиқча машаққатсиз бойиб кетишингиз мумкин. Айтайлик, тахминингиз тўғри бўлиб чиқиш эҳтимоллиги 1 фоиз бўлса ва ушбу танловингиз ҳаётингизни ўзгартириб юборишга қодир бўлса, бу каби янгиликларга ҳар эҳтимолга қарши эътибор қаратишнинг зиёни йўқдек.

Шунингдек, молия соҳасида турфа қарашлар шунчалик кўпки, агар сиз маълум бир томонни ёки бирор бир стратегияни танласангиз, уларга ҳам молиявий жиҳатдан, ҳам руҳий жиҳатдан сармоя киритган бўласиз. Агар бирор бир акция қийматининг 10 баробарга ошишини истаган бўлсангиз, сиз ўзингизни шу корхонанинг аъзосидек ҳис қила бошлайсиз. Агар маълум бир иқтисодий дастур гиперинфляцияга сабаб бўлади, деб ўйлаган бўлсангиз, бу ҳам сиз танлаган томондан далолатдир. Буларнинг амалга ошиш эҳтимоллиги паст бўлиши мумкин. Лекин муаммо шундаки, биз одатда танловимизнинг тўғри бўлиш эҳтимоллиги 1 фоиз бўлган каби ҳолатларда ютуққа эришиш имкониятимиз ўта пастлигини сезмаймиз. Кўпчилигимиз ҳақиқат бўлишини хоҳлаган нарсамиз шубҳасиз ҳақиқатга айланади, деб қаттиқ ишонамиз. Танловимиз жуда катта ютуққа сабаб бўлиши мумкинлигидан шундай қиламиз.

Инвестиция улкан ютуқлар учун кундалик имконият-

лар тақдим қилувчи саноқли соҳалардан бири ҳисобланади. Одамлар молиявий прогнозларга жуда қаттиқ ишонишади. Улар, айтайлик, об-ҳаво прогнозларига бу қадар ишонишмайди, чунки фонд бозорида кейинги ҳафта нималар кузатилиши ҳақидаги тахминлар тўғри бўлиб чиққанида улар қўлга киритадиган даромад келаси ҳафта об-ҳаво куёшли ёки ёмғирли бўлиши ҳақидаги прогноз келтирадиган нафдан бутунлай фарқ қилади.

Икки томонлама актив фондларнинг 85 фоизи 2018 йилгача бўлган ўн йиллик давомида кутилганидан паст натижа кўрсатган. Бу рақам йиллар давомида ўзгармай қолди. Бундай ёмон натижа кўрсатган соҳанинг омон қолиши қийин, деб ўйлашингиз мумкин. Аммо бу фондларга беш триллион доллар сармоя киритилган. Одамларга «бўлажак Уоррен Баффет» билан бир қаторда сармоя киритиш имкониятини тақдим қилинг, улар шунчалик ишонишганидан бутун ҳаётлари давомида тўплаганларини тикиб юборишади.

Берни Медофнинг молиявий пирамидасини мисол қилиб оладиган бўлсак, аслида ҳаммаси бир қарашда очиқ-ойдин бўлиши керак эди. У ҳисоботларда кўрсатган даромад миқдори сира ўзгармас, аудит назорати ҳам анчайин номаълум ташкилот томонидан олиб борилар ва у кўрсатилган фойдага қандай эришилгани тўғрисидаги катта ҳажмдаги маълумотларни оммага тақдим қилишдан бош тортарди. Шунга қарамай, Медофф дунёдаги энг илғор инвесторлардан миллиардлаб доллар пул ундирган. У одамлар эшитишни ва ишонишни хоҳлайдиган ваъдалар берган ва унга ишонишган ҳам.

Бу биз аввалги бобларда муҳокама қилган муҳим мавзулар – хато қилишга ҳамманинг ҳақли экани, мослашувчанлик ва молиявий эркинлик нима сабабдан зарур эканини кўрсатади.



«Хавфсизлик чегараси»нинг молиявий прогнозлардаги ўрни ҳақида фикр юритганимизда, шуни айтишимиз керакки, одатда содир бўлиши мумкин бўлган воқеликлар мажмуини қисман ҳақ бўлиб чиқишимиздан тортиб тўлиқлигича ҳақ бўлишимиз мумкин, қабилда хаёлан гавдалантирамиз. Ҳолбуки, баъзан бирор ниманинг биз кутганимиздек бўлиб чиқишини қаттиқ хоҳлаганимиздан биз билдираётган тахминлар мажмуи ҳақиқатга умуман яқин келмаслигини кўздан қочиришимиз катта муаммоларга сабаб бўлади.

2007 йилдаги учрашувда АҚШ Марказий Банки вакиллари 2008-2009 йилларда кутилаётган иқтисодий ўсиш борасидаги тахминларини билдиришди. Иқтисодиёт аллақачон заифлашишни бошлагани сабабли улар унчалик ҳам оптимистик тахмин билдиришгани йўқ. Кейинги йилларда энг камида 1,6 фоиз, энг кўпи билан эса 2,8 фоиз ўсиш бўлади, дея тахмин билдирилди. Бу улар ўзлари учун белгилаган хавфсизлик чегараси эди. Лекин иқтисодиёт 2 фоиздан кўпроқ пасайишга учради, бу эса АҚШ Марказий банкининг энг паст прогнози қарийб уч баробар ногўғри бўлганини кўрсатади.

Сиёсатчи учун олдинда муқаррар турғунлик даври кутаётгани ҳақида прогноз билдириш жуда қийин, чунки инқироз уларнинг ишини анча чигаллаштиради. Шу сабабли энг ёмон прогнозларда ҳам «бироз ўсиш кузатилади»дан бошқа жиддийроқ ҳеч нима айтилмайди. Бу қизиқарли уйдирма бўлиб, инсон табиати унга ишонгиси келади, чунки бундан-да ортиқ нохуш ҳодиса содир бўлишини кутишнинг ўзи жуда оғриқли.

Сиёсатчилар осонгина танқиднинг нишонига айланишади. Ваҳоланки, ҳаммамиз қайсидир даражада улар каби йўл тутамиз ва буни икки йўл билан амалга оширамиз. Агар сиз турғунлик

даври бошланади деб ўйлаб, акцияларингизни олдиндан нақд пул қилиб олсангиз, иқтисодиёт ҳақидаги қарашларингиз сиз содир бўлишини хоҳлаган нарсалар сабаб тўсатдан ўзгаради. Ҳар битта муаммо, ҳар битта ҳаётий вазият ҳалокат етиб келганлигидан дарак бераётгандек туйилади, аслида у ростдан ҳам етиб келганлиги учун эмас, сиз шуни хоҳлаётганингиз учун шундай туйилади. Сабаби сиз шунга тайёргарлик кўриб қўйган бўласиз.

Рағбатлантирувчи омиллар кучли мотиваторлар ҳисобланади ва биз молиявий мақсад ва қарашларимизга улар қанчалик таъсир қилишини ҳар доим ёдимизда сақлашимиз керак. Бу ҳақида ортиқча гапиришнинг ҳожати йўқ: молия соҳасида хато қилишингиз эҳтимолини инobatга олиб иш кўришданда каттароқ кучнинг ўзи йўқ. Хавф қанчалик катта бўлса, хавфсизлик чегараси ҳам шунчалик каттароқ бўлиши керак.

2. Ҳеч биримизнинг дунё ҳақидаги қарашларимиз мукамал эмас. Лекин ўша бўшлиқни тўлдириш учун мукамал эртаклар тўқиймиз.

Қизим айна пайтда бир ёшда. У ҳамма нарсага қизиқади ва жуда тез ўрганади. Лекин баъзида у тушуна олмайдиган нарсалар ҳақида ўйлаб қоламан. Масалан, қизим отаси нима сабабдан ҳар куни тонгда ишга кетишини билмайди. Ҳисоб рақамлари, бюджетлар, карьера, лавозим ошиши ва нафақа учун жамғарма сингари атамалар унинг учун бутунлай бегона. АҚШ Марказий банки, кредитлар ёки NAFTA⁴⁰ нима эканини унга тушунтириш қанчалик қийин кечишини бир ўйлаб кўринг. Бу имконсиз.

⁴⁰ NAFTA (North American Free Trade Agreement) – Шимолий Америка (АҚШ, Мексика ва Канада) эркин савдо келишуву; 1992 йил 17 декабрда имзоланган.



Аммо унинг дунёси зулматдан иборат эмас, у саросимага тушиб, адашиб юрмайди. Ҳаттоки, бир ёшда бўлса ҳам ҳаммаси қандай экани ҳақида ўз эртагини тўқишга улгурган, жумладан, чойшаб одамни иссиқ сақлайди, она бағри энг хавфсиз жой, хурмонинг мазаси яхши ва ҳоказо.

У дуч келадиган ҳамма нарса илгари ўрганган ўнлаб нарсалари ёнидан ўрин олади. Ишга кетаётганимда у маош ва ҳисоб варақаларининг қийматини билишга ҳаракат қилмайди. Бу ҳолат ҳақида унда аниқ изоҳ бор: «Отам мен билан ўйнамаяпти, мен эса у билан ўйнашни хоҳлагандим. Энди ундан хафаман». У биладиган нарсалар жуда оз бўлса-да, буни ўзи тушунмайди. Чунки у билганларига асослаиб, нима содир бўлаётгани ҳақида мантиқий хулосалар қилади. Ҳаммамиз, ёшимиздан қатъи назар, худди шундай йўл тутамиз. Мен ҳам қизим сингари нималарни билмаслигимдан хабардор эмасман. Мен ҳам миямдаги чегараланган билимлар орқали дунёни тушунишга ҳаракат қиламан.

Бу кўплаб фактга асосланган соҳаларга мос келади. Тарих фанини олайлик. У аллақачон содир бўлган нарсаларни қайта ҳикоя қилади, шу боис бу фан аниқ ва мақсадли бўлиши керак. Лиддел Гарт ўзининг «Нимага тарихдан етарли сабоқ чиқармаймиз?» номли китобида шундай ёзади: «Тарихни хаёлот ва ички сезги ёрдамисиз талқин қилиб бўлмайди. Далиллар шунчалик кўпки, ҳар доим танлов қилишга тўғри келади. Қаерда танлов қилишга тўғри келса, ўша ерда санъат бўлади. Тарихни ўрганадиганлар ўзларининг ҳақ эканини исботлайдиган ва ўзларининг шахсий фикрларини тасдиқлайдиган далиллар излашади. Улар ё ўз қарашларини тасдиқлаш, ёки уларга зид қарашга эътироз билдириш мақсадида ўқишади. Ўзларига

маъкул келмаган ҳақиқатларга кўз юмишади, чунки барча яхшилик томонида бўлишни истайди. Бу худди биз урушларни тугатиш мақсадида уруш бошлашимизга ўхшайди».

Даниэл Канеман одамлар тарих борасида хулоса чиқаришда ўзларини қандай овутишлари ҳақида менга шундай деганди: «Ўтмишни тушунтира олиш қобилияти сабаб дунёни тушуниш мумкин, деган хом хаёлларга ишонамиз, аслида эса ундай эмаслигини билиб турамыз. Бу кўплаб соҳаларда биз йўл қўядиган хатоларга ўз ҳиссасини қўшмай қолмайди».

Ўзлари тушунмаган нарсага дуч келишганида аксарият одамлар уни тушунмасликларини англаб етишмайди, чунки улар қанчалик чегараланган бўлмасин, ўз тажрибалари ва қарашларига асосланиб, тушунарли изоҳлар беришга ҳаракат қилишади. Шу сабабли ҳам биз ўзимиз англаёлмаган бўшлиқларни турфа қарашлар билан тўлдирамыз.

Бу ҳолатнинг бизга кўрсатадиган молиявий таъсири ҳам ажойиб, ҳам даҳшатли бўлиши мумкин. Токи дунёдаги айрим воқеликлар нима сабабдан ва қай тарзда юз беришини англамас эканман, акция бозорида кузатилаётган ўзгаришлар сабабини бутунлай нотўғри тушунишим ва бу менга энди нималар содир бўлиши мумкинлиги ҳақида керагидан ортиқча ишонч бағишлаб юбориши мумкин. Фонд бозори ҳамда иқтисодиёт соҳасида аниқ тахмин билдириш ўта мураккаб эканлигининг сабабларидан бири шуки, сиз ҳаёт мен билгандек ҳаракатланади, деб ўйлайдиган дунёдаги ягона инсонсиз. Қачонки сиз мен ҳаттоки тушуна олмайдиган сабабларга кўра қарор қабул қилганингизда, сиз учун тўғри, мен учун эса даҳшатли бўлган йўлдан кўр-кўрона сизга эргашиб, катта хатога йўл қўйишим мумкин бўлади. 16-бобда



кўриб ўтганимиздек, иқтисодий инқилоблар шу йўсинда юзага келади.

Кўп нарсаларни билмаслигингизни қабул қила олсангиз дунёда содир бўладиган кўплаб ҳодисалар сизнинг назоратингиз остида эмаслигини англайсиз. Албатта, биз учун буни қабул қилиш осон эмас.

Прогнозларни олайлик. Бу масалада жуда ҳам нўноқмиз. Ҳисоб-китобларимга кўра, Уолл-Стритдаги йирик банкларнинг 20 та энг яхши стратегияларининг йиллик прогнозларига эргашгандан кўра бозор қиймати ҳар йили тарихдаги билан бир хилда кўтарилади, деб тахмин қилсангиз, анча аниқликка эришган бўласиз. Инқирозлар ҳақида ҳам катта аниқлик билан прогноз қила олмаймиз. Кенг қамровли воқеалар кутилмаганда содир бўлганлиги сабабли тахминларимиз фойда ўрнига кўпроқ зарар келтиради, кутилмаган ҳодисалар кўплаб натижаларга таъсир кўрсатадиган бу дунёда бизни хомхаёлларга кўмиб қўяди. Карл Ричардс шундай ёзади: «Хавф – бу сиз ҳамма нарсани мулоҳаза қилиб кўрдим, деб ўйлаган пайтингизда эътиборингиздан четда қолиб кетган нарса». Одамлар буни билишади. Мен ҳалигача тахминлар мутлақо аниқ ва фойдали деб ўйлайдиган инвесторни учратганим йўқ. Аммо шунга қарамаздан, оммавий ахборот воситаларида ҳам, молиявий маслаҳатчиларда ҳам прогнозларга талаб жуда катта.

Нима учун бундай? Психолог Флип Тетлок шундай ёзганди: «Биз келажакни олдиндан билиш мумкин бўлган ва назоратимиз остидаги дунёда яшаётганимизга ишонишни хоҳлаймиз. Шу сабабли бу заруратни қондиришда бизга ёрдам бера оладигандек кўринадиган кишиларга юзланишга мажбур бўламиз».

Ҳа, «заруратни қондириш» жумласи юқоридаги фикрда жуда ўринли қўлланилган. Ҳаммаси назоратимизда кетаётганига ишониш эмоционал эҳтиёж бўлиб, ундан халос бўлишни истаймиз. Назорат ҳақидаги хом хаёллар ҳақиқий ҳаётдаги шубҳалардан анча ишончлироқ бўлганидан биз натижалар назоратимиз остида экани ҳақидаги ҳикояларга боғланиб қолганмиз.

Ушбу муаммо аниқ соҳалар билан мавҳум соҳаларни чалкаштириб юборишимиз туфайли ҳам юзага келади.

NASA'нинг «Янги уфқ» фазо кемаси икки йил олдин Плутон сайёрасининг ёнидан учиб ўтди. Ушбу уч миллиард милялик саёҳатга тўққиз ярим йил вақт сарфланган. NASA маълумотларига кўра, «Фазо кемаси манзилга 2006 йил январда фазога учирилганида тахмин қилинган вақтдан 1 минут олдинроқ етиб борганди».

Бу ҳақида бир ўйлаб кўринг. Олдин синаб кўрилмаган ўн йиллик саёҳат ҳақида NASA'нинг прогнози 99.99998 фоиз аниқ бўлган. Бу худди Нью-Йоркдан Бостонгача бўлган сафар ҳақида прогноз қилиб, сониянинг тўрт миллиондан бир қисмида ҳақ бўлиб чиқишга ўхшайди. Лекин астрофизика соҳаси аниқликни тақозо этади. Молия каби соҳадаги инсоннинг феъл-атвори ва ҳислари эса унга таъсир ўтказмайди. Бизнес, иқтисодиёт ва сармоя киритиш эса ноаниқлик соҳалари бўлиб, уни Плутонга қилинган сафардаги каби аниқ формулалар билан тушунтириб бўлмайдиган қарорлар ҳаракатга келтиради. Аммо биз унинг Плутонга қилинган саёҳатдек аниқ бўлишини ич-ичимиздан қаттиқ хоҳлаймиз, чунки NASA мутахассисларининг натижани 99.99998 фоиз назорат қила олгани жуда ажойиб ва ёқимли. Бу шунчалар ажойибки, ҳаётимизнинг бошқа қисмлари ҳам,



жумладан, молиявий масалалар ҳам назоратимиз остида бўлиши лозим, қабалида фикрлай бошлаймиз.

Канеман бундай қарашлар қандай пайдо бўлишини қуйидагича изоҳлаган: «Режа тузиш давомида қилишни хоҳлайдиган ва қила оладиган нарсаларимизга эътибор қаратамиз, бироқ қарорлари бизнинг натижамизга таъсир қилиши мумкин бўлган бошқаларнинг режалари ва қобилиятларига аҳамият бермаймиз. Ўтмишни тушунтирганда ҳам, келажакни прогноз қилганда ҳам, қобилиятнинг ролига диққатимизни қаратамиз, лекин омаднинг ролини унутиб қўямиз. Қисқаси, билганларимизга эътибор бериб, билмаганларимизни эътибордан четда қолдирамиз ва шу сабабли ўзимизга бўлган ишончимиз жуда ошиб кетади».

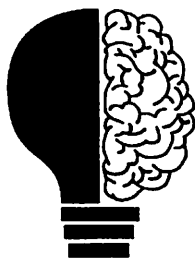
Мен янги инновацион стартаплар асосчилари ва иштирокчиларига қуйидаги савол билан бир неча бор юзланганман: «Ҳаракатларингиз натижаси фирмангиздаги ишларингизга қай даражада боғлиқ бўлади?» Бу жуда оддий савол бўлганидан улар дарров жавоб қайтаришади ва ҳеч кимнинг жавоби 80 фоиздан кам бўлмаган. Муваффақият қозонишга амин бўлишмаса-да, бу қўрқмас одамлар тақдирлари ўз қўлларида эканига ишонишади. Лекин аслида улар қаттиқ янглишган эдилар: стартаплар эришадиган натижа ўз ҳаракатлари билан бир қаторда рақобатчиларнинг ютуқлари ва бозордаги ўзгаришларга ҳам боғлиқдир. Аммо тадбиркорлар одатда ўзлари энг яхши биладиган нарсаларга – режалари, ҳаракатлари, энг яқин хавф ва имкониятларга эътибор қаратишади. Улар рақобатчилари ҳақида деярли ҳеч нарса билишмайди ва шу сабабли ҳам рақобат муҳим аҳамият касб этмайдиган келажакни тасаввур қилишлари табиий ҳол саналади.

Биз ҳаммамиз қайсидир даражада шундай йўл тутамиз. Худди қизим каби бу ҳам бизни ташвишга солмайди. Биз саросимага тушиб, адашиб юрмаймиз. Ўзимиз яшаётган дунё фақат биз биладиган нарсаларга асосланган, деб ўйлашга кўникканмиз. Бундан бошқача ўйлар билан тонгда ўрнимиздан туришга куч топиш қийин. Ерни айланиб чиққан ўзга сайёралик-чи? Кўрганларига таяниб, нималар бўлаётганини биламан, деб ўйлаган, аммо инсонларнинг хаёлларидан кечаётган фикрларини билмаганлиги сабабли охири мутлақо янглиш хулоса чиқарган ўзга сайёраликчи? У бизни, барчамизни акс эттиради.

Морган Жаузел

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

19 | ҲАММАСИ БИРГАЛИКДА



Пул психологияси
ҳақида
ўрганганларимиз

Табриклайман, сиз ҳамон сабр билан китобни ўқишда давом этмоқдасиз. Энди юқорида ўрганган баъзи нарсаларимизни бир-бирига боғлаш вақти келди. Бу боб хулоса ўрнида бўлади; молиявий қарорлар қабул қилишда сизга кўмаклашадиган бир нечта қисқа ва амалий сабоқлар кўриб чиқилади. Аввалига сизга даҳшатли якун топган тиш шифокори кўриги ҳақида айтиб бераман. У пулни қандай сарф қилиш тўғрисида маслаҳат беришнинг хавfli экани ҳақида жуда муҳим бир сабоқни ўргатади.

Кларенс Ҳюз 1931 йилда кучли тиш оғриғидан нолиб, тиш шифокори қабулига борган. Шифокор оғриқни қолдириш учун уни беҳуш қилиб қўйган. Кларенс бир неча соатдан кейин ўзига келганида, тишлари сони 16 тага камайган, бодомсимон безлари олиб ташланган эди. Сўнгра ҳамма нарса остин-устин бўлиб кетган. Кларенс жарроҳлик асоратлари сабаб бир ҳафтадан сўнг вафот этган. Унинг рафиқаси шифокорни судга берган, аммо бунга сабаб ўша жарроҳлик муолажасининг фожиали якун топганлиги эмасди. 1931 йилда ҳар қандай жарроҳлик операциясининг ўлим билан тугаш хавфи бор эди. Рафиқасининг айтишича, Кларенс бундай тиббий жараёнларда кўнгилли бемор бўлишни истамаган ва агар сўрашганида ҳам розилик бермаган бўларди.

Иш судда кўриб чиқилган, аммо ҳеч қандай ўзгариш бўлмаган. 1931 йилда шифокор ва бемор ўртасида бўладиган, жарроҳлик амалиётига розилик берадиган аниқ белгиланган тамойиллар йўқ эди. Суд тўғри қарорлар қабул қилиш учун шифокорларга эркинлик керак, деган хулосага келган: «Бусиз



биз илм-фандаги тараққиётни ҳаётимизга татбиқ эта олмаймиз».

Ортада қолган минг йиллик тарих мобайнида шифокорнинг иши беморни даволашдан иборат, беморнинг шифокорнинг даволаш режаси ҳақидаги фикри ҳеч қандай аҳамиятга эга эмас, деган фикр ҳукмрон бўлиб келган. Доктор Жей Кең ўзининг «Шифокор ва бемор ўртасидаги жимжит дунё» номли китобида шундай таъкидлайди:

«Шифокорлар ўз олдиларига қўйган мақсадларига эришиш учун беморнинг жисмоний ва ҳиссий эҳтиёжларини ҳисобга олиш керак, деб ўйлашган ва буни ўз ваколатлари бўйича қабул қилган қарорлари ҳақида бемор билан маслаҳатлашмасдан амалга оширишган. Беморлар шифокорлари билан қарорларни биргаликда қабул қилишга ҳақли эканлик ғояси тиббиёт соҳаси учун умуман бегона бўлган». Бу худбинлик ёки адоват эмас, аксинча, қуйидаги икки нарсага ишонишнинг натижасида юзага келган эди:

Ҳар бир бемор даволанишни хоҳлайди. Уларни даволашнинг умумий ва тўғри йўли мавжуд. Агар шу икки фикрга ишонсангиз, даволаш режаларида беморнинг розилигини сўрамаслик сиз учун ҳам табиий ҳолдек туйилади.

Аммо тиббиёт соҳасида бундай эмас. Ўтган 50 йил ичида тиббиёт олийгоҳлари аста-секинлик билан ўз йўналишларини касалликни даволашдан беморни даволашга ўзгартиришди. Бу эса даволаш йўллари беморга тушунтириш ва унга энг тўғри йўлни танлашга имкон беришни англатарди. Мазкур йўналиш вужудга келишига қисман бемор ҳуқуқларини ҳимоя қилувчи қонунлар ва Кеңнинг тиббиётда нима муҳим эканлиги тўғрисида беморларда мутлақо бошқача қарашлар борлиги, шу сабабли беморларнинг ҳам фикрларини инобатга олиш кераклиги исбот

қилинган машхур китоби сабаб бўлган. Кең яна қуйидаги мулоҳазани ҳам билдириб ўтган: «Маҳорати ва билимини амалиётда қўллаётган шифокорларнинг ўз ниятларига, нима қилса тўғри бўлиши борасида қарор қабул қилишда фақатгина қобилиятларига суянишлари бемаънилик... Бу унчалик осон эмас. Тиббиёт мураккаб соҳа, шифокор ва бемор ўртасидаги ўзаро муносабат ҳам мураккабдир».

Охирги жумлалар жуда муҳим: «Тиббиёт мураккаб соҳа, шифокор ва бемор ўртасидаги ўзаро муносабат ҳам мураккабдир». Бу мулоҳаза яна қачон қўл келишини биласизми? Молиявий маслаҳатлар беришда.

Сизга пулингизни қандай сарф қилиш борасида маслаҳат бера олмайман, чунки сизни, истакларингизни, уларни қачон ва нима сабабдан амалга оширмақчи эканлигингизни яхши билмайман. Шу сабабли сизга пулингизни қандай сарфлашингиз кераклигини ҳам айта олмайман. Қисқаси, сизга тиш шифокори Кларенс Ҳюзга қилгандек муносабатда бўлишни хоҳламайман.

Бу билан шифокорлар ёки тиш шифокорлари бизга керак эмас, демоқчи эмасман. Улар ўз соҳалари бўйича эгаллаган билимларга эга, эҳтимолий хавфни олдиндан кўра билишади. Бемор қандай муолажа турини маъқул кўрмасин, шифокорлар нима иш бериш-бермаслигини яхши билишади. Молиявий маслаҳатчилар ҳам шундай. Пул билан боғлиқ умумий ҳақиқатлар бор. Одамлар эса бу ҳақиқатларни ўз ҳаётларига қандай татбиқ қилиш бўйича турлича хулосаларга келишади.

Қуйида пулингиз ҳақида тўғри қарор қабул қилишингизга ёрдам бериши мумкин бўлган бир қанча қисқа тавсияларни кўриб ўтамиз.



Ишларингиз яхши кетаётганида камтар, ҳаммаси чаппасига кетганида эса кечиримли ва раҳмдил бўлишга одатланинг, чунки ҳамма нарса ҳам кўрингани каби яхши ёки ёмон бўлмайди. Дунё улкан ва мураккаб тузилишга эга. Омад ва омадсизлик ҳамиша мавжуд ва уларни олдиндан аниқлаш жуда қийин. Ўзингиз ва бошқалар ҳақида қарор қабул қилаётганингизда шуни инобатга олинг. Омад ва омадсизликнинг куч-қудратини хурмат қилинг, шунда ўзингиз назорат қила оладиган нарсаларга кўпроқ эътибор қаратиш имкони пайдо бўлади. Қолаверса, сизга ўрнак бўладиган ва сиз ҳавас қиладиган инсонни ҳам тўғри танлай оласиз.

Камтарлик сизни бой қилади. Пул тежаш ўзингизга керагидан ортиқ баҳо беришингиз ва даромадингиз ўртасида туради. Бойлик эса сиз бир қарашда кўра олмайдиган нарсаларда мужассамдир. Келажақда имкониятларингиз кўпроқ бўлиши учун бугун сотиб олишингиз мумкин бўлган нарсалардан тийилинг. Қанча даромад олишингиздан қатъи назар, бугун, айти пайтдаги пулингиз орқали келадиган кўнгилхушликларга чегара қўймас экансиз, ҳеч қачон бой бўла олмайсиз.

Пулингизни шундай бошқарингки, у тунда хотиржам ухлашингизга шароит яратсин. Бу катта даромад топишни мақсад қилинг ёки даромадингизнинг аниқ бир қисмини тежаб боринг, деган фикрдан мутлақо фарқ қилади, чунки ҳаммага бир хил маслаҳат бериб бўлмайди. Баъзилар катта даромад топмаган куни ухлай олишмайди; баъзилар хавф катта бўлмаган лойиҳаларга сармоя киритишгандагина хотиржамлик сезишади. Лекин «Шундай қилсам, тунда бежавотир ва беғам ухлай оламанми?» деган савол барча молиявий қарорларингизда энг тўғри йўл кўрсатади. Ўзингиз учун тўғри жавобни топинг.

Сердаромад инвестор бўлишни хоҳласангиз, қилишингиз лозим бўлган энг фойдали иш – бу сармоя киритишни режа қилаётганингизда вақтни ҳам инобатга олиш ҳисобланади. Вақт – бу инвестиция соҳасидаги энг кучли қуролдир. У сабабли кичик нарсалар ўсади, катта хатолар унутилади. У омад ва омадсизликнинг таъсирини йўқота олмайди, аммо инсонларни ўзлари лойиқ бўлган натижаларга етказади.

Хатога йўл қўйсангиз, буни ижобий қабул қилинг. Уринишларингизнинг ярмида янглишсангиз-да, катта даромад эгаси бўлишингиз мумкинлигини унутманг, чунки олган фойдангизнинг аксари кам сонли бир нечта лойиҳалар эвазига келади. Қандай лойиҳалар устида иш олиб бораётганингиздан қатъи назар, жуда кўпчилик уринишлар бесамар кетаётганини оддий ҳол сифатида қабул қилинг. Дунё мана шундай яралган. Шундай экан, ўзингизни сарҳисоб қилаётганингизда уринишларингизга якка тартибда эмас, бутун гуруҳ сифатида баҳо беринг. Сармояларингизнинг аксари фойдасиз, бир нечтасигина самарали бўлиши мумкин ва катта ютуқларга асосан мана шулар сабаб бўлади. Битта сармоя имкониятига эътибор қаратиб, натижага шу орқали баҳо бериш ғолибларни янада ақлли, мағлубларни эса янада ачинарли қилиб кўрсатади, бироқ, аслида, ундай эмас. Бу бизни адаштириб қўйиши мумкин.

Пулдан вақтингизни назорат қилиш учун фойдаланинг, чунки вақтингизни ўзингиз истагандек сарфлай олмаслигингиз бахтли бўлишингизга тўсқинлик қилади. Истаган нарсангизни истаган вақтингизда истаган одамингиз билан истаганча қила олиш имконияти молия соҳасидаги энг катта дивиденд ҳисобланади.

Камтарроқ бўлинг, ўзгалардан ажралиб туришга кўп



ҳам интилманг. Мол-мулқингиз сизни ҳайратга солганчалик бошқаларни ҳайратга солмайди. Янги русумли машина ёки қимматбаҳо соат олишни хоҳлаяпман, деб ўйлашингиз мумкин. Аслида эса сизни янада ҳурмат қилишларини ва сизга ҳавас қилишларини хоҳлаётган бўласиз. Ҳолбуки, буларга машина ёки соат билан эмас, камтарлик ва меҳрибонлик сингари хислатлар билан эришилади.

Тежанг. Шунчаки тежанг. Тежаш учун аниқ сабаб бўлиши шарт эмас. Машина, уй ёки тиббий муолажа учун пул тежашингиз яхши, албатта. Лекин олдиндан тахмин қилиш қийин бўлган кутилмаган вазиятлар учун пул тежаш унданда муҳимроқдир. Ҳар биримизнинг ҳаётимиз кутилмаган ҳодисалар занжиридан иборат. Аниқ мақсадни кўзламай туриб тежалган пуллар ҳаёт оғир аҳволга солиб қўйиши мумкин бўлган муқаррар вазиятларда сизни ҳимояловчи тўсиқ вазифасини ўтайди.

Муваффақиятнинг бадалини тўлашга тайёр тулинг, сабаби яхши нарсалар ҳеч қачон текин бўлмайди. Яна шуни унутмангки, аксарият нарсаларнинг нархи аниқ кўриниб турмайди. Шубҳа, иккиланиш, ўзгаришлар ва афсус-надоматлар молиявий дунёда сиз тўлашингиз керак бўлган бадал ҳисобланади. Улар тўлашингизга арзийди. Лекин сиз уларни жарима сифатида эмас, тўлов сифатида қабул қилишингиз керак.

Хато қилишга ҳақли эканингизни унутманг. «Хавфсизлик чегараси»ни ҳаётингизнинг ҳар жабҳасида энг устувор қоида сифатида қўлланг. Келажақда содир бўлиши мумкин бўлган ва натижага эришишингиз учун сиз содир бўлишини истаган нарсалар ўртасидаги фарқ оғир вазиятларда сизга матонат бағишлайди, у эса вақт ўтгани сайин мўъжизалар яратишга қодир. Режаларингизда «хавфсизлик чегараси»ни яратиш катта

ютуқларга эришишингизга ғов бўлувчи тўсиқдек кўринади, аммо у сизни ўйинда узоқ вақт давомий иштирокингизни таъминлашга хизмат қилса, демак, билингки, у албатта ўзини ортиғи билан оқлайди.

Кескин натижаларга олиб келувчи молиявий қарорлардан чекининг. Ҳамманинг мақсад ва хоҳишлари вақт ўтгани сайин ўзгаради, ўтмишдаги қарорларингиз қанчалик кескин бўлса, вақт ўтиб булардан шунчалик кўп афсус чекишингиз мумкин.

Таваккал қилишга одатланинг, чунки у вақт ўтгани сайин самара беради. Бироқ жуда хавфли ҳамда сизни хонавайрон қилиши мумкин бўлган таваккал ишлардан чекланинг. Акс ҳолда, келажакда катта даромад келтирадиган бошқа имкониятлардан фойдаланолмай қолишингиз мумкин.

Ўз ўйинингизни аниқлаштириб олинг ва бошқа ўйин иштирокчиларининг ҳаракатлари сизга таъсир қилмаётганига амин бўлинг.

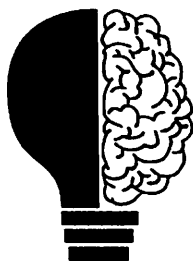
Чигал вазиятларни қабул қилишни ўрганинг. Молия соҳасида ақли расо, билимли ва мақсадга мувофиқ иш юритадиган одамлар ўзаро зид фикр билдиришлари мумкин, чунки одамларнинг мақсад ва истаклари бир-биридан фарқ қилади. Ечим ягона бўлмайди, шунчаки сизнинг фойдангизга ишлайдиган ечимни топишингиз керак холос.

Энди эса юқоридаги тавсияларимнинг ўзимга келтирган фойдалари билан бўлишимга ижозат беринг.

Морган Ҳаузел

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

20 | ИҚРОР



Менинг пул
ПСИХОЛОГИЯМ

«First Manhattan»⁴¹ консалтинг гуруҳи асосчиси, миллиардер инвестор Сенди Готтсман ўз инвесторлар жамоасини тузиш мақсадида номзодлар билан уюштирган суҳбати давомида уларга бир савол берган: «Нималарга эгалик қиласиз ва нима учун?»

У «Сизнингча, қайси компания акциялари арзон?» ёки «Қайси соҳа инқироз арафасида турибди?» деган саволларни бермаган, шунчаки, номзодлардан пулларини нималарга сарф қилишларини кўрсатиб беришларини сўраган. Бу ғоятда оқилона савол, чунки унда одамлар сизга маслаҳат берадиган ва ўзлари тутадиган йўллар ўртасидаги фарқ ойдинлашади. Баъзида бу фарқ жуда катта бўлиши мумкин.

«Morningstar» берган маълумотларга кўра, АҚШдаги икки томонлама фонд эгаларининг ярми даромадларининг бир центини ҳам ўз фондларига инвестиция қилиб киритишмайди. Ҳа, бу ўтакетган пасткашликдек туйилиши мумкин ва статистика ҳам уларнинг иккиюзламачиликларини кўрсатиб турибди. Бироқ бундай ҳодисалар сиз ўйлаганингиздан-да кўпроқ учрайди. Жанубий Каролина университетининг тиббиёт фанлари бўйича профессори Кен Мерри 2011 йилда ёзган «Шифокорлар қандай вафот этади?» номли эссесида шифокорлар ўлим хавф солувчи касалликка чалинганларида беморларига берган маслаҳатларидан фарқ қилувчи муолажаларни танлашларини кўрсатиб берган.

«Шифокорлар ҳаётдан бошқалар каби кўз юмишмайди»,

⁴¹ «First Manhattan» (Биринчи Манҳеттен) – 1964 йилда молиявий саноат раҳбарлари томонидан ташкил этилган фирма бўлиб, у инвестицион маслаҳатлар беришга асосланган.



–деб ёзади у. «Ноодатий жиҳати шундаки, бошқа кўплаб америкаликлар билан таққослаганда, улар анча кам муолажа олишар экан. Улар ҳар доим бошқаларни ўлимдан сақлаб қолиш учун ҳаракат қилишади, ўзлари ўлим билан юзлашганида эса анча босиқлик билан йўл тутишади. Улар ўзлари билан қандай ҳодиса содир бўлишини, имкониятларини ва истаган муолажа турларидан фойдалана олишлари мумкинлигини яхши билиб туришса ҳам оддий чораларни қўллашади». Шифокорлар беморнинг ўсимтасини даволашда қўлларидан келган ҳамма чорани қўллаб кўришади, ўзларига келганида эса оғриқни энгиллатувчи даво воситаларини қўллашади холос.

Одамлар сизга берадиган маслаҳатлар ва аслида ўзлари қиладиган амалларнинг бир-биридан фарқ қилиши ҳар доим ҳам ёмон аломат бўлавермайди. У, шунчаки, сизга ва оилангизга таъсир ўтказадиган даражада мураккаб ҳиссий муаммоларга дуч келганингизда ҳеч кимда бу борада тўғри ечим йўқлигини кўрсатади. Ҳамма учун бирдек тўғри келадиган жавобнинг ўзи йўқ. Шунчаки, сиз ва оилангиз учунгина муносиб ечим бор.

Ваҳоланки, амал қилиниши керак бўлган зарурий қоидалар ҳам мавжуд бўлиб, улар асосан молия ва тиббиёт соҳасига тўғри келади. Муҳим молиявий қарорлар электрон жадвалларда эмас, тушлик дастурхони атрофида қабул қилинади. Улар даромадни ошириш ниятида эмас, рафиқангиз ёки болаларингизни хафа қилмаслик истагида қабул қилинади. Бу каби нарсаларни диаграмма ёки формулаларда хулосалаш жуда қийин ва улар ҳаммада ҳар хил бўлади. Бир одам учун иш берган нарса бошқаси учун иш бермаслиги мумкин. Сиз ўзингизга муносибини топишингиз керак. Қуйида менинг ҳаётимда иш берган услублар билан танишамиз.

Оиламнинг пул тежашга нисбатан муносабати

Чарли Мангер бир сафар шундай деганди: «Мен бой бўлиб кетишни ният қилмагандим, шунчаки, эркин бўлишни хоҳлаганман».

Бойликни четга суриб қўйишимиз мумкин, аммо эркинлик ҳар доим менинг асосий молиявий мақсадим бўлиб келган. Юқори даромад ортидан кувиш ёки ҳашаматли ҳаётда яшаш учун катта миқдорда кредит олиш мени сира қизиқтирмаган. Буларнинг иккиси ҳам худди ўз яқинларини ҳайрон қолдириш учун ташкил қилинадиган ўйинга ўхшайди. Иккаласида ҳам яширин хавфлар мавжуд. Менинг асосий мақсадим ҳар куни тонгда оилам ва ўзим истаган нарсаларни қила олишимни билган ҳолда уйғониш бўлган холос. Ҳар қандай молиявий қароримиз мана шу мақсад билан чамбарчас боғлиқ.

Ота-онам умрлари мобайнида қашшоқлик азобини ҳам татиб кўришган, кейинчалик етарли даражада бадавлат ҳам бўлишган. Отам 40 ёшларида шифокор бўлиб ишлаб бошлаганида аллақачон уч фарзанднинг отаси эди. Тиббиёт олийгоҳида таҳсил олаётганида шаклланган тежамкорлик менталитети отам оддий шифокор сифатида ишлаб, уч нафар оч болани таъминлаши керак бўлганида ҳам йўқолмади. Шу сабабли ҳам ота-онам узоқ йиллар давомида қурблари етганидан анча соддароқ тарзда, катта миқдорда пул тежаб ва кам пул сарфлаб ҳаёт кечиришган. Бу эса уларга маълум миқдорда эркинлик тақдим этган. Отам касалхонада шошилинч тиббий ёрдам бўлими шифокори бўлиб ишлаган. Стрессга бой бу ишда у баъзан тунлари, баъзида эса кундузлари ишлаш машаққатига бардош беришига тўғри келган. Йигирма йилдан сўнг отам



«Бўлди, етарли», деган тўхтамга келиб, ишини тарк этди. Осонликча ишидан бўшади ва ҳаётининг кейинги босқичига қадам қўйди.

Бу воқеа хотирамга маҳкам ўрнашиб қолган. Эрта тонгда уйғониб, бирор ишни ўз хоҳишингизга кўра, ўзингизни тайёр деб билган пайтда қила олиш барча молиявий мақсадлар орасида энг афзалидир. Фикримча, эркинлик – бу ишлашдан тўхташ эмас. Эркинлик – бу ўзингизга ёққан ишни ўзингизга ёққан одамлар билан ўзингизга ёққан пайтда қила олишингиз.

Муайян даражада эркинликка эришиш учун сизда шифокор топадиган даромад бўлиши шарт эмас. Муҳими, жуда катта орзулар қилишдан тийилинг ва топганингизга қараганда анча камроқ пул сарфланг. Қай даражада бўлмасин, эркинликка тежамкорлик билан эришасиз.

Рафиқам билан коллежда ўқиб юрган пайтимиз танишганмиз. Иккаламиз ҳам ўртамиёна ишларда ишлаб, ўртача даромад олардик ва ҳаёт тарзимиз ҳам ўртача эди. Ҳаммамиз турлича ҳаёт тарзига эгамиз, кимгадир қониқарли туйилган нарса бошқалар учун ҳашамат ёки аксинча қашшоқлик бўлиб кўриниши мумкин. Биз эса даромадимиздан келиб чиқиб ўзимиз қониқарли деб билган уй, машина, кийим-кечак ва озиқ-овқат билан ҳаёт кечирдик. Бунда ҳашаматга эмас, аксинча, қулайликка эътибор бердик.

Ўн йилдан ошиқ вақт мобайнида даромадимиз ўсиб борган бўлишига қарамай (мен молия, рафиқам соғлиқни сақлаш соҳасида ишлайди), ўша ҳаёт тарзимиздан воз кечмадик. Натижада жамғармамиз ҳам ошиб борди. Деярли ҳар бир кўшимча долларимизни биз «эркинлик фонди» деб атайдиган жамғармамизни ошириб бориш учун сарфладик. Айни пайтда

топаётган пулимизга нисбатан анча кам пул сарфлаймиз, бу бизнинг айна пайтдаги даромадимиздан эмас, ўша 20 ёшларимизда йўлга қўйган ҳаёт тарзимиздан нишонадир.

Оилавий молия режамизда мен фахрланадиган биргина жиҳат бўладиган бўлса, у ҳам хоҳиш-истакларимизнинг доимий суратда ўзгариб боришига чек қўйганимиз деб биламан. Жамғармамиз анчагина катта бўлса ҳам, биз ўта тежамкор яшаймиз деб ҳисобламаймиз, сабаби бизда вақт ўтиши билан янада кўпроғига бўлган интилиш пайдо бўлгани йўқ. Бу умуман хоҳиш-истак ёки орзу-ҳавасимиз йўқ, дегани эмас, биз ҳам қулай буюмларга эгалик қилишни ва шинам уйда яшашни хоҳлаймиз. Шунчаки хоҳиш-истакларимиз борган сари катталашиб боришига чек қўйганмиз холос.

Бу услуб ҳаммада ҳам иш бермаслиги мумкин, бизга қўл келишининг сабаби эса рафиқам иккимиз ҳам бунга бир овоздан рози бўлганлигимиз ҳамда шуни тўғри деб билганлигимиздандир. Ҳеч биримиз зинҳор бу қароримиздан норози бўлмаганмиз. Сайрга чиқиш, китоб мутолаа қилиш ёки радио дастурларини тинглаш сингари кайфиятимизни кўтарадиган нарсалар учун деярли ҳеч қанча пул кетмайди. Шу сабабли ҳам нимадандир қуруқ қоляпмиз деб ҳисобламаймиз. Камдан-кам ҳолларда эса тутган йўлимиз тўғримики деган ўйга чўмганимда ота-онамнинг йиллар давомида тежаган пуллари орқали эришган эркинлари ҳақида эслайман ва дарҳол шу танлаган ҳаёт тарзимизга бўлган ишончим қайтади. Эркинлик бизнинг энг катта мақсадимиздир. Қурбингиз етадиган нарсаларга нисбатан кам пул харжлаб яшашнинг иккинчи фойдали жиҳати шуки, у сизни замона қаҳрамонлари билан тенглашишга ҳаракат қилишдан сақлайди. Яна ҳам кўпроғига интилмай, камроқ пул



сарфлаш замонавий дунёмиздаги аксарият одамлар йўлиққан ижтимоий босимдан сизни халос қилади. Нассим Талёб буни шундай изоҳлаган: «Ҳақиқий муваффақият бойлик ва ҳокимият учун кечаётган кучли рақобатни тарк этиб, тинч ҳаёт тарзини танлашдадир». Нақадар ажойиб сўзлар-а?

Ўтган давр давомида эркинликка шунчалик содиқ қолдикки, буни сўз билан ёзиб тушунтириб бўлмайди. Уй-жой кредитисиз ўзимизнинг шахсий уйимизга эга бўлдик, балки, бу сиз учун оқилона молиявий қарор бўлиб туйилмаслиги мумкин, аммо мен уни энг яхши қарор деб биламан. Уй сотиб олганимизда уй-жой кредит фоизлари жуда паст эди. Ҳар қандай мантиққа таянувчи маслаҳатчи бундай қулай вазиятдан фойдаланиб қолишни ва ортиб қолган маблағни кўпроқ фойда келтирадиган йўлда, масалан, акцияларга сарф қилишни тавсия қилган бўларди. Аммо бизнинг мақсадимиз масалага совуққонлик билан мантиқан ёндашиш эмасди. Биз, шунчаки, психологик жиҳатдан мақсадга мувофиқ йўл тутдик. Биз учун ўз уйимизга эгалик қилиш ортидан келган эркинлик ҳисси кам фоизли уй-жой кредитидан фойдаланиб, даромад қилишдан анча афзалроқ эди. Уй учун ҳар ойлик тўлов қилиш мажбуриятидан қутулишни пулимизни акцияларга тикиб узоқ муддат даромад олишдан устун кўйдик. Чунки бу бизга эркинлик ҳиссини тақдим этарди.

Бу қароримдан камчилик топадиганларга қарши чиқмоқчи ёки мен билан бир хил йўл тутмайдиганларни қораламоқчи эмасман. Шунчаки, бу бизда иш берди, бизга шу йўл маъқул келди. Аҳамиятли жиҳати ҳам мана шунда. Яхши қарорлар ҳар доим ҳам мантиққа асосланавермайди. Баъзида ҳақ бўлиш ва бахтли бўлишдан бирини танлашингиз керак.

Шунингдек, биз молиявий маслаҳатчилар кўрсатмаларига

нисбатан маблағимизнинг кўпроқ қисмини нақд пул кўринишида сақлаймиз ва бу тахминан 20 фоизни ташкил этади. Буни ҳам қоғозда тушунтириб бўлмайди ва бошқаларга тавсия қилмоқчи ҳам эмасман, у шунчаки бизнинг ҳолатимизда қўл келади холос. Бундай йўл тутишимизга асосий сабаб шуки, эркинлик учун нақд пул худди сув ва ҳаводек зарур ва айнан шу сабабли ҳеч қачон акцияларимизни сотишга мажбур бўлмаганмиз. Катта харажатта тушиб қолганимизда, уни қоплаш учун акцияларимизни сотишга тўғри келишини хоҳламаймиз. Балки, биз бошқалар каби сабрли эмасдирмиз.

Аммо молия соҳасидан ўрганганларим шуни кўрсатдики, шубҳасиз ҳар бир инсон умри мобайнида ўзи умуман кутмаган катта харажатларга дуч келади ва унинг бундай харажатлар учун ҳеч қандай режаси бўлмайди, чунки бунга тайёргарлик кўрмаган бўлади. Бизнинг жамғармамиздан хабардор кишилар кўпинча бир нарсани сўрашади: «Нима учун пул тежаяпсиз? Уй учунми ёки кема сотиб олмоқчимисиз? Ёки бўлмаса янги машина олмоқчимисиз?» Йўқ, уларнинг ҳеч бири учун эмас. Биз паст-баландликлари билганимиздан-да кўпроқ бўлган дунё синовлари учун пул жамғаряпмиз. Харажатларни қоплаш учун акцияларимизни сотишга мажбур бўлмаслигимиз эса акцияларимиз фойдаси узоқ муддат давомида кўпайиб боришини англатади. Чарли Мангер буни жуда ажойиб тарзда изоҳлаган: «Кампаундингнинг биринчи қондаси уни бўлар-бўлмасга тўхтатиб қўймасликдир».



Оиламнинг инвестиция ҳақидаги фикри

Касбий фаолиятимни акция олди-сотдиси билан бошлаганман. Ўша пайтлар «Berkshire Hathaway» ва «Procter & Gamble» каби катта компаниялар акцияларига, шунингдек, мен қиймати юқори деб ҳисоблаган кичикроқ акцияларга эгалик қилардим. 20 яшар чоғларимда ҳар доим тахминан 25 та турли-туман акцияларим бўларди. Очиги, бу борада қандай фаолият юритганимни билмайман. Яхши натижаларга эришдимми, йўқми, аниқ айтолмайман. Кўпчилик сингари мен ҳам натижаларимни ҳисоблаб бормаганман. Кейинчалик эса қарашларим ўзгарди ва ҳозирда фақат паст қийматли индекс фонд акцияларига эгаман.

Бу билан акция олди-сотдиси билан актив равишда шуғулланиш нотўғри, демоқчи эмасман. Бу ишни ўзингиз амалга оширасизми ёки актив фонд менежерини ишга соласизми, эътирозим йўқ. Чунки бу орқали баъзилар даромадларини ўртача бозор кўрсаткичидан оширишни уддалашади, лекин бу ниҳоятда қийин бўлиб, ҳатто кўпчилик ўйлаганидан-да мураккаброқдир.

Инвестиция борасидаги қарашларимни умумлаштириб шундай деган бўлардим: «Ҳар бир инвестор ўз мақсадига элтувчи энг тўғри стратегияни танлай билиши керак.» Фикримча, аксарият инвесторлар учун узоқ муддатли муваффақиятни кафолатловчи стратегия – бу паст қийматли индекс фондларига сармоя киритишдир. Бу индекс инвестицияси ҳар доим иш бераверади дегани эмас. У барчага қўл келади, демоқчи ҳам эмасман. Қолаверса, акция олди-сотдиси билан актив равишда шуғулланадиганлар муваффақиятсизликка учраши муқаррар, дейишдан ҳам йироқман.

Бозорнинг ўртача қийматидан-да яхшироқ натижага эришиш қийин ва кишининг бу борада муваффақият қозониш эҳтимоллиги паст. Бу табиий, албатта. Агар шундай бўлмаганида, ҳамма бунинг уддасидан чиққан, ҳамма уддалаганида эса имконият деган нарса бўлмасди. Шу сабабли ҳам бу борада муваффақият қозонишга интилаётганларнинг кўпчилиги омадсизликка учраб қолишса, бундан ҳайрон қолмасликлари керак.

Йиллар давомида агар мунтазам равишда паст қийматли индекс фондларига сармоя киритиб турсак, барча молиявий мақсадларимизга эришиша оламиз, деган хулосага келдим. Бу хулосага келишимга сабаб тежамкорликка асосланган ҳаёт тарзимиз ҳисобланади. Шундоғам барча молиявий мақсадларингизга эришиш имкони тайёр турганида, бозор ўртача қийматидан-да юқорироқ даромад қиламан деб катта таваккалга қўл уришдан нима наф? Дунёдаги энг яхши инвестор бўлолмасам, бу унчалик фожиа эмасдир-у, лекин муваффақиятсиз инвестор бўлишга чидаёлмайман. Масалага шу томондан қараганимда, индексларга пул тикиш ва уларни узоқ муддат ушлаб туриш ғояси ортиқча мураккабликларсиз тўғридек туйилади. Бу фикрга ҳамма ҳам, айниқса, бозорнинг ўртача қийматидан-да юқорилашга интилаётган дўстларим қўшилмаслигини биламан ва уларнинг фикрини ҳамда саъй-ҳаракатларини ҳурмат қиламан. Бироқ тутган йўлимиз биз учун самарали бўлиб келмоқда.

Ҳар маошимиздан индекс фондларига (АҚШ ва халқаро акцияларга) сармоя киритиб борамиз. Аниқ бир миқдор белгиламаганмиз, шунчаки, харажатларимиздан ортган пулни киритамиз. Худди шу фондлар орқали нафақа ҳисоб

рақамларимиз қийматини оширамиз ва фарзандларимизнинг ўқиши учун маблағ ажратамиз. Бор-йўғи шу. Жамғармамизнинг жами қиймати уй, ҳисоб рақамимиз ва Вангуард индекс фондларидан иборат холос.

Биз учун шулар етарли, ўзим ҳам оддийликни маъқул кўраман. Инвестиция ҳақидаги энг қатъий фикрларимдан бири шуки, инвестициядаги ҳаракат ва ундаги натижа ўртасида боғлиқлик деярли йўқ. Сабаби бу дунёда кам сонли бир неча воқеийликларнинг аҳамияти ниҳоятда катта бўлиб, бу омиллар натижанинг ғоятда катта қисмига йўл очиб беради. Қанчалик ҳаракат қилманг, энг катта аҳамиятга эга икки ёки уч омилни кўздан қочирсангиз, яхши натижага эриша олмайсиз. Бунинг акси ҳам тўғри: токи муваффақият томон ҳаракатлантирадиган бир неча жиҳатларга эга экан, оддий инвестиция стратегиялари ҳам катта фойда келтириши мумкин. Менинг стратегиям муносиб соҳа танлай билиш ёки кейинги инқироз даврини чамалашдан иборат эмас. У катта миқдордаги жамғармалар, сабр ва кейинги бир неча ўн йилликларда глобал иқтисодиёт албатта сармоям қийматини оширади, деган оптимизмга асосланган. Мен сармоя киритишда фақат шуларгагина эътибор қаратаман, айниқса, ўз кўлимда бўлган охириги иккисига.

Сармоя стратегиямни ўтмишда ўзгартиргандим. Шунингдек, уни келажакда ҳам ўзгартиришим эҳтимолдан йироқ эмас. Қанча пул тежашимиз ёки қанча сармоя киритишимиздан қатъи назар, асосий мақсадимиз эркинлик бўлиб қолишига аминман ва тунда хотиржам ухлашимизни таъминловчи ҳар қандай ишни қилишга тайёرمىз. Бу биз учун энг буюк мақсад, пул психологияси ўргатган сабоқдир. Аммо ҳар кимнинг фикри ўзига тўғри. Ҳеч ким телба эмас.

Морган ҲАУЗЕЛ

ПУЛ ПСИХОЛОГИЯСИ

ЁХУД

БОЙЛИК, ОЧКЎЗЛИК ВА БАХТ ҲАҚИДА

ЭСКИРМАС САБОҚЛАР

iRead.uz жамоаси:

Лойиҳа муаллифи: **Муҳаммаджон Муродов**

Таржимон: **Сарвар Ҳабибжонов**

Муҳаррир: **Сожида Самандарова**

Мусаҳҳиҳ: **Шавкат Бобомуродов**

Дизайнер: **Рамазон Қаҳҳоров**

Саҳифаловчи дизайнер: **Соҳибжамол Каттаева**



iRead.uz

«Factor books» нашриётида босмага тайёрланди.

Нашриёт лицензияси:

№ 4228-7761-619д-62е-6023-3666-5606.

Тасдиқнома рақами: 9050

Босишга 2022 йил 7 мартда рухсат этилди.

Бичими: 60x84_{1/16}. «Tinos» гарнитурасида

офсет усулида офсет қоғозида босилди.

17 ш. б. т. Адади 1000 нусха. Буюртма № 44



«Print Line Group» ХК босмахонасида

чоп этилди. 100097, Тошкент ш.,

Бунёдкор шоҳкўчаси, 44-уй.