

15

№ 14

# САИДМУРОД ДАВЛАТОВ



ТАНЛОВ ҚИЛА  
ОЛГАН ВА ТАНЛАЙ  
ОЛМАГАНЛАР  
ҚИСМАТИ

БОЙ ВА КАМБАҒАЛ ИНСОНЛАРНИНГ

# ФИКРЛАШ СТРАТЕГИЯСИ

“ЧУМОЛИ ФАЛСАФАСИ” КИТОБЛАР ТЎПЛАМИДАН  
2 МИЛЛИОНДАН ОРИҚ НУСХАДА ОММАЛАШГАН

**Саидмурод ДАВЛАТОВ**

**БОЙ ВА КАМБАҒАЛ  
ИНСОНЛАРНИНГ  
ФИКРЛАШ СТРАТЕГИЯСИ**

«MATRIX»  
Тошкент – 2022

**УЎК 159.955:316.344.233**

**88.3**

**Д 14**

**Давлатов, Саидмурод**

Бой ва камбағал одамларнинг фикрлаш стратегияси /  
С. Давлатов. -Тошкент: «MATRIX» нашриёти, 2022. – 312 б.

**КБК 88.3**

Инсон ўз тафаккурини яхши томонга ўзгартирар экан, ўсиб, ривожланиб боради. Одамзотнинг ҳурматга сазовор жиҳати – унинг ўз-ўзини мукамаллаштира олишидир. Агар инсон мукамаллашиб бормас экан, у ҳеч нарсага арзимайди. Мазкур китобда барча жавоблар мисоллар ва тарихий воқеалар асосида келтирилган. Барча мисоллар фақат ижобий, позитив ва кундалик ҳаётда учрайдиган ҳолатлардир.

«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 978-9943-7177-9-4**

© С.Давлатов, 2022

© «MATRIX», 2022



## МУАММОЛДАН

*Хурматли ўқувчилар!*

*Мен ушбу китобни ёзиш учун кўп воқеаларни бошдан кечирдим. Албатта, инсоннинг тафаккури уни Ер юзидаги барча тирик мавжудотлардан ажратиб турадиган ягона жиҳатдир. У болаликдан шаклланади ва атрофимиздаги олам ҳақидаги тушунчамизни, ўзимизни англашимиз ва яқинларимиз билан ўзаро муносабатларимизни белгилайди. Бизнинг фикрлаш қобилиятимиз ҳаётда ким бўлишимизни белгилаб беради.*

*Камбағал ва бой инсонларнинг тафаккурини ўрганиб, мен шу ҳақиқатни англадимки, агар инсоннинг фикрлаши мақсадларига ҳамоҳанг бўлса, ҳар қандай инсон ўз тақдирини ўзгартириши, турли муаммоларни ҳал қилиши, ким бўлишни орзу қилган бўлса, шунга эришиши мумкин. Фикрлаш муваффақият ёки муваффақиятсизликнинг асосидир.*

*Биз ушбу китоб орқали ҳақиқий ҳаётдаги муаммоларни ҳал қилишга ва кўп учрайдиган саволларга жавоб беришга ҳаракат қилдик:*

*Нега баъзи одамлар муваффақиятга эришадилар, бошқалари эса йўқ?*

*Биз ҳаммамиз бир хил – эркак ёки аёл бўлиб туғилганмиз, барчамизнинг орзуларимиз бор ва ҳеч ким муваффақиятсиз бўлишни орзу қилмайди, лекин ҳаётда шундай бўлади. Нега?*

*Агар инсон кетма-кет муваффақиятсизликларга учраса, тажриба ва хатолари унга ёрдам бермаса, нима қилиш керак?*

*Ғайратли ёшлик чоғларимизда кексалигимизни таъминлаш учун нималарга улгуришимиз керак?*

*Бири иккинчисига ёрдам бериши ва халал бермаслиги учун иш фаолияти ҳамда оила ўртасидаги мувозанатни қандай ушлаш лозим?*

*Инсоннинг ўзига бўлган ишончи йўқолишига, ўз келажагини кўролмаслигига нима сабаб бўлади?*

*Муваффақиятли одамларнинг юксак ютуқларга эришишида ёрдам берадиган аниқ билимлар мавжудми?*

*Балки сиз ўзингизга шу саволларни бераётгандирсиз, балки бермассиз, лекин ушбу китоб орқали ўзингизни қизиқтирган кўп-лаб саволларга жавоб топасиз.*

*Инсон ўз ўй-фикрларини яхши томонга ўзгартирсагина ривожланади. Одамлардаги ҳурматга сазовор бўлган ягона нарса - бу ўзини-ўзи ривожлантира олишларидир. Кимки ўзини мукамаллаштирмаса, унинг қадри бўлмайди. Ушбу китобда кўп-лаб саволларга жавоблар мисоллар ва ҳикоялар тарзида берилган. Барча мисоллар фақат ижобий ва позитивдир, чунки шундоқ ҳам кундалик ҳаётимизда салбий воқеалар талайгина.*

Китобни ўқиётганингизда, муваффақиятли инсонларнинг ҳикояларидан ўрнак олинг, тафаккурингизни кенгайтиринг, сиз ҳам улар каби фикрлаш қобилиятингизни ривожлантиринг. Шунда ҳамма ҳам кўролмайдиган имкониятларни кўрасиз.

Биз камбағал ва бойларнинг тафаккури ҳақида гапирганда, бойнинг камбағалдан устун эканлигини уқтирмаймиз, сизга уларнинг тафаккуридаги фарқни кўрсатамиз, холос. Бу эса турли хил натижаларга олиб келади. Ҳамма бойлар ҳам, камбағаллар ҳам биз таърифлагандек эмас, ҳар доим истиснолар мавжуд.

Бугун ҳаёт биздан янги ўзгаришларга тайёр туришни талаб қилмоқда. Тамаддуннинг жадал ривожланиши ва янги технологияларнинг пайдо бўлиши бизни кечагидан яхшироқ бўлишимизга ёрдам берувчи қадриятларга асосланган ҳолда тўғри фикрлашимизни талаб қилади.

Сизга чин қалбимдан барча ишларингизда муваффақият, ақл-заковат, шахсий ҳаётингизда ҳамжиҳатлик, иш фаолиятингизда янги чўққиларни забт этишингизни, шунингдек маънавият ва моддий фаровонлик тилайман.

Ушбу китобни тайёрлашда менга ёрдам берган барча инсонларга, бутун жамоамизга чуқур миннатдорлик билдираман. Айжан Урадилова - мана 11 йилдан бери кечаю-кундуз тинмай меҳнат қилмоқда. Жаноб М.Алимбеков фикримни ифодалаш учун ҳар доим аниқ сўзларни топиб, хатоларимни тўғрилаб туради. Александр Пак, унинг ёрдамисиз бу китоб сиз кўриб тургандек чиройли бўлмас эди. Нина Терлетскаяга ҳам китобимизга қўшган бебаҳо ҳиссаси учун раҳмат айтаман. Жумадилхон Керимбекка – ҳурматли рассомимизга ҳам ташаккур, китобларимни унинг чизмаларисиз тасаввур эта олмайман, у менинг фикрларимни образлар тимсолида жуда аниқ етказиб беради.

Мазкур китобга ҳикоялари киритилган барча тренинг иштирокчилари ва талабаларга чуқур миннатдорлигимни билдираман:

- 1 Саиде Маҳмудова
- 2.Элмира Мурсалиева
3. Ақилай Гайназарова
- 4.Аирзода Султонова
5. Ўрозгул Пархонова
6. Чинора Сатторова
7. Алмагул Ережепова
8. Вера Биндюг
9. Галина Андреевна Юн.

Бизни ўз ҳикоялари билан илҳомлантирган барча муваффақиятли инсонларга ҳам ташаккур айтаман – улар бизнинг билвосита мураббийларимиздир. Бундай инсонлар минглаб одамларнинг ҳаётини яхши томонга ўзгартиришга ҳисса қўшади ва уларнинг ҳикоялари миллионлаб одамларни илҳомлантиради. Балки ушбу инсонлардан баъзилари ҳозир ҳаёт эмасдир, лекин хайрли ишлар абадийдир, улар инсонни ўлмас қилади.

Юксак ҳурмат билан,  
Саидмурод ДАВЛАТОВ



## КИРИШ

*«Камбағалларга ёрдам беришнинг энг яхши усули – улардан бирига айланиб қолмасликдир».*

*Л.Ханкок*



**Х**амма ҳам бадавлат бўлишни хоҳлайди. Бироқ кўпчилик бунга қандай қилиб эришиш мумкинлигини билмайди. 20 йиллик

тренинглар ва 16 йил давомида бизнесни бошқариш тажрибалари натижасида биз нега айрим инсонлар ҳаётда пешқадамлар сафида бўлишлари, баъзиларнинг эса ҳеч омади чопмай, орзуларини рўёбга чиқаролмай, инқирозга учрашларининг сабабларини аниқлашга муваффақ бўлдик. Бунда кимдир олий маълумотга эга бўлиши ёки бўлмаслигининг, бой ёки ночор оилада туғилганлигининг аҳамияти йўқ.

Биз 546 нафар муваффақиятга эришган инсонларнинг (улар орасида 6 нафари миллиардер, 204 нафари мультимиллионер) ҳаётини ўргандик. Улар турли мамлакатлардан бўлган турли миллат ва эътиқод вакиллари, ҳар хил ёшдаги кишилар эди. Энг ёши улуғи 121 йил умр кўрди.

Натижада нега кимдир ўз мақсадларини амалга ошириб бой ва фаровон яшаши, кимдир эса камбағалликка юз тутиб, ночорликда кун кўришининг сабабини аниқладик. Ахир ҳеч бир инсон болалигида мақсадсиз кўчабезори ёки ароқхўр бўлишни орзу қилмайди. Ҳар кимнинг қалбида эзгу орзулари бўлади. Ҳар бир киши ўз ҳаётида нимагадир эришиш, онасига ёрдам бериш, муваффақиятли ва эътиборга лойиқ одам бўлиш учун ҳаракат қилади. Нима учун



кимдир бунга эришади, бошқа биров эса – йўқ? Уларнинг ўртасидаги фарқ нимада?

Фарқ уларнинг тафаккурида. Биз сизга бойлар ва камбағаллар қандай фикрлашлари ҳақида сўзлаб берамиз.

Камбағаллар – ёмон, бойлар эса – яхши демоқчи эмасмиз. Албатта улар орасида ҳар хил инсонлар бор. Биз бой ва камбағал кишиларнинг фикрлаш стратегияси ҳақида тушунча бермоқчимиз. Улар ўртасидаги фарқни англаш сизнинг муваффақият қозонишингиз ва фаровонлигингизни юксалтиришга ёрдам беради. Ҳавола этилган тажрибалардан ўзингизга керагини танлаб олишингиз ва ҳаётингизда қўллашингиз мумкин. Ҳар ким бой ёки камбағал бўлишни ўзи танлайди.

Бадавлат одамлар инсон ўзининг Ердаги ҳаётига ўзи хўжайин, деб ўйлашади. Шундай нарсалар ҳам борки, инсон уларни ўзи танлай олмайди, масалан, ота-онаси, миллати ва ватанини ўзига ёққанини танлашнинг иложи йўқ. Худо сизни япониялик ёки хитойлик қилиб яратган бўлса, бу ерда сиз ҳеч нимани ўзгартиролмайсиз. Бироқ хатти-ҳаракатларингиз, ўйларингиз, феъл-атворингиз фақат ўзингизга боғлиқ, касбингизни ҳам ўзингизга ёққанини танлашингиз мумкин. Демак, қайси йўлдан боришни ҳам ўзингиз ҳал қиласиз. Асосийси, одамда танлов имкониятининг мавжудлиги.

**Бойлар ўз қарорлари сабабли бой бўлишган. Камбағаллар эса бой бўлишга қарор қилмагунларича қабағал бўлиб қолаверадилар.** Бу инсоннинг интеллекти ёки қаерда ишлашига эмас, унда танлов имконияти мавжудлигини тушунишига боғлиқ. Бизнинг ўй-хаёлларимиз ҳеч қачон бизнинг тушунчамиздан «ақллироқ» бўла олмайди. Барча вазиятларда инсон ўз тушунчасига мувофиқ иш қилади. Агар бизнинг аҳволимиз олган таълимимизга муносиб бўлмаса, демак, ўқиган нарсамизнинг ҳаммасини ҳам тушу-





ниб олмаганмиз. Ўқиш ва уқиш, тушуниш бошқа-бошқа нарсалардир.

Бу дунёда ҳамма нарсани биламан, дегувчи инсонлар жуда кўп. Улар: «Мен олий маълумотга эгаман, демак, буни қандай қилишни биламан» дейишади. Аммо охир-оқибат ҳеч нимани уддалай олмайдилар. Демак, улар ҳали тушуниб олишмаган. Ҳозир сизга ўз ҳаётингизни ўзгартириш имконияти берилляпти. Энг бой ва омадли инсонларнинг асосий сирларини ўрганиб, сиз ҳам бойлик орттиришингиз ҳамда муваффақият қозонишингиз мумкин. Бунинг учун сизга танлов имконияти берилган. Негаки, бизнинг қарорларимиз ҳозирги реал ҳаётимизни белгилаб беради. Бой бўлиш ёки камбағаллигимизча қолиш – бу ҳам ўз қароримиз. Ҳаммага ҳам тушунча, эркинлик, қатъият етишмайди. Кимлар учундир ўз тақдири учун масъулиятни бўйнига олишдан кўра камбағал бўлиб қолган осонроқ.

Биз нимани танлаймиз, нима ҳақида ўйлаймиз ва нимага интиламиз – ҳаммаси биз учун муҳим. Булар бугун бўлмаса эртага, эрта бўлмаса индинга, албатта, ҳақиқатга айланади. Агарда биз муваффақиятни танласак муваффақиятга эришамиз, бахтни танласак бахтли бўламиз, омадсизликни танласак оддийгина омадсиз одам бўлиб қоламиз. Сиз ким ҳам омадсизликни танлайди демоқчимисиз? Ҳа, бу ҳақиқат, инсон омадсизликни ҳам ўзи танлайди, фақат бу ҳақда билмай қолади. Муваффақият режасининг мавжуд эмаслиги – бу кафолатланган омадсизлик режасидир.

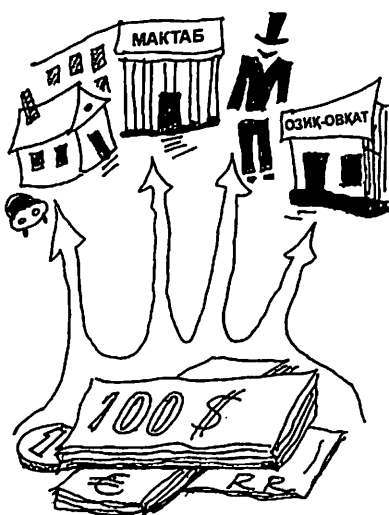






Агар сизда бойликка эришиш бўйича молиявий режа бўлмаса, демак ўз-ўзидан камбағалликка эришиш бўйича режа бор. Бошқача бўлиши мумкин эмас.

Бой бўлиш камбағал бўлишдан осонроқ. Бутун умр ночорликда кун кўриш учун ўзингиз доим орзу қилган ва лойиқ бўлган ҳаёт тарзидан воз кечиш, ўзингизга ва ички қувватингизга қаршилиқ қилиш жуда қийин. Ёдингизда тутинг, сизнинг қандай кийи-



нишингиз, қандай уйда яшаб, қандай дўкондан маҳсулот харид қилишингизни, фарзандларингиз қандай мактабда ўқишини пулларингиз белгилаб беради.

Такрор айтаман, бойлар яхши бўлгани учун бой, камбағаллар ёмон бўлгани учун камбағал, демокчимасмиз. Бойлар фикрлаш стратегияси яхши бўлгани учун бойликка эришадилар. Гап мана шу ҳақда. 546 нафар муваффақиятли кишилар устида олиб

борилган тадқиқот натижасида нега бировлар бой, бошқалар камбағал бўлишини аниқладик. Бировлар ўз мақсадларига эришиш учун ҳаракатда бўлишади, бошқалар эса фақат орзу қилишади, холос. Тадқиқот жараёнида бадавлат инсонлар ва камбағаллар тафаккури ўртасидаги 50 та фарқ қайд этилди. Қуйида сизларга шулар ҳақида айтиб ўтамиз. Сиз ўзингизни позитив ҳолатга тайёрлашни ва ўқиганларингизнинг барчасини ўқишни, сўнгра ўз қарорингизни қабул қилишни истайсизми?



Менинг устозим шундай деган эди: «Ўқувчилар уч тоифага бўлинади. Биринчи тоифадагилар тренингларга билим олиш учун эмас, сизнинг фирибгар эмаслигингизга ишонч ҳосил қилиш учун келадилар. Иккинчи тоифадагилар нима қилиш кераклигини гўёки билишади, уларда режа, ҳаракатлар дастури ҳам бор, аммо ҳеч нарсага ишончи комил эмас, ишончсизликдан қийналишади, ўз ишини бошлашга иккиланишади. Улар фақат ўзларининг ҳақлигига ишонч ҳосил қилиш учунгина саволлар бериб ўтиришади. Бундайларни ўқитиш керак. Учинчи тоифадагилар – энг яхши ўқувчилар. Бундайлар жазирама саҳродаги йўловчига ўхшайди. Қўлига сув берсанг, унинг қаерданлигини ҳам сўрамай ичаверади. Улар билимга ташна бўлишади ва ҳеч қандай ортиқча савол бермасдан ишонч билан билим олишади».

Менинг ҳаётимда менга жуда кўп муҳим сабоқларни берган инсонлар бўлган. Улардан бири – таниқли молиявий эксперт, пулни бошқариш бўйича машҳур китоблар муаллифи Бодо Шефер. У илк учрашувимиздаёқ мендан уч йилдан кейин ойига қанча даромад олишни исташимни сўради. Мен унга тахминан 2000 доллар даромадга умид қилаётганимни айтдим. Шунда менга тикилиб қаради ва ҳайрон бўлиб сўради:

– Қанча?

– 2000 доллар, – такрорладим мен.

У менга биринчи сабоқни берди:

– Кетавер, мен сени ўқитишни хоҳламайман.

Мен уни тушунмадим ва сўрадим:

– Нима учун?

– Сен бу ерга ҳаётингда ниманидир ўзгартириш учун келмагансан. Ночорликдан келгансан, фақат ўз муаммоларингни ҳал қилишни хоҳлайсан. Бундай мотивация билан ҳеч нарсага эришолмайсан. Мен ҳеч нарсага интилмайдиган одамни ўқитишни хоҳламайман, – деб жавоб берди Бодо Шефер.



Шу сўзлардан кейин у ўрнидан турди ва тескари қараб олди. Унинг таржимони менга кетишим мумкинлигини айтди. Тан соқчиси олдимга келиб, мени эшиккача кузатиб қўймоқчи бўлди. Мен эса жойимда



қотиб қолган эдим ва нима бўлаётганини, у нега мени ҳайдаётганини тушунолмасдим. Хонадан чиқиб кетаётганимда миямга бир фикр келди – яна бир қадам боссам, ўзим учун энг керакли имкониятлар эшигини бутунлай ёпаман. Наҳотки 8000 км. йўл босиб келиб, шу ал-

фозда қайтиб кетаверсам? Мен қўлимга қоғоз олдим ва ўзим айтган суммага 1 рақамини қўшиб қўйдим. 12000 ҳосил бўлди. Уни Бодо Шеферга кўрсатгандим, у кўрган рақамларининг маъносини тушунмади ва сўради: «Нима бу?» Мен унга 12000 доллар топишим кераклигини айтдим. У мендан ойига шу пулни топишни хоҳлаяпсанми, деб қайта сўради. Мен бошимни қимирлатдим.

У эса бир неча сония ўйланиб туриб, бу миқдорни иккига кўпайтиришни айтди. 24 минг доллар ҳосил бўлди. Сўнгра яна рақамларга қараб туриб, бу миқдор унчалик ҳисобга тўғрмас, кел, сал ўзгартирамиз деб 25000 қилди. Мен ёзилган рақамга қарадим, бунча пулни тасаввур ҳам қилолмасдим ва ҳатто ушлаб ҳам кўрмаганман, ўша вақтда 1000 доллар ҳам жуда катта пул эди, чунки Тожикистонда хонадонлар атиги 800-2000 доллар турарди.

У мендан: «Шунча миқдордаги пулни бир ойда топишингга ишонасанми?» деб сўради. Мен унга «Ишонмайман!» деб жавоб бердим.



– Агар сен менинг билимларим ва имкониятларимга эга бўлсанг, тажрибаларимни ҳам ўрганиб олсанг, бу пулларни топа олишингга ишонсанми? – қайта сўради.

– Албатта, – дедим ишонч билан.

– Унда сенда бу пулларга эга бўлиш имкони бор, чунки мени учратдинг, аммо қолган ҳаммаси ўзингга боғлиқ, – деди устозим.

Бирдан менинг калламда бир нима «чирс» этгандай бўлди. Ҳақиқатдан шундайку, унинг билимлари билан мен унинг имкониятларини ҳам қўлга киритаман. Ҳозир эса мана шу гапларни ўз ўқувчиларимга ҳам тушунтираман – агар сизларда менинг билимларим, тажрибам ва имкониятларим бўлса, ўз ҳаётингизда ниманидир ўзгартира оласизми? Унда сизда буларни эгаллашнинг имкони бор, танлов ўзингизда.

Бодо Шефер ўз китобларида «Бойлик мерос қолдирилган оилаларнинг 70 фоизи икки авлод ҳаёти давомида барча пулларни йўқ қилади», деб ёзади. Балки бу уларнинг ота-оналари томонидан мерос қолдирилган пулларни қандай бошқаришни ўрганмаганликлари сабабли юз берар. Пулларни сақлаш эса уларни топишдан ҳам қийинроқдир. Бадавлат кишиларнинг бор-йўғи 30 фоизи ўз меросхўрларига капитални сақлаш ва кўпайтиришни ўргатишади.

Биз сўнгги 20 йилда дунё тубдан ўзгарганини англаб етишимиз керак. Лекин жуда кўп одамлар аввалги одатларига шу қадар ўрганиб қолишганки, дунё ўзгарса ҳам ўзларини ўзгартиришни хоҳлашмайди. Лекин оиламиз ва фарзандларимиз учун ўзгаришимиз кераклигини англашимиз жуда муҳим. Нимагаки, биз муваффақиятли ва бахтли бўламизми ёки умуман ҳеч нарсага эриша олмаймизми, буларнинг бари фарзандларимизнинг онгида ўз изини қолдиради ҳамда уларнинг фаровонлигига таъсир кўрсатади, ген орқали кейинги авлодга ҳам ўтади. Агар улар ҳам





бизнинг айбимиз сабабли қашшоқликда яшашса, бу биз учун катта исноддир.

Замонавий дунёда фақатгина яхши ишлашнинг ўзи камлик қилади, афсуски бу юксак турмуш фаровонлигини кафолатлай олмайди. Кейинги юз йилликлар давомида турмуш талаблари, шароитлари ва қулайлик стандартлари тубдан ўзгарди, шу боис ҳозир ҳатто яхши таълим олганлик ҳам муваффақиятли бўлишни белгилаб бермайди. Агар ўтган аср бошларида диплом олиш ва оддийгина шифокор, журналист ёки ўқитувчи бўлиб ишлаш муваффақият ва фаровон ҳаёт кечириш гарови бўлган бўлса, ҳозир бунинг ўзи етарли эмас. Бугунги кунда жуда кўп истеъдодли одамлар ўзини англай олмагани, ўз иқтидорини намоён этолмагани сабабли камбағалликда яшайди. Бунинг сабаби, уларга молиявий интеллект етишмайди. Бу қанчалик ачинарли эшитилмасин, **меҳнат қилиб топаётган пулимиз - айна пайтда бизнинг баҳоланаётган нархимиздир.** Афсуски, кўплаб инсонлар ўзининг нималарга қодир эканлигини тушуниб етишмаяпти.

Сиз ҳам амалий ҳаракатни бошламас экансиз, буни англаб етолмайсиз. Бироқ фаолиятингизни бошлашдан олдин, албатта, ўз мақсадларингизга етишишда калит бўладиган билимларни эгаллашингиз керак бўлади. Аксарият одамларда қандайдир қобилият, ноодатий иқтидор бор, аммо улар бу ҳақда тахмин ҳам қилишмайди. Ўз иқтидорини рўёбга чиқаришга имконият туғилмаса, ҳатто ўзининг нималарга қодир эканлигини умуман билмай ўтишади.

Тасаввур қилинг, ҳозиргина бир инсон Ерда яшаб туриб, Ойгача бўлган масофани ҳисоблаб чиқди, Қуёшдаги ҳароратни аниқлади. У ҳеч қачон ўша сайёраларда бўлмаган, лекин қуёш тизимидаги сайёраларнинг тезлиги ва айланиш майдонини яхши билди. Ўша инсон фазога жўнатилаётган космик ускуналарнинг парвозини миллиметрларигача аниқликда

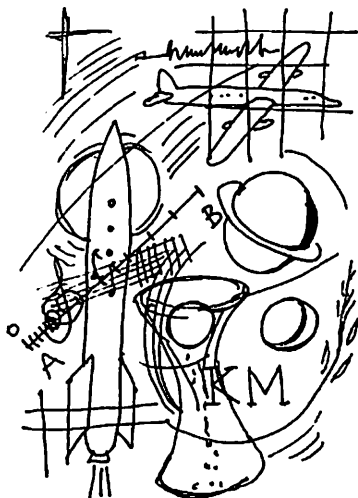




айта олади. Бунда хатога йўл қўйиш фожиага олиб келиши муқаррар.

Бизга илк қарашда имконсиздек туюлган бундай ютуқлар олдида бизнинг кундалик вазифаларимиз жуда майда ва арзимасдек кўринади. Биз барча муаммоларимизни ҳал қилишимиз мумкин. Фақатгина чуқурроқ ўйлаб кўришимиз ва энг тўғри ёндашувни топишимиз зарур.

Пуллар орзу ва мақсадларимизни рўёбга чиқаришда, ўзимизга мос ва хос бўлган ҳаёт тарзида яшашимиз учун бир восита бўлиб хизмат қилади. Мазкур китобни ўқиб чиқинг ва ўзгаришга ҳаракат қилинг.



## БИРИНЧИ ФАРҚ

«Пулларга хизмат қилиш эмас,  
уларни бошқариш керак».

Сенека

**Б**ойлар фаровонлик тамойилига кўра, камбағаллар эса етишмовчилик тамойилига кўра фикрлайдилар.

Биз одамлар ўртасидаги фарқ уларнинг тафаккурида, деган гапни айтиб ўтган эдик. **Бойлар фаровонлик тамойилига кўра, камбағаллар эса – етишмовчилик тамойилига кўра фикрлайдилар.** «Етишмовчилик тамойили» нима? Камбағаллар кун бўйи ойлиги эҳтиёжларига етмаётганлиги ҳақида ўйлайди. Мисол учун, инсон коммунал тўловларга, транспортда юришга, овқатланиш, кийинишга ва ҳ.к. учун пул сарфлайди. У тахминан шундай ўйлайди:

«Мен коммунал тўловларни тўладим, озиқ-овқатларни сотиб олдим, энди таълим олишга ва уйимни таъмирлатишга пул топишим керак». Инсон доим ўз муаммолари ҳақида хаёл суради. Улардан бирини ҳал қилса, навбатдаги муаммо тайёр туради. Шу тариқа фақат ҳал бўлмаган масалалар қолади.

Инсон шу тахлит мулоҳаза юритар экан, у тоифаларга бўлиб ўйлайди, энг зарур камчиликка диққатини қаратади, аввало кийим-кечак, кейин





болаларнинг ўқиши, ундан сўнг эса хонадонни таъмирлатишга пул топиш зарурлигига эътибор беради. Бу шуни англатадики, агар даромади кейинги ойда бироз ошса ҳам у ҳали етарли бўлмайди, ундан кейинги ой кўпроқ пул ишласа ҳам етарли эмас. Чунки пул ишлаш жараёнининг ўзи игна билан қудуқ қазишга ўхшаш – юксак натижаларга эришиш жуда ҳам қийин. Сарфлаш жараёнини эса саҳродаги иссиқ қум устига сув сепиш билан солиштириш мумкин – бир неча сония ичида ҳаммаси қумга сўрилади ва изсиз йўқолади.

Келинг, бироз таҳлил қилайлик. Ахир сиз қачонлардир ойига 200 доллар маош олгансиз ва шу пулга яшагансиз. Кейин эса 300 доллар ишлаб топа бошладингиз, аммо бу сизнинг эҳтиёжларингизга етмади. Сўнгра 500 доллар топа бошлайсиз – барибир бу пулларнинг ҳаммаси кундалик эҳтиёжлар учун сарфланади. Чунки муаммо пулда эмас, муаммо сизнинг фикрлашингизда. Қанчалик уринманг, ҳаётнинг ўзи сизга қайта-қайта молиявий муаммоларни кўндаланг қўяди ва сиз доим молиявий етишмовчиликларни ҳис қиласиз.

Тасаввур қилинг, ойига 5 000 000 сўм пул топадиган инсон лотереядан 10 минг доллар ютиб олди, унга бу миқдор жуда каттадек туюлади ва шу пул ҳамма нарсага етарли деб ўйлайди. Аммо бирмунча вақт ўтгач, у ютиб олган барча пулларини ўз нуқтаи назаридан муҳим деб ҳисоблаган нарсаларга сарфлайди ва пул тугайди. Маблағ етишмаслиги яна асосий муаммо бўлиб қолаверади. Бундай инсон қанча пул топмасин, у барибир эҳтиёжларига етказолмайди.







Ҳаётда доим шундай бўлади – бир муаммони ҳал қилсангиз, бошқаси пайдо бўлаверади, уни ҳал қилиш учун пул топсангиз, яна янгиси келиб чиқади. Гап шундаки, пул етишмаслиги муаммоси сизнинг эътиборингиз марказида туради. Инсоннинг диққат марказида бўлган ҳамма нарса ўсишга мойил. Агар у ўз муаммоларини диққат марказига қўйса, улар ўсиб бораведи. Касаллик диққат марказига қўйилса, у ҳам ривожлана бошлайди. Агар севгини диққат марказига қўйса, унда янада кўпроқ севиб қолади. Диққат марказига ўз даромадларини қўйса, даромад кўпая бошлайди, лекин харажатлар диққат марказига қўйилса, янада кўпроқ пул сарфланади.

Юқорида келтирилган мисолларда, инсон бутун эътиборини пул етишмаслигига қаратади. У ўз муаммоларини ҳал қиляпман деб ўйлайди, аслида улар янада кўпяверади. Ҳамма нарсдан камчилик топиш инсон табиатига хосдир. Турмуш ўртоғим яхши, лекин у бироз чиройлироқ бўлса эди, янада яхши бўларди..., аёлим намунали уй бекаси, лекин бироз итоаткор бўлса эди..., уйимиз қулай, лекин бироз каттароқ бўлсайди... Етишмовчилик тамойили бўйича фикрлаш жуда кўп қиррали. Ҳаммадан ва ҳамма нарсдан норози бўлиш ҳам шу тариқа фикрлаш тамойилига киради. Буларнинг барчасидан халос бўлишимиз зарур.

Бундай ҳолатда, онгимизни маълум бир дастурни ўз ичига олган компьютер билан таққослаш мумкин, биз ундан фойдаланамиз ва дастурни ўзгартириш ўрнига камчиликларидан шикоят қиламиз. Камбағал инсонлар шу тарзда фикрлаб, онгсиз равишда қашшоқлик фойдасига танлов қиладилар. Оддий мисол. Тасаввур қилинг, тун чўқди ва сиз бутунлай зулматда қолдингиз. Бундай пайтда сиз зулмат билан жанг қилмайсиз, уни ҳайдашга бел боғламайсиз, ёруғлик берадиган бирор нарса ўйлаб топишга киришасиз. Бу ерда ҳам худди шундай – етишмовчилик билан кура-

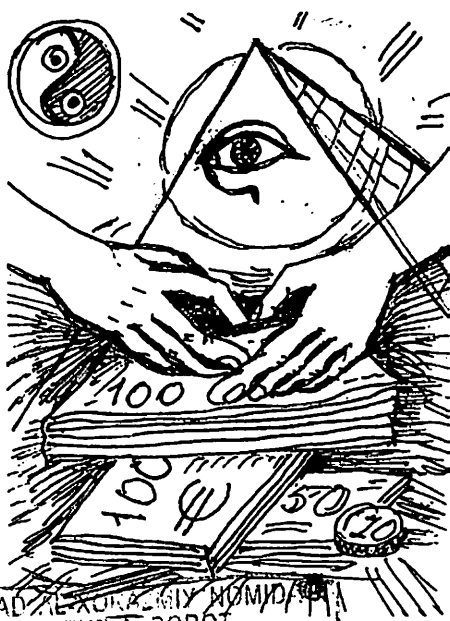




шишнинг ҳожати йўқ, қарзлар ва харажатлар ҳақида ўйламанг, даромадга эътибор қаратинг – бу зулматни енгадиган ёруғликдир. **Конфуций айтганидек: «Бу-тун ҳаётингиз давомида зулматни лаънатлагандан кўра, кичик шам ёққан маъқул».**

Сизнинг келажагингиз ушбу оддий ҳақиқатни тушунишингизга боғлиқ. Ахир бойларнинг ҳам харажатлари бор, улар ҳам пул сарфлайдилар. Лекин доимо мўл-кўллик ҳақида ўйлашади. Бу дунёда ҳамма нарса фикрлашдан бошланади. **Бойлик, қашшоқлик, соғлик, касаллик, бахт, бахтсизлик, жанжал, уй-ғунлик – ҳамма нарса биринчи навбатда инсоннинг онгида пайдо бўлади.** Агар инсон доимо ўз дўстларининг камчиликлари ҳақида ўйласа, унда тез орада ўша дўстларини йўқотади. Агар хотин эрининг камчиликлари ҳақидаги ўй-хаёллардан қутулмаса, демак, тез орада низолар вужудга келади ва эҳтимол ҳаммаси ажрашиш билан якун топади.

Муваффақиятсизлик ва омад ҳам фикрлашдан бошланади. Биз аслида ҳаммасини ўйлаб бўлгач, ишлашни бошлашимиз керак, аммо одатда бунинг аксини бажарамиз – тинмай ишлаймиз, лекин ўйламаймиз. Чунки бизни камроқ ўйлаб, кўпроқ ишлашга ўргатишган. Лекин бу нотўғри, агар кўп ва тинимсиз меҳнат қилсангиз ҳам бу билан сиз муваффақиятли бўлиб қолмайсиз. Икки тоифа инсонлар бор: бири кўли билан ишлайди, ақл билан пул ҳисоблайди – нима сотиб олиш керак, таълим учун қанча пул керак, уйни таъмирла



УЎҚИШ-ЎЎҚИШ МАД. ТЕХНОЛОГИЯСИ  
TOSHKENT Axborot  
TEKNOLOGIYALARI UNIVERSITETI

412749



тиш қанчага тушади ва ҳ.к... Бошқалар эса ақл билан ишлайди ва қўллари билан пул санайди.

Мисол учун сайёрамизнинг энг бой кишиларидан бири - Билл Гейтс ишни катта хоналарни эгаллаб турган баҳайбат компьютерлар тез орада кичик ва ҳамма одамлар учун қулай технологияга айланиши ҳақида ўйлашдан бошлаган. Шунда дастурий таъминот энг харидоргир маҳсулотга айланади, деб хаёл қилган. Кўплаб компаниялар унинг ғояларига ишонишмади. Ҳозир эса «Майкрософт» компаниясининг дастурлари бутун Ер шари бўйлаб тарқалган, ҳар бир ишхона, ҳар бир мактабда улардан фойдаланилади. Биз уларсиз ҳаётимизни тасаввур қила олмаймиз. Билл Гейтснинг ўзи эса дунёдаги энг бадавлат инсонлардан бирига айланди.

«Фаровонлик тамойили» билан фикр юритиш нимани англатади? Ўйлаб кўринг, бизда етарли озиқ-овқат маҳсулотлари, яшаш учун уйимиз ҳам бор, баъзида бу оиламиз учун керагидан ҳам зиёд даражада. Кийим-кечагимиз ҳам кўп, уларнинг айримларини ойлаб ва ҳатто йиллаб киймаймиз. Жуда кўп одамларнинг мулки одатдаги турмуш тарзига етадиганидан ортиқ даражада. Айнан шунинг ўзи тўкин-сочинлик, фаровонликдир. Худо Ер устидаги ва Ер остидаги, осмондаги табиий бойликларни яратган – булар керагидан ҳам ортиқ. Шу ўринда, биз ҳаво эртага ҳам етиши учун бугун камроқ нафас олишимиз керак, деб ўйламаймизку. Ҳаво етарли даражада эканлигини биламиз ва керагича нафас оламиз.

Мен биринчи марта ўз устозимни учратганимда, у менга жуда муҳим сабоқ берди. Энг муҳими: **«Пуллар ҳеч қачон тамом бўлмайди»**, шунини тушуниш зарурлигини айтди. Мен ўшанда устозимнинг ушбу сўзларининг маъносини фаҳмлаб ололмагандим ва қайта сўрадим. Кейин у тушунтириб берди. Унинг айтишича оддий ҳақиқатни тушуниб олиш керак, пуллар ҳеч қачон тугамайди ва бу тушунча ҳаётнинг асосидир.





Шунда мен уни диққат билан тингладим. Ўзим эса ичимда ўйлардим: «У ўзи ҳақида гапирётган бўлса керак, чунки менда доим пуллар тез тугайди, лекин муаммолар ҳеч тугамайди». Кейинчалик билдимки, ўша вақтда менда бу ҳақиқатни англаш учун тушунча етишмаган. Агар сиз муваффақиятли инсон бўлмоқчи бўлсангиз, пуллар бизгача бўлгани ва биздан кейин ҳам мавжуд



бўлишини унутманг. Улар ҳеч қачон тугамайди. Улар дунёда жуда кўп, лекин бошқа одамларнинг қўлида. Улар бизда ҳам бўлиши кераклигини англашимиз керак. **Шуни тушунишимиз керакки, биз яшаётган уй, ҳақиқатда бизники бўлган мол-мулк ўзимизга тегишли эмас. Биз фақатгина улардан вақтинчалик фойдаланиш ҳуқуқига эгамиз ва шу тушунчанинг ўзи бизни бой қилади.**

Бойлар диққат марказига ўзининг даромадини қўйишади ва барча харажатларни «автопилот» режимида амалга оширадилар. Уларнинг тафаккури қандай қилиб ўз бизнесини кенгайтиришни ўйлаш, янги истиқболли ғояларни излаш билан банд. Эътибор марказидаги мақсадларини амалга ошириш ҳақида ўйлашади. Қолган барча нарса ўз-ўзидан, онг остида содир бўлади.

Мен шундай ўзига тўқ одамларни биламанки, улар коммунал хизматларга, уйни таъмирлашга, озиқ-овқатга ва бошқа харажатларга қанча пул кетишини ҳисоблашмайди ҳам. Улар шундай дейди: «Мен бу харажатларга пул ажратаман, тизим ташкил қиламан, қолгани билан бошқалар шуғулланишади».





Демак, фикрлаш стратегиясининг биринчи фарқи – камбағаллар етишмовчилик тамойилига кўра фикрлашади. Бойлар эса фаровонлик тамойилига кўра тафаккур қиладилар. Агар сиз даромадингизни кўпайтирмоқчи бўлсангиз, бойлар каби фикрланг. Ҳамма харажатларингизни «автопилот»га қўйиб қўйинг, ўз диққатингизни режаларингизни амалга оширишга, орзуларингизни рўёбга чиқаришга қаратинг.

#### ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИЛАРИНИНГ ҲИКОЯЛАРИ

1960 йилда туғилган **Алмагул Ережепова**, Олмаота шаҳрида яшайди, икки фарзанди: бир ўғли ва бир қизи бор.

«Мен 2000 йилдан буён тармоқли бизнес билан шуғулланаман, шу билан бирга ўз устимда ишлаб, мустақил таълим ола бошладим, халқаро семинарларда қатнашдим, ҳатто Москвадаги америкалик мутахассис Даг Вид маъруза қилган тренингда ҳам иштирок этдим. 2003 йилда эса жамоамиз билан Киев шаҳрида бўлиб ўтган семинарда қатнашдик, у ерда биринчи рақамли молиячи Бодо Шефердан таҳсил олдим. 2005 йилда таниқли бизнес-мураббий Жим Рон Олмаотага келди. Мен унинг ҳам маърузаларини тингладим, лекин буларнинг барчаси ҳаётда қандай қўлланилишини тушунолмадим. Аммо 2011 йилда менга С.Давлатовнинг семиналарида иштирок этиш насиб этди ва шундагина қандай қилиб тўғри ҳаракат қилиш кераклигини тушундим.

2011 йилнинг август ойида ўғлим бир қиз билан танишиб, бизга у билан турмуш қурмоқчилигини айтди. Ўша пайтда уйимизда пул йўқ эди,





чунки турмуш ўртоғим 3 йилдан буён хаста эди ва ҳамма пуллар унинг даволанишига кетарди. Ўтириб ўйладим, иш режасини туздим ва ўғлимнинг тўйи ҳақида барча қариндошларга эълон қилдим. Ўша пайтда мен доимо пул йўқлиги ҳақида ўйлаш мумкин эмаслигини англадим. Даромадга эътибор қаратишга қарор қилдим. Ҳар ҳафта учун режа туздим ва қисқа муддатли мақсадлар қўйдим. Режаларим ўз самарасини берди.

Кейин менга ҳар томондан пул оқиб кела бошлади. Ўзим ҳам ишладим, тўсатдан мен кутмаган дўстларимдан ҳам пул келди. Ҳамма қўлидан келганича ёрдам берди. Тўй ўзини оқлади ва кўнгилдагидек ўтди. Уч ой ичида олинган сумма 25000 долларни ташкил этди. Дуоларимни эшитгани учун Аллоҳ таолога шукроналар айтман. Мен 2 йилдан буён «Хуашен» компаниясида ишляпман. Бу ерда соғлиғимни тикладим ва атрофимдагиларга ҳам ёрдам бердим».

**ТАВСИЯ:** Муаммоларингиз, пул етишмаслиги ҳақида кўп ўйламанг, бу сизга кераксиз ташвишлардан бошқа ҳеч нарса бермайди, муаммоларингиз янада кучайиши мумкин, холос. Даромад, янги имкониятлар, мақсадларингиз, орзуларингиз ҳақида кўпроқ ўйлаб кўринг. Бу сизга пул топиш йўллари ахтаришга ва йўлингизда учраган қийинчиликларни енгишга ёрдам беради. Инсон ўзига қанча пул кераклигини, нима учун кераклигини ва қачон кераклигини аниқ билса, у пулларни ўзига тортадиган магнитга айланади.

Онг ушбу фикрни амалга оширади. Бу мақсадларингиз сизни қанчалик илҳомлантирганига ёки қанчалик зарурлигига боғлиқ. Бир соат, уч кун ёки 3 ойда мақсадларингиз рўёбга чиқиши мумкин. Инсон қобилияти – Худонинг инъоми, у сизга





керак бўлган ва ўйлаган ҳар қандай миқдордаги пулларга эга бўлишингизга ёрдам бера олади, шунчаки аниқ топшириқ беринг ва ички сезгингизга қулоқ тутинг, сезгингиз айтганини бажаринг. Фақат ҳаракат қилинг, кутманг ва сиз ўйлаган нарсангизга эришасиз. Бу кўнғироқ қилиш учун аниқ телефон рақамини билиш кабилдир. «Деярли бошладим» ва «Ҳаракат қиламан» деган стратегиялар бу ерда иш бермайди.

## ЖОН РОКФЕЛЛЕР

*Жон Рокфеллер бадавлат бўлмаган оилада дунёга келган. Унинг отаси болалар тарбияси билан умуман шуғулланмаган, лекин онаси Элиза баптистлар черковининг содиқ вакили бўлган ва болалигидан ўлига Худога ишониш ва меҳнатсеварлик тўғуларини сингдирган.*

*Жон 16 ёшида ўз иш фаолиятини кўчмас мулк ва юк ташиш билан шуғулланувчи компанияда бошлаган ҳамда у ерда кунига 60 центга яқин даромад олган, кейин эса ҳисобчи лавозимига кўтарилган. Бу унинг биринчи ва охирги иш жойи эди. Шундан сўнг Жон бошқа бировлар учун ишламади. Кейинчалик ўзининг кичик улгуржи бизнесини очди, бу тадбиркорлик унга кичик, ammo барқарор даромад келтирди. Ушбу муҳим воқеа унинг бойиш йўлидаги биринчи қадами эди.*

*Шу билан бирга, у ҳар бир инсоннинг бой бўлиш имконияти борлигига ишонган, агар хоҳласа, муваффақиятга эришиши, фаровонлик ҳақидаги орзуларини рўёбга чиқариши мумкинлигини туйшунган. Бизнесда тажриба орттиргандан сўнг,*





уни бой қиладиган асосий йўналишни танлаб, қаттиқ ҳаракат қилди. 31 ёшида «Стандарт ойл» нефть компаниясига асос солди. Ўзининг ташкилотчилик қобилияти ва метин иродаси сабабли аста-секин бу соҳада юксалиб борди. Унинг компанияси дунёдаги энг йирик компанияга айланди ва Жон Рокфеллерни америкалик биринчи миллиардерга айлантирди. Унинг компанияси АҚШ тарихидаги энг йирик компания сифатида тарихга кирди.

Замондошларининг айтишича, Рокфеллер пул топиш бўйича ажойиб иқтидорга эга бўлган. Ўзи эса муваффақиятини камтаронароқ тушунтириб, «Худо менга пул юборди», деб айтган. Шунга қарамай, болалигидан жуда меҳнатсевар ва мақсадли йигит бўлиб, деярли барча муваффақиятсизликларнинг сабаби дангасалик ҳамда заифлик эканлигини тушунган.

У илк арзимас маошини олган иш жойидан бошлаб, то умрининг охиригача – даромадининг 10 фоизини черковга хайрия қилган. Бундан ташқари, у бошқа бир қатор хайрия ишларида ҳам фаол иштирок этган ва номи энг йирик соватпешалардан бири сифатида тарихда қолди. Умрининг охирида эса ярим миллиард долларни хайрия ишларига сарфлаган. Жон Рокфеллер хайрия фонди бугунги кунда ҳам мавжуд.





## ИККИНЧИ ФАРҚ

«Пуллар жуда қадрсиздир.  
Уларга эга бўлган инсон эса  
хурматга сазовор бўлади.  
Аммо ўша инсон ўзининг  
қадр-қимматини ўзида  
ифода этмаса, унинг кам-  
багал бўлгани яхшироқ,  
Бадавлат бўлган аҳмоқдан  
жирканчроқ киши йўқ».

*Х.Виджил*

**К**амбағаллар «мен буларнинг барчаси-ни биламан» тамойилига кўра, бойлар эса «бу менга қандайдир фойда келтирса, демак, ўрганишга арзийди» тамойилига кўра фикрлайдилар.

Кейинги фарқ шундан иборат: камбағаллар «**Мен буларнинг ҳаммасини биламан**», тамойилида, бойлар эса: «**бу менга қандайдир фойда келтирса, демак, вақт сарфлашга арзийди**» тамойилида фикр юритишади. «Ҳа, мен буларнинг ҳаммасини биламан» қабалидаги фикрлаш нимани англатади?

Бир сафар ночор одамдан: «Сиз нега камбағалсиз, сабабини биласизми?» деб сўраганимда, у: «Менинг фарзандларим кўп, уларни оёққа турғазиб олгунимча ҳеч нарсага эришолмадим» деб жавоб берди. Шунда мен ундан: «Демак, камбағаллигининг сабаби фарзандларингизми?» деб яна сўрадим. «Йўқ, мен бундай демадим» деди ўша инсон. Кейин қайта сўрашга мажбур бўлдим: «Аммо боя ўзингиз





«Болаларимни оёққа қўйгунимча кўп вақт ўтиб кетди, орзуларимни амалга оширишга улгуролмадим» деб айтдингиз. «Бироқ айнан шундай бўлиб чиқяпти...» деди у менга. «Бу ҳақда сал бошқачароқ, худди бойларга ўхшаб фикр юритиш мумкинми?» – деб сўрадим. «Қандай?» – тушунмади у. Ўша инсонга буни тушунтириб беришимга тўғри келди. **Бойлар шундай фикрлайди: «Мен бадавлат бўлишим керак, чунки менинг фарзандларим бор».**

Кўпгина камбағал одамлар ҳамма нарсани биламан, деб ишонишади ва бу уларни ривожланишдан тўхтатади. Дарҳақиқат, улар бирон нарсани эшитган, қаердадир ўқигандирлар, лекин тўлиқ билимга эга эмаслар, чунки билим натижаларда акс этади. **Қашшоқлик ҳам натижа, лекин фақат билим етишмаслигининг натижасидир.** Биз эришган ҳамма нарса – муваффақият, бойлик, ҳурмат, эътироф, бахтга – билим орқали эришилади.

Албатта, билимнинг ўзи муаммоларни ҳал қилмайди, **чунки билим - тушуниш дегани эмас. Билим - бошқа, тушуниш эса - умуман бошқа нарса.** Билим ахборот шаклида мавжуд бўлади ва фақат потенциал кучни ифодалайди. Бу кучдан фойдаланиш учун сизга олинган билимлардан фойдаланган ҳолда ҳаракат қилиш, ривожланишга ёрдам берадиган кўникмалар керак. **Қайта-қайта такрорлаш билан автоматизм, яъни кўникмалар пайдо бўлади. Бойлик - билимларни амалда қўллаш натижасидир.** Шунинг учун сиз озгина билимга эга бўлсангиз ҳам ҳаракат қилишингиз керак.

**Барча олинган билимларни доимий равишда амалда, ҳақиқий ҳаётда қўллаш зарур – шунда албатта натижа бўлади.** Бу қонуниятларнинг фақат биттаси, сиз уларга ишонасизми ёки йўқми қонуниятлар доим ишлайди. Агар далага уруғ эксангиз, демак, ҳосил оласиз. Униб чиқиши учун ниҳолларни қўлингиз билан тортишингиз шарт эмас, улар ўзи



униб чиқаверади. Сиз фақат ўз ишингизни қиласиз. Экинни суғорасиз, ўғит берасиз, парвариш қиласиз, қолган барчаси Худонинг иши. Сиз ўз вазифангизни бажарасиз, У ўз ишини қилади. Бироқ сиз зиммангиздаги вазифаларни бажармасангиз, У ҳам ҳеч нима қилмайди. Шу каби сиз бой бўлиш йўлида ҳам ўз билим ва кўникмаларингизни қўлланг, ўзингиз ҳам тажрибага эга бўлинг, шунда шубҳасиз натижага эришасиз.

Такрорлайман, кўплаб инсонларнинг муаммоси шуки, улар «ҳамма нарсани биламан», деб ўйлашади. Аммо фақат Яратган барчасини билишга қодир, ҳамма нарсани билгувчи одам зоти бўлмайди. Бойлар бутун умри давомида ўқувчи бўлиб қолишади. Камбағалларнинг фикрлаши эса уларни ортга тортади. Уларнинг «билармонлик» ҳолати мағрурликка олиб келади, натижада улар бошқалардан ўрганиш қобилиятини йўқотиб қўйишади. Агар улар тингласа ҳам ахборотни қабул қила олмайди, негаки онг ости дунёсида таҳлил қилади, ишонмайди ва рад этади, шу тариқа доим янгиликни қабул қилишга қарши туради. Ҳатто биринчи зинага кўтарилса ҳам улар мағрурланиб кетади. Билмайдиларки, ҳали жуда пастдалар, уларнинг тепасида турган шифт кимлар учундир пойдевор бўлган.

Бадавлат инсонлар буни тушуниб етган бўлишади. Улар яхши билишадики, бу дунёда фақат узлуксиз тизимга эга табиат мукамалдир. Одам эса мукамал эмас, бироқ ривожланишда давом этса, мукамалликка эришиши мумкин. Мукамалликнинг охириги чегараси йўқлиги ҳақидаги оддий ҳақиқатни англаш инсонларни «агар бу менга фойда берса, ўрганишга арзийди, бу ишдан вақтимни аямайман» дея фикрлашга олиб келади. Улар барчадан – ходимлари, ҳамкорлари, рақобатчиларидан, ўзлари билмаган нарсани кўриб-ўрганишга уялмайдилар. Улар донишмандлардан, ёшлардан, ҳатто болалардан ҳам ўрга-



надилар, билим олиш учун барча имкониятлардан фойдаланишади.

**Зеро, ўқимишли одам олий маълумотли, дипломга эга бўлмаслиги мумкин, аммо у бошқалар қила олмайдиган муаммоларни ҳал қила оладиган инсондир.** Шу нуқтаи назардан қараганда, дунёда турли олий ўқув юртларини битирганлар кўп, лекин билимли одамлар анча кам. Шунинг учун билимларни тизимлаштиринг ва улардан амалда фойдаланишни ўрганинг. **Бу ҳаётда иқтидорли ва қобилиятли бўлишнинг ўзи кифоя эмас, истеъдод ва қобилиятлардан бойиш йўлида фойдалана билиш керак.** Камбағалларга хос бўлган фикрлашдан қутулинг, ҳамма нарсани биламан, деманг, бойлардек «бунинг менга бирор фойдаси тегса, демак, ўрганишга арзийди», деган тамойилда ўйланг.

## ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИСИНИНГ ФИКРЛАРИ

Тренингларда иштирок этасиз, китоб ўқийсиз, сўнг тафаккур қила бошлайсиз, мулоҳаза юритасиз. Бирор нарсага эришиш учун аввал бу нега айнан шу йўл билан амалга ошади, бошқа йўл билан эмас, ана шуни тушунишингиз керак. Мантиқ қаерда, фактлар борми, қаерда мустаҳкам туриш керак, ўзингизга тушунтиринг, ўзингизни алдаманг, билиш керак бўлган нарсани аниқ билинг. Менга ўхшаганлар учун мавзуга оид талабалар латифаси:

Маймун чўлда югуриб кетаётиб, пальма дарахтини кўриб қолибди. Унда кокос ўсаётган эмиш. Маймун кокосни олмоқчи бўлибди ва пальма дарахтини қаттиқ силкитибди, лекин кокосни туширишга кучи етмабди. Шунда юқоридан овоз эшитилибди: «Ўйла, маймун, ўйла!» Маймун тўхтабди, бошини қашибди ва ўйлабди. Сўнг ердан тош олибди ва кокосни уриб туширибди.



Бир талаба ўрмонда кетаётган экан, унинг қорни очибди. Шунда шохларида мевалари осилиб турган садр дарахтини кўрибди. Талаба хурсанд бўлиб дарахтни силкита бошлабди, лекин қанча силкитмасин, мевалар ерга тушмасмиш. Юқоридан: «Ўйла, талаба, ўйла!» деган овоз эшитилибди. Талаба жавоб берибди: «Ўйлашга вақт йўқ! Дарахтни силкитиш керак!»

Бу мен ҳақимда, менинг ҳаётимда ҳам шундай давр бўлган ва ҳозир бу ҳолатни ўзимнинг айрим таънишларимда кўряпман. Демак, қиссадан ҳисса нима?

Жавоб: аввал тўхтаб, бироз ўйлаб кўрамиз.

Биласизми, қандай вазиятда инсон: «Мен буни биламан» дейди? Қачонки, у «Садр дарахтини жон-жаҳди билан силкитаётган пайтда», бундан бошқа ишни амалга ошириб бўлмаслигига ўзини ишонтирган вақтда. Унга тегиш керак эмас, уни ўз ҳолига қўйиш керак, унинг ҳеч нарсага вақти йўқ. Маймун эса ўзининг маймунлигини билади ва тепадан келган овозга қулоқ тутаяди.

Агар сиз фикрлар моддий бўлишини тушуниб олган бўлсангиз, билим доирангиздан келиб чиқиб, кейинги қадамни қўйиш мумкинлигига ишонч ҳосил қиласиз. Келинг, энди қандай ўйлаш ҳақида гаплашамиз. Ушбу китоб айнан шу йўналишда сиз учун йўриқнома бўлиб хизмат қилади. Яъни, сиз янгича фикрлай бошлайсиз, юрган-турган жойингизда ҳам ўйлашни бошлайсиз, бинобарин, сиз белкурак билан эмас, ақлингиз билан ишлайсиз. Бу жуда ажойиб! Қулай муҳит, ёнгинангизда денгиз, гуллаб турган дарахтлар, +25 ҳароратдаги иқлим ва умуман ҳашаротлар йўқ масканлар ...

Шаҳар марказий бозори яқинида йўналишли таксидан тушиб, фақат яхши нарсаларга кўзингиз тушади. Бу машқ жараёни. Уддалаш қийинми? Йўқ, қийин эмас! Ўзингизни нимага ишонтирсангиз, ана шу нарса содир бўлади.



Англадингизми, «мен буни биламан» дейдиганлар тоифасига кимлар киради? Бойлар ҳар доим ўз ақли учун керакли озуқани излайди, улар «агар бу мен учун фойдали бўлса, ўрганишимга арзийди» дея фикрлашади.

«Мен буни биламан» – бу тамға, боши берк кўча. «Мен буни биламан» деган киши ўз олдига девор қўяди. Балки у шу сўзида қатъий туриб олган, балки ривожланишдан тўхтаган, музлаган ёки ўз-ўзига тўсиқ қўйган, бунинг аҳамияти йўқ. Уларга маслаҳат: сиз «Мен буни биламан» деб билимлардан юз ўгирсангиз, тезда кўзгу олдига боринг ва ундаги аксингизга қаранг. Агар сиз кўзгудаги аксингизда бошингиз узра «хира булутлар»ни кўрсангиз, қайтиб келинг «ўқиш ва яна ўқиш» дея билим олишга киришинг. Ҳаёт тарзингиз ҳам, тирикчилигингиз ҳам ўзингизга боғлиқ.

Мен бир кун Анвар исмли йигитга «Мен ва пуллар» китобини тақдим қилдим. Унга чиройли сўзбоши ҳам ёзиб бердим. «Мана, ўқи йигитча!» дедим.

Бу йигит ичимлик сувларини етказиб берувчи бўлиб ишлайди – ҳар бир қўлда 18 литрлик сув идишларини кўтарганча кун бўйи қаватма-қават сув ташийди – бу яхши иш, лекин бутун умр шу ишни қилолмайдику... Йигитнинг мутахассислиги ҳуқуқшунос бўлиб, ота-онаси унинг таълими учун анчагина пул тўлашган. У берган китобимни аҳамиятсиз қолдирди. Уни ҳатто очиб ҳам кўрмай, бир-бирига ёпишган саҳифалари билан қайтариб берди, кейин эса оёғини синдириб олди ва соғлиғи сабабли ишини тарк этди. Агар сиз ўз жойингизни топмаган бўлсангиз, сизни у ердан куч билан чиқариб ташламасларидан ўзингиз вақтида кетишни билишингиз керак. Мен ўша йигит бир кунда ўз ишини ташлаб, ҳуқуқшунос бўлиши керак, демоқчимасман. Гап шундаки, агар инсон ўз ўрнини тополмаган бўлса, тўхташи, ўйлаб олиши ва аста-секин ҳаётини қайта қуриши зарур. Шунингдек,





киши ўз фикрлари учун жавобгар бўлишни ўрганиши керак. Бу жуда оддий.

Бу воқеа Анвар аҳмоқ бўлгани учун содир бўлмади, йўқ, мен унга етарлича вақт ажратолмадим, у эса ўзини тўхтатишга куч тополмади. Инерция қонуни. Айтганча, ўша йигит ҳалигача «куйиб-пишиб» ишлаб юрибди. Уни бу ҳолатдан олиб чиқа оладиган инсонга қандайдир мукофот эълон қилсакмикан?

Акам ҳам худди шундай инсон эди, ҳеч тинмасди, лекин мен акам учун вақт ажрата олдим. У китоб ўқишни умуман хушламасди, акамга «Мен ва пуллар» китобимни берганимда бир нафасда ўқиб чиқибди. Кечаси «китоб учун раҳмат» деб смс хабар юборди. Ҳозир у чет элда ишлаяпти. Яқинда мендан янги ёзганларимдан жўнатишимни сўради ва қўшиб қўйди: «Етказиб бериш хизмати ўзим тўлайман». У бошқа инсонга айланибди – акамни бундай ҳолатда кўриш жуда ёқимли эди. Тушлик пайтида у ошхона ёнида ўтириб китоб ўқирди, ўзи учун бўш вақт топарди. Ҳозирда акам шахсий муносабатларини йўлга қўйган ва яхши иш ҳам топган, у бахтли, мен бундан хурсандман.





## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### ЖЕЙМС ХАРРИ САЙМОНС

*Илм аҳли орасида миллиардерларни учратиш қийин. Аксарият инсонлар олий математика кўп пул ишлаб топадиган фан эмас деб ўйлашади. Мавҳум рақамлар, мураккаб формулалар реал ҳаётдан узоқдай туюлади. Бироқ етмиш ёшли математик Жеймс Харрис Саймонс бундай эмаслигини исботлаб берди. Унинг бошчилигидаги фонд 2007 йилда 2,8 миллиард АҚШ доллари миқдорида даромад топган. Бу жуда юқори натижа ҳисобланади.*

*Жеймс болалигидаёқ математикага қизиққан, мураккаб масалаларни ечишни ўрганганди. Ўзининг гайриоддий қобилиятларига таяниб университетга кирди ва 19 ёшида машҳур Массачусет технологиялар университетининг бакалавр даражасига эришди. 1962 йилда 23 ёшида геометрия соҳасида докторлик диссертациясини ёқлади.*

*У валюта бозоридаги савдоларда математик алгоритмларни қўллаш гояси биринчи бўлиб ўйлаб топган инсондир. Ушбу гоя кейинчалик унинг бойиб кетишига сабабчи бўлган. Гоя муваффақият қозонди ва ўз муаллифини миллиардерга айлантирди. Кейинчалик у компаниясининг қарор қабул қилиш тизимида асосий қоида сифатида математик усуллардан фойдаланди. Саймонсни чин маънода*







Ўқимишли инсон деб аташ мумкин. Чунки у бошқа мутахассислар еча олмаган масалаларни ечишга муваффақ бўлган.

Саймонс ўз жамоасида турли мамлакатлар ва қитъаларнинг олтмишга яқин математик, физикларини ва иқтисодий таҳлилчи мутахассисларини жамлаган. Улар бозордаги нархларнинг ўзгаришини башорат қилувчи компьютер моделларини ишлаб чиқдилар, бу қаҳрамонимизга биржа ўйинидаги турли вазиятларни аниқроқ ҳисоблаш имконини берди. Бугунги кунда унинг компаниялари бутун дунё бўйлаб фонд, валюта ва товар биржаларида савдо қилади, барча операциялар математик формулалар асосида амалга оширилади.

Унинг Нью-Йоркдаги штаб-квартирасида 200 га яқин ходим ишлайди, уларнинг 30 фоизи докторлик даражасига эга. Барча филиаллар билан биргаликда улар 30 миллиард доллардан ортиқ маблағни бошқарадилар. Бу билим, ҳатто академик таълим ҳам сизга ҳеч қачон ортиқча бўлмаслигини кўрсатадиган мисол. Фақат сиз фаровонлигингизни яхшилаш учун университетда олинган билимларни қўллай билишингиз керак.

**ТАВСИЯ:** Ривожланишдан тўхтаманг, ўрғанинг, билим олинг. Фақат улардан тўғри фойдаланишни билсангизгина орзуларингиз рўёбга чиқади. Таълим олганлар кўп, аммо ўз билимини ҳаётда қўллашни биладиганлар кам.



## УЧИНЧИ ФАРҚ

*«Ғоялар - бу фақат иқтидорли инсонлар кўлига даромад олиб келадиган капиталдир».*

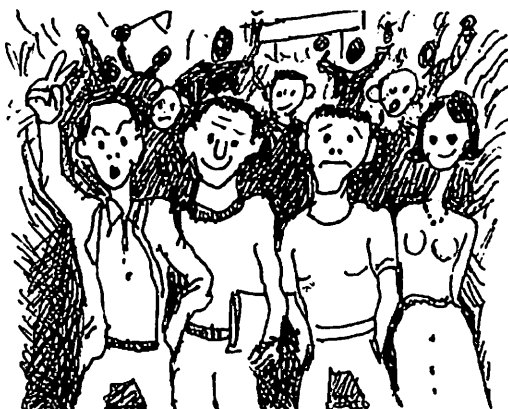
*Антуан Ривароль*



**К**амбағаллар оломон тамойилига кўра, бойлар эса индивидуал хусусиятлар тамойилига кўра фикрлайдилар.

Тафаккурдаги яна бир фарқ – камбағаллар оломон тамойилига хос фикрлайдилар. Бу нима дегани? Шунчаки улар: «Ҳамма нима қилса, мен ҳам шу ишни қиламан» тамойилига асосланиб, ҳаракат қилишади. Агар уларда қандайдир ғоя ёки орзу туғилиб қолса, улар бу ишни бошқа биров ҳам қилиб кўрганми ёки йўқми, шунга қизиқа бошлашади. Агар бошқа биров амалга оширмаган иш бўлса – бунинг иложи йўқ, дея нотўғри хулоса чиқаришади.

Ёки айтайлик, сиз дўстингизнинг олди-га келдингиз, унга ўз орзунгиз, режаларингиз, ғояларингиз ҳақида айтиб бердингиз. Сиз шу заҳоти танқидга учрайсиз. Дўстингиз дарҳол сизнинг фикрингиздан хато ва камчиликларни қидира бошлайди, ҳатто фикрингиздан қайтармоқ-





чи ҳам бўлади. Жуда камдан-кам ҳолларда у сизни қўллаб-қувватлаши мумкин. Режаларингиз ҳақида кимга айтишингиздан қатъи назар, унинг камчиликларини таъкидлашади. Чунки камбағаллар оломонга қараб ўйлайдилар, ҳеч қандай ишда биринчи бўлишни истамашмайди, улар умумий оқим билан бориб, ўша бўйича ҳаракат қиладилар, кейин эса ўзларини оқлаш учун шундай дейишади: «Ҳамма югурди, мен ҳам югурдим, лекин нима учунлигини билмайман».

Баъзан тингловчилардан: «Ким бой бўлишни хоҳлайди?» деб сўрайман, «Ҳамма!» деб жавоб беришади. «Фақат ўзингиз учун жавоб беринг», дейман уларга. Лекин барибир мен: «Ҳамма хоҳлайди!» деган жавобни эшитаман. Бу оломон психологияси қаердан пайдо бўлган? Маълум бўлишича, оломон ичида бўлиш ва ҳеч нарса учун жавобгар бўлмаслик осон экан.

Ахир ҳеч ким оломонни айбламайди. Ким айбдор? Ҳамма айбдор. Ҳаммани бирдан жавобгарликка тортиб бўлмайди. Ким чиқиндини олиб чиқиб ташлаши керак? Ҳамма. Буни текширадиган ҳеч ким йўқ. Вазифани ким бажариши керак эди? Ҳамма. Бунда ҳам ҳеч ким шахсан айбдор эмас. Шунинг учун оломон нуқтаи назаридан ўйлаш осон. Ҳеч ким ҳеч нарса учун жавобгар эмас ва ҳар доим баҳона топиш мумкин.

Бойлар эса индивидуаллик нуқтаи назаридан фикр юритадилар. Улар шундай ўйлашади: «*Менинг ҳаётим фақат менга боғлиқ. Мен ўз позициям учун масъулман, ўз ҳис-туйғуларимни бошқаришим керак, ўз фикрлашимни ўзгартиришим керак, мен ноёб индивидман, дунёда бундай одам йўқ ва ҳеч қачон бўлмайди. Менинг шахсий ҳаётим ўз қўлимда, мен уни ўзим орзу қилганимдек, хоҳлаганимдек тартибга солишим керак*». Бу индивидуаллик тамойилида фикрлаш деганидир. Балки биз ҳозир орзулари-





мизни қўлимиз билан тутта олмасмиз, балки айна пайтда уларга етишишга имкониятимиз етарли эмасдир, бироқ ўй-хаёлларимиз воситасида орзуларимизга қўл бера оламиз.

Агар биз ҳамма қилаётган ишни қилсак, ҳамма қўлга киритган натижагагина эриша оламиз. Лекин ҳамма ҳам бой ва муваффақиятли бўла олмайди. Шунинг учун орзу-мақсадларимиз сари элтadиган ўз йўлимизни топишимиз зарур. Устозим менга шундай деган – бу йўлдан сен секин боряпсанми ёки тез ҳаракатланяпсанми, бу муҳим эмас, асосийси шуки, сен бу йўлда турибсан, эртами-кечми у орқали ўз манзилингга етасан. Муҳими, танловнинг ўзи.

Келинг, ўтмишни эслаймиз. Авваллари камбағаллар битта умумий сабаб туфайли камбағал бўлишган. Уларда тарихий воқеалар бир хил бўлган. Бадавлат инсонлар эса ўз ҳаёти давомида такрорланмас, ёрқин умр йўлларини босиб ўтишган. Доимо уларнинг биографиясида қандай қилиб муваффақиятга эришганлари баён қилинади. Бундан шундай хулоса келиб чиқади – нимагадир эришмоқ учун оломондан ажралиб чиқиш керак, индивидуал шахс бўлиш, яъни ўзига хос фикрлаш лозим.

Аммо шу ўринда худбинликка берилманг, манманлик сизни асир қилиб олишига йўл қўйманг. Бундай феъл-атвор атрофдагиларни ўзидан итаради, шахсни таназзулга етаклайди ва ўз-ўзидан унинг муваффақият қозонишига халал беради. Тўғри, худбин кишилар омад ва даромадга эришиши мумкин, аммо уларни ушлаб қолишолмайди, бахтга ҳам эришишолмайди.

Сиз худбин одамни қандай фарқлаш мумкинлиги ҳақида сўрашингиз мумкин. Бунга жавоб топиш жуда осон. У билан биргаликда нимадир қилишга ва молиявий муносабат қуришга уриниб кўринг, тезда буни билиб оласиз. Бироз вақт ўтгандан кейин худ-





бин киши ўзининг кимлигини билдириб қўяди. Ҳеч қачон бундай одамлар билан ҳамкорликда ишланган. Негаки, худбинлар умумий муваффақиятни ўзиники деб ҳисоблайди. Улар ҳар доим «кўрпани ўзига томон тортади», фақат ўз манфаатини ҳимоя қилади, айниқса гап пуллар ҳақида кетганда. Ундайларда дўстлар, ҳамкасблар, қариндошлар ҳақида қайғуриш туйғуси йўқ, агар характерингизда худбинлик жиҳатлари бўлса, дарҳол улардан халос бўлинг.

## ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИСИНИНГ ФИКРЛАРИ

Тўда – ажойиб қулайлик. Тўда – бу одамлар нима қилса, шуни қилиш дегани, демак бунда ҳеч қандай шахсийлик йўқ. Бу кимнинг танлови? Бу ўзингизнинг шахсий танловингиз. Жамиятда яшашга интилар эканмиз, инсон оломон тўдасининг бир бўлагига айланиб қолганини билмай қолиши ҳам мумкин. Жамиятда яшаб, ундан ташқарида бўлиш мумкин эмас, жамият шахслардан ташкил топади. Бироқ жамиятни одамлар тўдаси билан адаштирмаслик керак. Қачонки инсон ўйлашни, фикрлашни умуман истамаса, одамлар тўдасининг таркибий қисмига айланади. У ўз олдига битта қолип қўяди ва унга тушиб яшай бошлайди.

Ўзингизни алоҳида индивидуал шахс эканлигингизни англаг. Ўзингизни ўрганинг. Ўзингизни севинг, агар нимадир ёқмаётган бўлса – шунчаки жимгина ўзгаришни бошланг. Энг асосийси - ўзингизга бўлган масъулиятни 100 фоиз зиммангизга олинг. Ҳатто бир дарахтда пишган олмалар ҳам бир хил бўлмайди.

Демак, ўйлаймиз ва бизга хос бўлган, ҳеч кимга ўхшамаган қирраларимизни топамиз. Сизни ўзига хос дейиш мумкин, чунки аллақачон ушбу китобни ўқиш-





ни бошладигиз. Мен эса «тўдани» жонлаштиришга ҳаракат қиляпман. «Чуқур тўда»да яшаётган инсонларни, ўйламай жон-жаҳди билан ишлайдиганлардан кўра, кўзга кўринмасларини уйғотишга уриняпман. Мен уларга «Мен ва пуллар» китобини берганимда, ишонинг худди ҳалол, оилапарвар кишига «Камасутра»ни тиқиштираётгандай, бунинг устига уни биргаликда тажрибада қўллаш таклифини бераётгандай бўламан. Улар китобни шу қадар қўрқув билан қўлга олишадикки, гўё кимдир кўриб қоладигандай – бироз ноқулай, «хотиним билан маслаҳатлашиб олишим керак», агар ўхшамай қолса-чи, гуноҳга ботиб қолмайманми? «Ҳаммага ўхшаш»га интилиш кўникмаси шу қадар кучлики...

Агар раҳбар инсон китобни ўқишга тутинса ҳам шундай ҳолат бўлиши мумкин. Агар рад этишса, «майли, кечирасиз, оломон даражасини ўзгартиришга ҳаққим йўқ» дейман. Бой бўлишдан қўрқманглар, ҳеч бўлмаса бу ҳақда ўйлашга ўзингизга изн беринг. Шунда ҳаммаси менсиз ҳам осонлик билан ҳал бўлади, худди «Камасутра»даги каби. Собиқ совет даврида машҳур бўлган «бизда жинсий алоқа йўқ» деган мантиқсиз ибора каби, тўғрироғи, шунга ўхшашроқ ҳазиломуз ибора бор «бизга пул керак эмас». Қачон пул керак бўлади? Лекин қачон керак бўлиши маълум эмас, кўчма маънода айтганда, пулга бўлган эҳтиёж эса ўртача мезонларга кўниккан ва бурчақда ўтириб жимгина кўз ёш тўкмоқда. Оломон – қулайликнинг энг хавфли ҳудуди.

«Тақдир ҳазили» кинофильмидаги қаҳрамон – Лукашин шундай дейди: «Баъзида беморни даволаш учун унинг жонини оғритиш керак». Мен бировга озор беришни истамайман. Лекин инсонларда номукамаллик ҳисси пайдо бўлишига ҳам қаршиман. Мен шунчаки ҳар бир инсон ўзига берилган буюк неъматни англашини – ўзидаги ҳеч кимга ўхшамайди-ган қирраларни кашф этишини хоҳлайман. «Оломон





тўдаси»га эса: «Раҳмат сенга қадрли тўда, сен узок йиллар менинг қулайлик масканим бўлдинг, сен мени яширдинг, иситдинг, аммо бу ёғига мен ўз йўлимдан боришим керак» дейишимиз ва тезроқ ундан узоқлашишимиз керак.

## ИБРАТЛИ ВОҚЕАЛАР

### БИЛЛ ГЕЙТС

*Билл Гейтснинг таржимаи ҳолини ўқиб, муваффақиятга эришиш тажрибаларини ўрганиш мумкин. Билл болалик чоғларидан ақлий салоҳияти билан ўзининг бошқа тенгдошларидан яққол ажралиб турар эди. 1962 йилда у яшаётган шаҳарда Халқаро кўргазма ташкил этилади. Ўшанда у бор-йўғи 7 ёшда эди. Билл кўргазма заллари бўйлаб айланиб чиқади, кўргазмага қўйилган фазовий тадқиқотлар ҳақида гувоҳлик берувчи ашёларни, юқори технологиялар ва техника янгиликлари ҳақидаги экспонатларни диққат билан кўздан кечиради. 9 ёшида эса «Бутунжаҳон энциклопедияси»ни ўқиб чиқади. 13 ёшида хусусий мактабда ўқиш даврларида ўзининг илк дастурларини яратади.*

*Ёшлигидан у ўта мустақил бўлган, атрофдагиларга (тўдага) галати бўлиб туюлган ва ўйлаб кўрилмаган қарор, ечимларни қабул қилган. Мактабни тамомлаганидан кейин нуфузли Гарвард университетига ўқишга киради, 19 ёшида эса кутилмаганда ўз компаниясини*





очиш мақсадида университетни ташлаб кетади. Ўшанда бу компания бир неча йилдан кейин ўз муаллифини миллиардерга айлантирадиган йирик Миллатлараро концернга айланишини ҳеч ким тасаввур ҳам қилмаганди. «Майкрософт» компанияси муваффақиятларининг асосий негизи – Гейтснинг компьютерлар ва дастурий таъминот индустрияси келажагини олдиндан кўра билганида эди.

Ўз мақсадларига эришиш учун у аввало ўз гоъяларининг ҳаётийлигини исботлаши керак бўлди. Ўша вақтда кўплаб одамлар, шу жумладан машҳур фирмаларнинг раҳбарлари компьютерларнинг келгусида кенг қамровда қўлланилишига ишонимасди. Шу сабабли бу соҳага инвестиция киритиш бўйича таклифларни рад этишарди. Шу боисдан дастлабки босқичларда унинг олдига жуда кўп қийинчилик ва муаммолар кўндаланг бўлди. Лекин шундай бўлса-да, компания фаолиятининг илк кунлариданоқ унинг асосчиси компьютер ҳар бир уйда, ҳар бир иш столида бўлиши керак, деган стратегик мақсадга амал қилди. У ҳеч бир тўсиққа қарамасдан, ўз гоъясининг амалга ошишига ишонди.

Нисбатан қисқа муддатда компания дастурлаш асосларини ишлаб чиқарувчидан Windows, Word, Excel тоифасидаги барча операцион тизимлар ҳамда инструментал дастурлар яратувчиси даражасигача бўлган йўлни босиб ўтди. Шу билан бирга компания компьютерлар билан ишлашни қулайлаштириш, янада оддий ва тежамкор қилиш, мукамаллаштириш борасида ҳам тинмай изланди.







*Компания асосчиси Билл Гейтс мана, иккинчи ўн йиллик давомида дунёнинг энг бадавлат кишилари рўйхатидан тушмай келяпти. Унинг ҳаёти барчага ибрат ва илҳом бағишлайди. Тиришқоқлик билан қилган меҳнати натижасида у нафақат ўз компаниясининг гуллаб-яшнашига эришди, балки дунёнинг энг бой кишиларидан бири деган эътирофга ҳам эга бўлди. Ҳозирда Билл Гейтснинг бойлиги 57 млрд. АҚШ долларини ташкил қилади.*

*Ўз даромадининг бир қисмини у хайрия мақсадларига сарфлайди. Рафиқаси билан бирга махсус Фонд ташкил қилган бўлиб, ундаги маблағларни соғлиқни сақлаш ва таълим соҳаларига йўналтирмоқда.*

**ТАВСИЯ:** «Ҳаммага ўхшаган» бўлишга ҳаракат қилманг, ўз имкониятларингизни рўёбга чиқаринг. Ҳар бир одамда бошқаларга ўхшамайдиган ўзига хос иқтидор, имкониятлар, феъл-атвор қирралари мавжуд. Ўз истеъдодингизни намоён қилиш орқалигина, мақсадларингизга эриша оласиз ва орзуларингизни рўёбга чиқарасиз.



## ТҮРТИНЧИ ФАРҚ

*«Бойлар камбағаллардан кўрқувга бўлган муносабати билан фарқ қилади. Мен умрим давомида бирор марта ҳам пул йўқотиб кўрмаган бойни учратмаганман. Лекин умри давомида бирор центини ҳам йўқотмаган кўплаб камбағалларни биламан».*

*Роберт Кийосаки*



**К**амбағаллар кўрқув тамойилига кўра, бойлар эса муҳаббат тамойилига кўра фикрлайдилар.

Навбатдаги фарқ – камбағаллар кўрқув тамойилига кўра фикрлайдилар. Улар борини йўқотиб қўйишдан кўрқишади. Агар қўлига пул тушиб қолса, камбағаллар машина, уй ёхуд маиший техника олишади ва тезроқ пулдан қутулишга шошиладилар. Чунки бу пулларни кундалик харажатларга сарфлаб қўйишдан кўрқишади. Одатда улар бундай вазиятларда «Зудлик билан нимадир сотиб олиш керак, ҳозир керак бўлмаса, кейин керак бўлиб қолади, нон ва сув сўрамайдику» дейишади. Аксарият камбағал кишилар тадбиркорликдаги муваффақиятсизликлар оқибатида бор пулидан ҳам ажраб қолишдан ҳайиқадилар. Улар ҳатто пулларини бошқаришдан ҳам кўрқишади. Чунки доимо бизнесдаги эҳтимолий йўқотишлар ҳақида ўйлайдилар.





Ҳар бир соғлом одамда қўрқув бўлиши табиий. Мисол учун агар инсон тадбиркорлик билан шуғулланмоқчи бўлса, инқирозга учрашини ўйлаб, бир қарорга келиши қийин бўлади. Пул билан боғлиқ барча ишлар унда қўрқув уйғотади. Нима учун? Чунки ноаниқлик, номаълумлик қўрқувга сабаб бўлади. Қўрқувнинг турларидан бири – мавҳумликдир.

Номаълумлик камбағаллик тамойилига кўра фикрлайдиган барча инсонларни ҳаракатдан тўхтатади. Ахир улар эртага нима бўлишини билишмайди.

Буни фақат Худо билади. Бироқ бойлар ҳам нима бўлишини билишмайди, улар ҳам эртанги кунни олдиндан кўриш қобилиятига эга эмаслар. Бироқ улар ишоншади, шу ишончга таяниб, қўлидан келган ишни қилишади ва барчасини ортиғи билан уддалашади. Улар ўзларининг қўрқувларига боғланиб қолмайдилар, ўз орзулари, ҳаракатларига кўпроқ куч сарфлайдилар.

Кўплаб камбағал одамларга қўрқув мотивация беради. Агар камбағал кишига янги лойиҳа учун 1000 доллар топишни таклиф қилишса ва бу пул яхши даромад келтириши, бу сармойани 2000 долларгача кўпайтириши мумкинлиги тушунтирилса, унда ўша 1000 доллар пул мавжуд бўлса ҳам таваккал қилишдан қўрқади. Аммо кўзда тутилмаган ҳодиса содир бўлса, айтайлик, у ўз автомобилида кетаётиб, эътиборсизлик сабабли бошқа автомобиль билан тўқнашиб кетди. Бу ҳолатда етказилган зарарни тўлаб бериши керак бўлади. Ўша пайтда унда шунча пул бўлмаса ҳам айтилган пулларни топиб беради. Негаки қўрқув мотивация беради.



Бундай инсонларни ҳаёт бурчакка тираб, мушкул вазиятга солиб қўйса, улар қарор қабул қилишлари мумкин. Чунки вазият шунга мажбур қилади. Лекин бой бўлиш имконияти берилганда, ундан фойдаланишга қўрқадилар. Чунки унда танлов имконияти бор. У шунчаки таваккал қилишга қўрқади.

Бойлар муҳаббат тоифасига кўра тафаккур қилдилар. Бу нима дегани? Биз ўз муҳаббати учун турли қийинчиликларни енгиб, тўсиқлардан ошиб ўтган инсонлар ҳақидаги ҳикоя ва афсоналарни кўп эшитганмиз. Чунки севги ҳам мотивация беради, руҳлантиради. Маълум бўлишича, **қўрқувни енгишнинг икки чораси бор – билим ва муҳаббат**. Бунинг маъноси – юрагида муҳаббат бўлган киши қўрқувни енга олади. Ўз севгиси учун фидо бўлиш керак бўлса, фидойилик кўрсатишга ҳам тайёр бўлади. Тарихдаги мисолларни эсланг, биз ўқиган барча асарлардаги қаҳрамонларни айнан муҳаббат илҳомлантирган – Ватанга муҳаббат, ота-онага, ёрга бўлган муҳаббат туфайли улар буюк ишларга қўл уришган.

Кимки камбағаллик тамойилига кўра фикрлашади, даромадга нисбатан ўз ёндашуви бўлади. Улар кўпинча шундай ҳаракат қилишади: қандайдир миқдордаги пулни ишлаб топса, ўзини хотиржам тутиши, дам олиши мумкин. Агар пуллар тугаётганини ҳис қилса, яна фаол ишлай бошлашади. Бундай одамларни келажакда пулсиз қолишдан қўрқиш фаол ҳаракат қилишга мажбур қилади.

Мен шундай инсонларни биламанки, улар 500 доллар ишлаб топса, бу пуллар тугагунча ишламай, еб ётадилар. Улардаги мотивация тахминан шундай қўрқинчли фикрлардан келиб чиқади: «Пул тугаяпти, оиламни қандай боқаман, демак яна ишлашим керак». Бойлар бошқача ўйлайди: «Бугунга етадиган пулларимиз бор, оиламнинг фаровонлиги учун барча имкониятларни ишга солиб, ишимни давом эттиришим керак». Улар меҳнат қилишда давом этадилар.





Бойлар шундай дейди: «Мен бой бўлишим шарт, чунки менинг болаларим бор», камбагаллар эса: «Менинг болаларим кўп, шунинг учун мен камбагалман». Кўряпсизми, битта вазиятда улар турлича фикрлашяпти. Уларни илҳомлантирувчи омилар ҳам турлича. Бойлар муҳаббат тамойилига кўра фикрлайдилар, шу севги, севимли оиласи сабабли барча қийинчиликларни енгишга тайёр бўлишади.

Бироқ шу билан бир вақтда улар оилавий ҳаётини сақлаши, турмуш ўртоғи билан тотув бўлиши учун жуда кўп куч-қувват сарфлашлари керак. Агар сиз ўз-ўзингизни ривожлантириш, шахсиятингизни ўстириш йўлидан борсангиз, бу ишни бажариш мумкин. Мен яқинда бир аёлни учратдим. У ўз ҳаётининг 15 йилини эрини тарбиялашга сарфлаган экан. Мен унинг қандай қилиб ўз эрини тарбиялаганига қизиқдим.

Умуман олганда, эркаклар 18-20 ёшга тўлгунча уларни онаси тарбиялайди. Айнан оналар ўғлининг шахси шаклланишида катта роль ўйнашади. Кейин эса бошқа аёл пайдо бўлади, у ҳаммасини бузиб, ўз хоҳишига кўра қайта тузади. Кейинги йилларда эркакнинг одатлари, тасаввури, аввалги тарбиясидаги барча нарсалар тубдан ўзгаради.

Бу ерда бир қанча сабаблар бор. Келинг, биз уларнинг сиз учун муҳим бўлганларига тўхталиб ўтамиз. Эркак уйланган вақтда у ўзи танлаган қиз бутун умр шундайлигича қолади, деб ўйлайди. Бироқ афсуски, қаттиқ янглишади. У жуда кўп қизларни танирди, улар орасидан ўша қизни рафиқаси бўлишга муносиб кўрди ва унга катта умидлар билан уйланди. Аммо уйлангач, унинг ҳафсаласи пир бўлади.

Энди вазиятга бошқа томондан қараймиз. Аёл турмушга чиқар экан, у эрининг ўзгаришига умид қилади. Унга доим нимадир ёқмайди. Аёл шундай ўйлайди: «Ҳа, у яхши, меҳрибон, аммо яна бироз қатъиятли, тиришқоқ ва сабрли бўлса, яхши бўлар-





ди...» Шу тариқа бутун ҳаёти давомида эрини қайта тарбиялашга, ўзгартиришга ҳаракат қилади. Келишмовчиликларнинг илдизи айнан шу ерда.

Аммо умуман олганда, эркакнинг муваффақияти аёлга боғлиқ. Агар хотин илҳомлантиришни билса, унинг ғурурига, қадр-қимматига путур етказмасдан, хушмуомалалик билан уни ўзгартиришни эпласа, эркак тоғларни талқон қила олади. Эркак муваффақиятга эриша олмаса, аёлининг унга таъна қилмаслиги жуда муҳимдир. Эркакка муваффақиятсиз эканлигини айтиб, иродасини синдирмаслиги керак.

Энг муваффақиятли эркак ҳам доимо нимадан-дир норози бўладиган, нолийверадиған аёлнинг кўлига тушиб қолса, ўзига ишончини йўқотади ва ишлари орқага кета бошлайди. У кўп нарсага эришиши мумкин эди, лекин ўз аёли томонидан миннатдорлик ва кўллаб-қувватлашни ҳис қилмайди. Вақт ўтиши билан ўз муваффақияти билан қизиқмай кўяди. Чунки, умуман олганда, буларнинг барчаси эркакка керак эмас. На уй, на машина, на ҳашаматли буюмлар, ҳеч нарса керак эмас. Унинг учун зарурий нарсалар етарли, у ўзини бемалол таъминлай олади, дунё бўйлаб саёҳат қилади ва ўзи хоҳлаганича яшаши мумкин.

Аммо унинг ҳаётига севимли аёл кириб келиши биланоқ, унда муваффақиятга интилиш пайдо бўлади ва бу аёлга муносиб бўлиш учун тоғларни парчалашга ҳам тайёрлигини ҳис қилади, ўзи ҳамма нарсадан воз кечса ҳам, аёлга ғамхўрлик қила бошлайди. Айнан ўша пайтда унинг ҳаёти қизиқарли тус олади.

Оиладаги тотувлик аёлнинг миннатдор бўлиши билан боғлиқ. Эркакка керак бўлган иккита





**наrsa бор – меҳрибонлик, ёқимли сўзлар ва миннатдорлик.** Бу икки наrsa эркакни илҳомлантиради. У аёлнинг барча истагини бажаришга тайёр бўлади. Ишонинг, уйсиз дайди эркакни ҳам агар унинг ёнида оқила аёл бўлса, уни шоҳга айлантириши мумкин. **Барча буюк эркакларни аёллар буюкка айлантирганлар. Муваффақиятсиз эркакларни ҳам аксарият ҳолларда айнан аёллар шу аҳволга солган.**

Бу ерда албатта, билим керак, эркак ва аёлнинг психологиясини тушуниш муҳимдир. Ахир бизга буни ҳеч ким ўргатмаган, ота-онамиз бу ҳақда гапирмаган, мактабда ўқитишмаган, олий ўқув юртларида ҳам ўргатишмаган. Биз эндигина бир-биримизни танидик, ўзаро ҳамдардлик, муҳаббат ҳолатини ҳис қилдик ва турмуш қурдик. Оилавий муносабатлар санъати ҳақида эса китоблардан ўқишингиз, курслар ва тренинглардан кўп нарсаларни ўрганишингиз мумкин.

Мен сизга «САМО» инсонларни ривожлантириш халқаро марказимиз томонидан чоп этилган китобни тавсия қиламан. У «Аҳмоқларни севишади, ақллиларни ҳурмат қилишади» деб номланади. Агар сиз ушбу китобни диққат билан ўргансангиз, эркак ва аёл ўртасидаги муносабатлар бўйича мутахассисга айланасиз. Эҳтимол, у сизга ҳаётда ўз жуфтингизни тўғри танлашда ҳам ёрдам берар. Кейин эса сиз борлиқни фақат қора рангда эмас, ранг-баранг кўрасиз.

Аксарият инсонлар айнан шу сабабга кўра муваффақиятга эриша олмайдилар. Улар ақлли, ўқимишли, истеъдодли бўлишади, лекин оила борасида омадсиз бўладилар. Бу уларнинг муваффақиятсизликларида катта роль ўйнайди. Шунинг учун бу нарсаларни олдиндан ўрганиш яхшироқдир. Сиз шундай савол беришингиз мумкин: «Хато қилмаслик учун ҳаётдаги жуфтни қандай танлаш керак?» Бахтли турмуш қуриш имкониятингизни аниқлашингиз мумкин бўлган кўплаб мезонлар мавжуд. Биз фақат бир нарсани айтишимиз мумкин – инсонларни уларнинг





моҳиятига кўра танланг ва қолганига эътибор берманг. Чунки қолгани иккинчи даражали.

Сиз асосий нарсани билишингиз керак. Инсоннинг феъл-атвори, ташқи кўриниши, миллати, дини – булар жуфт танлашда асосий эмас, фақат моҳият шундайлигича қолади, қолган ҳамма нарса вақт ўтиши билан ўзгариши мумкин. «Чиройли», «бой», «обрўли» ва ҳоказо мезонларга кўра турмуш ўртоқ танлашнинг ҳожати йўқ. Энг муҳими, унинг моҳияти сизнинг ғояларингизга, дунёқарашингизга мос келиши керак, шунда бирга яшаб кета оласиз.

Аммо муҳаббат фақат оилага нисбатан қўлланмайди. Негаки, барча бой инсонлар ўз ишини севадилар, ишини жуда яхши биладилар, ўзларининг машғулотларини ёқтирадилар. **Ҳеч бир бадавлат инсон фақат пул учун ишламайди, изланишларимиз натижасида шунга амин бўлдик. Пул улар учун қўшимча маҳсулотдир, улар ўз малакаларини ошириш учун ҳаракат қилишади. Улар барча эҳтиёжларини қондириш ва ҳар қандай истакларини бажариш учун етарли маблағга эга бўлсалар ҳам ишлашдан тўхтамайдилар ва ўз вазифаларини бажаришда давом этадилар.**

Муҳаббат ва иштиёқ билан бажарилган ҳар қандай иш, албатта, муваффақият келтиради. Агар бадавлат инсондан полларни артиб қўйишни сўрасангиз, у бу ишни иштиёқ билан бажаради. Камбағал одамдан пулларни санаб беришни илтимос қилсангиз, у: «Нима, мен буни бир ўзим қиламанми?» деб сўрайди. Ҳаммасини ишга бўлган муносабат белгилайди.

Масалан, «Форд» автомобиль компаниясининг асосчиси бўлган Генри Форд ўз ишини жуда яхши кўрган, у болалигидан машинасозликка қизиққан, кўп вақтини заводнинг илк автомобилларини лойиҳалашга бағишлади. Гарчи у Американинг энг бой одамларидан бирига айланган бўлса-да, уни пуллар







қизиқтирмасди. Маълум бўлишича, бир гуруҳ инвесторлар Форд ва унинг ўғлига компаниясини бир миллиард доллардан ошиқроқ пулга сотишни бир мартамас, уч марта таклиф қилишган. Бироқ Форд уларга шундай жавоб берган: «Унда пулим бўлади, лекин ишсиз қоламан». Форд унинг бойлиги ҳақида сўрашганда: «Бу мени қизиқтирмайди», деб жавоб берарди.

Кўряпсизми, бу мисол бойларнинг фақат пул учун ишламасликларини билдиради. Уларнинг машиналари, қасрлари, олмослари, қимматбаҳо буюмлари бўлса ҳам барибир тинмай меҳнат қилишлари яққол кўриниб турибди. Шунинг учун сиз ҳам қайси йўлдан боришни ўзингиз танлашингиз керак. Доим ўз маҳоратингизни ошириш ва ривожлантириш учун ҳаракат қилинг. Муваффақиятли бўлишни истасангиз, пул ҳақида ўйламанг, фақат астойдил ишланг.

Албатта, сизда шундай фикр пайдо бўлиши мумкин: «Улар пул ҳақида ўйламаган бўлиши мумкин эмас, балки бу бойваччалар омадли бўлгандир, балки тақдир уларни сийлагандир ёки ота-онаси жуда бадавлат бўлиб, улардан катта мерос қолгандир, бунинг кўплаб сабаблари бўлиши мумкин. Аммо улар барибир омадли экан. Агар уларда менинг муаммоларим бўлганда, аҳволини кўрар эдим».

Лекин сизда ҳам Мэри Кэй каби муаммолар бўлмагандир. Болалигидан у камбағал инсонлар ҳаётининг барча азиятларини бошдан кечирди, одатий болалик қувончларидан маҳрум эди, чунки етти ёшидан бошлаб оғир бемор отасини парвариш қилиб, унга ҳамширалик қилишга тўғри келган. Мэри ўз дугоналари билан ўйнаш ўрнига, овқат пишириб, уйни тозаллаган. Онаси оилани боқиш учун кўп ишлаши керак эди, шунинг учун Мэри онасини кам кўрарди.

Вояга етиб, турмушга чиққач, эрига ёрдам бериш учун официант бўлиб ишга кирди. Аммо саккиз йиллик турмушдан сўнг эри уни уч фарзанди билан тирикчиликка ҳеч вақо қолдирмасдан ташлаб кетди.





Кўпчиликни бундай ҳолат адо қилади. Ҳеч қандай жисмоний ва касбий маҳоратга эга бўлмаган аёл қаршисида ҳаёт ва мамот масаласи кўндаланг бўлди. Аммо у фарзандларини яхши кўрарди ва ўз ҳаётида муваффақиятга эришишни хоҳларди. Мэрининг фидойилиги, қатъияти, тиришқоқлиги ва ўз хатоларидан сабоқ олиш кўникмаси унга Stenli Products компаниясининг савдо агенти сифатида муваффақиятли фаолият олиб боришига ёрдам берди.

Аммо синовлар шу билан тугамади; эри билан ажрашганидан бир неча йил ўтиб, шифокорлар Мэрида ревматоид артрит касаллигини аниқладилар ва бу хасталик уни тез орада фалажликка олиб келишини башорат қилишди. Касалликнинг асосий сабаби - руҳий зўриқиш эканлигини англаб, у ҳаётга бўлган муносабатини ўзгартирди. Ўз диққатини кайфиятини кўтаришга ва инсонларга ёрдам беришга қаратди. Натижада касаллик чекинди. Кейинчалик у ўз издошлари ва гўзаллик бўйича маслаҳатчиларга муваффақиятнинг асосий қоидасини ўргатди: **«Эвазига олиш учун олдин бериш керак!»**

Компаниядаги 25 йиллик фаолиятдан сўнг, навбатдаги адолатсизликка учради – фақат аёл бўлгани учун у юқори лавозимга тайинланмади. Шу воқеадан сўнг, Мэри Кэй савдо агенти сифатидаги карьерасини тугатишга ва ўзининг косметик компаниясини очишга қарор қилди. Бу унинг қатъият билан тузган бизнес режаси эди: энди аёллар учун ишлайди, фақат аёллар учун!

Аёллар кремлари ва лосьонларини яратиш таркибий формулаларини сотиб олиб, 1963 йилда у жамоаси ўзи, молиявий маъмур лавозимидаги ўғли Ричард ва тўққиз нафар маслаҳатчилардан иборат «Мэри Кэй» компаниясини яратди. Фаолиятининг биринчи йилида савдо айланмаси 198 000 долларни ташкил этди ва иккинчи йил охирига келиб, у ақл бо-вар қилмайдиган 800 000 долларга эришди!



Компания жуда тез ривожлана бошлади, маҳсулотлар ассортименти доимий равишда кенгайиб борди, маслаҳатчилар сони кўпайди. 1971 йилда Мэри Кэй Австралиядаги илк хорижий филиалини очди. Кейин Европа, Осиё, Шимолий ва Жанубий Америкада ваколатхоналар очилди. Ҳозирда компания дунёнинг 35 дан ортиқ мамлакатларида фаолият юритмоқда. Унинг мустақил маслаҳатчилари сони 1,9 миллиондан ошди. Биргина 2008 йилдаги савдо айланмаси 2,6 миллиард долларни ташкил қилган! Бу албатта, ўрнатқ олишга ва ўйлашга арзийдиган мисол.

Аксарият бадавлат инсонлар муайян фикрлаш стратегияси натижасида муваффақиятга эришишган. **Маълумки, инсон эртами-кечми, фикру хаёли қаерда бўлса, албатта, ўша ерга етиб боради.** Улар бу ҳақиқатни тушуниб, шунчаки тўғри йўлни танлаган ва барча тўсиқларни енгиб ўтиб, ўйлаган мақсадига эришганлар.

## РИВОЯТ

*Олис мамлакатда бир подшо ҳукмронлик қилган ва унинг ҳеч бир шоҳга ўхшамаган анъаналари бўлган экан. Уруш пайтида қўлга олинган барча асирларни катта майдонга тўплар ва уларга шундай деркан:*

*– Мен сизга бир имконият бераман! Ўнг томонга қаранг!*

*Маҳбуслар нигоҳларини ўннга буришди ва ўқ-ёй ҳамда камон билан қуролланган аскарларни кўрдилар, улар ҳар дақиқада ҳаракат қилишга тайёр эдилар.*

*– Энди эса, – давом этарди қирол, – чап томонга қаранг!*

*Чапга бурилиб, маҳбуслар даҳшатли қора эшикни кўрадилар. У катта ва оғир, турли жойига инсон танасининг қисмлари осилган ва дастаги ўрнида мурданинг қўли бор эди. Бу эшикка нафақат қараш,*



ҳатто тасаввур қилиш ҳам даҳшатли эди.

Асирларнинг таассуротидан мамнун бўлган подшо таклиф қиларди:

– Ҳар бирингизда танлов бор: навкарларимнинг камон-ўқларидан яраланиб ўлиш ёки қора эшикни очиб унинг орқасида қулфланиб ўтириш! Ўзингиз қарор қилинг!

Шундан сўнг ҳар доим бир хил воқеа содир бўлар эди. Асирлар бирин-кетин аввал қора эшикка, кейин камончи жаллодларга қараб, подшога шундай дейишарди:

– Бу эшикни очиб, орқасидан қулфлагандан кўра, ўқлар остида ўлганимиз афзал.

Минглаб аскарлар ўлимни танлардилар ва улардан ҳеч бири қора эшикни очишга журъат эта олмасди.

Аммо урушлар тугагандан кейин, бир куни жаллод-камончилардан бири майдонни супуриб юрганида, подшо кириб келди. Қўрқувдан титраб, қизиқишдан ёнаётган жаллод шоҳга ҳурмат билан мурожаат қилди:

– Ҳазрати олийлари! Мен ҳар доим қизиқиб келганман, сўраганим учун мендан ғазабланманг, илтимос... бу қора эшик ортида нима яширинган?

Подшо жавоб берди:

– Эсингдами, мен ҳар доим маҳбусларга танлаш ҳуқуқини берганман. Қани, энди бориб, ўша эшикни оч.





*Қўрқувдан титраб турган аскар эшикни авайлаб очди ва унинг ортидан қуёшнинг ёрқин нури таралиб турганини кўрди. У эшикни янада кенгроқ очди. Кўзлари қуёш нуридан қамашди, ўтлоқдаги гулларнинг нафис ифори димоғига урилди. Камончи қора эшик ортидаги кенг далага бошланган йўлни кўрди ва қўрқинчли тўсиқ озодликка йўл эканлигини англади.*

*Ҳар биримизнинг онгимизда қора эшик бор - бу бизнинг қўрқувимиз. Аммо қўрқув томон қадам ташласангиз, ҳаётимизни ёритаётган қуёш нурини кўришингиз мумкин.*

**ТАВСИЯ:** Кўпинча қўрқувимиз мақсадларимизга эришишимизга тўсқинлик қилиб, бизни тўхтатади. Қўрқувларингизни енгинг, уларни бошқаришни ўргангиз, меҳр-муҳаббат билан фикрланг, чунки фақат севги сизни ўз орзунгиз йўлидаги ҳар қандай тўсиқларни енгиб ўтишга илҳомлантириши мумкин. Миямизга келган ҳар бир ғоя ёки бизни илҳомлантирадиган фикрлар бизга Худо томонидан берилади. Бу қалбнинг уйғониши, бизнинг эркинлигимиз шунга боғлиқ. Аммо ушбу фикрлар ёки ғоялар шароит қулай бўлганда ҳаёлимизга келмайди, аксинча, қийинчиликда, реаллик орзуларимизга зид бўлган пайтда келади. Улар ёнғоқ каби муаммо ва қийинчиликлардан иборат қобилқа ўралган бўлади. Айнан шундай пайтларда биз ечим излаш учун ўзимизда куч топишимиз керак, чунки эркинликка фақат муаммоларни ҳал қилиш орқали эришилади. Бошқа йўли йўқ. Озодлик эшиги ҳар доим қўрқинчли кўринади. Ушбу бобни ўқиб бўлгач, сиз дарҳол эшикни очишингиз ва қалбан тўла маънода эркинликни ҳис қилишингиз керак. Қани, тезроқ эшикни очинг!



## БЕШИНЧИ ФАРК

*«Кўплаб ижобий фазилатларга эга инсон кўп пул топиш ва уларни оқилона сарфлашга қодир бўлса, ўз фазилатлари қаторига яна иккитасини қўшган бўлади».*

*Э.Сервус*

**К**амбағал инсонлар тўсиқлар тамойилига кўра, бойлар эса имкониятлар тамойилига кўра фикрлайдилар.

Тўсиқлар ҳар доим мавжуд бўлади, ҳатто биз орзу қилганимизда ёки олдимишга бирор мақсад қўйганимизда ҳам. Инсон доимо ўз олдига ҳали эришилмаган мақсадларни қўяди ва ҳали эга бўлмаган нарсаларни орзу қилади. Агар сизда, масалан, жигарранг костюм бўлса, сиз худди шу нарсани орзу қилмайсиз.

Тўсиқларнинг ҳар доим мавжуд бўлиши кафолатланади. «Нега?» деб сўраяпсизми? Чунки тўсиқлар сизнинг орзунгиз, мақсадингизга эришиш йўлида тўланадиган товон бўлиб, сиз уларни енгишга ҳаракат қилишингиз керак. Ҳаётда ҳамма нарса адолат тамойилларига кўра содир бўлади – сиз нимагадир лойиқ бўлмагунингизча, ўша нарсага эришолмайсиз. Бугун нималаргадир эга бўлсак, биз шунга лойиқмиз. Бизни ҳурмат қилишяптими, демак, бунинг сабаби бор, хорлик, азият ва синовларда қийналаётган бўлсак, демак, бунга ҳам сабаб бор. Биз эса матонатимиз ва сабримиз туфайли бойликка эришамиз.

Четдан қараганда, фалон инсон номақбул тарзда бойиб кетгандек туюлиши мумкин. Лекин биз уни ҳукм қилишга ҳақли эмасмиз, ким нимага лойиқли-



гини фақат Худо билади. Агар кимдир қимматбаҳо буюмлар ва ҳашаматга эга бўлса, демек у Худо олдида шунга муносибдир. Бизга ёқадими ёки йўқми, буни биз ҳал қилмаймиз. Биз ўзимиз яшаётган ҳаёт тарзимизга муносибмиз.

Халқ эртақларини эсланг, унда бош қаҳрамон оғир синовларни бошдан кечириши, кўплаб тўсиқларни енгиб ўтиши, ўз севгилисига етишиш учун аждаҳони ўлдириши керак. Ҳамма нарсанинг ўз бадали бўлади, ҳеч нарса шунчаки берилмайди. Бу каби эртақлар кўп асрлик ҳикматларни ўз ичига олади, улар ўқувчиларга мажозий тарзда етказиб берилади. Бу ерда аждаҳо тимсолида бизнинг қўрқувимиз назарда тутилган, у бизнинг орзумизга етишимизда асосий тўсиқдир. Ҳаётда бирор нарсага эришиш учун сиз аждаҳони мағлуб этишингиз керак, яъни қўрқувингизни енгишингиз лозим.

Такрорлайман, камбағал одамлар тўсиқлар тамойилида фикрлайдилар. Улар ҳар доим бор, уларсиз ҳаётда яшаш мумкин эмас. Камбағалларда бирор орзу пайдо бўлса, улар ҳеч қачон имкониятлар ҳақида ўйламайдилар. Аксинча, улар тўсиқларга эътибор беришади. Мен ўз бизнесимни бошлашни хоҳламайман, чунки «нимадир» бўлиши мумкин, мен ўз орзумни амалга оширишдан қўрқаман, чунки «нимадир» ўхшамай қолиши мумкин, яъни «нимадир» ишламаслиги мумкин, яъни «нимадир» ҳалал бериши мумкин. Ва шунга кўра, фикрлаш доираси қандай бўлса, ҳаёт ҳам шундай бўлади.

Бой инсонлар имкониятлар тамойилида тафаккур қилишади, яъни улар муаммога дуч келганда ёки бирор ишга имконият туғилганда тўсиқлар ҳақида умуман ўйламайдилар. Улар тахминан шундай ўйлашади: «Агар мен ушбу имкониятни ишга солсам, яхши натижага эришаман» ёки «Агар шу муаммони ҳал қилсам, ўз мақсадимни амалга ошираман». **Унутманг, муаммолар сизга зарар бериш учун йўлин-**





гиздан чиқмайди, сизга сабоқ бериш учун учрайди. Улар сиз учун бебаҳо тажрибага айланади. Бойлар буни тушунишади. Агар камбағал одамлар билан имкониятлар ҳақида гаплашсангиз, улар дарров тўсиқларни муҳокама қилишади. Бойлар билан муаммолар хусусида гаплашсангиз, улар бунда ўз имкониятларини кўришади.

Ҳатто ҳаёт уларга турли қийинчиликларни рўпара қилса ҳам ёки тўсиқлар қўйса ҳам, бойлар бу оғир дамларни мардонавор енгиб ўтишади. Улар тўсиқлардан қочишни эмас, вазиятни таҳлил қилишни ўйлашади. Ўзларига шундай дейдилар: «Агар муаммони ҳал қилсам, яна бир поғонани забт этаман ва кечагидан юсакроқ кўтариламан, кечагидан ақллироқ ва кучлироқ бўламан».

Шунинг учун бойлар ҳар доим ва ҳар қандай вазиятда имконият кидиришади, турли қийинчиликларни енгиб ўтишга имкон топишади, тўсиқлардан кўрқинмайди.

Бекорга айтишмаган, камбағал одамлар ҳар қандай имкониятда ҳам қийинчиликларни кўришади, бойлар эса ҳар қандай қийинчиликдан ҳам имконият топишади. Сиз шуни англашингиз керакки, агар Худо сиз учун тухфа тайёрлаётган бўлса, уни муаммога ўраб қўйган бўлади. Фақат бу муаммони ҳал қилганингиздан кейин сиз совғани қўлга киритасиз. Ҳеч нарса ўз-ўзидан содир бўлмайди.

Мақсадга эришиш йўлида доимо қатъиятли бўлишингиз керак. Вақтинчалик қийинчиликлар, етишмов-







чиликлар ва шубҳаларга эътибор берманг. Омадсизлик ва мағлубият қатъиятли кишиларга қарши тура олмайди. Бу тарихда ўз исботини топган. Йўлингизда тўсиқлар ва қийинчиликлар бўлиши муқаррар. Улар ҳаммада учрайди. Мисол учун, **агар сиз дарахтга чиқсангиз, ундан йиқилиш эҳтимоли бор.** Шунинг учун бизнесда муваффақият ва инқироз доимо бирга юради, муваффақият ва банкротлик ораси фақат бир қадам.

Шунинг учун кўпчилик бизнесни бошлаган даврида қарзга ботади. Дарахт мисолини эсланг – қанчалик баланд бўлсангиз, йиқилиш хавфи шунчалик юқори бўлади. Лекин энг ширин мевалар юқорида пишади. Ҳаётда ҳам шундай. Қатъият ғалаба қозонади, у қийинчиликлардан ўтишга ва барча тўсиқларни енгишга ёрдам беради.

Кўпчилигинингизнинг ҳаётингизда бирор нарса сотиб олмоқчи бўлган, лекин пулингиз етмаган ҳолатлар бўлгандир. Мисол учун, сиз уй сотиб олишга қарор қилдингиз, лекин ҳали пулингиз йўқ. Бироқ ўз истагингизни амалга оширишга жуда иштиёқингиз баланд бўлгани сабабли қандайдир тарзда пул топилади – кредит олиш имконияти пайдо бўлди ёки қариндошлар ёрдам берди. Шунини ёдда тутингки, пул фақат нима учун кераклигини аниқ билганингизда пайдо бўлади. Шу билан бирга, сиз қанча керак бўлса, шунча оласиз ва пуллар айнан қачон керак бўлса, шунда келади. Бу сиз тушунишингиз ва ёдда сақлашингиз кепак бўлган жуда муҳим сирдир.



## ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИЛАРИНИНГ ҲИКОЯЛАРИ

Қариндошим Бахит бозорда турли хил идиш-товуқлар сотади, кўпдан бери ўз дўконини очишни орзу қилади. У кўпинча дўстлари ва танишлари билан суҳбатда шу ҳақда гапирди. Аммо мен ундан бир йил олдин ўз режаларини қачон амалга оширишини сўрадим, у керакли миқдордаги пулга эга эмаслиги, дўкон учун қулай бино йўқлиги ва ҳозир савдо унчалик ҳам яхши эмаслигини айтди. Бир йил ўтгач, у яна ўша сўзларини такрорлади ва орзуси йўлида ҳали жуда кўп тўсиқлар мавжудлигини таъкидлади. Шунда мен Бахитга нима тўсиқлик қилаётганини ва унинг шунчаки фақат тўсиқлар тамойили билан фикрлаётганини англадим. Унда имкониятлар бор, лекин уларни сезмасди.

Дўстим Руслан эса тахминан икки йил аввал ўз режалари билан ўртоқлашди. У сокин мусиқа янграб турадиган, иккита залга эга шинамгина ошхона очмоқчилигини ва тамадди учун қулай нархларни белгилашни режа қилаётганини айтди. Ўша вақтда у шу соҳада тажрибага эга бўлиб, нуфузли муассасада иш юритувчи бўлиб ишларди.

Мен Русландан пулни қаердан олишини, кафе учун яхши жой ва тажрибали ходимларни қаердан топишини сўраганимда, у истак бўлса, қолган ҳаммаси топилади, деб жавоб берди. Мен унга ишонмадим, аммо 7-8 ой ўтгач, кафесининг очилиш маросимига таклифнома жўнатди.

Кейинроқ бу қандай бўлгани, режаларини қандай амалга оширгани



ҳақида сўраганимда, Руслан саволларимга батафсил жавоб берди. У пул излаб, банклардан кредит олиш имкониятларини кўриб чиқаётганида, ўзининг собиқ синфдоши билан учрашиб қолган. Синфдоши аллақачон йирик тадбиркор даражасига етишган экан. Ўзаро суҳбатда у Русланнинг режалари ҳақида билиб, бирга ишлашни таклиф қилган. Маълум бўлишича, синфдошининг банклардан бирида ортиқча пули бор экан. Унинг ягона шарти, батафсил бизнес лойиҳасини тақдим қилишдан иборат эди. Русланда бундай бизнес-режа албатта мавжуд бўлган.

Фақатгина кафе учун мос бино топиш қолган, лекин бу масала ҳам осон ҳал бўлган. Русланнинг Россияга жўнаб кетган узоқ қариндошларидан бири тасодифан кимдандир унинг ташаббуси ҳақида эшитиб қолади. Кейин тўғридан-тўғри Москвадан қўнғироқ қилиб, маҳалласидаги бир пайтлар сотиб олган ва ҳозирда бекор турган бинодан фойдаланишни таклиф қилади. Тўғри, бино яхши таъмирга муҳтож эди, лекин жой унинг режасидаги ошхонага жуда ҳам мос бўлган. Ҳатто қариндоши бинонинг пулини муддатли тўлов асосида олишга ҳам рози бўлган.

Умуман олганда, барча муаммолар ҳал бўлди. Ҳозирда Русланнинг кафеси жуда гавжум, мижозларнинг кети узилмайди. Дўстимнинг ўзи эса бизнесини кенгайтириш ҳақида ўйламоқда, яқин келажақда яна битта шундай кафе очишни режалаштиряпти.

### Тренинг аъзоси Ўрозгул Парханованинг ҲАЁТИЙ ҲИКОЯСИ

1989 йилда тиббиёт институтини тамомлаб, турмуш ўртоғим билан Ўш шаҳридаги тиббиёт муассасасида шифокор бўлиб ишлай бошладик. Ўша пайтларда кўп қаватли хонадонлар сотилмас, уй-жой олиш учун 10-15 йил навбатда туриларди. Кредит асосида хонадон олиш



ҳам мумкин эди, лекин барибир 5-7 йил навбат кутишга тўғри келарди. Эрим ва мен, кичкина болам билан ижарада яшардик. Ўша пайтда мен уйда бола тарбияси билан машғул эдим, фақат эрим ишларди.

Турмуш ўртоғимнинг маоши 120 рубль эди, шу пулнинг 50 рублини квартирага, 50 рублини кредитга, қолган 20 рублини эса бир ой тирикчилик қилишга сарфлардик. Ота-онам бизга озиқ-овқат маҳсулотларини олишда ёрдам беришарди. Ўшанда менда ўз квартирамизга эга бўлиш истаги пайдо бўлди. Лекин бу муаммони қисқа вақт ичида ҳал қилишнинг имкони йўқ эди.

Шунга қарамай, мен эримдан доимий равишда шаҳар ижро қўмитасига боришини, у ердан танишлар топиб, навбатни олдинга силжитишини сўрардим. Эрим бунинг имконсизлигини айтди. Шунга қарамай, мени хафа қилмаслик учун тез-тез у ерга боришга мажбур бўларди.

Бир куни турмуш ўртоғим у ерга ёш оилалар учун бериладиган кўп қаватли уйдан хонадон тарқатилаётган пайтда бориб қолган ва навбатга ёзилишга муваффақ бўлган. Бир ойдан кейин бизга икки хонали хонадон таклиф қилишди. Турмуш ўртоғим уйга келиб, бизга 2 хонали уй берилди, деса, хурсанд бўлиб йиғлаб юбордим. Лекин мен 3 хонали уйни орзу қилгандим.

Эртаси куни эрим яна шаҳар ижро қўмитасига бу ҳақда гаплашиш учун борди. Айнан ўша куни бир киши пули йўқлиги сабабли 3 хонали квартирадан воз кечибди ва биз у билан уй алмашдик. Эрим уйга келиб бу ҳақда гапирганда, хурсандлигимдан сакраб кетгандим.

Лекин бизнинг уй тўловини тўлаш учун пулимиз, ҳатто бир тийинимиз ҳам йўқ эди. Хонадоннинг дастлабки тўлови 5000 рубль экан. Шунда эрим кўлидан келган ҳамма нарсани қилганини, аммо бунча пулни қаердан топишни билмаслигини айтди. Мен унга уй бор, демак пул ҳам топилади, дедим.

Эртаси куни ота-онамникига йўл олдим, эрим эса ўз ота-онасиникига кетди. Улардан битта сигирини сотиб,



пул қилиб беришларини сўрамоқчи эди. Натижада мен 1000 рубль олиб келдим, эрим ҳам 1000 рубль билан қайтди, 1000 рублни эса опаларим йиғиб беришди, 3000 рубль бўлди. Биз бир ҳафта ичида квартиранинг пулини тўлашимиз керак эди. Аммо қанча уринмайлик, қолган 2000 рублни топа олмадик.

Ниҳоят пулни тўлаш муддати тугайдиган кун, эрим ишхонасида хафа бўлиб ўтирган экан. Қабулхонадаги беморлардан бири ундан нега бунчалик қайғуга ботганини сўрабди. Эрим бугун хонадон учун тўлов қилишнинг охирги куни эканлигини айтибди. «Бизда 3000 рубль бор, лекин 2000 рубль тополмадик, бу пулни сўрайдиган ҳеч кимимиз йўқ» дебди. Буни эшитган бемор: «Менда пул бор, мен сизга ёрдам қиламан, қачон топсангиз, қайтариб берарсиз», дебди.

Шундай қилиб, биз бир ҳафта ичида 5000 рубль йиғдик. Орадан бир йил ўтиб, рубль ўрнига сўм жорий этилди, қолган сумма эса бор йўғи 250 сўмни ташкил қилди. Уни қийинчиликсиз тўладик ва уй ўзимизники бўлди. Биз шу тариқа бир тийинимиз ҳам бўлмади туриб уй-жойга эга бўлдик».

**ТАВСИЯ:** Фикрингизни тафтиш қилинг, ҳар доим тўсиқлар бўлишидан келиб чиқиб фикрланг, лекин сиз барча тўсиқларни енгиб ўтишни ўрганишингиз керак, бу муваффақиятнинг нархи. Сиз имкониятларга эътибор қаратишингиз керак, улар доимо мавжуд, биз уларни ҳар доим ҳам сезмаймиз. Имкониятлар ҳақида ўйланг ва сиз албатта имкон топасиз.

## ОЛТИНЧИ ФАРК

*«Пулга нисбатан очкўзлик агар у тўймас бўлса, ночорликдан кўра ёмонроқдир, чунки истак қанчалик ўсиб борса, эҳтиёжлар ҳам кучайиб боради».*

*Демокрит Абдерский*



**К**амбағаллар очкўзлик ва васваса тамойилига кўра, бойлар эса барқарорлик тамойилида фикрлайдилар.

Камбағал одамлар очкўзлик ва васваса тамойилида фикрлайдилар. Ушбу жумла нимани англатади? Инсон табиатан ҳамма нарсага тез эришиб, тез бойиб кетишни хоҳлайди, бугун машинали бўлган бўлса, бир ҳафтадан сўнг уй сотиб олишни хоҳлайди.

Очкўзлик туйғуси одамларнинг табиатига хос туйғу ва барчамизга берилган. Шунинг учун дўконга борганимизда, биз ҳар доим режалаштирганимиздан 15-30% кўпроқ нарса сотиб оламиз. Ҳатто баъзан умуман кераксиз буюмларни ҳам сотиб оламиз, кейин ўша буюмлар йиллар давомида фойдаланилмасдан шкафнинг бир четида ётади.

Сўзларимга ишонч ҳосил қилишни истасангиз, уйингизни инвентаризация қилинг, ҳамма нарса-ни рўйхатга ёзинг. Шунда сиз қанча кераксиз нарса харид қилганингизни билиб оласиз. Агар ўзингизни камбағал деб ҳисобласангиз, бошқа уйга кўчиб ўтишга ҳаракат қилинг. Шунда қанча кераксиз нарсаларга пул сарфлаганингизни кўрасиз. Улар жавонларда ётади, эскиради, чирийди ва аста-секин сифати ёмонлашади.





Шунинг учун камбағал одамлар очкўзлик ва васаса тамойилида фикрлайдилар, дейишади, яъни улар ҳамма нарсани сотиб олишни хоҳлашади. Тез келадиган муваффақиятга, тез қўлга киритиладиган натижаларга интилишади. Бунинг учун улар ҳатто қимор ўйнашади, казиноларга боришади, пул тикиладиган ўйинларда ғалаба қозонишга ҳаракат қилишади, чунки улар тезда бойиб кетишни хоҳлашади. Гўё пул топиш осондек. Агар лотереяда бир марта омадингиз келган бўлса, бу сизга ҳар куни омад кулиб боқади, дегани эмас. Бундай бўлмайди.

Бой одамлар барқарорлик ҳақида ўйлашади. Тез қўлга киритилган муваффақият ҳали барқарор муваффақият кўрсаткичи эмас, дейишади. **Осонлик билан қўлга киритилган нарса қадрланмайди ва изсиз кетади. Инсон муваффақиятга лойиқ бўлиши керак, ҳамма нарса адолат ва уйғунлик қонунларига мувофиқ, табиат қоидаларига кўра содир бўлади.** Бугун гул эксангиз, у эртагаёқ гулламайди. Унинг ўсиб, гуллаб-яшнаши учун узоқ вақт ғамхўрлик қилишингиз керак. Шу каби агар сиз бугун дарахт эксангиз, у бир йилдан кейин мева бера олмайди. Сиз уни кўп йиллар давомида сабр-тоқат ва қатъият билан парвариш қилишингиз керак бўлади. Бу жараёни тезлаштиришнинг имкони йўқ.

Шунинг учун бойлар доимо барқарорликни таъминлайдиган имкониятларни излайдилар, улар ҳеч қачон катта ва тез даромад ваъда қилинган жойга бормайдилар. Бу камбағал одамларнинг фикрлаш стратегияси. Бойлар барқарорлик ҳақида ўйлашади. Улар шундай фикр юритадилар: «Даромад кичик бўлсин, аммо барқарор бўлсин».

Шу сабабли доимий равишда фойдаланишингиз мумкин бўлган имкониятларни қидиринг, ўзингизнинг пул оқимингизни яратинг. Бунинг учун кичик, аммо доимий даромадни таъминлашга имкон берадиган молиявий имкониятларни яратинг.





Мисол учун, турли компанияларнинг акцияларига сармоя киритадиган миллиардер Уоррен Баффетнинг даромадлари экспертлар фикрига кўра, сўнги 35 йил ичида йилига ўртача 24%ни ташкил этмоқда. Олиб-сотарларнинг фойдаси билан солиштирганда, бу жуда кичик миқдор, улар ойига, баъзан ҳатто кунига 24% даромад олишади. Энг даромадли инвестиция фондлари 500% ёки ундан ортиқ кўрсаткичларга эга – бу Баффетникидан 20 барабар кўп. Ягона фарқ шундаки, у даромадни ҳар йили ва доимий равишда олади, бошқалар эса – умрида бир марта. Баффет барқарорлик нуқтаи назаридан ўйлайди, бундай фикрлаш уни дунёдаги энг бадавлат инсонлардан бирига айлантирди.

**Бой ва муваффақиятли бўлиш учун жуда ақлли ёки жисмонан кучли бўлиш шарт эмас, лекин барқарор ҳаракатларни амалга ошириш жуда муҳимдир. Демак, ҳар куни ишлашингиз, ҳаракат қилишингиз ва орзунгиз томон камида бир қадам ташлашингиз керак.**

### ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИЛАРИНИНГ ҲИКОЯЛАРИ

Дўстимнинг исми Мурод, у бозорда шакар сотади. У харидорларга шакар сотганда тарозидан уриб қоларди, яъни ундан қанча кўп шакар харид қилсангиз, шакарингиз шунча кам чиқади. Унинг ўзи шундай дейди: «Бозорда ҳамма шундай қилади». Аммо аста-секин мижозлар бу ҳақда билиб қолдилар ва кун сайин унинг харидорлари камая бошлади.

Ҳатто бозордаги бошқа маҳсулотларни сотадиган кўшчилар ҳам шакарни бошқа, ҳалолроқ сотувчилардан сотиб олишни бошладилар. Мурод эса энди фақат тасо-дифий мижозлар билан савдо қиларди. Кейин у тез-тез савдо ёмонлиги ҳақида шикоят қиладиган бўлди, очкўз-







лик ва васваса тамойилида фикрлагани учун бу ҳолатга ким ёки нима айбдор эканлигини англай олмади.

Яна бир дўстим Иза кўп йиллардан буён кичик улгуржи савдо билан шуғулланади. Унинг мулойим, хайрихоҳ муносабати харидорларни ўзига жалб қилади ва ҳақиқий, мақбул нархлар билан доимий миқдорлар оқимига эга бўлди. Унинг ўзи эса алдаб тортиш орқали доимий миқдорлар орттиришнинг иложи йўқлигини, бу бир кунлик даромадлиги, у эса ўз бизнесини ривожлантирмоқчи эканлигини айтади.

Иза ўз ходимларига ҳурмат ва эътибор билан муносабатда бўлади, шунинг учун унинг жамоаси аҳил, ходимлар ҳам уни ҳурмат қилади. Буларнинг барчаси унинг бизнесига барқарорлик келтиради. Бу, албатта, доимий равишда ўсиб бораётган даромадга ижобий таъсир кўрсатади. Ҳозирда Иза ўз бизнесини кенгайтирмоқчи, чунки тадбиркорликда барқарорликка эришган кишиларга янги имкониятлар эшиги очилади.

## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### УЭЙН ХАЙЗЕНГ

*Америкалик миллионер Уэйн Хайзенг ўзининг биринчи миллионларини чиқинди йиғиш орқали қўлга киритган. Шу билан бирга, унинг жамғармаси йўқ эди, лекин у бой бўлишни жуда хоҳларди. Бироқ Хайзенгда бир гоя бор эди ва бу гоясини амалга ошириш учун қайнотасидан 5000 доллар қарз олди. Бу пулга эски ахлат машинасини сотиб олди. Муваффақиятга тез эришолмаслигини тушунди ва барқарор даромадни таъминлаш*





*учун кўп меҳнат қилишга тайёр эди. У барқарорлик ҳақида ўйларди.*

*Фаолият бошлаганида Хайзеннинг атиги 20 нафар миждози бор эди. Тушликдан олдин унинг ўзи чиқиндиларни тозалаш билан шуғулланар ва тушдан кейин янги костюмини кийиб, миждоз қидиришга кетарди. Бу тарзда миждозларни кўпайтириш жуда қийин эди, чунки ўша пайтда бу ҳудуд аллақачон катта ахлат йиғиш компаниялари ўртасида тақсимлаб олинган эди. Аммо матонат ва қатъият билан ўша оғир даврни енгиб ўтди ва дунёдаги энг йирик чиқинди йиғиш компанияларидан бирини яратди. У бой бўлиш имкониятидан фойдаланиб, барча тўсиқларга қарамай, ўз гоёсини амалга оширди.*

*Кейинчалик ўз маблағларини бошқариш ва сармоя киритишни ўргангач, пул оқимини ташкил қилиш учун чиқиндиларни йўқ қилиш мақсадида олинган пулларни фойдали соҳаларга йўналтириш керак, деган қарорга келди. Хайзенг видеокассеталар ижраси, чакана савдо, автомобиль ижраси, электрон хавфсизлик тизимлари, меҳмонхоналар, кўчма ҳожатхоналар, майсазорларни парвариш қилиш ва автоуловларни ювиш хизматлари билан шуғулланувчи компанияларни сотиб олди. Бу эса унга кўп миқдорда барқарор даромад келтирди...*

**ТАВСИЯ:** Мақсадларингизга эришиш учун қатъий ҳаракат қилишингиз керак. Тез келадиган муваффақиятга умид қилманг, осонгина бойиб кетиш васвасаларига берилманг. Сиз учун фа-





ровон келажакни таъминлайдиган доимий ва барқарор даромадлар ҳақида ўйлаш яхшироқдир. Барқарорлик – ҳар қандай муваффақиятнинг асосий калити. Буюк Хитой девори ҳам битталаб ғишт териб қурилган. Инсон ҳамма нарсани тизимли равишда барқарор бажаради: нафас олиш, нафас чиқариш, овқат истеъмол қилиш, очлик, уйку, уйғоқлик. Агар инсон табиат қонуниятларидан узоқлашса, унинг онги ва руҳи азобланади. Молиявий пирамида билан шуғулланадиганларга қаранг – уларда оғриқ ва умидсизликдан бошқа ҳеч нарса қолмайди. 5 ёшли болани бир кечада 20 ёшли йигит қиёфасига келтириб бўлмайди. Муваффақият ҳам барқарор меҳнат натижасида ўз вақтида пайдо бўлади.



## ЕТТИНЧИ ФАРҚ

*«Кўп пул йиғи олиш - мардлик, уларни сақлаб қолиш - донолик, оқилона харжлаш эса – санъатдир».*

*Б.Авербах*



**К**амбағаллар «қора кунга пул йиғиш керак» тамойилида, бойлар эса «имконият туғилганда сарфлаш учун пул йиғиш керак» тамойилида фикрлайдилар.

Камбағал инсонлар «қора кун»га пул тўплаш тамойилида фикрлайдилар. Бу сўзларни биз баъзан ўз ота-онамиздан эшитганмиз. Катта ёшли одамлар эсласалар керак, аввал бундай маслаҳатлар кўп бериларди. Балки бу уларнинг урушдан кейинги даврларни, очлик ва бошқа қийинчиликларни кўрганлари билан изоҳланар. Дарҳақиқат, урушдан кейинги йилларда озиқ-овқатлар, кийим-кечак ва биринчи тиббий ёрдам буюмларининг тақчиллиги узоқ вақт давом этган.

Ҳозир биз бошқача замонда яшаяпмиз, жуда фаровон турмуш кечиряпмиз. Барча қийинчиликлар ортда қолди. Аммо одамлар ҳамон «қора кунга» пул йиғиб қўйишни унутмаяптилар. Негаки, эртами-кечми, «оғир кунлар» қайтишига ишонишади.



Ўшанда «қора кун»га асраб қўйган пуллари уларни қутқаришига умид қилишади.

Бироқ одам «қора кун»га пул йиғиб қўйса, шундай кун, албатта, келади. Чунки муаммони кутсангиз, у аниқ сизнинг ҳаётингизда пайдо бўлади. Агар шундай бўлса, тўпланган барча пуллар кутилганидек, дори-дармонларга, тасодифан олинган жароҳатни даволатишга, машинани таъмирлатишга ва бошқаларга сарф этилади.

**Бойлар эса «кутаман, имконият келиши билан сарфлайман» деган тамойилга амал қилиб пул йиғишади.** Одатда шундай бўлади – сизда имконият бор, аммо пулингиз йўқ. Агар қўлингизда пул бўлса, имкониятингиз бўлмайди. Мана, кўряпсизми, бу Ер шаригадаги табиий жараёнлар кабидир, қаердадир саҳроларда умуман сув йўқ, қаерлардадир чексиз океанлар мавжуд. Шунинг учун Худо инсонларга шундай дейди: «Энди ўйлаб кўр ва имконият ярат».

Пуллар билан боғлиқ иккита муаммо мавжуд – «Уларни қаердан олсам экан?» ва «Уларни нима қилсам экан?». Кўпчиликда ушбу муаммоларнинг биринчиси кузатилади, аммо вақти-вақти билан иккинчиси ҳам учраб туради. Баъзан маълум миқдордаги пулни тўплайсиз ва уни нимага йўналтирсам экан, деб ўйлаб қоласиз. Аксарият ҳолларда улар кундалик эҳтиёжларга, иккинчи даражали нарсаларга сарфланиб кетади. Бунинг сири шундаки, ҳаётимизда жуда кўп ҳолларда шароит тўғри келмайди, яъни пул бўлганда имконият топилмайди, имконият пайдо бўлганда пуллар тугаган бўлади. Шу сабабли имкониятни кутиш муҳим, ишонинг, агар пул бўлса, имконият, албатта, топилади. Баъзида аксинча бўлади, имконият туғилиши билан пуллар ҳам топилади.

Бир куни мендан бир ўқувчим маслаҳат сўради, маълум бўлишича у беш ойдан буён йигирма минг долларни нима қилишини билмай, сақлаб юрган экан. Мен унга бирон имконият пайдо бўлгунча



уларни сақлаб туриш лозимлигини айтдим. «Қанча кутишим керак?» – сўради у. Мен бу пулларни қанча вақт давомида тўплаганини билишга қизиқдим. «Тўрт йил», – жавоб берди у. Шунда мен ўша ўқувчимга ўз устозимдан ўрганганларимни тушунтириб бердим – пулларни тўғри йўналтириш учун молиявий сир-асрорларни ўрганиш керак, яъни бу жараёнга пулларни тўплашга қанча вақт кетган бўлса, яна шунча вақт керак бўлади. «Наҳотки, бу сир-асрорларни ўрганишимга ҳам тўрт йил кетадими?» – ҳайрон бўлиб сўради ўқувчим. «Албатта, бу пулни нотўғри йўналтириш ва улардан буткул ажралиб қолишдан яхшироқ. Унутманг, пулларни бирор нарсага сарфлаганингиздан сўнг, бир кун, ҳатто бир соатдан сўнг сиз уларни орқага қайтара олмайсиз», – дея тушунтирдим.

Мана, нима учун бадавлат инсонлар пул тўплашади ва имконият пайдо бўлишини кутишади. Шунчаки йиғиб қўйишади ва кутишади. Улар турли чорловларга учмаслик учун ўзларида сабр ва бардошни тарбиялайдилар. Дўконга киришса, кўзни ўйнатадиган минглаб нарсаларни кўришади, бироқ пулни созуришдан ўзларини тиядилар. Пулларни кераксиз майда-чуйдаларга сарфламаслик учун сабрли бўлиш керак ва шунда «тома-тома йиғилиб дарё бўлур» деганларидек, молиявий хумча тўлади. Бу эса дастлабки сармоя дегани. Шунда сиз имконият туғилиши билан уни фойдали ишга йўналтиришга тайёр бўласиз. **Шундай экан, пулларни тўплашда ўз олдингизга мақсад қўйинг, улар сизнинг орзуларингизни амалга оширишга хизмат қилсин. Пулларингизни тўплаб, имконият келишини кутинг, у албатта келади.**

Агарда сиз атиги 10 000 сўм (тахминан бир доллар) билан пулларни бошқаришни ўргансангиз, 33 йилдан сўнг миллионерга айланасиз. Билим ва кўникмалар етарли бўлса, кам миқдордаги пулни ҳам катта бойликка айлантириш мумкин. Шу сабабли пул





тўплаш жуда муҳим ва дастлабки сармоя қанчалик кўп бўлса, имкониятингиз ҳам шунчалик катта бўлади. Асосийси, бу имкониятларни вақтида кўриш ва улардан самарали фойдаланиш.

Масалан, Роберт Кийосаки ўз асарларида доимий даромад олиб келадиган режали фаолият манбаларини кўпайтириш ҳақида ёзади. Доимий даромад манбалари ҳисобига мисол учун, кўчмас мулк сотиб олишингиз мумкин. Шунингдек у фаол бўлмаган манбаларни қисқартиришга чорлайди. Негаки, улар капитални ушлаб туради ва фаолиятни кенгайтиришга халал беради. У ёлланма ишчидан мустақил инвесторга айланиш борасида таълим беради. Бу биз ўйлаганимиздек қийин эмас, шунчаки кўпчилик инсонлар йўлида учрайдиган тўсиқлардан жуда қўрқишади. Сиздан талаб қилинадигани – қатъиятлилиқ, таваккал қилишга тайёр туриш, пул маблағларини бошқаришни ўрганиш ва берилган имкониятлардан тўғри фойдаланиш.

### ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИЛАРИНИНГ ҲИКОЯЛАРИ

#### *Биринчи ҳикоя*

Кичкиналик пайтимда, чамаси 10 ёшларда эдим, қизлар билан кўчада ўйнаб юргандик. Болалардан кимдир уйида «қора кун»га аталган пуллар борлигини айтди ва барча қизлар «қора кун»га аталган пуллар уларнинг уйида ҳам мавжудлигини таъкидлашди.

Ўшанда мен уйга келиб, онамдан «Бизда ҳам «қора кун»га йиғилган пуллар борми?», деб сўрадим. Онам эса кулиб юборди, менимча сўраганимда қиёфам жуда жиддий бўлган бўлса керак, кейин у бизда ҳам пуллар борлигини, лекин улар «қора кун»га эмаслигини айтди. Мендан ҳеч қачон уларни «қора кун»га деб атамаслигимни илтимос қилди. «Илоҳим ҳеч қачон бизда қора кунлар бўлмасин», — деди онам.





Ҳозир эса доим ўйлайман, балки собиқ Совет Иттифоқи шунинг учун таназзулга юз тутгандир?! Негаки, ўша пайтда барча ҳамжиҳатлик билан «қора кун»га пул йиғарди. Бу гўёки урфга айланган эди. Ҳамма қийин кунларни кутарди ва бу кун, албатта, келди. Бинобарин, «қайта қуриш»ни коммунизм деб айта олмаймиз. Барча тўпланган пуллар кўзда тутилган мақсад учун ишлатилди – ҳамма нарса қадрсизланди, узоқ кутилган ва бизни шафқатсизларча ўз домига тортган «қора кунлар» келди. Ваниҳоят мен хаёлларимиз қачондир ҳақиқатга айланишини ва нима ҳақда ўйласак, шу ўйлар бизнинг кейинги ҳаётимиз учун пойдевор бўлишини тушунганимда, ҳаммаси ўз жойига тушди.

Бир ҳикматли мақол бор: «Яхши ният – ярим давлат». Демак, пулларни яхши ниятда йиғиш керак. Мен уй сотиб олишга қарор қилганимда, бу ақлга сиғмайдиган иш эди. Октябрь ойининг дам олиш кунларидан бирида дугонам билан шунчаки таваккал ғоя тузгандик. Кейинги йилнинг январь ойигача уй олиш учун тўпланган пул миқдори яқинларимнинг ёрдами билан яна бироз тўлдирилди, шу маблағга уй ҳам топилди, қувонарлиси, бу уй шаҳар марказида, бунинг устига ҳатто таъмирланган эди! Ўшанда ақлли инсонлар: «Уйнинг ўзи пулни топади, кўркма», дейишганди. Мана, пул ҳам топилди, таъмирлашда ҳаётий тажрибага эга одамларнинг маслаҳатлари ҳам асқатди. Бундан ташқари, янги уйга кўчганимиз учун келтирилган совға-саломларни айтмайсизми!

Эзгу ниятларимизга атаб қанча кўп пул йиғсак, бизни шунчалик кўп яхши кунлар кутади.

### **Иккинчи ҳикоя**

Бир куни Райҳон исмли дугонам билан суҳбатлашиб қолдим, у менга кўп йиллардан буён дугоналари билан «қора касса» ўйнаб юрганини айтди. Билмаганлар учун биз «қора касса» нимани англатишини тушунтирамиз. Бу бир неча киши, одатда, қариндошлар ёки дўстлар, бир гуруҳ тузадилар ва ойда бир марта гуруҳнинг







барча аъзолари умумий жамғармага маълум миқдорда пул қўядилар. Яхшигина пул йиғилади ва бу пуллар ҳар ой навбати билан гуруҳнинг бир аъзосига берилади. Хуллас, Райҳон мен билан суҳбатда ҳар сафар йиғилган «касса» кимнингдир маъракасига, дори-дармонларга ёки кредитини ёпишга кетишини айтиб шикоят қилди. Юқорида айтиб ўтганимиздек, камбағаллар гуруҳининг шартлари айнан шундай – пул олишни режалаштираётганда, уни муаммоларига ишлатиш ҳақида ўйлашади.

Ундан фарқли ўлароқ, узоқ қариндошим Бекмирза ўз ишини шиша бутилкалар қабул қилишдан бошлаган. Ушбу бизнес учун бошланғич капитал деярли талаб қилинмади ва унинг рафиқаси асосий ёрдамчи вазифасини бажарди. Бу қариндошимиз ҳар доим пул йиғиб, компьютер клуби очишни орзу қилган. 1,5 йилдан кейин унинг орзуси ушалди ва уйда компьютер клубини очди. Кейин эса Бекмирза яна пул жамғарди ва келажақда имкониятлардан фойдаланиб ўз ишини ривожлантириш ҳақида ўйлади.

Шундай қилиб, 2 йил ичида керакли миқдорни тўплади ва компьютер клубини кенгайтирди, янги ускуналар сотиб олди. Бироз вақт ўтгач, кичик улгуржи озиқовқат дўконини ҳам очди, бу дўконда ҳозир рафиқаси ишлайди. Муваффақиятнинг сири оддий, Бекмирза имкониятлардан фойдаланиб, орзуларини амалга ошириш умидида пул тўплади. Унинг умидлари ўзини оқлади.

## ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИСИНИНГ ФИКРЛАРИ

Бир дугонам шундай дейди: «Мен айтилган ҳамма ишни қиламан, яхши нарсаларни тасаввур қиламан, кўп ўқийман, лекин ҳеч нарса ўзгармайди. Бир башоратчи Ўша башоратчи бу ҳақда маълумотнома ёзиб бердимми? Агар бермаган бўлса, бу ҳақиқат эмас».





Огоҳлантириш: фикрлар моддийдир. Биз нимани сўрасак, шунга эга бўламиз. Жавобларни ўзингиздан изланг, ишончингизни йўқотманг. Башоратчи ёрдами эҳтимол яхшидир, лекин фақат биринчи босқичда, улардан фақат тинчланиш мақсадида фойдаланса бўлади. «Секрет» фильмини томоша қилинг, Ж.Витале, Бодо Шеффер китобларини ўқинг, Д.Леушкинни ўрганинг. Агар ишларингиз юришмаса, демак, ҳали қиш, яъни вақти келмаган, унутманг, қишдан кейин, албатта, баҳор келади! Ихлос билан қилинган иш муваффақиятсиз бўлиши мумкин эмас! Энг кичик натижани кўрганда ҳам қувониш керак.

Балки бу сизнинг «Мен буни биламан» деб атаувчи шахсий фикрингиз оқибати бўлиши мумкин. Ёки сиз ҳали ҳам тўғри ишлашни уддалай олмаяпсиз. Билиш – бу англаш дегани эмас. Тафаккурнинг чегараси йўқ ва умуман олганда, инсон тузилиши шунчалик мураккабки, биринчи ўқишдаёқ ҳаммасини тўлиқ тушуниб бўлмайди. Мактабда математикада рақамларнинг бўлинишини қандай ўрганганингизни эслайсизми, ўша вақтда дарҳол тушунганмидингиз? Йўқ, шунчаки биз биламиз деб ўйлаймиз, аммо тўлиқ билмаймиз.

Агар ишимиз юришмаётган бўлса демак, биз нотўғри қиляпмиз, балки бу ишга қалбимизни бағишламаётгандирмиз. Сиз ҳолатингизни тубдан ўзгартиришни хоҳлаяпсизми, йиллик режани муддатидан олдин, кутилган натижалар билан яқунлашни истайсизми? Бунинг учун тажрибали мутахассисларни жалб қилинг, устоз ва мураббийлардан сабоқ олинг, ўзингизга йўлдош бўла оладиган амалиётчиларни, ҳамфикрларни, яхши натижага эришганларни қидиринг. Энг муҳими – изланинг, ўз устингизда ишлаш. Шундай воқеликни тасаввур қилинг: бола олти ёшда, мактабга бориш вақти келди, бундай пайтда ота-оналар: у ҳамма нарсани ўрганиб кетади, чунки ҳаммасини билади, дейишади. Хўш, ўзи нимани





билади? Унда мактабга бориш нега керак? Ҳатто ибодат нотўғри амалга оширилиши мумкин. Шунчаки ўйлаб кўринг!

Сиз қачондир бирор чет тилини, масалан, инглиз тилини ўрганганмисиз? Бу тилни кўп одам ўрган-япти, тўғрими? Лекин ўша ўрганганларнинг ҳаммаси ҳам инглиз тилида гаплаша оладими? Йўқ! Нимага? Курслар ёмон ўқитадими? Жавоб: ўзингиз айбдорсиз. Нега бундай мисол келтирдик? Чунки у очиқ-ойдин кўрсатиб турибди – чала ўқиган киши худди ит каби бўлади – тушунади, лекин сўзлаша олмайди. Бу ишни сидқидилдан бажармаслик оқибати. Бундай қилиш ўзингизга нисбатан жиноят ҳисобланади. Ўзингизни алдамаслигингиз керак.

Иқтисодиёт университети битирувчисини ишга олгандик, у «Excel» дастурини билмас экан ва ўз айбини: «Бизнинг институтимизда шундай чала таълим беришади!» деб оқлади. Бу борада бирор фикрга эгамисиз? Мен эса йўқ. Чунки мен «Excel»да писта чаққандек осон ишлайдиган 10 ёшли болаларни танийман. Айтайлик, бирон киши шифокор бўлишни хоҳлайди ва тиббиётни ўрганади... ўзи мустақил. Буни қандай тасаввур қиласиз? Жек исмли серияли қотил худди шундай мустақил шифокорликни ўрганган. Шунақаси ҳам бўлиб туради. Аммо ҳеч ким бундай шифокорга ҳатто мушугининг ҳаётини ҳам ишонмайди. Биз тиббиёт фанини ўрганиш учун олий таълим муассасасига борамиз, чунки бу қийин иш, аммо ўз молиявий аҳволимиз борасида мойчечакда фол очгандай тажриба ўтказамиз. Бу ҳайратланарли. Эҳтимол, ўзингизга нисбатан ҳурмат юзасидан бироз жиддийроқ муносабатда бўлишингиз керақдир?

Сизда нақд пулларни боғлайдиган резина борми? Йўқ бўлса, сотиб олинг ва билагингизга тақинг. Сўнг ҳар сафар фикрларингиз «бошқа тарафга» оғанида, резинани тортинг ва қўйиб юборинг. Бу оғриқли эканми? Энди неча марта салбий ўй-хаёлларга





берилганингизни ҳисобланг. Шу аснода иродамизни чиниқтирамыз ва фикрларимизни бошқарамиз. Буни ҳозир шунчаки ўйин тариқасида бажаряпмиз. Аммо биз белкурак билан эмас, бошимиз билан ишлаймиз. Шундай экан, қийин дақиқаларни эсламанг, агар ёмон воқеаларни эслайверсангиз, сиз уларни қайта-қайта бошдан кечирасиз ва ёмонликларни яна ўзингизга тортиб оласиз.

Нега биз спорт залга борамиз? Нега рақс курсларига қатнаймиз? Нега биз чет тили курсларига ёзиламиз ва бир вақтнинг ўзида ҳаммасига пул тўлаймиз – уйда мусиқани қўйиб, чўккалаб, сакраб, рақсга туша олмаймизми? Нега йўл ва бориш-келишга кетадиган вақтни беҳуда сарфлашингиз керак? Агар ўзингиз қила оладиган иш бўлса, нега машғулот учун пул тўлашингиз керак? Чунки биз пул тўлаганимизда, интизомга риоя қиламиз ва бу пул ўзини оқлаши учун барча шартларни бажарамиз. Биз нима қиляпмиз? Биз танани машқ қилдирамиз. Бу жуда яхши, лекин етарли эмас. Таълимингиз учун ҳам пул тўлашдан кўрқманг, шунда хатолар учун арзонроқ ҳақ тўлайсиз.

«Ҳамма нарсани биламан» дейдиганлар ички мени билан қандай курашишлари мумкин? Унга қарши ирода кучи билан курашамиз. Шунинг учун иродани тарбиялашимиз керак. Сиз ҳам ўзлингизни топинг, таянч нуқтангизни қидиринг, тажриба мактабингизни изланг. Ўз таянч нуқтангиз қаердалигини тушуниш учун ҳамма нарсани қўллаб ва синаб кўришингиз керак. Устозларимиз айтганидек: «Ниҳоллар тезда дарахтга айланиши учун қўлларингиз билан уларнинг япроғидан тортиш кулгили».

Хўш, сизнинг билагингизда резина тасма борми? Баракалла. Ўз фикрларингиз ва ҳис-туйғуларингизни назорат остида ушланг ва натижа узоқ куттирмайди. Ўтган сабоқларни эсланг, ҳатто энг кичик ўзгаришларни ҳам эътиборга олинг, уларга кўникинг ва кутинг. Фикрлар моддийдир! Буни ювиниш хонасидаги кўзгу-



га ёзинг! Асосийси билим даражангизга ишончингиз комил бўлиши керак. Муқобили йўқ. Буларни бажаришни осонлаштириш учун эса мана шундай ўйин тарзида амалга оширамиз.

Мирзакарим Санақулович муваффақият сари аниқ йўлни – ирода кучи билан ёшлик образини ўзимизга қайтарамиз. Мен шу усулда кўриш қобилиятимни тиклаганман. У қатъий оҳангда гапиради. Сиз махсус жадвалга қарайсиз – аммо ҳеч нарсани кўрмайсиз, ирода кучингиз билан кайфиятингизни кўтарасиз: «Мен ҳамма нарсани кўряпман!» дейсиз ва... сиз кўра бошлайсиз. Ўшанда туғма кўзи ожиз инсонлардан ўринларидан туриб, залдаги томошабинларга қараб туришлари сўралган. Уларнинг кўришга бўлган истаги ва ишончини ўзларига ишонмаганлар кўришлари учун шундай қилишган. Дарвоқе, ўн кунлик ўқув курси тугагач, бу гуруҳга ҳамроҳлик қилаётган киши залдан ҳассасиз чиқиб кетди. Демак, сиз қилаётган ишингизга ўзингизни бутунлай бағишлашингиз керак. Агар биз ўз кучимизга ишонмасак, ким ҳам буни биз учун амалга оширадди?

Ҳамма нарса сизга боғлиқлигини тушунмагунингизча ва тўғри қабул қилмагунингизча, муваффақиятга эриша олмайсиз. Сизга умидсизлик туйғуси ёқади-ми? Йўқ. Шундай экан сиз виждонан ишлашингиз керак. Ҳеч ким билан баҳслашманг, шунчаки кўлингиздаги китоблар таклиф қилаётган нарсани бажаришга ҳаракат қилинг. Бошладингизми таслим бўлманг ва ҳаётингиз ҳақиқатан ҳам ўзгара бошлайди. Бу гўёки жисмларнинг тортишиш қонуни. Кейин эса ўзингизнинг «олдинги» ва «кейинги» ҳолатингизни солиштиринг, сўнгра ғалабани нишонлаймиз. Энг кичик натижа учун ҳам хурсанд бўлишни ўрганинг. Ҳа-ҳа-ҳей!!! Қойил!!!

Менинг С.Давлатов машғулотларидан олган энг асосий билим ва кўникмам – буни ўз билганингизча қилманг, бу – профессионал тарзда бажаринг дега-  
нидир



## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### БЕНЕТТОН

40-йилларнинг бошларида Бенеттоннинг оиласи унчалик қашшоқ эмасди, лекин уларни ўзига тўқ деб ҳам бўлмасди. Дадаси машиналарни ижарага берар, шу тариқа тадбиркорлик билан шугулланарди. Аммо бу ишни яхши уддалай олмади. 1944 йилда отаси вафот этганидан кейин вазият янада мураккаблашди. Оилани боқиб ўша пайтда атиги 10 ёшда бўлган катта ўғил Луциано зиммасига тушди. Ўшанда ёш Бенеттоннинг биринчи иши мактабни ташлаб, Италиядаги кийим-кечак дўконларидан бирига ишга жойлашиши бўлди. 14 ёшида у аллақачон сотувчи ёрдамчиси бўлиб ишларди.

Шунингдек, унинг тўқувчилик билан шугулланадиган синглиси Жулиана ва яна иккита укаси бор эди. Жулиананинг тўқувчилик ва тикувчилик маҳорати оила тарихида ҳал қилувчи роль ўйнади. Бир кун у акасига нафақахўрлар орасида урф бўлган оддий свитерни совға қилди. Эътиборли жойи свитернинг ранги бўлиб – у сап-сарик эди. Луциано уни кийиб ишга борганида, жуда кўп саволларга дуч келди. Ўшанда Бенеттон бундан пул ишлаш мумкинлигини тушунди.

Ўша вақтга келиб, бу оила аллақачон кичик сармоя тўплашига улгурганди. Шу сабабли пайдо бўлган имкониятдан фойдаланиб, синглиси билан бирга ўз бизнесини очишга қарор қилди. Ҳаммаси синглиси тўқиган свитерлардан бошланди. Луциано эса уларни ўзи ишлаётган дўконда сотишни бошлади. Савдо ҳажмини ошириш учун у



шаҳардаги бошқа дўконларга ҳам тўқилган свитерларни етказиб бера бошлади. Ёш Бенеттон маҳсулотларни ўз велосипедида элтиб берарди. Вақт ўтиши билан ушбу оила ишлаб чиқарган кийимлари ёшлар ўртасида ҳам оммалаша бошлади. Бенеттонлар кекса ёшдаги аҳоли учун савдога чиқариладиган жунли свитерларнинг рангини ўзгартириб, «фақат кекса аҳолига мўлжалланган» деган қарашларни бузишди.

1962 йилда Бенеттон кийимлари Римда ҳам сотила бошлади. Бизнес кун сайин эмас, соат сайин жадал суръатда ривожланарди ва энди улар ўз компаниясини яратиш ҳақида бош қотира бошлашди. Бизнесни кенгайтириш учун янги билимларга эга бўлиш кераклигини тушунган Луциано жун маҳсулотлари ишлаб чиқариш билан машғур бўлган Шотландияга боришга қарор қилди. У ерда олинган билимлар оилага Италия бозорига чиқишда устунлик бериши мумкин эди. Айнан ўша ерда Бенеттон ишлаб чиқаришининг барча сир-асрорларини ўрганди ва бу уларга маҳсулот сифатини янги босқичга кўтаришга ёрдам берди.

Уч йил ўтиб Benetton Group компаниясига асос солинди. Луцианонинг ўзи унинг раҳбари бўлди, опаси эса ишлаб чиқариш бўлимига масъул бўлиб, компаниянинг бош дизайнери эди. Кичик ака-укаларга келсак, Жилберто компаниянинг молиявий фаолияти учун, Карло эса ходимларни танлаш ва бошқариш учун масъулиятни ўз зиммасига олишди.

Қисқа вақт ичида Бенеттон бренди остидаги кийимлар аҳоли орасида урфга кирди. Улар арзон эди, лекин бу ушбу кийимларнинг ҳатто бадавлат ва машғур одамлар орасида ҳам кенг оммалашгани тўсқинлик қилмади. Маълумки,



*ҳатто малика Диана ҳам ушбу брендинг мухлиси бўлган, у ҳам ўз фарзандларига Бенеттон кийимларини харид қиларди. 70-йилларнинг бошларига келиб бутун дунёда компаниянинг 1000 дан ортиқ дўконлари фаолият олиб борарди.*

**ТАВСИЯ.** Ўз вақтида дастлабки сармоя тўпланганлиги уларга ёрдам берди. Агар бугун ўз ишингизни бошлашга имкониятингиз бўлмаса, бу топган пулингизни сарфлашга ҳаққингиз бор дегани эмас. Қадимги Бобилда қуллар меҳнат қилишлари учунгина овқатлантирилган. Келажаги учун пул тўпламаган инсон ўз эҳтиёжларининг қулига айланади. Биз онгсиз равишда ўзимизни қулликка маҳкум қиламиз. Ёшлигимизда бу сезилмайди ва фақат кексалик яқинлашаётганда, биз пул тўплаб қўйиш қанчалик муҳим бўлганлигини тушунамиз. Аммо вақт ўтган бўлади, ўша пайтга келиб бу ҳақда фақат хаёл қила оламиз, холос. Имконият бор ёки йўқлигидан қатъи назар, пул йиғишни кейинга қолдирмаслик керак, имконият пайдо бўлишини кутиш шарт эмас.





## САККИЗИНЧИ ФАРК



*«Пул – мақсад эмас. Пул фақат шахсий мақсадларингизга эришиш учун керак. Ишга бўш вақт ва шахсий бахтни сотиб олишда зарур маблағни тўплаш механизми сифатида ёндашинг».*

*Стивен Поллен,  
америкалик миллионер*

**К**амбағал одамлар «пул алоҳида мавжуд» тамойилида, бойлар «пул менинг ҳаётимнинг бир қисми» тамойилида фикрлайдилар.

Камбағал одамлар «пул алоҳида мавжуд» тамойилида фикрлашади. Бу нимани англатади? Келинг, бир бошдан кўриб чиқамиз. Одатда кўпчилик инсонлар «пулим йўқ, мен бой эмасман, лекин меҳрибон ва яхши одамман», дейишади. Аммо унинг яхши ва меҳрибон эканлигига ҳеч ким шубҳа қилмайди. Гап бунда эмас. Камбағаллар бойлар ўғирлик қилади, одамларнинг ҳаққини ейди, молиявий фирибгарлика қўл уради, деб ўйлашади. Бойлар инсофсиз ва бунинг учун пул айбдор деб ҳисоблашади. Лекин бу одамнинг ўзига боғлиқ, чунки бошқаларга яхшилик қиладиган бойлар жуда кўп. Дунёда муҳтожларга ёрдам берадиган турли хайрия жамғар-





малари мавжуд ва уларнинг деярли барчаси бой-бадавлат инсонлар томонидан молиялаштирилади.

Ҳар куни Ер юзида минглаб одамлар автоҳалокатда ҳалок бўлишади. Аммо бу автомобиль ишлаб чиқаришни тўхтатиш керак, дегани эмас, чунки бунда ишлаб чиқарувчининг айби йўқ. Бу ҳайдовчининг айби, машинанинг ўзи маънавий жиҳатдан нейтрал, бир-биридан фақат кўрсаткичлари ва сифати билан фарқ қилади. Тўғри фойдаланилса, инсонларнинг ҳаётини осонлаштиради, уларнинг вақтини тежайди, оғирини енгил қилади. Инсон автомобилни қандай бошқарса, натижа ҳам шундай бўлади.

Қашшоқлик тоифаси билан ўйлайдиган камбағаллар фикри билан айтганда, бойлар пули борлиги учун ёмон, инсофсиз, ноҳақдирлар. Чунки уларнинг пули кўп. Аммо аслида бундай эмас. Камбағалларнинг аксарияти: «Мен учун пул асосийси эмас, улар сен учун муҳим эмас, мен пулга ҳал қилувчи омил сифатида қарамайман ...» дейди. Агар пуллар сиз учун муҳим эмас деб ҳисобласангиз, бугун уйга қайтганингизда турмуш ўртоғингизга: «Биласизми, мен билан яшайсизми ёки йўқми, менга фарқи йўқ, сиз менинг ҳаётимда катта роль ўйнамайсиз», деб кўринг-чи. Сизнингча, бу гапингиздан кейин у одам сиз билан яшайдими? Менимча, узоқ яшамайди. Пул ҳам худди шундай, агар кимки пул унинг учун муҳим эмас деб ҳисобласа, уни тарк этади.

Бойлар «пул ҳаётимнинг бир қисми» тамойилида фикрлашади. Бу нимани англатади? Улар шундай дейишади: «Пул менга кўпроқ яхшилик қилиш, ўйланганларимни амалга ошириш, мақсадларимга эришиш ва орзуларимни рўёбга чиқаришга ёрдам беради. Режаларим амалга ошса, ушбу натижа муваффақиятларимнинг бир қисми бўлади. Пуллар фарзандларим, турмуш ўртоғимга яхшироқ ғамхўрлик қилишимга, оилам ва яқинларимни таъминлашга ёрдам беради, ўзимни муносиб отадек ҳис қиламан. Айтиш мумкин-





ки, бу ҳаётимдаги бахтли онларнинг бир қисмидир. Пуллар хайрия ишларини амалга оширишга, муҳтожларга ёрдам беришга имкон беради ва бу маънавий уйғунликдир». Бадавлат инсонлар пул ҳаётининг бир қисми эканлигига ишонишади, уларни алоҳида мавжуд деб билмаслик керак.

### ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИЛАРИНИНГ ҲИКОЯЛАРИ

Тақа-туқ, тақа-туқ, тақа-туқ – поезд гилдираклари тақиллаб, мени Мариянинг тарих саҳифаларига етаклайди. У тез ва аниқ сўзлайди, воқеалар ярим ой аниқлик бўйича занжир бўйлаб ривожланади.

2004 йил, август ойининг охири... кичик шахсий ҳудуд..., узоқ мамлакатда талабалик амалиётини ўтардим, мақсадим элчи бўлиш эди.

...2011 йилда эса Ҳукумат делегацияси аъзоси сифатида Рим папасининг сўзларини таржима қиляпман, — деди рўпарамда ўтирган жуда ёш кўринадиган аёл. Мана шундай.

Бу йиллар оралигида бошқа муваффақиятлар ҳам бўлган албатта. 2010 йилда Италияда бўлиб ўтган халқаро конференцияда делегацияга ҳамроҳлик қилгандан сўнг, Мария ўзи эришмоқчи бўлган 100 та ҳаётий марралар рўйхатини тузиб чиққан. 37-рақам – Рим Папаси билан танишиш. Қисқа ва аниқ - 37-рақам.

Умуман олганда, Марияни тинглар эканман, унинг ҳамма нарсани ўйлаб амалга ошириши, ўз муваффақиятларини режалаштиришини тушуниб етдим.

Келинг, биргаликда муҳим лаҳзаларни аниқлашга ҳаракат қиламиз.

Мен Мариядан пул нима эканлигини сўрамоқчи ҳам эмасман, пул унинг ҳаётининг бир қисми, лекин пулнинг ўзи унинг мақсади эмас. Инсон ўз йўлини танлайди ва ўз вазифасини билади. Бу ҳолда, ҳатто чет давлатда тил ўрганиш ҳам бепул амалга ошиши мумкин. 2005 йилнинг





май ойида Мария Италияда ўқиш учун грант ютиб олади ва Италия ҳукумати стипендиясини ҳам қўлга киритади. 2009 йилда ҳам худди шундай грант эгаси бўлади, бунисини рекорд деса бўлади. Демак, олдинга қўйилган мақсад тезроқ унга етишишга ёрдам беради.

– Мария, қачон фикрларингиз сизнинг ҳамроҳингиз эканлигини тушуна бошладингиз?

– 2004 йилнинг августида мен мустақил ўрганиш учун лугат ёрдамида итальян тилини таржима қилганимда, инсон ўзи севган иш билан шуғулланиши кераклигини англадим. Сентябрь ойида мен уйга қайтиб келдим ва итальян тилини ўрганишдаги тажрибам ёрдамида яхши иш топдим.

Мен шуни айтмоқчиманки, Мария турк, инглиз, итальян, француз тилларида жуда осон ва чиройли гапиради. Ишонаманки у ҳали япон, хитой, литва тилларини ҳам ўрганади. Ёки унинг ўзи янги тилни ихтиро қилади – бу элчиға албатта асқатади!

## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### ҲИНД МИЛЛИАРДЕРИ МУКЕШ АМБАНИ

*Мукеш Амбани Ҳиндистоннинг Мумбай шаҳрида мамлакат саноати тарихида афсонага айланган таниқли тадбиркор оиласида туғилган. Оилада ҳукм сурган муҳит унинг қизиқишлари ва касб танлашига таъсир кўрсатди. У Бомбей университетининг кимё-технология йўналишини тамомлаган. Бакалавр даражасини олганидан кейин Стенфорд бизнес-мактабида (АҚШ) ўқишни давом эттирди. Инсультга учра-*



ган отасининг касаллиги туфайли Мукеш Стенфорддаги таълимини тўхтатишига қарор қилди ва ўз туғилган шаҳрига қайтди.

1981 йилда Мукеш отасининг компаниясида ишлаб бошлади ва уни тубдан ўзгартиришига қарор қилди, тўқимачилик ҳамда тола ишлаб чиқариш корхонасини йирик нефт-кимё корпорациясига айлантirdи. Ўқиш давомида олган билими ва уни амалда қўллаш қобилияти сабабли ўз режаларини амалга оширди ва муваффақиятли тадбиркорга айланади. Натижада Мукеш Амбани 51 та янги ишлаб чиқариш қувватини яратди, уларда энг сўнги илгор технологиялардан фойдаланишни йўлга қўйди. Ҳатто катта муваффақиятларга эришган бўлса ҳам, у шу билан кифояланмади. Кейинчалик Амбани Жамнагарда жойлашган дунёдаги энг йирик нефтни қайта ишлаш заводида қурди.

Амбани ҳақида ишонч билан айтиш мумкинки, у ўзининг таълим олиш ва интеллектуал салоҳиятини тўлиқ рўёбга чиқарди, берилган барча имкониятлардан фойдаланиб, ўз компаниясини кучли корпорацияга айлантirdи.

Шу билан бирга, у пулни ҳамма нарсадан устун қўймайди, балки уни ҳаётининг бир қисми деб билди ва бутун бўш вақтини оиласи билан ўтказишига, унинг фаровонлиги учун барча шароитларни яратишига ҳаракат қилади. Мукеш Нита Амбани билан турмуш қурган, уларнинг учта фарзанди бор, фарзандларини жуда яхши қўради ва банд бўлишига қарамай, уларга кўп эътибор беришига ҳаракат қилади. Рафиқаси Нита ҳам ўз навбатида бойман деб мақтанмайди, вақти ва пулини бетайин ўйин-кулгиларга сарфламайди, балки хайрия ишлари ва кўплаб иш-аммоларни ҳал қилиш билан шугул-



*ланади. Нита Амбанининг бу борадаги фаолияти жамият томонидан юқори баҳоланмоқда. 2004 йилда у Ҳиндистоннинг энг нуфузли шахси сифатида мукофотга сазовор бўлган.*

**ТАВСИЯ.** Пул бизнинг имкониятларимизни белгилайди, улар бизга севгимизни намоён этишимиз, оилавий тотувликни яратиш ва орзуларимизни амалга оширишга ёрдам беради. Кўмакка муҳтожларга яхшилик қилишга имкон берувчи ҳам пулдир. Пул ҳаётимизнинг ажралмас қисмидир.



## ТҮҢКИЗИНЧИ ФАРҚ



*«Пулларни ўз қийматидан кўп ҳам, кам ҳам қадрламанг; у яхши хизматкор ва ёмон хўжайиндир».*

*Александр Дюма*

**К**амбағал одамлар айбловлар тамойида, бойлар эса тажриба, кўникма ва қобилиятнинг етишмаслиги тамойида фикрлайдилар.

Бу нимани англатади? Келинг, ўйлаб кўрайлик, агар камбағаллар бирор нарсага эриша олмасалар, улар доимо баҳона топадилар – бунга ҳукумат, бутунжаҳон инқирози, ҳатто ота-оналарни айбдор деб билишади, негаки улар камбағал оилада туғилишганмиш. Улар ёппасига ҳаммани айбдорга чиқаришади.



Агар тадбиркорликни бошласалар ва уларнинг ишлари юришмаса, ўзларини оқлаш учун баҳона топишади – қийин давр эди, пул етишмади, бунинг устига инқироз бошланди, ҳамкорлар панд берди. Умуман олганда уларда минглаб баҳона ва эътирозлар тайёр. Агар бир марта бирор ишни уддасидан чиқишолмаса, қайта уриниб кўришмайди. Улар бир марта омад кулиб боқ-





маса, дарров ўз орзусидан воз кечиш мумкин эмаслигини тушунишмайди.

**Бундай кишилар битта муҳим сирни англаб етмаган – қачонки сиз бировни айблар экансиз, унга ўзингизнинг устингиздан ҳукмронлик қилишига йўл қўйиб берасиз. Сизнинг онгингиз кераксиз хаёллар билан банд бўлади, сиз бу одамни барча омадсизликларингизнинг сабабчиси деб ўйлайсиз. Агар ҳукуматни айбласангиз ҳам айнан шу нарса содир бўлади – ўз омадсизлигингиз сабабли ундан нафратланасиз, бироқ бу билан ҳеч нарса ўзгармайди. Агар турмуш ўртоғингизни айбласангиз, унинг феъл-атвори, юриш-туришини танқид қилишни бошлайсиз, шу тариқа у билан ораларингиздаги муносабатни бузасиз, уриш ва жанжаллар, зиддиятлар бошланади. Охир-оқибатда бу ҳеч қандай яхши натижага олиб келмайди. Шу сабабли ҳеч қачон ҳеч кимни айбламаңг.**

Келинг, бу борада муваффақиятли ва бой инсонлар қандай ҳаракат қилишини таҳлил қиламиз. Улар бу ҳолатда тажриба, билим ва кўникмалар етишмаслиги тамойилида фикрлашади. Агар уларнинг фаолиятида нимадир кутилганидай бўлмаса, бошқаларни айблашмайди. Бадавлат инсонлар: «Агар мен ниманидир уддалай олмасам, демак, менга билим ва кўникма етишмаяпти. Мен ўз маҳоратимни оширишим керак» деб ўйлашади.

Бойлар ҳеч кимни айбдор қилишмайди. Ҳатто уларнинг фарзандлари ниманидир бажара олишмаса, уларни дарров уришмайдилар. Шунчаки: «Сен буни қила олмаганингга сабаб, уни қандай қилишни билмадинг» дейишади. Агар ҳамкори бирор ишни уддалай олмаса, у билан жанжаллашиб, ундан нафратланиб ўтирмайди, аксинча ҳамкорига вазиятдан чиқиб кетишга ва яқинларининг кўз олдида муносиб инсон сифатида қолишларига кўмаклашади. Улар шундай дейдилар: «Биласанми, сен менинг дўстимсан, ҳар







қандай ҳолатда ҳам мен сени айбламайман. Агар ўз тажрибангни ошириб, янги билим ва маҳоратга эга бўлсанг, балки ҳаммасини уддалай оларсан». Улар ҳеч қачон бировни айблашмайди, аксинча одамларга бундан яхшироқ бўлишларига ёрдам беришади.

Биз ўрта мактабни тамомлаётганда кўз олдимизда катта ва тадқиқ қилинмаган дунё юз очади. Аммо бизга ҳеч ким ўз мақсадимизга қандай етишишни, қийинчиликларни енгишни ўргатмаган. Ҳар биримиз буни қандай тушунган бўлсак, шундай ҳаракат қиламиз. Шунингдек, бизга муваффақиятли бўлиш учун нима қилиш кераклигини ҳам ўргатишмаган. Шу сабабли, ҳар ким ўз билганича ҳаракат қилади.

Аксарият инсонлар ҳаётидаги оғир дамларни қийинчилик билан бошдан кечирадилар. Улар тушкунликка тушиб қолишади, курашдан тўхташади. Ҳамма ҳам муваффақиятсизликларни енгиб, такрор уриниб кўриш учун ўзида куч тополмайди. Уларнинг кўпчилиги фақатгина орзуларига етишишларига кўзи етмай, улардан воз кечишади. Баъзан ўз мақсадларига бир қадам қолганда, улардан юз ўгиришади.

Шунинг учун ҳам камбағал бўлиб қолишади. Айримлар биринчи омадсизликка дуч келганда, тахминан шундай ўйлашади: «Барибир мен буни эплай олмайман, яхшиси ўзимни қийнамайман, бу ишни бажариш мен учун эмас...» Бадавлат инсонлар тафаккури билан ўйлайдиганлар эса илк мағлубиятдан сўнг ўз-ўзига: «Ҳечқиси йўқ, қийинчилик ҳамма жойда бўлади. Уларсиз иш қилиб бўлмайди, шунчаки менда бунга тажриба ва билим етишмаяпти. Ҳаммасини пухта ўйлаб чиқиб, қайтадан бошлаш керак» дейдилар.

Улар бошқаларни айблашмайди, ўзини ҳам айбдор деб билмайдилар, шунчаки, вазиятни таҳлил қилиб, шундай ўйлашади: «Фақат битта сабаб билан ишим юришмай қолди – менга билим ва кўникма етишмади. Мен ўзимнинг касб маҳоратимни ошири-





шим, зарур билимларни эгаллашим лозим. Ана шундан сўнг иккинчи марта уришиб кўраман». Бу велосипед ҳайдашни ўрганишга ўхшайди, деярли ҳеч ким биринчи мартада ўргана олмайди. Орзуларингиздан воз кечманг, агар сиз биринчи уринишда йиқилган бўлсангиз, ўрнингиздан туриш ва давом этинг.

Шунинг учун агар ҳаммаси сиз хоҳлаган тарзда кетмаса ҳам ўз бизнесингиздан воз кечманг. Эсингизда бўлсин, ҳар қандай иш ўз самарасини беради. Зеро, ҳаёт адолат тамойили асосида ташкил этилган. Эртами-кечми сизнинг ҳаракатларингиз мукофотланади. Ҳақи тўланмаган иш бўлмайди, бунга ишониш керак, чунки қалбдаги ишонч яшашимизга ёрдам беради. Агар кимгадир сизнинг ғоянгиз ёқмаса ёки дўстларингиз сизни қўллаб-қувватламаса ҳам ҳеч қачон тўхтамаслигингиз керак. Нима қилибди? Исботланг, тушунтириш, агар сизни шунда ҳам тушунишмаса, вақтни беҳуда сарфламанг ва ишингизни давом эттириш. Қалбингизга қулоқ тутинг, агар у: «Бу ишни қилиш керак», деб айтса, сиз учун қанчалик қийин бўлмасин, шу ишни бажаринг.

### ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИЛАРИНИНГ ҲИКОЯЛАРИ

Вера Федоровна Биндюг, олий маълумотли, А.С.Макаренко номидаги Суми давлат педагогика институти-нинг кимё ва биология факультетини тамомлаган.

Ўқишни тугатганимдан сўнг, мен 10 йил мактабда ва касб-ҳунар коллежида ўқитувчи бўлиб ишладим. Болаларни жуда яхши кўраман, шунинг учун улар билан тез-тез саёҳатларга борардим (ёзда - дарёга, ўрмонга, қишда – чанғида учишга, гулхан атрофида дам олишга, қўшиқ айтишга...). Ҳаммаси жуда зўр эди, лекин менда эзгу орзу йўқ эди, балки шунинг учун менинг оилам бузилиб кетгандир...



2000 йилда саккиз ёшли қизим билан Қозоғистонга, Мангистау вилоятига келдим. Ўша йили М.С.Норбеков тизимининг тақдиротида қатнашдим, сўнг қизиқиб қолдим ва дисклар, китоблар сотиб олдим. Ҳамма нарсани ўргана бошладим ва ўзимда синаб кўрдим. Ҳаётим ўзгара бошлади.

2003 йилда мен яна бир ноёб таълим тизими билан танишдим, у «ТАЪЛИМ ТИЗИМИ 3,5,8,9» деб номланади. 2008 йилнинг февраль ойида Хитойга малака оширишга бордим, диплом ишимни аъло баҳога ҳимоя қилдим ва «1-даражали ХАЛҚАРО МАЪРУЗАЧИ» дипломига эга бўлдим!

Ўшанда менда ниҳоятда катта ОРЗУ пайдо бўлганди – ўз шахрим Актауда дунёдаги 1-рақамли Нотиқлик мактабини очиш! Менинг шогирдларимга ҳар бир ташкилотда талаб катта бўлади. Бу орзу пайдо бўлганда, менда молиявий саводхонлик ва зарур билимлар йўқ эди.

2008 йилнинг май ойида шахримизга М.С.Норбековнинг энг яхши шогирди Саидмурод Давлатов ташриф буюрди ва молиявий саводхонлик бўйича тренинглар ўтказди. Унинг машғулотларидан сўнг мен барча даромадимни пул формуласига кўра тақсимлай бошладим ва ҳаётимда мўъжизалар бошланди! ОЛАМ менга илгари орзу қилган ҳамма нарсани тухфа эта бошлади – ҳозир менинг ГЎЗАЛ ОИЛАМ, МУВАФФАҚИЯТЛИ ДЎСТЛАРИМ, КУЧЛИ ЖАМОАМ БИЛАН СЕВИМЛИ БИЗНЕСИМ бор, ДУНЁ бўйлаб саёҳат қиламан. Мен ижод билан шуғулланаман – кўшиқ айтаман, рақсга тушаман, китоб ёзаман. ОИЛАМ ва ДЎСТЛАРИМ учун менда доим бўш ВАҚТ бор! МЕН ДУНЁДАГИ ЭНГ БАХТЛИ ОНАМАН!!! Мен буларнинг барчасига эришдим, демак, ҳар бир ИНСОН ўзи орзу қилган, ўзига муносиб бўлган ҳамма яхшиликларга эриша олади.

Менинг мақсадим: Одамларга ўзини топишга ва БАХТЛИ бўлишга ёрдам бериш!

МЕНИНГ шиорим: «Ҳар бир ИНСОНда ўзини ижодий очиб бериш ва муваффақиятга эришиш учун миллионлаб имкониятлар мавжуд».



## ИБРАТЛИ ҲИКОЯ

### «ДИСНЕЙЛЭНД»

Уолт Дисней – таниқли америкалик rassом, режиссёр, продюсер, бутун дунё бўйлаб шуҳрат қозонган тўлиқ метражли мультфильмлар сценарийсининг муаллифи, шунингдек, у дунёдаги биринчи йирик «Диснейленд» истироҳат боғининг асосчиси сифатида танилган.

Истироҳат боғини яратиш гояси қизларини сайрга олиб чиққанида пайдо бўлган. Ўшанда болалар учун ажойиб мамлакат яратиш гояси тугилган эди. Ўзи мультфильмлар ишлаб чиқариш соҳасида кўп йиллик меҳнатлардан чарчаганди ва зўр иштиёқ билан кўнгличар боғни бунёд қилишга киришди.

Аммо Диснейнинг янги лойиҳаси билан қизиққан молиячилар унга ишонишмади. Ҳатто унинг акаси Рой ҳам лойиҳа фойда келтиришига ишонмаган, шунинг учун у директорлар кенгаши ва бир қанча банк бошқарувчиларини Уолтнинг молиялаштириш ҳақидаги илтимосини рад этишга кўндирган. Дисней ўз лойиҳасига сармоя киритиш таклифи билан кимга мурोजаат қилса, барчадан рад жавобини олган.

Аммо унинг энг яхши мультфильмларидаги каби «Диснейлэнд»ни ташкил этишдаги тўсиқлар ҳам ўз орзуларига интилишини заррача камайтирмади. Дисней ҳеч кимни айбламади, ҳеч ким билан жанжаллашмади ҳам, шунчаки орзусидаги боғни ўз маблағига барпо этишга қарор қилди. Уолт ўзининг суғурта полисларини гаровга қўйиб, банкдан 100 минг доллар қарз олди. Бу



пуллар билан ишни бошлаш мумкин эди, аммо лойиҳани тўлиқ молиялаштириш учун етарли эмасди.

Вазиятни таҳлил қилар экан, гоёсини амалга ошириш учун янги ёндашув кераклигини тушунган Дисней изланишлари доирасини кенгайтиришга қарор қилди. У янги пайдо бўлган ва ҳали унчалик нуфузли бўлмаган телевидениега мурожаат қилди. Шу пайтгача Дисней улар билан ҳамкорлик қилишдан қочган эди, чунки у ерда ишлаш уни биров камситгандек туюларди, лекин эндиликда янги ва энг кичик телекомпания «Эй-Би-Си» билан ҳамкорлик қилишга рози бўлди. Балки бу иш ундан янги гоёларни талаб қилишини ва маҳорат ошириш учун бебаҳо имконият эканлигини тушунгандир. Хуллас Дисней болалар боғини қуриш учун ажратиладиган 5 миллион доллар эвазига телевидениеда «Микки Маус» номли янги мультфильминини намойиш этишга рози бўлди.

Мультпликацион лойиҳаси жуда муваффақиятли бўлиб, унинг профессионал маҳорат даражасини оширди ва тез орада Дисней нуфузли телевизион магнатга айланди. Қурилиши 1955 йилда бошланган «Диснейлэнд» боғи эса Голливуддан бор-йўғи эллик километр масофада, Анахаймда барпо этилди. Айнан ўша ерда ўз гоёси ва топқирлик кўлами билан ҳаммани хайратга солган аттракционлар ҳамда кўнгилочар мўжизалар истироҳат боғи «Дисней мамлакати» очилди.

«Диснейлэнд» тез орада миллионлаб одамларнинг севимли дам олиш масканига айланди. Ҳар йили у ерга 5 миллиондан ортиқ киши ташириф буюради. Шундай қилиб, рассомнинг амалга ошириб бўлмайдигандек туюлган яна бир орзуси ушалган.



**ТАВСИЯ.** Агар бирор ишнинг уддасидан чиқа олмасангиз, баҳона ва сабаб излашга уринманг, улар ҳар доим топилиши мумкин, бошқаларни ҳам айбланманг, бу сизга ёрдам бермайди. Балки вазиятни янада оғирлаштиради, чунки айбни кимгадир юклаш орқали сиз ҳаракат қилишдан тўхтайсиз. Бунинг ўрнига янги билимларни ўзлаштирганингиз маъқул, шунда сизда янги ғоялар, янги имкониятлар пайдо бўлади. Агар ҳамма нарса бирданга сиз хоҳлагандек муваффақиятли бўлмаса, ўзингизни айбланманг, таслим бўлманг, ҳеч ким ёрдам бермагани учунгина орзуларингиздан воз кечманг. Ҳар доим ўзингизни илҳомлантиринг, ўзингиз учун ўзингиз таянч бўлинг. Ҳамма: «Сен буни уддалай олмайсан ёки бунинг фойдаси йўқ» деса, бу қўрқинчли эмас, ҳаммаси яхши бўлади. Аммо сиз ўзингизга: «Мен буни қила олмайман» десангиз, мана бу қўрқинчли. Баъзида биз ўзимиз хоҳлаган муваффақиятларга эриша олмаймиз, чунки бизда етарли кўникма ва тажриба бўлмайди. Ҳар доим ўзингизга мотивация беринг – мен буни ўрганишим мумкин, деб айтинг. Мен режамни, маҳоратимни мукаммаллаштираман ва яна уриниб кўраман деб такрорланг. Ёдингизда бўлсин, сизнинг ёрдамингизга энг кўп муҳтож бўлган одам - ўзингизсиз.



## ЎНИНЧИ ФАРҚ



*«Келажакдан кўрқманг ва ўтмишни эҳтиром билан муносабатда бўлинг. Муваффақият-сизликлар ҳаммасини қайтадан бошлаш ва ақллироқ ҳаракат қилиш имконини беради».*

*Генри Форд*

**К**амбағал инсонлар «одамлар хатолари билан уйғун» тамойилида, бойлар эса «хулқ-атворни шахсиятдан ажратиш керак» тамойилида фикрлашади.

Камбағал инсонлар «одамлар хатолари билан уйғун» тамойилида, бойлар эса «хулқ-атворни шахсиятдан ажратиш керак» тамойилида фикрлашади.

Бу қанчалик тўғри ёки нотўғрилигини, ушбу фарқни тушуниш қанчалик муҳимлигини тасаввур қилясизми? Келинг, таҳлил қиламиз ва таққослаймиз.

Қаранг, камбағаллар «одамлар хатоси билан уйғун» деган тамойилга амал қиладилар. Агар сиз нотўғри иш қилган бўлсангиз, демак, буни ўзингиз хоҳлагансиз. Шунинг учун камбағалларнинг ҳис-туйғулари кўпинча ақлдан устун келади, бундай одамлар бошқаларга бақиришади, жанжаллашадилар, хафа бўлишади ва айблашади.

Бойлар эса ўзини бундай тутмайдилар. Улар «ҳар ким хато қилиши табиий ҳол, биз ҳаммамиз инсонмиз» тамойилида фикрлашади. Албатта, инсонни хато қилиш ҳуқуқидан маҳрум қилиб бўлмайди. Бошқаларни бу ҳуқуқдан маҳрум қилмайдиган инсон бахтлидир, чунки идеал одам йўқ. Билмайман, бал-



ки кимдир ўзини мукаммал деб ҳисоблар, лекин мен ҳар куни хато қиламан. Қанчалик кўп нарса қилишни, бирор нарсага интилишни бошласангиз, хатолар ҳам шунчалик кўп бўлади. Ушбу хатоларни тузатиб, сиз ривожланасиз, хулоса чиқарасиз. Зеро, халқ ҳикматида айтилганидек: «Ҳеч нарса қилмаган киши хато қилмайди». Аммо аслини олганда ҳеч нарса қилмайдиган инсон, ҳаммадан кўп адашади, чунки у ҳаракатсиздир.

Кўряписизми, хатоларни четлаб ўтиш асло мумкин эмас. Сиз уларни фақат тажриба сифатида қабул қилишингиз керак. **Хато сизни тўхтатиб қўйиши ҳам, маълумот манбаи, сабоқ, фойдали тажрибага айланиши ҳам мумкин. Шунинг учун бой одамлар шундай фикр юритадилар: «Ҳар қандай одам хато қилиши одатий ҳолдир, хатосиз мукаммал тажриба бўлмайди, фақат хатоларни тўғри қабул қилиш зарур ва ҳеч кимдан хафа бўлмаслик керак».**

Бир муваффақиятли миллиардерда шундай ҳолат бўлган. Маркетинг бўлими раҳбарларидан бири янги ғоя билан чиқади. Ғоя таваккалга асосланган эди, лекин жамоа уни қўллаб-қувватлайди. Бу ғояни амалга ошириш учун бир неча йил керак бўлди ва 10 миллион доллардан ортиқ маблағ сарфланади. Аммо шунга қарамай, ғоя иш бермайди. Сўнг ўша шаҳарга компания эгаси ташриф буюради. Барча ходимлар тушкунликка тушади, ҳамма у энди бутун жамоани ишдан бўшатади, деб ўйларди.

Раҳбар биринчи бўлиб ғояни таклиф қилган раҳбарни олдига чақиради. Ҳамма унинг мақсадини тушунгандек эди, кўплар ғоя муаллифига мағлуб кишига қарагандек қарашди, у энди бу ерда ишламайди, деб ўйлаб, у билан хаёлан хайрлашдилар. Ҳамкасблари унга ачиниш билан қарашаётганини сезган мутахассис раҳбар хонасига киради ва кира солиб эшик олдида шундай дейди: «Мени ҳозир ишдан бўшатишингизни биламан, лекин шуни билишингиз-







ни истардимки, бу иш муваффақиятсиз бўлганидан жуда афсусдаман. Мен қўлимдан келган ҳамма ишни қилдим...»

Шунда миллиардер унга қараб: «Сизни ишдан бўшатишимни айтяпсизми? Сабоқ олишингиз учун 10 миллион доллар тўлаганимдан кейин сизни ишдан бўшатишим мен учун ҳақиқий аҳмоқлик бўлса керак!» деган экан.

Энди ўша одамнинг аҳволини тасаввур қилинг. Ушбу воқеадан сўнг, у энг содиқ ходимга айланади ва ушбу корпорацияда ишлашни давом эттириб, унга бир неча юз миллион доллар фойда келтиради.

Агар биз бойлар каби фикрлашни ўргансак, ҳаёт янада яхшиланар эди. Болаларни уришиш эмас, илҳомлантириш, баҳслашиш ўрнига мустаҳкам оилавий муносабатларни ўрнатиш, муҳтожларга ёрдам бериш ва ходимларни қўллаб-қувватлаш бирмунча яхшироқ. Хулқ-атвор, сўзлар, қилмиш, хатолар, характер инсон моҳиятининг абадий кўрсаткичлари эмас.

Ҳар биримиз ўтмишимизга назар ташласак, муваффақиятсизликлар, хатолар, тушунмовчиликлар, қийинчиликларни кўрамиз. Аммо бу шахсият ривожланишининг якуний нуқтаси эмас. Албатта, ўтмиши силлиқ, булутсиз ва бенуқсон бўлган бирорта ҳам инсон йўқ. Агар шундай одам мавжуд бўлса, унда у катта эҳтимол билан муваффақиятсиз, ўзини англамаган одамдир. Зеро, фақат қийинчиликлар, муаммолар, хато ва мағлубиятларгина инсонни тарбиялайди, унинг ичидаги шахсият олмосининг қирраларини очиб беради.

Бу олмос инсон имконсиз вазиятларни бошдан кечиргандан ва чидаб бўлмас нарсаларни енгиб ўтгандан кейингина жило сочади. Ана шунда характер кучаяди ва инсон тақдир зарбаларига дош бера олади, у психологик ва ҳиссий барқарорликка эришади, чунки ҳис-туйғулари ҳамда ҳаракатларини бошқаришни ўрганиб олади.





Бундай инсонлар юксак ҳурматга лойиқдир. Уларнинг хатоларига қараб баҳо берсак ёки ўтмишига қараб хулоса чиқарсак, янглишамиз. Одамлар яхшироқ ва меҳрибон бўлишга қодир. Фақат тўғри ёндашув керак. Биз ҳаммамиз яхшимиз, одамларга яхшилик қилишни орзу қиламиз. Аммо хафагарчилик ва эҳтиёж бизни қўпол, ғазабли ва очкўз қилади, улар қалбда ҳасад ва оғриқни шакллантиради. Миннатдорлик - оғриқни енгиллаштиради, режалаштириш ва билим - эҳтиёжларни таъминлашга ёрдам беради.

Шахсиятни хулқ-атвордан ажратинг. Ахир ҳар биримиз бошқалар бизни яхши инсон сифатида кўришни хоҳлаймиз. Бу ҳаётда бизга доимо тушуниш етишмайди ва шундайлигича қолса керак. Шунинг учун биз ўзимизга дўст қидирамиз, бизни тушунадиганларга уйланамиз ёки турмушга чиқамиз. Хулқ-атворни шахсиятдан ажратиб, биз ўзимизга ва бошқаларга яхшироқ бўлишга ёрдам берамиз. Сиз шунчаки яхши инсон бўлишингиз керак. **Ахир одамлар фақат яхшиларга яхшилик қиладилар.**

## Тренинг иштирокчиларининг

### ФИКРЛАРИ

«Мақсадингиз борми?» – деб сўради Саидмурод Ражабович. Мен қатъий оҳангда: «Ҳа» дейману, ўша заҳоти мақсадим нима эканлигини эслай бошлайман, ҳа, менда ёнаётган истак бор... У ҳали ҳам ўша ерда бўлиши керак, мен уни бирор жойга қўйдим, эҳтимол офисдаги столимда унутгандирман... Лекин қандай қилиб? Мен барча хоҳлаган нарсаларимга эгаман, деб айтишим мумкин, лекин бу нотўғри. Эзгу мақсадга ҳам, ёнаётган истакка ҳам ҳозир кучим етмайди, мени кечиринг, ўзи ҳозир устознинг гапларини зўрға эшитяпман. Мен унга қараб ўйлайман: «Устозимиз жуда бардошли, уч ойдан бери тўхтовсиз ишляпти». Мен ҳам шунинг учун бу ерда ўтирибман. Иродамни машқ қилдирияпман. Бу жуда





яхши. Ҳар куни транспортда 24 километр йўл босиб ишга бораман, эрталаб соат 9:00 дан 18:00 гача ишлайман, ишдан кейин яна беш соат курсларда ўқийман. Бувим яқинда қўлини синдириб олди, мен уни ҳам ўйлаяпман, у биздан 20 км. узоқликда яшайди, бугун уни кўришга бораман. Ишда муаммолар кўп, мен учун ҳам ота, ҳам она бўлган эрим кетиб қолди, аввалига қўнғироқ қилмади, энди эса ёзмай ҳам қўйди. Нима қилсам экан?

Учиш йўлаги тозаланмаган. Самолёт учишни хоҳлайди, лекин ҳозир вақти эмас. Мен двигателни ёқаман ва ҳаммани кечириниш учун ташқарига чиқаман. Қўшни давлат раҳбарининг ташрифи техник сабабларга кўра қолдирилди. Нега? Чунки у ҳали ватанига: «Мен сени яхши кўраман, жуда афсусдаман, мени кечир, илтимос, раҳмат» деган сўзларни айтишга улгурмаган. Нима бу? Бу гавайиликларнинг севимли қўшиғи, уни шунчаки куйланг ва ҳамма нарса кечирилади. Шу тариқа учиш йўлагини тозалаяпман.

Бирор нарса сиз хоҳлаган тарзда содир бўлмаганини ўйламанг, ким айбдорлиги ва кимни ҳукм қилиш кераклиги ҳақида ҳам ўйлашингиз шарт эмас. Айти пайтда бу вазиятда хафагарчиликка нима сабаб бўлаётганини, сизга нима оғриқ бераётгани ҳақида ўйлашингиз керак. Тан олиш керак – ҳа, бу мен учун оғриқли, мени кечир, ҳамма нарса тушундим, аслида мен бошқача бўлишим керак эди. Агар ҳамма нарсага ҳаққонийлик нуқтаи назаридан қарасангиз, муваффақиятга эришасиз.

Сиз бирор кишини жазоладингизми? Буни қандай қилдингиз? Хўш, масалан, севимли итингиз сизни яхши кўрганидан пальтонгизни тишлади, шу тариқа у ўзини намоён қилди ёки бошқа бир яхшироқ мисол – мушук меҳмонларингизнинг пойабзалини «яшириб» қўйди. Энди мушукка қандай чора кўрамингиз? Уни осиб қўйиш керакми? Бунга эрта, ҳали улгурасиз. Шунчаки тарбиявий ишлар олиб боринг ва кечиринг.

Биз ҳам худди шундаймиз, нотўғри иш қиламиз, яхши ўйламаймиз, шошиламиз, қоқиламиз, бошқача қила олмаймиз. Биз бунинг учун жазоланишимиз керакми?





Бизни ҳам бироз мушукдек жазолаш керак, тўғри, тартибни бузиш ҳолати қайд этилди ва жазо даражаси бизнинг хатомизни тушуниш даражамизга боғлиқ бўлиши лозим. Айтишлик, мушук нима қилганини тушунмайди ва ўша хатони иккинчи марта содир этди. Сизнинг эса жазонгиз кучлироқ бўлади. Мушук тушунмаган, яъни у тушуниб олмагунча ўз жазосини олади. Аммо унинг кирдикорларига уйдагилар ҳар доим чидаб юрмайдилар ва бу унинг кўчага ҳайдалиш хавфини оширади. Агар биз бирор хатога йўл қўйсак, бу бизнинг айбимиз бўлади. Ўйиннинг биз ўйлаб топмаган қоидалари бор, лекин уларни қабул қилмасак, абадий мағлубиятга учраймиз. Бу ҳам танловдир. Мен сизга бир қоидани эслатаман: биз ўз ҳаётимиз учун 100% жавобгармиз.

«Мени кечиринг, жуда афсусдаман», дейиш қўлингиздан келса, «Мен сизни яхши кўраман, сизга раҳмат» деган сўзлар ҳам қуш каби қафасдан осон чиқади. Сиз эса елкангиздан тоғ ағдарилганини ҳис қиласиз ва ўзингизга: «Мана, мен яна хотиржамман, ўз уйимдаман», деб айтасиз.

Энди мандан сўранг: «Йўналишли таксидаги фикрларим менга ёрдам бердимми?»

«Албатта, агар мен бу ҳақда ёзаётган бўлсам, демак фойда берган», – деган жавобни оласиз. Инсонлар хатолари билан уйғун - агар шундай деб ўйлаётган бўлсангиз, сиз ҳали кечирини ўрганмагансиз, демак, сизни илҳомлантириш керак. «Ҳар ким хато қилишга ҳақли». Лекин бу сиз ва атрофингиздагилар кўзингизни «чирт» юмиб, хатоларга йўл қўйиши мумкинлигини англамайди. Гап шундаки, биз салбий ҳис-туйғуларни таҳлил қилишни тўхтатамиз. Кечиримли бўлсак, учини йўлагимизни тозалаб оламиз ва ким билади дейсиз, балки хатоларимиз иштирокчиси бўлган одамларни энди умуман кўрмасмиз. Бу одамлар ва воқеалар бизнинг ҳаётимизни ўз-ўзидан тарк этади.

Нотўғри хатти-ҳаракатни кечирини ёки кечирим сўраш орқали биз ўзимизни ушлаб турган салбий қувватни зарарсизлантираемиз. Тортишиш қонуни. Билим даражасига ишониш. Биз шунчаки чегарасизликни тортиб олишни тўхтата-





миз. «Дунё мендан бошланади», дейилади Гавай ҳикматларида. Агар уйингизда мушук бўлса, демак, сиз уни яхши кўрасиз, агар бошқа инсонларга ҳаётингизга киришга рухсат берган бўлсангиз, унда сиз уларни севишни ўрганишингиз керак. Шунинг учун унутмангки, бизнинг учиш йўлагимиз – Муҳаббат ва кечиримлилик.

## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### **БИЛЛ ХЬЮЛИТТ ВА ДЕЙВ ПАККАРД**

*Ҳозирда дунёга машҳур «Hewlett-Packard» компаниясининг асосчилари Стенфорд университети тамомлаган икки муҳандис - Билл Хьюлитт ва Дейв Паккарддир. Айнан улар машҳур Силикон водийсининг асосий анъанаси - гаражларда фирмалар очишига асос солган. Билл ва Дейв аслида ишбилармон эмас эдилар, балки доимо муносабатларни бизнесдан устун қўювчи инсонлар эди, холос.*

*Истеъдодли муҳандислар Паккард ва Хьюлитт ўз ҳаётларини техник тараққиёт билан боғлашга қарор қилишди. Шундай тариқа 1939 йилнинг 1 январида «Hewlett-Packard» (HP) компанияси ташкил топди. Аммо Иккинчи жаҳон урушининг оғир йилларида компания ҳеч нарсага эришолмади.*

*Уруш тугаганидан кейин ҳамма нарса ўзгарди. Ўшанда кўпфирмалар ўз ходимларини ишдан бўшата бошладилар, HP эса бундан мустасно эди, 1945 йилда энг яхши муҳандисларни ишга*





қабул қила бошлаганди. Компания раҳбарияти энг яхши, ўз касбини чин дилдан севадиган ходимларни иш билан таъминлаш орқали муваффақиятга эришишига қарор қилди. У ерда барча ходимлар ўзлари ёқтирган нарсани қилишлари мумкин бўлган муҳит яратилганди. Шу билан бирга, ходимларнинг фикри ҳар доим, ҳатто офис хоналарини безаида ҳам инобатга олинган. Корхонадаги бундай осойишта, хайрихоҳ муҳит ишчиларга ўзларининг барча қобилиятларини тўлиқ намоён этиш имконини берди.

Аста-секин янги бошқарув тизими натижаларга таъсир қила бошлади, компания йирик корпорацияга айланди. Қўшма Штатлардаги энг яхши муҳандислар кўплаб ноёб маҳсулотларни ишлаб чиқарадиган НР компаниясида ишлашни орзу қила бошладилар. Масалан, у биринчи илмий калькуляторни, кейин эса дунёдаги биринчи дастурлаштириладиган калькуляторни ишлаб чиқарди. Принтерлар етказиб бериш соҳасида ҳам етакчи компанияга айланди.

НР компаниясининг муваффақияти бевосита унинг асосчилари билан боғлиқ. Улар компанияда тўғри тузилмани ташиқил этишига муваффақ бўлишди ва унга муҳандислик муҳаббатини олиб киришди. Нотўғри қарорлар қабул қилинган ҳолларда ходимларни қораламасликка ҳаракат қилдилар, хатолар инсонга хос эканлигини англадилар, чунки инсон ўз хатоларидан сабоқ олади. НРда энг асосийси шу эдики, у ерда одамлар ўзлари ёқтирган ишни қилардилар. Ҳар бир ходим ҳар доим компания ҳаётида муҳим роль ўйнашгани биларди. Ҳатто энг кичик муҳандис ёрдамчиси ҳам ҳурматга сазовор эди. Билл ва Дейв ҳар доим жамоадаги инсоний муносабатларни ҳамма нарсадан устун қўйишган ва ўз ходимларига





*доим ғамхўрлик қилишган. Хусусан, компания уларга касаллик таътилини тўлаган, ҳаттоки, ходимлар хасталик сабабли ишлай олмаган даврида уларнинг оилаларини боқибган.*

*Қизиги шундаки, НР асосчиларининг иккаласи ҳам миллиардер бўлишса-да, камтарона яшаган. Уларнинг оддий, кўзга ташланмайдиган камтарин уйлари бор эди. Иккиси ҳам ҳеч қачон ҳашаматга қизиқишмаган. Уларга бунинг кераги ҳам йўқ эди.*

**ТАВСИЯ.** Биз инсонларни улар қандай бўлсалар, шундай қабул қилишимиз ва уларнинг яхши томонга ўзгаришига ёрдам беришимиз керак. Ҳамма ҳам хато қилади, баъзида энг эзгу ниятни кўзлаган ҳолда ҳам хато қилишимиз мумкин. Хатолар бизга бебаҳо тажриба орттириш учун имкониятдир, уларсиз дунёни билиш, ўзимизни англашимиз мумкин эмас. Улар орқали ҳаётни тушуниб оламиз. Хулоса чиқаришни ўрганинг ва хатоларни такрорламанг.



## ЎН БИРИНЧИ ФАРҚ

*«Бойлик бизга хизмат қилганда жуда яхши, бизга ҳукмрон бўлса – бу жуда ёмондир».*

Ф.Бэкон



**К**амбағал инсонлар «кейинроқ» тамойилида, бойлар эса «қатъийлик» тамойилида фикрлашади.

Камбағал инсонлар «кейинроқ» тамойилида, бойлар эса «қатъийлик» тамойилида фикрлашади. Бу нимани англатади? Албатта, сиз ҳам бундай ҳолатга дуч келгандирсиз. Мен ўзим ҳам аввал шундай бўлганман, бирор нарсани бажаришим керак бўлганда, буни кейинга қолдирганман. «Майли, буни эртага қиламан, буни эса эртадан кейин ҳам қилишим мумкин», дердим ўзимга-ўзим. Аммо кейинга қолдирилган вазифаларнинг барчаси тўпланиб, баъзан шундай фикрга олиб келарди: «Балки буни умуман қилишим шарт эмасдир?»

Шунинг учун кўпчилик камбағал одамлар ўз орзулари ортидан, яъни кўзланган манзилга эмас, балки шароит мажбур қилган жойга борадилар. Улар шундай дейишади: «Менинг ўз мақсадим бор, лекин ҳаёт тақозоси билан оиламни таъминлаш учун вақтинча бошқа иш билан шуғул-







ланяпман. Имконият пайдо бўлиши билан ўз ишим билан шуғулланаман, орзуларимни амалга оширишга киришаман». Лекин аслида улар ҳар куни ўз мақсадларидан, орзуларидан узоқлашадилар ва кун ўтган сари режаларини амалга ошириш янада қийинлашади.

Айтиш мумкинки, «кейинроқ» тамойили борасидаги доимий фикрлар одамни бузади. Бугун мингта баҳона топиш мумкин – вақтим йўқ эди, бўлмади, тополмадим, ўтолмадим, қўнғироқ қила олмадим, чарчадим ва ҳоказо. Биз кўпинча шундай деймиз: «Мен ҳозир муваффақиятга тайёр эмасман». Аслида, бундай дейиш керак: «Мен бугун муваффақиятга лойиқ эмасман, мен ҳозир муваффақиятга эришишимга ишончим комил эмас, буларнинг барчасини қандай қилишни билмайман, бугун мен барибир муваффақиятга эриша олмайман».

Аслида «топа олмадим», «қўнғироқ қила олмадим», «қилолмадим», «улгуролмадим», «чарчадим» – деб номланган баҳоналарнинг барчаси «кейинроқ» деб номланувчи тамойилнинг аломатлари. Келинг, яхшиси келишиб оламиз – бугундан бошлаб сиз бир ой овқат емайсиз, кейинроқ овқатланасиз. Ёки 10 кун нафас олмайсиз, кейинроқ нафас оласиз. Менимча бу яхши тажриба эмас, лекин яхши мисол. Асосийси ҳамма нарсани кейинга қолдириб яшаш мумкин эмас, деган хулосага келишингиздир. Орзуларнику умуман кейинга қолдириб бўлмайди. Чунки буларнинг барчаси ҳаётимизнинг бир бўлаги.

Муваффақият – у ҳам ҳаётимизнинг бир қисми. Бизнинг 50 ёки 100 йил яшашимизга ҳеч ким кафолат бера олмайди, бир инсон қанча яшайди – буни ҳам ҳеч ким билмайди. **Биз фақат битта нарсани биламиз – бир кун келиб бу дунёни тарк этамиз. Лекин қачонлигини билмаймиз. Шунинг учун «кейинроқ бажараман» қоидаси асосида яшаш мумкин эмас.**





Ахир эркаклик фазилатини кейинга қолдириб: «мен кейинроқ эркак бўламан», дейиш мумкин эмаску. Эркаклик ва аёлликни, бахт ва муваффақиятни тўхтатиб, улардан дам олиб бўлмайди. **Бойлар буни тушунадилар. Улар шундай дейишади: «Бу муаммони бугун ҳал қилмасам, кейин вазият икки баравар мураккаблашади, эртага буни ечиш янада қийинлашади. Бугунги вазифалар бугун ҳал қилиниши керак, чунки эртанги кун учун вазифалар аллақачон белгилаб қўйилган. Индинга эса янгилари пайдо бўлади».**

Кўпчиликнинг амалиёти ва тажрибаси шуни кўрсатадики, агар биз бугун амалга оширилиши керак бўлган ҳаракатларни эртаси куни бажарсак, муаммони ҳал қилиш учун ўша ҳаракатларимиз етарли бўлмаслиги мумкин. Мисол учун, маълум бир ҳаракатларни амалга оширган ҳолда мен бугун қандайдир муаммони бартараф этишим мумкин эди. Агар буни ўз вақтида бажармасам, бир ҳафтадан кейин бу ҳаракатлар билан уни ҳал этиб бўлмайди. Агар пул билан ҳал қилинадиган иш бўлса, бу шуни англатадики, мен бугун 1 000 долларга ҳал қила оладиган муаммони бир ҳафтадан кейин ҳал қилиш учун 10 000 доллар ҳам етмаслиги мумкин. Вазият тез ўзгаради, шунинг учун ҳамма нарсани ўз вақтида бажариш керак.

Жорж Клейсоннинг «Бобилнинг энг бой одами» номли машҳур китобида бир савдогар инсонга омад қанчалик яқин келгани, савдогар эса буни кеч тушунгани ва қўлдан чиқариб юбориб пушаймон бўлгани ҳақида ибратли ривоятни айтиб беради.

Бу ҳикояда савдогарнинг ёшлиги, эндигина уйланган пайтлари ва яхши пул топа бошлаган даврлари ҳақида ҳикоя қилинади. Бир куни унинг олдига отаси келади ва бизнесга сармоя киритишга ундайди. Унинг сўзларига кўра, дўстининг ўғли шаҳар ташқарисида жойлашган унумсиз ерни сотиб олиш режасини ишлаб чиққан. Бу ҳудуд каналдан баландда жойлашган бўлиб, унга сув етиб бормасди. Унинг режасига



кўра, ҳўкизлар ёрдамида бошқариладиган учта катта сув ғилдираги қуриб, майдонга сув олиб чиқиш мумкин эди. Охирида у бутун майдонни кичик майдончаларга бўлиб, зираворлар ва гиёҳлар етиштириб шаҳар аҳолисига сотишни режалаштирганди.

Ғоя муаллифида режасини амалга ошириш учун етарли пул йўқ эди. Шу сабабдан ўйлаган ишини амалга ошириш учун ўн икки нафар кишини режани бирга бажаришга жалб этмоқчи бўлади. Улар ушбу ҳудуд сотишга тайёр бўлгунича ўз даромадининг ўндан бирини йўналтиришлари керак эди. Олинган даромадни шу 12 нафар сармоячига ажратган маблағига мос равишда бўлиб бериш кўзда тутилганди.

Савдогарнинг отаси кеч бўлмасидан бориб, шу ишга сармоя киритишини сўрайди. Унга катта имкониятлар эшиги очилаётгани ва бу бойиш учун камдан-кам учрайдиган шароит эканлигини айтади.

Бироқ отасининг маслаҳатларига қарамасдан, савдогар бу режага ишончсизлик билан қарайди. Шу вақтда Шарқдан келган савдогарлар чиройли кийим-кечаклар олиб келишади ва у ҳам мақтовларга учиб, ўзига ва хотинига шу либослардан сотиб олади.

Натижада янги лойиҳага қўшилишда бир қарорга келишга кеч қолади ва кейинчалик бундан афсусланади. Лойиҳа режа қилинганидан ҳам кўпроқ даромад келтиради. Агар ўғил отасининг маслаҳатларига кулоқ тутганида ўз даромадини ўн марта кўпайтиришга, муҳтожликсиз фаровон умр кечиришга эришган бўларди.

Китобдаги яна бир воқеани ҳайвонлар савдоси билан шуғулланувчи савдогар айтиб беради. Туя харид қилишга чиққан савдогар ўн кунлик машаққатли йўлдан сўнг кечки пайт бир шаҳарга етиб боради. Афсуски бироз кечиккани сабабли шаҳар дарвозалари қулфланганини кўради. Нима қилишини билмайди ва тунаш учун девор олдида чодир тикади. Бир кеча дам олиб, эртага шаҳарга киришни ўйлайди.





Сайр қилиб юрганда, у шаҳарга киролмай қолган яна бир кекса фермерни учратиб қолади. Фермер суҳбат давомида савдогарга ўзининг қўйларини подаси билан сотиб олишни таклиф қилади. Маълум бўлишича, унинг рафиқаси оғир касал бўлиб қолган ва шунинг учун зудлик билан уйига қайтиши керак эди. Шунинг учун мақбул нархни белгилашга шошиларди. Харидор рози бўлди ва ўз хизматкорларига машъалаларни олиб келишни буюрди. Машъалалар ёруғида қўйларни санашга тутинди. Эгасининг сўзларига кўра, қўйларнинг сони тўққиз юз бош бўлиши керак эди. Аммо тунда уларни санаш имконсиз вазифа бўлиб чиқди.

Шунинг учун у сурувни эрталаб санаб кўриб, пулларни беришини айтади. Шунда қўйларнинг эгаси ҳеч бўлмаса нархнинг учдан икки қисмини тўлаб, қолганини эрталаб сурувни санагач, бирор ишончли одамдан унга бериб юбориш мумкинлигини айтади.

Бироқ харидор ўжарлик қилиб, кечаси пул тўлашдан бош тортади. Эртаси куни эрталаб, савдогар уйғонганида, шаҳар эшиклари аллақачон очилган ва тўрт нафар чорва сотиб олувчи қўйларнинг эгаси билан савдолашарди. Улар шошилишар, қанча сўралса, шунча пул тўлашга тайёр эдилар, чунки шаҳар қамал таҳдиди остида қолган ва озиқ-овқат етишмасди. Натижада фермер ўз подасини харидорларга таклиф қилаётган нархидан қарийб уч баробар қимматга сотди. Бу савдода камдан-кам ҳолларда учрайдиган омад эди. Лекин савдогар ўз омадини қўлдан чиқаргани ва бундан жуда афсусланди.

Кўриб турганингиздек, ишни эртага қолдириш муваффақиятсизликнинг энг кенг тарқалган сабабидир. Бугун қила оладиган ишингизни эртага қолдирманг. Бу муаммо ҳаммага таниш. Энди ундан қутулиш керак. Кутманг, дарҳол ҳаракатни бошланг. Биз бунини кечиктириш деб атаймиз. Ҳаммасини оддийгина тушуниб олиш мумкин. Агар сиз муҳим маълумотни





билганингиздан сўнг 72 соат давомида қарор қабул қилмасангиз ва ҳаракатга киришмасангиз, бу маълумот сиз учун аҳамиятини йўқотади ҳамда 5 йилга узоқлашади. Одат ўз кучини кўрсатади ва қарор қабул қилишда сизга ирода етишмайди. Сиз яна ишни кейинга қолдираверасиз.

Тан олинг, сиз ҳам аксарият инсонлар каби қандай йўл билан бойиш ҳақида ўйлайсиз. Бу ҳақдаги фикрлар анча олдин пайдо бўлган. Кимдир 20 йилдан буён шу ҳақда орзу қилса, яна кимдир бутун умр шу ҳақда ўйлаганини гапирди. Лекин ўйлаганларингизни амалга ошиши учун нима қилдингиз? Буни кейинга қолдириб бўлмайди. Кечиктириш муваффақиятсизликнинг асосий сабабларидан биридир.

Шунинг сабабли агар сизда ғоя бўлса, режа тузинг ва ҳаракатга киришинг. 72 соатдан ортиқ кечиктирманг. Бу вақт ичида албатта бирор масалани ҳал қилишингиз, бирор ишни бажаришингиз керак. Кейин эса суръатни пасайтирмасдан, навбатдаги 72 соат ичида яна қарор қабул қилинг ва уни амалга оширинг. **Эсингизда бўлсин, инсон ақлли, чиройли ёки кучли бўлгани учун эмас, балки барқарор ҳаракат қилгани учун бой ва муваффақиятли бўлади.**

Мана, нима учун бой одамлар қатъиятлилик тамойилида фикрлашади. Муаммо пайдо бўлди, шунинг учун уни ҳал қилиш керак. Бадавлат инсонлар учун ҳал қилиб бўлмайдиган муаммо йўқ. Уларнинг пули борми ёки йўқми, бу муҳим эмас. Аслида мен бой ёки камбағал инсон ҳақида эмас, қашшоқлик ва бойлик ҳақида ҳам эмас, балки тафаккур тузилиши ҳақида гапиряпман. **Аслида ҳар ким бой инсонлар тамойилига кўра фикрлай олади. Чўнтагида пули бўлмаса ҳам, у бойлардек ўйлай олади. Агар инсон ўз олдига қўйилган муаммони қулай дақиқани кутмасдан, таслим бўлмай, кечиктирмасдан, ҳозирнинг ўзида ҳал қилиш ҳақида ўйласа, бу унинг бой одамлар каби фикрлашини англатади.**





Бу фарқни Ж.Клейсоннинг «**Бобилнинг энг бой одами**» китобидаги яна бир ибратли ҳикоя тасдиқлайди. Ушбу ҳикояни туя сотувчиси Дебасир сўзлаб беради. Ёшлигида у отасининг эгар яшаш устахонасида ишлаган, сўнг вақт ўтиб уйланган. Ёш ва унчалик тажрибали бўлмагани учун кам пул топарди, топган даромади фақатгина камтарона ҳаёт кечиришга, ўзи ва хотинини таъминлашга базўр етарди. Аммо тез орада Дебасир устахона эгалари унга ишонишларини ва шунинг учун насиёга маҳсулот беришларини тушуниб қолади. Ўз нафси ва инжиқликларига берилиб, даромадини ҳисобга олмай, ўзи ва рафиқаси учун кийимлар, қимматбаҳо буюмлар сотиб ола бошлайди.

Бирмунча вақт ўтгач, имкони бўлганда қарзларини тўларди ва шу тариқа ҳаммаси яхши кетаётганди. Бироқ вақт ўтиши билан унинг даромадлари яшаш ва қарзларини тўлаш учун етарли бўлмай қолди. Насиёга маҳсулот берганлар уни таъқиб этиб, пулларини беришини талаб қилишарди. Кейин у дўстларидан қарз олишга мажбур бўлди, лекин уларга ҳам қарзини қайтара олмайди. Натижада хотини уни ташлаб, отасиникига кетиб қолади. Дебасир эса Бобилни тарк этиб, ўзи учун яхшироқ имкониятлар топса бўладиган бошқа шаҳарга кетишга қарор қилади.

Икки йил давомида у қарвон таркибидаги савдогарга хизмат қилиб, машаққатли ва муваффақиятсиз ҳаёт кечирди. Кейин ҳимоясиз қарвонлар йўлини тўсиш мақсадида чўлни кезиб юрган қароқчилар тўдасига қўшилади ва асирга олиниб, Дамашқда қул қилиб сотиб юборилади.

Бир йилдан ортиқ вақт давомида Дебасир қул бўлиб, қуллар билан яшайди, лекин уларга қўшила олмади. Бир куни уй эгасининг хотинларидан бири – Сира исмли аёл ундан нега бошқалар билан вақтичоғлик қилмай, ёлғиз ўтирганини сўрабди. Бунга жавобан у ўз кечмишини сўзлаб беради.



– Бобилда олган қарзларингни тўлашни хоҳлайсанми? — сўрабди аёл ундан.

–Ҳа, менда шундай истак бор, лекин мен қулман ва буни қандай қилишнинг йўлини билмаяпман», деб жавоб берибди Дебасир.

– Қарзларинг сенинг душманларингдир. Улар сени Бобилдан қувиб чиқаришди. Уларни ёлғиз қолдирдинг ва энди улар сен учун жуда хавfli бўлиб қолди. Агар улар билан озод инсон сифатида жанг қилсанг, уларни енгилшинг мумкин эди ва шунда сен шаҳар аҳолиси орасида ҳурмат қозонган бўлардинг. Аммо аслида қалбан улар билан жанг қилишни хоҳламаяпсан, шунинг учун ҳам Сурияда қул бўлиб юрибсан, – дея тушунтирибди Сира.

Шунда Дебасир ўз ҳолатини тушуниб етди ва Бобилга қайтиши, унга ишонган одамларга пуллари-ни қайтариши, уни садоқат билан кутган рафиқасини бахтли қилиши, ўз ота-онасига тинч ва хотиржам ҳаётни таъминлаши лозимлигини англабди.

Дебасир Сиранинг ёрдами билан асирликдан қочиб, катта қийинчиликлар билан чўлни босиб ўтади ва ўз шаҳрига етиб боради.

Агар қарор қабул қилинган бўлса, унда чора ҳам топилади. Дебасир ватанига қайтиб, энг аввал қарзи бўлган ҳар бир кишининг олдига борибди, улардан узр сўраб, бироз кутишса, пул топиб қарзларини албатта тўлашини айтибди.

Насияга маҳсулот берганларнинг аксарияти уни хурсандчилик билан кутиб олишибди. Фақат бир нечтаси норози бўлиб, унга танбеҳ беришади, аммо қолганлари ҳатто ўз ёрдамларини таклиф қилишибди. Улардан бири судхўр Матон Дебасирнинг Сурияда карвон йўлбошчиси бўлганини билиб, уни таниш савдогарнинг олдига юборади. Подшо бу савдогарга катта юриш учун кўп туя сотиб олишни буюрганди. Бу ишда унинг тажрибаси ва билими ўз самарасини берибди. Аста-секин Дебасир кўпроқ пул ишлаб топиш-



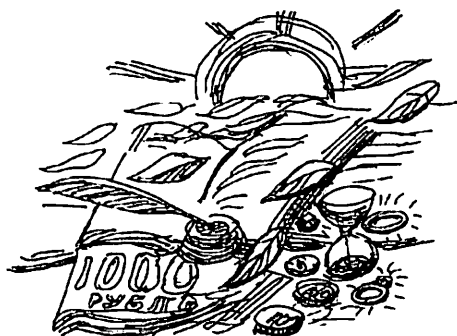
ни бошлайди. Охир-оқибат, барча қарзларини тўлаб, бошини баланд кўтарди ва шаҳарнинг обрўли инсонига айланади.

### ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИЛАРИНИНГ ҲИКОЯЛАРИ

Ҳаммада ҳам ваъда бериб, ваъдасини бажара олмай қолган ҳолат бўлади, албатта. Менда шундай бўлган ва бу бир неча марта такрорланди, бундан жуда афсусдаман. Ўша пайтларда эндигина 19 ёшда эдим ва санъат коллежида ўқирдим.

Мен табиатан очиқкўнгилман, одамлар билан осон тил топишаман, жуда истеъдодлиман ва келажақдан умидим катта. Аммо мени орқага тортадиган бир хусусият бор, у ҳали ҳам менга халақит бермоқда. Лекин ҳозир мен ундан аста-секин қутулишга ҳаракат қиляпман. Бу шунчаки оддий дангасалик, шу боис ҳам мен кўпинча ҳамма нарсани эртага қолдираман. Мен ҳар доим эртага қолдирилган ишларни бажаришга улгураман деб ўйлардим. Аммо кўпинча қолдирилган ишларни бажаришга вақтим етмасди. Шу боис, баъзи танишларим менга сўзида турмайдиган одамдек ишончсиз муносабатда бўла бошлашди.

Бир дўстим мени тизимли бизнесга жалб қилди. Бунинг учун мен ундан жуда миннатдорман. Айнан у туфайли кейинчалик ҳаётимда ўзгаришлар бошланди, феъл-атвор, дунёқарашим ўзгарди, руҳимда янги қадриятлар ва мақсадлар пайдо бўлди. Хуллас кунларнинг бирида ўша дўстим ноутбук сотиб олмоқчи бўлди. Менинг чармдан сумка, камар, қутича каби маҳсулотлар тайёрлашимни







билиб, бўлажак ноутбуки учун миллий безакли чарм сумка ясаб беришимни сўради.

Мен рози бўлдим, лекин айти пайтда чарм йўқлигини, буюртмани тайёрлаб беришим учун маълум вақт кутиши кераклигини айтдим. Орадан вақт ўтди. Мен эса турли баҳоналар ўйлаб топиб, ишни пайсалга солиб юравердим. Гоҳ устахона бандлигини, гоҳ тикув машинаси бузилиб қолганлигини баҳона қилдим. Кейин эса диплом ишига тайёргарлик кўраётган вақтимда ясаб беришни ваъда қилдим. Шу тарзда мен ваъдамни бажаришни ортга суриб, охири коллежни ҳам тамомладим. Коллежни тамомлагач устахонага кириш имкониятини ҳам йўқотдим. Дўстим эса ваъда қилинган ғилофни кутмасдан, ўз ноутбуки учун сумка сотиб олди. Мен эса ваъдамни бажармаганим учун унинг олдида ҳамон уятлиман.

**ТАВСИЯ.** Ҳаёт дарёдек тез оқмоқда. Биз эса доим ҳамма нарсага улгураимиз деб ўйлаймиз. Энг ачинарлиси шундаки, ҳаётимизни яхши томонга ўзгартирадиган, бизда мавжуд бўлган энг қиммат нарсани белгилайдиган ишларни ортга сураимиз. Биз ҳеч қандай қадр-қимматга эга бўлмаган нарсаларни ўз вақтида бажарамиз – телевизор кўришга вақтимиз бор, барча актёрлар ва турли теледастурларнинг бошловчиларини таниймиз, ишхонада ғийбатга вақт сарфлаймиз, бошлиқларимизни танқид қиламиз, омадсизликларимизни оқлаймиз ва ҳоказо.

Муваффақият қозонишда саломатлик ҳам муҳим омилми? Ўйлайманки, барчангиз «ҳа» деб жавоб берасиз. Фақат унинг учун бизда доимо вақт йўқ. Касаллик бизни том маънода оёқларимиздан чалиб йиқитмагунча, шифокорга бормаймиз. Аммо шунга қарамай, шифокорга соғлиғимизни текширтиришга эмас, балки оғриқдан, оғриқли ҳолатдан халос бўлиш





учун борамиз. Соғлиғингизга ғамхўрлик қилиш учун сизда ирода бўлиши керак: спорт билан шуғулланинг, парҳезга риоя қилинг, йилига камида икки марта оилавий шифокор қабулига бориңг, тўлиқ текширувдан ўтинг, профилактика ҳақида ҳам унутманг. Қизиғи шундаки, биз машиналаримизни, квартираларимизни таъмирлаяпмиз, аммо танамизни ҳам ўз вақтида таъмирлаш кераклигини тушунмаймиз. Бир буюк одам шундай деган: **«Агар ҳозир сиз дам олишга вақт тополмаётган бўлсангиз, тез орада вақтингизни даволанишга сарфлайсиз».**

Оила биздаги энг қимматли нарсадир. Фарзандларимиз билан мулоқот қилиш, ота-онамизга хизмат қилиш... биз буларнинг ҳаммасини ортга сурамиз. Биз ҳечқиси йўқ, қариндошлар кутиб туради, деймиз. Ёмон томони шундаки, биз буни худди шундай бўлиши керакдек қабул қиламиз. Ҳатто афсусланмаймиз ҳам. Ишонинг, бизнинг болаларимиз ҳаммавақт ҳам бола бўлиб қолмайди. Бир кун келиб, бу эшик биз учун абадий ёпилади. Биз уларга болалиқда нима берган бўлсак, шу нарсалар уларнинг хотирасида бутун умрга сақланиб қолади.

Мен ота-онамни эслаганимда ҳис-туйғуларимни тасвирлаш учун етарли сўз тополмайман. Йиллар шунчалик тез ўтадики, сиз кўп нарсани тушунмайсиз. Кундан-кунга қариллик яқинлашмоқда. Хавотирлар панасида, кундалик шовқин-суронлар ортида биз яқинларимизни унутамиз ва улардан бири ўзи кўнғироқ қилмаса, ўзимиз ҳатто эсламаймиз ҳам... Болалигингизда ота-онангизга улар кексайганларида ғамхўрлик қилиш ва ёрдам бериш ҳақида





берган ваъдаларингиз қаерда? Айтишларича, дунёда учта энг қийин нарса бор:

1) Намоз ўқиш ва буни ўз вақтида адо этиш. Биз ҳамма нарсага тайёрмиз, лекин кўпинча ўз тарбиямиз билан шуғулланиш учун тушунча ёки ирода этишмайди. Зеро, намоз тарбиялайди, интизомга ўргатади, иродани тоблайди, маънавиятни ривожлантиради, бизни доно қилади, саломатлигимизни мустаҳкамлайди.

2) Кекса ота-оналарга муносиб ғамхўрлик қилиш. Айниқса улар бетобликларида кўпроқ ёрдамга муҳтож бўладилар. Ишонасизми, мен бу сатрларни йиғлаб ёзаяпман. Биз жуда кўп изланишлар олиб бордик ва маълум бўлдики, ҳеч бир фарзанд энг яхши кийимларини ота-онасига бермайди. Одатда бу кийим модадан чиқиб кетган ёки ўзлари кийиши учун эскирган бўлса ота-оналарига беришади.

Ҳеч бир фарзанд ота-онасига энг яхши овқатни илинмайди. Ҳатто ҳозир ҳам ота-онангиз дастурхонингизда бўлган нарсани еяётгани даргумон. Агар бир йил олдин биз ота-онамизга озгина пул берган бўлсак, негадир буни узоқ вақт эслаймиз. Хотинимиз ва фарзандларимизга берганларимизни эса осонгина унутамиз. Имкониятингиз бор экан, ота-онангизга хизмат қилинг. Акс ҳолда вақти келиб сизнинг миллионларингиз ҳам ёрдам бермай қолиши мумкин. Ким билади улар яна қанча умр кўришади? Агар ҳозир меҳр-муҳаббат кўрсатишга вақтимиз бўлмаса, уларга муносиб ҳамма нарсани қилмасак, кечикамиз ва сўнгра бунинг учун ўзимизни кечира олмаймиз.

3) Қарзларни ўз вақтида қайтариш. Одатда, кредиторлар сизнинг имкониятингиз бўлмаган вақтда пул сўраб келишади. Аммо пул келганда, бошқа ташвишлар пайдо бўлади. Сиз шундай ўйлайсиз: «Аввал мен мана бу муаммони ҳал қилай ва агар ишлар бироз енгиллашса, қарзларимни қайтараман». Аслида эса қанча кўп кечиктирсангиз, қарор





қабул қилиш шунчалик қийинлашади. Мен ҳам бир вақтлар ўз хоҳишим билан қарзга ботганим йўқ. Ҳеч ким бу ҳолатда бўлишни истамайди, лекин баъзида шундай бўлади.

Агар сиз сувга пичоқ урсангиз, бир сония ичида ҳеч қандай из қолмайди. Аммо тасодифан юзингизни кесиб олсангиз, жароҳат тузалса ҳам абадий чандиқ қолади. Қарзлар ҳам жароҳатга ўхшайди. Агар сиз қарз олсангиз, унда қарз берган одам сизнинг устингизда ҳукмронлик қила бошлайди. Қарзни тўласангиз ҳам, унга тобелигингиз абадий қолади. Ҳар бир учрашувда у буни сизга эслатмоқчи бўлаётгандай туюлаверади. Ҳеч қачон қарз олманг. Агар сизга бизнес учун пул керак бўлса, банкка бориб, кредит олинг. Сизда бир неча миллион долларлик кредит бўлсин, лекин ҳеч ким буни юзингизга солмайди. Агар сиз кимдандир 1000 доллар қарздор бўлсангиз, шаҳар аҳолисининг ярми бундан хабардор бўлади.

Биз катта имкониятларни кутмай туриб, бу ишларни бугундан бошлашимиз керак, кичик имкониятлардан тўғри фойдалана олмасак, катталари келмайди. Бу дунёда яшашнинг ўзи кифоя эмас, тўғри яшашни ўрганиш керак. Биринчи навбатда ҳаётимиздаги қийматга эга нарсалар билан боғлиқ муаммоларни ҳал қилиш шарт. Оила, соғлиқ, ўз-ўзини англаш, ота-онага хизмат қилиш, фарзандларни тарбиялаш, Худога хизмат қилиш ва хайрли ишларни амалга ошириш, оила ва дўстлик – бу масалаларда ҳам шошилиш зарур.

Энди сизларга бир ривоятни сўзлаб бераман.

*Шайтон бутунжаҳон жинлар йиғилишини чақирибди.*

*Йиғилишнинг очилишидаги ўз нутқида у шундай деди: «Биз одамларга Худо билан мулоқот қилишни тақиқлай олмаймиз. Улар Борлиқ билан алоқа*





ўрнатишса, биз дарҳол улар устидан ҳукмронликни йўқотамиз. Шундай экан майли, руҳий амалиётлар билан шуғулланаверишсин, лекин биз уларнинг вақтларини ўғирлаймиз, шунда улар доимо банд бўлиб, уни ўзларига бағишлай олмайдилар ва Борлиқ билан муносабатларини ривожлантиролмайдилар. Уларнинг бунга вақти қолмайди».

«Мана сиз нима қилишингиз керак», – деди шайтон. – «Сиз уларни Худо билан мулоқот қилишларига ва кун давомида бу алоқани сақлаб қолишларига тўсқинлик қилишингиз керак».

«Буни қандай амалга оширамиз?» — деб бақирди жинлар.

«Уларни банд қилиб қўйинг ва онгини керакисиз нарсалар билан чалғитишнинг кўплаб усулларини ўйлаб топинг. Энг муҳими, уларда моддий бойликка ўчлик ва бадавлат бўлиш истагини уйғотиш – пул ва бойликка ўчликка асир қилиш. Уларда иложи бори ча кўпроқ пул топиш истаги уйғонсин, майли, ўзларига машиналар, уйлар, дала ҳовлилар сотиб олишсин. Ресторан ва кафеларга бориш, қимматбаҳо, энг сўнги урфдаги кийимларини сотиб олиш, уларини қиммат таъмирлаш ва уларни замонавий мебеллар билан жиҳозлаш учун кўпроқ пул топишсин. Одамларни аямай пул сарфлашга ва қарз олишга ўргатинг, узоқ муддатли кредит олиш ва шу тариқа банкларнинг қулига айланишлари учун васвасага солинг. Бойликка интилиб, шахсий бойиш истаги билан куйиб-пишганларида уларга Худо керак бўлмайди...

Аёлларни ишда кечгача қолиб ишлашга, эркакларни эса ҳафтада 6-7 кун, кунига 10-12 соатдан ишлашга мажбур қилинг, шунда улар оиласига қарашга, фарзандларини тарбиялашга вақт тополмайдилар. Фарзандлари билан вақт ўтказишларига йўл қўйманг, шунда уларнинг болалари эрталабдан кечгача кўчада сарсон бўлиб, ёмон гуруҳларга қўшилади, натижада ўқиб-ўрганишни тўхтатадилар





ва бундай фарзандлардан ҳеч қандай яхши нарсани кутиб бўлмайти. Кун келиб уларнинг оилалари бузилиб кетади ва ёлғиз қолишади, кейин эса биз уларга ғам ва қайғуга ботиб, пиёнистага айланишларига ёрдамлашамиз.

Инсонларнинг онгини керагидан ортиқ банд қилинги, уйларидаги телевизор ва компьютерлар доимий ишласин, улар қаршисида имкон қадар кўпроқ вақтини ўтказсинлар, Худо билан мулоқот қилиш учун вақтлари қолмасин. Дунёдаги ҳар бир дўкон ва ресторанда онгни чалғитувчи тинимсиз мусиқа янғрасин. Бу уларнинг онгини блоклаб қўяди ва Борлиқ билан бирлигини бузади...

Кафелардаги столларга турли журнал ва газеталарни жойлаштиринг. Уларнинг онгини кунига 24 соат янгиликлар ва рекламалар билан тўлдириринг. Йўл давомида билбордлар «денгизи» уларнинг эътиборини тортсин. Почта қутиларини рекламалар, буюртмалар каталоглари, ахборот бюллетенлари ва бепул маҳсулотлар, хизматлар таклифлари, ёлғон умидлар билан тўлдириринг.

Журнал ва телевизорда хушсурат, гўзал моделларни кўрсатинг, шунда барча эрлар ташқи гўзаллик энг муҳим нарса эканлигига ишонишади ва рафиқалари кўзларига ёмон кўрина бошлайди, улар бахтсиз бўлиб қолишади.

Аёлларни эса шундай чарчатинги, эрига меҳр-муҳаббат беришга ҳоли қолмасин. Агар улар эрига керакли меҳрни бермасалар, эрлар уни бошқа жойдан излайдилар. Бу оилаларни парчалаб ташлайди!

Таътилдан ҳам чарчаб қайтсинлар. Шундай қилинги, улар табиатга чиқиб, Худонинг неъматларидан баҳра олишга вақтлари бўлмасин. Бунинг ўрнига уларни истироҳат боғлари, спорт мусобақалари, ўйинларга, концертларга ва кинотеатрларга юборинг.



*Ҳамма одамлар доимо банд, банд ва банд бўлишсин!*

*Яратгандан куч излашга вақтлари қолмаслиги учун ҳаётларини жуда кўп «керакли» нарсалар билан тўлдириш.*

*Яқинда улар фақат ўзларига таяниб, ўз ишлари ва пуллари учун соғлигини ва оиласини қурбон қилиб яшайдилар ҳамда ишлайдилар. Бу режа амалга ошди! Бу ажойиб режа!»*

Ҳаммаси ҳақиқатга ўхшайди, шундай эмасми? Нимани орзу қилаётганингизга эътибор беринг, мақсадингиз нима? Савол туғилади: «Сиз ЎЗ мақсадларингизни ёздингизми? Ёки улар «шунчаки» мақсадларми, чунки мен ҳаётимда жуда кўп шаблон мақсадларни кўрдим. Энди эса ўзингизга савол беринг: «Бу ҳақиқатдан ҳам мен бу ҳаётда хоҳлайдиган нарсаларми? Ёки бу ижтимоий стереотиплар томонидан белгиланган мақсадларми?»

Сиз нимани хоҳлайсиз? Дарҳақиқат, кимдир ваннада чўмилиши учун унга уй эмас, балки ванна керак. Шу ўринда таъкидлаш керакки, бошқа бировдан ҳам у ваннада чўмилишни хоҳлайдими ёки йўқми, сўраш керак. Балки у денгизда чўмилишни хоҳлаётгандир. Агар ўша инсон денгиз бўйида яшаса, унга ванна ҳам керак бўлмайди.

Отангиз, қизингиз ва ўғлингизнинг ҳаётини яхшилаш ҳақидаги мақсадларингиз... Бу сизнинг мақсадларингизми? Улар отангизнинг «ишламаслик», ўғлингизнинг «уй қуриш», қизингизнинг «хотиржам келажакни таъминлаш» истаги билан мос келадими? Ёки масалан, «мамлакат қиёфасини ўзгартириш» истаги? Мамлакат бунини хоҳлайдими?

«Менга 500 000 евро керак, чунки мен Италияда яшашни хоҳлайман» деган факт ҳақида. Италияда яшаш учун нима керак деб ўйлайсиз? Сизни ишон-



тириб айтаманки, бу пулга у ерда узоқ вақт яшай олмайсиз, сизга Италия эмас, 500 000 евро керак.

«Мен ҳар доим жуда кўп пулим бўлишини хоҳлайман». 1 миллион сўм ҳам жуда кўп эканлигини биласизми? Шунча миқдордаги пулни бир йилда бир марта олишни ҳам «ҳар доим» деб тушуниш мумкин. Баъзан шундай вазиятлар бўладики, «лов этган нарса бирданига ўчади» – бу ажабланарли эмас.

Мана бундай жуда қизиқ ўз-ўзини инкор этиш ҳолатлари ҳам бўлади: «Бу хайриялардан бирор самара чиқмаяпти...» деймизу «уйсиз болалар ва ҳайвонларнинг бошпанаси учун» зудлик билан бир миллион еврога эга бўлишни хоҳлаб қоламиз. Сиз ўзи нимани хоҳлайсиз?

«Мен узоқ вақтдан буён медитация билан шуғулланаяпман – учта бармоқ ва сув тўлдирилган стакан техникасини қўллаб кўрдим, лекин ҳозирча қаерда бўлсам ўша ерда қоляпман». Сиз ўзи қаерга боришни хоҳлаяпсиз? Ўрнингиздан туринг ва боринг!

Сиз чиндан нимани хоҳлайсиз? Шахсан ўзингиз. Ўзингиздан нима хоҳлаётганингизни сўранг. Отангиз учун ва қизингиз учун эмас, мамлакат учун ҳам эмас. Ўйлаб кўринг, ростдан ҳам бахтли бўлишингиз учун сизга 1 миллион евро керакми? Ҳақиқатда хайрия ишлари билан шуғулланишга 1 миллион евро зарурми? Ҳозирнинг ўзида. Ўйлаб кўринг ва мақсадларингизни текшириб кўринг. Балки сиз ниманидир ўзгартирмоқчидирсиз.

***Огайо штатидаги Кливленд шаҳрида  
яшайдиган 90 ёшли Регина Бретт  
томонидан ёзилган.***

*Ўзимнинг 45 ёшлик таваллуд айёмимни нишонлаш учун ҳаётимда менга сабоқ бўлган воқеалар асосида 45 та дарс тузиб чиқдим. Бу умримда ёзган нарсалар ичида менга энг керакли ва энг муҳим сатрлар бўлди.*





*Ҳозир 90 ёшдаман ва мен яна ўша сатрларни қайта ёзяман:*

Ҳаёт шафқатсиз, аммо у барибир гўзал.

Агар иккиланаётган бўлсангиз, олдинга яна бир қадам ташланг.

Ҳаёт уни ҳасадгўйлик учун сарфлашга жуда қисқалик қилади.

Касал бўлиб қолсангиз, ишингиз сиз учун қайғурмайди. Бу ишни дўстларингиз ва яқинларингиз бажаради. Улар билан муносабатларни асранг.

Ҳар ойда кредит бўйича қарзларингизни тўлаб боринг.

Ҳар бир баҳсда ютиб чиқишингиз шарт эмас. Фикрга шунчаки қўшилинг ёки уни инкор этинг.

Йиғласангиз, бирор кишига йиғланг. Бу ёлғизликда йиғлагандан кўра яхшироқ даволайди.

Худога жаҳл қилишингиз мумкин. У сизни тушунади.

Нафақа учун илк маошингиздан бошлаб пул йиғинг.

Иш шоколадга бориб тақалса, қаршилиқ қилиш бекфойда.

Ўз ўтмишингизни қабул қилинг, токи у сизнинг бугунингизни вайрон қилмасин.

Фарзандларингиз олдида ҳам йиғлаб олишингиз мумкин.

Ўз ҳаётингизни бошқа бировнинг ҳаёти билан солиштирманг. Сиз бошқаларнинг нималарни бошдан кечираётганини тасаввур ҳам қилолмайсиз.

Агар муносабатлар сир бўлиб қолиши керак бўлса, бундай муносабатларда иштирок этмаганингиз маъқул.

Ҳаммаси кўз очиб-юмгунча содир бўлиши мумкин. Бироқ хавотирланманг Худо ҳеч қачон кўзларини юммайди.

Чуқур нафас олинг. Бу фикрларни тинчлантиради.



Ниманики чиройли, қизиқарли ва фойдали деб атай олмасангиз, удан тезроқ халос бўлинг.

Ҳалок этолмаган нарсалар сизни янада кучлироқ қилади.

Бахтли болаликка эришишга ҳеч қачон кеч эмас. Аммо «иккинчи болалик» айнан ўзингизга бoғлиқ...

Қачонки сиз бу ҳаётда ҳақиқатдан ҳам севадиган нарсанинг ортидан бориш керак бўлса, ҳеч қачон «йўқ» деманг.

Шамлар ёқинг, чиройли чойшабларда ётинг, энг нафис ички кийимларни кийинг. Ҳеч қачон буюмларни «муҳим кун» учун асраб қўйманг. Ўша «муҳим кун» – бугун.

Тўкин-сочин яшашга тайёр туринг. Кейин нима бўлса бўлар.

Ҳозирнинг ўзида ўзгача бўлинг, ёрқин қизил рангдаги кийимларни кийиш учун қаришингизни кутманг.

Ишқий муносабатларда энг муҳим аъзо – бу мия.

Сизнинг бахтингиз учун ўзингиздан бошқа ҳеч ким масъулиятни ўз зиммасига олмайди.

Ҳар қандай офат юз берганда, ўзингизга савол беринг: «Бу ҳолат беш йилдан кейин ҳам муҳимлигини сақлаб қоладими?»

Доимо ҳаётни танланг.

Ҳамма нарсани ва ҳаммани кечиринг.

Бировлар сиз ҳақингизда нима деб ўйлаши сизни хавотирга солмаслиги керак.

Вақт деярли ҳамма нарсани даволайди, вақтга вақт беринг.

Вазият яхшими ёки ёмонми, бу муҳим эмас – у ўзгаради.

Ўзингизни жиддий қабул қилманг. Ҳеч ким бундай қилмайди.

Мўъжизаларга ишонинг.

Худо сизни яхши кўради. Чунки у – Худо, сиз бирор нарса қилдингизми ёки йўқми, бунга қарамайди.





Ҳаётни ўрганиш керак эмас. Сиз унда мавжудсиз ва қилишга улгуролган ишларни бажарасиз.

Қариш - ёш бўлиб ўлишдан яхшироқдир.

Фарзандларингизнинг болалиги фақат бир марта бўлади.

Охир оқибатда ҳаётга мазмун берадиган нарса – бу сиз ва сизнинг севгингиз.

Ҳар куни сайрга чиқинг. Мўъжизалар сизни ҳар ерда кутади.

Агар биз барча муаммоларимизни жамлаб, уларни бошқаларники билан солиштирсак, дарҳол ўз муаммоларимизни қайтариб олган бўлардик.

Ҳасад – бу вақтни бекорга сарфлаш. Сизда аллақачон ўзингизга зарур бўлган ҳамма нарсага эгасиз.

Энг яхшилари олдинда...

Ўзингизни қандай ҳис қилаётганингиз муҳим эмас, ўрнингиздан туринг, кийинг ва одамлар олдида чиқинг.

Йўл беринг.

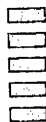
Ҳаёт зарқоғоз билан ўралмаган бўлса ҳам у – совғадир.



## ЎН ИККИНЧИ ФАРҚ

*«Пул ақлли инсонлар учун – восита, аҳмоқлар учун эса – мақсаддир».*

*А.Декурсель*



**К**амбағал инсонлар «осмондан тушади» тамойилига кўра, бойлар эса «ҳамма нарса пул тўлаб олинади!» тамойилига кўра фикрлайдилар.

Камбағал инсонлар «осмондан тушади» тамойилига кўра, бойлар эса «ҳамма нарса пул тўлаб олинади!» тамойилига кўра фикрлайдилар. Биласизми, аксарият инсонлар текин хизматларни, жуда арзон нарҳда сотиб олинadиган маҳсулотларни қидирадилар, яъни «осмондан тушади» тамойили бўйича ҳамма нарсага меҳнатсиз эришишни орзу қилишади. Инсон кўпинча бепул нарсаларга интилади.

Тасаввур қилинг, бугун сизнинг олдингизда бир нечта йўл бор. Улардан бирини танланг ва уни босиб ўтинг. Лекин ҳеч қачон осмондан текин инъом кутманг, натижалар учун пул тўлашга тайёр тулинг, қатъият, меҳнат, куч, саъй-ҳаракатларингиз билан уларнинг ҳақини тўланг, бу мақсадларга эришишнинг ягона йўли. Бошқаларнинг хизматларидан бепул фойдаланманг, акс ҳолда сизнинг хизматларингиз ҳам худди шундай текинга баҳоланади.





Ҳеч қачон бепул нарсаларга интилманг, чунки бу истак камбағал инсонларга хосдир. Қандай уруғни эксангиз, шундай мева оласиз. Олма дарахтини экиб, узум ёки анор ҳосилини олиш мумкин эмас. Халқ мақолида айтилганидек: «Нима эксанг, шуни ўрасан». Мана, нима учун камбағаллар «осмондан тушади» тамойилида фикрлашади дейилади. Негаки улар ҳамма нарсага бепул эришишни хоҳлашади.



Бой одамлар «ҳамма нарса пулга келади» тамойилида ўйлашади, яъни улар яхши нарсаларни бажонидил пулга сотиб оладилар, бошқа бировларнинг хизматлари учун ҳақ тўлайдилар, мамнуният билан қимматбаҳо кийимлар харид қилиб киядилар, қимматбаҳо нарсалардан фойдаланадилар, ҳашаматли қасрларда яшайдилар. Чунки улар пул тўлайдилар. Бу ерда «Сиз ҳамма нарса пул туради» деган фикрга диққатингизни қаратишингиз керак. Бу дунёда ҳеч нарса текинга келмайди.

**Бепул нарсалар - кераксиз нарсалардир. Текин маслаҳат - бефойда маслаҳат. Фақат муаммолар бепул келади, аммо улар жуда кўп пул талаб қилади. Агар менга даромадимни ўн баравар оширишда ёрдам бериши кафолатланган миллион долларлик маслаҳатни таклиф қилишса, керакли миқдорни тўлаб, уни олган бўлардим, чунки қайтариб бўлмайдиган ягона нарса бу вақт, уни тежаш керак. Тўловни ҳаётингизнинг бебаҳо соатлари ва дақиқалари билан эмас, балки пул билан амалга ошириш яхшироқдир.**





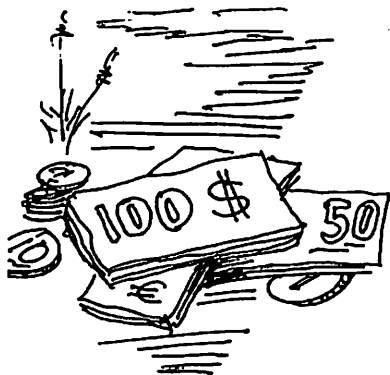
Бой одамлар ҳамма нарса – омад, севги, соғлиқ, маънавият пулга келишини тушунишади. Муқаддас жойларни зиёрат қилиш, хайрия ишларига бош қўшиш, яхши ота, ҳақиқий эркак, яхши рафиқа бўлиш учун пул керак. Чунки севги яқинларингизга ғамхўрлик қилишни англатади ва бу ҳам маблағ талаб қилади. Ҳар бир орзу, ҳар бир мақсад ўз самарасини беради. Ҳеч нарса бепул эмас. Ҳурмат, яхши муносабат ва муҳаббатга сазовор бўла олиш керак.

«Бепул пишлоқ фақат тузоқда бўлади», лекин сичқон уни эҳтиёж ўша ерга олиб боришини тушунмайди. Кейин маълум бўладики, бу жуда қиммат пишлоқ, унинг таъмини татиб кўриш учун тўлов сифатида ўз ҳаётини беради. Худди камбағал одамлар каби, текин буюмлар, хизматлар сотиб олиш ёки камроқ тўлашга ҳаракат қилиш, уларнинг шахсиятига ва шунга мос равишда тақдирига салбий таъсир кўрсатади. Ушбу мисолдан хулоса қилиш мумкинки, бепул нарсаларни сотиб олиш жуда қимматга тушиши мумкин. Бойлар ҳамма нарса учун пул тўлаш кераклигини яхши билишади, агар пул билан тўламасангиз, бошқа нарсалар – вақт, соғлиқ, муносабатларни узиш билан ҳақ тўлашингизга тўғри келади.

Энг арзон нарх – бу пул билан тўлаш, энг осон йўқотиш – пулни йўқотиш, чунки уни яна топиш мумкин. Қолганларини топиб бўлмайди. Оила, соғлиқ, ҳамкорликни йўқотгандан кўра, пул йўқотган маъқул. Пулни тиклаш энг осони.

Яхши ном, обрў-эътибордан кўра пулни йўқотиш яхшироқдир. Яхши ном эҳтимол, ҳеч бир раҳбар ёки муваффақиятли одам йўқотишни истамайдиган ягона нарсадир. Улар обрў ва ҳурматни пулга сотиб ололмасликларини яхши тушунишади. Сиз кимгадир оддийгина қилиб: «Мен сизга пул бераман, илтимос, менга ишонинг» деёлмайсиз. Яхшиси пулини тўланг ва барчасига эга бўлинг. Бир куни онам менга: «**Чизҳоятро хор куни, худатазиз мешави, писарам!**» деди.





Бу тахминан шундай таржима қилинади: «Агар ўзингни ҳурмат қилсанг ва одамлар сени ҳурмат қилишларини истасанг, пулларинг ва мулкнингга камроқ баҳо бер». Яъни ўзингиз ва муносабатларингизни биринчи ўринга қўйишингиз керак. Агар сиз бунинг аксини қилсангиз, эҳтимол сизда кўп пул бўлар, лекин энг камбағал одамга айланасиз, чунки сизда пуллардан бошқа ҳеч нарса бўлмайди.

Бир камбағал одам ҳақидаги латифани эсланг, у ўзининг ҳалол, тўғри инсон бўлгани эвазига Худодан лотереяда катта миқдорда пул ютиб олишига имкон беришини сўрайди. Бу ҳақда ўз дуоларида тинимсиз сўрайди, аммо ҳеч қандай фойда бўлмайди. Навбатдаги илтижодан сўнг, Худо унга ютуққа эришишни сўрашдан олдин ҳеч бўлмаганда лотерея чиптасини сотиб олиш кераклигини айтади. Бирор нарсага эришиш учун ҳаракат қилиш керак. Лотереяда ютуқ чиқиши учун ҳам ҳеч бўлмаганда лотерея чиптасини сотиб олишингиз керак.

### ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИСИНИНГ ФИКРЛАРИ

Инжилда ёзилишича, осмондан тушадиган ризқ – бу Мисрдан чиққан Мусо ва унинг қабиладошларига 40 йиллик саргардонлик пайтида Худо томонидан юборилган таомдир.

Яҳудийлар Мисрдан олиб келган нон тугагач, Худо уларга майда оқ дон ёки дўлга ўхшаш таом юборади. «Бу озиқ худди кашнич уруғига ўхшаш эди». Таом «манна» номини олди, чунки яҳудийлар уни биринчи марта кўрганларида бир-бир-



ларидан: «Ман-гу (бу нима?)» деб сўрашганди, шунда Мусо жавоб берди: «Бу Раббим сизга берган нондир». Яҳудийлар бу нонни «манна» деб аташган. Манна шанбадан ташқари ҳар куни эрталаб яҳудийлар қўним топган жой атрофидаги ерни қоплар ва тушлик пайтига келиб эриб кетарди.

Эътибор беринг, осмондан ёққан «манна» одамларга қирқ йиллик сарсон-саргардонлик даврида юборилган озиқ-овқат, ризқ эди. Аммо дангасалик ва молиявий шапқўрлик, бу гўзал афсонага таяниб, ҳаётга бошқача муносабатни келтириб чиқарди, одамлар гўё осмондан тушадиган неъматни кутишга мойил бўлиб қолишди.

Бир дўстим газ печи сотиб олди ва уни манзилга етказиб беришда мендан ёрдам сўради. Газ печини ўрнатдик ва мен унинг қутисини чиқиндига олиб ташлаш учун чиқдим. Яқин атрофдаги чиқинди қутиларидан бири ёнида чиқинди саралаб юрган одамни кимгадир ўхшатгандай бўлдим. Ҳа, адашмабман, бу қўшним экан, лекин нега у бундай ҳолатга тушди? Кейинчалик билишимча, онасининг вафотидан сўнг уни хотини уйини банкка гаровга қўйиб, «кимгадир, қандайдир фоизга» пул олиб беришга кўндирган. Бу пулдан улар фоиз олишмоқчи бўлишган. Табиийки, шу тариқа оила кўчада қолган, Гена амаки бу вақтда 65 ёшда эди.

Пул илинжи қанчалик юқори бўлмасин, ўз мулкингизни йўқотиб қўйишдан сақланинг. Гена амакининг хотини кўп нарса ваъда қилувчи истиқболли «бизнес»га бор пули йўналтиришни ўйлаб (ҳамма шундай қилади деб), пулларни нимага тикаётгани ҳақида ўйлаб ҳам кўрмаган. Нафақа ёшида бўлишига қарамай, осмондан тушадиган даромадга ишониб бор-будидан ажралган. Аёлнинг ўзи қариндошларидан бириникига кўчиб ўтибди, Гена амаки эса навбатма-навбат дўстлариникида ётиб юрибди, баъзан энди бировники бўлган уйининг эшиги тагида тунаб қолар экан.

Муқаддас битикларда осмондан саройлар, аравалар, олтин қўймалар тушиши ёзилмаган. Фақат камтарона ризқ шаклида осмондан «манна» ёғилгани айтилган. Хўш, нега ҳозирги одамлар, фаровон яшаш учун керакли нарсалар





осмондан тушишига ишонишади? Фирибгарлар эса бундан фойдаланиб, истиқболли молиявий пирамидаларни яратадилар. Ҳеч қандай меҳнатсиз пул топишни хоҳлайдиган одам шундай фикрлайди: «Осон пул топиш учун қаерга борсам экан?» У бундай фикрлари билан ўзига фирибгарларни жалб қилади. «Ўйла ва бойиб кет» деган ибора биз осмондан тушадиган неъматларга лойиқмиз, деб ўйлашнинг ўзи етарли дегани эмас.

«Ўша пайтда жуда кўп азоб чекканимиз учун Яратган бизни тақдирляпти, биз яхшироқ яшашга лойиқмиз деб ўйлагандик. Бундай бўлишини ким ҳам билибди?» – Гена амаки. Биз баъзан ўзимиздаги мавжуд нарсаларни сақлаб қололмаймиз, йўқотганимизда эса кўз ёш тўкамиз.

– Улар ўзларининг жуда катта бизнеслари борлигини, шерик бўлишни хоҳловчилар кўплиги, лекин эски танишлари бўлганимиз учун ҳурмат юзасидан бизга ёрдам бермоқчи эканликларини айтишди.

– Гена амаки, улар нима иш билан шуғулланишади ўзи? – сўрадим ўзимни тия олмай.

– Ҳатто аниқ билмайман ҳам, Россияга турли маҳсулотлар олиб боришарди менимча, ҳаммаси жойидага ўхшарди. Янги маҳсулотлар партияси учун шошилинич буюртмалари бор эди, улар фақат маҳсулотни сотиб олишлари ва жўнатишлари зарур эди. Уларнинг айтишича, харидор қўлида пул билан кутаётганди. Шунинг учун банкдаги ҳужжатларни ҳам тезда расмийлаштиришди.

Мен уларга шу саволларни бергим келдию, индамадим: «Сиз ўзингиз ўша соҳада неча йил ишлагансиз, бундай инвестицияларни амалга ошириш учун тажрибага эгамидингиз? Пул оқимини назорат қилдингизми? Савдо ва харажатлар бўйича маълумотларга эгамидингиз? Транзакциянинг ишончлилигини текширддингизми? Пул олишга шунчалик шошилдингизми? Хўш, нега бу харидор маҳсулот учун олдиндан тўлов қилмади? Агар улар шунчалик ишончли ҳамкор бўлсалар, нега сотувчи маҳсулотларнинг бир қисмини қарзга бермади?» Биламан, бу саволларимга «ишбилармонлар»



шундай деб жавоб беришарди: «Ҳа, ҳамкоримиз ҳеч кимга ишонмайди, лекин биз бизнес одамларимиз, шунчаки сизга ёрдам беришни хоҳлаймиз. Қадимда савдогарлар қандай келишишган? Улар қўл сиқишган – тамом-вассалом». Шундайликка-шундай, лекин у пайтдаги савдогарларнинг сўзи муҳрдан ҳам кучлироқ бўлган ва бирорта ҳам савдогар қарияларнинг уйини гаровга қўймаган. Гена амакининг ўзи эса бутун умр заводда уста бўлиб ишлаган.

– Баъзи дўстларимиз бу қароримиздан қайтармоқчи бўлишди, – гапида давом этади Гена амаки, – Мен эса шундай ишга бош қўшганимга ҳасад қилишяпти, деб ўйладим, ахир ишбилармонлар бундай таклиф билан айнан бизга мурожат қилишганди. Мен эса ҳаммаси жойида бўлади деб ўйлагандим, пулларни қўлга киритгач дўстларимнинг ҳаммасини меҳмонга таклиф қилишни, уларга ёрдам беришни хоҳлагандим.

– Қонуний равишда, нотариал идорада бу «ишбилармонлар» билан муносабатларингизни расмийлаштирдингизми? – савол беришдан тўхтамасдим. Гена амаки эса бунга жавобан индамай елкасини қисди.

Эҳ, «Балиқчи ва балиқ ҳақидаги эртак»! Биз нега болаликда бу эртакни ўқиймиз? У ерда, балиқчи ва балиқдан ташқари, эртакнинг охирида тешик тоғора билан қолган кампир ҳам бор – у эртакдаги энг қизиқарли қаҳрамон, бобони олтин балиқдан кўп нарса сўрашга илҳомлантирган инсон. Бу ҳақида чуқурроқ ўйлаб кўриш керак.

Шу ўринда айтиш ўринлики, осмондан тушган «манна» икки хонали қулай хонадонда яшаган одамларга берилмаган, қирқ йил давомида чўлда юрган инсонларга юборилган. Хўш, нега унда биз уни кутамиз? Қарияга нима деб тасалли беришни ҳам билмайди киши. Ҳаётингиздаги яхши нарсалар ҳали олдинда... дебми? Мулкингизни йўқотишдан эҳтиёт бўлинг...

P.S. Текин нарса - бу сут, жума куни яхудий камбағалларга тарқатилган сут, эътибор беринг – фақат сут.



## РИВОЯТ

Бир йигитчага 36 ёшида жуда бойиб кетишини башорат қилишибди. Унинг ота-оналари бундан жуда хурсанд бўлишибди ва ҳамма қўшниларига бу ҳақда айтиб беришибди. Бутун қишлоқ аҳли шундай бўлажак бой одам билан яшаётганидан жуда хурсанд бўлибди.

Боланинг ота-онаси ҳам, барча аждодлари ҳам боғбон бўлган эди. Аммо бола бу ҳунарни ўрганмабди. Нима учун? Негаки у келажакда жуда бой бўлади. Шундай қилиб, у улгайибди ва бойлик умидида яшабди, 30 ёшдан ошгунча уни ота-онаси боқибди. Ота-онаси вафот этгач, қаҳрамонимизнинг умуман пули қолмабди. Уй ва боғни сотишга мажбур бўлибди ва қишлоқ чеккасида жойлашган шийпонга кўчиб ўтибди. Энди уни боқиб қишлоқ аҳли зиммасига ўтибди. Улар яқин орада йигитнинг бойиб кетишига умид қилишибди.



Белгиланган вақт ҳам етиб келибди, йигит 36 ёшга тўлибди, аммо пулдан ҳам, бойликдан ҳам дарак йўқ эди. Норози бўлган қўшнилари энди уни боқибдан бош тортишибди. Бойга айланолмаган йигит ноилжликдан ўрмонга кўзиқорин ва мевалар теришга борибди, лекин ҳеч нима тополмабди. Қайтиб келаятганда чуқурга тушиб кетибди. У чуқурдан зина қазиса, ташқарига чиқиб олиши мумкин эди, бироқ дангасалик устун келибди. Ўткинчи деҳқонлар уни тортиб олишгунча ўша ерда

ўтираверибди. Кейин қаҳрамон ўз шийпонига қайтибди ва ётган жойида жон таслим қилибди.



Ўлимидан сўнг у осмонга учиб, дарҳол даъво қила бошлабди: «Бу қанақаси? Ваъда қилинган пуллар қаерда?» Ҳамма ҳайрон бўлиб югурибди, тақдирлар китобини варақлай бошлашибди. Ҳа, ҳақиқатан ҳам ҳамма нарса бир-бирига мос келяпти, 36 ёшида бу одамнинг бойиб кетиши ёзилган. Фаришталар нима бўлганлигини аниқлай бошлабдилар. Улар олтин сақловчини чақиришибди. У шундай дебди:

– Қандай, қандай...? Бойлик жойида турибди. Ҳамма муаммо уни қабул қилувчида. Бойликни бериш вақти келганида биз уни қидиришга тушдик. Аввал боғбонлар орасидан изладик, у ердан тополмадик. Ҳарбийлар ва олимлар, деҳқонлар орасидан ҳам қидирдик. Ҳеч қаерда йўқ... Ота-онасининг уйига мўраладик, у ерда ҳам йўқ экан. Уйда бошқа одамлар яшаётганди. Чопарларни юбориб, ҳамма жойдан излашни буюрдик, ҳеч қаердан топишолмади. Охири ўрмонда кўриб қолдик. Бойликни қазиб олиш учун ҳатто чуқурга итариб юбордик. Фақатгина чуқур деворини қазиса бўлгани эди... У эса шуни ҳам эплай олмади. Ваниҳоят уни шийпонда ётган ҳолда топдик. Бошидан бойликни сочмоқчи бўлдик, аммо ўлдириб қўймайлик деб қўрқдик, жуда заиф эди. Шу пайт унинг ўзи ўлиб қолди. Шу тариқа бу одам берилган бойликни қабул қила олмади.



## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### МАЙКЛ ДЕЛЛ

*Майклда тадбиркорликка бўлган қизиқиши, ота-онасининг касби туфайли болалигидаёқ намоён бўлган: унинг отаси тиш шифокори, онаси эса молиявий маслаҳатчи эди. Шунинг боис уларнинг уйида суҳбат доимо пул, молиявий харажатлар, бухгалтерия ҳисоби ва иқтисод ҳақида бўлган. Майкл болалигида бу дунёда ҳамма нарса пул билан бовлиқ эканлигини ва пул ишлашни ўрганиш кераклигини тушуниб етади.*

*Остиндаги Техас университетига ўқишга кирган Майкл университет фанларига эмас, асосан компьютерларга қизиқарди, чунки у ўз билимларидан даромад олиш учун фойдаланишга интилаётган амалиётчи эди. Шу билан бирга, Майкл шуғулланидиган ишини ёқтирарди ва ишидан даромад олиш унга завқ бағишларди. Бу ҳам муҳим омил эди. Майк Делл ўйлаб кўриб, компьютер жамланмаларини йиғиш ва сотиш бизнесини ташиқил қилди. Амалий фаолият унга ўша пайтдаги компьютер савдосининг заиф томонларини топишга ёрдам берди — дилерлар дистрибьюторлардан тайёр маҳсулотларни сотиб олардилар ва харидорларнинг эҳтиёжларини ҳисобга олмаган ҳолда уларни юқори нархда қайта сотишарди.*

*Майкл галабалар осон қўлга киритилмаслигини ва фақат қатъият ҳамда меҳнатсеварлик билан мақсадга эришиш мумкинлигини тушуниб етганди. У ҳамма нарса учун пул тўлаш кераклигини биларди. Майкл ўзини тўлиқ бизнесга бағишлагига қарор қилади. 1984 йилда 1000 доллар миқдоридаги бошланғич суммани йиғиб,*



«Dell Computer Corporation» деб номланган фирмасини рўйхатдан ўтказди.

Муваффақиятга эришиши учун маркетинг ва миждозларни жалб қилиш тизимини ишлаб чиқиши керак эди. Делл ходимларнинг ярми буюртма қабул қилувчилар, қолган ярми эса буюртмалар асосида компьютер йигувчилар бўлади, деган қарорга келди. Шу билан бирга, у яхши иш шунга яраша тақдирланиши кераклигини, ходимларга қанча кам маош тўласа, иш сифати ҳам шунчалик паст бўлишини тушунарди. Делл юқори маалаки мутахассисларни саралаб ишга олди ва уларга яхши маош тўлади. Шу тариқа натижа бевосита ходимларга боғлиқ ҳолда ўсиб борди.

Шундай қилиб, миждознинг талаби бўйича йигилган компьютерларни сотиш билан боғлиқ бизнес йўналиши пайдо бўлди. Бунда компьютерни йигиши фақат буюртма олинганидан кейин бошланади. Бунинг натижасида савдо харажатлари камайди ва ўз навбатида нарх ҳам пасайди, маҳсулотнинг харидоргирлиги ошиди. Ушбу ёндашувнинг афзаллиги шундаки, миждоз билан тўғридан-тўғри мулоқотда бўлиб, унинг эҳтиёжлари ва таклифлари ҳақида қимматли, аммо мутлақо бепул маълумотларга эга бўлиши мумкин эди.

Шунингдек, Майкл янги лойиҳалар билан ишлаш бўйича ўз тамойилларини ишлаб чиқди: агар гоё истиқболли деб ҳисобланмаса, у буткул рад этилмайди, фақат бирмунча вақтга ортга сурилади, чунки бугун муваффақиятсиз бўлган нарса эртага аҳамиятли бўлиши мумкин. Мисол учун, Dell нинг ноутбуклар бозоридан вақтинча кетиши кўпчиликни ҳайратда қолдирди, чунки бу сектор сўнги ўн йил ичида жуда жадаллик билан. Бироқ компания бозорга ишлаш муддати бўйича рақобатни енгиб чиққан юқори қувватли янги ноутбуклар билан қайта кириб келиб, барчани довда қолдирганда ҳаммаси аён бўлди.



*Шунингдек, Dell компьютер ва ноутбуклар бозоридаги улушини ошириш ўрнига қисман янги йўналиш – серверлар ишлаб чиқаришга ўтгани кўпчиликни ҳайрон қолдирганди. 1996 йилда эса у Power Edge серверларини тақдим этди. Бу гоя шу қадар муваффақиятли бўлдики, компания бир неча йил давомида дунё серверлар бозорида иккинчи ўринни эгаллаб келди. Бунда унинг даромади деярли икки баробарга ошди. Бу мисол тўғри қарор қабул қилиш ҳар доим ҳам бирламчи эмаслиги, изжодий ёндашув асл муваффақият-ни белгилаб беришининг яққол далилидир.*

*2002 йилда Dell компанияси почта орқали 35 миллиард доллар қийматдаги компьютерларни сотди ва 36 мингта иш ўрни яратди. Кейинги йили Dell Computer компаниясининг бозордаги улуши 22%ни ташкил этди, компаниянинг ўзи йил охирида дунёдаги 500 та энг йирик компаниялар рўйхатида 33-ўринни эгаллади, Майкл Делл эса 18 миллиард доллар миқдордаги пуллари билан дунёдаги энг бой одамлар рўйхатига кирди.*

**ТАВСИЯ.** Муваффақиятга эришишда қатъиятли бўлинг, ҳамма нарса учун ҳақ тўлашингиз кераклигини унутманг. Ақлингизни ишга солинг, у керакли пайтда тўғри йўлни топади ва зарур воситалар билан таъминлайди. Осон ғалабаларни кутманг, улар барибир қадрланмайди, ўзингизни машаққатли ишга тайёрланг. Муваффақият сабр, вақт, куч билан қўлга киритилади, соғлиқ, обрў-эътибор, оилавий муносабатлар эвазига эришишга арзимаيد.

## ЎН УЧИНЧИ ФАРҚ

*«Баъзи инсонларнинг бойликдан нафратланиши, бой бўлиш умидини йўқотганликлари сабаблидир».*

Ф.Бекон



**К**амбағал инсонлар, барча муаммолар лаънати пуллар сабабли деб ўйлашади. Бойлар эса: «Пулнинг ўзи бетараф, ҳаётимиздаги барча муаммолар етарли пул бўлмаслигидан келиб чиқади» деб ҳисоблайдилар.

Камбағаллар барча муаммоларга шу лаънати пуллар сабабчи деб ўйлашади. Бундай фикрлар салбий тажриба сабабли пайдо бўлади, кимдир қарзга пул олиб, уни ўз вақтида қайтара олмайди ва кредиторлар тезроқ пулни қайтаришни талаб қилишади, бу эса муаммоларни келтириб чиқарди. Одамлар телевизорда жиноятчилар гуруҳлари пул учун одамларнинг мулкларини талон-торож қилишлари, сиёсатчилар катта пулга эга бўлиш учун бир-бирини ўлдиришлари, пул туфайли қанча урушлар бўлаётганининг гувоҳи бўлишди, шунда камбағал одамларнинг онгида бунга айнан пуллар айбдор деган тушунча пайдо бўлади. Шунда улар пуллар бахтсизлик келтиради деган қарорга келишади. Демак, муам-







моларга дучор бўлмаслик учун бой бўлмаган яхши, деган фикр пайдо бўлади. Лекин аслида ундай эмас.

Бой одамлар бу вазиятга бошқача муносабатда бўлишади, яъни тўғри тушунча билан ёндашадилар. Улар шундай фикрлашади: «Пулнинг ўзи бетарафдир, уни яхшиликка ишлатиш ҳам, бировларга зарар етказишда қўллаш ҳам мумкин. Ҳаётимиздаги барча муаммолар пул етишмаслигидан келиб чиқади». Агар пулингиз бўлса, қарзингизни ўз вақтида тўлайсиз, ҳеч ким билан жанжаллашмайсиз. Ёки умуман бировдан қарз олмайсиз. Агар пули бўлса, инсон ўғирлик қилишга мажбур бўлмайди. Одамлар пули етарли бўлса, кўпроқ вақтини оиласига бағишлардилар. Барча қийинчиликлар ва муаммолар пул етишмаслиги сабабли юзага келади.

Бирор киши ёлғон гапира бошласа ёки ўз қарашларига зид иш қилса, бунга ўзи хоҳлагани учун эмас, балки мажбур бўлгани учун қўл уради. Чунки ҳаёт уни мажбур қилади. Бу шуни англатадики, агар барча муаммолар пул етишмаслигидан келиб чиқса, пул етарли миқдорда бўлиши учун ҳамма ишни қилиш керак. Бой одамлар айнан шундай ўйлашади. Аксарият ҳолларда улар вазиятни тўғри тушунишади.

#### ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИЛАРИНИНГ ҲИКОЯЛАРИ

Дўстим Владнинг ҳикояси бой ва камбағал инсонларнинг фикрлашидаги фарқни тушунишда ёрдам бера олади. У бахтли, зиёли, аммо бой бўлмаган оилада катта бўлган. Влад яхши таълим олди, мутахассис бўлди, лекин эски анъаналарда тарбиялангани учун пулнинг ортидан қувмади, бадавлат бўлишга интилмади. Ўзига ўхшаган зиёли оиладан бўлган камтарин қизга уйланди, бир ўғил ва бир қиз фарзанд кўрди. Эр-хотин жуда камтарона яшашди, лекин шу билан бирга, уларга ҳеч ага эҳтиёжи йўқ эди.





Лекин кутилмаганда ҳаммаси бирдан ўзгарди, дўстимнинг хотини оғир касал бўлиб қолди, унинг даволалиши учун қиммат операция талаб қилинар эди, лекин уларда пул йўқ, улар ҳеч қандай маблағ жамғаришмаганди. Энди дардига чора йўқ, пул топиш учун уйни гаровга қўйиш керак. Яхшиямки, операция муваффақиятли ўтди ва Владнинг хотини тузалиб кетди. Аммо бу вақтга келиб, кредитни қайтариш билан боғлиқ муаммолар бошланди. Кредит миқдори катта эди, уни ёпиш учун одатий даромадлари етарли эмасди, фоизлар ўсиб борарди ва уларга кечикканлик учун пеня тўловлари қўшила бошлади. Уйни йўқотиш хавфи катта эди.

Кейин Влад шошилиш чоралар кўриши кераклигини тушунди. Барча мавжуд вариантларни синчковлик билан ўйлаб кўрди. Сўнг тадбиркорлик билан шуғулланадиган дўсти Рустамдан уни ўзига ёрдамчи қилиб ишга олишини сўради. У юқори сифатли маҳаллий тўқимачилик маҳсулотларини Россияга олиб бориб сотарди. Рустамнинг ўзи ҳам олдин унга юқори маош беришини айтган ва бирга ишлашни таклиф қилганди. Вазиятни тушунган Рустам гапни чўзмай, унга ёрдам беришга рози бўлди.

Бир йилдан кўпроқ вақт давомида Влад Рустам билан бирга Россия шаҳарларини айланиб чиқди, унинг юқлари ни кузатиб борди, музокараларда қатнашди, шартномалар тузишда иштирок этди. У топган пулини қарзни тўлаш учун уйига жўнатарди. Кредитдан қутулганидан сўнг, Рустамнинг маслаҳати билан қўшма бизнесга маблағ киритишни бошлади, чунки пул эркинлик беришини, пул етишмаслиги муаммоларни келтириб чиқаришини тушунганди.

Аста-секин Влад Рустамга тўлиқ ҳуқуқли шерик бўлди ва бизнеснинг баъзи тармоқларини бошқаришни ўз зиммасига олди. Ҳозирда икки дўстнинг бизнеси гуллаб-яшнамоқда, Влад олдинги молиявий муаммоларини аллақачон унутган, ўзининг бўш вақтини оиласига бағишлайди. Хотини билан бирга саёҳатга чиқишади, орзу қилган нарсаларини харид қилишади, табиат қўйнида дам олишади, уларнинг турмуш даражаси ҳам яхшиланди.





## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### ГАБРИЭЛЬ БОНЁР ШАНЕЛЬ

*Габриэлнинг болалиги осон кечмаган. У меҳрибонлик уйида улгайган, 18 ёшгача бўлган ҳаёти доимий қийинчиликлар, ночорлик ва машаққатлардан иборат эди. Шунинг учун у барча муаммолар пул етишмаслигидан келиб чиқишини ёшлик пайтидаёқ тушуниб етганди. Эҳтимол, айнан шу қийинчиликлар қизнинг қалбида муваффақиятга эришиш истаги ва бойиб кетиш орзусини уйғотгандир. Шу тариқа у 18 ёшга тўлганда, кийим дўконида ўзининг илк меҳнат фаолиятини бошлади. Бунга параллель равишда Габриэль кабареда кўшиқ куйларди. Бу унга кўшимча даромад топиш имконини берди.*

*Моделлик бизнесида ҳам бироз тажрибага эга бўлгач, 1910 йилда у ўз дўконини очиш ҳақидаги орзусини амалга ошириш умидида Парижга келди. Ҳатто пул йўқлиги ҳам қизни тўхтата олмади, хоҳиш бўлса, пул топилишига ишонди. Натижада бир мухлиснинг кўмаги билан у ўзининг илк «Шанель» номли дўконини очди ва тезда маҳаллий мода ихлосмандлари орасида машхурликка эришди.*

*Габриэль муваффақиятининг асосий сири ўзи, яъни «Шанель» тиккан кийимларда эди. Ўша пайтда аёллар узун юбкалар, корсетлар ва бошқа катта ҳажмли, жуда ноқулай кийимларни кийишни афзал кўрардилар. Унинг кийим дўконида ўша даврдаги аёллар модасига зид бўлган янги тўплам тақдим этилди. Барча моделлар эгнида-*





ги либослар хонимлар кийган нарсалардан кўра яхшироқ ва чиройлироқ кўринарди, улар жуда қулай ҳамда енгил эди. Фаолиятнинг биринчи йилидаёқ сотув ҳажми қутилганидан ҳам ошиб кетди.

Кейинги муҳим қадам ХХ асрнинг энг машҳур пардоз-андоз воситалари пайдо бўлишига сабаб бўлди. Шанель парфюмерия билан шугулланишига қарор қилган эди. Ўз режаларини амалга ошириш учун у машҳур парфюмер Эрнесто Бони ишга олди, унинг отаси кўп йиллар давомида императорнинг саройида ишлаган эди. Бу инсон ўз хунарининг барча сир-асрорларини биладиган жуда истеъдодли мутахассис эди.

Ўша пайтда аёллар пардоз воситалари хилма-хиллиги билан фарқ қилмасди, улар асосан бир хил ифорга эга эди ва ҳеч ким ишлаб чиқаришида бир нечта хушбўй ҳидлардан фойдаланмаган. Ўша даврларда лаванда парфюмлари, атиргул ва жасмин ифорли атирлар машҳур эди. Лекин ҳеч ким уларни бирлаштиришига ҳаракат қилмаганди, бир нечта ҳидлар аралашмасидан фойдаланилмасди.

Бир йиллик фаолиятидан сўнг, Эрнест Бо Кокога «аёлдай ифор таратадиган аёллар учун» номи билан ишлаб чиқилган бир нечта ифорлар вариантларини тақдим этди. Шанель бешинчи вариантни танлади. Шундай қилиб, 80 та ифорни бирлаштирган ва машҳур гуллар исининг бирортасини тақрорламаган машҳур «Chanel №5» атирлари пайдо бўлди.

Айнан ушбу атир учун махсус биллур идишлар ишлаб чиқарилди, кейинчалик улар бу соҳанинг тимсолига айланади. Атирларнинг дизайни жуда оддий, ишшачаларда «Chanel №5» ёзуви бўлган кичик ёрлиқ бор эди, холос. Ўшандан буён



*бу атирлар бутун дунёда машҳур бўлиб келмоқда, бугунги кунда жаҳонда энг кўп сотиладиган ифторлардан биридир. Габриэль Бонёр Шанель дунёдаги энг машҳур компаниялардан бирининг асосчиси бўлиш орқали муваффақиятга эришди. Болалигида бошига тушиган қийинчиликлар унинг феъл-атворини сайқаллади ва у муваффақиятли амалга оширилган орзуларни қалбига солди.*

*P.S. Бутун дунё ҳайратига сазовор бўлган аёл камбагал оилада тузилган. Ота-онаси гўдаклигида вафот этган, улар синглиси билан бирга болалар уйида тарбияланишган. Унинг бошқалар каби бўлиб қолиш учун барча сабаблари бор эди. Аммо қийин шароитларга қарамай, Габриэль муваффақиятга эришди. Бу дунё бор экан, одамлар Шанелнинг моделлари ва атирларидан фойдаланадилар, уни миннатдорлик билан эслашади. Шанель қувонч эшигини очди, миллионлаб одамларга романтик кайфият бағишлади ва ўлимидан кейин ҳам буни давом эттирмоқда. Яхшилик ҳеч қачон унутилмайди.*

**ТАВСИЯ.** Сиз барча муаммолар ва низолар пул етишмаслиги сабабли келиб чиқишини тушунишингиз керак. Аммо пул етишмаслигининг ўзи муаммо эмас. Муаммо – меҳнат қилиш учун хоҳиш-истакнинг йўқлигидир. Меҳнат қилиш керак, агар меҳнатингиз бирор наф келтирмаса, ҳаракат режасини ўзгартириш. Муаммо инсонда эмас, омадсизликнинг сабаби кўпинча номукамал режададир. Ўзингиз хоҳлаган мақсадларга



эришмагунингизча, режани таҳрир қилиб боришингиз керак.

Муваффақиятли бўлиш нафақат ўзингиз, балки бошқалар учун ҳам фойдали эканлигини тушунишингиз керак. Муваффақият ҳар доим бошқаларга юқади. Ахир тумовга чалинсангиз, уни бошқаларга ҳам юқтирасизку. Агар омадли инсон бўлсангиз, муваффақиятингизни бошқаларга ҳам юқтиринг. Сизнинг ҳикоянгизни тинглайдиган ёки ўқийдиган миллионлаб одамларнинг қалбида умид уйғотинг. Болалигингизни эсланг, телевизорда кўрган қаҳрамонларингизга ўхшашни орзу қилганингизни ёдга олинг. Киши ўзини ўраб турган мисоллар асосида орзу қилади. Ҳеч бўлмаганда, фарзандларингиз учун намуна бўлинг, уларни илҳомлантиринг.

Муваффақиятли бўлиш ҳар доим яхши. Коко Шанельнинг ҳикоясини ўқиётганингиз каби одамлар сизнинг ҳам ҳикоянгизни ўқишларига имкон беринг. *Сизга чин юракдан, шундай умрбоқий бўлган ҳаёт тилайман. Шундай қилайликки, биз бу ёруғ дунёни тарк этганимизда, яхши амалларимиз биз учун гапирсин.*



## ҮН ТҮРТІНЧИ ФАРҚ

«Сиз эғалик қилаётган пуллар  
– бу эркинлик воситаси; сиз  
кетидан чопаётган пуллар эса  
– құллик воситасидир».

*Жан-Жак Руссо*

**К**амбағал инсонлар «қалол йұл билан бойиб бўлмайдилар» тамойилига кўра, бойлар эса «фақат қалол йұл билан бойиш мумкин, бошқа йұл йўқ» тамойилига кўра фикрлайдилар.

Камбағал одамлар «қалол йұл билан бойлик орттириб бўлмайдилар» деб ўйлашади. Бой одамлар эса «фақат қалол йұл билан бой бўлиш мумкин, бошқа йұл йўқ» дея фикрлашади. Эътибор беринг, бир хил вазият, лекин икки хил қараш ва ёндашув. Камбағал одамлар қалол бойиб кетишнинг иложи йўқлигига қаттиқ ишонадилар, улар бир чизиқли даромад тамойилида фикрлайдилар. Чизиқли даромад нима дегани? Агар сиз ишга кирсангиз, иш ҳақи оласиз, яъни вақтингизни, маҳорат ва қобилиятингизни пулга алмаштирасиз. Бу чизиқли даромад, меҳнатингизни иш ҳақиға алмашиш усули. Табиийки, сиз неча соат ишласангиз, шунча кўп маош оласиз. Лекин фақат маош учун ишлаб, бойликка эга бўлолмайсиз. Шунинг учун кўпчилик одамлар қалол меҳнат қилиб бойиб кетиш мумкин эмас, деб ўйлашади.

Аммо ундай эмас. Шунчаки камбағал бечоралар битта сирни билмайдилар. Сиз қалол ишлаб ҳам ҳеч бўлмася минг доллар пул йиғишингиз мумкин. Бунинг имкони бор, лекин кўпчилик ўзининг расмий вазифалари доирасидан ташқарига чиқишни хоҳламайдилар.





Пул топишнинг иккита йўли бор, биринчиси - қўлингиз билан, иккинчиси - ақлингиз билан ишлайсиз. Одамлар икки хил, баъзилари қўллари билан пул топиб, пулларни ақли билан ҳисоблашади, яъни улар: «Энди фарзандларимнинг таълимига, уйни таъмирлашга, рафиқамнинг даволанишига пул ажратишим керак, ота-онамга ёрдам беришимиз керак, шунингдек, совға сотиб олишим ҳам зарур...». Иккинчи тоифадаги инсонлар ақли билан ишлайди ва қўли билан пул санайдиган одамлардир. Сиз шу икки тоифадан бирини танлашингиз керак.

Бошланишига биринчи йўл ҳам тўғри, лекин сиз олдинга интилишингиз зарур. Бой одамлар яна бир қадам ташлаб, мана шундай фикрлашади: «Мен олдинга интилишим керак, бутун умр ойликка қараб кун кўролмайман, ўзим учун пул келтирадиган капитал тўплашим керак». Шу тариқа улар ўқиб-ўрганадилар, бу йўлда уларга керак бўладиган қобилият ва маҳоратларини оширадилар ва кўп пул топадилар.

Камбағал одамлар битта даражада ишлаётган ва ўша ерда тўхтаб қолган вақтда бойлар шундай деб ўйлашади: «Мен бутун умр шундай ишлашни хоҳламайман, тинимсиз ишлашнинг иложи йўқ, чунки вақти келиб, нафақага чиққанимда ҳаётимни қашшоқликда ўтказаман... Бундай йўл билан фаровонликка эришиш ҳақиқатга тўғри келмайди ва жисмонан имконсиздир, бу ишимда мен орзу қилган нарсаларимга эришолмайман». Шундай қилиб, улар янги пул топиш йўлларини ўйлашади, ақлини ишлатадилар. Улар шу тариқа кўп пул ишлаш йўлини топишади, биз бу ҳақда кейинги бўлимларда гаплашамиз.

Айтиб ўтганимдек, камбағаллар ҳалол йўл билан бойиб бўлмайди, деб ўйлашади. Аммо инсон ақлини ишлатиб, бойиб кетган бўлса, бу ҳаром йўл деганими? Инсонни бошқалардан ақллироқ бўлгани учун айблаш мумкинми? Бу саволга кўпинча ўзини оқлаш учун шундай сабабларни рўқач қилишади – биров-







ни гўзалроқ деб айблашади; бошқасини – жисмонан кучлироқ деб; учинчисини эса – ўта ақллиликда айблайдилар. Камбағалларнинг тафаккури шу ерда аён бўлади.

Бой одамлар эса бойиб кетишнинг ягона йўли - ҳалол ишлаш эканлигига амин бўлганлар. Бу албатта, бутунлай бошқача ёндашув. Агар камбағаллар ҳамма бойлар ўз бойликларини ўғирлик билан қўлга киритган, бошқаларни алдаб бойиб кетишган, деб ўйлашса, бойлар мол-давлат ақлий меҳнат натижаси эканлигини аниқ биладилар. Пул руҳий қувватга эга. Даромадингиз ошишини хоҳлайсизми? Унда мағрурликни йиғиштиринг, нафрат ва ҳасаддан йироқ туринг, одамларни кечиришга қодир бўлинг.

Яратган барчасига қодир. Фикрланг, дунёдаги ҳеч бир бойлик абадий бўлолмайди, фақат Яратган абадийдир. Агар бой бўлишни чин дилдан истасангиз, Худо эга бўлган фазилатларни ўзингизда ривожлантиринг. **У ростгўй, сиз ҳам ростгўй бўлинг. У адолатли, сиз ҳам адолатли бўлинг.** Кўрасиз, кейин бутун дунё сизга хизмат қила бошлайди. Сиз буларни тушуниб етсангиз, дунёнинг барча бойликлари оёқларингиз остига дарёдек оқиб келади.

Мен буларнинг барчасини бошдан ўтказдим, демайман. Аммо кўз ўнгимда улкан бойликларга эга бўлган инсонлар ҳаётини ўрганиб, шу йўлдан боряпман ва сиз ҳам танлов қилинг. Аммо шуни ёдда тутингки, даромадни фақат ҳалол, адолатли, тоза ишлаб топш мумкин. Такрор айтаман, бу худди боғбоннинг дарахт экиб, уни виждонан парвариш қилишига ўхшайди. Чин дилдан ғамхўрлик қилмаса, ўз вақтида суғормаса, асраб-авайламаса, дарахт қуриydi.

Бойлик ҳам шундай. Сиз фақат ҳалол йўл билан бойиб кетишингиз мумкин, бошқа йўл йўқ. Бой одамлар буни биладилар. Шунинг учун ҳеч қачон бирор нарсага мулкни ўзингизники қилишга уринманг, бировни қўриқинг, бировга қилган хизматингизни, меҳна-





тингизни юқори баҳоламанг. Бировнинг мулкани, бировнинг хизматларини улар арзийдиган нархда сотиб олинг. Ҳалоллик ва адолат йўлидан юринг. Ушбу таъмойил «мувозанат нуқтаси» деб аталади. Сиз билан бирга ишлаган ҳеч ким ютқазмаслиги керак.

## РИВОЯТ

*Бир кекса одам дин йўлига кириб, роҳибликни бўйнига олибди ва ўн йил давомида Худодан битта нарсани сўраб ибодат қилибди: нима учун Ер юзида баъзилар туғилиб, бой бўлади, бошқалар камбағал бўлиб қолади? Аксарият ижодий салоҳиятли одамлар – камбағаллар, муваффақиятли ва бой инсонлар эса таъминланган оилада туғилган энг оддий иқтидорсиз кишилардир. Нега бундай адолатсизлик юз бермоқда?*

*Шундай қилиб Худонинг унга раҳми келибди ва олдига фариштани юборибди. Фаришта шундай дебди:*

*– Мен ҳеч нарсани тунунтириб ўтирмайман. Бошланишига шунчаки кўзларингни юм.*

*Роҳиб кўзларини юмидию, очиб қараса, ўзини кенг далада дарахт танасидаги туйнукда кўрибди. Фаришта давом этибди:*

*– Бу ерда уч кун қоласиз. Нима бўлаётганини томоша қилинг.*

*Роҳиб томоша қила бошлабди.*

*Биринчи кун бир чавандоз шу ердан ялтироқ зирҳ кийган қора отни чоптириб ўтиб кетибди. Да-*





рахт ёнидан ўтаётганида, битта қоп тасодифан эгардан ечилиб, ерга қулаб тушибди. Иккинчи кун бир деҳқон дарахт остида дастурхонни ёйиб, унга ноз-неъматларни қўйиб овқатлана бошлабди, лекин бирданига қопга кўзи тушибди. У қопда тилла борлигини кўриб, жуда хурсанд бўлибди ва тушлигини дарахт тагида қолдириб, қопни олиб югуриб кетибди. Учинчи кун шу ерга бир камбағал дайдиб келиб қолибди ва дастурхондаги овқатни кўрибди. У очкўзлик билан уни паққос туширибди. Овқатини еб улгурмай, қора отдаги чавандоз қайтиб келиб, ундан қопдаги тиллаларни қайтаришни талаб қила бошлабди. Чавандоз ўша нотаниш дайди одамни азобга солибди, кейин ҳаммаси бефойда эканини тушуниб, уни ўлдирибди. Бу воқеани кузатиб турган роҳиб қаршилиқ кўрсата олмабди, лекин ғазабланиб қаттиқ қичқирибди:

– Саволларимга жавоб беришни ваъда қилган эдинг, лекин мен бу ерда яна битта шундай ноҳақликка гувоҳ бўляпман!

– Кутиб тур, – дебди фаришта. – Энди сен гувоҳ бўлган воқеанинг маъносини тушунтираман. Бу чавандоз – бойвачча. У ўз ҳукмронлиги остидаги ерда ишлайдиган деҳқонлардан солиқ йиғиб, мол-дунё тўплайди. Унда бундай тилла билан тўла қоплар жуда кўп. Лекин очкўзлик унга тинчлик бермайди. Унинг олтиндан бошқа қимматбаҳо нарчаси йўқ.

Ўша дарахт остида овқатланмоқчи бўлган деҳқон ўзи фермер, бор мулкани гаровга қўйиб, инқирозга учраган. Кеча пулни қайтаришнинг охирги кун эди, агар у ўша пул тўла қопни топиб олмганида, ҳамма нарчасидан айрилган ва қамоққа олинган бўларди. Лекин топган олтинлари билан ўзи ва оиласини сақлаб қолди.

Ўша бечора саргардон юрган гадой эса ёшлигида мастликда бир инсонни ўлдириб қўйган. Шу сабабли умр бўйи азоб чекиб келмоқда. У мол-мулкани





*камбағалларга тарқатиб юборди, гуноҳига каффурат қилиш учун Худодан шаҳидлик ўлимини сўради. Кеча унинг орзуси амалга ошди ва энди унинг нафақат гуноҳи кечирилди, балки шаҳид бўлди. Уни ўлдирган чавандоз бўлса энди даҳшатли тушларга гирифтор бўлади. Кейин тавба қилади ва камбағалларга ёрдам бера бошлайди.*

**ТАВСИЯ.** Ҳаром йўл билан топилган пуллар исроф бўлади, из қолдирмасдан йўқ бўлиб кетади. Улар катта муаммоларни келтириб чиқаради ва ҳар қандай одамнинг тақдирини бузади. На-тижада, сиз жуда қиммат нархда ҳақ тўлашингиз керак бўлади. Баъзан бу бадал ҳаётингизнинг қимматли йиллари, соғлигингиз, оилангиз билан, бахтингиз ёки сизда мавжуд бўлган бошқа нарсалар билан тўланади. Сиз ҳалол йўл билан ҳам пул тўплай оласиз, нафақат тўплашингиз, балки уни сақлашингиз ва кўпайтиришингиз мумкин. Бу капитал сиз билан биздан кейин ҳам ишлашда давом этади.



## ЎН БЕШИНЧИ ФАРҚ



*«Бойликнинг ҳажми даромад миқдори билан эмас, балки одатлар ва турмуш тарзи билан ўлчанади. Зиқна бўлмаслик – шунинг ўзи бойлик, исроф қилмаслик эса – даромаддир».*

*Марк Тулий Цицерон*

**К**амбағал инсонлар «ўзлари ҳақида» ёки «ўзиники» тамойида, бойлар эса адолат ва мувозанат тамойилига кўра фикрлайдилар.

Камбағал одамлар «ўзлари ҳақида» ёки «ўзиники» тамойида фикрлашади. Бу нима дегани? Пул ҳақида гап кетганда, камбағаллар ўзларини ҳақиқий худбинликларини кўрсатишади ва ҳар бир тийинни ҳисоблаб, фақат ўзларини ўйлашади. Оилавий муносабатларда улар ака-ука ёки опа-сингилларини осонгина беҳурмат қилишлари мумкин.

Бинобарин, қашшоқлик тамойида фикрлайдиганлар, айниқса, пул ҳақида гап кетганда, фақат ўзини ўйлайди. Буни тушуниш ҳам тушунтириш ҳам қийин, лекин аслида шундай. Биз бу масалани кўплаб меҳнат жамоалари, компаниялар, тижорат тузилмаларида ўрганиб чиқдик ва молиявий масалаларда одамлар фақат ўз ғаразли манфаатларини ўйлайдилар, деган хулосага келдик. Уларни юз фоиз худбин деб айтолмаймиз, лекин улар пул борасида худбинлик қилишлари аниқ.

Бой одамлар эса адолат ва мувозанат тамойида фикрлайдилар. Пул билан боғлиқ вазиятларда ҳам, улар мурса вариантини, мувозанат нуқтасини





топишга ҳаракат қилишади, шунда муаммо барча томонларнинг манфаатларини ҳисобга олган ҳолда ҳал қилинади. Бу кимдир ютади, кимдир ютқзади дегани эмас. Ҳамма нарса адолатли, мағлубларсиз бўлиши керак.

### ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИЛАРИНИНГ ҲИКОЯЛАРИ

Юқоридаги фарқларни тасдиқловчи кўплаб ҳикоялар мавжуд. Машғулотлар пайтида баъзи иштирокчилар ўз ҳаётида кўрган-билганларини ёдга олиб сўзлаб берадилар. Мисол учун, улардан бири қариндоши Руслanning ўз дўсти билан картошка эккани ҳақида айтиб берди. Руслан тракторчиларнинг иш ҳақини тўлабди, уруғ сотиб олибди, унинг дўсти эса назорат ва суғориш билан шуғулланиши керак бўлган. Аммо мавсум ноқулай бўлиб чиқибди, шунинг учун картошка кам ҳосил берибди. Дўсти эса Русландан суғориш учун тўлаган пулларини қайтаришни, шунингдек, ишлагани учун ҳам ҳақ тўлашини талаб қилибди. Уни фақат ўзи йўқотган нарсаси қизиқтирарди, Руслanning харажатларини эса ҳисобга олмаган. Бу мисол, камбағалларга хос тафаккурга эга одамлар ўз манфаатлари ҳақида гап кетганда, жуда адолатсиз эканликларини аниқ кўрсатмоқда.

Тренингни яна бир иштирокчиси икки дўсти билан қандай қилиб бизнес бошлагани ҳақида айтиб берди. Бизнесга тенг улуш киритиб, улар катта миқдорда товук тухумларини харид қилишибди ва кичик улгуржи савдода сотишибди. Барча харажатларни айириб, олинган фойдани тенг тақсимлашган. Бошида ишлар яхши кетаётган эди, бироқ вақт ўтиб, тухум нархи тушиб, сотилмай омборларда қолиб кетган. Тухум тез айнийдиган маҳсулот бўлгани учун уни тезда сотиш ва нархини бозор нархларига мос равишда тушириш керак бўлган.

Харажатларни ҳисобга олганда, нархларни тушириш, улар каттагина миқдордаги суммани йўқотишган.





Аммо, шунга қарамай, йўқотишларни ўзаро тенг тақсимлаб, адолатли қарор қабул қилишибди. Чунки улар да-ромад ва харажатлар, жумладан, зарар ҳам ҳамкорлар ўртасида тенг тақсимланиши кераклигини тушунганлар. Ушбу ҳамкорлар «мувозанат нуқтасини» топганлар, ўзларининг собиқ дўстона муносабатларини сақлаб қолишди ва биргалиқдаги бизнесларини яна давом эттиришибди, чунки улар бир-бирига ишонардилар. Бироз вақт ўтиб, улар яхши келишувга эришибдилар ва олдинги барча йўқотишларнинг ўрнини қоплашга муваффақ бўлишган.

## РИВОЯТ

*Бир кун Мусо алайҳиссалом бир маърифатли кишини учратиб қолибди. У билан гаплашиб, ҳақиқатдан ҳам маърифатли эканлигига ишонч ҳосил қилган Мусо ундан ўзини шогирдлиққа олишини илтимос қилибди. Аммо донишманд, унга жавобан, Мусонинг у билан бирга бўлишга сабри етмаслигини айтибди. Бироқ Мусо уни кўндирибди, донишманд рози бўлибди, лекин шарт қўйибди – Мусо Устозининг ўзи гапирмагунча ундан ҳеч нарса сўрамаслиги керак эди. Мусо бу шартга амал қилишга ваъда берибди.*

*Эрталаб улар кўлни кесиб ўтиш учун қайиққа чиқишибди, лекин ярим йўлни сузиб ўтишгач, донишманд тўсатдан қайиқнинг пастки қисмида тешик очибди. Бунга кўрган Мусо: «Нима қилиясиз, биз чўкиб кетамизку!» – дебди. Бунга донишманд: «Кўрдингизми, устоз билан бирга бўлишга барибир сабрингиз етмайди», – деб жавоб берибди. Қайиқ сувга тўлгач, улар қийинчилик билан қирғоққа чиқиб олишибди.*

*Сўнг бироз дам олиб, саёҳатларини пиёда давом эттирибдилар. Йўлда бир болакайга дуч келишибди. Донишманд индамай уни ўлдирибди. Мусо алайҳиссалом яна чидай олмай: «Нима қилиб қўй-*





дингиз, беғуноҳ гўдакни ўлдириб, даҳшатли гуноҳга қўл урдингизку!» – дебди. Яна ўша жавобни эшитибди: «Кўрдингизми, сизда мен билан бўлиш учун яна сабр-тоқат етишмаяпти, шунинг учун кетишингиз мумкин». Аммо Мусо жим бўлишга ваъда берибди ва улар йўлларини давом эттирибдилар.

Тез орада яқинда уруш бўлиб ўтган шаҳарга етиб келишибди, жангу жадаллар натижасида шаҳар қисман вайрон бўлган эди. Улар дам олиш учун шу шаҳарда тўхташибди. Шаҳар кўчалари бўйлаб юрган донишманд қулаётган уйни кўрибди, унинг деворларидан бири шикастланган ва қулай деб турган эди. Донишманд уйга яқинлашиб, деворни тиклашга киришибди. Буни кўрган Мусо яна чидаб туролмай сўрабди: «Болани ўлдирдингизу, энди ҳеч кимга керак бўлмаган деворни таъмирляяпсиз, Худо сизни кечиради, деб ўйлайсизми?»

Донишманд яна ўша иборани айтибди: «Кўрдингизми, менинг ёнимда қолишга бардошингиз етмайди». Аммо бу сафар у сўзида давом этибди: «Биз бу ёғига ажраламиз, лекин аввал барча ҳаракатларимнинг маъносини билиб олишингиз керак. Мен чўктирган қайиқ авваллари камбағал балиқчиларники эди, лекин яқинда бу қирғоқни шафқатсиз император босиб олди, энди эса барча қайиқлар унга тегишли бўлиб, қайиқлардан ёвуз мақсадларда фойдаланмоқда. Мен ўлдирган бола, агар улғайса, ота-онасига кўп қайғу келтирарди. Аллоҳ ота-онасига яхши фарзанд берсин деб, шу ишни қилдим, улар жуда яхши инсонлар. Девори вайрон бўлган уйда ота-онаси урушда ҳалок бўлган икки етим яшарди. Мен тиклаган девор остига ота-онаси қимматбаҳо тақинчоқларини кўмиб қўйишганди, болалар катта бўлгач, бу деворни қайта қурмоқчи бўлганларида тақинчоқларни топиб, чиройли, кенг уй қуришларини хошлашганди. Лекин ҳозир улар ҳали кичкина, шунинг учун мен бу деворни улар балоғатга етгунга







*қадар тик туриши учун таъмирладим. Биз шу ерда ажраламиз, лекин ёдингизда тутинг – сиз нотўғри деб ўйлаган ва ёқтирмаган нарсангиз фойдали бўлиши мумкин, сизни хурсанд қилган нарсалар эса зарар келтириши мумкин. Сиз буни билмайсиз, буни фақат Худо (Аллоҳ) билади.*

**ТАВСИЯ.** Биз бу дунёни учта нарса – Адолат, Ҳикмат, Ростлик асосида қурдик.

Бойларнинг хоҳиш-иродасини ёки камбағалларга раҳм-шафқат қилишдан қатъи назар, адолатда қатъиятли бўлинг. Зеро, Аллоҳ таоло ҳамманинг ҳолини яхшироқ билгувчидир. (Қуръон)



## ЎН ОСТИНЧИ ФАРҚ

*«Пулнинг мақсади - дабдаба эмас, балки фойдали ишга хизмат қилувчи воситаларни кўпайтиришидир».*

Г.Форд



**К**амбағал одамлар фақат ўзларига таянадилар. Бойлар эса ўзларининг ғоялари, имкониятлари ва яқин алоқаларига таянадилар.

Камбағал инсонлар ҳар доим фақат ўзига таянади. Бойлар доимо ўзларининг ғоялари, имкониятлари ва алоқаларига таянадилар. Агар сиз ёлғиз бўлсангиз, бир ўзингиз барча вазифаларни уддалай олмасиз, бунга вақт ва кучингиз етмайди. Сизнингча, битта одам «Макдональдс» компаниясини яратиши мумкинми? Ёки «Майкрософт»ни ташкил қила олармиди? Йўқ. Бизнес йўлидан бориш, мақсадларингизга эришиш, ўз орзунгизни амалга ошириш учун, сизга бир нечта нарса керак бўлади. Аввало билим керак, бу маълум вақт талаб этади, яна сиз кўникма ва муайян тажрибага эга бўлишингиз зарур, бунда сизга ёрдам берадиган алоқалар, муносабатлар керак. Албатта, сизга пул ҳам керак бўлади.

Одатда баъзан нимадир етишмайди. Мисол учун, алоқа-





### ЗИҚНАЛИК

лар бор, лекин пул йўқ. Ёки пул бор, аммо керакли танишлар йўқ, вақт бор, лекин маҳорат ва кўникмалар йўқ. Шунинг учун камбағал одамлар ўз ҳаракатларини режалаштириб, ўзларига, имкониятларига қараб иш қилишади. Аввало улар муваффақиятга эришиш имкониятларини баҳолашга ҳаракат қилишади.

Шунга кўра, сизнинг айти дамдаги кўринишингиз орзунгиздаги одам билан солиштирганда, жуда камтарона кўринади, имкониятларингиз чекланган. Инсон қашшоқ-

лик тамойилида ўйлар экан, ўзининг бугунги аҳволига назар ташлаб, ўзига паст баҳо беради ва шунга кўра мулоҳаза юритади: «Менда пул йўқ, имкониятим йўқ, буни қандай қилиш ҳақида керакли билимим ҳам йўқ». У фақатгина ўзида бор нарсаларга таянади.

Агар инсон бойлар тамойилида ўйласа, у ким бўлиши мумкинлигини кўра бошлайди. Қаранг, ҳар биримизнинг ичимизда икки тоифадаги инсон яшайди. Бири бугун кимлигингиз, иккинчиси эса ким бўлишингиз мумкинлиги. Шунинг учун агар инсон бой бўлишни хоҳласа, у келажакда ўзининг қандай бўлиши мумкинлигини кўра олади ва ўйлайди: «Нега мен бундай одам бўлмаслигим керак?» Шунга кўра, у ўз қобилиятини ривожлантира бошлайди, керакли билимларни ўрганади, имкон излайди, берилган барча имкониятлардан фойдаланади.

Агар ниманидир ўрганиши керак бўлса, шуни ўргатадиган устозларни топади. Унга фойдали муносабатлар керакми? Барча танишларини эслайди ва керакли алоқаларни ўрнатади. Зарур кўникма ва



билимларга эга бўлгач эса муаммони пул билан ҳал қилишга ёрдам берадиган инсонларни излаб топади.

Бой одамлар доимо ўзларининг алоқаларига, имкониятларига, билимларига эътибор қаратадилар. Улар шундай мулоҳаза юритадилар: «Агар бу ғояни амалга оширсам, ҳаётимни ўзгартираман, мақсадларимга эришаман, орзумни рўёбга чиқараман». Улар маълумот тўплайди, алоқаларни ўрнатади ва орзуларини амалга оширишади. Шунинг учун сиз ҳам ўз имкониятларингизга таянишингиз, ғояларингизни ривожлантиришингиз керак. Уларга эътибор қаратинг. Энг муҳими, сиз келажакда айланадиган инсонга ишонинг.

## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### «МАКДОНАЛЬДС»

1940 йилларда «МакДональдс» Калифорниянинг Сан-Бернардино шаҳридаги кичик бир ресторан эди. Ресторан ўз эгаларига, ака-ука Макдональдларга йилига тахминан 200 минг доллар фойда келтирарди. Бу пуллар иқтисодий инқироз бошлангунига қадар улар учун яхши даромад эди. Иқтисодий таназзул уларнинг даромадларини сезиларли даражада камайттирди. Ўз бизнесларини сақлаб қолиш учун ака-укалар чора ўйлашлари керак эди, охир-оқибат улар корхона ва мижозларга хизмат кўрсатишининг янги тизимини яратишга қарор қилишди. Бу гоё кейинчалик инқилобий ривожланиш гарови бўлди. Ғоя ресторани ўз-ўзига хизмат кўрсатишга ўтказиш эди – таширф буюрувчилар буюртмаларини металл пештахтадан



алардилар, шундан сўнг улар ўзлари стол қидирардилар.

Бундан ташқари, ака-ука ўз ассортиментидаан воз кечиб, менюда атиги 9 та маҳсулотни қолдиришди: гамбургер, чизбургер, уч хил алкогольсиз ичимликлар, сут, қаҳва, пирог ва чипслар. Кейинчалик менюда 10-таом пайдо бўлади – афсонавий француз картошкаси. Бундан ташқари, ака-ука Макдональдлар оишонанинг иш тартибини қайта кўриб чиқиб, уни оммавий хизмат кўрсатиш оишонасига айлантиришди. Унинг иш тезлиги заводнинг конвейеридагидек бўлди. Харажатларни кескин қисқартириш ва янги ўз-ўзига хизмат кўрсатиш тизимини жорий этиш орқали Макдональдлар гамбургерлар нархини 30 центдан 15 центга туширишга муваффақ бўлишди. Бу шаҳардаги барча рақобатчилар учун зарба бўлди.

Уларнинг гоёси муваффақиятни белгилаб берди, 50-йилларнинг ўрталарида муассаса ўз эгаларига йилига 350 минг доллар даромад келтирди. Бу оишонани қайта ташиқил қилишдан олдин келган даромаддан деярли икки баравар кўп эди. Янги хизмат кўрсатиш тизими ҳақида бутун Калифорния бўйлаб гапира бошлашди ва ҳатто маиҳур журналларда бу ҳақда мақолалар чоп этилди.

Тўғри, ака-ука Макдональдларнинг ўзлари бу бизнесга унчалик қизиқиш билдиришмади ва бизнесини кенгайтиришга ҳаракат қилишмади. Шу сабабли, гоё омадсиз бизнесмен Рей Крокга осонгина сотиб юборилди. Ўша пайтда у 52 ёшида эди. Қандли диабет ва артрит билан касалланган, ўт пуфаги ва қалқонсимон безининг катта қисми кесилган Рей Крок унчалик бой эмасди, лекин келажакка ишонарди. «МакДональдс»нинг лицензиясини сотиб олиш учун унга 15 000 доллар керак эди, ҳеч қайси банк унга кредит бермади. Уйни ва сугуртасини гаровга қўйишига тўғри келди.





Шунда Крок ресторан бизнеси ва кўчмас мулкни бирлаштириш гоёсини ўйлаб топди. Унинг режасига кўра, бир цент ҳам сарфламасдан, аста-секинлик билан «МакДональдс» ресторанилари биноларини, улар жойлашган ерларни сотиб олиш эди. Лекин биринчи навбатда ер эгаларини овқатланиш тармоғи учун ерни ижарага беришга кўндириш керак эди. Буни қилиш унчалик осон иш эмасди. Магистраль йўллар бўйлаб кўплаб бўш жойлар мавжуд бўлса-да, уларни ёқилги қўйиш шохобчалари эгалари ижарага олган эди.

Шунда Рей ер ва биноларнинг ижара нархларини ёқилги қўйиш шохобчалари тўлаганидек, 7 фоиз эмас, балки 10 фоиз қилиб тўлаш бўйича таклиф киритди. Бу ҳақиқий инқилоб эди, хурсанд бўлган ер эгалари «МакДональдс» учун бино қуришга ўзлари кредит ола бошлашди. Шу билан бирга, улар 20 йил давомида қатъий белгиланган тўлов борасида шартнома имзолашди. Ойига 700 доллар ижара ҳақи кўплаб ер эгаларига юқори миқдор бўлиб туюлди. Аммо бу йиллар давомида кўчмас мулк нархлари бир неча бор кўтарилганда, улар узоқни кўрмай қилинган қароридан жуда пушаймон бўлишди.

Ушбу 700 долларга бинога қўшиб ерни ҳам ижарага олган Крок уни тамаддихона эгасига минг долларга ижарага берди. Тамаддихона етарлича ривожланганда унга даромаддан 5-8,5%гача тўлашни таклиф қилишди, бу ҳам яхшигина маблағ эди.

Молиявий манбага эга бўлмасдан ер сотиб олишга имкон берадиган яна бир тўнтариш юз берди. Ер эгалари ўзлари билмаган ҳолда, ер участкалар учун Крокка ўзлари пул тўлашарди. Франшизани сотиб олар экан, ер эгаси 20 йил муддатга омонатга 10 мингдан 15 минг долларгача пул қўйиши шарт эди. 15 йилдан сўнг унга пулнинг ярми, йигирма йилдан кейин иккинчи ярми





қайтариларди. Ҳеч қандай фоиз назарда тутилмаганди. Айнан шу пуллар ер эгаларининг ҳисоб рақамларига дастлабки бадал сифатида ўтказиларди. Кўчмас мулк амалиётларининг дастлабки 10 йилида Крок ва унинг шериги томонидан яратилган «Франшиза Истэйт» компанияси умумий қиймати 16 миллион долларлик кўчмас мулк эгаси бўлишга эришишди.

Бугунги кунда «МакДональдс» компаниясига тегишли кўчмас мулк сони бўйича ҳатто Католик черковини ҳам ортда қолдирди. 2007 йилда дунё бўйлаб 33 000 га яқин «МакДональдс» тамадди-хоналари мавжуд эди. Энди уларнинг сони янада кўпайди, чунки улар ҳар куни дунёнинг турли бурчакларида биттадан янги ресторан очишни мақсад қилганлар. Компания дунёдаги энг қиммат ерларга эгалик қилади, чунки одамлар гавжум жойларда кўчмас мулк нархи юқори.

**ТАВСИЯ.** Миянғизни фойдали маълумотлар билан тўлдириш ва ҳар куни ўйланг, чунки бой бўлиш учун битта муваффақиятли фикр кифоя. Уни амалга ошириш учун алоқаларингиздан фойдаланиш, ҳар куни сизга кўплаб имкониятлар тақдим этилади, шунчаки уларни ҳар доим ҳам сезмайсиз.



## ЎН ЕТТИНЧИ ФАРҚ

**К**амбағал инсонлар «бойиб кетганимда хайрия билан шуғулланаман» тамойилида, бойлар эса «бой бўлиш учун хайрия ишларини қилиш керак» тамойилида фикрлайдилар.

Камбағал одамлар «бойиб кетганимда хайрия билан шуғулланаман» тамойилида, бойлар эса «бой бўлиш учун хайрия ишларини қилиш керак» деб ўйлашади. Биз камбағалларнинг: «Мен муҳтожларга ёрдам беришни хоҳлардим, лекин пулларим ўзимга ҳам етмаяпти, ўзим муҳтожликда яшайман» деганини кўп эшитганмиз. Яхши, лекин амалиёт шуни кўрсатдики, бундай фикрда бўлган кўп одамлар ҳеч қачон бойиб кетмайди. Бой одамлар бу сирни яхши билишади. Улар агар бой бўлишни истасангиз, хайрия ишларини бугундан бошланг, деган ҳикматни англаб олишган. Даромадингиз қанчалиги муҳим эмас, нима қила олишингиз ҳам муҳим эмас. Ҳозирги ҳолатингизда ҳам нимадир қилишингиз мумкинку.

Ҳозир кўпчилик фаровон ҳаёт кечиради, уларнинг озиқ-овқати, кийим-кечаклари етарли, шинам уй-жойлари





бор. Аввал ота-боболаримиз ўтовларда яшашса ҳам нолишмаган. Етишмовчилик камбағалларнинг онгида шаклланган, бу уларга хосдир, ушбу ҳолат онгсиз равишда дастурлаштирилган ва буни тугатиш учун бирор нарса қилиш керак.

Кунларнинг бирида бир киши Муҳаммад (с.а.в.) нинг ҳузурларига келиб сўрабди: «Биласизми, мен қулман, бировга ёрдам беришга пулим йўқ, намоз ўқишга вақтим йўқ, нима яхшилик қилсам, қандай яхши амаллар бажарсам бўлади? Пайғамбаримиз унга шундай жавоб берибди: **«Ҳеч кимни хафа қилмасликка ҳаракат қилинг, бу ҳам яхши амалдир».**

**Шунинг учун, агар сиз бой бўлишни истасангиз, омад ва муваффақиятга эришмоқчи бўлсангиз, хайрия ишларини бугундан бошланг, чунки ҳаммаси шу амалдан бошланади. Дарахт илдиздан бошлаб ўсади. Инсон ўз даромадининг маълум фоизини муҳтожларга садақа қилишни бошласа, ҳаёт зинапоясидан кўтарилишни бошлайди. Ҳозироқ хайрия қилишни бошланг. Қанча берсангиз ҳам фарқи йўқ, бир сўм бўлса ҳам майли, фақат шу ишни қилинг.**

Мисол учун, Америка тарихидаги энг бой одамлардан бири, биринчи америкалик миллиардер Жон Рокфеллер жуда сахий одам эди. У болалигиданоқ даромадининг ўн фоизини черковга хайрия қилган. 1905 йилга келиб эса бу миқдор юз миллион долларга тенг бўлган. Унинг шарофати билан 1892 йилда Чикаго университети, 1901 йилда Рокфеллер тиббиёт институти, кейинроқ Умумтаълим кенгаши, 1913 йилда Рокфеллер жамғармаси ташкил этилган.

Рокфеллер умрининг охирида хайрия ишларига ярим миллиард доллар маблағ ажратди ва у катта бойликни мерос қолдирган ягона ўғли - Жон Д.Рокфеллер ҳам хайр-саховат амалларига 500 миллион доллар сарфлади, бундан ташқари, Нью-Йоркдаги



алоқа саноати учун Рокфеллер марказини ва БМТ биносини барпо этиш учун 9 млн. доллар пул ажратди.

«Пўлат трест» асосчиси, Американи дунёдаги етакчи пўлат ишлаб чиқарувчи мамлакатга айлантирган Эндрю Карнеги ҳам хайрия билан шуғулланган. У мамлакатда 2811 та жамоат кутубхоналарини очди ва черков ташкилотларига 7689 та мусиқа асбобини совға қилди. Нью-Йоркда Карнеги Холлни қурди, Вашингтонда эса Карнеги институтини яратди.

Бошланғич капитали 125 миллион бўлган биринчи замонавий хайрия фонди – Карнеги жамғармасига асос солди. Умрининг сўнгги ўн йилида Карнеги хайрия ишларига 350 миллион доллардан ортиқ маблаг сарфлаган.

Ҳозирги бойлар ҳам худди шундай. Масалан, Билл Гейтс ва унинг рафиқаси Мелинда ҳамда машҳур инвестор Уоррен Баффет 2010 йилнинг июнь ойида АҚШ тарихидаги энг катта хайрияни (37 миллиард доллар) амалга оширишди. Эндиликда эса «The Giving Pledge» деб номланган хайрия марафонини ташкил қилишмоқда. Унга миллиардерларнинг 50% ёки ундан кўпроқ капиталини хайрия қилишга даъват қилишди. Қолаверса, ҳар бир хайриячи ушбу акцияда иштирок этиш сабаблари битилган хат тақдим этиши керак эди. Гейтс ва Баффетнинг таъкидлашича, уларни одамлар фақат энг бой деб эмас, балки энг сахий инсонлар сифатида эсга олишларини хоҳлашади.

Бу ғояни жами 57 нафар миллиардер қўллаб-қувватлаган. Хусусан, Девид Рокфеллер 1 миллиард



хайрия қилишга ваъда берди, 26 ёшли миллиардер ва машхур Facebook ижтимоий тармоғи асосчиси Марк Цукерберг ўз бойлигининг ярмидан кўпини, яъни 6,9 миллиард доллар бериш ниятида.

Билл Гейтснинг ўзи аллақачон фондга тахминан 28 миллиард доллар ажратган ва Уоррен Баффет ўз бойлигининг 99 фоизини турли фонд ва ташкилотларга, жумладан «The Giving Pledge»га ажратмоқчи. Аксарият иштирокчилар ўз капиталининг 50% дан ортиқ миқдорда хайрия қилишга ваъда беришди. Тез орада ташкилотчилар Хитой ва Ҳиндистондан мультимиллионерлар ва миллиардерларни марафонда иштирок этишга таклиф қилиш ниятида.

### БУДДАВИЙЛАР РИВОЯТИ

*Бир донишманд ва олижаноб одам хушбўй сандал дарахтидан ясалган, олтин билан безатилган ноёб ва қимматбаҳо қутича сотиб олди ҳамда оммага эълон қилди:*

*– Мен бу қимматбаҳо қутичани дунёдаги энг камбағал одамга ҳадя қиламан.*

*Ушбу қутичани қўлга киритиш учун унинг олдида жуда кўп камбағаллар ва тиланчилар келишди, лекин у ҳаммага шундай деб жавоб берарди:*

*– Сиз дунёдаги энг камбағал инсон эмассиз.*

*Ҳамма ҳайрон бўлиб, донишманддан ҳақиқатан ҳам бу қутичани бошқа бировга бермоқчимиз ёки йўқлигини сўрашарди.*

*Олижаноб одам доимо бир хил жавоб берарди:*

*– Ҳа, мен уни дунёдаги энг камбағал одамга бераман.*





Ҳамма савол беравергандан сўнг у жавобига қўшимча қилди:

– Майли, мен сизларга дунёдаги энг камбағал одам кимлигини айтаман. Дунёдаги энг камбағал одам бизнинг қиролимиз Прасенжитанинг ўзгинаси.

Бу сўзлар аста-секин қирол Прасенжитанинг қулоғига етиб борибди, у бундан жуда ғазабланди:

– Қанақасига?! Ахир мен шоҳман! Қандай қилиб мен дунёдаги энг камбағал одам бўлишим мумкин? Боринг, бу одамни топиб, ҳузуримга келтиринг!

Унинг буйруғи бажарилди, подшо ўша одамни ўз хазинасига олиб кирди ва ундан сўради:

– Бу қандай жой эканлигини биласанми?

Олижаноб одам жавоб берди:

– Бу - сиз олтинларингизни сақлайдиган хазина.

– Бу қандай хона? – сўради подшо.

– Бу - сиз қумушларингизни сақлайдиган хазина.

– Буниси-чи?

– Бу - сиз қимматбаҳо тошларни сақлайдиган хазина.

Шунда қирол Прасенжита жаҳл билан қичқирди:

– Демак, менинг хазиналарим олтин-қумушга тўла, менинг шунча бойлигим борлигини биласан! Нега унда мени дунёдаги энг камбағал одам деб тўхмат қилдинг?

Аммо олижаноб одам шундай жавоб берди:

– Агар подшо бойликка эга бўлсаю, лекин ўз салтанатидаги бошқа одамларнинг эҳтиёжларини ўйламаса, бойликларини яхши мақсадларда ишлатишни билмаса, у энг камбағал одам эмасми? Бой одам – бойликни тўғри тасарруф этган кишидир.

**ТАВСИЯ.** Бу дунёда бирорта ҳам камбағал бирор нарсани ўзгартирмаган, қимматли нарса яратмаган. Дунёдаги доно ва бой инсонлар шарофати билан ҳаёт ривожланмоқда, илм-фан, маданият, таълим равнақ топмоқда.



## ЎН САККИНЧИ ФАРҚ



«Камбағалларнинг ёмон одатлари бор. Уларнинг энг кенг тарқалган ибораларидан бири: «Ўз жамғармамдан пул олишим мумкин» деб ўйлашларидир. Бойлар жамғарма фақат янги пул келтириш учунлигини, кундалик харажатлар учун эмаслигини яхши биладилар».

*Роберт Кийосаки*

**К**амбағал инсонлар «ортиб қолганини йиғаман» тамойилида, бойлар эса «агар бошидаёқ маълум пулни йиғиш учун олиб қўймасам, охирида ҳеч нарса қолмайди» тамойилида фикрлайдилар.

Камбағал инсонлар «ортиб қолганини йиғаман» тамойилида ўйлашади. Улар нима қилишади? Ўз даромадларини олгач, бу пулга яшашни бошлайдилар, буюмлар, озиқ-овқат сотиб оладилар, коммунал ва бошқа хизматлар учун пул тўлайдилар ва охирида нимадир ортиб қолишига умид қиладилар. Шу билан бирга, улар шундай деб ўйлашади: «Мен пулни тежашга ҳаракат қиламан ва тежаганимни ишлатмай, ойдан-ойга қолдираман». Биз 20 йил, 30 йил, 40 йил ишлаган ва ҳали ҳам шундай фикрда бўлган одамларни учратдик. Энг қизиғи шундаки, улар ҳар ой ўзларига тежашни бошлашга ваъда беришади, лекин буни уддалай олмайдилар. Яна улар ўзларига: «Кейинги ой озроқ бўлса ҳам пул жамғараман», дейишади. Ҳаёт шундай давом этаверади.





Баъзи камбағал одамлар ўз келажаги учун пул жамғариш кераклигини умуман тушунмайдилар ҳам. Улар: «Нега пул тежашим керак, ахир бойлар ҳам ўлишади, агар мен бугун топган пулларимнинг ҳаммасини сарфласам яхши яшайман». Келажақда уларга пул керак бўлмайди, деб ўйлаб, аслида ўша пайтда пуллар уларга ҳозиргидан ҳам кўпроқ зарур бўлишини тушуниб етмайдилар.

Шунинг учун улар бу масалада учта ёндашувга эга:

1) Агар кўпроқ пул топсам, пул йиғаман;

2) Агар кўпроқ тежасам, пул йиғаман;

3) Агар яхшироқ маошли ёки қўшимча иш топсам, пул йиғаман. Шундагина мен пул йиғиш имкониятига эга бўламан, лекин ҳозир пул жамғара олмайман, чунки у ҳатто кундалик эҳтиёжларим учун ҳам етмайпти. Камбағалларда шундай тушунча бор. Улар шу тариқа фикрлар экан, ҳеч қачон пул орттира олмайдилар.

**Бойлар шундай дейди: «Агар мен жамғариш учун бошида пул ажратиб қўямасам, охир-оқибат, ҳеч нарса қолмайди». Чунки улар бу вазиятни бир неча марта бошдан кечиришган. Шунинг учун улар ўз даромадларини олганларида, биринчи навбатда, ўзларининг келажаги учун 10% ни ажратиб қўядилар ва бу пулга ҳеч қачон тегмайдилар.**

Айнан шу жамғармалар вақт ўтиши билан янги даромадларнинг асосий манбаига айланиши мумкин. Келажақда даромад келтирадиган бошланғич капитал шу тариқа яратилади. Эҳтимол, бу жуда катта миқдор бўлмас, лекин жуда муҳим маблағ бўлиши аниқ. Сиз ва мен, аввало, пайдо бўлаётган имкониятлардан фойдаланиб, захира фонддини шакллантиришимиз керак. Акс ҳолда, улар осмондаги булутлар каби ёнингиздан сузиб ўтади ва сиз ҳеч нарса ушлаб қола олмайсиз.





### **Д.Клейсоннинг «Бобилнинг энг бой одами» китобидан олинган ҳикоя**

#### **Аркад сабоғи**

Аркад ёшлигида атрофга назар ташлаб, инсонга бахт ва мамнунлик бахш этадиган кўплаб яхши нарсаларни кўрди ва кун келиб, бойлик чексиз имкониятлар беришини тушунди. Сиз уйингизни энг бой шароитлар билан таъминлашингиз, денгиз бўйлаб саёҳат қилишингиз, узоқ мамлакатларнинг лаззатли таомларидан баҳраманд бўлишингиз, чиройли олтин тақинчоқларни сотиб олишингиз мумкин.

Буни англаган Аркад бой бўлишга қарор қилди, лекин кўп болали камбағал савдогарнинг ўғли бўлгани сабабли мақсадга эришиш учун кўп вақт ва билим кераклигини тушунарди. Шунинг учун у шаҳар бошлиғи архивига котиб бўлиб ишга кирди ва ҳар куни кўп вақтини сарфлаб, лой лавҳларни ёзувлар билан тўлдирди.

Бир куни судхўр Алгамиш унинг уйига келиб, «Тўққизинчи Қонун»нинг лой нусхасини яратиб беришини сўради. Агар ишни ўз вақтида бажарса, иккита мис танга беришни ваъда қилди. Аммо машаққатли меҳнатга қарамай, иш ўз вақтида бажарилмагани судхўрни қаттиқ ғазаблантирди. Бу қонун унга кераклигини англаган Аркад, қандай қилиб бой одам бўлиш ҳақида ҳикоя қилиш эвазига кўёш чиққунга қадар буюртмани бажаришга ваъда берди ва шартнома тузишни таклиф қилди. Алгамиш рози бўлди. Эрталаб ишини зўрға тугатган Аркад судхўрнинг илтифотига сазовор бўлди ва уни бой қилиши мумкин бўлган маслаҳатларни эшитди:

– Сен топган пулингнинг маълум бир қисмини тежашинг керак, бу даромадингнинг ўндан биридан кам бўлмаслиги лозим. Яъни, биринчи навбатда ўзингга пул тўла. Хусусан, озиқ-овқат, хайрия ва хайр-эҳсон қилиш учун ҳам етарли пул ажрат, пул-





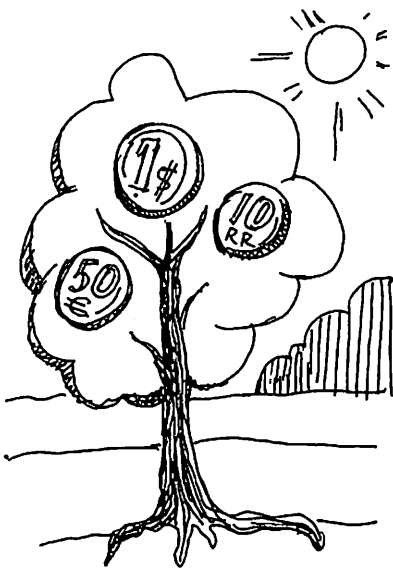
нинг қолган қисмини харидларга сарфлама. Бойлик кичик уруғдан дарахт каби ўсиб, ривожланиб боради. Сен қўйган биринчи мис танга – бойлик дарахтинг ўсиши керак бўлган уруғдир.

Буни айтиб, лоӣ лавҳаларини олдида, жўнаб кетди.

Маслаҳатни эшитгандан кейин Аркад айнан шундай йўл туттишга қарор қилди. Топилган ўн тангадан биттасини тежашга киришди. Қандай ғалати туюлмасин, бу ишни қилиш унчалик қийин эмасди ва унинг ҳаётига ҳеч қандай таъсир кўрсатмади.

Шундай қилиб, маълум миқдорда пул тўплаган Аркад уларни ғишт терувчига берди ва у узоқ денгиз саёҳатига отланаётганди. Ғишт терувчи бу пулларга яхши нархда пуллаш мумкин бўлган Финикия тақинчоқларидан олиб келишни ваъда қилди. Бундан хабар топган судхўр Алгамиш Аркадга шошқалоқлиги учун танбеҳ берди ва ғишт терувчига қимматбаҳо тақинчоқларни харид қилишни ишониб, бекор қилганини тушунтирди. Қимматбаҳо тақинчоқларга пул тикмоқчи бўлса, шу соҳани яхши тушунадиган одам билан ишлаш кераклигини айтди. Оқибат кутилганидай бўлди, ғишт терувчи ҳеч қандай қийматга эга бўлмаган сохта тақинчоқларни олиб келди.

Муваффақиятсизликка қарамай, Аркад яна ўз даромадининг 10 фоизини йиға бошлади ва керакли миқдорни тўплади. Бу пулларни қалқон ясовчи устага бронза сотиб олишга берди, шу тариқа уста ҳар тўртинчи ойда Аркадга фоизларни тўлай бошлади.







*Бу ҳақда Алгамишга айтганида, Аркаднинг пул топишни, пулни тежашни ва ундан фойдаланишни ўрганганини эшитиб, Алгамиш жуда хурсанд бўлди. Кейин ундан ўз ерларини бошқаришда ёрдам беришни сўради ва пулни фақат сарфлашни биладиган ўғилларидан шикоят қилди. Ёрдами эвазига Аркадга ўз бойлигидан улуш беришни ваъда қилди.*

*Аркад судхўр Алгамишнинг таклифини қабул қилди ва унинг ерлари учун масъулиятни ўз зиммасига олди. Унинг ерлари ҳақиқатан ҳам бепоен эди. Унинг мияси режаларга тўла ва муваффақиятга эришиш борасида дастлабки учта тажрибага ҳам эга эди. Шу сабабли, у ўзига ишониб топширилган мулк ҳажмини сезиларли даражада оширишга муваффақ бўлди. «Судхўрнинг ўлимидан сўнг Аркад васиятномада кўрсатилгандай, унинг бойлигидан маълум улуш олди ва чинакам бой одамга айланди. Буларнинг барчасига ўз меҳнати билан эришди.*

## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### ФРАНКЛИН КЛЕРЕНС МАРС

*Машҳур шоколад империясининг бўлажак асосчиси Франклин Клеренс камбағал оиладан эди. Шу сабабли улғайгач тезроқ ота-онасига ёрдам бериш учун ишга кириши керак эди. 19 ёшида у конфет дўконига маҳорат билан савдо қиларди. Айнан шу касб унинг бутун ҳаётини белгилаб берди. Клеренс ақлли ва фойда келтирувчи ходим бўлиб, аста-секин мансаб зинапоясидан*





кўтарилди, муносиб пул топа бошлади. У бой бўлмаган, аммо ўз уйига эга Этель исмли қизга уйланиб, бахтли ҳаёт кечирган. Рафиқаси келажакда бизнесдаги асосий шериғига айланди.

Клеренс доим ўз бизнесини бошлашни орзу қилган ва бунга сармоя кераклигини тушуниб, маошининг маълум фоизини тежашга киришади. Қийинчиликларга қарамай, у бу қоидага қатъий риоя қилади. Бир неча йил давомида Френк керакли миқдордаги пулни тўплашга муваффақ бўлади, бу унга 28 ёшида ишни ташлаб, ўз бизнесини бошлаш имконини беради. Рафиқаси билан уйда қандолатчилик дўконини очишади ва барча савдо ишлари ошхона деразасидан амалга оширилади. Савдо-сотиклар тез ривож топади ва 1911 йилда эр-хотин ўзларининг «Mar-O-Vag» номли компаниясига асос солишади. Френкнинг бизнес ҳақидаги орзуси, унга ёлланма ишчиликни бутунлай унуттишга имкон берди.

Ўша пайтда Марс оилавий қандолат фирмасининг асосий ассортиментлари жуда хилма-хил бўлиб, улар асосан ичида қиёмли турли ширинликлар эди. Франкнинг бутун ҳаётини ўзгартирган ушбу ғоя кутилмаганда хаёлига келган. Бир куни кўчада кетаётиб, ўғли отасидан шоколад олиб беришини сўрайди. Ўша пайтда шоколад қадоқда бўлмаган, фақат килода ўлчаб сотилган. Бу унчалик қулай эмасди, болалар тезда қўлларини ифлос қилишарди. Айнан ўша пайтда Френк ўйлаб қолди: нега фольгага ўралган кичик шоколад бўлақларини сотиш мумкин эмас? Бу ғоя унга истиқболли бўлиб туюлди.





*Хотини билан суҳбатдан сўнг, Франклин бу синаб кўришга арзийдиган ғоя, деган хулосага келди. Ғоя шу қадар муваффақиятли бўлдики, уларнинг «Milki way» деб аталган шоколадлари бир неча кун ичида машҳур бўлиб кетди. 1925 йилга келиб, у бозорда тан олинган етакчи ширинликка айланди. Ҳозирги кунда ҳам ушбу шоколадларнинг сотуви ҳар йили ўсиб бормоқда ва компаниянинг нуфузи янада кенг ёйилмоқда.*

*20-йилларда Франкнинг ўз фабрикаси пайдо бўлди, компанияда янги иш ўринлари очилди. Буларнинг барчаси янги маҳсулотларнинг пайдо бўлишига олиб келди, улар орасида афсонавий «Snickers» шоколади ҳам бор. Аста-секин компания дунёда энг йирик ширинлик ишлаб чиқарувчи хусусий компанияга айланди. Унинг 2007 йилдаги даромади 25 миллиард долларни ташкил этди. Аслида ҳаммаси кичик жамғарма ва битта муваффақиятли ғоядан бошланганди.*

**ТАВСИЯ.** Ҳар қандай жамғарма, ҳатто у жуда кичик бўлса ҳам, молиявий аҳволингизни яхшилашга ёрдам беради. Пул тўплаш янги имкониятлардан фойдаланишга замин яратади, сизни муваффақиятга етаклайдиган яхши ғояларни амалга оширишга тurtки беради. Муваффақиятга эришиш имкониятини қўлдан бой бермаслик учун пул йиғишни кечиктирманг.



## ЎН ТЎҚҚИЗИНЧИ ФАРҚ

*«Қашшоқликда яшашга мажбур бўлган ҳар бир киши камбағал бўлиш қанчалик қийин эканлигини яхши билади».*

*Жеймс Болдуин*



**К**амбағал одамлар ёлғизлик ва «ўзим бажараман» тамойилида, бойлар эса «жамоавий ақлнинг самарадорлигига ёлғиз эришиб бўлмайди» тамойилида фикрлайдилар.

Камбағал одамлар ёлғизлик ва «ўзим бажараман» тамойилида фикрлайдилар, яъни улар бошқаларга ишонмайдилар. Улар шунчаки бошқа одам ишни ўзидек қила олмайди, деб ўйлашади. Шунинг учун улар шундай фалсафага эга – агар ишнинг яхши бажарилишини хоҳласангиз, уни ўзингиз бажаринг. Аммо бир ўзингиз ҳамма ишни қилишга улгуролмайсиз.

Тасаввур қилинг-а, бутун дунё бўйлаб автомобиль сотадиган компаниянинг директори ўзи бозорга чиқиб, машина сотади. Ёки «Кока-Кола» асосчисининг ўзи ишлаб чиқариш билан шуғулланса, реклама қилса ва ўзи маҳсулот сотса, у ҳеч қачон глобал муваффақиятга эришмаган





бўларди. Бинобарин, «ҳамма нарсани ўзим қиламан» деган фикр фақат камбағалларга хосдир.

Инсон ўзининг шахсий имкониятлари чегарасидан ташқарига чиқа олмайди, шунинг учун жамоанинг имкониятларидан фойдаланиши керак. **Бойлар: «Бир кишининг 100% саъй-ҳаракатидан кўра, минг кишининг 1% саъй-ҳаракати яхшироқ», дейдилар. Улар «жамоавий ақлнинг самарадорлигига ёлғиз эришиб бўлмайди» деган қоидага амал қиладилар.**

Шунинг учун бой инсонлар сабр-тоқатли бўладилар, жамоа ташкил қилишади, бошқаларга иш ўргатишади. Уларга кўпинча дўстона ва тажрибали жамоани шакллантириш баъзан жуда қийин бўлади, лекин сабр-тоқат билан буни амалга оширадилар. Бойлар шундай дейдилар: «Фақат Яратган ҳамма нарсани билувчидир, мен ҳеч қачон бир ўзим жамоа бажарадиган ҳамма ишни қила олмайман, ёлғиз ўзим бирлашганимиздагидан кўра ақллироқ бўла олмайман, «мен» ҳеч қачон «биз»дан ортиқ бўла олмайман, чунки бир киши ҳеч қачон жамоадан ақллироқ бўлмайди». Бойлар имкониятларни фақат жамоавий ақл белгилаб беришини тушунишади. Шунинг учун улар ўзларининг яхши жипслашган жамоасини яратишга эътибор қаратишади.

Дўстона жамоани шакллантиргандан сўнг, жамоавий фикрлаш пайдо бўлади, сиз янги имкониятларни ва илгари сезилмаган «сув остидаги тошлар» каби тўсиқларни кўрасиз. Бордию мақсадга мустақил равишда эришишга қарор қилсангиз, унда имкониятларни кўрсангиз ҳам, хавфли жиҳатларни сезмайсиз. Муаммолар пайдо бўлганда, сиз уларни қандай ҳал қилишни билмай қоласиз. Шунда катта эҳтимол билан шунчаки орзунгиздан воз кечасиз, чунки тўғри ечим топа олмасангиз, келажакка ишонмайсиз.

Жамоавий ақл эса пухта ўйланган, аниқ режани ишлаб чиқиши мумкин, уни амалга ошириш орқали





сиз барча муаммоларни ҳал қиласиз, берилган имкониятлардан фойдаланасиз ва «тузоқларни» четлаб ўтасиз – шунда ҳамма ғалаба қозонади.

Бундан ташқари, бизнесда ҳамкорларни танлаш жуда муҳимдир. Улар муносиб одамлар бўлиши керак, шунда сиз улар билан самарали ишлашингиз ва ҳамкорлик қилишингиз мумкин. Барча ишбилармонлар амалиётчи бўлиб, кадрлар масаласига ҳар куни дуч келишади.

Бир мультимиллиардер одамларни ишга ёллашда шошмасликни, лекин ишдан бўшатишда шошилиш кераклигини маслаҳат берди. Мен аввалига унинг маслаҳатини тушунмадим, буни англаш кейинроқ эди. Маълум бўлишича, аввал ишчилар учун бир нечта тўсиқларни яратиш керак. Улардан ўтишларини кузатсангиз, улар муаммоларга қандай муносабатда бўлишларини билиб оласиз. Қийин вазиятда улар ўзларининг энг яхши фазилатларини намоён қилишлари керак бўлади. Энг муҳими, ходимлар инсонийлик нуқтаи назаридан ўзларини кўрсатишлари керак.

Биласизми, инсонда инсоф туйғуси бўлса, ҳалол, меҳрибон, одобли бўлса, меҳнат қилишга интилса, унга ҳамма нарсани ўргатиш мумкин. Энг яхши ходимлар ўзингиз тарбиялаган ходимлардир.

Чунки тайёр, тажрибали мутахассисларни ишга олсангиз, уларга жуда катта маош тўлашингиз керак бўлади. Шунга қарамай, сиз яхши натижаларга эриша олмайсиз. Уларнинг кўпчилиги: «Мен ўн йил муваффақиятли корхонада ишладим, фалон бўлим бошлиғи бўлдим, маошим шунча эди» – дейди. Сиз уларга худди ўшандай маош белгилайсиз, лекин сизни ишонтириб айтаманки, бундай мутахассислар биринчи қийинчиликлардаёқ сизни ташлаб кетишади. Сиз уларнинг иштирокисиз юзага келган муаммолар билан ёлғиз қоласиз. Муаммолар ўзингизга қолиб кетади.





Ходимлар муаммо яратиш учун эмас, балки белгиланган вазифаларни ҳал қилиш учун керак. Афсуски, кўпинча бунинг акси бўлади, ходимлар муаммоларни яратиб, ишдан кетиб қолишади. Сиз юқори натижага эришиш умидида юқори маош тўладингиз, лекин бу самара бермади. Бу бизнесда жуда кенг тарқалган ҳодиса.

Албатта, яхши, малакали мутахассисларни ёллаш керак. Аммо маълум бўлишича, бу ёндашув билан сиз натижа учун эмас, балки мутахассис ўзи ҳақида айтган ҳикояси, ўтмишдаги хизматлари учун тўлагансиз. Шунинг учун, яхши жамоани танлаганингизда, ҳаммага шундай денг: «Мен сизга бошқа компанияда эришган ютуқларингиз учун эмас, балки бу ерда кўрсатган натижангиз учун ҳақ тўлайман». Аммо агар ишчилар ўзларининг ажойиб қобилиятларини амалда исботлаган бўлсалар, уларнинг меҳнати адолатли баҳоланиши ва шунга мувофиқ ҳақ тўланиши керак.

Мисол учун, «Пўлат трест» асосчиси Эндрю Карнегининг таъкидлашича, унинг муваффақият сири ўз бизнеси учун яхши ҳамкорлар, юқори малакали мутахассисларни танлаганида. У ҳатто ўзининг қабртошида шундай битиклар бўлиши кераклиги ҳақида ҳазил қилган: «Бу ерда ўзини ўзидан анча ақлли инсонлар билан ўраб олган одам ётибди». У ўз жамоа аъзоларини ҳатто заводлари ва конларидан ҳам кўпроқ қадрларди, уларга ғамхўрлик қилишга интиларди. Кейинчалик уларнинг баъзилари ҳатто миллионерга айланишган.





## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### ЛАКШМИ МИТТАЛ

*Лақими Миттал дунёдаги энг йирик пўлат ишлаб чиқарувчи корхона раҳбари. У ҳар куни ўз устида ишлайдиган ўзига хос магнат. Шу билан бирга, у жуда ақлли одам бўлиб, нафақат бошқарувда, балки ишнинг техник томонини ташиқлаштиришда ҳам муваффақият сирларини очди. Лақими махсус турдаги темирдан фойдаланиш гоёсини ишлаб чиқаришни татбиқ этди.*

*У 1950 йилнинг 15 июнида Калькутта шаҳрида, ҳинд яҳудийлари деб аталган Марвари қавмидан бўлган тадбиркор Моҳан Лал Миттал оиласида дунёга келган. Лақимининг оиласи яшаган қишлоқ Ҳиндистоннинг энг чеккасида, чўллардан бирининг ёнида жойлашган. Бу қишлоқда яшаш қийин ва умидсиз эди.*

*Оила Калькуттага кўчиб келганида Лақимининг ҳаёти ўзгарди. Отаси у ерда шериклари билан биргаликда инқирозга юз тутган пўлат заводини сотиб олди ва қурилиш эҳтиёжлари учун пўлат буюмлар ишлаб чиқаришни йўлга қўйди. Оиланинг даромадлари Лақимини нуфузли таълим муассасасида ўқишга юборишга имкон берди. 1969 йилда Лақими коллежни тамомлаб, тижорат магистри даражасини олди.*

*25 ёшида Лақими Миттал отаси томонидан сотиб олинган, темир симли маҳсулотлар ишлаб чиқаришга ихтисослашган заводнинг директори*





этиб тайинланди. Бу унга тегишли металлургия империяси тарихининг бошланиши эди.

Бозорни синчковлик билан таҳлил қилиб, ўзининг ҳаракат режасини ишлаб чиқди. Асосий гоё рентабелсиз ёки паст рентабелли корхоналарни сотиб олиб, уларни ривожлантириш эди. Бунинг учун Миттал корхоналарга ўзининг етук мутахассислардан иборат бошқарув бўлимини юборарди, улар вазиятни таҳлил қилиб, компанияни инқироздан олиб чиқиш стратегиясини ишлаб чиқардилар. Керак бўлса, барча техник жиҳозлар янгиланарди.

Миттал муваффақиятининг сирларидан бири - бу жамоасига малакали мутахассисларни саралаб олиш қобилиятидир, чунки фақат жамоавий ақлгина фойда келтирмайдиган компанияларни муваффақиятга етаклашга қодир. Шу билан бирга, у ўз ходимларини нотўғри қарорлар қабул қилган тақдирда ҳам айбламасликка ҳаракат қиларди, негаки улар тажриба тўплашга хизмат қилади, асосийси хатолардан сабоқ олиш ва уларни такрорламасликдир. Миттал жуда кўп корхоналарга эга, ҳаммасини бир ўзи бошқара олмасди. Шунинг учун у иқтидорли менежерларни, юқори малакали мутахассисларни қадрлайди ва энг қийин вазифаларни фақат жамоанинг биргаликдаги саъй-ҳаракатлари билан ҳал қилиш мумкинлигини тушунади.

Миттал бутун дунё бўйлаб ўнлаб металлургия корхоналарини сотиб олди, у дунёдаги энг бой одамлардан бирига айланди. Унинг ажойиб мақсадлари бор ва ўз ходимларини жуда қадрлайди. Унинг орзуси - дунё супер концернини яратиш ва бу йўлдаги барча тўсиқларни енгиб ўтиб, ўз



*орзусига интилади. «Менимча, биз ҳеч қачон ўзимизга «етарли» деб айтолмаймиз» дейди у янги режасаларга ишора қилиб. Шу ерда ҳам у «биз» дейди, яъни биз деганда, ўз жамоасини назарда тутди.*

**ТАВСИЯ.** Бугун дунё ўзгарди ва сиз бир ўзингиз кўп нарсага эриша олмайсиз. Биз учун энг ёрқин мисол – Билл Гейтс. «Майкрософт» компаниясининг атиги 5 фоизи унга тегишли, аммо компанияда 12 мингдан ортиқ мультимиллионерлар ва 44 нафар миллиардерлар мавжуд. Бу «жамоавий фикрлаш», «жамоавий интеллект» натижасидир.



## ЙИГИРМАНЧИ ФАРҚ



«Дунё ҳар қандай инсоннинг эҳтиёжларини қондириш учун етарли даражада катта, аммо инсониятнинг очкўзлигини қондириш учун жуда кичикдир».

*М.Ганди*

**К**амбағал инсонлар «ўзимники» ёки «ўзимга яқинроқ» тамойилида, бойлар эса «пулнинг миллати йўқ, муваффақиятнинг ватани йўқ, бахтнинг чегараси йўқ, қаерда пул топишингиз муҳим эмас» тамойилида фикрлайдилар.

Камбағал одамлар «ўзимники» ёки «ўзимга яқинроқ» тамойилига кўра фикрлайдилар. Бу нима дегани? Аксарият камбағал кишилар бизнесларини ўз ватанларида, янада афзалроғи ўз уйлари яқинида ёки ҳеч бўлмаганда, ўз ҳудудида ташкил қилишни хоҳлашади ва узоққа кетишни хоҳламайдилар. Улар: «Чет элда ишлаш муаммоли ва жуда қийин. Бунга ўз юртингизда қилиш яхшироқ» деб ўйлашади. Нега? «Чунки бу ерда сиз ҳаммани биласиз, музокаралар олиб бориш, бошқариш ва назорат қилиш осонроқ...»

Бой одамлар бошқача фикрда. Улар шундай дейдилар: «Пулнинг миллати, муваффақиятнинг ватани йўқ, бахтнинг эса чегараси йўқ ва қаер-





**да пул ишлаб топишингиз муҳим эмас».** Улар ўз фаолиятларида ана шу фалсафадан фойдаланадилар. Шунинг учун «Сникерс», «Марс», «Дирол», «Кока-Кола», «Мерседес-Бенц», «Тойота», «Мальборо», «Адидас», «Пума» каби йирик компанияларнинг аксарияти биз яшаётган ҳудудда жойлашган. Улар бу ерга қаердан келган? Бу компанияларнинг эгалари қаерда пул ишлаб топиш муҳим эмаслигини тушунишади. Пулнинг ватани, миллати, дини йўқ, улар учун асосийси - қулай шароит, кенг имкониятлар, барқарор муҳит.

Масалан, машҳур сақичларни ишлаб чиқарувчи Wrigley's, Spearmint, Juicy Fruit, Doublemint, Orbit компаниялари бутун дунёда фаолият олиб боради. Бу компанияларнинг тарихи савдо бозорларини кенгайтириш учун курашни ўзида акс эттиради. Чикаго, Канада, Буюк Британия ва Янги Зеландиядаги олдинги заводларга қўшимча равишда, кейинчалик Осиё ва Европада ҳам янги савдо офислари очилган.

Сўнги ўн йилликда Wrigley маҳсулотларига ортиб бораётган талабни қондириш учун Манила (Филиппин), Бисхайм (Франция), Зальцбург (Австрия), Найроби (Кения), Тайпей (Тайвань) шаҳарларида бир қатор қўшимча заводлар қурилди. Компания ҳозирда дунёнинг турли бурчакларида жойлашган 15 та завод ва фабрикаларига эга: уларнинг сўнггиси – Санкт-Петербургдаги (Россия) фабрика бўлиб, у 1999 йилда қурилган.

Айни пайтда Wrigley сақичлари дунёнинг 100 дан ортиқ мамлакатларида маълум ва машҳур бўлиб, ушбу соҳада шубҳасиз етакчи ҳисобланади.



## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР



**SELA**

*SELA – МДҲ ҳудудидаги энг йирик кийим-кечак савдоси тармоғи. Иврит тилидан таржима қилинганда, SELA «қоя» деган маънони англатади, бу компаниянинг позициясига жуда мос келади.*

*Барчаси 1990 йилда, ўз мутахассислиги бўйича бирмунча вақт ишлаган муҳандис Борис Остроброд яхшироқ ҳаёт излаб Исроилга борганида бошланган. Аммо бизнес уни ортига қайтишига мажбур қилди. У акаси Александр Пекарский билан биргаликда Россияда Исроил кийимларини сотишни бошлайди. Улар чакана савдогарлардан Санкт-Петербургдаги универмаг эгаларига айланишди. Англияда SELA номи билан рўйхатдан ўтган компанияни ривожлантириш вақти келганди.*

*Кейин улар хитойлик ишбилармонлар билан ҳамкорлик ўрнатишди. 90-йилларнинг биринчи ярмида Хитой ва Россия тадбиркорлари билан энгил шартлар асосида ҳамкорлик қилдилар. Бунда аввал товарни насияга олиб, сотилгандан кейин пулини тўлаш мумкин эди. Ушбу ҳамкорлик тизими туфайли SELA кўп жиҳатдан қулай шартларда Хитой товарларини сотиб олиш имкониятига эга бўлди.*

*Биринчи мукамалликдан йироқ эди. Маҳсулотлар доим ҳам юқори сифатли эмасди*



ва умуман олганда, улар Борис Остробродга унчалик маъқул эмасди. Айнан шунинг учун у яхши ассортиментга эга бўлиш ва сифатни тўлиқ назорат қилиш учун ишлаб чиқариш жараёнини ўз қўлига олишга қарор қилди.

Хитойда маҳсулот ишлаб чиқаришни йўлга қўйишга илк қадамлар қўйилди. Биринчидан, бу жуда арзон эди, иккинчидан, мамлакатда бизнес учун зарур бўлган ҳамма нарса мавжуд. Шу вақтгача Хитойдаги ишлаб чиқарувчилар бир қатор таниқли жаҳон брендлари билан ҳамкорлик қилишга улгуришганди ва шу сабабли кўплаб заводлар қисқа вақт ичида мижозни қизиқтирадиган ҳар қандай кийим моделини яратиб бера оларди.

Хитой ишлаб чиқарувчилари мижозлар учун курашаётган бир пайтда SELAнинг омади келди. Бугунги кунда вазият бунинг акси – етказиб берувчилар Хитойнинг бир қатор энг яхши заводларига кириш учун бир-бирлари билан курашмоқдалар, улар ҳақиқатан ҳам ҳар қандай юқори сифатли буюртмаларни бажара олишади.

Эндиликда SELA учун бир неча ўнлаб заводлар ишламоқда, шунинг учун уларда ҳар доим танлов ҳуқуқи ва маълум хавфларга қарши суғурта мавжуд. Компаниянинг биринчи дўкони 1996 йилда ўз эшикларини очган. Дўкон компаниянинг савдо айланмаси деярли 100 минг долларга тенг бўлган бир пайтда ташиқил этилди. SELA кийим-кечакни бозорлардан харид қиладиган одамлар орасидан ўзининг асосий мижозларини ажратиб олиш натижасида муваффақиятга эришди. Энди компания ўзини пойабзал ва парфюмерия ишлаб чиқариш каби янги йўналишларда синаб кўрмоқда.

Шундай қилиб, Англияда рўйхатдан ўтган, Хитойда маҳсулот ишлаб чиқарадиган ва ўз маҳ-





*сулотини МДХ давлатларида сотадиган компания муваффақиятга эришди ва гуллаб-яшнади. Ахир унинг асосчилари пулнинг миллати, муваффақиятнинг ватани йўқлигини тушунишади. Даромадни қаердан топишнинг фарқи йўқ. У ҳалол бўлса бўлгани.*

**ТАВСИЯ.** Бизнес билан шуғуллансангиз, ўз шаҳрингиз ва ҳатто республикангиз билан ҳам ўзингизни чекламанг, дунёнинг исталган бурчагида қулай шароит ва янги имкониятларни қидиринг. Ҳозирги юқори тезлик ва чексиз интернет асрида, исталган жойда пул ишлашингиз мумкин. Муҳими, бу сиз учун фойдали бўлса бўлгани.



## ЙИГИРМА БИРИНЧИ ФАРҚ

*«Одамлар молиявий қийинчиликлардан шикоят қиладилар, чунки улар мактабдаги узоқ йиллик таълим давомида пул ҳақида ҳеч нарса ўрганмаганлар. Натижада одамлар пул учун ишлашни бошлайдилар, лекин қандай қилиб пулларни ўзлари учун ишлашга мажбур қилишни билишмайди».*

*Роберт Кийосаки*



**К**амбағал инсонлар «одамнинг ўзи - даромаднинг асосий ишлаб чиқарувчиси» тамойилида, бойлар эса «даромаднинг асосий ишлаб чиқарувчиси - пулдир» тамойилида фикрлайдилар.

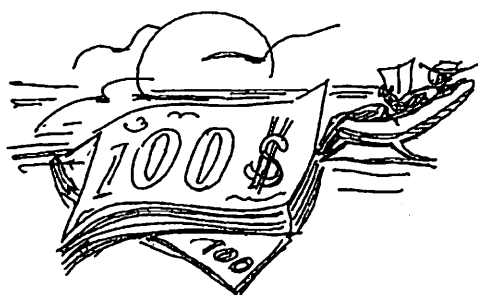
Кейинги фарқ шундаки, камбағал одамлар «одамнинг ўзи - даромаднинг асосий ишлаб чиқарувчиси» тамойилида ўйлашади. Бу нима дегани? Одатда улар эрталабдан кечгача ишлайдилар ва шу билан бирга: «Агар мен кўпроқ пул топмоқчи бўлсам, қўшимча иш топишим керак», деб ўйлашади. Шунинг учун баъзи камбағаллар иккита жойда, баъзида учта жойда ишласа ҳам ҳеч қачон бойиб кетмайдилар. Нимага? Чунки улар «Кўпроқ пул топишнинг ягона йўли бир неча жойда ишлашдир», деб ўйлашади. Аммо бундай эмас. Бу қоида ўтган асрда аҳамиятли эди: ишласам – маош оламан, кўпроқ ишласам, кўпроқ пул оламан, яъни, қанча кўп ишласам шунча кўп маош оламан, деган қоидага амал қилишарди.







Бу камбағалларнинг фикрлаш тамойили. Бирор киши ўзини даромад манбаи деб ҳисобласа, у ҳолдан тойгунча ишлайди, бу эса доимий тарзда ишлашга қодир бўлмаган тананинг заифлашишига олиб келади. Саломатлик оқшаи биланоқ, бизнинг даромадимиз пасайишни бошлайди. Кексалиқда, ёшлиқдагидан кўра кўпроқ пул керак бўлган пайтда, пул топиш имкониятимиз қолмайди. Йиғилган пуллар эса вақт ўтиши билан қадрсизланади, маҳсулотлар нархи кўтарилади. Бугун биз 100 долларга сотиб оладиган нарса 10 йилдан кейин анча қимматга тушиши мумкин. Бизнинг нафақа ёшига қадар тўплаган жамғармамиз кексалиқдаги фаровон, беташвиш ҳаётни кафолатламайди.



Шунинг учун бой одамлар ўзларининг кексалигини таъминлашнинг бошқа йўлини тойдилар, чунки улар бошқача фикрлайдилар. Улар учун асосий даромад келтирувчи нарса - пулдир. Улар пулни ўзлари учун ишлашга мажбур қилишади. Хўш, улар буни қандай амал-

га оширадилар? Эътибор беринг, жуда оддий қоида. Бир киши ҳафтасига етти кун 24 соатдан ишлай оладими? Албатта, йўқ. Пуллар эса шундай ишлай олади. Инсон бир йил давомида 24 соат танаффуссиз ва дам олиш кунларисиз ишлай оладими? Йўқ. Пуллар эса кечаю-кундуз ишлаши мумкин.

### «Пул қандай ишлайди?» жадвали

Бу мисол	буюк бир ҳақиқатни очиб беради, де-
йиш мурат	аввур қилинг, агар биз бир йиллик
муддат	пулларингиз сиздан ўн баравар
кўпроқ	мумкинлиги маълум бўлади. Дам



олиш кунлари ким учун зарур? Улар инсонлар учун зарур, пул эса ҳафтасига етти кун ишлай олади. Ким касал бўлади, ким маошини оширишларини сўрайди? Одамлар. Пуллар эса пул сўрамайдилар. Ким ўз ишини ўз вақтида бажаришни истамайди, ишга кеч келади, эрта кетади, кайфияти зўр бўлса яхши ишлайди, кайфияти яхши бўлмаса умуман ишламайди? Муаммолар ва жанжалларни ким бошлайди? Одамлар! Пуллар умуман жанжал қилмайди. Ҳали ҳеч ким пул билан жанжаллашмаган.

Бой одамлар даромаднинг асосий ишлаб чиқарувчиси пул эканлигини тушунади. Шунга кўра, пул – энг яхши ишчи, улар буни англаб етган. Биз уларни қандай бошқаришни ўрганишимиз керак, шунда улар даромад келтирадилар, сандиқда ётмайдилар. Пулни фақат муаммоларнинг ечимини сифатида кўриш тўғри эмас. Пул - сизнинг орзуларингизни амалга оширишда ёрдам берадиган ходимдир. Шунинг учун уларни жуда эркин қолдириш мумкин эмас, уларни мақсадсиз сарфлаш ҳам бефойда.

Бир куни устозим менга шундай деганди: «Агар дўконга кириб, 50 долларлик костюм сотиб олмоқчи бўлсанг, аввал ўзингга савол бер, уни 500 долларга ҳам сотиб олган бўлармидинг? Агар жавоб «ҳа» бўлса, сотиб ол. Ахир, бу эллик доллар бизнесга сармоя қилиб киритилса, беш юзга айланиши мумкин, асосийси, буни қандай амалга оширишни ўрганишдир. Унутманг, шунчаки сарфланган пуллар ҳеч нарса келтирмайди».

**Шунинг учун молиявий жамғармангизни бошқаришни ўрганинг, чунки сиз уни бошқармасангиз, бу ишни бошқалар амалга оширади. Бировлар сизнинг пулларингизни реклама, мода, нархни пасайтириш, қолдиқларни сотиш ва акциялар орқали бошқарадилар. Сиз ўз пулларингизни қандай бошқаришни ўрганасиз ёки бу ишни сиз учун бошқалар бажаради. Шунда сизнинг уйингиз-**





да жуда кўп ортиқча, яроқсиз ва кераксиз буюмлар пайдо бўлади.

**Одатда камбағал одамлар пулни фақат муаммонинг ечими деб билишади. Бой одамлар эса пулни ўз мақсадларига эришиш имконияти сифатида кўрадилар.**

### ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИЛАРИНИНГ ҲИКОЯЛАРИ

Танишим Динара учта жойда ишлайди – аввало у ўқитувчи, мактабда рус тилидан дарс беради, лекин бундан ташқари, кечки пайт репетиторлик қилади ва подъездлар полини ҳам ювади. Унинг ишончи комилки, бу оила даромадини ошириш ва шунга мос равишда ҳаёт сифатини яхшилашнинг ягона йўли, чунки унинг икки нафар фарзанди бор. Аммо у қанча уринмасин, барибир пул етишмаяпти. Танишим шунчаки камбағал одамлар тамойилида ўйляяпти, у одамнинг ўзи даромад ишлаб чиқарувчи, деб ҳисоблайди, шунинг учун у том маънода бир нечта иш ўртасида сарсон.

Яна бир дўстим Анарбек бир вақтнинг ўзида ҳамма жойда бўла олмаслигини тушунади. Чорва сотиб олиб, уни қишлоқда яшовчи қариндош-уруғларига топширди, уларнинг парвариши учун яқинларига пул ҳам берди. Йилдан-йилга чорва моллари кўпайиб бормоқда. У чорва молларининг бир қисмини сотади ва бу пулга йирик улгуржи савдода маҳсулот сотиб олади ҳамда уларни машинада чакана савдо нуқталарига етказиб беради. Анарбек бир неча йил давомида етарли миқдорда маблағ жамғариб, кўчмас мулкка сармоя киритди, уни ижарага бериб, ойлик даромад ҳам олади. Эндиликда у фаолиятини кенгайтириб, Хитой ва Россиядан товарлар етказиб бериш билан шуғулланмоқда. Унинг учун асосий ишлаб чиқарувчи – бу пулдир.





## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### УОРРЕН БАФФЕТ

*Баффет биржа брокери оиласида туғилган. Унга оиласидаги бизнес муҳити таъсир кўрсатган, шунинг учун Уоррен болалигиданоқ мустақил пул топишга ҳаракат қилган. Саккиз ёшида отасининг кутубхонасидаги қимматли қозоғлар савдоси ҳақидаги китобларни ўқий бошлади. 11 ёшида бу савдога жуда қизиқиб қолди ва таътилини биржада ўтказди. У ерда бўр билан доскага турли хил қимматли қозоғлар нархларини ёзишга ёрдан берарди. Бу унинг келажаги учун фойдали бўлган тажриба эди.*

*13 ёшида Баффет «Вашингтон Пост» таҳририятига газеталарни етказиб берувчи курьер сифатида ишга кирди. Биринчи ойда у 175 доллар ишлаб топди. Бу пул Уорренни шунчалик шўхлантирдики, у оиласига 30 ёшида миллионер бўлишни ваъда қилиб, агар бунга эриша олмаса, энг баланд бинонинг тоmidан сакрашгани эълон қилди. У сакрашга мажбур бўлмади, мақсадининг қатъийлиги ва иродаси тўфайли бироз кечикиш билан бўлса-да, 31 ёшида биринчи миллионини қўлга киритди.*

*Аммо у ҳақиқий бизнесни етук ёшда бошлаган. Биржа фаолиятида яхши тажриба тўплаган ва энг яхши даромад келтирувчи нарса - бу пул эканлигини тушуниб, 1965 йилда «Кока-Кола», «Жиллет», «Америкэн Экспресс» ва шу каби таниқли компанияларнинг акциялари портфелига эга «Беркшир Хатавей» холдинг компаниясини яратди. Бундан ташқари, унинг компанияси кичик биз-*





нес акцияларига сармоя киритди, улар мебелдан тортиб ширинликларгача савдо қилардилар.

Баффетнинг тўғри пул тикиш қобилияти сабабли ўттиз йил ичида акциядорларнинг 10 000 долларлик сармоясини 80 миллион долларга етди. Ўз акциядорларининг даромадларини ошириш орқали Баффетнинг ўзи 12 миллиарддан ортиқ даромад олди ва Американинг энг бой одамлари рўйхатида иккинчи ўринни эгаллади. Бу «Энг яхши ишчи – пул» деган қондан ишботловчи мисолдир. Сармоя киритилган қимматли қозғалар кечая кундуз ишлайдилар ва ўз эгаларига барқарор фойда келтирадилар.

Одамлар Баффетнинг ўзига хослиги унинг бўлажак фаворитларни топиш қобилиятида деб билишади. У бозорни синчковлик билан ўрганади, катта активларга эга бўлган, аммо акциялари нархи ҳали кўтарилмаган компанияларни қидиради, молиявий ҳисоботларни ўрганади. Унинг ҳисоб-китоблари оддий, эртами-кечми бозор бу қимматли қозғаларни қадрлашини билади. Баффет стратегиясининг асоси ўз қийматида баҳоланмаган компанияларни сотиб олишдир.

Унинг яхши жамоаси бор, Баффет яхши ишлайдиган одамларга ҳайрихоҳлик билан муносабатда бўлиш керак, деб ҳисоблайди. «Биз инсонга завқ бавишлайдиган бизнес билан шугулланамиз, ўзимизга ёқадиган одамлар билан ишлаймиз», дейди у.

**ТАВСИЯ.** Бой бўлишнинг ягона йўли – ўз маблағларимизни қандай бошқаришни ўрганиш, пулларни биз учун ишлашига эришишдир. Муваффақиятли сармоялар инсонни бой ва омадли қилиши мумкин. Ҳамма нарса сизнинг билимингиз ва улардан тўғри фойдаланишингиз орқали амалга ошади.



## ЙИГИРМА ИККИНЧИ ФАРҚ

*«Камбағал бўлиш ёмон,  
чунки бу сизнинг барча  
вақтингизни олади».*

*Виллем де Конинг*



**К**амбағал одамлар вақт ва пулга алоҳида муносабатда бўладилар, бойлар эса «вақт – бу пул» деб ҳисоблайдилар.

Камбағал одамлар вақт ва пулга алоҳида муносабатда бўлишади. Хўш, ҳаётда бу қандай содир бўлади? Камбағаллар бирор нарсани 1000 сўм арзонроқ харид қилиш учун бозор ва дўконларни кезишга тайёр. Улар вақтни муҳим омил деб ҳисобламайдилар, яъни вақт пулни яратишига ишонмайдилар. Шу билан бирга ночор одамлар вақт ва пулга алоҳида омил деб қарашади. Камбағаллар тамойилига кўра фикрлайдиган инсонлар вақтини беҳуда сарфлаётгани учун ҳам камбағал эканлигини тушунмайди. У шунчаки бунинг оқибатларини тушунмаган ҳолда вақтини бекорга ўтказмоқда. Бу эса охир-оқибат қашшоқликка олиб келади.

**Вақт – бу асосий капитал, пулингиз бўлиши ёки**





**бўлмаслиги айнан унга боғлиқ.** Камбағал одамлар пулни қадрлашади, лекин вақтни эмас. Улар буни бекорчи суҳбатларга, узоқ уйқуга, узоқ танаффусларга сарфлашади, меҳмон чақиривади, ҳар куни дугоналари ва дўстлари билан учрашадилар, шу сабабли ишдан эртароқ чиқиб кетишади, соғлиғига зарар етказадиган доимий чекиш танаффусларига чиқишади, ҳар қандай бекорчи нарсалар ҳақида ўйлашади ва ҳоказо. **Биз ҳаётимиздаги ҳар бир дақиқадан фақат бир марта фойдалана оламиз.** Умр такрорланмайди,

яъни иккинчи марта яшаш ҳуқуқи берилмайди.

Бой одамлар вақт улар топган пул миқдорини белгилашига ишонишади. Шу билан бирга, улар вақт ва пул инсоннинг икки оёғи каби эканлигини тушунадилар. Сиз бир оёқда узоққа боролмайсиз ва узоқ вақт тик туролмайсиз. Агар вақтингиз бўлса, лекин пулингиз бўлмаса ёки пулингиз бўлсаю, вақтингиз бўлмаса, сизга қийин бўлади. Одатда, биз ёш бўлсак, вақтимиз кўп, ҳатто жуда кўп, лекин пулимиз йўқ деб ўйлаймиз. Қимматли вақтимизни ўйин-кулгуга, рақсга, кинога, беҳуда гапларга сарфлаймиз... 50-60 га яқинлашганимизда эса пул пайдо бўлади. Аммо унда вақт етишмайди, ёшлик ўтди ва у билан соатлар, ойлар, йиллар кўринишида берилган чексиз тарифлар ҳам деярли сарфланиб бўлди.

Муаммо шундаки, сиз билан биз минг йил яшаганимизда, балки икки юз йилдан кейин тўғри яшашни ўрганардик. Аммо эндигина яшашни ўрганиб, ҳаётдаги муаммолардан қутулдим, ғам-ташвишлар ариди



деганимизда ҳаётни тарк этиш вақти келиб қолган бўлади.

**Бой одамлар бу сирни билишади: агар вақтни тўғри бошқарсангиз, пулни ўзингиз учун ишлашга мажбур қилишингиз мумкин. Агар пуллар кўпчилик бўлиб, биргаликда ҳаракат қилишса, бир неча баробар тезроқ бойиб кетишингиз мумкин. Шунинг учун вақтингизни беҳуда ишларга сарфламанг.**

Бой бўлишни, пулга эга бўлишни, орзунгизни рўёбга чиқаришни, маънавий жиҳатдан кучли бўлишни истасангиз, вақтингизнинг ҳар кунини, ҳар соатини, ҳар дақиқасини бошқаришни ўрганинг. Шунга кўра, ҳаётингизга ўзингиз ҳукмронлик қиласиз. Агар сиз бундай қилмасангиз, унда кутилмаган вазиятлар, ҳаётингиздаги қийинчиликлар, кундалик муаммолар, иқтисодий инқирозлар сизни бошқаради.

## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### ГЕНРИ ФОРД

*Генри Форд – дунёда автомобилсозлик саноатига асос солган машҳур миллиардер. Унинг ота-онаси оддий фермер эди, лекин Форд бутун умр далада ишлай олмаслигини ёшлигидаёқ тушуниб етди. Болалигидан у механикага қизиқар, соатларни таъмирлашни яхши кўрарди. 1879 йилда Генри уйдан чиқиб кетиб, Детройтдаги заводга ишга кирди ва тунда соатларни таъмирлаш билан ҳам шуғулланди. Ўшанда ҳафтасига 3 доллар ишлаб топарди. У ўзининг гайриоддий қобилиятларидан фойдаланган ҳолда муваффақи-*





ятга эришиши мумкинлигини тушуниб етганида 16 ёшда эди.

28 ёшида Генри Форд Томас Эдисон компаниясига ишга жойлашди ва у ерда двигатель устида илк тажрибаларини ўтказди. Генри 36 ёшга тўлганида эса ўзининг биринчи автомобиль компаниясини очди ва уни «Detroit Automobile Company» деб номлади. Ташиқил этилганидан икки йил ўтгач, компания инқирозга учради. Кейин Форд ҳамкори Леланд билан биргаликда Henry Ford компаниясини очади, аммо тез орада шериклар жанжаллашиб, компания парчаланиб кетади. Шундай қилиб, 39 ёшида Форд ўз бизнесини бошлаш учун ҳаракат қилиб, иккита муваффақиятсиз уринишларни бошидан ўтказган.

Ҳақатгина 1903 йилда яратилган учинчи компания муваффақиятли бўлди. Шу билан бирга, Генри технологик тараққиёт ҳаёт суръатини тезлаштиришини ва кейин эса соатлар ва ҳатто кунларни тежайдиган транспорт воситаларига талаб катта бўлишини тушунди. Капитализм ўз шартларини белгилаб берди ва «вақт – пул» тушунчаси кенг оммалашди.

Ўша йилларда битта автомобиль ишлаб чиқариш учун кўп вақт кетарди ва ўнлаб ишчилар меҳнати талаб қилинарди. Бундай машинани сотиб олиш аҳоли учун жуда қимматга тушади. Ўртача даромадли одамлар учун қулай бўлган автомобилларни ишлаб чиқариш учун йиғиш вақтини минимал даражага қисқартириш зарур эди. Форд ишлаб чиқариш жараёнини бутунлай қайта қуриб, дунёдаги энг тез ва самарали ишлаб чиқариш линияларидан бирини яратди. Бунда у жамоавий фикрлаш механизми афзалликлардан фойдаланди, корхонани эса тажриба майдончасига айлантирди.



*Муҳандис Густав Свифт конвейерли йиғиш гоёси билан чиқди, Сэмюэль Кольт ва Генри Лиланд алмаштириладиган қисмлардан фойдаланишни таклиф қилдилар. Форд эса бу гоёларни оммавий ишлаб чиқариш тизимида қўллади. Натижада автомобилни йиғиш вақти 728 дақиқадан 93 дақиқага қисқарди, нархи эса 1000 доллардан 345 долларга арзонлашди. Фақат бойлар учун мўлжалланган ҳашаматли автомобиллар ўрта табақадаги одамлар учун одатий ҳаракатланиш воситасига айланди. «Форд Моторс» компаниясининг асосчиси эса дунёдаги энг бой одамлар қаторидан ўрин олди. Кўряписизми, вақтнинг қадрини пул билан ҳам ўлчаш мумкин. Бунга тушунганлар муваффақиятга эришадилар.*

P.S. Туғилганимиздан бошлаб ҳаммамизнинг ҳисобимизга бир хил вақт берилган. Аммо ҳаммамизда ҳам бир хил миқдордаги пуллар мавжуд эмас. Вақт ва пул муваффақият таркибининг иккита асосий қисмидир. Биз ўғил ёки қиз бола бўлиб дунёга келамиз. Ҳаммамиз болалигимиздан муваффақиятли ва бой бўлишни орзу қилганмиз. Ҳеч ким кичкиналигида келажақда камбағал ва мағлуб бўлишни хохламайди. Аммо, шунга қарамай, бу содир бўлади. Нега? Бунга фақат биргина жавоб бор – инсон ўз вақтини нимага сарфласа, ўша натижага эришади.

10 йил ҳайдовчи бўлиб ишласангиз, яхши ҳайдовчи бўласиз, 15 йил ҳисобчи бўлиб ишласангиз, бир кун келиб яхши ҳисобчига айланасиз. Одамлар бир кечада камбағал бўлиб қолмайдилар. Уларнинг мунтазам равишда пулга ва вақтга бепарво муноса-





батда бўлишлари бунга сабаб бўлади. Мана, инсонларни қашшоқликка ва муваффақиятсизликка элтувчи сабаб. Вақт – ҳаётнинг ҳар қандай соҳасида энг муҳим сармоя воситасидир.

Яхши рассом, бастакор ёки математик, бир сўз билан айтганда, маълум бир соҳанинг етук мутахассиси бўлиш учун бу йўналишга вақт сарфлаш керак. Вақт пул талаб қилади. Аммо камбағал одамлар доимо пул етишмаслигининг сабаби вақтни беҳуда сарфлаш эканлигини тушунишмайди. Баъзилар учун вақт анча қиммат туради, бошқалар учун эса жуда арзон.

Масалан, сиз ишлаётган жойда сиздан кўпроқ маош оладиганлар бор. Нега уларнинг вақти сизникидан қимматроқ? Улар кунига 12 соат ишлашлари даргумон, эҳтимол, улар сиз билан бир хил ишлашади, лекин бир неча баравар кўпроқ ҳақ оладилар. Вақтнинг нархи кўникма ва қобилиятларга, вақт бирлигида бажариладиган ҳаракатлар сонига боғлиқ. Улар қанчалик кўп бўлса, шунча яхши. Фақат янги билимларни ўзлаштириш сизнинг кўникмаларингизни оширади ва бу сизнинг вақтингиз қийматини оширади. Агар сиз вақтингизни қадрлашни ўргансангиз, пулларнинг ўзи сизга оқиб келади. Турли хил фикрлаш тамойилларига эга одамларда пул ва вақтга бўлган муносабатда ҳам баъзи фарқлар мавжуд:

**Камбағал одамлар вақт ва пулни сотадилар, бойлар вақт ва пулни сотиб оладилар.**

**Камбағаллар пулларни совуриб, вақт сарфлайдилар, бойлар эса вақтга сармоя қилиб, пулларни тежайдилар.**

**Камбағаллар вақтни ёки пулни танлайдилар ва охир-оқибат иккаласини ҳам йўқотадилар, бойлар эса вақт ўрнига пулни ишлатадилар.**

**Камбағалларнинг жуда кўп афсуслари, омадсизликлари ҳақидаги ҳикоялари бор, бойларнинг эса яхшигина жамғармалари мавжуд.**



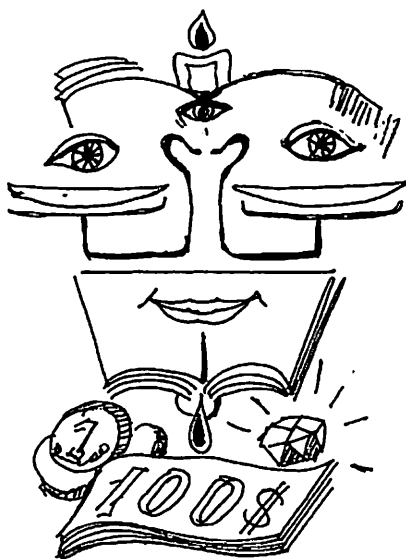


Камбағаллар кўпинча пул ва вақтни завқ олишга сарфлайдилар, пулни қувонч манбаи деб биладилар, бойлар эса пулдан янги пул топиш учун фойдаланадилар ва унга янги имконият сифатида қарайдилар. Улар вақтдан вазифаларни аввалгидан кўра яхшироқ бажариш учун фойдаланишади. Бўш вақтлари бўлиши биланоқ, уни ўз маҳоратларини оширишга сарфлайдилар.

Камбағаллар пул бериб хизматлар ва маҳсулотларни сотиб оладилар, бойлар маҳсулот ва хизматларни тақдим этиб пулга эга бўлишадди.

Камбағаллар ишга жойлашиб, ўз вақтларини сотадилар, бойлар бошқаларни ёллаб, вақтни кўпайтирадилар.

**ТАВСИЯ.** Вақт ва пулни тежанг, вақтни – ўз маҳоратингизни ошириш учун, пулларни эса - ер юзидаги ҳаётни яхшилайдиган янги имкониятларни жалб қилиш учун сарфланг.



## ЙИГИРМА УЧИНЧИ ФАРҚ

«Пулларни лаънатлаган одам уларга нопок йўллар билан эришган, пулни ҳурмат қилган одам эса ҳалол меҳнат қилиб топган».

Айн Рэнд

**К**амбағал одамлар «пул тўплаш орқали бойиб кетиш мумкин» тамойилида фикр-лашади, бойлар эса пулни кўпайтириш ва ошириш орқали тезроқ бойиш мумкин, деб ўй-лашади.

Кейинги фарқ: камбағал одамлар «пул тўплаш орқали бойиб кетиш мумкин» тамойилида ўйлашади. Улар шундай фикр юритадилар: «Агар бойиб кетишни истасам, фақат пул жамғариш керак». Яхши, сиз маълум миқдорни тўплашга уришиб кўришингиз мумкин, аммо буни қилганингизда, вазият ўзгаради. 90-йилларнинг ўрталарини эсланг, уйлар минг долларга тушди ва сизда, айтайлик, икки юз доллар бор эди. Минг доллар тўплаганингизда, уйларнинг нархи ошиб кетади ва ўн минг долларга баҳоланади. Ўн минг доллар тўплаганингизда, уларнинг нархи йигирма минг долларга етган бўлади. Сиз қаттиқ ишлаб, йигирма минг тўплаганингиз, лекин хонадонлар эллик ёки олтмиш мингга сотила бошлади.

Кўряпсизми, пул жамғариш орқали бойиб бўлмайди. Бу жуда қийин. Нега? Чунки пул қадрсизланади, нархлар кўтарилади, инфляция барча жамғармаларни «ютиб» юборади. Бугундан, нафақа жамғармаларига пул ўтказишни бошласак, нафақага чиққач, бу



пулга бир кило чой ҳам харид қила олмаслигимиз мумкин. Аксарият камбағаллар шундай ўйлашади: «Мен ишлашим ва келажагим учун пул йиғишим керак». Аммо улар бу ҳаракатларининг фақат бошланиши эканлигини тушунишмайди.

Бой одамлар бошқача ўйлашади, улар кўпайтириш ва кўшиш орқали анча осон ҳамда тезроқ бойиб кетиш мумкинлигига ишонишади. Улар сабр-тоқат билан пул йиғишади, уни сақлашади ва кутишади. Маълум миқдордаги пулни йиғиб, уни бир неча марта кўпайтирадилар.

Улар ўқиб-ўрганадилар, молиявий билимларини ривожлантирадилар, пулни бошқаришга ёрдам берадиган кўникма ва қобилиятларни ўзлаштирадилар. Оқилона бошқарув - бу кўчмас мулкка, қимматли қоғозларга ҳамда бизнесга фойдали инвестиция киритиш орқали барқарор даромадга эга бўлишдир.

Аммо пулга эга бўлишдан олдин уни қандай бошқаришни ўрганиш керак. Чунки инсон ўз пулларини бошқариш ҳақида тасаввурга эга бўлмаса, зарур билим ва кўникмаларни ўрганмаса, ҳар қандай капитал, ўзи тўплаган ёки мерос бўлиб қолган жуда катта капитал ҳам, гўё ҳеч қачон мавжуд бўлмагандек, жуда тез йўқ бўлиб кетади... Пул сарфлаш осон, лекин ҳар бир долларни тежаш, йиғиш қийин. Шунинг учун маълум миқдорни тўплашдан олдин, ўқиб ўрганишингиз керак. Шуни ёдда тутинг, агар сиз пулларингизни бошқаришни ўргансангиз, тезроқ бойиб кетишингиз мумкин.





Тасаввур қилинг, атиги 22 ёшли йигит ойига қанча пул топиши мумкин? Келинг, ўртача ҳисобни олайлик. Ўйлайманки, бугунги кунда у 200 дан 500 долларгача пул топа олади. Ўртача 350 доллар. Муваффақият ҳақидаги китобларни ўқиб чиққандан сўнг: «Келажак учун даромаднинг камида 10 фоизини сақлаш керак» деб ҳисоблайди, агар у ойига 35 доллар жамғарса, йилига 420 доллар йиғади. Ҳозирда хонадон нархи 50000 долларни ташкил этади. Демак,  $50000:420=119$ . Шундай экан, керакли миқдор

ни тўплаш учун унга 119 йил керак бўлади.

Агар у машина ҳам сотиб олмоқчи бўлса (яхши машина тахминан 10 000 доллар туради) демак, бундан ҳам кўпроқ вақт талаб этилади. Келинг, ҳисоблаймиз,  $10000:420=23,8$ . 23,8 йил бўлди. Бу дегани, у шундай фикрлайди: Мен 164 ёш 8 ойлик бўлганимда уйлана оламан. Бундай ҳисоб-китоблардан у ҳайратда қолади ва шундай хулосага келади: «Пулни тежаш фалсафасининг ўзи нотўғри, шунинг учун тежашнинг ҳожати йўқ».

Умуман олганда, хулоса маълум даражада тўғри, «тўплаш орқали муваффақиятга эришиш мумкин» тамойили аллақачон эскирган. Ота-оналаримиз бизга уй, тўй ва ҳоказолар учун пул йиғишимиз кераклигини ўргатишган. Аммо дунё ўзгарди, замонавий ҳаёт суръати бир неча бор тезлашди. Бизнинг маиший техниканинг янги моделларини бошқаришни ўрганишга улгуролмаяпмиз, чунки бошқаси, ундан ҳам мукамалроғи пайдо бўляпти. Муваффақиятга эришиш учун шошилишингиз керак, акс ҳолда кечикасиз.



«Муваффақият» – «муваффақ бўлиш» сўзидан олинган. Мисол учун, сизнинг фикрингиз ҳозиргина сизнинг бошингизда пайдо бўлди, сиз ҳаракат режасини тузасиз, лекин бирдан кимдир уни аллақачон амалга оширганини кўрасиз.

Замонавий дунё биздан мослашувчан ва фаол бўлишни талаб қилади. Энди сиз пулни кўпайтиришни ўргансангизгина бойиб кетишингиз мумкин. Одамлар қандай қилиб миллиардерга айланишади? Улар пул энг яхши ишчи кучи эканлигини тушунишган. Бир киши кунига 8 соат ишлайди ва 16 соатини бошқа нарсаларга, жумладан уйқуга сарфлайди. Ушбу 8 соатнинг атиги 2 соат 40 дақиқасидан самарали фойдаланади. Қолганлари шовқин-сурон, маълумот қидириш, саёҳат қилиш, кутиш ва ҳоказоларга сарфланади. Бу дегани, пуллар бир кунда одамга қараганда 10 баробар, ойига 300 марта, йилига эса 3650 марта самарали ишлайди. Шунинг учун баъзи одамлар 10-15 йил ичида миллионер ёки ҳатто миллиардер бўлиш мумкин, бошқалари эса бутун умр эрталабдан кечгача ишлайди, лекин камбағал бўлиб қолади. Баъзилар ўзлари ишлайди, бошқалари учун эса пуллар ишлайди.

## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### ИНГВАР КАМПРАД

*Ингвар Швециянинг кичик Эльмхульт шаҳрида туғилган ва болалигидан савдога қизиққан. Шундай қилиб, 5 ёшида у гугурт сотди, мактаб ёшида балиқ, кейин уруғ, сўнг брусника ва ҳатто Рождество табрикномалари билан савдо қилди.*







1943 йилда керакли тажрибага эга бўлиб, бироз пул йиғиб, «IKEA» номини олган компанияга асос солди. Дастлаб асосий йўналиш авторучкалар савдоси эди, лекин у жуда кам даромад келтирарди. Уни бой қиладиган ва кичик капитални кўпайтирадиган соҳани излаш учун бозорни ўрганар экан, Ингвар Швецияда мебель жуда қimmat эканлигига эътибор қаратди, шу сабабли кўплаб аҳоли учун уй жиҳозлари ҳашамат тимсолига айланганди.

Узоқ ўйламай, у IKEAни мебель дўконига айлантирди. Мамлакатдаги энг оддий ва арзон мебеллар қаерда ишлаб чиқарилишини аниқлади ва арзон стол-стуллар, қаҳвахона жиҳозларини сотиб ола бошлади. Шу билан бирга, Кампрад ҳар бир нарсага ном берди, ўша пайтда ҳеч ким бундай қилмасди. Арзон мебель дўкони ҳақидаги хабар бутун мамлакат бўйлаб тез тарқалди ва савдо ҳажми ўса бошлади.

Фақат қайта сотиш орқалигина бойлик ортириш қийинлигини, даромадни кўпайтиришга ёрдам берадиган ишлаб чиқариш ташкил қилиш зарурлигини англаган Ингвар Швецияда кичик завод барпо этди ва янада арзон мебелларни ишлаб чиқара бошлади. Аммо мебель сотувчилар миллий уюшмаси IKEA билан бирга ишлаётган маҳаллий маҳсулот етказиб берувчиларга босим ўткази бошлади. Уюшма аъзолари ўз ваколатидан фойдаланиб, ёш компаниянинг ҳамкорларини у билан ишлашни тўхтатишга кўндирди.

Бу қаттиқ зарба эди. Агар Кампрад ўрнида бошқа одам бўлганида, балки компанияни ёпган бўларди. Аммо Ингварнинг назарида ҳар қандай асосий муаммо ўйлаш ва ривожланиш учун янги имкониятларни очади. У ишлаб чиқарувчилар ҳақида маълумот тўплашни ва Европа бозорини





ўрганишни бошлайди. Натижада мебель учун зарур қисмларнинг кўп қисмини Польшадан сотиб олишни бошлади. ва бундан ташқари, нархлар транспорт харажатларига қарамай, аввалгидан ҳам арзонроқ эди, бу ишлаб чиқарилаётган мебель нархларини туширишга имкон берди. Маҳаллий қорхоналарнинг ўз маҳсулотларини етказиб беришдан бош тортиши Ингварга янги, янада фойдали ҳамкорлар топишга ёрдам берди.

Кўряписизми, галаба муаммо ортида яширинган эди, уни ҳал қилиш орқали Кампрад янги босқичга кўтарила олди. Ингвар муваффақиятига бир неча қадам қолганда, ундан воз кечиши мумкин эди. Ўз қатъияти ва иродаси сабабли тез орада дунёдаги энг йирик мебель ишлаб чиқарувчига айланди.

Дастлабки капитални кўпайтириш тўғрисида Ингвар Кампраднинг бойлиги 18 миллиард доллар деб баҳоланмоқда.

**ТАВСИЯ.** Жамғарган пулларингиз фақат бошланғич сармоя бўлиши мумкин, лекин ўз-ўзидан сизни бой қилмайди. Пулларингизни кўпайтириш учун молиявий билимга эга бўлишингиз ва пулни амалдаги бизнесга сармоя қилиб киритишингиз керак. Шундай қилсангиз, пул кечаю кундуз сиз учун ишлайди, фаровонлигингизни таъминлайди.



## ЙИГИРМА ТҮРТИНЧИ ФАРҚ



«Бойлик - инсоннинг фикрлаш  
қобилияти натижасидир».

Айн Рэнд

**К**амбағал инсонлар «бизнес бошлаш учун пул керак» тамойилида ўйлашади, бойлар эса - пул асосий нарса эмаслигини, бой бўлиш учун билим, имкониятлар, алоқалар, муносабатлар кераклигини тушунишади.

Камбағал одамлар «бизнес бошлаш учун пул керак» деб ўйлашади. Бу ўз бизнесига эга бўлмаганларнинг энг машхур ва кенг тарқалган баҳоналаридан биридир. Ночорлар одатда шундай дейишади: «Агар пулим бўлганида, ўз бизнесимни бошлаб, бадавлат инсонга айланардим».

Биласизми, ушбу китобни ўқигандан сўнг, баъзи ўқувчиларда «Нега улар фақат пул ҳақида гапиришгану, меҳр-оқибат, одоб, одамийлик ҳақида ҳеч нарса ёзишмаган?» деган фикрлар пайдо бўлади. Тадқиқотларимиз давомида қизиқарли ҳолатларнинг гувоҳи бўлдик. Аксарият инсонлар ўзларини жуда намунали, яхши одам қилиб кўрсатадилар, аммо гап пулга бориб тақалганда,





Ўзгариб қоладилар. Масалан, бир одам билан 10-20 йиллаб бирга ишлашингиз мумкин, сиз уни яхши биласиз, лекин пул мавзуси кўтарилганда, у сизга шундай каромат кўрсатадики, бундай вазиятни ҳатто телевизорда ҳам кўрмагансиз...

Баъзида шундай фактга дуч келасиз – одам яхши маош оладиган иш топиш учун минглаб километр йўлни босиб ўтади. Аммо шунча масофани босиб ўтиб ҳам ўзига ёқадиган иш тополмаса, қаттиқ умидсизликка тушади. Ўша одам кўчаларни кезади, нима қилишни, қандай чора топишни билмайди. Бу ҳолатнинг асосий сабаби шундаки, унинг ҳозирги пайтда пули йўқ. Супермаркетларнинг деразаларига қарайди, ўзидан кўра омадлироқ ва бахтлироқ, кулиб турган одамларнинг чеҳрасига кўзи тушади, ҳаммага ҳавас қилади. У чиройли кийинган одамларга қарар экан, ўзини кичик, нуқсонли, қадрсиз одамдек ҳис қилади.

Лекин унга кўпроқ пул беришингиз, чўнтагига яхшигина пул солиб қўйишингиз билан у дарҳол бошқача фикрлай бошлайди. Юриши ҳам, туриши ҳам ўзгаради, юзидаги ифодани айтмаса ҳам бўлади. Мана кўряпсизми, пуллар одамлар кайфиятига қандай таъсир кўрсатади. Балки бунга пуллар сабабчи эмас деб ўйлаётгандирсиз? Менинг тажрибам ва тадқиқотларимга ишонинг, пул инсон ҳаётида сиз ўйлаганингиздан ҳам кўпроқ нарсани англатади.

Аксарият камбағал одамлар ўз орзуларидан воз кечишади, чунки уларда бошланғич капитал йўқ. «Бизнес билан шуғулланмоқчиман, ғоям бор, лекин пулим йўқ», деб айтишади. Минглаб одамлар шундай дейишади: «Менга пул беринг, уларни нима қилишни ўзим биламан!»

Аммо муаммо шундаки, улар муваффақиятли одамлар биладиган сирни тушунмайдилар. Биласизми, бойлар қандай фикрлайди? Улар шундай дейишади: «Бизнес юритиш учун пул - асосий нарса эмас, у муваффақиятнинг тахминан 15 фоизини



белгилайди. Имкониятлардан фойдаланиш эса жуда муҳимдир». Муваффақиятли бизнеснинг асосий омили – бу алоқалар, муносабатлар. Сизнинг алоқаларингиз бўлиши учун сизга обрў ва ҳурмат, ном керак, яъни сиз кимсиз, жамиятда қандай ўринни эгаллайсиз, атрофингизда кимлар бор? Амалиёт шуни кўрсатадики, чилангарлар чилангарларни танишади, адвокатлар адвокатлар билан мулоқот қилишади, камбағал одамларнинг атрофи камбағаллардан иборат бўлади. Бу шафқатсиз доирани бузиш учун танишлар доирасини кенгайтириш зарур. Бундан ташқари, турли соҳаларда алоқаларга эришиш керак.

**Эсингизда бўлсин, бизнесингиз муваффақиятли бўлиши учун сизга учта нарса зарур. Биринчидан, сиз кенг алоқаларга эга одам бўлишингиз керак. Иккинчидан, сизга кўникма ва қобилият керак, сиз нима қилишни ва қандай қилишни яхши билишингиз, ҳаракат қилмоқчи бўлган худудингиз ҳақида кўпроқ маълумот тўплашингиз ва ўрганишингиз, унда сувдаги балиқ каби эркин «сузишингиз» керак. Учинчидан, сиз пул топишингиз керак. Кўряпсизми, пул охириги ўринда керак. Шунинг учун, бизнесни бошлашдан олдин, алоқаларни ўрнатинг, билимга эга бўлинг ва шундан кейингина бизнеснинг молиявий томони ҳақида ўйланг.**

#### ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИЛАРИНИНГ ҲИКОЯЛАРИ

Мен олий тоифали ҳамшира Галина Андреевна Юн, турмуш ўртоғим – олий тоифали жарроҳ Валентин Леонтьевич Юн, у ўз соҳасида таниқли ва обрўли инсон, малакали тиббиёт ходими, катта тажрибага эга ташкилотчи. Биз Фарбий Қозоғистон вилоятининг Оқсой шаҳрида яшаймиз.

1996 йилгача Оқсой шаҳар марказий касалхонасида ишладик. Бу иш ҳақи ва нафақалар олти ойга кечиктирилладиган даврлар эди. Молиявий жиҳатдан жуда қий-



налардик. Ўша йили ҳукуратимиз хусусий тиббиёт муассасаларини очишга рухсат берди. Биз бу ҳақда узоқ вақт орзу қилган эдик ва пул йўқлигига қарамай, хусусий клиника очишни ўз олдимизга мақсад қилиб қўйдик.

Авалло, ўзимизнинг алоқаларимиздан фойдаландик. Биз ҳамфикрларни, шунингдек, ўз бизнесини очмоқчи бўлган шифокорларни топдик. Дўстларимиз ёрдамида поликлиникада ишлаш учун нима зарур бўлса, ҳаммасини топдик. Оренбург, Уралск ва бошқа вилоятлардаги шифокорлар асбоб-ускуналарини биз билан баҳам кўришди, ўша пайтда тиббиёт муассасалари ёпилган ва асбоб-анжомлар ҳисобдан чиқарилган бир пайт эди.

Кичик укам ўз кафесини ёпди ва стулларини, столлари, шкафлари ва идиш-товоқларини бизга берди. Кушеткалар, боғламлар ва массаж столларини ўғилларимиз ва невараларимиз ясаб беришди. Уларнинг сифати ва дизайни тайёр мебелларникидан қолишмасди. Валентин Леонтьевич операция қилган беморлар ҳам катта ёрдам кўрсатишди. Юмшоқ ва қаттиқ жиҳозларни кўпчилик бўлиб тўпладик, салфеткалар, чойшаблар, тагликларни эса ўзимиз тикдик.

Кейин пул ҳақида ўйладик, улар ҳужжатларни расмийлаштириш, ижара ва бошқа харажатлар учун зарур эди. Сўнг бизнес-режа ва ходимларнинг штат жадвалини туздик ҳамда эримнинг бизнес билан шуғулланадиган опасидан қарзга пул сўраддик.

Вилоятимизнинг энг яхши мутахассислари бизга ишга келишди. Бир ярим йил ишлаганимиздан сўнг маблағимизни бироз тежаб, қарзларимизни тўладик, сўнгра 15 ўринли шифохона очдик. «Денсаулык» деб аталувчи хусусий шифохонамиз 1997 йилда очилди. У Фарбий Қозоғистон вилоятида шифохона билан поликлиникани бирлаштирган илк муассаса эди.

Поликлиникада беморлар жарроҳ, акушер-гинеколог, терапевт, кардиолог, аллерголог, дерматолог, педиатр, стоматолог томонидан қабул қилинарди. Касалхонада терапевтик, жарроҳлик профилидаги беморлар баъзида



болалар ҳам даволанарди. Қорин бўшлиғи аъзоларида жарроҳлик амалиётлари амалга ошириларди, юмшоқ тўқималарнинг хавфсиз ўсмалари олиб ташланарди, ёрдамчи кабинетлар ҳам фаолият олиб борарди.

1998 йилда вилоят соғлиқни сақлаш бошқармаси томонидан бизга давлат буюртмаси таъсис этилди, маҳаллий аҳоли поликлиникага бириктирилиб, уларнинг сонига қараб маблағ ажратилди. Кейин биз замонавий диагностика ускуналарини сотиб олишга муваффақ бўлдик ва чехиялик ҳомийларимиз бизга стационар электрокардиограф совға қилишди. Бу ерда ультратовуш текшируви, ЭКГ, клиник ва биокимёвий лабораториялар, ректорманоскопия, гастродуоденоскопия, «Оберон» аппаратида компьютер текшируви, суяк патологиясини рентгенологик текширувлари ташкил этилди. Шунингдек, физиотерапия, ЎЮТ ва Су-Жок усулида даволаш хоналари очилди. Тиш протезлаш хоналари ишга туширилди.

2002 йилда шифохонамизга Қозоғистон Республикаси Соғлиқни сақлаш вазири ташриф буюрди. «Денсаулық» шифохонамиз тарихи «Қозоғистонда соғлиқни сақлаш» китобига киритилди. Фаолиятимизнинг асосий тамойиллари – ҳушмуомалалик, эътибор, сифатли тиббий ёрдам, юқори профессионалликдан иборат, шунинг учун шифохона жуда машҳур ва у бизга барқарор даромад келтиради.

## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### МАРК ЦУКЕРБЕРГ

*Марк Цукерберг 1984 йилда Доббс Ферри шаҳрида тугилган. 6-синфда ўқиётган пайтидаёқ у компьютер дастурлашнинг ажойиб ва гаройиб дунёсига қизиқиб қолади. 9-синфда эса*



«Таваккал» номли кичик ўйин яратади. Аммо ҳақиқий муваффақият Маркга бироздан кейин, Нью-Хэмпширдаги мактаб-интернатда ўқиётганида келди. У Windows медиаплеери учун қўшимча дастур яратиб машҳурликка эришди.

У тезда йирик компанияларнинг эътиборига тушади, ҳатто унинг ишланмаси учун 2 миллион доллар таклиф қилишди, лекин Марк таклифни рад этди ва ҳақиқий муваффақият учун етарли билимга эга эмаслигини англаб, Гарвард университетига ўқишга кирди.

Айнан ўқиш пайтида унда Facebook веб-сайтини яратиш гояси тугилади. Дастлаб бир гуруҳ йигитлар билан ўз моҳиятига кўра Facebook'нинг прототипи бўлган лойиҳа устида ишлаган. Аммо бир кун у шерикларига сайтдаги ишини давом эттиролмаслигини айтади. Бирмунча вақт ўтгач, Facebook пайдо бўлди, унда рўйхатдан ўтиши барча талабалар ва мактаб ўқувчилари учун очиқ эди.

Кўп ўтмай, сайт таълим соҳасидан ташқарига чиқа бошлади ва кундан-кунга кўпроқ машҳурликка эришди. Ташқил этилганига бир йил ҳам бўлмасидан, бу ижтимоий тармоқда аллақачон 1 миллиондан ортиқ фойдаланувчи рўйхатдан ўтганди. Аммо лойиҳани ривожлантириши учун пул керак эди ва тез орада улар Facebook'ни тақомиллаштиришга фаол кириша бошладилар. Кўрясизми, билим, кўникма ва ёрқин гоя муваффақиятнинг бошланиши эди. Вақт ўтиши билан молиявий ресурслар ўз-ўзидан пайдо бўлди ва қўшимча маблағларни жалб этиш муаммоси йўқолди.

Фойдаланувчилар сони 50 миллиондан ошгач, йирик компаниялар бирин-кетин лойиҳани сотиб олиш таклифини билдира бошлашди. Бир пайт-







лар Yahoo! ушбу ижтимоий тармоқ учун 900 миллион доллар таклиф қилганди.

2007 йилда Microsoft Facebook`нинг 1,6% улушини 240 миллион долларга сотиб олди. Бундан келиб чиқиб, кўплаб молиявий экспертлар Facebook`нинг умумий қиймати 15 миллиард долларни ташкил этишини тахмин қилишди. Бу даромади йилга кўпи билан 200 миллионни ташкил этган компания учун ёмон натижа эмасди!

Facebook тақдим этаётган янги имкониятлар туфайли синфдошлар ўқишни тугатгандан сўнг, бир-бирини йўқотиб қўйишмайди ва масофага қарамай, барча дўстлар яқин алоқада бўлишади. Чунки сайт орқали одамлар ўртасидаги мулоқот фақат тўғридан-тўғри ёзишмалар орқалигина боғланган эмас. Сиз дўстингиз қандай яшаётганини унинг фотосуратлари, видеолари, баъзи эслатмалар ва бошқалар ёрдамида кўришингиз мумкин. Мазкур ижтимоий тармоқ тизими фойдаланувчилари сони кун сайин ортиб бормоқда.

**ТАВСИЯ.** Зарурат туғилганда, пулга ёпишиб олманг – у керакли миқдорда пайдо бўлади. Самарали ғояларга эътибор қаратинг, барча имкониятлардан фойдаланинг, фойдали танишлар доирасини кенгайтиришни унутманг, чунки алоқалар орзуларингизни амалга ошириш босқичида кўплаб муаммоларни ҳал қилишга ёрдам беради.



## ЙИГИРМА БЕШИНЧИ ФАРК

*«Қашшоқлик - кўпинча одамни барча маънавий куч ва хайрли амаллардан махрум этади. Бўш қопни тик қўйиш қийин».*

*Б. Франклин*



**К**амбағал инсонлар «менда пул бўлмаса-да, лекин мен меҳрибон одамман!» тамойилида, бойлар эса «бойлик кўпроқ яхшилик қилиш имкониятини беради» тамойилида фикрлайдилар.

Камбағал одамлар «менда пул бўлмаса-да, лекин мен меҳрибон одамман!» – дейдилар. Улар пул йўқлигига урғу беришади, гўё бу билан фахрланиш керак. «Менда пул йўқлиги яхши, пулим бўлса, унчалик тўғри инсон бўлмасдим», дейишади. Қизиқарли ёндашув – пулим кўп бўлса, яхши инсон бўлиб қолишим қийин!

Бой одамлар «бойлик кўпроқ яхшилик қилиш имкониятини беради» деган тамойилда фикрлашади. Ҳақиқатдан ҳам шундай. Биласизми, жавоб кутиб қилинган яхшилик - яхшилик эмас. «Мен – сенга, сен – менга» тамойили бўйича амалга ошириладиган яхшилик ўзаро келишув асосида тузилган шартномага ўхшайди, у асло беминнат яхшилик эмас.





Биз кўпинча инсонлар шундай дейишганини эшитамиз: «Биласизми, мен уларга ёрдам бергандим, лекин буни қадрлашмади, «раҳмат» айтиш ўрнига шундай қилишди». Бу нотўғри фикрлаш. Агар сиз меҳрибон одам бўлсангиз, у қайтадими ёки йўқми яхшилик қилинг. Бу ҳақда ҳеч қачон эслатманг, ношукурлик қилгани учун ҳеч кимни қораламанг. Чунки ўзаро келишувни кутган ҳолда бирор нарса қилсангиз, бу шунчаки ўзаро манфаатли шартномадир.

Бой одамлар шундай тамойилда ўйлашади: «Агар пулим бўлса, мен кўпроқ хайрли ишларни амалга ошира оламан. Пули йўқлиги учун олий маълумотга эга бўлолмаётган иқтидорли ёшларнинг ўқиш пулини тўлаб бера оламан. Камбағалларнинг даволаниши учун пул тўлашим, муҳтожларга ёрдам беришим мумкин». Сиз ҳам худди шундай фикрлашингиз мумкин. Пулларингиз кўп бўлса йўллар, мактаблар, касалхоналар қуришингиз, қарияларга ғамхўрлик қилишингиз, одамлар ҳаётини яхши томонга ўзгартириш учун илм-фан соҳасидаги янги тадқиқотларга ҳомийлик қилишингиз мумкин.

Кўряпсизми, пулингиз бўлса, бадавлат бўлсангиз, одамларга кўп яхшилик қилишингиз мумкин. Барча бой ва муваффақиятли одамлар шундай қилишади.





## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### АЛЬФРЕД НОБЕЛЬ

Альфред Нобель – машҳур швед олими ва ихтирочи, у 350 та патент муаллифидир. Улар орасида сув ҳисоблагичи, барометр, совутгич аппарати, газ горелкаси, сульфат кислота ишлаб чиқаришининг такомиллаштирилган усули, жанговар ракета дизайни ва бошқа кўплаб ишланмаларга олинган патентлар бор. Нобелга 1867 йил 7 майда динамит ихтироси учун берилган патент асосий даромадни олиб келди. Унинг асосий компаниялари 20 та мамлакатда жойлашган бўлиб, Нобель патентлаган портловчи моддалар дунё бўйлаб юзта заводда ишлаб чиқарилган.

Аммо Нобель ҳарбий мақсадларда кенг қўлланиладиган динамит ихтироси учун ўзини айбдор ҳис қиларди. У шундай деган: «Мен шундай ҳалокатли кучга эга модда ёки машинани ихтиро қилишни хоҳлардимки, ҳар қандай урушлар имконсиз бўлиб қолсин». Нобель меҳрибон ва тинчликсевар инсон сифатида, ҳаёти давомида тинчлик масалалари бўйича конгресслар ўтказиш учун пул сарфларди ва кўпинча ўзи ҳам уларда иштирок этарди.

Пуллар унинг учун ҳеч қачон мақсад бўлмаган, шунинг учун ўз бойлигининг бир қисмини бутун дунё бўйлаб иқтидорли шахсларни қўллаб-қувватлашга йўналтиришини афзал кўрган. Нобель шунчаки ўз ишини яхши кўрарди, бу эса уни бой қилди. У электрокимё, оптика, биология ва тиббиёт билан шуғулланган, автоматик тормоз



ва хавфсиз буз қозонларини лойиҳалаштирган, сунъий резина ва тери ясашга ҳаракат қилган, нитроцеллюлоза ва сунъий ипакни тадқиқ қилган, енгил қотишмалар олиш устида ишлаган.

Шубҳасиз, у ўз даврининг энг билимли кишиларидан эди. Нобель техника ва тиббиёт, тарих ва фалсафа, бадиий адабиётга оид кўплаб китобларни ўқиган, Виктор Гюго каби шоҳлар ва вазирлар, олимлар ва тадбиркорлар, расом ҳамда ёзувчилар билан таниш эди. У ўз билими, илмга бўлган муҳаббати, меҳнати сабабли муваффақиятга эришди.

Нобель ўз ихтиролари сабабли катта бойликни қўлга киритди, умрининг охирига келиб, пулнинг бир қисмини иқтидорли олимлар ва сиёсатчиларга бериладиган мукофотлар, жумладан «Тинчлик» мукофоти учун мерос қилиб қолдирди. Васиятномага кўра, бу пуллар «ўтган йил давомида инсониятга энг катта фойда келтирган инсонларга» мукофот сифатида берилади. Вақт ўтиши билан Нобель мукофоти фан, санъат ва ижтимоий фаолият соҳасидаги ютуқлар учун тақдим этиладиган энг нуфузли мукофотга айланди.

Бугунги кунда Нобель мукофотининг ҳажми ҳар бир номинация бўйича 10 миллион швед кронаси (1,5 миллион АҚШ доллари ёки 1,1 миллион евро)ни ташкил этади – бу миқдорни совриндорлар ўртасида тақсимлаш мумкин, бироқ ушбу номинация билан тақдирланганлар сони бир пайтнинг ўзида уч кишидан ошмаслиги керак.

1901 йилдан 2011 йилгача бўлган даврда 830 киши ва 23 ташкилот Нобель мукофоти лауреати бўлди. Улар биргаликда жаҳон илм-фан ва маданияти тарихининг жуда катта қисмини ўзида акс эттиради. Улар орасида – рент-

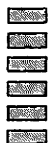


*ген нурланишини кашф этган Вилгельм Конрад Рентген, радиоактивлик соҳасидаги тадқиқотлари учун Мария Склодовская Кюри, XX асрнинг иккинчи ярмида миллионлаб одамларнинг ҳаётини сақлаб қолган пенициллинни кашф қилган Александр Флеминг каби шахслар мавжуд. Тинчлик учун Нобель мукофоти Мартин Лютер Кинг, Нельсон Мандела ва Барак Обамага берилган. Адабиёт соҳасида ушбу мукофотга сазовор бўлган муаллифлар орасида - Эрнест Хемингуэй, Тони Моррисон, Редьярд Киплинг, Дорис Лессинг ва бошқалар бор.*

**ТАВСИЯ.** Пул сизнинг яхши ишлар қилиш қобилиятингизни белгилайди. Агар сиз камбағал бўлсангиз, кўмакка муҳтожларга ёрдам бера олмайсиз. Камбағаллар учун энг яхши ёрдам улардан бирига айланиб қолмасликдир.



## ЙИГИРМА ОЛТИНЧИ ФАРҚ



*«Яшашингиз учун ишлаш керак.  
Аммо бой бўлиш учун бошқа нар-  
сани ўйлаб топниш зарур».*

*Альфонс Карр*

**К**амбағал инсонлар «фақат машаққатли ва оғир меҳнат орқали бойиб кетиш мумкин» деган тамойилда, бойлар эса «бой бўлиш учун ўйлаш керак» тамойилда фикрлайдилар.

Камбағал одамлар «фақат оғир ва машаққатли меҳнат орқали бойиб кетиш мумкин» деган тамойилда ўйлашади. Мен кўпинча ўз машғулотларим давомида ишлаш ва яна ишлаш керак, дейишганини эшитаман. Мен шунчаки иш ёқмаслик билан бойиб кетиш ҳақида маслаҳат бермайман. Келинг, кам-

бағаллар ва бойларнинг турмуш тарзини тасаввур қиламиз. «Камбағал киши» деганда хаёлингизда қандай тасаввур пайдо бўлади? Маъюс жилмайган, юзини ажин босган, қўллари қадоқ, эскирган кийимдаги, фабрика ёки қурилиш майдончасида ишлайдиган, эрта тонгда ишга кетиб, кеч қайтадиган одам...

Келинг, энди «бой инсон» деганда қандай тасаввур пайдо бўлишини кўрайлик? Чиройли, дид билан кийинган, яхта ёки лимузинда сайр қилаётган, гольф





ёки бильярд ўйнайдиган, ўзининг ҳашаматли уйида роҳат-фароғатда яшайдиган одам... Қизиғи шундаки, агар мантиқан фикрлайдиган бўлсак, ҳаммаси нотўғри бўлиб чиқади. Эрталабдан кечгача ишлайдиган одам аслида бой бўлиши керак. Аммо бунинг аксини кўрамиз. Бу мантиқан тўғри эмас. Нега тўғри эмас? Чунки кўп дам оладиган киши эмас, кўп ишлайдиган одам бой бўлиши керак.

Бунинг сири бошқа нарсада. Камбағал одамлар фақат оғир жисмоний меҳнат билан пул топиш мумкинлигига ишонадилар. Дарҳақиқат, улар фақат жисмоний меҳнатга ўрганиб қолган ва кўпроқ меҳнат қилсалар, яхши яшайман, деб ўйлашади.

Бойлар эса **«бой бўлиш учун – ўйлаш керак!»** дейдилар. Дарҳақиқат улар муҳим бир сирни билишади. Пул бизнинг ҳаётимизда биз қаттиқ меҳнат қилганимиздан пайдо бўлмайди. Улар фақат битта сабабга кўра пайдо бўлади, пул ижодий фикрлаш натижасидир, айнан фикрлар нақд пулга айланади. Сиз кўпроқ ўйлашингиз керак, пул ушбу қобилият туфайли пайдо бўлади. Агар ўйлашни бошласангиз, ҳақиқатан ҳам яхши пул ишлаб топишингизга ёрдам берадиган имкониятлар пайдо бўлади.



Дастлабки босқичда кўпроқ вақтингизни ишга эмас, балки мақсадларингизни амалга ошириш ҳақида ўйлашга сарфланг. Бу вақтингизнинг камида олтмиш фоизини банд қилиши керак. Маълумот тўплашга эътибор қаратинг ва ўйланг. Ўз маҳорат ва қобилиятларингизни оширинг. Орзуларингизни амалга оширишга ёрдам берадиган жиҳатларингизни ривожлантиринг.





**Пул – бу сизнинг ер участкангиздаги, фабрика ёки заводдаги оғир жисмоний меҳнатнинг натижаси эмас, балки ижодкорлик ва фикрлаш қувватининг натижасидир. Пуллар бошқа тартибдаги меҳнат натижасидир, бу ақлий меҳнат. Ақлий меҳнат ҳар қандай жисмоний ишдан кўра қимматроқ, фойдалироқ ва самаралироқ. Пуллар ақлий қувватдан фойдаланиш натижасида пайдо бўлади.**

**Мавзу бўйича тренинг иштирокчисининг**

**ФИКРЛАРИ**

**«Бой бўлиш учун ўйлаш керак»**

Менинг тиришқоқ меҳнатчи сифатидаги қобиғим ёрилиб, кўёш нуруни кўрганимда иш тажрибам чорак асрдан ошиб қолганди. Оғир ва машаққатли меҳнат даври ҳаётимнинг молиявий дунёсини яхши томонга ўзгартирмади, лекин Саидмурод Давлатовнинг ёқимли овози «Камбағаллар «фақат машаққатли ва оғир меҳнат...» тамойилида ўйлайдилар...» деган жумлани айтганида, мен бу сўзлардан титраб кетдим – бу мен ҳақимда эди.

Тўғри, тренинга қатнашимдан олдин мен қаттиқ жисмоний меҳнат қилиб бойиб кетолмасам, ақлимни ишлатиб албатта мақсадимга эришаман, асосийси меҳнат қилиш, қолгани бир гап бўлар, балки менга «сим-сим эшиклари» очилар деб ўйлардим.

Мен саёҳат учун пул топишни хоҳлардим, телевизорда ДК каналидаги «Бемаъни қайдлар» (Непутевые заметки) ни томоша қилгандим. Лекин бошқалар буни қандай амалга оширишларини тушунмасдим, бу уларга берилган «инъом», уларнинг тақдирида шундай ёзилган, деб ўзимни овутардим.

Биринчи марта ўн тўрт ёшимда пул ишлаб топганман. Ўшанда ўзимга классик урфдаги кўйлак сотиб олгандим ва унга безак тикиб чиқдим, одамларга бу жуда ёқди ва шу бизнес орқали озгина даромад ишлаб топа бошладим. Мен бу ишни шундай бажарардимки, одамлар бундай безакли ки-



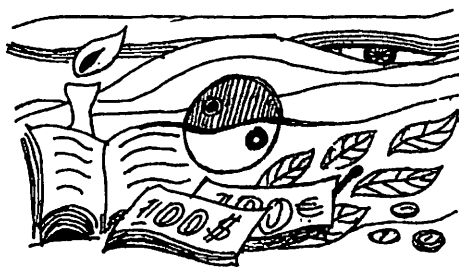
йимларни қаердан олаётганимни билишмасди. Бу жуда қизиқарли эди. Кейин эса ўша болалик машғулоти менинг даромад манбаимга айланди ва 28 ёшимда ўзимга уй сотиб олдим.

«...Бойлар эса «бой бўлиш учун ўйлаш керак» тамойилига кўра фикрлайдилар». Хўш, қандай ўйлаш керак? Мен ўйламаяпманми? Демак, мен бу муҳим ишни тўғри бажармаяпман!

Бундан ташқари, маълум бўлдики, мен фахрланадиган ақл-заковатим академик ақл тоифасига кирар экан. Бу менга нари борса меҳнат фахрийси унвонини бериши мумкин, аммо «Форбс» журнали бундай фахрийлар ҳақида эмас, балки ёрқин молиявий интеллект эгалари ҳақида ёзади. Агар пулни кўпайтиришни уддалолмасангиз, бой бўлишнинг имкони бўлмайди. Мен фақат пул топаётган эдим, лекин бу пулларни кўпайтиришим ҳам керак экан. Уларни пухта режа бўйича жамғаришим ва «қочиб кетмасликлари» учун қўриқлашим ҳам керак. Молия – нозик масала, у ҳамон Шарқ билан келишолмаяпти. Бунинг афзалликларини мен жуда тез тушуна бошладим, бу мақсадли сарфланган вақт сармосидир. Эҳтимол, ҳамма спорт билан шуғуллангандир, бунда ҳам шунга ўхшаш: натижа ва тонуснинг яхшиланиш ҳисси. Ҳар қандай меҳнат – юксак ҳурматга лойиқ.

Кейин мен муваффақиятли инсонлар ҳаётини ўргана бошладим, улар билан бирга парвоз қилиш лаҳзаларини ҳис қилдим. Улар ақлга сиймайдиган бирор нарса қилмаганликларини тушуниб етдим. Шунчаки тўлқин билан бир йўналишга бўлиш керак. Пул

– бу ақлий қувват. Сиз у қандай ишлаб чиқарилиши ҳақида ташвишланмасангиз ҳам бўлади. Тўғри воқеалар, одамлар, лойиҳалар ўз-ўзидан пайдо бўлаверади. Менда шундай саволлар туғилган эди: «Хўш, бу қандай содир бўлади? Мен





буни қандай амалга ошираман? Балки керак эмасдир?» Аммо мен ўшанда ўзимга ишондим, ўзимнинг барча қобилиятларимни намоён қилмоқчи бўлдим.

Салоҳият ҳам бор эди, яъни менга «чучук сув ресурслари ва олтин руда конлари» каби ҳаёт захиралари инъом этилган. Аммо менинг салоҳиятларим «ўйламасдан» қилинган ишнинг босими остида хиралашган ёки уни мавжуд қулайликлар йўққа чиқарган. Ишчилар ҳуқуқлари декларациясида ҳам: «Молиявий интеллектга йўл очинг!» дейилган.

Бир тадбиркор Европадан зотдор инглиз отларини сотиб оларди ва улар учун катта миқдорда пул тўларди. Бошқа бир инсон янги бизнес режасини ишлаб чиқди – шундай зотдор отларни Осиё ҳудудларидан арзонроқ нархда сотиб олиш ва шундай қимматбаҳо чопағон отларни кўпайтириш. «Фақат отлар эгаси билан шартнома тузиш қолди, холос, уч йилдан кейин мен ҳам худди шундай зотдор айғирларга эга бўламан», дейди тадбиркор. Баъзан одамлар шундай фикр юритадилар. Бу реал воқеа, балки мен уни унчалик яхши ҳикоя қилиб беролмагандирман, чунки отлар ҳақида билимга эга эмасман.

**ТАВСИЯ.** Бизни ўраб турган ҳамма нарса – автомобиллар, мобиль телефонлар, самолётлар, маиший техника, уйлар, кийим-кечак – буларнинг барчаси бир вақтлар кимнингдир хаёлида пайдо бўлган.

## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### КИНГ КЕМП ЖИДЕТТ

*Кинг майда савдогарлар оиласида туғилган, шунинг учун 16 ёшидан бошлаб у саёҳатчи савдогар сифатида ишлашга мажбур бўлган. Аммо*





отасининг савдо-сотикдан ташқари сеvimли машғулотлари ҳам бор эди, ишдан бўш вақтларида у ихтиролар билан шугулланарди. Болаликда отасининг қандайдир янги конструкция яратишини кузатар экан, Жилетт одамларга фойдали ва даромад келтирадиган буюм ўйлаб топишни орзу қиларди. Шу билан бирга, у ихтирочилик ўзининг асосий фаолиятига айланишини хоҳларди. Аммо одамлар учун фойдали бўлган, ўзига эса миллионлар олиб келадиган илк жиддий ихтиросини яратиш учун 30 йилдан кўпроқ вақт кетди.

Кингнинг соқол олиш устарасини яратиш гоясига унинг хўжайини туртки берди. У Кингга ҳар бир одамнинг ҳаёти давомида доимий фойдаланадиган буюмни яратиш ва ҳар қандай америкаликнинг ҳаётига тезда кириб борадиган улкан гояни амалга ошириш кераклигини маслаҳат берганди. Шундан сўнг Жилетт ҳар куни ўйлаш учун маълум вақт ажрата бошлади.

Аксарият буюк кашфиётларда бўлгани каби, гоя тасодифан пайдо бўлди. Бир куни эрта тонгда Кинг соқол олиш учун ойна олдига борди ва шу пайт устара тизги ўтмаслашганини кўрди. У соқол олишни кейинга қолдириб, тизни ўтқирлаш учун устага боришга мажбур бўлди. Шунда Жилетт тизлари алмаштириладиган арзон устара яратиш ҳақида ўйлаб қолди. Бу ихтиро орқали Ер юзидаги аксарият эркакларнинг ҳаётини осонлаштириш мумкин эди. Асосийси, бу устара анча арзон бўлиши керак.

Гоя истиқболли эди, лекин уни амалга ошириш йўлида кўп қийинчиликлар учради. Муносиб пўлат етказиб берувчини топиш учун 6 йил керак бўлди. Гоянинг техник томони ҳам ноодатий ечимни талаб қиларди. Зарур технологияга эга бўлган Уильям Никерсон исмли ихтирочи билан учрашгандан сўнг муаммо ҳал бўлди. Тез орада



*Т-шаклидаги бир марталиқ устара, шунингдек, Никерсон томонидан ишлаб чиқилган пўлат тиглар расман патентланди.*

*1903 йилда «Gillette» устаралари оммавий ишлаб чиқарила бошлади. Бошида савдолар жуда паст эди, бу инвесторларни кўрқитди. Аммо 1904 йилда Кинг Кемп кутган «портлаш» юз берди – компания 100 000 дан ортиқ бир марталиқ устараларни сотди. Америка янги соқол олгичга ўргана бошлади ва унга жуда тез ўрганди, шу тариқа компания 5 йилдан кейин ушбу маҳсулот савдосидан 13 миллион доллар ишлаб олди.*

*Шунингдек, Жилетт ўз ихтиросини тарғиб қилиш учун янги бизнес моделдан фойдаланганди. Улар устараларни ўз таннархидан ҳам арзонроққа сотишди. Таъсисчилар устараларни сотиш орқали бозорни забт этиб, улар учун тигларни сотиш орқали даромадга эга бўлишди. Бугунги кунда ушбу модель «хўрак ва қармоқ» деб номланади ва кўплаб компаниялар томонидан қўлланилади. Масалан, «Sony» ўзининг PlayStationларини арзонроқ нархда сотади ва ўйин лицензияларини сотишдан даромад олади. Аксарият принтер ишлаб чиқарувчиларнинг бизнеси ҳам худди шу тарзда ташкил этилган, компаниялар сиёҳ ва картрижларини сотишдан даромад олишади.*

**ТАВСИЯ.** Сизнинг келажагингиз ақлингиз самарадорлигига боғлиқ, шунинг учун кўпроқ ўқинг, фақат ўқиш сизнинг ақл-заковатингизни ривожлантиради ва янги ғояларни яратиш имкониятини кенгайтиради. Ҳар куни ўйлашга вақт ажратинг, яхши ғоялар сизни бой қилиши мумкин.

## ЙИГИРМА ЕТТИНЧИ ҶАРҚ

*«Агар кераксиз буюмларни сотиб олаверсангиз, тез орада керакли нарсаларингизни сота бошлайсиз».*

*Б. Франклин*

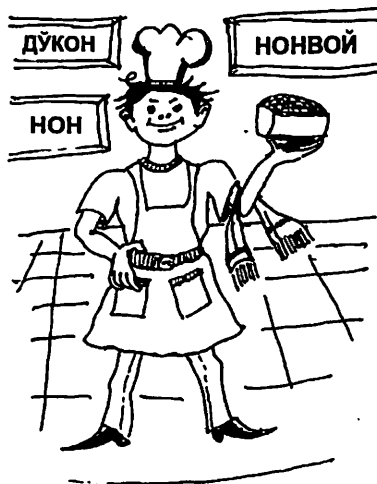


**К**амбағал одамлар рақобат тамойилида, бойлар эса ўзига хослик тамойилида фикрлайдилар.

Камбағал одамлар рақобат тамойилида, бойлар эса ўзига хослик тамойилида фикрлайдилар. Бу нимани англатади? Одатда, кўпчилик ўз бизнесини бошлашдан ва ўз ишини юритишдан кўрқади. Чунки рақобатчилар жуда кўп.

Менинг амалиётимда шундай ҳолат бўлган. Иркутск шаҳрида бир киши менга булочка ва нон пишириш учун новвойхона очиш бўйича ёрдам сўраб мурожаат қилди. Мен унга бу шаҳарда новвойхоналар жуда кўплигини айтдим. Аммо у қатъият билан: «Биласизми, мен қирқ уч йилдан буён патир нон сотаман. Сиз менга савдо қилиш учун жой беринг, мен эса ишни йўлга қўяман. Агар мингта нон сотувчи бўлса, мен минг биринчи бўламан, аммо одамлар нонларни мenden сотиб олишади.

Мен ҳайратга тушдим. Мана бу бой одамнинг фикрлаш та-





мойили. Сўнг ундан сўрадим: «Сен бу ишни уддалай олишинга аминмисан?» Саволимга у шундай жавоб берди: «Менга имконият беринг, шароит бўлса, албатта уддалайман». Мен унга имконият бердим. Орадан роппа-роса олти ой вақт ўтгач, шаҳарда унинг патир нон сотадиган 12 та нуқтаси очилди. Унинг айтганлари ҳақиқатан ҳам тўғри бўлиб чиқди. Нега? Чунки у ўз ишининг устаси эди. Ўзига хослик тамойилида фикрларди.

Ўзига хослик рақобатдан нимаси билан фарқ қилади? Қандай қилиб бунга эътиборни қаратиш мумкин? Кимки ўзига хослик тамойилида фикрласа, ҳар қандай рақобатда ғалаба қозониши ва пул ишлаб топиши мумкин. Бойлар ўзига хослик тамойилида фикрлайдиган инсон худди шундай қобилиятларга ҳам эга бўлиши кераклигини билишади. Шу билан бирга, маҳсулотингизни баҳолашнинг учта мезонини билишингиз зарур:

Биринчидан, одамлар сизга фақат ўзлари ишлаб чиқара олмайдиган ёки бажара олмайдиган нарсалар учун пул беришларини тушунишингиз керак. Шундагина улар сиздан ўша нарсани сотиб олишади.

Иккинчидан, одамлар сиздан маҳсулот ёки хизмат харид қилганда ўз вақтини тежашса, сизга пул тўлайдилар.

Учинчидан, агар улар сизникидан кўра яхшисини тополмасалар, ўша нарсани сиздан сотиб олишади. Ҳар доим танлов мавжуд. Лекин сизнинг маҳсулотларингиз сифатли ва ҳамёнбоп нархда бўлса, улар сиздан сотиб оладилар. Қаранг, бу сизнинг рақобатчилар ҳақида ўйлашингиз шарт эмаслигини англатади. Аслида маҳсулотларингизнинг ўзига хослиги ҳақида ўйлашингиз керак.

Агар сиз ушбу учта талабга риоя этсангиз, ҳамма нарсангиз сотилиши мумкин. Такрор айтаман, одамлар қуйидаги ҳолатда сизга пул тўлайдилар: 1) ўзлари буни қила олмасалар; 2) агар бу уларнинг вақтини тежаса; 3) улар яхшироғини топа олмасалар.





Агар биз ушбу қоидаларга эътибор қаратадиган бўлсак, ҳамма нарсани бажара оламиз, ҳар қандай хизматни кўрсатамиз, ҳар қандай маҳсулотни ишлаб чиқарамиз ва яхши пул ишлаймиз. Лекин маълум бўладики, асосий капитал пул эмас, асосий капитал - бу ишни аниқ ташкил эта олиш, тузилма, тизим, қулай муҳит яратиш қобилиятидир. Демак, асосий капитал инсон ресурслари ҳисобланади. Сизнинг қобилиятларингиз муваффақиятни белгилайди, уларга эътибор қаратинг.

## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### ИСААК ЗИНГЕР

*Исаак Зингер камбавал оилада тузилган, 12 ёшида у уйдан қочиб кетади ва АҚШни айланиб чиқади. У турли ишларга қўл уриб кўрди, аммо ўзининг механика соҳасидаги истеъдоди туфайли биргина ихтироси билан мультимиллионерга айланди. 1851 йилда Бостондаги механика устахонасида ишлаётганида тикув машинасини таъмирлашга киришади. Янги конструкциянинг барча афзалликлари ва камчиликларини ўрганиб чиққан Зингер, агар игна горизонтал эмас, вертикал ҳаракатланса ва моки айлана бўйлаб юрмаса, машина яхши ишлайди, деган хулосага келади.*

*Бор-йўғи ўн бир кун ичида у тикув машинасининг такомиллаштирилган модели расмини яратади. Сўнгра устахона эгаси билан биргаликда янги турдаги тикув машиналари ишлаб чиқариш бўйича «И.М.Зингер ва К» компаниясига асос солди.*







*Бошқа турдаги тикув машиналаридан фарқли ўлароқ, бу модель узун чокларни тика оларди, бу вақтни тежаб, машинанинг ўзига хослигини таъминларди. Ўзининг техник маҳорати, шунингдек, янги ҳамкори, истеъдодли менежер Эдвард Кларкнинг муваффақиятли реклама компаниясини ташкил этиш борасидаги саъй-ҳаракатлари сабабли Зингер тикув машиналари тез орада дунёда машҳурликка эришди. Шу тариқа ушбу тикув машиналари ўз ихтирочисини ва унинг ҳамкорларига катта бойлик олиб келди.*

## ЭДИСОН

*1878 йилда машҳур ихтирочи Эдисон электр ёритиш муаммосини билан жиддий шугулланишга қарор қилади. Электр лампочкалари кенг миқёсда фойдаланишга жорий этилиши учун улар нархининг арзонлиги, ёрқинлиги ва қулайлиги борасида ўша пайтдаги газли чироқлар билан рақобатлашиши керак эди. Эдисон қозоғга марказий электр станциясининг режасини ҳамда ўйлар ва фабрикаларга электр узатиш тармоғини чизмасини чиғади. Кейин у буг билан бошқариладиган динамо машиналар ёрдамида лампалар ясаш ва электр энергиясини ишлаб чиқариш учун зарур бўлган материалларнинг нархини ҳисоблаб чиқади. Барча маълумотларни ўргангач, нафақат чироқнинг*



ўлчамини, балки ўша пайтда тахминан 40 центга тенг бўлган нархини ҳам аниқлайди.

Шундан кейингина у шиша шарчага жойлаштирилган углерод асосли чироқ устида ишлай бошлайди. Ундан ҳавони сиқиб чиқаради. Фоянинг ўзи янги эмасди, ундан олдин кўпчилик бу усулдан фойдаланганди. Аммо Эдисон лампалари дизайни бўйича аввалгиларидан бошқача эди. Унинг асосий ютуғи шундаки, у жуда қисқа вақт ичида лампочка ичидаги ёнувчи иплар учун энг самарали моддани топди.

Илк ёнувчи иплар кўмир билан қопланган оддий тикув иплари эди. Улар қирқ соат давомида ёниб, ёруғлик бериб туриши мумкин эди, холос. Бу эса улардан фойдаланиш вақти чекланганини аниқларди. Кўпчилик ушбу муаммога ечим топишга ҳаракат қилди, аммо ҳеч нима қилишолмади. Лампочкаларнинг етарлича узоқ вақт давомида ишлатилиши мумкин бўлган мақбул вариантни топиш учун Эдисон таркибида углерод бўлган барча моддаларни синаб кўрди: озиқ-овқатлар, смола - ўсимлик толасининг олти мингтагача турини. Энг яхши натижани бамбук кўрсатди, айниқса япон пальма елпизичлари гилофи ясададиган тури. Деярли икки йилни тадқиқот ва тажрибаларга сарфлаганидан сўнг, у охири муаммони ҳал қилди.

1879 йилнинг сўнги санасида Эдисон томонидан буюртма қилинган махсус поездларда учминг киши унинг устахонасида ва унинг атрофидаги йўлларда ёқилган юзлаб электр лампочкаларини кўриш учун келди. Лампочкаларга ер ости симлари орқали марказий динамо машинадан энергия етказиб берилди. Ўшандан кейин бутун дунё бўйлаб электр ёриткичларнинг галабали юриши бошланди, бу унинг яратувчисига доимий даромад келтирди.



Аммо Эдисоннинг энг муҳим кашфиёти «ихтиролар фабрикаси» бўлган. Бу фабрика катта лабораториялар, йирик заводлар, идоралар, кутубхоналардан ташкил топган мажмуа эди. Буларнинг барчаси йирик тадқиқот лойиҳаларини амалга ошириш учун яратилган. У юзлаб иқтидорли, жонкуяр инсонларни меҳнатга жалб қилди.

Ҳеч ким меъёрий иш кунини ҳақида ўйламасди, ҳамма чарчоқдан йиқилгунча кечаю кундуз меҳнат қиларди, шу жумладан Эдисон ҳам. Унинг ишлаши ақл бовар қилмас даражада эди, кунига 17-19 соат ишларди ва фақат олтмиш ёшида иш кунини 1,5 соатга қисқартирган.

Эдисон махсус маълумотга эга бўлмаган, ҳатто олий математикани ҳам ўзлаштирмаганди. Лекин бутун умр бир нарсага ишонди – чиндан ҳам ақл бовар қилмайдиган нарсани ихтиро қилиш учун, баъзида мутахассислар каби бу ишни имконсиз деб билмаслик керак.

Эдисон ўз ихтироларидан қандай қилиб пул ишлашни биларди. Бизнеси жуда хилма-хил эди, баъзида у ихтироси учун фирма яратарди ва ундан фойда оларди. Кейин бу фирмаларни ўзгартирар ёки бирлаштирарди. Ушбу фирмаларнинг энг машҳури «Эдисон женерал Электрик» эди.

Эдисон ҳашаматга қизиқмасди, унинг кўнгли очар машғулоти йўқ эди ва камдан-кам дам оларди. У барча пулларини бизнесга тикди, чунки ихтиро унинг ҳақиқий иштиёқи эди. Эдисондаги истеъдодни намоён этиш ва ҳаётнинг турли соҳаларига қизиқиш хусусияти кексаликка қадар сақланиб қолди.





**ТАВСИЯ.** Қобилиятларингизни ривожлантиринг, чунки фақат улар муваффақиятингизни таъминлайди. Ўртамиёна одам ҳеч қачон бойиб кетмайди, барча муваффақиятли инсонлар ўз истеъдодлари орқали ҳаётдаги ўрнига эга бўлишган. Ёдингизда тутинг, ҳар бир инсонда унинг турмушини фаровон қилиши мумкин бўлган яширин истеъдод бор ва у аниқланмаса, фойдаланилмаган хазина бўлиб қолиши мумкин.



## ЙИГИРМА САККИЗИНЧИ ФАРҚ



*«Бирор нарсага пул тикишдан олдин ўйлаб кўринг ва пул тикканингиздан сўнг ҳам ўйлашда давом этинг».*

*Ф.Дойл*

**К**амбағал одамлар йўқотиш тамойида фикрлайдилар, бойлар эса ўз даромадларини ошириш ҳақида ўйлашади.

Кейинги фарқ камбағал одамлар йўқотиш тамойида фикрлайдилар. Дарвоқе, сизга айтаётган бу хислатларнинг ҳаммаси менда ҳам бор эди, мен уларни ўз мисолимда ўргандим. Кейин бошқа одамлар мисолида тадқиқот олиб бордим. Хўш, «камбағал одамлар йўқотиш тамойида фикрлайдилар» деган қоида нимани англатади? Улар кўпинча йўқотган нарсалари ҳақида гапиришади, тез-тез шикоят қиладилар: «Мен бу одам билан ишладим ва пулларимни йўқотдим, бу ишни қилдим ва фақат вақтимни беҳуда кетказдим, бировнинг маслаҳатига амал қилдим ва мижозларимни йўқотдим».

Ёки масалан, камбағал одам бу ойда электр узилиши бўлишини билади ёки уйни таъмирлатиши керак. У электр симларини ўзгартиришга мажбур бўлади. Бу эса маблағ талаб қилади, яъни пул сарфланади. У йўқотишлар ҳақида ўйлайди ва ташвишга тушади, бундан азоб чекади. Кейин унинг машинасида носозлик юз беради, сўнг соғлиғи билан боғлиқ муаммолар пайдо бўлади, ишда муаммолар бошланади ва ҳоказо.





Гап шундаки, кўнгилсизликлар аввало унинг онгида шаклланади, шу сабабли ҳам кимдир уни алдайди, нархлар кўтарилади, валюта курси ўзгаради. Ёки у бир дунё маҳсулот сотиб оладию, уни сотолмай қолади. Агар одам шундай тузоққа тушиб қолса, ҳатто бой, муваффақиятли одамлар ҳам бундан мустасно эмас, унинг хаёллари чексиз доира бўйлаб тинмай айлана бошлайди, худди чархпалак ичида югураётган сичқонча каби. Бу вазият бизнестда инқироз, таназзул бошланганда содир бўлади. Аксарият инсонлар бундай пайтда ўйловлар тузоғига тушиб қолишади ва бу ҳолатдан чиқиш улар учун қийин бўлади.

Шунинг учун, агар сиз шу каби вазиятга дуч келсангиз, дарҳол тўхтанг ва ўйлаб кўринг, шунчаки йўқотган ҳамма нарсангизни унутишингиз керак. Ўзингизга: «Мен ҳеч нарсани йўқотмадим!» деб айтинг ва хавотирларни қўйиб юборинг, улардан қутула олсангизгина фойда кўрасиз. Сиз йўқотишлар ҳақида ўйлашни тўхтатиб, бойлик ҳақида ўйлашингиз керак. Ўзингизни бой одамлар каби ҳис қилинг. Ўзингизни ишонтиринг, даромадингиз ҳақида ўйлашни бошланг. Йўқотишлар ҳақида қайғурманг. Диққатингизни даромадга қаратинг. Қандай қилиб пул ишлаб топишингиз мумкинлиги ҳақида ўйлашни бошланг ва аста-секин даромадингиз ортиб, йўқотишларингиз камайиб бораётганини кўриб ҳайратга тушасиз.

Кўряпсизми, камбағаллар йўқотишлар ҳақида ўйлашади, ташвишланидилар, уларга эътибор қаратишади ва шу билан янги муаммоларни ўзига тортиб олишади. Бойлар эса йўқотишларга эътибор беришга арзимайдиган муқаррар ҳолат сифатида қарайди ва уларнинг барча фикрлари даромадни ошириш имкониятларига қаратилади. Фикрлашдаги бу фарқ баъзиларни камбағал, бошқаларни эса бой қилади.



## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### АДОЛЬФ ДАССЛЕР

Мана ярим асрдан кўпроқ вақт давомида ушбу компания номи барчанинг тилидан тушмайди, у спорт пойабзаллари, кийим-кечаклар ва бошқа спорт анжомлари ишлаб чиқарувчи энг йирик компаниялардан биридир. Компания асосчиси Адольф Дасслер 1900 йил 3 ноябрда Германиянинг Герцогенаурах шаҳрида тугилган. Адольфнинг оиласи бой эмас эди, отаси новвой, онаси эса кир ювувчи бўлиб ишларди.

Урушдан кейинги қийин даврларда қандайдир тарзда омон қолиш учун Дасслер оиласи пойабзал тикиб тирикчилик қилишга қарор қилди. Бу нафақат қашшоқликдан қутулиш, балки фаровонлик даражасини ошириш имконияти эди. Оиладаги аёллар холста эскизлар чизишар, эркаклар эса, шу жумладан Адольф (уни Ади деб аташган), пойабзал бичиш билан шугулланишарди.

Нисбатан қисқа вақт ичида улар тиккан пойабзаллар жуда машҳур бўлиб кетди. Айниқса Ади томонидан яратилган хонадон шиппакларига талаб катта эди. Ушбу муваффақият юксак сотувчилик қобилиятига эга бўлган акаси Рудольфга ҳам боғлиқ эди. Тўрт йил ўтгач, Дасслер оиласи ўзининг «Ака-ука Дасслерлар пойабзал фабрикаси» деб номланган компаниясини яратди. Ўшанда корхонада оиланинг барча аъзолари ва 20 нафар ходим ишлаган.

1925 йилда ака-укаларнинг кейинги тақдири-ни белгилаб берган жуда муҳим воқеа содир бўл-



ди. Ади инқилобий гояни амалга оширди – у та-  
ниқли темирчи томонидан тайёрланган дунёда-  
ги биринчи тишли спорт бутсиларини яратди.  
Тез орада ушбу бутсилар худди гимнастика шип-  
паклари каби компаниянинг асосий маҳсулотига  
айланди.

Тишли спорт пойабзаллари профессионал  
футболчилар томонидан юқори баҳоланди, бу-  
юртмалар оқиб кела бошлади, шунинг учун Дас-  
слер фабрикаси ўз уйининг ҳовлисида кўчиб,  
каттароқ бинони ижарага олди. Фабрика яна  
25 нафар ишчи ёллади. Кун давомида фабрикада  
100 жуфт пойабзал ишлаб чиқарила бошлади.

1932 йилда Берлин Олимпиадасида соврин-  
ли ўринларни қўлга киритган кўплаб спортчи-  
лар ушбу компаниянинг пойабзалларини кийиб  
юришган, бу эса маҳсулотни реклама қилишида  
муҳим роль ўйнаган. Уша йили ака-ука Дасслер-  
лар пойабзал сотишдан 400 минг доллар даромад  
олишди ва бу уларга иккинчи фабрикани очиб  
имконини берди.

Иккинчи жаҳон уруши оилавий бизнес риво-  
жига тўсқинлик қилди. Урушдан кейин ака-ука-  
лар тарқалиб кетишди ва уларнинг ҳар бири ўз  
компаниясини ташкил этди. Шундай қилиб, 1948  
йилда иккита компания пайдо бўлди: Адидас  
(Ади Дасслер) ва Пума (Руди Дасслер).

1949 йилда «Адидас» компанияси тишлари  
олинадиган спорт пойабзалининг янги моделини  
яратди, бунинг натижасида спорт пойабзали  
бозорида етакчи ўринни эгаллади. Кейин бошқа  
моделлар пайдо бўлди. Хельсинки Олимпиадаси-  
да қатнашган спортчиларнинг аксарияти Ади-  
дас пойабзалларини афзал кўрди, бу компания  
учун катта ютуқ эди.

Ушбу олимпиададан сўнг компания спорт  
курткалари ва сумкалар ишлаб чиқаришни йўл-







га қўйди. Улар Вилли Зельтенрайх тўқимачилик фабрикаси томонидан ишлаб чиқарилган, юқори сотувлар сабабли тўқимачилик фабрикаси кейинчалик ҳам фақат «Адидас» компанияси билан ҳамкорликни давом эттирган. Даслернинг инновацион голяри ва қатъияти туфайли компания дунёдаги энг муваффақиятли брендлардан бирига айланди.

«Адидас» асосчиси 1978 йилда вафот этди. Ўзининг бутун фаолияти давомида компания нафақат ютуқларни, балки қийин даврларни ҳам бошдан кечирган, турли тўсиқларни енгиб ўтган, аммо ҳозирга қадар «Адидас» дунёдаги энг харидоргир ва машҳур спорт анжомлари брендларидан бири ҳисобланади. Компания ҳанузгача ўзининг асосий рақобатчиси «Найк»ни футбол оламига киритмасликка муваффақ бўлиб келмоқда.

Маркетологлар олиб борган тадқиқотга кўра, дунё аҳолисининг 86 фоизи «спорт кийими» ёки «спорт пойабзали» сўзларини эшитганда, уларнинг хаёлига биринчи навбатда «Адидас» келади. Шу сабабли ушбу компания бутун дунё бўйлаб мижозлар сони бўйича биринчи ўринда туради. «Адидас»ни мактаб ўқувчилари ҳам, нафақадаги кишилар ҳам билишади. Иккинчи жаҳон уруши даврида компания қийин даврларни бошдан кечирди. Аммо даромад ва ноёб маҳсулотларга эътибор қаратиш қобилияти «Адидас»га бозордаги етакчилигини бугунги кунгача сақлаб қолиш имконини берди.





**ТАВСИЯ.** Миянгизни йўқотишлар ҳақидаги ортиқча салбий фикрлар билан тўлдирманг, диққатингизни даромадни ошириш ҳақидаги фикрларга қаратинг. Шунда фаровонлигингизни ошириш учун жуда кўп имкониятлар мавжудлигини кўрасиз, муқаррар муаммолар ҳақида ташвишланиш сизни чалғитади, шу сабабли имкониятларингизни кўролмайсиз.



## ЙИГИРМА ТҮҚҚИЗИНЧИ ФАРҚ



*«Агар ҳамёндаги пуллар ҳақидаги фикрларни миянгизга жойласангиз, уларни ҳеч ким сиздан тортиб олмайди».*

*Б. Франклин*

**К**амбағал инсонлар «тежаш керак» тамойилида, бойлар эса «пулларни бошқариш керак» тамойилида фикрлайдилар.

Кейинги фарқ. Камбағаллар «тежаш керак» тамойилида фикрлашади. Ахир ота-оналар фарзандларига пул беришганда, доимо: «Тежаб ишлат, илтимос!» дейишади. Эҳтимол, айнан шу сабабли кейинчалик уларда шундай муносабат шакллангандир. Мен бой одамлар тежашмайди, деб айтмаяпман, лекин биз ақл билан тежашимиз керак.

Мисол учун, сиз дўконга кирдингиз, бир костюм 300 доллар, иккинчиси 50 доллар туради. Қайси бири арзонроқ? Албатта, бир қарашда 50 долларлик костюм арзонроқдек кўринади. Лекин аслида ундай эмас. 50 доллар турадиган костюмни сиз олти ой ёки бир йил киясиз, у жуда тез ўзининг асл қиёфасини йўқотади ва уни кийиш ноқулай бўлади.

Сиз уни ҳар ойда кимёвий тозалашга олиб боришингиз ёки ҳар йили, ҳатто олти ойда бир марта янги костюм сотиб олишингиз керак бўлади.

300 долларга сотиб олган костюмни эса уч йил кийиш мумкин. Энг қизиғи, бу костюмда ўзингизни анча ишончли ҳис қиласиз. У сиз учун ишлай бошлайди ва сизга пул олиб келади. 50 долларлик кос-





тјом шунчаки танангизни совуқдан ҳимоя қилади. Қимматбаҳо костюм сизга қиёфа беради.

Кўряпсизми, 300 долларлик костюм охир-оқибат 50 долларлик костюмдан ўн баравар арзонга тушади. Шунинг учун «тежамкор бўлиш керак» тамойили камбағал одамларга хосдир. Пулни тежаш учун улар тезда яроқсиз ҳолга келиб қоладиган арзон нарсаларни сотиб олишади, кейин таъмирлашга топширадилар ва ҳар сафар бундан қийналадилар. Яхши нарсаларни сотиб олинг, чунки улар сизга узоқ вақт хизмат қилади. Қимматбаҳо, юқори сифатли маҳсулотларни харид қилинг, чунки паст сифатли маҳсулотларни таъмирлатиб, янги ҳолатга келтириш қимматга тушади. Қимматбаҳо кийим харид қилинг, ўнта кўйлак ёки йигирмата кўйлак ўрнига битта яхшисини сотиб олинг. Қимматбаҳо кийимлар сиз учун ишлайди, ўзингизга бўлган ишончингизни оширади ва бетакрор қиёфа яратади.

Кўряпсизми, камбағаллар «тежаш керак» тамойилида, бойлар эса «пулларни бошқариш керак» тамойилида ўйлашади, яъни иқтисод қилиш эмас, балки бошқариш керак. Нега? Улар шундай фикр юритадилар: «Қимматбаҳо костюм сотиб олсам, уни ҳар ой кимёвий тозалашга олиб боришим ёки йилга бир марта янгисини сотиб олишим шарт эмас. Шу билан бирга, сифатли нарса мен учун ишлайди». Бу пулни бошқаришдир.

Мен 50 долларга харид қиладиган костюм – бу истеъмор, унинг ўрни қопланмайди, буюм шунчаки эскиради, тамом. Мен 300 долларга сотиб оладиган костюм эса – харажат. Истеъмор ва харажат - икки хил нарса. **Истеъмор нима, харажат нима? Харажат қопланади, истеъмор эса қопланмайди.** Қимматбаҳо костюм мен учун ишлайди, у менга ўзимга ишонч ҳиссини беради, имидж яратади ва даромадимни оширишга ёрдам беради. Демак, бу харид - истеъмор эмас, балки харажат ҳисобланади. Шунинг





учун, бой одамлар «пулни тежаш эмас, балки бошқариш керак» тамойилида фикрлашади.

Келинг, **«активлар»** ва **«пассивлар»** каби тушунчаларни кўриб чиқамиз. Америкалик мультимиллионер Роберт Кийосакининг фикрича, **актив – бу сизнинг чўнтагингизга пул олиб келадиган, пассив эса - чўнтагингиздан пул сарфлайдиган нарса.** Унинг фикрича, бой одамлар активларга эга бўлишади. Камбағал ва ўртаҳол кишилар ўзлари актив деб ҳисоблаган пассивларга эга бўладилар.

Келинг, сизга акциялар, облигациялар, қарз шартномалари, кўчмас мулк, интеллектуал мулк ва бошқалар нега активлар деб ҳисобланишини тушунтирамиз. Келажакда улардан дивидендлар, фоизлар, ижара даромадлари, муаллифлик ҳуқуқи учун гонорар келади. Пассив – бу доимий харажатлар, солиқлар, ипотека, кредитлар, озиқ-овқат, саёҳат, кўнгилхушликлар ва бошқалар.

Мисол учун, ҳаракатланиш мақсадида харид қилинган автомобиль бензин, двигатель мойи, эҳтиёт қисмлар, техник хизмат кўрсатиш, солиқлар учун харажатларга сабаб бўлади ва сиз ҳатто тўхташ жойи учун ҳам ҳақ тўлашингиз зарур. Хулоса қилиш мумкинки, бу аниқ пассивлар қаторига киради.

Аммо агар машина бизнес учун зарур бўлган товарларни ташиш ёки такси сифатида қўшимча ишлаш учун сотиб олинган бўлса, у ҳолда машина даромад келтиради. Шу билан бирга, автомобиль автосалондан сотиб олиниб, унинг эшигидан чиқиб кетиши биланоқ, дарҳол унинг нархи 10% га арзонлашади. Машина ҳали янги бўлса ҳам... Бир йил ичида автомобиль асл қийматининг тахминан 25%ини йўқотади.

Ёки компьютер мисолида оламиз. Сиз уни фақат ўйин ўйнаш, фильм томоша қилиш ва интернетда суҳбатлашиш учун сотиб олишингиз мумкин. Бундай вазиятда у аниқ пассив ўринда бўлади. Унинг нархи нафақат кундан-кунга арзонлашади, балки доимий



харажатларни ҳам келтириб чиқаради: компьютерни таъмирлатиш, дастурий таъминот, ўйинлар, фильмлар, электр энергияси ва интернетдан фойдаланиш тўловлари. Аммо агар у иш учун, масалан, бухгалтерия ҳисоби, матн ёзиш, дастурлаш, сайтда ишлаш ёки компьютер дизайни билан шуғулланиш учун сотиб олинса, энди пассив эмас, балки фойда келтирадиган иш воситасига айланади.

Аксарият инсонлар сарф-харажатларни қоплаш учун кўп меҳнат қилишади. Улар пул топишади, лекин негадир улар бутун умри давомида активлар ўрнига пассивларга эга бўлишади. Ўйин-кулгига кўп пул сарфлашади, кўчмас мулк сотиб олишади, машиналар харид қилишади, маиший техника сотиб олиш учун кредит олишади. Бу каби пассивлар келажақда пул сарфлашга сабаб бўлади.

Бойлар эса, биринчи навбатда, активларга сармоя киритадилар. Сизга шуни эслатиб ўтамизки, активлар – бу акциялар, облигациялар, қарз шартномалари, кўчмас мулк, интеллектуал мулк. Активлар даромад келтиради – дивидендлар, фоизлар, ижара даромадлари, муаллифлик гонорарлари. Улар доимо пассивлардан кўра, активларга кўпроқ пул сарфлашади.

### ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИЛАРИНИНГ ҲИКОЯЛАРИ

*Чинара Осмоновна Саттарова, тиббиёт фанлари номзоди. Қирғизистон давлат қайта тайёрлаш ва малака ошириш тиббиёт институти Жанубий филиали оилавий тиббиёт факультети декани, «Ак-Куу» хусусий клиникаси бош шифокори.*

Бизнеснинг уйғун ривожланиши пулни оқилона бошқариш билан боғлиқ, бунинг натижасида молиявий режаларни босқичма-босқич амалга ошириш, моддий бойликларни кўпайиши ва энг муҳими, пул билан ишлашда ишончга эга бўлиш мумкин.





2008 йилда мен ва оилам фирибгарларга алданиб, 15-16 минг евро миқдордаги пулларимизни йўқотдик (ўша пайтда бу жуда катта маблағ эди). Бу пуллар ота-онамнинг уйини гаровга қўйиб олинган кредит пуллари эди. Бизда маошдан бошқа даромадга эга бўлмаганимиз учун энди кредитни қандай тўлашни билмасдик. Эрим ва мен ойлик маошга ишлайдиган оддий ходим бўлиб ишлардик. Мен 200-250 доллар миқдорида маош оладиган шифокор, эрим ўртача маоши 400-450 доллар бўлган иқтисодчи эди.

Брайан Трейси айтганидек: «Қийинчиликлар синдириш учун эмас, балки сизни тоблаш учун келади. Ҳар бир муваффақиятсизлик ёки тўсиқда тенг ёки кўпроқ фойда ёки имконият уруғлари экилади». Биз бу вазиятдан чиқишнинг тўғри йўлини қидирдик ва уни топишни жуда хоҳлардик. Ҳаётнинг барча соҳаларида муваффақият ва бахтга эришишимизга ўзимизни ишонтирдик. Эр-хотин сифатида бир-биримизни қўллаб-қувватладик, қарзлар бизни янада жипслаштирди. Секин-аста бизнес билан шуғуллана бошладик. Қайсидир ишимиз ўхшади, қайсидир ўхшамади, қаердадир топдик, қаердадир йўқотдик. Шундан кейин биз пулни бошқариш бўйича махсус билим зарурлигини тушуна бошладик.

Билимнинг етишмаслиги ва бизнес кўникмаларининг камлиги бизни тренингларда қатнашишга ва халқаро бизнес-тренер, психология фанлари доктори Саидмурод Давлатов бошчилигидаги «САМО» - инсонларни ривожлантириш халқаро марказида молиявий саводхонлигимизни оширишга етаклаб келди. Бу инсон билан биринчи учрашувдаёқ биз унга эргашишга, унинг тренингларида қатнашишга, ҳамма нарсани ўрганишга, ҳаммасини у тавсия қилганидек бажаришга қарор қилдик.

Пулни бошқариш бўйича олинган билимлар туфайли биз нафақат қарзларни муваффақиятли тўладик, балки Баткен учун бир нечта ноёб ғояларни амалга ошириб, бизнесни тўғри ташкил этиш ва бошқаришга киришдик. Молиявий саводхонликдан ташқари шахсий ривожланиш





ва маънавий юксалиш борасидаги билимларни эгаллаб, ўз истеъдод ва қобилиятларимизни кашф этдик. «САМО» марказида олган билимларимиз асосида 4 йил ичида даромадларимизни кўпайтирдик, моддий аҳволимизни яхшиладик, маънавиятли бўлдик, энг муҳими, ўз ҳаётий мақсадларимизга эришиш ва асосий мақсадларимизни рўёбга чиқариш учун ишончга эга бўлдик.

Саидмурод Давлатов айтганидек: «Пул топиш – бу истеъдод, пулни сақлаш – бойлик, пулни бошқариш – бу санъат». Бизда бой бўлиш, бошқаларга ёрдам бериш учун ўз истеъдодларимизни ривожлантириш истаги кучли. Биз янги ғоялардан илҳомланамиз, муваффақиятнинг барча чўққиларини забт этишга тайёرمىз. Чўққида кўришгунча!

**ТАВСИЯ.** Молиявий маблағларингизни оқилона бошқариш орқали сиз барча пул билан боғлиқ муаммоларингизни ҳал қилишингиз ва турмушингиз фаровонлигини юқори даражага олиб чиқишингиз мумкин. Аммо пулни бошқариш учун билим керак, бу масалада бефаҳмлик таназзул ва инқирозга олиб келиши мумкин. Таълимдан пулни тежаманг, чунки хатолар сизга қимматга тушади.





## ЎТТИЗИНЧИ ФАРҚ



*«Пуллардан қочиш керак эмас, балки уларни муносиб жойга қўйиш зарур».*

*Юрий Мороз*

**К**амбағал инсонлар «пул билан тўламаслик ва камроқ пул тўлаш» тамойилида, бойлар эса «энг арзон тўлов – бу пул билан қилинган тўлов» тамойилида фикрлайдилар.

Кейинги фарқ. Камбағал инсонлар «пул билан тўламаслик ва камроқ пул тўлаш» тамойилида ўйлашади. Бу нима дегани? Ушбу тамойил кенг тарқалган бўлиб, аксарият камбағал одамлар шундай фикрлашади. Улар пул билан тўламаслик учун дўстликни қурбон қилишга, харидлар учун пулни тежашга ва бунга вақтни кетказишга, ўн тийин арзонроқ нарса сотиб олиш учун бозор, дўконларни соатлаб айланишга тайёр. Шу сабабли, пул ҳақида гап кетганда, улар пулни камроқ сарфлаш ёки ишини текинга битказиш учун қўлларидан келганини қиладилар. Бунинг учун дўстлари, қариндошлар билан муносабатлар ва ҳатто оиладаги меҳр-муҳаббатни ҳам гаровга қўядилар.

Пул учун яқинларингиз билан жанжаллашишнинг ҳожати йўқ, айниқса сиз шерикликда ишласангиз ва қўшма бизнес билан шуғуллансангиз, асло бундай қилманг. Харажатларни камайтириш учун қариндошлар билан муносабатларни бузиш нотўғри. Оилангиздан пул тежаманг, чунки оила аҳиллиги ҳар қанча пулдан ҳам муҳимроқдир.





Бой одамлар эса «энг арзон тўлов – бу пул билан қилинган тўлов» тамойилида ўйлашади. Пулни қайтариб олиш мумкин. Дўстни йўқотгандан кўра, пул йўқотган яхши, оила бузилганидан кўра, пул йўқотган яхши, ҳурматни йўқотгандан кўра, пул йўқотган яхши, инсониятни хавф остига қўйгандан кўра, пул йўқотган афзал. Буни бой одамлар яхши тушунадилар. Улар пулни завқ билан сарфлашади, лекин бошқа ҳамма нарсаларни ўзларида сақлаб қолишади.

Шунинг учун дўстликни ҳимоя қилинг, обрўйингизни ҳимоя қилинг, номингизни асранг. Сиз ўзингиз хоҳлаганингизча пулингиз бўлади. Қолган ҳамма нарсани хавф остига қўйиб, пул томонига ўтманг. Соғлигингизни ёки яқинингизни йўқотгандан кўра, пул йўқотиш яхшироқдир. Ушбу қадриятларни сақлаб қолишга ҳаракат қилинг. Яхшиси, ҳаётингизни сақланг, сизга ажратилган вақтни қадрланг. Яхши мутахассисларнинг кўникмалари ва қобилиятларини, муҳим нарсаларни ўрганишда соатлар, кунлар ва ойларни тежаш учун бошқа одамларнинг тажрибасини сотиб олинг.

### ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИЛАРИНИНГ ҲИКОЯЛАРИ

Ҳар бир инсонда бундай фикрлашга мисол бўла оладиган ҳикоялар мавжуд. Масалан, тренинг иштирокчиларидан бири Эрик исмли дўсти ҳақида гапириб берди. Эрик уйини ўз танишига таъминлатишга келишибди. Бунинг учун иш ҳақи жами 20 минг сом қилиб белгиланган эди. Хуллас барча таъмирлаш ишларини Эрикнинг таниши бажарган, зеро бошида уй эгаси ўзи ҳам ёрдамлашишни ваъда қилганди.

Таъмирлаш ишлари тугагач, Эрик танишига бор-йўғи 5000 сом пул берди. Қолганини эса кейинроқ беришга ваъда берди. 2 йил ўтди, Эрик пули йўқлигини баҳона қилиб, ваъдасини бажармади. Натижада дўстлар жанжаллашиб қолишди ва алоқаларини тўхтатишди. Бу ҳо-



латда Эрик энг муҳим нарсани – дўстлик ва ишончни – пулга сотиб ололмайдиган нарсасини йўқотди.

Яна бир иштирокчи қурилиш бригадасида ишлаган пайтларини эслади. Ўшанда уларни Айдар исмли дўкон эгаси ҳовлида хўжалик хоналари қуриш учун ёллаганди. Ўзи эса бўш вақтида уларга ёрдам бериб, бинонинг лойиҳага мувофиқлигини назорат қилиб борарди. Қурилиш тугагач, унинг ўзи объектни қабул қилиб олди ва усталарнинг ишидан мамнун бўлди. Шунинг учун шартнома бўйича ҳаммага муносиб пул тўлади ва ҳатто қурилишнинг сифати яхши бўлгани учун мукофот пули ҳам берди. Шундан сўнг, Айдар бир неча бор ўша бригадани ишга чақирди ва одамлар унинг ҳалоллигини билганлари учун ҳамиша мамнуният билан унга хизмат қилишга рози бўлишарди. Жамоанинг барча аъзолари Айдарнинг яхши муносабати учун ўз ишларини виждонан бажаришади.

## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### GOOGLE

*Нуфузли «Google» компаниясининг асосчилари икки иқтидорли математиклар - Сергей Брин ва Ларри Пейж бўлиб, улар интернетда маълумотлар тизимини яратдилар.*

*Сергей болалигидан ўзига ишончи юқори, мақсадга интилувчан ва энг муҳими, ақлли одам бўлган. Унинг ҳақиқий иштиёқи математика ва информатика бўлиб, мактабда ўқиб юрганида, доимо шу фанлар бўйича ўқитувчилари билан баҳслашарди. 19 ёшида отаси ишлайдиган Мэриленд университетининг бакалаврига айланди. Кейин у компьютер технологиялари соҳасида билим олиш учун Стенфордга кетди.*



Ларри Пейж ўқитувчилар оиласида катта бўлган. Унинг отаси Карл Винсент Пейж Мичиган штати университетидан компьютар технологиялари фанидан, онаси эса шу университетдан дастурлашдан сабоқ берган. Ларри ўша университетдан компьютар фани бўйича бакалавр даражасини олгач, Стенфордга ўқишга борди. У ерда иккинчи йил таҳсил олаётган дўсти Сергей билан танишди.

1997 йилда Ларри Пейж, Сергей Брин ва Ражив Мотвани ўзларининг қидирув тизимининг биринчи, аммо ҳали мукамал бўлмаган версиясини ишлаб чиқдилар. У Bask Rub деб номланди. Тизим жуда тез ривожланди ва Google деган янги ном олди. Кейинчалик университетнинг қидирув тизимига айланди. Аста-секин деярли барча талабалар ва профессор-ўқитувчилар тизимдан фойдалана бошладилар. Ларрида ҳам, Сергейда ҳам яхши дизайнер ёллашга маблағ бўлмагани учун «Google» нинг бош саҳифаси дастлаб жуда оддий бўлган. Эндиликда у барча қидирув тизимлари учун намуна бўлмоқда.

Ўша вақтларда Ларри ва Сергей «Google»ни Alta Vista ва Yahoo! каби йирик компанияларга 1 млн. долларга сотмоқчи бўлган. Alta Vista бу таклифни рад этди ва охир-оқибатда рақобатга бардош бера олмай инқирозга учради, Yahoo! ҳам таклифни рад этиб катта хатога йўл қўйган. Ҳозирда у тез суръатларда ривожланаётган «Google»ни қувиб етмоқчи бўлиб бор кучи билан ҳаракат қилляпти. Лекин энди буни уддалай олмастигини ҳамма билади.

Янги лойиҳаси учун харидор топа олмаган Пейж ва Брин ўзлари компания очишга қарор қилишади. Бунда улар дўстона муносабатларини ҳар доим пулдан юқори қўйишди. Шу сабабли бизнесда бир-бирига садоқатли ва ишончли ҳамкор бўлишди. Улар ўзаро ишончли йўқотгандан қўра, пулларни йўқотиш афзаллигини яхши тушунишарди.





*Бугунги кунда «Google» компанияси нафақат қидирув, балки дунёда энг замонавий ва омлабон видеосервис, офис учун веб-илова, янгиликлар ва e-mail хизматлардан биридир. Компания ривожланишдан тўхтамай, унинг интернет тармогидаги нуфузи кундан-кунга ошиб бормоқда.*

*Сергей ва Ларри айнан мутахассис ходимлар уларнинг келгусидаги муваффақиятни кафолатлашларини билган ҳолда ўз атрофига истеъдодли ёшлардан иборат дўстона жамоани тўплашган. Компаниядаги муҳит ҳаммадан кўпроқ талабалар шаҳарчасини эслатади. Ҳар бир ходим бир кунни ўзининг шахсий лойиҳаларига ажратиши мумкин. Агар бу лойиҳалар муваффақиятли чиқса, уларнинг мансаб погоналаридан кўтарилишига замин яратади. Ходимлар иш вақтида ишхонада бемалол самокатларда ва савейларда учиб юришади. Уларга бундан ташқари футбол, волейбол ўйнаш, махсус хоналарда уқалаш муолажаларини олиши имкониятлари яратилган. Ходимларнинг овқатланиш анъаналари ҳақида эса афсоналар пайдо бўлган, уларда овқатлар худди ресторанлардаги каби ва иш вақти эркин қилиб белгиланган. Хоҳлашса кундузи дам олиб, кечаси ишлашади, бу уларнинг истагига ҳавола. Бу даргоҳда пуллар мақсад қилиб белгиланмаган, ишчи-ходимларнинг қобилиятларини қўллаб-қувватлаш орқали пулларнинг ўзи оқиб келади.*

**ТАВСИЯ.** Инсонлар билан муносабатларингизни пуллардан устун қўйинг, чунки пулни ишлаб топишингиз мумкин. Аммо ҳурмат ва муҳаббатни ҳеч қандай пулга сотиб ололмайсиз.



## ЎТТИЗ БИРИНЧИ ФАРҚ

«Эҳтиёжманд бўлган даврларингизни унутинг, лекин улар сизга ўргатганларини унутманг».

*С.Геснер*



**К**амбағал инсонлар «бой бўлиш учун кўп меҳнат қилиш керак» тамойилида, бойлар эса «иш соатларини кўпайтирмасдан, даромадларни ошириш йўлини топиш зарур» тамойилида фикрлайдилар.

Камбағал одамлар кўпроқ пул топиш учун бир вақтнинг ўзида бир нечта муассасаларга ишга кириш керак деб ўйлашади. Бойлар эса: «Ишга ажратилган соатлар сонини кўпайтирмасдан, даромадни ошириш йўлини топиш зарур», деб фикрлайдилар. Улар бундан қандай амалга оширишларини билмоқчимисиз? Бу жуда қизиқ. Улар муаммони ҳал қилишга ёрдам берадиган молиявий дастакларни кўриб чиқадилар. Ушбу молиявий дастаклар вақт ва пул бўлиши мумкин. Вақтни тежайдиган ва пулни кўпайтирадиган тизимни ташкил қилиш орқали сиз бойиб кетасиз.

### ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИЛАРИНИНГ ФИКРЛАРИ

Кўшимча қувват дастагидан фойдаланиш қобилияти бир хил вақт ичида энг яхши натижага эришиш имконини беради ва бу дастакни топиш қобилияти эса инсондаги фикрлаш қобилиятининг ўзига хослигини билдиради.

Келинг, ҳисоблаб чиқамиз. Мисол учун, февраль ойида биз бозорга борамиз ва дадам айтганидек, «туғруқ таътили-





даги» қўйни сотиб оламиз. Йилнинг бу вақтида озуқа жуда қиммат бўлади, шунинг учун уни ғамлашни ёзда бошлашимиз керак, яъни пичанни олдиндан тайёрлаб қўйиш зарур. Март ойининг охирида қўйлар қўзилай бошлайди. Эҳтимол, биттадан, омадимиз келиб қолса иккитадан қўзи олармиз. Демак, битта қўйимиз икки ёки учтага айланади. Агар биз учта шундай қўй сотиб олган бўлсак, кузда бизнинг қўйларимиз 7-8 бош бўлади.

Бу ерда дастак (келинг, уни биринчи даражали дастак деб атаймиз) - табиатдир. Биз қўйлар қандай насл қолдириши ҳақида ўйламаймиз. Уларни яхши парвариш қиламиз, кечкурунлари уларга ҳатто мусиқа қўйиб берамиз ва келаси йили учта катта қўйимиз яна 3-4 та қўзи, қолган ёшроқлари эса майли, 2 қўзи беради. Шундай қилиб, бир йилда қўйларимиз сони ўртача  $4+4+4+2=14$  тага етади. Бу ерда, албатта, уларни парвариш қилиш вақти бир хил деб айтолмаймиз, лекин бизнинг активимизнинг улуши харажатлар улушидан юқори. Қўйлар билан бир қаторда сут берувчи эчкиларни ҳам парвариш қилиш мумкин, натижада бизда сут, пишлоқ бўлади ва агар эчки сутидан нон пиширсак, бу харажатларни сезиларли даражада камайтиради.

Кейин биз ферма қурамиз ва ишчиларни ёллаймиз – бу оддий фермани чорвачилик мажмуасига айлантиришга имкон берувчи қўшимча дастак бўлади. Ёки биз кўчат экиб, мевали боғ бунёд этамиз, бунда ҳам ҳаракатлар дастури бир хил бўлади.

**Изоҳ. Сармоя қилинган маблағ миқдорини кўпайтириш усулини табиатнинг ўзи кўрсатади. Масалан, далага картошка экиб, парваришласангиз ва суғоришни ўз вақтида амалга оширсангиз, экилганидан ўн-ўн беш баробар кўп ҳосил оласиз.**

**Битта кунгабоқарнинг уруғидан 200-300 марта, буғдойдан 35-50 марта кўп уруғ етиштириш мумкин.**

**Муҳими, виждонан меҳнат қилиш, зарур билимга эга бўлиш, шунингдек, кўникма ва қобили-**





ятларни эгаллаш. Шунда қўйилган маблағлар бир неча марта ортади. Доно табиат бизга бизнесда қўллаш мумкин бўлган даромадни кўпайтириш тамойилини ўргатади. Пул ҳам уруғлар каби фойдали лойиҳаларга тўғри сармоя киритилса, у ҳам бир неча ўн ва юз баробар кўпайиши мумкин.

## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### ФРЭНК ВУЛВОРТ

*XIX асрда одамлар «супермаркет» сўзини билишмаган, «нарх-наво ёрлиги» ҳақида эса умуман эшитишмаганди. Савдо бозордагидек амалга ошириларди, харидор ҳамда сотувчи ўртасидаги мулоқотга асосланган эди. Товарни қандай нархда сотишни сотувчининг ўзи ҳал қиларди, нархлар харидор ҳамда сотувчининг келишувини натижаларига ва харидорнинг молиявий имкониятларига қараб ўзгариши мумкин эди. Бу жараён америкалик Фрэнк Вулворт исмли йигит товарларга нарх-наво ёрлиқларини ёпиштиргунга қадар давом этган.*

*Фрэнк Вулворт оддий қишлоқ фуқароси эди. У 21 ёшигача ота-онасининг ерларида ишлаган, аммо бутунлай бошқача ҳаётни орзу қиларди. Шунинг учун у қадрдон уйини ташлаб, Пенсильвания штатининг Ланкастер шаҳрига йўл олди.*

*Фрэнк узоқ вақт иш қидириб юрди, натижада жаноб Мурнинг дўконига сотувчи бўлиб ишга кирди. У жуда кам савдо қиларди, чунки унда савдогарликка қобилият йўқ эди.*

*Айниқса, бу касбда ноўрин бўлган хислат уятчанлиги унга халал берарди. Дўкон эгаси унга*





жуда кам ҳақ тўларди, бунинг устига ҳатто мактаб ўқувчиси кўпроқ савдо қила олишини айтиб, доим нолирди.

Худди бахт ва омад Фрэнкдан юз ўгиргану, бечора бутун умрини қашшоқликда ўтказадигандек туюларди. Аммо кун келиб ҳаммаси ўзгарди. Бир куни Мур шогирд йигитни дўконда ёлғиз қолдириб, ўз ишлари билан чиқиб кетади. Бу Фрэнкни жуда хафа қилади, у миждозлар билан мулоқот қилишни ва савдолашини ёқтирмасди. Ўшанда у маҳсулотларга нарх белгиси – маҳсулотнинг нархи ёзилган кичик қоғоз ёрлиқни ёпиштириш гоясини ўйлаб топди ва буни амалга оширди.

Бундан ташқари, у столга эскирган, анчадан буён сотилмай турган буюмларни териб, уларнинг ёнига «барчаси 5 центдан» деган ёзувни қўйди. Дўкон ойнасига ҳам худди шу ибора ёзилган плакатни осиб қўйди. Натижада ўша куни бир ҳафтадагидан ҳам кўпроқ савдо бўлди, бу эса дўкон эгасини ҳайратда қолдирди. Ўша куни Фрэнкнинг миясига ўз бизнесини очиш гояси келди, чунки у кимгадир ишлаб, бой бўлолмаслигини тушунганди. Шунинг учун дўкон эгасининг ялинишларига қарамай, Фрэнк нарсаларини йиғиштириб у ерни тарк этди.

Ўшанда у бойлик орттириш учун бир хил йўналишдаги дўконлар тармоғи тизимини яратиш керак, деган фикрга келди. Барча тўсиқларни енгиб ўтиб, керакли миқдордаги маблағни йиғди (чунки у пуллар нима учун зарурлигини аниқ биларди) ва 1886 йилда биринчи Вулворт «Бешицентлик» номли дўконини очади. XIX асрнинг охирида Фрэнкнинг дўконлари 30 тага, 1900 йилда эса 50 тага етганди. Кўряписизми, тармоқ яратсангиз, сиз ишлаш учун ажратилган вақтни кўпайтирмасдан бойиб кетишингиз мумкин.



*Нарх ёрлиги гоёси оддий қишлоқ йигитига миллион долларлик бойлик келтирди, унинг номи бизнес тарихига кирди. Бу йўлда Фрэнкка ўйлаш ёрдам берди, демак, фикрлаш инсонни бой қилади. У ўзининг дўконларида инқилобий гоёларни амалга оширди: уларда биринчи марта ўз-ўзига хизмат кўрсатиш тизими жорий этилди, мижозларнинг ўзлари товарларни саватга йигишар, улар учун пулни кассада тўлашарди, маҳсулотларнинг энг кўзга кўринадиган жойида нарх белгилари ёпиштирилганди. Бу мижозлар учун оддий ва жуда қулай бўлган. Ҳозирда бундай хизмат кўрсатиш тизими ҳаммага таниш, аммо ўша вақтда у янги эди. Натижада бугунги кунга келиб «Вулворт» супермаркетлар тармоғи бутун дунёга тарқалди.*

**ТАВСИЯ.** Бугунги кунда иш учун сарфланган соатлар сонини кўпайтирмасдан, кўпроқ даромад олиш учун сиз кўплаб усуллардан фойдаланишингиз мумкин, ҳаммасига имконият бор. Буни тушуниш учун даҳо бўлишингиз шарт эмас. Агар имкониятлар мавжуд бўлса, бемалол ўз бизнесингизни очишингиз мумкин. Имконият бўлмаса, уни ўзингиз яратишингиз учун маҳоратингиз ва қобилиятларингизни ривожлантиришингиз зарур. Ахир дунёда пул жуда кўп. Бошланғич сармоянинг етишмаслиги сизни тўхтатмаслиги керак.

Тармоқ маркетинги билан ҳам шуғулланишингиз мумкин, ҳозир сифатли маҳсулот ишлаб чиқарувчи ва маркетинг стратегиясига эга компания-





лар жуда кўп. Сиз бу иш билан шуғулланасизми ёки йўқми, барибир буни кимдир бажаради. Гап шундаки, бу ноёб имконият. Сиз жамоа тузиб, биргаликда ишлаш орқали даромадингизни оширишингиз мумкин. Бу маълум бир вақт оралиғида ҳаракатлар сонининг ортишига олиб келади. На-тижада иш вақтини кўпайтирмасдан, даромадни ошириш имконини беради. Ишингизни тўғри таш-кил қилишни ўрганинг.



## ЎТТИЗ ИККИНЧИ ФАРҚ

*«Бойликдан қониқиш унга эгалик қилиш ёки беҳуда сарфлаш имконияти билан эмас, балки ундан оқилона фойдаланиш қобилияти билан белгиланади».*

*Сервантес*



**К**амбағал одамлар бойликнинг асосий дастаги бўлган вақтини ва пулини сотадилар. Бойлар эса бошқа одамларнинг вақтини ва пулини сотиб олишади.

Кейинги фарқ. Камбағал одамлар ўз вақтлари ва пулларини сотадилар, бу бойликнинг асосий дастагидир. Улар буни қандай қилишади? Мисол учун, бирор киши ишга кирса, у ўз вақтини сотади ва бунинг учун маош шаклида пул олади. Пул олганида эса банкка олиб боради ва омонатга қўяди. Бинобарин, банк ундан пул сотиб олади. Агар бирор киши дўконга кирса, у харид қилади, яъни пулини сотади, уни нарсаларга, озиқ-овқатга ва ҳоказоларга алмаштиради.

Бой одамлар ҳамма нарсани бошқача бажаришади. Улар ўз компаниясига ходимларни ёллаш орқали вақт ва пулни сотиб олишади. Кейин банкка боришади ва кредит олиб, ўз бизнесини бошлашади. Кўриб турганингиздек, бойлар бошқа одамларнинг вақтини ва пулини сотиб олади. Бой бўлиш учун сизга иккита асосий нарса керак: вақт ва пул. Улар мутаносиб ва тенг равишда бир-бирига ҳамроҳ бўлишлари керак.

Вақтни жамоа ҳисобига ютиб олиш мумкин. Сиз учун қанча кўп одам ишласа, шунчалик кўп вақтин-



гиз бўлади. Бу дастак. Шунга кўра, қанча пулингиз кўп бўлса, имкониятларингиз ҳам шунча кўп бўлади. Жамоангиз ва маблағларингиз биргаликда ишлаши учун сиз уларни бирлаштира олиш қобилиятингиз бу - асосий капиталдир. Шунинг учун бой одамлар пул ва вақтни сотиб олишади. Улардан ўрнак олинг ва сиз ҳам бой бўласиз.

Гап бой ва камбағал одамларнинг фикрлаш стратегияси ҳақида бормоқда. Бугун сизнинг қандай эканлигингиз - бой, камбағал ёки шунчаки ўзига тўқ инсонмисиз, бу муҳим эмас. Аммо сизнинг олдингизда иккита йўл борлигини унутманг. Агар сиз ўзингизда янгича фикрлаш тизимини шакллантирмасангиз ва бойлар каби ўйламасангиз, унда камбағалларнинг фикрлаш йўлидан борасиз ва эртами-кечми қашшоққа айланасиз. Агарда ҳозир камбағал бўлсангиз, лекин фикрлашингизни ўзгартириб, бойлар каби фикр юрита бошласангиз, эртами-кечми бойликка эришасиз.

Сўзларимиз тушунарли бўлиши учун бир мисолни кўриб чиқамиз. Сизнинг олдингизда иккита гулхан – бири ўнгда, бири чапда. Ҳар куни сизга битта ёғоч таёқча берилади. Бу ҳаётингизнинг бир куни. Ўнг томонда – бойлик гулхани, чап томонда – қашшоқлик гулхани, уларнинг қайси бирига ўтин ташлаш ўз танловингиз. Сиз бугунги кунингизни нимага бағишлай-

сиз: қашшоқлик ҳақида ўйлашгами ёки бойлик ҳақида? Агар таёқни бойлик оловига ташласангиз, у аланга олади, қашшоқлик олови эса аста-секин ўчади. Мабодо кунингизни ўзингиз учун долзарб ва муҳим деб ҳисоблаган кичик кундалик муаммоларни ҳал қилишга бағишла-





сангиз, унда сиз қашшоқлик оловини қўллаб-қувватлайсиз ва шунга кўра, бойлик олови эртами-кечми ўчади.

Мутахассис, шахс сифатида ҳозир қай босқичда эканлигингиз муҳим эмас. Ҳамма одамлар бойиб кетиш имкониятига эга. Муваффақиятга эришиш ҳеч қачон ҳозиргидек осон бўлмаган. Бизнинг давримизда ҳамма нарса ҳақиқатга айланади. Биздан олдин яшаб ўтган одамлар билан солиштирганда, биз жуда омадлимиз. Оғир уруш ва урушдан кейинги даврда яшаганларга нисбатан омадлимиз. Балки биз буни керагича англаб етолмагандирмиз.

Илгари бундай чиройли кийимлар, қулай маиший техникалар йўқ эди, бундай кенг имкониятлар ҳам бўлмаган. Энди сиз бутун дунё бўйлаб саёҳат қилишингиз мумкин. Айти пайтда бунинг учун пулингиз бўлмаса ҳам, телевизор, интернет, видео дисклар, китоблар орқали узоқ мамлакатлар ва қитъалар ҳақида кўпроқ маълумотларни билиб олишингиз мумкин. Қобилиятларингизни рўёбга чиқариш имкониятлари чексиздир. Шунинг учун ҳеч қачон камбағалликка рози бўлманг.

**Ҳеч нарса ҳеч қачон пул етишмаслиги каби хўрлик ва азоб-уқубатларга сабаб бўлмайди. Қашшоқлигингизни қанчалик оқламанг, у барибир ҳеч қачон бойлик ўрнини боса олмайди.**

## ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИСИНИНГ ФИКРЛАРИ

*Камбағаллар омон қолиш учун озиқ-овқат ва кийим-кечак сотиб олиб, осмондан тушадиган неъматни кутиб ўтирган бир пайтда, бойлар бизнес ғояси ва технологиясини сотиб олиб, уни ўзлаштиришади, яъни ҳаракатларига муносиб равишда яшайдилар.*

*Агар бой одам нима қилишни билмаса, у таваккал қилмайди, балки мутахассисдан маслаҳат сотиб олади. У*





нима қилишни билмаса – ҳақиқий натижага эришган одамдан технология сотиб олади ва ўзининг муваффақият технологиясини такомиллаштириб сотади, шу билан ўз бизнесини ўзгартиради ва бу тўғри йўлдир (бу қонуният). Сиз бирор бир муваффақиятли банкир ёки ресторан раҳбари ўз сирларини шунчаки айтиб берганини кўрганмисиз? Ҳатто уни қийноққа солиш ҳам фойдасиз!

*Мавзуга оид латифа.*

*Катта бир савдо дўконининг эгаси бўлган кекса Мойшанинг вафоти яқинлашибди. У ўлим тўшагида ётганида, ўғиллари йиғилишибди. Мойша зўрға эшитиладиган овозда сўради:*

*– Абрам, шу ердამисан, ўғлим?*

*– Шу ердаман – деб жавоб берибди Абрам.*

*– Жаброил, шу ердამисан, болам?*

*– Шу ердаман, ота – дебди Жаброил.*

*– Даниил, сен ҳам шу ердამисан? – отанинг овози кучайди.*

*– Ҳа, ота.*

*– Нима, Миха ҳам шу ердами?*

*– Ҳа, ота.*

*– Дўконда ким қолди, аҳмоқ болалар! – сакраб ўрнидан турди Мойша.*

Агар сиз ҳали ҳам шу Мойшага ўхшаган савдогар сизга ўз савдонинг сирларини сўзлаб беради, деб ўйлаётган бўлсангиз, китобни ёпинг ва кейинги сафар кўришгунча. Технологиянгиз йўқми? – Унда, сотиб олинг!

Технология – бу ҳаракатларни босқичма-босқич ўргатувчи қўлланма. Айтайлик, сиз нотаниш шаҳарга келдингиз, савдо марказига боришингиз керак. Йўловчилар сизга йўлни тушунтиради: «Ўннга бориб, чапга бурилинг, икки квартални босиб ўтгач, йўлни кесиб ўтинг...». Бу кўрсатма. Сиз ўша вақтда: «Мен ўннга бора оламан, лекин ҳеч қачон чапга бурилмайман» ёки «Мен икки квартални эмас, битта квартални босиб ўтсам бўладими, чунки бу кўчалар чиройли эмас...» деб айтасизми? Сиз бу ҳолда савдо марказини топа оласизми? Аниқ адашиб қоласиз ва ўз бошингизга ғавғолар сотиб оласиз.





Бизнесда ҳам шундай, технологияга эга бўлдингизми ҳамма нарсани айтилган кўрсатмаларга мувофиқ амалга оширинг, худди ўша сиз технологияни сотиб олган НАТИЖА-га эришган киши каби бажаринг. Ўзингиздан кўйманг. Йўриқнома учун пул тўлаган бой ҳам ўзбошимчалик қилмайди.

Кейинги дақиқа. Билим – бу куч! Яхши жаранглайди, лекин ҳар доим ҳам иш бермайди.

Ҳаракат мавжуд бўлгандагина билим кучга айланади. Билим – нафас олиш, ҳаракат – нафас чиқариш кабидир. Ҳақ ёки технологияни сотиб олдингизми – **ҲАРАКАТНИ БОШ-ЛАНГ!**

Уни ўзлаштириш учун беш йил сарфлашингиз шарт эмас. Шундоқ ҳам олий маълумотга эга бўлиш учун беш йил вақтингиз кетган. Баъзилар шунча вақтини олий маълумот олиш учун сарфлайдилар. Кейин эса бу қарор нотўғри деган хулосага келиб, иккинчи мутахассисликка эга бўлиш мақсадида яна ўқишади, лекин бу билан ҳеч нарса ўзгармайди, фақат ҳаракат қилиш керак. Визуализация ўз-ўзидан натижа беради деб ўйлаш хато.

*Қоидаларга кўра (илғор ишбилармонлар учун ҳам шундай стандартлар мавжуд) ғоядан ҳаракатга ўтиш учун 24 соат вақт берилади. Бойлар камбағаллардан ақллироқ эмас. Сиз жуда кўп ақлли, аммо камбағал инсонларни учратгансиз, тўғрими? Нима учун шундай? Улар узоқ ўйлашади ва ҳаракат қилишдан қўрқишади.*

*Бу мавзу бўйича ҳам мувофиқ усуллар бор, уларни изланг. Ақлли одамларни бу ҳолатдан олиб чиқиш, уларни ўртача нархда сотиб олиш мумкин. Сиз фикрлашингиз, ўйлашингиз керак, албатта. Аммо бунинг учун жуда кўп вақт сарфламанг.*

*Энг қисқа йўл – қандай бойишни биладиган одамга ёпишиб олинг. Унга ўзингизни боғланг. Босқичма-босқич молиявий интеллектингизни кенгайтириб боринг. Сиз ўзингизга устозни интернет орқали топишингиз ҳам мумкин, лекин у билан шахсан таниш бўлсангиз бу янада яхшироқ. Устозларингиз бир нечта бўлиши ҳам мумкин. Буни шу тариқа тунунтириш мумкин, машинада кичик носозлик содир бўлди*







ва сиз бир жойда туриб қолдингиз. Улар машина нуқсонини тузаптиб, юриб кетишда сизга ёрдам беришади.

Шарқда шундай нақл бор: «Бургага аччиқ қилиб, кўрпани куйдирманг». Ўз ҳаётингизни тарк этишга шошилманг. Нимадир тушунарсизми, бир жойда туриб қолманг, чиқиш йўлини излаш ҳам ҳаракатдир, бу сизнинг тўғри йўлда эканлигингизни англатади. Тез ҳаракат қилишга ўрганинг. Кичикдан бошланг. Тиш оғриғи азоб беряптими – ЎРНИН-ГИЗДАН ТУРИНГ ва тиш шифокори қабулига боринг. Тугмангиз узилдими – УНИ ТИКИБ ОЛИНГ. Агар сизга пул керак бўлса – ИШЛАБ ТОПИНГ.

### **Бизнесни ташкил қилиш босқичлари бўйича кичик мисол**

1. Биринчиси – бу ғоя.

Ғоядан ҳаракатга ўтиш 24-72 соат давом этади. Узоқ ўйлаш шарт эмас, бунинг учун бир ёки уч кун етарли. Яхшиси ўйлашга бир кун сарфланг, сўнгра ҳаракатни бошланг!

2. Тажриба лойиҳа.

Бу ғоянгиз қандай ишлашига оид тажриба. Ишни бошлаш учун пул керак. Ушбу босқичда кредит ёки қиммат офисни ижарага олиш қатъиян ман этилади. Қўлимизни чўнтагимизга тақамиз, пулимиз бўлса: «Ура!» деб бақирамиз ва ҳаракатни бошлаймиз. Пулимиз бўлмаса ҳам «Ура!» деб бақирамиз ва бошқа - ҳамёнбоп ғоя қидирамиз. Ғоя албатта яна келади. Ахир, у паспорт эмаски, умрбод ўзгартириб бўлмаса. Айтганча, ғоялар ҳам худди орзулар каби жуда кўп бўлиши керак.

3. Агар ишимиз юришиб кетса, пул тўплаймиз ва бирор лойиҳани оламиз.

4. Маҳсулот устида ишлаймиз, уни такомиллаштирамиз.

5. Кейин бизнесни кенгайтиришга киришамиз.

Бизнесда ҳисоб-китоб офисга эмас, мижозга қараб қилинади. Бунда худди мотивациядагидек бир





*нарсани тушунишингиз лозим. Бу эътиборингизни жалб этадиган ҳолатга ўхшайди. Масалан, кимдир сиз сотиб ололмайдиган русумдаги автомобилни ҳайдаб кетаётганини кўрдингиз ва ичингизда нимадир ёнганини ҳис қиласиз.*

*Ёки сиз хиёбондаги ўриндиқда ўтирибсиз ва этигингизни сотиб олганингизга неча йил бўлганини эслашга уриняпсиз. Шу пайт бир танишингизни учратиб қоласиз, у яқин атрофдаги янги қурилган уйлардан хонадон сотиб олганини айтади. Сизнинг ичингизда нимадир куйгандек бўлади, хафа бўлиб кетасиз. Айнан шу дақиқада ўзингизни кўлга олишингиз керак. Бу ёмон ҳолат эмас, айнан шундай вазиятлар сизни ҳаракатга келтиради. Бу табиий туйғу. Уни ҳар қандай гап-сўз ёки ғийбатга сарфламаслик ёки спиртли ичимлик тинчлантиришга уринмаслик керак, фақат ҳаракат қилинг.*

*Ақлингизни тўғри ўйлашга ўргатинг – бу сизнинг асосий ресурсингиз ва сиз ўзингизни «бу қандай ишлайди?» деган психологик-мантиқий саволлар билан қийнашингиз шарт эмас. Бу оддий ИШЛАЙДИ.*

## ТРЕНИНГ ИШТИРОКЧИЛАРИНИНГ ФИКРЛАРИ

Менинг иккита синглим бор, бири 28 ёшда, иккинчиси эса 27 ёшда, иккаласи ҳам турмушга чиққан, фарзандли, бирининг икки нафар, иккинчисининг уч нафар фарзанди бор. Иккаласи ҳам ажойиб сингил, ота-онамизга ғамхўрлик қилишади, жуда меҳнаткаш, меҳрибон.

Аммо фикрлашларида уларнинг ҳаётига таъсир қиладиган фарқлар мавжуд. Кичик синглим барча қимматли вақтини тугамас уй юмушларига сарфлайди. Аммо шу билан бирга, унинг бирор нарсага вақти йўқ, чунки уйда қилинадиган ишлар жуда кўп. Болалар эътибор талаб қилади, уларни тез-тез чўмилтириб туриш керак, улар атрофни тўзатишади, шунинг учун уйни тозалашга кўп вақт кетади. Лекин энг муҳими,





эри эрталабдан кечгача ишлашига қарамай, пуллари етарли эмас. Шу сабабли оила ҳамма нарсадан тежашга мажбур.

Аmmo катта синглим бошқача ҳаракат қилди. У болалар билан уйда ўтирмади, уларни боғчага жойлаштирди. Уй ишларида ёрдамлашиши учун қариндош талаба жиянини уйига олиб келди. Жиянига ёрдами учун пул ҳам бериб туради. Унинг ўзи эса шахсий бизнесини йўлга қўйди ва яхшигина пул ишлаб топа бошлади. Ҳозирда катта синглим молиявий жиҳатдан эркин шахсга айланган, унинг уйи, машинаси, ер участкалари, шахсий бизнеси ва энг муҳими, оилавий бахти бор. Бу мисолда мен бой инсонлар молиявий дастакдан самарали фойдаланиш учун бошқаларнинг вақти ва пулларини сотиб олишларини англадим.

## ИБРАТЛИ ҲИКОЯЛАР

### «НОКИА»

*Ушбу компаниянинг тарихи 1865 йилда, финляндиялик кон-муҳандиси Фредрик Идестам Ноккиа шаҳрида ёғочни қайта ишлаш заводини қурган пайтидан бошланган.*

*1920 йилда қозғоз, резина ва ярим ўтказгичлар ишлаб чиқариш бўйича учта компанияни ўз ичига олган корпорация тузилди. Урушдан кейин компания электроника билан шугуллана бошлади ва биров вақт ўтгач, энг истиқболли йўналишни аниқлаб, корпорациянинг тадқиқот бўлими аксарият вақтини электрон алоқаларни ривожлантиришга сарфлади.*

*1981 йилда Ноккиа корпорацияси технологиялари асосида NTM уяли алоқа стандарти яратилди ва барча ишлаб чиқарувчилар, фойдаланувчилар учун ўз хизматларини тақдим қилди.*





*У Скандинавияда жуда тез тарқалди ва кейин Европанинг қолган қисмига йўл олди. Ҳа вақтда биринчи, жуда ноқулай мобил телефонлар пайдо бўла бошлаганди.*

*80-йиллар компания учун анча қийин давр бўлди. Бунга жаҳон иқтисодийётидаги инқироз сабаб эди. Одамлар, ҳатто компаниянинг айрим ходимлари ҳам рақамли алоқа ва мобил телефонларнинг келажасига ишонмасди. Бу анча хавфли ташаббус эди. Бироқ, шунга қарамай, раҳбарият электроникага эътибор қаратишига қарор қилди. Нокиа жамоаси электрон алоқа тизими ва мобил телефоннинг келажасига ишонди.*

*80-йилларнинг охирида бир қатор компаниялар, жумладан Нокиа иштирокида уяли алоқанинг янги стандарти – GSM тақдим этилди. 1980-йилларнинг охирида Нокиа Финляндия компанияларига GSM стандарти учун лицензияни сотди. 1996-йилга келиб, GSM стандарти Европа мамлакатининг яна 9 та давлатида пайдо бўлди. Бир йилдан сўнг GSM стандарти 31 та мамлакатга ёйилди ва ҳозирга қадар ишламоқда. 1998 йилда компаниянинг ривожланиш тезлиги аста-секин Швециянинг Ericsson ва Американинг Motorola каби гигантларининг ўсиш суръатларидан ўзиб кета бошлади.*

*Нокиа телефонлари дизайни, ишончилиги ва чидамлилиги жиҳатидан ажойиб эди. Тез орада бутун дунё бўйлаб истеъмолчилар уларни уяли алоқа стандарти сифатида тан олишди. Ахир одамлар телефонларнинг ўз услубига мос турини сотиб олишади ва Нокиа бизнесмендан тортиб ўсмир ёшдагиларга ҳам манзур бўладиган моделларга эга эди.*

*Финлар истеъмолчилар қалбига йўл топишга муваффақ бўлишди ва Нокиа шу тариқа за-*





*монамизнинг энг йирик компанияларидан бирига айланди. Бугунги кунда унинг жамоасида 66 мингдан ортиқ ходим ишлайди ва корпорациянинг 2007 йилдаги йиллик даромади 51 миллиард евродан ошди. Энди Нокиа мобиль телефон бозорининг энг катта улушига эга.*

**ТАВСИЯ.** Муваффақият учун молиявий имкониятлардан фойдаланинг. Агар ўз ғоянгиз бўлмаса, бошқа бировникини сотиб олинг. Вақтингиз кам бўлса, ходимларни ёллаш орқали бошқаларнинг вақтини харид қилинг. Пулингиз етмаса, банкдан кредит олиб, бировнинг пулидан фойдаланинг. Агар сизда етарли тажриба ва билим бўлмаса, юқори тоифали мутахассисларни жалб қилинг. Ушбу молиявий бошқарув дастаклари саъй-ҳаракатларингизни кучайтиради ва туну-кун ишлаб соғлиғингизни йўқотмаган ҳолда орзуларингизни амалга ошириш имконини беради.



# ИНСОНЛАР ОНГИДАГИ МУВАФФАҚИЯТГА ЙЎЛ БЕРМАЙДИГАН ТЎСИҚЛАР

*«Қашшоқлик бизга берилган  
барча инъомларни йўққа чи-  
қаради».*

*Я.Княжнин*



**Д**унёда муваффақият ва фаровонликка эришишни хоҳлайдиган, бу ҳаётда ўрни-ни топишга интиладиган кўплаб одамлар

мавжуд. Аммо улар муваффақиятга эриша олмайди-лар, чунки онгида ўзлари билмаган тўсиқлар мавжуд. Боғбоннинг қандай ишлашига эътибор қилганмисиз? Дарахтларни суғориш учун сув ирмоғидаги тўсиқлар-ни олиб ташлайди, уни ариқ бўйлаб керакли жойга йўналтиради, шунда сувнинг ўзи оқиб келади. Боғбон сувни челақда кўтариб юриши шарт эмас. Бу тушу-ниб етишингиз жуда муҳим.

Инсон онгидаги тўсиқларни ҳам худди шундай олиб ташласак, унинг ишончи ортади, пайдо бўлган имкониятлардан руҳланади. Сизнинг энг кичик нати-жангиз ҳам ғайрат ва кучингизни икки, уч, ҳатто ўн ба-робарга оширади.

Ақлли ва билимли инсон бўлсангиз ҳам баъзи-да муваффақиятга эриша олмайсиз, нима сабаб-дан бундай бўлаётганини тушунмайсиз. Умид – бу бизнинг орзуларимизни ҳақиқатга айлантириш мажбуриятидир. Бу нима дегани? Умидимиз бизни муваффақиятга ундаши мумкин. Шунинг учун ҳеч қа-





чон ноумид бўлмаслигимиз керак. Ҳаётингизда қандай воқеа содир бўлишидан қатъи назар, ишонч ва умиддан воз кечманг. Қалбингизда доимо умид яшаши керак. Қанчалик қийин бўлмасин, ҳар қандай вазиятдан чиқиш йўли доимо мавжудлигини тушунишимиз зарур.

**Эсингизда бўлсин, агар сиз сувга тушиб кетсангиз, чўкиб кетмайсиз. Лекин чуқур сув ҳавзасида узоқ қолиб кетсангиз, чўкиб кетасиз.** Ҳаётда ҳам худди шундай, агар бирор бир муаммо пайдо бўлса, биз унга ўралашиб қолмаслигимиз, ечимни излашимиз лозим. Сиз мунтазам ва изчил равишда ечим қидиринг, шунда керакли чорани, албатта, топасиз. Ахир ҳамма нарса - қийинчиликлар, муаммолар ва ҳатто яхши ҳаёт ҳам ўткинчи, ҳеч нарса абадий эмас.

## ЁМОН ИРСИЯТ

Муваффақият йўлида энгиш қийин бўлган ягона сабаб – бу номақбул ирсият. Аммо илм-фаннинг бугунги тараққиёти билан жамоавий ақл-заковат ёрдамида ушбу жиддий муаммони ҳам ҳал қилишга эришиш мумкин. Ҳозир Даун синдроми билан туғилганлар машҳур актёрларга, соғлиғи билан боғлиқ муаммоларга дучор бўлганлар истеъдодли рассомларга айланишмоқда. Аутизм эса одатда Силикон водийси компьютер даҳоларининг касаллиги ҳисобланади.

Бу шуни англатадики, илгари одамлар жамоавий ақлнинг имкониятлари ҳақида билишмаган. Нега биз сиз билан бу тўсиқни муҳокама қиляпмиз? Чунки ҳар қандай тўсиқни энгиб ўтиш мумкинлигига ишонч ҳосил қилишингизни хоҳлаймиз. Замонавий ҳаёт бунга имкон беради.

Масалан, мен еттита тилни биладиган кўр одамни танийман. Тасаввур қила оласизми, у туғилгандан буён кўрмайди, лекин еттита тилни билади. Гарчи дунёда ўз она тилидан бошқасини билмайдиган





соғлом одамлар жуда кўп, баъзилар ҳатто ўз она тилини ҳам мукамал билмайди. Асосийси, сизда ҳаётда нимадир қилиш, ниманидир ўзгартириш, ўз салоҳиятингизни рўёбга чиқариш истаги бўлиши керак.

Мен кўллари ва оёғи йўқ йигит ҳақида биламан, лекин у энг зўр бизнес тренерга айланган. Соғлом одамлар каби офисда ишлайдиган ва компьютер даҳосига айланган шол инсонлар ҳам мавжуд. Бугунги кунда замонавий технологиялар бизга ўз уйимиздан туриб бизнес юритиш имконини беради. Мен аравачада юрадиган имконияти чекланган аёлни кўрганман, лекин у энг кўп сотилган ўндан ортиқ китоблар муаллифи. Бунга ўхшаш мисоллар жуда кўп. Бу шуни англатадики, тақдир тақозоси билан баъзи қариндошларингиз ёки дўстларингиз шу каби муаммоларга дуч келса ҳам, таслим бўлмаслигингиз керак. XVI-XIX асрларда бундай муаммоларни бартараф этиш қийин эди, лекин ҳозир ҳамма нарса ўзгарган.

Энди кўплаб қўшимча курслар мавжуд ва сиз ўз қобилиятларингизни рўёбга чиқаришга ёрдам берадиган барча билимларни ўрганишингиз мумкин. Агар бу борада мукамал билимга эга бўлмасангиз, унда ушбу камчиликни тўлдиришга ёрдам берадиган одамларни қидириб топинг. Ҳаёт талаб қилса, орзу чорласа, мақсад туртки бўлса, биз ўзаро боғлиқликка, ҳамкорликка тайёр бўлишимиз керак.

Дунё шу қадар ўзгардики, нафақат одамлар, балки барча давлатлар бир-бирига боғлиқ бўлиб қолди. Энг қизиғи шундаки, ўзаро ҳамкорликда имкониятлар ўсиб боради. Турли компанияларда ўзаро боғлиқлик тамойилини татбиқ қилганимизда, инсон тафаккури имкониятларининг улкан геометрик ривожига гувоҳ бўлдик.

Қачонки руҳиятингизда «мен» эмас, «биз» биринчи ўринни эгалласа ва сиз мағрурлигингизни, ички кўркувингизни, ишончсизлигингизни енгиб ўта олсангиз, тўсиқлар йўқолади. Кучли ва пули кўп инсонлар билан маҳоратли ва қобилиятли одамлар ўртасида





(яъни раҳбар билан ходим) тўсиқлар мавжуд. Одатда, улар орасида доимий «девор» туради.

Баъзан ходимлар ўз ғояларини амалга ошириш, бирор нарсани ўзгартириш, модернизация қилиш, янги технологиялардан фойдаланишни таклиф қилишади. Афсуски, раҳбарлар ҳар доим ҳам уларни тушунмайдилар, чунки улар фақат ўз имкониятлари ва муаммога қарашларидан келиб чиқиб қарор қабул қиладилар. Баъзида эса кераксиз ғурурлари сабабли бошқаларнинг фикрларини эътиборга олмайдилар.

Корхоналар эгалари, раҳбарларининг тафаккури ҳар доим ходимларнинг тафаккуридан фарқ қилади. Ходим ҳар доим унга кам маош тўлашяпти деб ўйлайди ва шундай фикрга келади: «Менга қанча ҳақ тўлашса, шунга яраша ишлайман». Раҳбар эса ходимларга муносиб ҳақ тўлаяпман, деб ҳисоблайди. Кўпинча у вазифалар тўғри ва ўз вақтида бажарилмаганлиги учун норозилигини билдиради. Уларнинг орасида ҳар доим «девор» бор. Жамоавий ақл тамойили воситасида фикрлаш ва жамоада ишлаш қобилияти ёрдамида бу «девор»ни олиб ташлаш мумкин.

## ҲАЁТИЙ МАҚСАДНИНГ ЙЎҚЛИГИ

Биласизми, омадсизларнинг 98 фоизи ҳаётида аниқ мақсадга эга эмаслар. Бу уларнинг мағлубияти ва муваффақиятсизлигининг асосий сабабларидан биридир. Аксарият инсонлар муваффақиятга эриша олмайдилар, чунки уларнинг аниқ мақсадлари йўқ. Аммо барча болалар қандайдир орзуларга эга. Нима учун баъзи одамларнинг ёши улғайгач аниқ мақсадлари бўлмайди? Маълум бўлишича, бу ҳолат салбий тажриба сабабли содир бўлади. Одамлар ўсиб улғайиш жараёнида салбий воқеаларга гувоҳ бўладилар ва салбий мисолларни эшитадилар.

Шу сабабли ўзларига, қобилиятларига бўлган ишончни йўқотадилар ва кутилмаган вазиятларга



дуч келганларида, бутунлай ҳафсаласи «пир» бўлади ҳамда мақсадларидан воз кечишади. Инсон ўзига ишончни йўқота бошласа, у орзу қилишни, келажакдаги ишларини режалаштиришни тўхтатади. Собиқ Иттифоқ даврида яшаган одамлар ўз келажагини режалаштиришга одатланмаган эдилар, чунки у вақтларда кишилар тезроқ олий таълим олишни мақсад қилишган. Олий маълумотлиларга муносиб ҳаёт кифолатланган эди. Энг муҳими, иш излаш шарт эмасди, ҳар қандай соҳада бўш иш ўринлари етарли бўлган. Хонадонлар бепул бериларди, таълим ва даволаниш ҳам текин эди.

Аммо буларнинг барчаси ўтмишда қолди, XX асрдан кейин ўз аҳамиятини йўқотди, авваллари муҳандис, шифокор, ўқитувчи бўлсангиз, яхши яшашингиз мумкин эди. Бугун ҳамма нарса ўзгарган. Сиз яхши таълим олишингиз мумкин, лекин ўзингизга ёққан ишни топа олмайсиз. Беш йил ўқиб, ўз мутахассислигингиз бўйича ишлашингиз мумкин, лекин кам маош оласиз, камбағаллик ва муҳтожликда яшайсиз. Шунинг учун мақсадларни белгилаш ва ҳаракатларингизни режалаштириш жуда муҳимдир.

Келажагингизни режалаштиришни бошланг. Албатта, бу ишни бугуноқ амалга оширинг. **Ўз келажагини режалаштирмаган инсон, бошқалар уни ўз фойдасига режалаштиришини қабул қилишга мажбур бўлади.** Агар биз ўз ҳаётимизни режалаштирмасак, ҳеч ким бу ишни қилмайди дегани эмас.

## БИЛИМ ЕТИШМАСЛИГИ

Мақсадларимизни амалга оширишда билим даражамиз мукамал эмаслиги бизга панд беради. Аммо ушбу камчиликни осонгина бартараф этиш мумкин. Уни ўз устида ишлаш, ўқиб-ўрганиш орқали енгиш мумкин. Билимли бўлиш учун коллеж ёки университетда таълим олишнинг ўзи етарли бўлмай-





ди. Таълим билимларнинг йиғиндиси билан бир қаторда уларни ҳаётда қўлай олиш маҳорати ҳамдир. Уч босқичда олган таълимимизни биргаликда қўллашимиз зарур. Бу ўрта мактабда, кейин университетда, учинчи босқич эса

ўзимизни ривожлантириш бўйича олган билимларимиздир. Ҳар куни камида бир соат вақтимизни китоб ўқишга сарфлашимиз керак.

Агар сиз биз айтаётган қоидаларни тўлиқ қўллансангиз, ҳақиқатан ҳам ўз-ўзини тарбиялаш орқали тезроқ яхши натижаларга эришасиз. Аксарият инсонлар яхши иш топиши биланоқ ўсишни, ривожланишни ва яхшиланишни тўхтатадилар. Улар уй-иш, иш-уй тизимига кўра яшайдилар ва бу тизимга озик-овқат дўконини ҳам киритиш мумкин. Инсон ҳаёти мана шу уч нуқта атрофида ўтади. Иш, уй, дўкон – фақат шунинг ўзи.

Баъзи одамлар китоб ўқимайди ва ривожланишдан тўхтади. Аммо биз ўқиган нарсаларимизнинг йиғиндисимиз. Чунки тафаккуримиз китоб ўқиш орқали шаклланади. Агар инсон ўқимаса нима бўлиши мумкин? Унинг онгини салбий фикрлар, шубҳалар, ташвишлар қамраб олади.

Агар инсон муваффақият ҳақидаги китобларни ўқимаса, у касаллик ва тушкунликка мойил бўлади. Чунки билим - асосий доридир. Университетда олган билимларимиз эса етарли эмас, у ерда биз шунчаки тизимлаштирилган илмий маълумотларни оламиз, университетлар бизга маълум бир жойда ва позицияда ишлашни ўргатади, лекин ўйлашни эмас.

Дипломга эга бўлиш – ўқиган дегани эмас, худди туғилиш - ҳақиқий шахс бўлишини англатмаганидек. Шахсни шакллантириш узоқ ва мураккаб жараёндир.



Агар бирор киши кўчада бемалол юрса, бу унинг эркин одам эканлигини англатмайди, гарчи уни панжара ортидаги одам билан солиштирганда, эркин дейиш мумкин бўлса ҳам. Ҳақиқий эркин инсон – бу ўзини намоён қила олган, орзуларини рўёбга чиқарган, мақсадига эриша олган инсондир.

Шунинг учун билим олишнинг учинчи босқичи жуда муҳимдир – бу ўз-ўзини тарбиялаш. Ушбу даражада сиз доимо ўз интеллектуал даражангизни ошириш учун ҳар куни камида бир соат вақт сарфлашингиз керак. Биласизми, мағлуб бўлиш жуда осон. Қанақасига? Бирмунча вақт ҳеч нарса қилманг ва сиз тез орада ўзингизни энг пастки поғонада кўрасиз.

Замонавий дунё бизга ҳар қандай таълимни олиш имконини беради. Университетлардан ташқари билим олиш учун кўплаб қисқа муддатли курслар мавжуд. Энг муҳими, ҳар куни ўз-ўзини ўқитиш ва тарбиялашдир. Китоб ўқиш учун кунига бир соат вақт ажратинг, яхшиси кечқурун, ётишдан аввал. Эрталаб эса 20 дақиқа давомида ўқиганларингизни такрорланг. Агар сиз кечқурун китоб ўқиб, эрталаб уни такрорласангиз, бу машғулот самарадорлигини 2-3 баробарга оширади.

## ИСТАК ВА ИНТИЛИШНИНГ ЕТИШМАСЛИГИ

Бизга кўпинча интилиш (амбиция)нинг етишмаслиги тўсқинлик қилади. Бу яхши сабабдир. Чунки ҳаётда муваффақиятга эришиш истаги бўлмаса, инсон ҳеч қандай ҳаракат қилмайди. Биз узоқ вақт давомида баъзи одамларнинг қашшоқликка чидаш сабабларини қидирдик. Биласизми, бой бўлиш камбағал бўлишдан осонроқдир ва омадсизликдан кўра муваффақиятга эришиш осонроқ. Бунга ишонмаслигингиз мумкин, лекин шундай бўлиб чиқди.

Ҳатто муваффақиятсизлик нархи муваффақиятнинг нархидан анча юқори. Муваффақиятсиз бўлса,

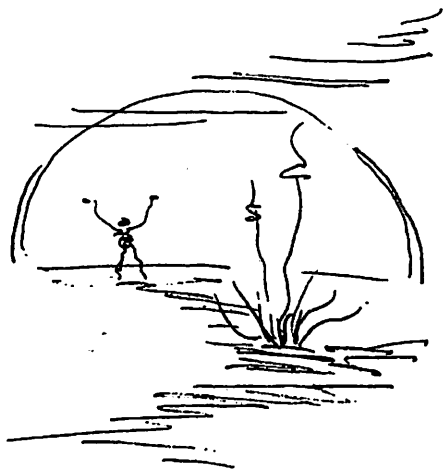


одам банкрот бўлади, пулсиз қолади, хўрланади, тушкунликка тушади, вақтини йўқотади. Муваффақиятга эришсангиз, сиз пул, шон-шўхрат, эътироф, ишонч ва соғлиққа эга бўласиз. Муваффақият инсоннинг тезроқ тикланишига ёрдам беради. Камбағал бўлиш бой бўлишдан қийинроқ, дедик. Нега дейсизми? Сиз бутун умрингиз давомида муҳтожлик ва етишмовчиликка дош бериш учун қандай асаб тизимига эга бўлишингиз кераклигини биласизми? Қийинчиликларни бошдан кечириш, қашшоқликка чидаш жуда ҳам қийин.

Нима учун одамларда истак йўқолади? Фарзандингиз уйни қандай тозалашни ёки ҳеч бўлмаганда хонасини қандай йиғиштиришни яхши билади. Лекин бу ишни қилмайди. Нимага? Унда хоҳиш йўқ. Хоҳиш йўқлигига нима сабаб бўлади? Дангасалик, салбий тажриба, атроф-муҳит. Дўстлар ва танишларнинг ношукурлиги ҳам бу жараёнга таъсир кўрсатади. Агар эркак киши бирор иш қилсаю, лекин хотинидан миннатдорлик сўзларини эшитмаса, унда аста-секин бу ишни қилишга хоҳиш йўқолади.

Болалар бошқаларни кўриб, улар қилаётган ишни такрорлайдилар. Сиз ва мен буни тушунишимиз керак. Ўзингизни интилувчан, шўхратпараст, қувноқ, бахтли одамлар билан ўраб олинг. Ушбу тамойилни тушуниш учун сиз ҳар куни учрашадиган ўн кишининг исмини ёзинг. Ушбу рўйхатни ўқинг ва ёдингизда тутинг, ҳаётингизнинг кейинги беш йили уларники билан бир хил бўлади.

Агар улар бой яшаса, сиз ҳам бойиб кетасиз. Улар муваффақиятсиз бўлса, сиз ҳам омадсизга айланасиз.





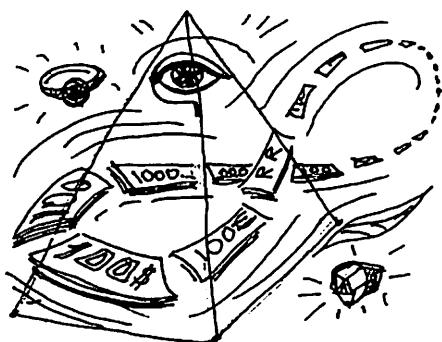
Улар оилавий ҳаётда бахтли бўлишса, сиз ҳам бахтга эришасиз. Шундай экан, келажагингизни шакллантиришда атрофингиздаги муҳит катта роль ўйнайди. Бу қарор қабул қилиш, дунёқараш, одатлар ва турмуш тарзига таъсир кўрсатади. Ўзингизни орзуси, мақсади бор, ҳаётдаги бирор нарсани яхши томонга ўзгартиришга тайёр бўлган интилувчан инсонлар билан ўраб олинг.

## ИНТИЗОМНИНГ ЕТИШМАСЛИГИ

Аксарият инсонлар муваффақиятга эришиш учун ўз-ўзига талабчан бўлиш хусусиятига, яъни интизомга эга эмаслар. Ушбу муаммони бартараф этиш учун сиз ўзингизни назорат ҳамда идора қилишни ўрганишингиз керак. Компанияда ишлаётганимизда, тартиб-интизомимиз учун кимдир жавобгар бўлади. Ўз-ўзини тарбиялашни ривожлантириш учун эса ирода керак. Бунинг учун спорт билан шуғулланишингизни маслаҳат бераман. Агар инсонда ирода бўлмаса, уни тарбиялаб бўлмайди. У ўзига ўзи: «Мен эртага спорт билан шуғулланаман» ёки «Эртага мен ўз-ўзимни тарбиялашни бошлайман», деб айтиши мумкин, лекин буни амалда бажара олмайди. Доимо режалаштиради, лекин ҳаммаси фақат сўзда ёки қоғозда қолади.

Шуни тушунишингиз керак – агар ўз-ўзингизни тарбиялашни истасангиз, бу сизга муваффақиятга олиб келиши мумкин, илтимос, ўзингизда ирода кучини ривожлантиринг. Бунинг учун спорт билан шуғулланишни бошланг, жисмоний ҳолатингизни яхшиланг. Муваффақият учун жисмоний қувват зарур. Бажаришимиз зарур бўлган нарсаларни амалга оширишимиз учун ҳам тартиб-интизом жуда муҳимдир. Бизга ёқадими ёки йўқми, муваффақиятга «Мен буни қила олмайман» ва «Мен буни хоҳламайман» каби тўсиқларни ошиб ўтиш орқали эришамиз.





Одатда ўз-ўзини бошқариш интизомига эга бўлмаган одамлар «Хоҳлайман-хоҳламайман», «меники-меники-мас» (бу меники эмас, шунинг учун бу ишни бажармайман), «бораман-бормайман», «ёқади-ёқмайди» (бу иш менга ёқмаяпти, шунинг учун ҳам бажармайман), «тўғри-нотўғри», «севаман-

севмайман» тамойилида ўйлашади.

Иродаси кучли, ўз-ўзини идора қилиш қобилиятига эга муваффақиятли одамлар бошқача тамойилга кўра фикрлашади. Улар «керак-керак эмас» тамойилига риоя қилишади, тамом вассалом. **Агар керак бўлса, орзунгиз, мақсадингизга эришиш учун зарур бўлса, унда бу иш сизга ёқадими ёки йўқми, фарқи йўқ, уни бажаринг.** Бу худди Олимпиада чемпионларининг қоидаларига ўхшайди, спортчи шунчаллик чарчаганки, у икки қадам ҳам боса олмайдиганга ўхшайди, лекин шунга қарамай, у қилиши керак бўлган ишни «мен қила олмайман» тамойилини енгиб ўтиш орқали бажаради.

Бу муваффақиятли одамларнинг фикрлаш тамойили. Агар бу ишни қилишингиз керак бўлса, илтимос, уни бажаринг. Китоб ўқшингиз керакми – уни ўқинг. Таълим олишингиз зарур бўлса – бориб таълим олинг. Бой бўлиш учун пулни тежашингиз керак бўлса – ҳар қандай харажат бўлишидан қатъи назар, уни тежанг. Сиз пулларни бошқаришингиз керак бўлса – буни ўрганинг ва бошқаринг. Сизга ёқадими ёки йўқми бундан қатъи назар, бу ишни амалга оширинг. Муваффақиятли бўлиш учун сиз «керак-керак эмас» тамойилида ўйлашни ўрганишингиз керак. Бу иродани ривожлантириш, натижаларга эришиш ва орзуларингизни амалга оширишнинг ягона йўлидир.



## САЛОМАТЛИКНИНГ ЁМОНЛИГИ

Кейинги тўсиқ – саломатликнинг ёмонлиги. Агар сиз ўзингизни назорат қилишни ва ўз жисмоний ҳолатингизни бошқаришни ўргансангиз, ёмон соғлиқ ва ўзини нохуш ҳис қилишнинг кўплаб сабабларидан қутуласиз ва мутлақо соғлом инсонга айланишингиз мумкин. Саломатликнинг ёмонлиги, биринчи навбатда, ёмон одатлар, ортиқча овқатланишга мойиллик, салбий нарсалар ҳақида ўйлаш одати, тоза ҳаво етишмаслиги, жинсий номутаносиблик билан боғлиқ.

Умуман олганда, саломатлик учун бир нечта муҳим жиҳатларга эътиборли бўлиш керак. Биринчидан, сиз маълум бир режимга риоя қилишингиз зарур. Бу сиз доимо ўзингизни назорат қилишингиз кераклигини англатади. Эртaroқ ухлашга ётиб, эрта тонгда қуёш билан бирга уйғонинг, яъни табиат билан уйғунликда, унинг тартиб-қоидаларига кўра яшанг.

Иккинчидан, озиқ-овқат сифатини назорат қилиш керак, бу жуда муҳим. Агар сиз тўғри овқатлансангиз, бу соғлиғингиз, танангизнинг ҳолатига ижобий таъсир кўрсатади. Ҳақиқатан ҳам, кўплаб касалликлар токсинларнинг тўпланишига олиб келадиган нотўғри овқатланишнинг оқибатидир.

Учинчидан, жисмоний ҳолатингизни сақлаб қолиш учун кўпроқ ҳаракат қилишингиз керак. Қадимги ҳикматда шундай дейилган – **соғлигингизда югурмасанг, касал бўлганингизда чопасан**. Шунинг учун, спортга вақт ажратинг, шунда хасталик соғломлик билан алмашиши мумкин. Шунинг ёдда тутингки, соғлиғингизни яхшилаш шифокор қабулига бориш ва даволанишни аниқлаб беринг. Шифокор кабинетига боргач, биз тезда касаллик ва оғриқдан халос бўлишга ҳаракат қиламиз. Нотўғри турмуш тарзи оқибатларидан халос бўлиш учун биз дори-дармонларни қабул қиламиз. Саломатлик – бу сизни ҳеч нарса безовта қилмаслигидир, лекин сиз уни мустаҳкамлашингиз ва яхши ҳолатда сақлашингиз зарур.







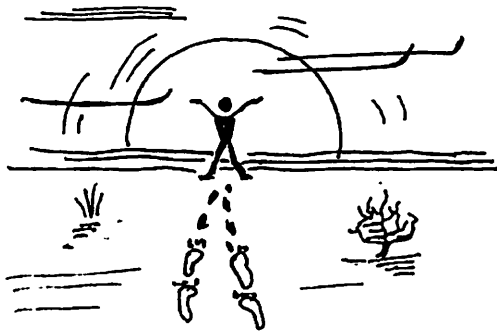
Бундан ташқари, табиатингиздаги камчиликларни бартараф этиш керак. Ёмон одатлардан қутулиш мумкин, характери ҳам тузатса бўлади. Бу шахсий ўсиш жараёнингиздаги таълимингизга боғлиқ. Асосийси, яхши томонга ўзгариш истаги.

## НОҚУЛАЙ АТРОФ-МУҲИТ

Кейинги тўсиқ – бу ноқулай атроф-муҳит, айниқса болалик давридаги муҳит. Ғалаба қозониш учун катта ирода керак. Жиноий муҳит, носоғлом оила ва шунга ўхшаш салбий омиллар таъсиридан қочиш учун сизга ички ирода зарур. Аммо бугунги кунда бундай муаммоларни бартараф этишнинг кўплаб муваффақиятли мисоллари мавжуд. Агар сиз камбағал оилада туғилган бўлсангиз, бу сиз ҳам бутун умрингиз давомида камбағал бўлиб қолишингизни англаб қолмайди. Мабо-до ота-онангиз ажрашиб кетишган бўлса, бу сиз ҳам оила қура олмайсиз ёки ажрашасиз дегани эмас. Меҳрибонлик уйида улғайганингиз ҳам орзуларингиз ва юксак мақсадларингиздан воз кечишингизни билдирмайди.

Болалигингиздаги нохуш муҳитнинг таъсири ҳам ўзгариши мумкинлигини тушуниш жуда муҳим, уни ҳам енгиш мумкин. Болалик аллақачон тугаганини,

ўтмишда эканлигини ва энди уни қайтариб бўлмаслигини тушуниш керак. Кеча ким бўлганингиз эмас, келажагингиз қандай бўлиши муҳим. Кечаги кунни ўзгартириб бўлмайди, лекин бугун эртанги кунимизни ўзгартиришимиз мумкин.





## ЭРТАГА ҚОЛДИРИШ

Одамлар онгидаги навбатдаги тўсиқ – ишни эртанги кунга қолдириш одати. Муваффақиятсизликнинг энг кенг тарқалган сабаби ҳам шу. Бу муаммо билан ҳамма таниш. Энди бу одатингизни йўқ қилинг. Кутманг, дарҳол ҳаракатга ўтинг. Биз буни аввал ҳам айтган эдик, инсон мияси шундай тартибга солинган – агар маълумотни эшитганингиздан кейин 72 соат ичида ҳаракатни бошламасангиз, у кейинги беш йилга қолдирилади.

Агар киши уни қизиқтирган ғояни амалга ошириш учун 72 соат ичида бирон ҳаракат бошламаса, ушбу ғоя кечиктириш одатининг таъсири остида қолади. Кейинроқ ушбу ишни амалга оширишга ирода тополмайди ва буни яна кейинроққа қолдиради. Ахир кўпчилик бой, соғлом бўлишни хоҳлайди, лекин бунинг учун ҳеч нарса қилмайди. Кўп йиллар давомида улар спорт билан шуғулланиш ҳақида ўйлашади, лекин турли баҳоналар билан бу ишни доимий равишда кечиктирадilar. Бугун режалаштирган нарсангизни эртага қолдира олмайсиз. Бу муваффақиятсизликнинг энг кенг тарқалган сабабларидан биридир.

Муваффақиятга эришиш учун дарҳол ҳаракатга киришиш муҳимдир. Агар сиз бугун ушбу машғулотни тинглаган ёки китоб ўқиган бўлсангиз, дарҳол ҳаракатни бошланг. Режалар тузинг ва уларни амалга оширишга киришинг. Қарор қабул қилиш ва ҳаракатни бошлаш ўртасидаги оралиқ 72 соатдан ошмаслиги керак.

## ҚАТЪИЯТНИНГ ЕТИШМАСЛИГИ

Билишингиз керак бўлган яна бир сабаб – бу қатъиятнинг етишмаслиги. Ҳеч нарса қатъиятнинг ўрнини боса олмайди. Хафагарчилик ва шубҳаларга эътибор берманг. Муваффақиятсизлик ва мағлу-





бият қатъиятга қаршилик қила олмайди. Бу тарихда ўз исботини топган. Омадсизлик ва қийинчиликлар ҳаммининг ҳаётида учрайди. Улар ҳар доим бўлган ва ҳамиша бўлади. Ахир дарахтга чиқсангиз, йиқилиб тушишингиз мумкин ва қанчалик баландга кўтарилсангиз, йиқилиш эҳтимоли шунчалик ортади. Лекин энг мазали мевалар дарахтнинг учида пишади. Ҳаётда ҳам шундай.

Муваффақиятдан муваффақиятсизликкача бир қадам эканлигини унутманг. Шунинг учун аксарият инсонлар энди бизнес бошлаганларида қарзга ботишади. Бойликдан инқирозга борадиган йўлни жуда тез босиб ўтиш мумкин. Аммо қатъият ҳамиша ғалаба қозонади, бу сизга барча қийинчиликларни енгишга ёрдам беради. Сабр қилинг ва ҳаракатдан тўхтаманг. Ўз мақсадларингизга эришгунингизча ҳаракатда давом этинг. Ўта чидамлилиқни кимдан ўрганиш мумкинлигини биласизми? Чумолидан. Уни тўхтатишга ҳаракат қилинг, унинг олдига тўсиқ қўйиб кўринг. Чумоли жонини гаровга қўйиб бўлса ҳам олдидаги тўсиқни енгиб ўтишга ҳаракат қилади. Уни тўхтаиб бўлмайди. Бу ҳақиқий тиришқоқлик, қатъиятдир, ундан ўрнак олинг.

## ҚИМОР ЎЙИНЛАРИГА ИШТИЁҚ

Муваффақиятсизликнинг кейинги сабаби - қимор ўйинларига бўлган иштиёқдир. Бундай қизиқиш яхшилиқка олиб бормади, кўпинча барча умидларнинг қулашига сабаб бўлади. Сизга сабр-тоқат ва қатъият, ўз-ўзини назорат қилиш истаги керак. Баъзида профессионал психолог ёрдами ҳам зарар қилмайди. Биласизми, осон пул топиб бўлмайди. Осон ғалабалар ҳам мавжуд эмас. Осон муваффақиятга эришиш ҳам имконсиз. Ҳаммасига меҳнат орқали эришилади. Ўйин автоматлари, казинолар, қимор ўйинлари инсонни умидсизлик ва инқирозга дучор қилади.



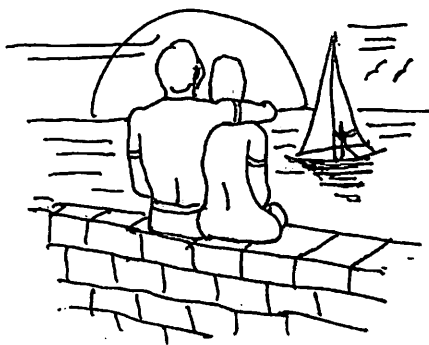


Барқарорлик кафолатланган йўлдан борсангиз, муваффақиятга тезроқ эришишингиз мумкин. Агар инсон шу йўлдан борса, осон бойиб кетиш ҳақидаги пуч хаёллардан тезроқ қутулади. Аксарият муваффақиятсизликларнинг сабабларидан бири - бу қимор ўйинларига бўлган иштиёқдир. Баъзилар шу тариқа тезда бойлик ва муваффақиятга эришаман деб ўйлашади. Аммо бузғунчи эҳтирос йиллаб давом этади, бойликдан эса дарак бўлмайди.

### НАЗОРАТСИЗ ЖИНСИЙ ФАОЛЛИК

Кейинги сабаб – назоратсиз жинсий фаоллик. Бу муаммони ҳал қилиш учун ушбу соҳа мутахассисларидан ёрдам сўраш зарур. Жинсий қувват - одамни ҳаракатга ундайдиган кучли стимулдир. Эҳтимол, кимдир бу фикримизга қўшилмас. Аммо ушбу муаммони тўғри ҳал қилиш муҳимдир. Аксарият инсонлар ўз яқинларидан айрилиб, ҳаётга бўлган қизиқишни йўқотадилар. Агар кимдир уларни рад этса, ўз қобилиятларига бўлган ишончдан ҳам айриладилар. Чунки буларнинг барчаси жинсий қувват билан боғлиқ. Инсон бу қувватни назорат қила олиши жуда муҳимдир.

Биз ҳаммамиз жинсий фаол бўлишни хоҳлаймиз. Баъзи инсонлар буни тан олмасалар ҳам, бу тўғри фикр. “Сен гўзал ва жозибалисан” ёки “Сен келишган ва замонавийсан” дейишлари ҳаммамизга ёқади. Хушомадларни ёқтирмайдиган одамнинг ўзи йўқ. Аммо ёдингизда тутинки, жинсий қувватни тартибсиз равишда ва тасодифий инсонларга сарфлаш мумкин эмас. Чунки сизнинг ижодий





қувватингиз жинсий яқинликдан куч олади. Инсон уни тасодифий алоқалар учун сарфлашни бошласа, бу унинг фикрлаш қобилиятини бутунлай заифлашишига олиб келади. Шунинг учун бунга эътиборли бўлиш жуда муҳимдир.

Танангизнинг озодалиги жинсий қувватингизнинг тозалигига боғлиқ. Ҳеч қачон севгисиз муносабат қурманг, бу яхшиликка олиб келмайди. Бундай муносабатларни суиистеъмол қиладиган одамлар бор ва бу саломатликка зарар келтиради. Аммо умуман жинсий эҳтиросни тиядиганлар ҳам мавжуд, улар йиллар давомида жинсий яқинлик қилмайдилар, бу ҳам зарарли. Чунки кун келиб бу одат саломатликда, физиология ўз салбий таъсирини кўрсатади. Шунинг учун оила қуринг ва уйғунликда ҳаёт кечиринг.

### СУИИСТЕЪМОЛ ҚИЛИШ

Кейинги сабаб – суиистеъмол қилиш. Ҳар қандай суиистеъмол тури касаллик, муваффақиятсизлик ва ҳатто шахсиятнинг таназзулига сабабчи бўлади. Ҳар нарсада меъёрга амал қилиш муҳимдир. Ҳатто ортиқча ишлаш ҳам зарарли. Сиз кўп ишлашингиз шарт эмас. Сизда дам олиш кунларингиз белгиланган иш жадвали бўлиши керак. Бошқаларнинг ишончини суиистеъмол қилиш ҳам мумкин эмас. Муҳаббатни ҳам суиистеъмол қилиб бўлмайди.

Ҳар қандай суиистеъмол тури муваффақиятсизликка олиб келади, масалан, сиз юк машинаси бошқарасиз, у бир ярим тонна юк кўтаришга мўлжалланган, унга беш тонна юк ортсангиз бардош бера олмайди. Агар бирор кишини уч кун тинимсиз иш билан банд қилсангиз, унинг асаб тизими бардош бера олмайди. Ҳаддан ташқари зўриқиш эртами-кечми саломатликка таъсир кўрсатади.

Ҳамма нарсада - муносабатларда, интеллектуал даражада, жисмоний даража ва руҳий ҳолатда ҳам





уйғунлик бўлиши керак. Бу ҳаётда муҳаббатсиз яшаш мумкин эмас. Менга муҳаббат керак эмас, усиз ҳам яшай оламан деб, кейин атрофдагилардан нафратланиб яшаш ҳам тўғри эмас.

Шунингдек, бу ҳаётда билимсиз, тажрибасиз, бошқалардан ҳеч нимани ўрганмасдан яшаш ҳам мумкин эмас. Бизнинг танамиз озиқ-овқатга муҳтож бўлганидек, руҳимиз ҳам севгига муҳтож, онгимиз эса ривожланиш ва ижодкорга муҳтож. Ҳамма нарса уйғун бўлиши керак, меъёр ҳам ҳамма жойда, фаолиятимизнинг барча соҳаларида бўлиши зарур. Муваффақиятсизликнинг сабабларидан бири - уйғунликнинг бузилиши дейиш мумкин. Ишдаги муваффақиятга эга бўлсангизу, оилавий бахтингиз бўлмаса, бу бирмунча вақт ўтгач, таназзулга олиб боради. Оилада ҳамма нарса яхши бўлса-ю, лекин ишингизда ўсиш, омад ва муваффақият бўлмаса, бу ҳам яхши эмас. Ҳаммасини бир маромда ушлаш, режалаштириш зарур. Иш кунингизни шундай режалаштирингки, оилангизга, дам олишга вақт қолсин. Агар жуда банд раҳбар бўлсангиз ҳам, ҳафтада камида бир кунни оилангизга сарфлашга ҳаракат қилинг, бир неча соатни фарзандларингизга бағишланг, бу жуда муҳим.

## ШАХСНИНГ САЛБИЙ ФАЗИЛАТЛАРИ

Кейинги сабаб – шахснинг салбий фазилатлари. Бу каби хислатлар барчага хос. Қўполлик, ҳурматсизлик, ёлғон, тартибсизлик, масъулиятсизлик, ёмон одатлар одамларни бошқаларни сиздан итаради. Ўз характеридаги камчиликлардан халос бўлишни истаманган одам ёрдамга ва бошқа одамлар билан ҳамкорлик қилишга умид қила олмайди. Ёдингизда бўлса биз жамоавий ақлсиз, одамлар жамоаси ва ҳамкорликсиз бир ўзимиз катта муваффақиятларга эриша олмаймиз, деб айтган эдик.





Сиз нима қилишни билишингиз керак, лекин нима қилмаслик кераклигини билишингиз ундан ҳам муҳимроқдир. Муваффақиятга эришишингизга тўсқинлик қиладиган салбий хислатлардан халос бўлишингиз зарур. Бугун дафтарингизга орзуларингизга эришишингиз учун қандай камчиликларингиздан халос бўлишни хоҳлашингиз ҳақида ёзишга ҳаракат қилинг. Мақсадингиз учун нимадан воз кечишингиз керак? Чунки ҳеч нарса шунчаки берилмайди, сиз ҳамма нарса учун ҳақ тўлашингиз керак. Демак, мақсадингизга эришиш учун ўз устингизда кўп меҳнат қилишингиз зарур бўлади. Биз барча салбий фазилатлардан халос бўлишимиз керак.

Аммо сизнинг муваффақиятингизга салбий таъсир кўрсатадиган ижобий шахсий хусусиятлар ҳам мавжуд. Мисол учун, сиз меҳрибон бўлишингиз керак, лекин кўрқоқ эмас. Камтар бўлишингиз керак, лекин уятчан эмас. Мағрур бўлишингиз керак, лекин кўпол эмас. Қатъиятли бўлишингиз керак, лекин тақаббур эмас. Кўряпсизми, агар сиз меъёрни унутсангиз, ҳатто яхши фазилатларингиз ҳам тақдирингизга салбий таъсир кўрсатиши мумкин. Қатъиятсизлик муваффақиятга тўсиқ бўладиган ва энг кўп учрайдиган ҳолатдир. Қатъиятсизлик, шубҳа, кечиктириш бир хил турдаги камчиликлардир. Агар сиз ушбу камчиликларни енгиб ўтсангиз, муваффақиятингиз кафолатланади.

Қатъиятсизлик учун яхши даво бор. Ҳар сафар сизнинг олдингизда имконият пайдо бўлганда ва сиз ўша ишни бажариш ёки бажармаслик борасида шубҳаланасиз, шунда тўсатдан яна бир бор ҳаракатни кейинга қолдираётганингизни тушуниб етасиз, шунчаки енгил ўйланг ва ишни қабул қилинг ва бажаринг. Шунда бир нарсага амин бўласиз – гўё кўринмас куч сизга ёрдам бера бошлайди. Маълум бўлишича, кўрқув ва шубҳалардан қутулишнинг энг яхши усули, қочиш эмас, балки уларга юзма-юз боришдир.





Бироз вақт ўтгач, тинчланаётганингизни ҳис қиласиз, ташвишлар йўқолади, ҳатто кичик ҳаракатлар ҳам сизга ишонч бағишлай бошлайди.

Қўрқоқ, шубҳа-гумонга берилувчан, ҳаётдан нозуки кимсалар билан мулоқот қилишдан қочиш ҳам жуда муҳимдир. Чунки пессимистик фикрлаш сизга таъсир қилади ва ҳаракатдан тўхтатади. Бундай одамлар сизга олдинга силжиш имкониятини бермайди. Оптимистларни топинг, сизни илҳомлантирадиган, ичингизга олов ёқадиган одамлар билан боғланинг ва тез орада фаолроқ ва қатъиятлироқ бўлганингизни сезасиз. Бундай одамларни атрофингиздан қидиринг, албатта топасиз.

## КАСБНИ НОТЎҒРИ ТАНЛАШ

Муваффақиятсизликнинг яна бир сабаби – касбни, мутахассисликни нотўғри танлаш. Ўз ишини севмаган одам ҳеч қачон муваффақиятга эриша олмайди. Сиз бутун қалбингизни беришга тайёр бўлган ишни қилишингиз керак. Ишингизга бўлган ишонч ва муҳаббат сизни муваффақиятга етаклайди. Кўпчилик маълум соҳада омадга эришган одамга эътибор қаратиб, касб танлайди, ундан ўрнак олади. Ёки ота-оналар кимлардир билан маслаҳатлашиб: «Фалон ишга бор, фалон мутахассислик бўйича ўқи» дейишади.

Албатта, маслаҳатга амал қилиш мумкин. Лекин бу йўлда охиригача етиб боришимизга кафолат йўқ. Агар кимдир маълум соҳада муваффақият қозongan бўлса, сиз ҳам ўша ишни уддалай оласиз дегани эмас. Бундай кафолат берилмайди. Аксарият инсонлар вақт, куч, меҳнат сарфлаб, ўзлари танлаган касбда яхши натижага эриша олмайдилар, чунки бу уларнинг мақсади эмас, уларнинг иши эмас. Бу биз имконият ва қобилиятларимиздан келиб чиқиб ўз соҳамизни танлашимиз керак. Ҳеч ким сиз каби маромига етказиб бажара олмайдиган ишни қилинг. Сиз учун







осон бўлган ишни, қўлингиздан келганини қилинг, яхши бажаринг ва оз вақтингизни сарфланг, сизни чарчатмайдиган, босим ўтказмайдиган ишни танланг. Чунки айнан шундай иш сизни бахтли қилади.

## ДИҚҚАТНИ ЖАМЛАЙ ОЛМАСЛИК

Бизга маълум бир фаолият соҳасида диққатни жамлай олмаслик тўсқинлик қилиши мумкин. Кўп ишни бошини тутган одам, аслида, ҳеч бирини яхши амалга оширолмайди. Диққатингизни мақсадларингизга қаратинг, ишни мантиқий якунига етказинг. Биласизми, шахсан мен бу тўсиқдан ўтганман. Маълум бўлишича, йўлнинг бошида иккита салбий хусусият муваффақиятни ўлдиради. Бу очкўзлик ва сабрсизлик. Кетма-кет муваффақият қучганингизда, яъни «осмонда учиб юганингизда» ҳамма нарса қўлингиздан келадигандек, сиз ҳамма ишда муваффақият қозонадигандек туюлади.

Аммо ҳамма нарса фақат диққатни жамлай олиш орқали амалга ошади. Бир нарсани тушунишимиз керак. Биз бошлаган ҳар қандай иш янги муаммоларни келтириб чиқаради. Биз бажарадиган ҳар қандай ҳаракат янги ташвишларга сабаб бўлади. Кўпинча шундай ўйлаймиз: «Мен буни бажарганимдан кейин ҳаммаси яхши бўлади». Мен ҳам шундай ўйлагандим: «Мен бу тизимни ўрнатаман ва у ўз-ўзидан ишлаб кетади». Аммо ҳамма нарса нотўғри бўлиб чиқади. Бу сиз машина ҳайдаб кетаётганда, тезликни 100 км/соатга кўтариб, рулни қўйиб юборишингиз ва бўлди манзилимга ета оламан, деб ўйлаганингизга ўхшайди. Хўш, синаб кўрингчи. Бу вазият ҳам худди шундай амалга ошади.

Шундай қилиб, ўтириб, ўзингиз хоҳлаган бойликка эришиш учун сиз бажара оладиган ўнта вазифани ёзинг. Ўн турдаги фаолият. Улардан учтасини танлаб олинг. Кейин ушбу учтадан энг муҳим биттасини тан-





ланг. Фақат унга эътибор қаратинг. Бор эътиборингизни айнан мана шу энг муҳим вазифага қаратинг ва қолганлари ҳақида унутинг. Битта ишни танлаб, унда алмаштириб бўлмайдиган, ўзига хос мутахассис бўлганингиз маъқул.

Кейин эса фаолиятингиз турини кенгайтиринг, лекин айнан ўша йўналишда. Масалан, «Адидас» компаниясининг пули кўп, лекин у самолёт ишлаб чиқармайди. Вафли ёки шоколад ишлаб чиқариш билан ҳам шуғулланмайди. Шунингдек, «Coca-Cola» – фақат шу ичимликни ишлаб чиқаришни бошлаган ва ҳанузгача ушбу маҳсулотни етказиб беришда давом этмоқда. У машина ишлаб чиқармайди. Кўряпсизми, ўзингиз яхши билган ишингиз билан шуғулланишингиз ва ўша соҳада мутахассисга айланишингиз зарур.

## ИШТИЁҚ ЙЎҚЛИГИ

Бундан ташқари, одамларга иштиёқнинг йўқлиги катта тўсиқ бўлади. Агар сиз иштиёқманд бўлмасангиз, ҳеч кимни илҳомлантира олмайсиз. Ахир сиздаги иштиёқ бошқаларга ҳам юқади ва инсонларни ўз мақсадларига эришиш учун қизиқтира олади. Иштиёқ нима эканлигини биласизми? Бу ичингиздаги, сизни таъқиб қиладиган қувват – «Мен буни амалга оширмагунимча, тинчланмайман!». Натижада сиз ўз ишингизга бефарқ бўлолмайсиз. Ичингизда нимадир ёнаётгандек. Агар сизда шундай ғайрат пайдо бўлса ва атрофингиздаги одамлар бу ишни уддалашингизни ҳис қилсалар, улар сизни қўллаб-қувватлайдилар. Шунда бутун Борлиқ сизга ёрдам бера бошлайди.

Иштиёқманд инсон бошқаларни илҳомлантиради ва сизнинг ёнингизда умуман танимайдиган одамлар пайдо бўлади, лекин улар сизни қўллаб-қувватлаб, сизга ёрдам бера бошлайдилар. Шунда муваффақиятга эришасиз. Агар сизда иштиёқ бўлмаса, ҳеч нарса рўй бермайди. Сизда алоқалар, муноса-





батлар, ғоялар бўлса ҳам омад сиздан юз ўгиради. Зеро, иштиёқ сизнинг ишончингиз ва қатъиятингизни ривожлантиради. Муваффақиятнинг деярли 99 фоизини ишонч белгилайди. Инсонда ишонч бўлса, ўзига ишонса, у ўз мақсадига эришади. Агар инсон билимли бўлмаса, билим олади. Имкониятлари бўлмаса, уларни топади. Ишонч эса иштиёқ билан мустақамланади.

### **ҲАМКОРЛИК ҚИЛА ОЛМАСЛИК**

Ҳамкорлик қила олмаслик ҳам сизга халақит беради. Одамлар билан муносабатларни ўрнатишни ўрганиш керак, чунки **яхши муносабатлар яхши натижаларга сабаб бўлади**. Ушбу қондани унутманг – яхши муносабат яхши натижаларга сабаб бўлади. Бу муваффақиятли одамларнинг асосий сирларидан биридир. Сиз яхши, ишончли муносабатлар қура оладиган шахсга айланишингиз керак. Масалан, футбол жамоасининг ўйинчисисиз, дейлик. Сиз энг яхши футболчи бўлишингиз мумкин, лекин агар сиз жамоада қандай ўйнашни билмасангиз, ҳеч ким эмассиз.

Шу боис, компанияларда қисқартириш ҳақида гап кетганда, баъзида билими, малака ва қобилиятли, ҳатто кучли мутахассислари ҳам ишдан бўшатилади. Лекин ҳамкорлик қилишни биладиганларни ишда олиб қолишади. Чунки яхши тушунадиларки, агар инсон ҳамкорлик қилишни билса, у ўсади, ривожланади. Сиз бундай инсонга шунчаки имконият беришингиз керак.

### **БИЛИМГА ЭЪТИБОРСИЗЛИК**

Билимга эътиборсизлик. Агар инсон дунёдаги ҳамма нарсани билишига ишонса, у ўзини ўзи ривожлантириш ва ўсишга қодир эмас. Бундай одамлар камдан-кам ҳолларда ҳаётда сезиларли муваффақи-





ятларга эришадилар. Агар сизнинг ёнингизда: «Мен буларнинг ҳаммасини биламан, мен буну тушунаман» дейдиган одам пайдо бўлса ва одамлар нима дейишидан қатъи назар, ҳамма нарсани танқид қилаверса, бу одамдан қутулинг. Бундайларнинг ўзлари ҳеч нарсани билмасликларини тушунишмайди. Ундайларнинг келажаги йўқ. Дунёда ҳамма нарсани биладиган инсон мавжуд эмас.

Тарих шуни кўрсатадики, умрининг охиригача ўрганишга қодир бўлган одамлар ҳаётда ғалаба қозонади. Лекин бу улар ҳеч нарсани билмайди дегани эмас. Улар ниманидир билишлари мумкин. Аммо эртага нима бўлишини билишмайди. Шунинг учун агар инсон билимга эътиборсизлик қилса, унда унинг келажаги йўқ. У аллақачон қўлидан келганини қилиб бўлган. Сизга келажакни қура оладиган одамлар керак, келажак эса янги билимларни талаб қилади.

Худбинлик ва манманлик. Бу хислатлар бошқаларни қўрқитади ва инсонни таназзулга етаклайди. Бинобарин, улар муваффақиятга эришишда салбий роль ўйнайди. Худбин одамлар кўпинча муваффақият ва бойликни қўлга киритади. Аммо улар камдан-кам ҳолларда уларни сақлаб қолиб, бахтга эришадилар. Инсоннинг худбин ёки худбинмаслигини қандай аниқлаш мумкин? Бу жуда осон. У билан саёҳат қилинг, бизнесда алоқалар ўрнатинг ва сиз унинг қандайлигини тезда билиб оласиз. Эҳтимол орадан олти ой ёки бир йил ўтар, кейин у ўзини намоён эта бошлайди. Бундай одамлар билан ишланганг. Ўзингиз ҳам ундай бўлманг. Чунки инсон умумий муваффақиятни ўзиники деб ҳисобласа, пул масаласида доимо ўзини ўйласса, ўзгалар ҳақида қайғурмаса, жамоада ишлай олмайди. Агар сизда бу хусусиятлар мавжуд бўлса, илтимос, улардан халос бўлинг. Вақтинчалик муваффақият ҳали тўлиқ муваффақият дегани эмас. Узоқ давом этадиган муваффақиятга эга бўлишингиз керак.



Эгрилик. Эртами-кечми, эгри ҳаракатлар фош бўлади, натижада обрў йўқотилади, эҳтимол эркинлик ҳам чекланади. Қуръонда айтилишича, инсоният тамаддуни икки кеча-кундузда яратилган. Фақат Ер куррасини яратиш учун икки кун керак бўлган. Яна 18 минг оламини яратиш учун яна икки кеча-кундуз ва бошқа галактикалар учун ҳам икки кун сарф этилган. Умуман олганда – 6 кеча-кундуз. Тасаввур қилинг-а, бутун ер шари, барча қушлар, ўсимликлар, океанлар, атмосфера, тоғлар икки кун ичида бунёд этилган. Бир кеча-кундузда 24 соат бор, миллионлаб йиллар ўтди ва ҳали ҳануз бир кеча-кундузда 24 соатдан иборат. Доимо қишдан кейин баҳор келади, ҳозир ҳам шундай. Ҳозир ҳам аввалгидек Қуёш шарқдан чиқади, Ер қуёш атрофида айланади, бу ҳолат ҳамон шундай, бир дақиқа ёки сонияга ҳам ўзгармаган. Ҳамма нарса бошидан шундай ўйланган. Қуръонда айтилишича, буларнинг ҳаммаси икки кун ичида уч нарсага таянган ҳолда яратилган. Бу донолик, ҳақиқат ва адолатдир. Келинг, муваффақиятимизни ҳам айнан мана шу уч хислат асосида қурайлик. **Агар сиз муваффақиятингизни донолик, ҳақиқат, адолат билан курсангиз, муваффақиятингиз бутун Борлиқ каби мукамал ва барҳаёт бўлади.**

### НОМУНОСИБ ҲУКМРОНЛИК

Яна бир сабаб – бу ўз кучи билан эмас, ўзгалар кучи билан эришилган ҳукмронлик. Бундай куч, одатда, инсон тақдирида ҳалокатли роль ўйнайди. Ноҳақ йўл билан орттирилган бойлик қашшоқликдан хавфлироқдир, ҳатто эгасини йўқ қилиши мумкин. Бу сабабли агар сиз бой инсон бўлсангиз, болаларингизга пулни бошқаришни ўргатинг, чунки фарзандга катта бойлик қолдириш жуда хавфли – бу уни кўчки остида қолдириш билан баробар. Бойлик улкан қувват, куч талаб қилади.



Биласизми, ютуқлар революцион ва эволюцион турларга бўлинади. Революцион ютуқлар деб, масалан, шаҳар ҳокими ё ўринбосари этиб тайинланганингиз, депутатликка сайланганингизга айтилади. Шу тариқа ҳар қандай одамни раҳбар этиб тайинлаш мумкин, аммо сиз унинг миясига шу лавозимда керак бўладиган билимларни жойлаб қўя олмайсиз. Инсон ўз соҳаси бўйича кучли, малакали мутахассис бўлиб етишиши учун 25 йил керак бўлади, чунки раҳбар инсон тафаккури шаклланиши учун вақт керак, шундагина бу эволюцион ютуқ бўлади.

Шунинг учун, агар сиз лавозимга лойиқ бўлмагансиз, масъулиятни ўз зиммангизга олмаганингиз маъқул, хўжақўрсинга лавозимга ўтирманг. Нолойиқ бойлик - қашшоқликдан кўра хавфлироқдир. Негаки, тахтда ўтирган шахс подшо эмас, хизматлари шу мақомга тенг бўлган шахс - подшодир.

## ИШОНУВЧАНЛИК

Одамлар кўпинча ўзлари ишонмоқчи бўлган нарсага ишонишади, ҳатто бунга зарурат туғилганда ҳам, фактларни таҳлил қилишга ҳафсала қилишмайди. Ўзларининг тахминларига таяниб, фирибгарлар учун осон ўлжага айланишади. Бу ҳолат ҳаётда жуда кўп содир бўлади, биз ҳаммамиз ҳаётимизда камида бир марта бундай хатони бошдан кечирганмиз ва баъзиларимиз ҳатто бир неча марта дуч келамиз, чунки одамларга ишонишни хоҳлаймиз. Аммо пул, бизнесни ривожлантириш ҳақида гап кетганда, ҳеч кимга ишонманг. Ҳамма нарсани назоратга олинг, бошқарув дастагини қўлингиздан берманг.

Аммо бу сиз мутлақо ҳеч кимга ишонмаслигингиз керак дегани эмас, ишончсиз ҳамкорлик қилиш мумкин эмас. Аммо мен ҳозир амал қиладиган битта қоида тушунмагунимча, кўп нарсани йўқотдим. Одамларга шундай дейиш керак: «Мен сизга ишонаман, лекин фақат Худога таваккал қиламан ва шунинг учун ҳисоб сўрайман: бу нарса қаерда ёки фалон пуллар





нимага сарфланган?» Сиз бизнесингизга алоқадор ҳамма нарсани билишингиз керак. Агар бизнесни кимгадир шунчаки ишониб топширсангиз ва мол-мулкингиз билан нималар содир бўлаётгани билан қизиқмасангиз ва натижада алданиб қолсангиз, бунга ҳеч ким айбдор бўлмайди. Чунки одамларга ўзингизни алдашга рухсат бердингиз. Бунчалик бепарво бўлманг. Одамларга ишонинг, лекин назорат қилинг, ҳисобот сўранг. Уларга айтинг: «Мен сизга ишонаман, аммо фақат Аллоҳга таваккал қиламан».

## БИДЪАТ ВА ЖАҲОЛАТ

Бидъат ва жаҳолат – саводсизлик ва чегараланишнинг яққол намунасидир. Сиз арвоҳлардан қўрқмаслигингиз керак, оқилона фикр юритинг. Атрофда бундай нарсаларга ишонадиган ва Буржлар башоратига кўра яшайдиган, Фен-Шуй қоидаларига мувофиқ ҳаракат қиладиган одамлар талайгина, улар ой юзини булут қопласа, ташқарига чиқмаслик зарурлиги, бу қийин ҳафта бўлиши ва ҳеч бир ишга қўл урмаслик кераклигига ишонишади. Агар сиз бундай нарсаларга ишонсангиз, атрофингизда кўплаб шундай белгиларни учратасиз. Агар дўстларингиз шунга ўхшаш нарсаларга ишонишса, улар сизга бу ҳақда шундай нарсаларни айтиб беришадики, ҳайратдан ёқа ушлаш мумкин! Аммо муваффақият бу каби нарсаларга боғлиқ эмас. Омад фақат ишончга боғлиқ.

Мен ўша башоратлар амалга ошмайди демоқчимасман, улар сиз ишонсангизгина содир бўлади. Шунга қарамай, улар муваффақиятни таъминлашга қодир эмас. Вазият сизнинг эътиқодингизни шакллантириши ва фикрларингизни уйғотиши мумкин. Ҳис-туйғуларга сабабчи бўладиган фикрлар, албатта, амалга ошади. Лекин онг ижобий ва салбий фикрларни бир-биридан фарқлай олмайди. **Сиз ишонган нарса бир кун ҳақиқатга айланади.**





Ҳаммамизга чуқур ишонч ва меҳнат зарур. Кундузи виждонан меҳнат қилиш, кечаси эса умид билан уйқуга кетиш керак. Сиз 24 соат ишлашингиз мумкин, лекин умидсиз ва ишончсиз бўлсангиз, бундан натижа чиқмайди.

## ПУЛ СОВУРИШ ОДАТИ

Муваффақият йўлидаги кейинги тўсиқ – бу пул созуриш одати, муваффақиятсизликнинг энг кенг тарқалган сабабларидан бири. Бундай одатга берилган киши ҳаётда муваффақият қозона олмайди. Пулни тежаш одатини ривожлантириш, даромад ва харажатларни бошқаришни ўрганиш керак. Биласизми, академик интеллект ва молиявий интеллект деган тушунчалар бор. Булар икки хил нарса. Академик интеллект бизга ўрта мактабда, олий ўқув юртларида ўргатилади. Аммо на ота-оналар, на мактабларда ва университетларда молиявий интеллектни бизга ўргатишмайди. Гўёки одамлар буни синов ва хатолар орқали ўзлари ўрганишлари керак. Аммо фақат бир нечта инсонларгина буни бошқаларга қараганда тезроқ ўрганадилар.

Масалан, ҳамма одамлар ўқиш ва ёзишни билишади. Буни билмайдиган одамни учратиш жуда қийин. Нимага? Чунки уларга буни ўргатишган. Тасаввур қилинг-а, агар оммавий таълим бўлмаганда, кимдир ўқишни ўрганиши мумкин эди, кимдир ҳалигача ўқишни билмай юраверарди. Шунинг учун пулни қандай бошқаришни ўрганишга, молиявий интеллектни оширишга ёрдам берадиган қисқа муддатли ўқув курслари, тренинглари, семинарларга вақт ажратинг, чунки биз хоҳлаймизми ёки йўқми, пулларни бошқаришни ўрганишимиз керак. У ҳаётимизнинг бир қисмидир. Пуллар ҳаётда асосийси эмас, лекин улар етишмаса, асосий нарсага айланади.







## БОШЛАНҒИЧ КАПИТАЛНИНГ ЙЎҚЛИГИ

Муваффақиятсизликнинг кенг тарқалган сабабларидан бири – бошланғич капиталнинг етишмаслигидир. Бу ўз бизнесини нолдан бошлаган кўплаб муваффақиятли одамлар учун бошланғич шартдир. Тасаввур қила оласизми, номлари тарихга кирган муваффақиятли одамларнинг қарийб 90 фоизи ўз бизнесини умуман пулсиз бошлаган.

Инқироз ёки иқтисодий қийинчиликлар даврида ўз фаолиятини бошлаган кўплаб йирик компаниялар мавжуд. Улар бошланғич капиталга эга бўлганлардан қандай фарқ қилишини биласизми? Агар сизда бошланғич капитал бўлса, албатта, бизнесни бошлаш анча осон, аммо шунга қарамай, хавф ҳам мавжуд. Пул билан иш бошлаганингизда, баъзида ўзингизга дам бериб, керак-сиз харажатлар қиласиз. Агар капитал бўлмаса, ҳамма нарсани бир тийинигача ҳисоблашингиз ва молиявий маблағларингизни бошқаришингиз зарур бўлади, шу сабабли сиз анча ақлли йўл тутасиз.

Бойликка эришган муваффақиятли инсонларнинг аксарияти бошланғич капиталсиз ишни нолдан бошлашган. Улар муваффақият поғонасида аста-секин кўтарилиб, ҳамма нарсани тежашга мажбур бўлишган. Аммо пулларни бошқаришни, харажатларни муҳим ва иккинчи даражали турларга ажратишни билганлари учун ҳам омадга эришганлар.

## ҲАДДАН ОРТИҚ ЭҲТИЁТКОРЛИК

Кейинги сабаб – ҳаддан ортиқ эҳтиёткор бўлиш. Хато қилишдан қўрққан одам кўпинча ҳеч нарсасиз қолади. Ҳаёт бизга ўз вақтида амалга оширишни талаб қиладиган имкониятларни тақдим этади, акс ҳолда бошқалар улардан фойдаланадилар. Сиз эҳтиёт бўлишингиз керак, лекин ҳаддан ортиқ эҳтиёткор бўлманг. Инсон қўрққанида, шубҳага берилса ва янги





имкониятларга ҳаддан ортиқ эҳтиёткорлик билан муносабатда бўлса, уларни йўқотади.

Бир зум ўйлаб кўринг, агар сиз ҳаёт берган барча имкониятлардан фойдаланганингизда, молиявий аҳволингиз ҳозиргидан анча яхшироқ бўларди. Ҳаддан ортиқ эҳтиёткорликдан халос бўлиш учун ўзингиз танлаган соҳа мутахассиси билан маслаҳатлашишингиз, ўзингизга устоз топишингиз, билимдон маслаҳатчи билан ҳамкорлик қилишингиз зарур.

## ҚЎРҚУВЛАР

Қўрқувлар охириги ва энг кучли тўсиқлардан биридир. Қўрқув – бу руҳий ҳолат. Уни енгиш учун онгингизни бошқаришни ўрганишингиз ва уни тўғри йўлга йўналтиришингиз керак. Қўрқув ўз-ўзидан мавжуд эмас, ҳар доим унинг сабаби бор. Аммо қўрқувсиз яшаш ҳам мумкин эмас, баъзи ҳолларда қўрқув ёрдам беради. Мисол учун, агар сизни ғазабланган ит таъқиб қилса, сиз кундалик ҳаётда юрганингиздан кўра тезроқ чопасиз.

Қўрқув баъзан одамни рағбатлантиради, туртки беради, уни тезроқ олдинга силжишга мажбур қилади. Биласизми, биз одамларнинг тафаккурини ўрганганимизда нимани билиб олдик? Камбағалларнинг қўрқуви доимо устун келади, улар шундай фикрлайдилар: «Агар шундай қилсам, бирдан ишларим юришмай қолади!» Бой одамларнинг қўрқуви эса улардан орқада туради. Улар бошқача мулоҳаза қиладилар: «Агар бунни қилмасам, моддий аҳволим ёмонлашади, кексалик яқинлашиб қолди, агар бунни вақтида бажармаса, қашшоқлик ва ночорга айланаман, чунки даромадлар барқарор бўлса ҳам, нархлар ҳамон ошмоқда, харажатлар ҳам кўпаймоқда». Қўрқув орқада қолиши ва назорат қилиниши керак.

Қўрқувнинг бир неча турлари мавжуд. Аниқ сабабини билгачгина уни даволаш мумкин. Энди биз бой





ва муваффақиятли бўлишимизга тўсқинлик қиладиган сабабларнинг кўпини билиб олдик, биз уларни қандай йўқ қилишни тушунишимиз керак. Бунинг учун сиз ушбу китобни қайта ўқиб чиқишингиз лозим. Бу сизнинг муаммоларингизга онгли «ташхис» қўйишингиз учун амалга оширилиши керак, чунки фақат аниқ сабабни билиб, «даволаниш»ни бошлашингиз мумкин. Сизнинг онгингиз муваффақият фалсафасини қабул қилишга тайёр бўлиши керак.

Қатъиятсизлик, ишни кейинга қолдиришга сабабчи бўладиган шубҳалар ва қўрқув бизнинг учта асосий душманимиздир. Қатъиятсизлик шубҳага айланади, шубҳа бизни ишни кейинга қолдиришга мажбур қилади, кейин эса бу даҳшатли учлик қўрқувни келтириб чиқаради. **Эътибор беринг, қатъиятсизлик - шубҳа ва ишни кейинга қолдиришга сабаб бўлади, сўнгра ҳаммаси биргаликда қўрқувни ҳосил қилади, бу бизнинг ҳаракат қилишдаги иродамизни фалажлайди.** Шунинг учун агар одамда қатъиятсизлик бўлса ёки қўрқса ва шубҳаланса, бу тўсиқларни енгиб ўтолмайди – чунки бу жуфтлик биргаликда одамни даҳшатга солса, уни осонлик билан йўлдан қайтаради.

Мисол учун, биз баъзи кимёвий моддалар алоҳида қўлланилганда зарарли эмаслигини биламиз, лекин агар уларни аралаштирсангиз, заҳарга айланади. Худди шундай, бу ерда, агар қатъиятсизлик ва шубҳа бирлашса, қўрқув шаклланади, бу эса ҳаракат иродасини бутунлай фалаж қилади. Қўрқувнинг етти тури мавжуд. Биринчи қўрқув – бу камбағалликдан, қашшоққа айланишдан қўрқиш. Иккинчи қўрқув – бу танқиддан қўрқиш. Учинчи қўрқув – соғлиғини йўқотиш, касалликдан қўрқиш. Тўртинчи қўрқув – севгини йўқотишдан қўрқиш. Бешинчи қўрқув – қариликдан қўрқиш. Олтинчиси – ўлимдан қўрқиш. Еттинчиси – янгиликдан қўрқиш.

Ёдингизда тутинг, барча фикрларимиз ҳақиқатга айланади. Фикр қанчалик кучли ҳиссиётларни келти-





риб чиқарса, у шунчалик тез ҳақиқатга айланади. Агар сиз касалликдан кўрқсангиз, касалга чалинишингиз хавфи ортади. Яхшиси, саломатлик ҳақида ўйлаб, эрталаб бадантарбия қилишни бошланг. Худди шу усул сиз ишонган барча нарсалар учун ҳам амал қилади. Бу дунёда бизни ўраб турган ҳамма нарса – маиший техника, уяли телефонлар, компьютерлар, йўллар, машиналар, шаҳарлар, кийим-кечаклар, телевизор ва бошқалар – буларнинг барчаси бир пайтлар кимнингдир ғояси бўлган. Кейин эса ғоялар ҳақиқатга айланган.

Касалликлар ҳам худди шундай ва бунда ҳеч нарса қила олмайсиз. Агар сиз қоронғи хонада бўлсангиз ва у хонадан қоронғиликни ҳайдаб чиқармоқчи бўлсангиз, қиласиз? Сиз зулмат билан курашишингиз шарт эмас, шунчаки ёруғлик берадиган нарса ўйлаб топишингиз керак.

Агар биз қашшоқликдан чарчаган бўлсак, даромад келтирадиган нарса ўйлаб топишимиз зарур, қашшоқликда яшашни давом эттиришга мажбур эмасмиз. Касалликдан чарчаган бўлсак, соғлигимиз ҳақида қайғуришимиз керак. Муҳаббатсизликдан қийналган бўлсак, севгига эътибор қаратишимиз зарур. Агар бахтсиз бўлишдан чарчаган бўлсак, бахтли бўлишга ҳаракат қилишимиз керак. Инсон фақат омадсизлик билан ҳеч нарса қила олмайди. Лекин омадни ўзига жалб қилиши мумкин.

«Бошқарув пульти» ўз кўлингизда бўлиши жуда муҳимдир. Ахир сизнинг миянгиз радио каби ишлайди, сиз керакли тўлқинни эшитиш учун уни созлашингиз керак. Аммо радио бир вақтнинг ўзида бир нечта тўлқинларни қабул қила олмайди, бу имконсиз. Сизнинг онгизгиз ҳам худди шундай ишлайди. Онгимизни қашшоқликка созласак, у қаердан пайдо бўлишидан қатъи назар, барча ёмон фикрларни илиб олади. Агар уни бойлик, омад, муваффақиятга созласак, ижобий тўлқинларни ушлайди.





Биласизми, дунёнинг бир нуқтасида кимдир муваффақият ҳақида ўйласа, сиз ҳам бу ҳақда ўйлай бошлайсиз. Олимлар шундай тадқиқот ўтказдилар, бир оролда маймунларга бананларни тозалашни ўргатишди. Биласизми, шунда мўъжиза содир бўлди. Уч кундан кейин дунёнинг турли мамлакатларида бир нечта маймунлар бананларни ўзлари тозалашни бошладилар. Бу нимани англатишини биласизми? Инсонлар ҳам барча тирик мавжудотлар каби маълумотларни узатиш қобилиятига эга.

Эҳтимол, баъзида бу сиз билан шундай воқеа содир бўлади – ким ҳақидадир ўйлайсиз ва ўша инсон тўсатдан сизга қўнғироқ қилади. Ёки тушингизда эски танишингизни кўрасиз, ўша куни у билан учрашасиз. Шунинг учун «масофадан бошқариш пулти» сизнинг қўлингизда бўлиши керак, сиз ўз фикрларингизни ўзингиз бошқаришингиз мумкин. Ёдда тутинг, агар фикр ҳиссиётлар билан боғланиб, унга ишонч ҳам қўшилса, шакллана бошлайди, яъни амалга ошади. Бу ижобий фикрми ёки салбийми, муҳим эмас. Шундай бўладики, баъзида биз ким ҳақидадир ёмон нарсаларни ўйлаймиз, унга нисбатан салбий ҳис-туйғуларни ҳис қиламиз ва ўзимиз ҳам унинг шундай эканлигига ишона бошлаймиз. Биласизми, бир инсон ҳақида етти киши салбий фикрда бўлса, у мағлубиятга учрайди.

Қўрқув муҳаббатни ўлдиради, дўстликни барбод қилади, эвазига ташвиш ва муаммоларни олиб келади. Бу ҳамма нарса қувонч ва муваффақиятга чорлайдиган, бизнинг барча хоҳиш-интилишларимизга қулай замин яратилган дунёда содир бўлади. Биз қўрқувсиз яшашнинг иложи йўқлигини тушунишимиз керак, у ҳақиқий эмас, лекин уни бошқариш мумкин. Ҳар бир инсонда, ҳатто энг жасур одамларда ҳам қўрқув бор.

Инсон онги бўшлиқни хушламайди ва бу бўшлиқ ҳар доим нима биландир тўлдирилади. Агар инсон





муваффақият ҳақидаги китобларни ўқимаса, унинг онги салбий фикрларга тўлади. Муҳаббат ҳақида ўй-ламасангиз, унинг йўқлиги ҳақида ўйлашга мажбур бўласиз. Инсон доимо нима ҳақидадир ўйлайди ёки нимадандир азоб чекади. Аммо севгидан азоб чекиш, муҳаббатсизликдан қийналишдан кўра яхшироқдир. Муҳаббат изтироби инсонни доно, сабрли, меҳрибон, маънавий бой қилади.

Муҳаббатсизликдан азобланиш эса одамда нафрат, ғазаб, ҳасад ва бошқа салбий фазилатларни ривожлантиради, бу кўпинча шахсиятни бузади. Бугун биз яшаётган дунёда, инсоннинг шахсиятини йўқ қилиш жуда осон. Унга фақат ёмон гапларни айтиш ва бироз вақт ўтгач, ўшандай ёмон инсонга айланади. Биласизми, **биз атрофимиздаги дунёда кўрган нарсаларимизга ишонмаймиз, лекин ишонган нарсаларимизни доимо кўрамиз.**

## ҚАШШОҚЛИКДАН ҚЎРҚИШ

Шубҳасиз, бу қўрқув энг фожиали тўсиқдир. У очлик ва ҳалокатни бошдан кечирган олдинги аждодларнинг барча салбий тажрибасини ўзига сингдириб, онгимизга чуқур ўрнашиб олади. Ҳеч нарса одамга қашшоқлик, пул етишмаслигидан кўра кўпроқ азоб ва хўрлик келтирмайди. Қашшоқлик ҳақида қанча яхши гап айтмайлик, у ҳеч қачон бойлик ўрнини боса олмайди.

Қашшоқлик қўрқувининг аломатларидан бири – бефарқлик, иштиёқнинг етишмаслиги, камбағалликка чидаш, яъни қашшоқликни мерос сифатида қабул қилиш. Бундай одамлар: «Биласизми, мен бой бўлма-сам-да, яхши одамман, топганим яшашимга етади», дейишди. Аслида, улар ўзларини шу сўзлар билан алдашади. Улар яхши ҳаётни ёқтирмайман деб ёлғон гапиришади. Лекин, аслида, бу – қашшоқлик қўрқуви, у инсоннинг онгига чуқур ўрнашган. Бундай инсонлар





қашшоқлик билан мурсага келишади ва тақдирлари шундай деб ишонишади. Яхши инсон бўлиш жуда муҳим, шунда пул ҳам, шон-шуҳрат ҳам, муваффақият ҳам келади.

Ҳаддан ташқари эҳтиёткорлик, ҳамма нарсада салбий нарсани кўриш одати, имкониятни муваффақиятсизлик деб ўйлаш, кўпинча мағлубиятга олиб келади, чунки нимани кутсангиз, шунга эришасиз. Сиз ҳаддан ортиқ эҳтиёткор бўлишингиз шарт эмас, шунчаки эътиборли бўлиш кифоя. Хавф камроқ бўлиши учун барча жиҳатларни эҳтиёткорлик билан ҳисобга олинг, ўзингизни шахмат ўйнаётгандек тасаввур қилинг ва ҳар бир ҳаракатни пухта ўйлаб амалга оширинг, қарши ҳаракатлар (оқибатлар)ни ҳисобга олинг ва ҳар доим кутилмаган вазиятларга тайёр туришни унутманг.

## ТАНҚИДДАН ҚЎРҚИШ

Қўркувнинг иккинчи тури – танқиддан қўрқиш. Ҳаддан ташқари камтарлик, уятчанлик, мувозанат сақлолмаслик, асабий бузилишлар, заиф хотира, характернинг ожизлиги, ўйламасдан қарор қабул қилиш, мукамал эмасман деган ишончсизлик, ҳаддан ташқари камгаплик, баланд овозда сўзлаш ва мураккаб ибораларни қўллаш танқиддан қўрқиш белгиларидир. Баъзи одамлар шу қадар мураккаб ибораларни ишлатишадики, улар нима ҳақида гапираётганини дарҳол тушунолмайсиз. Сиз шунчаки у билан гаплашаётганга ўхшайсиз, лекин оддий гапларингизга жавобан мураккаб ибораларни эшитасиз. Аслида, бу ақлнинг кўрсаткичи эмас, балки номукамаллик комплексидир. Чунки тушунарсиз эмас, аниқ, содда тилда сўзлашиш керак.

Мақтаниш ҳам танқиддан қўрқиш белгиларидан биридир. Кўзга ташланувчи кийимлар, ўзи, ютуқлари ҳақида кўп гапириш – буларнинг барчаси номукамаллик комплексидан келиб чиқади. Кимдир қарин-





дошлари ва дўстларидан қолишмаслик учун қимматбаҳо машина, қиммат мебель сотиб олади, аммо фарзандлари оддий буюмларга зориқишаётганини сезмайди. Аммо унинг қимматбаҳо курткаси ёки кундуз мўйнали пальтоси бор. Умуман олганда, инсон «бошқалардан ёмонроқ» яшамасликка интилади.

Ташаббуссизлик, имкониятлардан фойдалана олмаслик, амалда эмас, сўзда қатъиятлилик, иштиёқсизлик, бекорчилик, қарор қабул қилишда кечикиш, гумон қилиш - танқиддан кўрқишдан дарак беради.

## СЕВГИНИ ЙЎҚОТИШДАН ҚЎРҚИШ

Севгини йўқотишдан кўрқиш инсонни ва унинг яқинлари ҳаётини ағдар-тўнтар қилиб юбориши мумкин. Унинг асосий белгиси - рашқдир. Агар сиз рашкчи бўлсангиз, демак, сиз севган инсонингизни йўқотишдан кўрқасиз. Бу сизнинг чин дилдан севмаслигингиз сабабли содир бўлади, лекин ҳали буни тушуниб етмагансиз. Ахир биз шундай тарбияланганмиз – агар рашк қилмасангиз, демак, севмайсиз.

Аммо рашк – даҳшатли касаллик, у баъзан тузатиб бўлмас вазиятларга сабаб бўлади, оилани бузади, бахтсизлик ва азоб-уқубатга дучор қилади. Аслида бу - салбий қувват. Рашқдан халос бўлишга ёрдам берадиган ягона нарса – бу инсоннинг яхши томонларини кўриш қобилиятидир.

Биласизми, агар сизнинг эрингиз келишган, бой, меҳрибон, жасур, кўркам ва ақлли бўлса – шунга кўра, бошқа аёллар ҳам унга эътибор қаратади.

Агар рафиқангиз чиройли, меҳрибон, доно, ёқимли, жозибали, эҳтиросли бўлса – шунга кўра, бошқа эркаклар ҳам унга суқланиб қарашади. Тасаввур қилинг-а, сиз ўзингизнинг ҳовлингизга атиргул экдингиз, кейин эса кўшнилариңгизга: «Менинг гулларимга қараманг!» деб талаб қўйдингиз. Бу ҳам шунга ўхшаш ҳолат.







Сиз севганларингизни бутун дунёдан ҳимоя қила олмайсиз. Аксинча, мағрур бўлинг, тасанно айтинг, бу рашкнинг энг яхши давоси. Бошқалар сизнинг яқинларингизга қараб лол қолса, сиз бундан хурсанд бўлинг, қусур қидирманг, «Ҳа, бу меники» денг, фахрларинг. Бу сизга рашқдан қутулишга ёрдам беради.

## КЕКСАЛИҚДАН ҚЎРҚИШ

Кексалиқдан қўрқиш – ташаббус ва фаолликни, орзуларга интилишни чеклайди. Шунга қарамай, аксарият инсонлар кексалик ҳақида орзу қилиш кераклигини тушунмай, унинг келишидан қўрқишади. Илгари одамлар узоқ умр кўришни орзу қилишган. Энди улар узоқ умр кўришни эмас, балки ёш қолишни хоҳлайдилар. Ҳамма ўзгаради, вақт ҳамма нарсани ўзгартиради.

Аммо қарилек қўрқувининг бир нечта турлари мавжуд. Улардан бири - қирқ ёшдан кейин фаолликнинг пасайишидир. Гарчи инсон ўз қарашларида етукликка эришса-да, баъзи одамларда ўзини кучли ҳис қилиш ўрнига, номукамаллик белгилари ривожлана бошлайди.

Кексалиқдан қўрқувнинг бор-йўқлигини қандай аниқлашни биласизми? Агар ёшингиз билан бирга ўзингизга бўлган ишончингиз ҳам ўсган бўлса, унда сизда кексалик қўрқуви йўқ. Кексалиқда одам етарлича маҳорат ва тажрибага эга бўлганлигини, ушбу тўп-ланган тажриба, кўникма ҳамда қобилиятлар билан уйғунлигини тушуниши керак.

Кўпчилик инсонлар кексайгач, аста-секин ташаббус кўрсатишдан воз кечишади ва айримлар учун кексалик – қашшоқлик ва муваффақиятсизликка баҳона бўлади. Улар: «Мен энди бойлик ҳақида ўйлашни хоҳламайман, болалар учун яшайман» дейишади. Буларнинг ҳаммаси қарилек қўрқувининг аломатлари. Ушбу қўрқув сизни бошқаришига йўл қўйманг.





## ЎЛИМДАН ҚЎРҚИШ

Хавотир ва умидсизлик кўпинча ўлим қўрқувини кучайтиради. Аксарият инсонлар ўлимдан қўрқишади, эҳтимол бундан қўрқмасликнинг иложи ҳам йўқдир. Қўрқувнинг аломатлари – бу ўз-ўзини ваҳимага солиш, ўзидан турли касаллик аломатларини излаш, даволашнинг барча мумкин усулларини синаб кўриш одати. Тиббиёт эса ўлимдан қўрқувчилар суҳбатининг севимли мавзусидир, ҳатто фан докторлари ҳам бундай инсонлар ишлатадиган тиббий атамаларини билишмайди.

Улар ўз касалликлари ҳақида гапиришни яхши кўрадилар, болалари ва қариндошлари уларни бемор деб билишларини хоҳлашади. Агар сиз уларга: «Бу ҳақда гапиришни бас қил, юраяпсан, китоб ўқияпсан, телевизор кўраяпсан, демак соғломсан!» десангиз, хафа бўлишади, чунки уларга ачинишингизни хоҳлашади. Аслида, бу онгсиз равишда содир бўлади. Бу уларнинг яшашни хоҳламаслигини англатмайди. Шунчаки ўлимдан қўрқишини билдиради. Бу қўрқувни енгиш зарур.

## ЯНГИЛИҚДАН ҚЎРҚИШ

Еттинчи қўрқув - янгиликдан қўрқишдир. Унинг иккита аломати бор, улардан бири - шубҳа. Кўпинча одам янги лойиҳани бошлашни хоҳлайди ёки янги бизнес очишни режалаштиради, лекин кўрқади, чунки ҳар қандай янги бизнес маълум бир хавф билан боғлиқ. Инсонга ўзида мавжуд нарсаларни хавф остига қўйгандан кўра, худди шу ишни бажармаслик маъқулдек туюлади. У ҳаётда бирор нарсани ўзгартиришни хоҳлайди, аммо ишидан қониқмайди, қандайдир янги имкониятларни кўради, лекин кўрқади. Агар сиз бундай одамга истиқболли режалар ҳақида гапирсангиз, у бунини тушунмайди ва сизни хавф-хатарлар ҳақида огоҳлантирмоқда деб ўйлайди. Уларда ўзига





хос шубҳа ҳисси пайдо бўлади, ҳамма янги нарсалар қўрқувни келтириб чиқаради.

Маълум бўлишича, инсон табиатан шундай фикр юритади. Биз ўзимиз тушунмаган ҳар қандай нарсани нотўғри деб ҳисоблайди. Агар менга ёқса, бу тўғри, агар ёқмаса - нотўғри. Эсингизда бўлсин, янгиликдан қўрқишнинг биринчи аломати - шубҳадир. Иккинчи аломати эса хотираларга боғланиш. Бунда инсон ўз ўтмишига, салбий ёки ижобий тажрибасига қаттиқ боғланиб, фақат шу нарсага таяниб ўйлайди, режалаштиради, ҳаракат қилади. Бу ҳам янгиликдан қўрқишдир.

Агар биз муваффақиятга эришмоқчи бўлсак, бу аломатлардан тезроқ халос бўлишимиз керак. Қўрқувдан қутулиш - биз учун қийин бўлиши мумкин, аммо уни бошқаришни ўрганишимиз керак.

Бизни тўхтатадиган тўсиқлар ва қўрқувнинг олти турини «Ўйла ва бойиб кет» китобининг муаллифи Наполеон Хилл айтган эди. Биз инсонлар тафаккурини ўрганиб чиқиб, велосипедни қайта ихтиро қилмадик, шунчаки ўрганиб, хулоса қилишга ҳаракат қилдик. Натижа бизни ҳайратга солди. Одамлар худди аввалгидек ишламоқда, аммо самарадорлик ўн баробарга ортди. Биз қўрқувнинг еттинчи турини кашф этдик – янгиликдан қўрқиш. Умид қиламизки, ушбу маълумотларларга эга бўлгач, ўзингизни бошқаришингиз осонроқ бўлади.





## ХОТИМА

### *Хурматли китобхонлар!*

*Ушбу китобни ўқиб чиққандан сўнг, сиз ўз ютуқларингизнинг янги чўққиларига йўл олишингиз мумкин. Энди қўлингизда фойдаланишингиз мумкин бўлган қўлланма мавжуд. Китобдаги мисоллар бизга умид бағишлайди, муаммоларимизни ҳал қилиш йўлларини кўришга ёрдам беради. Муваффақиятли одамлардан ўрнак олинг, биз уларнинг натижаларини ўзимизники қила омаймиз, лекин тажрибаларидан фойдаланишимиз мумкин. Уларнинг орзуларини ўзингизники қилинг, улар тўхтаган жойдан бошланг. Сизга эргашаётган миллионлаб инсонларнинг муваффақиятига сабабчи бўлинг. Шундай яшангки, сизнинг ҳаётингиз ҳар доим ва ҳар жиҳатдан ўзгача, бой ва муваффақиятли бўлсин. Бу йўлда Аллоҳ сизни қўлласин!*

*Хурмат ва  
эҳтиром билан,  
С.Давлатов*



## МУНДАРИЖА

<b>Муаллифдан</b> .....	3
<b>Кириш</b> .....	5
<b>Биринчи фарқ</b>	
Бойлар фаровонлик тамойилига, камбағаллар эса етишмовчилик тамойилида фикрлайдилар .....	14
<b>Иккинчи фарқ</b>	
Камбағаллар «мен буларнинг барчасини биламан» тамойилида, бойлар эса «бу менга қандайдир фойда келтирса, демак, ўрганишга арзийди» тамойилида фикрлайдилар .....	24
<b>Учинчи фарқ</b>	
Камбағаллар оломон тамойилида, бойлар эса индивидуал хусусиятлар тамойилида фикрлайдилар .....	33
<b>Тўртинчи фарқ</b>	
Камбағаллар қўрқув тамойилида, бойлар эса муҳаббат тамойилида фикрлайдилар .....	41
<b>Бешинчи фарқ</b>	
Камбағал инсонлар тўсиқлар тамойилида, бойлар эса имкониятлар тамойилида фикрлайдилар .....	53
<b>Олтинчи фарқ</b>	
Камбағаллар очкўзлик ва васваса тамойилида, бойлар эса барқарорлик тамойилида фикрлайдилар .....	61
<b>Еттинчи фарқ</b>	
Камбағаллар «қора кунга пул йиғиш керак» тамойилида, бойлар эса «имконият туғилганда сарфлаш учун пул йиғиш керак» тамойилида фикрлайдилар .....	67
<b>Саккизинчи фарқ</b>	
Камбағал одамлар «пул алоҳида мавжуд» тамойилида, бойлар «пул менинг ҳаётимнинг бир қисми» тамойилида фикрлайдилар .....	80
<b>Тўққизинчи фарқ</b>	
Камбағал одамлар айбловлар тамойилида, бойлар эса тажриба, кўникма ва қобилиятнинг етишмаслиги тамойилида фикрлайдилар .....	84

**Ўнинчи фарқ**

Камбағал инсонлар «одамлар хатолари билан уйғун» тамойилида, бойлар эса «хулқ-атвори шахсиятдан ажратиш керак» тамойилида фикрлайдилар..... 94

**Ўн биринчи фарқ**

Камбағал инсонлар «кейинроқ» тамойилида, бойлар эса «қатъийлик» тамойилида фикрлайдилар..... 103

**Ўн иккинчи фарқ**

Камбағал инсонлар «осмондан тушади» тамойилида, бойлар эса «ҳамма нарса пул тўлаб олинади!» тамойилида фикрлайдилар..... 123

**Ўн учинчи фарқ**

Камбағал инсонлар, барча муаммолар лаънати пуллар сабабли деб ўйлашади. Бойлар эса: «Пулнинг ўзи бетараф, ҳаётимиздаги барча муаммолар етарли пул бўлмаслигидан келиб чиқади» деб ҳисоблайдилар..... 135

**Ўн тўртинчи фарқ**

Камбағал инсонлар «ҳалол йўл билан бойиб бўлмайди» тамойилида, бойлар эса «фақат ҳалол йўл билан бойиш мумкин, бошқа йўл йўқ» тамойилида фикрлайдилар ..... 142

**Ўн бешинчи фарқ**

Камбағал инсонлар «ўзлари ҳақида» ёки «ўзиники» тамойилида, бойлар эса адолат ва мувозанат тамойилига кўра фикрлайдилар ..... 148

**Ўн олтинчи фарқ**

Камбағал инсонлар ҳар доим фақат ўзига таянади. Бойлар доимо ўзларининг ғоялари, имкониятлари ва алоқаларига таянадилар ..... 153

**Ўн еттинчи фарқ**

Камбағал инсонлар «бойиб кетганимда хайрия билан шуғулланаман» тамойилида, бойлар эса «бой бўлиш учун хайрия ишларини қилиш керак» тамойилида фикрлайдилар..... 159





**Ўн саккизинчи фарқ**

Камбағал инсонлар «ортиб қолганини йиғаман» тамойилида, бойлар эса «агар бошидаёқ маълум пулни йиғиш учун олиб қўямасам, охирида ҳеч нарса қолмайди» тамойилида фикрлайдилар ..... 164

**Ўн тўққизинчи фарқ**

Камбағал одамлар ёлғизлик ва «ўзим бажараман» тамойилида, бойлар эса «жамоавий ақлнинг самарадорлигига ёлғиз эришиб бўлмайди» тамойилида фикрлайдилар ..... 171

**Йигирманчи фарқ**

Камбағал инсонлар «ўзимники» ёки «ўзимга яқинроқ» тамойилида, бойлар эса «пулнинг миллати йўқ, муваффақиятнинг ватани йўқ, бахтнинг чегараси йўқ, қаерда пул топишингиз муҳим эмас» тамойилида фикрлайдилар ..... 178

**Йигирма биринчи фарқ**

Камбағал инсонлар «одамнинг ўзи - даромаднинг асосий ишлаб чиқарувчиси» тамойилида, бойлар эса «даромаднинг асосий ишлаб чиқарувчиси - пулдир» тамойилида фикрлайдилар ..... 183

**Йигирма иккинчи фарқ**

Камбағал одамлар вақт ва пулга алоҳида муносабатда бўладилар, бойлар эса «вақт – бу пул» деб ҳисоблайдилар ..... 189

**Йигирма учинчи фарқ**

Камбағал одамлар «пул тўплаш орқали бойиб кетиш мумкин» тамойилида фикрлашади, бойлар эса пулни кўпайтириш ва ошириш орқали тезроқ бойиш мумкин, деб ўйлашади ..... 196

**Йигирма тўртинчи фарқ**

Камбағал инсонлар «бизнес бошлаш учун пул керак» тамойилида ўйлашади, бойлар эса - пул асосий нарса эмаслигини, бой бўлиш учун билим, имкониятлар, алоқалар, муносабатлар кераклигини тушунишади ..... 202



**Йигирма бешинчи фарқ**

Камбағал инсонлар «менда пул бўлмаса-да, лекин мен меҳрибон одамман!» тамойилида, бойлар эса «бойлик кўпроқ яхшилик қилиш имкониятини беради» тамойилида фикрлайдилар..... 209

**Йигирма олтинчи фарқ**

Камбағал инсонлар «фақат машаққатли ва оғир меҳнат орқали бойиб кетиш мумкин» деган тамойилда, бойлар эса «бой бўлиш учун ўйлаш керак» тамойилда фикрлайдилар ..... 214

**Йигирма еттинчи фарқ**

Камбағал инсонлар рақобат тамойилида, бойлар эса ўзига хослик тамойилида фикрлайдилар ..... 221

**Йигирма саккизинчи фарқ**

Камбағал инсонлар йўқотиш тамойилида фикрлайдилар, бойлар эса ўз даромадларини ошириш ҳақида ўйлашади..... 228

**Йигирма тўққизинчи фарқ**

Камбағал инсонлар «тежаш керак» тамойилида, бойлар эса «пулларни бошқариш керак» тамойилида фикрлайдилар..... 234

**Ўттизинчи фарқ**

Камбағал инсонлар «пул билан тўламаслик ва камроқ пул тўлаш» тамойилида, бойлар эса «энг арзон тўлов – бу пул билан қилинган тўлов» тамойилида фикрлайдилар..... 240

**Ўттиз биринчи фарқ**

Камбағал инсонлар «бой бўлиш учун кўп меҳнат қилиш керак» тамойилида, бойлар эса «иш соатларини кўпайтирмасдан, даромадларни ошириш йўлини топиш зарур» тамойилида фикрлайдилар ..... 245

**Ўттиз иккинчи фарқ**

Камбағал инсонлар бойликнинг асосий дастаги бўлган вақтини ва пулини сотадилар. Бойлар эса бошқа одамларнинг вақтини ва пулини сотиб олишади ..... 251







<b>Инсонлар онгидаги муваффақиятга</b>	
<b>йўл бермайдиган тўсиқлар .....</b>	<b>261</b>
<b>Хотима .....</b>	<b>299</b>





**«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» - тренинг-маркази қуйидаги йўналишлар бўйича ўқув дастурларига ихтисослашган: молиявий саводхонлик, шахсий ўсиш, оилавий муносабатларни яхшилаш, болаларнинг молиявий интеллектини ошириш.

#### **Компания фалсафаси:**

Муваффақиятли инсонларнинг билим ва тажрибасидан фойдаланган ҳолда инсоннинг бахтли, муваффақиятли бўлишига, яширин ижодий қобилиятларини ривожлантиришга, тақдирининг яратувчисини бўлган психологиясини ва баркамол, маънавий бой шахсиятини 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».

**Шиоримиз:**

Ҳар бир оилада қўллаб-қувватлашга муҳтож бўлажак даҳолар бор.

**Мақсадимиз:**

5 йил давомида МДХ 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 пуллар» («Ҳар ким бой бўла олади») китоби сизга молиявий саводхонлик ҳақида билим беради, пулингизни қандай бошқаришни ўргатади, даромаднингизни 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 оқилона 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 эркалар 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 жуптликларга эса – зиддиятли вазиятларни тартибга солиш ва ўз турмушини мустаҳкамлашга ёрдам беради. Ахир энг яхши аёл – айнан сизнинг рафиқангиз-





дир. Дунёда сизнинг эрингиздан яхшироқ инсон йўқ. Китобда сиз келажақдаги муносабатларингизга калит 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 сиз 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 тайёرمىз. 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 билмаганлик-лари учун қашшоқдирлар. Қашшоқлик ва бойлик биринчи навбатда инсоннинг онгида пайдо бўлади. Бизни ўраб турган ҳамма нарса (технологиялар, шаҳарлар, самолётлар) бир пайтлар кимнингдир ғояси эди. Бойлар каби фикрлашни ўрганинг, шунда сиз ҳам бой бўласиз.



**6. «Менинг даҳо 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 кўрқмай 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.

**7. «Мен ва пуллар» 2-қисм.** Бу китобдан жуда кўп амалий машғулотлар ўрин олган. Унинг биринчи қисмида биз тўғри англаш, тўғри фикрлаш, пулга қандай муносабатда бўлиш, дастлабки сармояни тўплаш учун пул жамғариш борасида маслаҳатлар бердик.

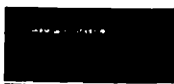
«Мен ва пуллар» китобининг иккинчи қисмида даромад оқимини ташкиллашти-





риш, 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 савдо-лар 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.



**8. «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 маркетинга 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.

**9. «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, бойликдан 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 шу-





нингдек, ахлоқ тамойиллари хусусида ҳам таълим беради. Уларга амал қилиш ёрдамида қарзлардан тез фурсатда қутулиш мумкин. Шунингдек унда кредитлар билан ишлаш бўйича аниқ тизим: қачон кредит олиш, қандай олиш, кредитни қандай бошқариш усуллари тушунтириб берилган.

**«МДҲ давлатларида миллионерга айланиш учун 10 қадам».** Китобда миллионлар келтирувчи даромадга эга бизнесни ташкил этиш борасида турли соҳаларда синалган амалий маслаҳатлар берилган. У йилига 1 000 000 доллар даромад келтирадиган бизнесни яратишда бозорни таҳлил қилиш ва бугунги кунда истиқболли бўлган имкониятларни топиш усуллари ўргатади.

**«Тожикистонда миллионер бўлишнинг 100 усули».** Ушбу қўлланмада Тожикистон бозорларининг таҳлили ва ушбу бозордаги турли соҳаларда йилига 1 000 000 доллар ишлаб топиш усуллари ҳақида ҳикоя қилинади. Амалиётда қўлланган ва текширувдан ўтган маслаҳатлар, турли бизнес лойиҳалар моделлари ҳамда янги бизнес режалар ҳавола этилган.

### **Нашрга тайёрланмоқда**

**«Кучли жиҳатимизни қандай топамиз?»** Мазкур китоб 30 йил давомида одамлардаги қобилиятларни ўрганиш жараёнида тўпланган маълумотлар асосида ёзилган. У сизга ўзингизнинг кучли қирраларингизни билиб олиш, Яратган томонидан инъом этилган иқтидорингизни ҳаётга татбиқ қилишга, ўз орзуларингизни ҳақиқатга айлантиришингизга ёрдам беради. Шунингдек, ижодий тафаккурингизни намоён этиб, маънавий заковатингизни аниқлашда кўмаклашади.





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 саҳифаларимизга аъзо бўлинг

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

# **БОЙ ВА КАМБАҒАЛ ИНСОНЛАРНИНГ ФИКРЛАШ СТРАТЕГИЯСИ**

**Рассом:** *Жумадильхан Керимбек*

**Таржимон:** *Манзура Бекчанова*

**Муҳаррир:** *Дилфуза Гапирова*

**Мусахҳиҳ:** *Ўткир Эшбоев*

**Саҳифаловчи:** *Рустам Хидоятлов*

Босишга рухсат этилди: 30.12.2021

Бичими: 84x108  $\frac{1}{32}$ . Офсет босма.

Гарнитура: Arial. Босма табоқ 19,5.

Адади: 1000. № 4.

8380



«MATRIX» нашриёти.

Тошкент ш., Сайрам 7-тор кўчаси, 52-уй.

МЧЖ «MATRIX» босмаҳонасида босилди.

Тошкент ш., Сайрам 7-тор кўчаси, 52-уй.