

# САИДМУРОД ДАВЛАТОВ

«ЧУМОЛИНИНГ ФАЛСАФАСИ» ТУРКУМИДАГИ КИТОБ  
2 МИЛЛИОНДАН Ортиқ нусхада сотилган

15  
\$ 14



КИТОБДА МОЛИЯВИЙ  
ЭРКИНЛИКНИНГ 10 ТА СИРИ  
ЁЗИЛГАН. ШУ СИРЛАРНИ ТОПИБ,  
Қўллаганингиздан сўнг  
МОЛИЯВИЙ Тўқинликка  
АНИҚ ЭРИШАСИЗ.



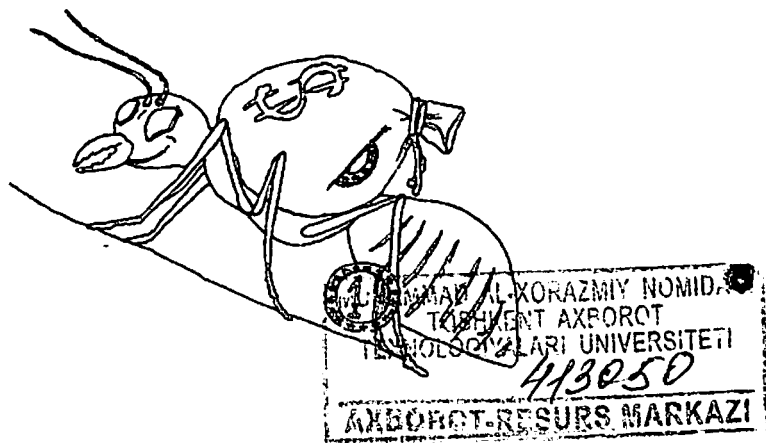
# МЕН ВА ПУЛ

1 000 000  
НУСХАДАН  
Кўп

12+

Саидмурод ДАВЛАТОВ

# МЕН ВА ПУС



«MATRIX»  
Тошкент – 2022

УЎК 33:159.9

65 88

Д 14

Давлатов, Саидмурод

Мен ва пул / С. Давлатов. - Тошкент: «MATRIX» нашриёти, 2022. - 228 б.

ББК 65 88

Мазкур китоб сиз пул учунмас, пуллар сизнинг фойдангизга хизмат қилиши ҳақида тушунча беради. У дунёқарашингизни ўзгартириш билан бирга, турли усуллар воситасида кам вақт сарфлаб, кўп пул топишни ўргатади. Сизга молиявий мустақиллик сари йўл кўрсатади.

«Барча ҳуқуқлар ҳимояланган. Муаллифнинг ёзма рухсатисиз мазкур китобнинг ҳеч бир қисмини ҳар қандай шаклда бўлишидан қатъи назар, интернетда ва бошқа воситаларда умумий ёки шахсий фойдаланиш учун жойлаштириш мумкин эмас. Рухсат олиш учун қуйидаги электрон манзилга мурожаат қилинг: [info@worldsamo.com](mailto:info@worldsamo.com)».

ISBN 978-9943-7178-0-0

© С.Давлатов, 2022.

© «MATRIX», 2022.

---

# МУАЛЛИФДАН

## **Ҳурматли ўқувчи!**

Қўлингиздаги китоб менинг шахсий фаолиятимда синалган тажрибаларимга асосланган бўлиб, эришган ютуқ ва муваффақиятларимга олиб борган йўлларни ўзида акс эттиради. У устозларимдан ўрганган қимматли билимларни ўз ичига олади. Устоз ва мураббийларим менга муҳим ҳаётий ҳақиқатларни англашим, ўзимга ишончим ортиши ва муваффақиятларга эришиш йўлидаги қийинчиликларни енгиб ўтишимда катта ёрдам беришган. Мен уруш ва қайта қуриш йилларида шартнома пулларини тўлай олмай иккита университетни ташлаб кетган оддий йигит эдим. Яъни барчасини йўқотиб, ҳаётини «нол»дан бошлаган ва кўплаб синовли йўлларни босиб ўтган, омадсизлик ҳамда «синиш»лардан чарчаган, бироқ босқич-ма-босқич ўз хатоларини тушуниб, шахсий тажрибаларидан керакли хулосаларни чиқарган йигит. Шундай экан, бу китобдан оладиган билимларингиз сизда ҳам ўзингизга ишонч туйғусини оширишга, нотўғри қадамлардан огоҳ бўлиб, тезроқ мақсад сари илдамлашингизга ёрдам беради.

Ўзининг бебаҳо тажрибасини мен билан баҳам кўрган инсонлар – молиявий таълим асосларини ўргатган Бодо Шеферга ва ҳаётнинг руҳий эврилишларини англашимда кўмакчи бўлган М.С.Норбековга ташаккур айтаман.

Ушбу китобни ёзишимда ёрдам берган журналист М.Т.Алимбековга ва китобдаги ажойиб расмлар муаллифи - рассом Керимбек Жумадилхонга ҳам чексиз миннатдорлик изҳор этаман.

Мазкур китоб муваффақият ва фаровонлик сари машаққатли йўлга чиққан ҳар бир киши учун ишончли қўлланма бўлсин. У аслида ким эканлигингиз ҳақида йўлашга ва буни чуқур англашга ёрдам беради. Мақсади амалга ошишини жуда хоҳлаганлар ҳақиқатан ҳам ҳамма нарсага эриша олишига, бунга ишонишига ёрдам беради. Китоб сизга қийин вазиятларда таслим бўлмасликни, муаммоларга, қийинчиликларга дуч келадиган ягона одам сиз эмаслигингизни англашга кўмаклашади. Инсон ўз муаммоларини бўрттириб, бошқаларникини камайтириб кўрсатишга мойил. Аммо бу фақат шундай кўринади. Яъни сизда бошқаларникига нисбатан кўпроқ тўсиқлар бордай туюлади. Муваффақиятли инсонларнинг барчаси ҳаётда қатор синовларни енгиб ўтишган. Аммо улар ўзларига ишончи баландлиги, ўз хатоларини тушуна олгани ва бошқа бировларнинг тажрибасидан фойдалана олиши билан бошқалардан фарқ қиладилар. Энг муҳими, улар доимо ўз муваффақиятига ишонишган, чунки келажакка ишонч - бўлажак муваффақиятларнинг дебочасидир.

Албатта, бу китоб берадиган билимлар сизнинг гуллаб-яшнашингизга кафолат эмас. Негаки, билимли одамлар жуда кўп, аммо ўз билганини амалда қўллай биладиганлар кам. Масалан, қанчадан-қанча университетларни тамомлаган ёшларимиз олий маълумотга эга бўла туриб, университетда олган билимларини ҳаётда қўллашни уддалай олмайдилар! Демак, фақатгина дипломли одам эмас, балки бошқалар учун имкони бўлмаган муаммоларни ҳал қила оладиган, вазиятлардан чиқиш йўлини топадиган, ўзига ва келажакка ишончи бўлган, ўқиганини уқа билганлар ҳақиқатдан ўқимишли ҳисобланади. Ўқимишли инсон нафақат маълум тизимда ишлай олади, балки оилада, бизнесда, ҳаётда ўзи мустақил тизим ярата олади! Унутманг, ё

---

бошқа бировнинг тузган тизимида ишлайсиз, ёки ўзингизникини яратасиз!

Ҳаётингизни режалаштиришни ўрганинг! Ким ўз келажagini режалаштиришни уйдalay олмаса, буни унинг учун бошқалар амалга оширишини қабул қилишга мажбур. Ютуқни режалаштирмасдан унга эришиш мумкин эмас. Агар сиз қашшоқлик уруғини эксангиз, бойлик ҳосилини кутмаслигингиз керак.

Агар ушбу китоб сизнинг ҳаётингизни яхшилашга ва уни янги даражага олиб чиқишга ёрдам берса, мен жуда хурсанд бўламан. Бошқа бировнинг муваффақиятига сабаб бўлиш ҳар қандай одам учун муҳим аҳамиятга эга. Азиз ўқувчим, ўз мақсадларингизга эришишингиз ҳамда орзуларингизни рўёбга чиқаришингиз йўлида сизни дуо қиламан. Умид қиламанки, сиз ўз эришган ютуқларингизни бошқалар билан баҳам кўрасиз.

Менинг ҳам ҳаёт йўлларимда учраган ҳар бир инсон менга устоз бўлди, чунки мен билан қайсидир маънода ўз тажрибасини баҳам кўрди. Менинг асосий устозларим бу – тингловчиларимдир. Чунки таълим ўзаро икки томонлама жараёндир. Мазкур китоб – менинг етти йиллик ўқитувчилик фаолиятим сарҳисоби. Шунинг учун мен ушбу китобнинг яратилишига ҳисса қўшган инсонларга, хусусан тренингларимда иштирок этган барча тингловчиларга ташаккур билдираман. Кўпчилик тингловчиларим маслаҳатларимдан унумли фойдаланишди ва ўз фаолиятида муваффақиятларга эришадилар. Мен улардан жуда миннатдорман.

Китобда молиявий эркинликнинг 6 та асосий сир-асрорлари тилга олинган. Улар ушбу китобнинг тугал матнини қамраб олади. Уларни топиш ва тушуниш учун Сиз мазкур китобни диққат билан, керак бўлса бир неча марталаб ўқишингиз керак. Мутолаа жараёни билан бир вақтнинг ўзида сизнинг молиявий кўникмаларингиз ҳам ошиб боради.

Фақат сизнинг интеллектингиз тайёр бўлгандагина тошга ўйилган зарҳал нақшлар каби китобдаги барча сирларни тафаккурингизга тўплашингиз мумкин. Ана шунда сиз – ўйлаган режаларингизнинг 50%и бажарилганига ишонч ҳосил қилаверинг! Буни амалга ошириш эса жуда осон. Бунинг учун дарҳол ҳаракатга киришинг. Худонинг ёрдами билан сизга муваффақият эшиклари ланг очилади.

Сизга омад тилайман, азиз ўқувчим! Китоб сизнинг бойликка ва муваффақиятга, оилавий бахт ва фаровонликка эришингизга, албатта, ёрдам беради!

**Юксак ҳурмат билан, С.ДАВЛАТОВ**

## КИРИШ

*Улкан имкониятлар барчага  
рўбарў келади, аммо  
кўпчилик уларга дуч келганини  
ҳатто сезмай қолади.*  
У.Даннинг

**К**ўлингиздаги китобни ўқишга киришингиздан олдин, вақтинча бўлса ҳам кундалик ишларингизни унутишга ҳаракат қилинг ва ўзингизни мутолаага жиддий бағишланг. Аввало ўз-ўзингизга савол бериб кўринг, сиз чиндан ҳам бадавлат инсон бўлишни хоҳлайсизми? Агар шунчаки кўпроқ пул ишлаб топишни истасангиз, унда бу китоб сиз учун эмас. Модомики ўз олдингизга катта орзулар кўйиб, нималарга интилаётганингизни аниқ билган ҳолда онгли равишда ўзингизни бой бўлишга лойиқ кўриб, бир қарорга келган бўлсангиз, унда оқ йўл!

Мен ўзининг бадавлат бўлишга интилиши ҳақида гапирадиган инсонларни кўп кўрганман. Ҳатто ўзини бой деб ҳисоблайдиганларни ҳам биламан. «Агар хоҳласам бирпасда бойиб кетишим мумкин!» деб қўл силтагувчиларни ҳам танийман. Баъзида кўп пул умуман керакмас, чунки у ҳаётда асосийси эмас, деб ҳисоблайдиганларни ҳам учратганман. Бироқ бойлиқ орттиришга ҳақиқатдан ҳам тайёр одамларни ҳаётимда камдан-кам учратдим.

Мазкур китобни ўқиб чиққанингиздан кейин сизнинг танлов имкониятларингиз чекланади: қарор қабул қилиб, ҳаракатни бошлаш ёки ҳеч нима қилмасдан, ҳаммасини ўз ҳолига ташлаб кўйиш. Ҳатто ушбу китобни ўқиб тугатганингиздан кейин ҳам



шубҳасиз бойиб кетишингизга кафолат йўқ. Аммо менимча, сиз бу китобдан олган билимларингизни амалда қўлламасангиз, ўзингизни ҳеч қачон кечира олмайсиз. Агар одам бирон нарсани билмаса ва амалга оширмаса, буни тушунса бўлади, лекин билиб туриб, амалга оширмаслик тамоман бошқа нарса.

Даставвал битта саволга жавоб беришга ҳаракат қилиб кўринг, бадавлат одам қандай бўлиши керак? Бу саволга неча хил жавоб бериш мумкин? Ўз олдига аниқ мақсад қўйган, қатъиятли, иродаси кучли, ишлаб пул топа оладиган...

Асосийси эса шуки, **бой одам – бу пуллар ўз фойдасига ишлашига эришган инсон. У пулларга хизмат қилмайди, аксинча пуллар унга хизмат қилади. Ушбу таърифни тушуниш, қабул қилиш ва эслаб қолиш керак.**

Келинг, энди бадавлат инсонларнинг турмуш тарзини тушунишга ҳаракат қиламиз. Ёки яхшиси, ўзимизни бой одам ўрнига қўйиб кўрамиз ва ушбу саволга жавоб берамиз: агар пулимиз кўп бўлганда, уни нималарга сарфлар эдик? Тасаввурларингиз ҳақиқатга яқинроқ бўлиши учун қўлингизга қоғоз олинг ва унга саккиз дақиқа ичида бой бўлсангиз нималар қилишингиз мумкинлиги ҳақида ёзинг. Тасаввур қилинг – сизнинг пулларингиз жуда кўп ва уларнинг қанчалиги бу ерда аҳамиятли эмас. Қандай режалар хаёлингизга келса, уларнинг ҳаммасини бир бошдан, тўхтамасдан, қўлингизни узмасдан ёзаверинг.

Агар сиз тўхтаб қолсангиз ва танаффус қилсангиз, сизга нима етишмаётганлиги ҳақида ёзиб бўлган ҳисобланасиз. Бироқ бу сизнинг орзуларингиз ва мақсадларингиз эмас, булар шунчаки сизга етишмаётган нарсалардир. Фақат танаффус қилганингиздан кейин сиз ўзингиз эришмоқчи бўлган ҳақиқий мақсадларингизни ёза бошлайсиз. Ана шунда сизнинг орзуларингиз реалликка яқинроқ бўлади. Бунда ўзингизни

тайёрлаш ҳақида ҳам ўйлаб олиш муҳим. Ўзингизни омадли ва бахтли инсон, дея тасаввур қилинг ва ёзинг.

Ёйшни тугатганингиздан сўнг неча бет ёзганингизни санаб чиқинг. Бир бетми, икки бетми ёки уч бетми? Шахсан мен ўн икки бет ёзганман. Шунда устозим мени ўқитмаслигини, негаки менинг орзуларим йўқлигини айтган. Лекин ўзим жуда муҳим нарсалар ҳақида ёздим, деб ҳисоблаганман.

Энди эса истакларингизни тинчланган ҳолатда ёзинг. Бемалол, шошилмасдан яхшилаб ўйланг, кейин барча орзу-мақсадларингизни ёзинг. Ўйлаб олиш, фикрлаш жараёни Тайга ўрмонларида сайр қилишга ўхшайди. Бир марта босиб ўтасиз, аммо ҳеч қандай из қолдирмайсиз. Иккинчи марта босиб ўтганингизда сезиларли излар қолиши мумкин, лекин бу излар вақт ўтиши билан йўқ бўлиб кетади. Сиз бу йўлни ўн марта босиб ўтганингизда йўлакча ҳосил бўлади. Ҳозир ҳам сизнинг ўйлаётганингиз, фикрлаётганингиз дастлабки қадамлардир. Сиз ўз йўлингизни яратаяпсиз.

Буларнинг ҳаммасини илмий нуқтаи назардан тушунтириб бериш мумкин. Бизнинг миямиз ўттиз олти миллиард нейронлардан иборат. Ҳар бир нейрон алоҳида ҳаракат ёки тушунча учун жавоб беради. Агар сиз «уй» сўзини эшитсангиз, ўз уйингиз

Агар бадавлат инсондан унинг барча бойлиги ва пулларини тортиб олиб қўйишса, ярим йилдан сўнг у яна бойиб кетади. Камбағал одамга эса кўп пул берилса ҳам ярим йилдан сўнг яна қашшоққа айланади. Негаки бойлик ва камбағаллик – ички ҳолат, тасаввур тимсоли, турмуш тарзи.

кўз олдингизга келади. «Қизил уй» сўзини ўқисангиз, айнан қизил уйни тасаввурингизга келтирасиз, бу уй қизил ғишдан қурилган бўлади. Ушбу вазиятда «қизил» сўзига жавоб берувчи нейрон «уй» сўзига жавоб берувчи нейрон билан боғланади. Агар ушбу сўз бирикмасини кўп маротаба такрорласангиз, нейронларнинг турғун бирикмаси, барқарор уйғунлиги шаклланади (трафарет). Кейинги сафар «уй» сўзини эшитишингиз билан сиз «қизил уй»ни тасаввурингизга келтирасиз. Хулқ-атвордаги стереотиплар, фикрлашнинг анъанавий усуллари тахминан шу тариқа пайдо бўлади.

Шу сабабли агар сиз ўзингизни бадавлат одам деб тасаввур қилсангиз, бой инсоннинг нутқидаги сўзларни ишлатиб гапирсангиз, ўзингизни бой киши каби тутсангиз, унда сиз ўз-ўзидан бой киши каби фикрлай бошлайсиз. Бу эса жуда муҳим. Чунки бойларда фикрлаш ўзига хос бўлади. Ҳатто пуллари кўп бўлса ҳам бойлар меҳнат қилишдан чарчамайдилар. «Мен жуда чарчадим! Агар кўп пулим бўлганда, албатта, дам олган бўлардим», – бу сўзлар камбағал инсоннинг сўзлари.

Кўпчилик кишилар: «Мен жуда ақллиман ва даҳоман. Миямда ажойиб ғоялар кўп, фақат пулим йўқ. Агар пулим бўлганида, жуда катта ишлар қилган бўлардим. Пулим йўқлиги учун ноиложман. Пул бўлмаса ҳеч нима қилолмайсан» – дейишади. Агар уларга: «Сен ҳаракат қил, ишни бошла» пуллар эса кейин ўз-ўзидан келади, десангиз, улар: «Бошланғич сармоя бўлмаса, нима ҳам қила оламан? Менга аввал пул беринг, кейин иш бошлайман, пулсиз барибир ҳеч қандай иш қилолмайман. Қўлимда пул йўқ экан, ўз бизнесимни бошлаш ҳақида ўйламасам ҳам бўлади» – дейишади. Бундай одамлар бирор ишни бошлаш, нимагадир эришиш учун, албатта, пул керак, деб ўйлашади ва улар камчилик эмас. Бироқ омадли кишилар ҳақидаги дунё тажрибаси бу гапга



тамоман тескари фикрларни айтади. Сиз олган билимларингизни қўллаб, муваффақиятга эришган инсонларнинг ҳаётини ўрганишингиз, улар тузган қоида ва тамойилларни қўллаган ҳолда 2-3 ойда ўз даромадингизни 30-70%га кўпайтиришингиз мумкин. Мазкур китобни ўқиб чиқсангиз, айнан шундай билимларни тўплай оласиз. Натижада ўз орзуларингизни амалга оширишингиз учун имконият пайдо бўлади. Дунёда меҳнат ортидан келувчи бойлик, бахт, омад, муҳаббат йўқ деб ўйлайсизми? Асосийси – уларни «ушлаб қолиш».

Мазкур китобни ўқиш жараёнида нималардир сизга нотўғридек туюлиши, сизнинг қарашларингизга зид бўлиши мумкин. Аммо ҳақиқатан ҳам ўз мақсадларингизга етишишни ва орзуларингиз ушалишини истасангиз, ўзингизни билим олишга, англашга, янги ахборотни тўғри қабул қилиб олишга тайёрлашингиз керак.



## ИШНИ НИМАДАН БОШЛАШ КЕРАК?

*Ўз тақдирингни ўзинг бошқар,  
акс ҳолда бу ишни бошқалар бажаради.*

*Нозль Тичи*

**А**ввало кам миқдордаги пулларни бошқаришни ўрганиш керак – агар сиз кам пуллар билан ишлашни ўргана олмасангиз, катта пулларни ҳам бошқара олмайсиз. Статистикага кўра ҳар юз нафар инсондан ўн олтитаси бадавлат бўла олади, бироқ улардан фақатгина биттаси ўз бойлигини умрининг охиригача сақлаб қола олади. Айнан шу инсон бадавлат инсон ҳисобланади. Даромад топиш осон, уни сақлаш қийин.

Бой бўлишни жуда ҳам истасангиз, оддий қоидаларни эслаб қолинг:

Ўз имкониятларингизни доимо пулдан устун қўйинг. Шунда пуллар сизнинг қўлингизга ўзи келади ва сизга хизмат қилади. Агар сиз пулларни ўз имкониятларингиздан устун қўйсангиз, пуллар нима кийиб, нима ейишингизни, қаерга дам олишга боришингизни ва ҳатто яқинларингизга нима совға олишингизни ҳам белгилаб беради. Ҳаётингиз сифатини ўзингиз белгилашингиз учун қилишингиз керак бўлган ишларни, яъни заруриятларингизни пулдан устун қўйинг.

Ушбу қоидаларни диққат билан ўқинг ва чуқур ўйлаб кўринг. Уларни ёд олинг ва тез-тез такрорланг.

Сиз ўз ишингизни севасизми? Аммо бирор нарсага эришиш учун ишга меҳр қўйишининг ўзи етарли эмас, иштиёқ ҳам керак. Иштиёқ эса тушкунлик билан ёнма-ён юради, ҳатто нимадир кўнгилдагидек бўлма-

са, қалбингизда оғриқ ҳис қилишингиз ҳам мумкин. Кишида иштиёқ бўлса, у ўз орзусига бутунлай асир бўлади. Ўз мақсадига эришиш фикри уни қисман эмас, буткул банд этади. Айрим одамлар фақатгина эҳтиёжи бўлгани учун ишлашади. Улар ишга вақтида келишади, вақтида кетишади, ўз масъулиятларини керагича адо этишади. Лекин қалбида ишига нисбатан ҳеч қандай ҳиссиёт бўлмайди. Улар учун фақат шу жараёнда бўлиш муҳим. Бундай одамлар фикрлашни унутиб қўядилар. Охир-оқибат улар ҳеч нарсага эриша олмайдилар. Агарда сиз бой бўлишни иста-сангиз, ҳеч қачон «жараёндаги одам» бўлманг.

Сизнинг фаровонлигингиз учун ҳеч ким масъул эмас – давлат ҳам, ҳукумат ҳам, қонунлар ҳам. Ўзингиздан бошқа ҳеч ким. Олдингизга қўйган мақсадларингизга эришиш учун сиз ўз дунёқарашингизни қайта тузишингиз керак. Сизга бошқача дунёқараш керак, бошқача тажриба ўрганишингиз, бошқа фикрлаш қолипларига тузишингиз зарур. Инсон

миясидан мукаммал нарса йўқ, фақат унинг икмони-ятларидан фойдаланишни ўрганиш лозим.

Атрофимиздаги одамларнинг 98%и эскича, қотиб қолган қарашлар асосида фикрлайдилар. Булар бизнинг қариндошларимиз, дўстларимиз, танишларимиз. Уларнинг ҳаммаси тахминан шундай дейди: «Пулим бўлганида эди, ўз ишимни бошлаган бўлардим. Пул бўлмаса қўлимдан ҳеч нарса келмайди». Бироқ оддий ҳақиқат шуки: **бой бўлиш учун ҳаракат қилиш зарур**; орзуга етишиш учун янги билимларни ўзлаштириш керак. Ўзингизга савол бериб кўринг: «Одам аввал бой бўлиб, сўнг ақлли бўладими ёки

**Ҳар қандай қийинчилик, тўсиқларнинг ортида тугал натижани кўра оладиган ва шу билан бирга ўзининг дастлабки орзуларини ҳам унутмайдиган одамлар омадга эришадилар.**

ақлли бўлгандан кейин бой бўладими?» Албатта аввал ақлли бўлиб, сўнг бойга айланади. Шундай экан, бой ва омадли кишилар бўлишадиган билим ва тажрибаларни кўпроқ ўрганинг.

**Бой бўлишни истасангиз, ҳеч қачон «жараёндаги одам» бўлманг. Натижа кўрсатувчи бўлинг.**

Улардан таълим олинг ва албатта орзуларингизни амалга оширишга, ишингизга, ўз-ўзингизга бўлган иштиёқни шакллантиринг. Ҳаракатга киришинг!

### **РИВОЯТ: «ЕЧИМНИ ТАСАВВУР ҚИЛИШ»**

*Изгирин ва туманли кунларнинг бирида икки бола музлаган кўлда коньки учиб юрарди. Муз ҳамма жойда бир хил эмасди. Бироқ болалар бунга эътибор қилишмасди. Бирдан музнинг бир қисмига дарз кетди ва болалардан бири ҳосил бўлган тешикка тушиб кетди. У тезда муз остига кириб, кўздан йўқолди. Иккинчи болакай эса ўзини йўқотиб қўймади. Қўлига катта тошни олиб, бор кучи билан музни ура бошлади. Тешилган жой атрофидаги музни синдириб, ўз шеригини тортиб олди.*

*Қутқарувчилар келишганда қандай воқеа содир бўлганини кўришди ва сўрашди:*

*– Сен буни қандай уддаладинг? Ахир бу ердаги муз жуда қалин эдику, уни тош билан, бунинг устига шу кичкина қўлларинг билан уриб синдириб бўлмасди...*

*Шу вақт уларнинг олдига бир отахон келди ва кулиб шундай деди:*

*– У бу ишни қандай бажарганини мен биламан.*

*– Қандай? – деб сўрашди ундан.*

*– Унинг ёнида бу ишнинг иложсиз эканлигини айтадиган одам йўқ эди... — деган экан.*

*Уолт Дисней шундай деган: «Агар тасаввур қила олсанг – демак, сен буни уддалай оласан».*

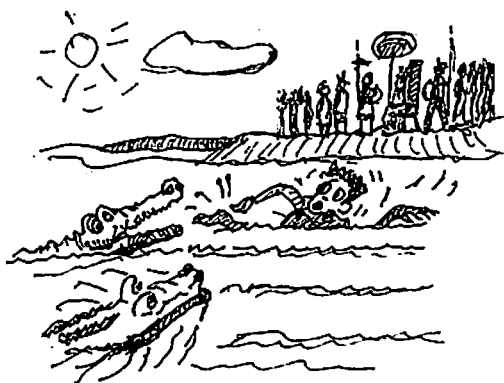
# ИМКОНИЯТЛАРНИ ИШГА СОЛИШ

*Инсон нималарга қодирлигини  
ўз имкониятларини  
ишга солгач билади.*

*Сенека*

**К**адимда бир бой инсон яшаган экан. Унинг жуда чиройли қизи бўлган экан. Бой уни турмушга бериш ҳақида ўйлабди, аммо гўзал қизига харидор бўлаётган йигитлар уни севгани учун уйланмоқчими ёки унинг пуллари учунми, билмай қийналарди. Шу мақсадда бой куёвликка номзодларни синаб кўрмоқчи бўлибди. Одамларни тўплаб, ўз қарорини эълон қилибди: «Ким мана шу кўлдан сузиб ўтса, ўзи танлаган мукофотни олади: ерларим ёки пулларимнинг учдан бир қисмига эга бўлиши ёхуд қизимга уйланиши мумкин. Аммо шуни билингки, бу кўлда ўнлаб тимсоҳлар сузиб юради».

Бой ўз сўзини тугатар-тугатмас, йигитлардан бири ўзини кўлга ташлабди. Бой ҳайратга тушибди – бу қадамни ташлаш учун одам қанчалик мардлик, ирода ва қатъиятга эга бўлиши керак! Йиртқичлар йигитнинг изидан қувлай бошлабди. Бироқ йигит тез сузибди, тимсоҳлар унга ета олмабди. Ваниҳоят кўрқмас йигит кўлнинг нариги ёғидан сузиб чиқибди.





Шунда таслим бўлган бой афсусланганча йигитдан: «Ерларимнинг учдан бир қисмини оласанми?» - деб сўрабди. Йигит: «Йўқ!» деб жавоб берибди.

Бой яна сўрабди: «Балки сен пулларимнинг учдан бир қисмини олмоқчидирсан?» Яна ўша жавобни эшитибди.

Бой хотиржам нафас олиб, ижобий жавобга ишонч билан яна сўрабди: «Ёки сен қизимнинг қўлини сўрамоқчимисан?» Аммо йигит яна «Йўқ!» деб жавоб берибди.

«Унда сенга нима керак?» – ҳайрон бўлибди бой. Жавоб шундай эди: «Мени қўлга итариб юборган аблахни топиб беринг!»

Бу ҳикоя жисмоний имкониятларни эмас, интеллектуал имкониятларни ҳисобга олиш кераклигини билдиради. Яъни ҳамма ҳам ўзининг имкониятларига баҳо бера олмайди – жисмоний имкониятларига ҳам, интеллектуал имкониятларига ҳам. Бироқ кутилмаган вазиятларда бу имкониятлар юзага чиқади. Ўша йигит ўз ихтиёри билан ҳеч қачон қўлга сақрамаган бўларди.

Демак, яхши устоз сиз ҳеч қачон-ихтиёрий равишда қўл урмайдиган ишларни қилишга мажбурлайди. У сизга имкониятларингизни намоён қилишга ёрдам беради. Ёмон устоз эса: «Майли, бу ишни эртага қиларсан...» дейди. Аммо бу меҳр бериш эмас, бу ачиниш. Жарроҳнинг ачиниши беморнинг ўлимига сабаб бўлади. Мана шуни эсдан чиқармаслик керак.

## БОЙ ИНСОНЛАРНИНГ ҚОИДАЛАРИ

Энди тасаввур қилинг, тимсоҳлар яшайдиган ўша кўлга сиз тушиб кетдингиз. Молиявий муҳит, пуллар дунёси кўчма маънода «бассейн» мисолида ифода этиляпти. Бу вазиятда сиз фақат пулларни бошқара олиш қобилиятингиз ёрдамида омон қолишингиз мумкин. Бунинг учун эса пул айланмасига оид тамойилларни, молия соҳасида амал қиладиган қонунларни яхши билиш лозим. Сизга айнан мана шу билимларни беришни хоҳлайман.

Энди бойлар учун керак бўладиган бир неча қоидаларни билиб олинг, улар ҳаётингизда қўллаш учун керак бўлади:

- **Мақсад** – бу кичик ғоялар ва майда нарсаларга эга бўлиш уйғунлиги эмас, у сизни иштиёқ билан қамраб олиб, ҳаракат қилишга ундайди;
- **Пуллар худди одамлар каби вазиятга қараб ўзгаради.** Уларга нисбатан яхши муносабатда бўлинг, уларни ўзингиздан итарманг, шунда пуллар қайтиб келади ва сизники бўлади;
- **Ўз келажагини режалаштирмайдиган инсон у учун бошқалар режа тузиб беришига кўникишга мажбур;**
- **Биз нимагаки эришсак, бу қилаётган ҳаракатларимиз самарасидир.**

Ушбу қоидаларни эслаб қолинг. Уй, машина, дала ҳовли – булар мақсад эмас. Кейинроқ биз бу мавзуга яна қайтамиз.

Нега биз пул ҳақида, бойлик ҳақида тўхталяпмиз? Кўлдаги тимсоҳлар ҳақидаги ҳикоя эсингиздами? Биз пулларни бошқаришни ўрганишимиз керак. Сиз каттамисиз ёки хиндамисиз, ҳандай ёшдаёки, ҳандай мавқега эга эканлигингизни, бой раёлати эътиқод

TEKNOLOGIYALARI UNIVERSITETI

413050  
AXBOROT-RESURS MARKAZI

**Пуллар – ҳаётдаги энг асосий нарса эмас, аммо улар етишмаса, асосийга айланади.**

қилишингиздан қатъи назар, барибир эртами, кечми пул ҳақида ўйлашингизга тўғри келади.

Ишга кирмоқчи бўлсангизу, йўлқира учун пулингиз бўлмаса, ҳеч ким сизнинг

дипломингиз, фан доктори эканлигингизга қараб ўтирмайди. Шунда сиз ўз вазиятингиздан уяласиз ва ноқулай аҳволга тушиб қоласиз.

Иккинчи қоидага эътибор қаратинг. Ўйлаб кўринг, сиз бир кунда йиллар давомида ишлаб топганингиздан кўра кўпроқ пул топа оласизми?

Бу худди спорт мусобақасига ўхшайди. Маълум дақиқа давом этадиган мусобақада ғолиб чиқиш учун спортчи ойлаб, йиллаб тайёргарлик кўради. Бизга эса у бир неча дақиқа ичида омадга эришгандек туюлади. Омад – узоқ ва машаққатли машқлар, ҳар кунлик меҳнат натижасидир.

Вақт келадикки, мақсадингиз ва орзу-истакларингиз сизни бир йўналишда ҳара-

кат қилишга мажбур қилади. Бу йўл бойлик ва омадга элтувчи йўлдир. Фақат сиз буни жуда ҳам хоҳлашингиз керак. Шундагина сиз қачонлардир орзу қилган имкониятлар пайдо бўлади. Уларни амалга оширишга уриниб кўринг.

Ушбу китобни ўқир экансиз – ўзингизни тайёрлашни унутманг, барча салбий ҳиссиётларни четга улоқтириб ташланг, табассум қилинг ва ўзингизни ижобий таассуротларни қабул қилишга тайёрланг. Сизнинг кайфиятингиз яхши бўлиши керак. Агар кайфиятингиз яхши бўлса, сиз билимларни яхши қабул

**Сиз ўзингизни орзунгиздаги ҳаётга муносибман, деб ҳисобласангиз, пулларни бошқаришни ўрганишингиз керак. Негаки пуллар сизнинг қайси даражада туришингизни белгилайди.**



қиласиз ва ҳаммасини тезроқ ўзлаштирасиз.

Дастлаб сизларга бир қизиқарли ҳикояни сўзлаб бермоқчиман. Бир кичкина қизалоқ онасининг олдига чопиб келибди ва ундан сўрабди:

– Сиз катта бўлганингизда ким бўлмоқчисиз?

Онаси ўйламай жавоб берибди:

– Аёл бўламан.

– Онажон, нега алдаяпсиз? Сиз ўзи аёлсизку, – эътироз билдирибди қизча. – Айтингчи, катта бўлганингизда ким бўлмоқчисиз?

– Мен ўқитувчи бўламан, – дебди онаси.

– Сиз ўзи ўқитувчисизку! – ҳайрон бўлибди қизалоқ ва яна ўз саволини такрорлабди:

– Онажон, сиз улғайганингизда ким бўлмоқчисиз?

Шунда аёл қизи учун ҳар доим она ва ўқитувчи бўлганини тушунибди, бу эса қизчага камлик қиларди. Бу ҳаётда қизи учун яна қандай муҳим инсон бўла олишини, нималарга эришиши лозимлигини ўйлабди – қизининг кўзларида айнан шу хоҳишни кўрибди. Ахир барча болалар ўз ота-онасини орқа планда эмас, доим бош ролда кўришни истайди, улар бизга энг юксак натижаларга эришимиз, ўз орзуларимизни рўёбга чиқаришимиз кераклигини тушуниб олишимизга туртки беришади.

Унутманг, болалар ўз ота-оналари билан фахрланишни хоҳлашади.

МАШҲУРЛАР ФИКРИ

*«Қувноқлик фақатгина соғломлик белгиси эмас, балки касалликлардан халос қилувчи энг самарали воситадир».*

■ С.Смайил



• Мақсад – бу кичик ғоялар ва майда нарсаларга эга бўлиш уйғунлиги эмас, у сизни иштиёқ билан қамраб олиб, ҳаракат қилишга ундайди.

• Пуллар худди одамлар каби вазиятга қараб ўзгаради. Уларга нисбатан яхши муносабатда бўлинг, уларни ўзингиздан итарманг, шунда пуллар қайтиб келади ва сизники бўлади.

• Ўз келажагини режалаштирмайдиган инсон ўзи учун бошқалар режа тузиб беришига кўникишга мажбур.

• Биз нимагаки эришсак, бу қилаётган ҳаракатларимиз самарасидир.

# ИККИТА МУҲИМ САБОҚ

*Шогирдлар уларга хатоларини  
айтаверадиганга эмас,  
тўғри йўл кўрсатадиган  
устозга эргашидилар.*

*Квинтилиан*

Омадга эришишни истаган инсонларга иккита муҳим сабоқ:

1. Қаердаки омад кулиб боққан бўлса, демак ўша ерда устоз яхши бўлган. Сиз қанчалик билимли ва ақлли бўлманг, яхши устозсиз узоққа боролмайсиз. Устоз сизнинг орзуларга борар йўлингизни қисқартириб беради, йўл қўйишингиз мумкин бўлган хатоларни четлаб ўтишингизга кўмаклашади ва пуллар билан муомала қилишни ўргатади;

2. Агарда омадга тез эришишни истасангиз, ўзингиз кўтарилмоқчи ва молиявий ишларингизни олиб чиқмоқчи бўлган чўққида турган инсонларни кузатинг.

Бу тезроқ устоз топишингизга ёрдам беради. Агар сиз диққат билан кузатсангиз, керакли инсонни топиб олишингиз мумкин бўлган одамлар гуруҳини бир ҳафтадаёқ аниқлаб оласиз.

Мен Бодо Шефер билан илк марта учрашганимда ҳаётимни ўзгартириб юборадиган қарорни қабул қилишга мажбурлаган воқеа содир бўлган. У мени ўйлашга ундовчи бир нечта саволлар берди. Биз бироз суҳбатлашдик. Сўнгра у: «Мени бир нарса ўйлантириб қўйди, нега сиз ҳалиям бойиб кетмагансиз?» – деди.

У мендан бой бўлишни хоҳлайманми, қандай бойишни биламанми, йўқми сўраб ҳам ўтирмади. Фақат нега мен шу пайтгача бойиб кетмаганимни сўради. Ўшанда у менга берган саволларни қачонлардир унга устози берган экан.

## БЕШТА АҚЛЛИ САВОЛ

1. Агар ишингиздан ажралиб қолсангиз, йиғиб қўйган пулларингиз (даромад манбаингиз) билан қанча вақт яшай оласиз?

---

---

---

---

---

Бунда умумий харажатларингизни ҳам ҳисобга олинг: овқат, кийим-кечак, коммунал тўловлар, муҳим борди-келди харажатлари ва ҳ.к. Сизнинг жавобингиз – айна дамгача яшаган ҳаётингизнинг натижасидир. Агар бу натижа сизни қувонтирмаса, демак, сизнинг ишга бўлган муносабатингиз ва даромадларингизни қандай тақсимлашингизни қайта кўриб чиқишингиз керак.

Пуллар баъзи нарсалар, масалан, машина, гиламлар, маиший техникаларга қараганда бошқача кайфият беради. Агар пулингиз тугаб қолса, дарҳол гиламингизни сотишга ошиқмайсизку, бу ҳатто хаёлингизга ҳам келмайди.

Пулингиз бўлса эркин бўласиз, ўзингизга ишончингиз ортади. Дарвоқе, аксарият одамларнинг бу саволга берган жавоби кишини хурсанд қилмайди. Чунки йиллаб меҳнат қилган баъзи инсонлар қариганда ҳеч вақосиз қолишади.

Мен турли мамлакатларда бўлганман, ўқувчиларим ёшлари ўтиб қолганда ўз набираларига ёрдам бера олишлари, ўзлари хоҳлагандек яшашлари учун ҳаракат қиламан, уларга бу борада таълим бераман.

Устозим шундай деган: «Мен илк қадамларимни дастлабки пиллапоядан бошлаганман ва ҳаётим давомида энг юксак поғонани забт этганман. Аммо сенинг ҳам нолдан бошлашингни хоҳламайман. Яхшиси менинг билимларимга эга бўл, тажрибаларимни ўрган ва уларни ўз ҳаётингда қўлла. Сен юқорироқ поғонадан бошла, мен етиб борган чўққида тўхтаб қолма, илдамлашда давом эт. Ҳаёт ҳар доим ранг-баранг ва сермазмун бўлиши керак».

**2. Сиз етарлича пул жамғарасизми? Нима деб ўйлайсиз, сиз бундан кўпроқ пул орттиришингиз мумкинми?**

---



---



---



---



---



---



---

Агар жамғараётган пулларингиз сизнинг келажакингизни таъминлашига ишонсангиз, тасдиқ жавобини беринг.

Етарли пул тежамаяпман деб ўйласангиз ёки умуман пул йиғмаётган бўлсангиз (бунга қандайдир сабаб бўлса ҳам) «йўқ» деб жавоб беринг. Ҳар қандай ҳолатда ҳам молиявий аҳволингиз тўғрисида ўйлаб кўришингиз керак.





### 3. Сизнинг молиявий режангиз борми?

---



---



---



---

Кўпчилик муваффақиятнинг асоси яхши молиявий режа деб ўйлайди. Агар режа бўлса, бу яхши. Менинг ҳам молиявий режам бор эди. Фақат у пулни қандай сарфлаш ҳақида эди. Аммо пулларнинг ўзи йўқ, лекин нима сотиб олишимни режалаштириб қўйгандим. Режам тахминан шундай эди.

#### Муддат

2 ҳафтадан сўнг  
1 ойдан сўнг

3 ойдан сўнг

5 ойдан сўнг  
7 ойдан сўнг

1 йилдан сўнг  
2 йилдан сўнг  
3 йилдан сўнг

#### Нима сотиб оламан? Нимага сарфлайман?

чарм куртка оламан  
янги кир ювиш машинаси  
оламан

юмшоқ мёбель ва  
идиш-товоқ оламан  
ўқишимга пул тўлайман  
маиший техника харид  
қиламан

уйимни таъмирлатаман  
автомобиль сотиб оламан  
уйланаман, тўй қиламан

Мен уйимга янги кир ювиш машинаси, газ печи, қандил, ўзимга чарм пўстин харид қилмоқчилигимдан қувонардим. Ҳали пулларим йўқ эди, аммо мен уларни нимага сарфлашимни режалаштириб қўйгандим. Мен буни яхши молиявий режа, деб ҳисоблардим. Жуда кўп одамларда айнан шундай мақсадлар бор,

98% инсонлар ишларини шундай режалаштиришади. Кейин эса ҳайрон бўлишади – умуман олганда бу ойда мен яхши пул топгандим, улар қаёққа кетди? Чунки сизда пулларни қандай сарфлаш бўйича режа бор эди, холос. Асосийси эса харажатларни қандай камайтириш ва пулларни қандай кўпайтириш бўйича режа бўлиши керак.



Ишонаверинг, яхшиси 3-5 йил пулларни онгли равишда бошқариб, харажатларни чеклаб яшаш керак. Шунда қолган ҳаётингизни ўзингиз хоҳлагандек яшайсиз. Бодо Шефер менга шундай деганди: «5-7 йилда, узоғи билан 10 йилда сен молиявий жиҳатдан мустақил бўласан». Мен эса бунга 3 йилда эришдим. Чунки менга топшириқ берилганидан ва ўзим режа қилганимдан кўра икки марта кўпроқ ишладим. Шу аснода Исо Алайҳиссаломнинг гапини эсдан чиқармадим. У: «Мен бошқа пайғамбарларнинг айтганларига қарши эмасман, аммо улар айтганидан икки карра зиёд меҳнат қилишим керак» деган. Мен ҳам айнан шундай йўл тутдим.

Менга қандайдир топшириқ берилса, мен уни икки карра зиёдроқ қилиб бажарардим, агарда маслаҳат сўраш учун ўқитувчининг олдига кунига бир марта боришни айтишса, мен икки марта борардим. Бу менга ўз мақсадларимга уч йилда эришишга имкон берди. Ушбу тамойилни сиз ҳам ўзингизга қурол қилиб олинг. Шунда, албатта, ўйлаган барча мақсадларингиз амалга ошади. Сиз ҳаммасини удалайсиз. Асосийси, шуни билингки, сиз энг яхшисига муносиб-

сиз. Инсон ўзини ким деб ҳисобласа, шундай инсонга айланади. Ўзингизни ким деб ўйласангиз, атрофингиздагилар ҳам сизни шундай қабул қилади. Ўзингизни ким деб ҳис қилсангиз, атрофдагилар ҳам сизга шундай муносабатда бўлишади.

**4. Сиз неча йилдан кейин жамғарган пулларингиздан тушган даромад ҳисобига яшайман, деб ҳисоблайсиз?**

---

---

---

---

---

Бу шундай даврки, пуллар сизга хизмат қила бошлайди, шундай кунки, унда даромадларингиз харажатларингиздан ортиб, сизда бошқа ишларга сармоя ажратиш учун имконият бўлади. Бу саволга жавоб бериш учун пухта ўйлаб олинг ва имкон қадар мақбул жавобни ёзинг. Ўй тасаввурингизни жалб қилинг ва ижобий фикрлашга ҳаракат қилинг.

**5. Сиз меҳнатингизга арзийдиган ҳақ оляпсизми?**

---

---

---

---

---

---



Кимдир бу саволга «ҳа» деб жавоб беради, кимдир меҳнати бундан кўпроғига арзишини айтади. Асосийси – бундай саволлар сизнинг ички ҳолатингизни тубдан ўзгартиради. Агар чин дилдан хоҳласангиз, сизда умид пайдо бўлади. Сиз буни уддаласиз. Ҳаётингизни яхши томонга ўзгартира оласиз. Агар бундан кўпроқ даромад топишим мумкин, деб ҳисобласангиз, боринг, кўпроқ пул ишланг. Муҳими, ўзингиз учун ўзингиз қарор қабул қилинг. Сиз ўз мақсадларингизни рўёбга чиқара оласиз. Ўзингиз орзу қилган турмуш тарзида яшашга муносибсиз.

Ушбу бешта асосий савол сизнинг айна вақтдаги ҳолатингиз, ўтмишингиз ва бугунингиз ҳақида қайта ўйлаб олишингизга, келгусидаги мақсадларингизни аниқлаштиришга ёрдам беради. Бу вазифаларни осонроқ уддалашингиз учун яна бир нечта қўшимча саволларга жавоб бериб кўринг.

**Агар кўпроқ маош олганингизда сизнинг турмуш даражангиз ҳозиргидан яхшироқ бўлармиди?**

---

---

---

---

**Сиз бор куч-ғайратингизни сарфлаб меҳнат қилганингизда ҳаётингизда нималар ўзгарарди? Ҳаётингиз сифати ҳозиргидан яхшироқ бўлармиди?**

---

---

---

---



Энди эса ўз жавобларингизни ўйлаб кўришингиз ва қарор қабул қилишингиз керак.

Сиз ҳаётингиз енгил бўлишини хоҳлайсизми? Йўқ, ҳаммаси яхши бўлиши учун ҳаракат қилиш керак. Енгил йўллар ҳар доим ҳам катта мақсадлар сари етакламайди. Сиз муаммоларингиз камроқ бўлишини хоҳлайсизми? Йўқ, яхшиси ўз маҳоратингизни ошириб боринг. Муаммоларга дуч келсангиз ҳам майли.

Агар ўз ишингизнинг устасига айлансангиз, бу сиз дуч келган муаммоларни ечиш орқали қўлга киритилган бўлади. Айнан ўша муаммолар сизни ақлли инсонга айлантиради.

Турмуш ўртоғингиз (эрингиз ёки аёлингиз), қариндошларингиз, дўстларингиз, ҳамкасбларингиз сизнинг хатти-ҳаракатларингизга камроқ эътироз билдиришларини хоҳлайсизми? Албатта, эътирозлар кам бўлгани яхши, аммо улардан кўрқмаслик керак. Олтин юқори намунадаги тилла буюмга айланиши учун оловда тобланади. Бу ҳаёт қонуни.

**Сизнинг ҳаётда эришганларингиз - тўсиқларни матонат билан енгиб ўтганингиз натижасидир.**

Кўпчилик бу нарсаларни яхши билади, аммо уларнинг ҳаётида ҳеч қандай ўзгариш содир бўлмайди. Улар ҳеч нарсани ўзгартиришни хоҳлашмайди, негаки камбағаллигидан норози эмаслар ёки бунга кўникиб бўлишган.

*Ён дафтаргакизга*

■ Бадавлат инсон – пулларни ўзига бўйсундира олган инсондир. Яъни у пуллар учун эмас, балки пуллар унинг фойдасига хизмат қилади.

■ Ўз имкониятларингизни доимо пулдан устун қўйинг. Шунда пуллар ўзи оқиб келади ва сизга хизмат қилади. Агар сиз пулларни ўз имкониятларингиздан устун қўйсангиз, пуллар нима кийиб, нима ейишингизни, қаерга дам олишингизни ва ҳатто яқинларингизга нима совға олишингизни ҳам белгилаб беради. Ўз имкониятларингизни пулдан устун қўйинг, токи ҳаётингиз сифатини ўзингиз белгиланг.

■ Пуллар – ҳаётдаги энг асосий нарса эмас, аммо улар етишмаса, асосийга айланади. Барча муаммолар ва қийинчиликларни енгиб, кутилган натижага эришишини олдиндан кўра олган ва шу ўринда ўзининг дастлабки орзуларини унутмаган инсон омадга эриша олади.

■ Агар сиз ўзингизни орзунгиздаги ҳаётга лойиқ деб ҳисобласангиз, пулларни бошқаришни ва қандай поғонада турганингизни белгилашни ўрганишингиз керак.

■ Яхши устоз сизни ўз ихтиёрингиз билан қўл урмайдиган ишларни бажаришга, ўз имкониятларингизни рўёбга чиқаришга мажбур қилади.

■ Бой бўлмоқчи бўлсангиз, ҳеч қачон жараёндаги одам бўлманг, натижа кўрсатувчи инсон бўлинг. Сиз ҳаётда эришган барча ютуқлар - қийинчиликларни мардонавор енгиб ўтганингиз самарасидир.

Яхшиси 3-5 йил пулларни онгли равишда бошқариб, харажатларни имкон қадар камайтириб яшанг ва қолган ҳаётингизни ўзингиз хоҳлагандек давом эттиринг.

### БЕШТА АҚЛЛИ САВОЛ

- Агар ишингиздан ажралиб қолсангиз, йиғиб қўйган пулларингиз (даромад манбаингиз) билан қанча вақт яшай оласиз?
- Сиз етарли миқдорда пул жамғарасизми?
- Молиявий режангиз борми?
- Сиз неча йилдан кейин жамғарган пулларингиздан тушган даромад ҳисобига яшашингизни олдиндан кўра оласизми?
- Меҳнатингизга яраша ҳақ оляпсизми?

# БОЙЛИК САРИ ЭЛТУВЧИ 5 ТА АСОСИЙ САВОЛ:

1. Пулларга қандай муносабатда бўлиш керак?
2. Қандай қилиб ақл билан пул йиғиш мумкин?
3. Пулларни қандай инвестиция қилиш мумкин?
4. Пуллардан қандай завқ олиш мумкин?
5. Қандай қилиб кўпроқ пул ишлаб топиш мумкин?

*Мақсади аниқ бўлган инсон  
энг қийин йўлда ҳам олга боради,  
мақсадсиз одам эса энг раво  
йўлда ҳам олдинга силжисмайди...*

*Т. Карлейль*

**Б**у ҳар бир инсон жавобини билиши керак бўлган бешта асосий савол. Ёдда тутинг, бой бўлиш учун аввало кам миқдордаги пулларни бошқаришни ўрганишингиз ва бойлар каби фикр юритишингиз керак. Инсонлар аввал ақлли, кейин бой бўлишади. Бой одамлар пул учун эмас, балки маҳоратини ошириш учун ишлашади.

Ишининг устаси бўлганидан кейин, улар ўз ишларидан завқланишади, чунки уларда ўз ҳунарига иштиёқ пайдо бўлади. Фақат ўз ишининг усталари бажараётган ишларидан завқ олишлари мумкин. Биласизми, нимани ҳатто ўлим ҳам биздан тортиб ололмайди?



Нима биз билан абадий қолади? Бу бизнинг маҳоратимиз, қадр-қимматимиз.

Шунинг учун агар бой одамнинг барча бойликлари тортиб олинса, у бир неча йил ичида яна бойиб кетиши мумкин. Чунки бор-будини йўқотиб қўйган бўлса ҳам, ўз билимини, кўникмаларини, маҳоратини, тафаккурини, яъни уни бой қилган ҳамма нарсани ишга солиб, яна бойийди ва аввалги мавқеини қайтариб олади.

Бу борада қадимги юнон файласуфи Биант ҳақида ибратли ҳикоя бор.

Эрон шоҳи Кир Иониядаги Приена шаҳрини қамал қилиб, уни эгаллаш арафасида турганида, аҳоли ўзининг энг қимматли буюмларини олиб, шаҳарни тарк этишни бошлайди. Фақат Биант ўзи билан ҳеч нарса олмай йўлга тушади.

Унинг бу қилмишидан ҳайратда қолган шаҳарликлар Биантдан нега қуруқ қўл билан кетаётганини сўрашади. Шунда файласуф: «Мен ҳамма нарсамни ўзим билан олиб юраман», дея жавоб бериб, моддий буюмлардан афзалроқ бўлган ўз билимини назарда тутди.

Дарҳақиқат, орадан вақт ўтиб унинг кўплаб ватандошлари бор мол-мулкидан айрилиб, ҳатто нонга ҳам пул тополмай қолишади. Халқ орасида «Етти донишманднинг бири» деб ном қозонган Биант эса одамларга сабоқ берган, бунинг учун олган пуллари эвазига ҳатто бир қанча ватандошларини ҳам боққан. Унинг сўзлари эса халқ орасида ҳикматли ибораларга айланган.

Ҳаёт кўп қиррали. Шунинг учун сизни ўраб турган барча нарсалар билан узвий муносабатларсиз пулга алоҳида муносабатда бўлиш мумкин эмас. Биринчидан, сиз бой бўлиш истагингизнинг сабабини аниқлаб олишингиз керак. Агар кунига 100 марта «Мен бой бўлишни хоҳлайман», «Мен ҳозир ҳам бойман», «Мен жуда бой одамман» деб айтсангиз, сиз бойиб кета-



сизми? Пул, бойлик - тўқислик белгиси эмас. Шундай бой инсонлар борки, уларнинг юзларига қарасангиз, шодлик, бахт ифодасини кўрмайсиз.

Келинг, энди «Нега бой бўлишни хоҳлайсиз?» деган саволимга жавоб беришга ҳаракат қилиб кўринг.

Бунинг сабаби бўлиши керак. Бу сабаб ҳаётдаги мақсадингиз билан узвий боғлиқ бўлади. Саволимга ёзма равишда жавоб беришингиз ҳам мумкин. Аммо илтимос, «Ким ҳам хоҳламайди», «Буни ҳамма хоҳлайди!» каби оддий, одатий изоҳлар бермасликка ҳаракат қилинг.

Бой бўлишингиз сабаби сизнинг ички борлигингизни, орзуларингизни, ҳаётга бўлган муносабатингизни аниқ акс эттириши керак. Бу фақат сизга тегишли сабаб бўлсин, шу авлоднинг барча тенгдошларига тегишли эмас.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



# 1. ПУЛЛАРГА ҚАНДАЙ МУНОСАБАТДА БЎЛИШ КЕРАК?

*Пуллар - ижтимоий  
муваффақиятнинг ўлчовидир.  
Д. Клейсон*

## СИЗНИНГ ПУЛЛАРГА МУНОСАБАТИНГИЗ

Пулларга алоҳида муносабатда  
бўлиш мумкин эмас, нега бой бўлишни  
хоҳлаётганингизнинг сабабини  
аниқлашингиз керак.

**Э**нди биринчи саволга жавоб беришга ҳаракат қилинг. Сизнинг пулларга муносабатингиз қандай? Пул тирикчилик қилишингизга ёрдам берадими ёки шунчаки яхши яшаш имкониятини тақдим этадими? Пул одамни бузадими ёки пул йўқ бўлса, мустаҳкам оила куриш ва бахтли бўлишнинг имкони бўлмайдими?

Бу фикрларнинг ҳар бири мантиқан айрича нуқтаи назарга эга. Болалигингизда пул ҳақида қандай изоҳларни эшитганингизни эсланг: «Пул одамларни бузади», «Пул болаларга берилмаслиги керак»... Бош қаҳрамон бой ҳамда меҳрибон инсон бўлган бирон бир фильмни эслай оласизми?

Биз бой инсонлар мавжуд бўлмаган ижтимоий тузумда катта бўлганмиз. Балки, кимдир бошқалардан бироз яхшироқ яшагандир, лекин бойлар йўқ эди. Ҳамма катта пулга эга бўлишдан кўрқарди. Агар сизда иккита велосипед, чиройли машина бўлса ёки



уйингизнинг томи қўшниларикидан баланд бўлса, сизни ёмон одам деб ғийбат қилишарди. Ҳозирда ёшларнинг дунёқараши тамоман бошқача, бу яхши албатта, аммо аксарият аввалги давр одамлари ўзларининг эски қарашлари билан яшашади.

Давр ўзгарди, бироқ айрим инсонларнинг онги янги турмуш тарзига мослашмади. Улар ҳамон: «Кўп пул менга нимага керак? Оилам тинч бўлса, фарзандларим соғ бўлсалар бўлди», деб ўйлашади.

Пуллар «Пул оилага бахтсизлик келтириши мумкин», деб ҳисоблайдиган инсонларга ҳақиқатдан ҳам бахтсизлик олиб келади. Чунки бу каби инсонлар олдинги даврда бадавлат, ўзига тўқ одамларнинг оилавий ҳаётида ҳамма нарса яхши бўлмаган мисолларини кўп эслашади. Бундай маълумотлар бизга беихтиёр таъсир қилади, биз хоҳлаймизми ёки йўқми шу мантиққа ишониб қолганмиз.

Баъзида бойиб кетишни хоҳлаймиз, лекин ўзимиз билмаган ҳолда пулларни ўзимиздан узоқлаштирамиз. Баъзи диндор кишилар: «Бадавлат бўлсам, жаннатга кирмайман. Бой бўлмасам ҳам яхши, ҳалол одамман. Дунёдаги бой одамларни кўринг, улар сиёсатга аралашади, қонунларни бузишади, одамларни алдашади», дейиши мумкин.

Бу нотўғри ёндашув. Дунёда бой ва шу билан бирга яхши инсонлар жуда кўп. Сиз эса тўкин-сочин ҳаётда фаровон яшашга, орзу қилган турмуш тарзингизга эришишга муносибсиз.

Иккала қўлингизда бештадан бармоғингиз бор. Сиз қайсидир бармоғингизни керак, бошқасини кераксиз деб ўйламайсизку. Уларнинг ҳаммаси сизга керак. Энди бармоқларимизни букиб, ҳар бир инсон учун муҳим бўлган нарсаларни санаб чиқамиз.

Биринчи бармоқ — сизнинг оилангиз, оилавий фаровонлигингиздир. Ишдан ташқаридаги манзил-макониңгиз, у доим обод бўлиши, таъминланиши керак, акс ҳолда сиз тинч яшай олмайсиз ва ишполмайсиз.



# 1. ПУЛЛАРГА ҚАНДАЙ МУНОСАБАТДА БЎЛИШ КЕРАК?

*Пуллар - ижтимоий  
муваффақиятнинг ўлчовидир.  
Д. Клейсон*

## СИЗНИНГ ПУЛЛАРГА МУНОСАБАТИНГИЗ

**Пулларга алоҳида муносабатда  
бўлиш мумкин эмас, нега бой бўлишни  
хоҳлаётганингизнинг сабабини  
аниқлашингиз керак.**

**Э**нди биринчи саволга жавоб беришга ҳаракат қилинг. Сизнинг пулларга муносабатингиз қандай? Пул тирикчилик қилишингизга ёрдам берадими ёки шунчаки яхши яшаш имкониятини тақдим этадими? Пул одамни бузадими ёки пул йўқ бўлса, мустаҳкам оила қуриш ва бахтли бўлишнинг имкони бўлмайдими?

Бу фикрларнинг ҳар бири мантиқан айрича нуқтаи назарга эга. Болалигингизда пул ҳақида қандай изоҳларни эшитганингизни эсланг: «Пул одамларни бузади», «Пул болаларга берилмаслиги керак»... Бош қахрамон бой ҳамда меҳрибон инсон бўлган бирон бир фильмни эслай оласизми?

Биз бой инсонлар мавжуд бўлмаган ижтимоий тузумда катта бўлганмиз. Балки, кимдир бошқалардан бироз яхшироқ яшагандир, лекин бойлар йўқ эди. Ҳамма катта пулга эга бўлишдан қўрқарди. Агар сизда иккита велосипед, чиройли машина бўлса ёки



уйингизнинг томи қўшниларникидан баланд бўлса, сизни ёмон одам деб ғийбат қилишарди. Ҳозирда ёшларнинг дунёқараши тамоман бошқача, бу яхши албатта, аммо аксарият аввалги давр одамлари ўзларининг эски қарашлари билан яшашади.

Давр ўзгарди, бироқ айрим инсонларнинг онги янги турмуш тарзига мослашмади. Улар ҳамон: «Кўп пул менга нимага керак? Оилам тинч бўлса, фарзандларим соғ бўлсалар бўлди», деб ўйлашади.

Пуллар «Пул оилага бахтсизлик келтириши мумкин», деб ҳисоблайдиган инсонларга ҳақиқатдан ҳам бахтсизлик олиб келади. Чунки бу каби инсонлар олдинги даврда бадавлат, ўзига тўқ одамларнинг оилавий ҳаётида ҳамма нарса яхши бўлмаган мисолларини кўп эшлашади. Бундай маълумотлар бизга беихтиёр таъсир қилади, биз хоҳлаймизми ёки йўқми шу мантиққа ишониб қолганмиз.

Баъзида бойиб кетишни хоҳлаймиз, лекин ўзимиз билмаган ҳолда пулларни ўзимиздан узоқлаштирамиз. Баъзи диндор кишилар: «Бадавлат бўлсам, жаннатга кирмайман. Бой бўлмасам ҳам яхши, ҳалол одамман. Дунёдаги бой одамларни кўринг, улар сиёсатга аралашади, қонунларни бузишади, одамларни алдашади», дейиши мумкин.

Бу нотўғри ёндашув. Дунёда бой ва шу билан бирга яхши инсонлар жуда кўп. Сиз эса тўкин-сочин ҳаётда фаровон яшашга, орзу қилган турмуш тарзингизга эришишга муносибсиз.

Иккала қўлингизда бештадан бармоғингиз бор. Сиз қайсидир бармоғингизни керак, бошқасини кераксиз деб ўйламайсизку. Уларнинг ҳаммаси сизга керак. Энди бармоқларимизни букиб, ҳар бир инсон учун муҳим бўлган нарсаларни санаб чиқамиз.

Биринчи бармоқ — сизнинг оилангиз, оилавий фаровонлигингиздир. Ишдан ташқаридаги манзил-макониңгиз, у доим обод бўлиши, таъминланиши керак, акс ҳолда сиз тинч яшай олмайсиз ва ишполмайсиз.



Иккинчи бармоқ — саломатлик, бу ерда изоҳ ҳам шарт эмас.

Учинчи бармоқ — пул. Пуллар саломатлик ва оила каби муҳим.

Баъзи инсонлар аввал пул топиш учун соғлигини йўқотишади, кейин эса саломатлигини тиклаш учун пул сарфлашади. Шундай қилиб, ҳаёт тугайди.

Тўртинчи бармоқ — ўз-ўзини англаш. Ўз-ўзини англаш - бу ҳаётда ўзингизнинг кимлигингизни ҳис қилишингиздир. Одатда ҳеч ким бунга эътибор бермайди, шунинг учун соғлик, кайфият ва ишда тез-тез салбий ўзгаришлар юз беради. Ўзингизни яхши ҳис қилишингиз учун сиз ўзингизни бу ҳаётда ким деб ҳисоблашингизни, ким деб ўйлашингиз ҳамда ким деб ҳис қилаётганингизни аниқлаб олишингиз керак. Шунда ҳар бир кунингиз самарали бўлишини кафолатлаш мумкин. Агар одам яхши кайфиятда бўлса, у яхши ишлайди. Ишлари яхши кетса, унинг турмуш ўртоғи ҳам, болалари ҳам мамнун бўлишади.

Бешинчи бармоқ — ҳаётдаги мақсад. Буларнинг барчаси бирдек муҳим. Шундай одамлар борки, аввало мансаб, мавқега эга бўлиш керак, оила ёки никоҳ кейинги масала деб ҳисоблайдилар. Ёки «Аввал пул тўплаб олай, кейин қолгани маълум бўлади», дейишади. Бу нотўғри нуқтаи назар. Ҳаётнинг барча соҳалари бир хил даражада муҳимдир. Ўз ҳаётингизни «кейинга» қолдиришингиз тўғри эмас.

### ҚУВВАТНИНГ ТЎРТ ТУРИ

1. Тана    2. Онг    3. Қалб    4. Рух

Ички ва ташқи қувватнинг тўрт тури мавжуд, уларнинг уйғунлиги сизни бахтли ҳамда омадли қилади.

#### 1. Тана

Сиз спорт билан шуғуллансангиз, яхши жисмоний ҳолатда бўласиз, демак, ўзингизга ишончингиз ҳам ортади.



Жисмоний ривожланишга эътиборсиз кишилар болалиқдан инсонга хос бўлган тана ва онгининг уйғунлигини бузадилар.

Ҳар бир гўдак энди юришни ўрганган вақтидан бошлаб, тинимсиз ҳаракатда бўлади – югуради, сакрайди, ўмбалоқ ошади, дарахтларга чиқади. Шу тариқа у ўз интеллектининг ривожланишига ҳисса қўшади.

Жисмоний машқлар мия фаолиятига ижобий таъсир кўрсатиши фанда аллақачон исботланган. Ҳар қандай спорт машқлари ва ҳатто энг оддий ҳаракатлар ҳам фикрлаш жараёнини рағбатлантиради. Шунинг учун аксарият инсонлар юриб кетаётган вақтида яхши ўйлашади. Руҳиятингиз билан боғлиқ бўлган жисмоний ҳолатингиз ҳақида қайғуришни унутманг.

## 2. Онг

Онгингизнинг имкониятлари чексиз. Хотирангиз, фикрлашингиз, интеллектуал қобилиятларингизни ривожлантиринг. Сизнинг онгингиз - бу бир восита бўлиб, унинг ёрдамида энг эзгу орзуларингизни амалга оширишингиз мумкин. Унутманг, сизнинг қобилиятларингиз имкониятларингизни, жумладан, эришишингиз мумкин бўлган юксак мартабаларни ҳам белгилайди.

..... МАШҲУРЛАР ФИКРИ

*Ақлинигиз тўғри  
ишлашни хоҳласангиз,  
ўз тананигизга эътиборли  
бўлинг.*

..... ■ Р. Декарт

..... МАШҲУРЛАР ФИКРИ

*Айтиши мумкинки, инсон  
қанчалик зўжро бўлмасин,  
ҳаёти давомида  
миёси унга берадиган  
имкониятларнинг  
миллиарддан бир қисмида  
кўпини ишлатолмайди.*

..... ■ Н. Дубинин





## АСАЛАРИЛАР ҲАҚИДА МАЪЛУМОТ

Асаларилар қандай қобилиятларга эга? Улар асал йиғишни билишади, ўзларига ин қуришади (шу билан бирга, ҳашаротлар орасида фақат асаларилар меъморчилик қобилиятига эга), гулларни чанглаштишни, ҳавода яхши ҳаракат қилишни, насл қолдиришни ва ўз уйларини ҳимоя қилишни ўдалашади. Кимдир уларнинг ҳудудига бостириб кирганда, асаларилар ўзларининг нималарга қодирликларини кўрсатиб қўядилар. Буни ҳаммамиз яхши биламиз.



Асаларилар бир-бирларини танийдилар ва бир-бирларига маълумот узата оладилар, улар керакли ҳароратни сақлаб тура олишади. Маълум бўлишича, асаларилар 49 та қобилиятга эга экан. Уларнинг

миясида нечта хужайра борлигини биласизми? Бор йўғи 10 000 хужайра. Афсуски, аксарият одамлар ўз қобилиятларининг кўп қисмини ишлатмайдилар, улар асаларилардек миясидан унумли фойдаланмасликлари жуда ачинарли. Зеро, инсон миясида 36 миллиард хужайра бор. Бир олим инсон миясидаги хужайраларни кўп қаватли бино каби бир-бирининг устига қўйилган ҳолатда ҳисоблаб чиққан. Бунда Ердан Ойгача бўлган масофадан 14 баравар узун баландликка эришиш мумкин экан. Демак, сиз кўп нарсага қодирсиз.

### 3. Қалб

Барча ота-оналар ўз фарзандларини яхши кўради ва уларни ўқитиш учун ишлашга, пул топишга ҳаракат қилишади. Умуман олганда, уларга иш эмас, фарзандларининг таълим олишлари учун маблағ керак. Бу ота-онанинг ўз фарзандига муҳаббати.



Уларни меҳнатга мажбур қиладиган нарса фарзанд эмас, балки уларга бўлган муҳаббатдир. Лекин қизиқ томони шундаки, ота-оналар истеъдодли болаларни кўпроқ севадилар.

Агар эркак аёлни севса, у учун ўз ҳаётини хавф остига қўйишга тайёр, унинг истакларини бажаришга рози бўлади. Бу севгининг кучи. Инсон севса, у тоғларни талқон қилишга ҳам тайёр. Бу руҳий ҳолат - илҳом - ҳар қандай ишда ажойиб натижаларга эришишга ёрдам беради.

Биласизми, қийин пайтларда, муаммолар ва инқирозлар даврида эркаклар эмас, балки аёллар ўзларини тезроқ тиклаб олишади. Оналик инстинкти уларни оёққа туришга мажбур қилади. Аёллардан фарқли ўлароқ, эркаклар жуда ақлли, лекин депрессияга мойил, кўпинча қачонлардир ўрганган ва синалган, шу ўринда эскирган маълумотларга таянишади. Эркаклар: «Йўқ, бундай бўлиши мумкин эмас, ҳеч қачон бундай бўлмаган!» деган иборани кўп такрорлайдилар.

Улар вазиятга мослашишга улгурмасларидан, аёллар аллақачон улардан илгарилаб кетишади. Ҳатто ажойиб натижаларга эришган эркаклар ҳам кўпинча уларнинг ёнида бўлган ва илҳомлантирган аёллардан қарздордирлар. Аёллар оддийгина қилиб: «Азизим, мана бу ишни қилганимиз маъқул эмасми?» дейишади. Аёл ғоя беради, эркак таҳлил қилишни бошлайди, айнан аёл айтганидек қилиш ҳақида ўйлаб қолади. Кейин эса албатта ўзини буларнинг барчасини мустақил ўйлаб топгандек тутлади.

Бу ерда бир муҳим сир бор. Муваффақиятга эришган ҳар қандай эркак - агар унга кимдир таклиф берган ёки ёрдам қилган бўлса ҳам, барибир ҳамма нарсани ўзи бажарганини айтади. У ҳар қандай муваффақиятни ўзининг муваффақияти деб билади, ундан завқ олади ва бу ишончни ривожлантиришга ёрдам беради. Агар аёл муваффақиятга эришса, у одатда бу шунчаки тасодиф деб ҳисоблайди.



## РИВОЯТ: «БОЙЛИК, МУВАФФАҚИЯТ ВА МУҲАББАТ»

Бир аёл уйдан чиқиб кетаётиб, дарвоза олдида турган оппоқ соқолли уч нафар чолни кўриб қолибди.

Улар аёлга нотаниш эди, аммо у қарияларга қараб:

– Мен сизларни танимаيمان, лекин меҳмон қилмоқчиман. Марҳамат, биз билан бирга тушлик қилинглар, - дебди.

– Биз уйингизга ҳаммамиз биргаликда киролмаймиз, – деб жавоб беришибди қариялар.

– Сабабини сўрасам майлими?

Кексалардан бири шерикларини навбатма-навбат кўрсатиб таништирибди:

— Бунинг исми Бойлик, иккинчисининг исми Омад, менинг исмим Муҳаббат. Қай биримизни таклиф қилишингизни эрингиз билан маслаҳатлашинг.

Аёл уйига қайтиб, эшитганларини эрига сўзлаб берибди. Эркак хурсанд бўлиб, хитоб қилибди:

– Қандай яхши! Келинг, Бойликни таклиф қилайлик! Уйимизга кириб, уни фаровонлик билан тўлдирсин. Хотин эрининг фикрига қўшилмабди:

– Азизим! Нега энди Омадни таклиф қилмаймиз?

– Муҳаббатни таклиф қилганимиз яхшимасми? – дебди ҳаммасини эшитиб, ҳовлидан югуриб келган қизи. – Тасаввур қилинг-а, уйимиз Муҳаббатга тўлса, қанчалик ажойиб бўлади!

– Келинг, қизимизнинг маслаҳатига амал қиламиз, – дебди эр хотинига. – Чиқиб, Севгидан меҳмонимиз бўлишини сўраймиз.

Аёл ташқарига чиқиб, қариялардан сўрабди:

– Қай бирингиз Муҳаббат? Марҳамат қилиб уйимизга киринг ва меҳмонимиз бўлинг!

*Отахонлардан бири аёлнинг орқасидан унинг хонадони томон юрибди. Қолган икки қария ҳам унга эргашибди. Ҳайрон бўлган аёл Бойлик ва Омаддан сўрабди:*

*– Мен фақат Муҳаббатни таклиф қилдим. Нега сизлар ҳам уйга киряпсизлар?*

*Улар шундай жавоб берибди:*

*– Агар сиз фақатгина Бойликни ёки Омадни таклиф қилганингизда, бошқалар эшик ортида қолган бўларди. Аммо сиз Муҳаббатни чақирдингиз, у қаерда бўлса биз ҳам у билан биргамиз.*

#### 4. Руҳ

Руҳ учта қувватнинг уйғунлигида намоён бўлади. Айрим одамлар: «Мен руҳан ривожланаяпман, мукамалликка эришяпман. Пулни нима қиламан? Моддий нарсалар мени қизиқтирмайди. Мен улардан устун тураман», деб ўйлайди. Аммо қандай қилиб бинони пойдеворсиз қуриш мумкин? Албатта пойдевор керак. Инсонлар билан ҳам худди шундай – агар тана яхши ҳолатда бўлмаса, қандай қилиб маънан ривожланиш мумкин?

Сизнинг танангиз моддий, унинг ўз талаб ва эҳтиёжлари бор. Руҳий ҳолатингиз ҳар томонлама жисмоний ҳолатингиз билан боғлиқ. Халқ тилидаги «Соғ танда – соғлом ақл» деган ибора бекорга айтилмаган.

Руҳиятнинг қудрати қачонки, чуқур ўйлаб аниқ қарор қабул қилганингизда юзага чиқади. Сиз ғолиб чиқишга интиласиз, таслим бўлишга эмас, ҳар қандай тўсиқларни енгиб ўтиб, муваффақият қозонишни хоҳлайсиз. Сизнинг келажагингиз руҳиятингиз қуввати билан боғлиқ.

## ТҮРТ ИЧКИ ҚУВВАТ ТҮРТ ТАШҚИ ҚУВВАТНИ ЖАЛБ ҚИЛАДИ

### 1. Пуллар

Қачон кўп пул топсангиз, шунда сиз ўзингизни яхши ҳис қиласиз. Ўзингизни яхши инсон деб ҳисоблашни бошлайсиз. Аммо шуни билингки, инсон куч-қудрат натижасида ҳам, заифликдан ҳам яхши инсонга айланиши мумкин. Инсонлар бойликка нисбатан турли муносабат билдирадилар. Баъзиларнинг кўлига кўп пул тушиб қолса, дарҳол бошқача одамга айланишади, муомаласи ҳам ўзгаради, ҳатто бошқа инсонларни кўрганда танимайди ва саломлашгиси ҳам келмайди. Барчага кибор билан қараб, доим бандлигини, мажлисларни баҳона қилади, қариндошларни кўргани келмай қўяди, ҳатто яқинлари муҳим тадбирга чақиришса ҳам бормайди. Улар инжиқ ва серзарда одамга айланишади. Гоҳ олдига овқат солиб келтирилган ликопча ёқмайди ёки ўзига хизмат кўрсатган кишилардан айб топишади. Негаки уларнинг яхшилиги заифлигидан эди. Яъни пули йўқ пайти яхши инсон бўлган бўлса ҳам пули кўпайса, жоҳилга айланишади. Бундайлар кўпроқ пулга эга бўлиб қолса, ўзини тутолмай қолишади – реаллик билан алоқаси узилади.

Кучсизликдан пайдо бўладиган яхшилик ҳамма ерда учрайди. Сиз пул йиғасизми? Кимдир: «Агар кўпроқ пул топганимда йиққан бўлардим» дейди. Бироқ бу ёлғон. «Кўпроқ» деган тушунча сизни ўзгартирмайди. Пулингиз йўқлиги туфайли меҳрибон инсон бўлиб кўринаётган бўлсангиз, кўлингизга кўпроқ пул тушса, сиз янада заифлашасиз. Агар Сиз ичкиликка мойил бўлсангиз, бойиганда янада кўпроқ ича бошлайсиз. Кўп дўкон айланадиган одатингиз бўлса, пулингиз кўпайса, эрталабдан кечгача дўконларда санғиб юрасиз. Агар сиёсатга қизиқсангиз, демак ҳукмронликка эришиш учун пулларингизни сарфлашни бошлайсиз. Пуллар худди электр қуввати ишлаб

чиқарувчи генераторга ўхшайди: унинг ёрдамида хонадонни ёритиш, уй юмушларини бажариш, овқат тайёрлаш мумкин, аммо хавфсизлик қоидаларини билмасангиз, ҳатто оддий юмушлар ҳам ҳаёт учун хавфли тус олади.

Агар рафиқангиз сизга турли сабабларни рўқач қилиб, кўп эътироз билдираётган бўлса, ҳатто бу танбеҳлар унчалик катта бўлмаса ҳам, сиз унга ён боса бошлайсиз. Лекин негадир эътирозлар янада кўпаяди. Ёки сиз доимо нолийдиган, серзарда киши билан ишлайсиз. Сиз нима қилманг, қанчалик кўп ҳаракат қилманг, у барибир норози бўлаверади. Унинг кўнгли тўлмайдиган ҳолат албатта топилаверади. Чунки «кўп» деган тушунча одамнинг одатларини, табиатини ўзгартиролмайди.

Пуллар сизга фойда келтириши ва бахтли бўлишингизга хизмат қилишини истасангиз, баъзи нарсаларни англашингиз керак. Инсоннинг яхшилиги куч-қудратидан келиб чиқиши керак. Шундай инсонлар бор – улар кучли бўлганликлари учун ҳам яхшилар. Улар бой-бадавлат бўлиб кетсалар, ундан-да яхшироқ инсонга айланишади. Одатда барчасига ўз кучи билан эришган бадавлат инсонлар, қалбан жуда яхши инсонлардир. Улар кимгадир ёрдам беришни, кимнидир чин дилдан қўллаб-қувватлашни хоҳлашади. Ўз маҳоратини ўргатиш учун яхши ўқувчилари бўлишини исташади. Негаки, уларнинг яхшилиги кучлилиги сабабли.

**Шунинг учун дастлабки қадамларданоқ ўзингизни ўзгартиринг. Шундай қилинги, Сизнинг яхшилигингиз кучлилигингиз сабабли намоён бўлсин. Кейинчалик нимагадир эришсангиз, бу сизнинг хайрли ишларингизда кўринсин.**

Ташқи қувватнинг 2, 3 ва 4 турини «Мен ва пул» китобининг кейинги бўлимларида кўриб чиқамиз.

## ОМАДНИНГ 5 БОСҚИЧИ

А. Бажариладиган  
ҳаракатлар  
Б. Техника  
В. Эътироф  
Г. Кўзойнак  
Д. Ўзини янгидан  
кўриш

*Бирон нарсани билишнинг  
ягона усули – нимадир қилишдир.  
Б.Шоу*

### **БАЖАРИЛАДИГАН ҲАРАКАТЛАР**

Сиз бу ҳаётда албатта қандайдир ҳаракатларни бажариб кўргансиз. Ҳаракатларингизнинг натижаси – бу сиз эришган муваффақиятлардир. Бугунги ҳаёт тарзингиз – кечаги хаёлларингиз ва орзуларингиз натижаси.

Агар ҳаётингизда ниманидир ўзгартирмоқчи бўлсангиз, бугун кечадан кўра кўпроқ ишлашингиз керак. Бироқ сиз: «Мен жуда кўп ҳаракат қиляпман, лекин ҳеч нарса ўзгармаяпти!» дейишингиз мумкин. Йўқ, бундай эмас.

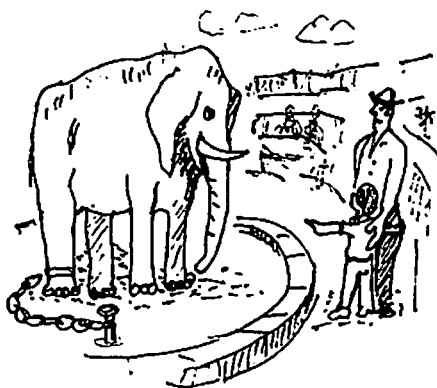
Чумолига қаранг, у ҳеч қачон тўсиқлар олдида таслим бўлмайди, омадсиз уринишлар уни тўхта-толмайди, барибир довонни ошиб ўтишга бирор бир ечим топади. Чумолининг қатъияти, меҳнаткашлиги, мақсад йўлидаги тиришқоқлигига ҳавас қилиш мумкин. Унинг учун ошиб ўтиб бўлмайдиган тўсиқ йўқ, рўёбга чиқмайдиган мақсад йўқ.

Айрим одамлар иродаси бўшлигидан, сабр-бардоши етмаганлигидан, ўзига ишончи йўқлигидан манзилга етиш учун бир неча қадам қолганда ўз орзуларидан воз кечишади.

### ФИЛ ҲАҚИДА РИВОЯТ

Бир болакай циркни жуда яхши кўрарди. Унга ранг-баранг шўх томошалар ёқарди. Кунларнинг бирида шаҳарга ҳайвонлар цирки ташриф буюрди, болакай дадасидан цирк томошасига олиб боришини сўради.

Томошада унга ҳаммасидан ҳам фил ёқиб қолди. У ажойиб чиқишлар кўрсатди: оғир буюмларни кўтарди, улоқтирилган нарсаларни илиб олди, орқа оёқларида юриб берди. Томошадан кейин болакай филни яқиндан кўришга қизиқди ва дадасидан ҳайвонлар сақланадиган жойга олиб киришни илтимос қилди. У ерда филни оёғидан занжир билан ерга қоқилган қозиққа боғлаб қўйишганини кўрди. Забардаст фил қозиқни бир тортса, суғуриб, қочиб кетиши мумкин эди.



– Дада! Нима учун фил ўз Жунглисига қочиб кетмаяпти, ахир у кучли, бунга амалга ошириши қийинмаску? – сўради дадасидан.

– Ҳа, у кучли жонивор! Аммо уни қўлга ўргатишган, шу боис у ҳозирги ҳолатига мослашиб қолган. Яна бунинг сабаби шундаки, филни кичкиналигида бу ерга олиб келишган ва маҳкам занжирлаб қўйишган. У ўшанда бор кучи билан ҳар кун бу занжирни узишга ҳаракат қилган, оёғи билан ерни тепкилаган, бошқа оёғи билан ҳам кучаниб кўрган, чарчаган, ҳолсизла-



ниб қолган. Ваниҳоят бир кун келиб ўзининг кучсизлигини, ҳеч қачон озодликка чиқолмаслигини тан олган. Ҳозир у катта бўлганига, баҳайбат филга айланганлигига қарамай, эркинликка чиқолмаслигига ҳамон ишонади... Фил қачонлардир бу ердан қочиб кетолмаганлигини унутмаган. Энг ёмони шундаки, кейинчалик у ҳеч қачон қочишга уринмаган, ўз имкониятларини ишга солиб кўрмаган.

Биз ҳам шу фил каби ўз кучимизга ишонмасдан яшаймиз, чунки қачонлардир ўз кучимизни ишга солиб кўрганмиз, лекин бундан натижа чиқмаган.

### ТЕХНИКА

Техника – бу йўналишни танлаш. Сиз кўп вақтингизни беҳуда сарфламаслик учун бирор ишнинг бажариш усулини (техникасини) ўзлаштириб олишингиз керак. Одамлар мактабни тамомлар экан, одатда ўзларига касб танлашади. Кимдир муҳандис бўлади, кимдир педагог, кимдир ҳуқуқшунослик соҳасини танлайди... Бу – техника. Сизнинг мутахассислигингиз – бу сизнинг танловингиз. Тадбиркорлик фаолиятидаги техника – бу сиз танлаган соҳа, йўналиш. Бемалол ўзингизга яқин соҳани танлашингиз мумкин.

### ЭЪТИРОФ

Аксарият инсонлар фақатгина учинчи босқичга-ча кўтарила олишади. Масалан, сиз ўзингизга: «Ҳа,

МАШҲУРЛАР ФИКРИ

*Олижаноб инсон ўзини ай-  
блайди, настиқашлар эса  
бошиқаларни.*

*Конфуций* ■

мен яхши ходимман, яхши инсонман. Хурмат, эътиромга сазовор бўлдим. Фарзандларим мени яхши кўришади, ота-онам, қариндошларим, яқинларим, дўстларим мен ҳақимда яхши гапларни

гапиришади, ҳамкасбларим мени хурмат қилишади», деб айтасиз. Биз ўзимизни шу тариқа тинчлантира-



миз. Ҳаммамиз дастлабки уч босқичдан ўтамиз ва айнан шу учинчи босқичда кўпчилик одамлар тўхтаб қолишади. Улар орзу қилишдан тўхтагандек, тўртинчи босқичга кўтарилишни ҳам истамайдилар.

Оддий одамлар шундай ўйлашади: «Мен мансабга ва эътирофга эришдим, ишим бор, қўлимда пулим, оилам, болаларим бор, уларнинг қорни тўқ, усти бут, кийишга кийими бор. Ҳаммаси жойида, шунинг ўзи етарли». Бундай ўйлаган инсонлар ҳаётда янги босқичга кўтарилишни хоҳламайди, уларни ўртамиёна даромад қониқтиради.

Одамлар менинг олдимга келиб: «Менинг 20 йиллик меҳнат тажрибам бор» дейишади. Мен уларга: «Йўқ, сизнинг иш тажрибангиз – бор-йўғи бир йил, буни сиз 20 марта такрор босиб ўтгансиз, холос» дейман. Негаки тажриба ўрганиш учун бир йил вақт кетади, қолган давр эса такрорлаш жараёни бўлади.

Учинчи босқичга етиб келганда, одам тўхтаб қолади, дастлабки юксак мақсадлари ҳақида унутади ва ҳаракатда давом этишни хоҳламайди. Аммо бундан юқорироқ турувчи - тўртинчи босқич ҳам мавжуд. Агар сиз унга кўтарилишни уддаласангиз, кейинги бешинчи даражага ҳам етиб бора оласиз.

Тўртинчи босқичда ҳеч нарса ўзгармайди, бу босқич оралиқ босқич ҳисобланади. Фақат бешинчи босқичда ўзгаришлар содир бўлади. Ярим йўлда тўхтаб қолманг, куч тўплаб тўртинчи босқичга кўтарилинг, ўз мақсадларингизга интилинг.

МАШҲУРЛАР ФИКРИ

*Инсон ўз кучига ишонган жойдагина нимагадир эриша олади.*

■ *А.Фрейденберг*

## КЎЗОЙНАК

Шундай бўлса-да, тўртинчи босқич жуда муҳим босқичдир. Бодо Шефер уни «кўзойнак» босқичи деб атайди, бунда у инсон онгининг даражасини назарда тутати.



«Кўзойнак»ка эга бўлиш – демак, бу дунёга ўз кўзи билан назар ташлаш, ҳар бир нарса борасида ўз нуқтаи назарига эга бўлиш, кўплаб иккинчи даражали нарсалар орасидан энг муҳимини кўра билишдир.

Масалан, биз аёлимизга қараб шундай ўйлаймиз: «Агар у бироз гапга кўнадиган бўлганида эди...» Ёки аёллар ўз эрига қараб шундай дея фикр қилади: «Ҳа, умуман олганда у ёмон одам эмас, аммо сал ақлли бўлганида эди...» Биз кўпинча ҳар хил кераксиз нарсаларни ўйлаб топамиз, атрофга «кўзойнак» остидан қараймиз ва ҳақиқатни кўролмаймиз.

Биз тўғри яшашимиз керак. Агар кишининг «кўзойнаги ёмон» бўлса, ҳатто бойлик нималигини англолмайди ва нега кераклигини тушунолмайди. Фаровон яшаш нималигини англашимиз учун «тўғри кўзойнак» керак.

Бой бўлиш яхшироқ, камбағални тўйдироласиз, саёҳатчини меҳмон қиласиз, кекса инсонларга ёрдам беришингиз, иқтидорли ўқувчиларнинг таълими учун пул тўлашингиз, касал болаларнинг даволанишига маблағ ўтказишингиз мумкин. Дунёда 3 миллиард киши кунига 1 долларга ҳаёт кечиради, 2 миллиард киши ўқиш ва ёзишни билмайди, 1 миллиард инсон тўйиб овқатланмайди.

Улардан фарқли ўлароқ биз жуда яхши яшаймиз. Лекин бир эслаб кўрсак, бизга ҳам қийин дамларда кимдир ёрдам қилган. Шу сабабли, биз ҳам атрофимиздагиларга ёрдам беришимиз, қўллаб-қувватлашимиз керак. Ҳимояга муҳтож одамлар дунёда жуда кўп, ҳатто ўз яқинларимиз орасида ҳам бор. Сиз «Менинг ёрдамим нимани ҳам ҳал қиларди, бундайлар жуда кўп, мен ҳеч нима қилолмайман» дейишингиз мумкин. Бу сўзларингизга жавоб сифатида бир ривоятни айтиб бермоқчиман.

Кунларнинг бирида саёҳатга чиққан бир одам денгиз қирғоғида айланиб юрганди. Денгиз, ёқим-



ли шамол, нам қум ва қуёш ботаётган пайт эди... Қандай гўзал! Узоқдан бир киши кўринди. У эгилиб ниманидир қўлига олди, сувга отиб юборди ва яна эгилди. Саёхатчи ўша кишига яқинлашганда, у тўлқинлар қирғоққа олиб чиқиб ташлаган денгиз юлдузчаларини қирғоқдан олиб, денгизга улоқтираётгани маълум бўлди. Айланиб юрган одам ҳайрон бўлиб сўради:

– Ҳайрли кеч! Нима қиляпсиз?

– Мен денгиз юлдузчаларини ўз маконига қайтаряпман. Ҳозир тўлқинлар ортга қайтяпти, юлдузчалар эса қирғоқда қолиб кетяпти. Агар улар денгизга қайтмаса, ҳаммаси ҳалок бўлади...

– Мен сизни тушунаман, аммо қирғоқда минглаб бундай юлдузчалар сочилиб ётибди. Уларнинг ҳаммасини ҳам денгизга қайтара олмайсиз, чунки улар жудаям кўп! Бундан ташқари, бошқа қирғоқларда ҳам юлдузчалардан сон мингтаси қумга сочилиб ётибди. Ахир сиз ҳеч нимани ўзгартиролмайсиз, буни наҳотки тушунмасангиз?

У инсон кулиб қўйди ва эгилиб, яна бир денгиз юлдузчасини қўлига олиб, денгизга улоқтираётиб шундай деди:

– Ҳеч бўлмаса мана шу юлдуз учун нимадир ўзгаради...

Бир куни бир йигитдан қанча маош олишини сўрадим. У: «300 доллар» деб жавоб берди. Мен яна: «Нега 2000 доллар эмас?» деб савол бердим.

У ўйланиб қолди ва аввал ҳеч ким бундай савол бермагани, бу мавзуда ҳеч ким билан суҳбатлашмаганини айтди. Худди кимдир унинг имкониятлари ва бундан кўпроқ маош олиши мумкинлигини унга айтишга, ўзига бўлган ишончини оширишга ёрдам беришга мажбурдек.

Ана энди ўзингизга савол бериб кўринг, сиз нега ҳозиргидек маошга ишляяпсиз, нега кўпроқ маош ол-



маяпсиз? Жавобингизни икки жумла билан ифодаланг.

---

---

---

---

---

---

**Ёзганларингиз ўзингизни чиройли қилиб оқлашга ўхшаяпти, тўғрими?**

Менга ҳам шу саволни беришганида, ўз юртимни, барча тожикларни, ўзим ишлаётган заводни айблагандим. Гапларим тўғри эди, мен тан олишни истамаган ҳақиқат. Бу мен ҳаётдан нимани хоҳлаётганим ҳақидаги савол эди. Айнан мана шу «кўзойнак» деб аталади.

Ўзимизни оқлаш учун ҳар доим сабаб топа оламиз, аммо сизга ўзингизни оқлашга мажбур қиладиган ҳолатда бўлиш ёқадими? Ахир ҳеч қандай сабаб натижани ўзгартиролмайди. Ҳаммасини ўзгартириб, ўз мақсадларингизни амалга оширганингиз яхши эмасми? Баъзида ечим биз излаётган жойда бўлмайди. Ташқи шароитлар алдамчи. Ҳар куни такрорланувчи бир хил иш ташвишлари билан биз асосий нарсаларни сезмаймиз ҳам.

Ўйлаб кўринг, сиз бойиб кетасиз, шунда энг моҳир мусаввирлар чизган суратларни сотиб олиш имкониятига эга бўласиз. Хоҳлаган мусиқангизни тинглайсиз, ўзингиз орзу қилган машинани ва маиший техникаларни сотиб оласиз. Дўконга кирганингизда эса харид қилмоқчи бўлган нарсангизнинг нархи ҳақида ўйламайсиз. Мана бу молиявий эркинликдир.

Барчамиз бундан ҳам яхшисига арзиймиз ва унга эриша оламиз.

Тўртинчи босқич – «тўғри кўзойнак»ка эга бўлиш. Бу босқич мураккаб ва ўзига хос. Дастлаб кузатишни ўрганинг, ўқувчига айланинг. Баъзида ўқувчи бўлгандан кўра, ўқитувчи бўлиш осонроқ. Шундай ҳикоя бор...

*Бир ўқувчи устознинг олдига келиб шундай дебди: «Мен ҳаёт сирларини ўрганмоқчиман. Бу борада сиздан таълим олсам дегандим».*

*Устоз ундан ўзи ҳақида сўзлаб беришини сўрабди. Ўқувчи унга қаерда ўқигани, қандай ютуқларга эришгани, қандай тажрибага эга бўлгани ҳақида сўзлаб берибди. Бир нечта мисоллар ҳам келтирибди. Сўнгра, устоз унга дарс бера бошлабди. Бир куни дарс давомида ўқувчи ўқитувчининг гапини бўлиб: «Устоз, агар мана бундай бўлганида, яхшироқ бўларди!» дебди.*

*Кейинги дарсда яна: «Мана бундай қилиб кўрсак бўлмайдими?» Ундан кейинги дарсда: «Биз буни бошқачароқ амалга оширсак бўладими?»...*

*Шунда ўқитувчиси: «Мана, кўрдингми, ўқитувчи бўлиш осон, ўқувчи бўлиш қийин» деган экан.*

«Кўзойнак» – ҳар қандай вазиятда ҳам яхшисини кўрадиган, ҳаётнинг барча соҳалари ва йўналишларида сабоқ олиб ривожлана оладиган ўша ўқувчидир.

## СИЗНИНГ ШАХСИЙ ҚАРАШЛАРИНГИЗ ЁКИ «ТЎҒРИ КЎЗОЙНАК»ЛАР

Бодо Шефернинг америкалик нотиқ Стивен Кови ҳақидаги ҳикояси бор. Стивен Кови ўз чиқишлари билан кўп давлатларда бўлган ва унинг маърузаларига доим жуда кўп одам йиғилар экан.

Кунларнинг бирида Кови поездга ўтириб бошқа давлатга йўл олибди. Бекатлардан бирида бир эркак уч

MAШХУРЛАР ФИКРИ

*Хоҳиши бор инсон учун*

*бажариб бўлмайдиган*

*иш йўқ.*

■ *Мираво*

фарзанди билан вагонга чиқибди. Эркак ўтирибди ва вагон ойнасидан кўчадаги йўловчиларни, табиат манзараларини кузата бошлабди.

Аммо унинг болалари ўзини ёмон тута бошлашибди. Улар вагон ичида чопиб, бақириб, бошқа йўловчиларни безовта қилишибди. Охири улардан бири нотикнинг олдига чопиб келиб, унинг оёғига тепибди.

Нотик хотиржамлик билан ўрnidан туриб, уларнинг отаси олдига борибди ва илтифот билан сўрабди: «Жаноб болаларингиз вагонда ҳеч кимга тинчлик беришмаётганини кўряпсиз. Уларни тартибга чақириб қўёлмайсизми?» Шундан сўнг нотик босиқлик билан танбеҳ берганидан кўнгли тўлиб, хотиржам ҳолда жойига ўтирибди.

Бироқ воқеалар кутилмаган тус олибди. Болаларнинг отаси гўё ҳеч нарса бўлмагандек деразадан қараб ўтиришда давом этибди. Бир неча дақиқадан сўнг, у Кови томонга диққат билан қарабди ва дебди: «Менинг фарзандларим сизга ҳалал бериб, тинчингизни бузган бўлса, кечиринг. Биз касалхонадан қайтаяпмиз, у ерда болаларимнинг онаси вафот этди. Мен нима қилишни ҳам билмаяпман. Балки улар шу тариқа бу фожиадан чалғишаётгандир».

Нима деб ўйлайсиз, америкалик нотик бу сўзларни эшитиб, ўзини қандай ҳис қилган экан? Унинг ёзишча, бу воқеа ҳаётда унга қаттиқ зарба берган, энг нутилмас сабоқ бўлган.

Биз ўз турмуш ўртоғимизнинг барча камчиликлари орасида афзал жиҳатлари ҳам борлигини кўра оладиган даражада тўғри яшашимиз зарур. Бизга рафиқамизнинг барча нуқсонлари ичидан унинг фаришталигини, барча тўсиқ ва қийинчиликларга қарамай, ўзимиз кўзлаган орзуларимиз манзилени, мақсадларимиз ечимини кўра оладиган «тўғри кўзойнак» зарур. Баъзида ҳақиқат умуман кўзга ташланмайдиган нарсаларда яширинган бўлади.



Агарда сиз тўртинчи босқичдан ўтган бўлсангиз, бешинчи босқичга кўтарилишга тайёрсиз. Айнан шу ерда ҳаётингиздаги муҳим ўзгаришлар содир бўлади. Бешинчи босқичда ўз-ўзингизни англайсиз. Бу нима дегани? Энди бу иборани ичингизда такрорлаб, унинг маъно-мазмунини тушунишга уриниб кўринг.

### ЎЗИНГИЗГА ЯНГИЧА ҚАРАШ

Биз барчанинг ўз орзуси бўлган дунёда яшаймиз. Ҳар бир инсон қалбининг тубида бирор нарсага эришишни, бошқаларга яхшилик қилишни орзу қилади. Атрофга қаранг, бу борада ҳамма бир хил, аммо шунга қарамай, бизни бошқалардан ажратиб турадиган жиҳатларимиз бор. Бу бизнинг орзуларимизга қанчалик ишонишимиз ва ўзимизга четдан назар солиш қобилиятимиздир.

Бир хил мақсадларга эга бўлган иккита одамни тасаввур қилинг. Улардан бири хоҳлаган нарсасига эришади, иккинчиси эса йўқ. Нима учун? Орзусига эришмаган инсон бунга лойиқ эмасми ёки орзу қилмаганмиди? Хўш, бизлар бир-биримиздан қандай фарқ қилар эканмиз? Гап бизнинг ички муносабатимиз, ўзимизни янги ҳолатда ҳис қила олиш қобилиятимизда. Агар сиз ўзингизга четдан назар ташлай олсангиз, ҳақиқатан ҳам ҳаётингизни ўзгартиришга ва орзуларингизни амалга оширишга қодирман, деб ҳисобласангиз, демак, бошқаларга ўхшамайсиз.

Муваффақиятли аёлларга қаранг, инсонлар билан қандай гаплашади, телефонда қандай сўзлашади, қадам босиши қандай? Унинг хатти-ҳаракати ички муносабатларини акс эттиради. Биласизми, оптимистлар қандай фикрлайдилар? Агар улар поездга кеч қолсалар, шунчаки кейинги поездга бироз эртароқ етиб келдим, деб ҳисоблайдилар. Муваффақиятли одамларнинг ўзига хос хислати бор. Бу ўзини керакли даражада ҳисоблаш, омадли деб тасаввур қилиш, ғолиб деб ҳис қилиш қобилиятидир.





### РИВОЯТ: «ЎЗ ШАХСИЙ ФИКРИНГИЗ»

Воҳага келган бир йигит, сув ичиш учун булоқ ёнига борибди ва у ерда дам олаётган қариядан сўрабди:

— Бу ерда қандай одамлар яшайди?

Қария ҳам ўз навбатида йигитни саволга тутибди:

— Сиз келган жойда қандай одамлар яшайди?

— Бемаъни фикрлайдиган бир гуруҳ худбинлар яшашади, — жавоб қилибди йигит.

— Шундайларни бу ерда ҳам топасиз, — дебди қария.

Шу куни бошқа бир йигит йўлдан чарчаб келиб, чанқоғини қондириш учун булоққа яқинлашибди. У ҳам қарияни кўриб салом бериб сўрабди:

— Бу ерда қандай одамлар яшайди?

Қария унга ҳам ўша саволни берибди:

— Сиз келган жойда қандай одамлар яшайди?

— Ажойиб, ҳалол, меҳмондўст, самимий инсонлар яшашади. Уларни тарк этганимдан хафаман.

— Бу ерда ҳам шундай инсонларни топасиз, дебди чол.

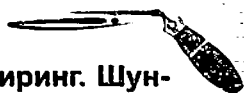
Иккала суҳбатни ҳам тинглаб турган бир киши сўрабди:

— Қандай қилиб бир саволга икки хил жавоб бера олдингиз?

Қария жавоб берди:

— Ҳар биримиз фақат қалбимизда олиб юрган нарсаларни кўра оламиз. Уйида яхшилик топа олмаган инсон бу ерда ҳам, бошқа жойда ҳам уни топа олмайди.

Агар бизга атрофимиздаги оламдаги бирор нарса ёқмаса, демак, бизни хафа қиладигани ҳодисанинг ўзи эмас, балки у ҳақидаги фикрларимиздир.

*Ён дафтарагизга*

■ Йўл бошидаёқ ўзингизни ўзгартиринг. Шундай қилингики, сиздаги яхшилик куч-қувватдан ҳосил бўлсин. Шу тариқа кейинчалик бирор нарсага эришсангиз, у қилган эзгу ишларингизда намоён бўлади.

■ Биз бу дунёга ўз кўзимиз билан қарасак, ҳодисаларга ўз қарашимиз билан баҳо берсак ва иккинчи даражали нарсалар ортидаги асосий нарсани кўра олсак, «Кўзойнак» номли даражага эришган бўламиз.

■ Ҳар доим ўзимизни оқлаш учун баҳона топа оламиз, лекин доимо ўзингизни оқлаб яшаш сизга ёқадими? Ахир ҳеч қандай баҳона натижани ўзгартира олмайди. Барчасини ўзгартириб, мақсадингизга эришганингиз, орзуларингизни рўёбга чиқарганингиз яхшироқ эмасми? Ечим баъзида биз ўйлаган жойда бўлмайди.

■ Агар аёл киши бўлсангиз, турмуш ўртоғингизнинг барча камчиликлари ортида унинг яхшиликларини кўришингиз учун тўғри яшашингиз керак. Эрақак киши бўлсангиз, рафиқангизнинг барча камчиликларига кўз юмиб, уни фаришта сифатида кўриш учун сизга «тўғри кўзойнак» керак. Дуч келган тўсиқларимиз ортидаги биз интилаётган мақсадларимиз, орзуларимизни кўриш учун ҳам бизга «тўғри кўзойнак» зарур. Баъзида ечим мутлақо сезилмайдиган нарсаларда яширинган. Асосийси, йўналишда адашмаслик.

■ Муваффақиятли инсонларнинг ўзига хос хислатлари бор. Бу ўзини керакли даражада ҳисоблаш, омадли деб тасаввур қилиш, ғолиб деб ҳис қилиш қобилиятидир. Буларни ўрганишимиз керак.

## БОЙЛИК РАМЗИ

Ҳар бир дин ўз рамзлари, ҳар бир давлат ўз герби ва байроғига эга эканлигига ҳеч аҳамият қаратганми-

МАШҲУРЛАР ФИКРИ

*Меҳнатсеварлик*

*қийинчиликларни енгади,*

*дағдасалик чарни яратади.*

*Б.Франклин* ■

сиз? Нима деб ўйлайсиз, улар нима учун керак? Рамз инсонга куч беради! Агар сиз уйингиздан аждодларингизга тегишли бўлган нарсаларни топиб олсангиз, улар сиз

учун қадрли бўлади, чунки улар сизга авлодлар ўртасидаги боғлиқликни эслатади, улар ўтмиш рамзидир. Бойлик ҳам худди шу тариқа ўз рамзига эга.

Агар бирон-бир тижорат компаниясига ташриф буюрсангиз, офиснинг кириш қисмида ушбу компания фаолияти ва муваффақиятларини ифодаловчи логотипни кўрасиз. Бу сизнинг ўша компанияга нисбатан ишончингизни оширади. Бойлик рамзи ҳам бизга куч ва ишонч беради.

Эътиқодингизнинг қандайлиги муҳим эмас. Мен Маккада бўлганимда сўз билан ифодалаб бўлмайдиган туйғуларни бошдан кечирганман. Муқаддас тошга қўлим тегди, бу оддий тош эди, лекин унда ўзгача сирли, вақт ҳукмига бўйсунмас, кўз билан кўриб бўлмайдиган нимадир бор эди. Бу минглаб ва миллиардлаб одамлар асрлар давомида интилган нарса. Ўзингиз ўша ердасизу, аммо танангиз сизга тегишли эмасдек туюлади. Сиз танангизни ҳис қилмайсиз. Гўё бошқа дунёда турганга ўхшайсиз. Барча ўй-халлардан холи бўласиз. Шунчаки термилганча тураверасиз, кўзларингиздан эса тинмай ёш оқади. Аммо нима учун йиглаётганингизни билмайсиз.

Мана нима учун рамзлар биз учун муҳим. Сиз ўзингиз учун бойлик рамзини ўйлаб топишингиз, унинг дизайнини ишлаб чиқишингиз мумкин.

Ушбу рамз сиз ухлайдиган, ишлайдиган жойингизда бўлиши керак, у ҳаммаёқда сизга ҳамроҳ бўлсин. Қийналганингизда, умидсизликка тушганингизда ёки шунчаки чарчаганингизни ҳис қилганингизда, бойлик рамзига қаранг. У сизни энергия ва куч билан тўлдиришига гувоҳ бўласиз. Бу туйғуни сўз билан ифодалаб бўлмайди.

## ПУЛЛАР БИЛАН МАШҚ ҚИЛИШ

Бир машқни синаб кўринг. Барча нақд пуллари-  
гизни ўзингиз билан олиб юринг ва қаерга борсан-  
гиз ҳам ёнингизда сақланг. Пуллар икки юз, беш юз,  
минг доллар миқдорида бўладими, бу аҳамиятсиз.  
Сиз кўлингизда пул олиб юришга ўрганишингиз ке-  
рак, шунда уни ўғирлатиб қўйишдан, кўп сарфлаш-  
дан ёки шунчаки йўқотиб қўйишдан қўрқмайсиз. Би-  
ринчидан, бу сизга ишонч бағишлайди. Иккинчидан, сиз пулни қандай эҳтиёт-  
корлик билан ишлатишни ўрганасиз ва уни сарфла-  
моқчи бўлганингизда, муайян вазиятларда ўзингизни  
тия оласиз. Ушбу фазилатларсиз катта пулни бошқа-  
риш ҳақида гап ҳам бўлиши мумкин эмас.

Мен буларнинг барчасини тажрибада ўргандим,  
шу тарзда омон қолишнинг мураккаб мактабини ўта-  
дим. Вокзалларда ухладим, оч қолдим, лекин ишлаб  
топган пулларимни машғулотларга, билим олишга  
сарфладим. Бу эса кейинчалик менга катта ёрдам  
берди, молиявий мустақил шахсга айландим.

Мен биринчи марта Москвага дам олиш ва  
шаҳарни томоша қилиш, қолаверса, Қизил майдонни  
зиёрат қилиш учун келганман. Пулим тугаб, уйга қай-  
тиш керак бўлганда, вокзалга етиб келдим ва кондук-  
торга ўз вазиятимни тушунтирдим. Омонат сифатида

МАШҲУРЛАР ФИКРИ

*Ўрганиш ва қўлланаслик  
вақтни беҳуда сарфлашдир,  
қўлаш ва ўрганмаслик эса  
заломат.*

■ *Конфуций*

паспортишни бериб, мени пулсиз поездга ўтказишга кўндирмоқчи бўлдим. Лекин у рози бўлмади.

Ҳозир мен ўша инсондан миннатдорман. Агар ўшанда у мени олиб кетганида, ҳаммаси бошқача бўларди. Ўшанда бекатда бир киши мени гапга тутди. Унга ҳам ўз ҳолатимни тушунтирдим. Мен Москванни кўришга келганим ва бу ерда барча пулларимни сарфлаб қўйиб, энди уйга кетишга пулим қолмаганлигини айтдим. Энди уйга қайтолмайман, дедим.

У бунга жавобан кулиб: «Биласизми, бу ерга кўп давлатлардан одамлар ишлагани пулсиз келиб, кўп пул билан ортга қайтишади. Сиз эса пул билан келдингиз ва пулсиз кетишни хоҳлаяпсиз, лекин буни ундадай олмаяпсиз» - деди. Бундай пайтда кар бўлмаслик ва керакли сўзларни эшита олиш жуда муҳим. Раббим, албатта ким орқалидир нима қилиш кераклигини айтади. Диққатли бўлинг.

Мен унга ҳар қандай ишни қилишга тайёрлигимни, лекин қаердан иш топишни билмаслигимни айтдим. У яна кулди ва менга тушунтирди: «Москва - катта шаҳар, бу ерга афғонлар, вьетнамликлар, корейслар, хитойликлар келиб ишлашади. Собиқ Иттифоқ республикаларидан келганларни айтмаса ҳам бўлади. Сиз эса бу ерда иш тополмайман дейсиз?! Бу нотўғри!»

Шунда мен ўйланиб қолдим ва унинг гаплари тўғри эканлигини англадим. Кераклигича пул топмагунимча уйга қайтмайман, деб ўзимга қатъий сўз бердим. Ҳақиқатдан ҳам жуда тез иш топдим ва тинимсиз ишлай бошладим. Кўпроқ пул йиғиш учун мен ҳамма нарсадан тежадим, бироз пул йиғдим. Лекин бир сафар барча йиққан пулларимни милиция ходимлари тортиб олишди. Улар менинг ҳужжатсизлигимдан фойдаланишди.

Мен яна ҳеч вақосиз қолдим. Ҳеч кимга шикоят қилолмасдим ва бунинг фойдаси ҳам йўқ эди. Мен ҳаммасини қайтадан бошлашим, яна тинимсиз ишла-



шим, топган пулларимни авайлаб сақлашим керак эди. Аммо омадсизлик қайта-қайта такрорланди. Мен жуда хафа бўлдим, нима қилишни билмасдим. Бундан ташқари, тартиб посбонлари мендан бир неча бор тортиб олган маблағ ўша пайтда анча салмоқли эди.

Охирги воқеадан кейин мен бутунлай пулсиз қолдим ва умидсизликка тушдим. Менинг борадиган жойим ҳам йўқ эди. Эрталаб метрода Киевский темир йўл вокзалига чиқдим, бекатлардан бирида тушдим, Москва дарёси яқинидаги хиёбонга кирдим, ўриндиқда ўтирдим ва ибодат қила бошладим: «Эй Худойим, нега бундай бўлади, нега? Мен бир меҳнаткаш одам, ҳалол меҳнатим билан ўзим орзу қилган ҳаёт тарзимга нега эриша олмаяман? Бу адолатдан эмас!» Мен Худога нола қилдим ва йиғладим.

Ўшанда менинг дунёқарашим ўзгара бошлади. Бу юксалишга ўхшарди. Мен ўзимга қарадим - пойабзалим ҳўл, кийимларим кир, ювилмаган ва соқолим олинмаган, кўчада уч ой яшадим, пул тўплаб уйимга кетиш учун... Мен шундай ҳаётни орзу қилганмидим?

Кейин ички овозимни эшитдим, гўё Худо менга жавоб бераётгандек бўлди: «Сенда пул бор эди, лекин уни бошқара олмадинг; сен уларни оқилона сарфлашинг ва яхшироқ яшашинг мумкин эди, лекин ундай қилмадинг; таълим олишни орзу қилган эдинг, лекин сен нафақат ўқимадинг, балки ўзингни масхара қилгандек ишладинг ва шунинг учун мен сенинг пулларингни тортиб олдим».

Мен шунда нега баъзи инсонлар 18-20 соат ишлаб ҳам ҳеч қачон бой бўлмасликларини тушундим. Куёвимни эсладим. У жон-жаҳди билан ишларди, тонг саҳарда уйғонар, ҳаммадан кеч ётарди, лекин ҳаётида ҳеч нарса ўзгармасди. Унинг оиласида доимо кимдир бетоб бўларди.

Агар киши ўзини аямаса, қаттиқ ишласа, машаққатли ишларни бажарса, унда Худо унга бойлик



бермайди ва барча пулларни касаллик, қадрсизла-  
ниш, кутилмаган ҳолатларга дучор қилиб тортиб ола-  
ди. Инсон ўзини масхара қилмаслиги керак. Акс ҳол-  
да, Яратган уни бор нарсасидан жудо қилади.

Жавоб ўз-ўзидан келди – ҳамма нарсага ўзим  
айбдорман. Мен Москвага келиб, ҳаммол бўлиб  
ишлашни орзу қилганмидим? Йўқ! Мен ҳар доим  
Москвада таълим олишни орзу қилганман. Кўпчилик  
шундай деб ўйлайди: «Бу ерда вақтинча ишляпман,  
ҳозирча орзуларимни кейинга қолдириб тураман».

Менга нима учун одамлар камбағал бўлиб  
қолишлари маълум бўлди. Чунки улар ўзига му-  
носиб мақсадни белгилайдилар, лекин бутунлай  
тескари йўналишдан кетадилар.

Биз бир муҳим нарсани англамаймиз. Муваф-  
фақиятга эришиш учун кўп меҳнат қилиш керак, ғала-  
бага эришиш осон эмас. Оқим билан сузиш осонроқ  
ва соддароқ бўлиши мумкин. Аммо мақсадингизга  
эришиш учун ҳеч нарса қилмасангиз, сиз тезда ўзин-  
гизни энг пастки поғонада кўрасиз. Агар қилаётган  
ишингиз сизни орзуингизга яқинлаштирмаса, нега  
бу ишни қияпсиз? Шундай қилиб, сиз тез орада асл  
мақсадларингизни унутасиз ва улар аста-секин эри-  
шиб бўлмайдиган саробга айланади. Мана мен ни-  
мани тушундим.

Кўп одамлар бир нарсани орзу қиладилар ва  
унга бутунлай тескари ишни бажаришади. Вақт  
ўтиши билан яна йўлнинг бошига қайтишади. Агар  
ҳозирги машғулотингиз сизга бойлик келтирмаса,  
демак, ўзингиз шу йўлни танлагансиз. Шу тариқа  
қашшоқлик тақдирингизга айланади.

Кейин яна бир фикр пайдо бўлади: «Кўл-оёғингиз  
билан қаттиқ меҳнат қилсангиз, бойиб кетиш мумкин  
деб ўйлайсизми? Оғир жисмоний меҳнатдан бойиган  
бирор кишини биласизми? Йўқ, биронта ҳам ундай  
инсон йўқ». Мен энди бошқа бундай ишга борма-  
ман, деб ўзимга ваъда бердим.

**Менда танлов мавжудлигини англаб етдим – ё жисмоний меҳнат билан пул топаман ёки ақлим билан.**

Раббим бизни ҳеч қачон тарк этмайди, менга ишонинг. Шу алфозда ўша ўриндиқда, ёмғир остида, ҳамма ёгим шалаббо, нима қилишимни билмай ўтирган жойимда, Худога нола қилдим ва ундан донолик ҳамда тушунча сўрадим. Шу лаҳзанинг ўзида ҳўл бўлган оёқ кийимимни ечиб, унинг ичига кирган сувни тўкмоқчи эдим, тўсатдан оёқ остида иккита беш юз рубллик пулларни кўрдим. Аввалига ишонмадим, бу сохта қоғозлар деб ўйладим. Пулларни қўларимга олиб, ушлаб кўрдим – ҳақиқий экан. Кейин ўз-ўзимга ҳамма-

сини ўзгартиришга қатъий ваъда бердим. Бу пуллар бойлигимнинг «бошланиши» бўлади.

Қарор қабул қилишим билан ҳаётим эртақлардагидек ўзгарди. Пойабзалимнинг тагидан пул топиб олганимдан сўнг, пулни бошқаришни ўрганаман, деб ўзимга ваъда бердим ва шундай бўлди.

Бодо Шефер шундай деган: «Сиз пул топишдан олдин уни қандай бошқаришни ўрганишингиз керак, шунда пул келганда, уни ушлаб қолиш осонроқ бўлади».



**Пул топишдан олдин уни қандай бошқаришни ўрганишингиз керак ва шунда пул пайдо бўлганда, уни ушлаб қолиш осонроқ бўлади.**



Хаёлимга эса дунёда ҳамма нарса тўкин-сочин экан, деган фикр келди. Худойим бизга ерда, ер остида, сувда ва сув остида жуда кўп табиий бойликларни тухфа қилган. Аммо биз уларни қадрламаймиз.

Шунда мен аввалги ички ҳолатимдан халос бўлганимни англадим. Менда нимадир ўзгарди. Ахир мен бадавлат оилада ўсганман, қайта қуриш ва уруш йиллари ҳаммасини ўзгартиргунча доим яхши кийинганман, пулим етарли бўлган. Аммо кейинги вақтда ўзимга, кийинишимга эътибор қилмай қўйдим. Пулим бўлса-да, қимматбаҳо кийимларни сотиб олмадим. Мана энди ўз қадр-қимматимни ҳис қилолмаяпман.

Мен энди ўзимга ўхшамасдим: кир кийим, ифлос пойабзал, ташландиқ ҳаёт... Ва бирдан пул йўқотишдан кўрқиб яшаётганимни ҳис қилдим. Қашшоқлик билан боғлиқ одатлар менинг танамга кириб бораётган эди. Бу онгсиз равишда содир бўлади, лекин агар сиз шу тарзда давом этсангиз, одатлар сиз билан қолади. Мен буни хоҳламадим ва ўз-ўзимга қатъий равишда: «Мен ўзимга бой бўлишга рухсат бераман, мен жуда бой яшайман», дедим. Айнан шу қарордан сўнг ғайриоддий ҳолат юз берди – мен яхши пул топа бошладим.

Ҳаммаси юз рубль пул топишдан бошланди. Икки ҳафтадан сўнг, кунига 300, 500, 1000 рубль ишлаб топа бошладим. Одатий таом нархи 20 рубль, обрўли ресторанда овқатланиш эса 300 рубль эди. Мен нима қилганимни биласизми? Ўшанда топиб олган 1000 рублга тегмадим, қолган пулларимнинг ҳаммасини ишлатдим.

Ўз олдимга мақсад қўйгандим – топилган пулни сарфлаш. Мен ўзимни бой одамдек ҳис қилиш учун энг қиммат ресторанларга бордим, энг нафис ва қимматбаҳо таомларга буюртма бердим, энг қиммат кийимларни сотиб олдим. Менда шундай фикр уйғонди – бу пулни кимдир тортиб олгандан кўра, ўзим сарфлаганим маъқул. Кейин менда жуда муҳим тушунча пайдо бўлди – сиз ўзингизга қандай муносабатда бўлсангиз, бошқалар ҳам сизга шундай муно-

сабатда бўлишади. Агар сиз ўзингизни ҳурмат қилма-сангиз, унда атрофдагилар ҳам сизни ҳурмат қилмайди. Шунинг учун мен қиммат ресторанларга ташриф буюришни, чиройли кийиниш кабиларни зарур деб билдим ва шунга амал қилдим.

Бир куни мен такси ҳайдовчисига яқинлашиб, бир соатлик йўл қанча туришини сўрадим. «Қаерга боришга боғлиқ» - деди у. Мен ҳеч қаерга бормайман, фақат машинада саёҳат қилишни хоҳлайман, деб жавоб бердим. Такси ҳайдовчиси ҳайрон бўлиб сўради: «Бу сизга нима учун керак?» «Биласизми, мен ҳар доим Москва бўйлаб машинада айланишни ва шаҳар кўчаларини кўришни орзу қилардим», дедим. Шундан сўнг у ҳар куни мени Москва бўйлаб олиб юрадиган бўлди. Бунинг учун яхшигина пул олди. Нега мен бундай қилдим? Ўзимни бойдек ҳис қилиш учун, ўзимга ишончим ортиши учун. Инсонда ўзига ишонч ҳосил бўлса ва ўзини бошқара олса, ҳамма нарса унинг учун ишлайди.

Бироз вақт ўтгач, ўзимни бой одамдек ҳис қила бошладим. Кунига 1500-2000 рубль ишлаб топардим. Бу пул ўша йилларда 400-500 доллар атрофида эди. Тожикистонда бундай пулга квартира сотиб олиш мумкин эди.

Худди шу мақсадда мен вокзалга бордим, яқинда Москвага келганларни топдим, улар яхши иш тополмай, маълум қийинчиликларни бошдан кечиришарди. Мен учун уларнинг қаердан келгани ва қайси миллатга мансублиги муҳим эмасди, ҳаммасини ўз ҳисобимдан овқатлантирардим. Баъзан бир вақтнинг ўзида 50-100 киши йиғиларди. Ҳамма мenden миннатдор эди. Энг қизиғи, ўзимни бой одамдек ҳис қила бошлагандим. Бировга бирор нарса совға қилиш қанчалик ёқимли эканини биласиз!

Маҳатма Ганди шундай деган: «Олган нарсанг тирикчилик қилишингга, берган нарсанг эса яшашингга ёрдам беради». Мен бу сўзларни доимо

ёдимда сақладим. Яна ўша бекатга бориб, икки ҳафта давомида ҳар куни ишсиз йигитларни овқатлантирдим.

Биласизми, яқин-яқингача кунига 100 рубль ишлаб, овқатга 20 рубль сарфлаган бўлсам, энди ўзим учун энг қиммат квартирани ижарага олиб, қулай ва фаровон яшай бошладим.

**Агар сиз қўрқмасангиз ва ўзингизни бой одам сифатида ҳис қилишга имкон берсангиз, сиз фаровонлик ва муваффақиятга тўла янги ҳаётга эришасиз.**

Ўзингизга бойлик ҳолатини ҳис қилишингиз учун рухсат беришингиз керак.

Ўшанда кўчадаги ўриндиқда ўтириб, ўзимнинг ҳаёт тарзимдан, пулимни олиб қўйган полициячилардан нафратлангандим, хафа бўлгандим. Ҳозир эса улардан миннатдорман. Агар улар бўлмаганда, мен ҳозирги одамга айланмаган бўлардим. Ўша вақтда улардан жаҳлим чиқиб, ўз юртимга қайтсам, барча русларни ҳайдаб чиқараман, деб ҳам ўйлагандим. Бугун эса ўзимни бутунлай бошқа одамдек ҳис қиляман. Тожикистонга қайтганимдан буён кўчада биронта рус онахонни кўриб қолсам, унинг олдига бориб, ёрдам беришга ёки нимадир тухфа қилишга, ҳеч бўлмаса бир оғиз ширин сўз айтишга ҳаракат қиламан. Чунки чет элда яшаш қанчалик қийинлигини тушунаман. Ҳозир ҳам мен Москвага борганимда, яна ўша жойга бориб таниш ўриндиқда шунчаки ўтириб хаёл суришга ҳаракат қиламан. Бу эса менга куч-қувват бағишлаб, олға юришимга ёрдам беради.

Кўпинча тингловчиларим ўзим ҳақимда гапирётганимда мени тушунишади, лекин ҳамма ҳам сўзларимга ишонмайди. Кимдир ўзини муваффақиятга эришишга ишонтира олади ва ҳамма нарса унинг учун ишлайди, кимдир эса мунтазам равишда ҳар куни ўзини барибир ҳеч нарсага эришолмаслигига

ишонтиради... Ҳар қандай ҳолатда ҳам инсон ўзи қарор қабул қилади ва у ҳақ.

Мен шуни тушундимки, икки тоифадаги одамлар бор:

1) баъзилар қўллари билан ишлайди, лекин пулни бошлари билан ҳисоблашади – рафиқасига қанча пул бериши керак, уй учун қанча пул тўлаши керак, қанчасини қарзларни қайтаришга сарфлайди ва ҳоказо.

2) бошқалар боши билан пул топади, қўли билан санайди.

Бу тушунча ҳаётимни бутунлай ўзгартириб юборди.

Дарҳақиқат, ҳаётимни ўзгартириш тўғрисидаги қароримдан икки ой ўтгач, мен Киев бозорининг маъмури бўлдим, олти ой ўтгач, Кутузовский проспектида икки хонали квартира сотиб олдим. Бир йил ўтгач, менинг Москвада ўз уйим бор эди. Кимлардир бутун умри давомида шу шаҳарда ишлайди, шунга қарамай, улар ўзларига уй сотиб ололмайдилар. Мен буни олти ой ичида уддаладим. Сизнинг ҳаётингизда ҳам бир кунда бир йилдагидан кўра кўпроқ пул топдиган кунлар келади. Шунда сиз қатъий қарор қабул қилишингиз ва қийинчиликлар олдида таслим бўлмаслигингиз керак.

Раббим ҳеч қачон ҳеч бир инсонни унутмайди. Шундай ривоят бор.

Бир киши саҳрода кетаётган экан. У жуда чарчган эди, чунки саёҳати узоқ давом этганди. Шу боис уни ташналик ҳаддан ортиқ қийнаганди. Саёҳатчининг куч-қуввати тугагач, дуо қила бошлабди: «Ё Раббим, мен ташналиқдан ўлаяпман, барча муқаддас китобларда доим биз билан бўлишингни, энг оғир дамларда ёрдам беришингни айтгансан. Лекин мен неча кундан бери саҳрода юрибман, умуман кучим қолмади. Орқамда фақат оёғимнинг излари бор, сен мен билан эмассан, мен ёлғизман». Намоз ўқиб, чар-

чоқ ва қувватсизликдан кўз ёшлари билан ухлаб қолибди. У тушида осмонда иккита ифодани кўрибди ва сўрабди: «Ҳазрат, бу нима?» ва Раббим унга жавоб берибди: «Бу сен қумда кўрган излар. Мен сени қўлимда кўтариб юрдим».

## ПУЛ МУШАКЛАРИ

Аста-секин ўзингизга бўлган ишонч ортиб бораётганини ҳис қиляпсизми? Сиз доимо ўзингизга ишо-

МАШҲУРЛАР ФИКРИ

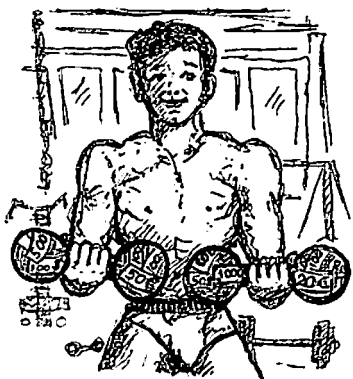
*Ирода йўқ жойда йўл ҳам бўлмайди.*

*Б. Шоқ*

нишингиз керак. Дўконга кириб, тўсатдан бошқа жойлардагидан бир ярим баравар арзон нарҳда сотилаётган нарсани кўрсангиз, уни сотиб олгингиз келадими? Албатта, агар сиз сотиб олишни режалаштирмаган бўлсангиз ҳам уни олгингиз келаверади. Ҳатто сизда худди шундай буюм мавжуд бўлса ҳам. Агар сотувчи аёл танловда ёрдам бермоқчи бўлса, сиз шунчаки томоша қиляпман, деб хушмуомалалик билан уни рад этасиз. Аммо агар хоҳласангиз, бу нарсани сотиб олишингиз мумкинлигини ҳис қиласиз.

Пулга эга бўлиш кишида ўзига ишончни уйғотади. Бу айниқса, аёлларда сезилади. Дўконда уларга эътибор қилиб кўринг, деярли бир қарашдаёқ ҳар бирининг даромадини билиб олишингиз мумкин.

Қариндошлардан бири бошқалардан бойроқ бўлса, зиёфатга борганда ҳаммадан кўпроқ гапирди. Бу ўз-ўзидан содир бўлади. Чунки сиз ўзингиз билан пул олиб юргангизда, пул мушакларини машқ қилдирасиз. Бу бир марта куйлаш учун ойлаб машқ қиладиган хонанда-





нинг тайёргарлигига ўхшайди. Битта мусиқий альбом тайёрлаш учун эса баъзан йиллар керак бўлади. Сиз пулларингизни ўғирлатиш ёки йўқотиб қўйишдан қўрқманг. Агар ёнингизда кўпроқ пул олиб юрсангиз, сиз пулга нисбатан интизомлироқ бўласиз.

Америкалик олимлар ноёб тажриба ўтказишди. Улар беш юз кишини суратга олишди ва уларнинг ҳар биридан нимадан қўрқшини сўрашди. Баъзилар ўғирликдан қўрқшини айтишди, бошқалари – ўлдиришларидан. Уларнинг барча жавоблари қайд этилди. Кейин фотосуратлари қамоқхонага олиб борилиб, ҳақиқий жиноятчилар ва қотилларга кўрсатилди – жиноятчилардан ўз жиноятлари учун кимни танлаган бўлишларини сўрашди.

Тажриба шуни кўрсатдики, қароқчилар асосан талончиликдан қўрққанларни танладилар. Қотиллар эса айнан ўлдирилишдан қўрққан одамларни танлашди. Шу билан бирга, жиноятчилар нега айнан шу кишиларни танлашганини тушунтириб бера олмадилар.

Шунинг учун кўрқувларингизни енгишга ҳаракат қилинг. Ёдда тутингки, салбий психологик ҳолат муаммоларни ўзига жалб қилади ва жиноятчиларни жиноятга ундайди. Ўз кўрқувингиз билан курашингиз керак ва катта миқдордаги пулни ўзингиз билан олиб юришга ўрганишингиз жуда муҳим. Остона шаҳрида шундай ҳолат юз берган. Тренингларнинг бирида пул мушаклари мавзусидан сўнг, аёл ўзи билан кўп пул олиб юришдан қўрқмаслигини айтди, чунки у кассир сифатида 25 йиллик тажрибага эга бўлган ва доимо ўзи билан катта миқдордаги пулларни олиб юрган.



Мен унга: «Майли, сизга йигирма минг доллар берамиз ва сиз улар билан 24 соат юрасиз ҳамда эртага қайтариб олиб келасиз», дедим. Аёл рози бўлди. Мен айтилган миқдордаги пулларни бердим, у пулларни сумкасига яшириб, чиқиб кетди. Шундан сўнг мен бошқа шогирдларимга бу аёлни кузатиб бориш ва унинг бутун йўналишини суратга олиш вазифасини топширдим. Кадрлар эса субъект микроавтобусда кетаётганида сумкасини маҳкам ушлаб турганини кўрсатди. Унинг юзи жуда жиддий эди. Аёлнинг ташвишдалиги сезиларди.

Йўналишли таксидан тушиб, уйи олдида боргач, кираверишда бир гуруҳ нотаниш одамларни кўриб қолди. Булар ҳам менинг шогирдларим эди. Улар шунчаки гаплашиб туришганди, аёл уларнинг ёнидан ўз уйига ўтишга кўрқиб, уй атрофида айланарди. Талабаларим менга кўнғироқ қилиб, вазиятни айтишганида, аёл аллақачон икки марта уй атрофини айланиб улгурган эди. Мен уларга уйдан узоқлашишларини айтдим.

Йигитлар кетишлари биланоқ, субъект тезда ўз хонадонига югурди. Эртаси куни у дарсга келиб, пулни қайтариб бергандан сўнг, биз биргаликда видеотасвирларни томоша қилдик. Экранда ўзининг кўрқув босган юзини кўриб, катта миқдордаги пулни кўрқмасдан олиб юриш жуда қийин иш эканлигини тан олди. Ҳамма нақд пулни яхши кўради, лекин катта сумма учун масъулиятни ўз зиммасига олишдан кўрқади. Йўқотиш кўркуви бундай ҳолларда ўзини ишончли тутишни қийинлаштиради.

Тренингларда ўз имкониятларимизни пулдан устун қўйишимиз кераклигини айтсам, барча тингловчилар буни тушунади ва маъқуллашади. Аммо ҳақиқий пуллар ҳақида гап кетганда, уларнинг барчаси ташвишга тушиб қолишади, ўз кўрқувларини енгиланмайди.

Бир марта турли шаҳарлардаги бир неча гуруҳлар билан тажриба ўтказдим. Тренинг давомида



иштирокчилардан уйларидаги барча нақд пулларни дарсга олиб келишларини сўрадим. Бу пулларни эртага бўлиб ўтадиган машғулотдаги ўйинда ишлатишимизни айтдим. Улар ҳамма пулларини олиб келишди, иштирокчиларнинг даромадларига кўра, ҳар кимда пул миқдори турлича эди. Пуллар яхшилаб ҳисоблаб чиқилиб, серия ва рақамларга ёзиб олинди, кейин масъул шахсга топширилди, сўнг у менга топширди. Тренинг якунида барча пуллар менда қолишини ва кейинги йилга қадар сақланишини эълон қилдим. Айнан бир йилдан кейин бу пул ҳаммага қайтарилди. Тренинг иштирокчиларига муваффақиятли одамларнинг асосий қоидаларидан бирини амалда тушунтириш учун бу ишни амалга оширишимизни тушунтирдим: «Ўз имкониятларингизни пулдан устун қўйинг, шунда улар сизнинг олдингизга келади ва сизга хизмат қилади».

Назарий жиҳатдан тренингнинг барча иштирокчилари ушбу қоидага тушундилар ва қабул қилдилар. Одатда буни қилиш анча қийин. Шубҳалар, қўрқувлар, гумонлар ўз-ўзидан дилга ғулул солади. Албатта ушбу сўзларимга ҳар кимнинг муносабати ҳар хил эди — кимдир қошини чимирди, кимдир жилмайиб қўйди, кимдир хотиржам бўлиб, бошқача фикрлади. Ушбу тажриба ўтказилган тўртта гуруҳдан фақат икки киши синовдан ўтди ва қўрқувини енгишга муваффақ бўлди.

Шу билан бирга, Санкт-Петербургда бир қиз кабинетимда йўғлаб, машинаси ўғирланганини ва ота-онаси бу пулни унга янги машина сотиб олиш учун юборишганини айтди. Лекин мен унга тинчланиб, пулларини олиб кетишни таклиф қилганимда, кўзларида ёш билан буни рад этди. У ўзи билан курашаётгани аниқ эди. Албатта, қиз пулини қайтариб олишни хоҳларди, лекин аллақачон муваффақиятли одамларнинг тамойилларини тушунгани ва заифлигини кўрсатишни хоҳламасди. Қиз пулларни олмади





ва бу унинг кичик ғалабаси эди. Айнан шундай одамлар ўз мақсадларига эришадилар ва бой бўлишади.

Бошқа гуруҳ аъзолари мендан пул ҳақиқатан ҳам кейинги йилга қадар сизда қоладими, деб сўрашди. Мен ҳазил қилмаганимни, ҳақиқатдан ҳам шундай ва эртага бу ердан кетаётганлигимни айтдим. Дарсдан кейин ҳамма тарқалди, аммо шубҳалар уларга тинчлик бермаётгани аниқ эди.

Ўша куни кечкурун барча йиғилган пулларни эртаси куни эгаларига тарқатиш шарти билан гуруҳ сардориди қолдириб, жўнаб кетиш учун эрталаб вокзалга бордим. Ажабланарлиси шунда эдики, у ерда гуруҳнинг деярли барча аъзолари мени кутиб олишди. Кўриниб турибдики, улар кўрқувни енгишга қодир эмасдилар. Пуллар гуруҳ сардориди қолганлигини ва у бугун тренинг иштирокчиларга уларни қайтариб беришини айтганимди, ўқувчилар хатосини тушунишди.

Шубҳалар улардан кучлироқ эди. Тренинг иштирокчиларидан ўзини енгишга муваффақ бўлганлари бир йилдан сўнг мен билан учрашишди ва фойдали дарс учун миннатдорлик билдирдилар.

Беқарорлик - муваффақиятсизликдан ёмонроқдир. Ҳеч нарса қилмасликдан кўра, уриниб кўриш яхшироқ. Хатолар орқали биз тажриба ва билимга эга бўламиз, журъатсизлигимиз эса кўрқув ва шубҳаларга асос бўлади. Ушбу қондани англаб етиш куч ва ишонч бағишлайди, муваффақиятга йўл кўрсатади.

Сиз пулларга нисбатан хотиржам ва ишонч билан муносабатда бўлолмасангиз, у кўп ёки кам бўлишидан қатъи назар, ҳеч қачон бойиб кетолмайсиз. Агар кам миқдордаги пуллардан ҳам кўрқсангиз, ҳеч қачон кўп пулларга эга бўлолмайсиз. Шундай экан, маҳоратингизни ривожлантиришга ҳаракат қилинг. Имкониятларингизни, касбингизни пулдан устун қўйинг. Шундагина сиз муваффақиятли ва мустақил шахсга айланишингиз мўмкин.



Кимни мустақил инсон деб аташ мумкинлигини биласизми? Ўзига, турмуш ўртоғига, болаларига, дўстларига берган ваъдаларини бажара оладиган инсонни. Агар сиз ҳаётингизни эртакка айлантиришга ваъда берган бўлсангиз – буни амалга оширинг. Ўз истеъдодингизни ривожлантиришга ваъда берган бўлсангиз, уни ривожлантиринг. Агар турмуш ўртоғингизнинг қариндошлари билан умумий тил топишишга ваъда берган бўлсангиз, сиз учун қанчалик қийин бўлмасин, буни бажаринг. Фарзандларингизга яхши таълим беришга ваъда берган бўлсангиз, амалга оширинг. Бу ҳақиқий эркинлик, мустақиллик. Менимча, барчамиз бунга лойиқмиз.

Агар сиздан: «Нега бунча пулни ўзингиз билан олиб юрасиз?» деб сўрашса, «Пул билан мушакларимни машқ қилдираман» деб жавоб беринг. Бу баъзиларга ғалати туюлса ҳам, пулни олиб юришда давом этинг. Ахир, ғалати, лекин бой ва муваффақиятли бўлиш жуда ақлли, аммо мағлуб ва камбағал бўлишдан яхшироқку.

Мен билан шундай бир ҳолат юз берган. Бир гал Москва аэропортидан учиб кетаётганимда ёнимда тахминан 40 минг доллар пулим бор эди. Анча салмоқли миқдор. Пул устки кийимимнинг чўнтагида эди, уни ечиб, ўриндигимда қолдирдим. Парвозгача ҳали бироз вақт бор эди ва мен ҳожатхонага боришга қарор қилдим. Аммо ҳожатхона томон бир қадам ташлаганимда, бирдан пулларим ёдимга тушди: «У ерда, курткамнинг чўнтагида қирқ минг долларга яқин пул бор». Ёнимдаги аёлдан нарсаларимга қараб туришни сўраган бўлсам ҳам, ортга қайтиб, пулларни ўзим билан олиб кетмоқчи бўлдим. Ахир мен йўқлигимда нима бўлишини билиб бўлмайдикун!

Мен ортга қайтиб пулларимни ўзим билан олишни жуда хоҳлардим, лекин тўхтадим ва ўзимга: «Ёки бу пул ҳақида ўйламасдан ва ташвишланмасдан, ўз йўлингда тинчгина давом этасан, чунки сенинг катта



режаларинг бор. Ёки ортга қайтиб, шу пуллар билан қаноатланасан» дедим. Шу онда оёқларим титраётган бўлса ҳам, ирода билан йўлимда давом этдим.

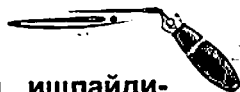


Мен бу миқдордаги пуллар билан кифояланишни истамаслигимдан, олдимда катта орзуларим борлиги учун ўша пуллар ҳақида қайғурмасликка ва ташвишланмасликка уриндим. Аммо ҳар қадамда менда шубҳалар кучайиб борарди: «Агар кийимим сирпаниб, полга тушиб кетсачи?», «Агар кимдир нарсаларга тегса ва бу пулни олиб қўйсачи?» Минглаб шундай

фикрлар миямда айланарди. Ҳатто ҳожатхонада ҳам ташвиш мени тарк этмади. Вазият шу даражага етдики, «Балки ўрнимдан туриб, пул жойидами-йўқлигини кўриб, кейин қайтиб келиб, яна давом этаман...» деб ҳам ўйладим. Мен пулларимни йўқотишдан жуда кўрқардим. Ҳозир ўша вазият менга кулгили туюлади, лекин ўшанда ҳаммаси жуда жиддий эди.

Шундай бўлса-да, кўрқувимни енгишга муваффақ бўлдим. Чунки кўрқув бизни орқага тортади. У орзуларимизни амалга оширишга тўсқинлик қилади, бизни ишончдан маҳрум этади, кичик натижалар билан чекланишга мажбур қилади. Кўрқувларингизга берилманг. Орзуларингизга ишонинг. Шунинг ҳам ёдингизда тутинг, агар сиздан қарзга пул сўрашса, сиз сўралган пулнинг атиги 10%ини беринг.

## Ён дафтарганизга



■ Бойлик рамзи сиз ухлайдиган, ишлайдиган жойингизда бўлиши керак, у ҳаммаёқда сизга ҳамроҳ бўлсин. Сиз қийналганингизда, умидсизликка тушганингизда ёки шунчаки чарчаганингизни ҳис қилганингизда, бойлик рамзига қаранг. У сизни куч ва қувватга тўлдиришига гувоҳ бўласиз. Бу туйғуни сўз билан ифодалаб бўлмайди.

■ Кўп одамлар бир нарсани орзу қиладилар ва унга бутунлай тескари ишни бажаришади. Вақт ўтиши билан яна йўлнинг бошига қайтишади. Агар ҳозирги машғулотиңиз сизга бойлик келтирмаса, демак, ўзингиз шу йўлни танлагансиз. Шу тариқа қашшоқлик тақдирингизга айланади.

■ Бодо Шефер шундай деган: «Сиз пул топишдан олдин уни қандай бошқаришни ўрганишингиз керак, шунда пул келганда, ушлаб қолиш осонроқ бўлади».

■ Маҳатма Ганди айтади: «Олаётган нарсанг омон қолишингга имкон беради, берган нарсанг эса яшашга ёрдам беради».

■ Икки тоифадаги одамлар бор:

1) баъзилар қўллари билан ишлайди, лекин пулни бошлари билан ҳисоблашади – рафиқасига қанча пул бериши керак, уй учун учун қанча пул тўлаши керак, қанчаси қарзларини қайтаришга сарфланади ва ҳоказо.

2) бошқалар боши билан пул топади, қўли билан санайди.

■ Сиз ўз танловингизни амалга оширишингиз керак.



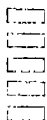
• Кўпинча инсонларнинг қашшоқ бўлиб қолиш-ларига сабаб, улар муносиб мақсадлар қўйиб, бутунлай тескари йўналишдан кетадилар.

• Агар сиз кўрқмасангиз ва ўзингизни бой одам сифатида ҳис қилишга имкон берсангиз, сиз фаровон ва муваффақиятга тўла янги ҳаётга эришасиз.

• Агар сиз пулга хотиржам ва ишонч билан муносабатда бўлолмасангиз - у кўп ёки кам бўлишидан қатъи назар, сиз ҳеч қачон бойиб кетолмай-сиз. Агар кам миқдордаги пулдан ҳам кўрқсангиз, ҳеч қачон кўп пулларга эга бўлолмайсиз. Шундай экан, маҳоратингизни ривожлантиришга ҳаракат қилинг. Ўз ҳис-туйғуларингиз, ишончингиз, қобилиятингизни, касбингизни пулдан устун қўйинг. Шундагина сиз муваффақиятли ва мустақил шахсга айланасиз.

## 2. ҚАНДАЙ ҚИЛИБ АҚЛ БИЛАН ПУЛ ЎЙИШ МУМКИН?

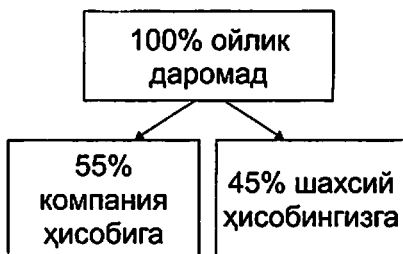
*Пуллар уларни тўплашнинг  
оддий қонунларини тушунадиганларни  
яхши кўради.  
Д.Клейсон*



**К**ачонлардир менга пулни бошқаришни ўргатганларидек, мен ҳам буни сизларга ўргатишга ҳаракат қиламан. Келинг, аввал даромадингизни маҳсус схема бўйича тақсимлаб чиқамиз.

### ҲИСОБЛАШ МОДЕЛИ

10% келажак учун  
10% ўйин-кулги учун



Пулни бошқаришни ўргансангиз, унинг ўзи сизни топади. Пуллар улар билан қандай ишлашни ва нима қилишни биладиганларнинг ёнига келади.



Агар уларни нима қилишни билмасангиз, яхшиси ҳеч нарса қилманг. Аввал пуллар билан ишлаш ўзи нима ва қандайлигини билиб олинг, кейин ишга киришасиз.



Айтайлик, сизнинг топадиган ойлик даромадингиз бир хил қийматдаги иш ҳақи эмас, балки ўз меҳнатингиз, қобилиятингиз, маҳоратингиз эвазига оладиган миқдордир. У сиз бажарган ишга қараб ўзгариши мумкин. Ижара, овқат, касалхона, ўқиш, боғча, кийим-кечак, озиқ-овқатга пул сарфлайсиз. Бунда ҳар доимгидек, ўйин-кулги ва дам олишга маблағ етмай қолади. Ойлик даромадингиздан нима қолди? Катта молиявий кўлмак. Кўпчилик, яъни омадсиз кишилар шундай ҳаёт кечирадилар. Улар шундай ўйлашади: «Янаям кўпроқ пул топсам, кейин ортиб қолади.

Шундагина пул тўплашни бошлайман». Лекин кўпроқ пул ишлашни бошлашингиз билан кўпроқ пул сарфлайсиз. Ҳеч нарса ўзгармайди.

Тахминан 6000 йил аввал Бобил дунёдаги энг бой шаҳар эди. Шаҳар у ерни «Билимлар уйи»га айлантирган бир инсон туфайли шу мавқега эришганди. Бир куни ўша одамдан сўрашибди: «Ҳамма бой бўлишни хоҳлайди, бунинг учун барчада шароит ва имкониятлар ҳам тенг, лекин нега баъзилар бойиб кетишади, бошқалар эса қашшоқликда

яшайди? Уларнинг орасидаги фарқ нимада?» Шунда у киши шундай жавоб берибди: «Бойлар энг зарурий харажатларни билишади».

У қуйидагиларни назарда тутган эди:

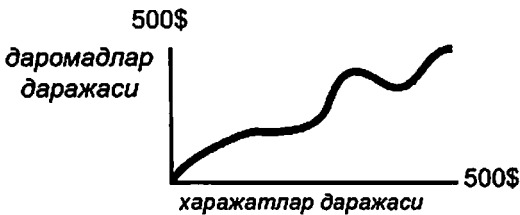
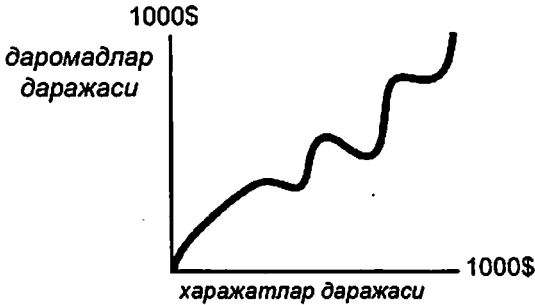
Айтайлик, сизнинг даромадингиз мунтазам ошиб бормоқда: ўтган ой сиз 300 доллар ишладингиз ва шу пулга яшадингиз, бу ой сизда 500 доллар бор эди ва ҳаммасини сарфладингиз. Келгуси ойда сизнинг да-





ромадингиз 1000 долларгача ошади ва эҳтиёжларингиз ҳам айнан шунчага ортади. Агар сиз 2000 доллар олсангиз ҳам, харажатлар янги даражага чиқаверади.

### Даромадлар ва харажатлар даражаси жадвали



Сиз ойига 500 доллар сарфлаб ҳам ёмон яшамаетгандингиз. Нима учун бундай ҳолат содир бўлди? Бунинг сабаби шундаки, орзу-ҳаваслар ўсиб боради ва янги эҳтиёжлар пайдо бўлади. Ҳеч қачон истеъмол харажатларига эътибор қилманг. Ҳинд до-нишмандларидан бири: «Бу дунёнинг васвасалари





денгиз сувига ўхшайди: одам уни қанчалик кўп ичса, шунчалик чанқайди». Сабзавот, мева, озиқ-овқат ёки кийим-кечак сотиб олсангиз, сиз экин етиштирган ёки сизга керак бўлган нарсаларни яратган одамларнинг даромадини оширасиз. Чунки ҳар қандай харажат кимнингдир даромадидир.

Нима учун одамлар кўпроқ пул ишлашни бошлашлари билан уни кўпроқ сарфлашади? Келгуси ой бундан ҳам кўпроқ пул топаман, деган умид билан сарфлайдилар, лекин аслида буни қандай қилишни ҳали ўйлаб ҳам кўришмаган. Нега даромад кўпаймайди? Чунки шахсият даражаси юқори даромад даражасига мос келмайди. Даромад даражаси шахсият даражасини оширмайди. Бундай инсонлар пулни бошқариш бўйича билимга эга эмаслар. Уларда кўп пул топиш ва уни тежаш учун маҳорат ва қобилият етишмайди.

Пулларни дунёга эмас, аввало ўзингизга сарфланг. Нега ҳатто бадавлат инсонларнинг ҳам келажакка ишончлари комил эмас? Улар жипда юришади, ресторанларда овқатланишади, лекин шунга қарамай, кўзлари маъюс. Улар жуда қиммат кийимларни кийишади, лекин билишадикки, бизнесдаги икки-уч ойлик омадсизлик туфайли кредитни тўлолмай қолишлари мумкин. Агар бундай инқироз бир йил давом этса, улар бор-будларидан айрилиб қолишлари ҳеч гап эмас ва айнан шу нарса уларни безовта қилади. Буларнинг барчаси улар ўзларига пул сарфламаганликлари учундир. Муваффақиятли одамлар ҳамма нарсани бошқача бажаришади. Улар биринчи навбатда маълум миқдорни ажратиб тўплаб қўйишади, қолганини сарфлашади.

Шуни ёдда тутингки, пулни дунёга эмас, аввало ўзингизга сарфланг. Акс ҳолда, сиз фарзандингиз ёки рафиқангизга уларни яхши кўришингизни айта олмайсиз. Улар муҳаббатингизни ҳис қилишлари учун ҳамма нарсани қилишга, доимо ҳаракатда бўлиш ва буни исботлашга мажбур бўласиз.



Шу сабабли биз ҳисоб моделини яратдик. У сизга ўз мақсадларингизга эришишингизда ёрдам беради. Моделга кўра, сиз ўзингизга-ўзингиз раҳбар ва ўз-ўзингизга ходимсиз.

Топаётган даромадингизнинг 10%ини келажак учун ажратишингиз керак. Бу сизнинг пулингиз эмас, бу орзуларингизнинг пули, унга тегишга ҳаққингиз йўқ. Дам олиш ва ўйин-кулги учун яна 10% ажратинг. Агар ҳордиқ чиқаришга бормоқчи бўлсангиз, ўйин-кулги ҳисобидаги пулларга қараб қарор қилинг. Кимгадир совға сотиб олишингиз керак бўлса ҳам ўйин-кулги ҳисобига қаранг. Сизга тизим зарур. Тизимни ишга туширганингиздан сўнг, у ўз-ўзидан ишга тушади. Шунда пуллар сиз томонга кела бошлайди ва тизимнинг бир бўлагига айланади. Ҳаёт даражангиз нақадар тез ўсиб бораётганини кўриб ҳайрон қоласиз.

Келинг, ҳисоб-китобларимизга қайтайлик. Энди қолган суммани 100% деб ҳисоблаймиз ва бу суммадан 55 %ини компания ҳисобига, қолган 45%ини эса ўз ҳисобимизга ажратамиз. Баъзан шундай бўлади - сизнинг даромадингиз 1,5 баравар ошади, кейин яна аввалгидан ҳам паст даражага тушади. Нега? Шунчаки сиз масъулиятни ўз зиммангизга ололмадингиз.

Масалан, сизнинг даромадингиз 1000 доллар. 10% - 100 доллар сизнинг келажагингиз, 10% - 100 доллар - ўйин-кулги учун. Қолган сумма - 800 доллар, компания ҳисоби (55% - 440 доллар) ва ўз ҳисобингизга (45% - 360 доллар) бўлинади. Агар ўйин-кулгу учун ажратилган миқдор кафеда бир марта овқатланишга етмаса ҳам, фақат 10% ажратинг, ундан ортиқ эмас.

Пул уларни қандай тақсимлашни биладиган инсонлар олдига келади. Бунинг учун нафақат ушбу билимларни эгаллаш, балки уларни қандай қўллашни ҳам ўрганиш керак. Агар сизнинг тўрт турдаги ички энергиянгиз уйғун бўлмаса, қанчалик ақлли бўлишингиздан қатъи назар, пуллар сизни тарк этади. Шунинг



учун ички қувватингиз бир-бирига мос бўлиши керак. Биринчи қондани эслаб қолинг: даромад шахсий ривожланиш даражасини оширмайди, лекин шахсий ривожланиш даромадни оширади.

Инсон ўз келажаги учун жавобгар бўлмас экан, унинг даромади ҳам камаяди. Натижада қанча пул ишлаб топсангиз ҳам, даромадингиз харажатларингизга тенг бўлаверади. Мен кўрсатган ҳисоблаш модели эса сизга бу чексизлик доирасини бузишга ёрдам беради. Унга кўра, сиз ўзингизга ёлланма ишчисиз ва даромадингиз ҳисобидан ўзингизга маош белгилайсиз. Сизнинг харажатларингиз эса аввалгидек ўсиб бормайди.

Бу шуни англатадики, агар сиз кейинги ойда кўпроқ даромад олсангиз, компания ҳисобига кўпроқ пул ўтказасиз. 45 %ини эса ўз ҳисобингизга ўтказишни ҳам унутманг. Чунки ишсиз қолишингиз мумкин бўлган кунлар келиши мумкин. Ўшанда улар сизга жуда асқатади.

Буларнинг барчаси нима учун қилинмоқда? Харажатлар даражасини оширмаслик учун. Даромад кўпайсин, лекин харажатлар бир хил даражада сақланиб қолиши керак. Айни пайтдаги иш ҳақингиз миқдорини қандай аниқлаш мумкин? Бугунги санани ёзинг. Бундан роппа-роса бир йил аввалдан бугунги кунгача топган даромадларингизни ҳисоблаб чиқинг.

Шу давр ичида қанча даромад олганингизни аниқланг. Ушбу суммадан роппа-роса 45% ни олиб ташланг. Натижани 12 ойга бўлинг. Бу рақам сизга ёқдими? Йўқми? Шунга қарамай, сиз белгиланган қондаларга амал қилишингиз керак бўлади. Пайдо бўлган рақам сизнинг белгиланган ойлик маошингиздир. Агар сиз ҳақиқатан ҳам бойиб кетишни истасангиз, бу рақам қанчалик кичик бўлишидан қатъи назар ва сизга қанчалик ёқимсиз бўлмасин, ундан ортиғини сарфлашга ҳақингиз йўқ.

## СИЗНИНГ ТАНЛОВИНГИЗ

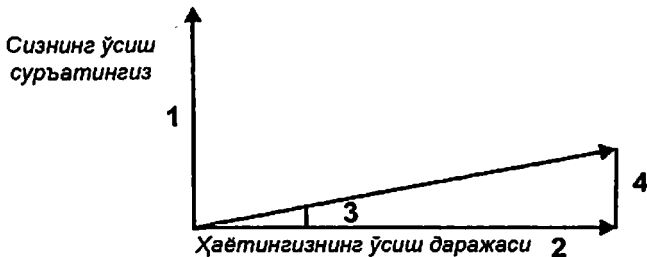
Энди сиз аввал олган маълумотларингизга таянган ҳолда танлов қилиш имкониятига эгасиз:

1) Ҳаётингизни ўзгартиришга қарор қилинг ва ҳисоб моделидан фойдаланиб, пулларингизни тежашни бошланг;

2) Ёки ҳеч нарсани ўзгартирмасдан, ҳаммасини аввалгидек қолдириг.

Ҳар ҳолда, сиз барибир қарор қабул қилишингиз керак бўлади. Бошқа йўл йўқ. Айримларга дастлабки мақсад унчалик катта эмасдек туюлиши мумкин, рақамлар ҳам сиз хоҳлаганчалик қониқарли эмас. Аммо бу келажакда катта дарахтга айланиши мумкин бўлган уруғдир. Битта олмада қанча уруғ борлигини ҳамма санаб бера олади, лекин бу уруғлардан қанча олма дарахти униб чиқишини ҳеч ким айта олмайди. Шу каби илк рақамлар ҳам биринчи уруғдир.

Сиз яхши ва муносиб ҳаёт кечиршингиз мумкин. Агар ҳозирдан тежашни бошласангиз, албатта, дастлаб йиғилаётган пуллар жуда камдек кўринади. Аммо сиз пул йиғишни удалолмасангиз, 2-кўрсаткичдагидек яшашда давом этасиз.



Пулларни белгиланган миқдорда йиғишни бошласангиз, бу 3-кўрсаткичдагидек кўринишга эга бўлади.

МАШҲУРЛАР ФИКРИ

*Ўз кўнгики ишга солиб  
кўрмайди, кимларга  
қодир эканлигини ҳеч ким  
билмайди.*

■ У. Тейте

Бироз вақт ўтгач, ҳаётингизда 4-кўрсаткичдаги натижага эришасиз. Бу эса ўсишингизнинг яхши кўрсаткичидир. Аммо ҳеч нарса қилмасангиз, табиийки, ҳеч нарсага эриша олмайсиз. Мана фарқи нимада.

Пул йиғишдаги бироз кечикиш ҳам вазиятни ўзгартиради. Бодо Шефернинг айтишича, Сингапурдаги семинардан сўнг бир киши унга яқинлашиб: «Биласизми, маърузангиз менга ёқди. Гапларингиз тўғри, лекин менда йиғадиган пулнинг ўзи йўқ. Маошим тирикчиликка зўрға етади», дебди. У чуқур хўрсинди-да, чўнтагидан сигарет чиқарди. Бодо Шефер унга қараб сўради: «Сиз чекасизми?!» «Албатта, ахир усиз иложи йўқ-ку» – жавоб берди ўша одам. Кейин Шефер калькуляторни олиб, агар бу тушкунликка тушган тингловчи 18 ёшдан 60 ёшгача чекмаганда, қанча пул тўплаши мумкинлигини ҳисоблаб чиқди. Жами 43 минг АҚШ доллари. Бунда унинг ўртача 2 доллардан йиғиши мумкин бўлган маблағи ҳисоблаганди. Лекин барибир мана бу жавобни эшитди: «Мен чекишни танлайман».

Шунда Бодо Шефер ҳали унга фоизларни кўрсатмаганлигини кўшимча қилди. «Нима, ҳали фоизлари ҳам борми?» — деб ҳайрон бўлди эркак. Бодо Шефер тушунтирди: «Агар сиз тўғри жамғарсангиз, ҳар йили фоизлар миқдори кўшилиб боради ва пулларингизда яхшигина ўсиш бўлади. Энг юқори фоизлар сўнгги беш йил ичида олинади».

Сизнингча, агар у йилига 14% пул тежлаганида, қанча маблағ йиққан бўларди? Тахминан тўрт ярим миллион доллар.

Агар сиз ҳар куни 1 долларни йиллик 8%лик омонатга қўйсангиз, 30 йилдан кейин бу пуллар тахминан 1 800 000 - 2 000 000 долларни ташкил қилади.

Одатда инсонлар кунига бир доллардан кўпроқ пул сарфлашади. Шунинг учун, ҳатто кичик миқдордаги орттирилган пуллар ҳам вазиятни ўзгартиради.

Аммо сизнинг фикрингизча, бундай бўлиши мумкин эмас, сиз банкдаги ҳисобингизга бирданига 10



000 долларни қўймоқчисиз. Банкка 100 ёки ҳатто 500 доллар қўйиш учун бориш шартмас деб ҳисоблайсиз. Бу пулларни уйда ҳам сақлаб туришингиз мумкин.

Аммо кам миқдордаги пуллар ҳам вазиятни ўзгартиради. Бодо Шефернинг айтишича, агар сиз 45%дан қоникмасангиз, кўпроқ пул топишни бошлайсиз ва шу 45% янада кўпаяди. Масалан, 500 долларнинг 45%и жуда кичик миқдор бўлади, деб ҳисоблашингиз мумкин, аммо 5000 долларнинг 45%и салмоқли пулдир. Шундай қилиб, «Икки баробар кўп ишла!» деган иборага амал қилинг. Мен кўпроқ ишлашга қарор қилдим, уч йил давомида пул жамғардим ва маълум миқдорни олиб қўйдим. У кичкина пул эди. Лекин мен сабр қилдим. Дастлабки тўпланган пул миқдори қанчалик кичик бўлишидан қатъи назар, бунга кўникиб, натижани кутиш керак.

Агар 45% улушингиздан пул ортиб қолаётган бўлса, сиз келажак учун жамғарадиган пулингизни 15%га, кейин 20%, 25%, 30%, 40%, 50%га оширишингиз керак. Аммо ўйин-кулги учун ажратилган 10%га ҳеч қачон тегманг, у пуллар кўпаяверсин.

Мисол учун, 10 минг долларнинг 10%и - бу катта миқдор бўлади. Сиз бугун яшаяпсиз. Уни соғлигингизга сарфланг, лекин янги имкониятларингизни суистеъмол қилманг. Обрў билан яшанг, чунки кўпроқ пул топишни бошлаганингизда, атрофингизни бошқа одамлар, бутунлай бошқача контингент ўраб олади. Сиз яхши кийинишингиз, нуфузли муассасаларга боришингиз керак бўлади. Харажатлар албатта ошади. Бунга тайёр бўлишингиз керак.

Шунинг учун ўйин-кулги учун ажратилган 10%нинг кўпайиши одатий ҳолдир. Сиз бугун яшаяпсиз, шунинг учун кадр-қимматингизни билиб яшанг, баъзан ўзингизни ва яқинларингизни хурсанд қилинг. Аммо компания ҳисобига 55% тежашни ҳам унутманг, доимо тежанг. Шу тарзда мунтазам пул жамғариб борсангиз, қанча бўлишини ўзингиз ҳисоблаб боринг.



## ҚАРЗЛАР

Агар қарзларингиз бўлса, албатта иш режаси ўзгаради. Унда бундай қилиш мумкин. Ҳар ой келажак учун 10%, қарзларни тўлаш учун 20% пул ажратамиз. Қолган миқдорни тенг иккига ажратамиз. Энди ўйин-кулги учун пул ажаратилмайди. Қарзларингиз бўлса, қандай ўйин-кулги бўлиши мумкин? Ипак қуртидек бўйнигача қарзга бурканган киши ўйин-кулги ҳақида умуман ўйламайди, лекин бундай кишилар орасида барибир бирор жойда дам олишни режалаштирганлар бўлади. Айрим одамларнинг ўзига хос одатлари бор. Қарзи бўлса ҳам, улар ўйин-кулгидан воз кечмайдилар, шу тариқа қарз билан боғлиқ муаммолардан чалғишади. Бир қоида бор - қарзи бор одамдан нарса сотиб олманг.

Сизнинг қарз стратегиянгиз қуйидагича бўлиши керак. Агар қариндошингиздан қарз олган бўлсангиз, сиз, албатта, шундай ўйлайсиз: «Унга қарзимни тезроқ қайтариб берсам, яхши бўларди». Қарзни қайтаришни тезлаштиришга ҳаракат қиласиз. Маошингизни олишингиз билан дарҳол қарзингизни ёпасиз. Аммо кейинги маошингизгача тирикчилик қилиб туриш учун яна кимдандир қарз олишга мажбур бўласиз. Унда қарзни тез қайтаришдан нима маъни бор?!

Шу сабабли сиз қарзингиз учун фақат 20% ажратишингиз керак. Агар қарз берганлар бундан норози бўлишса, унда айтинг: «Агар шу пулни олмасангиз, унда керакли сумма тўплангунича сабр қилинг».

Лекин ҳар доим, ҳар қандай қарзлардан қатъи назар, келажак учун даромадингиздан 10% ажратинг. Бу ўзингизни ишончли ва хавфсиз ҳис қилишингизга ёрдам беради. Шунинг унутмангки, ҳатто энг кичик жамғарма ҳам вазиятни ўзгартира олади.

Агар сиз ушбу чизма (схема) бўйича ҳаракат қилишга одатлансангиз, ўзингизда хатти-ҳаракатлар ва фикрлашнинг маълум бир қолипни ривожлантирасиз. Мисол учун қарзларингизни ёпишингиз билан, ўз-ўзидан миянгизда ўрнатилган қоидалар ишлай



бошлайди ва сиз келажак учун 10% эмас, балки 30% тежашни бошлайсиз. Ўша пайтдан бошлаб сизнинг жамғармаларингиз уч баробар тез ўсади. Кўриб турганингиздек, қарздор бўлиш ҳам фойдали экан. Бир вақтлар қарзларни қайтариш учун пул жамғарганингиз сиз учун тажрибага айланди ва бундан керакли хулоса қилдингиз.

**Ҳисоб моделига кўра, сиз тизимни ишга туширишингиз зарур. Пулларингиз қанчалиги муҳим эмас, асосийси - тизимли пул тўплаш.**

Агар: «Менда ҳозир пул оз, кўпроқ бўлсин, кейин ҳамма нарсани тизимга мувофиқ бажараман» десангиз, демак ўзингизга ишонмайсиз. Бу ўз келажакига ишонмайдиган, омадсизларнинг гапи. Келажакка ишонмасангиз, унда яшаш нега керак? Агар ҳаётингиз сифатини яхшилаш олишингизга ишонмасангиз, ўқиб нима қиласиз? Сиз ўз мамлакатингизга, президентингизга, хотинингизга (ёки эрингизга) ишонмасангиз, у билан бахтли бўлишингизга кўзингиз етмаса - бу ҳаётми? Нега ўзингизни алдаяпсиз? Эртага бой бўлишингизга ишонмасангиз, пул тежаш нега керак?!

Кўпчилик: «Биз қора кунлар учун пул йиғамиз», дейди. Чунки уларга шундай ўргатишган, қариндошларимиз бизга оғир пайтларда қийналиб қолмаслик учун пулни тежаш кераклигини айтишади. Онгимизда пуллар қийин пайтларда ёрдам беради, деган тушунча сақланиб қолган. Ундай эмас. Биз қора кунларни кутиб эмас, ёруғ келажакка ишониб яшашимиз керак.

**Биз пул йиғиш давомида ўзимиз ўйлаган, орзу қилган ҳаёт тарзини яратамиз.**

Ҳар қандай одам эртами-кечми, пул йиғади. Ўзингизни қуш деб тасаввур қилинг. Қанотларингиздан бирини «Умид», иккинчисини «Кўрқув» деб номланг. Сиз эркин парвоз туйғусини ҳис қилишни хоҳлаганингиз учун учасиз ёки сизни ҳаёт учишга мажбур қилади. Агар мажбурликдан учсангиз, кўрқувни ҳис қиласиз ва учишдан лаззатланолмайсиз.







## Ён дафтаргакизга

■ Пулни бошқаришни ўргансангиз, пуллар ўз-ўзидан ёнингизга келади. Пуллар улар билан қандай ишлашни ва нима қилишни биладиганларга эргашади.

■ Ҳеч қачон истеъмол харажатларига эътибор берманг. Ҳинд донишмандларидан бири шундай деган: «Бу дунёнинг васвасалари денгиз сувига ўхшайди: одам бу сувдан қанча кўп ичса, шунчалик чанқайди».

■ Муваффақиятли одамлар биринчи навбатда режалаштирилган миқдорни ажратадилар ва қолганини сарфлайдилар. Пулни дунёга сарфлашдан олдин ўзингизга сарфланг.

■ Даромад шахснинг ривожланиш даражасини оширмайди, лекин шахсий ривожланиш даромадни оширади.

■ Агар сиз ҳар куни 1 долларни йиллик 8%лик омонатга қўйсангиз, 30 йилдан кейин бу пуллар тахминан 1 800 000 - 2 000 000 долларни ташкил қилади. Жамғарилган кичик миқдордаги пуллар ҳам самара беради.

■ Ҳар доим, ҳар қандай қарзлардан қатъи назар, келажак учун 10% ажратинг. Бу ўзингизни ишончли ва хавфсиз ҳис қилишингизга ёрдам беради.

■ Пулни тежаш орқали биз ўзимиз ўйлаган, орзу қилган турмуш тарзига эришамиз.

■ Ҳисоб моделига кўра, сиз тизимли иш қилишингиз керак. Қанча пулингиз борлиги муҳим эмас, асосийси тизимли жамғариш. Вақт ўтиши билан онгингиз буюртма беришга ўрганиб қолади ва тизим ўз-ўзидан ишлай бошлайди.

# ПУЛЛАРНИ ҚАНДАЙ ИНВЕСТИЦИЯ ҚИЛИШ МУМКИН?

*Эшитсангиз - унутасиз,  
Кўрсангиз - эслаб қоласиз,  
Баъжарсангиз - тушуниб етасиз.  
Конфуций*

1. Молиявий ҳимоя
2. Молиявий хавфсизлик
3. Молиявий эркинлик

**К**ўпчиликда нима учун ва қаерга сармоя киритиш бўйича саволлар туғилади. Пулни бошқаришни ўргансангиз, катта миқдордаги пулнинг ўзи ёнингизга келади. Ўшанда сизга капитални инвестициялаш ҳақидаги билимлар асқатади. Чунки ортиқча пулни нима қилишни, қаерга сармоя киритиш ва реал имкониятларни қандай баҳолашни кўпчилик билмайди. Шунинг учун улар пулларини ҳар хил майда-чуйда нарсаларга мақсадсиз сарфлашади. Кейинроқ эса пулларини бизнесга тикиб, даромад олишлари мумкин бўлганлиги ҳақида ўйлашиб, афсусланишади. Лекин бунга кеч, пулларини сарфлаб бўлган бўладилар.

Келинг, олтин тухум қўядиган товуқ ҳақидаги масални эслайлик.

*Бир деҳқон товуғи олтин тухум қўйганини кўрибди. У кўзларига ишонмай, тухумни қўлига олибди. Қараса, у ҳақиқатан ҳам олтин экан. Деҳқон заргарнинг олдига бориб, тухумни кўрсатибди ва заргар унга пул берибди. Иккинчи кун ҳам худди*

шундай бўлибди - товуқ яна олтин тухум қўйибди. Бу ҳолат деҳқоннинг сабри тугамагунча давом этибди. Воқеа қандай содир бўлаётганини билиш учун деҳқон товуғини сўйишга қарор қилибди. У товуқни сўйибди, унинг ичидан яна битта олтин тухум чиқибди, холос.

Бошқача қилиб айтганда, олтин тухум - бу сизнинг инвестиция қилинган пулдан оладиган фоиз ёки даромадларингиз. Биз ҳам ўзимизнинг олтин тухум қўядиган товуғимизни яратишимиз керак. Озроқ пул йиға олсак, демак, бу товуқни парвариш қилиш имкониятимиз бор. Ҳозир ҳар доим ҳам зарур бўлмайдиган янги кийимлар, жиҳозларни хариб қиламиз ёхуд машина сотиб оламиз. Кўпроқ пул сарфлаб чет элда дам олишни хоҳлаймиз, гарчи яқинроқ жойда яхши дам олишимиз ҳам мумкин. Бизга шундай туюладики, агар биз машина, уй, кўпроқ тилла тақинчоқлар олсак, бой ҳисобланамиз. Бу ундай эмас. Қимматбаҳо машиналарда юрадиган, қимматбаҳо либослар кийган ва тилла тақинчоқлар таққан кўплаб одамларнинг банк ҳисобларида деярли пул йўқ. Чунки пулни сарфлаш осон.

Кўпчилик яхши пул топади-ва бор пулларини сарфлаб тугатгунларига қадар қисқа вақтга бой бўлишади. Пул топиш уни сақлаш ва кўпайтиришдан осонроқдир. Сиз аҳмоқ бўлган бой одамни кўрганмисиз? Йўқ. Ҳар доим иккинчи курс талабаси профессордан кўра кўпроқ нарсани тушунаман, деб ўйлайди. Сержант эса ўзини майордан ақллироқ деб билади. Кўчадаги сержант билан тил топишгандан кўра, баъзан генерал билан тил топишиш осонроқ. Доимо шундай бўлади. Нега? Чунки ҳурмати кам одамлар доимо ўз ҳурматини баландроқ қўйишга ҳаракат қиладилар.

Шунинг учун, сиз ўзингизнинг олтин тухум қўядиган товуғингизни яратишингиз керак. Ойига ўзингиз учун қанча пул кераклигини ҳисоблаб чиқинг, бу пулга сиз унчалик ёмон яшамаслигингиз, шу ўринда жуда талтайиб ҳам кетмаслигингиз керак. Бу миқдор-

ни тахминан ҳисоблаш керак, ҳатто даромадлар бир неча бор ошса ҳам, шу пул сизга етарли бўлсин.

Бир куни маърузамга камтаргина бир аёл келди, у барча машғулотларимда қатнашди, фаол иштирок этди ва катта иштиёқ билан таълим олди. Ундан қанча маош олишини сўраганимда, у хотиржам жавоб берди - 10 000 тенге.

Мен ҳайратга тушдим. Кейин семинарларим учун пулни қаердан олаётганини сўрадим. Аёл биринчи дарсдаёқ кўп нарсани тушунганини, ҳаётини яхшилаш учун нимадир қилиши кераклигини англаганини айтди. Айтишича, кир ювиш машинаси сотиб олиш учун кредит олибди, лекин пулларни таълим олиш учун сарфлаган, яъни – ўзига.

Буни ҳеч нарса билан, ҳатто фарзандингизнинг таълим олишига кўшган ҳиссангиз билан ҳам таққослаб бўлмайди. Биласизми, нега баъзи одамларнинг ўз фарзандларидан ҳафсаласи пир бўлади? Чунки улар ўзларини ҳамма нарсадан чеклашади, яхши емайдилар, яхши киймайдилар, ўзларига тегишли ҳамма нарсани боласига атайдилар. Фарзанд эса ўсиб улғайганда: «Сиз нима қилдингиз?! Барча ота-оналар қилиши керак бўлган ишни қилдингизку!» – дейди. Демак, боласи уларнинг фидойиликларини қадрламаган ва ота-оналарнинг барча саъй-ҳаракатларини худди шундай бўлиши керак, улар бунга мажбур, дея қабул қилган. Буни эшитган ота-онанинг ҳафсаласи пир бўлади. Бу дунёда ҳеч нарса ўзингизга пул сарфлашга тенг келолмайди.

Дунёда сиз ҳеч қачон афсусланмайдиган иккита асосий нарса бор – ибодат ва ўзингизни ҳурмат қилиш. Уларни ҳеч ким сиздан тортиб ололмайди, доимо сизники бўлиб қолади.

Мен ойига икки юз долларга яшайдиган одамлар борлигини биламан. Бир ой давомида яшашингиз

**Энг яхши сармоя –  
бу ўзингизга қилинган  
сармоядир.**



мумкин бўлган миқдорни аниқлашга ҳаракат қилинг. Молиявий режангиз (олтин тухум қўядиган товук)ни яратишга ҳаракат қилинг. Шу вақтгача барча режаларингиз пул сарфлашга қаратилган эди. Энди сиз ҳақиқий молиявий режа харажатлар режасидан қандай фарқ қилишини билиб оласиз.

### 1. МОЛИЯВИЙ ҲИМОЯ

Масалан, бугунги кунда оддий оила яшаши мумкин бўлган ўртача маблағ 500 доллар дейлик. Шунинг мисол тариқасида олайлик (сиз бошқа суммани ҳам олишингиз мумкин). 3000 долларга етказиш учун ушбу миқдорни олтига кўпайтиринг, бу олти ой дегани. 3000 доллар олти ой давомида оилани боқиш учун зарур бўлган миқдор. Бу нимани англатади? Шунинг англатадики, агар шунча пулингиз бўлса, ўзингизга ишончингиз комил бўлади. Хотиржам бўласиз, сизда ички ташвиш бўлмайди. Биласизки – ишдан бўшатилишми ёки соғлигингиз билан боғлиқ муаммоларми, нима бўлишидан қатъи назар, олти ой давомида сизнинг оилангиз бугунгидек яшаши мумкин. Сиз бу даврда оилангиз моддий жиҳатдан ҳимояда эканлигини ҳис қиласиз.

Баъзилар аллақачон бу суммага эга бўлишган. Агар сизда ушбу миқдордаги маблағ бўлмаса, кафе, ресторан, ароқ, тамаки, таксини унутинг, бу миқдорни йиғмагунингизча дам олишни ортга суринг. Ҳеч қандай ўйин-кулгига эрк берманг, қимматбаҳо буюмлар харид қилманг, бор пулингизни фақат озиқ-овқат ва зарурий нарсалар учун ишлатишингиз мумкин. Ушбу миқдорни тўпламагунингизча, дам олишга ёки саёҳат қилишга ҳақкингиз йўқ.

Энди бу миқдорни 12 ойга кўпайтирамиз, 6000 доллар бўлади. Агар кимдадир шунча пул бўлса, бу яхши. Қолганлар юқоридаги қоидалар, чекловларга амал қилишларига тўғри келади. Олти ойлик захира унчалик етарли эмас, албатта, бир йилга етадиган

маблағни захиралаш яхшироқдир. Агар сизни ишдан бўшатишса ёки қисқартиришса, бу вақт давомида ўзингизни қайта тиклаб олишингиз ва бошқа иш топишингиз мумкин. Айнан шу - молиявий ҳимоядир.

Автомобиль ёки мол-мулкни суғурталаш соҳасини мисол қилиб оладиган бўлсак, статистика шуни кўрсатадики, одатда суғурталанган машиналар билан ҳеч нарса содир бўлмайди. Автомобиллар билан боғлиқ бахтсиз ҳодисаларнинг 90%и суғурталанмаган уловлар билан юз беради. Нега биласизми? Чунки машина ёки бошқа мол-мулкни суғурта қилганингизда, сизда ишонч ва ички хотиржамлик пайдо бўлади. Ўзингизнинг моддий фаровонлигингизни суғурта қилганингизда, сиз энди келажагингизни ўйлаб кўрқувга тушмайсиз.

Мисол учун бир аёл яқинда пул инфляция бўлишини эшитди, демак нархлар кўтарилади, ҳамма нарса қимматлашади. Шу сабабли у тўплаган пулига келажақда ўзи учун фойдали бўладиган ҳар хил нарсаларни сотиб олди. Уларни уйга олиб келди ва яшириб қўйди. Эртаси куни ишдан қайтганида эса уйи шип-шийдон қилиб, ўғри уриб кетганини кўрди. Аёл бу ҳолатда ўзини йўқотиб қўйди. Нега унинг ҳаётида бундай воқеа содир бўлди? Чунки унинг онг остида кўрқув ҳисси бор эди ва шунинг учун кўнгилсиз ҳодисаларни ўзига жалб этди. Аммо суғурталанган одам ташвишланмайди, хотиржам юради, онги шубҳалар ва салбий ҳиссиётлардан холи, асаблари ҳам жойида бўлади.

Керакли миқдорни тўплаганингиздан сўнг, уни банкдаги алоҳида ҳисоб рақамингизга қўйинг. Бошқа пул қўшманг, шунда сиз аниқ миқдорни билиб оласиз. Ҳозир эса маълум миқдордаги пулни йиғиб бориш ва харажатларни чеклаш зарурлигига ўзингизни тайёрланг. Бу оилангизнинг молиявий ҳимоясини таъминлаш учун зарур. Агар тўсатдан сизнинг бизнесингиз қийинчиликларга дуч келиб қолса ва шунга мос ра-



вишда даромадлар тушиб кетса, сиз хотиржам бўласиз. Чунки бу ҳолатда ҳар доим ҳисобдан пулларни ечиб олиш ва оилани барча зарур нарсалар билан таъминлаш мумкин бўлади.

Шуни унутмангки, бу пулларнинг бизнесингизга ҳеч қандай алоқаси йўқ, у оилавий бюджетнинг бир қисмидир. Бу пуллар нақд кўринишда бўлиши керак. Ушбу миқдорга тегманг, нима бўлишидан қатъи назар, уни бошқа мақсадларда ишлатманг. Агар шунга қарамай, бирон сабабга кўра сиз бу маблағдан пул олишингиз зарур бўлса, олинган пулнинг ўрнини имкон қадар тезроқ тўлдиришга ҳаракат қилинг.

## ҚАНДАЙ ИНВЕСТИЦИЯ ҚИЛИШ КЕРАК?

### ■ Молиявий ҳимоя

$$500 \$ * 6 = 3000 \$$$

500 \$ - ойлиқ даромад

6 – ой

$$500 \$ * 12 = 6000 \$$$

Пулнинг бир хислати бор. «Кимга берилса, унда кўпаяди ва кимга берилмаса, унда камаяди». Бу қонун ишлайди. Катта миқдордаги пул йиғилгач, даромадингиз қандай тез суръатда ошишига ҳайрон қоласиз. Янги таклифлар туша бошлайди, янги имкониятлар очилади. Пулларингиз янада кўпаяди. Чунки бу ҳаёт қонуни. Кимга берилса, кўпаяди, кимга берилмаса, камаяди.

## 2. МОЛИЯВИЙ ХАВФСИЗЛИК

Келинг, 500 долларни олайлик (сиз бир ой яшашингиз мумкин бўлган тахминий миқдорни олишингиз керак) ва 150 га кўпайтирамиз. Бу қоида Бодо Шефер

томонидан ишлаб чиқилган. Математикадаги Пифагор формуласини эслайсизми? Бу формула доимий ва ҳеч қачон ўзгармайди. Худди шу каби Бодо Шефер ҳам молиявий хавфсизлик учун зарур бўлган қатъий миқдорни ҳисоблаш қоидагини ишлаб чиққан.

**Бу нима дегани: молиявий жиҳатдан эркин бўлиш, молиявий хавфсизликни таъминлаш учун сиз аста-секин 75 000 доллар йиғишингиз керак бўлади. Айнан шу миқдор билан сиз оилангизнинг молиявий хавфсизлигини таъминлайсиз.**

Сиз ушбу суммани исталган банкка йиллик 8%лик омонатга қўйсангиз, йилига 6000 доллар пул олишингиз мумкин бўлади. Агар ушбу миқдорни 12 ойга бўлсангиз, ойига 500 доллардан тўғри келади. Бу шуни англатадики, агар сиз 75 000 доллар тўпласангиз, молиявий жиҳатдан хавфсиз одамга айланасиз. Умрингизнинг охиригача ишламасангиз ҳам, ҳар ой банкдан олинадиган фоизлар ҳисобига оддий ҳаёт кечиришингиз мумкин бўлади! Шу билан бирга эътибор беринг - дастлаб сиз молиявий жиҳатдан ҳимояландингиз, чунки сиз 6 000 долларни тежаб қолдингиз. Шундан кейингина сиз кейинги миқдорни - 75 000 долларни йиғишни бошладингиз. Ҳисобингиздаги бу миқдор билан сиз молиявий жиҳатдан буткул хавфсиз бўласиз. Чунки сиз энди ишламасдан ва банкдан ойига 500\$ олиб яшашингиз мумкин.

Шу ўринда бир саволимга жавоб беринг - агар сиз ушбу қоида беш йил олдин билганингизда, удан фойдаланиб, молиявий жиҳатдан ҳимоялана олармидингиз? Ҳа ёки йўқ?

Кўпчилик ўзига ҳатто ақлан бой бўлишга ҳам имкон бермайди, бой одамлар каби ўйлай олмайди. Шунинг учун мен сизга пул ишлашни эмас, балки пулни қандай қилиб бошқаришни ўргатаман. Чунки биринчи навбатда сиз уруғларни экишингиз мумкин бўлган тупроқни тайёрлашингиз керак. Уруғларни



тўғридан-тўғри асфальтга ташлаб кўрингчи – улар ҳеч қачон униб чиқмайди.

Мен бу қоидалар ҳақида биринчи марта эшитганимда, бу миқдорни (75 000 доллар) йиғишим учун тахминан 20 йил керак бўлади, деб ўйлаганман. Менга ҳақиқатан ҳам бунчалик кўп пулни йиғиш учун айнан шу вақт керакдек туюлган. Аммо мен қаттиқ ва мақсад билан ишлай бошлаганимдан сўнг, бир ярим ой ичида молиявий жиҳатдан ҳимояландим ва бундан ҳайратга тушдим. Кейинги саккиз ой ичида мен молиявий жиҳатдан хавфсиз бўлиб олдим. Бу қандай рўй берганини ўзим ҳам тушунмадим. Ҳамма нарса бунчалик тез содир бўлишини тасаввур ҳам қилмаганим. Ўшанда мен «Ҳаракатни бошланг – шунда бутун Борлиқ сизга ёрдам беради», деган сўзларнинг маъносини тўлиқ тушуниб етдим. Ишонинг, бу ҳақиқатан. Чунки Яратган ижодкор, мақсадли, муваффақиятли одамларни яхши кўради. Улар учун мўъжизалар яратади. У сусткашликни, ташаббуссизликни, ўзига ишонмайдиган бўшашганларни ёқтирмайди. Кучли шамол заиф ўсимликлар ва нозик куртакларни осонгина синдиради. Маълумки, тўхтаб қолган барча нарсалар ўсишдан, ҳаракатдан, яшашдан ҳам тўхтайди. Ўтлар, гуллар, ҳайвонлар билан ҳам шундай, ҳатто ҳаракатсиз оқим ҳам ботқоққа айланади. Сиз бирор ишни бошлаганингизда, Раббим сизга ёрдам беришни бошлайди.

Агар сизнинг фаолиятингиз камида бир кишига муваффақият келтирса ва унинг турмуш даражасини оширса, тақдирнинг ўзи сизни қўллаб-қувватлайди. Бой одамлардан сўранг, улар нима учун бойиб кетганлар, қандай қилиб бой бўлишган. Уларнинг кўпчилиги бу саволга шундай жавоб беришади: «Тўғрисини айтсам, мен ўзимни қандай бойиганимни тушунтира олмайман. Мен эндигина иш бошлаганим ва бу мен учун омадли бўлди».

Йигирманчи асрнинг 70-йилларида беш нафар талаба томонидан яратилган янги компания пайдо



бўлди. Улар бир жойда учрашиб, келишиб олишди, бирга ўз компанияларини ташкил қилишди. Лекин қандай иш бошлашни билишмасди. Бизнес ғояни ишлаб чиқиш учун икки йил керак бўлди. Улардан бири компанияга оид логотипли футболкаларни ўйлаб топди ва жамоадагиларнинг барчаси шу футболкаларни кия бошлади. Ушбу футболкалар кўп йиллардан буён бутун дунё аҳолиси томонидан кийилади. Бу компанияни барчангиз яхши биласиз, у «NIKE» - спорт кийимлари ишлаб чиқарувчи компаниядир. Беш-етти йил ичида улар кўплаб таниқли фирмаларни ортда қолдиришди. Уларнинг муваффақият сири жуда оддий эди: ўйлаб топилган ва амалга оширилган. Бу компания спорт кийимлари ишлаб чиқарувчи энг йирик ва энг муваффақиятли компаниялардан бирига айлана олди. Шунинг учун шубҳаларингизни четга суриб қўйинг ва ишни бошланг, муваффақият сиз томонда бўлади.

Сиз ёшим бир жойга бориб қолди, бошлангич сармомаям йўқ, қонунчилик бизнес учун ноқулай деманг ёки оилавий шароитлар бунга халал беради дея кўрманг. Ўзингизнинг ҳаракатсизлигингиз учун баҳона излашнинг ҳожати йўқ. Чунки сиз ҳар доим баҳона топишингиз мумкин, аммо бу ҳаётингизни яхши томонга ўзгартирмайди. Қарор қабул қилиб, орзуингиз сари ҳаракатни бошлаганингиз маъқул эмасми? Бунга ўзингизни ишонтиришга ҳаракат қилинг ва ишни бошланг.

Менда кўплаб мисоллар бор, баъзи одамлар менинг семинарларимда таҳсил олгач, юқорида кўрсатилган барча тамойил ва қоидаларга амал қилиб, кейинги икки ой ичида даромадларини 20-50%га оширишган. Шунинг учун, китобдаги ёзилган нарсаларга фақат маълумот сифатида қараманг, уларни сиздан аввал бойиганларнинг ҳаёт тажрибаси сифатида қабул қилинг. Бу сизга ҳаракатлар харитаси каби мақсадингизга етиш учун тўғри йўлни топишга ва нотўғри йўللарда адашиб қолмасликка ёрдам беради.



Агар сиз молиявий хавфсизликка эришсангиз, асосий жамғарилган пулнинг фоизи ҳисобига яшашингиз мумкин. Аммо бу энди ишламаслик керак, дегани эмас. Ривожланиш учун кейинги қадамни қўйшингиз зарур.

## КАНДАЙ ИНВЕСТИЦИЯ ҚИЛИШ КЕРАК?

### ■ Молиявий хавфсизлик

$$500 \$ * 150 = 75000 \$ \quad 8\% 75000 \$ = 6000 \$$$

$$500 \text{ доллар} - \text{ойлик даромад} \quad 6000 \text{ доллар} : 12 = 500 \$$$

$$150 - \text{формула} \quad 12 - \text{ойлар}$$

### 3. МОЛИЯВИЙ ЭРКИНЛИК

Яхши яшашингиз учун сизга қанча пул керак деб ўйлайсиз? Масалан, ўзингиз хоҳлаган нарсани сотиб олиш (оқилона танлов асосида), баъзан кафе ва ресторанларда овқатланиш, чет элдā дам олиш учун. Айтилик, ойига 10 минг доллар. Бу сиз учун катта маблағми? Аввало сизда бу миқдордаги пул борлигини ҳис қилишингиз керак. Бундай ҳаётга лойиқ эканлигингизга ишончингиз комил бўлсин. Ўз қобилиятларингизга шубҳа қилманг. Сиз айтишингиз мумкин - мен ўзимни шундай тутсам ҳам бойиб кетмайман. Лекин мен бунга жавобан: «Агар ўзингизга ишонсангиз, албатта, орзуларингиз амалга ошади. Бу туйғуни шакллантиринг» дейман.

Энди 10 минг долларни 150 га кўпайтириб кўринг, 1,5 миллион доллар чиқади. Бу миқдор жуда катта эмас, ишонинг. Агар сиз яхши хонадонга эга бўлсангиз ёки сизга катта уй мерос бўлиб қолган бўлса, унда сиз ҳозир ҳам бой одамсиз. Мисол учун 90 йиллар-

нинг бошларида кўчмас мулк 5-7 минг доллар турарди. Автомобилни сотиб, уй харид қилиш мумкин эди. Ҳозир икки ёки учта катта хонадонингиз бўлса, ҳақиқий миллионер ҳисобланасиз.

Ҳаёт яхшиланди, муносиб пул топиш учун шароитлар етарли, деярли ҳар бир киши бойиб кетиш имкониятига эга. Энди оғир турмуш, ноқулай бозор иқтисодиёти шароитлари, юқори солиқлар ва жаҳон инқирозидан шикоят қилишнинг ҳожати йўқ. Эсингизда бўлсин – ҳамма нарса ўзингизга боғлиқ.

Юқоридаги миқдорни тўплаганингизда, сиз молиявий эркинликка эришасиз. Демак, бу пулни банкка 8%лик омонатга қўйиб, йилига 120 минг доллар даромадга эга бўласиз. Буни 12 ойга бўлинг ва сиз ойига 10 000 доллар соф даромад оласиз, бу сизга келажақдан кўрқмаслик имконини беради. Пул сиз учун ишлайди, сиз пул учун эмас. Кўпчилик шундай яшайди. Нега бой ва муваффақиятлилар жамиятига қўшилмаслигингиз керак? Сиз муваффақиятга эришасиз. Бошқа одамга айланасиз. Ўзингизни бой ҳис қилганингизда шундай дейсиз: «Ҳа, мен бойман, эркинман, хотиржамман, энди мен пул ҳақида ўйламайман, энди менга осонроқ». Бу бойликка беш-етти йил ичида эриша оласиз.

Фақат қалбингиз ва фикрингиз бир йўналишда ҳаракат қилса, ўзингиз учун, сизни севадиган яқинларингиз учун курашишга қатъий қарор қилсангиз, бу ҳақиқатга айланади. Ўйлаганларингиз амалга ошганда, сиз ўзингизга ишонч ва хотиржамликни ҳис қиласиз.

Шундай латифа бор. Бир такси ҳайдовчиси бадавлат мижозни уйига олиб бориб қўйибди. Мижоз манзилга етганда, такси ҳайдовчисидан йўл ҳақи учун қанча тўлаш кераклигини сўрабди. «Юз доллар», деб жавоб берибди такси ҳайдовчиси. Мижоз ҳайрон бўлибди: «Шунчалик қимматми?» Шунда такси ҳайдовчиси кеча шу ерга унинг ўғлини олиб келганини ва

978-9960-0-0000-0

у икки юз доллар тўлаганини айтибди. Мижоз: «Ҳа, тушунаман, лекин унинг отаси миллионер, мен эса етимман», деган экан. Бадавлат инсонлар пул нима эканлигини, қандай ишлаб топилгани ва уни қандай сарфлаш кераклигини яхши биладилар.

Бир гуруҳ олимлар тадқиқот ўтказишибди. Улар тўртта маймунни қафасга солиб, қафас устига бананларни олиб қўйишибди. Маймунлар оч қолиб, бананни олиш учун сакраганларида, улар қафасга совуқ сув сепишибди. Маймунлар бироз вақт ўтгач, яна бананни олиш учун ҳаракат қилишибди. Лекин улар сакрашни бошлаши билан олимлар яна совуқ сув билан уларни тўхтатишибди. Шундай қилиб, бу ҳолат бир неча бор такрорланибди. Кейин маймунлар бананларни олиш учун сакрамай қўйишибди. Улар сакрашса, совуқ сувга бўкиб қолишдан кўрқишибди. Шунда уларнинг қафасига янги маймунни киритишибди, у ҳали сув ҳақида ҳеч нарса билмасди. У ҳам оч қолгач, тепадаги бананни олишга ҳаракат қилибди, аммо бошқа маймунлар унинг сакрашига тўсқинлик қилишибди ва ҳатто уни калтаклашибди. Бироз вақт ўтгач, қафасга яна бир маймун қўшилибди. У ҳам банан олмоқчи бўлибди, лекин уни ҳам тўхтатиб, калтаклашибди. Улар ҳар бир янги маймунни шу тарзда «тарбиялаб», бананни олишга йўл қўйишмабди. Бу ҳол маймунлар ўн иккита бўлгунларича давом этибди.

Кейин олимлар сув ҳақида билган дастлабки 4 та маймунни ва улар калтаклаб «тарбиялаган» яна 4 та кейинги маймунларни қафасдан чиқаришибди. Фақат охирги жойлаштирилган маймунлар қолибди. Шундан сўнг, улар энди ўзларини бошқача тутишига умид қилиб, қафасга яна битта янги маймунни қўшибдилар. Аммо олдинги воқеа қайта-қайта такрорланибди. Янги маймунлар эскиларини яна калтаклашибди, уларга бананни олиш учун сакрашга рухсат беришмабди, аммо энди уларни совуқ сув сепилиши



ҳақидаги воқеа тўғрисида ҳеч нарса билмайдиганлар «тарбиялашибди». Уларда бананга тегмаслик ҳақида қатъий тушунча пайдо бўлган эди. Кўриб турганингиздек, ҳатто тақиқнинг сабабини билишмаса ҳам, улар бошқаларга банан учун сакрашга тўсқинлик қилишибди.

Шунга ўхшаш қарашлар бизнинг - инсоният дунёсида ҳам мавжуд. Сиз бирор нарсага эришмоқчисиз, лекин бошқалар сизга, албатта, халақит беришади, чунки шунга ўрганишган. Бунинг сабаби, атрофингиздаги одамлар кимнингдир салбий тажрибаси ёки қаердандир эшитган салбий маълумотларига амал қилишлари сабабли рўй беради. Инсонлар нохуш нарсалар ҳақида жуда кўп гапирадилар, кўрқитадилар, бирон ишни қилиш мумкин эмаслигини тушунтирадилар. Ўзингизни қўлга олинг, ўзингизга ишонинг ва фикрингиздан қайтарувчиларга қулоқ солманг.

## КАНДАЙ ИНВЕСТИЦИЯ ҚИЛИШ КЕРАК?

### ■ Молиявий эркинлик

$$10000\$ * 150 = 1500000\$$$

$$\dots \dots \dots 8\% \text{ дан } 1500000\$ = 120000\$$$

$$120000\$ : 12 = 10000\$$$

10000\$ – ойлик даромад      12 – ой





## Ён дарфармангизга

■ Олтин тухум қўядиган ўз товуғингизни яратишингиз керак. Олтин тухум - бу сармоя қилинган пуллардан олинадиган фоиз ёки даромад.

■ Оилангизни молиявий ҳимоя қилиш учун сиз йил давомида меъёрий тарзда яшашингиз мумкин бўлган миқдорни тўплашингиз керак. Масалан, 500 доллар. Шунини ўн иккига кўпайтирсангиз, олти минг доллар бўлади. Жамфармангиз шу миқдорга етгунча, ўйин-кулги ва кераксиз харажатларни унутинг, фақат энг керакли нарсаларни сотиб олишингиз мумкин.

■ Молиявий хавфсизликни таъминлаш учун сиз аста-секинлик билан жами 75 000 доллар тўплашингиз керак. Агар сиз ушбу суммани исталган банкка 8%лик омонатга қўйсангиз, йилига 6000 долларга эга бўласиз. Уни 12 ойга бўлинг, ойига 500 доллардан тушади.

■ Молиявий эркинлик учун сиз 1,5 миллион доллар тўплашингиз керак. Ушбу пулни банкка 8%лик омонатга қўйсангиз, йилига 120 минг доллар даромадга эга бўласиз. Уни 12 ойга бўлинг ва сиз ойига 10 000 доллар соф даромад оласиз, бу сизга келажакдан қўрқмаслик имконини беради. Кейин пул сиз учун ишлайди, сиз пул учун эмас.

■ Ҳаракатни бошланг, шунда бутун Борлик сизга ёрдам беради. Ишонинг, бу ҳақиқатан. Чунки Яратган ижодкор, мақсадли, муваффақиятли инсонларни севади. Улар учун мўъжизалар яратади. Сусткашликни, ташаббуссизликни ва ўзига ишонмайдиганларни ёқтирмайди.



## САРМОЯ КИРИТИШ ҚОИДАЛАРИ

Энди қандай қилиб энг яхши сармоя (инвестиция) киритиш ҳақида гаплашамиз. Юқорида айтиб ўтилганидек, биз ташқи маълумотларнинг қурбонига айланамиз. Баъзида ушбу маълумотлар рост, баъзан эса ёлғон. Масалан, Ернинг думалоқ эканлигини қаердан биласиз? Сиз кўрмагансиз, буни сизга айтишган, холос. Чекиш зарарли эканлигини ҳам ҳамма билади. Ушбу маълумот асосида чекиш ёки чекмасликка қарор қиласиз. Демак, ташқаридан олинган маълумотлар бизнинг қарорларимизга таъсир кўрсатади. Стулга ўтирсангиз, у тўрт оёғи сабабли мустаҳкам туради. Уйни ҳам айнан тўрт девор ушлаб туради. Тўрт – таянч нуқтасининг энг мақбул сони. Агар сиз стулнинг бир оёғини олиб ташласангиз, у тик туриши мумкин, аммо барқарорликни йўқотади. Шунинг учун пулни тўрт йўналишда инвестиция қилиш керак.

Агар сиз бирон марта тоққа чиққан бўлсангиз, кичик ирмоқлар қай тарзда дарёга келиб қўшилишини кўргансиз. Айнан шу ирмоқлар сабабли кўзга кўринмас кичик ариқлар кучли, тошқин дарёга айланади. Худди шу тамойил молия тизимига ҳам тегишли. Биргина даромад манбаи билан сиз бойиб кетолмайсиз. Шундай экан, биргина маош учун ишланган. Битта молиявий оқим бўйлаб оқиб, сизни бой ва муваффақиятли қиладиган пул ирмоқларини яратинг.

Ҳатто олий маълумотлигинингизни тасдиқловчи диплом ҳам бойиб кетишингизга кафолат беролмайди. Фақат маошга кун кўриш орқали сиз бойиб кетолмайсиз. Собиқ иттифоқ даврида ҳамма маошга кун кечирган ва бу ҳаёт учун етарли эди, ҳатто маълум миқдордаги маблағни омонат кассасига ҳам қўйишган. Ўшанда ҳеч ким бойлик ҳақида ўйламаган. Бироқ ҳозирги бозор иқтисодиёти шароитида бой бўлиш ва фаровонликни англашнинг янги даражасига ўтиш зарур. Ўзингизни даромадингизнинг камайиши, қарз-





ларнинг вақтида қайтарилмаслиги ва бошқа инқирозлардан ҳимоя қилиш учун даромад манбаидан иборат турли пул оқимларини яратишингиз керак. Дарё мисолида олсак, кичик молиявий оқимларнинг келиб дарёга қуйилиши каби сиз ҳам фаровонлигингизни катта дарёга айлантиришингиз керак. Бунинг учун эса пулларингизни оқилона бошқаришни ўрганишингиз зарур.

Айнан сувнинг мисол қилиб олиниши жуда ибратли. Сувнинг хусусиятлари ўзига хосдир. Унинг ранги йўқ, шакли доимий эмас, ҳолатини ҳам ўзгартиради (суяқ, қаттиқ, газсимон), ҳар қандай идиш шаклини осонгина олади, кўплаб моддаларни эритади. Сув юмшоқ ва суяқ бўлса-да, шунга қарамай, тўғонларни, кўприкларни, уйларни вайрон қилади ва ҳатто тошларни емиради, яъни у катта кучга эга. Дарё қирғоқларида яшовчи ўсимликлар ва ҳайвонларга ҳаёт бахш этади. Демак, бойлик дарё каби турли манбалардан оқиб келиб, барчага фаровонлик ва тўкин-сочинлик бахш этиши керак.

М.С.Норбеков шундай дейди: «Бармоқларингизни мушт қилиб сиқманг, уларни очиқ тутинг, чунки кафтингизга сиққани сизники бўлади. Кафтингизни очганингизда, бармоқлар биров ёйилиши керак, шунда улар орасидан тушганларнинг бир қисми ота-онангизга, бир қисми яқинларингизга, бир қисми муҳтожларга насиб қилади. Қўлингизда қолганини биров силкитиб, устидан пуфлашингиз керак. Ўшандан қолгани сизники бўлади ва айнан ўша қисми сизни бой қилади, чунки дарё ўз йўлидаги барча тирик мавжудотларга ҳаёт бағишлайди».

Пул уни нима қилишни биладиганларнинг қўлида айланади. Доимо инвесторнинг, шерикларингизнинг манфаатларини ҳисобга олинг, қизиқишларини ўрганинг. Шунда сиз уларни қизиқтирадиган таклифларни шакллантиришингиз мумкин. Биринчи навбатда, ин-

весторларнинг режалари, ниятлари, муаммоларини билишга ҳаракат қилинг. Сизнинг таклифларингиз уларнинг муаммоларига ечим бўлсин, шунда албатта, сармоя киритишга рози бўлишади.

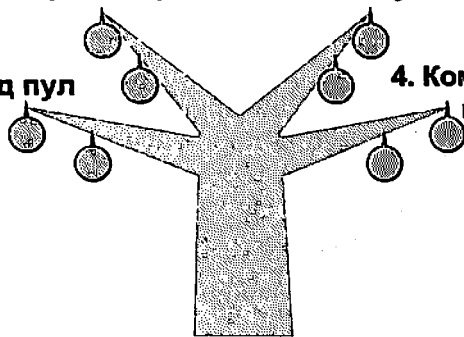
## ДАРОМАД МАНБАИНИ КЎПАЙТИРИШ

2. Қимматли қоғозлар ва фондлар

3. Кўчмас мулк

1. Нақд пул

4. Компаниянинг бир қисми бўлинг



Пул дарахти

## ИНВЕСТИЦИЯ УЧУН ТЎРТ ЙЎНАЛИШ

Барқарорлик учун ҳар бирининг ўз мақсади ва имкониятлари бўлган тўртта йўналишга сармоя киритиш керак.

Биринчи йўналиш – банкда сақланадиган нақд пул. Бу пулга тегмаслик керак ёки бошқа мақсадлар учун ҳисобдан олиб қўйиш мумкин эмас, чунки улар сизнинг молиявий хавфсизлигингизни таъминлайди. Шу билан бирга, ҳисобланган фоизлар туфайли миқдор доимий равишда ўсиб боради.

Иккинчи йўналиш – компания акциялари ва қимматли қоғозлари. Бир қарашда жуда қийин ва тушунарсиз кўринади, аммо бу соҳада ҳеч қандай тушунарсиз нарсанинг ўзи йўқ. Фақат бу йўналишни ўрганишингиз, ҳамма нарсани тушунишингиз керак. Биржада акцияларни сотиб олишга ҳаракат қилинг, лекин бошида кичик маблағларни йўналтирган яхшироқ. Агар кутилмаганда, акцияларнинг нархи тушиб кетса, бу кўрқинчли эмас, шу тариқа тажриба орттирасиз. Вақт ўтиши билан вазиятни тўғри баҳолашни, керакли вақтда сотиб олиш ва сотишни, ишончли акцияларга сармоя киритишни ва нархларнинг кўтарилишидан пул ишлашни ўрганиб оласиз. Бу иш билан шуғулланадиганларнинг қизиқ қоидаси бор – улар ҳамма кўрқиб ўтирганда, акцияларни сотиб олишади, бошқалар ўсишга умид қилганда эса акцияларни сотишади.

Учинчи йўналиш – кўчмас мулк. У ҳар доим қиммат, уни сотиш осон, барқарор даромад келтириши мумкин. Бутун дунёда кўчмас мулк фойдали сармоя сифатида қабул қилинади.

Агар сиз уй ёки хонадон сотиб олишга қарор қилган бўлсангиз, уни муваффақиятли одамлардан сотиб олинг. Ҳатто соат, пойабзал сотиб олганда ҳам – дуч келган жойдан эмас, балки нуфузли дўконлардан сотиб олинг. Одамлар одатда: «Бозордан анча арзонроқ сотиб оламан» дейишади. Лекин бу сизга қиммат-

роққа тушиши мумкин. Дўкондан қимматроққа сотиб олсангиз, сиз фақат пул тўлайсиз. Агар бозордан арзонроқ нарҳда харид қилсангиз, вақтингизни беҳуда ўтказасиз, чунки сиз ўзингизга керакли буюмни қидиришга вақт сарфлайсиз. Кўпроқ даромад олиш орқали пулларингизни яна қайтариб олишингиз мумкин. Аммо вақтни қайтара олмайсиз.

Бизнинг тамойилларимизнинг моҳияти ишда сарфланган соатлар сонини кўпайтирмасдан, иш кунингизнинг давомийлигини оширмасдан муваффақиятга эришишдир. Шунинг учун барча машғулотлар вақтни тежашга, уни бошқариш ва тўғри сарфлаш қобилиятини ривожлантиришга қаратилган. Яна бир бор такрор айтаман – 3-5 йил қаттиқ меҳнат қилган ҳолда қолган умрингиз давомида ўз роҳатингиз учун ишлаб, яхши ҳаёт кечирганингиз маъқул.

Шунинг учун мулк сотиб олаётганда ҳам уни муваффақиятли одамлардан сотиб олишга ҳаракат қилинг. Нима учун дейсизми? Чунки хонадоннинг деворлари ҳам эгаларининг барча салбий қувватини – жанжал, асаббузарликлар, ёмон кайфият, салбий ҳис-туйғуларини ўзига сингдиради.

Шу сабабли, бу борада аҳмоқлик қилиб, пул тежагандан кўра, сал ортиқча пул тўлаб омадли ва муваффақиятга эришган инсонларнинг уйини харид қилганингиз маъқул. Оила бахти, фарзандлар саломатлиги, оиладаги аҳиллик ҳар қандай пулдан қимматроқдир. Сиз пулни иқтисод қилишингиз мумкин. Лекин деворлар ва ҳатто уйдаги нарсалар ўз эгаларининг салбий қувватини, шу жумладан муаммолари ва муваффақиятсизликларини тўплашга мойилдирлар. Шунинг учун уйда жанжал кўтармасликка ҳаракат қилинг.

Пулни тежаб, арзонроқ нарсаларни сотиб олсангиз, бу ҳаётингизнинг бошқа жабҳаларида ёмонликка сабаб бўлиши мумкин. Агар сиз кўчмас мулкни қайта сотиш мақсадида сотиб олсангиз ҳам, «арзон соти-

лади» деб эълон берилган уйлар сиз истаган фойдани келтирмаслиги мумкин. Агар шундай бўлса, пул бармоқларингиздан сизиб тушган сув каби оқиб кетади: Умуман олганда, янги қурилган хонадон сотиб олганингиз ёки ўзингиз уй қурганингиз яхшироқ, чунки бу уйга ижобий ҳис-туйғуларингизни, умид ва орзуларингизни жойлайсиз. Сиз унда қандай яшашингизни, хоналарни қандай тақсимлашингизни, мебелларни қандай тартибда жойлаштиришингизни, уй деворларини қай тариқа ижобий қувват билан тўлдиришингизни тасаввур қила оласиз. Шунинг учун ўзингиз янги уй қурганингиз ёки янги қурилган уйлардан сотиб олганингиз яхшироқ.

Тўртинчи йўналиш – бирон компания таркибига кириш, патент, муаллифлик ҳуқуқи, лицензия, суғурта полисини олиш, истиқболли корхоналарга тўғридан-тўғри сармоя киритиш. Буни пулингизнинг бир қисмини янги лойиҳаларга инвестиция қилиш орқали амалга оширишингиз мумкин. Ёки бир нечта суғурта полисларини сотиб олганингиз ҳам мақсадга мувофиқ, ушбу суғурта полислари жамғариб бориладиган ва узоқ муддатли бўлгани маъқул. Улар сизга ишонч бағишлайди ва келажагингизни кафолатлайди.

Ушбу йўналишлардан фақат биттасига сармоя киритиш тўғри эмас, чунки ҳар доим маълум бир хавф мавжуд. Тўрт йўналишнинг барчасидаги депозитлар сизнинг молиявий эркинлигингиз ва хавфсизлигингизни кафолатлайди.

### **Машқлар**

*Бизнес билан шуғулланиш истагида бўлган дўстларингиз, танишларингиз орасидан бир неча кишиларни йиғишга ҳаракат қилинг. Улар билан бир ўйин ўйнанг. Ўйин учун доллар, евро, рубль, тенге, сўм пулларнинг оқ-қора нусхаларини тайёрланг (Имкон бўлса, реал пул билан ҳам ўйнашингиз мумкин).*



Кейин бошловчи кимга пул кераклигини сўрасин. Биринчи қўл кўтарган киши барча пулларни олади. Шу билан бирга, ҳамма пул олиш учун тенг имкониятга эга бўлади. Шундан сўнг, қолган иштирокчилар сармоя киритиш учун ўз ғояларини таклиф қилишлари керак. Пулларни олган киши бошқалар таклиф қилган бизнес-лойиҳаларнинг реаллик даражаси ва самарадорлигини баҳолайди. Кейин маблағларни иштирокчилар ўртасида тақсимлайди. Асосийси, унинг муаммоларига ечим бўладиган ғояни илгари суриш.

Агар пулларни олган иштирокчини ўз лойиҳангизга қизиқтира олсангиз, сармояга эга бўласиз. Пулни олган ҳар бир киши потенциал инвесторга айланади. Сўнг энг кўп пул тўплаган кишига бошқалар ўз хизматлари, ғояси, шу билан бирга ўзининг бизнес лойиҳасини таклиф қилишлари мумкин. Иштирокчиларнинг мақсади инвесторларни ўз лойиҳаларига жалб этиб, улардан пул олишдан иборат.

Оддий мисол: бир иштирокчи қурилиш компанияси директори бўлиб, бир нечта кўп қаватли уйлардан иборат турар-жой мажмуасини қурмоқчи. Яна бир иштирокчи унинг қизиқишларини ҳисобга олган ҳолда, ўзининг ғишт заводидан ишлаб чиқарилган ғиштларни бозор нархидан арзонроқ нархда таклиф қилади. Бошқа иштирокчи юқори сифатли бетонни ўз вақтида кафолатланган сифатда етказиб беришини айтади, учинчиси эса қурилиш мажмуасининг ҳудудини ободонлаштириш бўйича шартнома тузишни таклиф қилади. Тўртинчиси, реклама компаниясининг эгаси бўлиб, ўз бизнесига қўшимча маблағ жалб этиш мақсадида, қурилаётган турар-жой мажмуасини реклама қилиш таклифини илгари суради.

Пулларни қўлга киритган кишига таклифлар ёқса, уларга пулининг бир қисмини беради (инвестиция киритади). Кейин энг кўп маблағни қўлга



киритган киши ўз режалари (ғоялари, лойиҳалари) ҳақида гапиради. Қолган иштирокчилар эса унинг талабларини ўрганиб чиқиб, у рад эта олмайдиган таклифни беришлари керак. Ўйинда пул доимо қўлдан-қўлга ўтади. Бунда сиз бир муҳим қондани тушунасиз – ҳамкорингизнинг қизиқишларини ҳисобга олиш кераклиги ва таклифингиз унинг муаммосига ечим бўлиши зарурлигини. Шунда сиз инвестициядан улушга эга бўласиз.

Ўйиндан сўнг натижаларни қайд этинг.

1) Ҳар бир иштирокчи пул олиш имкониятига эга эди, лекин ҳамма ҳам ундан фойдалана олмади.

2) Ғояси, таклифи, лойиҳаси бор одамлар пулдор одам атрофида айланади.

3) Пулга эга бўлган инсонда ўзига ишонч баланд бўлади, чунки нимага сармоя киритишни унинг ўзи ҳал қилади. Табиийки, сармояга муҳтож кишилар унга мурожаат қилишади.

4) Баъзан, биз бировнинг орзусини амалга оширишга (онгли ёки онгсиз равишда) ҳалал берамиз. Бундай қилмаслик керак.

5) Жуда камдан-кам ҳолларда одамлар ўз фикр ва ғояларини аниқ, тушунарли тарзда етказиб бера оладилар. Буни ўрганишимиз зарур.

## ҲАЁТДАГИ МАҚСАДЛАР

Кўпчилик инсонлар 80-90 йил умр кечирсалар ҳам ўз мақсадларини аниқ билмайдилар. Ҳаёт бизга бир марта берилади ва биз уни янада қизиқроқ, гўзалроқ, маънавий ва моддий жиҳатдан бойитишга ҳаракат қилишимиз керак. Ҳар тонг мақсадларимизга қандай етишишимиз ҳақида ўйлашимиз зарур.

Менинг устозим яқинда ҳарбий хизматдан қайтган аскардан хизматни қандай ўтагани ҳақида сўрабди. «Омадим чопди, мен аскарлар ошхонасига тайинландим», деб жавоб берибди аскар. Унинг жавобини

эшитган ён-атрофдаги одамлар ҳам йигитнинг ҳақиқатдан ҳам омади чопганини айтиб, сўзларини маъкуллашибди. Ҳанда мен ҳам худди шундай ўйлаган эдим, лекин устозим бундай деди: «Ёдингда тут, умр ундан 2 йилини картошка тозалашга сарфлаш учун жуда қисқалик қилади. Сен ҳарбий хизматда кўп

нарсаларни ўрганишинг, фойдали кўникмаларга эга бўлиб, баъзи заиф томонларингдан халос бўлишинг, чиниқшинг ва етилишинг мумкин. Шунча вақтни ошхонада ўтказиш эса мантиқсизлик». Биламизки, инсонлар энгил ҳаётни излайдилар. Аммо бу улар ўз заифликларини оқлашларидан далолат беради.

Ҳеч қачон вақтингизни кераксиз нарсаларга сарфламанг. Акс ҳолда, орзуларингизни рўёбга чиқариш учун энг муҳим вақтларда керак бўладиган соатлар (ҳатто дақиқалар)ни кўлдан чиқаришингиз мумкин.

Мақсадларингизни белгиланг, улар аниқ бўлиши керак, лекин ўз олдингизга жуда катта мақсадлар қўйманг. Чунки маошингиз нуқтаи назаридан қарасангиз, улар сизга имконсиздек туюлади ва қизиқшингиз йўқолади. Сиз ўзингизга бўлган ишончни йўқотасиз ҳамда уларни амалга оширишни кечиктирасиз.

Катта мақсадни кичикларига ажратиш яхшироқдир, шунда мақсадга эришиш ва бир кичик мақсаддан иккинчисига ўтиш, аста-секинлик билан энг асосий мақсадга яқинлашиш мумкин бўлади. Шу тариқа дастлабки мақсадни бошлаш ва унга эришиш осонроқ бўлиши мумкин, ушбу занжир эса юксак орзулар сари етаклайди.

#### МАШҲУРЛАР ФИКРИ

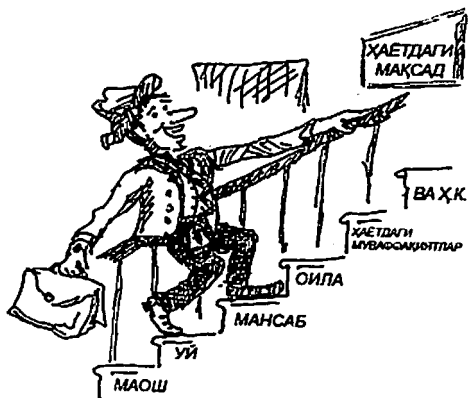
*Бутун ҳаётингиз учун ўз олдингизга мақсад қўйинг. Ҳаётингизнинг маълум бир даври учун, маълум бир вақт учун, бир йил, бир ой, бир ҳафта, бир соат ва ҳар бир дақиқа учун мақсад қўйинг. Юксак мақсадлар учун найдаларини қурбон қилинг.*

■ *А. Манстой*



Нима учун аксарият инсонлар ўз мақсадларига эриша олмайдилар? Чунки улар ўзларининг катта мақсадларига эътибор қаратишади. Ҳа, улар бунга лойиқ, лекин улар ўзларича тасаввур қилиб, бунга ети-

шиб бўлмайди, деб ўйлашади. Шунинг учун менда тўртта катта мақсад бор, деманг, сизнинг онгингиз глобал ва кичик мақсадларни ажратолмайди, у ҳажмга эътибор қаратади. Онг бир миллион долларлик банкнотни идрок этмайди, унинг учун бу фақат битта купюрадир. Аммо бир пачка юз долларлик банкнотлар онгни ҳаяжонлантиради, чунки



уларнинг ҳажми кўплиги онга таъсир қилади.

Масалан, «Бу қиммат ўйинчоқ» десак, бола тушунмайди. Бола рақам ёки ҳажмни кўп ўйинчоқлар ёки бир нечта ўйинчоқларда кўради. У катталарнинг қиммат ёки арзон деб тушунтиришларини англамайди. Шу каби визуал идрок сизнинг онгингиз учун ҳам муҳимдир, у бир қоғознимас, кўп пулни кўрганда, унинг кўплигини англайди.

Айтайлик, сиз катта завод очмоқчисиз. Ҳа, бу глобал мақсад. Сиз заводни очиш учун нима қилиш кераклигини ҳали билмайсиз. Ишни нимадан бошлашни ҳам тушунмайсиз. Аммо агар бизнес-режа ёзсангиз, унда барча босадиган қадамларингиз акс этади, барча ҳисоб-китоблар, барча харажатлар ҳисоблаб чиқилади, баланс кўрсатилади. Агар сиз инвесторнинг олдига келиб, ўз ғоянгиз ҳақида гапирсангиз, у сизга қарайди, табассум қилади ва аниқ ҳаракатлар режаси ва батафсил маълумотларни сўрайди. Сиз глобал ғоянгиз билан банкка бориб, кредит сўрасан-



гиз, сиздан бизнес-режа сўралади. Ҳеч ким ноаниқ концепцияга сармоя тикишни хоҳламайди. Шунинг учун биринчи навбатда, батафсил бизнес-режа тузишни ўрганинг.

Биласизми, йирик корхоналарда раҳбар ва иш бошқарувчи бўлади. Раҳбарлар одатда олдиндан тайёрланган қарорлар остига имзо чекишади, кўпинча улар корхонани бошқаришнинг нозик жиҳатларини тушунишмайди. Иш бошқарувчи эса барча ютуқлар ва муаммоларни аниқ билади, барча долзарб масалаларни яхши тушунади, ходимлар билан ишлашни ҳам уддалайди. Агар раҳбар ишдан бўшатиб, унинг ишсиз қолиш хавфи юқори. Иш бошқарувчи ишдан бўшатиб, у ташвишланмайди, чунки орадан кўп вақт ўтмай, янги иш топа олишини билади. Зеро, дунё иқтидорли ва малакали инсонларга муҳтож. Агар сиз профессионал бўлсангиз ва ишингизни яхши кўрсангиз, унда ҳар қандай раҳбар сизни ўз компаниясига ишга олади ва сизга ишонч билдиради.

Узоқ вақт давомида энг йирик автомобиль корпорацияларидан бири бўлган «Форд» компаниясини бошқарган, кейин эса ишдан бўшатиб Ли Якокканинг ҳаёти бунга мисол бўла олади. «Форд»ни тарк этгач, уни бошқа бир Америка автогиганти - «Крайслер» ишга таклиф қилади. Ли у ерда ўзининг ажойиб бошқарув қобилиятларини намойиш этади ва «Крайслер»ни янги даражага олиб чиқишга муваффақ бўлади. «Форд» Якоккани ишдан бўшатганидан кейин иқтидорли менежерни йўқотиб, бундан фақатгина зарар кўради.

Яхши иш бошқарувчи талабчан, аммо адолатли бўлади, интизом ва режалаштирилган вазифаларнинг бажарилишини назорат қилади, ҳар бир ходим учун мақбул шарт-шароитларни яратади, барча тузилмалар ишини мувофиқлаштиради, одамлар билан қандай муносабатда бўлишни яхши билади ва бутун корхонанинг ишини аниқ ташкиллаштиради.



Агар сиз яхши ота бўлсангиз, ўғлингиз сиздан ўрнак олади. Сиз иш бошқарувчи бўлсангизу, ҳатто ўзингизни ҳам бошқара олмасангиз, ҳеч ким сизга ишонмайди. Иш бошқарувчи ишни доимо ўзидан бошлайди. Агар сиз ўғлингизга яхши ота эканлигингизни айтсангиз, у сизнинг заиф томонларингизни билганлиги учун бунга жавобан жилмайиб қўйиши мумкин. Болалар ота-оналари қилган ишни қиладилар, ҳатто камчиликларни ҳам такрорлайдилар.

Агар сиз ердан дарёга қарасангиз, у тўғридан-тўғри, бурилишларсиз, равон оқаётгандек туюлади. Аммо самолётдан қарасангиз, дарёнинг айланиб, бурилиб оқаётганлигини кўрасиз. Бунинг сабаби, у ўз йўлидаги тўсиқларни четлаб ўтади. Инсонлар ҳам худди шундай, ўз мақсадига эришиш йўлидаги тўсиқларни енгиб (ёки четлаб ўтади) ўтадилар. Сиз тўғри йўналишга тушиб олишингиз учун йўлингизга атайлаб тўсиқлар қўйилиши мумкин. Буни ишни белгиланган мақсадга эришиш, «оқим»ни тўғри йўналтириш учун бошқарувчи амалга оширади.

Биз ҳам ўзимизга шундай муносабатда бўламиз – орзуларимизни амалга ошириш учун фикрларимизни, ҳис-туйғуларимизни, қарашларимизни, ҳаракатларимизни ўзимиз бошқарамиз. Натижа мақсадимизни қандай амалга оширишимизга, унга қандай муносабатда бўлишимизга боғлиқ.

Ўзимизни бошқариш, ўйлаш, режалаштириш, режаларимизни бажаришга, салбий ҳис-туйғулардан тийишга мажбурлаш қобилиятимиз – мақсадларимизнинг рўёбга чиқиш даражасини белгилайди.

Сукрот шундай деган экан: «Ҳеч иш қилмайдиган одам эмас, балки қўлидан келганидан кўра кам иш қиладиган инсон - дангасадир». Сизнингча, энг яхши адвокат қонунлар ҳақида кўп нарсани биладиган инсонми ёки ўз вақтида муносиб далил ва исботларни топа оладиган одамми? Энг доно одам – кўп нарсани



биладиган кишими ёки ўз билимини ўз вақтида ишга сола оладиган одамми? Фарқи борми? Шунинг учун ҳар доим «иш бошқарувчи» бўлишга ҳаракат қилинг. Ўзингиз учун бирор нарса қилгангиз ёки ўз устингизда ишласангиз, буни ҳаёт сиздан нимадир қилишни талаб қилгани ёки мажбурлагани учун эмас, балки шу ишни севганингиз учун, ўзингизни ҳурмат қилганингиз учун бажаринг.

Агар бирор нарса сизга мос келмаса, сизда қатъият, эҳтиёткорлик, ирода, сабр-тоқат етишмаса, ўзингизни айблашга шошилманг. Психогенетик сифатида айтишим мумкинки, бунинг сабаби сизнинг генингизда. Лекин ташвишланманг, уни созлаш мумкин. Асосийси, сиз ўз устингизда ишлашингиз, камчиликларингизни тузатишингиз керак. Бунинг учун сиз ўзингизни яхши томонга ўзгартиришингиз мумкинлигини тушунишингиз зарур. Ўз устингизда ишлашни бошланг.

Истаклар фикрларни, фикрлар ҳаракатни келтириб чиқаради. Баъзан одамлар: «Мен жуда хоҳладим, лекин муваффақиятга эриша олмадим» дейишади. Бу ёлғон. Бирор нарсани иштиёқ билан хоҳласангиз, унга, албатта, эришасиз.

## ИШОНЧСИЗЛИК

Инсондаги энг ёмон хислатлардан бири – доимий ишончсизлик ва шубҳаланиш. Масалан, бирор буюм сотиб олаётганингизда сотувчи алдаётган бўлиши мумкин, деб ўйлайсиз. Натижада айнан шундай бўлиб чиқади. Ўзимизнинг ишончсизлигимиз билан биз келажакни шакллантираемиз. Эҳтимол, бу сотувчи бошқалар билан бундай ножўя иш қилмас, лекин сизни албатта алдайди. Ўзингизнинг шубҳа ва гумонларингиз билан сиз уни

МАШХУРЛАР ФИКРИ  
*«Биз ўз ишончсизлигимиз билан беғоналарнинг ёлғонлиги оқлаймиз».*  
 ■ *Ф. Нарошфуқо*



ёлғонга ундайсиз. Шунинг учун ҳеч қачон шубҳаланманг, атрофдагиларга ишонишга ҳаракат қилинг.

Ўз бизнесингизни ташкил қилар экансиз, ўз ишининг устаси бўлган мутахассислар билан ишлашга интилинг. Мен ҳам ўзимнинг компаниямни очганимда қуйидагича эълон бергандим: «Энг яхши мутахассисларни ишга оламан». Ҳақиқатдан ҳам энг яхши мутахассислар тўпланди. Шу сабабли фақат энг яхши кадрларни ишга олишга, ўз ишининг моҳир усталари билан ишлашга ҳаракат қилинг.

Аксарият инсонлар фойдали иш таклиф қилганларга ишончсизлик билан қарашади. Улар киритган пуллари қайтиб келмайди, деб кўрқишади. Бойлик — бу ҳозир сиздаги мавжуд пуллар деб ўйламанг, бойлик ҳар доим сизда бўладиган, кўпайиб борадиган ва доим сизга хизмат қиладиган пуллардир. Шундай ўйланг, акс ҳолда сиз уларни йўқотиб қўясиз.

### РИВОЯТ: ИШОНЧСИЗЛИК

*Бир қашшоқ одам шаҳарда яшовчи одамларнинг эшикларини тақиллатиб, тиланчилик қилиб кун кўрарди. Кунларнинг бирида у шаҳарга кириб келаётган олтин аравани кўриб қолади. Аравада буюк қирол табассум қилиб, савлат тўкиб ўтирарди.*

*Шунда гадой ўз-ўзига шундай деди: «Менинг қашшоқлигим ҳам, хўрликларим ҳам шу ерда тугади! Бу юзидан нур ёғилиб турган шоҳ мен учун бу шаҳарга келди, биламан, у мени ўз бойлигидан бахраманд қилади ва мен хотиржам яшайман».*

*Унинг хаёлларини тасдиқлагандай, қирол кетаётган арава унинг олдига келиб тўхтабди. Олтин арава олдида тиз чўкиб, юзтубан эгилган гадой омади келганига ишонч ҳосил қилиб, бошини кўтариб шоҳга қарабди.*

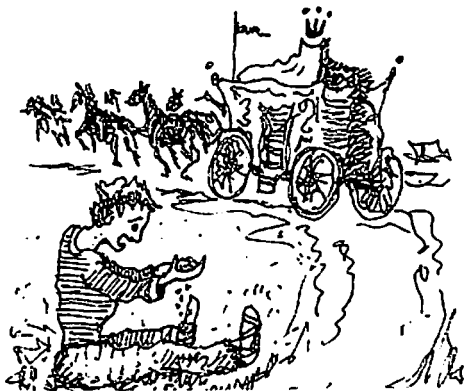
*Шунда қирол гадойга қўлини чўзиб шундай деди:*

*— Менга беришга ниманг бор?*

Ҳайрон бўлиб тили калимага келмай қолган гадой нима дейишни билмабди. «Қирол менга қандай ўйин таклиф қиляпти? У менинг устимдан қуляптими? Бундай қилиш урфга кирганми?» – дея у ўз-ўзидан сўрабди. Қирол нимани ўйлаганини билолмай, унинг сўзлари ҳазил бўлса керак деб гумон қилибди.

Бироқ қирол чўзган кўлини ҳалиям тутиб турганини кўриб, камзули чўнтагидан бир сиқим гуручни олиб, ундан бир донасини қиролга узатибди. У гадойга ташаккур айтиб, аравани ҳайдашни буюрибди. Отлар бир зумда олтин аравани елдириб, кўздан ғойиб бўлишибди.

Шу кун кечқурун гадой чўнтагидаги гуручлар орасидан бир дона олтин танга топиб олибди. Шунда у: «Нега мен ҳамма гуручни шоҳга бермадим» деб йиғлаб юборибди.





## Ён дарфтарганизга

■ Агар биргина даромад манбаингиз бўлса, сиз ҳеч қачон бой бўла олмайсиз. Шунинг учун ҳеч қачон биргина маошга умид қилиб, бошқа имкониятларингиздан воз кечманг. Пул келадиган ирмоқларни яратинг, улар бир молиявий оқимга қўшилиб, сизни бой-бадавлат ва омадли қилади.

■ Инвестициялар учун тўрт йўналиш: банк ҳисоб рақами, акция ва жамғармалар, кўчмас мулк, компания. Буларнинг фақат биттасига пул йўналтириш мумкин эмас, чунки ҳар доим маълум хавфлар мавжуд бўлади. Барча йўналишларга пул ажратсангизгина, сизнинг молиявий барқарорлигингиз ва хавфсизлигингиз кафолатланади.

■ Ҳеч қачон вақтингизни кераксиз ишларга сарфламанг. Акс ҳолда энг керакли пайтда орзуларингизга эришишга бир неча соат (ёки бир неча дақиқа, сония) етмай қолади.

■ Яхшиси катта мақсадни бир нечта майда режаларга тақсимланг. Шунда сиз кичик бир орзудан иккинчисига ўтиб, аста-секин йирик мақсадлар сари қадам ташлайсиз. Бунда мақсадингизга элтувчи занжир бўйлаб ҳаракатланишингиз осон бўлади.

■ Бизнинг ўзимизни қандай бошқаришимиз, қандай ўйлашимиз, қаерда нотўғри қилганимизни тушунишимиз, ўланган ишни бажаришга ўзимизни мажбурлашимиз, салбий ҳиссиётлардан ўзимизни қанчалик тийишимиз – кўзлаган режаларининг амалга ошишини белгилаб беради.

---

## 4. ПУЛЛАРДАН ҚАНДАЙ ЗАВҚ ОЛИШ МУМКИН?

1. Саховат
2. Ўз имкониятларингиздан қандай фойдаландингиз?
3. Истеъдод ва қобилиятлар
4. Хобби ва қизиқишлар

*Роҳатланиш – бу аҳмоқларнинг бахти,  
бахт – ақлли инсонларнинг роҳати.  
Буфлер*

**А**ксарият ҳолларда биз унчалик аҳамиятли бўлмаган нарсаларга кўп пул сарфлаб юборамиз. Инвестиция киритаётганимизда эса кўрқув бизни қамраб олиб: бу ерда фоиз кам бўлса ҳам, лекин бунга пул тикиш хавфсиз, дея фикрлаймиз. Табиийки, инсон бирор нимага сармоя киритар экан, у бу пулларида ажраб қолиши ҳам мумкин. Лекин яхшиси мустақиллик сари қадам қўйинг, хавфсизлик сари эмас. Чунки сиз молиявий мустақил бўлишингиз керак. Мағлуб бўлиш учун эмас, ғолиб бўлиш мақсадида ўйинга қўшилинг. Қанча имкониятингиз бўлса, шунча пул жамғаринг, ўз келажагингизни таъминланг. «Мен эллик ёки олтмиш ёшдаман, энди менга бу ишлар керак эмас», деманг. Инсон йилларни эмас, бахтли бўлган лаҳзаларини сарҳисоб қилади. Ўз келажагингиз учун сармоя киритинг. Умр йиллар билан ўлчанмайди, сизга ҳақиқий қувонч ҳада этган, меҳнатингиз самарасини кўрган дақиқалар билан ўлчанади.



Орамизда кўпчилик инсонлар ўз қариндошлари ва кўшниларидан яхшироқ яшайдилар. Албатта, ўз аجدодларидан ҳам фаровонроқ. Ҳозирда бизда муваффақиятга элтувчи имкониятлар кўп. Сизнинг турмуш даражангиз қандай бўлишини айнан пуллар белгилаб беради. Айрим кишиларда фаровонлик даражаси жуда паст. Ўзингизнинг турмуш даражангиз қай ҳолатдалигини аниқлаб олинг.

Йигирма йил олдин ҳаёт ўзгарди, янги имкониятлар пайдо бўлди. Аммо баъзи бировлар ўша йигирма йил олдинги тасаввурлари билан яшашда давом этмоқдалар. Қандай қилиб пуллардан завқ олиш мумкин? Мен сизларга бахтли, омадли ва бой бўлишни, пулга ва бошқа барча нарсаларга эга бўлишни ўргатаман. Мен бу ҳаётда бой, лекин бахтсизларни, камбағал, аммо бахтли инсонларни кўрдим.

### 1. САХОВАТ

Дунёда қашшоқлар, ҳимояга муҳтож одамлар жуда кўп. Бадавлат кишиларнинг энг яхши ўзига хос жиҳати – бошқаларга ёрдам бериш истагидир. Кимдир муҳтожларга кўмаклашмасам ҳам бўлаверади, деса, у адашади. Кимки бошқалар унинг ёрдамисиз ҳам кун кўра олади, деб ўйласа, икки баравар янгилади.

Пуллардан завқ олиш учун дунёдаги муҳтож одамларга нимадир бериш керак. Одатга кўра, муслмон одам ўз даромадининг 2,5%ини хайрия йўлида сарфлаши керак.

Айримлар: «Ҳозир ҳатто ўзимга пул етмаяпти, бойиб кетганимда, албатта хайрия қиламан» дейди. Бу ўз-ўзини алдаш. Агар сиз ҳозир 100 доллардан 2,5%ини беролмас экансиз, пулларингиз 1 миллион доллар бўлганда ҳам бермайсиз. Негаки, бу каттагина маблағ бўлади. Шу сабаб ҳозир сизда қанча бўлишидан қатъи назар ўн долларми ёки бир долларми, хайрия қилишни ортга сурманг. Бу ҳозирданоқ сиз-

нинг қоидангизга айланиши керак. Шу билан бирга унутмангки, агар сиз хасислик қилиб камбағалларга ёрдам бермасангиз, барибир бу пулни йўқотасиз, ҳаёт сиздан инфляция ёки касаллик кўринишида икки баробар кўпроқ қилиб тортиб олади. Ёдингизда тутинг, бермасангиз, олмайсиз. «Берувчи қўл бўш қолмайди». Бу ҳақ гап.

## 2. ЎЗ ИМКОНИАТЛАРИНГИЗДАН ҚАНДАЙ ФОЙДАЛАНДИНГИЗ?

Кимдир қашшоқлик – бу ҳашамат дейди. Лекин қашшоқликка чидаш учун қанчалик мустаҳкам асаб тизимига эга бўлиш керак, атрофда муваффақиятли ва бадавлат одамларни кўрганингизда, ўзингизнинг бу ачинарли ҳолатингизни оқлаш учун нақадар кучли ирода керак!

Қашшоқлик - бу мерос. Агар ёш бола муҳтож оилада вояга етса - у буни одатдагидек қабул қилади. Унга ўрناق оладиган бирор мисол йўқ. Бугун биз ўзимиз орзу қилгандек яшамаётганлигимизга фарзандларимиз айбдор эмас. Биз уларга яхшироқ ҳаёт тарзини яратиб беришимиз керак. Бирор нарсани ўзгартиришга уринишдан кўра, ўз ҳолатингизни тушунтиришга баҳона топиш ҳар доим осон бўлган.

Қишлоғимдан кетаётганимда онам қаёққа кетаётганимни сўради. Мен умримни бу ерда ўтказишни хоҳламаслигимни, ўзимни бутун дунёни кўришга лойиқ деб билишимни айтдим. У бунга жавобан: «Кетма, ҳаётимда тўплаган барча мол-мулким сеники», деди. Атрофга қараб кичкина уй, 5 таноб ер, чорва моллари ва ҳар хил майда-чуйда нарсаларни кўрдим.

Қишлоқда доимо бир хил ҳаёт давом этади. Ёзда мен ўтларни ўриб қуритардим, қишда эса улар билан уй ҳайвонларимни боқардим. Кузда ортиқча чорва молларини сотиб, керакли нарсаларни харид қилардик. Ўша дамдаги ҳаётимиз ҳам ёмон эмас эди. Ахир шаҳарда кўпчилик худди шундай яшайди, фақат сал

бошқача кўринишда: одамлар ҳар куни ишга борадилар, кун бўйи столда ўтиришади ва кечқурун уйга қайтиб келиб, телевизор кўрадилар. Шаҳардаги турмуш тарзи ҳам кичик ўзгаришларни айтмаса, қишлоқдаги билан бир хил.

Онам қишлоқдан кетаётганимда, мени қўйиб юборгиси келмай йиғлади. Лекин унга ҳаётимда ниманидир ўзгартиришни исташимни, дунёни кўришни хоҳлашимни қатъий қилиб айтдим. Мен ҳаёт берган имкониятлардан фойдаланишга қарор қилдим. Устозим менга: «Бутун олам сен учун яратилган, хоҳлаган нарсангни олишга тайёр бўлишинг керак. Аммо шу билан бирга, ҳеч нарса сенга тегишли эмаслигини, ҳатто тананг ҳам буткул сеники эмаслигини унутма, чунки уни бошқа дунёга олиб кетолмайсан» деганди. Бу тушунча худбин бўлмасликка ёрдам беради.

Бир донишманд ўз фарзандларига шундай деган экан: «Номус, ҳурмат, мардлик қаерда бўлсангиз ҳам сизни шоҳ қилади, лекин бундай фазилатлар ҳамма подшоҳларда ҳам бўлавермайди». Ким бўлишингиздан ва қаерда бўлишингиздан қатъи назар, нима қилсангиз ҳам, ушбу қоидани доимо ёдда тутинг: Худога ишонинг ва виждонингиз олдида ҳалол бўлинг.

### РИВОЯТ: ИМКОНИЯТ

*Кунлардан бир куни бир эркак ярим тунда уйғониб, ёнида фариштани кўрибди. Фаришта уни буюк келажак кутаётганини айтибди: сен бой бўлиш, жамиятда ҳурматга қозониш ва гўзал аёлга уйланиш имкониятига эга бўласан.*

*Эркак ўз умрини ваъда қилинган имтиёзларни кутиш билан ўтказибди, лекин унинг ҳаётида ҳеч қандай яхши нарса содир бўлмабди. У камбағалликда ва ёлғизликда вафот этибди. Жаннат эшиги олдида тириклигида унга буюк келажак ваъда қилган фариштани кўрибди ва ғазабини тия олмабди:*



— Сен менга бойлик, одамлар орасида хурмат ва гўзал рафиқа ваъда қилгандинг. Мен бутун умримни шуларни кутиш билан ўтказдим, лекин ҳеч нарса амалга ошмади!

– Мен сенга бундай ваъда бермаганман, – дебди фаришта. – Мен сенга бой бўлишга, обрўли инсон бўлишга ва суюкли ёрга эга бўлишга имконият берилади, деб айтдим.

Шунда эркак хайрон бўлибди:

– Нима дединг, нима деяётганингни тушунмаяпман?

– Эслайсанми, бир вақтлар ўз бизнесингни бошлаш ҳақида хаёлингга бир ғоя келганди, аммо қўрқув устунлик қилиб, сен ундан воз кечдинг, кейин ҳеч қачон тадбиркорлик ҳақида ўйламадинг?

У киши бу гапларни тасдиқлаб бошини қимирлатибди.

– Бир неча йилдан кейин бу ғоя бошқа бировнинг хаёлига келди, у омадсизликка учрашдан қўрқмади. Эсла, ўша инсон мамлакатнинг энг бой одамларидан бирига айланди! – Яна бир йили даҳшатли зилзила бўлган эди, – давом этди фаришта, – У шаҳарни теп-текис қилиб ташлади. Минглаб одамлар вайроналар остида қолди. Шунда сенда вайроналар остида қолган одамларни қутқариш имконияти бор эди, лекин сен уйингга ўғри тушишидан қўрқиб, кўчага чиқишни ҳам истамадинг. Уйда бўлганинг сабабли, ҳамшаҳарларингнинг ёрдамга чақирганини эшитмадинг.

Эркак афсус қилиб, бош чайқабди.

– Бу юзлаб одамларнинг ҳаётини сақлаб қолиш ва уларнинг хурматини қозониш учун имкониятинг эди, – деб давом этибди фаришта.





– Ваниҳоят, қачонлардир сенга жуда ёққан сариқ сочли гўзал аёлни эслайсанми? Сен уни тенгсиз деб ҳисоблардинг, аммо бундай аёл сенга турмушга чиқмайди, деб ўйлардинг. Рад этилмаслик учун унга ҳеч нарса таклиф қилмадинг.

Эркак яна бош ирғаб қўйди, лекин энди унинг кўз ёшлари юзларидан думалай бошлади.

– Ҳа дўстим, у сенинг рафиқанг бўлиши мумкин эди, – деди фаришта, – ва у билан бахтли бўлардинг, чиройли, соғлом фарзандларингиз бўларди, оилангиз гуллаб-яшнардди...

Ҳаммамизга ҳар куни имкониятлар берилади, лекин кўпинча қўрқувимиз ва журъатсизлигимиз сабабли биз улардан фойдаланмаймиз.

### 3. ИСТЕЪДОД ВА ҚОБИЛИЯТЛАР

Дастлаб мен сизларга бир воқеани сўзлаб бераман. Қадимда ширали овоз соҳиби бўлган бир йигит яшаган экан. Йигит қўшиқ айтишни, томошабинлар олдида чиқиш қилишни яхши кўрарди. У кун келиб Миландаги машҳур Ла Скала опера ва балет театрида қўшиқ куйлашни орзу қиларкан. Бу ерда жаҳоннинг энг таниқли юлдузлари чиқиш қиладилар. Аммо ёш қўшиқчи мусиқий таълим олгандан сўнг, пул топиш мақсадида мамлакат бўйлаб саёҳат қилиб, концертлар қўйишга мажбур бўлибди.

Бир куни қайсидир шаҳардаги тадбирлар орасидаги танаффус пайтида узоқ вақтдан бери кўрмаган дўсти қўшиқчининг олдида келибди.

– Бу ерда нима қиляпсан? – деб сўрабди дўсти. Йигит оиласини боқиш учун қўшиқ куйлаб юрганини айтибди.

– Мен бу ҳақда гапирмаяпман, бу ерда нима қилиб юрибсан? – саволини яна такрорлабди унинг дўсти.

– Айтдимку, мен оиламни боқиш учун ишляяпман, – дебди ҳайрон бўлиб хонанда.



Шунда дўсти:

– Йўқ, мен буни назарда тутмаяпман. Орзуларинг-ни амалга ошириш учун ҳаёт сенга берган имконият-ни нима қилдинг?

Ҳар бир инсонда қандайдир истеъдод бор. Бу истеъдод одамларга қувонч бахш этишингиз учун берилган. Ўз истеъдодингизни рўёбга чиқарсангиз, муваффақият қучасиз, тан олинасиз ва албатта, фаровонликка эришасиз.

Дўсти билан суҳбатдан кейин ўша йигит узоқ вақт ўзини қўйишга жой тополмай, аччиқланиб юрди. Кейинги сафар у саҳнага чиққанида, дунёдаги ҳамма нарсани унутиб, кўшиқ айтди, бор иштиёқи билан куйлади. Ижро тугагач, томошабинлар уни узоқ олқишлашди. Театр директори ажойиб ижрони юқори баҳолади ва дарров ёш истеъдодга доимий иш таклиф қилди. Аммо орзусига эргашмоқчи эканлигини айтиб, раҳбарининг таклифини рад этди. Бу Энрико Каррузо эди.

Сиз ҳам бир марта бериладиган имкониятингизни унутманг.

Шуни ёдда сақлашга ҳаракат қилинг: пул ўз истеъдодини ишга солган кишига хизмат қилади. Сиз тирикчилик қилиш учун ўз қобилиятингизни беҳуда сарфлашингиз шарт эмас. Ўз истеъдодингизни намоеън этсангиз, орзуларингизни рўёбга чиқарасиз ва молиявий жиҳатдан мустақил бўласиз. Такдир берган энг кичик имкониятдан ҳам фойдаланинг. Шундагина сиз бахтли бўласиз.

Олимлар «Бахт нима?» деган мавзуда тадқиқот олиб боришибди ва шундай хулосага келишган: бахт бу фақат сизга тегишли эмас. Бошқа одамларга қувонч, илҳом, умид, меҳрибонлик улашсангиз ҳам бахтли бўласиз. Бу бахтни камайтирмайди, балки кўпайтиради.

#### 4. ХОББИ ВА ҚИЗИҚИШЛАР

Ҳар доим дам олиш ва қизиқарли машғулотлар учун вақт ажратинг. Устозим менга берган энг яхши маслаҳат: «Агар ишингиз уч йил ичида сиз орзу қилган турмуш тарзини бермаган бўлса, бу ишни тарк этинг. Агар у сизни янги, маънавий ёки моддий даражага кўтармаган бўлса, сиз ғурурланадиган бирор бир аниқ натижаларга эришмаган бўлсангиз, бу ишда ишламанг». Ибн Сино шундай деганди: «Сиз дарахт эмассизки, бир жойда туриб қолсангиз».

Агар бир жойда сизни тушунишмаса, нега кимгадир ўз қарашларингиз (эътиқодингиз) тўғрилигини исботлаш учун ҳаётингизни беҳуда сарфлашингиз керак? Шунчаки кетганингиз маъқул. Сизни ишташмаган жойда қолишнинг ҳожати йўқ. Эҳтимол, сиз учун очиқ бўлган бошқа эшиклар бордир. Сиз эса бу ерда ўтириб, имконсиз нарсани кутаяпсиз. Агар ваниҳоят кетишга қарор қилган бўлсангиз ёки ҳаёт ҳаммасини кескин ўзгартиришга мажбур қилса, сизни кутаётган эшикка аллқачон кимдир кирган ва энди у сиз учун ёпиқ бўлиши мумкин.

Албатта шундай дейишингиз ҳам мумкин: «Мен шундай бўлишини билардим, бекорга ишдан кетдим. Кўниккан жойим эди, оз бўлса-да маош олардим. Янги иш жойим ундан яхшироқ бўлишига кафолат йўқ». Бу шунчаки жараёнда бўлишни хоҳлайдиган одамларнинг гапи. Уларга натижа муҳим эмас.

Энди пуллардан қандай завқланишни тушундингизми? Умид қиламанки, тушунгансиз. Юқорида санаб ўтилган барча фикрларни амалга оширганингиздагина пул сизга бахт ва муваффақият келтиради. Пул бахт учун восита бўлиб хизмат қилади, у мақсад бўла олмайди. Пуллар сизга қувонч, ишонч, бошқаларга ёрдам бериш истагини бахш этиши керак. Сизнинг, фарзандларингизнинг қобилиятларини рўёбга чиқариши даркор. Пул сизга ижобий ҳис-туйғуларга тўла ҳаёт кечиришингиз ва хайрли ишларни амалга оширишингиз учун шароит яратиши керак. Бу эса энг асосий нарса.

## Ён дарфтарганлигга



■ Инсон сармоя киритса, ютқазishi ҳам мумкин. Аммо хавфсизлик учун эмас, молиявий жиҳатдан эркин бўлиш учун пул йўналтириш яхшироқдир. Мағлубият учун эмас, ғалаба қозониш учун ўйинга киришинг.

■ Дунёда муҳтож инсонлар жуда кўп. Бойларнинг энг яхши хислати - бу бошқаларга ёрдам бериш истагидир. Бошқаларга ёрдам қилмасам ҳам фаолият юрита оламан, деб ўйлаган киши адашади. Аммо бошқалар менинг ёрдамимсиз ҳам йўлини топа олади, деб ўйлаганлар, икки карра хато қилади.

■ Пул ўз истеъдодини рўёбга чиқарганларга хизмат қилади. Фақат тирикчилик қилиш учун қобилиятингизни беҳуда сарфламаслигингиз керак. Ўз истеъдодингизни рўёбга чиқарсангиз, орзуларингизни рўёбга чиқарасиз ва молиявий жиҳатдан мустақил бўласиз. Тақдир берган энг кичик имкониятдан ҳам фойдаланинг. Шундагина сиз бахтга эришасиз.

■ Агар уч йил ичида ишингиз сиз орзу қилган турмуш тарзини яратиб бермаса, бу ишни тарк этинг. Агар у сизни янги, маънавий ёки моддий даражага кўтармаган бўлса, сиз ғурурланадиган бирор бир аниқ натижаларга эришмаган бўлсангиз, бу ишни тўхтатинг.

■ Пул бахтга етишиш учун восита бўлиб хизмат қилиши мумкин, аммо у мақсад бўлолмайди. Пул қувонч, ишонч бериши, бошқаларга ёрдам бериш истагини туғдириши керак, пул сизнинг қобилиятингиз ва фарзандларингизнинг истеъдодларини рўёбга чиқариши зарур.



## ТҮСИҚЛАР

1. Такрорлаш
2. Чумоли фалсафаси
3. Рад этилганда қандай йўл тутиш керак?
4. Муаммолар
5. Фалокатлар
6. Касаллик
7. Ачиниш
8. Умидсизлик

*Қийинчиликлар инсонда  
уларни енгиб ўтиш қобилиятини  
вужудга келтиради.*

*У. Филлис*

**С**изга бир мисол келтираман. Дарахтларни парвариш қиладиган боғбон боғни суғориш учун ўзи билан бирга сув олиб келмайди. У шунчаки шу ердан ўтган ариқни тозалайди, сув йўлидаги тўсиқларни олиб ташлайди. Шунда боғ гуллаб, мева беради. Аммо дарахтларга халақит берадиган бошқа омиллар ҳам мавжуд. Булар боғдаги ҳашаротлар, зараркунандалар ва жуда тез ўсадиган бегона ўтлардир. Булар боғнинг гуллашига тўсқинлик қилади.

Сизнинг йўлингизда қандай тўсиқлар бўлиши мумкин? Айтайлик, сиз қандайдир маҳсулотни сотмоқчисиз, уни харидорларга таклиф қиляпсиз. Уни бир жойда рад этишди, кейин иккинчи ва учинчи жойда ҳам харид қилишмади.



Аста-секин ўзингизга бўлган ишончни йўқотасиз, ўз маҳсулотингизнинг сифати ва самарадорлигига шубҳа қила бошлайсиз.

Ёки сизда бир ғоя туғилди ва уни амалга оширишни хоҳлайсиз. Бу ҳақда дўстингизга айтасиз, у эса сизга: «Сен ўзингни бошқалардан ақллироқ деб ҳисоблайсанми? Агар бу ғоя ҳақиқатда зўр бўлганида, бошқалар уни аллақачон амалга оширган бўларди», деб айтади. Кейин сиз ўз фикрингизни иккинчи одамга, масалан, яқин қариндошингизга сўзлаб берасиз. У ҳам ғоянгиздан хурсанд бўлмайди, унинг салбий томонларини топади. Сиз учинчи кишига айтасиз ва у ғояни ҳақиқатга тўғри келмайди, деб ҳисоблайди, сизни айнитишни бошлайди. Аста-секин умидингиз пучга чиқади. Аммо сизнинг дўстларингиз ва қариндошларингиз ҳеч қачон бой бўлмаган, улар ўз тажрибалари билан хулоса қилишади ва шунинг учун сизга шундай «ақлли» маслаҳатлар беришади. Улар сизга ва сарфламоқчи бўлган пулларингизга ғамхўрлик қилдим, деб ўйлашади.

Аммо бундай маслаҳатлар оқибатида сизда ўз ғоянгизни амалга ошириш истаги йўқолади, ўзингизга ишонч ҳам қолмайди, шубҳаланишни бошлайсиз ва режаларингиздан воз кечасиз. Вақт ўтиши билан кутилмаганда кимдир сиз ўйлаган режаларингизни амалга оширганини билиб қоласиз. У одам буни уддалади!

### **ҚАТЪИЯТЛИЛИК НАМУНАСИ**

*Бир киши бизнесдаги муваффақиятсизликлардан азият чекди ва 1831 йилда у инқирозга учради. 1835 йилдаги сайловларда эса номзоди сайловдан ўтмади. 1835 йилда қайлиғи ҳам вафот этди. Оқибатда, 1836 йилда ўта оғир асабий тушкунликка тушиб қолди. 1843, 1846, 1848 ва 1855 йиллардаги парламент сайловларида мағлубиятга учради. 1856 йилда унинг вице-президент бўлиш умиди ҳам амал-*



Ёдингизда бўлса, яқин ўтмишда - Собиқ иттифок даврида одамлар ғоя, Ватан учун жонини беришга тайёр эдилар. Ватанпарварлик тарбияси ватаннинг ҳақиқий ҳимоячиларини шакллантирди. Одамлар ўз жонини қурбон қилишга тайёр эдилар, улар ўзлари ҳақида бошқаларнинг «бу қаҳрамонлар ҳақиқат учун жонларини фидо қилганлар» дейишларини ва қабрларига гуллар қўйишганини тасаввур қилишарди.

Шунингдек, ҳаммамиз «28 панфиловчилар» каби жасорат кўрсатишни ва қаҳрамон бўлишни орзу қилардик. Бу кайфият қандай ривожланди? Ўшанда ҳар бир аҳоли пунктида овоз кучайтиргич ўрнатилган, у орқали кун бўйи маълум бир мафкуравий йўналишдаги маълумотлар узатиб туриларди.

Шу тариқа қайта-қайта босиб ўтган йўлларимизда йўлакча пайдо бўлади. Ҳар қандай такрорлашлар инсон онгида тўпланиб боради. Ушбу қоида бизнесда ҳам қўлланилади. Қуйидаги мақолни эсланг: «Агар одамга 10 марта сен итсан, деб такрорласангиз - ўн биринчи мартасида, у ит бўлиб ҳура бошлайди».

Шунинг учун сиз инсонларга биринчи таклиф билан мурожаат қилганингизда, улар ҳали сизнинг фикрингизни қабул қилишга тайёр бўлмайдилар. Иккинчи марта мурожаат қилганингизда, 80% ҳолатда рад жавобини олишингиз мумкин. Учинчи марта бу кўрсаткич (салбий жавоб эҳтимоли) 70%гача камаяди. Фақат тўққизинчи марта муваффақиятингиз 95%га кафолатланади.

Ҳар сафар рад этилганингизда, ўзингизга шундай денг: «Қандай яхши, рад этиш эҳтимоли яна ўн фоизга камайдди. Кейинги сафар ижобий жавоб олиш имкониятим кўпроқ бўлади». Қаддингизни тик тутиб, йўлингизда давом этинг. Ҳар бир рад жавобидан сўнг сиз ғалаба сари бир қадам қўйишингизни ўйланг. Шу билан бирга, ҳар сафар сизнинг маҳоратингиз ва профессионаллигингиз ошиб боради.

Бу тамойилларни билмаган одам муваффақиятсизликка учраган сари ишончини йўқотади ва ўз қароридан воз кечиб, таслим бўлиши мумкин. Ушбу тамойилларни билиш ҳар доим яхши натижаларга эришишга ёрдам беради. Чунки бу муваффақиятли одамлар тажрибасидан олинган намунадир. У сизни албатта муваффақиятга олиб боради. Мақсад сари бораётиб, ҳеч қачон ярим йўлда тўхтаманг, қайта-қайта уриниб кўринг.

Агар инсон навбатдаги муваффақиятсизликдан сўнг таслим бўлмаса, ҳаракатларини қайта-қайта такрорласа ва охири кутилган натижага эришса бу қатъиятнинг яхши намунаси, яъни Эдисон услубидир. Эдисон ҳар бир ихтиросининг лойиҳасини тузишда 500 мартача тажриба ўтказган, муваффақиятсизлик устига муваффақиятсизликка учраган. Бир гал унинг муваффақият қозонишига ҳатто ҳеч ким ишонмай кўйганди, тадқиқотдаги барча ходимлар кетиб қолишган, фақат битта шогирди қолган. У Эдисондан сўради: «Устоз, биз буни 500 марта амалга оширишга ҳаракат қилдик, аммо натижа бермади, барча ходимлар қочиб кетишди. Лекин шундай бўлишига қарамай, сиз ҳар куни яхши кайфият ва иштиёқ билан келасиз, ўзингизни гўё ҳаммаси яхши кетаётгандек тутасиз...»

Эдисон жилмайиб жавоб берди: «Аслида ҳам ишлар яхши кетяпти-да, ҳаммаси ажойиб». Шогирди устозининг бу қадар хуш кайфиятини тушунмай, унга яна савол билан юзланди: «Нега ишлар яхши кетяпти, деб ўйлайсиз, тушунтириб беринг». Эдисон эса: «Ўйлаб кўр, биз энди юришимиз керак бўлмаган 500 та хато йўлни биламиз (муаммони ҳал қилишдаги 500 та нотўғри вариант) ва ундан юрмаймиз!» деб жавоб берган. Оптимистлар доимо келажақдаги ижобий натижаларга эътибор беришади ва муваффақиятга ишонишади. Бу уларга ўз мақсадларига эришишда ёрдам беради.

## 2. ЧУМОЛИ ФАЛСАФАСИ

Чумолини тўхтатмоқчи бўлган одам, унинг қатъияти ва бир мақсад сари интилишини яхши билади. Ҳеч қандай тўсиқ уни тўхтата олмайди. Тўсиқларни ё устидан ёки айланиб ўтади, лекин йўлида давом этади. Унинг йўлига ғишт қўйишга ҳаракат қилинг ва тўсиққа дуч келганида, у дарҳол ечим излай бошлашини, ҳеч қачон мағлубиятни қабул қилмаслигини, мақсад сари интилишини кўрасиз.

Агар чумоли майда дон ёки нон бўлагини топса, у бор кучи билан топилмани ўз уясига судраб боришга ҳаракат қилади. Шу билан бирга, бошқа чумолилар ундан ўлжасини тортиб олишга ҳаракат қилишмайди. Аксинча, бу юкни уяга биргаликда етказиш учун бир нечта чумолилар ёрдамга шошилади.

Чумолилар - ер юзидagi энг кўп сонли ҳашаротлардир. Дунёда уларнинг 16 миллион тури мавжуд ва ҳар бир одамга, тахминан 20 миллиард чумоли тўғри келади.

Чумолилар жуда меҳнаткаш ва эрта тонгдан кечгача ишлайди. Одам ишдан чарчаб қайтса ва дам олса, чумоли дам олишни хаёлига ҳам келтирмайди, ишлашда давом этади. Тонгда инсонлар жуда барвақт уйғонган бўлишларига қарамай, бу вақтда чумолилар аллақачон ишлаётган бўлишади.

Эътиборли бўлинг. Табиат – энг яхши устоздир, у бизга меҳнатсеварлик, ҳамжиҳатлик ва гўзалликнинг ажойиб намуналарини кўрсатади. Қатъият ва меҳнатсеварликнинг яхши намунасига эга бўлишни истасангиз, чумолини суратга туширинг ва уни уйингиз ҳамда





ишхонангизнинг деворига осиб қўйинг. Бу сизга ва сизнинг ходимларингизга ҳар қандай тўсиқлардан қатъи назар, доимо мақсадларингизга эришиш учун олға юришда мотивация бўлади. Ёдингизда тутинг – ақллилар нима қилмоқчиликлари ҳақида гапирадилар, донолар қилган ишлари ҳақида сўзлайдилар, аҳмоқлар эса уларнинг ҳар иккаласини ҳам муҳокама қилади.

### **3. РАД ЭТИЛГАНДА ҚАНДАЙ ЙЎЛ ТУТИШ КЕРАК?**

Баъзи муҳим қоидаларни ёдда тутинг ва ҳаётингиз давомида уларга амал қилишга ҳаракат қилинг:

1) Доимо икки киши бўлиб юринг, бирга мулоқот қилинг, биргалиқда сиз анча кучлироқсиз.

Ҳар бири 10 тоннадан юк кўтара оладиган иккита арқон мисолида олсак, иккала арқон биргалиқда неча тонна юк кўтара олади, деб ўйлайсиз? 20 тоннами? Йўқ, улар биргалиқда ўттиз тонналик юкни кўтара олади. Чунки биргалиқда ўзи ёлғиз пайтдагидан кўра кўпроқ кучга эга бўлади. Ҳаётда ҳам шундай. Халқ тилида бу ҳақда шундай нақл бор - «Ёлғиз ўзи майдонга чиққан кимса, жангчи эмас».

Бу ҳақда Александр Македонский жуда яхши биларди. Унинг устози Аристотелнинг айтишича, икки киши ўртасидаги ҳурмат ва бирдамлик имконсиз ва-зифаларни ҳал қилишга имкон беради. Македониялик бу саркарда 24 ёшида дунёнинг ярмини забт этиб, бу ҳикматни исботлади. Икки ёки ундан ортиқ одамнинг биргалиқдаги ҳаракатлари – бу онгли марказдир.

Ёки бошқа мисол. Агар оилада эр ва хотин бир-бирини севса, ҳурмат қилса ва тушунса, улар кўп нарсага эришадилар. Ҳаммамизда шунга ўхшаш мисоллар бор, дўстона оила деярли нолдан бошлаб, аста-секин молиявий муваффақиятга эришади ва бой бўлади. Бу энг самарали куч, ўзаро тушуниш ва



хурматнинг кучи. Ҳатто қадимги даврларда, ҳали мактаб таълими бўлмаган пайтлардаёқ, баъзи инсонлар бу ҳақиқатни аллақачон англаб етганлар. Биргалиқда сиз кучлироқсиз – буни эсда ёдингизда сақланг.

2) Иккинчи қонидани ҳам тушуниш ва қабул қилиш жуда муҳимдир. «Агар кимдир сизни қабул қилмаса ва сўзларингизга қулоқ солмаса, у ҳолда унинг уйдан ёки шаҳридан чиқиб, оёғингизга илашган чангни силкитинг». Яъни кимдир сизни тинглашни истамаса ва сизни самимий қабул қилмаса, сиз ҳақингизда ёки ишларингиз ҳақида ёмон гапирса, у ҳолда унинг уйдан чиқиб кетинг, оёғингиздаги ғуборларни артиб, ўз йўлингизда, ўз ишингизни қилишда давом этинг, муваффақиятга ишонишдан тўхтаманг.

Эртами-кечми дўстларингиз ёки қариндошларингиздан бири кўпол гапириб, сизни хафа қилиши, мақсадларингизнинг тўғрилигига, орзуларингиз амалга ошишига ишонмаслигини айтиши, ютуқларга эришиш қобилиятингизга шубҳа қилиши мумкин. Сиз буни жиддий қабул қилмаслигингиз керак. Ҳатто онангиз сизнинг хотинингиз ҳақида ёмон гапирган бўлса ёки укангиз ўз шубҳалари билан сизни хафа қилган бўлса ҳам пойабзалингни ва кийимларингни силкитиб чангини қоқсангиз, ушбу сўзларнинг барча салбий таъсирини қувиб, фикрингизни бор шубҳа ва гумонлардан тозалайсиз. Барча салбий сўзларни айтилган жойда қолдирасиз.

Сиз орзуларингизга, ўз қобилиятингизга ишонингиз керак, мақсадингиз сари ҳаракат қилишингиз зарур. Агар бирор киши сизга бошқача қараса, дўстларингиз ёки қариндошларингиздан кимдир сизнинг ҳаракатларингизни қўллаб-қувватламаса, бунинг иложи йўқ деса ҳам, сиз ўз орзуларингиздан воз кечмаслигингиз керак.

Шундай ривоят бор.

*Қадим замонларда бир донишманд бўлган экан. У барчага ёрдам берар, ҳамма инсонлар унинг олди-*



га маслаҳат учун келар экан. Аммо унинг машхурлигига ҳасад қиладиган яна бир донишманд ҳам бўлган экан. Бир куни ўша иккинчиси, қандай қилиб рақибини камситиш ҳақида режа тузибди. Эртаси куни ҳаммани майдонга йиғиб, барчанинг кўз ўнгида донишмандга «Қўлимдаги капалак тирикми ёки ўликми?», деб савол беришга қарор қилибди. «Агар у тирик деса, мен капалакни эзиб ташлайман ва у ўлади. Жавоб нотўғри бўлади. Агар у ўлик деса, мен қўлимни очаман ва капалак учиб кетади. Ҳар ҳолда, жавоб нотўғри бўлади», деб ўйлабди ҳасадгўй кимса. Хаёлига келган бу фикридан мамнун бўлиб, ухлашга ётди.

У эртасига эрталаб одамларни йиғади ва донишмандни таклиф қилиб, ундан сўради: «Сиз ҳаёт сирларини ўргандингиз ва барча саволларга жавоб топа оласиз, улардан энг осонига жавоб берингчи. Менинг қўлимда капалак бор, у тирикми ёки ўликми?» Ҳамма мураккаб вазиятни тушунди ва йиғилганлар донишмандга юзланишди, у эса жилмайганча жавоб қилди: «Ҳаммаси сизнинг қўлингизда. Агар бармоқларингизни қисиб қўйсангиз, у ўлади, кафтингизни очсангиз, у учиб кетади».

Бир куни бир йигит менинг олдимга келиб, новвойхона очишда ёрдам беришимни сўради, бу Тюменда бўлган воқеа эди. Мен унга эътироз билдирдим: «Бу ерда новвойхоналар кўп, шунча рақобатчилар билан қандай муваффақиятга эришасан? Бу ҳақиқатга тўғри келмайди». Аммо у мени ишонтирди ва шундай жавоб берди: «Юзта новвойхона бўлсин, мен эса юз биринчисини очаман. Одамлар барибир нонни мендан сотиб олишади. Қандай бўлмасин, мен муваффақиятга эришаман». Бу муваффақият фалсафаси. Билдимки, мингта рақобатчиси бўлсин, лекин у барибир энг яхшилар қаторида бўлади. Ўзига ишончи ва мақсадининг қатъийлиги билан у омадга эришади. Мен унинг ғоясини қўллаб-қувват-







*ладим ва новвойхона очишида ёрдам бердим. Худди шу нарса ҳар биримизга тегишли. Тадбиркорликда бу қоида амал қилади, агар бозор маҳсулотлар билан тўла бўлсаю, лекин сиз ўз қобилиятингизга таянсангиз ва уддалашингизга ишончингиз комил бўлса, муваффақиятга эришасиз. Бунда сизга ирода ва қатъият ёрдам беради. Келинг, кейинги тўсиққа ўтамиз.*

#### 4. МУАММОЛАР

Дунёда муаммолари бўлмаган бирорта ҳам инсон йўқ. Барчамизда муаммолар бор, сиз улардан узоқлаша олмайсиз. Кўпинча инсонлар ўз муаммоларини ўзлари яратадилар. Кейин уларни қаҳрамонларча енгиб ўтишади. Агар муаммолар сизни йўлингиздан қайтара олса, сиз ҳеч қандай ишни бошлай олмайсиз, чунки муаммолар доимо бўлади. Ҳар қандай тўсиқ сизни тўхтата олиш билан бирга, айнан шу тўсиқ сизни янада катта марралар сари олға боришга мажбур қилиши ҳам мумкин!

Икки хил тоифа инсонлар бор. Баъзилар ҳар қандай, ҳатто аҳамиятсиз тўсиққа дуч келганда ҳам тўхтаб қоладилар. Уларнинг қалби шубҳага тўла бўлади, ҳеч нарсага ишончлари комил эмас. Ҳар қандай муаммо уларнинг орзуларидан воз кечишларига сабаб бўлиши мумкин. Ҳатто ёмон об-ҳаво ҳам ўз таъсирини ўтказа олади. Иккинчи турдаги одамлар эса бунинг акси. Қийинчиликларга дуч келганда, улар янги куч билан ҳаракат қилишади, тўсиқлар уларнинг кучига-куч қўшиб, иродасини мустаҳкамлайди.

Бу муваффақият фалсафаси. Ҳар қандай тўсиқ орзуларингиздан воз кечиш учун сабаб бўлиши ёки мақсадларингизга эришиш учун янада катта истак манбаи бўлиб хизмат қилиши мумкин. Бу сизга, иродангизнинг кучига, ўзингизга бўлган ишончингизга боғлиқ. Муаммоларга дуч келганингизда тўхтаманг. Ҳар қандай муаммо - бу сизнинг иродангиз кучини





синаб кўриш учун баҳонадир. Осон эришилган нарса арзон баҳоланади. Муваффақиятга фақатгина қийинчиликларга қарамай, ўз мақсадига интилганлар эришишади. Бирор нарса дарҳол амалга ошмагани учун ўз орзуингиз ва мақсадингиздан воз кечолмайсиз, сиз хоҳлаган нарсангиз амалга ошгунча давом этишингиз керак.

### РИВОЯТ: МУАММОЛАР

*Бир муаллим ва соқчи биргаликда дзен мазҳабининг черковини бошқаришарди. Соқчи қари эди ва бир кун у вафот этди. Энди унга ўринбосар топиш керак эди.*

*Муаллим муносиб соқчини танлаш учун барча тингловчиларни тўплади.*

*— Мен сизларга бир муаммони айтаман, — деди муаллим — Ким биринчи бўлиб уни ҳал қилса, янги соқчи вазифасига тайинланади.*

*Ўқитувчи залнинг ўртасига ўриндиқ қўйди, унинг устига гулли катта биллур гулдонни қўйиб, гапида давом этди:*

*— Муаммо мана шу.*

*Тингловчилар уларнинг кўз ўнгидида турган буюмга ҳайрат билан қарашди: гулдондаги мураккаб ва ғалати нақшлар, атиргул баргларининг ранги ва шакли... «Буларнинг барчаси нимани англатади?» Улар: «Бунинг ортида қандай сир бор? Нима қилиш керак?» деб ўйлашди. Ҳамма ҳайрон эди.*

*Бир неча дақиқадан сўнг, бир тингловчи ўридан туриб, муаллим ва йиғилганларга қаради, гулдоннинг олдида бориб уни боши баравар кўтарди*



ва ҳамманинг кўз ўнгида полга ташлаб чилпарчин қилди.

«Сиз бизнинг янги соқчимиз бўласиз», – деди муаллим ва қолганларга изоҳ берди, Мен қаршимизда муаммо бор, деб жуда аниқ айтдим. У қанчалик чиройли ёки жозибали кўринишда бўлмасин, муаммоларни ҳал қилиш керак. Бу муаммо чиройли гулдон шаклида ёки аллақачон ўз маъносини йўқотган севги тимсолида бўлиши мумкин. Ёки тарк этишингиз керак бўлган, лекин сиз қулай ва равонлиги учун кетишни истамайдиган йўл. Бу муаммоларни ҳал қилишнинг ягона йўли бор: улар билан юзма-юз бўлиш. Бундай пайтда раҳм-шафқат кўрсатишга, жозибали васвасаларга алданишимизга йўл қўйиб бўлмайди.

Муаммолар кўпчилигимизга таъсир кўрсатадиган ажойиб бир хусусиятга эга: биз уларга эга бўлиш, таҳлил қилиш, уларга қайтиш ва уларни изоҳлашдан завқланамиз. Кўпинча муаммоларимизни бошқа инсонларнинг қийинчиликлари билан таққослаймиз, уларнинг барча муаммолари бизникига нисбатан ҳеч нарса эмаслигини айтамыз. Мана бизнинг муаммомиз нимада – у ҳақиқатан ҳам жиддий. Хўш, унинг ечими қандай?

## 5. ФАЛОКАТЛАР

Бир куни буюк кашфиётчи Эдисоннинг лабораторияси ёниб кетибди. Бу жуда даҳшатли ёнғин эди. Ҳамма ваҳима ичида нима қилишини билмай югурарди, чунки лабораторияда кўп йиллик тадқиқотлар ва тажрибаларга оид материаллар сақланарди. Аммо Эдисон хотиржам эди ва ҳатто оловга қараб жилмайиб қўярди. Унинг ёнида турган ўғлига бу хатти-ҳаракати ғалати туюлди. Отасининг нимадан хурсандлигини тушунолмади. Эдисон ўғлининг ҳолатини тушуниб ва онасини чақиришини сўради. Рафиқаси яқинлашганда, нозик ҳазил билан деди: «Сиз ҳали



ҳам менинг хотиниммисиз ёки йўқми?» Ижобий жавобни эшитгач: «Мана, севгилим, кўринг қандай манзара. Бизнинг барча хатоларимиз ва камчиликларимиз ёнмоқда. Энди биз ҳаммасини қайтадан бошлашимиз мумкин».

Доно ва кучли одамлар муваффақиятсизликлардан ҳам ижобий энергия оладилар, қийинчиликлар уларнинг иродасини тоблайтиди ва олдинга интилишига туртки беради. Сиз ҳам худди шундай бўлинг.

## 6. КАСАЛЛИК

Сизнингча, касаллик сизни тўхтата оладими? Ёки йўқ? Одамлар қачон тез-тез касал бўлишини биласизми? Ҳаётга қизиқиши бўлмаса, илҳомлантирувчи ғоя ҳам, бирор нарсага эришиш истаги ҳам бўлмаса. Агар ғояларингиз кўп бўлса, ҳеч қачон касал бўлмайсиз, ишонинг. Пул сизни шунчалик илҳомлантирадики, оёғингизни кўлингизга олиб, орзуингиз ортидан югурасиз. Пул сиз учун асосий мақсадга айланмаса, фақат молиявий мустақиллик воситаси, истеъдодларингизни рўёбга чиқаришга ёрдам берувчи омил бўлиб қолсагина, ҳақиқатдан ҳам илҳом манбаига айланади.

Агар яқинларингиз касал бўлиб қолса-чи, сиз ҳаракатдан тўхтайсизми? Ўзингиз касал бўлганингиз, бу бошқа нарса. Агарда фарзандингиз касал бўлиб қолса, ҳаммаси анча мураккаблашади. Сизнинг иштиёқларингиз, орзуларингиз энди нима бўлади? Нима бўлишидан қатъи назар, ҳеч қачон орзуингизга хиёнат қилмаслик учун кўлингиздан келган ишни қилинг. Чунки фарзандингизнинг ҳам, барча яқинларингизнинг ҳам келажаги шунга боғлиқ. Тўхташ орқали сиз уларга ҳеч қандай ёрдам беролмайсиз. Сизнинг муваффақиятингиз оилангиз фаровонлигини белгилайди.

Биласизми, Арнольд Швец шундай деган: «Ўз мақсадига эришиш учун ҳамма нарсани хавф остига



қўйишга қодир одамни ҳеч ким тўхтата олмайди». У ҳамма нарсани ташлаб, шифокор бўлиш учун ўқишга кетганида 40 ёшда эди. Кейин Америкага йўл олди, ўзининг клиникасини яратди, ҳозир бутун дунё таниган шифокор. У ўз хоҳишини, ўзи орзу қилган ишни амалга оширди.

## 7. АЧИНИШ

Ачиниш энг мураккаб тўсиқлардан биридир. Ҳеч кимга, ҳатто ўзингизга ҳам ачинманг. Ўзига ачиниш - заифликнинг яққол белгисидир. У сизни йўқ қилади. Агар касал одамни кўрсангиз ҳам унга ачинаётганингизни кўрсатманг, чунки раҳм-шафқат камситувчидир.

Сиз ўзингизга нимани жалб қилишни хоҳлайсиз?

– Ачинишними ёки ҳурматни? Ҳурмат бўлса, унга интилинг, ҳурматга сазовор бўлинг.

Нимани танлайсиз?

– Ҳамдард бўлишлариними ёки севишларини?

Агар сиз севилишни истасангиз, ўзингизни севинг.

Арнольд Шварценеггер шундай деган: «Агар сиз эркинликни орзу қилсангиз ва янги орзулар сари интилсангиз, ўзингизга ачинманг».

## 8. УМИДСИЗЛИК

Ҳеч қачон умидсизликка тушмасликка ҳаракат қилинг. Бордию умидсизликдан қочиб қутула олмасангиз, орзуларингизга эътибор қаратинг. Бу руҳий тушкунлик ҳолатини енгишга ва ижобий ҳиссиётларни уйғотишга ёрдам беради.

Биласизми, Будда нима деган: «Агар сиз боши берк кўчага кириб қолсангиз, ўз ҳикоянгни бошига қайтинг». Яқинларингиз билан муносабатларда қийинчиликлар мавжудми? Бу ҳолатда, энг муҳими сизнинг ўзаро тил топишишга бўлган чин дилдан хоҳишингиз борлигидир. Агар молиявий аҳволингиз ёмонлашган бўлса ва бу нима учун содир бўлганлигини билмасангиз, ўз ҳикоянгни бошига қайтинг.

Кимнингдир ҳафсаласини пир қилган бўлсангиз ёки кимдир сизни хафа қилган бўлса, айбдорларни қидиришнинг ҳожати йўқ. Ўз муносабатларингизнинг бошига қайтинг ва вазиятни тузатиш учун нималар қилишингиз мумкинлигига эътибор қаратинг.

Энг катта умидсизлик – бу сиз севган, яқин инсонларимизнинг хиёлати. Ундан ўтиш осон эмас. Аммо ҳаётингизда нима содир бўлишидан қатъи назар, ҳатто энг яқин одамлар сизни хафа қилган бўлса ҳам, умидсизликка тушманг, тушкун кайфиятга берилманг. Барча эътиборингизни орзуингизга қаратинг.

Агар сизни алдаб кетишса ҳам тўхтаманг. Баъзилар бировнинг алдови туфайли орзуларидан воз кечади, севгисидан, оилавий бахтидан, ўзига муносиб бойликдан юз ўгиради. Бировнинг инсофсизлиги сизнинг ташвишларингизга сабаб бўлмаслиги керак. Тўхташнинг ҳожати йўқ – бу енгишингиз керак бўлган яна бир тўсиқ. Қашшоқлик бой бўлиш истагига суянади. Бойлик севги ва романтикага асосланади. Фақат олға боринг ва ортга қараманг.

### **РИВОЯТ: АРАЗНИНГ ОҒИРЛИГИ**

*Университет ўқитувчиси барча талабалар ўтилган мавзунини ўзлаштиришлари учун тажриба ўтказишни таклиф қилди. Талабалар уларга озор етказган инсонларни эслашлари, сўнгра уларни хафа қилганларнинг исмларини биттадан картошкага ёзиб чиқишлари керак эди. Шундай қилиб, ҳар бир талабада етарли миқдорда картошка йиғилди, талабалар ушбу картошкаларни халтага солиб бир ҳафта давомида ўзлари билан олиб юришлари айтилди. Уларнинг баъзилари жуда оғир халталарни кўтариб олишганди.*

*Албатта бу қийин ва ноқулай эди, бундан ташқари, кўпчилик талабалар қаергадир борганда халталарини эсан чикармасликка ҳаракат қилиш-*

са-да, барибир картошкалар солинган халталарни унутиб қўйишарди. Бундан ташқари, бир неча кундан кейин картошкалар айний бошлади ва ёқимсиз хид пайдо бўлди.



Тажриба шуни кўрсатдики, талабалар ўзи билан бирга оғир халтадаги картошкаларни кўтариб юраркан, улар бу билан ўзларининг ва атрофдагиларнинг ҳам кайфиятини буздилар. Ушбу тажриба биз ҳар куни ўзимиз билан ўтмишдаги ўзгартириб бўлмайдиган аразларни олиб юрганимиз учун қандай товон тўлашимиз кераклигини англади.

Фақат кечириниш ва ғазабдан тушиш барча хафагарчиликларнинг оғирлигидан халос қилиб, руҳий эркинлик туйғусини беради. Нафрат – бу бизни заҳарлаб борадиган, борган сари катта дозаларга айланадиган токсин. Кимнидир кечиринишимиз фақат бизни хафа қилганлар учун совға деб ўйлаймиз, бироқ афв этиш орқали ўзимиз ҳам кўп нарсага эришинишимизни тушунмаймиз. Ахир биз озод бўламиз.

Кўпинча кечиринишимиз керак бўлган илк одам – ўзимизмиз бўламиз. Биз ўзимизни қаттиқ сўзлар, кераксиз фикрлар, ёмон ишлар учун айблаймиз, айбдорлик ҳисси билан жазолаймиз ва ўзимизни севишни ўрганмаймиз. Агар ўзимизга нисбатан ёмон муносабатда бўлсак, қандай қилиб бировни севишимиз мумкин? Ўзингизни ва ўзгаларни кечириниш – бу эркинлик калитидир.



## Ён дафтарагизга



■ Бирор кишига биринчи таклиф билан му-рожаат қилганингизда, у ҳали сизнинг фикрин-гизни қабул қилишга тайёр бўлмади. Иккинчи марта муурожаат қилганингизда, сиз 80% ҳолатда рад жавобини оласиз. Учинчи марта бу кўрсаткич (салбий жавоб эҳтимоли) 70%гача камаяди. Фақат тўққизинчи мартасида муваффақиятга эриши-шингиз 95%га кафолатланади.

■ Ақлли инсонлар нима қилмоқчи эканликла-ри ҳақида гапирдилар, донолар қилган ишлари ҳақида сўзлайдилар, аҳмоқлар эса уларнинг ҳар иккаласини ҳам муҳокама қилади.

■ Доимо икки киши бирга юринг, бирга му-лоқот қилинг, биргаликда сиз анча кучлироқсиз.

■ Агар кимдир сизнинг ғояларингизга ишонма-са, қобилиятингизга шубҳа қилса ва орзуларингиз рўёбга чиқмаслиги ҳақида гапирса, у ҳолда унинг уйидан чиқиб, кийимингиз ва пойабзалингизни қоқиб ташланг ҳамда ўз мақсадингиз сари йўлин-гизда давом этинг, муваффақиятга ишонинг.

■ Ҳар қандай тўсиқ орзуларингиздан воз ке-чиш учун сабаб бўлиши ёки мақсадларингизга эришиш учун янада катта истак манбаи бўлиб хизмат қилиши мумкин. Бу сизга, иродангизга, му-ваффақиятга бўлган ишончингизга боғлиқ.

■ Доно ва кучли одамлар омадсизликлардан ҳам ижобий қувват оладилар, қийинчиликлар уларнинг қатъияти, иродасини чиниқтиради ва яна олдинга интиладилар. Агар сиз алданган бўл-сангиз, ҳаракатдан тўхтаманг. Баъзилар биров-нинг алдови туйфайли орзуларидан юз ўгиради,





севгисидан, оилавий бахтидан, ўзига муносиб бойликдан воз кечади. Бировнинг инсофсизлиги сизнинг тўхташингизга сабаб бўлмаслиги керак. Тўхташнинг ҳожати йўқ, бу фақат енгил керак бўлган яна бир тўсиқдир. Олға қадам ташланг ва ортга қараманг.

■ Пул сиз учун асосий мақсадга айланмаса, фақат молиявий мустақиллик воситаси, истеъдодларингизни рўёбга чиқаришга ёрдам берувчи омил бўлиб қолсагина, ҳақиқатдан ҳам илҳом манбаига айланади.

---

## **5. ҚАНДАЙ ҚИЛИБ КЎПРОҚ ПУЛ ИШДАШ МУМКИН?**

1. Сиз уч йилдан сўнг ойига қанча пул топишни хоҳлайсиз?
2. Нима қилиш керак?
3. Ўзингизни чекламанг
4. Ривожланишнинг учта йўналиши
5. Вақтни тўғри бошқариш қобилияти
6. Донолик
7. Келажакнинг ривожига сармоя кириши
8. Сиз етишни орзу қилган поғонадаги инсонлар рўйхати
9. Қўрқув
10. Тўртта ноёб китоб
11. Омадга эришингиз учун керак бўладиган хусусиятлар



## 1. СИЗ УЧ ЙИЛДАН СЎНГ ОЙИГА ҚАНЧА ПУЛ ТОПИШНИ ХОҲЛАЙСИЗ?

Жиддий ўйлаб кўринг ва ушбу саволга ёзма жавоб беришга ҳаракат қилинг.

---

---

---

---

---

Икки хил тоифадаги инсонлар борки, улар ўз олдига мақсад қўйиб, унга интила бошлаганларида турлича фикр юритадилар ва ўзларини ўзгача тутадилар.

Биринчи тоифадаги одамлар – ўз маошига, қобилиятларига, ҳозирги пайтда моддий жиҳатдан қай даражада эканликларига қарашади. Улар ўз имкониятларини ҳозирги ҳолатларига қараб баҳолайдилар. Агар улар юқорига, эришишлари керак бўлган натижага қарасалар, дарҳол умидсизликка тушадилар. Ўша натижага эришиш мумкин эмасдек туюлади. Омадсиз ва орзуси бўлмаган инсонлар айнан шундай йўл тутадилар.

Иккинчи тоифадаги одамлар - аниқ мақсадга эга, тажрибали инсонлардир. Биринчи тоифадагилар ўзларига, ҳозирги имкониятларига қараб хулоса қилсалар, иккинчи тоифадагилар аллақачон муваффақиятга эришган ва улар эришишни хоҳлаган чўққидаги инсонларга қарашади.

Муваффақиятли инсонларда имконият кўпроқ, уларнинг ишдаги шериклари ва танишлари ҳам кўп, ўзига ишончи ҳам баланд бўлади. Шунинг учун улар янги иш бошлаганларга қараганда тезроқ яхши на-



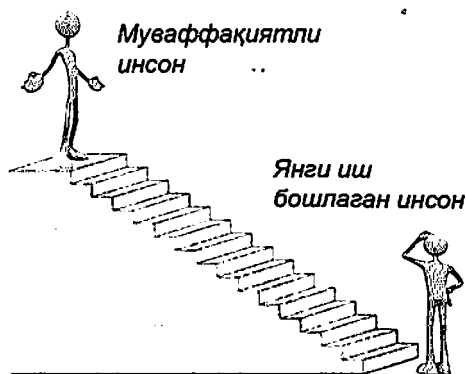


тижаларга эришадилар. Тажрибали одамлар ўзига ишончи баланд, қатъиятли ва ижобий натижаларга эришган кишилар билан мулоқот қилишни афзал кўрадилар.

Биринчи тоифадаги одамлар муваффақиятли инсонларга қараб: «Вой-бўй, мен у ерга қандай етиб бораман?» – дейди. Иккинчи тоифадагилар эса муваффақиятга эриш-

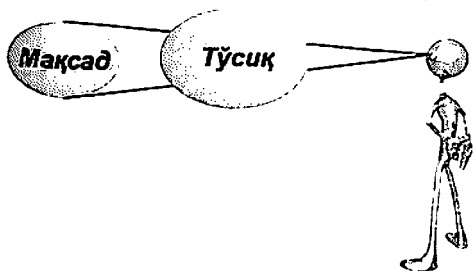
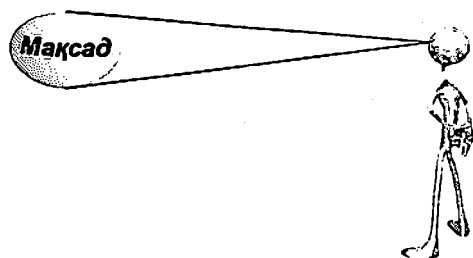
ганларга қараб, ўзларини аллақачон кўзлаган жойда эканликларини тасаввур қиладилар, чунки пастга тушиш ҳар доим юқорига кўтарилишдан осонроқдир. Шу тариқа улар ўзларига бўлган ишончни мустаҳкамлайдилар.

Инсон олдинга қараганида, рўпарасидаги барча нарсаларни кўради. Агар сиз ташқарига чиқсангиз ва қаршингизда кўп қаватли бинони кўрсангиз, у ортидаги барча нарсаларни беркитиб турувчи тўсиққа айланади. Ҳатто биргина дарахт ёки автомобиль ҳам тўсиққа айланиши мумкин, сиз унинг ортидаги мақсадларингизни кўролмайсиз. Агар сиз йигирманчи қаватга чиқсангиз, кўриш доирангиз кенгайдими? Самолётда ҳавога кўтарилсангиз-чи? Хулосани эсланг. Шахснинг ривожланиш даражаси ўз олдида қўйган мақсадларига эришиш билан белгиланади. Нодон одамлар учун ҳатто кичик мақсадларга эришиш ҳам қийин бўлиши мумкин, катта мақсадларни эса улар умуман кўрмайдилар. Таълим сизнинг фикр доирангизни ривожлантиради, имкониятларингиз даражасини оширади, мақсадларингиз қамровини кенгайтиради.



1-рasm



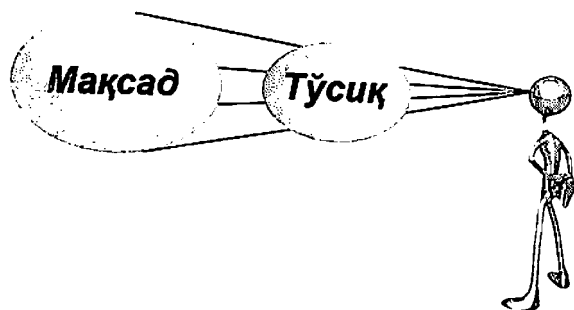


2-расм

Сиз юқоридан қарасангиз, ҳар қандай тўсиқни кўрасиз ва уни енгиш учун имконият қидирасиз. Бунда сиз учун вазиятни баҳолаш ва мўлжал олиш осонроқ бўлади. Агар инсоннинг мақсади кичик бўлса, ҳар қандай тўсиқ бу мақсадни тўсиб қўйиши мумкин. Шунда унга эришиб бўлмайдигандек туюлади (2-расмга қаранг).

Бу одам энди ўз мақсадини кўрмайди, тўсиқ уни ёпиб қўяди, чунки мақсад жуда кичик.

Шунга асосланиб, сиз уч йилдан сўнг ишлаб топишни режалаштирган даромадингизни иккига кўпайтирамиз. Бу жуда кўп пул бўлиб туюлиши мумкин. Аммо шунга қарамай, келинг, бунини шундайлигича қолдирамиз. Мақсад катта бўлса, нима бўлишини биласизми? 3-расмда



3-расм

кўрсатилганидек, сиз тўсиқ орқали мақсадингизни кўришингиз мумкин бўлади. Энди сиз мақсадни ҳам, тўсиқни ҳам кўрасиз. Агар ўзингизга ва кучингизга ишонсангиз, ушбу мақсадингизни, албатта, амалга оширасиз.



## 2. НИМА ҚИЛИШ КЕРАК?

*Муваффақият бошга,  
муваффақиятсизлик  
юракка зарба беради.  
Номаълум муаллиф*



- А. Ўзингизга ишонинг**
- Б. Тулки бўлманг**
- В. Атрофингизга шерларни тўпланг**

### **А. Ўзингизга ишонинг**

Бугунги кунда профессионал ва истеъдодли бўлишнинг ўзи кифоя эмас, шу билан бирга ақлли бўлиш ҳам етарли эмаслигига қўшиларсиз? Бу фазилатларни ҳаётда қўллашни ўрганиш керак. Бунинг учун эса ўзингизда ишончни ривожлантиринг, ўз устингизда ишланг, ривожланиш даражасини оширишга интилинг. Ҳар куни бу ҳақда ўйлашга ҳаракат қилинг.

Агар сиз ўз ишингизни яхши бажарсангиз, яхши ўқисангиз, мунтазам ўз устингизда ишласангиз, лекин айни пайтда ўзингизга ишончингиз бўлмаса, сизнинг барча ижобий фазилатларингиз етарли бўлмайди, чунки атрофингиздаги одамлар сизнинг ҳолатингизни ҳис қилишади.

Ўзига бўлган ишонч – бу сизнинг қобилиятларингизни рўёбга чиқаришга ёрдам берадиган сифатдир. Агар бирор нарса қилишга қарор қилсангиз, иккиланманг. Буни ишонч билан бажаринг, чунки ҳаёт кучли ва ишончли одамларни севади.

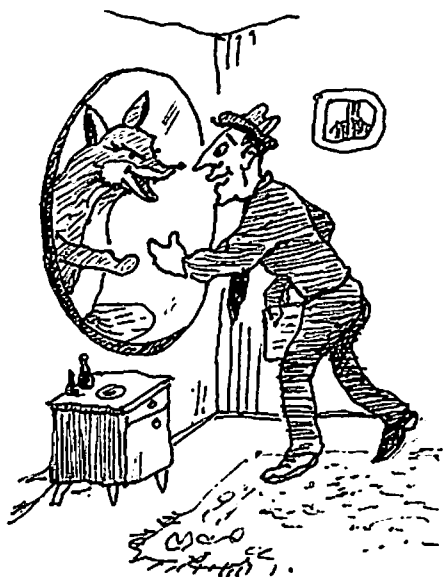
Ҳаракат қилинг, тажрибада қўлланг, бажаринг, фақат бўш ўтирманг. Бордию бироз пул йўқотсангиз, тушкунликка тушманг, сиз шу тариқа бебаҳо тажрибага эга бўласиз. Шу тариқа юришингиз керакмас бўлган 500 та йўлни билиб оласиз. Биз қилаётган ҳамма нарса, барча хатоларимиз ва ютуқларимиз - тезроқ



мақсадимизга етишимизга ёрдам берадиган тажрибадир.

## Б. ТУЛКИ БЎЛМАНГ

Сиз билишингиз керак бўлган яна бир нечта қоидалар бор. Ривожланиш даражасини оширмасангиз, бой бўлишингиз қийин. Муайян шароитларда сиз бирмунча вақт бойиб кетишингиз мумкин, аммо барча бойликларни тезда қўлдан чиқаришингиз турган гап. Уни сақлаш учун сизга турли йўналишлардаги билимлар керак.



Тулкида қандай хусусиятлар ёки қобилиятларни кўришингиз мумкин? У айёрлик, топқирлик ва хушомадгўйликнинг тимсоли, бу ажабланарли ҳолат эмас.

Худди шундай хислатларга эга одамлар ҳам бор. Оддий вазиятда улар самимийдек кўринади, лекин жаҳли чиқиши биланоқ, ўзларини йўқотадилар ва кўп йиллар олдинги хафагарчиликларни эшлашади. Улар шахсий ҳаётларида ўзини севиб қолгандек кўрсатишади, муҳаббатдан ақл-хушини йўқотгандек кўринишга ҳаракат қилишади, ўзла-

рини ташвишланаётгандек тутишади, лекин аслида севмайдилар, фақат Ромео ролини ўйнашади, холос.

Агар бундай киши муваффақиятга эришса, у бошини баланд кўтаради ва эски танишларини менсимай қўяди. Аксинча, ишлари ёмон кетаётган бўлса, у меҳрибонлик ва самимийлик тимсолига айланади. Танишлари ёки қариндошларининг муваффақиятсиз-



ликлари ҳақида хабар топса, кўкрагини кериб: «Мен айтгандимку, шундай бўлади деб!» дейди.

Эътибор берган бўлсангиз керак, ишларингиз яхши кетса, баъзи қариндошлар олқишлаб, «Сен зўрсан, сенинг яхшилигингни ва қобилиятли йигит эканлигингни билардим» дейишади. Агар тўсатдан қоқилиб, мағлубиятга учрасангиз, айнан улар: «Сен енгилтак ва қобилиятсиз одамсан, шунинг учун ҳеч нарсага эришолмайсан», деб айтишади.

Бундай одамлар бировнинг муваффақиятсизлиги ҳақида хабар топишса, мазах қила бошлайдилар, агар кимнингдир муваффақияти ҳақида эшитсалар, ғамгин бўлиб қолишади. Улардан кўра муваффақиятлироқ одамлар борлигини ёқтиришмайди. М.С.Норбеков: «Сенинг ўлмаслигингни билишса, барибир сени ўлдирадилар ва ўзлари ўлмас бўлиш учун лабораторияда хужайраларингни тадқиқ этишади», деганди.

Шунинг учун ҳеч қачон тулки бўлманг, муаммоларингизни ҳал қилиш учун бировларга илтифот қилманг. Улар сизга яхшилик қилганми ёки қилмаганидан қатъи назар, самимий мулоқот қилинг. Алдаманг ва фирибгарлик қилманг. Агар ўзингизда тулкининг энг кичик хислатларини сезсангиз ҳам улардан халос бўлинг. Улар ёввойи ўт каби сиздаги самимиятни ва табиий хислатларни йўқ қилади.

Агар уйингизда хона гуллари бўлса ва улар сарғайиб, сўлиб қолса, нима қиласиз? Бу гуллар кўркам ва жозибали кўриниши учун чиройли рангларга бўяйсизми? Ёки суғориб, парвариш қиласизми? Албатта, сув қуйиб, ғамхўрлик қиласиз.

Шунинг учун тулки каби баъзи хусусиятларингизни сунъий равишда бўяш керак эмас, аксинча, самимий фазилатлар билан яшашга ҳаракат қилинг, тулкига хос сифатларингиз бўлса, уларни аста-секин йўқотинг.



## В. АТРОФИНГИЗГА ШЕРЛАРНИ ТЎПЛАНГ

Бу ибора ўзингизни кучли, бир мақсадни кўзлаган, муваффақиятли одамлар билан ўраб олиш кераклигини англатади. Чунки улар ўз муваффақиятларини юқтириб, ўрناق бўлиб, илҳомлантирадилар, ижобий фазилатларини сизга ўтказадилар.

Олимлар шундай тажриба ўтказишди. Иккита каламушни турли катакларга жойлаштиришди. Бирига қулай, беташвиш ҳаёт тарзи яратиб берилди – мунтазам овқатлантирилди, сув берилди ва қафаси тозаланди. Иккинчи каламуш ўз овқатини ўзи топиб ейиши керак эди. Юз кундан кейин уларнинг мия хужайраларининг ривожланиши текширилди. Ривожланиш иккинчи каламушда биринчисидан бир юз эллик фоизга юқори эди. Кейин каламушларнинг ўрни алмаштирилди ва маълум вақтдан кейин яна текширилди. Энди биринчи каламушда ривожланиш даражаси юқори натижани кўрсатди, иккинчисида эса фикрлаш аввалги ҳолатига қайтганди. Интилиш учун ҳеч нарса бўлмаса, ривожланиш тўхтайдди.

Шунинг учун агар сиз атрофингизни ҳаётдан нозилар, нолийдиган ва омадсизлар билан ўраб олсангиз, охир-оқибат сиз ҳам худди шундай инсонга айланасиз. Агар кучли, мақсадли, ўзига ишонган, муваффақиятли одамлар билан мулоқотда бўлсангиз, унда сиз ҳам худди шундай бўлиш имкониятига эга бўласиз.



### 3. ЎЗИНГИЗНИ ЧЕКЛАМАНГ

**А. Кечиктириш (72 соат тамойили)**

**Б. Айблаш**

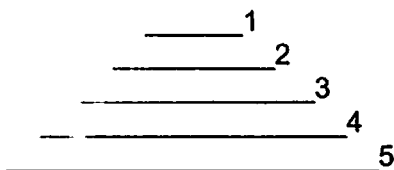
**В. Оқлаш**

Ўз-ўзини чеклаш бир неча турларга бўлинади.

**А. Кечиктириш ёки 72 соат тамойили**

Инсонларнинг атиги 2%и ўз орзуларига эришадилар. Нима учун бундай бўлишини биласизми?

Бизнинг миямиз маълумотларни сақлайдиган бир неча хотира қатламларига эга.



4-расм

Биринчи, энг юқори қатлам – оператив хотира бўлиб, у ерда сиз ҳали пухта ўйлаб бўлмаган энг сўнгги маълумотлар жамланади. Баъзан инсонлар бу маълумотни ўз ички овозларига таяниб қўллайдилар.

Бу худди сиз ким ҳақидадир ўйлаганингизда, орадан кўп вақт ўтмай ўша инсон сизга қўнғироқ қилган вазиятларга ўхшайди.

Ёки сизда бир ғоя туғилди, уни амалга ошириш фикри билан ёнасиз. Дастлабки уч кун ичида сиз буни амалга оширишингиз мумкинлигини ҳис қилдингиз. Уч кун (72 соат)дан сўнг эса фаоллик аста-секин пасаяди. Чунки ғояни келтириб чиқарган маълумот иккинчи қатламга ўтади. Биринчи қатлам ҳар куни такрорланадиган маълумотларни сақлайди. Иккинчи



қатламда сиз нисбатан кам фойдаланадиган маълумотлар жамланади.

Мисол учун, сиз бир ҳафта олдин дўстларингиз билан денгизда дам олган эдингиз. У ерда сизлар билан бирга бир йигит ҳам дам олди, кейинроқ уни эсга олмадингиз. Зарурат туғилганда, дўстингиздан унинг исмини сўрайсиз, чунки уни аллақачон унутгандингиз. Сиз унинг қиёфасини ҳам эслай олмайсиз.

Кейин қуйидагилар содир бўлади. Бироз вақт ўтгач, агар сиз маълумотдан фойдаланмасангиз, у учинчи қатламга ўтади. Бу узоқ муддатли хотира, бу қатламдаги маълумотлардан сиз жуда кам фойдаланасиз. У ердаги маълумотлар йиллар давомида сақланиши мумкин.

Мисол учун, сиз бирор иш қилишни хоҳлайсиз ва ўзингизга «мен буни кейинроқ амалга ошираман», дейсиз. Шунда бу ахборот кейинги қатламга тушиб кетади. Сиз бу ҳақда эсламайсиз ҳам. Орадан вақт ўтиб ўша сиз ўйлаган ишни кимдир амалга оширганини эшитасиз ва: «Мен ҳам бу ишни қилмоқчи эдимку...» деб афсусланасиз.

Ёки сиз қандайдир латифани (ёки ривоятни) эшитдингиз, лекин уни ҳеч кимга айтиб бермадингиз ва аста-секин унутдингиз. Орадан икки-уч йил вақт ўтди. Тўсатдан, эски дўстларингизникига меҳмонга борганингизда, кимдир ўша латифани айтиб беради. Шунда сиз дарҳол уни эслайсиз.

Маълумотлар шу тариқа кейинги қатламларга ўтади ва энди сиз уларни тушларингизда кўрасиз, чунки ҳақиқий ҳаётда уларни амалга оширмадингиз.

Бу ҳолат содир бўлмаслиги учун сиз ҳар 72 соатда ўз режаларингизни қайта чамалаб кўришингиз зарур, ғояларингизни эсга олишингиз, уларни амалга ошириш учун ҳеч бўлмаса илк қадамларни ташлашингиз керак. Бу тамойил бутун умрингиз давомида сизга ҳамроҳ бўлиши зарур. Шунда сизнинг орзуларингиз амалга ошади. Чунки маълумотлар хотира-



нинг биринчи қатламида бўлади. Бунда сизга еттинчи туйғу ёрдам беради – керакли воқеаларни шакллантириш ва олтинчи ҳиссиёт – сизга ёрдам берадиган одамларни танлаш ҳамда жалб этишнинг интуитив танлови. Чунки хотирангизнинг биринчи қатлами, умуман инсон миясининг ўзи, худди радиостанция каби фикр тўлқинларини қабул қилади ва тарқатади. Мисол учун, сиз дўстингиз ҳақида эслаганингизда ҳам худди шундай бўлгандир, ўша дўстингиз худди сизнинг фикрларингизни ўқиётгандек, дарҳол сизга кўнғироқ қилган.

Шу сабабли, агар қийинчиликлар юзага келса ҳам ўйланган барча мақсадларингизни имкон қадар тезроқ амалга оширишга ҳаракат қилинг. Ҳар қандай ишнинг муваффақияти шунга боғлиқ. Учраган тўсиқлар сабабли режаларингизни кечиктирманг. Яна бир бор такрорлайман: осон эришилган нарса арзон баҳоланади. Аниқ натижаларни режалаштиринг ва мақсадингиз сари олға боринг. Чунки муаммолар кўплигига қарамай, орзуларига интилиб, меҳнат қилганларгина муваффақиятга эришадилар.

Сиз «Хотира» деб номланган дискини олишингиз керак. У ерда айнан шу ҳақда айтилган. Сиз ўз хотирангизнинг барча қатламларидан тўғри фойдаланишни, керакли ахборотни эслаб қолишни, уни керак пайтда чиқариб олишни ўрганасиз. Шу боис, хотирани оптимал тарзда ташкил қилиш ва фойдали бўлиши мумкин бўлган маълумотларни унутмаслик – бу жуда муҳим кўникма.

Тренингларида баъзан 4-синфлигимда эшитганларимдан мисоллар келтираман ёки устозим 10 йил олдин таъкидлаган гапларни айтиб бераман. Бу менда эсда сақлаш механизми яхши ишлаётгани сабаблидир. Шунинг учун мен чиқишларим олдидан уйда тайёргарлик кўрмайман, шунчаки саҳнага чиқиб, воқеаларни айтиб бераман.

Агар сиз диққат билан тайёргарлик кўрсангиз, ҳамма нарсани ёдласангиз ва саҳнага чиқиб, тўтиқуш



каби ёд олганларингизни гапириб берсангиз, сиз ҳеч нарса демаган бўласиз. Нима учун кўплаб агентлар ёки сотувчилар жуда профессионал гапиришади, лекин улардан ҳеч нарса сотиб олишмайди? Чунки гапларининг 90%и сўз, 10%игина ҳис-туйғулардан иборат.

Аслида эса бунинг акси бўлиши керак. Энг муҳим бўлган самимий ҳис-туйғулар - 90% ва оддий сўзлар - 10% бўлиши лозим. Тренинглар ўтказар эканман, чин юракдан, самимий гапиришга ҳаракат қиламан. Самимий бўлиш жуда муҳим, чунки одамлар сизнинг руҳий ҳолатингизни ҳис қилишади. Таълим беришнинг энг яхши шакли — мисол орқали - 98%ни, тушунтириш орқали эса атиги - 2%ни ташкил этади.

Бизга онгни доимий равишда тайёрлаш, фикрлаш, хотира, сезгини ривожлантириш учун мунтазам машқлар керак. Ўзингизда ишонч, хотиржамлик, ўз-ўзини ҳурмат қилиш каби ҳиссиётларни ривожлантиринг. Ҳар куни ўрганинг ва машқ қилинг.

Бизнинг тажрибамиз шуни кўрсатадики, 17 та салбий жавобга битта ижобий жавоб тўғри келади. Яна бир нисбат – салбий тажрибанинг 11 та мисолига жавобан онгимиз 1 та ижобий ҳолатни эсга олади. Бу нисбат ҳайратланарли. Хотиранинг барча қатламларини аралаштиришга ёрдам берадиган махсус дастур ҳам мавжуд. Шунинг учун мен машғулотларим учун керак бўлган ҳамма нарсани осонгина эслайман. Чунки мен керакли маълумотларни хотирамда сақлашга ёрдам берадиган механизмларни ўрганганман ва уларни биламан.

## **Б. АЙБЛАШ**

Кўпчилик ўз бахтсизлигида ўзини эмас, бошқаларни айблади. Улар омадсизликларининг сабабини ташқи муҳитдан, шароитдан, юлдузларнинг ноқулай жойлашувидан кўрадилар, лекин ўзидан эмас.



Менинг амалиётимда жуда кўп қизиқарли ҳолатлар бўлган. Тожикистондан Россиянинг турли шаҳарларига тез-тез саёҳат қиламан. Йўлда доимо юкларимни текширишарди. Албатта вагонга кира солиб, фақат мени текширишса, хафа бўлиб кетардим. Бир гал мени ўн уч марта текширишган. Охир-оқибат, мен буларнинг барчасидан чарчаб кетдим ва полициячига бепарво қараб, шундай дедим: «Мана, юқори қаватда чамадон бор, керак бўлса, уни олиб, ўзингиз текшириб кўринг». Аммо кейинроқ вазиятни таҳлил қила бошлаганимда, сабаб менинг ичимда эканлигини англадим. Уларнинг бизга шундай муносабатда бўлишларида ҳеч ким айбдор эмас. Бутун дунёни айбламанг. Бунга биринчи навбатда ўзимиз айбдормиз. Сабаби ўзимизда.

Битта қонидани ёдда тутинг - ҳеч қачон давлатни ҳам, қонунларни ҳам, қариндош ва дўстларни ҳам, ҳеч кимни айбламанг. Муқаддас китобда шундай ёзилган: «Хукм қилманглар, шунда ҳукм қилинмай-сизлар». Агар сиз ҳаётни айбласангиз, унда ҳаёт сизни айблаб бошлайди. Чунки фикрларингиз, ҳис-туйғуларингиз, бировга бўлган муносабатингиз вақт ўтиши билан ўзингизга қайтади.

Кимнидир (ёки ниманидир) айблаш сиз учун энг осони, бунинг учун сизга кучли ақл керак эмас. Инсон қай ҳолатда бўлмасин, ўзинимас, кимнидир айблаши табиий. Агар бу айбловлар кимгадир манзилли йўналтирилса, жавоб сифатида қайтадиган айбловларни эшитишга тайёр туринг. Чунки ҳар қандай қоралаш норозиликка сабаб бўлади. Одамларни тушунишга ҳаракат қилинг. Бу сизнинг муносабатларингизга таъсир кўрсатади ва сизни тушуниш учун ўзаро хайрихоҳликдаги истакни келтириб чиқаради. Ҳар қандай ўзаро англаш ҳамдўстлик ва ҳамкорликдаги ҳаракатларни келтириб чиқаради — бу келажақдаги муваффақият калити.



Шунинг учун, кучли бўлинг ва омадсизликларингиз сабабини ўзингиздан изланг. Камчиликларингизни тузатинг, кучли томонларингиздан фойдаланинг, эски хатоларни такрорламанг, доимо ўрганинг ва ривожланиш даражасини оширинг. Конфуций айтганидай: «Агар ўз остонангизни тозаламасангиз, қўшингизнинг томидаги қордан шикоят қилманг».

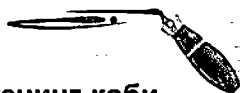
## В. ОҚЛАШ

Ҳамма нарсани оқлашга баҳона топиш мумкин – хиёнат, ёлғон, ҳасад, номақбул ҳаракат. Дунёда кўплаб баҳоналар бор ва одамлар янгиларини ўйлаб, уларни янада кўпайтиришга муваффақ бўлишади. Аммо шундай қоида борки, агар сиз ўзингизнинг ноқулай аҳволингиз учун баҳона топсангиз, уни ҳеч қачон тузатмайсиз. Камбағаллигингиз учун баҳона қидирманг, акс ҳолда сиз доим камбағал бўлиб қоласиз. Омадсизлигингизни баҳона қилманг, акс ҳолда сиз охиригача муваффақиятсиз бўлиб қоласиз. Оилавий жанжаллар учун баҳона изламанг, акс ҳолда ҳеч қачон оилавий бахтга эриша олмайсиз. Баҳона топиб, ўзингизни оқламанг, яхшиси ишларни ортиғи билан бажаринг. Ҳеч қандай баҳона натижанинг ўрнини боса олмайди. Одамлар яхшироқ натижага эришиш учун эмас, балки унга осонроқ эришиш учун баҳоналар топишади. Ўзингизни оқлашни тўхтатсангиз, ўз ҳолатингиз учун жавобгарликни бошқаларга юклатишни ҳам тўхтатасиз ва барча муаммоларингизнинг сабаби ўзингизда эканлигини тушуна бошлайсиз. Баҳоналарни тўхтатсангиз, ҳаётингизни ўзгартирасиз ва ўзингизга ишонч пайдо бўлади.

Сизнинг заиф томонларингиз муваффақиятсизлигингизнинг асосий сабабидир. Ўз устингизда ишланг, чунки сиз барча ғалабалар ва мағлубиятларнинг манбаисиз. Донишмандлар айтганидек: «Барча ғалабалар инсон ўзи устидан ғалаба қозонишидан бошланади».



## Ён дафтарангизга



■ Ўзингизга бўлган ишонч – бу сизнинг қобилиятларингизни рўёбга чиқаришга ёрдам берадиган сифатдир. Агар бирор иш қилишга қарор қилсангиз, иккиланманг. Бошлаган ишингизни ишонч билан бажаринг, чунки ҳаёт кучли ва ишончли одамларни севади.

■ Ҳеч қачон тулки бўлманг, муаммоларингизни ҳал қилиш учун тилёғламалик қилманг. Суҳбатдошингиз сизга яхшилик қилганми ёки йўқми, бундан қатъи назар, у билан самимий бўлинг.

■ Атрофингизни шерлар билан ўраб олинг. Бу ўзингизни кучли, бир мақсад сари интилган, муваффақиятли одамлар билан ўраб олишни англади. Чунки улар ўз муваффақиятларини юқтирадилар, сизга намуна бўлиб, илҳомлантириб, сизга ижобий фазилатларини ўтказадилар.

■ Ҳар 72 соатда режаларингизни кўриб чиқинг, ғояларингизни эсда сақланг, барча орзуларингизни амалга оширинг, ҳеч бўлмаганда биринчи қадамни кўйинг. Бу тамойил сизга бутун ҳаётингиз давомида ҳамроҳ бўлиши керак, шунда сизнинг орзуларингиз рўёбга чиқади.

■ Кучли бўлинг ва муваффақиятсизлигингизнинг асл сабабини ўзингиздан изланг. Камчиликларингизни тузатинг, кучли томонларингиздан фойдаланинг, эски хатоларни такрорланманг, доимо ўрганинг ва ривожланиш даражангизни оширинг. Конфуций айтганидек: «Агар ўз остонангизни тозаламасангиз, қўшингизнинг томидаги қордан шикоят қилманг». Камбағаллигингиз учун баҳона қидирманг, акс ҳолда сиз доимо камбағал





бўлиб қоласиз. Омадсизлигингизни баҳона қилманг, акс ҳолда сиз муваффақиятсиз бўлиб қоласиз.

■ Оилавий жанжалларга баҳона изламанг, акс ҳолда ҳеч қачон оилавий бахтга эришолмайсиз. Ўзингизни оқламанг, бажаришингиз керак бўлган ишни қойилмақом қилиб бажаринг

■ Сизнинг заиф томонларингиз омадсизликларингизнинг асосий сабабидир. Ўз устингизда ишланг, чунки барча ғалабалар ва мағлубиятларнинг манбаи - ўзингизсиз. Донишмандлар айтганидек: «Барча ғалабалар ўз устингиздан ғалаба қозонишдан бошланади».



## 4. РИВОЖЛАНИШНИНГ УЧТА ЙЎНАЛИШИ

**А. Маънавий**

**Б. Жисмоний**

**В. Ақлий**

### **А. МАЪНАВИЙ РИВОЖЛАНИШ**

Хар биримиз маънавий ривожланишни ўзига хос тарзда тушунамиз. Аммо ҳаётимизни маънавий ривожланишсиз тасаввур этиб бўлмайди. Бу фикрга ҳамма қўшилади. Хоҳлайсизми, йўқми, моддий томони каби маънавият ҳам ҳаётимизнинг ажралмас қисми, булар бир танганинг икки томони, десак ҳам бўлади. Мен бир нарсани биламан – агар сиз ўз куч-қудратингизни, ҳис-туйғуларингизни маънавий дунёнгизни бойитишга сарфласангиз, ҳамма сарф-харажатингиз сизга кўпроқ бўлиб қайтади. Лекин сиз ўзингиз яшаётган реал дунёни рад этмаслигингиз керак. Маънавият ва моддийлик бир-бири билан чамбарчас боғлиқ ва бизнинг икки оёғимиз каби барқарор таянч бўлиб хизмат қилади. Қанчалик кучли бўлмасин, бир оёқда узоқ вақт туриш мумкин эмас.

### **Б. ЖИСМОНИЙ РИВОЖЛАНИШ**

Жисмоний ривожланиш – бу сизнинг соғлигингиз. Ёшлигингиздан ибодат қилишга вақт ажратинг. Худодан ўзингизга соғлиқ, муҳаббат, фаровонлик сўранг. Нима учун кексалиқда одамлар фаол намоз ўқий бошлайдилар, биласизми? Чунки улар касалликдан, ёлғизликдан, тушунмовчиликлардан кўрқишади. Сўнгги пайтларда кўплаб ёшлар масжидга ибодатга боришаётганидан жуда хурсандман. Маънавият ва эътиқод учун доимо вақт топиш керак.

Худди шундай танангизни машқ қилдириш учун ҳам вақт ажратинг. Бир нечта спорт турини танланг, чунки сизнинг жисмоний ҳолатингиз фикрлаш тезли-



гингизни белгилайди. Шу билан бирга, индивидуал-лигингизни ҳисобга олинг, лекин жамоавий ўйинлар билан шуғулланишни унутманг (футбол, волейбол, баскетбол ва бошқалар). Агар тана заиф бўлса, мия ҳам шундай бўлади. Тана заиф бўлганда, ақл ўткир бўлолмайди. Агар сиз ширинликлар, ёғли овқатлар истеъмол қилсангиз ва камҳаракат бўлсангиз, бироз вақт ўтгач, ортиқча вазнга эга бўласиз ва шунга мос равишда соғлигингизда муаммолар пайдо бўлади. Бунда, албатта, буюк мақсадларга вақтингиз қолмайди.

## В. АҚЛИЙ РИВОЖЛАНИШ

Сиз ақлингизни машқ қилдиришингиз керак. Яна бир бор такрорлайман: энг яхши сармоя – бу ўзингизга, интеллектингизни ривожлантиришга йўналтирилган инвестиция. Уни бошқа ҳеч нарса билан солиштириб бўлмайди. Сизнинг онгингиз муваффақиятга эришиш ёки эришмасликни белгилайдиган воситадир. Имконингиз борича тренингларда қатнашинг. Интеллектуал даражангизни ошириш учун кўпроқ китоб ўқинг. Чет тилларини ўрганиш орқали хотирангизни мустаҳкамланг. Ўз истеъдодларингизни ривожлантиринг. Имкониятларингизга мос келадиган даражада таълим олинг. Жисмоний фаоллик ва спорт билан шуғулланиш учун вақт ажратинг. Мақсадларингизга эришишга интилинг ва ҳаётдан завқланинг. Шунда сиз ҳеч қачон чарчаб қолмайсиз.

Қандай қилиб ҳаётдан дам олиш мумкин? Нима учун одамлар ишдан уйга келиб, чарчаганликларини ва дам олиши кераклигини айтишади? Чунки меҳнат уларга қувонч келтирмайди, қобилиятларини рўёбга чиқаришга имкон бермайди. Киши ўз ишини яхши кўрмаса, у оғир меҳнатга, мажбуриятга айланади. Ишингиздан завқланинг, уни бахт ва қувват манбаига айлантинг.

## 5. ВАҚТНИ ТЎҒРИ БОШҚАРИШ ҚОБИЛИЯТИ

*Вақтининг ҳатто бир соатини беҳуда сарфлайдиган одам ҳали ҳаётнинг қадрини англай оладиган даражада етук эмас.*

*Чарлз Дарвин*

Биласизми, нима учун одамларда келажакка ишонч йўқолади ва ички хавотир пайдо бўлади? Гўёки ҳаммаси яхшидек – болалар соғлом, ўзлари яхши пул топишади ва бошларида бошпанаси бор, аммо ташвишлари тугамайди. Чунки улар ўз вақтларини қандай бошқаришни билмайдилар, доимо шошқалоқ ва асаби таранг бўладилар. Вақтингизни тўғри бошқаришни ўрганинг.

Аксарият одамлар доимий равишда вақтлари етишмаслигини ҳис қилишади. Агар бир сутка 48 соат бўлганида ҳам барибир улар ҳеч нарсага улгуришмасди. Баъзида одамлар ўзларини вақтлари йўқдай тутишади. Уларга ишга кечикаётгандек, бирон ишни белгиланган муддатга бажаролмайдигандек туюлади. Эътиборингизни бунга қаратманг. Вақтнинг чексизлигини ҳис қилган даврларингизни, болалигингизни эсланг. Ёзги таътилни, мактаб вақтларингиздаги завқланиб дам олган уч ойлик ҳаётингизни эсланг! Сизга ўшанда қирқ беш дақиқалик дарс жуда узоқ чўзилгандек туюларди, аммо 5 дақиқалик танаффус сизнинг чопиб ўйнашингизга, бақир-чақир қилиб, шўхликлар қилишингизга етарди...

Вужудингизга тетиклик беринг, бу сизга қўшимча вақт туҳфа этади. Вақтингизни тўғри бошқаришни ўрганинг. Вақтни моҳирона бошқариш ва тўғри тақсимлаш муваффақият калити ҳамда юксак мақсадларга

эришишнинг ягона йўлидир. Вақт биз қайтара олмай-  
диган бирдан бир омилдир.

### **ВАҚТ ҲАҚИДА**

*Тасаввур қилинг, ҳар куни эрталаб сизнинг ҳисобингизга 86 400 АҚШ доллари туширадиган битта банк мавжуд ва у ҳар куни кечқурун сиз кун давомида ишлатмаган пулларни ҳисоб рақамингиздан тўлиқ ечиб олади. Шунда сиз нима қилган бўлардингиз? Албатта ҳисобингиздаги пулларнинг сўнги тийинигача сарфлаган бўлардингиз.*

*Ҳар биримизда шундай банк бор. Бу банк ҳар куни эрталаб бизнинг ҳисобимизга 86 400 сония ташлаб қўяди. Ҳар кеча у бизнинг ҳисобимиздан ишлатилмай қолган вақтни ечиб олади ва хайрли ишларга сарфланмаган вақтни «йўқотиш» деб ҳисоблайди. Бу банк жамғаришга рухсат бермайди ва ҳеч қандай қолдиқни сақламайди. Ҳар куни биз учун янги ҳисоб очилади ва у ҳар кеча тўлиқ ёпилади. Агар биз кун давомида омонатдан фойдаланмасак, бу бизнинг зараримиз бўлади. Ҳеч нарсани қайтариб бўлмайди, ҳеч нарсани ўзгартириб ҳам бўлмайди, қолдиқлар эртанги кунга ўтказилмайди.*

*Биз фақат бугунги куннинг омонати билан яшаймиз. Шунинг учун саломатлик, бахт ва муваффақият учун имкон қадар кўпроқ пул сарфлаганимиз яхшироқдир. Вақт тез ўтиб кетяпти. Кун давомида ундан максимал даражада фойдаланиб қолинг.*

*Вақтнинг қадрини ҳақиқатан ҳам ҳис қилиш мумкин.*

*Ҳар қандай талаба сессия топшираётганда, бир йиллик ўқиш қанча туришини айта олади.*

*Ҳар қандай она ўзи дунёга келтирган чақалоғи ҳаётининг биринчи ойи қанчага туришини айта олади.*

*Бахтсиз ҳодисадан омон қолган киши сизга бир сония қанча туришини айтиб беради.*



Ҳар қандай ошиқ ўз севгилиси билан учрашувдаги бир соатлик кутиш қанчалигини айта олади.

Ҳар қандай чемпион уни шоҳсупага кўтарган сониянинг юздан бир қисми қанча туришини айтиб беради. Вақт ҳеч кимни кутмайди. Шунинг учун вақтни, унинг ҳар бир дақиқасини қадрлашни ўрган-сак яхши бўлади, айниқса яқин одамнингиз ёнингизда бўлса. Вақт - бу алмаштириб бўлмайдиган ягона қадрият, бизга ҳеч нарса осонликча берилмайди ва унчалик қиммат эмас. Вақт ҳеч кимни кутмайди. Кеча – тарих, эртанги кун – мавҳум, бугун эса – ҳозир деб аталувчи совғадир.



## 6. ДОНОЛИК

- А. Шахсий ҳаёт тажрибаси**
- Б. Бошқа инсонларнинг ҳаёти**
  - 1. Китоблар ва мутолаа**
  - 2. Донолик ва нодонлик**
  - 3. Кузатувчанлик**

Агар сиз доно инсонга айлансангиз, бойиб кетишингиз тайин. Бунинг учун сизни донолик йўлидан олиб борадиган қоидаларни эслаб қолишингиз керак.

### **А. Ўз ҳаётини тажрибангиздан фойдаланинг**

Хатолар бизга жуда қимматга тушган, шунинг учун уларни иккинчи марта такрорлаб бўлмайди. Улардан сабоқ олинг. Хатоларни тузатиш имкониятларини кўриб чиқинг, оқибатларини бартараф этинг. Салбий натижаларга сабаб бўлаётган камчиликларингизни аниқланг. Қайси жиҳатларингиз сабабли муваффақият қозонганингизни билиш учун яхши натижаларни ҳам сарҳисоб қилинг. Кейинги ғалабалар учун кучли томонларингиздан фойдаланинг.

### **Б. Бошқа инсонларнинг ҳаёти ва тажрибасини ўрганинг**

Сиз фақатгина ўз хатоларингиздан сабоқ олишингиз шарт эмас. Чунки донолар бошқалардан ўрганадилар.

Ушбу бўлим бир неча қисмларга бўлинган:

#### **1. Китоблар ва мутолаа**

***Жисмоний машқлар тана учун,  
мутолаа – онг учун бадантарбиядир.***

***Д. Аддисон***

Кунига камида эллик саҳифа (бир соат) ўқиш жуда муҳимдир. Яхши касб ва яхши даромадга эга

бўлсангиз, сиз хотиржамлик ва ишончга эга бўласиз, китоб, газета ёки журнал ўқишга вақт ажратишингиз осонроқ бўлади. Интеллектуал фаоллик ёшликка хос бўлиб, кўп фанларни ўрганиш, кечаси мутолаа қилиш кабилар ёш ўтган сари қийинлашади. Лекин шунчаки энгил газета мавзулари билан ҳам кифояланмаслик керак, чунки бунда миянгизни керакли даражада машқ қилдиrolмайсиз ва ўрганиш қобилияти аста-секин пасаяди.

**Бизнинг барча фикр ва ғояларимиз ўқиган китобларимиз натижасидир.** Шундай экан, кўпроқ маълумотга эга бўлиш учун мутолаа қилинг. Ўқиганда ҳам кучли заковат талаб қиладиган адабиётларни танланг. Спорт машқлари сизни яхши жисмоний кўринишда сақлаганидек, китоб ўқиш ҳам интеллектуал даражангизни яхши сақлайди. Нонушта, тушлик ёки кечки овқатни ўтказиб юборган маъқул, лекин ўз устингизда ишлашни ўтказиб юборманг.

Кўпчилик одамлар кафедра ўтириб, мантиқсиз суҳбатлар жараёнида дам олишади, шу билан улар завқланишади. Улар ишлаб пул топадилар, кейин фойдасиз ишларга сарфлайдилар, кейин яна ишлаб пул топадилар. Шу тариқа ғилдирак айланаверади. Гарчи бу пулни таълим олишга сарфлаш мумкин эди. Ўзингизга сармоя киритмасангиз, ҳеч нарсага эриша олмайсиз. Шунинг учун мен яна такрорлайман – нонушта, тушлик ёки кечки овқатни ўтказиб юборсангиз майли, лекин ўз устингизда ишлашни ўтказиб юборманг.







## **2. Бошқа одамларнинг донолиги ва нодонлигини ўрганинг**

«Нега мен одамларнинг нодонлигини ўрганишим керак?» деган савол хаёлингизга келган бўлиши табиий. Жавоб жуда оддий – донолик нима қилиш кераклигини ўргатади. Бунинг учун буюк инсонларнинг афоризмларини ўқинг. Нодонлик эса нима қилмаслик кераклигини ўргатади. Бир куни бир донишманддан қандай қилиб бу даражага қандай эришганлигини сўрашибди. Шунда донишманд жавоб берибди: «Мен одобни одобсизлардан ўргандим. Улар қилган ишни қилмасликка ҳаракат қилдим».

## **3. Кузатувчанликни ривожлантиринг**

Эҳтиёткор ва кузатувчан бўлинг. Ғалаба қозонганларга ва ҳаётда ютқазганларга эътибор беринг. Нима учун улардан бири ғалаба қозонганини ва иккинчиси нега мағлуб бўлганини тушунишга ҳаракат қилинг. Уларнинг хато ва камчиликларини таҳлил қилинг, ижобий тажрибаларни ўрганинг, хулоса чиқаринг. Мақсадларингизга эришиш ва орзуларингизни рўёбга чиқариш учун бошқа одамларнинг тажрибасидан фойдаланинг.





## 7. КЕЛАЖАГИНГИЗ РИВОЖИГА САРМОЯ КИРИТИНГ

*Муваффақият ҳеч қачон  
сўнггиси бўлмайди.  
В. Черчилл*

- А. Молия**
- Б. Вақт**
- В. Саъй-ҳаракатлар**

### **А. Молия**

Ҳеч қачон ўзингиздан пул аяманг. Ўзингизни қанчалик қадрласангиз, шунча кўп нарсага эришасиз. Юқори нархларга эътибор берманг. Агар қимматбаҳо костюмни кўрсангиз, ўзингизни бунга лойиқ деб ҳисобланг. Қимматбаҳо ва сифатли нарсалар сизга ишонч бағишлайди ва сизни ижобий қувват билан тўлдиради.

### **Б. Вақт**

Ҳеч қачон вақтни ўзингиздан қизганманг. Ҳар куни жисмоний тарбия билан шуғулланишга, китоб ўқишга, табиат кўйнида дам олишга вақт ажратинг.

*Агар дам олишга вақт топа олмасангиз,  
тез орада даволаниш учун вақт  
ажратишга мажбур бўласиз.*

*Д. Уэйнмейкер*

### **В. Уриниш**

Ёдда тутинг, ҳаракатсиз ҳеч нарсага эриша олмайсиз, ҳеч нимани қўлга киритолмайсиз. Осон ғалабалар ва тезкор натижаларга умид қилишдан маъ-



ни йўқ. Азалдан маълумки, истеъдод - тўқсон фоиз меҳнат ва сабр, бор-йўғи ўн фоиз қобилиятдан иборат.

Ўз қобилиятларингизни ривожлантиришга ҳаракат қилинг. Лев Толстой айтганидек: «Ҳаёт айна дамдаги ҳаракатдир». Сизнинг ҳозирги ҳаракатларингиз келажақдаги мавқеингизни белгилайди.



### *Ён дафтарингизга*

■ Агар сиз ўз куч-қувватингизни, ҳис-туйғуларингизни маънавий дунёингизга сарфласангиз, барчаси икки баробар бўлиб қайтади.

■ Сизнинг жисмоний ҳолатингиз интеллектуал даражангизни ва фикрлаш тезлигингизни белгилайди.

■ Сизнинг онгингиз – иш куроли, у муваффақиятга эришасизми ёки йўқми, белгилаб беради.

■ Вақтни тўғри бошқаришни ўрганинг. Вақтингизни моҳирона бошқариш ва тақсимлаш муваффақият калити ва юксак мақсадларга эришишнинг ягона йўлидир. Вақт биз қайтаролмайдиган ягона омилдир.

■ Ўз ҳаётий тажрибангиздан фойдаланинг. Хатолар, уларни иккинчи маротаба такрорланмаслик учун жуда қадрлидир. Шу сабабли, улардан сабоқ олинг. Хатоларни тузатиш имкониятларини кўриб чиқинг, оқибатларини бартараф этинг. Бошқаларнинг ҳаёти ва тажрибасини ўрганинг. Сиз фақат ўз хатоларингиздан сабоқ олишингиз шарт эмас. Чунки донолар кўпроқ бошқалардан ўрганадилар.

■ Бизнинг барча фикр ва ғояларимиз ўқиган адабиётларимиз натижасидир.

■ Бошқаларнинг донолиги ва нодонлигини ўрганинг. Донолик нима қилишни маслаҳат беради. Нодонлик эса нима қилмаслик кераклигини кўрсатади.

■ Диққатли ва кузатувчан бўлинг. Ҳаётда ғалаба қозонганлар ва мағлуб бўлганларни кузатинг. Уларнинг тажрибаларидан фойдаланинг.

■ Ҳеч қачон вақт ва пулни ўзингиздан аяманг. Ўзингизни қанчалик қадрласангиз, шунча кўп нарсага эришасиз.

■ Ёдингизда сақланг: ҳаракатсиз ҳеч нарсага эриша олмайсиз, ҳеч нимани қўлга киритолмайсиз. Осон ғалаба ва тезкор натижаларга умид қилишдан маъни йўқ. Сизнинг ҳозирги ҳаракатларингиз келажакдаги мавқеингизни белгилаб беради.



## 8. СИЗ ЕТИШНИ ОРЗУ ҚИЛГАН ПОҒОНАДАГИ ИНСОНЛАР РҲЙХАТИ

Кўп мулоқот қиладиган, кўп вақтингизни бирга ўтказадиган инсонлар (10 киши) рўйхатини ёзинг:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

Энди ўйлаб кўринг, 5-7 йил ичида сиз ҳам улар каби бўласиз. Атрофингиздагилар сизга таъсир қилади ва келажагингизни белгилайди.

Энди эса сиз орзу қилган мавқе ва мартабадаги инсонлар рўйхатини ёзинг (10 киши):

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_





8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

Муваффақиятли одамлар билан мулоқот қилар экансиз, сиз улардан кўп нарса ўрганасиз, тажрибасини ўзлаштирасиз, олдинга интилишингизга халақит берадиган камчиликларингиздан халос бўласиз, мақсадингиз сари боришингизга ёрдам берадиган афзалликларга эга бўласиз ҳамда аста-секин улар каби муваффақиятга эришасиз. Агар, албатта, буни ўзингиз хоҳласангиз.



## 9. ҚЎРҚУВ

- А. Қашшоқлик
- Б. Кексалик
- В. Касалликлар
- Г. Севгини йўқотиш
- Д. Танқидлар
- Е. Ўлим
- Ё. Мавҳумлик

Қўрқувлар мақсадимизга эришишимизга тўсқинлик қилади, иродамизни букади ва бизни ўзимизга бўлган ишончдан маҳрум қилади. Кўпинча қўрқув бизни эга бўлганларимиз билан қаноатланишга мажбур қилади, орзуларимиздан воз кечишга ундайди.

Қашшоқликдан қўрқиш бизни севмайдиган ишда ишлашга, ёқтирмайдиган иш билан шуғулланишга, қизиқмайдиган одамлар билан мулоқот қилишга ва ҳаётимизда бирор нарсани ўзгартиришдан қўрқишга мажбур қилади. Ёш улғайиши билан биз қарилик бошланиши, касалликлар келишидан қўрқа бошлаймиз. Аммо қўрқувнинг ўзи касалликка ўхшайди ва кўпинча оғриқли ҳолатларни қўзғатади. Хўш, муқаррар нарсадан қўрқиш керакми? Ҳар бир ёшнинг ўзига хос жозибаси ва афзалликлари бор. Қўрқув бизга ижобий нарсани бермайди, фақат режаларимизни амалга ошириш учун зарур бўлган куч-қувватни тортиб олади. Ҳеч қачон танқиддан қўрқманг, чунки у хатоларни тузатишга ва камчиликлардан халос бўлишга ёрдам беради. Хушомадгўйликдан қочиш яхшироқдир – бу ўзингиз ҳақингиздаги тасаввурингизни бузади ва ўзингизга ортиқча баҳо беришга олиб келади.

Қўрқув танадаги бирор бир аъзо эмас. У мавжуд эмас. У шунчаки руҳий ҳолат ва уни ўзгартириш мумкин. Қўрқув онгда қатъиятсизлик кучайиб, шубҳалар ўз мевасини бера бошлаганда пайдо бўлади.



Бу «жуфтлик» – қатъиятсизлик ва шубҳа - қўрқувни шакллантиради ҳамда ҳаракат қилиш иродасини фалаж қилади. Инсон бирор нарса қилишни хоҳлайди ва қила олмайди. Натижалар у ёқда турсин, унинг истаклари ҳаракатлари билан мос келмайди.

Қўрқувдан халос бўлиш учун ўзингизда қатъият-лиликни ривожлантиришга ҳаракат қилинг. Муаммоларни айланиб ўтманг. Улардан узоқлашишнинг энг осон йўлини изламанг, балки уларни ҳал қилишга эътиборингизни қаратинг. Кичкина ғиштларни бир-бирининг устига қўйиб, улар бўйлаб тобора баландроқ кўтарилаётгандек, аста-секинлик билан ҳал қилиб бўлмайдигандек туюлган муаммолар устидан ошиб ўтасиз. Бир куни сиз шунчаки улардан баландда турганингизни кўрасиз.

Ҳамма ҳам ўлимдан қўрқади. Ўлим муқаррар. Исmlларимиз ҳар куни такрорланмайдиган, бизни ҳеч ким кутмайдиган кун келади... Лекин бир нарса қолади. Бизнинг сахийлигимиз, меҳрибонлигимиз. Бизнинг қўлларимиз билан қилинган яхшилик ҳеч қачон ўлмайди. Ўлимни енгишнинг яхши йўли бор. Ўзингизда бўлган бор нарсани баҳам кўринг. Севгингизни, вақтингизни, қобилиятингизни, пулингизни, билимингизни – барчасини бошқалар билан баҳам кўринг – шунда ўлим сиздан ҳеч нарсани тортиб ололмайди. Одамлар яшашга улгуролмаганлари учунгина ўлимдан қўрқишади. Ҳаёт гўзал. Агар биз яхши яшашни ўргансак, ўлимдан қўрқмаймиз.

Номаълум нарсадан қўрқишнинг ҳожати йўқ, чунки у олдинга силжишингизга тўсқинлик қилади. Шуни ёдда тутингки, сизнинг фикрингиз ва ҳис-туйғуларингиз келажагингизни белгилайди. Кўпинча биз йўқотишдан қўрқсак – йўқотамиз, касал бўлиб қолишдан қўрқсак – касал бўламиз, муаммолардан қўрқсак – улар бизнинг устимизга ёғилади. Ўйлаганимиз содир бўлади. Қўрқувларингизга эътибор берманг, улар сизни орқага тортади ва умидингизни сўндиради.





Ўзингизни ижобий энергия билан тўлдиринг, агар соғлом бўлишни истасангиз – саломатлик ҳақида ўйланг, бой бўлишни истасангиз – бойлик ҳақида ўйланг, агар севикли бўлишни истасангиз – севинг. Ўзингиз истамаган нарсага берилманг, ўз хоҳишингиз ва орзуларингизга эътибор қаратинг. Бу уларни амалга ошириш учун зарур шарт-шароитларни шакллантиради.



## 10. ТҮРТТА НОЁБ КИТОБ

- А. Муваффақият китоби**
- Б. Донолик китоби**
- В. Ғалабалар китоби**
- Г. Ғоялар китоби**

Ушбу тўртта ноёб китоб сиз учун жуда муҳимдир. Бу китобларда ҳаётдаги муваффақиятларингиз, катта-кичик ғалабаларингиз, ҳаётда сизга ҳамроҳ бўлган доно маслаҳатлар, ҳаётга татбиқ этилиши керак бўлган эзгу ғоялар ҳақида ёзилади.

Тўртта дафтар олинг ва уларнинг ҳар бирига китобларнинг номини ёзинг: «Муваффақият китоби», «Донолик китоби», «Ғалабалар китоби», «Ғоялар китоби». Ушбу китобларнинг мавзуларига мос келадиган барча фильмларингиз ва ҳаракатларингизни ёзишни бошланг. Бу ишни ҳар кун қилиш керак, ўтган кунингизни таҳлил қилинг ва кунлик ишларингиз ҳақидаги хулосангизни ҳам қайд қилиб боринг. Бу сизни интизомга ўргатади. Шу билан бирга кейинги кун учун фаолиятингизни режалаштириш ва ижобий кайфиятда бўлиш имконини беради.

Муваффақият китобига сиз барча ютуқларингиз ва ижобий натижаларингизни ёзишингиз керак. Шу билан бирга, ҳамма нарсани батафсил баён қилишга ҳаракат қилинг, сизни муваффақиятга етаклаган нарсаларга эътибор беринг. Ўз хис-туйғуларингизни, муваффақиятдан қандай қувонганингизни тасвирлаб бера оласизми? Ҳаётда қийинчиликларга дуч келганингизда, сиз ушбу эслатмаларни қайта ўқийсиз, ўзингизнинг омадли кунларингиз ва ютуқларингизни эслайсиз. Илҳомланиб, яна олдинга интиласиз, чунки ўз мақсадингиз йўлида муваффақиятга эришишингизга яна бир бор амин бўласиз.



Донолик китоби ҳам жуда муҳим. Унга сиз ақлли афоризмларни ва донишмандларнинг ҳикматли сўзларини, сизга ҳаётда йўл кўрсатадиган машҳур кишиларнинг сўзларини ёзиб олишингиз керак. Улар сизга тўсиқларни енгиб ўтишга ёрдам беради ва сизни ғалаба қозонишга илҳомлантиради. Ушбу китобни қайта ўқиб чиқиш орқали сиз кўп хатоларни четлаб ўтасиз ва мураккаб масалаларга ечим топишда қийналмайсиз.

Ғалабалар китоби сизнинг ғалабаларингиз ҳақида. Тўсиқларни енгиб ўтиш, қийин муаммоларни ҳал қилиш, мақсадингизга эришиш, халақит берадиган камчиликлардан халос бўлиш – буларнинг барчаси сизнинг ғалабаларингиздир. Энг муҳим ғалаба – бу ўзингизни енгишингиз, заиф томонларингиз устидан қозонилган ғалаба. У сизнинг энг эзгу орзуларингизни рўёбга чиқаришда ёрдам беради.

Ғоялар китобига барча ғояларингизни амалга оширишда сизга кўмак берувчи нарсаларни ёзинг. Яхши ғоялар онгингизда қутилмаганда пайдо бўлади. Агар уларни ёзмасангиз, улар жуда тез унутилади. Қанчадан-қанча одамлар тўсатдан пайдо бўлган ғояни ёзмаганликлари учун муваффақият қозониш имкониятини қўлдан бой беришган ва улар буни бошқалар томонидан амалга оширилгандагина эслашган. Шунинг учун дангаса бўлманг, ғояларингизни дафтарингизга ёзинг, ҳатто бирор бир иш билан банд бўлсангиз ҳам ёки кечаси тўсатдан хаёлингизда бирор бир фикр туғилиб қолса ҳам ёзинг. Ишонинг, биттагина яхши фикр сизни бой қилиши мумкин.

## 11. ОМАДГА ЭРИШИШ УЧУН КЕРАК БЎЛАДИГАН ХУСУСИЯТЛАР

1. Мақсадга интилиш
2. Ўзига ишониш
3. Пул йиғишга одатланиш
4. Раҳбарлик қобилияти ва ташаббускорлик
5. Тасаввур
6. Иштиёқ
7. Ўз-ўзини назорат қилиш
8. Тўланадиган маошдан кўпроқ иш бажариш
9. Қизиқарли шахсият
10. Фикрларнинг аниқлиги
11. Диққатни жамлаш қобилияти
12. Мулоқотга киришиш
13. Муваффақиятсизликдан ҳам фойда олиш
14. Сабрли бўлиш
15. Олтин қондани қўллаш

### РИВОЯТ: ҲАЁТ КОСАСИ

Бир куни бир донишманд шогирдлари олдида катта шиша идишни олиб, уни катта тошлар билан тўлдирди. Кейин шогирдларидан «Идиш тўлдими?» деб сўради. Улар бир овоздан «ҳа, тўлди» деб жавоб беришди. Сўнг донишманд майда тошлар солинган қутичани олиб, ундаги тошчаларни ҳам шиша идишга солди ва шиша идишни секин силкитди. Кичик тошлар катта тошлар орасидаги бўшлиқларга думалаб тушди ва уларни тўлдирди. Шундан сўнг донишманд яна шогирдларидан сўради: «Идиш тўлдими?» Улар яна «тўлди» деб тасдиқладилар. Ниҳоят, донишманд столдан бир қути қум олиб, ичидагини яна ўша шиша идишга солди. Қум тошлар орасидаги охириги бўшлиқларни ҳам тўлдирди.

– Эндичи? – сўради донишманд шогирдларидан, – сизлар ўз ҳаётингизни шу идишдай кўришингизни хоҳлардим. Катта тошлар ҳаётдаги муҳим нарсаларни ифодалайди: сизнинг йўлингиз, эътиқодингиз, оилангиз, муҳаббатингиз, соғлигингиз, фарзандларингиз – булар, шубҳасиз ҳаётингизни доимо тўлдиради.

Кичик тошлар иш, уй ёки севимли машғулотлар каби аҳамияти камроқ нарсаларни англатади.

Қум – бу ҳаётдаги майда-чуйда нарсалар, кундалик кераксиз ҳолатлар. Агар сиз идишни биринчи навбатда қум билан тўлдирсангиз, унда каттароқ тошлар учун жой қолмайди. Ҳаётда ҳам шундай: бутун куч-қувватингизни кичик ҳаракатларга сарфласангиз, унда катта ва муҳим ишларга кучингиз қолмайди. Шунинг учун биринчи навбатда, муҳим нарсаларга эътибор беринг, фарзандларингиз ва яқинларингиз учун вақт ажратинг, доимо соғлигингизни назорат қилиб боринг.

Ишга, уйга, байрамларга ва бошқа нарсаларга ҳали кўп вақтингиз бор. Катта тошларга эҳтиёт бўлинг – улар сиз учун қимматли, қолган ҳамма нарсаси шунчаки қум...

# ЧУМОЛИ ФАЛСАҒАСИ

Чумолилар узоқ йиллардан буён биргаликда аниқ йўналишда ҳаракатланиши, тартибли яшаши билан одамларнинг эътиборини тортиб келмоқда. Улар ўзларининг меҳнатсеварлиги ва сабр-тоқатлилиги билан инсонларни ҳайратга солишади. Инсонлар айнан табиатдаги олам яратилишига оид кўплаб саволларга жавоб топишга ҳаракат қилишади. Чумолилар эса инсон учун доимо қатъиятлилик ва матонат намунаси бўлиб келган, инсонлар улардан тўсиқлардан кўркмасликни, ўз кучига ишонишни, мақсадга эришишни ўрганган. Уларга кўплаб афоризмлар ва сўзлар бағишланган. Мана улардан бир нечтаси.

- ☐☐☐ *Чумолилар бирлашиб, арслонни ҳам енгадилар.*
- ☐☐☐ *Чумолининг олдига бор, дангаса, ундан ўрнак ол.*
- ☐☐☐ *Товуш чиқармай умр кечирадиган чумолидай ширинсухан нотиқ йўқ.*
- ☐☐☐ *Чумоли заиф, лекин тошни янчади.*
- ☐☐☐ *Чумолининг танаси, лек меҳнати буюк.*
- ☐☐☐ *Чумоли чумолини кўрса бир пахса ўсади.*
- ☐☐☐ *Чумолининг тариқдай боши, балодай ақли бор.*
- ☐☐☐ *Чумоли ўзи кичик, лекин тоғни талқон қилади.*
- ☐☐☐ *«Мана, чумоли кичик бўлса-да, ёзда қиш учун озиқ тайёрлайди, мана, қуён заиф бўлса-да, қоялар орасига уй қуради».*

Соломоновлар ривоятлар китоби

— «Чумолида нафақат ҳиссиёт, балки ақл, онг ва хотира ҳам бор».

Цицерон

— «Агар кимдир осмондан ерга қараса, бир томондаги инсонлар меҳнати, иккинчи томонда асалари ва чумолилар меҳнати ўртасида қандай фарқ борлигини кўрармиди?»

Сельс

— «Бизни китларнинг улкан таналаридан кўра кичик чумолилар ва асалариларнинг қилмишлари кўпроқ ҳайрон қолдиради».

Авлиё Августин

— «Мавзу, албатта, кичик, лекин уятли эмас. Чумоли Ақл Подшоҳи хабар берганидек, жуда дондир».

В.Гоулд

Биз ҳам чумолиларнинг ҳаётини тушунишга ва аксариятимизнинг орзуларимизни амалга оширишга ёрдам берадиган тамойилларни шакллантиришга ҳаракат қилдик. Айнан табиат бизга қатъият ва ироданинг ажойиб намуналарини тақдим этади. Бу табиатнинг барча ҳикматларини ўзида мужассам этган чумоли фалсафасидир. Мана ўша тамойиллар:

Ўтмишдаги донишмандлар ҳаётнинг қанчалик номукамал тузилганлигини айтиб, чумолилар мисолида уни қайта тартибга солишни маслаҳат беришган.

- **Чумолилар ҳеч қачон таслим бўлмайди.**
- **Чумолилар бир-бирига таълим беради, ёши катта ва тажрибалилар кичикларга ўргатади.**
- **Чумолилар тўсиқларни сезмай, мақсадлари сари борадилар.**
- **Чумолилар бошқа чумолиларга мақсад сари энг қисқа йўлни кўрсатади.**
- **Чумолилар ҳар доим қийин вазиятларда бир-бирларига ёрдам беришади.**
- **Чумолилар қанчалик узоққа боришмасин, доим уйга қайтадилар.**
- **Оила эҳтиёжлари чумолига туртки беради. Ҳар бир чумолининг ҳаракатлари оила фаровонлигини таъминлашга қаратилган.**
- **Чумолилар оила учун керакли ҳар қандай ишни ўз зиммаларига оладилар.**
- **Чумолилар ўзларининг шахсий эҳтиёжларидан бир неча баравар кўп миқдорда озиқ-овқат**



Ғамлайдилар – бу бошқалар учун ғамхўрлик қилишни англамади.

☐☐☐ Чумолилар бир қарашда имконсиз бўлиб кўринадиган ишларни удралайдилар.

☐☐☐ Чумолилар белгиланган вазифани сўзсиз бажарадилар.

☐☐☐ Чумолилар қийин вазифаларни биргаликдаги саъй-ҳаракатлар билан амалга оширишади.

☐☐☐ Чумолилар фақат келишилган ҳаракатлар билан мақсадга эришадилар. Ҳаракатлардаги изчиллик муваффақиятнинг асосидир.

☐☐☐ Чумолиларнинг бир-бирларига ғамхўрлик қилишлари таҳсинга сазовор.

☐☐☐ Чумолилар жуда меҳнаткаш, эрта тонгдан кечгача ишлашади.

☐☐☐ Чумолилар ишни аниқ ташкил этишда тенгсиздирлар.

☐☐☐ Ҳар бир чумоли учун фаолият ва ташаббус танлови маевжуд.

☐☐☐ Чумолининг ташаббуси рағбатлантирилади, бу чумоли уни барқарорлигига асос бўлади.

☐☐☐ Чумолилар ғалабаси жанг пайтида мақсадли гуруҳларга бирлашиш қобилияти билан белгиланади.

☐☐☐ Лидерлар бошқаради ва бошқа чумолиларни йўналтиради.

☐☐☐ Жамоада ҳар бир чумолининг кучи ортади.

Чумолилар ҳаётининг асосий тамойили – бир киши ҳамма учун, ҳамма бир киши учун.

Чумолилар ёрдамга муҳтожларнинг ёнидан эътиборсиз ўтиб кетмайдилар.

Чумолилардан кўп нарса ўрганиш мумкин, хусусан уйғун ҳаракатларни ташкил этишни.

Чумоли ҳамма замонларда ҳам меҳнат ва сабр тимсоли бўлган.

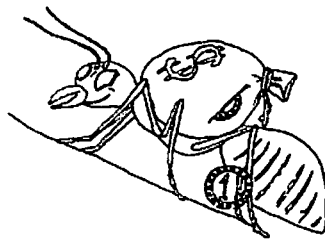
Муваффақиятсиз урунишдан сўнг, чумолилар ҳаммасини қайтадан бошлашади ва буни улар ғалаба қозонгунларича кўп мартаба такрорлашади.

Биргаликда ҳаракатларни мувофиқлаштириш чумолиларга энг қийин, деярли имконсиз вазифаларни бажаришга имкон беради.

Қийинчиликларни енгишда чумолилар тенгсиз.

Ҳар бир чумоли интизомли ва ўз вазифасини бажаришда қатъиятлидир.

Чумолилар табиат билан уйғунликда яшайдилар.



## **Хурматли ўқувчи!**

Сиз китобимни ўқиб тугатдингиз. Мен бундан жуда хурсандман. Аммо бу китобдаги барча дарслар назарий бўлиб, одатда назария фақат 10-30% муваффақиятни таъминлайди. Ушбу китобда баён этилган тамойилларни тўғри англаш кўпроқ натижа беради. Англаш - сизга барча муваффақиятларни таъминлайдиган амалий ҳаракатларга ўтишга ёрдам беради. Мен онгингизга чумоли фалсафасини сингдиришингизни ва ушбу ҳашаротларни кузатиш натижасида тузилган тамойиллардан фойдаланишингизни жуда хоҳлайман. Улар меҳнатсеварлик, фидойилик ва матонат тимсолидир. Шу боис китоблар туркуми «Чумоли фалсафаси» деб номланади. Мен сизга чумолининг фотосуратини ёки чизмасини топиб, уни деворингизга осиб қўйишни маслаҳат бераман. Шунда у мақсадларингизга эришишдаги ирода ва қатъиятни, чумолиларнинг ҳаётидаги ўзаро ҳамжиҳатлик ва хайрихоҳликни, бизнинг асосий устозимиз бўлган табиатнинг донолигини эслатиб туради.

Агар сиз ушбу китобни ўқиб чиққан бўлсангиз, демак, сиз ва мен бир-биримизга ўхшаймиз. Сиз билан менинг қарашларимиз, интилишларимиз умумий. Мен ҳаётингизда кўп нарсага эришингизни жуда хоҳлайман.

Сизнинг камтарин дўстингиз бу китобни ягона мақсадда ёзган – уни қўлида ушлаб турган ҳар бир киши шундай ҳаёт кечирсинки, орқага қараганда, яна ўз ҳаётини қайта яшашга жон деб рози бўлсин. Негаки, у ҳаётида ўзининг барча орзуларини рўёбга чиқаришга эришган бўлсин. Умининг охирида эса ўз тажрибаларини фарзандлари, неваралари ва чеваралари билан баҳам кўрсин.

Қўидаги электрон почта манзилга тилакларингизни ёзиб юборинг. Ўз таассуротларингиз билан ўртоқлашсангиз, танқидий мулоҳазаларингизни билдирсангиз хурсанд бўламиз, чунки ҳар қандай китобнинг кадр-қимматини фақат ўқувчилар белгилайди.

Юксак ҳурмат билан,  
С.ДАВЛАТОВ

Бизнинг электрон манзилимиз: [knlg1@worldsamo.com](mailto:knlg1@worldsamo.com)



## «МЕН ВА ПУЛ» КИТОБИНИ ЎҚИШ УЧУН ҚўЛЛАНМА

Агар сиз ҳақиқатан ҳам бой бўлишга қарор қилган бўлсангиз, бу ишни эртага қолдирманг, ҳозирок ҳаракатни бошланг. Лекин биринчи навбатда ўзингизга савол беринг – бой бўлишга тайёرمىсиз? Ахир бойлик ўзгача фикрлаш тарзидир. Муваффақиятли, бой одамлар каби фикрлашни ўрганмоқчи бўлсангиз, ўзингизни жиддий, машаққатли ва қизиқарли ишга созланг ва «Мен ва пул» китобини ўқишни бошланг.

Эсингизда бўлсин, бу кўпчилик учун одатий ўқиш эмас. Мавзунини яхшироқ тушуниш учун сиз доимо унинг мазмунини ҳақида ўйлашингиз ва ўзингизга савол беришингиз, ўқиганларингиз ҳақида ўз фикрингизни шакллантиришингиз, хулоса чиқаришингиз, тасаввур кучидан фойдаланишингиз ва бой одамларнинг ички ҳолатини ҳис қилишингиз учун ўзингизни уларнинг ўрнида тасаввур қилишингиз керак.

Муваффақиятлар, ютуқлар, ҳар қандай ижобий натижага мотивациясиз эришиш мумкин эмас. Сизнинг муваффақиятга бўлган иштиёқингиз ҳал қилувчи омилдир. Агар сиз муваффақиятга интилсангиз, доимо муваффақият ҳақида ўйласангиз ва муваффақиятга мослашсангиз, ибратли китоблар, илҳомлантирувчи фильмлар ва профессионалларнинг маслаҳатлари сизга ёрдам беради. Ахир буни сиз учун ҳеч ким амалга оширмайди.

Китобни ўқиб чиққандан сўнг пайдо бўладиган ижобий қувватдан истиқболли ғояларни ўйлаб топиш ва уларни амалга ошириш учун батафсил режалар тузишда фойдаланиш керак. Эсингизда бўлсин, муваффақиятга эришиш истаги қанчалик кучли бўлса, шунчалик кўп имкониятлар топасиз. Қадимий ҳикматда



айтилганидек: «Истак – мингта имконият, истамаслик – минг баҳона».

Ўз хис-туйғуларингизни бошқаринг, ижобий фазилатларингиздан фойдаланинг, яхши одатларингизни шакллантиринг, уларни муваффақиятга йўналтиринг. Барча шубҳаларни йўқ қилинг, ўзингизни фақат ғалаба қозониш учун созланг, фақат орзунгиз ҳақида ўйланг ва салбий хис-туйғулар сизнинг танловингизга таъсир қилишига йўл қўйманг. Ахир ҳар қандай муваффақият ижобий муносабатдан бошланади.

Аммо «Мен ва пул» китобини ўқишни бошлашдан олдин, тўртта рангдаги (кўк, яшил, қизил ва сарик) маркерларни, хатчўплар ва дафтарларни тайёрланг ва уларни доимо ёнингизда олиб юринг. Яшил маркер билан сиз тадбиркорлик, даромад, бойлик ва пул билан боғлиқ сўзларни ёзасиз. Қизил ранг тақикни англатади («йўқ»). У билан шубҳа, кўркув, харажат, худбинлик, касод ва ҳоказоларни ифодаловчи салбий сўзларни қайд этиш керак. Масалан, «Камбағаллигинг учун баҳона излама, акс ҳолда сен ҳамиша камбағал бўлиб қоласан» иборасида «қашшоқлик», «камбағал» сўзлари қизил ранг билан ёзилган бўлиши керак. Ҳикматли сўзлар, шунингдек, ижобий сифатларни ифодаловчи сўзлар – ишонч, ирода, қатъият, тиришқоқлик, матонат кабилар кўк ранг билан белгиланади. Ваниҳоят, матндаги калит сўзлар сарик рангда ёзилиши керак. Улар ҳаётда сиз раҳбарлик қилишингиз керак бўлган асосий қоидалар, тамойиллар, қонунларга тегишли. Мисол учун, «Муваффақиятга эришиш йўлини кўрсатадиган Устоз топинг» жумласида «Устоз топинг» сўзлари сарик рангда ёзилади.

Вақтингизни шундай режалаштиришга ҳаракат қилингки, ҳар куни ушбу китобни ўқишга камида 45 дақиқа вақт ажратиш имконияти бўлсин. Бу вақтда сизга ҳеч ким халақит бермаслиги керак, ҳеч нарса сизни бу жиддий машғулотдан чалғитмаслиги даркор, бу ҳақда яқинларингиз билан олдиндан келишиб олинг.



Янги бобга ўтишдан олдин ҳар сафар олдинги мавзунни кўриб чиқиш учун бир неча дақиқа вақт ажратинг. Ёдингизда бўлсин, мактабда ҳам ҳар бир янги дарс ўтилган материални такрорлаш билан бошланган. Ушбу тамойил яхши ўзлаштиришга ва олинган билимларни мустаҳкамлашга ёрдам беради, чунки сизнинг натижаларингиз шунга боғлиқ бўлади.

## СИЗНИНГ ИЛК ҲАРАКАТЛАРИНГИЗ

Сизга мақсадларингиз сари олиб борадиган йўлда муваффақиятингизнинг йўналишлари ва кетма-кетлигини белгилашга ёрдам берадиган ўзига хос «қўлланма» керак. Ўқишни мундарижани ўрганиб чиқишдан бошланг, кайфиятингизга мос келадиган ва сизга муҳим бўлиб туюлган сўзларни белгилаб чиқинг. Агар бирор нарса тушунарсиз бўлса, унинг чеккасида савол белгиси ёки ундов белгиси қўйинг – агар сизга баъзи сўзлар ёкса, сиз ўзингизга тушунарли бўлган ўз белгиларингиздан фойдаланишингиз мумкин.

Одатда ўқувчининг қарашлари ўз таълими, тарбияси, тажрибаси ва инсоннинг индивидуаллигини ташкил этувчи бошқа кўплаб хусусиятларидан келиб чиқади. Шунинг учун сизнинг танловингиз - сизнинг шахсингизни акс эттиради ва бошқа одамларнинг танловидан фарқ қилади.

Мундарижада ўзингизга ёққан барча сўзларни белгилаб қўйганингиздан сўнг, китобни бошидан охиригача варақланг. Бўлимлар, боблар, шунингдек буюкларнинг афоризмлари сарлавҳаларида тўхтанг. Агар бирор нарса эътиборингизни жалб қилса, белги қўйинг, иккиланмасдан тагига чизинг. Ахир бу сизнинг шахсий маълумотномангиз бўлиб, сиз ўз фаолиятингизда унга амал қилишингиз керак. Фараз қилинг, қанча кўп эслатма ёзсангиз, китобдаги тамойилларни шунчалик яхши тушунасиз. Бу шуни англатадики, сиз уларни ҳаётингизда





бемалол қўллашингиз ва муваффақиятга эришишингиз мумкин.

## ИККИНЧИ ҲАРАКАТИНГИЗ

Китобни ўқиётганда доимо «Кўлланма»дан фойдаланинг, чунки ҳар қандай саёхатда, айниқса, билимлар юртига саёхат қилишда сизга йўлбошчи керак бўлади. У сизни тажрибада ўрганилган йўл бўйлаб олиб боради ва адашишингизга йўл қўймасдан, макседингизга етаклайди.

Китоб билан танишишнинг асосий коидаларидан бири бу сиз қизиқ ва эътиборга лойиқ деб ҳисоблаган жумлалар, иборалар ва ҳатто бутун хатбошининг тагига чизишдир. Қайта ўқимоқчи бўлган саҳифаларингизда махсус хатчўпларни қўйинг. Уларни олдиндан тайёрланг. Ўқиш пайтида фикрларингизни ёзиб олиш учун бўш қолган жойлар ва саҳифалар четидан фойдаланинг. Агар бу етарли бўлмаса, сиз қўшимча саҳифалар ёпиштиришингиз мумкин.

Агар китобдаги маълумотларни қабул қилишга тайёр бўлсангиз, ўқишни давом эттиришингиз мумкин. Лекин китобни имкон қадар тезроқ ўқиб тугатишга шошилманг, уни ўйлаб, фикрлаб ўқинг, ўқиш жараёнида ўзингизда пайдо бўлган фикр ва ғояларни олдиндан тайёрланган дафтарда акс эттиринг. Зеро, келажагингиз китобда баён этилган тамойилларни канчалик тўғри тушунганингизга боғлиқ.

## УЧИНЧИ ҲАРАКАТИНГИЗ

«Муаллифдан» ва «Кириш» бўлимларини диққат билан ўқинг, тагига чизинг ва белгилаб қўйинг. Кейин ўқиганларингизни ўйлаб кўринг. Ушбу китоб нима ҳақида эканлигини аллақачон тушунгандирсиз? Унда





молиявий жихатдан мустақил инсон бўлишга ёрдам берадиган билимлар мавжуд. Ўзингизнинг орзунгиз сари уч кадам ташланг – қарор қабул қилинг, керакли билимларни олинг ва мақсадларингизга эришиш учун улардан қандай фойдаланишни ўрганинг. Китоб сизга ушбу кадамларни қўйишда ёрдам беради.

Китобда сиз бойликнинг бешта асосий қоидаларини топасиз, уларнинг барчаси тизимли ишлайди ва бир-бири билан ўзаро боғлиқдир. Уларни диққат билан ўрганинг, энг муҳимларини дафтарингизга ёзинг ва ҳаракатларингизда уларга амал қилинг. Сиз тушунишингиз керакки, билимга йўналтирилган инвестициялар энг фойдали ҳисобланади, чунки улар сиз билим олишга сарфлаганингиздан кўра минглаб, ўн минглаб марта кўпроқ пул ишлаш имкониятини беради.

«Нимадан бошлаш керак?» ва «Қобилиятларни намоён қилиш» бўлимларини диққат билан ўқинг ва уларда қайдлар ёзинг. Шунчаки тасаввур қилинг, сиз биз билан суҳбатлашмаяпсиз, суҳбатда ўқиганларингиз ҳақида ўз фикрингизни билдирасиз ва биз билан ўз хулосаларингизни баҳам кўрасиз.

Шунингдек, аввал тагига чизилган сарлавҳалар ҳақида ҳам унутманг. Уларни ўқиётганингизда, диққатингизни айнан нима жалб қилганини аниқлашга ҳаракат қилинг. Барча қўшимча таассуротларни, ҳатто улар дастлабки таассуротларга мос келмаса ҳам (чунки бу табиий) ёзиб боринг. Қайта белгилаш учун махсус белгилардан (масалан, юлдузча) фойдаланинг, лекин ўзингизга ёққан барча баёнот ва қоидаларни белгилаб, янгиларини яратишда давом этинг.

Олдин тагига чизган афоризмларингизга ҳам эътибор беринг. Қайта ўқиганингизда, уларга муносабатингизни ўзгартиришингиз, фикрингизни ёзишингиз мумкин. Бу ишни қилишдан қўрқманг. Сизнинг фикрингиз маълумотларни қандай қабул қилганингизни, ҳис-туйғуларингизни акс эттиради.





Орзулар изчил, ўйланган ҳаракатлар орқали амалга ошишини тушунгансиз. Аммо шу билан бирга, ҳар қандай ҳаракатдан олдин фикрлар келади, улар бизнинг ютуқларимиз дарахти ўсадиган уруғларга ўхшайди. Эҳтимол, сиз муваффақият ҳақидаги фикрлар муваффақиятга олиб келишини биларсиз, лекин агар кимдир ўз қобилиятига шубҳа қилиб, доимо омадсизлик ҳақида ўйласа, муваффақиятсизликка учрайди. Шунинг учун кайфиятни яхшиланг ва ҳар доим буюк ғалабалар ва ижобий натижалар ҳақида ўйлашга ҳаракат қилинг.

«Ён дафтарчангизга» белгисигача ўқиб бўлгач, тўхтаб, ўқиган материалнингизда эътиборингизни тортган асосий фикр ва қоидаларни ўз сўзларингиз билан ифодалаб, дафтарга ёзинг. Сиз уларни ўз мулоҳазаларингиз ва таассуротларингиз билан тўлдиришингиз мумкин. Ёзганларингиз аниқ ва қисқа бўлсин. Ушбу эслатмаларни «Менинг фикрларим» деб номлаш мумкин.

Ўз нуқтаи назарингизни китобда билдирилган фикрларга мослаштиришга уринманг, чунки ҳар бир ўқувчи ўзига хос, шахсий тажриба ва олган билимларига асосланган мулоҳазага эга.

Мисол учун, китобни мутолаа қилаётганлардан бири кизининг совчиларини синовдан ўтказган бой ҳикояси ҳақида шундай ёзган: «Мен бу ҳовузда бўлишни хоҳламайман». Бошқаси эса тесқари фикр билдирган: «Ким мени бу ҳовузга итариб юборган бўларди? Қобилиятим бор, лекин ишончим йўқлиги бу йўлда тўсқинлик қилади. Зарурат барча қобилиятларингизни намоён этишга ёрдам беради». Икки инсоннинг битта ҳикояга муносабати бутунлай бошқа-бошқа.

Ўз фикрингизни билдирганингиздан сўнг, китоб муаллифи «Ён дафтарчангизга» нималарни тавсия қилганига қаранг, ўзингиз ёзган хулосалар билан солиштиринг. Энг муҳим нарсалар ҳақиқатан ҳам ушбу бўлимга киритилганми ёки йўқми, шуни ҳам ўйлаб кўринг. Сабабларини тушунишга ҳаракат қилинг, турли хил фикрларни топинг. Китобни ўқиб тугатаётганингизда ундаги



коидалар билан ҳаётингизни таққослаб, ҳар бир бўлим учун ўзингизга савол беришга ҳаракат қилинг. Масалан, «Ҳаётимда мени ҳаракатга келтирадиган ва илҳом бериб олдинга интилишга ундайдиган ҳақиқий мақсадим бўлганми?» Ёки «Мен пулга қандай муносабатда бўламан, эҳтимол пулларга бироз енгилтаклик билан қарарман?»

## ИККИТА МУҲИМ САБОҚ

Китобни ўқиётганингизда, «Иккита муҳим сабоқ» бўлимини бошидан охиригача тўхтамай ўқинг. Аввалгидек энг муҳим деб ўйлаган жумлаларингизнинг тагига чизинг ва четига ёзиб қўйинг. Ушбу бўлим бешта мантиқий саволни ўз ичига олади. Самимий бўлишга ва ўйлаб жавоб беришга ҳаракат қилинг, чунки бу мена эмас, сизга керак. Бундай «мулоқот» ёрдамида сиз ҳозирги ҳолатингизнинг сабабларини тушуна оласиз, қайси йўналишда ҳаракат қилишингиз кераклигини аниқлайсиз.

«Ён дафтарчангизга» бўлимига келганингизда, уни ёзиб борган эслаҳмаларингиз ва тагига чизган жумлаларингиз билан солиштиринг. «Менинг фикрларим» бўлимида ўз фикрларингизни ёзишни унутманг.

Кўпчилигимиз ўйлаганимиздан кўра кўпроқ ғалаба қозонганимизни унутманг. Натижаларимизни таҳлил қилишга доим ҳам вақтимиз бўлмайди. Албатта, сиз ўз ижобий фазилатларингиздан мақсадларингизга эришиш йўлида фойдалангансиз. Ўйлаб кўринг, сизнинг муваффақиятингизда қандай хусусиятингиз муҳим роль ўйнаган? Муаллифнинг «Бу ҳаётда эришган барча нарсангиз тўсиқларни тиришқоқлик билан енгиб ўтганингиз натижасидир» деган иқтибосига эътибор беринг.

Ютуқларингизни эслаҳг ва қандай фазилатларингиз сабабли муваффақиятга эришганингиз ва қандай қийинчиликларни енгитганингиз кераклигини аниқланг. Ушбу афоризмни қоғозга катта ҳарфлар билан ёзиб, уни



уйга ёки ишхонага осиб қўйишингиз мумкин. У тўғри йўналишга тушиб олишингизга ёрдам беради.

Китобни ўқиётганингизда, ўзингизга саволлар беришга ҳаракат қилинг. Масалан, менда мен пулгамас, пул менга ишлаши учун ўз бизнесимни очишга имконият бўлдимми? Орзуларимни рўёбга чиқариш учун ҳақиқий ғоялар ва аниқ режа ўйлаб топдимми? Мени нима тўхтатмоқда? Мен ўз имкониятларимни пулдан устун қўйдимми? Мен пулларимни қандай бошқаришни биламанми? Бу тахминий саволлар, лекин сиз ўзингизни нима қизиқтириши ва тажрибангиздан келиб чиқиб, ўзингизга мос саволларни тузишингиз мумкин.

## **БОЙЛИК САРИ ЭЎТУВЧИ 5 ТА АСОСИЙ САВОЛ**

«Бойликка етаклайдиган бешта асосий савол» бўлимини ўқишни бошлаганингизда, «Нега бой бўлишни хоҳлайсиз?» деган саволга жавоб беришингиз керак. Самимий жавоб беришга ҳаракат қилинг, чунки бу ҳалолликни назарда тутадиган ўз-ўзи билан мулоқот. Ахир, муваффақиятга эришиш учун сиз истакларингиз, орзуларингиз ва мақсадларингизни аниқ белгилашингиз керак ва қарор қабул қилгач, албатта, ҳаракат қилинг. Ҳеч нарса ишончсизлик ва қатъиятсизликчалик олдинга қадам босишга тўсқинлик қилмайди. Барча ғалабалар ўз устингиздан ғалаба қозонишдан бошланади.

Унутмангки, илк осон муваффақиятлар мақсадга интилишни сустрлаштиради ва биринчи тўсиқлар, қийинчиликлар бу йўлда сизни кучайтиради. Ҳар қандай муваффақиятсизлик ҳаракатларингизни давом эттиришга ундовдир. Қайта уриниб кўринг, муваффақиятга эришасиз.

Ўқилган бўлим устида ишлашни тугатганингиздан сўнг, ундаги барча муҳим нарсаларни қайд қилиб, хулосаларингизни ёзинг ва кейинги бўлимни ўқишга ўтинг.

## ПУЛЛАРГА КАНДАЙ МУНОСАБАТДА БЎЛИШ КЕРАК ВА БЕШТА МУВАФФАҚИЯТ ДАРАЖАСИ

Пулга қандай муносабатда бўлиш ва муваффақиятнинг беш хил даражаси ҳақидаги бобларни ўқишга ҳам кўпроқ вақт ажратинг, чунки ўқиш тезлиги қанчалик юқори бўлса, мавзу шунчалик ёмон ўзлаштирилади. Оддий тезликда ўқинг, лекин маркерларингиз одатдагидек қўлингизда бўлсин. Ўзингизга қизиқ бўлган ҳамма нарсани, ҳатто тўлик хатбошиларни ҳам, агар улар сизга муносиб кўринса, тагига чизинг. Барча ранглардан мақсадга мувофиқ фойдаланинг. Такдим этилган материални яхшироқ тушуниш учун қувватнинг тўрт тури ҳақида ўз фикрингизни ёзинг, кейин уни қайта ўқинг ва муаллифнинг фикри билан солиштиринг. Ҳар бир бобни ўқиганнингизда ўз фикрларингизни ёзинг. Китоб устида ишлашда қўлланилиши керак бўлган асосий тамойил – доимий равишда энг муҳим нарсаларни белгилаш, фикрларингизни ақс эттириш ва тагига чизишдир.

Ушбу бобда сиз «тўғри кўзойнак» ҳақида ўқийсиз, яъни нарсаларга тўғри қараш борасида. Ёдингизда бўлсин, атрофингиздаги дунёга ижобий қараш сизга тўсиқларни снгиш учун куч-қувват бериши мумкин. Кўр-кўрона омадга ишонманг, чунки қийинчиликларга қарамай, ўз мақсадига интилаётганлар омадли. Мағлубиятга учраганлар эса муваффақиятсизликка ва осонликча таслим бўлишга олдиндан мойил бўладилар. Муваффақият ёки муваффақиятсизлик фақат сизнинг ички ҳолатингиз, кайфиятингиз билан белгиланади. Инсон эртами-кечми ўз хаёлларидаги жойда бўлади. Агар у муваффақиятга эришаман, деб доимо такрорласа, у бунга ишонади ва орзуларини амалга оширишга қодир бўлади.

«Ён дафтарчангизга» сарлавҳаси остидаги ёзувларни ўқишдан олдин тўхтанг ва барча тагига чизилган

жумлаларни қайта ўқинг. Ўқиётганда ўз фикрларингизни ёзиб қўйишни унутманг. Ушбу қоида сизнинг фикрингизни аниқ ва тўғри шакллантиришга, ҳар қандай материалда асосий ғояни таъкидлашга ўргатади. Энг муҳим иқтибосларни дафтарингизга қайта ёзинг, сўнгра ўз хулосаларингизни муаллифнинг хулосалари билан солиштиринг. Фарқлар ҳақида ўйлаб кўринг. Кейин ҳар бир қоида асосида ўзингизга саволлар беринг.

Агар сиз ушбу бобни тугатган бўлсангиз, қуйидагиларни ўқишда давом этинг.

## **БОЙЛИК РАМЗИ, ПУЛЛАР БИЛАН МАШҚ ҚИЛИШ ВА ПУЛ МУШАКЛАРИ**

Бойлик рамзи, пул ва пул мушақлари билан машқ қилиш ҳақидаги бобларни ўқишга ўтамиз. Муваффақият қозониш учун китобни қандай ўқиш ва ундаги билимлардан қандай фойдаланиш кераклигини билиб олиндингиз. Аммо турли усуллар ёрдамида такрорлаш ҳар доим фойдалидир.

Тагига чизинг.

Такрорланг.

Эслатмалар ёзинг.

Фикрларингизни қолдиринг.

Ушбу маслаҳатлардан фойдаланинг! Ўз фикрингизни билдиришдан кўркманг, энг муҳими, ижобий кайфиятда бўлинг.

Энди «Менинг фикрларим»ни ёзишга ўтинг. Уларни ёзганингиздан сўнг, тагига чизилган барча нарсаларни қайта ўқинг ва «Ён дафтарчангизга» бўлими билан солиштиринг. Саҳифанинг четидаги барча шарҳ ва белгиларингизни кўриб чиқинг. Агар бирор нарсани ташунмасангиз, уни қайта ўқишга вақт ажратинг.

Ўзингиз ўқиган бобдаги сўзлар ҳақида ўйлаб кўринг: «Қарорсизлик муваффақиятсизликдан ҳам



ёмонроқдир. Ҳеч нарса қилмасликдан кўра, хато қилсангиз ҳам, уриниб кўриш яхшироқдир. Хатолардан бизга тажриба ва билим қолади, журъатсизлигимизда эса шубҳа ва кўркув қолади». Қатъиятсизлик, ишончсизлик туфайли бирор нарсага эришиш имкониятини қўлдан бой берганмисиз? Ҳаётингиздаги мисолларни эсланг. Аксинча, сизнинг ҳал қилувчи ҳаракатингиз ажойиб натижалар берган пайтларни ҳам эслашга ҳаракат қилинг. Эсингизда бўлсин – инсон ўз онгига кўрсатмалар бериши ва шу тариқа мавжуд бўлган шубҳа ва кўркувни енгиб ўтиши мумкин. Баъзи инсонлар уларни қандай енгиш кераклигини билишса, бошқалари эса уларнинг таъсирига тушиб қолишади.

Маълумки, бизнинг онгимиз унумдор ерга ўхшайди, агар сиз фаровонлик ва бойлик уруғини экмасангиз, қашшоқлик ва ночорлик ўтлари униб чиқиши мумкин. Ўз-ўзини ишонтириш усулидан фойдаланиб, бундай «уруғларни» «экиш» мумкин. Ушбу тест орқали ўзингизни синаб кўринг. Ҳар бир саволга фақат «Ҳа» ёки «Йўқ» деб жавоб беринг.

Сиз ўз олдингизга қўйган мақсадларингизга фақат қулай шароит бўлса ва «ҳаммаси жойида» бўлса эриша оламан деб ўйлайсизми?

Ҳа Йўқ

Сиз ижобий натижага эришадиган вақтингиз ёки кунингизни аниқ белгилайсизми?

Ҳа Йўқ

Сиз фақат бахтли тасодиф натижасида бойиб кетиш мумкин деб ўйлайсизми?

Ҳа Йўқ

Савдо-сотик ёки бошқа тадбиркорлик тури билан шуғулланиб, бойиб кетиш мумкинми?

Ҳа Йўқ

Хотирани зўриқтирмаслик учун муҳим кўрсатмаларни ёзиб олиш керакми?

Ҳа Йўқ



Тўғри жавоблар: йўқ – ҳа – йўқ – ҳа – ҳа. Агар сиз бир марта бўлса ҳам нотўғри жавоб берган бўлсангиз, ўзингизга ишончингизни ошириш учун ўз-ўзини ишонтириш усуллариини ўзлаштиришга эътибор беришингиз керак.

Ўз мақсадингизга эришиш ва кучли истакни шакллантириш учун сиз онгингиз билан ишлашингиз керак. Акс ҳолда, у салбий ҳис-туйғуларнинг таъсирига тушиб, барча ҳаракатларингизни бекор қилишни мумкин. Шунинг учун салбий ҳис-туйғуларга дучор бўлишдан қочинг, улар сизнинг барча режаларингизни бузади. Сизнинг онгингизда ижобий ҳис-туйғулар устун бўлиши керак, шунда унинг фаолиятингиз натижаларига фойдали таъсирини дарҳол ҳис қиласиз. Ушбу бўлимни тугатганингиздан сўнг, кейингисига ўтинг.

## ҚАНДАЙ ҚИЛИБ АҚЛ БИЛАН ПУЛ ИЙГИШ МУМКИН?

Пулни қандай қилиб тежаш ҳақидаги бўлимни ўқинг. Одатдагидек кўлингизда қалам билан мутолаа қилинг, сиз учун энг кизиқарли бўлган жумлаларни ажратиб кўрсатинг ва фикрларингизни ёзинг. Сиз ўқиб қоидаларини билиб олдингиз: шошилманг, сизга энг керакли, аҳамиятли маълумотларга алоҳида эътибор беринг.

Қуйидаги қоида ни ўйлаб кўринг: «Даромад шахснинг ривожланиш даражасини оширмайди, лекин шахсиятнинг ривожланиш даражаси даромадни оширади».

Ёдингизда тутингки, билим сизнинг имкониятларингизни кўпайтира оладиган кучдир. Лекин ҳаракатлар режасини пухта тузиш ва ишни яхши ташкил этиш керак. Яъни олинган билимларни ҳаётда қўллай билишингиз зарур.



Олий маълумотли одам доимо ўрта маълумотли одамдан кўпроқ пул олади, деб ўйлайсизми? Агар шундай бўлса, нима учун деган саволга жавоб беришга ҳаракат қилинг.

---

---

---

---

---

Агар саволга жавобингиз «ҳа» бўлса, демак сиз хали берилган мавзуларни тушунмагансиз, ушбу бобни яна бир бор ўқинг. Хулоса қуйидагича бўлиши керак – инсоннинг даромади олинган билимлар миқдорига эмас, балки уларнинг амалийлиги ва уларни қўллаш қобилиятига боғлиқ.

Шунинг учун ҳам кўпчилик ёшлар университетни тамомлаб, энг яхши тижорат компанияларида ишлашади, лекин ўз мутахассислиги бўйича ишлашмайди. Энг ёмони, айримлари бозорларда савдо қилишади. Шунинг учун сиз нафақат нуфузли таълим олишга интилингансиз, балки мутахассислик танлаётганда, орзунгизни амалга ошириш учун олган билимларингизни ҳаётда қўллай оласизми, шу ҳақда ўйлашингиз керак.

Ўрта мактабни тугатгандан сўнг, ҳар бир киши университетда ёки пуллик курсларда танлаган йўналишни бўйича ўқишни давом эттириши мумкин. Қатъият ва ўз-ўзини тарбиялаш орзуларингизга етишишда керак бўладиган билимларни олишга ёрдам беради. Пуллик таълимда ўқисангиз, ўзингизга фойдали мутахассислик йўналиши ва таълим даражасини танлашда кўпроқ масъулиятли бўласиз.

Ҳисоб модели ҳақида фикрингизни ёзиб, уларни менинг хулосаларим билан солиштиринг. Шахсий





тажриба нуктаи назаридан барча кора рангда берилган қоидалар ҳақида ўзингизга савол беринг. Масалан, «Мен пулларни бошқара оламанми?» Ёки «Мен келажак учун пул тежашга ҳаракат қилдимми?»

Шунингдек, куйидаги саволларга жавоб беришга ҳаракат қилинг: «Сиз ҳисоб моделининг асосий мақсадини тушундингизми ва у нима учун керак?» «Сиз бунималда қўллаш оласизми?» Бирок, эсда тутингки, ҳисоб моделисиз молиявий мустақил одам бўлиш мумкин эмас.

Дафтарингизга ёзинг, замонавий таълимнинг асосий камчилиги ўқитувчилар олинган билимларни ҳаётда қўллашни ўргатмайдилар. Ушбу бўлимни тугатганингиздан сўнг, кейинги бобни ўқинг – Пулни қандай инвестиция қилиш керак?

## **ПУЛЛАРНИ ҚАНДАЙ ИНВЕСТИЦИЯ ҚИЛИШ МУМКИН?**

Бу ерда ҳам худди ўша қоидалар – қўлингизга қалам олинг ва диққат билан ўқинг.

Тугатганингиздан сўнг, одатдагидек, ўқиганларингиз ҳақида ўз фикрларингизни ёзинг, уларни бизнинг хулосаларимиз билан таққосланг, «Ён дафтарчангизга» бўлимига киритилган ҳар бир қоида ни ўйлаб кўринг. Доимий равишда ўзингизга савол беринг, улар сизга мавзунини яхшироқ тушунишга ёрдам беради. Мисол учун, куйидаги саволларга жавоб беришга ҳаракат қилинг: «Молиявий ҳимояланган бўлишингиз учун сизга қанча вақт керак?» «Молиявий хавфсизлик ва молиявий мустақилликка эришиш учунчи?»

---

---

---

---



Агар жавоблар хаддан ташқари салбий бўлиб чиқса, тушкунликка тушманг. Ушбу жараёни тезлаштириш йўлини топишга ҳаракат қилинг. Бу сизга ўйлаб кўриш учун яна бир сабаб бўлади. Ёдда тутингки, деярли барча ютуқларингиз сизнинг тасаввурингизда. Ўзингизнинг кучлилигингизга бўлган ишончни ошириш учун ундан фойдаланинг.

Агар сизда бошқа саволлар бўлмаса ва сиз ҳамма нарсани тушунган бўлсангиз, кейинги бўлимни ўқишга ўтинг.

## **ИНВЕСТИЦИЯ ҚОНДАЛАРИ, САРМОЯ ВА ҲАЁТ УЧУН ТЎРТ ЙЎНАЛИШ**

Инвестиция қондалари, сармоя киритишнинг тўртта йўналиши ва ҳаёт мақсадлари ҳақидаги бўлимни ўқиётганингизда ҳам, юқоридаги қондаларга риоя қилинг – тагига чизинг, зарур жойларини кўчириб олинг ва фикрларингизни ёзинг.

Бўлим «пул оқими» тамойилини тушунтириш билан бошланади. Бу ҳам ҳаётингизда қўллашингиз керак бўлган муҳим қоида бўлиб, унда сиз битта даромад манбаи, масалан, маошингиз билан қаноатланмаслигингиз кераклиги айтилади, сиз битта даромад манбаига оқиб тушадиган пул оқимларини яратишингиз керак. Бундай молиявий оқим сизни бой ва муваффақиятли қилади. Уни дафтарингизга ёзинг ва ундан қандай фойдаланишни ўйлаб кўринг. Ахир, сиз ҳар қандай ғояни амалга ошириш учун аниқ режаси кераклигини аллақачон тушуниб олдингиз. Агар дастлабки натижаларингиз ноаниқ бўлса, тушкунликка тушманг, асосийси – бошлаш, биринчи қадамларни қўйиш ва аста-секин режалар ўз изига тушиб олади.

Инвестициялар учун тўртта йўналиш ҳақида ўқиб чиққандан сўнг, қайси вариант сизга яқинроқ эканлигини ўйлаб кўринг, сизнинг имкониятларингиздан эн келиб



чиқиб, қайси бири кўпроқ мос келади? Учинчи мавзунинг асосий ғоясига эътибор беринг – катта мақсадни кичик мақсадларга бўлинг, шунда уларга эришиш ва бир кичик мақсаддан иккинчисига ўтиш, аста-секин асосий орзуга яқинлашиш осонроқ бўлади. Ушбу ғояни орзунгизга боғланг ва кичик, тўлик эришиш мумкин бўлган мақсадлар занжирини яратинг. Уларнинг ҳар бири учун аниқ муддатларни белгилаб олинг ва катта орзунгизга яқинлашиш учун қанча вақт кераклигини ҳисобланг.

Яна ушбу бобда аксарият инсонларнинг фойдали битимлар таклиф қилинганда ҳам иккиланиши ҳақида сўз боради. Асосий маслаҳат – ҳеч қачон одамларга шубҳа билан қараманг, атрофингиздагиларга ишониги ҳақида ҳаракат қилинг, чунки ишончсизлик билан биз келажакдаги ёлғонларни шакллантирамиз.

Ушбу маслаҳатни кўриб чиқинг. Ҳаётингизда сизнинг шубҳаларингиз муҳим таклифни қабул қилишингизга тўсқинлик қилганини эсланг. Барча фикрларингизни, ғояларингизни дафтарга ёзинг. Ҳар доимгидек, сиз ажратиб кўрсатган ибораларни «Ён дафтарчангизга» бўлимига киритилган иборалар билан солиштиринг.

## **ПУЛДАН ҚАНДАЙ ЗАВҚ ОЛИШ МУМКИН?**

Агар олдинги мавзулар устида ишлашни тугатган бўлсангиз, ўқишда давом этинг. Сиз пулдан завқланишни ўрганишингиз керак. Лекин бу дегани ўйин-кулги учун пул сарфлаш дегани эмас. Сиз хайриядан бошлашингиз керак. Асосий ғоя шуки, пулдан завқ олиш учун мухтожларга нимадир бериш керак, чунки бермасангиз, олмайсиз.

Бунда сидқидилдан ёрдам беришга ҳаракат қилинг, хайр-эҳсон қилишни оғир бурчга айланторманг. Бунинг эвазига сиз миннатдорлик, ўзингизни ҳурмат қилиш

ва маънавий кониқиш ҳиссини оласиз. Шунда инсонларнинг кўзларига тик қарай оласиз ва пулларингиздан завқланасиз.

Дафтарга ёзиб қўйиладиган яна бир муҳим фикр: «Ҳар бир инсонда қандайдир истеъдод бор. Бу истеъдод сизга одамларга қувонч бахш этишингиз учун берилган. Уни амалга ошириш орқали муваффақиятга, эътирофга ва албатта, фаровонликка эришасиз». Ушбу сўзлар ҳақида ўйлаб кўринг, ўз мақсадларингизга эришишга ёрдам берадиган ғайриоддий қобилиятингизни топишга ҳаракат қилинг. Бу ҳақдаги фикрларингизни дафтарга ёзинг.

Қолган мавзулар устида одатдагидек ишланг, такқосланг, ўзингизга ёққан барча ибораларнинг тагига чизинг ва ўз фикрларингизни дафтарга ёзинг.

## ТЎСИҚЛАР

Ушбу китобни ўқишда давом этар экансиз, тўсиқлар бўлимига дуч келасиз. Сиз аллақачон турли бўлимлар устида етарлича ишладингиз ва уларнинг ҳар биридаги асосий фикрларни қандай топишни ўргандингиз. Шунинг учун ўқиш қоидалари ҳақида эслатишнинг ҳожати йўқ. фақат ёзилганларни тушунишга ёрдам берадиган қўшимча тавсияларга эътибор беринг.

Ёдингизда тутинг, ҳар бир инсон ҳар қандай тўсиқни енгиш учун потенциал кучга эга. Ушбу бўлимнинг асосий ғояси шундан иборатки, ҳар қандай тўсиқ сизнинг орзунгиздан воз кечиш учун сабаб бўлиши ёки мақсадларингизга эришиш учун янада кўпроқ ҳаракат қилиш учун туртки бўлиб хизмат қилиши мумкин. Бу сизга, орзуга интилишингизга, феъл-атворингизга, ўзингизга бўлган ишончингизга боғлиқ.

Ўзингизга шуни белгилаб олинг, муваффақиятга эришиш учун қатъият ва тиришқоқлик бир хил даражада муҳимдир, чунки қарор қабул қилишнинг ўзи етарли



эмас, мақсадингизга эришиш йўлида кийинчиликларни енгишда қатъият билан ҳаракат қилишингиз зарур. Ёдда тутинг, камбағаллар қашшоклик билан муросага келганлардир, шунинг учун пул етишмовчилигини муқаррар ҳолат сифатида қабул қилманг.

Муваффақиятсизликларга қарамай, АҚШ президенти бўлган Авраам Линкольннинг тақдири қатъиятнинг ажойиб намунаси сифатида тилга олинади. Эсингизда бўлсин: муваффақиятли одамлар муваффақиятсизликка учраган тақдирда ҳам бу ҳолатдан ижобий қувват олишади, кийинчиликлар уларнинг қатъият ва иродасини мустаҳкамлайди ҳамда улар доимо олдинга интиладилар.

Китоб устида ишлаш қоидалари ҳақида унутманг. Ўзингизга ёққан барча муҳим жумлалар ва ғояларни дафтарга ёзинг.

## **ҚАНДАЙ ҚИЛИБ КЎПРОК ПУЛ ИШЛАШ МУМКИН?**

Охир-оқибат, сиз китобнинг асосий мавзуларидан бирини ўқишни бошлайсиз – қандай қилиб кўпрок пул топиш мумкин? Бу бўлимни ҳам олдинги бобларда фойдаланган қоидаларга амал қилган ҳолда ўқинг. Бу жуда узун бўлим. Материалнинг тақдимоти жуда батафсил берилган, кўплаб тамойиллар диққат билан кўриб чиқилади ва таҳлил қилинади. Шунинг учун унга кўпрок вақт ажратиш керак. Одатдагидек, кўлингизда қалам билан ўқинг, китобнинг четига, тагига чизиб, эслатма қўйинг, фикрларингизни ёзиб олинг.

Уч йилдан сўнг ойига қанча пул ишлаб топишни хоҳлардингиз, деган саволга мавжуд имкониятларингиздан келиб чиқиб жавоб беринг. Микдорни аниқлашга ҳаракат қилинг, лекин ўз тасаввурингизни ишлатинг. Агар сиз, масалан, 10 000 доллар деб ёзсангиз, бунга





қандай эришишингизни билмасангиз, бу рақамни ўчириб ташлашга шошилманг. Мақсад кўйинг ва ҳиссиёт билан орзу қилинг, эҳтимол сизнинг онгингиз бунга йўл топади.

Ахир инсон миясининг имкониятлари чексиздир ва ҳеч бир компьютер у билан тенглаша олмайди. Вазифани аниқланг, керакли маълумотларни тақдим этинг (бунинг учун сиз мақсадли ўрганишингиз, кўпроқ китоб ўқишингиз, керакли одамлар билан мулоқот қилишингиз керак) ва миянгиз ажойиб ғояларни тақдим этиб, муаммони иштиёқ билан ҳал қила бошлайди. У ухлаётганингизда ҳам ишлайди. Дарҳақиқат, Менделеев учун жуда мураккаб илмий муаммонинг ечими (даврий системада кимёвий элементларнинг жойлашуви) тушида келган.

Кўлингизда қалам билан яна ўқишни давом этинг. Бўлимда мажбурий бўлган махсус маслаҳатлар мавжуд, чунки улар тизимни ташкил қилади. Ҳатто қисқача рўйхат ҳам уларнинг аҳамиятини очиб беради:

- агар бирор нарса қилишга қарор қилсангиз, иккиланманг, ишонч билан қилинг;
- ҳеч қачон тулки бўлманг;
- ўзингизни шерлар билан ўраб олинг;
- ҳар 72 соатда режаларингизни кўриб чиқинг;
- муваффақиятсизликларингиз сабабини ўзингиздан изланг;
- камбағаллигингиз учун баҳона қидирманг;
- ўз устингизда ишланг.

Қоидаларни дафтарингизга ёзинг, ўрганинг ва ҳаётингизда фойдаланинг.

Ўйланг, савол беринг, жавоб беринг, таҳлил қилинг. Сиз ҳар бир мавзунини батафсил ишлаб чиқишингиз керак, шунда сиз тўғри иш қилаётганингизга шубҳа қилмасдан, барча тамойилларни ҳаётингизда осонгина қўллашингиз мумкин. Агар бунга ишончингиз комил бўлса, унда давом этамиз.



## **РИВОЖЛАНИШНИНГ УЧТА ЙЎСИ, ВАКТНИ ТЎҒРИ БОШҚАРИШ КЎНИКМАСИ, ДОНОЛИК ВА КЕЛАЖАККА САРМОЯ КИРИТИШ**

Ушбу бўлимнинг кейинги боблари тўртта муҳим мавзуга бағишланган: ривожланишнинг учта йўналиши, вақтни тўғри бошқариш қобилияти, донолик ва келажакнинг ривожига сармоя. Сиз энг муҳим нарсани ўзингиз таъкидлайсиз, лекин биз фақат сизнинг фикрингиз режаларингизни амалга оширишда энг муҳим восита эканлигини таъкидлаймиз. Мия шундай аъзоки, биз унинг потенциал қобилиятларидан фақат 2-5 фоизгина фойдаланамиз. Ҳатто кучли компьютер ҳам унга тенглаша олмайди. Чунки компьютер ижодий тасаввурга эга эмас. Яъни ўйлашга қодир эмас, демак қарорни сиз қабул қилишингиз керак ва компьютер бу борада сизга ёрдам бермайди. Олинган билимлар асосида нима қилиш кераклигини ўзингиз хал қилишингиз керак бўлади. Ушбу бобнинг асосий хулосаларидан бири: сизнинг интеллектуал даражангиз режаларингизнинг рўёбга чиқиш даражасини белгилайди. Бу сизнинг ютуқларингиз, фаровонлигингиз, тақдирингиз онгингизни ишлатишингизга боғлиқлигини англатади.

Вақт бўлимига ҳам эътибор қаратиш лозим, чунки вақтни моҳирона бошқариш ва тақсимлаш муваффақият ва юксак мақсадларга эришиш калитидир. Мавзунини яхшироқ тушуниш учун ҳар куни сизнинг ҳисобингизга 86400 сония ўтказиладиган ҳаёлий банк билан мисол келтирилган. Сиз уларни муҳим нарсаларга сарфлашингиз ҳам мумкин ва арзимас нарсаларга сарфлашингиз ҳам мумкин. Фойдаланилмаган вақт қайтариб олинади, ҳисобда ҳеч қандай жамғарма қолмайди. Ўйлаб кўринг.

Ушбу имкониятни тасаввур қилишга ҳаракат қилинг ва охириги уч кун ичида қанча вақт ва нимага сарфлаганингизни ҳисобланг. Уларни дақиқалар бўйича санаб чиқинг



ва ҳар кунни ҳисобингиздан ечиб олинадиган фойдаланилмаган колдикни аниқланг. Олинган маълумотларни таҳлил қилинг ва бебаҳо вақтингизни қанчалик оқилона сарфлаётганингизни билиб олинг. Ушбу ҳисоб-китоблар кунингизни тўғри ташкиллаштиришга ёрдам беради.

Кейинги бобдаги асосий иктибос: «Бизнинг барча фикрларимиз ва ғояларимиз ўқиган китобларимиз натижасидир». Бу шуни англатадики, агар инсон китоб ўқишни тўхтатса, у ривожланишдан, фикрлашдан ва ғоялар тузишдан тўхтайдди. Санаб кўрингчи, сўнгги бир ой ичида нечта китоб ўқидингиз? Ҳафтада камида битта китоб ўқий оласизми, ўзингизни санаб кўринг. Мақсадларингизга эришиш учун керакли билимларни олишга ёрдам берадиган рўйхат тузинг.

Куйидаги иборага ҳам эътибор беринг: эҳтиёткор ва кузатувчан бўлинг, ижобий тажрибалардан фойдаланиш учун ғолиб бўлганларни ва ҳаётда ютказганларни кузатинг. Барча дўстларингизни, танишларингизни эсланг ва ўзингизга савол беринг: «Сизнинг атрофингизда қандай одамлар кўпроқ?»

Дафтарингизга ёзиб қўйишингиз керак бўлган яна бир қоида: ҳеч қачон ўзингиз учун вақт ва пул аяманг, ўзингизни қанчалик қадрласангиз, шунча кўп нарсага эришасиз. Ушбу масала бўйича ўз фикрингизни шакллантиришга ҳаракат қилинг.

Бу фикрларнинг барчаси сизнинг эътиборингизга лойиқдир, аммо бу ҳамма нарса иккинчи даражали дегани эмас. Сизнинг фикрингизча, барча қизиқарли нарсаларни таъкидлашда давом этинг, хулосалар чиқаринг ва бу борада ўз фикрингизни ёзинг.

Бундан ташқари, сиз иккита рўйхат тузишингиз керак – сиз кўп мулоқот қиладиган одамлар рўйхати; молиявий аҳволингиз ва мартабангиз уларникидай бўлишини орзу қилган одамлар. Иккала рўйхатга киритилганлар кўпми? Буни ўйлаб кўринг ва барча топилмаларингизни дафтарга ёзинг. Ушбу мавзулар устида ишлашни тугатганингиздан сўнг, кейингисига ўтинг.





## ҚЎРҚУВНИНГ ЕТТИ ШАҚЛИ

Ушбу бобни ўқиб чиққандан сўнг, сиз чиқаришингиз керак бўлган асосий хулоса шундан иборатки, қўрқув бизнинг режаларимизни амалга оширишга ҳалақит беради, аммо уни енгиш мумкин. Қўрқувга берилманг, орзуларингиз хақида ўйланг.

Баъзи қўрқувларнинг оддий сабаблари бор. Агар сиз танқидни ёқтирмасангиз ва бу ҳам қўрқув шаклларида бири бўлса, унда бу нима билан боғлиқлиги хақида ўйлашингиз керак. Эҳтимол, ота-онангиз болалигингизда камчиликларингизни айтиб кўп танбехлар беришгандир ва бу сизда тортинчокликни келтириб чиқаргандир? Ўз устингизда ишлаш орқали сиз рухий ҳолатингизни бошқаришни ўрганишингиз мумкин. Қўрқув бу тана аъзоси эмас, у сизнинг танангизда мавжуд ҳам эмас. Қўрқув – бу шунчаки рухий ҳолат. Билим, кўникма ва малакаларни эгаллаш орқали ушбу рухий ҳолатни ўзгартиришингиз мумкин.

## ТЎРТТА НОЁБ КИТОБ

Кейин биз тўртта ноёб китоб бўлимини ўқиймиз. Сизга маслаҳат: тўртта дафтар олиб, уларнинг номларини ёзинг: «Муваффақиятлар китоби», «Донолик китоби», «Ғалабалар китоби» ва «Ғоялар китоби». Бу китоблар мос келадиган барча фикрларингиз ва ҳаракатларингизни ёзинг. Бу ҳеч қандай изоҳга муҳтож эмас. Аммо, шунга қарамай, матн устида қалам билан қайта ишлаш ва энг муҳим фикрларни таъкидлаш сизга зарар қилмайди.

Муваффақиятга эришиш учун зарур бўлган феъл-атвор хусусиятлари билан танишаётганда, ўзингизда мавжуд бўлганларни кўк маркер билан ва сизда тарбиялаш керак бўлганларни яшил рангда белгиланг. Бу борадаги барча фикрларингизни дафтарга ёзишни унутманг.

«Мен ва пул» китоби «Чумоли фалсафаси» дея номланган умумий сарлавҳа остидаги туркумнинг бир қисмидир. Охирги бобни ўқиб бўлгач, нима учун бундай ном берилганлигини тушунасиз. Чумолининг 7 та муҳим фазилатини аниқлашга ҳаракат қилинг, айнан шулар уни қатъият ва меҳнатсеварлик рамзи қилади. Уларни дафтарингизга ёзинг.

## **МАҚСАДЛАР САРИ БИРГАЛИҚДА БОРИНГ**

Энг таъсирчан натижаларга умумий мақсад йўлида бирлашган одамлар гуруҳининг ҳамжиҳатликдаги саъй-ҳаракатлари орқали эришилади. Сиз энг улуғвор режаларингизни амалга ошириш учун «жамоавий ҳаракат» тамойилидан фойдаланишингиз мумкин. Ушбу тамойилни амалда қўллаш бўйича баъзи кўрсатмалар:

1. Бир-бири билан яхши муносабатда бўлган бир нечта таниш инсонларингизни сараланг ва бир хил фикрдаги одамлар гуруҳини тузинг. Умумий ҳаракатларингизнинг асосий мақсадларидан бири, жамоангиздаги ҳар аъзонинг фаровонлик даражасини оширишдир;

2. Сиёсат, дин ҳақида гаплашмасликка, салбий маълумотларга кулоқ солмасликка ҳаракат қилинг. Муваффақият учун зарур бўлган билим ва тажрибани ошириш учун бир-бирингизга ёрдам беринг. Гуруҳдаги муносабатлар уйғунлигини бузадиган келишмовчиликлардан қочинг;

3. Бир-бирингизга эркин гапиринг. Умумий режаларни муҳокама қилиш, фикр алмашиш, лойиҳалар яратиш учун жамоада яхши ният ва ўзаро тушуниш муҳити бўлиши керак;

4. Сиз тадбирларга доимий иштирокчилардан ташқари ўз фикрлари билан ўртоқлашадиган бошқа одамларни ҳам таклиф қилинг. Вақт ўтиши билан улар жамоангизга қўшилиши мумкин;

5. Кераксиз тортишувларга йўл қўймаслик учун жамоанинг барча аъзолари «Мен ва пул» китобида келтирилган умумий тамойилларга амал қилишлари керак. Ҳар бир йиғилишга янги раис сайлаш орқали демократик қоидалардан фойдаланинг, шунда ҳар ким ўзини етакчи ва раҳбар сифатида ҳис қилади.

Хулоса сифатида «Мен ва пул» китоби сизга қандай таъсир кўрсатганлигини билиб олишга ёрдам берадиган саволларга жавоб беришингизни сўраймиз.

■ Молиявий мустақилликнинг 6 та асосий сирини топдингизми? Агар топган бўлсангиз, уларни рўйхатга киритинг.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_

■ Муваффақиятга эришишда Устоз қандай ролни ўйнайди?

---

---

---

---

■ Пуллар сиз учун нима?

---

---



---

---

---

■ «Тўғри кўзойнақлар» бу нима?

---

---

■ Сиз қандай нархдаги машинага эга бўлишни истардингиз?

---

---

■ Сиз қандай уй эгаси бўлишни хоҳлайсиз?

---

---

■ Молиявий режа нима учун керак?

---

---

---

■ Пуллар қандай пайдо бўлади?

---

---

---





■ Сиз ўз қатъиятсизлигингиз туфайли кўпинча салбий натижага эришасизми?

---

---

---

■ Ҳозирги ишингиз ўзингизга ёқадими? «Йўқ» бўлса, нимаси ёқмайди?

---

---

---

■ Сиз ўзингиздан омадлироқ кишиларга ҳасад қиласизми?

---

---

---

■ Сиз кўпроқ нима ҳақида ўйлайсиз – муваффақият ҳақидами, омадсизлик ҳақидами?

---

---

---

■ Ўз хатоларингиздан хулоса чиқарасизми?

---

---

---

■ Қариндошларингиз ва дўстларингиз сизга таъсир ўтказа олишадими? «Ҳа» бўлса, нима учун?

---





---

---

---

---

■ Яқинларингиздан ким сизни илҳомлантира олади?

---

---

■ Сиз ўз хиссиётларингизни бошқара оласизми? Ўзингиздаги кўркувни жиловлашни биласизми?

---

---

■ Сиз ўз олдингизга мақсад қўйганмисиз? «Ҳа» бўлса қандай? Ўз мақсадларингизга етишиш учун нима қиляпсиз?

---

---

---

---

---

■ Атрофдагиларнинг салбий таъсиридан ҳимояланишни биласизми?

---

---





■ Бугун ўзингиз учун нимадир янгилик ўргандингизми?

---

■ Ўз омадсизликларингиз сабабини излайсизми?

---

■ Характерингиздаги қайси хислатлардан биринчи бўлиб қутулишни истардингиз?

---

---

■ Муваффақиятга эришиш учун сизга нима кераклигини қандай аниқлайсиз? Нималар бунга халал беради?

---

---

---

■ Сиз меҳнат қилишга қанча вақт сарфлайсиз? Дам олишга, мутолаага, бекорчи ишларгачи?

---

---

---

■ Бошлаган ишингизни ҳар доим охирига етказасизми?

---

---



**■ Атрофдагиларнинг фикрини инобатга оласизми?**

---

---

**■ Ўзингиздан каттароқ лавозимдагиларга хушомад қиласизми?**

---

---

**■ Жавобларга қанча вақт сарфладингиз?**

---

---

Шахсиятингиз етарлича даражада кучли бўлгунга қадар китобни 21 марта қайта ўқинг. Агар биринчи ўқишдаёқ сиз ҳамма нарсани ўргандим деб ўйласангиз, демак, сиз ҳеч нарсани тушунмабсиз. Инсоннинг эгосини тарбиялаш жуда қийин. Аммо китоб ўқишнинг ўзи етарли эмас деб ҳисобласангиз, сиз тўғри йўлдасиз.

Молиявий интеллектнинг академик интеллектдан фарқи шуки, сиз амалиётни бошламагунингизча билим ёрдам бермайди. Академик интеллект учун фақат маълумотга эга бўлиш, уни билиш кифоя. Молиявий интеллект учун эса билим муваффақиятнинг атиги 15 фоизини белгилайди, асосийси эса олган билимни амалиётда қўллай билиш қобилиятидир, яъни тизимга солиш ва ўрганганларни амалда қўллаш. Билиш бошқа, тушуниш бошқа. Амалиётни бошласангиз, ҳаммасини тушунасиз.

Агар сиз барча саволларга самимий жавоб берган бўлсангиз, демак, ўзингиз ҳақингизда кўп нарсаларни билиб олдингиз, бу сизни яхши томонга ўзгартиришга





ёрдам беради. Ўзингизга четдан, дўстларингиз кўзи билан қаранг. Вақти-вақти билан шундай қилишга ҳаракат қилинг.

Барча ҳаракатларингиз учун раҳмат, муваффақиятга эришишингизга ишонамиз. Раббим (Аллоҳ) сизга ёрдам берсин.

«Мен ва пул-2» китобида сиз молия соҳасидаги билимларингизни янада чуқурлаштиришингиз мумкин. Ушбу китобда моделлар, кредит бошқарувининг 6 та муҳим формулалари, бюджетни бошқариш, товарлар ёки маҳсулотларни сотиш, жамоавий интеллект тамойили, молиявий воситалар ва бошқалар чуқурроқ ўргатилади. Сиз муваффақиятга эришиш учун ушбу билимларни амалда қандай қўллашни билиб оласиз.



**«САМО» - инсонларни ривожлантириш халқаро маркази - МДХ давлатларида кадрлар тайёрлаш саноатининг етакчи марказларидан бири ҳисобланади. Марказ Россия, Украина, Қозоғистон, Қирғизистон, Ўзбекистон, Тожикистон, Туркия, Хитой, Малайзия каби мамлакатларда ўқув машғулотларини муваффақиятли ўтказиб келмоқда, шу вақтгача унда 525000 нафардан ортиқ инсонлар малака оширди.**

**«САМО» - ўқув маркази қуйидаги йўналишлар бўйича ўқув дастурларига ихтисослашган: молиявий саводхонлик, шахсий ўсиш, оилавий муносабатларни яхшилаш, болаларнинг молиявий интеллектини ошириш.**

**Марказ асосчиси – Саидмурод Давлатов – психология ва иқтисод фанлари доктори, бизнес ва маркетинг кафедраси профессори. 19 йиллик тажрибага эга халқаро бизнес-тренер, муваффақиятли тадбиркор, «Чумоли фалсафаси» туркумидаги бестселлер китоблар муаллифи, психология ва бизнес бўйича Бодо Шефер, Брайан Трейси, Мирзакарим Норбеков, Стивен Кови, Ричард Брансон ва бошқа таниқли профессорлар раббийлар шогирди.**

### **Компания фалсафаси:**

Муваффақиятли инсонларнинг билим ва тажрибасидан фойдаланган ҳолда инсоннинг бахтли, муваффақиятли бўлишига, яширин ижодий қобилиятларини ривожлантиришга, тақдирининг яратувчиси бўлган психологиясини ва баркамол, маънавий бой шахсни шакллантиришга ёрдам берамиз.

### **Компаниянинг миссияси:**

«Бизга келган ҳар бир инсон ўз бойлиги ва фаровонлигининг манбасини ўзида кашф этиши, молиявий барқарорликка эга бўлиб, ўзини англашга эришиши учун хизмат қиламиз».

### **Шоримиз:**

Ҳар бир оилада қўллаб-қувватлашга муҳтож бўлажак даҳолар бор.

### **Мақсадимиз:**

5 йил давомида МДҲ давлатларининг ҳар бирида 1 миллион кишига молиявий саводхонлик ва шахсий ривожланишни ўргатиш.

### **Юксалиш стратегияси:**

Молиявий саводхонлик ва шахсий ривожланишни ўргатишни мажбурий таълимнинг бир қисмига айлантириш ва аҳоли ҳаётида молиявий барқарорлик пайдо бўлиши учун оилавий бюджетни бошқаришнинг стандарт тизимини жорий этиш.

### **Кўриш стратегияси:**

Минглаб одамларга муваффақиятнинг асосий қоидаларини ўргатиш, уларга ҳамроҳлик қилиш ва молиявий мустақилликка етаклаш.



1. «Мен ва пул» китоби сизга молиявий саводхонлик ҳақида билим беради, пулингизни қандай бошқаришни ўргатади, даромадингизни кўпайтириш ва харажатларни камайтириш бўйича маслаҳатлар беради, ҳаётингизни ўзгартирадиган ҳамда сизни бой, муваффақиятли қиладиган қарорлар қабул қилишингизга ёрдамлашади. Аксарият инсонлар ўз аҳволларига кўникканлари ва ҳеч нарсани ўзгартиришни хоҳламаганликлари учун

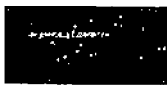
камбағал бўлиб қолишади. Улар қашшоқликларига баҳона топадилар, бу билан ўзларининг фаровонликка чиқиш эшигини беркитиб қўйишларини англамайдилар.

Дарҳақиқат, бой бўлиш ёки камбағал бўлиб қолиш ҳақидаги қарорни ҳар бир инсоннинг ўзи қабул қилади. Чунки инсон эртами-кечми фикрлари қаерда бўлса, шу ерга етиб боради. Агар у қашшоқлик ҳақида ўйласа, ҳеч қачон бойиб кетмайди, аксинча, даромадини қандай ошириш ҳақида ўйласа, у учун имконият эшиклари очилади. Муваффақиятга эришиш имконияти инсоннинг билими билан белгиланади. Ушбу китоб сизга қандай қилиб кўпроқ пул топиш, пулни оқиллона тежаш, сармоя киритиш, пулдан завқланиш, рад этилиш ва муаммоларни қандай ҳал қилиш, ўз-ўзини чеклашдан қандай воз кечиш, вақтни тўғри режалаштириш, режани тўғри тузиш, келажагингизга сармоя киритиш ва бошқа кўп нарсалар ҳақидаги билимларга эга бўлишингизга ёрдам беради. Китоб молиявий жиҳатдан эркин бўлиш ва ўз орзуларини амалга оширишни истаган инсонлар учун мўлжалланган.

2. «Аёл эркаклар ҳақида нималарни билмайди ва эркак аёллар ҳақида нималарни билиши керак» китоби. Ушбу китоб уни мутолаа қилган ҳар бир кишига бўлажак умр йўлдоши билан муносабатни қуришга, унга «пушти кўзойнаклар» сиз қарашга, турмуш қурган жуфтликларга эса – зиддиятли вазиятларни тартибга солиш ва ўз турмушини мустаҳкамлашга ёрдам беради. Ахир, энг яхши аёл – айнан сиз-



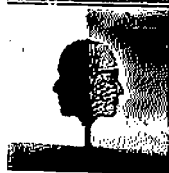
нинг рафиқангиздир. Дунёда сизнинг эрингиздан яхшироқ инсон йўқ. Китобда сиз келажақдаги муносабатларингизга қалит бўладиган, бахт, бойлик, саломатлик яратиш учун амалий билимлар, машқларни топасиз. У сизга эркак ва аёл психологиясини очиб беради, эркаклар гапирадиган ва аёллар тушунадиган тилни ўргатади.



**3. «Бойликнинг маънавий қонуниятлари».** Бу ҳақда билишимиз ёки билмаслигимиздан қатъи назар, ишлайдиган асосий руҳий қонунлар мавжуд. Маънавий тамойиллар усиз эришиб бўлмайдиган узоқ муддатли муваффақиятнинг асосини ташкил қилади. Муваффақиятли бўлиш истагини дилга тугиш жуда муҳим, бундан ҳам муҳими, Худонинг хоҳиши. Ушбу китобда сизни ва оилангизни соғлом, муваффақиятли ва чинакам

бой қиладиган руҳий тамойилларни топасиз. Бу тамойиллар донишмандлар томонидан асрлар давомида қўлланилган ва улар туфайли Ер юзида ҳаёт давом этмоқда.

**4. «Ғолибнинг тумори».** Биз ҳаётимизнинг ҳар бир дақиқасидан фақат бир марта фойдалана оламиз. Қўлимизда бўлган ягона нарса – бу бизнинг ҳаётимиз, аммо биз уни асарга айлантиришга қанчалик тайёрмиз. Ушбу китобда берилган билимлар сиз учун энг муҳим капиталга айланади ва уларни ҳаётда қўллаш қобилияти сизни таниқли инсонга айлантиради.



**5. «Бой ва камбағал инсонларнинг фикрлаш стратегияси».** Фикрлаш стратегияси ҳаётда ким бўлишимизни белгилайди – бой ёки қашшоқ, омадли ёки омадсиз. Инсон эртами-кечми фикрлари қаерда бўлса, ўша ерда бўлади. Ақл қай даражада бўлса – ҳаёт ҳам шундай. Камбағал инсонлар шу ҳаётни афзал кўрганлари учун эмас, балки

вазият, воқеаларни, пулни қандай бошқаришни билмаганликлари учун қашшоқдирлар. Қашшоқлик ва бойлик биринчи навбатда инсоннинг онгида пайдо бўлади. Бизни ўраб турган ҳамма нарса (технологиялар, қурувчиларлар, самолётлар) бир пайтлар кимнингдир ғояси эди. Бойлар каби фикрлашни ўрганинг, шунда сиз ҳам бой бўласиз.



**6. «Менинг буюк фарзандим».** Бугунги кунда болаларга молиявий саводхонлик, шахсиятни ривожлантириш кўникмаларини ўргатиш ҳар қачонгидан ҳам долзарбдир. Замон биздан ўзимизга ишонган, меҳнатга лаёқатли ва мустақил бўлишни талаб этмоқда. Фарзандларимиз ҳаётимизнинг мазмуни, бизнинг келажагимиз. Ҳеч қанча вақт ўтмай, улар ҳаётимизнинг давомчиларига айланишади. Шу сабабли,

уларда ижодий тафаккурни, меҳнатга муҳаббатни, ҳалолликни, ўз-ўзини ривожлантиришни, ўз кучига ишончни тарбиялаш ва ривожлантириш ҳар биримизнинг масъулиятли бурчимиздир. Фақат шундагина биз уларнинг қўлларига улкан имкониятлар берувчи, инсоният томонидан мунтазам шакллантириб, мукамаллаштириб борилаётган бошқарувни қўрқмай топшира оламиз.

Молиявий саводхонлик, шахсий ўсиш, оилавий муносабатлар, лидерлик, вақтни тўғри бошқариш, мақсад қўйиш, музокаралар олиб бориш асослари бўйича таълим фарзандларингизни кучли, мустақил шахсга айлантиради. Уларда ота-она ва ватан олдидаги бурч туйғусини тарбиялайди. Ушбу китобда берилган мисоллар фарзандингизга 22 ёшга етганидаёқ молиявий мустақилликка эришишни ўргатади.

### «Мен ва пул» 2-қисм

Бу китобдан жуда кўп амалий машғулотлар ўрин олган. Унинг биринчи қисмида биз тўғри англаш, тўғри фикрлаш, пулга қандай муносабатда бўлиш, дастлабки сармоянани тўплаш учун пул жамғариш борасида маслаҳатлар бердик.



«Мен ва пул» китобининг иккинчи қисмида даромад оқимини ташкиллаштириш, маҳсулотни ва йўналишни тўғри танлаш, тўсиқлардан ошиб ўтиш, тадбиркорларда кўп учрайдиган хатолар ҳамда муаммоларни таҳлил қилиш борасида билимлар берилади. Ушбу муаммолар кадрларни танлаш, маҳсулотлар қолдиғи, фойдасиз реклама, маблағ етишмаслиги, юришмаган савдолар ва бошқалардир.

Ушбу китоб пассив даромадга эга бўлиш истаги инсонлар учун жуда муҳим, ўз бизнесига эга тадбиркорларнинг ишини 90 фоизга, эндигина ўз ишини бошлаган инсонларнинг вазифаларини 100 фоизга енгиллаштиради.

**«Чумоли фалсафаси» туркумидаги янги китоблар нашрга тайёрланмоқда:**



**«Тармоқли маркетингдаги пуллар».**

Ушбу китоб турли тармоқ компаниялари билан 10 йиллик ҳамкорлик маҳсулидир. Бизнес-мураббий сифатида турли компаниялар билан фаолият олиб борганимда, мен уларнинг ҳар бири ўзига хос эканлигини кўрдим. Бирида кучли жамоа шаклланган бўлса, бошқаси кучли маркетингга эга, яна биттасида таълим тизими мукамал ташкил этилган. Барча компанияларнинг ўзига яраша кучли ва заиф томонлари мавжуд.

Ушбу китобда биз турли компанияларда кўриб, гувоҳ бўлган энг яхши жиҳатлар жамланган. Тармоқ маркетинги билан шуғулланадиган киши учун мазкур китоб етакчиликка кўтарилишда ўзига хос қўлланма бўлиши мумкин.

**«Қарзлар кўз ўнгимизда “эриб” кетади».** Бу китоб қандай қилиб қарзга кириб кетмаслик, шу ўринда қарз-ҳавола қилмасдан, тадбиркорликни ривожлантириш усулларини ўргатади. Унда сизнинг даромадингиз қандай бўлишидан қатъи назар, қарзлардан қутулишнинг самарали тизими асослаб берилган. Муваффақиятдан омадсизликкача бир қадам, бой-



ликдан инқирозгача ҳам худди шундай. Бу китоб ҳаётий тажрибаларга асосланиб, берилган барча тавсиялар муаллиф томонидан ўзининг 5 йиллик фаолияти давомида қарздор бўлиб қолган даврда амалиётда қўллаб кўрилган. Китоб шунингдек, ахлоқ тамойиллари хусусида ҳам таълим беради. Уларга амал қилиш ёрдамида қарзлардан тез фурсатда қутулиб олиш мумкин. Шунингдек, унда кредитлар билан ишлаш бўйича аниқ тизим: қачон кредит олиш, қандай олиш, кредитни қандай бошқариш усуллари тушунтириб берилган.





## МУНДАРИЖА

<b>Муаллифдан .....</b>	<b>3</b>
<b>Кириш.....</b>	<b>7</b>
<b>Ишни нимадан бошлаш керак? .....</b>	<b>12</b>
<b>Имкониятларни ишга солиш .....</b>	<b>15</b>
<b>Бой инсонларнинг қоидалари .....</b>	<b>17</b>
<b>Иккита муҳим сабоқ.....</b>	<b>21</b>
<b>Бешта ақли савол .....</b>	<b>30</b>
<b>Бойлик сари элтувчи 5 та асосий савол .....</b>	<b>31</b>
<b>1. Пулларга қандай муносабатда бўлиш керак? .....</b>	<b>34</b>
Кувватнинг тўрт тури.....	36
Омаднинг 5 босқичи.....	44
Бойлик рамзи .....	56
Пуллар билан машқ қилиш .....	57
Пул мушаклари .....	66
<b>2. Қандай қилиб ақл билан пул йиғиш мумкин?.....</b>	<b>75</b>
Сизнинг танловингиз .....	81
Қарзлар.....	84
<b>3. Пулларни қандай инвестиция қилиш мумкин? ...</b>	<b>87</b>
Сармоя киритиш қоидалари .....	101
Инвестиция учун тўрт йўналиш .....	104
Ҳаётдаги мақсадлар .....	108
Ишончсизлик .....	113
<b>4. ПУЛЛАРДАН ҚАНДАЙ ЗАВҚ ОЛИШ МУМКИН? .....</b>	<b>117</b>
1. Саховат.....	118
2. Ўз имкониятларингиздан қандай фойдаландингиз? .....	119
3. Истеъдод ва қобилиятлар.....	122
4. Хобби ва қизиқишлар .....	124

<b>Тўсиқлар</b> .....	126
1. Такрорлаш .....	128
2. Чумоли фалсафаси .....	132
3. Рад этилганда қандай йўл тутиш керак?.....	133
4. Муаммолар .....	136
5. Фалокатлар .....	138
6. Касаллик.....	139
7. Ачиниш .....	140
8. Умидсизлик.....	140
<b>5. Қандай қилиб кўпроқ пул ишлаш мумкин?</b> .....	145
1. Сиз уч йилдан сўнг ойига қанча пул топишни хоҳлайсиз? .....	146
2. Нима қилиш керак?.....	149
3. Ўзингизни чекламанг .....	153
4. Ривожланишнинг учта йўналиши.....	161
5. Вақтни тўғри бошқариш қобилияти .....	163
6. Донолик.....	166
7. Келажакнинг ривожига сармоя киритинг.....	169
8. Сиз етишни орзу қилган поғонадаги инсонлар рўйхати.....	172
9. Қўрқув .....	174
10. Тўртта ноёб китоб .....	177
11. Омадга эришиш учун керак бўладиган хусусиятлар.....	179
<b>Чумоли фалсафаси</b> .....	181
<b>Хулоса</b> .....	186
<b>«Мен ва пул» китобини ўқиш учун қўлланма</b> .....	187
<b>«САМО» - инсонларни ривожлантириш халқаро маркази</b> .....	217
<b>Нашрга тайёрланаётган янги китоблар</b> .....	219



## ҚАЙДЛАР УЧУН

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Саволларингиз бўлса қуйидаги телефонларга мурожаат  
қилинг: Қирғизистон: +996 779 20 44 83, +996 555 89 13 22  
Қозоғистон: +7 727 317 90 20, +7 701 959 66 29  
Тожикистон: +992 378 82 55 55, +992 935 72 92 29

E-mail: [info@worldsamo.com](mailto:info@worldsamo.com)

Web: [www.worldsamo.com](http://www.worldsamo.com)

Биз ижтимоий тармоқларда! Facebook, Одноклассники,  
Twitter, ВКонтакте ва Instagram!

Энг янги ва қизиқарлилари бу ерда:

[www.facebook.com/worldsamo](http://www.facebook.com/worldsamo)

[www.odnoklassniki.ru/worldsamo](http://www.odnoklassniki.ru/worldsamo)

[www.twitter.com/World\\_Samo](http://www.twitter.com/World_Samo)

[www.vk.com/worldsamo](http://www.vk.com/worldsamo)

[instagram.com/worldsamo](http://instagram.com/worldsamo)

---

Саидмурод Давлатов

## МЕН ВА ПУЛ

Рассом: *Жумадийхан Керимбек*

Таржимон: *Манзура Бекчанова*

Муҳаррир: *Дилфуза Гапирова*

Мусаҳҳиҳ: *Ўткир Эшбоев*

Саҳифаловчи: *Рустам Хидоятмов*

Босишга рухсат этилди: 16.06.2022  
Бичими: 84x108 1/32. Офсет босма.  
Гарнитура: Arial. Босма табоқ 14,25.  
Адади: 3000. № 3.

8380



«MATRIX» нашриёти.  
Тошкент ш., Сайрам 7-тор кўчаси, 52-уй.

«MATRIX» МЧЖ босмахонасида босилди.  
Тошкент ш., Сайрам 7-тор кўчаси, 52-уй.