

Бадавлат Ота
тавсия этади ™

Роберт Т. КИЙОСАКИ,
Шэрон Л. ЛЕКТЕР

**БАДАВЛАТ
ОТА ВА
КАМБАҒАЛ ОТА**

*Бадавлат ота-оналар болаларига
нималарни ўргатадилар-у, камбағал ота-оналар
эса ўргатмайдилар!*

2013 йил

УЎК: 159.9
КБК: 65.9(5Ў)09
К40

Роберт Т.Кийосаки, Шэрон Л.Лектер
БАДАВЛАТ ОТА ВА КАМБАҒАЛ ОТА (*Русчадан*
Муҳаммаджон Ходжаев таржимаги). «Фарғона» нашриёти,
2013 йил. –292б.

Инсонлар онгу тафаккурида пайдо бўладиган илғор фикр ва зоялар амалга ошса, ҳаётга шатбиқ этилганина жамият тараққиётига хизмат қилади. Эътиборингизга ҳаволи этилаётган ушбу китобда бизнес ва тадбиркорлик, ҳаётнинг бошқа жабҳалари билан боғлиқ фавқулодда жозибали зоялар баён қилинади ҳамда уларни қўллаш йўл-йўриқлари ўргатилади. Ўйлаймизки, мазкур ўзига хос қўлланма сизнинг яқин кўмакчингизга айланиб қолади.

ISBN 978-9943-349-52-0

УЎК: 159.9
КБК: 65.9(5Ў)09

© «Фарғона» – 2013

СЎЗБОШИ

Ўзбекистон мустақилликка эришгандан сўнг иқтисодий-ижтимоий ривожланиш, маданий-маърифий ва маънавий янгиланиш, бозор муносабатларига асосланган эркин иқтисодий фаолият учун кенг имкониятлар яратилди. Мамлакатимизда амалга оширилаётган ҳар бир ислохот инсон манфаатларига хизмат қилаётганлиги аҳоли фаровонлигининг асосий мезонларидан биридир. Чунки ҳозирги дунёда ҳар бир одам муносиб ҳаёт кечириш, фарзандларини комил инсон қилиб тарбиялаши, уй-жойли қилиш орзуси билан яшайди. Истиқлолимизнинг илк кунларидан бошлаб Юртбошимиз халқимизнинг турмуш даражасини яхшилашга қатъан эътибор қаратиб келмоқда. Бугунги кунда ҳар биримиз, энг аввало юртимизни янада эркин ва обод, халқимизнинг келажагини янада фаровон қилишдек мақсадларимизга эришиш йўлида астойдил ҳаракат ва меҳнат қилмоқдамиз.

Президентимиз¹ И. А. Каримов таъкидлаганидек, халқимизнинг фаровонлигини ошириш йўналишларидан бири – бизнес, хусусий тадбиркорлик етакчи роль ўйнайдиган кўп укладли иқтисодиёт жадал шаклланимоқда ва ривожланимоқда. Мамлакатимизда ислохотларни янада чуқурлаштириш, жамиятни модернизациялаш жараёнида ҳар хил мулкчилик шаклларидаги кичик корхоналар, хусусий тадбиркорлик субъектлари, микрофирмалар хунармандчилик соҳаларини янада ривожлантиришда ҳар бир ақлий ва жисмоний қобилиятли шахс фаол иш юритиши учун ҳукуматимизнинг қонунлари, қарорлари ва Президентимизнинг Фармонлари қафолат беради. Уларнинг келажақда ҳам жадал суръатлар билан ривожланиши

¹ Каримов И. А. Вакиллар Маҳкамасининг 2010 йил 29 январдаги мажлисида сўзлаган маърузаси. “Халқ сўзи”. 2010 йил 30 январ.

иктисодиётни модернизация қилишни. янги техника ва технологияларни жорий этишни амалга оширишнинг устувор вазифаларидан бўлиб қолади. Жаҳон молиявий-иктисодий инқирози ва ундан кейинги давр кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантирмасдан, тез суръатлар билан тараққиётни таъминламасдан туриб иктисодий ва ижтимоий соҳа муаммоларини ҳал қилиш мумкин эмаслигини кўрсатди. Сўнгги 5-6 йил мобайнида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни амалий бошқаришга, тадбиркорлар олдига юзага келаётган амалий муаммоларни ечишга, уларга услубий ва молиявий ёрдам беришга алоҳида аҳамият қаратиляпти. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари иш бошлаган кунидан бошлаб уларни 3 йилгача солиқ юкидан озод этиш ва йилдан йилга солиқ ставкаларини камайтириб бориш имконияти вужудга келди.

Жаҳон иктисодиётида XX асрнинг охири ва XXI асрнинг бошларида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ривожланган мамлакатларнинг иктисодиётда мустаҳкам ўрин эгаллаб, аҳамияти ошиб бориши кўзланмоқда. Масалан, Францияда кичик бизнес корхоналарининг улуши 93, Англияда 96, Германия ва Италияда 97, АҚШда 89, Россияда 39 фоизни ташкил этади. Германия ва Нидерландиядаги кичик корхоналар улушига экспорт қилнадиган 40 фонд саноат маҳсулоти тўғри келади². АҚШда эса сўнгги 10 йил ичида кичик корхоналар эвазига 20-21 млн. янги иш ўринлари вужудга келтирилган ва ҳоказолар.

²Ўзбекистонда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик: ривожлантириш, муаммолар ва ечимлар. Т.: 2007 йил. 6-бет.

Шу муносабатлар билан Бизнинг мамлакатимизда хорижий мамлакатлар тажрибасига суянган ҳолда сўнги 10-12 йил мобайнида тўпланган тажрибаларнинг амалга оширилаётгани кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришга давлат томонидан катта эътибор берилаётганига далолатдир.

Сўнги вақтларда (2005-2009 йилларда) эса, айниқса, ҳукуватимиз томонидан ишлаб чиқилган Инкирозга қарши чоралар дастурида ҳам кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш бўйича катта моддий, молиявий ва ҳуқуқий-меъерий ҳужжатлар мажмуасида бу соҳада устуворлик берилди. Кичик корхоналар ва хусусий тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи субъектлар 2005 йилдаги 277,4 мингдан 2009 йилда 448,9 мингга ёки 161,8 фоизга кўпайди. Кичик корхоналар ва хусусий тадбиркорликда банд бўлганларнинг улуши мамлакатимиз иқтисодиётида шу даврда 65,5 фоиздан 79,0 фоизга кўпайди. Мамлакатимизда ишлаб чиқарилган янги ички маҳсулотда кичик корхона ва хусусий тадбиркорлик субъектлари ишлаб чиқарган маҳсулотнинг улуши шу даврда 38,2 фоиздан 52,0 фоизга ўсди³. 2009 йилда кичик корхона ва хусусий тадбиркорликда 311 минг янги иш ўринлари яратилди.

Шу нуқтаи назардан кичик корхона, кичик бизнес, хусусий тадбиркорлик ва микрофирмаларнинг аҳоли турмуш даражасини ва фаровонлигини оширишдаги аҳамиятини таҳлил қилганда, мамлакатимизда олдиндан башорат қилиниб белгиланган ўзига хос тараққиёт моделининг изчил амалга оширилаётгани асосий омил сифатида кўзга ташланади.

³Ўзбекистон Республикаси статистика тўш глами. Т.2008 йил . 215-бет. "Налоговые и таможенные вести". 2010 год. №7. 10-февраль.

Юқорида келтирилган ижобий ўзгаришлар, иқтисодиётнинг таркибий тузилмаси силжишига қаратилган омиллар нафақат шаҳарларда, балки қишлоқ ва туманларда, чекка жойларда ҳам саноат корхоналарининг кириб келиши, ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш, сервис соҳаларида инфратузилмалар микёси кенгайиб боришида намоён бўлмоқда.

Одамлар тобора қизиқиб бораётган жозибадор кичик бизнесни амалга оширишда юзага келган муаммоларнинг ечимини топишда, М. С. Ходжаев томонидан таржима қилинган Р. Т. Кийосаки ва Ш. Л. Лектерларнинг “Бадавлат ота ва камбағал ота” номли китоби тадбиркорликни бошловчиларга, бизнес билан шуғулланувчиларга ёрдам беради ва янада омад келтиради. Бу китоб ўз даврида АҚШда энг кўп сотилган, оммани хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнесга қизиқтирадиган даражада муваффақиятларга эришган. Муаллифларнинг бу рукндаги биринчи “Бадавлат ота-оналар болаларига нимани ўргатадилару, камбағал ота-оналар эса ўргатмайдилар” номли китоби хусусий тадбиркор ва кичик бизнесни ривожлантириш муаммоларига бағишланган бўлиб, ёш авлодни тадбиркор, қобилиятли этиб тарбиялашга қаратилган.

Таъкидлаш жоизки, М. С. Ходжаев томонидан таржима қилинган ушбу китоб уни ўқиган ва ўрганган ҳар бир кишига бизнес сир-асрорларини ҳар томонлама синчковлик билан ўрганишга, ўз фаолиятида қўллашга ёрдам беради. Ушбу китобларни ёзиш жараёнида америкалик муаллифлар бизнесни амалий ўрганганлигини, тажрибаларини умумлаштириб берганлигини англаймиз, бизнинг тадбиркор ва ишбилармон юрдошларимиз, ота-оналар, ўз шахсий амалиётида бизнес ишнини бошлаш орзусида ва ниятида юрган кишилар бу китобни ўз она тилида ўқиб чиқсалар, мақсадга мувофиқ

бўлади. Энг муҳим томони шундаки, бу китобда муаллифлар қандай қилиб ёшлигиданоқ ақлий меҳнатга ўргатилганлиги, бизнес ишини амалга оширишда молиявий саводхонликка ва маданиятга эришганлиги, натижада катта сармоядор бўлганлигини содда ва равшан тилда баён қилиб берганлар. Америка иқтисодиётида қучли рақобат ҳукм сураётган шароитда хусусий тадбиркор ва ишбилармон бўлиш, янги ғоялар билан ташаббус кўрсатиш, бунда нималарга эътибор беришга қизиқувчиларнинг диққатини жалб этади. Бундай мавқега эришиш учун энг муҳими янгиликни ўқиш, ўрганиш, билиш ва амалиётга жорий қилиш эканлиги китобнинг асосий хулосаларида тавсия этилади.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятдан ва салоҳиятидан кенг фойдаланиш борасида Президентимиз асарларида, нутқларида, Фармонларида батафсил тушунтиришлар берилган, уларни амалга ошириш учун Қўқон ва Фарғона шаҳарларида янгидан бунёд этилаётган қурилишлар, бу борада кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш, айниқса, 2010 йил 18 июнда Бухорога ташриф буюрган Президентимизнинг бухороликлар билан суҳбатларида яна бир бор кичик корхона ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни янада рағбатлантирувчи ғоялари ва янгича ёндашувлари эътиборга лойиқдир. Зеро, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланган кишилар мол-мулкка эга бўлади, ўрта мулкдорлар синфини ташкил этиб, нафақат иқтисодиётнинг барқарор ўсишини таъминлайди, иш билан бандликни оширади, фаровонлик даражасини таъминлашга кўмаклашади, балки мамлакатда сиёсий-ижтимоий осойишталикни, тинчликни мустаҳкамлашга улкан ҳисса қўшади. “Кишилиқ тарихи, бутун дунёдаги кўпгина тараққий топган, барқарор ва бадавлатлар яшаб келаётган давлатлар тажрибаси шундан далолат берадики, аввало, ўзининг хусусий мулкига эга бўлган шахс ва бундай

шахслардан ташкил топган тоифа ўзини ва оиласини боқишга, шу билан бирга, орттирган даромади ҳисобидан ўз яқинлари ва мухтож инсонларга бегараз ёрдам кўрсатиш, эл-юрт учун хизмат қиладиган мактаб, шифохона, маданият ва спорт масканлари барпо этиш, бир сўз билан айтадиган бўлсак, давлат ва жамият зиммасидаги кўпгина вазифаларни амалга оширишга ўз ҳиссасини қўшади⁴". Бундан шундай хулоса чиқариш мумкинки, Ўзбекистонда яшаётган ҳар бир шахс, ким бўлишидан қатъий назар, хусусий тадбиркор, бизнесмен, ишбилармон ва гашаббускор бўлиб фаолият юритиш ҳуқуқига эга, бунинг учун бу шахс маънавий бой, меҳр-шафқатли, серғайрат, билимдон, ақлли ва жисмоний қобилиятли бўлиши лозим ва ўз фарзандларини, маҳалладошларини, ёш авлодни кичик бизнесга, хусусий тадбиркорликка ва ишбилармонликка ўргатиши фарздир. Буни давр такозо этмоқда.

Бизнинг фикримизча, мазкур китобдан ҳар бир шахс энг зарур бўлган хулоса ва тавсияларни ўзлаштириб олиб, тадбиркор ва ишбилармон бўлиши мумкин. Мазкур китоб ота-оналарга, тарбиячиларга, ўқувчиларга, талабаларга ва барча қизиқувчиларга мўлжалланган.

А. Гофуров,
иқтисод фанлари
доктори, профессор

⁴Каримов И. А. – “Юксак маънавият - енгилмас куч”. Т.:2008 й.

***Бу китоб болаларнинг энг
асосий ўқитувчилари бўлган бутун
дунёдаги ота-оналарга бағишланади***

МИННАТДОРЧИЛИКЛАР

Бир пайтда шунча одамга миннатдорчилик билдиришни хоҳласангиз, қандай “рахмат” айтиш керак? Албатта, энг аввало, бу китоб – менинг ҳаётимда муҳим ўрин тутган оталаримга ва менга меҳр-муҳаббатни ўргатган онамга аталган миннатдорчиликдир.

Шу билан бирга китобнинг пайдо бўлишига кўмаклашган барча инсонларга, жумладан рафиқам Кимга раҳмат, зеро усиз ҳаётим тўқис бўлмас эди. Ким менинг умрим ва ишимдаги йўлдошимга айланди. Усиз ҳаётимни тасаввур қила олмайман. Шундай ажойиб кизни вояга етказганлари учун Кимнинг ота-онаси Уинни ва Бил Мейёрамга раҳмат. Бу китобни алоҳида бўлақлардан яхлит жамлагани учун Шерон Лектерга ташаккур. Шероннинг эри Майкдан интеллектуал мулкнинг ҳуқуқий масалаларидаги профессионал кўмаги учун, уларнинг фарзандлари Филипп, Шелли ва Рикдан ҳамкорлик учун миннатдорман. Мен Кит Каннингемга молиявий донолиги ва илхоми учун; Ларри ва Лайз Кларкга – дўстлиги ва кўмаги, Рольф Партга – техник заковати; Энн Невин, Бобби Депорте ва Жо Чейпонга таълим бўйича маслаҳатлари; Жон Каррисон, Жени Тей, Сенди Кху, Ричард ва Вероника Тап, Питер Жонсон ва Сьюзи Дафнис, Жаклин Сью, Нил Хенсон, Майкл ва Монет Хемлин, Эдвин ва Камилла Кху КС СС ва Жессика Сига – профессионал ёрдами, “In Sync” компаниясидаги Кевин ва Сарага зўр графикаси, Жон ва Шерри Берли, Билл ва Синди Шопофф, Вен Гарп, Дайана Кеннеди, С.В. Аллен, Мерилу Дейнан, Ким Эррис ва Том Вайзенборнга молиявий топқирлиги учун раҳматлар айтаман. Сем Жоржес, Энтони Роббинс, Энид Вин, Лоренс ва Жейн Тейлор – Уэст, Алан Райт, Зиг Зигларга фикр тиниклиги;

Ж.У. Уилсон, Марти Уэбер, Ренди Крафт, Дон Мюллер, Бред Уоккер, Блер ва Эймин Сингер Уэйн хамда Линн Морган, Мимми Бренан, Жером Саммерс, доктор Питер Пауэрс, Уилли Хелберн, доктор Энрико Тойчер, доктор Роберт Марин, Бетти Ойстер, Жули Белден, Жеми Декфорт, Чери Кларк, Рик Мерик, Жойе Житахайд, Жефф Бассет, доктор Том Бернс ва Билл Гелвинга – дўстлиги ва лойиҳаларимни қўллаб-қувватлаганлари учун, “Менежерлар Маркази” ташкилоти, “Сен ва пул” гадбиркорлар бизнес-мактабининг ўн минглаб битирувчилари, шунингдек Френк Крери, Клинт Миллер, Томас Аллин ва Норман Лонгга – ажойиб бизнес-хамкорлик учун раҳмат айтаман.

БУ ҲАММАГА КЕРАК

К И Р И Ш

Мактаб болаларни ҳаётга тайёрлайдими? “Кунт билан ўқи, яхши баҳолар ол ва сен катта имтиёзларга эга, кўп ҳақ тўланадиган иш топасан” – дейишарди ота-онам. Уларнинг ҳаётдаги асосий мақсади менга ва опамга келажакдаги муваффақият учун имкониятни орттириш мақсадида Университет таълимини бериш эди. 1976 йил ниҳоят бухгалтерлик иши бўйича диплом олдим (мен Флорида Университетини имтиёзли тугалладим) ва ота-онамнинг орзуси рўёбга чиқди. Уларнинг “катта режалари”га тўла мос ҳолда мени йирик бухгалтерлик фирмасига ишга олишди. Олдимда хизмат поғонаси орқали юқориланинг узун йўли ва эртароқ нафақага чиқиш имконияти бор эди.

Эрим Майклнинг тарихи менинг тарихимга жуда ўхшаш эди. Иккаламиз ҳам меҳнатга катта ҳурмат билан муносабатда бўлган, камтарин даромадли оилаларда вояга етган эдик. Майкл ҳам имтиёзли диплом олди, бироқ унга икки марта – аввал инженерлик, кейин эса ҳуқуқшуносликдан Вашингтонда патент ҳуқуқи билан шуғулланадиган нуфузли юридик фирмада иш таклиф этишди. Келажак порлоқдай туюларди; ҳамма уни ёркин мартаба кутаётганлигига ишонар эди.

Иккаламиз ҳам ҳақиқатда яхшигина мавқега эришган бўлсак-да, ўзимиз кутганимиздек бўлмади. Биз мутлақо тушунарли сабабларга кўра бир неча марта иш жойимизни ўзгартирдик – ҳозирда фирма бизга пенсия тўламайди. Пенсия жамғармамиз эса фақат шахсий жамғармамиз ҳисобига ўсиб бораяпти.

Майкл билан ажойиб оиламиз, уч нафар жуда яхши болаларимиз бор. Ҳозир мен ушбу сатрларни ёзаётганимда, уларнинг икки нафари коллежда, учинчиси эса юқори синфда ўқийдилар. Фарзандларимиз яхши таълим олишлари учун жуда кўп маблағ сарфладик.

1996 йил. Кунлардан бир кун ўғилларимдан бири мактабдан жуда хафа бўлиб келди. У ўқишдан чарчаган, ўқиш жонига теккан эди.

— Нега мен ҳеч қачон керак бўлмайдиган фанларни ўрганишга вақт сарфлашим керак? — аччиқларди у.

Қўп ўйланиб ўтирмай жавоб бердим:

— Чунки баҳоларинг ёмон бўладиган бўлса, сени коллежга қабул қилмайдилар.

— Мени у ерга олишадими-йўқми, — эътироз билдирди ўғлим, — мен барибир бадавлат бўламан!

— Агар коллежни битирмасанг, яхши иш тополмайсан, — енгил ҳавотир аралаш давом этдим. — Яхши ишсиз қандай боймоқчи бўляпсан?

Ўғлим мийиғида кулиб, сағал зерикиш ифодаси билан бош чайқади — бир нарса тўғрисида қанча гапириш мумкин? Сўнгра у бошини эгиб кўзларини тепага қаратди. Менинг оналик маслаҳатим унинг қалбини жизиллатмагани равшан эди.

Шундай бўлса-да, ўзининг мустақиллигига қарамай, ўғлим ҳамisha хушмуомала ва сертакаллуф бола эди.

— Ойи, — бошлади у. Насихат эшитиш навбати менга келди. — Сиз замондан ортда колгансиз! Атрофга қаранг: энг бадавлат одамлар таълим туфайли боймаган! Майкл Жордан ва Мадоннага қаранг. Гарвардни битирмаган Билл Гейтс ҳам “Майкрософт”га асос солди, у ҳали қирқ ёшга кирмаганлигига қарамай Американинг энг бадавлат кишиси! Бир бейсболчи эса йилга 4 миллиондан ортиқ пул олади, ваҳоланки, уни “акли заиф” деб топишган.

Биз анчагача жим қолдик. Ва бу ерда мен ўғлимга бир вақтлар ота-онамдан эшитган маслаҳатларимни бераётганимни тушундим. Атрофимиздаги

дунё ўзгарган бўлса-да, маслаҳатлар эскилигича қолган.

Яхши таълим ва аъло баҳолар аллақачон муваффақият кафолати бўлмай қолди, буни болаларимдан бошқа ҳеч ким сезмайди.

– Ойи, – давом этди ўғлим, – мен сиз ва отам ишлагандай ишламоқчи эмасман. Сизлар кўп пул ишлаб топасизлар ва биз ўйинчоқларга тўла катта уйда яшаймиз. Агар мен маслаҳатларингизга эргашсам, сиз каби яшайман – кўпроқ ва кўпроқ ишлаш, кўпроқ солиқлар тўлаш ва ниҳоят қулоғимгача қарзга ботиш. Бизнинг замонда иш барқарор бўлмайди. Мен “қисқариш” ва ишдан бўшаш нима эканлигини билман. Мен Университет битирувчилари бугун сизнинг даврингизга нисбаган оз маош олишларини ҳам билман. Масалан, врачлар. Улар илгаригидек ишлаб, пул топмаяптилар. Мен давлат ёки компания берадиган пенсияга умид қилмаслик кераклигини билман. Менинг саволларимга янги жавоблар керак.

У ҳақ эди. Унга, худди менга каби янги жавоблар керак. Ота-онамнинг маслаҳатлари 1945 йилгача туғилганларга балки тўғри келар, лекин, улар бугунги тез ўзгарувчан дунёдаги одамлар учун ярамайди.

Мен уларни янгичасига ўқитиш зарурлигини англаб етдим.

Она сифатида, бухгалтер сифатида мактабда жуда арзимас молиявий таълим беришлари мени доимо хавотирга соларди. Кўпгина болалар бугун мактабни битиргунларига қадар кредит карточкаларига эга бўлсалар ҳам уларга ҳеч қачон пул нималиги, уни қандай сарфлаш, кредит карточкалари қайси асосда ишларини тушунтирмаганлар. Оддий қилиб айтганда, молиявий саводхонликсиз ва пулнинг қандай ишларини билмасдан туриб пулни сақлашдан кўра сарф-

лашга кўпроқ эътибор бериладиган ҳаётга тайёр эмаслар.

Тўнғич ўғлим, коллежга киргач, барча кредит карточкалари бўйича қарздор бўлиб қолганида, мен унга қарзлардан халос бўлишига ёрдам берибгина қолмай, болаларимга молиявий муаммоларни ҳал этишга ўргатадиган дастурни ҳам излашни бошладим.

Ажойиб кунларнинг бирида (бу ўтган йили эди) менга эрим ишхонасидан қўнғироқ қилди.

– Ёнимда назаримда сен танишиб олишинг керак бўлган одам бор; – деди у. – Унинг исми Роберт Кийосаки. У бизнесмен ва инвестор бўлиб, биздан таълимий маҳсулот учун патент олди. Назаримда, бу айнан сен излаётган нарса.

Мен излаган нарса

Роберт Кийосаки томонидан ишлаб чиқарилган бу янги таълимий маҳсулот – “Пул оқими” номли ўйин эрим Майкка шундай ёқдики, биз иккаламиз намуна синовида иштирок этдик. Мен унга маҳаллий Университетнинг биринчи курсида таҳсил олаётган кизимни тавсия этдим. У келишга рози бўлди.

Синовларда ўн бешга яқин киши қатнашган бўлиб, улар уч гуруҳга бўлиндилар.

Майк ҳақ бўлиб чиқди. Менга айнан шундай ўқитиш тизими зарур эди. Ростини унда кўп қўтилмаган нарсалар чиқди. Ёркин бўёқли ўйин тахтаси “Монополия”даги ўйин майдонини эслатарди, фақат ўртада яхши костюмдаги йирик каламуш тасвири туширилган эди. “Монополия”дан фарқли бу ерда икки йўлак; ташки ва ички йўлак бор эди. Ўйин мақсади ички йўлак (унда ҳаракатланишни Роберт “каламусш пойгаси” деб атади) дан ташқари тезюар йўлакка чиқиб олиш эди. Робертнинг таъбирича,

“тезюар йўлак” ҳақиқий ҳаётда бадавлат одамлар қайси қоидалар асосида ўйнашларини кўрсатади.

“Каламуш пойга”ларини Роберт мана бундай ифодалайди: Агар сиз оддий, ўқимишли ва кўп ишлайдиган киши ҳаётига назар солсангиз, кўпгина қонуниятларга кўзингиз тушади.

Фарзанд дунёга келади, сўнгра мактабга боради. Ота-онаси гурурланади: чунки у яхши баҳолар олади ва коллежга киради. Коллеждан кейин, у эҳтимол институт ёки аспирантурани битиради, ундан сўнг эса аввалдан йўналтирилган ишни қилади. У иш топади – балки, врач бўлар, ҳуқуқшунос бўлар, армияга ёки давлат хизматига боради. Шу ернинг ўзидаёқ пул ишлай бошлайди, кредит карточкалар пайдо бўлади ва ниҳоят, агар оқдинроқ юз бермаган бўлса, харид қилиш пайти келади.

Болада пул пайдо бўлдими, у ўзига ўхшаш ёшлар борадиган жойга отланади. У тенгдошлари билан ганишади, учрашувларга чиқади, бу эса кўпинча тўй билан якунланади. Бугун эркаклар ҳам, аёллар ҳам ишлайдилар ва оила икки қарра даромад топади – жуда ғаройиб! Жувфтлик ҳаётлари ва ўз муваффақиятларидан мамнун, уларнинг олдида мусавффо келажак жилваланади ва улар уй, машина, телевизор сотиб олишга, денгизга отланиш ва фарзанд кўришга қарор қиладилар. Буларнинг ҳаммасига улар эришадилар. Бироқ пул янада кўпроқ ва кўпроқ керак бўлади. Бахтиёр жуфтлик меҳнатсиз илож йўқлигини кўради ва янада тиришқоқлик билан ишлай бошлайди, хизмат мавқеининг ўсиши ва маошининг кўпайишига ҳаракат қилади. Маош кўпаяди ва шу пайтнинг ўзида яна фарзанд дунёга келади, энди уларга янги, кенгроқ уй керак бўлади. Эр-хотин янада кўпроқ ишлайдилар, “бебаҳо кадрлар”га айланадилар. Улар янги касб эгаллаш ва кўпроқ пул ишлаш учун яна

ўқий бошлайдилар. Ҳатто иккитадан ишда ишлайдилар. Даромадлар ошиб боради, улар билан бирга даромад солиқлари ҳам, кўчмас мулк солиғи ҳам ошиб боради – янги катта уйлари учун, пенсия жамғармасига бадаллар ва ҳоказо ва ҳоказо. Улар катта маош оладилар ва пулларнинг қаерга кетаётганидан хайратга тушадилар. Сўнгра ўзаро ёрдам жамғармаси акцияларини сотиб оладилар ва баққоллик молларини кредит карточкаларига харид қиладилар. Болалар 5-6 ёшга кирган, ҳам уларни ўқитиш учун, ҳам ўзлари учун пенсияга пул йиғиш керак.

Бу бахтиёр одамлар, ҳаётга ўттиз беш йил аввал келган бўлиб, энди бир умрга “каламуш пойга”си иштирокчиларига айланадилар. Улар компания соҳибларига, солиқ тўлаб давлатга, кредит ва қарзларни қайтариб банкка ишлайдилар.

Шундан кейин ҳам улар ўз фарзандларига “тиришқоқлик билан ўқиш, яхши баҳолар олиш ва яхши иш ёки жой топиш”ни маслаҳат берадилар. Ахир улар, соддаликларидан фойдаланаётган кимсалар айтмасалар, пул ҳақида ҳеч нарса била олмайдилар. Улар бир умр ишлашади. Уларнинг ўрнига худди шу каби ишлайдиган янги авлод келади ва бу жараён қайтарилаверади. “Каламуш пойгаси” дегани шу.

“Тезюрар йўл”га чиқиб олишнинг ягона йўли амалда бухгалтерлик иши ва сармоя киритишнинг билимдони эканлигини исботлашдир, булар, балки энг машаққатли фанлардир. Мен, тажрибали дипломли Бухгалтер-ревизор сифатида Робертнинг бу фанларни ўрганишни мароқли ва кизикарли қила олганидан хайратландим. Ўқиш шунчалик сезилмас ўтдики, биз “каламуш пойгаси” йўлагидан чиқишга тиришқоқлик билан уриниб ўқиётганлигимизни ҳам тез орада унутмаёздик.

Таълимий ўйиннинг кейинги синови қизим билан суҳбат эди. Биз илгари муҳокама қилмаган нарсалар ҳақида гапирардик. Бухгалтер сифатида менга молиявий ҳисоботларга асослаган ўйинни ўйнаш осон эди, шунинг учун ҳам қизим ва стол атрофидаги бошқа ўйинчиларга уларга номаълум бўлган тушунчаларни идрок этишлари учун хали вақт бор эди. Лекин биринчи (барча синовдагилар орасида ягона) бўлиб, шу кун “тезюар йўлак”ка чиқиб олдим. Уч соат давом этган ўйинда менга бунинг учун эллик дақиқа вақт кифоя қилди.

Мен ўтирган стол атрофида банкир, компания эгаси ва дастурловчи ўтирар эдилар. Мени бу одамларнинг ўз ҳаётлари учун муҳим бўлган бухгалтерия ва сармоялар ҳақида бунча кам билишлари ташвишлантирарди.

Мен улар ҳақиқий ҳаётда ўз молиявий ишларини қандай олиб боришаркин деб хайратланардим. Ўн тўққиз ёшли қизим учун бунинг қанчалик мураккаблигини тушуна олардим, лекин ёши ундан икки марта каттароқларгачи?

“Қаламуш гойгаси” йўлагидан чиқиб олгач, кейинги икки соат мобайнида қизим ҳамда бу илмли ва омадли катталарнинг қандай қилиб соққа ташлашлари ва дончаларни сураётганлигини кузатдим. Албатта, уларнинг ўйин давомида шунча янги билимларни олаётганлари яхши, аммо катталарга бухгалтерия ва сармоя киритиш асосларининг номаълум эканлиги ачинарли эди. Улар даромад ва харажатлар ҳамда баланс ҳисоботлари ўртасидаги фарқни зўрға илғаб олардилар. Активларни сотар ва сотиб олар эканлар, ҳар бир келишув ҳар ойда қанча пул олишларига таъсир қила олишини қийинчилик билан эсга олардилар. Мен неча миллион одам реал ҳаётда бу фанларни ўрганмаганлаги учун молиявий қийин-

чиликлар билан қандай курашаётган экан, деб ўйга толар эдим.

Улар хурсандчилик килаётганлари ва ўйинда ютиш иштиёқидан чалғиётганлари учун Худога шукр, дедим ўзимча. Роберт ўйинни якунлагандан кейин бизга унинг муҳокамаси учун ўн беш дақиқа вақт берди.

Компания соҳибига ўйин ёкмади, у жуда норози эди.

— Менга бунинг нима кераги бор? — баралла аччиқланарди у. — Мен бу ишларни кўриб чиқиш учун бухгалтерлар, банкирлар ва ҳуқуқшуносларни ёлламан.

Бунга жавобан Роберт деди:

— Бухгалтерлар орасида бадавлат эмаслари кўпчилигини сезмаганмисиз? Худди банкирлар, ҳуқуқшунослар ва брокерлар орасидаги каби. Улар кўп нарсани биладилар ва кўпчилиги ақлли одамлар, лекин аксарияти бадавлат эмаслар.

Бизнинг мактабларимизда бадавлатлар биладиган нарсаларни ўргатмаганликлари учун ҳам биз уларнинг маслаҳатларига қулоқ тутамиз. Лекин кунлардан бир кун сиз ишга кетаётиб, йўлда тирбандликка учрасангиз ўнгга қарайсиз ва у ерда бухгалтерингизни кўрасиз. Бу сизга бирон нарсани аңлатмайдими?

Дастурловчининг таассуротлари ҳам унчалик эмас эди.

— Мен бундай таълимий дастурни сотиб олишим мумкин.

Банкир эса унга қўшилди:

— Буларнинг ҳаммаси, яъни бухгалтерия бошимдан ўтган, лекин ҳеч қачон амалда қўллай олмаганман. Энди буни қандай қилиш кераклигини биламан. Мен “Каламуш пойгаси” йўлакчасидан чиқиб олишим керак.

Ҳаммадан ҳам қизимнинг сўзларидан таъсирландим.

– Мен учун жуда қизикарли бўлди, – деди у. – Мен ҳақиқатда пул қандай ишлаши ва уни қандай жойлаштириш бўйича кўп нарсани билиб олдим.

Сўнгра у:

– Энди мен кўп маош тўланадиган ёки имтиёз бериладиган эмас, балки ўзим хоҳлаган касбни танлаш йўлини биламан. Мен бу ўйин нимага ўргатишни ўзлаштираман ўзим хоҳлаган нарсаларни ўргана оламан. Мен кўплаб синфдошларимга ўхшаб яхши пенсия ҳақида ташвиш қилмайман, – деб қўшиб қўйдим.

Ўшанда мен Роберт билан гаплашиш учун вақт топа олмадим, лекин бошқа куни учрашишга келишиб олдик. Мен уни ўйин ёрдамида одамларни молиявий тонкирликка ўргатишни истаётганлигини тушунардим ва режалари ҳақида кўпроқ билишни истар эдим.

Кейинги ҳафта биз, эрим, Роберт ва унинг хотини билан тушлик қилдик. Бундай тарзда биринчи бор мулоқот қилаётган бўлсак-да, кўпдан бери танишдай туюлардик.

Бизнинг кўп қарашларимиз ўхшаш эканлиги маълум бўлди. Ҳамма нарсалар, шу жумладан спорт, театр, ресторанлар ва ижтимоий-иқтисодий масалалар тўғрисида гапирар эдик. Ўзгарувчан дунё ҳақида, кўпчилик америкаликларнинг кексаликка тўпланадиган жамгармаси деярли йўқлиги, пенсия жамгармаси, соғлиқни сақлаш тизимлари аянчли аҳволдалиги тўғрисида суҳбатлашдик. Нахотки менинг фарзандларим етмиш беш миллион тенгдошларимга пенсия тўлайдилар? Биз одамларнинг пенсия жамгармаларига ишонишлари қандай хатарли эканлигини англаш-англамасликлари тўғрисида гаплашдик.

Робертни биринчи галда Америка ва бутун дунёдаги бадавлат ва камбағаллар ўртасидаги ўсиб бораётган тафовут ҳаяжонга соларди. Бу ҳамма нарсага ўзи эришган гадбиркор дунё кезар, пул жойлаштирар ва қирқ етти ёшида ишни ташлаган эди. Энди эса у яна ишлай бошлади, чунки мен ўз болаларимга нисбатан туйган хавотиримни у ҳам бошдан кечираётган эди. У дунё ўзгарганлиги, аммо таълим тизими эскичасига қолганлигини билади. Робертнинг сўзларига қараганда, болалар йиллаб эски мактабларда ўқиб, уларга ҳеч қачон керак бўлмайдиган фанларни ўрганадилар ва мавжуд бўлмаган дунёда яшашга тайёргарлик кўрадилар.

– Бугун болага бериш мумкин бўлган энг хавфли маслаҳат – “мактабга бор, яхши баҳолар ол ва барқарор иш қидир”, дейди тез-тез Роберт. – Бу эски – ва энг ёмон маслаҳатдир. Агар сиз Осиё, Европа, Жанубий Америкада нима рўй бераётганлигини билсангиз эди, сиз ҳам мендан кам ташвишланмас эдингиз.

У буни ёмон маслаҳат деб ҳисоблайди, чунки сиз ўз болангизни молиявий муаммолардан ҳимояланган бўлсин десангиз, у эски қоидалар асосида ўйнамаслиги лозим. Бу жуда хатарлидир.

Мен у “эски қоидалар” деганда нимани назарда тутишига кизикдим.

– Менга ўхшаган одамлар, сиз ўйнайдиган қоидалар асосида ўйнамайдилар. – жавоб берди у. Бирон-бир корпорация штатларни қисқартирса нима рўй беради?

– Одамларни ишдан бўшатадилар. – дедим мен. – Оилалар жабрланади. Ишсизлик кўпаяди.

– Компания билан, айниқса, у очик акционерлик компанияси бўлса нима рўй беради?

– Штатлар қисқариши ҳақида эълон қилинса акциялар нархи одатда ошади, – жавоб бердим мен, – компания ишлаб чиқариш харажатларини автоматлаштириш ёки ишчи кучини қисқартириш ҳисобига пасайтирадиган бўлса, бозорга маъқул бўлади.

– Ҳаммаси тўғри, – давом этди Роберт. – Акциялар нархи ошса, менга ўхшаган акциядорлар бойиб боради. Бошқа коидалар ҳақида сўз юритганимда айнан шуни назарда тутганман. Ходимлар ютказадилар. Компания соҳиблари ва сармоядорлар ютадилар.

Роберт нафақат ишчи ва иш берувчи ўртасидаги, балки ўз ҳаётини бошқаришни уддалаш ва бошқарувни бировга топширишни тасвирлар эди.

– Кўпчилик нега бундай бўлишини тушунишга қийналарди, – дедим мен. – Улар бу адолатсиз ҳол, деган бўлишарди.

– Мана нима учун болага “яхши таълим ол!” дейиш – ғирт ақлсизликдир, – деди у. – Бизнинг мактаб тизимимиз болаларни ҳаётга тайёрлайди деб ўйлаш аҳмоқликдир. Уларга яна нимадир етишмайди. Мутлақо бошқача таълим зарур. Улар бошқа коидаларни билишлари лозим. Бадавлатлар ўйнайдиган пул коидаси 5 % бўлиб, қолган 95% коидаларни аҳоли ўйнайди. Шунинг учун ҳам болага яхши ўқиш ва иш излаш ҳақида маслаҳат бериш хатарлидир. Бугун болага жадаллаштирилган таълим бериш керак, ҳозирги таълим тизими буни бермайди. Менга уларнинг синфида нечта компьютер борлиги ва давлатнинг мактабга қанча маблағ сарфлаётганлигининг фарқи нима? Мактаб ўзи билмайдиган фанларни қандай қилиб ўқитади?

Мактаб ўргата олмайдиганини ота-оналар қандай қилиб ўз болаларига ўргатишлари мумкин? Болани бухгалтерия ишига қандай ўргатиш керак? Унга бу

зерикарли бўлмайдами? Ўз пулингизни таваккал қилишдан қўрксангиз, унга сармоялар ҳақида қандай гапириб берасиз? Болаларни хавфсиз ҳаракат қилишга ўргатишдан қўра уларни ақл билан ҳаракат қилишга ўргатишга қарор қилдим.

– Пул ва бошка барча масалаларни тушуниш учун болани қандай ўргатишимиз зарур? – сўрадим Робертдан. – Ота-оналар буни ўзлари тушунмасалар, қандай қилиб осонликча бажаришлари мумкин?

– Мен бу ҳақда китоб ёздим, – жавоб берди у.

– Қани у?

– Компьютеримда бир неча йилдан буён тарқоқ бўлақлар шаклида ётибди. Баъзан унга нималарнидир қўшаман, лекин шу кунгача яхлит бутун ҳолатга келтиришга қўлим тегмади. Уни бошка бир китобим қўлма-қўл бўлиб кетгандан кейин ёза бошладим, лекин тугата олмадим. У тарқоқ ҳолатда қолиб кетди.

У ҳақ бўлиб чиқди. Тарқоқ бўлақларни ўқиб чиқар эканман, бу асар фойдали бўлиши мумкинлиги, ўзгаришлар даврида уни бошка одамларга етказиш зарурлигини тушуниб етдим. Китобга ҳаммуаллиф бўлиш ҳақида Роберт билан келишиб олдим.

Мен ундан болага қандай молиявий таълим зарур деб сўрадим. У ҳамма нарса боланинг ўзига боғлиқлигини тушунтирди. Унинг ўзи болалигида бадавлат бўлишни истаган эди, бахтига унга иккинчи ота бўлиб, ўқиши билан қувониб шугулланган бадавлат инсон рўбарў келган. Роберт, таълим – муваффақият асоси эканлигини, бироқ маблағлар ва одамлар билан муносабат қўникмалари муҳимлиги жиҳатидан мактаб билимидан кам эмаслигини қўшиб қўйди.

Энди сиз Робертнинг икки: бадавлат ва камбағал отаси тўғрисидаги ҳикояни, шунингдек, умри давомида билган нарсаларини қандай ўрганганлигини ўқиб чиқасиз. Иккала оталари ўртасидаги тафовут ўта

муҳимдир. Китобнинг ўзи эса мен томонидан тўлдирилган, яхлит ҳолга келтирилиб таҳрир қилинган. Агар сиз бухгалтер бўлсангиз, китобий билимларингиз асосида хулоса қилишга ошиқманг, Робертнинг қарашларини тушунишга интилинг. Уларнинг аксарияти умумэътироф этилган бухгалтерлик тамойилларини шубҳа остига олсалар-да, ҳақиқий сармоядорлар ўз қарорларини қандай таҳлил этишлари ҳақида қимматли маълумотларга эгадирлар.

Биз болаларимизга “мактабга бориш, кунт билан ўқиш ва яхши иш топиш” ҳақида маслаҳат берганимизда, буни кўпинча одатий тарзда бажарамиз. Таомил ўзи шундай. Робертнинг ҳикояси мени ҳаяжонга солди. Уни икки ота тарбиялаб, икки хил мақсадга интилишга ундаган. Илмли отаси унга корпорацияда ишлашни маслаҳат берган. Бадавлат отаси эса корпорация соҳиби бўлишни маслаҳат берган. Унисига ҳам, бунисига ҳам билим зарур эди, аммо ҳар хил фанларни ўрганишга тўғри келади. Илмли отаси Роберт ақлли инсон бўлиб, вояга етишини хоҳларди. Бадавлат отаси эса Робертни ақлли одамларни ишга олишни билиши кераклигини айтарди.

Робертнинг ҳақиқий отаси Гавайи штатининг таълим вазирлиги раҳбари эди. Роберт ўн олти ёшга кирганида унга “яхши ўқимасанг яхши иш тополмайсан” деган пўписа таъсир этмай қўйганди. Бола корпорациялар соҳиби бўлишини, уларда ишламаслигини биларди. Агар мактабдаги доно ва катъиятли бир ўқитувчиси бўлмаганида, Роберт ўзи тан олишча, коллежга ҳам бормасди. У капитал қўйилмалар устида зудлик билан шуғулланишни жуда истаса-да, ахийри олий маълумот ҳам халақит бермаслигини англаб етди.

Бу китобда баён этилган ғоялар замонавий оналарнинг кўпчилиги учун ўта дадил ва кескин

туюлар. Уларнинг кўпчилиги ҳозир ҳам болаларини зўрға мактабда ушлаб турадилар. Вақт ўзгаряпти, у эса янги, дадил ғоялар учун очик бўлиши керак. Болаларни бировлар учун ишлашга ўргатиш — уларга бир умр катта солиқлар тўлаш, сўнг эса кичик пенсия олиш ҳақида маслаҳат бериш демакдир. Солиқлар бизнинг энг катта харажатларимиз эканлиги кундай равшан-ку. Кўпгина оилалар январдан май ярмигача солиқ тўлаш учун меҳнат қилади. Бу китобда мавжуд бўлган янги ғояларни ўрганиш, ўзлаштириш керак. Роберт бадавлатлар ўз фарзандларига қолганларга ўхшаб ўргатмайдилар, деб таъкидлайди. Улар бунга оилавий даврада, тушлик столи атрофида амалга оширадилар. Балки бу ғояларни фарзандларингиз билан муҳокама қилишни истамассиз, бу китобни ўқиб чиқишга аҳд қилганингизга ҳам ташаккур. Мен сизларга маслаҳат бераман: изланишда давом этинг. Менинг она ва бухгалтер сифатидаги фикримга кўра, яхши иш топилуш учун кунт билан ўқиш керак деган ғоя эскирган. Болаларга замонавийроқ маслаҳатлар бериш керак. Бизга яхши ғоялар ва бошқа таълим зарур. Мумкин қадар ўйлаб кўришга арзир: болаларга айна бир пайтда яхши иш билан хусусий инвестицион корпорация тузиш имкониятини излашни маслаҳат берсак.

Она сифатида мен бу китоб бошқа ота-оналарга ёрдам беришини истардим. Роберт эса одамларга ҳар бир киши астойдил хоҳласа бадавлат бўлиши мумкинлиги ғоясини етказишни хоҳлайди. Сиз бугун ким бўлишингиздан қатъий назар: боғбонми, фаррошми ёки ишсиз бўлсангиз ҳам — сизда молиявий муаммоларни ўзингиз ҳал қилишингиз ва бунга яқинларингизни ўргатиш имконияти бор. Молиявий топқирлик — молиявий масалаларни ҳал этишнинг ақлий жараёнидир.

Бугун дунёда илгари одамларнинг тушига ҳам кирмаган жиддий ўзгаришлар юз бермоқда. Келажакни башорат қилишга ҳеч ким қодир эмас, лекин бир нарса тушунарли: бизни мисли кўрилмаган ўзгаришлар кутмоқда. Келажак бизга нимани бағишлайди? Нима бўлганда ҳам бунда танлов имконияти бор: беҳатар ҳаракат қилмоқ ёки ақл билан ҳаракат қилмоқ, бу эса ўзимизда ва болаларимизда молиявий истеъдодни уйғотиш демакдир.

***Шерон
ЛЕКТЕР.***

**БАДАВЛАТ ОТА,
КАМБАҒАЛ ОТА**

ДАРСЛАР

I БОБ

Роберт Кийосаки хикояси

Менинг икки отам бўлган: бадавлат ва камбағал. Бири директорлик даражасига эга ўта билимдон ва ақлли одам бўлиб, тўрт йиллик университет курсини икки йилда тамомлаган. Шундан кейин у Стэнфорд, Чикаго ва Шимолий-ғарбий университетларда тўлик давлат ҳисобидан ўқиган. Иккинчиси эса саккизинчи синфни ҳам тамомламаган.

Ҳар иккиси ҳам муваффақият билан мавкега эришганлар ва астойдил ишлаганлар. Иккиси ҳам кўп пул топган. Бири бир умр молиявий кийинчиликлар билан курашган, иккинчиси эса охир оқибат Гавайининг энг бадавлат одамларидан бирига айланди. Бири ўн миллионлаб долларларни оиласи, хайрия ташкилотлари ва черковга васият қилиб вафот этди. Иккинчиси эса ўзидан кейин тўланмай қолган ҳисоб варақаларини қолдирди.

Ҳар иккиси ҳам кучли, ёқимли ва одамларнинг ҳурматига сазовор кишилар эдилар. Иккиси ҳам мена, гарчи турлича бўлса ҳам маслаҳат беришарди. Ҳар иккиси ҳам таълимга катта аҳамият берардилар, лекин кизикадиган фанлари турлича эди.

Агар отам битта бўлганида унинг маслаҳатини олиш ёки рад этишимга тўғри келарди. Икки отам бўлганлиги шарофати билан мен бадавлат ва камбағал кишиларнинг икки хил қарашларини бир бирига карама-қарши қўйиб қўра олардим. Шундай бўлиб чиқдики, мен оддий қилиб уларнинг бири ёки иккинчисининг фикрини қабул қилиш ёки рад этиш эмас, балки уларнинг айтган сўзларини мушоҳада этиш, такқослаш ва мустақил хулоса қилишга киришдим.

Чигаллик шунда эдики, бадавлат отам хали бойиб, камбағал отам қашшоқлашиб улгурмаган эди. Уларнинг хизмат пиллапояси энди бошланаётган

бўлиб, ҳар иккиси ҳам оиласини таъминлаши лозим эди. Улар аввал бошиданок пулга ҳар хил муносабатда эдилар. Масалан, бири “пулга ружу кўйиш – барча ёмонликлар (ёвузликлар) илдизи” – деса, иккинчиси: “барча ёвузликлар илдизи – пулнинг йўқлигидир” деб айтарди.

Болалигимда икки обрўли оталарим таъсирида яшаш жуда мураккаб бўлган. Мен яхши ва қобил ўғил бўлишни истардим: лекин улар бир-бирига зид нарсаларни айтардилар. Уларнинг нуқтаи назарлари, айниқса пулга нисбатан шу қадар турлича эдики, мен бу фикрларнинг энг мақбулини кўриб чиқишни жуда хоҳлардим. Уларнинг гаплари устида узок ўйланадиган бўлдим.

Вақтимнинг асосий қисми “Нега у бундай деяпти?” кабилидаги саволлар ва мулоҳазаларга кетарди. Бири менга бир гап айтса, шу саволни бошқасига берардим. Албатта, осонгина қилиб “У ҳақ. Мен бунга розиман” дейишим ёки оддий қилиб унинг қарашини рад этишим мумкин эди! “Қария нима ҳақида гапираётганини билмайди”. Бироқ ниҳоятда яхши кўрадиган икки отам борлиги, алал-оқибат ўз шахсий фикрлаш йўлимни танлашга мажбур қиларди. Охири мустақил фикрлаш у ёки бу фикрни жўн қабул қилиш ва ундан воз кечишдан қимматлироқ бўлиб чиқди.

Бадавлатларнинг янада бойиётганлиги, камбағалларнинг фақирлашуви, ўртаҳол табаканинг қарзлар домидан чиқа олмаётганлиги сабабларидан бири одамлар пул ҳақида мактабда эмас, уйда билиб олаётганлигидир. Биз бунга ота-оналаримиздан ўрганамиз. Камбағал одам болаларига пул ҳақида нима айтиб бериши мумкин? У оддийгина қилиб “Мактабда ўқи, ҳаракат қил” дейди. Балки, мактабни аъло

баҳоларга тугатар, лекин унинг молиявий қарашлари камбағалники бўлади. У бунга болалигидан ўрганган.

Мақтабларда пул ҳақида гапириб бермайдилар. Ўқитувчилар молиявий эмас, илмий ва касбий билимларга фикрларини жамлайдилар. Мана нима учун ўқиш пайтида билимларни пухта ўзлаштирган банкирлар, врачлар ва бухгалтерлар негадир бутун умр молиявий қийинчиликларга дуч келадилар. Мамлакатимизнинг жуда кўп қарзлари бор, бунинг сабаби билимдон сиёсатчи ва ҳукумат амалдорлари мутлақо ёки деярли мутлақо пулга нисбаган саводсиз бўлганликлари ҳолда молиявий қарорлар қабул қилаётганликларидадир.

Мен тез-тез янги минг йилликда моддий ва тиббий кўмакка муҳтож миллионлаб одамларга нима бўлар экан, деб ўйланаман. Улар ўз оилалари ёки ҳукуматга боғлиқ бўлиб қоладилар. Тиббий ва пенсия жамғармаларида маблағ тугаса нима бўлади? Агар болалар пул нималигини кўпчилиги кашшоқ бўлиб қоладиган (ёки аллақачон кашшоқ бўлган) ота-оналардан билаётган бўлсалар, халқ қандай ҳаёт кечиради?

Менга таъсир ўтказган икки отам бўлганлиги боис мен уларнинг ҳар иккисидан ҳам ўргандим. Ҳар иккисининг ҳам маслаҳатлари устида фикрлашимга тўғри келди ва шу алфозда кишининг фикрлари унинг ҳаётига таъсир қилишини тушундим. Оталаримдан бири: “Менда бундай имконият йўқ” – деб тез-тез гапирарди. Иккинчиси эса бундай деб гапиришни ҳам таъқиқларди. У “Мен қандай қилиб бунинг имкониятини қила оламан?” – деб айтишимни талаб қиларди. Биринчи гап – тасдиқ, иккинчиси эса – сўроқ. Биринчиси бўшаштиради, иккинчиси ўйлашга мажбур қилади. Тез орада бойиб кетган ўша отам “Менда бундай имконият йўқ” дейишинг билан мия

автоматик тарзда ишламай қўяди”, – деб тушунтирарди.

У ҳамма нарсани кетма-кет сотиб олиш керак деб ўйламаган. У жаҳондаги энг қудратли компьютер бўлган миянинг машқларига қаттиқ ишонарди. Миям кундан-кунга кучайиб боряпти, чунки уни машқ қилдириятман. У қанчалик кучли бўлса, шунча кўп пулга эга бўлишим мумкин. У “менда бундай имконият йўқ” дейиш аклий дангасалик деб ҳисобларди.

Ҳар иккала отам ҳам кўп ишлаганларига қарамай, мен уларнинг бири пул масаласида гап кетганда ўз миясини машқ қилдира бошлашини, иккинчиси эса одатда ғафлат бостиришини пайқардим. Охири улардан бири молиявий томондан омади юришиб кетди, иккинчиси эса омадсизликка учради. Мунтазам равишда тренажёр залига борадиган ёки кун бўйи диванда ўтириб телевизор кўрадиган одамлар ҳам худди шу ҳолга тушадилар. Жисмоний машқлар, улар билан керакли тарзда шуғулланадиган бўлса инсоннинг соғлом бўлишига ёрдам беради, аклий машқлар – бадавлат бўлишига. Дангасалик кишини соғлиғидан ҳам, бойлиғидан ҳам жудо қилади.

Оталарим мутлақо турли қарашларга амал қиладилар. Бири бадавлатлар омадсизларга ғамхўрлик қилиш учун кўпроқ солиқ тўлаши керак, деб ҳисобларди.

Иккинчиси эса: “Солиқлар – ишлаётганлар учун жазо, ҳеч нарса ишлаб чиқармайдиганлар учун мукофотдир”, – дер эди.

Бир отам: “Қунт билан ўқи ва сен яхши компанияда ишлай оласан”, деб маслаҳат берарди.

Иккинчиси эа: “Қунт билан ўқи ва сен яхши компания сотиб оласан”, – дер эди.

Бир отам: “Мен бадавлат эмасман, чунки менинг сиз, болаларим бор”, – дер эди.

Иккинчиси эса: “Мен бадавлаг бўлишим керак, чунки менинг сиз, болаларим бор”, – деб ҳисобларди.

Бири пул ҳақида ва тушлик устида ишлар ҳақида гапиришни яхши кўрарди. Иккинчиси эса овқат устида пул ҳақида гапиришни таъқиқларди.

Бири: “Пул билан эҳтиёгкорона ҳаракат қил, таваккал қилма”, – деб таъкидларди. Иккинчиси “Таваккалчиликни бошқаришни ўрган” – дер эди.

Бири: “Уйимиз – бизнинг энг катта сармомиз” – деб ҳисобларди. Иккинчиси “Агар уй - сармом бўлса, инсоннинг жиддий молиявий муаммолари бўлади”, – деб гапирарди.

Иккаласи ҳам тўловни вақтида қиларди, лекин биттаси буни биринчи бўлиб, иккинчиси охириги бўлиб бажарарди.

Бири компания ёки давлат доимо у ҳақда ғамхўрлик қилади деб ҳисобларди. У ҳамиша маошларнинг ошиши, пенсия жамғармалари, тиббий имтиёзлар, касаллик варақалари, таътиллар ва шунга ўхшаш нарсаларга қизиқарганди. Унда икки амакисининг йигирма йил армия хизматидан сўнг барча имтиёзлар билан истеъфога чиққанлиги катта таассурот қолдирди. Унга армия ўз истеъфодагиларига тиббий имтиёзлар ва махсус дўконларда чегирмалар бериши ёқарди. У университетдаги лавозимларда ўтирганидан қувончда эди. Баъзан унинг учун умрбод ишли бўлиш ва имтиёзлар ишнинг ўзига нисбатан муҳимроқдек туюларди. У тез-тез: “Мен давлатга кучимни аямай ишляпман ва мен бу имтиёзларга муносибман”, – дер эди. Иккинчиси эса тўлик молиявий мустақилликка ишонарди. У одамларни заиф ва қашшоқ қиладиган “имтиёзлар” менталитетига қарши эди. У инсонга молиявий билимдонлик зарурлигини таъкидларди.

Бир отам қийинчилик билан бир неча доллар жамғара оларди. Иккинчиси эса ҳамиша пулини сармоя сифатида ишлатарди.

Бири менга яхши иш топишим учун катта резюме ёзишни ўргатди. Иккинчиси эса бошқаларни иш билан таъминлай оладиган оқилона бизнесни ва молия режаларини тузишни кўрсатиб берди.

Ҳар иккала отамнинг таъсири менга инсон ҳаётига унинг дунёқараши қандай таъсир этишини кўрсатди. Мен инсон фикри унинг ҳаётини шакллантиришини пайқадим.

Масалан, камбағал отам доимо: “Мен ҳеч қачон бадавлат бўлмайман”, – дерди. Бу башорат тасдиқланди. Бадавлат отам эса ҳар доим ўзини бадавлат деб ҳисобларди. У: “Мен бадавлатман, бадавлатлар эса бундай қилмайдилар”, – деб айтарди. Катта молиявий муваффақиятсизликдан кейин банкрот бўлганида ҳам ўзини бадавлатман дейишда давом этарди. У буни шундай тушунтирарди: “Камбағаллик ва банкротлик” ўртасида фарқ бор: иккинчиси вақтинча, биринчиси бир умрга”.

Менинг камбағал отам тез-тез: “Мени пул қизиқтирмайди” ёки “Гап пулда эмас”, – деб таъкидларди.

Бадавлат отам: “Пул – ҳокимиятдир”, – деб айтарди.

Фикрларимиз амалда қандай кучта эга эканлигини ким билади? Уларнинг муҳимлигини болалигимдан тушуниб етганман. Менинг камбағал отам шунча маош топганлиги учун эмас (у оз пул ишлаб топмасди), у шундай фикрлаб ҳаракат қилганлиги учун камбағаллигини билиб олдим. Икки отам борлиги учун ёш болалигимдаёқ синчиклаб танлашга, қайси фикрларни ўз фикрларимга айлантиришни танлашга

ҳаракат қилардим. Кимга қулоқ солсам экан – бадавлат отамгами, камбағалигами?

Уларнинг ҳар иккиси ҳам таълим ва ўқишга зарур ҳурмат билан муносабатда бўлсалар ҳам, нимани ўрганиш муҳимлиги борасида фикрлари турлича эди.

Бири менинг яхши ўқишимни, олий маълумот олишимни ва пул ишлаш учун яхши иш топишимни истарди. У мени адвокат, бухгалтер ёки менежер бўлишимни хоҳларди. Иккинчиси менга бадавлат бўлишни, пул қандай ишлашини билиш ва уни ўзимга ишлашга мажбур қилишни ўрганишимни маслаҳат берарди. “Мен пул учун ишламайман”, – тез-тез такрорларди у, – “пул менга ишлайди”.

Тўққиз ёшимда бадавлат отамдан пул нималигини ўрганишга қарор қилдим. Мен, унинг илмий унвонлари ва даражаларига карамай камбағал отамнинг маслаҳатларини эмас, бадавлат отамнинг таълимини афзал кўрдим.

Роберт Фростнинг менга берган сабоғи

Роберт Фрост – севимли шоирим. Унинг қўл шеърлари менга ёкса-да, бу – энг севимлисидир. Унинг сабоғидан ҳар куни фойдаланаман.

БОШҚА ЙЎЛ

Куз ўрмони айирмиш йўлда,
Бурилишда гуриб ўйланар эдим,
Йўл иккита эди, дунёчи кенг-да,
Лек иккига бўлинолмас эдим,
Зарур эди бир қарорга келишим.

Мен ўннга кетган йўлни танладим,
Бурилгач чангалзорда йўқолиб қолдим.
Оёқ босилмаган йўл эканми ё,
Ўт босган кўринар эди у кўпроқ,
Асли иккиси ҳам ўт босган эди.

Икки йўл алдарди кўзни кувнатиб,
Омонат барглари қуруқ ва сариқ,
Бошқасини заҳирага қолдирдим.
Ўша заҳоти ақлим етса ҳам
Қайтиб келиш имкони бўлиши душвор.

Мен яна қачондир эсларман ҳам
Бу узок ўрмоннинг эрта тонгини:
Олдимда бошқа йўл ҳам бор эди-ку,
Лекин мен ўннга жуда ошиқдим –
Ва бу ҳаммасини хал қилди гўё.

(1916)

Ва мен ҳаммасини хал қилдим гўё...

Мен бот-бот бу шеър хусусида фикрлардим.
Билимдон отамнинг фикрини рад этиш бўйича қарор
қилиш жуда мураккаб кечди, лекин бу ҳаётимда хал
қилувчи омил бўлди.

Шундан сўнг менинг молиявий таълим олишим
бошланди. Пул келиб-кетди, лекин уни қандай
фаолият кўрсатишини билсангиз сиз уни бошқара
оласиз ва бойиб кетасиз. Ижобий фикрлашнинг ўзи
кифоя эмас, чунки кўпчилик одамлар мактабдан пул
ҳақида ҳеч қандай билим олиб кетмайдилар ва бир
умр пулга ишлайдилар.

Машғулотларим бошланганда, мен атиги тўққиз
ёшда бўлиб, бадавлат отамнинг дарслари ўта содда

эди. Моҳиятан у менга ўттиз йил давомида ўргатганларини олти дарсда баён этиш мумкин.

Бу китобда улар бадавлат отам қачонлардир менга ўргатгандай содда ифодаланган. Уларда саволларга жавоблар эмас, бизнинг ўзгарувчан ва нотинч дунёмизда сиз ва болаларингиз бадавлат бўлишларига аскотадиган асосий тамойиллар, умумий кўрсатмалар жамланган.

Биринчи дарс: Бадавлатлар пул учун ишламайди.

Иккинчи дарс: Молиявий саводхонлик нимага керак?

Учинчи дарс: Ўз ишингизни бошланг.

Тўртинчи дарс: Солиқлар қандай пайдо бўлган ва корпорацияларнинг афзаллиги нимада?

Бешинчи дарс: Бадавлатлар пулни ихтиро қилади.

Олтинчи дарс: Пул учун эмас, тажриба учун ишланг.

БИРИНЧИ ДАРС:

БАДАВЛАТЛАР ПУЛ УЧУН ИШЛАМАЙДИ

II БОБ

– Ота, қандай қилиб бадавлат бўлиш мумкин?

Отам кечкурунги газетани олиб қўйди.

– Нега сен бадавлат бўлмокчисан?

– Чунки бугун Жиммининг онаси ўзининг янги “Кадиллак”ида келиб, оиласини дам олиш кунларига пляж уйчага олиб кетди. Жимми уч дўстини ўзи билан олди, Майк билан мени таклиф қилмади. Бизни “камбағал” бўлганимиз учун олишмади, деб айтишди.

– Ростданми? – ишонмади отам.

– Ха, рост, – жавоб бердим хафалик билан.

Отам жимгина бошини сарак-сарак қилди, қаншаридаги кўзойнагини тўғрилаб яна ўқишга берилди. Мен у нима деб жавоб бераркин деб кутиб турдим.

1956 йил эди. Тўққиз ёшда эдим. Шундай бўлдики, бадавлат ота-оналарнинг фарзандлари билан бир мактабга борардим. Шахарчамиз шакарқамиш плантацияси ўрнида пайдо бўлган. Плантация бошқарувчилари ва бошқа омади чопган аҳоли – врачлар, бизнесменлар ва банкирлар ўз болаларини дастлабки олти йилга шу мактабга берардилар. Олтинчи синфдан кейин уларни одагда хусусий мактабларга кўчирардилар. Оиламиз кўчанинг мактабга қарашли томонида яшаганлиги учун мен у ерга борардим. Агар биз нариги томонда яшаганимизда, фаровонлиги оиламизга яқинроқ бўлган оилалар фарзандлари ўқийдиган мактабга юборишган бўлар эди. Олтинчи синфдан кейин мен ҳам, бу болалар ҳам давлат мактабида ўқишни давом эттирар эдик. Биз учун хусусий мактаб йўқ эди.

Ниҳоят отам газетани суриб қўйди. Унинг мулоҳаза қилаётганлиги кўриниб турарди.

– Яхши, ўғлим, – секингина гап бошлади у, – агар бойиб кетишни хоҳлаётган бўлсанг, пул топишни ўрганишинг керак.

– Пул қандай қилиб топилади? – сўрадим мен.

– Ҳйлаб кўр, – кулимсиради у. Бу эса ҳақиқатда “Бошқа сенга ҳеч нарса демайман”, ёки “Мен жавобини билмайман, мени боши берк кўчага киритма” деган маънони англатарди.

Биринчи ҳамкорлик

Эртаси куни Эрталаб отам билан бўлган суҳбат ҳақида энг яқин дўстим Майкка айтиб бердим. Майк ва мен бу мактабдаги бирдан-бир камбағал оиланинг болалари эдик. У ҳам айнан мен каби тақдирнинг ғалати инжиқлиги туфайли шу мактабга келиб қолганди. Кимдир мавзеимизда мактаблар чегарасини белгилаганда биз бадавлатлар учун мактабга тушиб қолдик. Аслида биз камбағал ҳам эмас эдик: фақат бадавлат болаларда янги бейсбол кўлқоплари, янги велосипедлар – ҳаммаси янги бўлганлиги учун шундай туюларди.

Онам ва отам бизга зарур ҳамма нарсани муҳайё қилардилар: озиқ-овқат, турар-жой, кийим-бош. Ундан кўп эмас. Отам кўпинча: “Бирон-бир нарсани кўнглинг тусаса, ишлаб топишинг керак”, – дер эди. Биз кўп нарсани хоҳлардик: лекин тўққиз ёшли ўғил болаларга кўп иш беришармиди?

– Қандай қилиб пул топамиз? – сўради Майк.

– Билмайман, – жавоб бердим мен. – Менга шерик бўлишни истайсанми?

У рози бўлди, ўша шанба тонги менинг биринчи бизнес-ҳамкорим пайдо бўлди. Эрталаб пул топиш бўйича режалар туздик. Баъзан Жиммининг пляж-уйчасида қувнаётган “бойваччалар” ҳақида эслардик. Бироз алам қиларди, лекин бу алам бизни бойиб кетиш йўлларини топишга илҳомлантиргани билан жўяли бўлди. Ахийри тушдан сўнг ҳаёлимизга бир фикр келди. Бу ғояни Майк илмий-оммабоп китобчадан ўқиган экан. Биз бир-биримизга шодон имо

қилдик ва ҳамкорларда биринчи хусусий иш пайдо бўлди. Кейинги бир неча ҳафта давомида Майк билан бутун мавзе ҳудудида югурар, кўни-кўшнилари-нинг уйлари-ни тақиллатиб тиш пастаси тубикларини бизга қолдиришларини сўрар эдик. Катталар аввал ҳайрон бўлишар, сўнгра табассум билан розилик билдиришарди. Баъзилари нима қилмоқчи эканимизни сўрашарди. Лекин биз: “Буни сизга айтолмаймиз. Бу – тижорат сири”, – деб жавоб берардик.

Тез орада онам ўзининг кир ювиш машинаси ёнидан хом ашё учун омбор қилганимиздан хавотирга тушиб қолди. Илгари кетчупли шиша сақланган кутида коллекциямиз кўпайиб борарди. Ниҳоят онамнинг тоқати тоқ бўлди. Ифлос ва эзилган тубикларни кўриш унинг жонига теккан эди.

– Сизлар нима билан шуғулланаяпсиз ўзи? – сўради у. – Қандайдир тижорат сирлари ҳақида гапиришни бас қилинг. Зудлик билан ҳаммасини йўқотинг, бўлмаса уларни ўзим ташлаб юбораман.

Майк ва мен унга ялиниб-ёлворар, хом ашё етарли йиғилгач, тез орада ишлаб чиқаришни бошлашимизни тушунтирар эдик. Биз унга бир неча кўшнилари-миз тубикларини ишлатиб бўлишини кутаётганимизни, кейин уларни олишимизни айтдик. Онамнинг раҳми келиб яна бир ҳафта муҳлат берди.

Ташқи вазиятни ҳисобга олиб ишлаб чиқаришни бошлашни тезлаштиришга тўғри келди. Ишбилармон ҳамкорлар биринчи оғошлатиришни омбордан – меннинг ўз онамдан олдилар. Майкнинг мажбуриятига энди кўшнилари-ни пастани ишлатишни чўзмаслик, шунингдек, тиш доктори тез-тез тишларни ювишга маслаҳат берганини эслатиб туриш ҳам кирар эди. Мен ишлаб чиқариш линиясини йиға бошладим.

Ажойиб кунларнинг бирида отам бир дўсти билан уй ёнига келиб, ишлаб чиқариш билан банд

Бухгалтерим даҳшат билан кичкириб беркинар, мен эса ҳақиқий аскар каби “Активлар” деб аталадиган қалъамни ҳимоя қилардим.

Камбағалларда зарарли одатлар бор. Улардан энг кенг тарқалганларидан бири: “Ўз жамғармангдан пул олиш мумкин” деган соддагина номга эга. Бадавлатлар жамғармалар ҳисоб варақларини тўлаш учун эмас, янги пул қилиш учун мавжудлигини биладилар.

Мен бунинг мураккаб бўлиб туюлишини билман, бироқ ички қатъиятсиз бу оламда ҳамиша қурбон бўласиз.

Агар сизга босим ўтказишлари ёқмаса ўзингизга янада самарали формула топинг. Мана бир яхши усул: харажатларни камайтиринг, пулни банкка қўйинг, ўзини окламайдиган даражада қатта солиқлар тўланг, ўзаро ёрдам жамғармалари хавфсиз акцияларини сотиб олинг ва ўртаҳол фуқарога айланинг. Тўғри, бунда “аввал ўзига тўлаш” тамойили бузилади.

Бу қоида ўзини қурбон қилиш ёки барча молиявий масалаларда тийилиб туришга олиб келмаслиги керак. Бу аввал ўзига тўлаш, кейин эса “ишларни тоқчага қўйиш”ни англамайди. Ҳаёт бизга ундан лаззатланиш учун берилган. Молиявий истеъдодингизни ишга солсангиз сизга ҳаётнинг барча қувончлари ҳамроҳ бўлади. Сиз ҳеч нимани рад этмай бойиб кета оласиз ва ҳисоб варақларини тўлайсиз. Бу ҳам молиявий топқирликдир.

6. Яхши маслаҳатчилар топиш малакаси. Ўз касбининг усталаридан пулни аяманг. Уй олдиларида тез-тез эълон кўраман: “Воситачисиз сотилади”.

Бадавлат отам мени мутлақо бошқача ҳаракат қилишга ўргатди. У касб усталарининг меҳнатига ях-

Кичкина болгача билан қолипнинг икки қисмини боғлаган жойига уриб юкори қисмини ечиб олдим. Қолипдан танга тушди.

– Эй худойим! – хитоб қилди отам. – Сиз жездан танга ясаясиз экан-да!

– Тўппа-тўғри! – жавоб берди Майк. – Биз ҳамма ишни сиз айтгандек қилаяпмиз.

Отамнинг дўсти унга қайрилиб каттик кулиб юборди. Отам кулимсираб бош чайқади. У ёнаётган ўчоққа, ишлатилган тиш пастаси фойдаланилган тюрбиклару, оппок чангга беланган ўз-ўзидан мамнун икки болакайга нигоҳ ташлади.

Отам ишимизни ташлаб у билан уйимизнинг эшиги олдида ўтиришимизни сўради. У чидам билан сохта пул чиқарувчилар кимлигини гушунтирди.

Орзуларимиз чил-чил бўлган эди.

– Сиз бу ноқонуний демокчимисиз? – титроқ овоз билан сўради Майк.

– Ўйнайверишсин, – деди отамнинг дўсти.

– Балки уларнинг туғма таланти бордир, – отам унга жаҳл билан каради.

– Албатта, бу ноқонуний, – аста гап бошлади у.

– Лекин сиз болалар, ўзингизнинг ижодий қобилият ва ажойиб фикрлашингизни намойиш қилдингиз. Шу аснода давом этинг. Сизлар билан чинданам фахрланаман!

Майк билан йигирма дақиқа чамаси хафаҳол ўтирдик, кейин эса йиғиштира бошладик. Ишлаб чиқариш ҳам корхона очилган куни тугади. Кукунни тўплаб туриб Майкка қараб дедим:

– Жимми ва унинг дўстлари ҳақ бўлсалар керак. Биз камбағалмиз.

Отам бу пайт кетаётган эди.

– Болалар, – деди у, – сиз таслим бўлсангизгина камбағал бўласиз. Муҳими – сиз нимадир

қилдингиз. Кўп одамлар шунчаки бойиб кетишлари тўғрисида гапирдилар ва орзу қиладилар, холос. Сиз эса бунинг учун нимадир қилдингиз. Яна такрор айтаман: сизлар билан фахрланаман. Тўхтаманглар, курашни давом эттиринглар.

Майк билан индамай турардик. Буни эшитиш ёқимли эди, лекин нима қилишимиз керак?

– Нимага сиз бадавлат эмассиз, ота? – сўрадим мен.

– Чунки мен ўқитувчи бўлишга қарор қилгандим. Ўқитувчилар бойиб кетишни ўйламайдилар. Биз шунчаки ўқитишни ёқтирамыз. Сизларга ёрдам бергим келади, лекин ҳақиқатда қандай пул қилишни билмайман.

Биз Майк билан ҳовлини тозалашга қайтдик.

– Биласизларми, – давом этди отам, – агар бадавлат бўлишни истасангиз мендан сўраманг. Майкнинг отасининг ёнига боринглар.

– Менинг отамнинг ёнигами? – хайрон бўлди Майк.

– Ҳа, сенинг отангни ёнига, – жавоб берди отам кулимсираб. – Бизнинг банкиримиз бир, у отангнинг ишларидан боши осмонда. Менга кўп бор Майкнинг отаси пул топишни яхши билади деб айтган.

– Менинг отам-а? – ишонмади Майк. – Ундай бўлса нега мактабдаги бадавлат болаларга ўхшаб ҳашаматли машинамыз ва катта уйимиз йўқ?

– Ҳашаматли машина ва катта уй – сенинг бойлигинг ёки пул топишни билишинг аломати эмас, – жавоб берди отам. – Жиммининг отаси шакарқамиш плантациясида ишлайди. Уни мендан фарқи кам. У – компанияга, мен эса давлатга ишлайман. Компания унга автомобиль олиб берди. Аммо бу плантацияда ҳозир молиявий муаммолар мавжуд ва тез орада Жиммининг отасида ҳеч вақо қолмайди. Сенинг

отанг эса, Майк, бундай эмас. У назаримда ўзининг хусусий империясини барпо этмоқда ва бир неча йилдан сўнг у жуда бадавлат одам бўлади.

Бу сўзлар Майк иккаламизни янада қизиқтириб юборди. Янги куч билан биринчи қўшма корхонамиз асоратларини тозалашга тушдик ҳамда Майкнинг отаси билан қандай ва қаерда гаплашишни муҳокама қила бошладик. Муаммо шунда эдики, у кўп ишлар ва уйга жуда кеч қайтарди. Унинг қарамоғида омбулорлар, қурилиш компанияси, дўконлар тармоғи ва учта ресторани бор эди. Ресторанлар туфайли у кеч қоларди.

Ҳаммасини йиғиштириб олганимиздан кейин Майк автобусга ўтириб уйига жўнади. Ўша кун кечкурун у отаси билан гаплашиб бадавлат бўлишни ўргатиш-ўргатмаслигини сўрамоқчи эди. Жуда кеч бўлса ҳам Майк гаплашиб бўлиб, қўнғирок қилишга ваъда берди.

Телефон саккиз яримда жиринглади.

– Бўпти, – дедим мен, – кейинги шанбада, – ва гўшакни қўйиб қўйдим. Майкнинг отаси учрашиш ва биз билан гаплашишга рози бўлганди.

Шундай қилиб, шанба тонги соат етти яримда шаҳарнинг камбағал мавзесига борадиган автобусга ўтирдим.

Дарслар бошланаяпти

“Мен сизларга соатига ўн денгдан тўлайман”. Бу 1956 йил ўлчови билан ҳам кулгили эди. Майк ва мен унинг отаси билан ўша тонг саккизда учрашдик. У аллақачон банд бўлиб, бир соатдан ортиқ ишлаётган эди. Мен уларнинг оддий, чоғроққина ва шинам уйларига яқинлашганимда уйдан қурилиш бошлиғи ўтирган пикал жўнаётган эди.

– Отам телефонда гаплашяпти ва бизга орқа уй олдида кутишни буюрди, – деди у эшикни қаршимда очар экан.

Мен остона хатлаб бу эски уйнинг гичирлайдиган полини босдим. Кираверишда арзон пол латта ётарди. У сон-саноксиз изларни беркитарди. У тоза бўлишига қарамай янги эмасди. Мен тоза залга кирганимда, уни ҳозир антиквариат ҳисобланадиган эскирган юмшоқ мебелга тўлалигини кўриб **клаустрофобия**⁵ ни ҳис қилдим. Диванда онамдан ёши каттароқ икки аёл ўтирарди. Уларнинг рўпарасида коржома кийган эркак турарди. Унинг эғнида астойдил дазмолланган, лекин крахмалланмаган, рангли кўйлак бўлиб, иш ботинкалари тоза эди. У отамдан чамаси ўн ёш катта бўлиб, қирк беш ёшларда эди. Уларнинг бари Майк билан менга олдиларидан ошхонага, у ердан орқа ҳовлига олиб чиқадиган эшик олдида чикканимизда кулимсирадилар. Уларга жавобан уялиб табассум қилдим.

– Булар кимлар? – деб сўрадим.

– А, улар отамнинг қўлида ишлашади. Эркак омборлар мудири, аёллар ресторан бошқарувчилари. Пикапдаги киши эса бу ердан етмиш километр узоқда йўл қурилиши билан шуғулланади. Уй қурадиган иккинчиси эса келгунимизгача жўнаб кетди.

– Бу ерда ҳар доим шунақа бўладими? – хайрон бўлдим мен.

– Ҳар доим эмас-ку, лекин тез-тез, – жавоб берди Майк кулимсираб стул суриб, ёнимга ўтирар экан. – Мен ундан бизга пул топишни ўргатадими, йўқми, сўрадим.

– У бунга нима деб жавоб берди? – эҳтиёкорона кизиқдим.

⁵ *Топ жойда қулфланиб қолишдан (ақлга сиғмай олган) қўрқини.*

— Аввалига у менга галати каради, сўнгра таклифи борлигини айтди.

— Шунақами, — стулнинг икки орқа оёғида тебраниб девор томонга суяндим.

Майк ҳам шундай қилди.

— Бу қандай таклиф эканини биласанми? — сўрадим мен.

— Йўқ, лекин тез орада билиб оламиз.

Тўсатдан омонат эшик кескин очилиб, Майкнинг отаси чиқиб қолди. Биз ўрнимиздан туриб кетдик — хурмат юзасидан эмас, қутилмаганлигидан.

— Болалар, тайёрмисиз? — сўради Майкнинг отаси ва биз билан ўтириш учун стул олди.

Биз стулларни девордан суриб унинг рўпарасига жойлашар эканмиз, бош ирғадик. Бу 180 сантиметрдан баландроқ бўйли, вазни 90 килограмм бўлган салобатли киши эди. Отам ундан бўйдорроқ бўлиб, вазни ҳам деярли шунча эди ва Майкнинг отасидан 5 ёш каттароқ эди. Улар турли ирқларга мансуб бўлсалар-да, сал-пал ўхшаш эдилар. Балки бу уларнинг серғайраглигидандир.

— Майк сизни пул топишни ўрганишни хоҳлайди, деб айтди. Шунақами, Роберт?

Мен дарҳол хавотир аралаш бош ирғадим.

Унинг хушмуомала сўзлари ва табассуми замирида катта куч борлиги кўришиб турарди.

— Демак, мана нимани таклиф киламан. Мен сизларга ўргатаман, лекин мактабдагидек эмас. Менга ишлайдиган бўлсаларинггина ўргатаман. Агар ишламасаларингиз — ўргатмайман. Ишласангиз, тезроқ ўргатаман, агар мактабдагидек ўтириб эшитишни хоҳласангиз, беҳуда вақт сарфлаган бўламан. Шу менинг таклифим. Хоҳланг — рози бўлинг, хоҳланг — йўқ.

— Сўрасам майлими? — бошладим мен.

– Йўқ. Хоҳланг – рози бўлинг, хоҳланг – йўқ, – деди у. – Вақтимни бекорга кетказишни истамайман! Агар сиз тезроқ қарор қабул қила олмасангиз, барибир пул топишни ўргана олмайсиз. Имкониятлар пайдо бўлади ва йўқ бўлади. Агар тезда қарор қабул қила олсангиз, бу жуда яхши. Мана, ахтариб юрган имкониятингиз пайдо бўлди. Ўргатиш бошланади ёки ўн сониядан сўнг тугайди, – деди Майкнинг отаси захарханда кулги билан.

– Мен розиман, – дедим мен.

– Мен ҳам, – деди Майк.

– Яхши, – жавоб берди Майкнинг отаси. – Ўн дақиқадан кейин бу ерда миссис Мартин ҳозир бўлади. У билан гаплашиб бўлганимдан кейин у билан бирга ўз-ўзига хизмат дўконимга бориб, ишга киришишларингиз мумкин. Сизларга соатига ўн центдан тўлайман ва сиз ҳар шанба уч соат ишлайсизлар.

– Бугун бейсбол ўйиним бор-ку, – хитоб қилдим мен.

– Хоҳланг – рози бўлинг. Хоҳланг – йўқ, – деди у бу сафар янада катъийлик билан.

– Розиман, – жавоб бердим мен, бейсбол ўйнаш эмас, ўқиш ва ишлашга қарор қилиб.

Ўттиз центдан кейин

Ўша ажойиб шанба тонги соат тўққизда биз мис-сис Мартиннинг қўл остида ишлай бошладик. У сабрли ва оққўнгил аёл эди. У бизга доимо Майк ва мен унинг улғайиб бу ердан кўчиб кетган икки ўғлини эслатишимизни айтарди. Ростини, оққўнгиллигига қарамай, у кўп ишлашимиз лозим, деб ҳисобларди ва бизга ҳар доим иш топиб турарди. Уч соат мобайнида биз токчалардан консерва банкаларини тушириб, патли супургида ҳар бирининг чангини тозалар, сўнгра тартиб билан уларни жойига қўяр эдик. Бу ўта зерикарли иш эди.

Майкнинг мен “бадавлат одам” деб атайдиган отасининг катта авто тўхташ жойига эга тўққизта ўзига-ўзи хизмат қилиш дўкончалари бор эди. Бундан яқин атрофда яшайдиган одамлар сут, нон, ёғ ва сигаретлар сотиб олишлари мумкин эди. Афсуски, Гавайида ҳаво кондиционерлари йўқ бўлиб, дўкон эшиклари ҳаво иссиқ бўлганлиги учун ёпилмасди. Эшикларнинг икки табакаси ланг очиб қўйиларди. Машина ўтса ёки тўхтаса, дўконни чанг бўрони қопларди. Бу дегани кондиционерлар пайдо бўлгунча Майк иккимиз иш билан таъминланганлигимизни билдирарди.

Қаторасига уч хафта Мартин хонимнинг ёнига келиб, уч соатдан ишладик. Кун ярмида ишимиз тугар ва у бизга учта танга берарди. 1956 йилида ҳам ўттиз цент катта пулга ўхшамасди. Комикслар китоби ўшанда ўн цент турарди, мен ўз маошимни комиксларга ишлатиб, уйга жўнар эдим.

Тўртинчи хафтанинг чоршанба кунига келиб мен ҳаммасини ташлашга рози эдим. Чунки Майкнинг отасидан пул топишни ўрганишни истаганим учунгина ишлашга рози бўлгандим. Энди эса соатига ўн

цент оладиган кулга айландим. Боз устига ўша биринчи шанбадан бери Майкнинг отасини бирон марта ҳам кўрмадим.

– Мен кетяпман, – маълум қилдим Майкка тушлик танаффусида. Мактаб ошхонасидаги тушлик кўнгил айнитарди. Ўқиш жуда зерикарли эди, устига устак сеvimли шанбадан ҳам айрилган эдим. Бирок, бу ўтгиз цент учун ишлаш мени айникса хуноб қиларди.

Майк жилмайди.

– Нега куляпсан? – жаҳлим чиқди.

– Отам шундай бўлади деганди. У кетишга тайёр бўлганинда у билан учрашишинг кераклигини айтганди.

– Нима? – ғазаб билан сўрадим. – У иш менинг жонимга теккунча кутдимми?

– Умуман олганда ҳа, – жавоб берди Майк. – Отам ҳаммага ўхшамайди. У сенинг отанга ўхшаб ўргатмайди. Ота-онанг кўп гапиради. Менинг отам эса сукут сақлаш ёки кам гапиришни афзал кўради. Сен шанбагача кут. Мен унга тайёрлигингни айтаман.

– Сен бу атайлаб уюштирилган, демокчимисан?

– Атайлаб уюштирилмаган-ку, лекин шунга ўхшашроқ. Шанба куни отам ҳаммасини тушунтириб беради.

Шанба навбати

Мен у билан гаплашишга тайёр эдим. Ҳақиқий отам ҳам ғазабга келган эди. Мен “камбағал” деб атайдиган ҳақиқий отам бадавлат отам бола меҳнати тўғрисидаги конунни бузаётганлиги учун уни судга бериш керак, деб ҳисобларди.

Отам менга ўзим лойиқ, яъни ҳар соатига йигирма беш центдан кам бўлмаган маошни талаб қи-

лишимни маслаҳат берди. У менга маошимни оширишмаса, ишни дарҳол ташлашим кераклигини айтди.

“Бу лаънати иш ўзи сенга нимага керак?” – дея жаҳл билан қўшиб қўйди у.

Шанба куни эрталаб соат саккизда Майклар уйининг гичирлайдиган эшиги очилди.

– Ўтиргин-да, навбат кутиб тур, – деди Майкнинг отаси кириб борганимда. У бурилиб ётоқхона ёнидаги кичик иш хонасида ғойиб бўлди.

У ёқ-бу ёққа карадим: Майк ҳеч каерда кўринмасди. Мен тўрт ҳафта бурун ҳам шу ерда бўлган икки аёлнинг ёнига омонат ўтирдим. Улар жилмайганча, менга кулай бўлиши учун четга сурилишди.

Қирк беш дақиқа ўтди, сабр косам тўлаёзганди. У ҳар икки аёлни қабул қилиб, ярим соат олдин жавоб берганди. Қандайдир бир нуроний жаноб келиб, унинг олдида йигирма дақиқача бўлиб, кетишга ҳам улгурганди.

Уй бўш эди, Гавайининг бу ажойиб кунида мен, рутубатли залда болаларни ишлатадиган хасис билан гаплашиш учун кутиб ўтирар эдим. Унинг хонасида юраётганини, телефонда гаплашаётганини эшитдим, бироқ у мен ҳақимда эсламасди. Мен ўрнимдан туриб кетишга тайёр бўлсам-да, негадир ҳамон жойимда эдим.

Ниҳоят, яна ўн беш дақиқадан сўнг роппа-роса соат тўққизда бадавлат отам жимгина хонасидан чиқиб, менга қўл силтади.

– Тушунимсизча, сен маошми оширишимни истайсан, акс холда ишни ташлайсан, – деди у ўзининг айланма креслосида у ёқдан бу ёққа тебранганича.

– Шартноманинг ўзингизга тааллуқли қисмини бажармаяпсиз-ку! – бидирладим йиғлагудек бўлиб. – Тўққиз ёшли бола учун катта одам билан баҳслашиш

хақиқатдан қўрқинчли эди. – Сиз менга агар сизга ишласам ўргатаман, деб айтгандингиз. Мен сизга ишладим. Сизга ишлаш учун бейсболдан воз кечдим. Сиз эса сўзингизда турмадингиз. Менга ҳеч нарса ўргатмадингиз. Шаҳарда ҳамма сизни товламачи дейиши ҳам рост. Сиз зикнасиз. Сизга фақат пул керак, сиз учун ишлаётганларни ўйламайсиз. Мени кутишга мажбурлаб, ҳурмат қилмаслигингизни билдирдингиз. Мен шунчаки кичкина боламан, лекин бундан яхшироқ муомалага лойиқман.

Бадавлат ота ўзини орқага ташлаб, қўли билан иягини ушлаганча менга тикилди. Унинг қараши синчков эди.

– Ёмон эмас, — деди у, — бир ой ўтмасдан кўпчилик ходимларимга ўхшаб гапирадиган бўлиб қолибсан.

– Нима? – Мен у нима деётганини тушунмас ва зорланишда давом этардим. – Мен шартноманинг ўзингизга тегишли қисмини бажарасиз ва менга ўргатасиз, деб ўйлагандим. Сиз бунинг ўрнига мени кийнамоқчи бўлдингизми? Бу – шафқатсизлик. Бу – чиндан ҳам шафқатсизлик.

– Лекин мен сенга аллақачон ўргатяпман-ку! – мулоийим жавоб берди бадавлат ота.

– Менга нимани ўргатдингиз? Ҳеч нарса! — дедим жаҳлим чиқиб. – Сизга деярли текинга ишлашга рози бўлганимдан буён бирон марта мен билан гаплашмадингиз. Соатига ўн цент! Ҳа. Мен тегишли жойга хабар беришим керак эди. Маълумотингиз учун, бизда болалар меҳнати тўғрисида қонун бор. Ҳа, айтгандай, менинг отам давлат ишида ишлайди.

– Эҳ-хе! — деди бадавлат ота. — Энди сен кўпчилик собиқ ходимларимдек гапиряпсан. Уларни ё ўзим бўшатганман, ё ўзлари кетган.

– Бу билан нима демоқчисиз? – давом этдим. Мен шу тобда кичкина бола учун ҳаддан зиёд довурак бўлиб қолган эдим. – Сиз мени алдадингиз. Мен сизга ишладим. Мени ҳеч нимага ўргатмадингиз.

– Сени ҳеч нимага ўргатмаганимни қаердан биласан? – пинагини бузмай сўради бадавлат отам.

– Сиз бирон марта мен билан гаплашмадингизку! Ишлаётганимга уч ҳафта бўлди, лекин сиз мени ҳеч нимага ўргатмадингиз.

Лунжим осилди.

– Ўргатганда албатта насихат ўқилади ёки гапириладимиз? – сўради бадавлат ота.

– Ҳа-да – жавоб бердим.

– Сени мактабда шундай ўргатишади, – кулимсираб жавоб берди у. – Лекин ҳаёт бундай ўргатмайди, мен ҳаёт – энг яхши муаллим, деган бўлардим. Ҳаёт сен билан деярли ҳеч қачон гаплашмайди. У сени дўппослайди, баъзан бу ёндан, баъзан у ёндан. Ҳар бир зарба – “Уйғон! Мен сен баъзи нарсаларни тушуниб олишингни истайман!” – деяётган ҳаётнинг ўзидир.

“Нима ҳақда гапиряпти?” –хаёлан сўрадим ўзимдан. Ҳаёт мени дўппослаганда, мен билан гаплашадими? Энди ишни ташлашимга ишончим комил эди. Мен ҳозир жиннихонага юборишим керак бўлган одам билан гаплашар эдим.

– Агар сен ҳаёт сenga ўргатадиган нарсаларни ўргансанг, ҳаммаси яхши бўлади. Бўлмаса, ҳаёт сени дўппослашда давом этади. Одамлар одатда шу иккита йўлдан бирини танлашади: ҳаёт уни эзгилаб ташлашига йўл қўядилар ёки жаҳллари чиқиб, унга қаршилик қила бошлайдилар. Аммо улар бошликка, ишга, эр ёки хотинга қаршилик қиладилар. Улар

Ўзларини тайин бир одамлар эмас, ҳаёт дўшпослаётганини тушунмайдилар.

Мен ҳеч нарсага тушунмадим.

– Ҳаёт ҳаммамизни дўшпослайди. Баъзилар таслим бўлишади. Бошқалари курашадилар. Шундайлар ҳам борки, улар сабоқни ўзлаштириб, олға юрадилар. Улар ҳаёт жазоласа суюнадилар. Улар учун бу яна қандайдир бир янги нарсани билиш зарурлигини англагади. Улар ўрганадилар ва олға ҳаракат қиладилар. Уларнинг аксарият қисми шунчаки таслим бўлади, сенга ўхшаган айримлари эса курашадилар. Агар сен шу сабоқни ўзлаштирасанг, доно бўлиб улғаясан, бадавлат ва бахтли, навқирон бўласан. Бўлмаса, бир умр барча кўнгилсизликларингда иш, маош, бошлиқни айблайдсан. Умр бўйи барча пул билан боғлиқ муаммоларингни ҳал қиладиган мўъжизага умид қиласан.

Бадавлат ота менга ҳали ҳам эшитяптими-йўқми, деб ишонч ҳосил қилиш учун қараб қўйди. Унинг кўзлари менинг кўзларим билан учрашди. Биз бир-биримизга тикилар, нигоҳимизда ўйларимиз зоҳир эди. Ниҳоят, унинг охириги сўзларини англагач, қўзимни олиб қочдим. Мен у ҳақлигини тушундим. Мен уни айблардим ва чиндан ҳам менга ўргатишларини истардим. Мен курашардим.

Бадавлат ота давом этди:

– Ёки агар сенинг ўзагинг бўлмаса, ҳаёт қачон босим ўтказса, ҳар сафар таслим бўласан. Агар сен шундай одам бўлсанг, бир умр ҳамма нарсани қоида асосида тўғри қиласан, ўзингни ҳеч қачон юз бермайдиган иш учун асраб юраверасан. Охири эзма чолга айланасан. Сенинг кўплаб дўстларинг бўлади, улар сени яхши кўрадилар, ажойиб ва ишчан йигит бўлганлигинг учун. Бир умр фақат қоидалар асосида, аниқ ҳаракат қилгансан. Аслида эса сен ҳаёт зарба-

лари таъсирига тушгансан. Ич-ичингдан таваккал қилишдан кўрқкансан. Аслида ғалаба қозонмоқчи бўлгансан, лекин мағлубият кўркуви ғалаба қувончидан доимо кучлироқ чиққан. Ич-ичингда факат сенинг ўзинггагина бунга журъат қилолмаганинг аён бўлади. Сен таваккал қилмай ҳаракат қилишни афзал кўрддинг.

Кўзларимиз яна учрашди. Биз, то у мен уни тушуниб етганимни кўрмагунча бир-биримизга қараб турдик.

– Сиз мени ҳаёт каби дўппослабсиз-да? – сўрадим мен.

– Айримлар шундай деб айтарди, – жилмайди бадавлат ота. – Мен сенга шунчаки ҳаёт нималигини кўрсатдим, холос, деб айтган бўлардим.

– Қандай қилиб? – ҳали ҳам жаҳл билан, лекин кизиқиш аралаш дедим мен.

– Сизлар мендан пул топишни ўргатишимни сўраган биринчи одамларсиз. Менинг бир юз элликдан зиёд ходимларим бор, лекин уларнинг биронтаси пул ҳақида нима билишимни сўрамаган. Уларга мендан иш ва чек керак, пул ҳақидаги билим эмас. Шунинг учун ҳам деярли ҳаммаси ҳаётларининг энг яхши йилларини пул учун ишлаб, кимга ва нимага ишлаётганларини билмай ўтказадилар.

Мен диққат билан уни эшитиб ўтирардим.

– Шунинг учун Майк менга пул топишни ўргатишни истаганингизни айтганда асл ҳаётга яқин бўлган курс ўйлаб чиқдим. Мен кўзим тингунча таширишим мумкин эди, лекин сиз ҳеч нимани эшитмас эдингиз. Шунинг учун мен, аввало, ҳаёт сизни дўппосласин дея қарор қилдим. Мана нима учун сизга атиги ўн цент тўладим.

– Соатига ўн центданга ишлаганимдан қандай сабоқ чиқаришим керак эди? – сўрадим мен. – Сиз-

нинг зикналигингиз ва ходимларни аёвсиз ишлати-
шингизними?

Бадавлат отам оркага ёнбошлади ва юракдан
хоҳолаб кулди. Сўнгра тинчланиб, деди:

– Яхшиси, сен ўз фикрингни ўзгартир. Ҳамма
нарсда мени айблама. Агар муаммо менда деб ўйла-
санг, мени ўзгартиришингга тўғри келади. Агар сен
муаммо ўзингда эканлигини тушунсанг, шунда ўзинг
ҳам ўзгаришинг, нимадир билиб олишинг ва ақли-
рок бўлишинг мумкин. Дунёдаги кўп одамлар бошқа-
ларнинг ўзгаришини кутадилар, фақат ўзларининг
эмас. Мен сенга бошқалардан кўра ўзингни ўзгарти-
риш осонроқ деб айтган бўлардим.

– Тушунмаяпман.

– Ўз муаммоларингда мени айблама, – деди
бадавлат отам, сабри тўлаёзиб.

– Лекин сиз менга бор-йўғи ўн цент тўлаяпсиз.

– Бу сенга қандай сабоқ бўляпти? – кулиб
сўради бадавлат отам.

– Сизнинг зикна эканлигингизни англаяпти, –
тиржайдим мен.

– Мана кўрдингми, сен муаммо менда деб
хисоблайсан, – жавоб берди бадавлат отам.

– Рости ҳам шу.

– Агар сен шундай ўйлашда давом этсанг, ҳеч
нарсани ўргана олмайсан. Агар муаммо менда деб
ўйласанг, қандай чоранг бор?

– Мабодо сиз менга кўпроқ тўламасангиз ёки
катта ҳурмат билан муносабатда бўлмасангиз, кета-
ман.

– Яхши гап, – жавоб берди бадавлат ота. –
Деярли ҳамма шундай қилади. Улар кетиб бошқа
иш, яхшироқ имкониятлар ва кўпроқ маош ахтара
бошлайдилар, гўёки янги иш ёки катта маош муам-

мони ечадигандай. Кўпчилик холларда бундай бўлмайди.

– Муаммони нима ҳал қилади? – дедим мен. – Оддийгина шу шўрлик ўн центни олиб қувониш керакми?

Бадавлат ота жилмайди:

– Шундай одамлар ҳам бор. Улар ўзлари ва оилаларида пул масаласида мураккабликлар бўлиши мумкинлигини билиб чек оладилар. Улар шундай йўл тутадилар ва маошларининг ошишини кутадилар, бу муаммоларни ҳал қилади, деб ўйлайдилар. Деярли ҳаммаси бунга кўникади, баъзилари иккинчи ишга киради, у ерда ҳам кичик суммадаги чек оладилар.

Мен ўтирган жойимда полга тикилар эдим. Бадавлат отам менга қандай сабоқ бераётганлигини тушуна бошлагандай эдим. Мени ҳаёт билан таништираётганини англаётгандим. Ниҳоят, бошимни кўтариб саволни такрорладим:

– Муаммони нима ҳал қилади?

– Мана бу, – деди у аста бошимни тақиллатиб, – кулоқларинг орасида жойлашган нарса.

Шу лаҳзада бадавлат отам менга ўзининг ходимлари ва бечора отамдан фарқлайдиган – алал-оқибат уни Гавайидаги энг бадавлат одамлардан бири қилган фикрни баҳам кўрди. Айни пайтда менинг олий маълумотли, лекин камбағал отам бир умр пул муаммолари билан курашарди. Бу ҳаётимда ҳал қилувчи фикр бўлди.

Бадавлат отам бунга кўп марта такрорларди. Мен уни биринчи дарс деб атаман.

“Камбағал ва ўртаҳоллар пул учун ишлайдилар. Бадавлатлар пулларни ўзларига ишлашга мажбур қиладилар”.

Ўша қуёшли шанба тонги менинг бечора отам ўргатган ҳамма нарсалардан мутлақо янги нуқтаи назарни билиб олдим. Тўққиз ёшимда мен икки кишининг билим беришни хоҳлаётганини кўрдим. Ҳар иккиси ҳам ўқишимни исташарди, лекин ҳар хил нарсаларни.

Билимдон отам менга ўз йўлидан боришимни маслаҳат берарди: “Ўғлим, мен сени кунт билан ўқишингни, яхши баҳолар олишингни ва сўнгра катта компанияда яхши иш топишингни хоҳлардим. Фақат у ерда жуда кўп имтиёзлар бўлиши лозим”. Бадавлат отам эса пул ҳаракатини тушунишимни ва уларни ўзимга ишлашга мажбур қила олишимни истарди. Бу сабоқни мен синф хонасида эмас, унинг раҳбарлигида ўзлаштирдим.

Бадавлат отам биринчи дарсини давом этарди.

– Мен сени ўн цент учун ишлашга мажбур қилганликларидан жаҳлинг чиққанидан хурсандман. Агар жаҳлинг чиқмай, буни хурсанд қарши олганингда эди, сенга ўргата олмаслигимни айтишимга тўғри келарди. Ҳақиқий ўқиш учун куч-қудрат, жўшқинлик, кучли хоҳиш керак. Жаҳл – бу формуланинг катта қисмидир, зеро жўшқинлик бир вақтнинг ўзида нафрат ва муҳаббатдир. Катта маблағ ҳақида гап кетса кўпчилик таваккал қилмасликни маъқул кўради. Шунинг учун уларни жўшқинлик эмас, қўрқув бошқаради.

– Шунинг учун ҳам улар оз маош тўлайдиган ишга рози бўладиларми? – сўрадим ундан.

– Ҳа, – жавоб берди бадавлат отам. – Баъзилар мени одамларни каттиқ ишлатади, чунки шакарқамиш плантацияси ёки давлатимиздай маош тўламайди дейишади. Мен эса улар ўзларини аёвсиз ишлатишади, деб ҳисоблайман. Бу менинг эмас, уларнинг қўрқувидир.

– Уларга кўпрок маош тўлаш зарур бўлиб туюлмайтими сизга?

– Нима учун? Қолаверса, пулнинг кўплиги барибир масалани хал қилмайди. Отангга бир кара. У кўп маош олади, лекин ҳисоб варақларини тўлашга улгурмайди. Кўпгина одамлар катта пул олишиб, ўз қарзларини кўпайтирадилар.

– Шунинг учун ҳам менга соатига ўн цент тўлабсиз-да, – илжайдим мен. – Бу сабоқнинг бир учи.

– Тўғри, – кулимсиради бадавлат отам. – Биласанми, отанг мактабда ўқиган ва ажойиб маълумот олган, бу эса унга юқори маошли иш топиш имконини берган. У худди шундай қилган. Лекин ханузгача унинг пул муаммолари бор, чунки мактаб ва университетда унга ҳеч нарсани ўргатмаганлар. Боз устига у пул учун ишлаш керак деб ҳисоблайди.

– Сиз ҳам шундай деб ҳисоблайсизми? – сўрадим.

– Йўқ, – жавоб берди бадавлат отам, – агар пул учун ишлашни ўрганишни истасанг оддий мактабда қолавер. У ерда буни жуда зўр ўргатадилар. Агар пулни сенга ишлашига мажбур қилишни ўрганмоқчи бўлсанг, мен буни сенга ўргатаман. Агар чиндан ҳам буни истасанг.

– Буни ҳар бир одам билишни истамайдими? – хайрон бўлдим.

– Йўқ, – деди бадавлат отам. – Пул учун ишлаш, айниқса пул деганда сенда дарров қўрқув пайдо бўлса, осонроқдир.

– Тушунмадим? – хўмрайдим мен.

– Бошингни ҳозирча бу гаплар билан котирмай тур. Кўп одамлар ўз ишларига қўрқув сабаб ёпишиб олганлар. Ўз ҳисоб варақларини тўлолмаслик қўрқуви туфайли. Уларни ишдан бўшатиб юбориш-

ларидан қўрқиб. Пул етмай қолиш қўркуви боис. Ҳамма нарсани бошдан бошлашга тўғри келишидан қўрқадилар. Уларнинг касб-хунар эгаллаши, пул учун ишлай бошлаганлари учун тўланадиган баҳо бу. Кўп одамлар пулнинг қулига айланадилар ва ўз хўжайинидан ғазаблана бошлайдилар.

– Пулни ўзи учун ишлашга ўргатиш – бу бутунлай бошқачами? – сўрадим мен.

– Мутлақо бошқача, – деди бадавлат отам, – мутлақо.

Биз жим ўтирардик, дераза ортидан эса Гавайининг ажойиб шанба тонги кўриниб турарди. Менинг дўстларим кичик лига бейсбол ўйинини бошлаётган эдилар. Мен эса негадир соатига ўн центдан ишлашга рози бўлганимдан хурсанд эдим. Мен дўстларим мактабда билолмайдиганларини ўрганишимни ҳис қилардим.

– Ўрганишга тайёрмисан? – сўради бадавлат отам.

– Жуда, – жавоб бердим айёрона табассум билан.

– Мен сўзимнинг устидан чиқдим. Мен сени узоқдан ўргата бошладим, – деди бадавлат отам. – Тўққиз ёшингдаёқ пулга ишлаш нималигини ҳис қилдинг. Энди эса ожирги ойни эллик йилга кўпайтирсанг кўпчилик одамлар бир умр нима қилишларини тушуниб оласан.

– Тушунмадим.

– Навбатда ўтириб қачон чақиришимни кутиб, ўзингни қандай ҳис қилдинг? Бир марта ишга тушишдан олдин, иккинчи марта кўпроқ пул сўрашни истаганингда?

– Жуда ёмон, – жавоб бердим.

– Сен пул учун ишласанг ҳаётинг ҳам шундай бўлади – кўп одамларники сингари, – деди бадавлат

отам. – Миссис Мартин уч соат иш учун сенга уч танга берганда ўзингни қандай ҳис қилдинг?

– Менга бу камдай кўринди. Бу чиндан ҳам ҳеч нарса эмас. Ҳафсалам пир бўлганди, – дедим.

– Кўплаб ходимлар ўз чекларига қараганда худди шундай туйғуни ҳис қиладилар. Айниқса, солиқ ва ажратмаларни чиқариб ташлангандан кейин. Сен ҳар ҳолда юз фоиз олдинг.

– Сиз кўпчилик ходимлар маошини тўлиқ олмайди демоқчимисиз? – ҳайратландим мен.

– Ё худо, албатта! – жавоб берди отам. – Энг биринчи давлат ўз улушини олади.

– У буни қандай қилади? – сўрадим мен.

– Солиқлар, – тушунтирди бадавлат отам, – агар сен ишласанг сендан солиқ ундиришади. Агар пул сарфласанг, сендан яна солиқ олишади. Агар пул тўпласанг-у, вафот этсанг – яна сендан солиқ олишади!

– Нега одамлар давлатнинг бундай қилишига йўл қўядилар?

– Бадавлатлар йўл қўймайдилар, – кулимсиради бадавлат отам. – Бунга камбағал ва ўртаҳол одамлар йўл қўядилар. Мен отангдан кўпроқ пул топаётганим, лекин отанг кўпроқ солиқ тўлаётганига ишонаман ва ҳатто бу ҳақда баҳс бойлашишга тайёрман.

Бу қандай бўлиши мумкин? – тўққиз ёшли болага бу мутлако тушунарсиз эди. Нега одамлар давлатга ўзларига нисбатан бундай йўл тутишларига йўл қўядилар?

Бадавлат отам сукутга чўмди. Балки у кулок солишимни ва сафсага сотишни бас қилишимни истаётгандир.

Ниҳоят, мен тинчландим. Лекин эшитганларим ёқмади. Отам доимо шунча солиқ тўлашга мажбур бўлганидан нолирди, бунинг бирон-бир чорасини

топишга уринмасди. Уни хаёт шунинг учун дўппослаётганмикан?

Бадавлат отам стулда тебраниб, жимгина менга караб ўтирарди.

– Ўрганишга тайёрмисан? – сўради у.

Мен секингина бош ирғадим.

– Айтганимдек, хали кўп нарсани ўрганишинг керак. Пулни ўзингга ишлашга ўргатиш учун бир умр сабоқ олинади. Кўпчилик коллежда тўрт йил вақт ўтказди ва шу билан уларнинг таълими тугайди. Мен пулни бир умр ўрганишимни англадим, чунки қанча кўп билсам, шунча кўп билишим кераклигини тушундим. Кўпчилик эса бу машғулот билан мутлако шуғулланмайди.

Улар ишга боришади, маош олишади, ҳисоб варақларини тўлашади – тамом-вассалом. Яна нима учун пул муаммоларига дуч келганларидан ҳайратланидилар. Улар пул кўп бўлганда муаммолар йўқ бўлади деб кеккаядилар ҳам!

– Демак, отамнинг солиқлар муаммоси у пул нималигини тушунмаслигиданми? – сўрадим ҳайратланиб.

– Мана, кара, – бошлади бадавлат отам, – солиқлар – пулни қандай ўзингга ишлатишга ўргатишнинг кичкина бўлагидир. Бугун мен шунчаки пул нималигини тушунишга бўлган хоҳиш йўқолмаганлигини билмоқчиман. Кўпчиликда бундай хоҳиш йўқ. Улар ўқишни, ҳунар эгаллашни, қизиқарли иш ва кўп пул ишлаб топишни хоҳлайдилар. Бир кун уйқудан туриб жиддий пул муаммоларига дуч келадилар ва ишlamасдан туролмайдилар. Бу эса уларни пул учун ишлашни билишлари ва пулни ўзига ишлашга мажбур қилишга ўрганмаётганликлари учун тўлайдиган товонларидир. Сен хали ҳам ўрганмоқчимисан? – сўради бадавлат отам.

Мен бош ирғадим.

– Яхши, – жавоб берди бадавлат отам. – Унда ишга қайт. Энди мен сенга ҳеч нарса тўламайман.

– Нима?! – лол бўлиб қолдим мен.

– Эшитганинг. Сен аввалгидек ҳар шанба уч соатдан ишлайсан, лекин ҳар соатига ўн центдан олмайсан. Сен пул учун ишламасликни ўрганишни хоҳлаяпсан, шунинг учун сенга ҳеч нарса тўламайман.

Мен ўз қулоқларимга ишонмасдим.

– Бу ҳақда Майк билан гаплашгандим. У аллақачон ишлашни бошлаб юборган: консервалар чангини бепул супуриб ўз жойига қўяётгандир. Шундай экан, имилламасдан унга қўшил.

– Аммо бу адолатдан эмас! – хайқирдим мен. – Сиз нимадир тўлашингиз керак.

– Сен ўрганишни хоҳлайман дединг. Агар ҳозир ўрганолмасанг, катта бўлгач, қабулхонамда ўтирган икки аёл ва қария ҳолига тушасан. Улар пул учун ишлайдилар ва уларни бўшатмаслигимга умид қилдилар. Ёки кўп пул топадиган, лекин боши қарздан чиқмайдиган ва пули кўп бўлишини орзу қиладиган отангга ўхшаб коласан. Агар сен шуни истасанг, соатига ўн центлик дастлабки шартномага қайтамиз ёки кўпчилик одамлардек иш тутишинг мумкин. Менга оз тўлаяптилар, деб шикоят қил, ишдан кет ва янғисини ахтара бошла!

– Бўлмаса нима қилай? – сўрадим мен.

Бадавлат отам охишта бошимга чертди.

– Буни ишлат, – деди у. – Бундан яхши фойдаланишни билиб олсанг, тез орада бу насихат ва кўрсатмалар учун менга миннатдорчилик билдирасан. Алалоқибат улғаясан ва бадавлат одам бўласан.

Мен яна чув туширганликларини тушунишга куч тополмай турардим. Ажабо, маошимни кўпайтири-

шини сўрашга келгандим, менга эса бепул ишлашимни айтдилар!

Бадавлат ота бошимга тақиллатиб, деди:

- Буни ишлат. Энди эса ишга бор.

Биринчи дарс

Бадавлатлар пул учун ишламайдилар. Мен камбағал отамга мулақомаош тўламаётганликларини айтиб бермадим. У буни тушунмаган бўларди: ўзим ҳали тушунмайдиган нарсани унга тушунтиришга уринмадим.

Яна уч ҳафта Майк билан ҳар шанба уч соатдан бепул ишладик. Иш енгил эди ва мен унга қўниқдим. Ўтказиб юборилган бейсбол ўйинлари ва комикс харид қила олмаслигим алам қиларди, холос.

Учинчи ҳафта бадавлат отам кун ярмида дўконга келди. Биз ўчаётган машина двигатели товушини эшитдик. У дўконга кириб миссис Мартинни саломлашаётгандай кучди. Дўконда ишлар қандай кетаётганини суриштиргач, музлатгичдан иккита музқаймоқ олиб, пулини тўлади ва Майк билан мени чақириб олди.

- Қани бир айланиб келайлик, болалар! Биз машиналардан эҳтиёт бўлиб йўлни кесиб ўтдик ва майсазор даладан юра бошладик. У ерда бир неча катта ёшли одамлар бейсбол ўйнардилар. Улардан узокроқдаги пластик стол атрофида ўтиргач, у икковимизга музқаймоқ берди.

- Ишлар қалай?

- Ўртача, - жавоб берди Майк.

Мен ҳам тасдиқлаб, бош ирғадим.

- Бирон-бир янги нарса ўргандингизми? - сўради бадавлат отам.

Биз Майк билан бир-биримизга қарадик, елка кисиб бир вақтнинг ўзида бош чайқадик.

**Энг хавfli хаётгий тузоқлардан бирдан
қандай қутулиш мумкин?**

– Унда, болалар, ўйлайдиган вақтларинг келибди. Хаётнинг энг мухим сабоқларидан бири эса бурнингиз тагида турибди. Агар шу сабоқни ўзлаштирсангиз, озод ва тинч яшашингиз мумкин, агар ўзлаштирмасангиз миссис Мартин ва шу паркда бейсбол ўйнайдиган кўпчилик одамларга ўхшаб қоласиз. Улар кўп ишлайдилар, кам маош оладилар, барқарор иш хом хаёли билан ҳар йили сабрсизлик билан уч ҳафталик таътил ва қирқ беш йил ишлагандан кейинги арзимас пенсия умидида тер тўкаверадилар.

– Ахир, улар меҳнатқаш ва яхши одамлар-ку. Нега уларнинг устидан қуляпсиз? – қатъий жавоб талаб қилдим саволимга.

Бадавлат отам жилмайди.

– Миссис Мартин менга онамдек бўлиб қолган. Қандай қилиб мен унга нисбатан бундай бағритош бўлишим мумкин? Балки бу шафқатсизликдек туюлар, лекин мен бор кучим билан сизга ниманидир кўрсатмоқчиман. Тўғриси, сизларнинг дунёқарашларингизни кенгайтирмоқчиман. Токи сиз бирон нарсани кўра олинг. Одамларда одатда кўриш қобилиятлари чегараланганлиги учун кўра олмайдиган нарсалар бор, баъзан эса ўзлари тушиб қоладиган тузоқни ҳам сезмайдилар.

Майк иккимиз унинг сўзларини мушоҳада қилишга уриниб ўтирардик. Албатта, унинг қилмиши шафқатсиз туюларди, аммо биз бадавлат отам бирон-бир нарсани тушунишимизни жуда истаётганини ҳис қилардик.

У кулимсираб, деди:

– Соатига йигирма беш цент сизга жозибадоррок туюлмайтими? Бундан юрагингиз тез–тез гуппиллаб урмаяптими?

Мен бош чайкадим: лекин аслида мунофиклик қилаётган эдим. Соатига йигирма беш цент мен учун катта пул эди!

– Майли, мен сизга соатига бир доллар тўлайман, – давом этди бадавлат отам, айёрона табассум билан.

Мана энди юрагим гуппиллаб ура бошлади! Ички овоз: “Рози бўл!” деб бақирарди. Мен қулоқларимга ишонмасдим. Шундай бўлсада, миқ этмасдим.

– Майли, соатига икки доллар.

Менинг, тўққиз ёшли боланинг кичкина мияси ва юраги ёрилиб кетай, деди. Ахир бу 1956 йил эди ва соатига икки доллар мени дунёдаги энг бадавлат болага айлантирарди! Мен ишлаб, шунча пул топишимни тасаввур ҳам қилолмасдим. Мен “ҳа” дейишни шундай истардимки! Мен аллақачон янги велосипед, янги бейсбол қўлқопни ва дўстларимнинг қойил қолганликларини ўзимча тасаввур қилдим. Бунинг устига Жимми ва унинг дўстлари энди мени ҳеч қачон камбағал дея олмасдилар. Лекин нимагадир ўжарлик билан миқ этмасдим. Гарчи қалбимнинг туб-тубида соатига икки долларга рози бўлгим келарди.

Музқаймоқ эриб, қўлимга оқди, унда фақат ёғоч калтакча қолган эди. Бадавлат отам бўм-бўш бошию, катта-катта очилган кўзлари билан тикилиб турган икки болага қараб турарди. У бизни синаётгани ва борлигимизнинг қоқ ярми унинг таклифини қабул қилишни хоҳлаётганини биларди. У ҳар бир кишининг қалбида заифлик ва зикналик борлигини, улар ёрдамида сотиб олиш мумкинлигидан вокиф эди.

Зеро у шунингдек, ҳар бир кишининг қалбида сотилмас куч ва қатъиятлилик борлигини ҳам биларди. Масала қалбнинг қайси қисми кучлироқ бўлиб чиқишида. Бу тажрибали одам ўз ҳаётида минглаб қалбларни синовдан ўтказди. У бу усулни ҳар сафар ишга қираётганлар билан суҳбатлашаётганида ҳам қўлайди.

— Соатига беш доллар, майлими?

Бу сафар ичимда сукунат ҳукмрон бўлди. Нимадир ўзгарди. Таклифнинг шубҳали даражада сахий ва айни пайтда бемаъни эканлигига ақлим етди. Чунки 1956 йилда катталарнинг ҳам жуда кам қисми соатига беш доллардан кўп ишларди, ҳолос. Нафс балоси чекинди, мен ўзимни босиб олдим ва Майк томонга қайрилдим. У менга қаради. Қалбимнинг заиф ва зикна қисми жим қолди, сотиб олиб бўлмайдиган иккинчи қисми ғолиб келди. Миям ва юрагимда осойишталик ва ишонч ҳукмрон эди. Мен Майк ҳам худди шуни бошдан ўтказаётганини билардим.

— Яхши, — деди бадавлат отам секингина. — Кўпчилик одамларнинг ўз нархи бўлади. Бу қўрқув ва очкўзлик деб аталадиган ҳиссиётлар туфайли рўй беради. Аввалига пулсиз қолиш қўрқуви бизни тиришқоқлик билан ишлашга, кейин эса очкўзлик буни пулга олиш мумкин нарсаларни орзулашга мажбур қилади. Шунда бузук доира ҳосил бўлади.

— Қандай доира? — сўрадим мен.

— Улар эрталаб турадилар. ишга борадилар. ҳисоб варақларини тўлайдилар..! Бунда уларнинг ҳаёти икки ҳиссиёт: қўрқув ва очкўзлик билан бошқарилади. Бу одамларга кўпроқ пул таклиф қилинг ва улар доира ичида харажатларини қўпайтирган ҳолда ҳаракат қилишда давом этадилар. Буни мен “каламүш пойгаси” деб атаман.

— Бошқа йўли борми? — сўради Майк.

- Ҳа, - деди секингина бадавлат отам. - Лекин уни камдан-кам одам ўзи учун очади.

- Бу қандай йўл? - қизиксинди Майк.

- Мен билан бирга ишлаб, ўрганиб, буни билиб оласизлар деб умид қиламан. Шунинг учун ҳам сизларга пул тўлашни тўхтатдим.

- Ҳеч бўлмаса, нима қилишимизни айтинг, - деди Майк. - Биласизми, бунчалик, айникса, бепул ишлаб чарчадик.

- Нима ҳам дердим, ҳақиқатни айтиш биринчи қадамдир, - деди бадавлат отам.

- Биз алдаганимиз йўқ, - жавоб бердим мен.

- Мен сизлар алдадингиз деб айтганим йўқ. Мен ҳақиқатни айтиш дедим, - эътироз билдирди бадавлат отам.

- Қандай ҳақиқатни? - сўрадим мен.

- Нимани ўйлаётган бўлсангиз, шуни. Сиз буни бошқаларга айтишингиз керак эмас. Фақат ўз-ўзингизга.

- Бу хиёбондаги одамлар, сизнинг ходимларингиз, миссис Мартин - улар буни қилмайдиларми? - сўрадим мен.

- Афсуски, йўқ, - деди бадавлат отам. - Бунинг ўрнига улар бизда пул бўлмайди, деб қўрқадилар. Бу қўрқув билан қурашиш ўрнига улар ҳаракат қиладилар, аммо ўйламайдилар. Бундай кишилар хис-ҳаяжонларига қараб иш қўрадилар, ақлига эмас, - деди бадавлат отам бошимизга чертиб. - Сўнгра қўлларида икки доллар пайдо бўлади, ўзларини яна қувонч ва хоҳиш чулғаб олади ва улар ўйламай ҳаракат қила бошлайдилар.

- Демак улар ақлга эмас, хиссиётга таянар эканларда, - деди Майк.

- Тўппа-тўғри, - жавоб берди бадавлат отам. - Нимани хис этаётганликларини англаш ўрнига улар

ўз хиссиётлари таъсирида ҳаракат қиладилар ва ўйламайдилар. Ишчи инсонлар қўрқувни хис қиладилар ва ишга борадилар, пул бизни бу қўрқинчдан халос қилади деб ўйлайдилар, лекин бундай бўлмайди. Қўрқув яна уларни таъқиб қилишда давом этади, улар яна ишга қайтиб, пул ёрдам беради деб ўйлайдилар, аммо беҳуда. Бу қўрқув уларни шу тузукқа илинтирган: улар ишлайдилар, пул оладилар, ишлайдилар, пул оладилар ва қўрқув йўқолишини кутадилар. Лекин ҳар тонг улар уйғонадилар, улар билан ўша қўрқув ҳам уйғонади. Миллионлаб кишилар унинг касридан кечалари ухлолмаё кўрпаларида ташвишли ағдарилиб чиқадиладар. Сўнгра улар маош учун ишга кетадилар, калбларини кемираётган қўрқувни йўқ қилиш учун ишга борадилар. Буни тан олишни истамасалар-да, уларнинг ҳаётини пул бошқаради. Пуллар уларнинг хиссиётлари, демакки, калбларини ҳам бошқаради.

Бадавлат отам айтилган фикрларни ҳазм қилиш учун бизга вақт бериш учун жим қолди. Биз Майк билан унинг фикрларини тўлиқ эшитган бўлсак-да, тўлиқ тушунмадик. Катталар нима учун бунча ишга шошилганликларидан ҳайрон бўлганимни эсладим, холос. Менимча, иш уларга жуда ҳам ёқмаётгандай эди ва улар бахтиёр кўринмасдилар, шунга қарамай нимадир одамларни ишхонага шошилишга мажбур қиларди.

Баҳоли қудрат ҳаммасини тушуниб олганлигимизни кўриб, бадавлат отам деди:

– Мен бу тузукни четлаб ўтишларингизни истайман, болалар. Сизларни ўргатишим керак бўлган нарса асли шу. Шунчаки бадавлат бўлиш асосий масала эмас, чунки бадавлатлик бу муаммони ҳал қилмайди.

– Ҳал қилмайди? – хайратландим мен.

– Йўк, ҳал қилмайди. Мен сизларга иккинчи хиссиёт, хоҳиш ҳақида гапириб бермадим. Баъзилар уни “хасислик” (очқўзлик) деб аташади, лекин менга “хоҳиш” сўзи кўпроқ ёқади. Янада яхшироқ, чиройлироқ, қувноқроқ ва қизикроқ нарсани хоҳлаш ниҳоятда ўринлидир. Шунинг учун ҳам одамлар хоҳиш туфайли пул учун ишлайдилар. Улар роҳат учун пул хоҳлайдилар, пулга уни сотиб олиш мумкин, деб ўйлайдилар. Бу роҳат одатда қисқа давом этиб, уларга тез орада яна янги роҳат, қулайлик, хавфсизлик учун пул керак бўлади. Шундай қилиб, бу омма пул ўзларининг кўркув ва хоҳишда азоб чекаётган қалбига таскин беради, деб ўйлайди. Лекин пул бундай қилолмайди.

– Сиз бадавлат одамлар ҳақида ҳам гапиряпсизми? – сўради Майк.

– Бадавлат одамлар ҳақида ҳам, – жавоб берди бадавлат отам. – Ваҳоланки, кўп бадавлат одамлар хоҳиш эмас, кўркув туфайли бадавлатлар. Улар пул бизни камбағаллик кўркувидан жалос қилади, деб ўйлаб, катта маблағ тўплайдилар, лекин кўркув эса тобора кучайиб боради. Зеро, улар иккинчи хавф – бойликни йўқотишдан кўрка бошлайдилар. Менинг етарли маблағи бўлишига қарамай, ишлашда давом этаётган дўстларим бор. Мен миллионларга эга бўлиб, камбағал пайтидагига қараганда кўркувдан кўпроқ азоб чекаётган одамларни биламан. Улар ўз пулларини йўқотиб қўйишдан ўлгудек кўрқадилар. Уларни бадавлат бўлишга мажбур қилган кўркув янада кучайди. Қалбнинг заиф ва хасис қисми дадилроқ гапирди. Бойлар пуллари ортидан эргашиб келган баҳайбат уйлари, машиналари, шохона ҳаётдан ажралиб қолишни истамайдилар. Улар мабодо ҳамма пулларини йўқотсалар дўстлар қандай қабул қилади деб ҳаяжонланадилар. Кўплари бадавлат ва беташвиш

хаёт кечираётгандай кўринсалар—да, аслида тушкунлик ва асабийликдан азоб чекадилар.

— Камбағал одамлар бахтлироқми? — сўрадим мен.

— Бундай деб ҳам ўйламайман, — жавоб берди бадавлат отам. — Пулдан қочиш унга ортик даражада боғланиб қолишга ўхшаш ҳол!

Атайлаб қилгандай, столимиз ёнидан шаҳарлик гадой ўтиб кетди, ахлат ёнида тўхтаб, уни тита бошлади. Биз гадойни катта қизиқиш билан қузатардик, шуниси қизиқки, илгари бунга албатта эътибор бермаган бўлардик. Бадавлат отам ҳамёнидан доллар чиқариб, имо билан чолни чақирди. Пулни кўриб, у дарров етиб келди, пулни олгач эса узоқ миннатдорчилик билдириб, бахтдан еттинчи осмонга чиққанча, шошилиб кўздан нари бўлди.

— У кўпчилик менинг ходимларимдан кўп фарк қилмайди, — деди бадавлат отам — “Мени пул қизиқтирмайди” дейдиган кўп одамларни учратганман. Шунга қарамай, улар қунига саккиз соат ишлашга розилар. Улар ҳақиқатни инкор қиладилар. Агар пул уларни қизиқтирмаса, унда нимага ишлайдилар? Бундай фикрлаш пулни денгиздай тўплайдиган одамни кидан ҳам бемаънироқдир!

Мен жим ўтирар ва бадавлат отамни тинглардим, миямдан эса ўз отам “Мени пул қизиқтирмайди” деб айтган қўпдан-қўп ҳолатлар бир-бир ўтарди. Ва у: “Мен ўз ишимни севганим учун ишлайман”, —деб тез-тез такрорларди.

— Биз нима қилайлик? — сўрадим мен. — Қўрқув ва очкўзликдан қутилмагунча пул учун ишламайликми?

— Йўқ, бу вақтни беҳуда ўтказиш бўларди, — жавоб берди бадавлат отам. — Ҳис-ҳаяжон — бу бизни одам қиладиган туйғулардир. Тирик инсонга хос

ҳиссиётларингизни англанг, уларни ва фикрларингизни ўз зарарингизга эмас, фойдангизга ишлатинг.

– Ўх-хў! – деди Майк.

– Ҳозиргина менинг айтганларим сизни кўп безовта қилмасин. Кейинроқ буни тушуниб оласизлар. Бор-йўғи ҳиссиётларингизни кузатинг, муносабат билдиришга ошиқманг. Кўп одамлар ўзларининг ўрнига ҳиссиётлари ўйлаётганини билмайдилар. Ҳиссиётлар – бу ҳиссиётлар, ўзинг ўйлашга ўрганишинг зарур.

– Мисол келтира оласизми? – сўрадим мен.

– Албатта, – жавоб берди бадавлат отам. – Одам: “Иш топишим керак” дейдиган бўлса, унинг ўрнига кўпроқ ҳиссиётлари ўйлайди. Бу фикрни эса унда пулсиз қоламан, деган кўрқув уйғотади.

– Ахир одамларга ҳисоб варақларини тўлаш лозим бўлса, албатта, пул керак! – дедим мен.

– Табиий, керак, – табассум қилди бадавлат отам, – мен шунчаки, бу фикрлар аксарият ҳолларда уларда айнан кўрқув уйғотади, деб айтяпман, холос.

– Тушунмаяпман, – Майкнинг дили хуфтон бўлди.

– Мисол учун, – бошлади бадавлат отам, – уларда пул етишмовчилигидан кўрқув пайдо бўлса, шу кўрқувни йўқ қилиш учун икки доллар берадиган ишни дарҳол ахтаришга тушишдан кўра: “Узоқ келажакни назарда тутганда иш муаммонинг энг яхши ечими бўладими?” деган саволни бермоқ мумкин-ку. Мен йўқ, деб ўйлайман. Айниқса, умумий тарзда инсон ҳаётига қаралса. Иш – узоқ муддатли муаммонинг қисқа муддатли ечимидир.

– Лекин отам хамиша: “Мактабда яхши ўқигин, яхши баҳолар ол, кейинчалик яхши иш топиш учун” дер эди, – тўсатдан гапириб юбордим мен.

– Ҳа, тушунаман, – жилмайди бадавлат отам. – Бундай маслаҳатни кўпчилик одамлардан эшитиш

мумкин ва кўпчиликка у тўғри келади. Аммо бу маслаҳат, энг аввало, кўрқув туфайли берилади.

– Демак, отам кўрққани учун шундай дер эканда?

– Ҳа, – жавоб берди бадавлат отам, – у сени пул ишлаб тополмай, жамиятнинг тўла ҳуқуқли аъзоси бўла олмаслигиндан жуда кўрқади. Мени тўғри тушун. У сени яхши кўради ва сенга фақат яхшилик тилайди. Мен унинг кўрқуви асосли, деб биламан. Маълумот ва иш муҳим. Лекин улар кўрқувдан халос қила олмайдилар. Англаган бўлсанг, мактабни тугатишингни талаб қилаётгани, ҳар куни ишга боришга мажбур қилаётгани ҳам шу кўрқувдир.

– Сиз нима маслаҳат берасиз? – сўрадим мен.

– Мен сизларга пулнинг қудратини қандай бўйсундиришни, бу қудратдан қандай кўрқмаслик мумкинлигини ўргатмоқчиман. Мактабда бунга ўргатмайдилар. Лекин шуни ўрганмасангиз пулнинг қулига айланасизлар.

Ниҳоят, миямда баъзи нарсалар ойдинлаша бошлади. У чиндан ҳам бизни пул муаммосини кенгрок кўришимизни истарди. Миссис Мартин, бошқа одамлар, ниҳоят, менинг отам кўрмайдиган нарсаларни кўришимизни хоҳларди. У анчайин шафқатсиз мисолларни ишлатдики, мен уларни умрбод эслаб қолдим. Ўша куни менинг дунёқарашим ҳақиқатдан ҳам кенгайиб, кўп одамларнинг йўлида қандай тузоқ яширинганини англай бошладим.

– Биласизми, ҳаммамиз у ёки бу ҳолда кимдир ишлаймиз. Фақат биз бунини турли даражада бажарамиз, – давом эгли бадавлат отам. – Мен бор-йўғи сизларни кўрқув ва хоҳиш каби ҳиссиётлар кўядиган тузоқлардан сақланишларингиз учун имкон бермоқчиман, холос. Уларни зарарингизга эмас, фойдангизга қаратинг. Мана сизларни нимага ўргатмоқ-

чиман. Мен бир талай пул ишлаб олиш ҳақида гапирмоқчи эмасман. Бу сизни на кўрқувдан, на хоҳишдан қутқаради. Агар кўрқув ва хоҳишни жиловламай туриб, бойиб кетсангиз кўп маош тўланадиган қулларга айланасиз.

– Бу тузоқдан қандай сақланиш мумкин?

– Камбағалликнинг ёки молиявий қийинчиликларнинг асосий сабаби иктисод, давлат ёки бадавлатлар эмас, бу – кўрқув ва саводсизликдир. Одамлар ўзларида мавжуд бўлган кўрқув ва саводсизлик туфайли тузоққа илинадилар. Шундай экан, мактабга боринг, коллежда ўқинг. Мен эса сизларни Роберт сўраган нарсаларга ўргатаман.

Аста–секин жумбокнинг майда бўлаклари бирлашиб, бир бутун манзара касб эта бошлади. Ҳа, менинг олим отам ажойиб мартабага эришди. Лекин унга мактабда пул ва ўз кўркуви билан қандай муносабатда бўлишни ўргатишмаган. Мен икки отамдан мутлақо ҳар хил, лекин ўта муҳим нарсаларни билиб олишим кераклигини тушундим.

– Сиз одамда пул йўқлигидан келиб чиқадиган кўрқув ҳақида гапирдингиз. Пулга эгалик қилишга хоҳиш бизнинг дунёқарашимизга қандай таъсир ўтказди? – сўради Майк.

– Сизга кўпроқ маош ҳақида гапирганимда нимани ҳис қилдингиз? Хоҳишларингиз кўпайганини сездингизми?

Биз бош ирғадик.

– Лекин сиз ҳиссиётларга берилмай, зудлик билан муносабат билдиришдан сақланиб ўйладингиз. Бу жуда муҳим. Бизда доимо кўрқув ва очкўзлик мавжуд. Шу дақиқадан бошлаб сиз бу ҳиссиётларни ўз фойдангизга, бунинг устига узоқ муддатга ишлатишни ўрганишингиз, ҳиссиётларингизнинг сизни ва фикрларингизни бошқаришларига йўл қўймаслигингиз

зарур. Кўпчиликда қўрқув ва очкўзлик уларнинг ўзларига қарши ишлайди. Саводсизлик эса шундан. Уларнинг деярли ҳаммаси қўрқув ва хоҳиш ҳаракатидан ойлик маош, устамалар ва имтиёзлар кетидан қувиб, бундай ўй-хаёллар қаёққа етаклашини ўзларидан сўрамайдилар. Бундай одамлар хўжайини бурни тагидаги калтакда сабзи тутиб турганлиги учун арава тортаётган ҳўтикка ўхшайдилар. Хўжайин ўзига керак жойга кетаётир, лекин ҳўтик сароб кетидан қуваяпти. Эртага ҳўтикнинг сабзиси янги бўлади.

– Сиз, қагта маошни эшигиб янги бейсбол қўлқоши, ширинликлар ва ўйинчоқларни тасаввур қилган пайтимда менга сабзига интилаётган ҳўтик қаби қарадингизми? – сўради Майк.

– Ҳа. Сен улғайганинг сари, ўйинчоқларинг қимматлашиб боради. Янги машина, яхта ва қагта уй ва ҳоказо, – жавоб берди бадавлат отам кулимсираб. – Қўрқув одамни эшик ортига, ишга ҳайдайди, хоҳиш эса ўз овозига эргашишга мажбур қилади. Ва саёз жойга олиб келади. Мана бу тузук.

– Бўлмаса, нима қилиш керак? – сўради Майк.

– Қўрқув ва хоҳиш саводсизлик билан мустаҳкамланади. Шунинг учун бадавлат одамлар бойий бориб яна ҳам каттароқ қўрқув қурбонига айланадилар. Пул – бу сабзи, сароб. Агар ҳўтик бутун вазиятга қўриб, тушуна олганда қайтиб сабзи ортидан югурармиди?

Бадавлат отам инсон ҳаётини саводсизликнинг илм билан кураши эканлигини тушунтира бошлади. Биз ҳар куни ва ҳар дақиқа ўз онгимизни янгилик учун очиш ёки беркитиш бўйича қарор қабул қиламиз. Инсон янги ахборот олишни тўхтагиб, ўзлигига маҳлиё бўлса, шубҳасиз саводсиз бўлиб боради.

– Сиз мактаб жуда ва жуда муҳим эканлигини тушунишингиз керак. Сиз мактабга бирон-бир кас-

бни ўзлаштириб, жамиятнинг тўла ҳуқуқли аъзоси бўлиш учун борасиз. Ҳар бир жамиятга ўқитувчилар, шифокорлар, механиклар, rassomлар, ошпазлар, тадбиркорлар, полициячилар, ўт ўчирувчилар, аскарлар керак. Мактаб сизни шунга, маданиятимиз ривожига, гуллаб-яшнаши учун тайёрлайди, – деди бадавлат отам. – Афсуски, кўпчилик одамлар учун бу бошланиши эмас, охири бўлади.

Орага узоқ суқунат чўмди. Бадавлат отам кулимсираб ўтирарди. Ўша куни мен у айтган барча нарсаларни тўлиқ тушуна олмадим, албатта. Кўпчилик ҳақиқий ўқитувчиларнинг бизга бир умрга етадиган қилиб ўргатадиган сўзлари каби, унинг сўзлари ҳам ҳали-ҳануз мен учун аҳамиятлидир.

– Бугун мен анчайин шафқатсиз нарсаларни гапирдим, – деди бадавлат отам. – Лекин бунинг сабаби бор. Мен бу суҳбатни умрбод эслаб қолишингизни истайман. Миссис Мартинни доимо ёдда тутишларингизни хоҳлайман. Ҳўтик ҳақида ҳам. Буни эсда тутинг, чунки кўрқув ва очкўзлик, агар улар фикрларингизни қандай бошқаришини билмасангиз, сизни энг катта тузоққа илинтиради. Менинг айтганларим шафқатсиз фикрлар эмас. Бирон-бир орзуингизга етолмай, бутун умр кўрқувда яшаш – мана бу шафқатсизлик!

Тер тўкиб, пул учун ишлаб, ва худди шулар сизни бахтиёр қиладиган нарсаларни сотиб олишга имконият беради, деб ўйлаш кўрқинчлидир. Ярим кечаси совук терда уйғониб: “Э, худойим, агар ҳисоб варақларини тўлай олмасамчи?”, – деб ўйлаш – мана даҳшатли ҳаёт. Маошнинг миқдори бошқарадиган ҳаёт – ҳаёт эмас. Иш менга хавфсизлик ҳисларини беради, деб ўйлайдиганлар ўзини ўзи алдайдилар. Мана бу кўрқинчли, мен сизларни имкон борича бу тузоқни четлаб ўтишларингизни хоҳлардим. Мен пул

одамлар ҳаётини қандай бошқаришини кўрдим. Сиз ҳам шундай бўлишига йўл қўйманг. Ўтинаман: пул ҳаётингизни бошқаришига йўл қўйманг.

Столимиз тагига аллақаёқдан тўп думалаб келди. Бадавлат отам уни кўтариб нарига тепди.

– Қандай қилиб саводсизлик очкўзлик ва кўрқув билан боғлиқ? – сўрадим ундан.

– Очкўзлик ва кўрқув одамлар пул ҳақида ҳеч нарса билмаганликларидан пайдо бўлади, – жавоб берди бадавлат отам. – Мана масалан, врач. У оиласини яхшироқ таъминлаш учун кўп пул топгиси келади ва ўз хизмат ҳақсини оширади. Унинг нархни ошириши ҳамма учун тиббий хизмат қимматлашганини англатади. Бу камбағал одамларга кўпроқ таъсир қилади. Шифокорлар нархни кўтарсалар, ҳуқуқшунослар ҳам кўтарадилар. Ҳуқуқшунослар нархни кўтарадилар – ўқитувчилар ҳам маошлари ошишини истаб қоладилар, демак давлат энди бундан кўпроқ солиқ олади ва ҳоказо, ва ҳоказо. Яқинда бадавлатлар ва камбағаллар ўртасида шундай катта тафовут ҳосил бўладики, бошбошдоқлик бошланиб, яна бир буюк тамаддун ҳалок бўлади. Ахир барча буюк тамаддунлар мана шундан, яъни бадавлат ва йўқсиллар ўртасидаги тафовут жуда катталигидан вайрон бўлган. Америка ҳам шу йўлни тутди, бу эса тарих такрорланишини – биз ундан ҳеч бир сабоқ олмаётганимизни тасдиқлайди. Биз фақат саналар ва номларни ёдда тутамиз. Булар замиридаги ҳақиқатни эса ўзлаштирмаймиз.

– Нима, нархлар кўтарилмаслиги керакми? – сўрадим яна.

– Ҳа. Нархлар ҳаттоки пасайиши керак. Албатта, одатда бу фақат назарияда бўлади. Нархлар саводсизлик оқибатида пайдо бўладиган кўрқув ва очкўзлик оқибатида ошади. Агар мактабда пул нима

эканлиги тушунтирилганида эди, мамлакатда кўпроқ пул, нархлар эса пастроқ бўларди, бироқ мактаблар одамларни пул кучини ишлатишга эмас, фақат пулга ишлашга ўргатишга интиломқдалар.

– Бизнес коллежлари-чи? – ҳайратланди Майк.
– Сиз мен бизнес-коллежига бориб диплом олишимни хоҳламасдмидингиз?

– Ҳа, бизнес-коллежлар бор, – деди бадавлат отам. – Лекин улар аксарият ҳолларда пул санайдиган машинадан деярли фарқ қилмайдиган мутахассислар чиқаради. Бундай мутахассиснинг компанияни бошқаришидан худо асрасин! Улар фақат узунасига ракамлар ёзиш, ходимларни бўшатиш ва компанияни инкирозга олиб келишни биладилар, холос. Мен бунга яхши тушунаман, чунки менда шундай “мутахассислар” ҳам ишлайди. Улар нуқул таннархни камайтириш ва нархларни оширишни ўйлайдилар, бу эса янги муаммолар келтириб чиқаради. Пул ҳисоб-киتابи жуда ҳам муҳим ва бунга камдан-кам одам қила олади, лекин бу барибир тўлиқ манзарани касб этмайди.

– Бошқа йўл борми? – сўради Майк.

– Ҳа, – деди бадавлат отам. – Ҳиссиётларингиздан ўйлаш учун фойдаланишни ўрганинг, бунинг акси – ҳиссиётлар асосида ўйлашни эмас. Сизлар биринчи гал ўз ҳиссиётларингизни жиловлаб, деярли бепул ишлашга рози бўлганларингизда мен лаёқатдан ҳолис эмасликларингни тушунгандим. Сизларга катта пул таклиф қилганимда ҳам сиз нафсингизга берилмадингиз ва ҳиссиётларга берилмай ўйладингиз. Бу – дастлабки қадам.

– Нега бу қадам шу қадар муҳим? – деб сўрадим.

– Бунга ўзингиз билиб олишингизга тўғри келади. Агар ўрганмоқчи бўлсангиз, мен сизларни

тиканзорга олиб кираман. Бу қолган ҳамма нарса сақланадиган жой. Сиз бошқалар одам тушишга кўрқадиган жойга тушаяпсизлар. Агар мен билан бўлсангиз пул учун ишлаш эмас, пул сиз учун ишлашига эришасизлар.

– Сиз билан борсак, бизга нима фойда? Сиздан ўрганишга рози бўлсак, эвазига нима оламиз? – сўрадим мен.

– Қуён оғайни олган нарсани, – жавоб берди бадавлат отам. – Мум кўғирчоқдан озодликни.

– Ҳаётда тиканли буталар бўладими?

– Ҳа, – жавоб берди бадавлат отам. – Тиканли бута – бу бизнинг кўрқув ва очкўзлигимиздир. Бунинг йўли ўз кўрқувингни енгиб очкўзлик ва камчиликлар билан курашишга ўрганишдир. Бу йўл онгимиз ёрдамида, керакли фикрларни танлаб топилади.

– Фикрларни танлаб? – боши қотиб сўради Майк.

– Ҳа. Ўз хиссиётларингга берилмай, нима ўйлашни танла. Ҳисоб варақларини тўлашга улгурмаслигингиздан кўрққанингиз учунгина эрталаб туриб ишга бориш ўрнига ўйламок – қандайдир масалалар устида фикр юритиш меҳнатидир. Масалан: “Иш муаммонинг энг яхши ечими бўладими?” қабалидаги каби. Кўп одамлар тўғриси, уларни кўрқув бошқаришини тан олишдан кўрқадилар – шунинг учун ҳам фикрлаш қобилиятини йўқотадилар ва ваҳимада ишга чопадилар. Улар Мум Кўғирчоқ асирига айланганлар. Ўз фикрларингизни танлаш керак деганимда мана шунини назарда тутганман.

– Буни қандай қилиш керак? – сўради Майк.

– Мана шунини ўргатаман-да, мен сизларга: тонгги кофени бир кўтариб ичиб, ишга чопайтганда қайси фикрларни танлашни тушунтираман. Ёдингизда тутиш: иш – узок муддатли муаммонинг қисқа муддат-

ли ечими, холос. Кўпчилик одамларнинг бошида битта муаммо, у ҳам бўлса қисқа муддатлидир. Бу ой охирида уларнинг Мум Қўғирчоғи бўлган ҳисоб варақларини тўлашдир. Ёки, яхшироқ килиб ифодалаганда пулнинг моҳиятини тушунмаслик ва кўркувдир. Ва улар ҳам ўз ота-оналари каби иш тутадилар: ҳар куни эрталаб туриб, пул учун ишлашга жўнайдилар. Уларнинг “Бошқа бир йўли йўқмикан?” - деб ўзига-ўзи савол беришга вақти йўқ. Уларнинг фикрлашини онг эмас, ҳиссиётлар бошқаради.

– Қандай килиб ҳиссиётдан ва онгдан туғиладиган фикрларни пайқаш мумкин? – кизиксинди Майк.

– Жуда оддий. Бошқа одамлар бунақа фикрларни доимо айтиб турадилар, – жавоб берди бадавлат отам. – Масалан: “Нима ҳам дердик, биз ҳаммамиз ишлашимиз керак”, ёки “Ҳамма бадавлатларни суд қилиш керак”, ё “Мен бошқа ишга кетаман. Мен маошим оширилишига лойиқман ва ўзимга бундай муомала қилишларига йўл қўймайман”, ёҳуд “Менга бу иш ёқади, чунки у барқарор”. Лекин улар: “Балки мен ниманидир тушуна олмаётгандирман?” демайдилар. Холбуки айнан шу савол ҳиссиётларимизга онгимизни эгаллашга йўл бермайди, аксинча хушёр фикрлаш учун вақт беради.

Тан оламан, ўша кунги бизга одамлар ҳиссиётлар таъсирида гапиришяптими, уларнинг хатти-ҳаракатларини онг белгилаяптими, буни аниқлаш каби ниҳоятда муҳим сабоқ берилди. Бу сабоқ менга ҳаётда, айниқса мени онгим эмас, ҳиссиётларим бошқараётганини ҳис қилганимда қўл келади.

Биз яна дўконга йўл олдик. Йўлда бадавлат отам бадавлатлар ҳақиқатда қандай “пул қилиш”ларини тушунтира кетди. Улар пул учун ишламайдилар. Биз Майк билан жездан беш центлик танга

қуйганимизда фикрлашимиз бадавлат одамларнинг фикрлашига жуда яқин эди. Муаммо фақат бундай ҳаракатлар қонун билан таъқиқланганида эди. Буни банклар ёки давлат қилиши мумкин. У қонуний ва ноқонуний пул қилиш йўлларини тушунгирди.

Сўнгра у бадавлатлар пуллар – бу ҳўтиikka аталган сабзи каби хомжаёл эканлигини биладилар, деди. Миллионлаб одамлар пул ҳақиқатдан мавжуд деб ҳисоблайдилар ва улардаги кўрқув ва очкўзлик бу хомжаёлни қувватлайди. Ҳақиқатда пул – уйдирма. Бу омонат уй омма унга кўр-кўрона ишонгани учунгина ҳали кулаб кетмаган.

– Ҳақиқатда эса, – деди у, – пулга қараганда сабзининг қиймати каттароқдир.

У Американинг олтин стандарти ҳақида, шунингдек, ҳар бир доллар банкноғи – кумуш сертификат эканлиги ҳақида гапирди. Уни қачонлардир бизнинг олтин стандартларимиз қадрсизланиб, долларлар кумуш сертификат бўлишидан тўхташи ҳақидаги мишмишлар безовта қиларди.

– Бу рўй берганда, болалар, ҳақиқий қиёмат бошланади. Камбағаллар, ўртаҳоқлар ва билимсизлар қурбонга айланадилар, бунинг сабаби улар пулнинг мавжудлигига ҳамда компания ёки давлат уларга ғамхўрлик қилишига ишонишда давом этадилар.

Ўшанда у нима деяётганини тўлик тушунмагандик, лекин йиллар ўтиб унинг сўзлари бизга тобора кўпроқ маъно англата бошлади.

Бошқалар кўрмайдиган нарсани қандай кўриш керак?

Дўкон олдида турган пикапига ўтирар экан, у шундай деди:

– Ишлашда давом этинг, болалар. Маош ҳақида қанча тез унутсаларингиз катта бўлганингиздан кейин яшаш шунча осон бўлади. Миянгизни ишлатинг, текин ишланг ва тез орада миянгизнинг ўзи сизга мен тўлашим мумкин бўлган пулдан анча кўпроқ пул ишлашни кўрсатиб беради. Сиз бошқа одамларнинг кўриши мушкул бўлган нарсаларни кўрасиз. Имкониятлар уларнинг нақ бурнилариинг тагида туради. Лекин кўпчилик уларни сезмайди, чунки бу кўпчилик яхши маошли доимий иш жойи қидиради, холос ва шу билан чекланади. Бир имкониятни кўришингиз кифоядир ва сиз уларни сезишни ўрганасиз. Сиз буни бажарсангиз, мен сизни яна баъзи нарсаларга ўргатаман. Бу дарсни ўзлаштиринг ва сиз ҳаётдаги энг катта тузукни четлаб ўта оласиз. Сиз ҳеч қачон Мум Қўғирчоққа тегиб кетмайсиз.

Биз Майк билан дўкондан нарсаларимизни олиб миссис Мартин билан қўл силтаб хайрлашдик. Кейин хиёбонга, ўша скамейкага қайтдик ва яна бир неча соат фикрлашдик, эшитганларимизни муҳокама қилдик.

Кейинги ҳафта ўйга чўмганча мактабга бордик. Яна икки ҳафта қўғирчоқларни ясантирдик, текинга ишладик.

Иккинчи шанба охирида мен яна комикслар турган токчага ғамгин назар ташладим. Ҳеч бўлмаса ўттиз цент ҳам олмаётганим туфайли менда энди комикс сотиб олиш учун пул йўқ эди. Миссис Мартин, мен ва Майк билан хайрлашаётганда ғаройиб ходисани кўриб қолдим.

Миссис Мартин комикслар муковасини ярмидан қирқиб мукованинг юкори қисмини ўзига қолдирар, қолганини эса катта картон қутига ташларди. Мен ундан “бу комикслар нима бўлади?” деб сўраганим-да, у:

– Мен уларни ташлаб юбораман. Комикс муковасининг юкори қисмини эса комикс соғувчига уянгисини олиб келганда бераман. У бир соатдан кейин бу ерга келади, – дея жавоб берди.

Биз Майк билан сабр қилиб бир соат қутдик: комикслар соғувчиси келди ва мен ундан бу китобларни олишга рухсат сўрадим.

– Мумкин, агар сизлар шу дўконда ишласангиз ва уларни қайта сотмасангиз, – дея жавоб берди у.

Бизнинг ҳамкорлигимиз қайта тикланди, Майкнинг ертўласида фойдаланилмаган жой топилди. Биз уни тозалаб, у ерда юзлаб комикс китобларни тўплادик. Тез орада бизнинг комикслар кутубхонаси жамоат ташрифи учун очилди. Бош кутубхоначи сифатида биз Майкнинг кичик синглисини – аълочи қизчани ёлладик. У ҳар бир боладан кириш учун ўн центдан оларди. Кутубхона ҳар куни соат 14.30 дан 16.30 гача очиқ эди. Келувчи қўшни болалар икки соатда нечта комикс ўқишга улгурса ихтиёрлари эди. Бу уларга фойдали, чунки кириш нархи атиги ўн цент бўлиб, икки соатда беш ёки олти комикс ўқиш мумкин эди.

Майкнинг синглиси улар китоб олган-олмаганини текширар, келувчиларнинг китобини юритар, ҳар куни неча киши ва ким келаётганини ҳисобларди, фикр-мулоҳазаларни ёзиб борарди. Уч ойда Майк билан ҳафтасига ўртача тўққиз доллар эллик цент ишлаб олдик. Биз унинг синглисига ҳафтасига бир доллар бериб комиксларни бепул ўқишга рухсат

берардик. Бирок, у ахён-ахёнда ўқирди, чунки доим банд эди.

Биз Майк билан ҳар шанба илгаригидек дўконда ишлардик – бошқача қилиб айтганда, келишувни бажарардик: Биз комикслар сотувчисига берган ваъдамизни ҳам бузмасдик, чунки унинг китобларини сотмасдик, китоблар йиртилиб, яроксиз ҳолга келса, биз уларни ёқиб юборардик. Биз филиал очмоқчи бўлдик, лекин Майкнинг сингисига ўхшаган, ишониш мумкин бўлган яхши кутубхоначи топа олмадик.

Шу тариқа биз кадрлар муаммоси нималигини ҳам анча эрта билиб олдик. Очилганидан уч ой кейин кутубхонага қўшни ҳудуддан бир нечта безорилар кириб жанжал бошлашди. Майкнинг отаси бизга ишни ёпишни таклиф қилди. Шундай қилиб иш ёпилди ва биз шанбалари дўконда ишламай қўйдик. Бирок бадавлат отам бизни бирон-бир янги нарсага ўргатмоқчи, биринчи сабоғини яхши ўзлаштирганимиздан жуда хурсанд эди. Биз пулни ўзимизга ишлашга мажбур қилишни ўргандик. Дўкондаги иш учун ҳақ олмасдан тасаввур ёрдамига суяниш ва пул топиш имкониятини кўришга мажбур бўлдик. Ўз хусусий бизнесимизни – комикслар кутубхонасини бошлаб ўз маблағимизнинг эгаси бўлдик, иш берувчиларга қарам бўлмадик. Энг яхшиси шунда эдики, бизнесимиз ўзимиз ишламасак-да, бизга даромад келтирди. Бизнинг ўрнимизга пулимиз ишлади.

Бадавлат отам бизга пул тўламасди. У бизга анча қўлрок нарса берди.

**ИККИНЧИ ДАРС:
МОЛИЯВИЙ
САВОДХОНЛИК НЕГА КЕРАК?**

III БОБ

1990 йилда дўстим Майк отасининг империясини ўз кўлига олди ва уни падаридан кўра ҳам яхшироқ бошқара бошлади. Биз ҳар йили бир-икки марта гольф майдонида кўришамиз. Улар хотини билан сиз тасаввур қилишингиз мумкин бўлган даражадан ҳам бадавлатроқдирлар. Бадавлат отамнинг молиявий империяси ишончли кўлларга тушди ва энди Майк ўз ўғлини ворис этиб, бир пайтлар отаси бизни тарбиялагандай тарбиялаяпти.

1994 йили қирк етти ёшимда ишламай қўйдим. Хотиним Ким ўттиз етти ёшда эди. Биз айнан ёшимиздан келиб чиқиб ишламай қўйганимиз йўқ. Шунчаки агар фавкулудда кўзда тутилмаган бирор нарса рўй бермаса, биз ишласак ҳам, ишламасак ҳам бойлигимиз инфляцияни ҳисобга олганда ҳам автоматик кўпайиб боради. Эркинлик дегани балки шудир. Капитал қўйилмалар шундай каттаки, ташқи кўмаксиз ҳам фойда келтираверади. Бу бамисоли сиз эккан дарахтга ўхшайди. Йиллаб уни суғорасиз, лекин бир кун келиб у сизга муҳтож бўлмай қолади. Чунки дарахт жуда чуқур томир отган бўлади. Энди дарахт сизга мева ва соя бериб қувонтиради.

Майк империяни бошқаришни, мен эса фароғатни афзал кўрдик.

Одамлар билан гаплашганимда мендан: “Қандай бошлаш керак?”, “Яхшиси, қайси китобни ўқиб чиқиш керак?”, “Ўз болаларимизни қандай тарбиялашимиз керак?”, “Муваффақият қилиши нимада?” ёки “Қандай қилиб миллион ишлаб топиш мумкин?” каби масалада тез-тез маслаҳат сўрайдилар. Бундай ҳолатларда бир пайтлар ўқиб чиқиш насиб қилган мана бу мақолани эслайман.

Энг бадавлат бизнесменлар

1923 йилда Чикагодаги “Эжуотер Бич” меҳмон-хонасида мамлакатнинг сиёсий етакчилари билан йирик бизнесменларнинг учрашуви бўлиб ўтди. Улар орасида энг йирик мустақил пулат қуйиш компанияси раҳбари Чарльз Шваб, дунёдаги энг йирик муниципал корхона раҳбари Семюэл Инсулл, энг йирик газ компанияси раҳбари Говард Хонсон, ўша даврда дунёнинг энг йирик компанияларидан бири “International Match Co”нинг президенти Айвер Крюгер, халқаро селъментлар Банки президенти Леон Фрейзер, Нью-Йорк биржаси президенти Ричард Уитни, икки энг машҳур биржачилар Артур Каттон ва Жейс Лайвермор ва президент девонидан Альберт Фолл бор эди. Йигирма беш йилдан кейин эса учрашув иштирокчиларидан тўққизтасини қуйидагилар кутарди: Шваб беш йил қарзга яшаб бир центсиз ўлди. Инсулл бегона мамлакатда банкрот бўлиб, вафот этди. Крюгер ва Каттон ҳам банкрот бўлиб, оламдан ўтдилар. Хонсон ақлдан озди. Уитни ва Альберт Фолл эндигина қамоқдан чиқдилар. Фрайзер ва Лайвермор ўз жонларига қасд қилдилар.

Бу одамларга нима бўлганини яна бирон-бир киши айтоладими, йўқми, билмадим. Лекин санага – 1923 йилга эътибор қаратадиган бўлсак, сиз учрашув 1929 йилдаги бозор инқирози ва бу одамлар тақдирда улкан таъсир ўтказган Буюк депрессия олдидан бўлиб ўтганини кўрасиз. Бизнинг давримизда ҳамма нарса у пайтга нисбатан янада илдамроқ ва кескинроқ ўзгармоқда. Кейинги йигирма беш йилда бизни бу буюк бизнесменлар бошидан кечиргандан ҳам калтисроқ юксалиш ва бўҳронлар кутаётган бўлса эҳтимол. Мени одамларнинг кўпчилиги эътиборни ўзларининг асосий бойлиги – билимга эмас, пулга қаратаётганлиги ташвишга солди. Агар сиз мосла-

пишга тайёр бўлсангиз, янги гоёлар учун очик қолсангиз, ўзгаришлар сизни бадавлатроқ қилади. Лекин сиз пуллар барча муаммоларингизни хал қилади деб ўйласангиз, сизга жуда кийин бўлиши турган гап. Молиявий топқирликсиз пуллар жуда тез ғойиб бўлади.

Кўпчилик одамлар ҳаётда қанча пул топишингиз эмас, қанча пулингиз қолиши муҳимлигини ҳаёлига ҳам келтирмайди. Ҳаммамиз ҳам логерея ютиб олган бахтли одамлар ҳақида эшитганмиз. Аввалига улар камбағаллар саналади, кейин бойиб кетадилар, сўнг-ра яна камбағаллашади. Улар миллионларга эга бўладилар, лекин тез орада яна тешик тоғора олдида қолишади. Ёки профессионал спортчиларни эсланг, улар йигирма-ўттиз ёшида йилига миллионлаб доллар ишлайдилар, ўттиз тўрт ёшида эса... кўприк остида ухлайдилар. Айни бугунги газетада мен бир йил муқаддам миллионер бўлган ёш баскетболчи ҳақида ҳикоя ўқидим. Бугун эса у дўстлари, ҳуқуқшунос ва бухгалтер ундан бор пулларни торғиб олганлиги ва ҳозирда ўзи машина ювиб центлар учун ишлашга мажбур эканлигини гаькидлайди.

У атиги йигирма тўққиз ёшда. Уни машина ювиш жойидан чемпионлик ҳалқасини ечишдан бош тортганлиги учун ҳайдашган. Шу аснода ҳикояси билан газетага тушган. У ишдан ҳайдалишига қарши, оғир ҳаёт ва камситишлардан нолийди. У ўзида қолган бор нарса – чемпионлик ҳалқаси, деб ҳисоблайди. Агар ҳалқадан ҳам жудо қилинса, у ҳалок бўлади.

Бугун 1997 йилда менга бир зумда миллионер бўлиб қолган одамлар маълум. Албатта, мен одамларнинг бойиб кетаётганларидан жуда хурсандман, лекин огоҳлантириб қўймоқчиман: узок келажак маъносида сизда қанча пул борлиги эмас, балки қанча

пудни саклаб колишингиз ва неча авлодга етиши мухимрок бўлади.

Шунинг учун ҳам одамлар: “Нимадан бошлай экан?” ёки “Қандай қилиб тез бойиб кетиш мумкин?” деб сўраганларида жавобим кўпинча уларнинг ҳафсаласини пир қилади. Чунки уларга қачонлардир менга бадавлат отам айтган гапларни гапираман: “Бадавлат бўлишни истасанг, молиявий саводхон бўл”.

Бу фикр қачон учрашсак миямга сингдириларди. Билимли отам китоб ўқиш кераклигини ҳамisha таъкидлар эди, бадавлат отам эса менга молиявий саводхонлик керак деб тасдиқларди.

Агар сиз осмонўпар бино қурмоқчи бўлсангиз, биринчи қилишингиз лозим бўлган иш – чуқур қавлаб унга мустаҳкам пойдевор қўйишдир. Агар шаҳар четида уй қураётган бўлсангиз, ўн беш сантиметр бетон кифоя. Бойиб кетишни истаган кўпчилик одамлар ўн беш сантиметрли пойдеворга “Эмпайр стейт билдинг” каби юз қаватли бино қуришга уринадилар. Бизнес мактаб тизимимиз кишлоқ хўжалиги ҳукмронлик пайтида ташкилланган бўлиб, ҳали-хануз пойдеворсиз иморатга ишонади. Бу ерда ҳали ҳам тупроқ поллар расмда. Шунинг учун ҳам болалар мактабни молиявий саводхонлик асосларисиз тамом-лаяптилар. Кунлардан бир кун, шаҳар четидаги ўз уйларида кулоғигача қарзга ботган алфозда уйғониб (Америка орзуси рўёби) ўзларига: “Тез бойиб кетиш йўлини топсам, молиявий муаммоларимни, ҳал этишим мумкин” деб таъкидлайдилар.

Нихоят осмонўпар бино қурилиши бошланади. Бино тез ўсади ва кўп ўтмай “Эмпайр стейт билдинг” ўрнига бизда яна битта шаҳар четидаги қийшайган Пуан минораси пайдо бўлади. Уйқусиз тунлар қайтиб келади.

Мен ва Майк учун барча имкониятлар очик эди, чунки бизни болалигимиздаёқ мустаҳкам молиявий пойдевор куришга ўрнатган эдилар.

Бухгалтерия ҳисоби – балки дунёдаги фанларнинг энг зерикарли ва энг чалкашларидан бири. Аммо сиз бадавлат одам бўлмоқчи бўлсангиз, бу фан сиз учун энг муҳим бўлиши мумкин. Масала болаларни бу мураккаб фанга қандай ўқитиш ҳақида. Уни соддалаштириш, аввалига расмларни ишлатиш лозим бўлади.

Бадавлат отам мен ва Майкнинг онгида мустаҳкам молиявий пойдевор жойлаган. Биз болалар эдик ва у бизни ўқитишнинг содда усулини топди. Кўп йиллар у расмлар чизар ва уларни тушунтирар эди. Биз бу содда схемалар, терминлар ва пул ҳаракатини тушуна бошлаганимизда у аста-секин рақамлар кўшарди. Майк ўз пайгида унга бу зарур эканлиги учун анча мураккаб бухгалтерия таҳлилини эгаллади. У миллиардли молиявий компанияни бошқарарди. Менинг билимларим камтарроқ, чунки менинг империям кичикроқ, лекин иккаламизда ҳам пойдевор битта. Кейинги саҳифаларда сиз Майкнинг отаси чизгандай содда схемаларни кўрасиз. Улар содда, лекин ахийри ҳеч бўлмаганда бизга ўхшаган икки нафар болакайга мустаҳкам пойдеворли катта бойлик куришда ёрдам беради.

Биринчи қоида. Актив ва пассив орасидаги фарқни билиш керак ва актив сотиб олиш керак. Бу биринчи ва ягона қоида. Балки у сизга бемаънилик даражасида содда туюлар, лекин кўпчилик одамлар унинг канчалик муҳимлиги ҳақида ўйламайдилар ҳам. Кўп одамларда улар активлар ва пассивлар ўртасидаги фарқни тушунмаганликлари туфайли молиявий муаммолар пайдо бўлади. “Бадавлатлар активларни

сотиб оладилар. Камбағал ва ўртаҳоллар – актив деб ҳисобланадиган пассивларни”.

Майк билан бадавлат отамдан буни эшитгандан сўнг у хазиллашяпти, деб ўйладик. Биз ундан қандай қилиб бадавлат бўлиш сирини очишини кутяпмиз, у эса қандайдир сийқаси чиққан нарсаларни гапиряпти. Унинг сўзлари шу қадар оддий эдики, уларни ўйлаб анча сукут сақлашимизга тўғри келди.

– Актив нима? – сўради Майк.

– Ҳозир бу ҳақда ўйламай қўя қол, – жавоб берди бадавлат отам. – Шунчаки бу ғояни қабул қил. Агар сен шу оддий ҳақиқатни тушуна олсанг, ҳаётингда сени молиявий муаммолардан халос этадиган режанг бўлади. Ғоя содда, шунинг учун ҳеч ким унга эътибор қилмайди.

– Сиз: “Асосийси – актив нималигини билиш, актив сотиб олиш ва бойиш” деб айтмоқчимисиз? – қайта сўрадим мен.

Бадавлат отам бош ирғади.

– Ҳа, ҳаммаси мана шундай оддий.

– Агар бу жуда оддий бўлса, нега ҳамма бойиб кетмайди? – хайрон бўлдим мен.

Бадавлат отам жилмайди:

– Чунки одамлар актив ва пассив ўртасидаги фаркни кўрмайдилар.

Қандай бидирлаганим эсимда:

– Қандай қилиб катталар шундай нодон бўладилар? Агар ҳаммаси шундай оддий ва жуда муҳим бўлса, нега ҳамма бу ҳақда билишни истамайди?

Бадавлат отам бир неча дақиқада бизга актив, пассив нималигини тушунтириб берди.

Ҳозир мен катта одамман ва буни бошқа катталарга тушунтиришим кийин. Нега? Чунки катталар ақлидирлар. Кўп ҳолларда ғоянинг соддалиги уларнинг эътиборидан четда қолади, зеро улар бошқача

таълим олганлар. Уларни бошқа маълумотли одамлар ва профессионаллар: банк ходимлари, бухгалтерлар, кўчмас мулк савдоси агентлари, молиявий режалаштириш бўйича мутахассислар ва бошқалар ўқитганлар. Мураккаблик эса катталарнинг билганларини унутишга ёки яна бола бўлиб қолишга мажбур қилишдир. Онгли катта одамлар кўпинча соддалаштирилган тушунчаларни ўзларига номуносиб деб биладилар.

Бадавлат отам “қанча содда бўлса, шунча яхши” тамойилига ишонарди ва иложи борича икки болакай учун ўз фанини соддалаштиришга ҳаракат қиларди. Бизнинг молиявий пойдеворимизни худди шу нарса мустаҳкам қилди.

Тушунмовчиликни нима келтириб чиқаради? Қандай қилиб шу содда ғояни бузиб кўрсатишга йўл топадилар? Нега одамлар ҳақиқатда пассив бўлиб чиқадиган активларни сотиб оладилар? Жавоб мактаб таълимига бориб такалади.

Биз эътиборимизни “саводхонлик”ка, (лекин молиявий маънода эмас) қаратганмиз. Бирон-бир нарса актив ёки пассивлиги сўз ва таърифларга боғлиқ эмас. Агар адашмоқчи бўлсангиз, дугатдан актив ва пассивнинг таърифини топинг. Бу таърифлар тайёр бухгалтерлар учун маъноли бўлиб кўриниши мумкин, лекин оддий одам учун улар ҳеч бир маъно англатмайди. Барибир, биз кагталар кўпинча ўзимизга ўта бино кўйганимиз туфайли бирор-бир иборани тушунмаганимизни тан олмаймиз.

Бадавлат отам бизга айтарди: “Актив сўз билан эмас, рақам билан аниқланади. Агар рақамларни тушунмасангиз активни тешиккулчадан ажрата олмайсиз”. “Бухгалтерия ишида, – такрорларди у, – рақамларнинг ўзи эмас, улар сизга нима деяётган-

лиги муҳим. Сўз ҳам худди шундай. Сўз эмас, у ёрдамида гапириб берилаётган ҳикоя муҳим”.

Кўп одамлар китоб ўқийдилар-у, бироқ ҳамма ҳам ўқиган китобини тушунмайди. Баъзи олий ўқув юрғларида ҳатто “ўқиб чиқилганни тушуниш” фани ҳам бор. Бизнинг ҳаммамиз ҳам ундан имтиҳон топшира олмасдик. Масалан, яқинда мен янги видеомагнитофон сотиб олдим. Унга видеони қандай дастурлаш тўғрисида йўриқнома илова қилинган. Мен шунчаки жума оқшомида бериладиган севимли телевизион шоуни ёзиб олишим керак эди. Лекин йўриқномани тушунишга ҳаракат қилиб ақлдан озишимга сал қолди. Олдимда мураккаб масала турмаган эди. Бироқ йўриқномадаги сўзларни қайта-қайта ўқир, лекин ҳеч нарса тушунмасдим. Ўқиш учун беш, ўқиганни тушуниш учун икки олдим. Молиявий ҳисоботларга рўбарў келадиган кўпчилик одамларда ҳам шундай бўлади.

“Агар бадавлат бўлмоқни истасанг рақамларни ўқиш ва тушуниш керак”, — неча бор таъкидларди бадавлат отам. У тез-тез бошқа нарсани ҳам такрорларди: “Бадавлатлар активларни сотиб оладилар, камбағаллар ва ўрғақоллар эса — пассивни”.

Мана қандай қилиб активни пассивдан фарқлаш керак. Кўпчилик бухгалтер ва молия бўйича мутахассислар бу таърифлар билан келиша олмас, лекин икки болақай учун мустақкам молиявий пойдевор қурилиши шу оддий расмлардан бошланади. Бизни ўргатиш учун бадавлат отам жуда содда гапирар, иложи борича кўпроқ расмлардан фойдаланарди. Тўғриси, расмлар бир неча йилдан кейин пайдо бўлди.

Актив пуллари мана шундай харакатланади



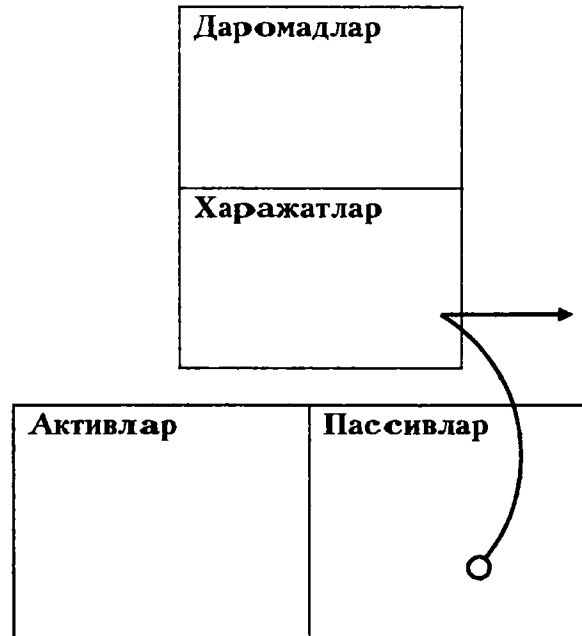
Юкоридаги таблица даромадлар ва харажатлар тўғрисидаги ҳисобот бўлиб, уни кўпинча фойда ва зарар ҳисоботи деб атайдилар. Келиб тушадиган ва кетадиган пуллар қуйидаги схема – баланс ҳисоботи. У актив ва пассив муносиб бўлиши учун шундай деб аталади. Молиявий масалалардаги янгилар бу ҳисоботлар ўртасидаги фарқни билмайдилар, бу эса муҳим.

Молиявий муаммоларнинг биринчи сабаби – актив ва пассив ўртасидаги фарқни билмаслик. Агар да амалда чалкашликлар нимадалигини кўрмоқчи бўлсангиз, бу сўзларни луғатдан тошинг. Луғавий маънолар профессионал бухгалтерлар учун бирор фикр билдирар, бироқ оддий одам хитой тилида ҳам уни ўшандай муваффақият билан ўкиб чиқиши

мумкин. Сўзларни ўқиш осон, лекин тушуниш қийин бўлади.

Бадавлат отам биз икки болага оддийгина қилиб: “Активлар чўнтагимизга пул солади” деганди. Оддий, тушунарли ва амалий таъриф.

Пассив пуллар мана бундай ҳаракат қилади



Энди схемалар ёрдамида актив ва пассивларга таъриф бериб бўлганимизда, менинг сўзларим нима маъно билдиришини тушуниш осонроқ бўлади.

Активлар – бу пул келтирадиган нарсалар.

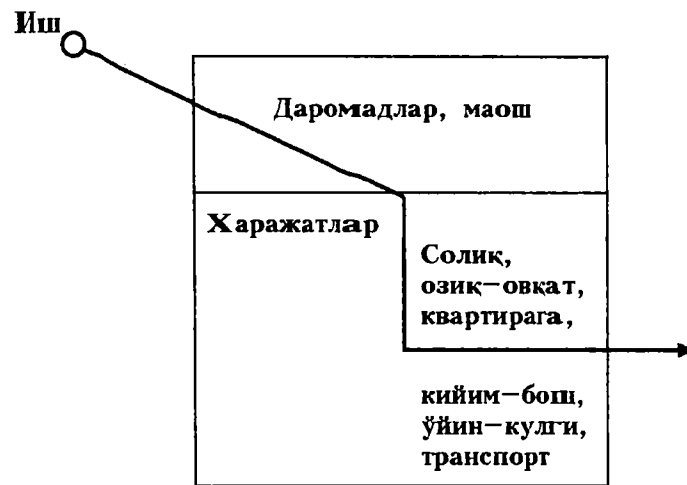
Пассивлар – бу пулни тортиб оладиган нарсалар. Ва бу сиз билишингиз керак бўлгани. Агар бойиб кетмоқчи бўлсангиз бор-йўғи актив сотиб

олишга ҳаракат қилинг. Мабодо сиз камбағал ёки ўртаҳол синф вакили бўлишни истасангиз бир умр пассив со-тиб олинг. Бизнинг дунёмизда шу фарқни билмаслик деярли барча молиявий кийинчиликларни пайдо қилади.

Саводсизлик – сўзлар, шунингдек рақамларни тушуна олмаслик – энг катта балодир. Агар одамлар пул билан муносабатда мураккабликка учрашса, демак улар ниманидир тушуна олмайдилар: ё рақамлар, ё сўзларни тушунмайдилар. Ниманидир улар нотўғри кўрадилар. Бадавлат одамлар турли соҳалардаги билимлари кўплиги учун бадавлатдирлар. Шундай экан, сиз бойиб кетмоқчи ҳамда бойлигингизни сақлаб қолмоқчи бўлсангиз, молиявий саводхон бўлиш – сўзни ҳам, рақамни ҳам тушуниш жуда муҳимдир.

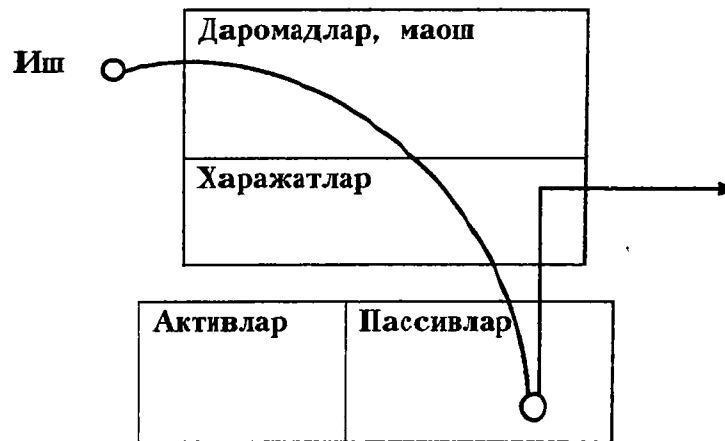
Схемадаги кўрсаткич пулнинг ёки “пул окимининг” қандай ҳаракат қилаётганини кўрсатади. Рақамларнинг ўзигина кам аҳамиятлидир. Сўзлардай. Улар гапириб берадиган ҳикоя кизик. Молиявий ҳисоботларда рақамларни ўқишни билиш – бутун ҳикоя моҳиятини билишдадир. Пул қаерга кетаётганлиги тўғрисида молиявий ҳикоя 80 фоиз оилаларда – бу кўпроқ маош олиш учун уриниш ҳақидадир. Муаммо уларнинг пул олмаётганларида эмас. Улар пул оладилар, бироқ уларни активга эмас, пассивга сарфлайдилар.

Масалан, камбағал (ёки ёш, хали ҳам ота-онаси билан яшайдиган) одамнинг схемаси:



Активлар	Пассивлар
-----------------	------------------

Мана бу ўртахол синфга мансуб одамнинг пул оқими схемаси:

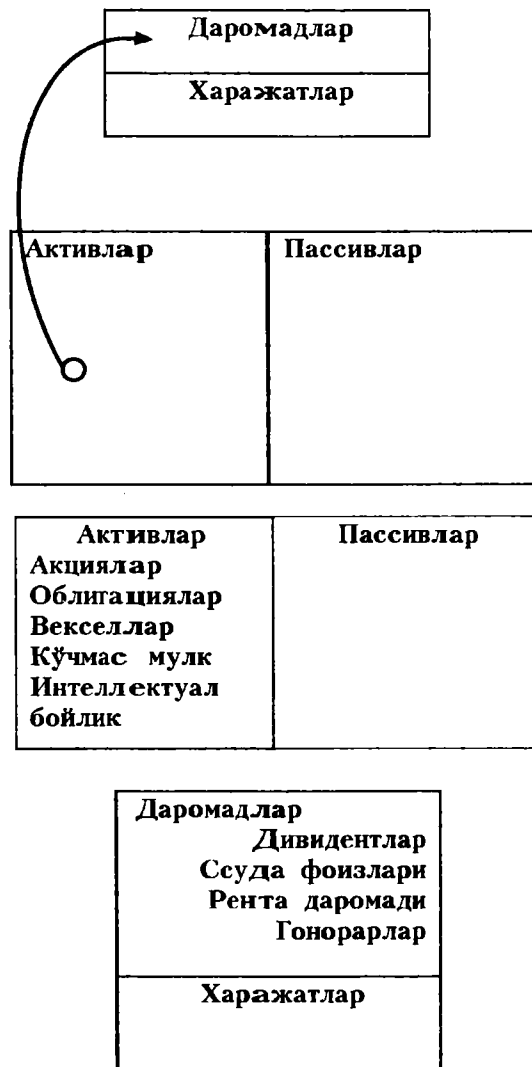


Иш ○

Даромадлар, маош
Харажатлар: Солик, уй учун қўйилган гаров карзи, молия-лаштирилган хара-жатлар, озиқ- овкат, кийим-бош, ўйин-кули.

Активлар	Пассивлар
	Гаров учун карз Дўконлардаги кредитлар Кредит карточкалари

Мана бу эса бадавлат одамнинг пул оқимидир:



Барча диаграммалар албатта, иложи борича содда-лаштирилган. Ҳар бир одамнинг пули яшаш учун: озиқ-овқат, жой-жалол, кийим-бошга сарфланади.

Бу диаграммалар пулнинг камбағал, бадавлат ва ўртаҳол одамларнинг ҳаётида ҳаракатланишининг умумий тенденциясини кўрсатади. Мана асли ҳикоя. Бу одам кўлига пул тушса нима қилиши тўғрисидаги ҳикоядир.

Мен бобни кўпчилик қандай нотўғри фикрлашини кўрсатиш учун Американинг энг бадавлат одамлари ҳақидаги ҳикоядан бошладим. Улар пул ҳамма муаммони ҳал қилади деб ўйлаб хато қилдилар. Шунинг учун ҳар сафар “Қандай қилиб тезроқ бойиб кетиш мумкин?” ёки “Нимадан бошлаш керак?” деган гапни эшитсам сесканиб кетаман. Менга тез-тез: “Мен қарзга яшайман, шунинг учун кўп пул топишим керак” деб гапирдилар.

Бирок “кўпроқ пул” кўпинча муаммони ҳал қилмайди. Мавжуд муаммони чуқурлаштириши мумкин ҳолос. Пул кўпинча инсонларнинг энг фожеали хатоларини ошкор қилади. У биз билмаган нарсаларни аниқлайди. Шунинг учун ҳам кўпинча бошига тўсатдан бойлик: масалан, мерос, маошнинг мўмай ошиши ёки лотереядаги ютуқ тушадиган киши – тез орада яна ўша-ўша ёки ундан баттар аянчли молиявий ҳолатга қайтади. Пул миянгизда қайси схемалар борлигини таъкидлайди, ҳолос. Агар сиз топган пулингизнинг ҳаммасини ишлаб чиқаришга сарфласангиз бор-йўғи даромаднинг ошиши – харажатларнинг ошишига олиб келади, ҳолос. Шунинг учун ҳам: “Аҳмоқта пул турмайди” – дейдилар.

Мен бир неча бор мактабга илмий билимлар ва профессионал кўшиқмалар учун боришимизни айтганман. Униси ҳам, буниси ҳам ўта муҳим. Биз касб-ҳунар ёрдамида пул топишга ўрганамиз. Олтиншинчи йилларда, юқори синфларда ўқиганимда одамлар

кўпинча яхши ўқувчиларнинг шифокор бўлишларини исташарди. Кўпинча улардан шифокор бўлишни хошлаш-хоҳламасликларини сўрамасдилар ҳам. Бу ўз-ўзидан маълум эди. Шифокорлик касби энг даромадли ва истикболли ҳисобланарди.

Бугун шифокорлар олдида шундай молиявий кийинчиликлар турибдики, уларни мен ашаддий душманга ҳам раво кўрмасдим: суғурта компаниялари ва давлат уларнинг ишини назорат қила бошлади, одамлар доимо уларни судга беряптилар... Бугун болалар баскетбол юдузлари, машхур гольф ўйинчилари, компьютерчи, киноактёр ёки рок-қўшиқчи, гўзаллик кироличалари ёки Уолл-стритдаги биржачилар бўлишни истайдилар. Улар шон-шухрат, пул ва обрў қўним топган жойларга интилади. Шунинг учун ҳам бизнинг давримизда болаларда ўқишга хоҳиш уйғотиш шунчалик мураккабдир. Улар илгаригидек, касбий муваффақият ўқишдаги муваффақиятларга боғлиқ эмаслигини биладилар.

Битирувчилар мактабни молиявий кўникмаларни олмасдан тамомлайдилар. Миллионлаб маълумотли одамлар муваффақият билан иш бошлайдилар, лекин кейинчалик молиявий муаммоларга дуч келадилар. Улар янада тиришиб ишлайдилар, лекин муаммолар бархам топмайди. Улар нимани ўзлаштирадилар? Пулни қандай топишни эмас, у пайдо бўлса – қандай сарфлашни ўрганмадилар. Бу молиявий топқирлик деб аталиб, унда ишлаб топган пулни қандай сарфлашингиз, бошқалар тортиб олмаслиги учун нима қилишингиз, қанча вақт у сизда сақланиши ва қанча фойда келтиришини англаш муҳимдир. Кўп одамлар нега пул кийинчиликлари борлигини тушунмайдилар, чунки пул оқими ҳақида тушунчага ҳам эга эмаслар. Одам ўта билимли бўлиши, амал пиллапояларига эришиши билан бир пайтда молиявий жихатдан ўта саводсиз бўлиши мумкин. Кўпинча бу одамлар роса кўп ишлайдилар,

чунки ишлашга ўрганганлар, лекин пулни ўзига ишлашга мажбур килишга ўрганмаганлар.

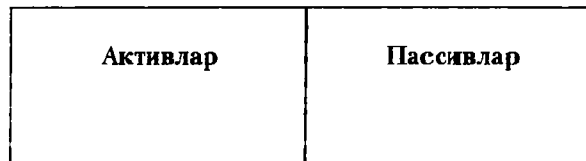
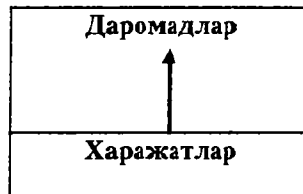
Қандай килиб орзу ёмон тушга айланиши ҳақидаги ҳикоя

Берилиб ишлайдиган одамлар ҳаёти битта сценарий асосида ўтади. Бахтиёр, билимли ёш келин-куёвлар иккаласи ижарага олган тор хонадонда бирга яшай бошлайдилар.

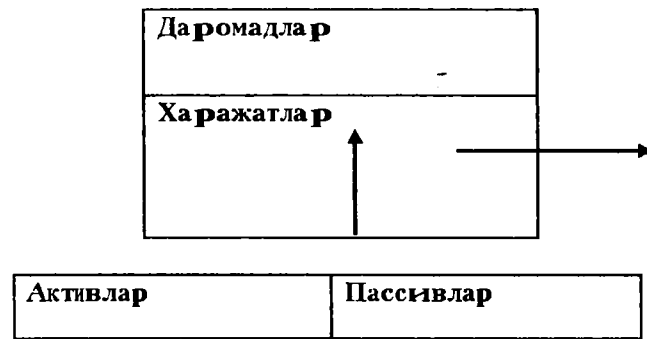
Шу ондаёқ уларнинг орғиқча пуллари қолаётганлиги аниқ бўлади: бир киши яшайдиган пулга икки киши ҳам яшаши мумкин.

Муаммо шундаки, хонадон жуда тор. Улар бир қарорга келадилар: “орзудаги уй”ни сотиб олишга пул йиғиш ва фарзанд кўриш. Энди уларнинг бир ўрнига икки даромад манбаси бўлиб, улар кўп вақтини мавқе учун бағишлайдилар.

Даромадлар ошиб боради. Улар билан бирга...

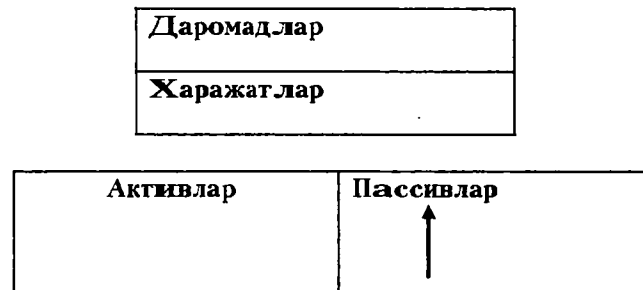


... харажатлар ҳам ошади.



Кўпчилик учун энг катта харажат тури солиқлардир. Аксарият одамлар бу даромад солиғи деб ўйлашади, америкаликлар учун эса ижтимоий ҳимоядир. Ишловчига ижтимоий ҳимоя солиғи ва тиббий суғурта ўртача 7,5 фоиз туюлади, асли бу 15 фоиз бўлиб, иш берувчи ҳам ижтимоий ҳимоя каби ушлаб қолади. Қисқаси, бу сизга тўлаб бўлмайдиган пуллардир. Бунга қўшимча маошнинг ижтимоий ҳимояга кетадиган ва ҳеч қачон қўлингизга тегмайдиган қисмидан ҳам даромад солиғи тўлайсиз.

Кейин пассивлар моддаси кўпаяди.



Буни ўша эр-хотин жуфтлиги мисолида кўрса-тиб берган яхши. Уларнинг даромадлари ошади ва улар ўз “орзудаги уй”ларини сотиб олишга қарор қиладилар. Энди уларда янги солиқ – мулк солиги пайдо бўлди. Кейин янги машина, мебель, маиший техника сотиб оладилар: охири улар пассивлар катори уйга гаров пули ва кредит карточкалари қарзларига тўлганлигини билиб оладилар.

Улар “каламуш пойгаси” катнашчиларига айланадилар. Фарзанд дунёга келади. Улар янада зўр бериб ишлай бошлайдилар. Жараён такрорланади. Янги пуллар, ўсиб борадиган солиқлар. Почта оркали кредит карточкаси келади. Уни охиригача ишлатадилар. Уларга кредит компаниясидан қўнғироқ қилишиб, асосий капитал қўйилмаси – уй-жойнинг нархи ошганини маълум қилишади. Компания улар шундай яхши ва тўловга қобилиятли тўловчилар бўлганлиги учун уларга “тўлиқ бирлашган заём” таклиф қилади ва юкори фоизлар олинадиган кредит карточкасидаги истеъмол қарзларидан қутулишни маслаҳат беради. Улар кредит карточкалари қарзларини тўлаб, енгил нафас оладилар. Эндиликда истеъмол қарзи уйнинг гаров пули қисмига айланади. Тўловлар озаяди, чунки улар қарз тўловини тўлиқ йилга чўзган эдилар. Бу жуда оқи-лона хисобланади.

Қўшни аёллар уларни бирга харид қилишга боришга таклиф қилади – айни байрам товарларини сотиш давом этяпти. Бироз тежаса бўлади. Улар ўзларига: “Мен ҳеч нарса сотиб олмайман. Шунгаки бориб кўраман, холос”, – дейдилар. Бироқ ҳар эҳтимолга қарши ҳамёнга тоза кредит карточкасини солиб оладилар.

Менга ҳар доим шундайлар учрайди. Уларнинг исмлари алмашади, молиявий дилемма эса аввалгидек. Улар мен билан учрашгани келиб “Бизга

кандай килиб кўп пул топишни айтиб бера олмай-сизми?” –деб сўрайдилар. Уларга кўпроқ даромад керак, зеро улар пул ишлатишни билмайдилар.

Улар муаммо кандай пул топишда эмас, ўзингизда борини кандай сарфлашингизда эканлигини тасаввур ҳам қилмайдилар. Бутун гап молиявий саводсизлик, актив ва пассив ўртасидаги фарқни англаб билмасликдадир.

Даромаднинг ортиши камдан-кам ҳолда пул муаммосини ечади. Муаммолар ақл билан ҳал бўлади. Бир дўстим қарзга ботганларга: “Агар бойиб кетганлигингни пайқаган бўлсанг ... чопишдан тўхта” деб тез-тез такрорлайди.

Болалигимда отамдан японлар учун учта куч: қилич кучи, олтин кучи ва кўзгу кучи мавжудлигини кўп эшитганман.

Қилич қурол кучини ифодалайди. Америка қуролланиш учун миллиардлаб доллар сарфлаб, эндиликда ҳарбий соҳада дунёнинг барча давлатларидан устундир.

Олтин пул кучининг тимсолидир. “Олтин қоида ни эса тут: қоидалар қимда олтин бўлса, ўшалар томонидан яратилади” деган мақолда ҳақиқат бор.

Кўзгу – ўзинг ҳақингда билиш кучидир. Япон ривоятига қараганда буни билиш одамга энг кўп ҳокимият беради.

Камбағаллар ва ўртаҳоллар кўпинча пул кучига бериладилар. Улар эрталаб туриб, бунинг бирон-бир маъноси борми-йўқми деб савол бермайдилар. Улар ўзлари ўтирган шохни арралайдилар, чунки пулнинг моҳиятини тўлиқ тушунмай туриб, уни назорат қила олмайдилар. Пулнинг кучи бу одамларга қарши ишлатилади.

Агар улар кўзгу кучидан фойдаланганларида эди, ўзларидан: “Бунда бирон-бир маъно борми?” –

деб сўраган бўлардилар. Лекин кўпинча, ўзининг ички донолигига ишонмай, тўдага кўшилиб кетадилар. Улар кўпчилик одамларга ўхшаб иш тутадилар. Оломондан ажралмаслик ва савол бермасликни афзал биладилар. Дамба-дам улар ўзларига айтилганларни ўйламай қайтарадилар. Масалан: “Ҳар хил корхоналарга пул қўйинг”, “Уй – сизнинг энг яхши капитал қўйилмангиз”, “Қарзингиз кўпроқ бўлса, солиқларингиз камроқ бўлади”, “Барқарор ишга эга бўлиш, хато қилмаслик, таваккал қилмаслик керак”.

Айтишларича, кўпчилик одамларга жамоатчилик олдида сўзга чиқиш ўлимдан ҳам кўркинчлироқдир. Психологларнинг ҳисоблашича, бу остракизм, танкид ёки устидан қулишдан кўркишдан пайдо бўлади. Ҳамма каби эмаслиги кўришиб қолиши кўрқуви кўпчилик одамларга ўз муаммоларини ечишида янги усуллар топишига имкон бермайди.

Мана нима учун менинг билимдон отам японлар кўзгу кучига энг кўп аҳамият берадилар, деб айтарди. Фақат кўзгуда одам ҳақиқатни кўриши мумкин. Кўпчилик: “Таваккал қилма!” деб айтишининг асосий сабаби кўрқувдир. Бу сўзлар истаган соҳага дахлдор: спорт, инсонлар орасидаги муносабатлар, мавқе, молия.

Ўша қулгу бўлишидан кўрқув одамларни ажратиб кўринмасликка, умумэтироф қилинган қарашлар ва интилишларни шубҳа остига олмасликка мажбур қилади. “Сизнинг уйингиз – бу капитал қўйилма”, “Тўлик бирлаштирилган заём олинг – ва қарзингиздан қутуласиз”, “Зўр бериб ишланг”, “Асосийси хизматда кўтарилиш”, “Қачонлардир мен вице-президент бўламан”, “Пул йиғинг”. “Мен маошимга устама олсам биз янги уй сотиб оламиз”, “Қарз бериш жамғармалари хавфсиздир”, “Эльмо-Мени-Қитиқла

кўғирчоқлари сотиб бўлинди, лекин захирамданда харидори келмаган яна битта бор”.

Кўпгина молиявий муаммолар одамлар кўпчилик каби ҳаракат қилишлари туфайли юзага келган. Ҳаммамиз ҳам вақти-вақти билан кўзгуга назар ташласак, кўрқувга эмас, ички товушимизга қулоқ тутсак зарар қилмасди.

Ўн олти ёшимизда Майк билан иккаламиз учун мактабда муаммолар пайдо бўлди. Биз ёмон болалар эмас эдик. Шунчаки оломондан ажраб қолаётган эдик. Мактабдан сўнг ва дам олиш кунлари Майкнинг отасида ишлар эдик. Ишдан сўнг у билан стол атрофида соатлаб унинг ўз банк ходимлари, ҳуқуқшунослар, бухгалтерлар, даллоллар, инвесторлар, менежерлар ва хизматчилар билан учрашувларида ўтирардик. Бу ўн уч ёшида мактабда ўқишни тўхтатган одам маълумотли одамларга буйруқлар берарди. Маълумотлилар унга бўйин товламай итоат этар, у норози бўлганда эса жунжикиб қолишарди.

Бу одам оломон фикрига қарши ҳаракат қиларди. У мустақил фикрлашни афзал кўрарди ва “Биз мана бундай қилишимиз керак, чунки ҳамма шундай қилади” тамойилидан нафратланарди. Бундан ташқари, у “килолмайман” сўзини ёмон кўрарди. Ундан бирон-бир нарсага эришиш керак бўлса: “Буни қила оласиз деб ўйлайман” дейиш кифоя эди.

Унинг йиғилишларида биз Майк билан мактаб ва коллежда ўқиган давримизга нисбатан кўпроқ ўргандик. Майкнинг отаси анъанавий маълумотга эга эмасди. Лекин у моливий билимдон ва шунинг учун ҳам омади чопган эди. У бизга: “Ақлли одам ўзидан ақллироқ одамларни ёллади” деб кўп марта айтган. Шунинг учун ҳам биз кўп соатлаб ақлли одамларни тинглаш ва улардан ўрганиш имкониятига эга бўлганмиз.

Шунинг учун ҳам биз ўқитувчиларнинг стандарт маслаҳатларини қабул қила олмасдик. Ва бу мактабда

муаммо туғдирарди. Ўқитувчи: “Агар яхши баҳолар олмасангиз ҳаётда ҳеч нимага эришолмайсизлар” деганида биз Майк билан қайрат ила бошимизни кўтардик. Бизга ўрнатилган алгоритмга риоя қилиб, қондани бузмаслик ҳақида буйруқ беришганида биз мактаб амалда инсоннинг ижодий негизини ўлдиришини кўрардик. Энди биз бадавлат отамиз нимага мактаб яхши иш берувчиларни эмас, яхши ходимларни тайёрлайди деганини тушуна бошладик.

Баъзан биз ўқитувчилардан у ёки бу билимни амалда қандай қўллаш ёки нимага пул ва унинг ишлаш тамойилларини ўрганмаётганлигимизни сўрар эдик. Иккинчи саволимизга кўпинча бизга пулларнинг аҳамияти йўқ, агар яхши ўқисак, колгани ўз-ўзидан бўлади деб жавоб қайтаришарди.

Биз эса пулнинг кучини қанча кўпроқ билсак, ўқитувчи ва тенгдошларимиздан шунча узоқлашардик.

Билимдон отам мени ҳеч қачон баҳоларим учун уришмасди. Мен кўпинча нега деб ҳайрон бўлардим. Тўғри, биз пул ҳақида баҳслашишни бошладик. Ўша вақтда, ўн олти ёшга тўлганимда ота-онамга нисбатан анча мустақкам молиявий билимларга эга эдим. Мен бухгалтерия ҳисобини юрита олар, солиқ инспекциясидаги бухгалтерлар, ҳар хил компания адвокатлари, банк хизматчилари, қўчмас мулк савдоси агентлари, инвесторлар ва бошқа кўплар билан мулоқот қилардим. Отам эса фақат ўқитувчилар билан гаплашарди.

Кейинги схемада бадавлат ва камбағал отанинг ўз уйини турлича тушунишларини кўрасиз. Бири уйни актив деб, иккинчиси пассив деб тушунтиради.

Бадавлат ота

Актив	Пассив Уй
-------	--------------

Камбағал ота

Актив Уй	Пассив
-------------	--------

Эсимда, пул қандай ҳаракатланишини отамга кўрсатиш учун яна битта схема чиздим. Бундан ташқари, мен унга уй қўшимча харажатлар талаб қилишини намоён қилдим. Уй қанча катта бўлса, унинг харажатлари ҳам шунча кўп бўлади, пул оқими харажатлар устунидан ўтади.

Пассив

Даромадлар	
Харажатлар Уй гаров қарзи, кўчмас мулк солиғи, суғурта, таъмир, коммунал хизмат	
Актив	Пассив Уй гаров қарзи

Ҳалигача кўпчилик уй – капитал қўйилма деб таъкидлаб мен билан баҳслашади. Кўпчилик учун бу ушалмас орзу ҳамдир. Хусусий уйга эга бўлиш ҳеч нарсаси йўқ бўлишдан яхшироқ-ку. Мен шунчаки сизга бу кенг ёйилган догмани кўришнинг муқобил усулини таклиф қиламан. Агар биз хотиним иккимиз каттароқ уй сотиб олмақчи бўлсак, буни актив эмас, пассивлигини, бундай капитал қўйилма пулимиздан айиришини (беришини эмас) тушунган бўлардилар.

Мана менинг далилларим. Мен уларни барча қабул қилмаслигини кутмасдим, чунки яхши уй ҳиссиёт нуқтаи назаридан ёқимлидир. Молиявий топқирлик ҳиссиёт таъсирида жуда кучсизланади. Шахсий тажрибамдан биламанки, пул истаган қарорни ҳиссиётли қилиб юбориши мумкин.

1. **Уй ҳақида** гапирганимизда, мен кўпчилик одамлар бир умр ўзларига тегишли бўлмаган уй учун тўлашга меҳнат қиладилар деб таъкидлайман. Бошқача қилиб айтганда, кўпчилик бироз вақтдан кейин янги уй сотиб олади, ҳар сафар олдингисини тўламаганлигини ҳисобга олиб кредит тўловини кейинги ўттиз йилга чўзадилар.

2. **Уй учун гаров** тўлови солиқ миқдорини камайтирса ҳам, солиқлар уларнинг маошларидан қандай тўловни бажаргунларига қадар чегириб қолинади. Уй учун кредит тўлаб қўйилганидан кейин ҳам шундай давом этади.

3. **Мулк солиғи.** Хотинимнинг ота-онаси уларнинг уйга егалик солиқлари ойига минг долларгача кўтарилганда даҳшатга тушган эдилар. Бу улар пенсияга чиққанларидан кейин рўй берди, бу эса нафақа даромадларига тўғри келмай, улар кўчишга мажбур бўлдилар.

4. **Уйларнинг ҳамма** вақт ҳам нархи ошмайди. Менинг дўстларим орасидан бугун 1997 йилда атиги етти юз минг долларга соғиш мумкин бўлган уй учун бир миллион доллар қарз бўлиб қолганлари ҳам бор.

5. **Энг катта йўқотиш** – бу қўлдан бой берилган имкониятлардир. Агар сизнинг пулингиз уйингизга сарфланган бўлса, кўп ишлашингизга тўғри келади, чунки пул активлар устунини кўпайтириш ўрнига доимо харажатларга кетади. Бундай схема ўртахолларга хосдир.

Агар ёш жуфтлик аввал бошидан бошлаб кўпроқ пулни активга қўйганида, уларга кейинчалик, айниқса, болаларни коллежга бериш пайти келганда яшаш осонроқ бўларди. Уларнинг активлари кўпайиб харажатларнинг бир қисмини қоплай оларди. Аммо кўпинча уй ўсиб бораётган харажатларни қоплаш учун восита бўлиб қолади, холос.

Юқоридагиларни умумлаштирак, инвестиция қилиш ўрнига ўта қиммат бўлган хусусий уйга эгалик қилиш тўғрисидаги қарор охир-оқибат энг ками учта кўнгилисизликни келтириб чиқаради:

1. **Вақтни йўқотиш.** Бу пайтда бошқа активлар нархи кўтарилиши мумкин.

2. **Уйни бевосита** сақлаш билан боғлиқ катта харажатларни тўлаш ўрнига бирон-бир жойга қўйиш мумкин бўлган капитални йўқотиш.

3. **Билимни йўқотиш.** Аксарият ҳолларда одамлар уй, жамғармалар ва пенсия фондини ўз активи деб ҳисоблайди. Уларнинг инвестиция қилиш учун пуллари йўқ, юқоридагиларни эса қўймайдилар. Бошқача айтганда, улар инвестиция киритишда билимсиз бўлиб қолади. Кўпчилик инвестиция оламида ҳукм сурадиган “тажрибали инвестор”ларга таклиф киритади,

улар эса сўнгра таваккал қилишни истамаганларга сотадилар.

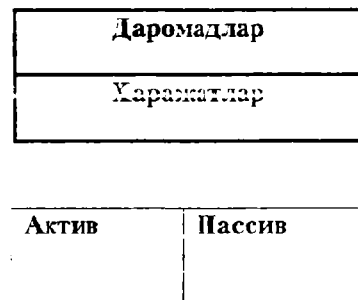
Лекин билимдон отамнинг молиявий ҳисоботи “каламуш пойгаси”да катнашаётган одамга жуда хосдир. Унинг харажатлари даромадлари билан баробар юради ва унда активга инвестиция қилиш учун пул қолмайди. Натижада пассивлар (гаров уй тўлови, кредит карточкалари бўйича қарз) активдан ошиб кетади. Бу схема минг сўздан қиммат туради.

**Билимдон отамнинг
молиявий ҳисоботи**



Бадавлат отамнинг молиявий ҳисоботи эса иккинчи томондан бутун умр пул қўйиб пассивни минимумга олиб борадиган одам нимага эришиши мумкинлигини кўрсатади.

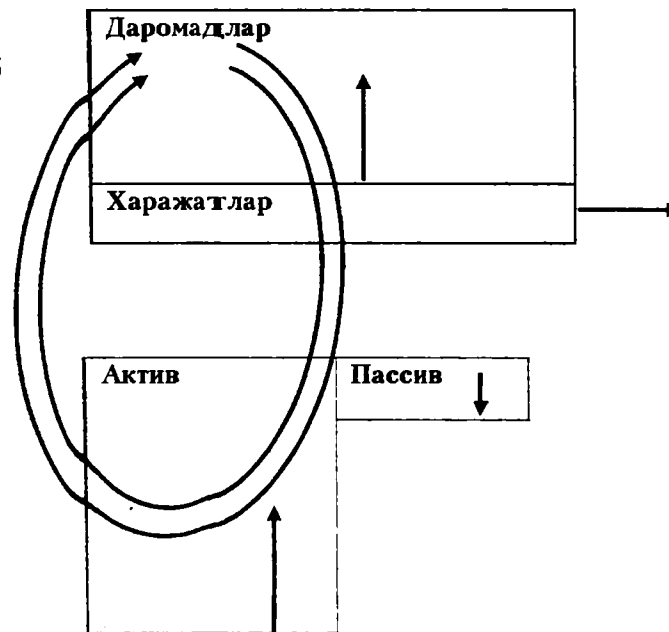
**Бадавлат отамнинг
молиявий
ҳисоботи**



Мана нимага бадавлатлар янада бойийдилар. Активлар устуни коплаш керак харажатларга қарганда кўпроқ даромад келтиради, фарқи яна активга қўшилади.

Активлар устуни ўсяпти, бу эса улар келтирадиган даромад ҳам ўсади деганидир. Натижада бадавлатлар янада бойиб кетади.

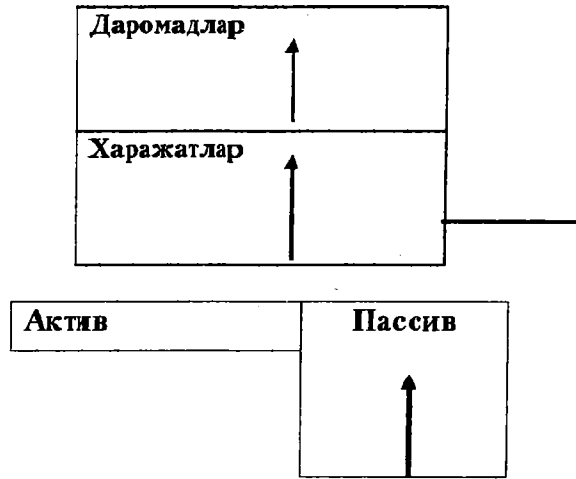
Нега бадавлатлар янада бойиб боради



Ўртаҳол синф вакиллари ҳамisha молиявий қийинчиликлар билан қурашадилар. Уларнинг даромадларининг асосий қисми – маош. Маош ошганда солиқлар ошади. Уларнинг харажатлари эса маошлари билан бир пайтда ўсади. “Каламуш пойгаси” номи ҳам шундан. Улар уйларини асосий активлари

деб биладилар, аслида эса фойда келтирадиган активларга пул қўйишлари керак эди.

Нега ўртаҳол
синф молиявий
қийинчиликларни
бошдан кечиради



Бу схема шундайки, сизга уйингизни ўз капитал қўйилмангиз деб ҳисоблаш. қарзга яшайдиган ҳозирги замон жамиятининг – яъни маош ошганда қаттароқ уй сотиб олиш ёки кўпроқ харажат қила олишдай ҳаётий фалсафани англатади. Харажатларнинг мунтазам ошиб бориши оилани кўпроқ ва янги кредитлар олишга мажбур қилади, натижада оила ахволи тобора қалтис бўлиб боради. Уларнинг молиявий хизматда мавқеси ўсиб, маошларига устама ошиб борса-да, бундай ҳаёт хавфли ҳолатларга тўла

бўлади, сабаби эса кониқарсиз молиявий саводхонликдир.

1990 йиллардаги оммавий қискартиришлар ўртаҳол синф ҳолатининг амалда қанчалик бекарорлигини исботлади. Тўсатдан компаниянинг нафақа режаси ўзгарди. Ижтимоий ҳимоя жамғармаси ҳам чамаси яхши ҳолатда эмас ва унга ишониб бўлмайди. Ўртаҳол синф вакиллари ваҳима босди. Яхшиямки бугун кўпчилик нима бўлаётганини тушуна бошлади ва ўзаро (ёрдам) жамғармалари акцияларини сотиб олишга киришди. Инвестициянинг бундай ўсиши – бугун биржада кимматли қоғозларнинг баҳоси ошиб кетаётганлигининг энг муҳим сабабларидан биридир. Ўртаҳол синф эҳтиёжларини қондириш учун янги ва янги ўзаро (ёрдам) жамғармалари тузилапти.

Ўзаро (ёрдам) жамғармалари ишончли ҳисобланганлиги туфайли ҳам шундай машҳур бўлиб кетди. Уларнинг акцияларини ўртача харидорлари иш, солиқ тўлаш, қарзлар ва ниҳоят болаларини коллежда ўқитиш учун пул тўплаш билан ўта банддирлар. Уларнинг инвестиция қилишни ўрганишга вақти йўқ, шунинг учун ҳам улар буни жамғарма раисига қўйиб берадилар. Бундан ташқари ўзаро (ёрдам) жамғармаси ўз ичига турли хил инвестицияларни олганлиги муносабати билан улар инвестициялар турли хил корхоналарга киритилгани, яъни “диверсификация” қилинганлиги туфайли пуллар йўқолмайди деб ўйлайдилар.

Бу билимдон ўртаҳоллар синфи вакиллари ўзаро (ёрдам) жамғармаси даллол ва молиявий режалаштирувчилари тузган “инвестицияни диверсификациялаш” доғмасига амал қиладилар. Таваккал қилмаслик керак. Эҳтиёт бўлиб, ҳаракат қилиш керак.

Ҳожеа шундаки, ўртаҳол синф одамлари учун энг катта хавф – кониқарсиз молиявий саводхон-

ликдир. Улар молиявий хатолари заиф бўлганлиги учун ҳам таваккал қила олмайдилар, баланс ҳисоботлари балансланмаган, пассивлари кўп бўлиб, фойда келтирадиган ҳақиқий активлари йўқ. Одатда улар учун ягона даромад манбаи маошдир. Ҳаётлари эса бутунлай иш берувчига боғлиқ.

Шундай қилиб, “ягона бундай имконият” пайдо бўлганда ҳам бу одамлар ундан фойдалана олмайдилар. Улар хавфли ҳолатлардан қочишга мажбур бўладилар, чунки кўп ишлайдилар, кўп солиқларга дучор бўладилар ва кўпинча қарз тўлайдилар.

Ушбу бобнинг аввалида айтганимиздек, энг яхши қоида – актив ва пассив ўртасидаги фарқни билиш. Бу қоидани ўзлаштирганингиздан сўнг сизга пул келтириши мумкин бўлган активларни сотиб олишга бор кучингизни тўплаг. Бу бойиб кетишнинг энг яхши усули. Шундай давом этинг ва активлар устунлиги ўса бошлайди, пассив ва харажатларни камайтиришга ҳаракат қилинг. Бу эса сизга пулларни бўшатиб активга йўналтириш имконини беради. Тез орада активлардан келадиган даромад шундай ўсадики, сиз катта инвестиция қилиш имкониятига эга бўласиз. Бундай инвестициялар 100 фоиздан чексизгача фойда келтириши мумкин. Беш минг долларлик инвестиция миллион ёки ундан катта суммага айланиши мумкин. Аммо бундай инвестицияларни ўрғахол синф “жуда хатарли” деб айтади. Бироқ “инвестициялаш таваккалчилик эмас”. Таваккалчилик – молиявий саводхонликдан бошланадиган оддий молиявий голқирликнинг етишмаслигидир.

Агар сиз қолган ҳамма нима қилса, шуни қил-моқчи бўлсангиз, сизда қуйидагилар келиб чиқади:

Даромадлар	Компания сохибига ишлаш
Харажатлар	Давлатга ишлаш

Актив	Пассив
	Банкка ишлаш

Хизматчи ёки уй эгаси сифатида одатда сиз шундай ишлайсиз:

1. Кимгадир. Маошга ишлайдиган одамларнинг кўпчилиги компания сохиби ёки акция эгасини бадавлат қилади. Сизнинг ҳаракатларингиз ва муваффақиятларингиз хўжайиннинг гуллаб-яшнашига олиб келади.

2. Давлатга. Давлат сизнинг маошингиздан пул кўлингизга теккунча қадар пулларни олиб кўяди. Агар кўпроқ ишласангиз, солиқлар ҳам ошади. Кўп одамлар ҳукумат учун январдан майгача ишлайди.

3. Банкка. Солиқлардан кейин энг катта харажат-кредит карточкалари ва уй учун гаров қарзларини тўлаш.

Муаммо шундаки, сиз қанча кўп ишласангиз ишлаб топган пулингизнинг шунча кўпроқ қисми бу

уч йўналишда йўқ бўлади. Сиз ўз ишингизни бево-
сита ўзингиз ва оилангиз фойдасига ишлатишни
ўрганишингиз керак.

Ўз ишингизни бошлашга қарор қилсангиз олдин-
гизга қандай мақсадларни қўясиз? Кўпчилик одамлар
ишини ташлашни истамай маошига аста-секин актив-
лар сотиб ола бошлайди.

Активларнинг қанчалик муваффақиятли кўпай-
ганини қандай аниқлаш мумкин? Одамга бадавлат
эканлиги қачон аён бўлади? Мен нафақат актив ва
пассив, балки бойликка ҳам ўз таърифимни бераман.
Умуман олганда, мен уларни Бакминстер Фуллер
исмли одамдан олганман. Баъзилар уни – фирибгар,
баъзилар даҳо деб атайдилар. Кўп йиллар аввал –
1961 йилда у геодезик гумбаз ихтиро қилганман деб
ариза бериб бутун меъморлар уюшмасини оёққа тур-
гизган эди. Бу аризада бадавлатлик ҳақида ҳам
фикрлар бор эди. Аввалига бу менга жуда ғалати
кўринган эди, бойлик – бу инсоннинг бир қанча
муддат ишламай яшай олиш қобилияти... Ёки агар
мен ишламасам қанча яшай оламан?

Қимматбаҳо зеб-зийнатдан иборат бўлган ва
кўпинча ҳақиқатга тўғри келмайдиган актив ва
пассивдан фарқли ўларок бу таъриф одамнинг қанча-
лар бадавлат эканлигини анча тўғри аниқлаш имко-
нини беради. Энди сиз молиявий эркинликка чиндан
ҳам эришдингизми, йўқми – билиш мумкин.

Бадавлатлик – харажатлар устунини чиқариб
ташлаб, активлар устунига қанча пул тушишидир.

Келинг, буни бир мисолда кўриб чиқайлик.

Айтайлик, менинг даромадим активлар устунда
минг долларни ташкил этади. Харажатларим эса
икки минг доллар. Менинг бойлигим қани?

Бакминстер Фуллернинг таърифига қайтамиз.
Мен қанча кун яшай олишим мумкин? Агар ўттиз

кундан иборат ойни оладиган бўлсак, менинг пулим ярим ойга етади. Активларим ойига икки минг доллар олиб кела бошлагач мен Бадавлат бўламан.

Энди менинг активларимдан олаётган даромадим ойлик харажатларимни тўлиқ қоплайди. Агар мен харажатларимни кўпайтирмоқчи бўлсам, бу ҳолатни қўллаб-қувватлайдиган активлардан келадиган даромадларни энг аввало кўпайтиришим керак. Бу босқичда маошга тобе эмаслигимга эътибор қаратинг. Мен менга молиявий эркинлик берган активлар устунини барпо этишга эътиборимни жамладим. Агар бугундан ишламай қўйсам активлар барча харажатларимни қоплаш имкониятини беради.

Кейинги мақсадим активлардан қолган ортиқча пулни яна активга инвестиция қилиш бўлади. Бу устунга қанча кўп пул келса, у шунча каттадир. Активлар қанча кўп бўлса, менинг пулим ҳам шунча кўпдир. Ҳозирча эса харажатларимни паст даражада ушлаб турибман, активлардан қанча кўп пул окса мен шунча бадавлатроқ бўламан ва менинг меҳнатим билан боғлиқ бўлмаган манбалардан кўпроқ даромад оламан.

Бундай доимий инвестиция киритиш – ҳақиқий бойлик гаровидир. Бадавлатлик нима эканлигини ҳар бир одам ўзи учун ўзи белгилайди. Пул кўп бўлмайди.

Қуйидаги оддий қоидаларни ёдда тутинг:

Бадавлат одамлар активлар сотиб олади.

Қамбағалларда фақат харажат бўлади.

Ўртаҳол синф актив деб ҳисоблайдиган пассивни сотиб олади.

Энди нима қилиш керак? Ўз ишингизни қандай бошлаш керак? “Макдональдс” асосчисининг гапларини тингланг.

УЧИНЧИ ДАРС:
ЎЗ ИШИНГИЗНИ

БОШЛАНГ

IV БОБ

1974 йилда “Макдональдс” компанияси асосчиси Рэй Крокдан Остинадаги Техас Университети инженерлар факультетининг бир гуруҳ талабалари олдида сўзга чиқишни илтимос қиладилар. Ушбу талабалар орасида менинг яқин дўстим Кит Каннингем ҳам бор эди. Қизиқарли ва илҳомбахш суҳбатдан сўнг танаффус эълон қилиниб, талабалар Рейни ўзлари билан бир кружкадан пиво ичишга таклиф қилдилар. Рей илтифот билан таклифни қабул қилди.

– Менинг бизнесим қандай экан? – деб сўради Рей, ҳамманинг кўлида биттадан кружка пайдо бўлган пайтда.

“Ҳамма кулиб юборди, – хотирлайди Кит. – У шунчаки ҳазиллашяпти деб ўйладик”.

Ҳеч ким жавоб бермади ва Рей саволини такрорлади: – Хўш, менинг бизнесим, фикрингизча қандай?

Талабалар яна кулишди ва охири улардан довуракроғи овоз берди:

– Рей, сизнинг бизнесингиз гамбургерлар эканини ким ҳам билмайди, дейсиз?

Рей масхараомуз илжайди.

– Шунга яқин жавоб кутгандим. – У бироз индамай, кўшиб кўйди: – Хонимлар ва жаноблар, менинг бизнесим – гамбургерлар эмас. Менинг бизнесим – кўчмас мулк.

Рей ўз нуктаи назарини қанчалик узоқ тушунтирганини Кит қуйидагича ҳикоя қилади. У ўзи бизнес режасининг асосий мақсади – “Макдональдс” франшизи (бу машҳур тез овқатланиш ресторани хизматларини кўрсатиш ҳуқуқи)ни сотиш эканлигини яхши билар, лекин ҳар бир савдо шахобчасининг қаерда жойлашганини ҳеч қачон эсдан чиқармасди. У ҳар бир ресторан муваффақиятининг белгилловчи омили – кўчмас мулк ва унинг жойлашган ери

эканлигини биларди. Бугун “Макдональдс” компани-
яси – дунёдаги энг йирик кўчмас мулк эгаси бўлиб,
унга католик черковдан ҳам кўпрок кўчмас мулк
тегишли. Ушбу компанияга Америка ва бошқа дунё
мамлакатларидаги энг кимматли чоррахалар ва кўча
бурилишлари ҳам тегишли эди.

Кит бу унинг ҳаётидаги энг муҳим сабоқлардан
бири бўлганлигини айтади. Бугун Китга юзта автомо-
биль ювиш шахобчалари қарашли бўлиб, унинг биз-
неси эса шахобчалар ортида яширинган кўчмас мулк
эди.

Бу бобдан аввалги бобнинг охирида сиз кўпчи-
лик одамлар ўзидан ташқари истаган одамига ишла-
шини кўрсатадиган схемаларни сўраган эдингиз.
Биринчи навбатда улар компания эгасига, кейин
улардан солиқ оладиган давлатга ва охири гаров
учун улардан фоиз ундирадиган банкка ишлайдилар.

Кичкиналитимда бизда “Макдональдс”лар бўлма-
ган. Лекин менинг бадавлат отам Майк билан бизга
Рей Крок Техас Университети талабаларига берган
сабоқни ўргатган эди. Бу бадавлат одамларнинг
учинчи сири эди.

Уни мана бундай ифодалаш мумкин: “Ўз бизне-
сингга эга бўл”. Молиявий муаммолар кўпинча одам-
лар кимгадир умрбод ишлашлари ва уларнинг кўпчи-
лигида кўп йиллик ишдан сўнг ҳеч вақо қолмас-
лигининг бевосита оқибатидир.

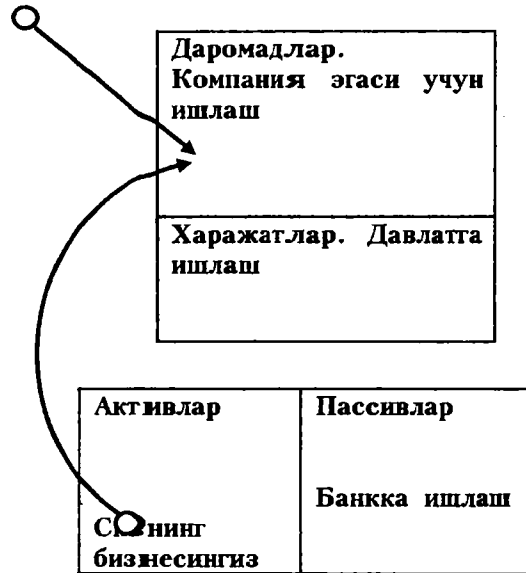
Ва яна расм минг сўз ўрнини босади. Рей бер-
ган маслаҳат кўргазмали ифодаланган мана бу схема
(қуйидаги расм)га диққатингизни қаратинг.

Замонавий таълим тизими бизнинг ёшларимиз
илмий билимлар билан яхши иш топиши учун
йўналтирилган. Уларнинг ҳаёти маош атрофида ёки
юқорида келтирилганидек, даромадлар устун итро-
фида ўтади. Улар билимлар билан қуролланганидан

сўнг олий ўқув юртларига йўл оладилар ва инженер, олим, ошпаз, полициячи, рассом, ёзувчи касбларини эгаллайдилар.

Бу касб малакалари эса уларни мамлакатнинг пул учун ишлайдиган ишчи кучининг бир қисмига айлантиради.

Сизнинг касбингиз



Сизнинг касбингиз ва бизнесингиз – мутлақо ҳар хил нарсалардир. Мен кўпинча одамлардан “Сизнинг бизнесингиз нима?” – деб сўрайман. Улар “Банк бизнеси”, – дейдилар. Мен: “Сизнинг хусусий бан-

кингиз борми?”, – деб сўрайман. Улар эса одатда: “Йўк, мен у ерда ишлайман”, – деб жавоб берадилар.

Бу ҳолатда одам касб-корни бизнес билан адаштиради. Касби бўйича улар банк хизматчилари бўлишлари мумкин, лекин улар ўз ишига эга бўлиши керак. Рей Крок ўз касби ва бизнесини ниҳоятда аниқ ажратарди. Унинг касби ҳар доим битта бўлиб, у савдогар эди. Қачонлардир сут коктейллари учун миксерлар сотарди, кейин ресторанларга ўтди. Лекин, унинг касби савдо бўлиб қолса ҳам унинг асосий бизнеси даромад келтирадиган кўчмас мулк сотиб олиш эди.

Саводхонлик муаммоси шундаки, кўпинча сиз ўзингиз ўрганаётган касбни эгаллайсиз. Бу дегани, агар кулинарияни ўрганаётган бўлсангиз, сиз ошпаз бўласиз. Агар ҳуқуқни ўрганаётган бўлсангиз, адвокатликка йўл сизники, авто иши эса сизни муқаррар равишда механикка айлантиради. Афсуски, жуда кўп одамлар ўз бизнеси бўлиши кераклигини эсдан чиқарадилар. Улар бир умр бошқа бировга ишлаб, унга пул топишда ёрдам берадилар.

Молиявий аҳволини яхшилаш учун одамнинг ўз иши бўлиши керак. Сизнинг бизнесингиз даромадлар эмас, активлар устунни билан боғланган. Аввал эслатиб ўтилганидек, биринчи қоида – актив ва пассив ўртасидаги фарқни билиш ва активларни сотиб олишдир. Бадавлат одамлар активлар устунда диққатларини жамлайдилар, айти пайтда қолганлар фақат даромадлар устунни билан кизикадилар.

Шунинг учун ҳам биз тез-тез: “Мен кўпроқ пул олишим керак” ёки “Хизмат бўйича кўтарилишга эришсам яхши бўларди”, “Иш вақтидан ташқари ишлашга тўғри келади” ёки “Иккинчи ишга бориш балки арзир”, “Малака ошириш ва яхшироқ иш излаш

керак” ёки “Мен икки хафтадан кейин кетаман, чунки кўпроқ тўлайдиган жой топдим” каби гапларни эшитамиз.

Кўпчиликка бу иборалар жуда маъноли бўлиб кўринади. Шундай бўлса ҳам, Рей Крокнинг сўзларига кулоқ тутсак, бундай гапирадиганларнинг ўз иши бўлмайди. Барча бу гоёлар даромадлар устунда жойлашган ва одамга фақат кўшимча пуллар даромад келтирадиган активлар сотиб олишга сарфлансагина, ўз молиявий аҳволини яхшилаш имконини бериши мумкин.

Камбағал ва ўрғаҳол синфларнинг катта қисми молиявий маънода мутаассиблигининг асосий сабаби (улар: “Мен таваккал қилолмайман”, – деб гапирдилар), уларда молиявий пойдеворнинг йўқлигидир. Улар ўз ишларига ёпишиб олиш ва таваккалчилик ҳаракатларидан ўзини тийишга мажбурдирлар.

Оммавий кискартиришлар урф бўлганида миллионлаб ишлаётган одамлар ўзларининг асосий капитал қўйилмалари деб айтиладиган уйлари – ҳалокатлари эканлигининг гувоҳи бўлдилар. Бу “капитал қўйилма” ҳар ойда янги харажатларни талаб қилади. Яна бир “капитал қўйилма” бўлган машина билан ҳам шу ҳолат. Қачонлардир минг доллар турган гольф даста (клюшка)си учун ҳеч ким бунча бермайди. Одамларда барқарор ишдан бошқа суянчик йўқ. Улар муваффақиятли капитал қўйилма деб ҳисоблаган нарсалар молиявий инқироз пайтида ёрдам бермайди.

Ўйлайманки, кўпчилигимизга банкда уй ёки машина сотиб олиш учун кредит олишга ариза ёзишга тўғри келган. “Мажбуриятлардан ташқари мулк қиймати” бўлимида нималарни ёзишлари ҳамиша жуда қизик. Бу банк хизмати ва бухгалтерлари нимани актив деб ҳисоблашларини кўриш имкониятини беради.

Бир гал ссуда олмокчи бўлдим, лекин молиявий ахволим етарли даражада салобатли кўринмасди. Шунда мен активлар устунига гольф учун янги клюшкалар, санъат асарлари коллекциясини, китоблар, стереотизим, телевизор, костюмлар, қўл соати, туфли ва шахсий фойдаланиш буюмларини қўшиб қўйдим. Менга барибир ссуда беришмади, чунки... кўчмас мулкка қўйилган катта пулим борлиги маълум бўлди. Комиссияга кўп хонадонли уйларим менга бунақа катта фойда келтириши ёқмади. Улар нега менинг нормал ишим ва маошим йўқлигини билишни истардилар. Костюмлар, гольф учун клюшкалар ва санъат асарлари эса уларнинг ҳеч қандай ғазабини уйғотмади. Ҳа, баъзан “стандарт”(қолип)га тушмайдиганларга осон бўлмайди.

Мен ҳар сафар бировнинг: “Менинг мулким миллион доллар туради, ёки юз минг, ёки яна қанча ҳам” деганини эшитганимда тепа сочим тикка туради. Юқорида кўрсатилган сумма ноаниқлигининг яна бир асосий сабаби шундаки, сиз ўз капитал қўйилмаларингизни сота бошласангиз, солиқ тўлашингиз керак бўлади.

Шунинг учун ҳам даромадлари камайган кўпгина одамлар оғир молиявий ахволга тушиб қоладилар. Нақд пулга эга бўлиш учун улар ўз капитал қўйилмаларини сотадилар. Лекин биринчидан, шахсий мулкни баланс ҳисоботида ёзилган сумманинг бир қисмига сотиш мумкин, холос. Агар улар уни фойдасига сота олсалар ҳам, бу фойда солиқка тортилади. Давлат пулнинг бу қисмини олади ва одамга қарзини қайтариш кийинроқ бўлади. Шунинг учун ҳам кўпинча: сизнинг “қимматбаҳо” мулкнингиз ўйлаганингиздан кўра камроқ туради деб айтаман.

Ўз ишингизни бошланг. Ҳозирги ишингизни ташлаш шарт эмас. Пассив ёки уйингизга олиб келга-

нингизда кадрсизланадиган шахсий буюмлар эмас, активлар сотиб олишни бошланг. Янги машина тўхташ жойидан олиб кетганингиздаёқ 25% қийматини йўқотади. Буни капитал қўйилма деб бўлмайди, гарчи банкнинг фикри бошқача бўлса ҳам. Мен жойимдан жилишим билан тўрт юз долларлик янги титан двигателнинг нархи юз эллик долларгача тушади.

Агар катта ёшли одам бўлсангиз, харажатларни қўпайтирманг, пассивларни камайтириб, ҳақиқий активлардан иборат пойдеворларни астойдил қуринг. Агар ёш бўлиб, хали ота-онангиз билан яшаётган бўлсангиз, улар сизга активни пассивдан ажратишни ўргатишса нур устига аъло нур бўлади. Активлар устунини болалар уйдан кетгунча, уйланиб, уй сотиб олиб, фарзандлар кўриб қарзларга ботгунга қадар ҳам қуришни бошлаш мумкин. Жуда қўплаб ёш келин-куёвлар ишлай бошлагандан бошлаб амалда бир умрга чорасиз аҳволга тушиб қоладилар.

Қўлгина ота-оналар уйлари охири фарзанди тарк этаётганда пенсия ёшига яхши тайёргарлик кўрмаганларини англаб етадилар ва пул йиға бошлайдилар, натижада уларнинг янги харажатлари пайдо бўлади.

Сизга ва сизнинг болаларингизга қандай активлар сотиб олишни маслаҳат берардим? Мен яшайдиган дунёда ҳақиқий активлар бир неча тоифага бўлинади:

1. Эгасининг иштирокини талаб қилмайдиган бизнес. У менга тегишли бўлса-да, бошқалар бошқаради. Агар мен у ерда ишлашга мажбур бўлсам, бу бизнес эмас. Бу менинг ишим.
2. Акциялар
3. Облигациялар

4. Ўзаро (ёрдам) жамғармалари
5. Фойда келтирадиган кўчмас мол-мулк
6. Қарз тилхатлари ва векселлар
7. Интеллектуал мулк учун гонорарлар: мусика, сценарийлар, патентлар.
8. Қиймати бор, фойда келтирадиган ёки қиймати ошиб борадиган ва осон сотиладиган истаган бир бошқа мулк.

Кичиклигимизда билимдон отам менга барқарор иш топишни маслаҳат берди. Бадавлат отам эса бошқа томондан ўзимга ёққан активларни сотиб олишни бошлашни маслаҳат берарди. “Сен ўзинг ёқтирмайдиган ишни қилмайсан”. Мен бинолар ва ер ёққанлиги учунгина кўчмас мол-мулк сотиб оламан. Мен кўчмас мол-мулкни ахтариш ва танлашни жуда яхши кўраман. Мен бу билан кечаю-кундуз шуғуллана олардим. Бордию муаммолар пайдо бўлган тақдирда ҳам, кўчмас мол-мулкка бўлган муҳаббатимни дарз кеткиза оладиган даражада аҳамиятли бўлмайди. Агар сиз кўчмас мол-мулкка илиқ туйғуларни туймасангиз, у билан шуғулланмаганингиз маъқул.

Менга кичик, эндигина иш бошлаган компанияларнинг акциялари жуда ёқади. Гап шундаки, мен қалбан корпорация аъзоси эмас, тадбиркорман. Менга йирик компаниялардан бўлган, масалан, Калифорниядаги, “Standard Oil”, “Херох” деб номланадиган обрўли ташкилотда ишлаш насиб қилди. Менга бу ёқарди ва мен ўша пайтти мамнуният билан эсламан. Лекин юрагимнинг туб-тубида қатта компанияларни ёқтирмаслигимни биламан. Менга бизнесни бошқариш эмас, бошлаш ёқади. Шунинг учун ҳам кўтнингча кичик компанияларнинг акцияларини сотиб оламан, баъзан эса хатто ўзим уларни ташкил қиламан. Шу йўл билан қатта бойлик орттириш мумкин ва мен бу ўйинни жуда яхши кўраман. Кўпгина

одамлар бундай таваккалчиликдан кўрқадилар. Бу эса ҳақиқатдан ҳам хатарли. Агар нимага пул тикканингизни, нима қилаётганингизни тушунсангиз ва бу сизга ёқса, хатар камаяди. Менинг кичик компаниялар билан инвестицион дастурим – бир йилда бор маблағни тугатишдир. Кўчмас мулк билан иш қилсам, кичик суммалардан бошлаб мунтазам кўпайтириб бораман, арзонроқ биноларни қимматроғига алмаштираман, шу йўл билан фойда солиғини тўлаш заруриятини ортга сураман. Бу фойданинг кескин ошишига олиб келади. Одатда бирон-бир кўчмас мулкка етти йил эгалик қиламан.

Кўп йиллар, ҳатто армияда хизмат қилиб турганимда ҳам, ёки “Хегох” да ишлаганимда ҳам бадавлат отамнинг маслаҳатларига амал қилдим. Мен ишимни ташламадим, лекин ўз хусусий бизнесим ҳам бор эди. Мен, активлар устунда фаол ҳаракат қилардим. Кўчмас мулк ва майда акциялар билан савдо қилардим. Бадавлат отам ҳар доимо молиявий саводхон бўлиш қанчалик муҳим эканлигини таъкидлар эди. Бухгалтерия иши ва молиявий нозикликларни қанча яхши тушунсам, шунча инвестициялар таҳлилини яхши бажараман ва ниҳоят ўз хусусий компаниямни ташкиллаш имкониятига эга бўламан.

Мен, агар ўзингиз хоҳламасангиз, компания ташкиллашни маслаҳат бермаган бўлардим. Бу ҳақда анча-мунча нарсани билганим боис буни ҳеч кимга тиламаган бўлардим. Одам иш тополмайдиган пайт бўлиши мумкин. Шу пайт хусусий компания унинг учун ягона йўл бўлади. Лекин муваффақият учун имконият кам. Ўнтадан тўққизта компания беш йил ичида барбод бўлади. Биринчи беш йилда омон қолганлар ичида ҳам ўнтадан тўққизтаси синади. Шунинг учун буни мен сизга ҳақиқатдан ҳам ўз компаниянгизга эга бўлишга қарор қилган бўлсангиз

маслахат бера оламан. Акс холда ишни ташламаслик ва айни бир вақтда ўз ишингизга эга бўлишингиз керак.

Мен ўз ишингиз хақида гапирганимда активлар устунини қўллаб-қувватлаш ва ўсишни назарда тутаман. Агар унга доллар тушган бўлса, кетишига йўл қўйманг. Уни ўз ходимингиз деб ҳисобланг. Пулнинг энг зўр қиймати – унинг сизга авлодлар давомида суткасига йигирма тўрт соат ишлашидир. Одатдагидек, янада тиришиб ишланг, лекин активлар устунини хақида эсдан чиқарманг.

Пул окимининг кўпайишига қараб ўзингизга қандайдир зеб-зийнат буюмларини сотиб олишингиз мумкин. Бадавлат одамлар (ва бу жуда муҳим фарк) уларни энг кейин, камбағал ва ўртақоллар энг биринчи навбатда сотиб олади. Улар катта уйлар, бриллиантлар, мўйна, яхталар сотиб оладилар, чунки бадавлат бўлиб кўринишни истайдилар. Улар бунга интиладилар, аслида қарздор бўлиб қоладилар. Бадавлатлар эса аввало актив устунини тузадилар. Кейин шу устундан келадиган фойда уларга зеб-зийнат буюмлари сотиб олиш имконини беради. Камбағал ва ўртақол синф вакиллари буни ўз пешона тери ва қони эвазига, шунингдек болаларига қолдириши мумкин бўлган мерос ҳисобидан сотиб оладилар.

Ҳақиқий зеб-зийнат – ҳақиқий активга пул қўйиб, уни кўпайтирганингиз учун мукофотдир. Масалан, кўп хонадонли уйларимиздан олган ортикча пулимизга хотиним ўзига “Мерседес” сотиб олди. Бу ортикча уриниш ёки таваккалчилик талаб қилмади, чунки “пул”ни кўп хонадонли уйдан орттирган эдик. Албатта, унинг кўчмас мулкка киритган инвестициялари ўсиб фойда келтира бошлагунча тўрт йил кутишига тўғри келди. Бироқ бу зеб-зийнат чиндан ҳам мукофот бўлди, чунки у активлар устунини

кандай кўпайтиришни билишини исботлади. Энди эса бу машина хотиним учун шунчаки чиройли ўйинчокдан кўра кўпроқ аҳамиятлидир. Бу молиявий топқирликни моҳирона қўллашнинг мисолидир.

Одамларнинг кўпчилиги импульс таъсирида янги автомобиль ёки яна бирор-бир зеб-зийнат буюмини кредитга сотиб оладилар. Балки улар шунчаки зерикшар ва уларга янги ўйинчок керакдир. Кредитга харид қилган одамлар кўгинча бу зеб-зийнат буюмини ёқтирмай қоладилар, чунки қарз молиявий малол келади.

Энди сиз инвестиция қилиш ва ўз ишингизни очишга эринмаганингизда яна бир сеҳрли рецепт – бадавлатларнинг энг катга сирини қўллашга тайёр бўлдингиз.

Айни мана шу сир шарофати билан бадавлатлар шунчалик бадавлатдирлар. Бу мукофот сизни пухта ва чидам билан ўз бизнесингизни курганингиздан кейин йўл охирида кутади.

ТҮРТИНЧИ ДАРС:
*СОЛИҚЛАР ҚАНДАЙ ПАЙДО БЎЛГАН
ВА КОРПОРАЦИЯЛАР АФЗАЛЛИГИ
НИМАДА?*

V БОБ

Мактабда менга Робин Гуд ва унинг қувнок дўстлари хақида гапириб берганлари эсимда. Ўқитувчи уни бадавлатлардан тўлни тортиб олиб камбағалларга улашган романтик қаҳрамон Кевин Костнерга ўхшаган ажойиб ҳикоя деб ҳисобларди. Бадавлат отам эса Кевин Костнерни қаҳрамон эмас, қароқчи деб биларди.

Робин Гуд ҳаёт бўлмаса-да, лекин унинг издошлари тирикдир. Мен кўпинча бошқалардан: “Нега бунинг учун бадавлатлар тўлаб қўймайди?” ёки “Бадавлатлар камбағалларга пул тегиши учун кўпроқ солиқлар тўлаши керак” кабилидаги гапларни эшитаман.

“Робин Гуд”нинг пулни бадавлатлардан тортиб олиб камбағалларга беришг ғояси камбағаллар ва ўртахоёлларнинг энг катта муаммоларига сабаб бўлди. Робин Гуд орзулари – бу ўртахоёл синфнинг солиқ юкидан азият чекаётганлигининг сабабидир. Чиндан ҳам бадавлатлардан солиқлар олинмайди. Камбағаллар учун ўртахоёл синф, айниқса ўртахоёл синфнинг билимдон табақалари тўлайдилар.

Бу механизмни яхши тушуниш учун ҳамма нарсани тарихий жихатдан кўриб чиқишимиз лозим. Солиқлар тарихини эслайлик. Билимдон отам таълим тарихи, бадавлат отам эса – солиқлар тарихидан мутахассис эдилар.

Бадавлат отам Майк иккимизга аввал бошдан Англия ва Америкада солиқлар бўлмаганини тушунтирди. Баъзан урушга тўлаш учун муваққат йиғимлар ўтказилган. Қирол ёки Президент барчага мурожаат қилиб, ўз ҳиссаларини қўшишларини сўрарди. 1799 йилдан 1816 йилгача Буюк Британияда Наполеон билан бўлган уруш учун, Америкада 1861 – 1865 йиллардаги Фуқаролик уруши учун солиқлар солинган.

1874 йилда Англия доимий солиқларни жорий этди. 1913 йилда Америкада Конституцияга 16 тузатиш қабул қилиниб, унга мувофиқ даромад солиғи доимий бўлиб қолди. Қачонлардир америкаликлар солиқларга қарши қайфиятда эдилар. Мустақиллик учун урушнинг сабабларидан бири ҳам Бостон бандагҳоҳида чойга қатта солиқ жорий этилиши билан боғлиқ тўқнашув бўлди. Англия каби, Америка Қўшма Штатларига фуқароларни доимий даромад солиғини жорий этиш заруриятига ишонтириш учун эллик йилга яқин вақт зарур бўлди.

Бу тарихий саналар, шунга қарамай ҳар иккала солиқ аввалдан фақат бадавлатлардан олинганлигини кўрсатмайди. Бадавлат отам эътиборимизни айнан шунга қаратишимизни хоҳлаган эди. У солиқлар ғояси машҳур бўлиб, халқ томонидан қабул қилинганлиги камбағал ва ўртаҳол синфга: “солиқлар фақат бадавлатларни жазолаш учун яратилган” деб айтганлари учун вужудга келган деб тушунтирди. Мана шунинг учун ҳам халқ бу қонунга овоз берди ва уни конституцион қилди. Қонун бадавлатларга қарши қаратилган бўлиши зарурлигига қарамай, амалда у унинг учун овоз берган одамлар: камбағал ва ўртаҳол синф вакилларига қарши қаратилган бўлиб чиқди.

— Давлат пул ола бошлагач, унинг иштаҳаси оша бошлади, — деди бадавлат отам. — Биз сенинг отанг билан тамомла қарама-қарши одамлармиз. У — давлат бюрократ, мен — капиталистман. Бу қарама-қарши ҳатти-ҳаракатларимиз туфайли пул оламиз ва омадимиз чопади. У пулни сарфлаш ва янги одамларни ёллаш учун олади. У қанча кўп сарфласа ва қанча кўп одам ёлласа, ташкилоти шунчалик йириклашади. Давлатда таомил шундай: ташкилоти қанча йирик бўлса у шунча обрў-эътибор қозонади. Менинг ташкилотимда эса инвесторлар мени яна ҳам ҳурмат қиладилар, қанча кам одам ёлласам, шунча кам харажат қиламан.

Давлат амалдорларини ёқтирмаслигимнинг сабаби ҳам шу. Уларнинг мақсади кўпчилик ишбилармонларникидан батамом фарк қилади. Ўсишга қараб давлатга тобора янги ва янги пуллар талаб қилинади, уларни биз солиқ шаклида тақдим этамиз.

Билимдон отам давлатнинг одамларга ёрдам бериши кераклигига чин дилдан ишонарди. У Жон Кеннедини ва айниқса унинг “Тинчлик корпуси” (америкаликларни ривожланаётган мамлакатларга юборадиган ташкилот) ғоясини жуда яхши кўрарди. Бу ғоя унга шу қадар ёқардики, у онам билан бирга “Тинчлик корпуси”га аъзо бўлиб, кўпчиликни Малайзия, Таиланд ва Филиппинга тайёрлаган. У маориф бўлими ва “Тинчлик корпуси”га кўпроқ одамларни ёллаш мақсадида ҳамisha бюджетга кўшимча грант ва маблағлар олишга интиларди.

Унинг иши шундан иборат эди.

Ўн йил аввал бадавлат отамдан давлат амалдорлари – дангаса ўғрилар эканини, бадавлатлар кўпроқ солиқ тўлашга мажбур қилиниши керак бўлган очкўз фирибгарлар эканини эшита бошлаганман. Қайсидир маънода иккала томон ҳам ҳақ. Шаҳарнинг энг йирик капиталистларидан бирига ишлаш, кечқурун эса отам – жамоат арбобининг ёнига қайтиш оғир эди. Кимга ишониш керак?

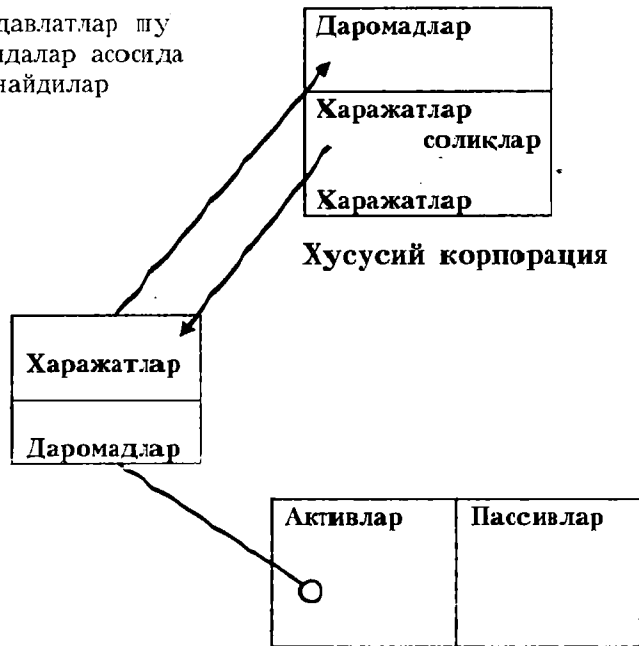
Ҳар ҳолда солиқлар тарихи ўрганилса, қизиқ бир йўналишни сезиш мумкин. Аввал айтганимдек, солиқлар тўғрисидаги қонун фақатгина омманинг, иқтисодиётнинг “Робин Гудча” назарияси: бадавлатлардан ҳамма нарсани тортиб олиб бошқаларга тарқатишга ишонганлигидандир. Лекин муаммо пайдо бўлди: давлатнинг иштаҳаси шу қадар ошиб кетдики, тез орада ўртаҳол синфга ҳам солиқ солишга тўғри келди, шу кунгача бу чегара пасайяпти, холос.

Бадавлатлар эса бошқа томондан дарров ўзларига янги имкониятларнинг кашф этдилар. Улар худди ўшга

қоидалар асосида ўйнамайдилар. Айтиб ўтилганидек, энди бадавлатлар корпорациялар ташкиллашни билар эдилар. Бу мулк шакли флогни ривожлангириш даврида машхур эди. Бадавлат одамлар ҳар бир саёҳатда капитал кўйилмаларни йўқотиш хавфини камайтириш мақсадида корпорациялар ташкил қилардилар. Улар саёҳатни молиялаштириш учун ўз пулларини корпорацияга бирлаштирарди.

Кейин эса корпорация янги дунёга хазиналар учун жўнайдиган командани ёлларди. Агар кема йўқолса, команда ҳам у билан ҳалок бўларди, бадавлатлар эса шу сузишга тиккан пулларини йўқотардилар, холос. Кейинги схемада қандай қилиб корпорация алоҳида одамнинг молиявий ҳисоботидан ташқарига чиқиши кўрсатилган.

Бадавлатлар шу қоидалар асосида ўйнайдилар



Айнан корпорация госясининг ҳуқуқий ижобий томонларини билиш Бадавлатларга ўртаҳол ва камбагал синфлар олдида шундай устунлик беради. Мени икки отам тарбиялаган: социалист ва капиталист – ва мен молиявий маънода капиталист фалсафаси анча оқилона эканлигини тушундим. Мен социалистлар охир-оқибат молиявий саводхонликлари етарли бўлмаганлиги учун ўзларини ўзлари жазолайдилар деган қарорга келдим.

“Бадавлатлардан ҳамма нарсани тортиб оламиз” – деб бақираётганлар нима ўйлаб топишмаса ҳам, бадавлатлар уларга панд бериш йўлини топадилар. Шунинг учун ҳам охири солиқлар ўртаҳол синфга ҳам тадбиқ қилинди. Бадавлатлар зукколарга мактабда ўргатилмайдиган пул ҳақидаги билимлари шарофати билан панд бердилар.

Қандай қилиб бадавлатлар ҳаммага панд берган? “Бадавлатлардан ҳамма нарсани тортиб оламиз!” деган солиқ қабул қилинганда давлат омборларига пул оқиб келди. Аввалига ҳамма мамнун эди. Пул давлат хизматчилари ва бадавлатларга тушар эди. Хизматчилар уларни маош ва пенсия кўринишида, бадавлатлар эса давлат шартномалари сабабли ўз завод ва фабрикалари орқали олар эдилар. Давлат катта микдордаги пул эгаси бўлиб қолди, аммо унинг фискал бошқарувида муаммолар пайдо бўлди. Оборот амалда тўхтади. Бошқа сўз билан айтганда, амалдор нуқтаи назаридан давлат сиёсати – ортикча пулдан сақлашнидир. Ўзингизга ажратилган маблағларни сарфлай олмаган бўлсангиз, кейинги бюджетда у сизга тегмаслиги ҳам мумкин. Ва албатта, ҳеч ким сизни тежамкорлик учун мактамайди. Бизнесменлар эса бошқа томондан уларда қўшимча фойда пайдо бўлса ва иш самаралироқ ташкилланса хурсанд бўладилар.

Давлат кўпроқ сарфлар, пулга бўлган эҳтиёж ўсар ва “Бадавлатлардан ҳамма нарсани тортиб оламиз” ғояси жамиятнинг кам даромадли катламларига қачонлардир унга овоз берган камбағаллар ва ўрта-ҳол синфга етмагунча ёйила борди.

Ҳақиқий капиталистлар шунчаки ўзларининг молиявий билимларини ишлағиб йўл топадилар. Улар корпорация химояси остига қайтдилар. Корпорация бадавлатлар манфаатларини химоя қилишга мўлжалланган. Ҳеч қачон корпорация тузишда қатнашмаган кўпгина одамларга корпорация – аслида мавжуд бўлмаган ҳодиса эканлиги маълум эмас. Бу шунчаки бир неча қозғоли лапка бўлиб, давлат агентлиги рўйхатга олган қандайдир бир ҳуқуқшунослик идорасида ётади. Бу корпорация номи ёзилган пешлавҳа илинган кичкина бинодир. Бу фабрика ҳам, одамлар гуруҳи ҳам эмас. Бу бор-йўғи ҳуқуқий ҳужжат бўлиб, унга мувофиқ қалби йўқ ҳуқуқий тана тузилган. Доимий даромад солиғи тўғрисида қонунлар қабул қилиниши биланок корпорациялар тузиш оммалашиб кетди, чунки алоҳида одамларнинг даромадларидан кўра корпорациялар даромадларидан камроқ солиқ олинади. Бундан ташқари, юқорида айтилганидек, баъзи харажатларни солиқ тўлагунга қадар ҳам корпорация ичида ҳам тўлаш мумкин. Бадавлатлар яна улоқни илиб кетдилар.

Бадавлатлар ва йўқсиллар ўртасидаги бу уруш юз йиллаб давом этипти. “Бадавлатлардан ҳамма нарсани тортиб оламиз” деб хайкирадиган оломон бадавлатлар билан қурашади. Уруш ҳар сафар янги қонунлар чиққанда юзага келади ва абадий шундай бўлади. Муаммо шундаки, ҳамиша қимда-ки ахборот бўлмаса, у мағлуб бўлади. Ҳар қуни эрталаб туриб ишга борадиган, кейин солиқ тўлайдиганлар ютқазади. Агар бадавлатлар қайси қоидаларга кўра

Ўйнашини билганларида эди, улар ҳам шу қондаларга риоя қилган бўлардилар. У ҳолда улар молиявий эркинликка эришган бўлардилар. Мана нимага ота-оналар болаларига яхши, барқарор иш топиш учун мактабда ўқишни маслаҳат беришганини эшитсам ҳар сафар пешонам тиришади.

Барқарор ишли, лекин молиявий топқирлиги мутлақо бўлмаган хизматчи иложсизликдан асло чиқиб кета олмайди.

Бугун ўртаҳол америкалик ҳамма солиқларни қоплаш учун давлатга беш-олти ой ишлайди. Мен бу жуда катта муддат деб ҳисоблайман. Одам қанча тиришқоклик билан ишласа, у шунча кўпроқ тўлайди.

Мана нима учун “Бадавлатлардан ҳамма нарсани тўртиб оламиз” ғояси қачонлардир унинг учун овоз берганларнинг ўзига қарши бўлиб чиқди.

Ҳар сафар одамлар бадавлатларга жазо беришга интилганда улар бўйсунмайдилар, муносабат билдирадилар. Уларда пул ҳам, ҳокимият ҳам, бирон-бир нарсани ўзгартириш учун хоҳиш-ирода ҳам бор. Улар қўл қовуштириб ўтирмайдилар ва янги солиқларни ихтиёрий тўламайдилар. Улар солиқ тўлашни иложи борича қамайгириш йўлларини излайдилар. Яхши ҳуқуқшунос ва бухгалтерларни ёллайдилар, сиёсатчиларни қонунларни ўзгартириш ёки ғайриқонуний йўл қидиришга даъват қиладилар. Чунки уларнинг бунга етарли маблағлари бор.

АҚШ солиқ кодекси бошқа усуллар билан солиқдан иктисод қилишга имкон беради. Уларнинг деярли ҳаммаси ҳар бир одамга очикдир, лекин одатда улар билан фақат бадавлатлар хусусий бизнеси борлиги учун қизикадилар. Масалан “1031-бўлим” деб аталадиган Кодекснинг ички даромадлар ҳақидаги бўлими бўлиб, у сотувчига янада қимматроқ кўчмас

мулкка алмаштириладиган кўчмас мулкни сотишдан тушган фойда солигини кечиктириш имконини беради. Кўчмас мулк савдоси солиқ тўлашда катта афзаллик берадиган усуллардан биридир. Кўчмас мулкнингизни киммагроғига алмаштираар экансиз, сизнинг фойдангиздан солиқ олинмайди. Солиқ юкни камайтиришнинг қонуний усулларидан фойдаланмайдиган одамлар ўз активлар устунини кўпайтиришнинг катта имкониятини бой берадилар.

Камбағал ва ўргахол синф вакилларида бундай ресурслар йўқ. Улар ўтирадилар ва давлатга томирларига игна санчиб бор қонни сўриб олишларига йўл кўядилар. Бугун мен давлатдан кўрққанликлари учун кўпроқ солиқ тўлаётган жуда кўп сонли одамларга дуч келяпман. Мен давлат солиқчиси ўзини канчалик тахдидли тутиши мумкинлигини биламан. Баъзи дўстларим компанияларини беркитганлар, хатто кейинчалик бу хато туфайли қилинганлиги аниқланган бўлса ҳам. Бунинг ҳаммасини тушунаман. Давлатга январдан майнинг ярмигача ишлаш – бу кўрқув учун ўта юкори товондир. Менинг камбағал отам ҳеч қачон бу ҳолатга қарши чиқмаган. Бадавлат отам ҳам ундай қилмаган. У фақат бу ўйинда ақлирок ўйнаган бўлиб, бадавлатларнинг энг асосий дастаги – корпорациялардан фойдаланган.

Бадавлат отамдан олган биринчи сабоғимни эсланг. Мен тўққиз яшар болакай билан гаплашишни лозим кўргунга қадар ўтириш ва қутишимга тўғри келди. Мен унинг идорасида тез-тез ўтирар, унинг менинг олдимга тушгунга қадар қутар эдим. У бекорга мени қутгирмаган. У мени ҳокимиятга эгаллигини тушунишимни, келажакда ўзим ҳам шундай ҳокимиятга эга бўлишни хоҳлашимни истарди. Мен ундан сабоқ олган йиллар билим – куч эканлигини қайта-қайта эслатар эди. Пуллар катта қуч беради,

бирок уни ушлаб қолиш ва кўпайтиришнинг ягона йўли зарур билимлардир. Бундай билимларингиз йўқ экан, дунё сизни футбол коптогидай ўйнайди. Майк билан менга бадавлат отам бош душманимиз хўжайин ёки бошлик эмас, балки солиқ нозирни эканлигини таъкидлашдан чарчамасди. Солиқ нозирни кўйиб берсангиз сиздан кўпроқ олишга хамиша тайёрдир.

Пулга эмас, пулни ўзингизга ишлашга мажбур қилишдан олдин, энг аввало, ҳокимият кимга тегишли эканлигини тушунишингиз лозим. Агар пул учун ишласангиз, сиз ҳокимиятни иш берувчига топширасиз. Агар пулинигиз сизга ишласа, ҳокимият ҳам сизга тегишли бўлади. Биз Майк билан бу гоёни ўзлаштирганимиздан сўнг бадавлат отам бизга молиявий билимларимиз бўлиши зарурлиги ва бошқаларга ўзимизни кўрсатмаслигимиз кераклигини айтди. Қонунлар ва пул ишлашнинг бутун тизимини билиш лозим. Билимсизларни хўрлаш осон. Нима деяётганингизни билсангиз муваффақият учун имкониятингиз бор. Мана нимага у яхши солиқ бухгалтерлари ва ҳуқуқшуносларга яхши ҳақ тўларди. Бу барибир давлатга тўлагандан анча арзон. Унинг қўлидаги ҳикматли ибораси менинг учун энг зўр сабоқ бўлди: “Ақллироқ бўл ва сени хўрлай олмайдилар”. У қонунни билар, чунки қонунга итоат қиладиган фуқаро эди. У қонунни билмаслик унга жуда қимматга тушиши мумкинлиги учун ҳам қонунни биларди.

“Агар сен ҳақ эканлигингни билсанг, қарши зарба берилишидан кўркмайсан”. Ҳатто агар сен Робин Гуд ва унинг қувнок қароқчиларига қарши чиқсанг ҳам.

Билимдон отам ҳар доим менга обрўли корпорациядан яхши жой топишимни маслаҳат берарди. У “хизмат поғонасидан кўтарилиш” қандай яхши

эканлиги хақида гапирарди. Лекин у мен агар корпорациядаги маошимга таяниб колсам бор-йўги итоат-корона ўзини соғдирадиган сигир бўлишимни тушунмасди.

Мен бу маслахат хақида бадавлат отамга гапириб берганимда у киноя билан “хм” деди-да, “Нега шу поғонага эга бўлиш мумкин эмас?” – деб айтди, холос.

Болалигимда мен бадавлат отам корпорация менга тегишли бўлиши кераклигини назарда тутганлигини тушунмаганман. Бу гоё мутлако иложсиз, хатто кўркинчли бўлиб туюлар эди. У мени ўзига тортса-да, болага кунлардан бир кун у компанияга эгалик қилиши ва катталар унга ишлашини тасаввур қилиш кийин эди.

Гап шундаки, агар бадавлат отам бўлмаганида мен шубҳасиз билимдон отамнинг маслахатига эргашардим. Агар бадавлат отам гоҳ-гоҳ шахсий корпорацияга эгалик қилиш нияси хақида эслатиб турмаганда мен бошқа йўлдан борган бўлар эдим.

Ўн беш-ўн олти ёшларимда мен билимдон отам кўрсатган йўлдан боришни истамаслигимни аллақачон билар эдим. Мен ҳали айнан нима қилишимни билмасам-да, лекин синфдошларимнинг кўпчилиги ҳаркат қилаётган йўналишдан кетмасликка катъий қарор қилган эдим.

Бу қарор ҳаётимни ўзгартириб юборди.

Факат йигирма ва ўттиз ёшлар ўртасида мен чиндан бадавлат отам нима маслахат беришини тушуна бошладим. Мен айни армия хизматини тугаллаб “Хегох” компаниясига ишга жойлашдим. Мен кўп пул ишлаб топардим, бироқ ҳар сафар маош чекига қараб ҳафсалам пир бўларди. Чегирмалар жуда кўп эди ва мен қанча кўп ишласам, улар шунча тез кўпаярди. Аста-секин бошлиқлар лавозимдан

кўтарилиш ёки маошга устамалар хақида гапирга бошладилар. Буни эшитиш менга хуш ёқар, лекин миямда бадавлат отамнинг: “Кимга ишляпсан? Кимни бадавлат килляпсан?” – деган овози жаранглар эди.

1974 йилда “Хегох”да ишлаб туриб мен ўзимнинг биринчи корпорациями ташкилладим ва “шахсий ишим”ни бошладим. Менинг активлар устунимда бир неча пунктлар бўлиб, эндиликда уларнинг сонини оширмоқчи эдим. Бу маонидан чегирмалар шу йиллар давомида бадавлат отам айнаи хақиқатни гапирганлигини чиндан тасдиқлади. Билимдон отамнинг маслаҳатига юрсам мени нима қутаётганлигини кўриб турардим.

Кўпгина иш берувчилар ходимларга шахсий бизнесга эгаллик қилиш маслаҳатини бериш ўзларининг ишинга нутур етказди, деб хисоблайдилар. Албатта, баъзи холларда бу мутлақо адолатлидир. Бирок мен ўз шахсий ишимга эътибор қаратиб, активлар соғиб ола бошлаганимда янада яхшироқ ишлай бошладим. Энди менда мақсад пайдо бўлди. Мен эрта келар, тиришқоклик билан кўчмас мулкка қўйишни бошлаш учун имкон қадар кўпроқ пул тўплашга уриниб ишлардим. Гавайида айнаи шов-шув бошланган, демакки, катта бойлик орттириш мумкин эди. Буни қанчалик яхши тушунсам, шунча кўп нусха кўчириш машиналарини сотардим. Уларни қанча кўп сотсам, шунча кўп пул топардим ва албатта маошимдан кўпроқ чегириларди. Бу мени илҳомлантирарди. Бу тузоқдан чикиб кетишни шунчалик истардимки, янада тиришқоклик билан ишлардим. 1978 йилда компаниянинг энг яхши бош савдо агентлари сафига мустаҳкам жойлашиб, улар орасида кўп маротаба қолиб бўлганман. Мен “каламунш пойга”си йўлагидан чиқишни орзу килардим.

Уч йил ўтар–ўтмас мен ўзимнинг кўчмас мулкка ихтисослашган кичкина компаниямда “Хегох”га нисбатан кўпроқ пул топардим. Активлар устунда пайдо бўлган пул ўз корпорациямдан бўлиб, бу пулнинг менга ишлаётганлиги натижаси эди. Эшик тақиллатиб нусха кўчириш аппаратларини таклиф қилган мен эмасдим. Бадавлат отамнинг маслаҳати амалда яна ҳам маънили бўлиб чиқди. Тез орада ўз мулкимдан келадиган пуллар оқими шунчалар ўслики, бу менга биринчи “Порше”ни сотиб олиш имконини берди. “Хегох”даги ҳамкасбларим мени ўз маошини ишлатяпти деб ўйлашган. Лекин бундай эмас эди. Маошим активларга кетарди.

Пулларим тиришқоклик билан менга ишлашда давом этарди. Активлар устундаги хар бир доллар “ходим”га айланиб “ходимлар” сонини оширишга ва хўжайинига соликка тортилмайдиган долларлар ҳисобидан янги “Порше” сотиб олишга тиришар эди. “Хегох”га янада ҳаракатчанлик билан ишлай бошладим. Режа ишларди, менинг янги машинам бунинг исботи эди.

Бадавлат отамнинг сабоқлари ёрдамида мен “калам уш пойгаси”нинг мақталган йўлагидан жуда ҳам вақтида чиқиб олдим. Мен бунини шу дарсларда олган мустаҳкам молиявий билимларим тўғрисида билмайдим. Бу билимларсиз, мен уларни молиявий IQ деб атайдим, молиявий эркинлик томон йўл анча мураккаброк бўлур эди. Энди мен семинарларда бошқаларга шу билимларни улар билан ўртоқлашсам, деган умид билан ўргатмоқдаман. Мен уларга молиявий IQ – бу фаолиятнинг турли соҳаларига тегишли бўлган билимларнинг мажмуидир, деб эслатишдан чарчамайман.

Биринчи – бухгалтерия хисоби. Мен молиявий саводхонлик деб атайдиган нарсга, ўз империясини барпо этишни истаганлар учун зарурий малакадир. Қанча кўп пулга жавобгар бўлсангиз, шунча кўпроқ аниқлик талаб қилинади, акс ҳолда бутун биноингиз вайрон бўлади. Майда-чуйда учун жавобгар чап ярим шардир. Молиявий саводхонлик-молиявий хисоботларни ўқиш ва тушуниш қобилиятидир. У ҳар қандай бизнеснинг кучли ва заиф томонларини кўриш имконини беради.

Иккинчи – инвестиция қилиш малакаси. Мен буни пул қандай қилиб пул қилиши ҳақидаги фан деб атаман. У муайян стратегия ва формулаларни ўз ичига олади. Бу соҳада миянинг ўнг, ижодий томони ишлайди.

Учинчи – бозорни билиш. Бу талаб ва тақлиф ҳақидаги фандир. Бозорнинг хиссиётлар бошқарадиган “техник” томонларини билиш керак. 1996 йил “Рождество”си пайтидаги “Эльмо – Мени – Қитикла” кўғирчоги хиссиётлар бошқарадиган бозорнинг ёрқин мисолидир. Бозорнинг яна бир фактори – бу “асосий” ёки иқтисодий – инвестиция маъносидир. У ёки бу капитал қўйилмадан жорий бозор шароитида маъно борми, йўқми?

Кўпчилик инвестициялаш ва бозор иқтисодиёти концепциялари болалар учун ўта мураккаб деб ҳисоблайди. Лекин улар болалар бу фанларни гайри-ихтиёрий билишларини тушунамайдилар.

Дарвоқе, агар сиз кўғирчоқ Эльмо нималигини билмасангиз, у айти Рождество олдидан болалар учун кучли реклама қилинган “Сезам кўчаси” кўрсатувининг персонажидир. Деярли ҳамма болалар бундай кўғирчоқ олишни истардилар ва орзулар рўйхатига уни биринчи банд қилиб белгилардилар. Кўпгина ота-оналар компания рекламани давом этгирса

хам атайлаб уни сотувдан олиб қўйган деб ҳисобладилар. Эҳтиёжнинг юқорилиги ва таклифнинг пастлиги оқибатида ваҳима келиб чикди. Бу қўғирчокни дўкондан топиш мумкин бўлмаганлиги учун чайковчилар тушкунликка тушган ота-оналар ҳисобига яхшигина пул ишлаб олиш имқонини қўрдилар. Омади юришмай, қўғирчокни топа олмаганлар бошқасига қаноат қилишга мажбур бўлдилар. “Эльмо – Мени – Қитиқла” қўғирчоғининг мисли қўрилмаган машҳурлиги менга мутлақо тушунарсиз эди. Лекин бу талаб ва таклиф иктисоди қандай ишлашининг ажойиб мисоли эди. Қимматбаҳо қогозлар, қўчмас мулк ёки бейсбол ўйинига чипта сотилганда ҳам айнан шу ҳодиса рўй беради.

Тўртинчи – бу қонун. Агар сиз ўз корпорациянгишни бухгалтерлик иши, инвестициялаш, бозор асосида курсангиз ва бунга ҳуқуқий билимларни қўсангиз, у жуда тез ўса бошлайди. Корпорациянинг солиқларни тўлаш ва ҳуқуқий ҳимоя маъносида фойдасини билган одам оддий хизматчи ёки кичик бизнес эгасига қараганда анча тезроқ бойиб кетади. Бу эса бамисли учаётган ва пиёда юраётганлар орасидаги фарқдир. У айникса гап узок муддатли бойлик ҳақида кетганда муҳимдир.

1. Солиқ тўлашдаги афзалликлар.

Корпорация алоҳида бир одам қила олмайдиган қўн нарсаларга қодир. Масалан, қаражатларни солиқ тўлагунга қадар тўлаш. Бу алоҳида ўта қизиқарли билим соҳаси бўлиб, агар сизнинг шахсий ишингиз ва йирик активларингиз бўлмаса унга чуқурлашмаган маъқул.

Хизматчилар пул ишлаб топадилар, улардан солиқ оладилар ва улар қолган пулга яшашга қаракат қиладилар. Корпорация ишлаб пул топади, нимани

хоҳласа харажат килади, сўнгра қолдиқ пулдан солиқ оладилар. Бу бадавлатлар қўллайдиган энг йирик солиқ яхши даромад келтирадиган найрангларидан биридир. Агар инвестициялар сохиби бўлсангиз корпорацияни тузиш ва қўллаб-қувватлаш кийин эмас.

Масалан, агар корпорация эгаси бўлсангиз таътил Гавайидаги йиғилиш деб ёзилади. Автомобилларни таъмирлаш ва суғурталаш – компания харажатлари. Саломатлик клубига аъзолик – албатта ишлаб чиқариш харажати деб. Ресторандаги деярли барча тушликлар қисман компания хисобидан тўланади. Ва ҳоказо ва шунга ўхшаш – бироқ бу қонуний ёки солиқ солинмаган долларлар билан тўланади.

2. Суд муҳокамаларидан химоя.

Бизнинг жамиятимизда судлашишни жуда яхши қўрадилар. Ҳамма сизнинг пиригингиздан бир бўлак узиб олсам дейди. Бадавлат одамлар ўз бойлигининг каттароқ қисмини ўз активларини кредиторлардан химоялаш учун корпорация ва трестлар ёрдамида яширадилар. Қачонлардир кимдир бадавлат одамни судга берса, қўпинча ҳуқуқий химоянинг яхлит тизимига дуч келади-да, бу бадавлатнинг амалда ҳеч нимаси йўқлигини билиб қолади. У ҳамма нарсани бошқаради, лекин унга ҳеч нарса тегишли эмас. Камбағаллар ва ўртаҳоқлар ҳамма нарса ўзларига тегишли бўлишини истайдилар ва биринчи талабдаёқ уларни давлатга ёки бадавлатлар билан судлашишни ёктирадиган бошқаларга беришга мажбур бўладилар. Улар бунга Робин Гуд ҳақидаги ҳикоядан билиб олганлар: бадавлатлардан тортиб олинг, камбағалларга ҳамма нарсани беринг.

Бу китобда мен корпорацияни бошқаришнинг икир-чикирларига тўхтаб ўтирмайман. Лекин бир нарсани айтаман: агар сизнинг қандайдир қонуний активларингиз бўлса, корпорация қандай фойда келтириши мумкинлигини иложи борича тезроқ ўргансангиз бўларди. Бу мавзуда қўплаб китоблар ёзилган, улар корпорацияни қандай тузишни босқичма-босқич ҳикоя қилиб берадилар.

Молиявий IQ – бу амалда қўплаб малака ва талантнинг қоришмасидир. Бирок мен бунини биринчи навбатда юқорида келтирилган тўрт банддан иборат комбинация деб айтган бўлар эдим. Агар сиз бойиб кетмокчи бўлсангиз сизга айнан шу керак.

Шундай қилиб:

Корпорацияларнинг бадавлат эгалари:

1. Пул оладилар
2. Пул сарфлайдилар
3. Солик тўлайдилар

Корпорация ходимлари

1. Пул оладилар
2. Пул сарфлайдилар
3. Солик тўлайдилар

Биз сизга ўз активларингиз атрофида хусусий корпорация ташкил қилишингизни ўттириб илтимос қиламиз. Бу сизнинг молиявий стратегиянгнингизнинг бир қисми бўлиб қолсин.

БЕШИНЧИ ДАРС:
БАДАВЛАТЛАР
ҚИЛАДИЛАР

ПУЛ ИХТИРО

VI БОБ

151

Ўтган окшом танаффус килишга қарор қилдим, бу китобни ёзишдан алаҳсидим ва Александр Греям Белл исми ёш йигит (телефон аппарати ихтироси) ҳақида ҳикоя қилувчи теледастурни томоша қилдим. У ўз телефонини патентлаган бўлиб, ихтиросига талаб шу қадар катта эдики, улгуролмаётган экан. Унга катта компания зарур эди. Шунинг учун ҳам Белл ўша даврнинг гиганти бўлган “Western Union” корпорациясига бориб патентини ўзининг митти компанияси билан сотиб олишни уларга таклиф қилди. Ҳаммаси учун у бор-йўғи юз минг доллар хоҳларди. Компания президенти унинг устидан кулиб, нархи кулгили деб таклифини қабул қилмади. Ҳикоянинг қолган қисми сизга маълум: Белл кўпмиллиардли ишлаб чиқариш ва “АТ & Т” компаниясига асос солди.

Шу кўрсатувдан кейин кечки янгиликларни кўрдим. Мухбир маҳаллий компаниядаги навбатдаги кискартириш ҳақида ҳикоя қиларди. Ишчилар ғазабга тўлган ва компания эгалари адолатсиз иш тутяптилар деб таъкидлардилар. Қирк беш ёшлардаги кискартирилган менежер заводга хотини ва икки боласи билан келиб қоровуллардан хўжайинлар билан ўз қарорларини ўзгартириш юзасидан гаплашишга қўйишларини сўраб ялинарди. У эндигина уй сотиб олган бўлиб, уни йўқотишдан қўрқарди. Камера унинг ялинчок чехрасини қапта килиб кўрсатди. Репортаж эътиборимни тортгани шубҳасиз.

Мен 1984 йилдан буён профессионал дарс бериш билан шуғулланаман. Бу ноёб тажриба. Бирок бу касб анчайин мураккаб ҳамдир, чунки менинг кўлимдан минглаб одамлар ўтди ва мен уларнинг барида, ўзимда ҳам бир умумий сифатни кўраман. Барчамизда улкан салоҳият ва хайратомўз истеъдод бўлиши керак. Лекин барчамизни бир нарса – ўз-

Ўзимизга ишонмаслик дўхтатиб туради. Гап техник ахборотда ҳам эмас, Ўз кучингга ишонмасликда.

Баъзи одамларда бу бошқаларга нисбатан кўпрок намоён бўлади.

Мактабни битираётиб кўпчилигимиз ҳаётда энг муҳими – яхши баҳолар эмаслигини тушунамиз. Ҳаётда эса яна бирон-бир нарса талаб этилади. Мен бу фазилатни “характер”, “жасурлик”, “дадиллик”, “соғлом юзсизлик”, “чираниш”, “айёрлик”, “тириш-коклик”, “яшашни билиш” ва “қобилиятлар” деб атаганларини эшитганман. Бу омил уни қандай атамайлик, охир-оқибат инсон келажagini мактаб- баҳоларидан кўра кўпрок белгилайди.

Ҳар биримизнинг ичимизда жасур ва кучли қаҳрамон яширинган. Бироқ бунинг акси ҳам бор: тиз чўкиб, керак бўлса, ёлвориш қобилияти. Вьетнамда бир йил ҳарбий учувчи сифатида бўлиб, ўз характеримнинг бу икки томони билан яқиндан танишиб олдим. Уларнинг бири иккинчисидан багтар.

Шунга карамай, ўқитувчи сифатида мен инсон даҳоси йўлида энг асосий тўсиклар ортқича кўрқув ва ишончсизлик эканлигини тушунардим. Мен жавобини билсам ҳам айтишга кўрқадиган ўқувчиларни кўрганда юрагим ўртанарди. Ҳақиқий ҳаётда ақллиларнинг эмас, довюракларнинг омади чопади.

Шахсий тажрибамдан молиявий истеъдод нафакат қандайдир малака ва кўникмалар, балки жасурликдан ҳам иборат эканлигига ишонч ҳосил қилдим. Агар кўрқувингиз ўта кучли бўлса истеъдод эзилади. Машгулотларда мен ўқувчиларни таваккал қилишга ўрганиш, довюракрок бўлиш, ўз истеъдодига кўра бу кўрқувни куч ва малакага айлантиришга ундайман. Баъзилар бунга осон эришадилар, бошқалар эса даҳшатга тушадилар. Мен одамларнинг кўпчилиги

иш пулга бориб тақалса, таваккал қилмасликни афзал кўришларини билиб олдим. Менга кўпинча савол берадилар: “Нега таваккал қилиш керак?”, “Нега мен ўзимнинг молиявий IQни ривожлантириш учун вақт сарфлашим зарур?”, “Нега мен молиявий саводхон бўлишим лозим?”.

Ва мен: “Танлаш имконияти бўлиши учун” деб жавоб бераман.

Бизни улкан ўзгаришлар кўтмоқда. Бу бобни ёш ихтирочи Александр Грейам Белл ҳақидаги хикоя билан бошладим. Келажакда кўплаб бундай одамлар пайдо бўлади. Ҳар йили бутун дунёда Билл Гейтс ва “Microsoft” компанияси каби юзлаб одамлар ва компаниялар пайдо бўлади. Янги синишлар, ишдан бўшатишлар ва қисқартиришлар юз беради.

Бўлмаса, нега ўзининг молиявий IQ сини ривожлантиришга вақт сарфлаши керак? Бунга жавоб фақат ўзингизга маълум. Шундай бўлса ҳам, нега бундай қилишимни айтишим мумкин. Мен шунчалар кизиқарли даврда яшаётганлигим учун шундай қиламан. Ўзгаришлардан чўчишдан кўра уларни қўллаб-қувватлайман. Маошимга устама беришмасмикан деб хавотирлангандан кўра ҳаяжон билан миллионлар ишлаб топишни афзал кўраман. Биз мисли қўрилмаган замонда яшаймиз. Бир неча авлоддан кейин одамлар ортга назар ташлаб: “Бу қандай ҳайратланарли давр бўлган экан”. – дейишади. Бу экинчи ўлими, янгининг туғилиш даври. қутилмаган ва кизиқарли воқеаларга тўла вақт эди.

Хўш, одам ўзининг IQ сини ривожлантириш учун нега вақт сарфлаши керак? Сиз бундан улкан фойда олишингиз учун. Акс ҳолда бундай давр сиз учун кўркинчли бўлади. Баъзи одамлар рустамона олдинга қараб сузадилар, бошкалари эса вайрон бўлаётган қутқариш чамбарагига ёпишадилар.

Уч юз йил илгари ер бойлик эди. Шу сабабли ким ерга эгалик килса бадавлат бўлган. Ўша даврда заводлар қурилиши авж олганди ва Америка дунёга ҳукмронликни қўлга киритди. Асосий бойлик ишлаб чиқаришда эди. Бугун асосий бойлик ахборотда. Ва энг бадавлат одам – энг замонавий ахборотга эга бўлган кишидир. Муаммо шундаки, ахборот дунё бўйлаб ёруғлик тезлигида етказилади. Бу янги бойликни завод ёки фабрика каби девор ортида яшириб бўлмайди. Ўзгаришлар тезроқ бўлади. Янги мультимиллионерлар сони шиддатли ортади. Чеккага чиқиб қолганлар ҳам бўлади.

Бугун мен ўзининг эски карашларидан қутулолмагани учунгина тиним билмай ишлаётган кўпгина одамларга дуч келаман. Улар ҳаммаси илгаригидек бўлишини истайди. Улар ўзгаришларга қаршилиқ кўрсатади. Мен ишини ёки уйини йўқотаётган ва бунда техник тараққиёт, иқтисод ёки иш берувчини айбдор деб билладиган одамларни биламан. Афсуски, улар муаммо ўзларида эканлигини тушунмайдилар. Эски ғоялар – бу уларнинг асосий пассиви. Бу пассив, чунки улар бундай ғоялар – кечаги кун активи эканлигини тушунмайдилар. Бугун эса кеча эмас.

Кунлардан бир кун мен одамларни ўзим ўйлаб топган (у “пул оқими” деб аталади) стол ўйини ёрдамида ўқитаётган эдим. Бир аёлни дугонаси машғулотга бошлаб келган эди. У яқиндагина ажрашган, ажрашиш жараёнида кўп нарсани йўқотиб, энди баъзи саволларга жавоб қидираётганди. Дугонаси машғулотлар унга ёрдам беради, деб ўйлаган.

Ўйин шундай ўйланганки, пулнинг қандай ишлашини одамлар англаб олишига ёрдам берарди. Ўйин пайтида одамлар баланс ҳисоботи қандай қилиб даромадлар ва харажатлар ҳақидаги ҳисобот билан боғлиқлигини билиб оладилар. Сиз пулнинг мана шу

икки ҳисобот орасида “оқиши”ни кўрасиз, актив устундаги актив даромадларни ойлик харажатлардан ошиб кетмагунча кўпайтиришни ўрганасиз. Буни бажарганингиздан сўнг “каламуш пойга”си йўлагидан чиқиб “тезюар” йўлакка чиқиб оласиз.

Илгари айтганимдек, баъзи одамларга бу ўйин ёқади, баъзиларига ёқмайди, учинчилари эса унинг маъносини тушунмайдилар. Бу бирон-бир нарсани ўрганиб олишнинг қимматли имкониятини бой беради. Биринчи доирада у “яхта”ли буюм карточкасини тортиб олди. Аввалига у жуда севинди: “О, менда яхта бор!” Кейин эса дугонаси унга баланс ҳисоботида даромад ва харажатлар рақамлари нимани аңлатишини тушунтиришга ҳаракат қилганида хафа бўлди, чунки ҳеч қачон математикани яхши кўрмаган эди. Барча ўйинчилар дугонаси унга молиявий ҳисоботлар бир-бирига ва ҳар ойлик ҳисоботга қандай алоқадорлигини тушунтириб қўймагунча кутардилар. Ахийри у буни тушуниб етганида миясига бир фикр келди: яхта кўп пул “ейди”. Ўйин давом этарди ва тез орада у қисқаришга тушди, сўнгра у “болали” бўлди. Бу раундда унинг омади юришди.

Машгулотдан сўнг дугонаси ёнимга келиб, унинг жуда хафалигини айтди. У инвестиция қилишни ўрганиш мақсадида дарсга келган бўлиб, бизнинг узок вақт давом этган аҳмоқона ўйинимиз унга ёқмаган эди. Дугонаси “ўзингга яхшилаб бир қара, ўйин унинг ҳолатини тасвирламайсизми?”, деб сўрадиришга уринди. Буни эшитгач, аёл пулини қайтариб беришни талаб қилди. Унинг жаҳли чиқди: ўйин унинг ҳаётини ақс эттириши тўғрисидаги гоя унга қўлгили туюлди. Пулини қайтариб олгач дарҳол кетиб қолди.

1984 йилдан бери мен мактабда ўргатмайдиган ишни қилиб миллионлар топаман. Мактабда деярли

хар вақт лекция ўқишади. Мен уларни ҳамиша ёқтирмасдим. Тезда зеркиб қолар эдим.

1984 йилда одамларни ўйин ва инсценировкалар ёрдамида ўқита бошладим. Доимо катта ёшли ўқувчиларга ўйинларда ўз ҳаётларини кўришни маслаҳат берардим. Бу жуда муҳим: ўйин сизнинг ҳулқингизни акс эттиради. Бу зудликда қайта алоқа берадиган тизим. Лекция эшитиш ўрнига ўз эҳтиёжларингизга мослаштирилган шахсий сабоқ оласиз.

Ўша аёлнинг дугонаси янгиликни айтиб бериш учун менга кўнгирок қилди. У энди дугонаси тинчланганини айтди. Ўтган давр ичида у ўйин ҳақиқатдан ҳам унинг ҳаётини қисман акс эттирганини тушуниб етган.

У ва эрининг яхталари бўлмаса-да, амалда деярли тасаввур қилиш мумкин бўлган ҳамма нарсалари бор эди. У ажралишдан кейин нафақат ёш хотин туфайли эри ташлаб кетганига, балки бирга йигирма йил яшаб жуда оз актив тўплаганликларига ҳам ғазабланарди. Бўладиган деярли ҳеч нарса йўқ эди. Улар йигирма йил ҳаддан ташқари қувноқ ҳаёт кечирдилар, лекин бундан бир тоннага яқин майда-чуйда буюмлар қолди, холос.

У ўйиндаги рақамлар – молиявий ҳисоботлардан уларни тушунмай хижолат бўлганлиги туфайли жаҳли чиққанлигини тушунди. У молия – эркаклар иши деб ҳисобларди. Уй юмушларини бажарар, меҳмонларни хурсанд қилар, молия билан эри шуғулланарди. Энди у биргаликда турмушларининг охирги беш йилида эри ундан пул яширганига ишончи қомил эди. Бир қисм пулнинг қаерга кетаётганлигини билмаганлиги, эрининг бошқа аёли борлиги ҳақида шубҳа ҳам қилмаганлигидан ғазабланар эди. Стол ўйини каби ҳаёт ҳам бир зумда қайта алоқани беради. Биз бу ахборотни тутиб олсак кўп нарсани

Ўрганишимиз мумкин. Яқинда мен хотинимга кимёвий тозалашда шимимни бузиб қўйишганлиги – у кичрайиб қолганлигидан шикоят қилдим. Хотиним меҳрли жилмайиб, бармоғи билан қорнимга енгилгина босди. Шим кичраймаган, балки мен семирғандим.

“Пул оқими” ўйини ҳар бир ўйинчига қайта алоқа таъминлаш учун ўйлаб топилганди. У сизга танлаш имконини беради. Агар сиз яхтали карточка тортиб олсангиз, қарздор бўлсангиз сизда: “Энди нима қилиш мумкин?” деган савол туғилади. Сизда қандай танлов бор? Ўйин мақсади шундай бўлиб, ўйинчиларни ўйлашга ва турли янги молиявий имкониятларни ишлатишга ўргатишдадир.

Мен бу ўйинни мингдан ортиқ одам ўйнаётганини кўрганман. “Каламуш пойгаси” йўлагидан қолганлардан тезроқ чиқиб кетишга мушарраф бўлганлар ижодий молиявий фикрлаш қобилиятига эга бўлган ва рақамларни тушунадиган одамлардир. Улар турли молиявий ечимларни осонгина пайқайдилар. Энг кўп вақт рақамлар билан “дўстлашадиган” ва кўпинча инвестициялаш фойдасини англаб етмайдиган одамларга кетади. Бадавлат одамлар кўпинча ижодий ҳаракат қилиб, билиб таваккал қиладилар.

Баъзи одамлар ўйин пайтида кўп пул оладилару, уни қандай ишлатишни билмайдилар. Уларнинг деярли ҳаммаси, аниқланишча, чиндан ҳам молиявий ишларни жуда муваффақиятли олиб бормайдилар. Қолганлар пули камроқ бўлса ҳам, улардан ўзиб кетади.

Агар сиз ўз танловингизни чегараласангиз эски гоёларга ёпишган бўласиз. Бир вақтлар юқори синфларда бирга ўқиган дўстим бор. Ҳозир у уч жойда ишлайди. Йигирма йил олдин синфдошларим ичида энг бадавлати эди. Маҳаллий шакарқамиш плантацияси ёпилгач, у ишлаётган компания ҳам йўқ бўлди.

Мана нима учун мен ўзимнинг молиявий топқиримга пул қўяпман ва ўзимдаги энг қудратли акти ривожлантираман. Мен олдинга жасурлик бижрадиган одамлар орасида бўлишни истайман. да судралиб қолмоқчи эмасман.

Мана, пул қандай қилинишининг оддий мисоли.) йил бошларида мен яшаган Финиксдаги иқтисоҳолат жуда ёмон эди. “Хайрли тонг, Америка” визион шоусини қўриб ўтирардим, унда молиї режалаштириш бўйича мутахассис чиқиб, турли лш фалокатларни башорат қилар эди. У “пул гаш”ни маслаҳат берарди. “Ҳар ойда юз доллар ажратиб қўйсангиз, – дерди у, – қирқ йилдан сиз мультимиллионер бўласиз”.

Нима ҳам дердик, ойига пулнинг бир қисмини атиб қўйиш – ёмон фикр эмас. Бу қўпчилик гайдиган йўл. Муаммо шундаки, одам атрофда з рўй бераётганини илғамай қолади. У пулни анқўпайтиришнинг йирик имконини бой беради. ғенидан оқиб ўтади.

Айтганимдек, ўша вақт иқтисод ёмон аҳволда, сторлар учун эса бозорнинг бундай ҳолати фойэди. Пулимнинг бир қисми биржада, бошқа и қўп хонадонли уйларда эди. Нақд пулим кам б атрофда ҳамма нарса сотилар, мен сотиб олар. Пулни тежамасдим, балки қўярдим. Хотиним н бу тез ўсаётган бозорга бир миллион доллар қўп нақд пул киритдик. Бу инвестициялаш учун яхши имконият эди. Мен шунчаки майда келигарни рад этолмас эдим.

Бир пайтлар юз минг турган уйлар энди етмиш мингга сотиларди. Уларни қўчмас мулк савдоси ллий агентлигидан сотиб олиш ўрнига мен суд

Бу одамнинг онгида эскича қараш – зўр бериб ишлаш йўли бор эди, холос. Муаммо шунда эдики, ўша компаниядагидек мавқеига мос бўлган иш тополмади. Шунинг учун ҳам hozir эгаллаб турган ишига нисбатан малакаси жуда юқори, маоши эса пастроқдир. Эндиликда у учма-уч тирикчилик қилиш учун уч жойда ишлашга мажбур.

Ўйин пайтида ўзига имкониятлари бор “керакли” карточкалар чиқмаганлигидан нолийдиган одамларни кўрдим. Ва улар шунчаки қўл ковуштириб ўтирадилар. Мен реал ҳаётда ҳам шундайларни кўрганман. Улар “керакли” имконни кутиб ўтирадилар. Мен одамларни қандай қилиб “керакли” карточкани олаётганларини кўрдим, лекин уларда пул йўқ бўлиб чиқди. Улар агар пулимиз кўпроқ бўлганида “каламусш пойгаси” йўлагидан чиқиб кетардик, деб шикоят қила бошлар ва яна қўл ковуштириб ўтирардилар. Ҳаётда бундай мисоллар етиб ортади. Одамлар улкан имкониятларни кўрадилар, лекин уларни амалга оширишга пуллари йўқ.

Яна шундай одамлар бўладики, улар зўр карточкани тортиб оладилар, овоз чиқариб ўқийдилар, лекин бу қандай ажойиб имконият эканлигини тушунмайдилар. Уларда ҳамма нарса бор: пул, қулай вақт, карточка, лекин пенонасидаги имкониятни лайкамаядилар. Улар карточкани қандай қилиб “каламусш пойгаси”дан қутулиш молиявий режасининг бир қисмига айлантиришни тушунмайдилар. Бундай одамлар қолганларнинг барчасидан ҳам кўпроқдир. Деярли ҳаммаси бурнининг тагидаги улкан имкониятларни сезмайдилар. Йил ўтиб, қолганлар бойиб кетгандан сўнг бу ҳақда билиб оладилар.

Молиявий топқирлик – турли ечимларни кўра билиш. Агар рўпарангизда имкониятлар очилмаса, молиявий аҳволни қандай яхшилаш мумкин? Агар

имконият туғилса, лекин пулингиз бўлмаса ва банк сиз билан ишлашни истамаса, бу имкониятдан қандай фойдаланиш мумкин? Мана, молиявий топқирлик дегани. Масала нима бўлишида эмас, балки бу ҳолат учун нечта молиявий ечим топа олишингизда. Бу молиявий масалаларни ечишда ижодий ёндашувингиздир.

Кўпчилик одамларга фақат битта ечим маълум: тиришиб ишла, пул йиғ ва бошқалардан қарз ол.

Шундай қилиб, молиявий топқирлик сизга нега керак?

Ўз бахтингиз ижодкори ўзингиз бўлишингиз учун. Сиз юзага келган ҳолатни ўз фойдангизга ишлатиб муваффақият қозонасиз. Камдан-кам одамга омад – эришиб бўладиган нарсалиги маълум. Худди пул каби. Агар омадлироқ бўлиш ва пул учун ишламай пул олишни истасангиз, сизга молиявий топқирлик зарур. Агар “керакли” имконият дуч келишини кутадиган одам бўлсангиз, сиз узоқ кутишингиз мумкин. Бу беш километр олисдаги яшил чирокни кутишга ўхшайди.

Болалигимизда Майк билан менга бадавлат отам тез-тез: “Пуллар – ҳақиқий эмас,” – деб гапирарди. У бизга жездан пул ясаган биринчи куни пулнинг сирига яқинлашганимизни баъзан эслатарди. “Камбағал ва ўртаҳол синф пул учун ишлайди, – дерди у. – Бадавлатлар пул қилади. Пуллар қанча реал туйилса шунча зўр бериб улар учун ишлайсиз. Лекин пулнинг реал эмаслигини англасангиз, тезроқ бойишга эришасиз”.

– Бўлмаса, пул нима? – кўпинча тушунмасдан сўрардик Майк билан. – Реал нарса бўлмаса, улар нима?

– Биз уни қандай ҳисоблашга келишган бўлсак, ўша, – жавоб берарди бадавлат отам.

Энг кудратли ва кимматли актив миздир. Агар у яхши машқ кил, амалда бир секундда сизга улкан бої мумкин. Уч юз йил олдин хатто кироличаларнинг тушига ҳам кирмаг машқ килдирилмаган онг кашшок чиқариши мумкинки, у тарбия ої авлодга ўтади.

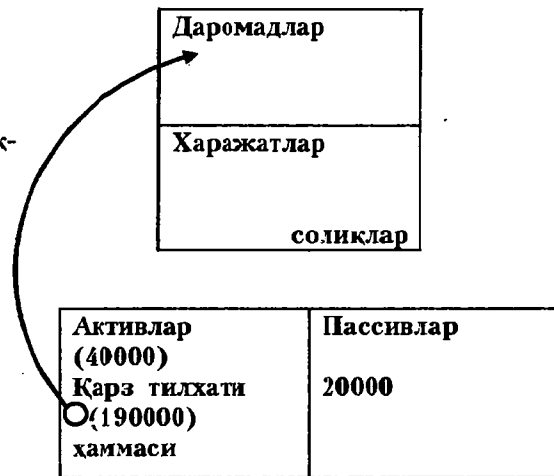
Ахборот эрасида пул миқдори эсида ўсади. Баъзилар оддий “ҳеч дилар: ғоя ва контрактларда. Агар биржада савдо қиладиган одамлаї улар доимо шундай қилишларини аї ча, ҳеч нарсадан миллионлар қили “ҳеч нарсадан” деїтганимнинг боиси қўлга ўтмаслигидир. Ҳамма нарса қилинади: биржа залида қўлни қўл даги савдогарнинг экранидаги Тор сигнал, брокерга акция сотиб олиш дан кейин сотиш учун қўнғироқ, эмас, шартномалар ўтган.

Хўш, нима учун молиявий топ лантириш керак? Бу фақат сизга м бу билан шуғулланаїтганимни айтиш буни тезроқ пул ишлаш учун қилам лиги учун эмас, балки шўни хоҳлаї ажойиб таълим. Мен ўзимнинг мо дунёдаги энг улўғвор ва жозибадор этмоқчи бўлганим сабабли ривожлан ятнинг бу мисли кўрилмаган эволк мускуллари билан эмас, ақли бї эрада ўзимнинг кичкина ролимни Тарих айнан шу ерда қилинади. Бу ли. Ва жуда қизиқарли.

биноси олдида банкротлик ишларини кўрадиган ҳуқуқшунос идорасида ишлай бошладим. Бу ерда етмиш беш мингли уйни йигирма ёки ундан ҳам арзонга сотиб олиш мумкин эди. Дўстимдан уч ойга икки юз доллар эвазига олган икки минг доллар қарзимдан ҳуқуқшуноста нақд пул тўлови сифатида чек бердим. Келишув расмийлаштирилаётганда газетага шундай қиммат уйни бор-йўғи нақд пулсиз олтмиш мингга сотилиши ҳақида эълон бердим. Телефон тинмай жирингларди. Истикболли харидорлар топилиб, уй менинг мулкимга айланиши биланок уларга уйни кўриш таклиф килинди. Ҳақиқий шов - шув бошланиб, уй бор-йўғи икки дақиқада сотилди! Мен расмийлаштириш учун икки ярим минг нақд сўрадим, уни дархол бердилар. Икки минг икки юзини дўстимга қайтардим. Дўстим ҳам, уйнинг эгаси ҳам, ҳуқуқшунос ҳам, ўзим ҳам хурсанд бўлдик. Ўзимга йигирма мингга тушган уйни олтмиш мингга сотдим. Бу кирк минг доллар менинг активлар устунимда сотувчининг қарз мажбурияти сифатида қолди. Уни ишлаб топиш учун беш соат вақтим кетди.

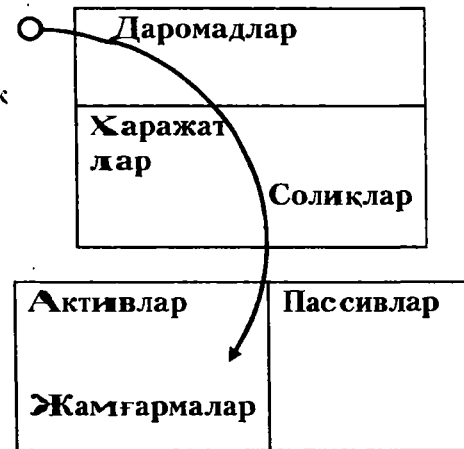
Шундай қилиб, сиз молиявий саводхон бўлганингиз ва рақамларни таҳлил қила олганингизда, бу пуллар нимага “ихтиро” қилинган деб ҳисобланишини кўрсатаман.

Қандай қилиб
40000 доллар
активлар устунида
яратилади.
Пуллар ихтиро
қилинади ва солиқ-
қа тортилмайди.
Банк йилига улар
учун 10% берса,
сиз ўзингизга
йилига 4000
яратдингиз



Бозор таназзули пайтида биз хотиним билан бўш вақтимизда олтига шундай келишув тузишга эришдик. Маблагимизнинг асосий қисми каттарок кўчмас мулк ва қимматли қоғозларга қаратилган бир пайтда олтига оддий уй олиб сотиш орқали бир юз тўксон минг (10 фоизли ставкали банкнотлар кўри-нишида) ишлаб олишга муваффақ бўлдик. Бу йилига 19 мишга яқинни ташкил этиб, уларнинг каттарок қисми хусусий корпорациямиздан ўтади. Бу пуллар хизмат автомобиллари, бензин, хизмат сафарлари, суғурта, мижозлар билан тушлик ва бошқаларга сар-фланади. Даромадлар давлат солиққа тортгунга қадар қонун рухсат берган мақсадларга ишлатиб бўлинади.

Жамғармалар -
40.000 тўплаш учун
қанча вақт кетади
ва сиздан 50% солиқ
олишса қанчаси
қолади?



Бу пул қандай “ихтиро” қилиниши, яратилиши ва молиявий топқирлик билан химоя қилинишининг оддий мисолидир.

Бир юз тўқсон минг тўплаш учун қанча вақт кетишини ўзингиздан сўранг. Банк сизга 10% тўлайдими? Шартнома муддати эса ўттиз йилни ташкил этади. Банк менга ҳеч қачон бунча пулни бермайди деб ўйлайман. Биринчи суммани тўлашда солиқ тўлашга тўғри келади, ўттиз йилда ўн тўққиз минг беш юз мингдан ортиқ даромадни ташкил қилади.

Одамлар кўпинча мenden уй харидори пулини тўламаса нима бўлади деб сўрашади. Шундай ҳам бўлади ва бун мен учун янгилик эмас. Финикснинг кўчмас мулк бозори 1994 йилдан 1997 йилгача мамлакатдаги энг гавжумларидан бўлган.

Олтмиш мингли уйни эгасидан олиб, етмишга сотиб хизмати учун яна икки ярим минг доллар олардилар. Янги харидорга битим аввалгидек нақд пулсиз бўларди. Ва жараён давом этиши мумкин.

Шундай қилиб, биринчи марта уй сотганимда мен қарзга олган икки мингни қайтардим. Битимда амалда менинг пулим йўқ. Инвестиция қилинган капиталдаги фойдам чексизликка тенг. Мана қандай қилиб ноль миқдордаги пул кўп пул қилиши мумкин.

Иккинчи олди-сотди битимда мен чўнтагимга икки минг доллар солиб заёмни ўттиз йилга узайтиришим мумкин эди. Инвестиция қилинган капитал фойдаси биз учун, менинг ўзимга пул тўлашган бўлса қанча бўлиши мумкин? Хатто билмайман ҳам. Ҳар ҳолда бу ҳар ойда юз доллар ажратишдан яхшироқку. Бунинг устига ҳақиқатда бу бир юз эллик доллар бўлиб, қирқ йил давомида сиз даромаддан 5% ли солиқ олинган пулни ажратасиз, бироқ жамғарган пулингиздан яна солиқ олишади. Бу унчалик маънили иш эмас. Балки бу хавфсиздир, лекин жуда оқилна эмас.

Бугун бу китобни ёзаётганимда (1997 йилда) бозор шароитлари беш йил аввалгидан мутлақо тесқаридир. Финиксдаги кўчмас мулк бозори бутун Американинг ҳасадини келтиради. Биз олтимиш мингта сотган уйлар энди бир юз ўн минг туради. Албатта, у ерда ҳали ҳам қарздорларнинг гаровга қўйилган мулкни сотиб олиш ҳуқуқидан маҳрум қилиш имконияти сақланиб қолган, лекин уларни излаш мендан қимматли қўйилма – шахсий вақтимни талаб қилади. Улар жуда камдан-кам учрайди. Бугун эса минглаб харидорлар шўнга ўхшаш келишувлар кўрайди. Бозор ўзгаради. Ҳаракатда давом этиш ва активлар устунини кўпайтиришнинг бошқа имкониятларини қидириш вақти келди.

“Бизда бундай қилиб бўлмайди”, “Бу қонунга жилоф”, “Сиз алдаяпсиз” – деган лўқмаларни “Буни

кандай килиш кераклигини кўрсата оласизми?” – деган саволдан кўпроқ эшитаман.

Ҳисоб-китоблар бунда жуда оддий. Сизга алгебра ҳам, дифференциал ҳисоб ҳам керак бўлмайди. Мен кам санайман, чунки келишувнинг ҳукукий томони ва тўловни амалга ошириш билан воситачи компания шуғулланади. Менинг том таъмирлашим ёки хожатхонани тозалашим шарт эмас, чунки бу билан эгалари шуғулланади. Бу уларнинг уйи. Баъзан кимдир тўламайди. Бу жуда фойдали бўлиб, улар кўчиб кетишга мажбур бўладилар ва мулк яна сотилади. Сотиш билан судлар шуғулланади.

Сизнинг мамлакатингизда балки бу схема ишламас. Бозор муносабатлари ўзгача бўлиши мумкин. Бироқ бу мисол оддий молиявий жараён катта бўлмаган харажат ва кичик таваккалчилик билан юз минглаб доллар яратиш мумкинлигини кўрсатади. Бу пул – бор-йўғи келишув эканлигининг мисолдир. Бундай келишувни мактабни битирган ҳар қандай одам амалга ошириши мумкин.

Лекин одамларнинг кўпчилиги бунни қилмайдилар. Деярли барча “Тиришқоқлик билан ишла ва пул тўпла” деган анъанавий қоидага амал қилади.

Тахминан Ўттиз иш соати давомида активлар устунига солиққа тортилмаган бир юз тўқсон минг долларга яқин қўшилди.

Нима сизга мураккаброқ туюляпти?

1. Қаттиқ ишлаш, ярмини солиқ сифатида бериш, қолганини ажратиб қўйиш. Унда сизнинг жамғармангиз солиққа тортиладиган 5% фойда беради.

Ёки:

2. Молиявий топқирликни ривожлантиришга меҳнат сарфлаб, ақл ва активлар устунидан фойдаланиш.

Энди эса ўйлаб кўринг, агар биринчи йўлни танлаган бўлсангиз бир юз тўксон минг доллар жамғариш учун сизга қанча вақт керак бўлади? Ахир вақт — энг асосий активлардан бири.

Энди сиз эҳтимол нега ота-оналар: “Менинг болам тиришқоқлик билан ўқийди ва яхши маълумот оляпти” — деганларини эшигсам бошимни жимгина чайқаб қўйишим сабабини тушунарсиз? Бу албатта, яхши, лекин кифоями?

Мен юқорида баён этилган инвестициялаш стратегияси ўта жиддий эмаслигини биламан. Бу қандай қилиб оздан кўп ўсиб чиқишининг мисолидир. Келишув тузганимнинг ўзиёқ яхши молиявий маълумотдан бошланадиган мустаҳкам молиявий пойдеворга эга бўлишнинг нақадар муҳимлигидан далолат беради. Мен айтиб ўтгандим, лекин яна бир бор такрорлайман: молиявий топқирлик ушбу тўрт энг муҳим малакадан иборатдир.

1. Молиявий саводхонлик (рақамларни таҳлил қила билиш қобилияти).

2. Инвестициялаш стратегиясини эгаллаш (пул қандай қилиб пул қилиши тўғрисидаги фан).

3. Бозорни билиш (талаб ва таклиф ҳақидаги фан). Александр Грейам Белл бозорга у муҳтож бўлган нарсани берди. Етмиш беш минг долларлик уйни йигирма минг туриши ва олтиш мингга сотилиши—

бозор таклиф этаётган имкониятни ишлатиш натижа-
сидир. Кимдир харид килади, кимдир сотади.

4. Ҳукукий билимлар (корпорациялар, ташкил-
лаш, бухгалтерия ҳисоби ва бошқалар билан боғлиқ
турли қонун-қоидалар)ни, қонунларни билиш ва буз-
масликни маслаҳат бераман.

Бу асос нима харид қилишингиздан: кичик уй-
лар, катта квартиралар, компаниялар, акциялар,
облигациялар, ўзаро (ёрдам) жамғармалари, қиммат-
баҳо металллар ёки яна бирон-бир нарсадан катъий
назар бадавлат бўлишингиз учун зарурдир.

1996 йилга келиб кўчмас мулк бозори жуда
ўзгариб, ҳамма Финиксга ташланди. Биржада шов-
шув бошланди. Америка иқтисодиёти яна оёққа тур-
ди. Мен 1996 йилда олганларимни сота бошладим ва
Перу, Норвегия, Малайзия, Филиппинга саёҳат қил-
дим. Инвестициялар ўзгарди. Биз кўчмас мулк сотиб
олмай қўйдик. Энди мен оддийгина активлар усту-
нида уларнинг нархи қандай ошаётганлигини кузата-
ман ва йил охирида, эҳтимол, сота бошларман. Қўп
нарса конгресс қабул қилиши мумкин бўлган қонун-
ларга боғлиқ. Мен шу олти уйдан бир қисми яхши
сотила бошлайди ва қирқ мингли чек нақд пулга
айланади деб кутяпман. Мен ўз бухгалтеримга нақд
пул пайдо бўлишига тайёр бўлиб туриши ва уларни
ҳимоялаш усулини топиши учун қўнғироқ қилиб
қўйишим керак.

Бу билан нима демокчиман: инвестициялар
пайдо бўлади ва йўқ бўлиб кетади, бозордаги аҳвол
яхшиланади ва ёмонлашади, иқтисодиёт вайрон
бўлади ва тикланади. Дунё бизга мислсиз имкони-
ятлар беради, бу ҳар куни рўй беради, бироқ жуда
кўп ҳолатда биз буни сезмаймиз. Аммо лекин улар
мавжуд-ку! Технологиялар дунёси қанча кўп ўзгарса,
сиз ва оилангизда авлодлар давомида молиявий

эркинликни сақлаб қолиш имкониятлари шунча кўп бўлади.

Нимага ўзингизнинг молиявий топқирлигингизни ривожлантиришингиз керак? Яна бир қарра жавоб фақат ўзингизга маълум. Мен нега ўрганиш ва ривожланишда давом этаётганлигимни биламан. Эскиликка ёпишмасдан уларни олқишлашни афзал кўраман. Мен бозорда таназул ва тараккиёт бўлишини биламан. Ўз молиявий топқирлигимни мунтазам ривожлантиришни хоҳлайман, чунки ҳар бир бозор таназулида айрим одамлар тиз чўкиб иш сўрайдилар. Бошқалари эса бу пайт ҳаётини муваффақиятсизликларини – улар ҳаммада бўлади – ишлатадилар ва уларни муваффақиятга айлантирадилар. Молиявий топқирлик асли ўзи шу.

Мендан тез-тез қандай қилиб муваффақиятсизликни омадга айлантирасиз деб сўрайдилар. Виждонан айтганда, мен ўз хусусий қўйилмаларим ҳақида камроқ мисол келтиришга ҳаракат қиламан. Гўёки мақтанаётгандай ёки ўзимни ўзим реклама қилаётгандай таассурот келиб чиқишини истамасдим. Менинг мақсадим бошқача. Мисолларни кўргазмани восита сифатида қўллайман – бу жуда оддийлигини билишингиз учун. Молиявий топқирликнинг тўрт устун билан қанчалик яхши таниш бўлсангиз, бу тўрт устун шунча оддий бўлиб туюлади.

Шахсан мен молиявий ўсиш учун асосан иккита воситани қўллайман: кўчмас мулк ва майда компанияларнинг акциялари. Кўчмас мулк – бу менинг пойдеворим. Кундан-кунга кўчмас мулк менга пул оқимини келтириб, баъзан қиймати ошади. Майда акциялар пуллар тез кўпайиши учун ишлатилади.

Ўзим шуғулланаётган иш билан шуғулланишни ҳеч қимга маслаҳат бермасдим. Мисоллар – бу, бор-йўғи мисоллар. Агар имконият мен учун жуда

мураккаб бўлса ва уни обдон тушунмасам пул тик-майман. Молиявий гуллаб-яшнаш учун оддий математика ва соғлом фикр кифоядир.

Мен мисол келтирадиган беш сабаб:

1. Улар одамларни кўпроқ билишга илҳомлантиради.

2. Улар пойдевор мустаҳкам бўлса ҳамма нарса жуда оддий эканлигини кўрсатади.

3. Улар ҳар бир киши бойиб кетиши мумкинлигини айтадилар.

4. Улар мақсадга эришишнинг миллионлаб воситалари борлигидан гувоҳлик берадилар.

5. Улар бу фан қандайдир бир фавкулудда қобилиятни талаб қилмаслигини исботлайдилар.

1989 йилги эрталабки югуришларда кичкина ширин кулчага ўхшаш уйлари бўлган шаҳар чети (Орегон штати) даги ажойиб Портленд районида тез-тез бўлардим. Уйлар худди эртақдагидай эди: гўёки, мана ҳозир сўқмоқда бувисини кўриб келишга шошилаётган қизил шапкача кўринадигандек эди.

Ҳамма ерда “сотилади” деб ёзилган эълонлар осилиб турарди. Қурилиш-ёғоч материаллари бозори ачинарли аҳволда эди, қимматли қоғозлар биржасида яқиндагина ҳалокат рўй берган, иқтисодиёт турғунлик ҳолатида эди. Кўчаларнинг бирида бошқаларидан узоқроқ осилиб турган эълонни кўрдим. У анча эскирган эди. Кунлардан бир кун ёнидан югуриб кетаётганимда жуда ташвишли кўринган эгасига дуч келдим.

– Уйингизга қанча сўрайсиз? – қизикдим.

Уй эгаси ўгирилиб, зўрға табассум қилди.

– Сиз қанча берасиз? – деди у, – уй бир йилдан ортиқ сотилмаяпти. Ҳеч ким ҳатто кўргани ҳам келмаяпти.

– Мен кўраман, – жавоб бердим ва ярим соатдан кейин эгаси сўраганидан йигирма минг арзонига сотиб олдим. Бу 1930 йилда қурилган, кўк рангли, кулранг бўлакчи, ҳашамдор безакчи деразалари ва иккита митти ётоқхонаси бор ёқимли уйча эди. Ижарага беришга бундан яхши уй топиб бўлмади.

Мен ўзимга қирк беш (аслида унинг нархи олти беш минг бўлиб, ҳеч ким сотиб олишни истамаган) мингга тушган уйга беш минг нақд тўладим. Бир ҳафтадан сўнг ахийри қутулган бахтиёр уй эгаси кўчиб кетди ва менинг биринчи ижарачим – маҳаллий коллеж ўқитувчиси кўчиб келди. Гаров пулини ва бошқа харажатларни тўлагандан сўнг чўнтагимда ҳар ойда бор йўғи қирк долларга яқин пул қоларди.

Бироқ бир йилдан сўнг Орегонада кўчмас мулк бозори қаддини кўтарди. Калифорниялик инвесторлар ўз кўчмас мулк бозоридаги шов-шувлардан кейин тўла ҳамёнлари билан шимолга, Орегона ва Вашингтонга йўл олдилар.

Мен бу уйни тўксон беш мингга калифорниялик ёш жуфтликка сотдим, улар битимдан жуда хурсанд эдилар. Қирк мингга яқинни ташкил қилган фойда солиқ тўлаши кечиктирилган 1031 – моддага жойлаштирилиб, мен бу пулни қўйиш мумкин бўлган кўчмас мулк излашга тушдим. Тахминан бир ойдан сўнг Бивертон (Орегона штати)да “Intel” заводи ёнидан ўн икки хонали уй топдим. Унинг эгалари Германияда яшашар, бу уйнинг қанча туриши ҳақида тасаввурга ҳам эга эмасдилар, шунинг учун ундан тезроқ қутулишни истардилар. Мен тўрт юз эллик минг доллар турадиган бинога икки юз етмиш беш минг таклиф қилдим. Улар уч юз мингга рози бўлдилар. Уйни сотиб олгач, икки йил ушлаб турдим. 1031-модданинг ўша методи ёрдамида биз бу

бинони тўрт юз тўқсон беш мингга сотиб, Финикс (Аризона штати) да ўттиз хонадонли уй сотиб олди. Айнан ўша пайт Финиксга кўчиб кетган эдик, барибир ўз кўчмас мулкимизни сотишимиз зарур эди. Бир вақтлар Орегонада бўлганидек Финиксда ҳам кўчмас мулк бозори таназулга учраган эди. Ўттиз хонадонли уйнинг нархи саккиз юз етмиш минг бўлиб, ундан икки юз йигирма беш мингини нақд тўладик. 30 хонадондан ойига беш мингдан кўпроқ пул келарди. Аризонада бозор ўса бошлади ва 1996 йилда колорадолик инвестор бу уй учун бизга бир миллион икки юз минг таклиф қилди.

Хотиним билан уйни сотиш керакмикан деб ўйланиб қолдик, бироқ конгресс фойда ҳақидага қонунларни ўзгартирмасмикан деб кутишга қарор қилдик. Агар шундай бўлса, энг аниги бизнинг мулкимиз қиймати 15 – 20% га ортади. Бундан ташқари ойига беш минг доллар – яхшигина пул даромади.

Мен бу мисолни қандай қилиб кичикдан катта ўсиб чиқишини кўрсатиш учун келтирдим. Яна такрорлайман, бизнес учун молиявий ҳисоботларни таҳлил қилиш, инвестициялаш стратегияси, бозорни ҳис қилиш ва қонунларни билиш керак. Одам агар бу масалаларни, ҳавосини олмаган бўлса, албатта унга стандарт схемада ҳаракат қилгани маъқул: таваккал қилмаслик, пулни турли ва фақат ишончли корхоналарга қўйиш тўғрисида билиши керак, “ишончли” капитал қўйилмалар муаммоси шундаки, улар тез-тез “санитария ишлови”га учрайдилар – бошқача қилиб айтганда, уларни шундай хавфсиз қиладиларки, фойда ҳам камаяди.

Деярли барча йирик брокерлик фирмалари ўзлари ва мижозларини жимоя қилиш учун шубҳали битим тузмайдилар. Ва бу доно сиёсатдир.

Энг яхши битимларни одатда янгиларга таклиф қилмайдилар. Кўпинча бадавлатларни янада бадавлатроқ қиладиган битимларни ўйинни тушунадиганларга қолдирадилар. Амалда бундай битимларни “тажрибали” инвестор деб ҳисоблайдиганларга таклиф қилиш қонунга жиловдир. Гарчанд, албатта шундай бўлади.

Қанчалик “тажрибалироқ” бўлиб борсам, йўлимда шунча кўп имкониятлар пайдо бўлади. Бутун умр давомида молиявий топқирликни ривожлантиришнинг яна бир сабаби – имкониятлар сонини оширишдир. Сизнинг молиявий IQ ингиз қанча баланд бўлса, битим фойдалилигини шунча осон аниқлаш мумкин. Топқирлигингиз ёмон битимни пайқаб қолади ёки уни яхши қилишга ёрдам беради. Қанча кўп билсам, – бу ерда ҳамisha ниманидир ўрганиш мумкин, – шунча кўп пул топа оламан, чунки йиллар давомида мендаги тажриба ва донолик кўпайиб боради. Менинг таваккал қилмаслик ва тиришқоқлик билан ишлашни афзал кўрадиган дўстларим бор, улар барибир кўп вақт талаб қиладиган молиявий доноликка эриша олмайдилар.

Менинг асосий фалсафам – активлар устунини ривожлантиришдир. Бу асосий алгоритмидир. Мен кичкинасидан бошлайман – айтайлик уруғ сепаман. Баъзилари униб чиқади, баъзилари йўқ. Бизнинг кўчмас мулк корпорациямизда бир неча миллион долларлик мулк бор. У бизнинг кўчмас мулк инвестиция жамғармамиздир. Деярли барчасини шу миллионлар беш мингдан ўн минг долларгача бўлган майда қўйилмалардан бошлаганимни айтмоқчиман. Ҳамма нарқа пул тўловлари қулай пайтда амалга оширилган: бозор тез ўсган ва солиқларсиз уларга бир неча бор бирор нарса сотиш ёки сотиб олишга муяссар бўлганмиз.

Бундан ташқари, биз акциялар пакетининг эгаси бўлиб, унинг асосида яна бир корпорация яратилган. Хотиним билан уни ўзимизнинг шахсий ўзаро жамғармамиз деб атаймиз. Фақат бизга ўхшаган инвесторлар

билан иш қиладиган дўстларимиз борлиги туфайли ҳар ойда инвестиция учун ортиқча пулларимиз бўлади. Биз АҚШ ёки Канададаги биржага чиқишга ҳаракат қиладиган хусусий компанияларнинг таваккал акцияларини сотиб оламиз. Мана сизга қандай тез фойда олишнинг мисоли. Компания биржада пайдо бўлгунга қадар йигирма беш центдан юз минг акция сотиб олинади. Ярим йил ўтгач компания рўйхатга тушади ва бу акциялар энди икки доллар туради. Компания яхши бошқарилса, нарх ошиб боради ва ҳар бир акция йигирма долларгача ошиши мумкин. Бизнинг йигирма беш мингимиз бир йилга қолмай миллионга айланган пайти ҳам бўлган.

Нима қиладиганингизни билсангиз, бу лотерея эмас. Агар шунчаки пулингизни шубҳали битимга қўйиб, ибодат қилишни бошласангиз, бу лотерея ҳисобланади. Ҳар қандай вазиятда таваккалчиликни пасайтириш учун амалий билимлар, тажриба, бу ўйинга бўлган меҳрдан фойдаланиш лозим. Албатта, мағлубият эҳтимоли ҳамма вақт бўлади. Лекин молиявий топқирлик уни қамайтиради. Шундай қилиб, бир кишига хавфли бўлган нарса бошқасига унчалик хавфли бўлмаслиги мумкин. Мен доимо одамларга акция, қўчмас мулк ва бошқа нарсаларга нисбатан ўзларининг молиявий таълимига кўпроқ пул сарфлашларини сўрайман. Қанча акли бўлсангиз, таваккалчиликни енгиш имкониятингиз шунча кўп бўлади.

Менинг хусусий капитал қўйилмаларим одамларнинг кўпчилигига ўта хавфли кўринади ва мутлақо ҳеч кимга менга эргашсин деб маслаҳат бермайман. Бу ўйинни 1979 йилдан бери ўйнайман ва чекимга анча муваффақиятсизликлар тушди. Лекин сиз бир банд юқорига қайтсангиз ва нега бундай инвестициялар кўпчилик одамларга хатарли эканлигини билсангиз, балки бир йилда йигирма беш минг доллардан миллион қи-

лиш кобилияти сиз учун энг кам хагарли бўлиши учун хаётингизни бошқача ташкил кила оларсиз.

Илгари айтганимдек, мен ҳеч қачон тавсия бермайман. Шунчаки бу жуда оддий ва тамомила мумкин эканлигини кўрсатиш учун мисолдан фойдаландим. Менинг югуқларим бу соҳада нимага эришиш мумкинлигига таққосласак, майда-чуйда бўлиб кўринади, лекин оддий одамга йилига юз минг доллар пассив фойдага эга бўлиш ҳам ёқимли ва буни амалга ошириш мураккаб эмас. Бозорга қараб ва малакангизга кўра бунга беш-ўн йилда эришса бўлади. Агар сиз тирикчилик учун жуда кўп ишлатмасангиз, ишни ташлаган-ташламаганингиздан қатъий назар юз минг доллар шаклидаги қўшимча даромад асқотади. Хоҳласангиз, ишлашингиз мумкин, ишдан кетишингиз ҳам мумкин ва солиқ хизмати сизга қарши бўлмайди, топганингиз фойдангизга ишласин.

Шахсан мен кўчмас мулк билан шуғулланишни афзал кўраман. Менга бу мол жуда ёқади, чунки у барқарордир. Менинг пойдеворим мустаҳкам. Пул оқими зарур даражада доимий, агар ҳаммаси ҳисобга олинса кўчмас мулк қиймати ўсиши мумкин. Бу мустаҳкам пойдеворнинг жозибаси шундаки, у менга бошқа капитал қўйилмаларда сал довжурокроқ бўлиш имкониятини беради.

Агар қимматли қоғозлар бозорида қатта фойда олсам, солиқ тўлардим ва қолганини кўчмас мулкка қўярдим, бу билан ўз активлар устунимни янада мустаҳкамлардим.

Кўчмас мулк ҳақида икки оғиз гап. Мен одамларни дунёнинг кўп мамлакатларида инвестициялашга ўргатганман. Ҳар бир шаҳарда: бу ерда кўчмас мулкни арзон олиб бўлмайди деб эшитаман. Тажрибамдан бунинг аксига ишонч ҳосил қилдим. Ҳагтоки Нью-Йоркнинг марказида, Токио ёки бирон-бир шаҳарчада кўнчилик пайкамайдиган зўр вариантлар бор. Ҳозирда кўч-

мас мулк қиймати ошган Сингапурда бир неча километрда батамом қулай таклифларни топиш мумкин. Шунинг учун менга: “Бу ерда бундай қилиб бўлмайди” – дейишса, мен балки “Мен буни бизда ҳозирча ... қандай қилишни билмайман” – деб айтилса яхшироқ бўлармикан деб жавоб бераман.

Буюк имкониятлар кўз билан эмас, ақл билан кўрилади. Одамларнинг кўпчилиги бурнининг тагидаги имкониятларни кўриш учун етарли молиявий саводхонлиги йўқлиги учунгина бадавлат бўлмайдилар.

Кўпинча мендан: “Нимадан бошлаш керак?” деб сўрашади. Сўнги бобда сизга молиявий эркинлик йўлида ўзим босиб ўтган ўн босқични тавсия қиламан. Бирок унутманг: бу сизга шодлик келтириши керак. Бу бор-йўғи бир ўйин. Баъзан ютасиз, баъзан хатолардан сабоқ чиқарасиз, лекин ҳамиша ўйиндан роҳатланиш лозим. Одамларнинг кўпи ютқазиб қўйишдан қўрққанликлари учун ютмайдилар. Мана нимага болалигимдан мактабга шундай менсимаслик билан қарай бошладим. Мактабда бизга хатолар ёмон дейдилар ва уларга йўл қўйсак жазолайдилар. Бирок одамлар қайси механизм бўйича ўрганишларига назар солсак, хатолардан ўрганишимизни билиб оламиз. Биз йиқилиб, юришга ўрганамиз. Бирон марта ҳам йиқилмай бола юришга ўрганмайди. Велосипед ҳайдаш ҳақида ҳам шундай дейиш мумкин. Менинг тиззаларимда яра излари қолиб кетган, лекин бугун велосипедни бемалол минаман. Молиявий масалалар ҳам шундай. Афсуски, одамларнинг бадавлат эмаслигининг асосий сабаби—уларнинг ютқазиб қўйишдан қўрқишларидир. Муваффақиятсизликдан қочадиган одамлар муваффақиятдан ҳам қочадилар. Мен пулга теннисга қарагандай муносабатдаман. Астойдил ўйнайман, хато қиламан, тузатаман, янги хатолар қиламан, яна тузатаман ва аста-секин яхшироқ ўйнай бошлайман. Агар ютқазсам, тўр устидан қўлимни рақи-

бимга узатиб, кулимсираб: «Кейинги шанбагача», – дейман.

Инвесторларнинг уч хили бор:

1.Биринчи ва энг кўп тарқалган хил. Бу инвестиция пакетлари сотиб оладиган одамлар. Улар савдо шаҳобчасига, масалан кўчмас мулк сотадиган компанияга, брокерга ёки молиявий режалаштириш бўйича мутахассисга кўнгирак килиб, кейин бирон нарса сотиб оладилар. Бу ўзаро жамғарма акциялари, кўчмас мулк, оддий акциялар ёки облигациялар бўлиши мумкин. Инвестициялашнинг тинч ва оддий усули. Масалан, дўконга келиб пештахтадан компьютер сотиб оладиган харидор айнан шундай ҳаракат қилади.

2.Иккинчи хил-инвестиция яратадиган инвесторлар. Бундай инвестор битимни ўзи тузади. Худди ўзига қисмма-қисм компьютер йиғадиган одамлар каби. Бу ўзига қулай қилиб мослаштиришдир. Мен компьютерларни мутлақо тушунмайман. Лекин мен имкониятлар зарраларини қандай қилиб бирлаштиришни биламан ёки буни биладиган одамлар билан танишман.

3.Учинчи хил – кўпинча профессионал инвесторлардир. Бадавлат отам менга шундай бўлишни маслаҳат берган. Имкониятларни бир жойга қандай йиғишни билиш ўта муҳим, чунки айни шу ерда энг катта ютуқлар, агар тақдир сизга қарши бўлса, энг бераҳм мағлубиятлар яширинган. Баъзан барча зарралар бир бўлиб йиғилиши учун йиллар даркор (бу ҳеч қачон бўлмаслиги ҳам мумкин).

Агар сиз иккинчи хил инвестор бўлмоқчи бўлсангиз, ўзингизда учта малакани ҳосил қилишингиз зарур. Улар молиявий топқирликка зарур нарсаларни тўлдиради.

1. Бошқалар пайқамаган имкониятни топа олиш.

Бошқалар кўзи билан кўрмаганини ақлингиз билан кўрасиз. Масалан, дўстимиз карашнинг ўзи кўркинчли бўлган эски бир уйни сотиб олди. Ҳамма нимага уни сотиб олди деб хайрон қолди. Бироқ у биз кўрмаган нарсани кўрган эди. Бу уй тўртта бўш ер участкасига эга эди. У бунга воситачи компаниядан билиб олган. Уйни сотиб олиб, бузиб ташлади ва қурилиш компаниясига ўзи тўлагандай уч барабар кимматига бешта участкани сотиб юборди. Икки ойлик меҳнат унга етмиш беш минг доллар келтирди. Бу кўп эмас, лекин минимал маошдан жуда катта ва ҳеч ҳам мураккаб эмас.

2. Пул топишни билиш. Одатда одамлар банкка қарз учун борадилар. Учинчи хил инвесторга пул топишни билиш керак, ваҳоланки бунинг банкдан бошқа йўллари кўп. Аввалига мен уйни воситачи банксиз сотиб олишга ўргандим. Гап уйларда эмас, балки бебаҳо малака орттиришдадир.

Кўпинча одамлар “Банк менга пул бермайди” ёки “Бунга менинг пулим йўқ ” дейдилар. Агарда учинчи хил инвестор бўлишни истасангиз, кўп одамларни тўхташиб қоладиган тўсиқларни енгиб ўтишни ўрганишингиз керак (улар бунга пуллари бўлмаганлиги учун битим тўзмайдилар). Агар бу тўсиқдан ўта олсангиз, сизнинг малакангиз улардан ўзиш имконини беради. Мен кўп марта уй ёки акцияни банкда бир центсиз сотиб олганман. Бир марта кўп хонадонли уйни бир миллион икки юз мингга сотиб олдим. Мен сотувчи ва харидор ўртасидаги ёзма шартномани туздим. Кейин юз минг доллар топиб, уларни тўладим ва қолганини топиш учун тўқсон кунлик муддат олдим. Нега бундай қилдим? Шунчаки уй икки миллион туришини билардим. Ҳақиқатда мен бу юз минг долларни қарзга олмадим. Бор-йўғи шу уйни сотиб олишга манфаатдор одамни топдим, холос. У менга бу битимни

топганим учун эллик минг доллар бериб, савдодаги ўрнимни эгаллади, мен эса ўз ишимда давом этдим. Ҳаммасига уч кун вақтим кетди. Яна бир карра айтаман: муҳими нимани билшингиз, нимани сотиб олишингиз эмас. Инвестициялашда асосийси савдо эмас, керакли билимлардир.

3. Ақли одамларнинг маслаҳатларидан фойдалана билиш. Ақли одамлар ўзларидан ақли одамлар билан ишлаётганлардир. Маслаҳат керак бўлса, донолик билан маслаҳатчи танланг.

Кўп нарсани ўрганиш керак, балки сизни мислсиз мукофот кутаётгандир. Агар бу малакаларни эгалламоқчи бўлсангиз, мен сизга биринчи хил инвестор бўлишни маслаҳат бераман. Билганингиз – энг катта бойлигингиз, билмаганингиз – энг катта хатардир.

Нафсиламрини, айтганда хатар ҳамиша мавжуд, шунинг учун ҳам ундан қочмай, уни бошқаришни ўрганган маъқул.

ОЛТИНЧИ ДАРС:
ПУЛ УЧУН ЭМАС,
УЧУН ИШЛАНГ

ТАЖРИБА

VII БОБ

181

1995 йилда Сингапурдаги бир газетага интервью бераётган эдим. Ёш журналист аёл ўз вақтида етиб келиб, дарҳол суҳбат бошланиб кетди. Биз ҳашамамли меҳмонхонанинг вестибюлида ўтирар, кофе ичар ва Сингапурга ташрифим мақсадларини муҳокама қилар эдик. Мен Зиг Зиглар билан бирга сўзга чиқшим керак эди. У мотивациялар, мен эса – “бадавлатларнинг сирлари” тўғрисида гапирмоқчи эдик.

– Қачонлардир мен ҳам сиздай машҳур муаллиф бўлишни истардим, – иқрор бўлди журналист аёл. Мен унинг бу газета учун ёзган баъзи бир мақолаларини кўрган, улар менда яхши таассурот қолдирган эди. У қисқа ва лўнда ёзар, ўқувчини қизиқтириб юборарди.

– Услубингиз ниҳоятда ажойиб, – жавоб бердим мен. – Орзуингизни руёбга чиқаришга нима ҳалақит беришти?

– Негадир ишим ҳеч бир натижа бермаяпти, – аста жавоб берди у. – Ҳамма менинг романларимни мақтайди, лекин ҳеч ким уларни чоп этмайди. Шунинг учун ҳам газетада ишлашни давом эттиряпман. Ҳеч бўлмаса, бу ҳисоб варақларини тўлаш имконини беришти. Сиз бирор-бир маслаҳат бера оласизми?

– Ҳа, – дарҳол жавоб бердим мен. – Сингапурдаги соғувчиларни ўқитадиган мактабда оғайним бор. У кўглаб корпорацияларнинг ходимларини ўқитади сиз унинг курсларидан бирига катнасангиз, бу мартабангиз ошишига ижобий таъсир кўрсатади деб уйлайман.

Унинг авзои бузилди.

– Нима, сиз соғувчиликка ўқишим керак демокчимисиз?

Мен бош ирғадим.

– Бу нима, ҳазилми?

Мен бош чайқадим.

- Бунинг нимаси ёмон?

Бу гал мен сушлашдим. Нимадир уни хафа қилган кўринар, мен эса ўз айтганларимдан афсуслардим. Мен унга ёрдам бермоқчи эдим, энди эса ўзимни оқлаётгандекман.

- Менинг инглиз тилидан магистр даражам бор. Нега мен сотувчиликка ўқишга боришим керак? Мен профессионалман. Мен сотувчи бўлмаслик учун ўз касбимга ўқиганман. Сотувчиларга тоқат қилолмайман. Уларга фақат пул керак. Нега мен қандай сотишга ўқишим керак? - У жаҳл билан портфелини беркитарди. Ингерьвю тутагани.

Столда менинг энг яхши китобларимдан бири турарди. Мен китобимни унинг қайдлар битилган ён дафтарчаси билан қўлимга олдим.

- Мана буни кўряписизми? - ва мен унинг қайдларини кўрсатдим.

У мен кўрсатган жойга қаради.

- Бу нима? - тушунмади у.

Мен яна бир бор унинг қайдларини кўрсатдим. Ён дафтарчада: "Роберт Кийосаки, бестселлер (энг яхши сотилган китоблар) муаллифи" деб ёзилган эди.

- Бу ерда "бестселлерлар муаллифи" деб ёзилган, "энг яхши романлар муаллифи" деб эмас. Бестселлер - бу яхши сотиладиган нарса.

Унинг кўзлари ҳайратдан очилиб кетди.

- Мен жуда ёмон ёзаман. Сиз эса жуда зўр ёзасиз. Мен сотувчиликка ўқиганман. Сизда эса магистр даражаси бор. Бу икки малакани мужассамлаштирсангиз, сиздан бестселлерлар ва энг яхши романлар муаллифи чиқади.

У ғазабга келди.

- Мен ҳеч қачон сотувчиликни ўрганишгача паст кетмайман. Сизга ўхшаганларга ўқувчилар орасида

ўрин йўк. Мен – профессионал ёзувчиман, сиз эса сотувчисиз. Бу адолатдан эмас.

У ўз қайдларини ҳам унутиб, ёмғирли Сингапур тонгида ойнаванд эшик ортидан шошилганча ғойиб бўлди.

Нима ҳам дердик, тая бериш керакки, эртаси эрталаб у мен ҳақимда яхши ва ҳалол мақола ёзди.

Дунё ақлли, истеъдодли ва билимли одамлар билан тўла. Уларга ҳар куни дуч келамиз. Улар ҳамма ерда бор.

Бир неча кун аввал автомобилим бузила бошлади. Гаражга кирдим ва ёш механик машинани икки дақиқада тузатиб берди. Муаммо нимадалигини билиш учун унга двигатель ишлашини эшитиш кифоя қилди. Мен қойил қолган эдим: мана бу истеъдод!

Афсуски, биргина истеъдоднинг ўзи етмайди.

Мени истеъдодли одамлар кам пул топиши ҳар доим ларзага солади. Яқинда америкаликларнинг бор йўғи 5% дан камроғи йилига юз минг доллардан кўпроқ пул ишлашини эшитдим. Йилига йигирма минг доллардан кам пул ишлаб топадиган ниҳоятда ақлли ва билимли одамларни танийман. Тиббиёт асбоб-ускуналарини сотишга ихтисослашган бизнес маслаҳатчи менга қанча шифокорлар, дантистлар (тиш врачлари) ва хироамалиётчилар пул етишмовчилигидан қийналаётганини айтиб берди. Илгари мен бундай ҳолатни тасаввур ҳам қила олмасдим, бу касб эгалари ўқишни тугатиб-туғатмай, гуллаб-яшнаб бошлашади деб ҳисобланарди. Бирок бир маслаҳатчи: “Бойликдан уларни биргина малака ажратиб туради” – деб жуда яхши таъриф берди.

Бу дегани одамларнинг кўпчилиги яна бир малакани ўрганиб олсалар эди, уларнинг даромадлари мислсиз ўсган бўлар эди. Мен молиявий топқирлик

– бухгалтерия хисоби, инвестициялаш, бозор ва қонунни билишнинг йиғиндисидир деб айтган эдим. Бу тўрт малакадан фойдаланинг ва пул ёрдамида пул топиш анча осон кечади. Пул ҳақида гап кетганда кўпчилик бир нарса – зўр бериб ишлашни билади, холос.

Билим ва малака қўямасининг классик мисоли ўша ёш журналист аёл бўлиши мумкин эди. Агар у сотиш ва маркетинг санъатини ўрганганида эди, даромадлари тезликда ўсиб кетарди. Унинг ўрнида бўлганимда мен нафақат сотувчилар курсига, балки реклама ёзиш курсига ҳам борган бўлар эдим. Газетадаги иш ўрнига реклама агентлигидан иш топган бўлардим. Ҳатто маоши бироз пасайса ҳам у яхши рекламаларда тез-тез ишлатиладиган шиорлар кўришидаги қисқа ифодаланган фикрларни ўрганган бўлар эди. Бундан ташқари, ниҳоятда фойдали реклама иши билан ҳам танишиб олган бўларди. У қандай қилиб реклама ёрдамида миллионлар ишлаб топилишини билиб оларди. Кечқурунлари ва дам олиш кунлари ўзининг буюк романини ёзар, уни тугаллагач, осонроқ сота оларди. Ўшанда у бир зумда “бестселлерлар муаллифи” га айланарди.

Мен дастлаб нашриётга ўзимнинг “Бадавлат, бахтли бўламан десанг, мактабни ташла!” сарлавхали китобимни таклиф қилганимда ношир менга сарлавхани “Таълим иқтисоди” га ўзгартиришни таклиф қилди. Унга бу сарлавха билан китобнинг икки нусхасини: бирини оиламга, иккинчисини энг яхши дўстимга сота олишимни айтдим. Муаммо бошқа нарсада: улар мени биттадан китоб совға қилишимни кутар эдилар. Бу бахсталаб сарлавхани у жамоатчилик эътиборини тортади деб танлагандим. Мен икки қўлим билан таълимни ёқлайман ва ундаги ислохотларга ишонаман. У ҳолда бизнинг эскирган

таълим тизимимиздаги ўзгаришлар ҳақида шунча гапиришимизнинг нима кераги бор эди? Шунинг учун иложи борича кўпроқ телекўрсатув ва радио эшиттиришларга тушишга имкон берадиган сарлавҳани танлаган эдим – баҳслар уйғотмоқчи бўлгандим. Кўпчилик мени руҳий хаста деб ўйларди, лекин китоб шундай сотилардики!

1969 йилда мен АҚШнинг савдо – денгиз Академиясини битирганимда билимдон отам жуда хурсанд эди. Мени калифорниялик “Standard oil” компанияси нефт танкерига учинчи ёрдамчи қилиб ишга ёллади. Маошим синфдошларимникидан оз эди, лекин коллеждан кейинги дастлабки ҳақиқий иш учун ёмон эмасди. Бошланғич сумма ишдан ташқари ишни қўшиб ҳисоблаганда қирқ икки мингга яқинни ташқил қилар, бунда мен фақат етти ой ишлар, қолган беш ой дам олар эдим. Хоҳлаганимда бу беш ойга Вьетнамдаги шахобча транспорт компаниясига ишга жойлашиб маошимни икки баравар кўпайтирган бўлардим. Мени истиқболда ажойиб мавқе кутарди, лекин олти ой ўтгач, мен ишдан бўшаб, училни ўрганиш учун армияга кетдим. Бу билимдон отамни даҳшатга солди ва бадавлат отамнинг маъқуллашига сабаб бўлди.

Ҳамма негадир ўқишда ҳам, ишда ҳам “ихтисослашув” керак деб ўйлайди. Бошқача қилиб айтганда, кўпроқ нул топиш ёки муваффақиятли лавозимда ўсиш учун “ихтисослашув” керак. Шунинг учун ҳам шифокорлар муайян бир мутахассисликка ортопедия ёки педиатрияни ўрганадилар. Бухгалтерлар, ҳуқуқшунослар, учувчилар ва бошқалар ҳам айнан шундай қиладилар.

Билимдон отам шундай нуқтаи назарга риоя қиларди. Шунинг учун ҳам докторлик даражасини олганда шунчалик суюнганди. Мактаблар тобора озрок

ва озрок нарсалар тўғрисида жўпроқ ва кўпроқ биладиган одамларни тақдирлайдилар.

Бадавлат отам менга аксини маслаҳат берарди. “Ҳамма нарса ҳақида оз-оздан билиш керак” дерди у. Шунинг учун ҳам унинг компаниясини турли бўлимларида кўп йиллар ишлаганман. Бир қанча муддатни бухгалтерияда ўтказдим, Балки мен ҳеч қачон бухгалтер вазифасини бажара олмасам ҳам, у мени бу ишни осмотик⁶ тарзда ўрганишимни истарди. У атамаларни ўзлаштириб олишимни ва бухгалтерлик ишида нима мумкин, нима мумкин эмаслигини тушуна бошлашимни биларди. Мен официант ёрдамчиси бўлиб ҳам, қурилишда уста шогирд бўлиб ҳам ишладим, савдо ва маркетинг билан шуғулландим. Бадавлат отам мени ҳам, Майкни ҳам “ўстирди”. Унинг банк ходимлари, ҳуқуқшунослар, бухгалтерлар ва брокерлар билан ўтказадиган йиғилишларида ўтиришимизни талаб қилишининг боиси ҳам шу. У бизни империясининг ҳар бир томони ҳақида билишимизни истарди.

Нефть компаниясидаги катта маошли ишни рад этганимда билимдон отам мен билан юракдан гаплашиб олмоқчи бўлди. У қандай қилиб катта маош, имтиёзлар, узок муддатли таътил ва хизмат пиллапоясидан кўтарилиш имкони бўлган ишдан воз кечиш мумкинлигига тушунмасди. Бир куни кечқурун менадан: “Нега кетдинг, ахир?” – деб сўраганда қанча уринмай буни унга тушунтира олмадим. Менинг мантиғим унинг мантиғига мос келмасди. Муаммо менинг мантиғим бадавлат отамнинг мантиғи эканлигида эди.

⁶ Билимни ақл тарозисидан ўтказиб мияга сингдириш маъносига.

Билимдон отам учун асосий омил баркарор иш эди. Бадавлат отамга эса – таълим эди.

Билимдон отам мени кема зобитлигига ўқиган деб хисобларди. Бадавлат отам эса халқаро савдони ўрганаётганимни биларди. Мен йирик юк кемалари, нефть танкерлари ва йўловчилар кемаларида Узок Шарқ ва Тинч океанининг жанубий соҳилларига савдо рейсларини амалга оширардим. Бадавлат отам Европага эмас, ўша жойларга сузиш керак деб айтди, чунки айнан Осиёда “янги ривожланаётган мамлакатлар” пайдо бўларди. Жуда кўп дўстларим, шу жумладан, Майк ҳам вақтини базмларда ўтказаётган бир пайтда мен савдони, одамларни, Япония, Тайван, Таиланд, Сингапур, Гонконг, Вьетнам, Корея, Гаити, Самоа ва Филиппинда иш юритиш ва маданиятни ўрганардим. Мен ҳам базмларга борардим, лекин талабалар ётоқхоналарига эмас. Мен тезда улғайдим.

Мени у ердан армияга кетиш тўғрисидаги қароримга билимдон отамнинг ақли бовар қилмасди. Унга учишни ўрганишни хоҳлашимни айтдим, аслида эса одамларга буйруқ беришни ўрганишни истардим. Бадавлат отам компания бошқарувининг энг мураккаб томони – одамларни бошқариш деб тушунтирарди. У армияда уч йил хизмат қилган, билимдон отам эса ўз вақтида чакириқдан озод қилинган. Бадавлат отам одамларни хавф-хатарга юзма-юз бошлаб кетишни билиш қанчалик муҳимлигини айтди. “Етакчи бўла олиш. мана сен нимани ўрганишинг керак,” – деди у. Агар сен ёмон командир бўлсанг, худди бизнесдаги каби орқангдан ўк отадилар.

1973 йилда Вьетнамдан қайтиб келгач, менга учиш жуда ёқса-да, армиядан кетдим. “Хегох” корпорациясидан иш топдим. У ерга битта сабабга кўра бордим ва бу ходимларга бериладиган имтиёз-

лар эмас эди. Мен уятчан эдим, бирор-бир нарсани сотиш хакидаги фикрнинг ўзи мени кўрkitарди. Америкадаги савдо агентларини ўкитишнинг энг яхши дастурлари “Хегох” компаниясида эди.

Бадавлат отам мен билан фахрланишини айтди. Билимдон отам уятдан ёнарди. У зиёли эди ва сотувчини ўзидан паст деб ҳисобларди. Мен “Хегох” да тўрт йил, яъни эшикни тақиллатиб рад жавобини олиш кўрқувини енгунимча ишладим. Энг яхши беш сотувчи орасида доимий ўрин олишим биланок, обрў-эътиборли компаниядан навбатдаги ажойиб мавкени ташлаб ишдан кетдим.

1977 йилда ўзимнинг хусусий компаниямга асос солдим. Бадавлат отам мен ва Майкка хусусий компанияни бошқаришни ўргатган эди, эндиликда мен уларга асос солишим колганди, холос. Биринчи маҳсулотим, ёпишқок нейлон ҳамёнлар Узок Шарқда ишлаб чиқарилиб, қачонлардир ўзим ўкиган жойдан узок бўлмаган Нью-Йоркдаги омборга ташиб келтирилар эди. Менинг расмий таълим олишим яқунланган ва ўзимни ишда синаб кўриш пайти келганди. Бадавлат отам яхшиси ўттиз ёшгача синаш керак деб ҳисобларди. “У ҳолда кучингни тиклаш учун вақтинг ҳам бўлади,” – маслаҳат берарди у. Ўттиз ёшга етай деб қолганимда ўз компаниямнинг биринчи партия юки Кореядан Нью-Йоркка йўл олди.

Мен ҳали ҳам Халқаро бизнес билан шуғулланаман. Бадавлат отам маслаҳат берганидек, жадал ривожланаётган мамлакатлар билан иш қилишга ҳаракат қиламан. Бугун Жанубий Америкада ҳам, Осиё, Норвегия, Россияда ҳам инвестицияларим бор.

Инглизча “job” (“иш”) сўзи “just over broke” (“синган (банкрот бўлган)дан кўра биров дуруст”) деган маънони англатади. Афсуски, кўпчилик одамлар учун бу худди шундай.

Мактаб ва университетлар молиявий билим олишни муносиб машғулот деб ҳисобламаганлари туфайли кўпчилик ишлайдиган одамлар “маблағига яраша” ишлайдилар. Улар ишлайдилар, сўнгра ҳисоб варақлари бўйича тўлайдилар.

Бошқарувнинг яна бир даҳшатли назарияси борки, уни қуйидагича ифодалаш мумкин: “Ходимлар уларни ишдан ҳайдамасликлари учун керагидан ортиқ ишламайдилар, хўжайинлар улар ишидан кетиб қолмасликлари учун керагидан ортиқ маош тўламайдилар”. Кўпчилик компанияларда одамларга қанча тўлашаётганига қарасак, бу фикрда ҳақиқат уруғи борлигини тан олишга тўғри келади.

Натижада ишловчилар молиявий фаровонликка эриша олмайдилар. Улар нимани ўрғагишган бўлса, шунини қиладилар ёки “барқарор ишда ишлайдилар”. Деярли бариси маош ва имтиёзлар – қисқа муддатли фойдага берилдилар – лекин узок муддат маъносида бу кўпинча тўла ҳалокат билан тугайди.

Мен ёшларга бирон-бир нарсага ўрганиш мумкин бўлган иш қидиришни тавсия қилган бўлардим. Аввало қандай малака ва кўникма олмоқчи бўлганингизни аниқлаб олиб, шундан сўнггина аниқ касбда тўхташ ва “каламус пойга” си иштирокчисига айланиш керак.

Одамлар бир умр ҳисоб варақларини тўласалар, гилдирак ичида чопаётган олмахонга ўхшаб қоладилар. Наҳмоқ наижалар элас элас кўзга ташланади, гилдирак тўхтовсиз айланади, лекин улар эртага эрталаб ҳам ўзларини ўша қафасда кўрадилар.

Том Круз ўйнаган “Жерри Магуайер” кинофильмида кўплаб ўткир иборалар бор. “Менга пулни кўрсат” иборасини жуда яхши эслаб қолдим. Яна бир эпизод менга жуда характерли бўлиб кўринган Том Крузнинг фирмадан кетиши билан боғлиқ. Уни

энди бўшатишган бўлиб, у собик ҳамкасбларидан: “Ким мен билан кетмоқчи?” деб сўрайди. Ҳамма оғзига талқон солгандай жим туради. Биргина аёл жавоб беради: “Мен кетардим, лекин уч ойдан сўнг лавозимим ошишини ваъда қилишганди”.

Бу чамаси фильмдаги энг тўғри сўзлардир. Айнан мана шундай баҳоналар билан одамлар ўзларини ишда ушлаб турадилар. Мен билимдон отамнинг маошига йиллик устамани қандай кутганлигини ва хар йили қандай ҳафсаласи пир бўлганини биламан. Ва у яна қўшимча малака ва кўпроқ пул олиш учун яна ўқий бошларди, бироқ уни янги умидсизликлар кутарди.

Мен тез-тез одамларга: “Ҳар куни қилаётган ишингиз сизни қаерга етакляпти?” деган саволни берман. Гилдиракдаги олмахондек улар ҳаракатлари нимага олиб келишига эътибор қилмайдилар. Келажак уларга нима беради?

Америка пенсионерлар ассоциациясининг собик президенти Сирил Брикфилд “хусусий шахсларга пенсия тўлови чалкаш ҳолатда” деб таъкидлайди. Биринчидан, ишчи кучининг 50%и ҳеч қандай пенсияга эга эмас. Шунинг ўзиёқ бизни хавотирга солиши керак. Иккинчи ярми 75 – 80% ининг пенсияси эса кулгили даражада паст: ойига 55, 150 ёки 300 долларлик пенсияга эга.

Крэг С. Карпел ўзининг “Пенсияга кетиш ҳақидаги афсона” китобида: “Мен пенсия маслаҳатлари бўйича йирик бир компанияда бўлиб, юқори раҳбарият учун ҳамма хавас қиладиган пенсиялар билан шуғулланадиган директор билан учрашдим. Мен ундан: “Шахсий кабинети бўлмаганлар нимага умид қилишлари мумкин?” – деб сўраганимда у ишончли табассум билан: “Кумуш ўққа”, – деб жавоб берди. “Кумуш ўқ нима?” хайрсон бўлдим, – деб ёзади. У

елка қисиб деди: “Одам қариганда яшаш учун пули етмаётганлигини билиб қолса, у доимо ўз бошига ўқ узиши мумкин”. Кейин Карпет эски пенсия режалари билан хатарлироқ бўлган янги режалар ўртасидаги фарқни тушунтиради. Бугун ишлаётган кўпчилик одамлар учун жуда ҳам мафтункор бўлмаган манзара намоён бўлмоқда. Биз фақат пенсия ҳақида гапиряпмиз. Агар тиббий хизмат тўлови ва қариялар уйида яшашни ҳисобга олсак-чи? Вазият қўрқинчли тус олади. У 1995 йилда чоп этилган китобида ёзишича, қариялар уйида яшаш баҳоси йилига ўттиз мингдан бир юзи йигирма беш минг долларгача боради. 1995 йилда у ўз мавзеидаги оддий қариялар уйига боргач, у ердаги бир йиллик яшаш саксон саккиз минг доллар туришини билиб олди.

Давлат тиббий хизмати мавжуд бўлган мамлакатларда баъзан кимнинг яшашию, кимнинг ўлиши тўғрисида мураккаб қарорлар қабул қилишга тўғри келади. Бу қарорлар миждозларнинг неча ёшдалигига ва қанча пули борлигига қараб ҳал қилинади. Тиббий ёрдам аксарият ҳолларда ёшроқ бўлганларга кўрсатилади, қария ва камбағаллар навбат охирига юборилади. Бадавлатлар ўзларига нафақат энг яхши таълим, балки анча узунроқ умр кўриш имконини ҳам бера оладилар, пули йўқлар эса ўладилар.

Шунинг учун ҳам: “наҳотки ишлаётган одамлар келажакка назар солмайдилар?” деб ҳайратланаман. Ёки улар қай томонга ҳаракатланаётганлари ҳақида ўзларига савол бермасдан, маошдан маошгача яшайдиларми? Кўпроқ пул ишлаб топилганини хоҳлайдиган катталар билан гаплашганимда уларга: ўз ҳаётларига узок келажак истикболини қўриш нуқтаи назардан қарашларини маслаҳат бераман. Пул ва барқарорлик учун (бу албатта муҳим) шунчаки ишлашнинг ўрнига мен уларга қўшимча малака берадиган иккинчи ишга

боришни, мол сотишни ўрганиш учун тармоқ (уни кўп поғонали деб ҳам атайдилар) маркетинги билан шуғулланишни тавсия қиламан. Тармоқ маркетингининг баъзи компанияларида одамларда уларни рад этишса пайдо бўладиган қўрқув (одамлар муваффақият қозонолмаслигининг энг муҳим сабабларидан бири айнан қўрқувдир) дан халос қиладиган аъло ўқув дастурлари бор. Истикбол маъносида таълим ҳар қандай пулдан муҳимдир.

Шунга ўхшаш маслаҳат берсам, менга кўпинча: “Ахир бу жуда мураккаб-ку!” ёки “Мен ўзимга ёққан ишни қилмоқчиман” деб жавоб берадилар.

Биринчи баёнотга мен одатда савол билан жавоб бераман: “Нима, сиз бир умр ишлаш ва ишлаб топганингизни ярмини давлатга беришни истайсизми?”. Иккинчисига эса дейман: “Менга спорт залига бориш ёкмайди. Лекин мен у ерга ўзимни яхшироқ ҳис этиш ва кўпроқ яшаш учун бораман”.

Афсуски, “Қари аҳмоқни янги ҳазилларга ўргата олмайсан” деган мақолда ҳақиқат бор. Агар инсон ўзгаришларга кўникмаган бўлса, унинг ўзгариши қийин.

Бирок ичингизда бирон-бир янги нарсани ўрганса бўлмасмикан деб ўйланаётганлар бўлса уларни руҳлантиришим мумкин: ҳаёт спорт залига қатнашга жуда ўхшайди. Энг мураккаби – боришга қарор қилишдир. У ерда пайдо бўлишингиз биланоқ ҳамма нарса анча осонлашади. Ўзим ҳам бир неча бор залга боришга чўчиганман, бироқ у ерда бўлсам ҳаракат қилишни бошлар ва маза қилардим. Машғулотдан сўнг эса ўзимни мажбур қилганимдан қувонардим.

Бирон-бир янги нарсани ўрганиш учун ишлашни истамасангиз ва тор ихтисослашувни афзал кўрсангиз, унда компаниянгизда касаба уюшмалари фао-

лият юритиш-юритмаслигига ишонч ҳосил қилинг. Қасаба уюшмалари айнан мутахассисларни химоя қилиш учун тузилган.

Билимдон отам штат губернаторининг хайрихоҳлигини йўқотиб, Гавайидаги ўқитувчилар қасаба уюшмасига раҳбарлик қила бошлади. У менга ўзи шуғулланган ишлар ичида энг қийини шу эканлигини айтарди. Бадавлат отам эса бошқа томондан бир умр қасаба уюшмалари унинг компанияларида пайдо бўлмаслигига ҳаракат қиларди. Бу унинг қўлидан келарди. У доимо ҳужумни қайтаришга улгурарди.

Шахсан мен ҳеч қайси бирининг томонига ўтмайман, чунки: ҳар бир нуқтаи назар ўзича фойдали эканлигини тушунаман. Мактаб маслаҳат берадиганидек йўл тутиб, тор мутахассис бўлмаса, қасаба уюшмаларидан химоя иташ лозим. Масалан, мен учувчи бўлиб қолишни истасам ўзимга учувчиларнинг кучли қасаба уюшмалари билан иш жойи топган бўлардим. Нимага? Чунки менинг ҳаётим бир умр бир соҳада қимматли бўлган малакаларни ўзлаштиришга бағишланган бўлар эди. Агар мени ишдан бўшатишса, бу малака менга асқотмаган бўларди. Бўшатишган катта учувчи – юк ҳаво кемаларида юз минг соат учган, йилига юз эллик минг доллар ишлаб топадиган – ана шундай катта маошли ўқитувчилликни мактабда топа олармиди? Малака ҳамма иш жойида ҳам ҳамиша қўл келмайди.

Шифокорлар ҳақида ҳам шундай дейиш мумкин. Тиббиётда рўй берган кўплаб ўзгаришлар туфайли аксарият шифокорлар турли ташкилотлар ва қасаба уюшмаларига киришларига тўғри келмоқда. Ўқитувчиларга қасаба уюшмалари ниҳоятда зарур. Бугунги кунда Америкадаги энг йирик ва бадавлат қасаба уюшмаси ўқитувчилар қасаба уюшмасидир. Миллий таълим ассоциацияси жуда салмоқли сиёсий мавқега

эга. Ўқитувчилар ҳам касаба уюшмаларининг ҳимоясига муҳтожлар, чунки уларнинг малакаси ҳам таълим соҳасидан ташқарида чекланган аҳамият касб этади. Шунинг учун тор мутахассисларнинг асосий қондаси – касаба уюшмалари аъзоси бўлишдир. Бу оқилона йўлдир.

Семинарларда: “Кайси бирингиз гамбургерни “Макдональдс” дагидан яхшироқ тайёрлашингиз мумкин?” – деб савол берганимда деярли ҳамма қўл кўтаради. Шунда мен давом этаман: “Агар кўпчилик энг яхши гамбургерни тайёрлай олса, нега “Макдональдс” сиздан кўпроқ пул топяпти?” Жавоб равшан: “Макдональдс” компанияси бизнес юритишни зўр билади. Жуда кўп истеъдодли одамларнинг бунчалик фақирлигига сабаб улар энг зўр гамбургерларни тайёрлашга эътиборларини жамлайдилару, бизнес ҳақида деярли ҳеч нарса билмайдилар.

Гавайида машҳур рассом дўстим бор. У анча кўп пул ишлаб топади. Кунлардан бир кун онасининг адвокати унга кўнғирок қилиб, онаси ўттиз беш минг доллар мерос қолдирганини маълум қилган. Бу унинг адвокати ва давлат олиб кўйганидан қолган мулкининг бор-йўқ қолдиги эди. Рассом бунда ўз бизнесига фойда келтиришни кўриб пулнинг бир қисмини рекламага берган. Икки ойдан сўнг энг бадавлатлар учун мўлжалланган қимматли журналда бутун бир бетда тўрт хил рангда эълон чоп этилди. У бунга бирорта ҳам жавоб олмади ва бор мероси ҳавога соғурилди. Ҳозир рассом журнални эълонни нотўғри берганлиги учун судга бермоқчи. Бу жуда ажойиб гамбургер тайёрлашни биладиган, аммо бизнес ҳақида ҳеч нарса билмайдиган киши ҳақидаги энг кўп тарқалган мисолдир. Мен ундан воқеа унга қандай сабоқ берганини сўрасам: “Реклама агентлари – муттаҳамлар” деб жавоб берди. Сўнгра сотиш ва

маркетингни ўрганишни истар-истамаслигини сўраганимда, у бунга жавобан: “Бунга вақтим йўқ, мен бекорга пул сарфламокчи эмасман” деди.

Дунё истеъдодли камбағалларга тўла. Жуда кўп ҳолатларда улар камбағалдирлар, молиявий қийинчиликларни бошдан кечирадилар ёки имкониятга қараганда ишлаб кам пул топадилар, шундай касб эгаси бўлганликлари учун эмас, баъзи нарсаларни билмаганликлари учун. Улар гамбургерни яратишни такомиллаштиришга уринадилар, уни қандай сотиш ва етказиб бериш эмас, балки “Макдональдс” энг яхши гамбургерларни тайёрламас ҳам, лекин у ўзининг оддий ўртача гамбургерини бошқалардан кўра яхшироқ сотади.

Камбағал отам тор мутахассис бўлишимни истарди. У ўғлим шундай килса, кўпроқ пул топади, деб ҳисобларди. Гавайи губернатори унга штатни бошқаришда бошқа ишламайсан деганида ҳам билимдон отам ўз сўзидан қолмади. Кейин у ўқитувчилар касба уюшмаси билан шуғулланиб, илмли мутахассислар ҳуқуқи ва имтиёзларини химоялаш учун кураша бошлади. Биз тез-тез баҳслашардик, лекин у касаба уюшмаларига эҳтиёж ўта тор ихтисослашувчи оқибати эканлигини тан олмасди.

У қанчалик тор мутахассис бўлса, ўз мутахассислигига шунча қарам бўлиб қолишини барибир тушуниб етмади.

Бадавлат отам менга ва Майкка ўзимизни “ўстириш”ни маслаҳат берарди. Кўплаб корпорациялар ҳам шундай қиладилар. Улар бизнес-коллеждаги зукко талабани топар ва уни қачонлардир компания бошқарувини қўлига олиши учун “ўстирар” ёки “тарбиялар” эди. Ва бу ёшлар бир бўлимда ишга ихтисослашмайдилар. Уларни бир бўлимдан иккинчисига бизнеснинг барча томонларини ўзлаштириб

олишлари учун ўтказадилар. Бадавлатлар кўпинча шу йўсинда ўз фарзандлари ёки бегона болаларни “тарбиялайдилар”. Шу аснода уларнинг фарзандлари бизнес қандай фаолият кўрсатиши ҳақида ҳамда компаниянинг турли бўлимлари қандай ўзаро ҳамкорлик қилиши тўғрисида тасаввурга эга бўладилар.

Иккинчи жаҳон уруши даврида туғилган авлод учун бир компаниядан иккинчи компанияга ўтиш “ёмон” деб ҳисобланарди. Бугун бу оқилонадир. Одамлар тез-тез иш жойларини ўзгартириб турадилар, торроқ мутахассис бўлишга интильмас эканлар, нега энди пул учун эмас, таълим учун ишламаслик керак? Бугунги кунни ўйласак бунинг фойдаси камроқ бўлиши мумкин. Лекин узок келажак кўзланса бу сизга йирик дивидентлар келтириши мумкин.

Муваффақият қозониш учун қуйидаги бошқарув малакалари зарур:

1. Пул оқимини бошқариш.
2. Тизимларни бошқариш (шу жумладан ўзингиз ва оиладаги вақтингизни ҳам).
3. Одамларни бошқариш.

Энг муҳим махсус малакалар – сотишни ва маркетинг қоидаларини билишдир. Агар сотиш қўлингиздан келса, демак сиз бошқа одамлар билан, миждоми, хизматчимиди, бошлиқмиди, эрмиди, болами, муомала қилишни биласиз. Бу инсон муваффақияти учун энг асосий малақадир. Мулоқот санъати – хатлар, суҳбатлар, музокаралар жуда муҳимдир. Мен бу малакани семинарларга қатнаш, лекциялар ёзилган аудио кассеталарни сотиб олиш йўли билан сайқаллаб бораман.

Юқорида айтганимдек, менинг билимдон отам ўз малакасини тобора ошира бориб кўпроқ ва янада кўпроқ ишларди. У “каламуш пойгасида” да мустаҳкам ўралаша бошлади. Маоши ошгани билан танлаш имконияти қисқарар эди. Таълим вазирлигидан тез орада бўшатиладиган, касбий маънода қанчалик ночорлигини пайқайди. Худди шу ҳолатга профессионал спортчилар тўсатдан жароҳатланганда ёки қариганда тушадилар. Вақти келиб қатта маошлар тўхтайдиган ва улар фақатгина жуда ночор малакаларига таяниб қоладилар. Менимча камбағал отам қасаба уюшмаларига шунинг учун ҳам ўтиб кетганди. У қасаба уюшмалари ўзи учун ҳал қилувчи роль ўйнашини тушунарди.

Бадавлат отам мен билан Майкка ҳамма нарса ҳақида оз-моз билишни маслаҳат берарди. У ўзингдан ақллироқ одамлар билан ишлаш ва уларни бир жамоага бирлаштириш зарур деб айтарди.

Мен йилига юз минглаб доллар ишлаб топадиган собиқ мактаб ўқувчиларини бир неча бор учратганман. Улар малакалари фақат таълим соҳасида бўлмаганлиги учун бунинг уддасидан чиқадилар. Улар одамларга таълим бера оладилар, шу билан бирга маркетинг билан ҳам танишлар. Кўпинча одамлар рад этилишдан кўрканлиги учун сотишга қийналадилар. Одамлар билан қанча яхши муомала қилсангиз, музокара олиб борсангиз, рад этилишдан қанча кам кўркансангиз, яшаш сиз учун шунча оңлиқ бўлади. Мен ҳамма бир вақтлар энг яхши сотиладиган китоб (бестселлер) муаллифи бўлишни истаган журналист аёлга берган маслаҳатимни беришга тайёрман. Ихтисослашув афзаллик ва камчиликларга эга. Менинг ниҳоятда истеъдодли дўстларим бор, лекин улар бошқа одамлар билан самарали мулоқот ўрната олмаганликлари учун жуда кам пул ишлаб

топадилар. Мен уларга сотишни ўрганиш учун бир йил сарфлашни маслаҳат бераман.

Бу давр ичида улар ҳеч нарса ишлаб топмасалар ҳам мулоқотга ўрганадилар. Бу эса бебаҳодир.

Яхши ўқувчи, сотувчи ва маркетинг бўйича мутахассислар бўлиши учун яхши ўқитувчи бўлиши ҳам керак. Ҳақиқатда бадавлат бўлиш учун фақат олишни эмас, беришни ҳам билиш керак. Одамлар молиявий ёки касбий муаммолар билан курашганларида улар кўпинча бериш ва олишни эсдан чиқарадилар. Мен на яхши ўқувчи, на яхши ўқитувчи бўлолмаганликлари учун камбағал бўлган кўплаб кишиларни биламан.

Ҳар иккала отам ҳам ажойиб ва сахий инсонлар эди. Иккиси ҳам бошқаларга нимадир беришга интиланган. Таълим ана шундай усуллардан эди. Улар қанча кўп берсалар, шунча кўп оладилар. Лекин бу пулларни қандай беришда иккиси бир-биридан тубдан фарқ қиларди. Бадавлат отам кўп пул берарди. У пулни черковга, ҳайрия ташкилотларига, ўзи таъсис қилган жамғармага берарди. У агар пул олмоқчи бўлса, бериш кераклигини биларди. Бу кўплаб бадавлат оилаларнинг сиридир. Мана нима учун Рокфеллер ёки Форд жамғармаларига ўхшаш ташкилотлар мавжуд. Улар ўз бойлигини кўпайтирадилар ва айни пайтда таркатадилар.

Билимдон отам доимо: “Менда ортикча пул бўлса, уни бошқаларга бераман”, – деб гапирарди. Муаммо эса унда “ҳеч қачон ортикча пул бўлмалигида” эди. Шунинг учун “Бер ва оласан” деган асосий қонун ҳақида ўйлаб кўриш ўрнига тобора тиришқоқлик билан ишлаб, кўпроқ олишга интиларди. Унинг шиори: “Аввал ол, кейин бер” – эди.

Мен ҳар икки отамга ўхшаб ўсдим. Бир томондан пул қилиш ўйинини жуда яхши кўрадиган содик

капиталистман. Иккинчи томондан мулкдорлар ва йўқсиллар ўртасидаги доимий ўсиб бораётган тафовутдан безовта ижтимоий онгли ўқитувчиман. Шахсан мен бу тафовутнинг асосий сабаби эскирган таълим тизимимиз деб ҳисоблайман. Хўш, шундай экан нимадан бошлаш керак?

НИМАДАН БОШЛАШ КЕРАК?

VIII EOE

Одамлар билим олиб, молиявий саводхон бўлганларида улар ва молиявий эркинлик орасида барибир тўсиклар қолади. Молиявий саводхон одамларнинг ҳисоб варақларини тўлаш учун кеча-ю кундуз ишлаш эмас, балки катта пул оқими бериши мумкин бўлган, орзу қилган ҳаёт кечириш имкониятини яратадиган активлар–катта активлар устунига эга бўлмасликларининг беш сабаби бор.

Мана улар:

1. Қўрқув.
2. Ўз кучига ишонмаслик.
3. Дангасалик.
4. Зарарли (ёмон) одатлар.
5. Ўзига ортиқча ипониш.

Биринчи сабаб. Пул йўқотишдан қўрқувни қандай енгиш керак? Мен пулдан ажраш ёқадиган бирорга одамни учратмаганман. Бутун умрим бўйи бирон марта ҳам пул йўқотмаган одамни кўрмаганман. Шу билан бирга бир цент ҳам йўқотмаган кўп-лаб камбағал одамларни ҳам биламан – мен капитал кўйилмаларни назарда тутяпман.

Пулдан айрилиб қолиш қўрқуви ҳаққонийдир. У ҳаммага хос. Ҳатто бадавлатларга ҳам. Бироқ муаммо унинг ўзида эмас, балки унга қандай муносабатда бўлишингизда. Ҳаммаси мағлубият сиз учун нималигида. Бу нафакат пулга, балки барча ҳаётий ҳолатларга тегишлидир. Бадавлат одам камбағалдан шу қўрқувга муносабати билан фарқ қилади.

Қўрқинч табиий. Пул масалаларида қўрқоқ бўлиш табиий. Сиз барибир бадавлат бўла оласиз. Ҳаммамиз ҳам бир ҳолатда жасур, бошқа ҳолатда қўрқамиз. Дўстимнинг хотини ҳамшира бўлиб реанимация (жонлангириш бўлими)да ишлайди. У қонни кўрга-

нида ҳаракатга тушади. Мен инвестициялар ҳақида гапирсам, у бурилиб кетади. Мен конни кўрсам қочмайман. Шунчаки ҳушимдан кетаман.

Бадавлат отам одамларда пул билан боғлиқ “кўрқув” борлигини тушунарди. “Баъзилар илондан кўрқадилар. Баъзилар пул йўқоғишдан кўрқади. Униси ҳам, буниси ҳам кўрқувдир”, – дер эди у тез-тез. У бу кўрқувлардан кутулиш учун: “Ҳамма нарсадан ажраб қолишдан кўрқсанг, ёшлиқдан бошла” ,– деб маслаҳат берарди.

Шунинг учун ҳам банклар пул йиғишни ёшлиқдан бошлашни маслаҳат беради. Эрта бошласанг, бойиб кетиш ҳам осон. Майдалаб ўтирмайман: пулни ўттиз ёшдан тўплашни бошлаганлар билан йигирма ёшда бошлаганлар ўртасида жуда катта фарқ бор. Ниҳоятда катта.

Манхэттен оролини сотиб олиш – дунёдаги энг муваффақиятли битимлардандир. Ҳа, Нью-Йорк маржон ва йигирма тўрт доллардан иборат майда-чуйда эвазига сотиб олинган. Агар шу йигирма тўрт доллар йиллик 8 фоиз билан сармоя сифатида киритилганида 1995 йилга келиб йигирма саккиз триллион доллардан кўпроққа айланган бўлар эди. Бу пулга Манхэттен ва Лос-Анжелеснинг катта қисмини 1995 йил кўчмас мулк баҳоларида сотиб олиш мумкин эди.

Қўшим йигирма беш йилдирки, йирик компьютер компаниясида ишлайди. Беш йилдан сўнг у ишдан тўрт миллион доллар пенсия билан кетади. Бу пуллар асосан фойдали ўзаро ёрдам жамғармаларига киритилган бўлиб, улар облигация ва давлат қимматли қоғозларига айланади. У пенсияга чиққанида ёши эллик бешда бўлади ва унинг асосий фойдаси йилига уч юз минг долларни ёки ҳозир ишлаб топаётганидан кўпроқни ташкил

этади. Агар пулни йўқотиш ва таваккал қилишни истамасангиз ҳам ҳамма нарса бўлиши мумкин. Лекин эртароқ бошлаш керак ва албатта, қандайдир пенсия режаси бўлиши лозим, пулни инвестициялашдан олдин молиявий режалаштириш бўйича мутахассисни топиш зарур.

Агар вақтингиз озроқ қолган бўлса-ю, пенсияга эртароқ кетишни истасангиз нима? Пул йўқотиш қўркувини қандай енгиш керак? Камбағал отам бу борада ҳеч нима қилмаган. У бу мавзудан қочар, уни муҳокама қилишни рад этарди.

Бадавлат отам эса менга техасликлар ўйлагандай ўйлашни маслаҳат берарди.

– Менга Техас ва техасликлар ёқади, – дерди у тез-тез. – Техасда ҳамма нарса маҳобатли. Техасликлар ютса йирик ютадилар. Ютқизсалар бу таассурот уйғотади.

– Уларга ютқизиш ёқадими? – хайрон бўлиб сўрадим кунлардан бир кун.

– Йўқ, буни назарда тутмаяпман. Ҳеч ким ютқизишни ёқтирмайди. Менга бахтиёр ютқазганни кўрсат ва мен у ҳеч қачон ютмайди дейман, – жавоб берди бадавлат отам.

Мен таваккалчиликка, таваккалчилик учун мукофот ва муваффақиятсизликка бўлган техасча муносабат ҳақида гапиряпман. Уларнинг ҳаётга муносабатлари тўғрисида. Улар йирикчасига яшайдилар. Кўпчилик каби – пул ҳақида гап кетса суваракларга ўхшаб қисилмайдилар. Биров фонар билан ёритишидан қўрққан сувараклар каби. Баққол беш цент қайтим бермаса тишларини гижирлатадиган.

Бадавлат отам давом этарди:

– Ҳаммадан кўра менга ҳаётга техасча муносабат ёқади. Улар ютганда гурурланадилар, бой берсалар мактанадилар. Уларда шундай нақл бор: “Банкрот

бўлмокчи (синмокчи) бўлсанг, буни кагта қилиб қил”. Қандайдир майда битим сабабли куйганингни тан олишга не ҳожат. Кўпчилик ютқазидан шундай кўрқадик, банкрот бўлмаслик учун ҳеч қандай битим тузмайдилар.

У мен билан Майкка доимо молиявий муваффақият йўқлигининг асосий сабаби кўпчилик одамлар таваккал қилишдан кўркишларидир, деб гапириб берар эди. “Одамлар ютқазидан шундай кўрқадиларки, ютқаздилар”, – дер эди у.

Миллий футбол лигасининг ҳимоячиси Френ Таркентон бироз бошқачароқ айтганди: “Ғалаба – мағлубиятдан кўркишнинг йўқлигидир”.

Ўз шахсий ҳаётимда ғалаба кўпинча мағлубият кетидан келишини кузатаман. Велосипед минишни ўрганиб олгунимча ундан кўп марта йиқилганман. Мен тўпга доимо муваффақиятли урадиган гольф ўйинчисини ҳеч қачон кўрмаганман. Ҳеч қачон севиб қолиб изтироб чекмаган одамларни кўрмаганман. Пулни йўқотмаган бадавлатларни ҳам учратмаганман.

Шунинг учун ҳам кўпчилик одамлар, бойликдан қувонишдан кўра пул йўқотиш кўрқувлари анча кучлироқ бўлганлиги учун молиявий мувоффақиятдан маҳрумлар. Техасда яна шундай ҳам дейдилар: “Ҳамма арши аълога чиққиси келади, ҳеч ким ўлишни истамайди”. Кўпчилик одамлар бойиб кетгани орзу қиладилар, лекин пул йўқотишдан роса кўркишпади. Шунинг учун ҳам “арши аълога кўтарилмайдилар”.

Бадавлат отам Техасга сафарлари ҳақида мен ва Майкка гапириб берарди.

– Агар сиз ҳақиқатдан ҳам таваккалчилик, мағлубият ва ютқазидан тўғри муносабатда бўлишни ўрганмоқчи бўлсангиз, Сан-Антониога жўнанг ва Аламода бўлинг. Аламо – душман ўзларидан бир

неча баробар кўп бўлганига карамай, жанг қилишни афзал кўрган жасур одамлар тўғрисидаги буюк ҳикоядир. Улар асир тушишни эмас, ўлишни афзал кўрадилар. Бу билишга арзийдиган руҳлантирувчи ҳикоядир. Шу билан бирга ҳарбий мағлубиятнинг фожеали тарихи ҳамдир. Уларни енгганлар кўп! Бу керак бўлса, муваффақиятсизликдир. Улар енгилдилар. Айтгандай, техасликлар муваффақиятсизликларга қандай муносабатда бўладилар? Ҳали-хануз: “Аламо ҳақида эсла”, – деб айтадилар.

Бадавлат отам бизга бу ҳикояни кўп марта айтиб берган. Бирон жиддий битим тузиш олдидан асабийлашиб шундай қилар эди. У буни ҳар сафар хато қилишдан ёки пул йўқотишдан қўрққанида айтиб берарди. Бу унга куч бағишларди: чунки ҳар доим молиявий йўқотишни муваффақиятга “айлан-тириш” мумкинлигини эслатарди. Мағлубият уни фақат янада кучлироқ ва ақллироқ қилишини биларди. Ютқизишни хоҳлаётганлиги учун эмас. Шунчаки ўзининг кимлигини ва мағлубиятни қандай қарши олишни биларди. У буни ғалабага айлантирарди. Мана нима учун у бир умр ғолиб, бошқалар эса мағлуб бўлганлар. Бу ҳикоя бошқалар олдида чекинадиган чегарадан ўтиш учун довюрлик бахш этарди. Шунинг учун ҳам техасликлар менга шунчалар ёқди. Улар ўзларининг мағлубиятларини миллионлар келтирадиган диққатга сазовор сайёҳлик жойига айлан-тирганлар.

Бироқ менинг учун бугун энг аҳамиятли бўлган сўзлар қуйидагилардир: “Техасликлар ўз мағлубиятларини эсдан чиқармайдилар, улардан илҳом оладилар. Улар мағлубиятдан жанговар қақирик яратадилар ва бу уларни ғалабага илҳомлантиради. Бу фақат техасликларнинг одати эмас. Барча ғолиблар шундай йўл тутадилар.”

Бу мен учун велосипеддан йиқилишга ўхшайди. Йиқилиш қароримни қатъийроқ қилишимга куч берганини эслайман. Бошқача бўлиши мумкин эмас. Юкорида тўпга ҳар доим тўғри урадиган гольф ўйинчисини кўрмаганман, деб айтдим. Ҳақиқий касб устаси бўлиш учун, тўпни йўқотиш ёки мағлубият инсонда янада яхшироқ бўлиш, тиришқоқлик билан машқ қилиш, кўпроқ билишга хоҳиш уйғотиши керак. Мана қандай қилиб ҳақиқий ўйинчилар етиладилар. Голибларни мағлубият илҳомлантиради. Ҳар доим ютқазадиганлар учун мағлубият бор-йўғи мағлубиятлигича қолади.

Жон Д. Рокфеллер шундай дейди: “Мен ҳар доим ҳар қандай ҳалокатни янги имкониятга айлантиришга ҳаракат қилардим”.

Келиб чиқиши япон бўлган америкалик сифатида куйидагиларни айта оламан. Кўпчилик Пёрл-Харбор – америкаликлар хатосининг тимсолидир, дейишади. Мен эса бу Япониянинг хатоси бўлган деб ҳисоблайман. Бир фильмда япон адмирали шоду хуррам аскарларига ковоқ уйиб: “Ухлаётган девқомат баҳодирни уйғотиб юбордик деб кўрқаман” – деб айтади. “Пёрл-Харборни⁷ унутма!” деган сўзлар жанговар чақирикка айланди. Американинг энг буюк мағлубиятларидан бири ғалаба учун сабаб бўлди. Бу Америкага куч бағишлади ва тез орада АҚШ дунёдаги энг етакчи ўринлардан бирини эгаллади.

Мағлубият голибларни илҳомлантиради ва ғалабага қобилияти йўқларни кучидан маҳрум қилади.

⁷ **Пёрл-Харбор** – АҚШнинг Гавайи оролларидаги ҳарбий денгиз базаси. 1941 йил 7 декабрда иккинчи жаҳон уруши пайтида япон авиацияси Пёрл-Харборга тўсатдан зарба бериб, Америка Тинч океани флоти асосий кучларини яқсон қилди. 8 декабрда АҚШ ва Буюк Британия Японияга уруш эълон қилдилар.

Изоҳ таржимонники.

Ғолибларнинг бошқаларга номаълум асосий сири ҳам шунда. Мағлубият ғалабага илҳомлантиришидадир. Бу уларнинг ютқашидан кўркмаслигини енгиллатади. Френ Таркентон айтганини қайтараман: “Ғалаба мағлубиятдан кўркувнинг йўклигидир”. Таркентонга ўхшаган одамлар ўзлари ким эканлигини билганликлари учун ҳам ютқашидан кўркмайдилар. Улар мағлубиятни ёқтирмайдилар, шунинг учун мағлубият уларни янада яхшироқ бўлишга мажбур қилишига ишонадилар. Мағлубиятларни ёқтирмаслик билан улардан кўркиш ўртасида катта фарқ бор. Кўп одамлар пул йўқотишдан шундай кўркадиларки, ҳеч қачон ютмайдилар. Улар майда-чуйда нарсаларни деб банкрот бўладилар. Молиявий маънода кичик ўйин ўйнайдилар ва таваккал қилмайдилар. Улар қимматбаҳо акциялар эмас, катта уйлар, серҳашам машиналар сотиб оладилар. 90 фоиз америкаликларнинг пул билан боғлиқ муаммоларига асосий сабаб ғалабага интилиш ўрнига “ютқазиб қўймаслик”ка интилишларидадир!

Улар молиявий режалаштириш бўйича мутахассислар, бухгалтерлар ёки брокерларга бориб қимматли қоғозларнинг “баланслаштирилган портфели”ни сотиб оладилар. Кўпчиликда оз фойда келтирадиган депозит сертификатлари, облигациялар, жамғарма ичида ва бир неча жусусий компанияларга сотиш мумкин бўлган ўзаро ёрдам жамғармаси акциялари кўринишидаги пуллар бор. Бу хавфсиз ва оқилона капитал қўйилмадир. Лекин бу ғалаба учун кифоя эмас. Ютқазмаслик учун кифоядир.

Мени нотўғри тушунманг. Балки бу 70 фоиз аҳолидагидан яхшироқдир (бу ҳам ачинарли). Хавфсиз капитал қўйилма — ҳар қандай қўйилмадан анча яхши. Бу хавфсизликни ҳуш кўрадиганлар учун энг ажойиб йўлдир. Бироқ таваккалчиликни рад этиш ва

инвестицияларни баланслаштириш – бу ғолиб инвесторлар қиладиган иш эмас. Пулингиз оз бўлсаю, бойиб кетмокчи бўлсангиз, энг аввало, баланслаштириш эмас, диққатни жамлаш керак. Истаган ғолибга каранг –улар бошидан баланслаштирмаганлар. Акс ҳолда ҳеч нарсага эриша олмасдилар. Ўша жойларида қолиб кетардилар. Тараққиётга эришиш учун сизга бошидан баланслаштирилганлик керак эмас. Қандай юришингизга эътибор беринг-а: оғирликни кўчирмасдан бир кадам ҳам юра олмасдингиз.

Томас Эдисон ўз уринишларини беҳуда сочмас эди. У бир соҳага эътиборини жамлади. Билл Гейтс ҳам “баланслаштирилган” эмасди. У бир иш билан шуғулланарди. Дональд Трамп ҳам шундай йўл тутарди. Жорж Сорос, Жорж Петтонлар каби майдаланмасди. У ўз танқларини кенг йўлга қўймади. Уларни жамлаб, немислар линиясидаги заиф жойни ёриб ўтди.

Агар бадавлат бўлиш истагингиз бўлса, ўзингизни ҳар ёққа урманг. Тухумларни бир неча саватга солинг. Камбағал ва ўртақол синф вакиллари қиладиган ишни қилманг, улар бир неча тухумни қўп сонли саватларга солишади.

Агар мағлубиятга чидамасангиз таваккал қилманг. Мағлубиятлар сизни заифлаштира таваккал қилманг. Баланслаштирилган инвестициялар билан шуғулланинг. Агар йигирма бешда бўлсангиз ва таваккал қилишдан жуда қўрқсангиз, ўзингизни қийнаманг. Хавфсиз ўйнанг, лекин эртароқ бошланг. Ёшлиқдан пул йиғинг, чунки бунга қўп вақт кетади.

Бирок сиз эркинлик ҳақида – “каламус пойгаси”дан чикиб олиш тўғрисида орзу қилсангиз ўзингизга беришингиз керак бўлган биринчи савол: “Мағлубиятга қандай қарайман?” – бўлиши керак.

Агар мағлубият сизни ғалабага рухлашгирса, таваккал қилганингиз маъкулдир, эҳтимол. Агар мағлубият сизни заифлашгирса ва жанжал кўтаришга мажбур қилса, бадавлатларнинг эркатой ўнгилчалари каби ҳар сафар бирон-бир нарса кўнгилдагидек чиқмаса судга бериш учун адвокат чақирадиган бўлсангиз – унда таваккалсиз ҳаракат қилинг. Асосий ишингиздан кетманг. Облигациялар ёки ўзаро ёрдам жамғармалари акцияларини сотиб олинг. Тўғриси, бу молиявий маблағлар ҳам озроқ даражада бўлса ҳам хатарли эканлигини унутманг.

Мен активлар устунини кўпайтириш оддийлигини кўрсатиш учун Техас ва Френ Таркентон ҳақида сўзлаб бердим. Бу оргикча қобилият талаб қилмайдиган ўйин. Жиддий билим ҳам керак бўлмайди – бешинчи синф даражасида математикани билиш кифоядир. Активлар устунда ўйнаш эса бутунлай бошқа иш. Бунда довжурлик, чидам ва мағлубиятларга соғлом муносабат зарур. Ҳар доим ютказадиганлар мағлубиятдан қочишга ҳаракат қилдилар. Лекин мағлубият мағлубни ғолибга айлантириши мумкин. Шунчаки Аламони ёдда тутинг.

Иккинчи сабаб. Ўз кучингга ишонмасликни қандай енгиш мумкин? “Осмон узилиб тушяпти! Осмон узилиб тушяпти!” Ҳаммамиз бутун ҳовлида чопиб яқинлашиб келаётган хавф тўғрисида хабардор қилган Кичкина жўжача ҳақидаги ҳикояни биламиз. Ҳаммамиз шундай одамларни биламиз. Қолаверса, ҳар биримизда Кичкина жўжача яшайди.

Айтганимдек, ўз кучига ишонмаган одам – бу худди ўша Кичкина жўжачадир. Қўрқув ва ҳадик миямизни айнитса ҳаммамиз шундай бўлиб қоламиз. Ушбу шубҳалар сизга таниш бўлса керак: “Мен етарли даражада ақлли эмасман”, “Менинг қўлимдан бундай иш келмайди”, “Фалончи мендан яхшироқ”.

Бу шубҳалар бизни қарахт қилади. Биз “Агар... нима бўлади?": “Мен пулимни кўйишим билан иқтисодиётда бўҳрон рўй берса нима бўлади?”, “Пул топмай кўйсаму пулни қайтаролмасам?”, “Иш мен режалаштиргандай юрмасачи?” ўйинини ўйнаймиз. Ёки бизнинг дўстларимиз ва яқинларимиз биз улардан илтимос қилмаган бўлсак ҳам камчиликларимиз ҳақида эслатадилар. Улар тез-тез: “Нега кўлимдан келади деб ўйлаяпсан?” ёки “Агар бу шунчалик яхши гоё бўлса, нега қолганлар ҳам шундай қилмаяпти?” ёхуд “Бу ҳеч қачон иш бермайди. Нима деяётганингни ўзинг ҳам билмайсан”, – деб гапирдилар. Бу шубҳали сўзлар кўпинча шундай баланд айтиладики, биз ҳаракатдан тўхтаймиз. Ошқозон атрофида бўшлиқ пайдо бўлади. Баъзан уйқусизлик келади. Биз илгарилаб кета олмаймиз. Шундай қилиб, беҳавотир жойда қоламиз, имкониятлар эса ёнимиздан ўтиб кетаверади. Биз ҳаёт ёнимиздан ўтиб кетаётганига жимгина, ҳаракатсиз ўтириб, қалтираб, совуқ терга пишиб қараб турамиз. Бу ҳол ҳар биримизга у ёки бу даражада маълум.

“Fidelity Magellan” ўзаро ёрдам жамғармасидаги Питер Линч осмон узилиб тушаётганлиги тўғрисидаги қичқирикларни “шовкин” деб атайдди.

“Шовкин” ё миямизда пайдо бўлади, ё ташқарида. Кўпинча уни дўстлар, яқинлар, ҳамкасблар ва оммавий ахборот воситалари чиқарадилар. Линч газеталарда ядро уруши ҳақида тўғрисида кўп гапирганлиги натижасида одамлар бошлана қура бошлаган ва сув ҳамда озиқ-овқат гамлай бошлаган эллингичи йилларни эслайди. Агар улар бу пулларни бошлана қуришга эмас, бозорга киритганларида эди, аниқ молиявий мустақилликка эришган бўлардилар.

Бир неча йил аввал Лос-Анжелесда тартибсизликлар бошланганида бутун мамлакатда қурол сотиш

кўпайди. Вашингтон штатида одам гамбургердаги хом гўшдан ўлиб қолса, Аризона соғлиқни сақлаш департаменти барча ресторанларга ковурилган мол гўшти беришни буюради. Дори-дармон ишлаб чиқарувчи компания февралда телевидение орқали одамлар қандай гриппга чалинаётганлари ҳақида реклама кўйяпти. Одамлар дарҳол кўпроқ касал бўла бошлайдилар ва дориларни фаолроқ сотиб оладилар.

Кўпчилик одамлар камбағалдир, чунки инвестиция ҳақида гапирилса дунё ҳовлида чопиб юриб: “Осмон узилиб тушяпти” деб кичкирадиган Кичкина жўжачаларга тўла ва улар кўпчиликни чўчита оладилар, чунки ҳар биримизнинг ичимизда худди шундай Кичкина жўжача яширинган. Кўпинча яқинлашиб келаётган офатлар ҳақида миш-миш ва ғийбатларга эътибор бермаслик учун катта жасорат талаб қилинади.

1992 йилда бизниқига, Фениксга Бостонлик дўстим Ричард келди. У акция ва кўчмас мулк туфайли эришганларимиздан хайратланди. Ўша пайт Фениксда кўчмас мулк нархлари пасайган эди. Икки кун унга пул окими ва капитални кўпайтиришнинг энг яхши имконияти деб ҳисоблаган вариантларни намойиш қилдик. Хотиним иккаламиз кўчмас мулк савдоси бўйича профессионал агентлар эмасмиз. Биз фақат инвесторлармиз. Курорт зонасида уй топганимизда ўша кун бу уйни дўстимизга сотиб берган агентга кўнғирок қилдик. Иккита ётоқхонаси бор шаҳар ҳовлисининг нархи атиги қирқ икки минг доллар эди. Худди шундай уйлар ўшанда олтмиш беш минг долларга сотиларди. Фойдали битимдан хурсанд бўлган Ричард Бостонга қайтди.

Икки ҳафта ўтгач агент бизга кўнғирок қилиб дўстимиз хариддан воз кечганлигини маълум қилди. Мен дарров Ричардга телефон қилиб, гап нима-

далигини билмоқчи бўлдим. У қўшниси билан гап-лашганини ва у битим фойдасиз эканлиги, гўёки у ортиқча тўлаётганини айтган.

Мен Ричарддан қўшниси инвесторми, йўқми, сўрадим. У йўқ деб жавоб берди. Мен нега унга кулоқ солаётгани билан қизиксам, у яна бироз ахтармоқчи эканлигини айтиб уни ҳимоя қилди.

Феникс кўчмас мулк бозоридаги ҳолат ўзгариб, 1994 йилга келиб бу уй ойига минг доллар, мавсумий киш ойларида икки ярим минг долларга ижарага берила бошлади. 1995 йилда унинг баҳоси тўксон беш мингни ташкил этди. Ричард бор-йўғи беш минг нақд тўлаши керак эди ва у “каламуш пойгаси”дан чиқа бошлаган бўларди. Бугун у ҳалиям бекорчи. Фениксдаги фойдали имкониятлар сақланиб қолди – факат ҳозир уларни топиш анча мураккаб-рок.

Ричарднинг битимдан воз кечиши ҳайрон қилмади. Бу “харидорнинг пушаймони” дейилади ва ҳаммамизга хосдир. Ўша шубҳалар туфайли эркинлик имконияти бой берилди.

Мана яна бир мисол. Активларимнинг кичик бир қисми депозит эмас, солиқ сертификатларига жойлаштирилган. Пулларим йиллик 16 фоиз даромад ва банк таклиф қилган 5 фоиздан яхшироқдир. Бу сертификатлар кўчмас мулк билан таъминланган ва давлат қонунлари билан мустаҳкамланган бўлиб, банклар билан иш қилгандан анча яхшироқдир. Мен уларни қандай олаётганим уларни хавфсиз қилади. Уларда ликвидлик йўқ. Шунинг учун ҳам мен уларни икки йилдан етти йилгача депозит сертификати деб ўйлайман. Деярли ҳар доим бирон-бир киши, айниқса пуллари депозит сертификатларига қўйилган бўлса, менда ҳам шундай капитал қўйилмалар борлигини билса, бу хатарли деб айтади. Нега бундай

килмаслигим кераклигини тушунтира бошлайди. Бу ахборотни каердан олдинг, деб сўрасам, таниши ёки инвесторлар тўғрисидаги журналдан олганлигини айтиди. Унинг ўзи ҳеч қачон бундай қилмаган ва бошқаларга ҳам шундай қилмасликни маслаҳат беради. Бу сертификатлардан менинг йиллик фойдам 16%, иккиланаётганлар эса 5% га хурсанд бўладилар. Шубҳа қиммат туради.

Айван шу шубҳалар кўп одамларни камбағал бўлиб қолишга олиб келади ва таваккалсиз ҳаракат қилишларига мажбур қилади. Чинакам дунё сизга бойиб кетишнинг истаган имкониятини беришга тайёр. Фақат шубҳалар инсонни камбағал қилади. Айтганимдек, “каламуш пойга”сидан чикиб олиш осон. Бунинг учун катта билим керак эмас. Бироқ бу шубҳалар кўп одамларни куч қувватдан жудо қилади.

“Иккиланган ҳеч қачон ютмайди, – дерди бадавлат отам. – Асоссиз шубҳалар ва қўрқув одамларни иккиланувчи ёки беадаб қилиб қўяди. Улар танқид қиладилар, ғолиблар эса таҳлил қиладилар”. Бадавлат отам танқид кўр қилади, таҳлил, бунинг акси, кўзни очади, деб тушунтирарди. Таҳлил ғолибларга мунаққидларнинг калтабинлигини кўриш, қолганлар назаридан четда қолган, бой берилган имкониятларни пайқашга имкон беради. Бошқалар сезмаганини кўра билиш – муваффақиятнинг ҳаммабоп калитидир.

Кўчмас мулк – молиявий мустақиллик ёки эркинликка эришмоқчи бўлганлар учун инвестиция киритишнинг қудратли воситасидир. Бу ноёб восита. Кўчмас мулкнинг хусусиятлари ҳақида эслатаркамман, шунга қарамай унга жавобан: “Мен хожатхоналарни таъмирлашни истамайман” деган жавобни эшитаман. Худди шунини Питер Линч “шовқин” деб атайди. Таҳлил эмас, танқид қиладиганлар шундай дейдилар.

Шубҳа ва кўрқув билан ўзларини заифлаштиришга йўл кўядиганларнинг гапи бу.

Шунинг учун кимдир: “Мен хожатхоналарни таъмирлашни хоҳламайман” деганида, унга: “Сизга ким хоҳлайди деб айтди?” деб жавоб бергим келади. Улар хожатхона хоҳишларидан муҳимроқ дейдилар. Мен “каламуш пойгаси”дан озод бўлиш ҳақида гапирсам, улар фақат хожатхоналарни кўрадилар. Мана кўпчилик одамларнинг бадавлат бўлиб кетишига йўл кўймайдиган дунёқараш. Улар таҳлил қилиш ўрнига танқид қиладилар.

“Сизнинг “хоҳламайманингиз” – бу муваффақият калитидир” – дерди бадавлат отам.

Мен ҳам хожатхоналарни таъмирлашни истамайман, шунинг учун уларни таъмирлайдиган кўчмас мулк бўйича менежер топишга ҳаракат қиламан. Агарда уй ва хонадонлар учун яхши менежер топган бўлсам менинг пул оқимим кўпаяди. Бундан ҳам муҳимроғи, яхши менежер менга анча кўпроқ кўчмас мулк сотиб олиш имконини беради – энди хожатхоналар билан шуғулланишим шарт эмас! Бундай одамни топиш менга кўчмас мулк топишдан ҳам муҳимдир. Кўпинча у фойдали битимлар ҳақида кўчмас мулк сотиш бўйича агентлардан ҳам аввалроқ билиб олади ва бу уни янада қимматли ходимга айлантиради.

Бадавлат отам: “Сизнинг “хоҳламайманингиз” – муваффақият калити” деганида шунини назарда тутган. Бинобарин, мен ҳам хожатхона таъмирлашни истамаганим учун янада кўпроқ кўчмас мулк сотиб олиш ҳамда “каламуш пойгаси”дан чиқиб кетишимни тезлаштириш йўлини топдим. Ҳар доим “Мен хожатхоналарни таъмирлашни истамайман” дейдиганлар бу йирик инвестиция воситасини ишга солишга ўзлари

халакит берадилар. Хожатхона улар учун озодликдан мухимрокка айланади.

Гап кимматли қоғозлар бозори ҳақида кетганда одамлар кўпинча: “Мен пул йўқотишни истамайман”, – деб айтадилар. Нега улар мен ёки яна кимдир буни хоҳлайди деб ўйлайдилар? Улар пул йўқотишни истамаганликлари учун пул топмайдилар. Тахлил ўрнига яна бир кудратли инвестицион воситадан воз кечадилар.

1996 йил декабрда дўстим билан автоёқилғи шаҳобчаси олдидан ўтиб кетаётган эдим. У бошини кўтариб бензин наржини ошганлигини кўрди. Дўстим – Кичкина жўжачалардан бири. Унинг наздида қачон қараманг осмон узилиб тушадигандай. Тўғри, одатда шундай бўлади ҳам: осмон узилиб, ўзининг устига тушади.

Қайтиб келгач, у келгуси йиллар давомида нефть нархи ошиши тўғрисидаги барча статистик маълумотларни келтирди. Бир нефть компаниясининг каттагина акциялар пакети тегишли бўлишига қарамай бу маълумотни кўрмагандим. Ушбу ахборотни ҳисобга олиб, қидира кетдим ва янги қудуклар очмоқчи бўлган паст баҳоланган компанияни топдим. Брокерим бу ғояга катта иштиёқ билан муносабатда бўлди ва олтмиш беш центдан ўн беш минг дона акция сотиб олдим. 1997 йил февralида ўша дўстим билан худди ўша шохобча ёнидан ўтиб кетдик ва албатта нарх деярли 15% га ошган эди. Кичкина жўжача яна хавотирга тушганди. Мен қулимсирадим, чунки 1997 йил январида ўша унча катта бўлмаган нефть компанияси янги қудуклар очди ва ўн беш минг акциянинг ҳар бири уч доллардан кўпроқ нархга чиққан эди – бу ҳаммаси унинг маслаҳати шарофати билан бўлди. Агар дўстим ҳақ бўлса, бензин нархи ошиши давом этади.

Ҳолатни таҳлил қилиш ўрнига Кичкина жўжача ўз пўчоғига беркинади. Кўпчилик одамлар фонд биржасида “стоп” нималигини тушунганларида эди, улар инвестицияларни ютказмаслик учун эмас, ютиш учун қилган бўладилар.

“Стоп” – бу оддий компьютер буйруғи бўлиб, у акциянгизни автоматик равишда сотади, нархи тушаётган бўлса зарарни камайтириш ва фойдани кўпайтириш учун. Бу ютказишдан ўлгудай кўрқадиганлар учун ажойиб воситадир.

Шунинг учун ҳам одамлар нима истаётганликларини ўйлаш ўрнига ўзларининг “хоҳламайман”ига диққатларини жамласалар уларнинг бошида қаттиқ “шовкин” рўй бераётганини биламан. Уларнинг миясини “Осмон ўзилиб тушяпти, ҳожатхоналар вайрон бўляпти!” деб бақирадиган Кичкина жўжача эгаллаб олган. Ва улар ўзларининг “хоҳламайман”идан қочиб бунинг учун ҳадсиз нарх тўлайдилар. Балки ҳаётдаги истакларига ета олмаслар ҳам.

Бадавлат отам мени Кичкина Жўжачага бошқача муносабатда бўлишга ўргатди: “Шунчаки полковник Сандерс қилганини қил”. Олтмиш олти ёшида у ишдан ажралди ва пенсияга яшай бошлади. Бу эса етмасди. Шунда Сандерс ўзининг қовурилган жўжа рецептини бутун мамлакат бўйлаб сотишга отланади. У “ҳа”ни эшитгунча бир минг тўққизта рад жавобини олди. У бошқалар атлақачон пенсияда юрадиган ёшда мультимиллионер бўлди. “У довюрак ва қатъий одам эди” – дерди бадавлат отам Харлан Сандерс ҳақида.

Шундай бўлгач, сизни шубҳа ва кўрқув қийнаса, полковник Сандерс қилган ишни қилинг – ўзингизнинг Кичкина жўжачангизни ковуриг.

Учинчи сабаб. Дангасалик. Энг банд одамлар одатда энг дангаса бўладилар. Биз ҳаммамиз пул ишлаб толиш учун бор кучи билан ишлайдиган одам ҳақидаги ҳикояни эшитганмиз. У қандай бўлмасин хотин ва фарзандларини яхшироқ таъминлаш учун ҳаракат қилади. Кечгача ишда қолиб кетади, дам олиш кунларига ҳам уйга топшириқ олади. Кунлардан бир кун у уйга қайтиб, ҳеч ким йўқлигини билиб қолади. Хотини ва фарзандлари уни ташлаб кетишган. У хотини билан ўрталарида муаммо борлигини билса-да, муносабатларни тиклаш учун бирор нарса қилиш ўрнига ишлашда давом этган. Ҳозир иши унга ёқмай қолган, раҳбарлар ундан норози ва уни охир-окибат ишдан бўшатадилар.

Бугун мен бойиб кетишни ўйлаш учун жуда банд бўлган кўп одамларни учратаман. Саломатлик ҳақида ўйлаш учун ўта банд бўлган одамлар ҳам бор. Сабаби ўша-ўша. Улар ўз муаммолари билан юзма-юз келмаслик учун банд бўлишга интиладилар. Уларга ҳеч нарсани тушунтиришнинг ҳожати йўқ, чунки қалбларининг тубида ҳамма нарсани жуда яхши тушунадилар. Агар уларга бу ҳақда гапирсангиз, ҳаттоки жаҳллари чиқиши ёки ранжишлари мумкин.

Агар ишда ёки фарзандлари билан банд бўлмасалар, уларнинг вақтини кўпинча телевизор, балиқ ови, гольф ўйини ёки дўконларга юриш олади. Юракларининг туб-тубида улар жуда муҳим нимадандир қочаётганликларини биладилар. Бу дангасаликнинг энг кўп тарқалган тури – фаолиятга ниқобланган дангасалиқдир.

Ундан қандай қутулиш мумкин? Йўли битта – озгина кизганчиқлик қўшиш керак.

Болаликда кўпчилигимизга қизганчиқлик ёмон деб айтишган. “Қизганчиқ одамлар – ёмон одамлар”, – такрорларди онам. Бироқ ҳар биримизнинг ичимизда чиройли, янги ва қизиқарли нарсаларга эга бўлиш истаги бор. Бу истақни назоратда тутиб туриш учун ота-онамиз турли йўллар билан уларни айбдорлик ҳиссига алмаштириб қўйганлар.

“Сен ўзинг ҳақингда ўйлаяпсан, холос. Ака-ука, опа-сингилларинг борлигини билмайсанми?” – бу онамнинг энг севимли ибораларидан эди. Отам эса бундай дерди: “Хўш, сенга нима олиб берай? Нима, сен бизни пулдан ясалган деб ўйлайсанми? Пул дарахтда ўсади, деб ўйлайсанми? Агар билсанг, биз миллионер эмасмиз”. Менда айтилган сўзлар эмас, уларнинг ортида яширинган қаҳр ва алам таассурот қолдирарди.

Баъзан улар шундай дердилар: “Буни сенга олиб бериш учун ўзимни қурбон қиляпман. Буни сенга болалигимда ўзимга ололмаганим учун олиб берапман”. Менинг бир кўшним бор, у жуда камбағал, лекин машинаси болаларининг ўйинчоқлари билан тўлалиги туфайли уни гаражга олиб киролмайди. Талтайган фарзандлари нимани хоҳласалар шунини оладилар. “Мен уларнинг ҳеч нарсага муҳтож бўлишларини истамайман”. – такрорлайди у. Уларнинг ўқиши учун, ўзига пенсия учун тўплаган бирор сўми йўқ, бироқ болаларида дунёдаги бор ўйинчоқлар мавжуд. Яқинда кўшнимга почта оркали кредит карточкасини юборишди ва у болаларини Лас-Вегасга олиб кетди. “Мен буни болаларим учун қиламан”, – дерди у келтирган қурбонлигидан гурурланиб.

Бадавлат отам менга “Мен буни ўзимга раво кўролмайман” дейишни таъқиқларди.

Уйда мен фақат шу сўзларни эшитардим. Бадавлат отам эса: “Мен буни қандай қилиб қила олишим мумкин?” деб айтишимизни талаб қиларди. У “Мен буни ўзим учун қила олмайман” сўзлари одамни ўйлаш қобилиятидан махрум қилади деб ҳисобларди. “Мен буни қандай қилиб қила олишим мумкин?” саволи эса мияни ишлаш ва жавоб топишга мажбур қилади.

Лекин, энг муҳими, у “Мен буни ўзим учун қила олмайман” деган сўзлар – ёлғонлигини тушунарди. Инсон қалбан буни билади. “Инсон руҳи жуда, жуда кучли, – дерди у. – У ҳамма нарса қила олишини билади”. Сизнинг “Мен буни ўзим учун қила олмайман” дейдиган дангаса ақлингиз бўлса, ичингизда уруш бошланаётган бўлади. Руҳнинг жаҳли чиқиб, дангаса ақл ўз ёлғонини ҳимоя қилишга мажбур. Руҳ кичкиради: “Қўйсангчи! Спортзалга юр, машқ қиламиз!”. Дангаса ақл жавоб беради: “Шундай чарчадимки! Бугун шунақа кўп ишладимки”. Ёки руҳ дейди: “Қаншоқлик ҳиқилдоғимга келди. Кел, бир ишнинг бошини тутиб бойиб кетайлик”. Бунга дангаса мия жавоб беради: “Ҳамма бадавлатлар қизғанчиқ. Ва умуман, бунинг ғалваси кўп. Бу хавфли. Мен пул йўқотишим мумкин. Ҳалиям кўп ишляялман. Ва менинг ишларим жуда кўп. Қара, бугун кечқурунга қанча иш қолган. Бошлиқ эрталабгача ҳаммаси тайёр бўлсин деди”.

Устига-устак “Мен буни ўзим учун қила олмайман” сўзлари ғамга, ожизлик ҳисларига, эзилиш ва хатто руҳий сикилишга дучор қилади. Ёки ҳафсаласизликка. “Мен буни ўзим учун қандай қила олишим мумкин?” саволи эса янги имкониятлар эшигини очиб, ҳаёлотни уйғотади. Шунинг учун ҳам бадавлат отамни бизнинг бирон-бир нарсани исташимиз эмас, ақлимизни ривожлантириб, улкан руҳий салоҳияти-

мизни ишга солиб юборадиган “Мен буни ўзим учун қандай қила олишим мумкин?” деган саволни ўзимизга беришимиз хаяжонга соларди.

Шу боис Майк иккимизга камдан-кам бир нарса берарди. Бунинг ўрнига у: “Қандай қилиб сиз буни қила оласиз?” – деб сўрарди. Ўзимиз пулини тўлаган коллеждаги ўқишимиз ҳам шунга киради. У эътиборимизни мақсадга эмас, унга эришиш йўлларига қаратишимизни истарди.

Бугун мен миллионлаб одамларда битта муаммо борлигини хис қиляпман: улар яхшироқ ҳаёт тўғрисидаги орзулари туфайли айбдорлик ҳиссини бошдан кечирмоқдалар. Бу болаликдан қолган эски йўл-йўриқ. Кўпчиликнинг онгида: “Сенга йўл бўлсин”, “Сен ҳеч қачон бунга эришолмайсан” деган сўзлар ётади.

“Каламуш пойгаси” йўлакчасидан чиқишга қарор қилганимда олдимда “Қандай қилиб ишлашни тўхтатишим мумкин?” деган савол турарди. Ва миям жавоб ва ечим вариантларини бера бошлади. Энг мураккаби – менинг ҳақиқий ота-онам миямга қуйган бидъатлар билан кураш бўлади: “Биз бунга рухсат беролмаймиз” ёки “Фақат ўзинг ҳақингда ўйлашни бас қил!”, “Бошқалар ҳақида ҳам ўйласанг бўлармиди?” ва бошқа кўплаб ҳар хил иборалар менинг хоҳишларимни ўлдириб, айбдорлик ҳиссимни қўзғатиши керак эди.

Хўш, дангасаликни қандай енгиш керак? Озгина кизғончиқлик ёрдами билан. Шунчаки ўтириб ўйлаш керак: “Агар соғлом, жозибали ва серғайрат бўлсам нимага эришаман?” ёки “Агар кўп ишлашимга тўғри келса ҳаётим қандай бўлади?” ёки “Менга нима керак бўлса, шунга етадиган пулим бўлса нима қиламан?” Бироз хасислик ёки яхшироқ бирор нарсани орзу қилишсиз тараққиёт бўлмайди. Дунёмиз ривож-

ланияпти, чунки хамма яхшироқ хаётга интиляпти. Биз мактабга борамиз ва кунт билан ўқиймиз, чунки бирон нарсага эришмоқчимиз. Шунинг учун ҳар сафар, килиш лозим бўлган ишдан қочаётганингизда: “Бундан не наф кўраман?” деган саволни ўзингизга беришингиз керак бўлади. Озгина хасисроқ бўлинг. Бу дангасаликнинг энг яхши дориси.

Ортикча хасислик ҳар қандай меъёрдан чиқиш сингари бефойдадир. Лекин Майкл Дуглас “Уолл Стрит” фильмида нима деганини ёдда тутинг: – “Хасислик – яхши”. Бадавлат отам сал бошқачароқ килиб: “Айбдорлик ҳисси хасисликдан ёмонроқ. Чунки гуноҳ инсонни калбидан жудо қилади”, – деб айтарди. Менга бу ҳақда Элеанор Рузвельт айтгани кўпроқ ёқади: “Қалбингиз нимани тўғри деса шуни қилинг – чунки барибир сизни муҳокама қиладилар. Сиз бунни қилсангиз ҳам, қилмасангиз ҳам сизни барибир қарғайдилар”.

Тўртинчи сабаб. Одатлар. Ҳаётимиз олган билимимиз эмас, балки одатларимизнинг инъикосидир. Арнольд Шварценеггер иштирокидаги “Конан” фильмини кўриб, бир оғайним деди:

– Қани энди Шварценеггерники каби мушакларим бўлса!

Деярли хамма тасдиқ маъносида бош ирғади.

– Мен уни қачонлардир ўта нимжон ва кўримсиз бўлган деб эшитганман, – қўшиб қўйди бошқаси.

– Ҳа, бунни мен ҳам эшитганман, – муносабат билдирди учинчиси. – У, айтишларича, деярли ҳар куни машқ қиларкан.

– Ҳа-я, албатта!

– Ҳечам-да, – деди бизнинг беадаб. – Гаров ўйнаймиз, у шундай тугилган. Ва умуман, Арнольд

хақида гап сотишни бас килинглар, яхшиси бориб пиво олайлик.

Мана, одатларимиз бизни қандай бошқаради. Мен бир сафар бадавлат отамдан бадавлатларнинг одатлари хақида сўраганимни эслайман. Лекин у ҳар галгидай, тўғридан-тўғри жавоб қайтармай мисол келтирди.

– Отанг қачон ҳисоб варақларини тўлайди? – сўради бадавлат отам.

– Ҳар ойнинг биринчи кунини, – жавоб бердим мен.

– Шундан сўнг ўзида бирор нарса қоладими?

– Жуда кам.

– Мана, молиявий қийинчиликларнинг сабаби, – деди бадавлат отам. – Унинг зарарли одати бор. Отанг аввал бошқаларга тўлайди, охирида бирон нарса қолса – ўзига.

– Одатда қолмайди, – жавоб бердим мен. – Лекин у варақларни тўламаслиги мумкин эмас-ку? Сиз у тўламаслиги керак демокчимисиз?

– Албатта йўқ, – деди бадавлат отам. – Мен ҳам ҳисоб варақларини ўз вақтида тўлаш керак, деб ҳисоблайман. Шунчаки, биринчи ўзимга тўлайман. Ҳаттоки, давлатга тўлашдан ҳам олдин.

– Ҳаммасига пулингиз етмасачи? – хайрон бўлдим. – Унда нима қиласиз?

– Яна шунинг ўзи, – жавоб берди бадавлат отам. – Барибир аввал ўзимга тўлайман. Ҳатто пулим етмай қолса ҳам. Активлар устунини мен учун давлатдан кўра муҳимроқ.

– Ахир улар келиб сизни жазоламайдиларми? – сўрадим мен.

– Агар тўламасам келадилар, – жавоб берди бадавлат отам. – Умуман тўлама демокчи эмасли-

гимни тушун. Мен фақат пулим етмаса ҳам аввал ўзимга тўлйман, дедим, холос.

– Буни қандай қилса бўлади?

– Масала буни “қандай” қилишда эмас, балки бу “нега” кераклигида, – жавоб берди бадавлат отам.

– Яхши, нега керак?

– Мотивация, – жавоб берди у. – Агар пулини олмаса, ким қаттиқроқ шикоят қилади – менми ёки кредиторларимми, нима деб ўйлайсан?

– Албатта кредиторлар, – жавоб бердим. Бу ўз-ўзидан равшан эди. – Сиз пул олмасангиз ўзингизга ҳеч нарса демайсиз.

– Шунинг учун, кўряпсанми, ўзимга тўлаганимдан сўнг давлат ва кредиторларнинг менга босими шундай катта бўладики, даромад олишнинг бошқа манбаларини излай бошлаيمان. Уларга тўлаш зарурияти менинг мотивациямга айланади. Янги ишларда ишлайман, янги компаниялар таъсис қиламан, биржада ўйнайман—барча қийинчиликларга рози бўламан, фақат бу йигитлар менга босим ўтказишни бошламасалар бас. Бу босим мени кўпроқ ишлашга, кўпроқ ўйлашга ва мени умуман молиявий томондан ақллироқ ва фаолроқ бўлишга мажбур қилади. Агар ўзимга охирида тўлаганимда эди, улар томонидан босимни ҳис қилмасдим, бироқ пулим ҳам бўлмас эди.

Демак, сизнинг мотивациянгиз – сиз қарздор бўлган давлат ва одамлар олдидаги кўркув экан-да?

– Тўппа-тўтти, – жавоб берди бадавлат отам. – Биласанми, давлат солиқ нозирлари – ҳақиқий қароқчилардир. Қолган пул йиғадиганлар каби. Кўп одамлар уларнинг илтифотларига лаққа тушадилар. Уларга тўлайдилару, ўзларига ҳеч қачон тўламайдилар. Юзига безори қум сочаётган қирқ беш килограмм вазли йигитнинг расмини кўрдингизми?

Бош ирғадим:

– Бу бодибилдинг рекламасини ҳозир ҳамма жойда босяптилар.

– Қиссадан ҳисса, кўп одамлар ўз юзларига қум сочишларига йўл қўйиб берадилар. Мен эса бу қўрқувни ўзимни кучлироқ қилишимда ишлатишга қарор қилдим. Бошқаларни эса у заифлаштиради. Яна пул топишга ўйлашга мажбурлаш – спорт залига бориб штанга кўтаришдай гап. Миям мушакларини қанча кўп машқ қилдирсам, шунча кучли бўлиб бораман. Энди мен безорилардан қўрқмайман.

Ғоя менга ёқди.

– Демак, мен аввалига ўзимга тўласам, молиявий маънода: ақллироқ ва моддий бақувват бўларканман-да?

Бадавлат отам бош ирғади.

– Агар мен ўзимга охирида тўласам ёки умуман тўламасам заифлашаман. Ҳар қандай бошлиқлар, бошқарувчилар, солиқ нозирлари ва уй эгалари бир умр мени хўрлаб азоблайдилар. Оддийгина ёмон одатларим туфайли.

Бадавлат отам яна бош ирғади.

– Сен ҳам мана шундай қирқ беш килограммли иродасиз одам бўласан.

Бешинчи сабаб. Ўзига ишонганлик. Ўзига ишонганлик – бу эгоизм эмас, билимсизликдир.

“Билганим, менга пул келтиради. Билмаганим пул йўқотганимга мажбур қилади. Ҳар сафар ўзимга ортиқча ишонганимда пул йўқотаман. Чунки ўшанда чин дилдан ишонганман: билмаганимнинг аҳамияти йўқ”, — деб тез-тез бадавлаг отам менга айтарди.

Кўп одамлар ўзига сохта ишонганлиги билан ўз саводсизлигини яширмоқчи бўладилар. Бу бухгалтерлар ва ҳаттоки инвесторларда молиявий ҳисоботлар муҳокамаси жараёнида тез-тез рўй беради. Улар

мактанчоқлик билан, баландпарвоз иборалар билан муҳокама олиб боришга ҳаракат қиладилар. Лекин нима ҳақида гапираётганларини тушунмаётганлари менга қундай равшан. Улар ёлғон гапирмайди ва рост ҳам сўзламайди.

Пул ва инвестициялар оламида нима тўғрисида гапираётганини билмайдиган кўп одамлар бор. Улар фақат сафсата сотадилар ва ўзларини кўз-кўз қиладилар.

Агар бирон-бир соҳада саводсизлигингизни билиб қолсангиз, ўз устингизда ишлашни бошланг. Шу фан бўйича мутахассис ёки китоб топинг.

БИРИНЧИ ҚАДАМЛАР

IX БУВ

Осонгина бойиб кетганман дейишни қанчалик хоҳлардим! Лекин бундай эмас.

Шундай экан, “Нимадан бошлаш керак?” деган саволга жавоб бера туриб, мен ҳар куни қандай фикрлаш жараёнларини бошимдан кечиришимни хикоя қиламан. Аъло битимларни, менга ишонишингиз мумкин, топиш ҳақиқатдан ҳам осон. Бу велосипедда юришдай гап: бироз кийналса, икки-уч марта йикилса, ҳаммаси охиригача оддий бўлиб қолади. Бирок, иш пулга бориб тақалганда қўлингизда рулни зўрга ушлаб турган пайтни ўтказиб олиш учун етарли даражада қатъийлик зарур бўлади.

“Ҳаётимиздаги энг яхши” миллион долларлик битимларни топиш учун молиявий истеъдод керак. Мен у ҳар кимда бор, деб ҳисоблайман. Муаммо шундаки, у чуқур кўмилиб йўқлашларини кутади. У уйқуда, чунки бизнинг маданиятимизда одамлар шундай тарбияланадики, гўё пулга муҳаббат – барча иллатларнинг илдизидир. Бизни пулга ишлаш учун касб эгаллашга ўргатадилар, пулни ўзингга ишлашга мажбур қилишни эса ўргатмайдилар. Бизга ўзингизнинг молиявий келажагингиз ҳақида ташвиш қилманг дейдилар: бу ҳақида пенсияга чиққанимизда давлат ёки компания ғамхўрлик қилади. Бизга шу тизимда маълумот олган болаларимиз тўлайдилар-ку. Биз уларни илгаригидек кунт билан ишлаш, пул топиш ва сарфлашга, улар тамом бўлса, янги қарз олишга ўргатаймиз.

Бахтга қарши ғарб дунёсининг 90 фоизи шу нуқтаи назарга риоя қилади. Чунки иш топиш ва пул учун ишлаш анча енгилроқдир. Бирок кўпчиликдан фарқ қилмоқчи бўлсангиз, мен сизга молиявий истеъдодни уйғотиш учун ўн қадамни таклиф қиламан. Булар ўзим фойдаланадиган усуллар. Улардан баъзилари сизга маъқул келса нур устига аъло нур.

Ёқмаса – ўзингизникини ўйлаб топинг. Ўз шахсий режангизни тузиш учун молиявий салоҳиятингиз етади.

Бир пайтлар Перуда қирк беш ёшли олтин қидирувчи билан гаплаша туриб, ундан қандай қилиб бундай ишонч билан конларни топаётганлигини сўрадим. У: “Олтин ҳамма ерда бор. Лекин кўпчилик уни пайкамасликка кўникиб кетган”, деб жавоб берди.

Мен ҳам унинг фикрига қўшилишга мойилман. Кўчмас мулк билан ишлар эканман, бир кунда тўрт-беш ажойиб ва кучли битимларни топа оламан, айти вақтда ўртача одам бу биноларнинг ёнидан ўтиб ҳеч нарса сезмайди ҳам. Ҳатто бир жойнинг ўзида ҳам. Гап шундаки, бундай одамлар ўз молиявий истеъдодини ривожлантириш учун ўзини уринтирмаган.

Мен сизга табиат инъом этган сифатларни ривожлантириш учун қуйидаги ўн кадамни таклиф қиламан. Бу сифатларни ривожлантириш – сизнинг, фақат сизнинг ҳукмингизда.

1. Ақл кучи. Шафқатсиз реалликдан кучли бўлган сабаб керак. Кўпчилик одамлардан бадавлат ва молиявий мустақил бўлишни исташ-истамасликларини сўрасангиз, улар “ха” деб жавоб берган бўлардилар. Бирок кейинчалик ўйинга шафқатсиз реаллик келиб қўпилади. Йўл уларга ўта мураккаб ва тўсикларга тўла бўлиб туюлади. Пул учун ишлаш, ортикчасини брокерга бериш анча соддарокдир.

Бир вақтлар Олимпия ўйинларида қатнашишни орзу қилган сузувчи аёл билан танишиб қолдим. Ҳар куни ўқишга боргунга қадар уч соат машқ қилишига тўғри келган. У шанба кунлари дўстлари билан кечаларга бормаган. Бошқалардай яхши баҳо олиши учун ўқишига тўғри келган.

Мен ундан бунақа ақл бовар қилмайдиган мақсадга интилувчанликни қаердан олаётганини сўраганимда: “Мен буни ўзим ва севган одамларим учун қилаяпман. Севги менга муаммоларни бартараф қилиш ва шундай қурбонликлар келтиришга ёрдам берапти”, – деб жавоб берди.

Сабаб ва мақсад “хоҳлайман” ва “хоҳламайман”дан иборат бўлади. Одамлар мендан нега бадавлат бўлишни хоҳлашимни сўраганларида менинг сабабларим – кучли ҳис-ҳаяжонли “хоҳлайман” ва “хоҳламайман”имнинг уйғун бирикмасидир, деб жавоб берман. Мен бир умр ишлашни хоҳламайман, аммо ота-онам интилган – барқарор иш ва шаҳар четидаги уйчани хоҳламайман. Менга кимгадир ишлаш ёқмайди. Отам ўз мавқеи билан банд бўлиб футбол ўйинларимни ўтказиб юборишидан хафа бўлардим. Мен отамнинг бир умр ишлагани, ўлганидан сўнг давлат ҳамма ишлаб топганини олиб қўйгани учун хафа эдим. У ҳатто меҳнати натижаларини болаларига бера олмади. Бадавлатлар бошқача йўл тутадилар. Улар кўп ишлайдилар ва ишлаб топганларини болаларига берадилар.

Энди “хоҳлайман” ҳақида. Мен ўзим хоҳлагандай саёҳат қилиш ва яшаш учун эркин бўлишни истайман. Ва буни мункиллаб қолганимда қилмоқчи эмасман. Шунчаки эркин бўлмоқчиман. Ўз вақтим ва ўз ҳаётимни бошқармоқчиман. Менинг ўрнимга пуллар ишлашини хоҳлайман.

Бу менинг ҳиссий сабабларим. Сизникичи? Агар бу сабаблар етарли даражада жиддий бўлмаса, бойлик томон йўлнинг реаллиги янада кучли бўлиши мумкин. Мен кўп марта пул йўқотиб мағлуб бўлганман, лекин бу ҳиссий сабаблар мени туришга ва яна олға юришга мажбур қиларди. Мен қирк ёшларга

бориб эркин бўлмокчи эдим, лекин қирк етти ёшимда кўп нарсани ўрганиш баробарида бунга эришдим.

Айтганимдек, бунга эришиш осон бўлган дейишни истардим. Бу осон ҳам, жуда мураккаб ҳам бўлмаган. Ҳар ҳолда, кучли стимулсиз ёки мақсадсиз ҳаётдаги ҳамма нарса қийин туюлади.

Сизда кучли мотив бўлмаса, давомини ўқишдан маъно йўқ. Сизга бунинг ҳаммаси жуда мураккаб бўлиб кўринади.

2. Танлаш қобилияти. Мана нима учун одамлар озод мамлакатда яшашга интиладилар. Бизга танлаш имконияти зарур.

Қўлимизга тегадиган ҳар бир долларга молиявий маънода бизнинг келажагимиз: бадавлат бўламизми, камбағалми, боғлиқ бўлади. Менга пулни қандай сарфлашингизни айтинг ва мен сизнинг кимлигингизни айтаман. Камбағал одамларда бу борада зарарли одатлар бор.

Омадим келган: болалигимда “Монополия” ўйинини ўйнашни жуда яхши кўрардим. Менга уни ҳеч ким болалар ўйини деб айтмаган ва катта бўлганимда ҳам ўйнашда давом этдим. Бундан ташқари, бадавлат отам бўлиб, у менга актив ва пассив ўртасидаги фарқни тушунтирганди. Шунинг учун болалигимдаёқ бадавлат бўлишга аҳд қилганман ва асосийси – активлар, ҳақиқий активларни сотиб олишни ўрганиш эканлигини тушунганман. Менинг энг яқин дўстим Майк активлар устунини мерос қилиб олди, лекин барибир уларни асрашни ўрганиши керак эди. Кўп бадавлатлар кейинги авлодида ўз активларини ўғиллари уларни тўғри тасарруф эта олмаганликлари сабабли йўкотадилар. Кўп одамлар бадавлат бўлмасликни афзал кўрадилар. 90 фоиз аҳоли учун бойлик – бу “ўта сергашвишлиқдир”. Шу боис улар турли оқловларни кашф этадилар: “Пул мени қизиқтир-

майди”, “Мен ҳеч қачон бадавлат бўлмайман”, “Ташвиш қилишимга ҳали эрта, ҳали ёшман”, “Кўпроқ пул топганимда келажак ҳақида ўйлай бошлайман” ёки “Бизнинг оилада пулни эр-хотин бошқаради”. Муаммо бундай баёнотлар одамни икки нарсдан маҳрум қилишида ётади: энг қимматбаҳо мулк бўлган вақтдан ва тажрибадан. Пулингиз бўлмаганлиги тажриба ва таълимдан воз кечиш дегани эмас. Лекин бу биз ҳар куни қиладиган танлашдир – биз ўз вақтимизни, пулимиз ва миямизни қандай ишлатишни ҳал қиламиз. Танлашнинг аҳамияти ана шунда. Танлаш имконияти ҳар биримизда бор. Мен бойликни танлайман ва буни ҳар куни қиламан.

Даставвал пулни таълимга сарфланг. Ҳақиқатда сиздаги ягона бойлик – ақлингиздир. Бу бизга тобе бўлган воситаларнинг энг қудратлисидир. Мен танлашнинг муҳимлиги ҳақида айтдим. Ҳар биримиз мустақил бўлганимизда миямизни нима билан тўлдиришда эркинмиз. Кун бўйи “Эм-ти-ви” кўриш мумкин, гольф ҳақида журнал ўқиш мумкин, кулолчилик курсларига ёки молиявий режалаштириш бўйича семинарга бориш мумкин. Сиз танлайсиз. Кўпчилик одамлар аввал инвестиция киритиш илмини ўрганиш учун пул сарфлаш ўрнига шунчаки инвестиция қиладилар.

Яқинда бир бадавлат аёл танишимнинг хонадонини ўғри уриб кетди. Ўғрилар телевизор ва видеомагнитофонни олганлар, лекин у ўқиган китобларга тегмаганлар. Ва бундай танлаш имкони ҳаммамизда бор. Ҳақиқатдан ҳам 90 фоиз аҳоли телевизор сотиб олади ва фақат 10 фоизи бизнес ҳақидаги китоблар ва инвестициялар тўғрисидаги аудио кассеталарни харид қилади.

Мен-чи, нима қиламан? Семинарларга бораман. Менга семинар ҳеч бўлмаганда икки кун давом этса

ёқади, чунки фақат шу йўсинда фанни ўрганишга астойдил шўнгиш мумкин. 1973 йилда телевизорда ҳеч қандай нақд пул тўламасдан кўчмас мулк сотиб олишга бағишланган уч кунлик семинар рекламасини кўриб қолдим. Олинарди қатнашиш учун уч юз саксон беш доллар сарфладим, унинг шарофати билан эса икки миллион доллар (агар ундан кўп бўлмаса) ишлаб олдим. Бироқ бундан-да муҳими бу курс вақтимни тежади. Энди мен бир умр ишлашим шарт эмас. Ҳар йили ана шундай семинарлардан энг кам иккитасида қатнашаман.

Менга лекциялар ёзилган аудиокассеталар жуда ёқади. Нега? Чунки ҳамиша лентани ортга қайтариш мумкин. Бир марта Питер Линчни тинглаётганимда у менга мутлақо маъқул бўлмаган нарсани айтди. Уни дарҳол танқид қилишни бошлаш ўрнига орқага айлантириш тугмасини босиб, бу беш дақиқалик парчани яна бир марта тингладим. Балки кўпроқдир. Ўз ақлимга қаршилиқ қилмаганлигим боис бирдан у нега бундай деяётганини англаб етдим. Бу худди мўъжизага ўхшарди. Мен баайни давримизнинг энг буюк инвестори миясига назар ташлагандай бўлдим.

Натижада менда ўзим риоя қилган эски фикр ҳам, ўша муаммо ва ҳолатни Питер назари билан қараш фикри ҳам бор. Менда бир фикр ўрнига иккитаси, муаммо ёки интилишларни таҳлил қилишнинг икки воситаси бор. Ва бу ҳақиқатда ҳам бебаҳо истеъдоддир. Бугун мен тез-тез ўзимдан: “Бизга Питер Линч қандай ўргатар эди?” деб сўрайман. Ёки Дональд Трамп, ёки Уоррен Баффет, ёки Жорж Сорос. Уларнинг улкан ақлий қудратидан фойдаланиб қолишнинг ягона йўли – ўзингизда улар нима хикоя қилаётганликларини тинглаш ёки ўқиш учун зарур бўлган камтарликни топишдир.

Ўзига ишонган ёки танқидий кайфиятдаги одамлар кўпинча ўзларини паст баҳолайдилар ва таваккалчиликдан кўрқадилар. Агар бирон-бир янги нарса билсангиз хато қилишга тўғри келади – бошқачасига сиз нимани ўрганганингизни тўлиқ тушуна олмайсиз.

Агар китобиинг шу жойига етиб келган бўлсангиз, демак, сиз ўзига бино қўйиш касалига учрамагансиз. Ўзига бино қўйган одамлар кам ўқийди ёки аудиокассеталар сотиб олади. Уларга бунинг нима кераги бор? Улар шундай ҳам ўзларини ҳаммадан эътиборли, деб ҳисоблайдилар.

Дунёда ўзларининг одатий қарашларига зид келадиган қандайдир янги гоядан ҳимояланишни ёки баҳслашишни бошлайдиган “ақл соҳиб”лари жуда кўп. Бундай ҳолатда уларнинг “ақллари” “Ўзига бино қўйиш” билан уйғунлашиб “нодонлик”ка айланади. Бизга ажойиб маълумот ва ақлий қобилиятларига катта ишонч туядиган, молиявий ҳисоботлари эса бунинг аксини кўрсатадиган кўплаб одамлар маълум. Ҳақиқатда ақлли одам янги гояларни олқишлайди, чунки улар уни янада кучлироқ қилади. Тинглаш гапиришдан муҳимроқдир. Агар бундай бўлмаганида Худо бизга иккита қулоқ ва битта оғиз бермаган бўларди. Жуда кўпчилик янги гоя ва имкониятларни эшитиш ва ўзлаштириш ўрнига оғзи билан “ўйлайдилар”. Улар савол бериш ўрнига баҳслашадилар.

Мен бойликка жиддий ёндошаман. Менга бир зумда бойиб кетишни орзу қиладиган лотерея ёки қимор ишқибозларининг фикри ёқмайди. Баъзан биржада ниманидир йўқотаман, баъзан топаман, лекин билимим ҳамиша ўзим билан. Агар самолётни бошқаришни истасангиз, энг аввал буни ўрганиш керак. Мени ҳамиша акция ёки кўчмас мулк сотиб олади-

ган, аммо ўзларининг ақлий қобилиятларини ривож-
лантиришга пул сарфламайдиган одамлар хижолатда
қолдирадилар. Битта ёки иккита уй сотиб олганингиз
сизни кўчмас мулк мутахассиси этиб қўймайди.

3. **Дўст танлашни билиш.** Ўзингиз муносабатда
бўладиган одамларни танлашга жиддий қаранг. Мен
дўстларимни молиявий ҳисоботларига қараб танламай-
ман деб аввал-бошдан айтмоқчиман. Камбағалликка
амалда олт ичган дўстларим бор, ҳар йили миллион-
лар топадиганлари ҳам бор. Муҳими, мен уларнинг
ҳар биридан ниманидир ўрганаман ва бунинг учун
онгли равишда куч-ғайрат сарфлайман.

Албатта, пули борлиги учун танишган одамла-
рим ҳам бор. Бироқ мени уларнинг пули эмас, били-
ми кизиқтирган. Баъзан бу одамлар яқин дўстларим-
га айланишган, баъзан эса йўқ.

Ҳа, рости бир муҳим фарқи бор. Мен бадавлат
дўстларим пул ҳақида гапиришни яхши кўришларини
сездим. Мақтанчоқликни назарда тутмаялман. Улар
ҳақиқатдан ҳам бу фанга кизикадилар. Шунинг учун
ниманидир мен улардан, улар мендан ўрганамиз.
Молиявий қийинчиликларни бошидан кечираётган
дўстларим бизнес ва инвестициялаштириш, пул
ҳақида гапиришни ёқтирмайдилар. Улар бунга кўпол
ёки ноинтеллектуал мавзулар деб ҳисоблайдилар. Бу
дўстларим ҳам менга ниманидир ўргатишлари мумкин
– қандай йўл тутмаслик борасида.

Қисқа ҳаёти давомида миллиард доллардан ортиқ
пул топган дўстларим бор. Уларнинг уч нафари қи-
зиқ бир нарсани пайқаганлар: пули йўқ дўстлари
уларга ҳеч қачон бунга қандай эришганлари тўғри-
сидаги савол билан мурожаат қилмайдилар. Лекин
улар иккита нарсани сўрайдилар: 1) қарзга пул ва
ёки, 2) иш.

Диккат: Камбагал ва қўрқок одамларнинг фикрига кулоқ солманг. Менинг ҳам шунақа дўстларим бор ва мен уларга илиқ муносабат кўрсатаман, лекин ҳаётда улар ўзларини Кичкина жўжачалардай тутадилар. Гап пул ҳақида кетса, айниқса, уларни қўйиш масаласида бўлса: ўша дўстларим учун доимо “осмон узилиб тушади”. Улар сизда нега у ёки бу иш чикмаслиги сабабини айтишга ҳамиша тайёрлар. Муаммо шундаки, одамлар уларга кулоқ тутадилар, нохуш башоратларини кўр-кўрона қабул қиладилар, улар ҳам Кичкина жўжачаларга айланадилар. “Кўр кўрни қоронғида топибди” деган мақолни бошқача қилиб айтсак: “ Жўжа жўжани узоқдан кўради”.

Агар сиз инвесторлар учун ахборот хазинаси бўлган “Эн-би-си” телевизион каналини кўрсангиз, уларда тез-тез “эксперт” деб аталадиганлар билан учрашувлар ўтказилади. Бир мутахассис бозорда фалокат қутиляпти деб айтса, бошқаси шов-шувдан дарак беради. Агар сиз етарли зукко бўлсангиз, ҳар бирининг фикрига кулоқ тутинг. Ақлингизни очик сақлангки, униси ҳам, буниси ҳам жўяли ишчан далиллар келтиряпти. Афсуски, кўп одамлар Кичкина жўжачага кулоқ соладилар, холос.

Бир неча дўстларим мени бирон-бир битим ёки инвестициядан қайтаришга уринган. Бир неча йил олдин бир оғайним 6 фоизли депозит сертификатини топганлигини қувона-қувона ўртоқлашди. Унга штат ҳукумагидан солиқ сертификатлари бўйича 16 фоиз олишимни маълум қилдим. Эртаси кунийёқ у менга нега инвестицияларим хатарли эканлиги ҳақида мақола юборди. Мен мана неча йилдан буён ўзимнинг 16 фоизимни олаяпман, у эса ҳамон 6 фоизи билан ўтирибди.

Мен бойлик яратишда энг мураккаб нарсалардан бири – ўзингга ўзинг содиқ қолишинг ва ҳамма каби

иш тутмаслик деб айтган бўлардим. Бозорга оломон одатда кечикиб келади ва натижада қурбонга айланади. Агар супербитим биринчи бетда реклама килинса кўпинча уни тузишга кеч бўлади. Янги имкониятлар кидиринг. Серфинг ишқибозлари айтганидай, ҳамиша янги тўлқинлар келади. Шошилган ва тўлқинга кеч қолганлар одатда тахгачадан йиқиладилар.

Ақлли инвесторлар бозорга мослашишга уринмайдилар. Агар улар тўлқинни ўтказиб юборган бўлсалар, кейингисини ахтарадилар ва унга ҳозирлик кўрадилар. Бу кўпчилик инвесторлар учун мураккаб бўлиб, бозори чакқон бўлмаган нарсани сотиб олиш кўрқинчлидир. Юраксиз инвесторлар – пода ичида юрадиган қўйлар кабидир. Ақлли инвесторлар фойдани олиб, олға давом этганда, пул истаги бу одамларни уларнинг ўрнига олиб келади. Доно инвесторлар ҳали бозори чакқон бўлиб улгурмаган инвестицияларни сотиб оладилар. Улар фойдани сотганда эмас, сотиб олганда олишларини биладилар. Улар сабр билан кутадилар. Худди серфинг ишқибозлари каби кейинги тўлқинга тайёр ҳолатда турадилар.

Бу “ички савдо” деб аталади. Ноқонуний ички савдо мавжуд бўлиб, унинг қонуний шакллари ҳам бор. Нима бўлганда ҳам бу савдо биладиганларники. Ягона фарқ қанчалик билишингизда. Сизга воқеалар марказига яқинроқ турган бадавлат дўстлар даркор, чунки айнан ўша жойда пул килинади. Пул ахборотда қилинади. Сиз кейинги шов-шувни билишингиз ва бошқалардан олдинроқ ундан фойдаланиб қолишга улгуришингиз керак. Мен бирон нарсани ноқонуний килинг, демоқчи эмасман, лекин ахборотни қанча барвақт олсангиз, сизда минимал хатар билан фойда олиш имконияти кўпроқ бўлади. Дўстлар мана шунинг учун керак. Бу ҳам молиявий топқирликдир.

4. **Тез билим олиш қобилияти.** Ҳамиша янги формулаларни ўзлаштиринг. Ҳар бир нонвой нонни, хаттоки, миясидагина бўлса ҳам – бирон рецепт асосида ёпади. Пул қилиш ҳақида ҳам шундай деса бўлади.

Деярли барчамиз “Инсон қандай бўлса, шундай бўлади” деган мақолни эшитганмиз. Мен бунга бошқа сўзларни киритсам – “Инсон нимани ўрганса, ўшандай бўлади” – деган ибора туғилади. Бошқача айтганда, нимани ўрганаётганингизга бутун эътиборингиз билан муносабатда бўлинг, зеро ақл кудрати шу қадар улканки, ўз билимларингизнинг “асири”га айланасиз. Масалан, агар сиз кулинарияни ўрганаётган бўлсангиз, одатда ошпаз бўласиз. Мабодо ошпаз бўлишни истамасангиз яна бирон нарсани ўзлаштиришингизга тўғри келади. Масалан, ўқитувчилик касбини. Мана энди сиз педагогикани ўрганияпсиз ва ўқитувчига айланяпсиз. Ва ҳоказо. Шу боис нимани ўрганишни диққат билан танланг.

Агар гап пул ҳақида кетса, одамларнинг аксари ятида мактабда ўтилган битта оддий формула бор. Бу пул учун ишлашдир. Бу формула – дунёда энг кенг тарқалган. Ҳар куни миллионлаб одамлар эрта-лаб турадилар, ишга йўл оладилар, пул оладилар, ҳисоб варақларини тўлайдилар, чек дафтарчаларини балансга келтирадилар, ўзаро ёрдам жамғармалари акцияларини сотиб оладилар ва яна ишга кетадилар. Бу уларнинг асосий “рецепти”.

Бироқ сиз шуғулланаётган ишингиздан чарчаган бўлсангиз ёки маошингиз етмаса шунчаки пул килаётган формулангизни ўзгартиришингиз керак.

Кўп йиллар аввал, йигирма олти ёшимда “Гаровга қўйилган кўчмас мулкни қандай сотиб олиш керак?” мавзусидаги дам олиш куни курсини ўтадим. Мен янги формулани ўзлаштирдим. Кейинги қадам

битимларимни ҳаётга тадбиқ этишга ўзимда куч топиш бўлди. Бу босқичда кўп одамлар тўхтаб қолади. “Хегох”да уч йил ишлаб туриб бўш вақтимни гаровга қўйилган кўчмас мулкни сотиб олиш санъатини ўзлаштиришга бағишладим. Бу формула кўмагида мен бир неча миллион доллар ишлаб олдим, лекин у бугун жуда секин ишляпти ва уни жуда кўп одамлар қўллаяпти.

Шунинг учун бу формулани ўзлаштирач, янгиларини кидиришга тушдим. Кўп семинарларда ўзим бевосита ишлатмаган ахборотларни олардим. Лекин ҳамиша янги ниманидир ўрганардим. Бошбошдоқлик назарияси, опционлар ва хосила битимлар бўйича мутахассислар учун семинарларга қатнашардим. Ядро физикаси ва астрономия фанларининг докторлик даражаси бор одамларга қандай алоқаси бўлиши мумкин? Бироқ мен қимматли қоғозлар ва кўчмас мулкка қилган инвестицияларимни янада аҳамиятлироқ ва фойдалироқ қиладиган кўп нарсаларни билиб олдим.

Деярли барча коллеж ва институтларда молиявий режалаштириш ва анъанавий инвестицияларни сотиб олиш курслари мавжуд. Улардан бошлашни тавсия қиламан.

Демак мен доимо тез ҳаракат қиладиган формулаларни ахтараман. Мана нима учун мен бир кунда кўпчилик умри давомида ишлаб топадигандан кўпроқ пул топаман.

Яна бир мулоҳаза. Ҳозирги тез ўзгарувчан дунёда фақатгина сиз билган билимларингизгина аҳамиятли эмас, чунки бу билимлар тез эскиради. Асосийси, қанча тез ўрганишимиз. Бу малака бебаҳодир. Янада шитоб формулаларни – истасангиз, пул қилиш рецептларини топиш жуда муҳимдир. Пул учун зўр

бериб ишлаш – гор одамлари даврида пайдо бўлган кўхна формуладир.

5. **Ички интизом.** Аввал ўзингизга тўланг. Ўз-ўзингизни бошқара олмасангиз, бадавлат бўлишга ҳаракат ҳам қилманг. Айнан ички интизомнинг йўқлиги лотереяга ютганларнинг кўпчилигини ўз миллионларидан тезда маҳрум бўлишга олиб келади. Айнан ички интизомнинг йўқлиги маошига устама қўшилган одамларни шу заҳоти янги машина сотиб олиш ёки круизга жўнашга мажбур қилади.

Баён этилаётган ўнта сифатдан қай бири энг муҳимлигини айтиш қийин: лекин буниси балки энг қийин эришиладиганидир (агар албатта сизда бу сифат бўлмаса). Мен ҳаттоки ички интизомнинг етишмаслиги бадавлат, камбағал ва ўртаҳолларни бир-биридан ажратадиган энг муҳим омил, деб айтган бўлардим.

Содда қилиб айтганда, ўзига паст баҳо берадиган, четдан молиявий босимларга бўйсунушга мойил одамлар бадавлат бўла олмайдилар ва бу ниҳоятда аниқ гап. Аввал айтганимдек, бадавлат отамнинг яхши кўрган ибораларидан бири “дунё доимо сизни хўрлайди” деган гап эди. Бу бошқа одамлар сизга зарар келтирмоқчи бўлганлари учун эмас, одамлар ички интизомининг етишмаслиги туфайли рўй беради. Ички қудрати бўлмаганлар бўлганларнинг қурбонига айланади.

Тадбиркорлик бўйича машғулотларимда одамларга ўз диққатларини моли, хизмати ва ҳоказога эмас, балки бошқарув малакаларини ривожлантиришга қаратишлари зарурлигини эслатишдан чарчамайман. Ўз ишингни бошлаш учун зарур бўлган уч энг муҳим малака куйидагилардир:

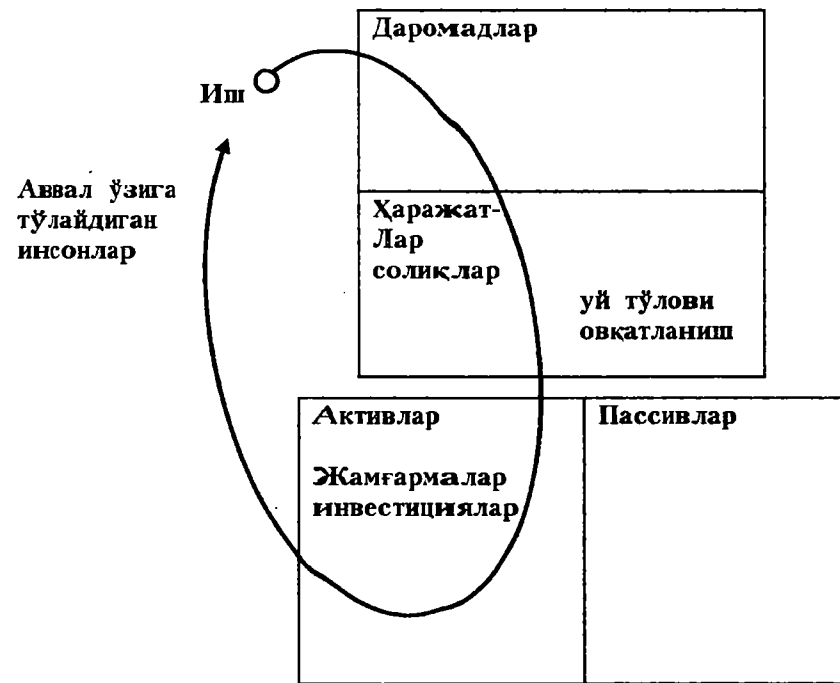
1. Пул оқимини бошқариш.
2. Одамларни бошқариш.
3. Шахсий вақтни бошқариш.

Мен бу малакалар нафақат гадбиркорларга керак, деб айтган бўлардим, ҳаётингизнинг ҳар бир соҳаси: оилавий, иш, жамоат ва ҳоказо уларга боғлиқ.

Бу малакаларнинг барчаси ички интизом бўлгандагина наф келтиради. “Аввал ўзингизга тўланг” сўзларига жиддий муносабатда бўлиш даркор.

Бу сўзлар Жорж Классеннинг “Вавилоннинг энг бадавлат кишиси” китобидан олинган. Бу ўта муҳим сўзларни миллионлаб одамлар такрорласа ҳам ҳақиқатда жуда камдан-ками бу сўзларда ифодаланган маслаҳатга амал қиладилар. Илгари айтиб ўтганимдек, молиявий саводхонлик рақамларни ўқиш имконини беради, рақамлар эса ўз тарихидан ҳикоя қиладилар. Баланс ва одамнинг даромад ҳамда харажатлари ҳисоботларига назар ташлаб, “Аввал ўзингизга тўлашинг керак” деб айтадиганларнинг сўзи билан иши бирлигини осонгина билиб оламан.

Расм мингта сўзга татийди. Шунинг учун схемаларимизни эсга олайлик ва аввал ўзига, кейин бошқаларга тўлайдиган одамларнинг молиявий ҳисоботларини таққослайлик:



Бу схемаларни кўздан кечиринг. Фарқини кўряпсизми? Яна бир карра ҳаммаси пул оқими билан боғлиқ. Кўпчилик одамлар фақат рақамларни кўрадилар ва асосий схемани пайқамайдилар. Пул оқими қанчалик муҳим эканлигини чиндан ҳам тушуна бошлаганингизда кейинги схемада нимадир жойида эмаслигини, яъни 90 фоиз одамлар бир умр тиришиб ишлайдилар, улар ишлай олмай қолганларида давлат уларга пенсия тўлаш кераклигини кўрасиз.

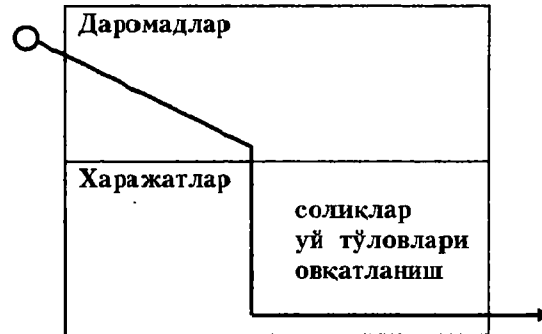
Кўряпсизми? Схема (171-бет) аввал ўзига тўлашни афзал кўрадиган одамнинг хатти-ҳаракатларини намойиш қилади. Ҳар ойда зарур харажатларни тўлашдан олдин пулни активлар устунига

юборади. Миллионлаб одамлар Классеннинг китобини ўқиган ва “аввал ўзингизга тўланг” сўзларини тушунгандай бўлсалар-да, ҳақиқатда ўзларига энг охири тўлайдилар.

Мен энг олдин ҳисоб варақлари бўйича тўлаш керак деган ақидага чин дилдан ишонадиганларнинг аллақачон жаҳли чиқаётганини эшитяпман. Масъулиятсиз бўлиш ва ҳисоб варақларини тўлаш керак эмас, демокчи эмасман. Оддийгина қилиб сизга: “бу китобдаги маслаҳатга риоя қилинг” ёки “биринчи ўзингизга тўланг” демокчидан. Аввалги схемада бу пул окимида қандай акс этиши кўрсатилган. Кейинги схемада ҳамма нарса мутлако бошқача:

Иш

Қолган ҳаммага биринчи тўлаган – кўпинча ўзига ҳеч нарса қолдирмайди.



Активлар	Пассивлар

Хотиним иккимизнинг бу гоёни жуда қийинчилик билан қабул қилган кўшлаб бухгалтерлар ва банк ходимларидан иборат танишларимиз бўлган. Гап

шундаки, молиявий соҳанинг бу профессионаллари бошқа одамлар қилгандай иш тутадилар – ўзларига охирида тўлайдилар. Биринчи галда бошқа ҳаммага тўлашади.

Ҳаётимда пул оқими ҳисоб варақларидан кам бўлган пайтлар ҳам бўлган. Ва мен барибир аввал ўзимга тўлаганман. Бухгалтерлар даҳшатга тушиб қичкирадилар: “Улар сизни олиб кетгани келадилар! Солиқ полицияси сизни камокқа ташлайди”, “Сизга бошқа кредит беришмайди” ёки “Улар электрни узиб қўйишади”. Мен эса биринчи ўзимга тўлашда давом этардим.

“Нега?” деб сўрайсиз. Чунки “Вавилоннинг энг бадавлат кишиси” китобининг мазмуни ҳам мана шунда. Ички интизом ва ички қатъийлик заруриятдир. Бадавлат отам менга биринчи иш ойимда кўп одамлар бутун олам ўзларини хўрлашига йўл қўядилар, деб маълум қилади. Сизга солиқ нозири қўнғирок қилиб: “Тўлаб қўйинг, бўлмаса...”, – дейди. Шу боис сиз унга тўлайсиз ва ўзингизга тўламайсиз. Сотувчи: “О, буни ўзингизга кредитга ёзиб қўйсангиз”, – дейди. Кўчмас мулк савдоси бўйича агент маслаҳат беради: “Ташвишланманг – давлат уйингизга солиқ чегирмасини беради”. Мана аслида бу китоб нима ҳақида. Балки сиз кучсиз характерлилардан эмасдирсиз, лекин пул масалаларида кўпчилик шундай бўлиб қолади.

Такрорлайман: сизга масъулиятсиз бўлишни маслаҳат бермайман. Менинг кредит карталари бўйича қатта қарзларим йўқ, чунки энг олдин ўзимга тўлайман.

Ҳисоб варақларини охирида тўласам ҳам қийин ҳолатга тушиб қолмаслик учун молиявий масалаларда етарли даражада тобланганман. Менда 99% аҳолига нисбатан пассивлар кўп, лекин улар учун тўламай-

ман. Улар учун яшовчилар тўлайди. Шу боис агар биринчи ўзингизга тўласангиз, биринчи қоидангиз “қарзга ботманг” бўлиши керак. Мен ҳисоб варақлари бўйича охирида тўласам ҳам, доим уларнинг майда ва аҳамиятсиз бўлишига ҳаракат қиламан.

Иккинчидан, нақд пулим етмай қолса ҳам барибир биринчи ўзимга тўлайман. Кредиторлар менга ғоят катта хизмат кўрсатадилар. Улар мени пул олишнинг янги усулларини излашга илҳомлантирадилар. Шунинг учун аввал ўзимга тўлайман ва пулларни инвестиция қиламан, кредиторлар ғазаблана бошлайдилар. Барибир одатда мен уларга дарҳол тўлайман. Хотиним иккимизнинг обрў-эътиборимиз аъло. Биз шу оддий пўписалардан чўчимаймиз. Харид қарзини тўлаш учун жамғармамизни ишлатмаймиз ва акцияларни сотмаймиз, чунки бу молиявий нуқтаи назардан ақли иш эмас.

Демак йўли шундай:

1. Қарзларингиз хавф туғдирадиган даражада катталашishiга йўл қўйманг. Харажатларни кўпайтирманг. Олдин активлар устунини яратинг ва кейингина катта уй ёки ҳашаматли автомобиль сотиб олинг. “Каламуш пойгаси”да катнашиш жуда оқилона эмас.

2. Пул етмай қолганда, тангликнинг ўсишига йўл қўйинг ва ўз жамгармангизни сарфлаш ёки инвестицияни солишга шошилманг. Танглик сизнинг молиявий истеъдодингизни пул топишнинг янги усулларини аниқлаш ва қарзларни тўлашга илҳомлантирсин. Натижада сиз кўпроқ пул қилишни удалайсиз ва молиявий топқирлигингиз авжга минади.

Мен шунча маротаба мураккаб молиявий ҳолатларга тушганман ва топқирлик ёрдамида янги даромадлар манбаларини, активларни қунт билан химоялаган ҳолда топардим.

Бухгалтерим даҳшат билан қичқириб беркинар, мен эса хақиқий асқар каби “Активлар” деб аталадиган қалъамни ҳимоя қилардим.

Камбагалларда зарарли одатлар бор. Улардан энг кенг тарқалганларидан бири: “Ўз жамғармангдан пул олиш мумкин” деган соддагина номга эга. Бадавлатлар жамғармалар ҳисоб варақларини тўлаш учун эмас, янги пул қилиш учун мавжудлигини биладилар.

Мен бунинг мураккаб бўлиб туюлишини билман, бироқ ички қатъиятсиз бу оламда ҳамиша қурбон бўласиз.

Агар сизга босим ўтказишлари ёқмаса ўзингизга янада самарали формула топинг. Мана бир яхши усул: харажатларни камайтинг, пулни банкка қўйинг, ўзини оқламайдиган даражада катта солиқлар тўланг, ўзаро ёрдам жамғармалари хавфсиз акцияларини сотиб олинг ва ўртаҳол фуқарога айланинг. Тўғри, бунда “аввал ўзига тўлаш” тамойили бузилади.

Бу қоида ўзини қурбон қилиш ёки барча молиявий масалаларда тийилиб туришга олиб келмаслиги керак. Бу аввал ўзига тўлаш, кейин эса “ишларни тоқчага қўйиш”ни англамайди. Ҳаёт бизга ундан лаззатланиш учун берилган. Молиявий истеъдодингизни ишга солсангиз сизга ҳаётнинг барча қувончлари ҳамроҳ бўлади. Сиз ҳеч нимани рад этмай бойиб кета оласиз ва ҳисоб варақларини тўлайсиз. Бу ҳам молиявий топқирликдир.

6. Яхши маслаҳатчилар топиш малақаси. Ўз касбининг усталаридан пулни аяманг. Уй олдиларида тез-тез эълон кўраман: “Воситачисиз сотилади”.

Бадавлат отам мени мутлақо бошқача ҳаракат қилишга ўргатди. У касб усталарининг меҳнатига ях-

ши тўланиши керак деб ҳисобларди ва мен ҳам шу сиёсатни юритаман. Бугун менга юкори маош оладиган ҳуқуқшунослар, бухгалтерлар, кўчмас мулк ва қимматли қоғозлар бўйича брокерлар хизмат кўрсатишади. Нега? Чунки касб усталарининг хизмаги сизга пул қилишда ёрдам беради.

Биз ахборот асрида яшаймиз. Ахборот бебаҳодир. Яхши агент ёки брокер сизга ахборот беради ва ўргатади. Менинг шундай хизмат кўрсата оладиган бир нечта одамим бор. Баъзилари пулим озлигида ёки умуман йўқлигида ҳам маслаҳатлар берганлар ва бугун илгаригидай бирга ишляпмиз.

Менинг агентга тўлаётганим - унинг ахбороти шарофати билан ишлаб олишим мумкин бўлган пулга нисбатан арзимаган пулдир. Агентларим кўп пул олганида хурсанд бўламан, чунки одатда бу мен ҳам кўп пул топганимни билдиради.

Яхши агент нафакат пул қилишга ёрдам беради, балки вақтни иқтисод қилишга ҳам кўмаклашади, бўш ер участкасини тўққиз минг долларга сотиб олиб, шу заҳоти йигирма беш минг доллардан кўпроққа сотган пайтимдагидек (ва тезда ўзимга “Порше” сотиб олгандим).

Агентлар сизнинг бозордаги кўз ва кулоқларингиздир. Уларнинг куни ўша ерда ўтади, демак менинг шундай қилишимга хожат йўқ. Мен яхшиси гольф ўйнайман.

Бундан ташқари, уйини ўзи сотадиган одамлар ўз вақтининг кадрига етмайдиганга ўхшайдилар. Агар мен бу вақтни кўпроқ пул топиш ҳаракатида ёки яқинларим билан ўтказа олсам, бир неча долларни тежашдан не наф? Мени ҳар доим камбағал ва ўрта-ҳол синфга мансуб кўпчиликнинг ҳатто ёмон хизматга ҳам албатта 15-20% суюнчи бериш ва воситачига битим суммасидан 3-7% тўлаш кераклигидан шикоят

килишлари хайрон қолдиради. Уларга харажатлар устундаги одамларга пул тўлаш ёқади, бироқ активлар устундаги одамларга нисбатан курумсоқдирлар. Бу молиявий нуқтаи назардан оқилона эмас.

Воситачилар турлича бўлади. Бахтга қарши кўпчилик қисми – оддий сотувчилар. Мен кўчмас мулк савдоси бўйича агентлар – уларнинг энг ёмон тоифаси деган бўлардим. Улар кўчмас мулкни сотадилару, ўзлари унга эгалик қилмайдилар. Уй сотаётган агент билан инвестиция сотаётган брокер ўртасида улкан фарқ мавжуд. Бу акциялар, облигациялар, ўзаро ёрдам жамғармалари ёки суғурта полислари билан шуғулланаётган ёки ўзини молиявий режалаштириш бўйича мутахассис деб атайдиган ҳар қандай брокерга тегишлидир. Эртақдагидек, шахзодани топгунча жуда кўп қурбакаларни ўпиб чиқишга тўғри келади. Шунчаки “Менга энциклопедия керак деб энциклопедия сотувчисидан ҳеч қачон сўраманг” деган мақолни ёдда тутинг.

Мендан ўз иши учун пул олишни истаган мутахассис билан суҳбатлашаётганимда, энг аввало, шахсан ўзидан қанча мулки ёки акциялари борлиги ва неча фоиз солиқ тўлаётганлигини билишим шарт. Бу солиқ бўйича ҳуқуқшуносимга ҳам, бухгалтеримга ҳам тегишлидир. Менинг ўз ишим билан шуғулланадиган бухгалтерим бор. Бу аёлнинг касби – бухгалтерия ҳисоби, бизнеси – кўчмас мулкдир. Бир вақтлар менда кичик бизнесга ихтисослашган ва кўчмас мулкни билмайдиган бухгалтер бўлган. Мен унинг хизматидан воз кечдим, чунки биз бизнеснинг ҳар хил турларини афзал кўрардик.

Сизнинг манфаатларингиз ўзига яқин бўлган мутахассисларни ахтаринг. Кўпчилик жон-дили билан вақт сарфлаб, сизга маслаҳат бериши, демакки, қимматли капитал кўйилма бўлишлари мумкин.

Фақат халол ва адолатли бўлинг ва кўпчилик ҳам сизга шундай жавоб қайтаради. Агар воситачилик пулини қандай қилиб камроқ тўлашни ўйласангиз, нега улар сиз билан ишлаши керак? Бу оддий мантиқ-ку.

Юқорида айтганимдек, бошқарув малакаларидан бири одамларни бошқаришдир. Кўпчилик ўзидан аҳмоқроқ деб ҳисоблайдиган ёки ўзига, масалан, ишда тобе одамларнигина бошқаради. Кўпчилик ўрта бўгин раҳбарлари ўз ўрта бўгинида қолиб кетадилар ва юқорига кўтарилмайдилар, чунки қўл остидагилар билан қандай ишлашни биладилар, бироқ ўзидан юқоридагиларга қандай муомала қилишни билмайдилар. Ҳақиқий малака эса бирон-бир аниқ соҳада сиздан ақллироқ одамларни бошқариш ва меҳнатига ҳақ тўлашда ифодаланади. Компанияларда бутун бошли директорлар Кенгаши бўлишининг сабаби ҳам шу. Бундай Кенгаш сизга ҳам керак. Бу ҳам молиявий топқирлик соҳасидан.

7. Наф кўриш малакаси – ҳатто ҳеч нарсадан. Тажрибали инвестор ўзига берадиган биринчи савол: “Пулимни қачон қайтариб оламан?”. Бундан ташқари, у нимани бепул олишини билишни хоҳлайди. Инвестиция қилинган капиталга фойданинг шундай катта аҳамиятга эга эканлиги сабаби ҳам шу.

Масалан, мен ўз уйимдан бир неча квартал нарида сотиб олиш ҳуқуқисиз гаровга қўйилган. катта бўлмаган уй топдим. Банк унинг учун олтмиш минг доллар хоҳларди, мен эллик минг таклиф қилдим. Улар таклифни қабул қилдилар, чунки эллик мингга чек ҳам бор эди. Улар ҳазиллашмаётганимни кўрдилар. Кўпчилик инвесторлар: “Қагтагина нақд пулдан айрилмаяпсизми? Кредит олганингиз яхши эмасмиди?” деб айтган бўлардилар. Мен: йўк, бу

ҳолатда эмас, – дейман. Менинг инвестицион компаниям бу бинони қиш ойлари Аризонага дам олувчилар келганида ижарага беради. Бир йилнинг тўрт ойида ижара ҳаққи ойига икки ярим минг доллар, қолган ойларда минг долларни ташкил этади. Пулларим тахминан уч йилда менга қайтиб келди. Энди бу актив менга тегишли бўлиб, ҳар ойда фойда келтиради.

Акциялар билан ҳам шу аҳвол. Тез-тез брокерим қўнғирок килиб, менга яқиндагина акция нархи ошадиган, масалан, янги маҳсулот тақдим этадиган компания акцияларига катта пул тикишни маслаҳат беради. Мен у ерга акциялар нархи ошиш жараёнида бир ҳафтадан бир ойгача нақд пул тикаман. Сўнгра дастлаб қўйган пулимни оламан ва пулимни олганлигим учун бозордаги тебранишлар мени ортиқ ташвишлантирмайди, чунки пулимни олдим ва уни бошқа активларга ишлатишим мумкин. Бошқача айтганда, пулим у ерга жўнатилди, ўз ишини қилди, менинг устунимда яна бир актив – амалда бепул пайдо бўлди.

Албатта, баъзан пул йўқотаман. Лекин бундай ўйинларни йўқотишим мумкин бўлган пулларим билан ўйнайман. Ҳар ўнта қўйилмадан икки-уч ҳолатда ютаман, беш-олтитаси ҳеч қандай натижа бермайди, яна икки-учтаси муваффақиятсизлик билан тугайди. Лекин менинг йўқотишларим ўша пайтда қўйган пулларим билан чегараланади.

Таваккал қилишдан қўрқадиган одамлар пулларини банкка қўйишлари мумкин. Нафсиламрини айтadиган бўлсак, жамғарманинг бўлмаганидан бўлгани яхши. Бироқ пулни банкдан олиш учун қўп вақт кетади ва қўп ҳолатларда бу пуллар ҳеч нарса келтирмайди. Бир пайтлар банклар мижозларга

бепул тостерлар таркатарди, лекин бундай вақтлар ўтиб кетган.

Мен капитал қўйилма қилишим учун албатта рағбатлантирувчи омил, бирор-бир бепул мукофот керак. Уй, омбор, бўш ер бўлаги, акциялар пакети, офис биноси. Хатар минимал бўлиши зарур. Бу мавзуда жуда кўп китоблар ёзилган, шунинг учун мен бунга чуқур тўхталмайман. “Макдональдс” даги Рей Крок “гамбургер” франшизларини яхши кўргани учун эмас, франшиз остида бепул кўчмас мулкка эга бўлишни хоҳлагани учун соғади.

Шунинг учун доно инвесторлар фақат инвестиция қилинган капиталдан олинган фойдага қармайдилар. Пулингиз қайтиб келганида бепул активлар олиш керак. Бу ҳам молиявий топқирлик билан боғлиқ.

8. Бир мақсадга эътиборни жамлаш малакаси.
Ҳашаматли буюмлар активлар шарофати билан харид қилиниши лозим. Бир дўстимнинг ўғли пулни талон-тарож қилишдай ёмон қилиқ чиқарди. У атиги ўн олти ёшда эди ва у албатта шахсий машинаси бўлишини истарди. Бу шундай тушунтирилди: “Ҳамма дўстларимга ота-оналари машина совға қилишган”. У ўз жамғармасини нақд пул тўлови сифатида ишлатмоқчи бўлди. Ана ўшанда унинг отаси менга кўнғирок қилди.

– Нима дейсан, оунга рухсат бераймн ёки бошқа ота-оналардай йўл тутиб, унга шу машинани олиб берайми?

Жавоб қилдим:

– Балки бу муаммони вақтинча ҳал қилар, лекин узоқни кўзласак унга нимани ўргатасан? Унинг машинали бўлиш истагидан бирон-бир нарсани ўрганиш учун фойдаланса бўлмайдими?

Дўстимда бир фикр тугилди ва у уйга чопди.

Икки ойдан сўнг у билан яна учрашдим.

– Қалай, ўғлингда янги машина пайдо бўлдими?
– сўрадим мен.

– Йўқ. Лекин мен унга машина учун уч минг доллар бердим. Мен унга ўқишга сақлаб қўйган пулни эмас, мен берганимни ишлатишни маслаҳат бердим.

– Жуда ҳам сахийсан-да, – дедим.

– Ҳечам-да. Пуллар шарт билан берилган. Маслаҳатингга амал қилиб, унинг машинали бўлиш истагидан фойдаланиб, бу энергияни ўқишга йўналтиришга қарор қилдим.

– Шарти қандай экан? – кизиқдим.

– Ҳа, олдин сенинг “Пул оқими” ўйинингни яна бир бор ўйнадик. Кейин пулни оқилона ишлатишни ўрганишни ҳақида узок муҳокама қилдик. Кейин мен унга “Wall Street Journal”га обуна ва қимматли қоғозлар бозори ҳақидаги бир нечта китобни совға қилдим.

– Кейинчи? – сўрадим мен. – Шарт нимадан иборат эди?

– Мен ўғлимга бу уч минг уники эканлигини, лекин бу пулга машина сотиб олиш мумкин эмаслигини айтдим. У бу пуллар ёрдамида акцияларни сотиши ёки сотиб олиши, ўзига брокер топиши, уч мингга машина олиши, қолган уч мингини ўқишга сарфланишини айтдим.

– Натижада нима бўлди? – сўрадим мен.

– Аввалига унинг омади чопди, бироқ бир неча кун олдин бор ютуғини бой берди. Шундагина у ҳақиқатдан кизиқиб қолди. Бугун, менимча икки минг йўқотди, лекин кизиқиши ошди. У мен берган ҳамма китобларни ўқиб чиқди ва янгилари учун кутубхонага борди. “Wall Street Journal”нинг барча

сонларини ўқиб чиқди, қандайдир ечимлар излаяпти, “Эм ти ви” ўрнига “Эн-би-си”ни томоша қиляпти. Унинг атиги минг доллари қолди, лекин янги битимларни олишга бўлган қизиқиши жуда катта. Бу пулларни йўқотса у яна икки йил пиёда юришини биларди. Бироқ, менимча, бу уни безовта қилмаяпти. Чамаси, машина уни ортиқ қизиктирмаяпти, чунки янги, қизиқарлироқ ўйин топиб олди.

– У ҳамма пулни йўқотса нима бўлади? – деб сўрадим.

– Ўшанда кўрамиз. Яхши, у ҳаммасини ҳозир йўқотсин, бизнинг ёшимизда эмас. Бундан ташқари, мен уч мингга унинг билими учун жуда муваффақиятли ишлатдим деб ўйлайман. Ҳозир ўрганадигани унга бир умр аскотади. Менимча, у пулга ҳурмат билан қарайдиган, ўйламай сарфламайдиган бўлиб қолди.

Айтганимдек, агар одам ички интизомга эга бўлмаса, бадавлат бўлишга ҳаракат қилмагани маъқул. Чунки активлар устунидан пул оқимини яратиш жараёни назарий жиҳатдан мураккаб бўлмасада, пул билан муомала қилганда ўзингда зарур қатъиятликни тарбиялаш жуда мушкулдир. Ҳозирги дунёдаги турли туман нафс балоларининг кўплиги туфайли уларни харажатлар устунига йўналтириш – бемалол ишлатиб юбориш анча осонроқдир. Агар сизда шундай қатъият бўлмаса пуллар энг кам қаршилик кўрсатилган йўлда сарflanади. Бу камбағаллик ва молиявий муаммолар сабабидир.

Молиявий топқирликнинг – бу ҳолатда пулларни яна ҳам кўпроқ пулга айлантириш қобилиятининг рақамлардаги кўриниши қуйидагичадир:

Йил бошида юз кишига ўн минг доллардан берсак, йил охирида:

- саксонтасида ҳеч вақо қолмайди; кўпчилик ҳагто янги қарзга ботади, чунки янги автомобил, музлатгич, телевизор, видеомагнитофон, круизга пулни қисман нақд тўлайди;
- ўн олтитасида бу пул 5–10 фоизга кўпаяди;
- тўрттасида бу пуллар йигирма мингга ёки миллионларга айланади деб ҳисоблайман.

Биз мактабга бу касбни ўзлаштириш ва пул учун ишлашга борамиз. Менимча эса пулни ўзингизга ишлашга мажбур қилишга ўрганиш муҳимлик жиҳатидан бундан кам эмас.

Мени ҳам ҳамма каби зеб-зийнат буюмлари кизиқтиради. Фарқ шундаки, баъзилар уларни кредитга оладилар. Бу “қўшнилاردан кам бўлмаслик” деган гузоқдир. Ўзимга “Порше” сотиб олганимда банкиримга кўнгироқ қилиб кредит олиш осонроқ эди. Лекин пассивлар устунини кўпайтириш ўрнига активларга фикримни жамлашни афзал кўрдим.

Одатда мен истеъмолчилик хоҳишларимдан илҳомланиш ва молиявий топқирликнинг мотивациясида фойдаланганман.

Бугун биз пулни қандай топишни ўйлаш ўрнига тез-тез қарз оламиз. Биринчиси бугунни ўйлаганда осонроқ, эртани ўйлаганда мураккаброқдир. Бу ёмон одат бўлиб, айрим одамларда ҳам, бутун мамлакатда ҳам пайдо бўлган. Осон йўл кўпиича қийин, қийин йўл эса осон бўлишини ёдда тутинг.

Ўз яқинларингиз ва ўзингизни қанча тез пул хожази бўлишга ўргатсангиз, шунча яхши. Пул – улкан қудрат. Афсуски, одамлар бу қудратни ўзларига қарши ишлатадилар. Агар сизда етарли молиявий топқирлик бўлмаса, пул сизни янчиб ташлайди. У

сиздан ақллироқ бўлиб чиқади. Агар у сиздан ақлли бўлса, сиз бир умр унга ишлагингизга тўғри келади.

Пул хожаси бўлиш учун ундан ақллироқ бўлиш керак. Ўшанда сизга кулоқ солади. Пулнинг кули бўлиш ўрнига уни бошқара бошлайсиз. Бу ҳам молиявий топқирликдир.

9. Қахрамонларга эҳтиёж. Болалигимда машҳур бейсбол ўйинчилари – Уилли Мейс, Хенк Аарон, Йоги Беррага қойил қолардим. Улар менинг жону дилим эди. Мен дўстларим билан ховлида ўйнаб, улар каби бўлишни орзу қилардим. Менинг энг бебаҳо эсдалигим уларнинг бейсбол карточкалари эди. Улар ҳақида ҳамма нарсани билгим келарди. Барча статистик маълумотларни билардим: улар қанча гол урган, ўртача неча уради, уларга қанча тўлашади ва қандай қилиб машҳур бўлишган. Мен улар ҳақида ҳамма нарсани билгим келарди, чунки улардай бўлгим келарди.

Ҳар сафар мен, тўққиз ёшли болакай қўлимга бейсбол қўлқопини олганимда ўзлигимни йўқотардим. Йоги ёки Хенк бўлардим. Бу бирон нарсага ўрганишнинг энг самарали усулларида бири, бу ҳақда катталар унутиб қўядилар. Биз болаларча соддалигимизни йўқотиб, ўз жону дилларимизни унутамиз.

Бугун мен уйим олдида болалар қандай баскетбол ўйнаётганларини кўраман. Майдонда энди Жонни Той эмас, Майкл Жордан. Сэр Чарльз ёки Клайд. Қахрамонларга ўхшашга интилиш – мана ўқитишнинг аъло усули. Айнан шунинг учун Симпсонга ўхшаган одамлар атрофидаги жанжаллар шундай газаб тўлқинини пайдо қилади.

Масала машҳур суд жараёнларидагина эмас. Одамлар ўз қахрамонларини йўқотадилар. Кўнгилларида унинг сиймоси билан вояга етадилар. ундан

фахрланадилар, ўшандай бўлмоқчи бўладилар – бирдан унинг миси чиқади!

Ёш ўтган сари янги қаҳрамонларим пайдо бўлди. Гольфдаги қаҳрамонларим – Питер Якобсен, Фред Каплз, Тайгер Вудс бор. Мен уларнинг зарбасидан андоза оламан, улар ҳақида қўлдан келганча ҳамма нарсани ўқийман. Менинг бошка қаҳрамонларим ҳам бор: Дональд Трамп, Уоррен Баффет, Питер Линч, Жорж Сорос ва Жим Рожерс. Бугун мен уларнинг статистик маълумотларини қачонлардир бейсбол қаҳрамонларини билгандай биламан. Уоррен Баффет каерга пул қўяётганини кузатаман, унинг бозорга нуктаи назари ҳақидаги барча ҳаммабоп манбаларни ўқиб бораман. Питер Линчнинг “Уолл Стритдан ўзиш” китобини у акцияларни қандай танлашини кўриб чиқиш учун мутолаа қиламан. Ва Дональд Трамп ҳақида, у музокараларни қандай олиб бориши ва битим тузишини билиш учун ўқийман.

Бейсбол майдонида ўзлигимни йўқотганман ва ҳозир бозордалигимда ёки битим тузаётганимда беихтиёр Трампнинг довжураклиги билан ҳаракат қиламан. Ёки бозордаги интилишларни таҳлил қилганимда унга Питер Линч назари билан қарайман. Қаҳрамонлар ўз истеъдодларини биз билан баҳам кўрадилар.

Бирок улар – шунчаки илҳом манбаи эмаслар. Қаҳрамонлар туфайли ҳамма нарса оддийдек туюлади. Улар қандай бўлса, биз ҳам шундай бўлгимиз келади, айнан шунинг учун: “Модомики улар буни уддалаган эканлар, мен ҳам уддалайман”.

Жуда кўп одамларга инвестициялар жуда қийин бўлиб туюлади. Сиз шундай қаҳрамонлар топингки, улар туфайли бу иш оддий бўлиб кўринсин.

10. **Беришни билиш малакаси.** Ўргатинг ва бу сизга ортиги билан қайтади. Ҳар икки отам ҳам ўқитувчи бўлишган. Бадавлат отам менга бир умрга бегараз бағишлаш заруриятидан сабоқ берди. Билимдон отам одамларга кўп вақт ва билим бергану, деярли ҳеч қачон пул бермаган. Айтиб ўтганимдек, у одатда ортиқча пули бўлса, одамларга беришини гапирарди. Бундай ҳол, албатта, жуда камдан-кам бўлган.

Бадавлат отам бошқалар билан пулини ҳам, билимини ҳам баҳам кўрган. У “Бирор нарса олмоқчи бўлсанг, аввал ўзинг бер” деган мақолга қаттиқ ишонарди. Пули оз бўлганида у пулини черков ёки бирон-бир хайрия ташкилотига инъом қиларди.

Балким бу китобимнинг энг асосий ғоясидир. Агар сизга бирор нарса “етишмаса” ва сиз бунга “муҳтож” бўлсангиз, аввал буни бошқаларга беринг ва бу сизга юз қарра ошиқроқ бўлиб қайтади. Бу нафақат пул, балки табассум, севги, дўстликка нисбатан ҳам адолатлидир. Тўғри, сизга бу ғалати бўлиб туюлишини тушунаман, бироқ бу усул менга доимо ёрдам берган. Мен бу дунё қайтар дунё эканига ишонаман ва ўзимга керагини бошқаларга бераман. Менга пул керак, шу боис уни бераман ва пул бир неча баробар ортиб қайтади. Мен молни яхши сотишим керак ва мен бу ишда яна кимгадир ёрдам бераман ва ўшанда омад менга ҳам юзланади. Менга алоқалар керак, бу маънода бошкага ҳам кўмаклашаман ва алоқалар менда мўъжиза каби иайдо бўлади. Кўп йиллар олдин шундай бир иборани эшитгандим: “Худо олиши керак эмас, бироқ одамларга бериш керак”.

Бадавлат отам тез-тез: “Камбағаллар бадавлатлардан ҳам хасисроқлар” деб гапирарди. У, одам бадавлат бўлса, у бошқаларга, ҳаммага зарур нарса-

258

ни беради, деб гушунтирарди. Хаётимда йиллар давомида одамларга ўзимга керак бўлган пул ёки ёрдамни беришга интилардим. Ва бу ҳамиша юз карра ошиб, ўзимга қайтарди.

Бу қахратон кечада печка олдида бир кучок шох-шабба билан ўтириб: “Мен сенга ўтин соламан, қачон мени иситасан!” деб бакирган одам ҳақида хикояни эслатади. Пул билан ҳам, севги, бахт, мол сотиш, фойдали танишувлар билан ҳам шундай... Шунчаки олдин ўзингга керагини бировга беришни ёдда тутиш зарур ва у сенга қайтади. Кўпинча менга нима керак ва уни бошқа бировга қандай бериш кераклигини фикрлаш жараёнининг ўзиёқ муаммони ҳал этади. Менга одамлар кам табассум қилаётгандай туюлса оддийгина кулимсираб сўраша бошлайман — ва дарров мўъжизадагидек атрофимда шодон одамлар пайдо бўлади. Сизнинг дунёингиз — ўзингизнинг аксингиз деб нихоятда тўғри айтадилар.

Шу боис мен: “Ўқинг — ва бунинг мевасини тотасиз” деб айтаман. Мен ўқишни истаётганларни қанча самимий ўргатсам, ўзим шунча кўп билиб олаётганимни англадим. Агар пул ҳақида бирор нарса билмокчи бўлсангиз буни бирортасига ўргатинг. Сизга янги ғояларнинг теран оқими ва фанни чуқурроқ англаш насиб этади.

Баъзан мен берганимдан сўнг ҳеч нарса олмаган ёки менга керак бўлмаган нарсани олган пайтим ҳам бўлади. Аммо бунга эътиборлироқ қараб, қалбимга қулоқ тутсам, кўпинча, бундай ҳолатларда ғаразли ният билан носамимий берганлигимни сезиб қоламан.

Отам ўқитувчилар билан ишларди ва уларнинг бошлиғи бўлди. Бадавлат отам ёшларни ҳамма вақт бизнесни қандай юритишга ўргатарди. Ортга назар солсак, айнан сахийликлари уларни янада ақллироқ қиларди. Оламда бундан анча доно бўлган кучлар

бор. Муваффақиятга мустақил эришиш ҳам мумкин, лекин уларнинг ёрдамида буни анча осон уддалаш мумкин. Фақат ўзингизда борини бошқалардан қизганмасангиз бас, бу кучлар сизга нисбатан ҳам сахий бўлади.

**ЯНА БИР НЕЧА
АМАЛИЙ МАСЛАҲАТЛАР**

X БОБ

Кўп одамларга аввалги бобдаги келгириб ўтилган ўнга банд етарли бўлмайди. Унда ҳаракат дастурил-амалини эмас, фалсафани кўрадилар. Менга, тўғриси, фалсафанинг ахамияти кам эмасдай туюлади: ахир кўпчилик аввал иш тутиб, кейин ўйлашни маъқул кўради. Бироқ кўп ўйлаб ҳеч нарса қилмайдиганлар ҳам етарли. Менинг униси билан ҳам, буниси билан ҳам яқинлигим бор. Мен янги ғояларни жуда ёктираман ва ҳаракат қилишни жуда севаман.

Шундай қилиб амалийроқ маслаҳатларга мухтожлар учун айнан мен қандай иш тутиш кераклигини қисқача баён этаман:

- Қилаётган ишингизни тўхтатинг. Бошқача айтганда, танаффус қилинг ва нима самаралию, нима самарасизлигини баҳолашга ҳаракат қилинг. Бир хил иш бажариб, бошқача натижа кутиш аҳмоқоналигига рози бўлинг. Натижа бермайдиган ишни тўхтатиб, янги бирор нарса топинг.
- Янги ғоялар қидиринг. Мен янги инвестицион ғояларни турли мавзуларда адабиётлар сотиладиган китоб дўконларидан қидираман. Мен ўзимга мутлақо номаълум бўлган формула ва схемалар ҳақидаги маслаҳатлари бор китобларни сотиб оламан. Масалан, Жоел Московичнинг “Ўн олти фоизлик масала” китобини айнан китоб дўқонидаш топдим, сотиб олиб, ўқиб чиқдим.

Ҳаракатни бошланг! Кейинги пайшанбала китобда қандай айтилган бўлса, шундай иш тутдим. Ҳаракатлар кетма-кетлигига риоя қилган ҳолда. Кўп одамлар ҳаракатни бошламайди ёки бошқаларга фикрини ўзгартиришга имкон яратади. Қўшимча менга ўн олти фоизли усул нега ишламаслигини айтганди, мен унга қулоқ солмадим, чунки унинг ўзи бу билан ҳеч қачон шуғулланмаганлигини билардим.

- Сиз қилмоқчи бўлган ишни аллақачон қилган одамни топинг. Уни тушликка таклиф қилинг. Майда-чуйда хийла-найранглардан воқиф қилишни сўранг. Ўн олти фоизлик солиқ сертификатларига келсак, мен маҳаллий солиқ бюросига бориб, уларга пул қўйган солиқ ходимасини топдим. Дархол уни тушликка таклиф қилдим. У менга нима ва қандай қилиш кераклигини бажонидил гапириб берди. Тушликдан сўнг яна ярим кун у менга ўз усулларини тушунтирди. Эртаси кун унинг кўмагида иккита зўр битим топдим ва ўшандан буён 16% ола бошладим. Менинг бир куним китоб ўқишга, бир куним ҳаракатга, бир соатим тушликка ва яна бир куним ниҳоятда фойдали битим тузишга кетди.
- Семинарларга боринг ва лекциялар ёзилган аудиокассеталарни сотиб олинг. Мен газеталарда янги, қизиқарли курслар ҳақидаги эълонларни кидираман. Уларнинг кўпи бепул. Тўғриси, мен зарур деб ҳисобланадиган қиммат семинарларга ҳам бораман. Ўзим ўқиган курслар шарофати тусфайли мен бадавлат ва эркинман. Бу семинарларга қатнашмаган ва мени бекорга пулни хайф қиляпсан деб ишонтирмоқчи бўлган дўстларим бор. Нима ҳам дердик, улар ҳануз ўша жойларида ишлаяптилар.
- Таклиф қилишдан уялманг. Мен бирон-бир кўчмас мулк сотиб олишни хоҳлаганимда турли вариантларни кўриб чикаман ва барчага таклиф бераман. Сиз қайси таклиф “тўғрилиги”ни билмайсизми? Нима ҳам дердик, бу менга ҳам номаълум. Бу билан кўчмас мулк савдоси агенти шуғулланиши керак. Мен иложи борича камроқ иш бажаришга интиламан.

Бир таниш аёл кўп хонадонли уйни қандай сотиб олиш кераклигини кўрсатишимни истарди. Кунлардан бир кун шанбада биз унинг агенти билан олтига уйни кўздан кечирдик. Тўртгаси ҳеч нарсага ярамасди, иккигаси эса яхшигина эди. Мен унга олти уйга таклиф ёзиб, уй эгалари сўраган пулнинг ярмини таклиф этишни маслаҳат бердим. Улар агент билан сал бўлмаса юрак хуружидан ўлай дедилар. Улар бу хаддан ташқари сурбетлик бўлиб туюлиши, сотувчиларни ранжитиши мумкин деб ўйлардилар, менимча эса агент ўзини қийнагиси келмади, холос. Шунинг учун улар ҳеч нарса қилмадилар ва фойдалироқ битим излашга равона бўлдилар.

Таклифлар барибир қилинмади ва бу танишим ҳали-ҳануз “тўғри” нархли “тўғри” битимни излаб овора. Агар сиз билан шартнома тузмоқчи бўлган иккинчи томон бўлмаса, қандай қилиб “тўғри” нархни белгилаш мумкин? Сотувчиларнинг кўпчилиги жуда кўп сўрайди, камдан-ками мол таннархидан пастрок нархни таклиф қилади.

Бу киссадан ҳисса шу: таклиф қилишдан уялманг. Инвестор бўлмаган одамлар бирор нарсани сотишга уриниш тўғрисида тушунчага эга эмаслар. Менинг бир неча ой сотиб юборишни истаган кўчмас мулким бўларди. Истаган нархда истаган таклифни қабул қилишга тайёр эдим. Менга ўнта чўчка боласини таклиф этишлари мумкин эди ва бундан мамнун бўлган бўлар эдим. Таклифдан эмас, жилла курса бирон кимса кизикиб қолганлигидан. Мен қарғи таклиф қилган – балки уйни чўчкачилик фермасига айрибошлашни таклиф қилган бўлардим. Мохият – ўйиннинг ўз тамойилида. Харид ва соғиш – ахир бу шоду хуррамлик-ку! Бу шунчаки кизикарли ўйин эканлигини доимо эсда тутинг. Таклифлар қилинг – балки тўсатдан кимдир рози бўлар?

Мен доимо таклифларни кўшимча шартлар билан киламан. Сўз кўчмас мулк ҳақида борганда, таклифим доимо: “Иш ҳамкор маъкуллаганда ҳақиқийдир” деган сўзлар билан яқунланади. Тўғри, мен ҳеч қачон “иш ҳамкорим” ким эканлигига аниқлик киритмайман. Кўпчилик бу менинг уй мушугим эканлигини хаёлига ҳам келтирмайди. Агар улар таклифни қабул қилса, менга эса бу битим керак бўлмаса, уйга қўнғироқ қилиб мушугим билан гаплашаман. Бу бемаъни гапни ушбу ўйиннинг кулгили даражада оддийлигини сизга кўрсатиш учун айтяпман. Кўп одамлар уни ортикча мураккаблаштириб, ҳар бир нарсага ўта жиддий ёндошадилар.

Фойдали битимни топиш, фаолият соҳасини, ёрдамчилар, инвесторлар ва хоказони тўғри танлаш – бошқа жинс вақили билан учрашишдай гап. Бозорда бўлиш керак – кўп одамлар билан гаплашиш, кўпгина таклиф ва қарши таклифлар бериш, савдолашиш, рози бўлиш ва рад этиш. Мен телефон қўнғироғи жириглашини кутиб, уйда ўтирадиган ёлғиз одамларни биламан, бироқ сиз Синди Кроуфорд ёки Том Круз бўлмаганга, менимча, яхшиси, бозорга ёки ҳеч бўлмаса дўконга чиққанингиз маъқул. Изланг, таклиф қилинг, рад этинг, савдолашинг ва таклифларни қабул қилинг – буларнинг бари ҳаётнинг истаган жабҳасида қўлланилиши мумкин.

- Ўзингиз учун қизик бўлган жойларда ойига бир марта ақалли ўн дақиқа югуринг ёки сайр қилинг. Эрталабки югуришларда энг яхши битимларни топаман. Бир ҳудудда бир йил давомида югураман. Мени у ерда рўй бераётган ўзгаришлар қизиқтиради. Битим фойдали бўлиши учун икки жиҳати муҳим: фойда ва ўзгаришлар. Арзон таклифлар кўп, аммо улар баъзи ўзгаришлар туфайли фойдали имкониятга айланадилар. Шунинг учун ҳам қаерга пул қўйишни истасам,

ўша ҳудудни югуриш учун танлайман. Йўналишнинг такрорланиши кўз илғамас ўзгаришларни ҳам пайқаш имконини тугдиради. Мен уй сотилиши ҳақидаги узоқ осилиб турган эълонларни пайкайман. Бу эса сотувчи анча келишувчан бўла олишини англагади. Мен кўчишда мебель юкланадиган юк машиналарини кўраман – одамлар кўчиб келяптими ё кетяптими? Тўхтаб, ҳайдовчиларни гапга соламан. Почтальонлар билан суҳбатлашаман – бу ҳудуддаги ахборотнинг ҳайратланарли хазиначисидир.

Гавжум бўлмаган ҳудудни топаман, тез-тез у ерга бораман (баъзан бутун йил бўйи) ва ижобий ўзгаришлар нишонларини кидираман. Мен чакана савдо сотувчиси билан ҳам, айниқса янгилари билан гаплашаман, нега бу ҳудудга келганларини суриштираман. Бу ойига бир неча дақиқани олади, қолаверса, мен буни бир вақтнинг ўзида бошқа нарса – югуриш ёки дўконларга бориш вақтида ҳам қила оламан.

- Қимматли қоғозларга келсак, менга Питер Линчнинг “Уолт Стритдан ўзиш” китобидаги нархи ошаётган акцияларни қандай танлаш формуласи ёқади. Мен бу гамойиллар кўчмас мулк, акциялар, ўзаро ёрдам жамғармалари, янги компаниялар, янги уй ҳайвони, янги умр йўлдоши ёки кир ювиш кукунига чегирмага ҳам даҳлдорлигини билиб олдим.

Жараён ҳар сафар бир хил. Нима излаётганингизни билиш ва ахтаришга түшиш керак!

- Нега истеъмолчилар ҳамиша чув тушадилар? Супермаркетда молларни, дейлик ҳожатхона қоғозининг арзон сотилиши эълон килинса, истеъмолчи у ерга чопиб бориб арзон қоғоз ҳамлайди. Қимматли қоғозлар бозорида нарх тушса (кўпинча буни ҳалокат ёки нархнинг тесқари ҳаракати деб аташади) истеъмолчи

Ўзини олиб қочади. Супермаркет нархни оширса, истеъмолчи бошқа дўконга боради. Биржадаги нархлар ошса, истеъмолчи акция ола бошлайди.

- Битимни у фойдалироқ бўлган жойлардан изланг. Бир қўшним юз минг долларга уй сотиб олди. Мен худди шундай қўшни уйни бу пулнинг ярмига сотиб олдим. У менга уй нархининг ошишини кутаётганлигини айтди. Мен эса унга фойда сотилаётганда эмас, харид қилинаётганда олиншини айтдим. Харид вақтида у ўзининг шахсий мулки бўлмаган кўчмас мулк савдоси агентининг хизматидан фойдаланди. Мен харидни банкдаги гаровга қўйилган мулк бўлимида қилдим. Мени бундай қилишга ўргатган семинарга беш юз доллар тўладим. Қўшним кўчмас мулкка капитал қўйилма қилиш ҳақидаги семинарга ярим минг доллар тўлаш жуда қиммат, деб ҳисобларди. У буни ўзига на пул жихатдан, на вақти маъносида йўл қўя олмасди. Шу сабаб у ҳалигача уйининг нархи кўтарилишини кутиб ётибди.
- Энг аввало, мен бирон нарса сотиб олмоқчи бўлган, кейин эса сотмоқчи бўлган одамларни кидираман. Бир дўстим ер участкаси излаётган эди. Унинг пули бор, вақти эса йўқ эди. Мен унга керагидан каттароқ участка топдим, дўстимга қўнғироқ қилдим ва у участканинг бир қисмини сотиб олишни хоҳлашини айтди. Мен унга ўзи хоҳлаганича ер сотдим ва бутун участкани сотиб олдим. Ернинг қолган қисми менга бепул қолди. Қиссадан ҳисса шу: пирог сотиб олинг ва уни бўлақларга бўлинг. Кўп одамлар ўзларининг имконига ярашасини кидирадилар, шу сабаб улар жуда юзаки фикрлайдилар. Улар пирогнинг бир бўлагини сотиб

оладилар ва кичик бўлакка кўпроқ тўлашга мажбур бўладилар. Тор фикрлайдиган одам катта фойда кўрмайди. Бадавлат бўлишни истасангиз кенг фикрлашни ўрганинг.

Сотувчилар улгуржи савдода чегирма қилишни ёқтирадилар, чунки деярли ҳамма бизнесменларга кўп харид қилганлар ёқади. Шундай экан, ҳатто маблағингиз камроқ бўлса ҳам йирик кўламларда фикр юритиш мумкин. Компанияга компьютерлар керак бўлганида бир нечта дўстларимга қўнғироқ қилиб, улар ҳам тасо-дифан компьютер харид қилишмасмикан, деб сўрадим. Ўшанда биз ҳар хил сотувчилар билан боғланиб, охи-роқибатда бирданига кўп компьютер сотиб олаётганимиз туфайли жуда омадли битим туздик. Акциялар билан ҳам худди шундай қиламан. Юзаки фикрлайдиган одамлар якка ҳаракат қилгани учун бадавлат бўла олмайдилар.

- Тарихдан сабоқ олинг. Барча йирик компаниялар ҳам биржада, ҳам майдондан бошлаганлар. Полковник Сандерс ҳамма нарсадан маҳрум бўлиб олтимиш ёшидан кейин бойиб кетди. Билл Гейтс ўттиз ёшида дунёнинг энг бадавлат одамларидан бирига айланди.
- Ҳаракат ҳамиша ҳаракатсизликдан яхшироқдир.

Бу бор-йўғи очилаётган имкониятлардан фойдаланиш учун бир неча ўзим ишлатадиган усуллардир. “Ҳаракат” ва “иш” сўзлари жуда муҳим сўзлардир. Бу китобда бир неча бор таъкидлаганимдек, ишга киришиш керак ва фақат шундагина сизни молиявий муваффақият кутади. Ҳаракатни ҳозирок бошланг!

БАХТЛИ ОТА-ОНАЛАР

ЭПИЛОГ

Китоб охирига етяпти, тез орада нашрга берилади ва мен сўнги сўз ўрнида куйидагиларни айтишни истардим.

Бу китобни ёзишимнинг асосий сабаби – молиявий топқирлик одамларга кўплаб ҳаётий муаммоларни ечишларига кўмак бера олиши ҳақида фикрларим билан ўртоқлашишдир. Молиявий билимларсиз ҳаётда кўпинча стандарт формулалардан фойдаланамиз. Зўр бериб ишлаймиз, пул тўплаймиз, қарзга ботамиз ва улкан солиқлар тўлаймиз. Бугун бизга янги ахборот зарур.

Мана сизга кўплаб ёш оилалар олдида бугун турган молиявий муаммолардан охирги мисол. Қандай қилиб болаларга яхши таълим бериш ва айни вақтда ўзингизга пенсия учун жамғаришингиз керак? Мен сизларга бу мақсадга етиш учун молиявий топқирликни қандай ишлатиш кераклигини айтиб берман.

Бир дўстим тўрт фарзандининг коллежда ўқиши учун пул тўплаш қандай қийинлигидан шикоят қилди. У ўзаро ёрдам жамғармасига ҳар ойда уч юз доллардан қўйиб, ўн икки минг долларга яқин пул тўплади. У тўртга фарзандини ўқитиш учун тўрт юз минг зарурлигини ҳисоб қилган. Бунинг учун дўстимнинг ўн икки йил вақти бўлиб, катта фарзанди ўшанда олти ёшга кирган эди.

1991 йил ўтиб борарди ва Финиксдаги кўчмас мулк бозори ачинарли ахволда эди. Одамлар уйлари-ни бебилиска бериб юборарди. Мен ўзимнинг собиқ синфдошимга ўзаро ёрдам жамғармасининг бир қисм пулига уй сотиб олишни таклиф қилдим. Бу фикр уни қизиқтириб қўйди ва биз имкониятларни муҳокама эта бошладик. Уни биринчи навбатда банкда бошқа уй сотиб олиш учун кредити йўқлиги безовта

киларди. Уни мулкни банк орқали бўлмаса ҳам сотиб олиш мумкинлигига ишонтирдим.

Барча мезонларимизга мос келадиган уйни икки ҳафта изладик. Танлов катта бўлиб, бу жараён бизга бирмунча ҳузур бахш этди. Охири зўр мавзедан учта ётоқхона ва иккита ваннахонали уй топдик. Уй эгаси «қисқариш»га учраган бўлиб, Калифорнияда уни бошқа иш кутаётганлиги ва оиласи билан зудликда кўчиши зарурлиги сабабли уйини дарҳол сотиши керак эди.

У уйга бир юз икки минг хоҳларди, биз етмиш тўққиз минг таклиф қилдик. Таклиф дарров қабул қилинди. Уй эгаси томонидан умумий ссуда орқали сотиб олинган эди. Бу дегани уни ишсиз дайди ҳам банк розилигисиз сотиб олиши мумкин эди. Уй эгасининг етмиш икки минг доллар қарзи бор эди, шунинг учун дўстим бор йўғи етти минг – сотув нархи ва қарз ўртасидаги фарқни нақд тўлаши керак эди. Собик уй эгаси кўчиб кетиши билан дўстим уйни ижарага бера бошлади. Барча харажатлар, шу жумладан уйнинг гаров пули ҳам тўланганидан сўнг, у уйдан ойига бир юз йигирма беш долларга яқин пул ола бошлади.

У уйни ўзида ўн икки йил ушлаб, гаров пулини ойлик тўловга яна бир юз йигирма беш доллар қўшиб тўловларни тезлаштиришни истарди. Ҳисоблашимизча, ўн икки йилда гаров пулининг асосий қисми унинг биринчи фарзанди коллежга боргунга қадар тўлаб бўлинади, у ойига саккиз юз долларга яқин олади. Агар уй нархи ошса, уни сотиб юбориши ҳам мумкин.

1994 йилда Финиксда кўчмас мулк бозори тўсатдан ўзгарди ва бу уй учун уни яхши кўрадиган яшовчи бир юз эллик минг таклиф қилди. Дўстим мен билан яна бир бор маслаҳатлашди ва мен:

“Албатта сот, бироқ солиқ тўловини тўхтатиб туриш ҳақидаги 1031-моддани ҳисобга олган ҳолда”, – деб айтдим.

Кутилмаганда унинг ихтиёрида деярли саксон минг доллар пул пайдо бўлди. Мен Остин (Техас штати)даги бошқа бир оғайнимга қўнғироқ килдим ва у бу пулни кичкина омбор биносига йўналтирди. Уч ойдан сўнг дўстим ойига салкам минг долларлик чек ола бошлади ва у ўзаро ёрдам жамғармасига коллеж учун топширилди. Эндиликда болаларнинг ўқишига мўлжалланган сумма кун сайин эмас, соат сайин кўпаярди. 1966 йилда у омборни сотиб, деярли уч юз ўттиз минг олди ва дарҳол ойига уч минг доллар фойдаси бор янги лойиҳага йўналтирди – бу уч минг доллар яна ўзаро ёрдам жамғармасига тушарди. Энди дўстим тўрт юз минг йиғиш осонлигига тўлик ишонарди, бунинг учун унга атиги етти минг доллар нақд пул ва бироз молиявий топқирлик зарур бўлди холос! Фарзандлари ўзлари хоҳлаган таълимни олишлари мумкин, корпорациясини тузишга асос бўлган дастлабки активдан эса, у ишламай қўядиган пайтда фойдаланади. Мана шундай муваффақиятли инвестициялаш натижасида у эртароқ пенсияга кетиши мумкин.

Бу китобни ўқиб чиққанингиз учун сизга ташаккур. Пулни ўзингизга ишлашга қандай мажбур қилишда бирон нарсани билиб олдингиз, деб умид қиламан. Бугун омон қолмоқ учун иложи борича кўпроқ молиявий топқирлик намойиш қилиш зарур. Молиявий маънода тажрибасиз одамларгина пул қилиш учун пулга эга бўлиш керак, деб ҳисоблайдилар. Тажрибасизлар – аҳмоқлар дегани эмас. Улар шунчаки ишлаб топшиш илмини ўзлаштирмаганлар.

Пул – бу, бор-йўғи гоё. Кўпроқ пулли бўлман десангиз, ўз дунёқарашингизни ўзгартиринг. Ҳаётда

Ўзи бирон-бир нарсага эришган ҳар бир одамнинг муваффақияти кичкинасидан – каттарок нарсага айланган ғоядан бошланган. Инвестициялар ҳақида ҳам шундай дейиш мумкин. Мен бир умр энг фойдали битимни излайдиган ёки қулай имкониятларни кутиб пул тўплаётган кўп одамларни биламан, лекин бу оқилона, деб ҳисобламайман. Кўпинча тажрибасиз инвесторлар бор-будини битта битимга сарфлаб, тез орада ҳаммасини йўқотганини ҳам кўрганман. Балки улар яхши ишлашни билар, бироқ пул қўйишни эмас.

Молиявий саводхонлик жуда муҳим. Буни қанча эрта ўзлаштирсангиз, шунча яхши. Китоб сотиб олинг. Семинарга боринг. Билимингизни амалиётда қўлланг. Кичик ишдан бошланг. Мен нақд беш минг долларни миллионли активга айлантирдимки, у олти йилдан озроқ муддатда ҳар ойда беш минг доллар берапти. Тўғри, бунга болаликдан ўргана бошладим. Сизга ҳам ўқишни тавсия қиламан – бу жуда қийин эмас, агар маъносини англай бошласангиз, жуда оддий.

Менимча, аниқ-тиниқ фикр баён этган бўлсам керак. Қўлингиздаги миянгиздагига боғлиқ. Пул – фақат бор-йўғи ғоя эканлигини ёдда тутинг. “Ўйла ва бойиб кет” сарлавҳали китоб бор. “Ишла ва бойиб кет!” дейилмаганига эътибор беринг. Пулни ўзингга ишлашга мажбур қилишни ўрган – ва сенинг ҳаётинг бахтлироқ бўлади. Бугун эҳтиёткорлик билан эмас, ақл билан ҳаракат қилмоқ зарур.

Муаллифлардан

Ҳаракатни бошланг!

Барчангиз табиатдан икки инъом: ақл ва вақт олгансиз. Сиз улардан истаганингизча фойдаланишингиз мумкин. Қўлингизга тегадиган ҳар бир доллар тақдирингизни белгилаши мумкин, бу эса ўзингизга боғлиқ. Агар пулни ноҳўя сарфласангиз, камбағалликни танлаган бўласиз. Агар пулингизни пассивга ишлатсангиз, ўртаҳол табақа вакилига айланасиз. Долларни ақлингизни пешлашга йўлланг, активларни сотиб олишни ўрганинг – келажакдаги мақсадингиз бойлик бўлади. Танлаш сизники – ва фақат сизники. Ҳар кун, ҳар бир доллар билан бадавлат ёки камбағал бўлишингизни ҳал этасиз.

Агар бу битимни болаларингиз билан баҳам кўрсангиз, уларни ҳозирги дунёдаги ҳаётга тайёрлаган бўласиз.

Буни сиз қилмасангиз, яна ким қилади?

Сизнинг ва болаларингизнинг келажаги эртага эмас, бугун қилаётган танловингизга боғлиқ.

Биз сизга бу гўзал, тақдирнинг ўзи ағо этган ҳаётда бойлик ва бахт тилаймиз.

**Роберт
КИЙОСАКИ,
Шэрон ЛЕКТЕР**

Роберт Кийосакининг китобхонларга реклама – маърифий мурожаати

Даромаднинг уч тури

Бухгалтерияда даромаднинг уч тури ажратилади.

Бу:

1. Меҳнат даромадлари.
2. Пассив даромадлар.
3. Қимматли қоғозлардан даромадлар.

Ҳақиқий отам менга: “Мақтабга бор, “аъло”га ўқи ва барқарор иш топ” деб айтганларида менга ишлаб, меҳнат даромадларини олишни маслаҳат берарди. Бадавлат отам: “Бадавлатлар пул учун ишламайди, аксинча ўз пулларини ўзларига ишлашга мажбур қиладилар”, деганида, у пассив ва қимматли қоғозлардан даромадлар тўғрисида айтган. Пассив даромад – кўпчилик ҳолатларда кўчмас мулкка (рен-тага) қўйилган капиталдан даромаддир. Қимматли қоғозлардан даромад – бу акциялар, облигациялар, ўзаро ёрдам жамғармалари ва ҳоказолардан тушадиган даромаддир. Айнан даромаднинг шу тури Бил Гейтсни дунёдаги энг бадавлат одам қилди.

Бадавлат отам тез-тез: “Бойликнинг калити – меҳнат даромадларини иложи борида тезроқ пассив ва ёки қимматли қоғозлардан олинadиган даромадларга айлантириш қобилиятидир”, – деб гапирарди. У: “Маошдан энг кўп солиқ олинади. Энг кам солиқ пассив даромаддан олинади. Мана нима учун пулни ўзингизга ишлашга мажбур қилиш керак. Давлат сенга ўз пуллариңни олиб келадиган даромаддан кўра, тер тўкиб оладиган даромаднингдан кўпроқ солиқ олади”, – деб айттарди.

Ўзимнинг иккинчи китобим “Пул оқими квадранти”да бизнес оламига кирувчи одамларнинг тўрт хил

турлари ҳақида ҳикоя қиламан. Бу ёлланма ишчилар (Ё), ўз бизнеси билан шуғулланадиган шахслар (Ў), компания соҳиблари (С) ва инвесторлар (И). Деярли ҳамма одамлар мактаб ва университетни тамомлагандан сўнг ё (Ё), ё (Ў) бўладилар. “Пул оқими квадранти” китобида бу гуруҳлар ўртасидаги туб фарқлар ва ўз квадрантингни қандай ўзгартириш ҳақида фикр юритилади. Деярли барча маҳсулотларимиз (С) ва (И) квадрантидаги одамларга бағишланган.

Сериянинг учинчи китоби “Бадавлат отамнинг инвестициялаш бўйича раҳбарлиги”да қандай меҳнат даромадларини пассив ёки қимматли қоғозлардан даромадларга айлантириш ҳақида батафсил ёзганман. Бадавлат отам: “Ҳақиқий инвестор қиладиган ҳамма нарса – меҳнат даромадларини пассив ёки қимматли қоғозлардан даромадга айлантиришдир. Агар нима қилаётганингни билсанг, инвестициялаш хатарли эмас. Бу фақат оқилонадир”, – деб айтарди.

Молиявий эркинлик калити

Молиявий эркинлик ва бойлик калити инсоннинг меҳнат даромадларини пассив ёки қимматли қоғозлардан олинадиган даромадларга айлантириш қобилиятидир. Бадавлат отам бунга мен ва Майкни жуда узок ўргатган. Шунинг шарофати билан мен ва хотиним Ким – молиявий мустақил одамлармиз ва бизга энди ҳеч қачон ишлаш керак эмас. Ишлашда давом этаяпмиз, бироқ фақат ўзимиз бунини истаганимиз учун. Бутун биз кўчмас мулк, шунингдек қимматли қоғозлардан даромадларга ихтисослашган ўз компаниямиздан пассив даромадлар оламиз.

Бундан ташқари, ҳозирги пайтда биз ҳамкоримиз Шерон Лектер билан китоб, кассеталар ва ўйинлар таклиф этадиган молиявий саводхонлик компания-

сини яратиш устида ишлаяпмиз. Барча таълимий маҳсулотларимиз менга бадавлат отам ўргатган малака – қандай қилиб меҳнат даромадини пассив ва қимматли қоғозлардан даромадларга айлантириш малакасини ривожлантиришга йўналтирилган.

Биз жуда муҳим бўлган учта стол ўйинини яратдик – улар китоблар ўргата олмайдиган нарсаларни ўргатади. Масалан, велосипед минишни китобдан қандай ўрганиш мумкин? “Пул оқими – 101” – катталар учун мураккаб ўйиндир, бироқ “Болалар учун пул оқими” ўйини ҳам мавжуд. Улар ўйинчиларни инвестициялаш асосларига – меҳнат даромадларини пассив ва қимматли қоғозлар даромадларига айлантиришни ўргатади. Бундан ташқари, улардан бухгалтерия ҳисоби тамоиллари ва молиявий саводхонликни ҳам билиб олиш мумкин. Дунёда бу ўйинларнинг ўхшаши йўқ, чунки улар бу малакаларга бир пайтнинг ўзида ўргатади.

“Пул оқими – 202” – ўйини – “Пул оқими – 101”нинг ривожланган шаклидир. Унинг учун аввалги ўйин доскаси “Пул оқими – 101”ни тўлиқ тушуниш талаб этилади. Биринчи икки ўйин инвестициялаш асосларини ўргатади. “Пул оқими – 202” янада аниқроқ усулларга бағишланган. Уни яхши тушунадиган одам инқироз пайтида ҳам, тараққиёт пайтида ҳам қилиши мумкин. Бадавлат отам айтганидек, “ҳақиқий инвестор пулни инқироз пайтида ҳам, кўтарилиш пайтида ҳам пул қила олади. Шунинг учун у шундай бадавлат”. Уларни кўпроқ пул қила олишларининг сабабларидан бири – ўзига ишончнинг кўпроқлигидадир. Бадавлат отам: “Улар ўзларига кўпроқ ишонадилар, чунки ютқазидан сира кўркмайдилар”, – деб айтганда, ўргача инвестор пулни йўқотишдан кўркани учун бунча пул қила олмайди. Ўргача инвестор

ютказишдан қандай ҳимояланишни билмайди. Бунга сизни “Пул оқими – 202” ўргагади.

Ўртача инвестор профессионал инвесторнинг таълимини олганлиги учун инвестицияни хатарли иш деб билади. Американинг энг бадавлат инвестори Уоррен Баффет айтганидек, “Таваккалчилик – нима қилаётганингизни билмасликдир”. Менинг стол ўйинларим инвестициялаш асослари ва усулларини кизиқарли ва содда шаклда ўргатади.

Баъзан мен: “Сизнинг таълимий ўйинларингиз ўта қиммат” деганларини эшигаман. “Пул оқими – 101” – АҚШда 195 доллар туради, “Пул оқими – 202” – 145 доллар, “Болалар учун пул оқими» – 79 доллар. Барча ўйинлар – тўлик ўқитиш дастурлари бўлиб, уларга аудиокассегалар, видеоматериаллар ва ёки китоблар киради (нархнинг баландлигига яна бир сабаб чекланган миқдорда чиқаришимиздир). Мен рози бўлгандай бош иргайман ва дейман: “Ҳа, қиммат ... Айниқса, кўнгилочар стол ўйинларига таққосласак”. Лекин ўзимга: “Бироқ менинг ўйинларим коллежда ўқиш, бир умр давомида рўшноликсиз меҳнат, ҳадсиз солиқлар ва инвестиция пайтида бор пулни бой беришдаги доимий кўрқувдан кўра арзонроқдир”, – деб қўшиб қўяман.

Ва ўша одам норози жавраб узоклашганда, мен гўёки бадавлат отамни эшитгандай бўламан: “Агар бадавлат бўлмоқчи бўлсанг, қандай даромадлар тури сенга кераклиги ва уни қандай сақлашни билиш керак”. У яна дерди: “Агар сен даромаднинг уч тури ўртасидаги фарқни тушунмасанг, уларни сотиб олиш ва сақлашни билмасанг, аниқроғи, бир умр олишинг мумкин бўлганидан камроқ пул оласан ва заруриятга нисбатан кўпроқ ишлашга мажбур бўласан.”

Шундай қилиб, менинг камбагал отам ҳаётдаги муваффақият учун фақат яхши маълумот, яхши иш ва кўп йиллик зўр бериб бажариладиган меҳнат керак, деб ҳисобларди. Бадавлат отам ҳам таълимга алоҳида аҳамият беради, бироқ унинг учун Майк ва мен даромад турларининг бир-биридан фарқи нималиги, қай бирини олиш устида иш олиб боришни билишимиз жуда муҳим эди. Унинг учун бойлик ва молиявий эркинлик — одамларга, маълум ҳиссиётларга интилаётган ҳар бир кишига жуда ҳам зарур бўлган молиявий саводхонликнинг асоси эди. Бадавлат отам айтганидек: “Бадавлатлар пул учун ишламайди. Улар пулни қандай қилиб ўзларига ишлашга мажбур қилишни билдилар”. У менга: “Меҳнат даромади — сен у учун ишлайдиган пуллар, пассив даромад ва қимматли қоғоз даромадлари сен учун ишлайдиган пуллар”, — деб ўргатарди. Бу фарқни билиш менинг ҳаётимда асосий роль ўйнади. Роберт Фрост шеърининг охирини ишлатадиган бўлсак, “Бу ҳаммасини ҳал қилди”.

Бирон нарсага ўрганишнинг энг осон ва содда усули қайси?

1994 йилда молиявий эркин бўлиб олгач, бадавлат отам менга ўргатганларини бошқаларга ўргатиш усулларини қидира бошладим. Ўқиш манзаранинг бир қисмини беради. Китоб билан велосипедда юришни ўрганиб бўлмайди. Миямга тўсатдан бир фикр келди: бадавлат отам мени такрорлаш усули билан ўргатарди. Шунинг учун ҳам таълимий стол ўйинларини ишлаб чиқа бошладим. Менимча, бу анча мураккаб фикрларни ўзлаштиришнинг энг оддий ва яхши усулидир.

Агар сиз пассив даромад ва қимматли қоғозлардан даромадни кўпроқ олмоқчи бўлсангиз, “Пул

оқими” сериясидаги ўйинлар сиз учун муҳим биринчи қадам бўлиши мумкин. Агар ўз молиявий саводхонлигингизни яхшилашга тайёр бўлсангиз, бизнинг маҳсулотимизни 90 кун давомида bepул синаб кўринг. Сиздан бирдан-бир илтимосим – бу орада дўстларингиз билан бу ўйинни охиригача, ҳеч бўлмаганда олти марта ўйнанг. Бундан кейин ҳам янги бирон нарса ўрганмадим ёки ўйин ўта мураккаб деб ҳисобласангиз, ўйинни яхши ҳолатда қайтаринг ва биз пулингизни қайтариб беришдан мамнун бўламиз.

Ўйин қоида ва усуллари тушуниш учун уни ҳеч бўлмаганда икки марта ўйнаш керак. Шундан кейин ўйнаш осонлашади, кайфиятингиз чоғ бўлади ва ўқитиш жараёни анча тезроқ кечади. Агар сиз “Пул оқими” ўйинини сотиб олиб ўйнасангиз, бу албатта, сиз учун ниҳоятда қиммат бўлади. Бирок сиз уни ҳеч бўлмаса олти марта ўйнасангиз, бизнинг фикримизга қўшилишингизга ишонаман: бу сериядаги истаган ўйин бебаҳодир.

Муаллифлар хақида

Роберт Т. Кийосаки

Роберт: “Одамларнинг молиявий кийинчиликларни бошдан кечиришларининг асосий сабаби – уларнинг йилларни мактабларда ўтказиб, пул хақида ҳеч нарса билмасликларидадир. Натижада улар пул учун ишлашга ўрганадилар – бироқ пулни ўзига ишлашга мажбур қилишни билмайдилар”, – деб айтади.

Келиб чиқиши япон бўлган тўртинчи авлод америкалик Роберт Гавайида туғилиб, вояга етган. Унинг отаси ўз вақтида штатнинг таълим вазири бўлган. Мактабдан кейин Роберт Нью-Йоркда ўқиган, университетни тамомлагач армияга кетди ва Вьетнамга офицер, харбий вертолёт учувчиси сифатида тушди.

Урушдан қайтгач, бизнес билан шуғулланди. 1997 йилда компанияга асос солди, унинг компанияси улкан муваффақият қозонган дастлабки ёпишгичли нейлон ҳамёнларини бозорга чиқарган. У ва унинг маҳсулоти хақида “Runner’s World”, “Jentelman’s Quarterly”, “Success Magazine”, “Newsweek” ва ҳатто “Playboy” журналларида ёзишган.

1985 йилда у бизнес дунёсини қолдириб, етти давлатда фаолият кўрсатадиган ва ўн минглаб одамларни бизнес ва инвестициялашга ўргатадиган халқаро таълим компаниясига асос солди.

Ўзининг қирқ етти ёшида Роберт энди ишламайди ва қўнглига ёққан иш – инвестициялар билан шуғулланади. Бадавлатлар ва йўқсиллар орасидаги тафовутдан ташвишланиб, у одамларни бадавлатлик сирларига ўргатадиган “Пул оқими” стол ўйинини яратди.

Робертнинг асосий бизнеси – кўчмас мулк ва кичик компаниялар тузиш бўлса ҳам, унинг хақиқий иштиёқи – ўқитишдир. У Ог Мандиню, Зиг Зиглар, Энтони Роббинс каби машҳурлар билан бир сахнада нутқ сўзлаган. Роберт Кийосакининг ғоялари аниқтиник: “Ўз молиявий аҳволингиз учун жавобгарликни бўйнингизга олинг – ёки бир умр бировнинг ногорасига ўйнанг. Пулнинг кули бўлиш ҳам мумкин, хожаси бўлиш ҳам мумкин”. Роберт бир соатдан уч кунгача давом этадиган семинарлар ўтказди ва одамларга бадавлатларнинг сирлари хақида гапириб беради. Мавзулар ранг-баранг: қандай қилиб пулни энг катта фойда ва энг оз таваккалчилик билан қўйиш мумкин, болаларни бойиб кетишга қандай ўргатиш керак, компанияларни қандай тузиш ва сотиш зарур – буларнинг бари ортида бир ғоят муҳим ахборот ётади: “Ўз молиявий истеъдодингизни уйғотинг”. У ичингизда ўз соатини кутиб ухлаётир.

Роберт хақида дунёга машҳур ёзувчи ва лектор Энтони Роббинс шундай дейди: “Роберт Кийосакининг маърифий фаолияти одамларга ўз ҳаётини ўзгартиришда ёрдам беради. Мен унинг интилишларини қўллаб-қувватлайман ва ҳаммага унга қулоқ солишни маслаҳат бераман”.

Бизнинг беқарор иқтисодиёт давримизда Роберт ғояларининг аҳамияти хақида ортиқча сўз юритишга асло ҳожат йўқ.

Шэрон Л. Лектер

Уч фарзанднинг онаси, дипломли давлат бухгалтер-ревизори, профессионал менежер ва нашриёт ишлари ҳамда ўйинлар ишлаб чиқариш бўйича маслаҳатчи. Шэрон Лектер ҳозирда таълим соҳасида ишлайди.

У Флорида университетини имтиёзли тугатиб, бухгалтер дипломини олди. Энг йирик бухгалтерлик фирмаларидан бирида биринчи аёллардан бўлди, кейинчалик компьютер компаниясининг молиявий директори, миллий суғурта компанияси солиқ бўлими раҳбари, Висконсиндаги биринчи аёллар журналининг муҳбири бўлди – ва бунинг ҳаммаси бухгалтерлик фаолиятини тўхтатмаган ҳолда юз берди.

Уч фарзанд вояга етар экан, Шэроннинг эътибори тезликда таълимга қаратилди. Уларни ўқишга мажбурлаш жуда қийин эди – болалар телевизор кўришни афзал билардилар.

Шу боис у биринчи электрон гапирувчи китоб яратувчисига қўшилди, электрон китоблар ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва уни халқаро миқёсдаги кўп миллионли sanoatга айлантиришга ёрдам берди. Шэрон ҳозир ҳам китобнинг болалар ҳаётида яна муҳим ўрин эгаллашига ёрдам берадиган технологиялар ишлаб чиқишда қатнашапти.

У болаларнинг кейинги таълими билан қизиқиб шуғулланади ва математика, компьютерлар, ўқиш ва ёзув соҳаларидаги таълим муаммоларини муҳокама қилишда қатнашади.

“Бизнинг таълим тизимимиз замонавий дунёдаги ҳаётда ва техникада рўй бераётган ўзгаришлардан ортда қолмоқда. Болаларни уларга ҳаётда омон қолишлари учунгина эмас, балки гуллаб-яшнашлари учун зарур бўлган малакаларга ўргатиш керак”.

“Бадавлат ота ва камбағал ота” ҳамда “Пул оқими квадранти” китобларининг ҳаммуаллифи сифатида ҳозирда у ўз молиявий саводхонлигини яхшилашни истаганлар учун таълимий воситаларни яратишга кўмаклашмоқда.

“Cashflow Technologies, Inc”
(*Пул оқими Технологиялари Корп.*)

Роберт Кийосаки, Ким Кийосаки ва Шэрон Лектер инновацион таълимий махсулотлар ишлаб чиқарадиган “Cashflow Technologies, Inc” компаниясига асос солдилар.

Компания ўз вазифасини “Инсониятнинг молиявий фаровонлигини яхшилаш”да деб билади.

Компания Робертнинг ғояларини “Бадавлат ота, камбағал ота”, “Пул оқими квадранти” китоблари, патентланган “Пул оқими” стол ўйини (патент рақами S 826 878) ва “Болалар учун пул оқими”, шунингдек аллақачон мавжуд бўлган, ёки ишлаб чиқиляётган ва молиявий эркинликка интиляётган одамларга мўлжалланган бошқа махсулотларда тақдим этади.

Айрим сўз ва ибораларнинг изоҳли таржимаси

1) **Бизнес** – хўжалик юритиш субъектининг фаолият соҳаси ва иқтисодий манфаатларини таснифлайдиган умумиқтисодий атама.

2) **Патент** – давлатнинг ваколатли органи томонидан бериладиган ҳужжат бўлиб, ихтиро, ихтиродаги афзаллик, муаллифлик ва патент эгасининг ихтиро учун алоҳида ҳуқуқини шаҳодатловчи ҳужжат.

3) **Кредит карточкалари** – банк ёки ўзга махсус кредит (савдо) муассасаси томонидан чиқарилган шахсий пул ҳужжати бўлиб, у тегишли муассасада кредит карточкаси эгасининг ҳисоб рақами борлигини тасдиқлайди ҳамда унга нақд пулсиз чакана савдо тармоғида товар харид қилиш ва хизматдан фойдаланиш ҳуқуқини беради.

4) **Инвестиция** – қўшимча фойда олиш, таъсир кучига эга бўлиш ва бошқа мақсадда капитални узок муддатга (энг ками бир йил) бир-бир юридик мустақил корхонага жойлаштириш.

5) **Монополия** – бозор ҳолати бўлиб, унда товар ишлаб чиқарувчи – ўзаро рақобатдош корхоналар, харидор – битта бўлиб бозордаги энг кучли харид ҳажмини камайтириб, қарши бошқарувчи сифатида ишлаб чиқарувчиларнинг нархни туширишга мажбур қилади.

6) **Компания** – тадбиркорларнинг савдо, транспорт, саноат, суғурта ва бошқа турдаги уюшмаси.

7) **Корпорация** – икки ва ундан ортиқ акционерлар иштироқидаги жамият кўринишидаги юридик шахс шаклидир.

8) **Активлар** – ташкилотнинг мулки ёки ресурслари: бинолар, машиналар, нақд пуллар.

9) **Пассив** – ташкилотнинг қарзлари ва мажбуриятлари мажмуи.

10) **Брокер** – фонд, товар ва валюта биржасида битимлар тузишда воситачилик билан шугулланадиган алоҳида шахс ёки фирма.

11) **Акция** – акционерлик жамияти томонидан чиқариладиган қимматли қоғозлар бўлиб, эгасига жамият фойдасидан улуш (дивидент) олиш ҳуқуқини беради.

12) **Банкрот** – қарзни тўлай олмайдиган, инквизитга учраган юридик шахс, тўловга лаёқатсиз қарздор.

13) **Пул** – қиймат айрибошлаш ва шаклининг стихияли ривожлантириш маҳсули, товарларнинг умумий эквиваленти ролини ўйнайдиган махсус товар.

14) **Плантация** – махсус экинлар экиладиган йирик капиталистик ер хўжалиги.

15) **Цент** – АҚШ пул бирлиги бўлиб, 1 долларнинг юздан бирига тенг.

16) **Чек** – нақд пулсиз ҳисоб-китоб воситаси.

17) **Бейсбол** – бейсбол (гўп ўйинларининг бири тури).

18) **Мум қўғирчоқ** – “Римус бобонинг эртақлари”даги Тулки оғайнининг Куён оғайнини қўлга тушириш учун ясаган қўғирчоғи.

19) **Инфляция** – пулнинг қадрсизланиш жараёни.

20) **Империя** – империя (монархия давлат) кўчма маънода: йирик корпорация, компаниялар бирлашмаси.

21) **Капитал қўйилма** – асосий фондларни қайта ишлаб чиқариш учун сарфланган меҳнат харажатлари, моддий-техник ресурслар, маблағлар.

22) **Эмпайр Стейт Билдинг** – Нью-Йоркдаги баландлиги 381 метр бўлган 102 қаватли осмонўпар бино.

23) **Заём** – фуқаролик ҳуқуқида шартнома бўлиб, унда томонлардан бири (заём берувчи) иккинчи томон (заём олувчи)га мулк сифатида ёки тезкор бошқаришга пул ёки нарсалар беради, заём олувчи эса шунча пул ёки нарсаларни заём берувчига қайтариш мажбуриятини олади.

24) **Дилемма** – дилемма, иккиланиш.

25) **Алгоритм** – алгоритм (бирон масалани ечиш коидалари ёки амаллари мажмуи).

26) **Диверсификация** – ҳар хиллик, турли хил ривожланиш, асосий фаолият доирасидан чиқиб, фаолият йўналишларини ривожлантириш.

27) **Догма** – қотиб қолган, ақида.

28) **Баланс** – 1. Мувозанат; 2. Ишлаб чиқариш воситаларининг таркиби (актив) ва манбалари, мақсадли йўналтириш ҳамда қайтариш муддати (пассив), маълум муддатга пул бирлигидаги кўрсаткичлар тизими.

29) **Таваккалчилик** – бирон-бир ишга бутун масъулиятни ўз бўйнига олиб қўл уриш.

30) **Франшиза** – авваллари белгиланган қоида ва меъёрлар асосида машҳур савдо белгисини ишлатган ҳолда муайян бир хўжалик фаолиятини юритиш ҳуқуқи.

31) **Ссуда** – заём шартномасининг бир иштирокчилари томонидан бошқаларига қайтариб бериш ва одатда фоиз тўлаш шарти билан пул ёки моддий бойликларни бериш.

32) **Облигациялар** – қарз мажбурияти сифатида давлат, акционерлик компанияси, муниципал органлар ва ҳоказолар томонидан чиқарилган қимматли қоғоз тури.

33) **Векселлар** – қатъий белгиланган шаклдаги ёзма қарз мажбурияти бўлиб, вексель эгасига муддати тугагандан сўнг қарздордан белгиланган пул суммасини тўлашни сўзсиз талаб қилиш ҳуқуқини беради.

34) **Грант** – илмий-текшириш ва тажриба-конструкторлик ишлари.

35) **Экспонент** – кўргазмага бирон-бир предметни қўйган шахс ёки ташкилот.

36) **Биржа** – 1) мустақкам ва аниқ сифат параметрларига эга бўлган оммавий ишлаб чиқариш молларининг улгуржи, шу жумладан, халқаро савдосининг ташкилий шакли. 2) валюта, олтин, қимматли қоғозлар олди-сотдиси бўйича тизимли операциялар.

37) **Кўчмас мулк** – амлок, кўчмас мулк (ер-сув, иморат ва шунга ўхшаш).

38) **Инвестор** – қимматли қоғозлар сотиб олувчиси бўлиб, уларни у ёки бу турини танлашда таваккалчиликни имкон қадар камайтиришни ўйлайди.

39) **Сертификат** – шаҳодатнома, ҳужжат, ёзма гувоҳнома, пул белгилари ва уларнинг ўрнини босувчилар, давлат заёмлари облигацияларининг баъзи турлари ёки омонат сертификатлари – сертификат деб аталади.

40) **Ликвидлик** – кредит-молиявий мажбуриятлар ва қонуний пул талабномаларини ўз вақтида узлуксиз тўлаш имконини берадиган фирма, банк, корхоналар активларининг ҳаракатлилиги.

41) **Мотивация** – шахсий ва ташкилотнинг умумий мақсадларига эришишга йўналтирилган ўз-ўзини ва бошқаларни рағбатлантириш жараёни.

42) **Гаров** – пул заёмида қарздор кредиторга мулкни таъминловчи сифатида беради.

43) **Опцион** – шартнома тузувчи бир томоннинг иккинчи томонга тақдими асосида шартноманинг бирон-бир шартини эркин танлаш ҳуқуқи.

44) **Квадрант** – доиранинг тўртдан бир бўлаги.

45) **Молиявий IQ** – билимлар мажмуи.

Мундарижа

Сўзбоши.....	3
Миннатдорчиликлар.....	10
Кириш.....	12

Дарслар:

I боб. Бадавлат ота, камбағал ота.....	29
II боб. Биринчи дарс: Бадавлатлар пул учун ишламайди.....	39
III боб. Иккинчи дарс: Молиявий саводхонлик нимага керак?.....	87
IV боб. Учинчи дарс: Ўз ишингизни бошланг.....	122
V боб. Тўртинчи дарс: Солиқлар қандай пайдо бўлган ва корпорациялар афзаллиги нимада?.....	134
VI боб. Бешинчи дарс: Бадавлатлар пул ихтиро қиладилар.....	151
VII боб. Олтинчи дарс. Пул учун эмас, тажриба учун ишланг.....	181

Нимадан бошлаш керак?

VIII боб. Тўсиқларни енгиш.....	202
IX боб. Биринчи кадамлар.....	228
X боб. Яна бир неча амалий маслаҳатлар....	261
Бахтли <i>Эпilog.</i>	ота-оналар. 269
Муаллифлардан.....	274
Роберт Кийосакининг китобхонларга реклама – маърифий мурожаати.....	275
Муаллифлар хақида.....	281

6480с

Роберт Т. Кийосаки ва Шэрон Л. Лектер

БАДАВЛАТ ОТА ВА КАМБАҒАЛ ОТА

Русчадан Муҳаммаджон Ходжаев таржимаси

Мухаррир: Абдулла Солиқов
Тех. муҳаррир: Назиржон Ҳошимов
Дизайнер: Олмосжон Шоркулов
Саҳифаловчи: Муроджон Қайумов
Мусахҳих: Рўзибой Далажонов

Нашриёт лицензияси: АИ№.162.2009 йил 14 август.
Теришга берилди: 04.07.2012 йил. Босишга рухсат
этилди: 20.08.2013 йил. Ҳажми 60x90 ¹/₁₆. Оффсет
усули. Vitec Peterburg Uz гарнитураси. Оффсет қоғози.
Нашриёт босма табиғи: 18.0. Шарҳи босма табиғи: 18.25.
Адади 1000 нусха. Буюртма №23 Баҳоси келишилган
шартда.

“Фарғона” нашриёти
150100. Фарғона шаҳри. Сохибқирон Темур кўчаси, 28-уй.

“Универсал Полиграф” МЧЖ Босмахонаси.
Фарғона ш., Б. Марғинович кўчаси, 93.