

**БЎЛАЖАК БОЙВАЧЧАЛАР УЧУН  
ЭНГ ЯХШИ ТАВСИЯЛАР**

**РОБЕРТ  
КИЙОСАКИ  
МАКТАБИ**

**БОЙИШГА ОИД  
ЎНТА САБОҚ**

ТОШКЕНТ  
«DAVR PRESS» НМУ  
2013

88.53 - Ушбу муқоабаларнинг  
муаллифлари

Етук ишбилармон ва ёзувчи, келиб чиқиши япон булган Роберт Кийосаки асарлари билан таниш барча одамлар китобларнинг уларни қандай руҳлантиришини, янги, бой ва эркин ҳаёт бошлаш учун беқиёс куч-қудрат ато этишини биладилар.

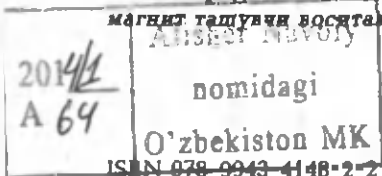
Ушбу қўлланма айнан Роберт Кийосаки китобларидан руҳланган, аммо кейин нима қилишни билмаган махсус тренинглар утказишга эса маълум сабаблар билан имконияти булмаган ёки молиявий эркинлик йўлини шунчаки мустақил равишда ўзлаштиришни хоҳловчи бўлажак бойваччаларга мўлжалланган.

Рус тилидан Амир Файзулла таржимаси

31810  
N1 2 q1

Барча ҳуқуқлар амалдаги қонунларга асосан ҳимояланган.

"DAVR-PRESS" нашриёт-матбаа уйининг ёзма рухсатисиз ушбу нашрни ҳисман ёки тўлиқ ҳолда бошқа оммавий ахборот воситаларда электрон ёки механик кўринишда кўчириб босиш, магнит ташувчи воситаларда тарқатиш қатъий тақиқланади.



© "DAVR PRESS" HMY, 2013

## КИРИШ

Роберт Кийосакининг китоблари нафақат Японияда, балки бутун жаҳонда энг харидоргир асарларга айланиб улгурган. Шулардан биринчиси ва энг машҳури "Бой дада, камбағал дада" дунё юзини кўриши биланоқ чинакамига зўр таассурот пайдо қилди. Етук ишбилармон ва ёзувчи, келиб чиқиши япон бўлган Кийосаки унда ҳақиқатан инқилобий нарсаларни баён этган: ҳар ким ҳам бойиб кета олади ва бунинг учун онгда маълум ўзгаришлар ясаса бўлди, улар сизнинг пулга муносабатингизни ўзгартиради ва сиз учун молиявий эркин дунёга эшик очади.

Кийосаки китоблари билан таниш барча одамлар китобларнинг уларни қандай руҳлантиришини, янги, бой ва эркин ҳаёт бошлаш учун беқиёс куч-қудрат ато этишини биладилар. Китобни ўқиб бўлгач, ўзингизни "бошингизда портлаш" содир бўлгандек ҳис этасиз, онгингизга янги воқелик ёриб киради, олдинги сохталиклар барбод топади, янги уфқлар очилади... ҳаракат қилишни хоҳлайсиз, дарҳол ҳаёт тарзингизни ўзгартириб, ниҳоят битмас-тутанмас пул оқими эшикларини очмоққа чоғланасиз.

Аmmo... Буни қандай удалаш мумкин? Ишни нимадан бошлаш керак? Бизнинг ўзбек воқелигимиз учун Кийосаки тажрибасини қандай қўллаш лозим?

Роберт Кийосаки китоблари руҳлантирган ўзбек ўқувчиларининг кўпчилиги учун бу масалалар чақиб бўлмас ёнғоққа айланади. Уларга дуч келгач, олдинги иштиёқ сўнади ва китоб мутолаасидан олинган кучли қувват ҳам аста-секин йўққа чиқади. Р. Кийосакининг китоблари ҳар қанча яхши бўлмасин, агар сиз назариядан амалиётга ўтмас экансиз, улар сизга ёрдам бериши амри маҳол.

Бугунги кунда кўплаб бизнес-тренинглар мавжуд, у ерларда Кийосаки гояларига асосланган амалий мала-

ка ва машқлар тизимини ўзлаштириш мумкин. Аммо ҳамманинг ҳам имконияти булавермайди, бундай тренингларга бориш истаги ҳам ҳаминқадар; улар одатда жуда қиммат туради, боз устига, хато қилмаслик, чалкашиб кетмаслик, пулни беҳуда сарфламаслик учун қулай пайтни толиш айтишгагина осон масалалардир.

Ушбу қўлланма айнан Роберт Кийосаки китобларидан руҳланган, аммо кейин нима қилишни билмаган махсус тренинглар ўтказишга эса маълум сабаблар билан имконияти бўлмаган ёки молиявий эркинлик йўлини шунчаки мустақил равишда ўзлаштиришни хоҳловчиларга мўлжалланган.

Бу Роберт Кийосакининг энг харидоргир асарларига ўзига хос илова — бу ерда ўнга муайян амалий қадамни ўз ичига олган услубиёт баён этилган. Ана шундай қадамларни ташлаб, сиз албатта молиявий эркинлик йўлига чиқиб olasиз.

Мазкур китоб Роберт Кийосаки ғояларини амалда янада пухтароқ ишлаб чиқа олишингиз учун махсус ёзилган.

## БИЗНИ ПУЛ ЭМАС, БАЛКИ ОНГИМИЗ БОЙИТАДИ

Ҳар қандай одам, шу жумладан, сиз ҳам бойиб кета оласиз. Бу айна вақтдаги касбингиз, маълумотингиз, ижтимоий мақомингиз ва молиявий аҳволингизга боғлиқ эмас.

Чунки бизни пул эмас, балки онгимизнинг ҳолати бойитади. Бу — Роберт Кийосакининг асосий гоёси, фарази.

Ҳамма ҳам бой бўлишни истайди, бироқ ҳаётда айрим-ларгина бойийди. Нима учун? Бошқаларга нима ҳалал беради? Фақат улар онгини чирмаб олган занжирлар ҳалал беради. Ўз воқелиги чегараларини кенгайтиришга ва молиявий эркин дунёга ёриб киришга ҳалал берувчи тўсиқлар шу занжирлардир. Болалиқдан ягона тўғри гоё сифатида миясига қуйиб келинган чекловчи эътиқодлардан бошқа ҳеч нима эмас улар.

Бундай чекловчи эътиқодлардан асосийси — молиявий эркинликка эга бўлиш учун кўп ўқиш кераклиги, кейин эса бир умр жонни жабборга бериб ишлаш ҳақидаги тасаввурдир. Бироқ аслида бу бойликка эмас, камбағалликка олиб борадиган йўл! Бу ана шундай ғалати нарса. Биз кўп ишлаганимиз сайин ўз навбатида уй, дала ҳовли, машина сингари чиқимларни талаб этувчи нарсаларга кўпроқ эга бўламиз. Харажатларнинг модалари ортиб бораверади ва янада кўпроқ, шу тариқа бутун умр даромадлар кескин пасайиб кетадиган нафақага довури ишлашга тўғри келади, шунда бутун умр қилинган қаттиқ меҳнат фақат камбағалликка олиб келгани маълум бўлади.

Бироқ кўпчилик одамлар ўзлари учун бошқача қисматни кўра олмайдилар. Улар орзуларининг чуққиси — барқарор билад ҳақ тўлайдиган иш ва ёлланма хизматчининг мансаби. Киши бутун умр пул деб ишлайди ва бошқача яшашга келганда ўзининг бошқа бирон нарсага қодирлигини ёки билмайди, ё ишонмайди.

Кўпчилигимиз бизни ана шундай чеклаб қўювчи қурилмага асир бўлиб қолганимиз ажабланарли ҳол эмас. Бизларни ҳам, ота-оналаримизни ҳам ана шундай тарбиялашган, бу шундан келиб чиққанки, давлатга фойда бўлсин, одамларнинг кўпчилиги ёлланма ишчиларга айлансин деган мақсад бўлган. Улар тобелардир, улар қонунга итоат этувчилардир, улар солиқ тўлайдилар. Бу гоё одамлар онгига чуқур сингдирилган — шундай яшаш ва фақат шундай яшаш тўғри.

Аммо айримларгина кўпчилик эътироф этган мана шу қоида доирасидан чиқиб кетишга журъат қиладилар. Журъат қиладилар-да, чинакамига бойиб кетадилар!

Токи кўпчилик одамлар бир умр пул деб ишлар экан, бойлар мутлақо бошқача яшайдилар. Улар пулни ўзларига ишлашга мажбур қиладилар. Боз устига — улар деярли ҳеч нарсадан, ҳаводан, аниқроғи, ҳавода осилиб ётган гоёлардан пул қиладилар.

Бизни қўршаб турган воқелик сўнгги вақтда қандай ўзгарганини кўрмоқ учун деразадан қараш кифоё. Биз умрини яшаб бўлган саноат асри ўрнига келган ахборот асрида яшамоқдамиз. Ахборот асрида фикр, гоё, ахборотнинг ўзи капиталга айланади. Замон билан барабар қадам ташлашга ва бу имкониятларни кўришга қодир бўлганлар учун янада каттароқ имкониятлар, шу жумладан, молиявий имкониятлар пайдо бўлмоқда.

Сиз, эҳтимол, пул шундоқ оёгингиз тагида ётибди, фақат уни кўрмоқ керак, деган гапни эшитган бўлсангиз керақдир. Балки бу сўзга жиддий эътибор бермагандирсиз. Аммо бу аслида ҳам шундай.

Пул гојалари нафақат оёгимиз тагида, балки у ҳамма жойда, теварак-атрофимизда мавжуд.

Бироқ кўпчилик одамлар умрини тутатиб бўлган саноат асрида қолиб кетишган. Улар ўзгаришларни сезишмаяпти. Улар эскирган қурилмаларга ёпишиб олишган ва ҳеч қачон олиб бормайдиган айланадан чопипгани-чопишган, фақат битта гој билан яшашмоқда: ишлаб топиш — сарф қилиш — янада кўпроқ ишлаб топиш — янада кўпроқ сарф қилиш... Оқибатда яна ўша эски тешик тоғора билан қолиш.

Ёлланма ходимлар, хизматчилар бўлиш учун тарбияланганларимиздан кўпчилигимиз бошқа биров бўлишдан кўрқамиз. Бундоқ олиб қаралса, бизнинг олис аждодларимизнинг барчалари — каттами-кичикми, ишбилармон бўлишган. Ҳали пул-буюм муносабатлари бўлмаганда уларни шундай йўл туттишга ҳаёт мажбур қилган. Шу боис тадбиркорлик бизнинг ҳар биримизга сўт билан кирган, у қонимизда бор нарса. Бу барча одамларга бобомерос бўлиб қолган, аммо табиат қурилмасига қарши ўлароқ сенга пул тўлайдиганга бир умр ишлайвер, дея қулоққа қўйилаверганидан унутилиб кетган қоидадир.

Бу қарамликдан қутулиб чиқиш, эркинликка эришиш, бошқа бировнинг қўлига қарагандан киши ўзига ўзи ҳақ тўлашни бошлаш пайти келмадимикан?

Ҳа, бу энг қийин жойи — бойлик учун оғир иш қилиш шарт эмаслиги ҳақидаги ҳақиқатни амалда ҳам қўллаш учун киши ўз онгини ана шунга ҳозирлаши керак.

Меҳнатсеварлик руҳида тарбияланган онг ўша заҳоти жунбўшга кела бошлайди: бу қанақаси, ишламаса ҳам бойиб кетиш, ахир, бу гирромлик-ку, ахлоқсизлик-ку, алдов-ку!

Ҳа, биз ўз ўрнини бўшатиб беришни унчалик хушламаётган чекловчи зътиқод билан ана шундай тўқнаш келамиз. Келинг, масалани хотиржамлик билан кўриб чиқайлик.

Роберт Кийосаки дейди: бойиш учун иложи борича кўп сонли одамлар учун бирон-бир яхши ва фойдали иш қилишга урганмогимиз керак, холос. Аммо бунинг учун

шахсан ўзингиз жонингизни жабборга бериб ишлашингиз шарт эмас. Сизнинг ғоянгиз ишлайди, сизнинг пулингиз ишлайди. Бунинг нимаси ёмон ёки ахлоқсизлик экан? Аксинча, сиз жуда кўп одамларга фаровонлик келтирасиз ва шунинг учун ҳам тақдирланасиз.

Бойлик учун бир умр силлангиз қуригунча ишлашингиз керак эмас. Фақат ўз онгингизни чоғлаб, ақлингизни пешлашингиз лозим бўлади, айнан ақл молиявий эркинлик йўлида асосий ҳаракатлантирувчи кўч ҳисобланади. Айнан ақлни даромадингизнинг бош манбаи қилиб олишингиз мумкин. Ахборот асри воқелиги ана шундан иборат.

Шундай қилиб, бойиш учун қандай бой бўлишни англамоқ керак. Қандай активлар пулни кўпайтиради-ю, қандай пассивлар пулни “еб юборади”. Дастлабкисини кўпайтириб, кейингисини қисқартириш керак. Бу бизнинг дунёни англашда идрок қуролимиз бўлмоғи керак. Яна пуни эсда тутиш керакки, ахборот асрида пул ўз атрофига ғояларни, жиддий қарорларни, кашфиётларни жамлайди. Ниманидир яхшироқ, тезроқ, қизиқроқ, пухтароқ бажармоқ муҳим ва шунда сиз бир умр аллаким учун ишлаш одатидан батамом қутулиб, пировардида молиявий эркинликка эга бўласиз.

Мазкур китоб ёрдамида, умид қиламизки, сизни исканжага олиб турган занжирдан халос бўлиб, онгингизни шайлайсиз, ўз воқелигингиз чегараларини кенгайтасиз. Сиз кўплаб амалий усуллар билан танишасиз, улар сизга пул билан қандай муомала қилишни ўргатади. Сиз ўз молиявий маълумотингизни қандай ошириш ва ўзингизда молиявий даҳони уйғотишни билиб оласиз. Сиз, пировардида, ўзингиз учун бошқа оламни кашф этасиз, у ерда сиз пулни деб эмас, пул сизни деб ишлайди.

Бунда ҳаётингизда қандайдир кескин ўзгариш ясашингизга тўғри келмайди. Борди-ю, ҳозир сиз ишлаётган, маош олаётган бўлсангиз ва бошқа даромад манбаингиз бўлмаса, бу ишингизни ташлашга шошилманг. Шундай ҳоллар ҳам бўлганки, Кийосаки китобларидан руҳланган



одамлар, ишларини ташлаганларида, бу дадил азму қарордан илгари силжишнинг уддасидан чиқолмаганлар. Уларнинг хатоси шундан иборат эдики, улар ҳаммасини бир йўла олмоқчи бўлганлар. Ҳолбуки, тўғри йўл бошқача эди — майда одимлар билан олға силжиш.

Сиз аста-секин ўз онгингиз ва ҳаётингизни қайта қурасиз. Сизнинг майда одимчаларингиз бир ажойиб паллада Квант сакраши деб аталган нарсага замин ҳозирлайди. Квант сакраши — бу аҳволингиз геометрик прогрессия билан ўса бошлаганда ҳаётингиз кўз очиб-юмгунча янги даражага кўтарилади.

Шу боис шошилманг, сиз учун ҳам бошқа воқелик — молиявий эркинлик олами борлигига ўзингизни ишонтинг. Эшик очиладиган палла келади ва сиз ўша ерда, бошқа оламда, бойлар ва эркин одамлар оламида пайдо бўласиз.

## **Биринчи қадам ҚАРОР ҚАБУЛ ҚИЛИ**

*Агар ниманидир истасанг, иштиёққа тўлиб-тош.*

*У ҳаётингга қувват бағишлайди.*

**Роберт Кийосаки, "Ишдан ёш ва бой бўлиб кетиш"**

## **БОЙИШ УЧУН БУНИ ЖУДА ҚАТТИҚ ХОҲЛАШ КЕРАК**

Агар дуч келган одамдан бой бўлишни хоҳлармидингиз, деб сўрасангиз, юз фоиз ҳолатда: "Ҳа, бўлмаса-чи!" деган жавобни олар эдингиз.

Аммо бой бўлиш, валлоҳи аълам, юздан бир фоизгагина насиб этади. Аниқлик киритиб қўяйлик: кўп пул топиб, кўп сарфлайдиган одамларни эмас, балки пулни ўзига ишлашга мажбур этиб, мулк орттирганларни бой дейилади.

Нима учун кўплаб одамларнинг бой бўлиш орзуси орзулигича, воқелиқдан узоқ, армонлигича қолиб кетади?

Сизнинг онгингиз бунга кўплаб сабаблар ва баҳона-ларни қулогингизга ҳозироқ шипшитиши мумкин: чунки бизнинг замона шунақа, унда ҳалол йўл билан бойиб бўлмайди, чунки бойлар бизнинг ҳисобимиздан бойийдилар, бизнинг бойишимизга йўл қўймайдилар; чунки биз маоши катта иш тополмаймиз; чунки ҳукумат тадбиркорликнинг қулоч ёйишига йўл қўймайди; чунки бойишни болалиқдан бошлаш керак, энди эса кеч, ва ҳ.к.

Тўхтанг! Сиз энг асосий хатога йўл қўйяпсиз — уй-хаёлингиздаги бўлмағур фикрларга ишонаяпсиз, улар сизнинг бойиб кетолмаслигингизнинг ташқи сабабларини қидиришга мажбур қилаяпти. Мана шу боши берк кучага одамларнинг катта қисми кириб қолган бўлади, бу ўша, бойишни орзу қилади-ю, бойиш учун ҳеч нарса қилмайдиган 99 фоиз одамлардир, чунки улар молиявий аҳволлари учун уларнинг ўзи эмас, балки бошқа биттаси: ҳукуматми, бошлиқларми, иш берувчиларми, ижтимоий тузумми... масъул деб ўйлайдилар.

Бойиб кетишига бошқа биров халақит беради деган одам ҳеч қачон бойиб кетолмайди.

Чинакамига бой анави 1 фоиз одамлар кўпчиликка хос бундай андазадаги фикрлаш ҳукмига асло бўйсунмайди. Ўзига ишонган бой одамлар аввалбошданоқ ўз фаровонлиги учун масъулиятни ўз зиммасига олганлар.

Агар сиз бойиб кетишни истасангиз, сиз ҳам ўшандай қилишингиз керак бўлади: гўё бойиб кетишингизга бошқа бировлар халақит бераяпти деган тасаввурлар ёлгон эканини англаш, англагандан кейин эса бу ёлгон тасаввурларни ўзидан йўқотиш!

Сўнг қуйидагидек жарангловчи ҳақиқат билан юзмаюз бўлиш: бой ёки камбағал бўлишингиз сабаби фақат ва фақат сизнинг ўзингизда, бошқа ҳеч кимнинг ёки ҳеч ниманинг қўлида эмас. Астойдил истаган тақдирда ҳам кўпчилик одамларнинг бойиб кетишига аслида халақит бераётган сабабнинг ўзи нимадан иборат?

Сабаби жуда оддий: улар астойдил хоҳламайдилар. Бошқача айтганда — улар бойиб кетиш учун етарли даражада ўзларини шайламаганлар.

Билиб қўйинг: борди-ю, биз бу нарсани хоҳласак, иштиёқ билан, жону дил билан хоҳласак, бунга эришамиз.

Гарчи буни хоҳлагандек бўлиб, агар бойиб кета олмасангиз, демак сизда чинакамига ўтли хоҳиш, чуқур ҳиссий сабаблар йўқ, бу йўлдан бориш ва мақсадга етишга сидқидилдан ният қилмагансиз.

## **ИШНИ “МЕН НИМА УЧУН БОЙИМОҚЧИМАН?” ДЕГАН САВОЛДАН БОШЛАШ КЕРАК**

Кўпчилик одамлар бойиб кетишни орзу қиладилар, аммо бойлик уларга ўзи келиб қолишини хоҳлайдилар. Бунинг учун астойдил саъй-ҳаракат қилмаганликлари билан ишлари йўқ, улар янада кўпроқ ва янада тиришиб ишлаш у ёқда турсин, айнан қандай саъй-ҳаракатлар қилишни ҳам билмайдилар.

Янада гайрат билан ишлар экан, улар барибир бойлик келмаётганини кўрадилар, аммо қачон бўлмасин, бойлик осмондан тушиб қоладигандек ўша йўлдан бораверадилар.

Бойиб кетиш орзуси баъзи сабаблар билан бойиб кетишга бўлган қаттиқ азму қарордан фарқ қилади, яъни биринчи ҳолда сиз олдингидек яшашни орзу қиласиз ва давом эттирасиз, иккинчи ҳолда эса бир тўхтамга келасиз-да, бутунлай бошқа изга тушиб оласиз.

Азму қарор сиздан амалларни, ўзгаришларни талаб этади. Шунинг учун уни бажариш осон эмас. Аммо натижалар бериши ҳам бор. Орзу бунақа нарсани талаб этмайди, орзу қилиш осон, аммо азму қарорсиз биргина орзу одатда ҳеч қанақа натижа бермайди. Ҳавойи орзуларни бас қилинг! Азму қарор қабул қиладиган вақт келди. Азму қарор қабул қилмоқ учун сиздан бойиб кетишга кучли хоҳишни талаб этади.

Борди-ю, бундай хоҳиш бўлмаса, нима қилиш керак? Ҳозирча сизда хоҳиш йўқ, борди-ю, у бўлганда, сиз бойиб кетган булардингиз.

Борди-ю, ҳозирча бойиб кетишга кучли хоҳиш йуқ бўлса, уни яратиш керак. Уни яратиш учун "Нима учун мен бойиб кетмоқчиман?" деган саволга иложи борича муфассал ва миридан-сиригача жавоб бериш керак.

Бойлик сари йул олмоқ учун айнан мана шу савол тўғри бўлади.

Кўпгина одамлар бойиб кета олмайди, чунки улар бу йўлни нотўғри саволдан, яъни "Қандай бойиб кетсам экан?"дан бошлайдилар.

*Кўпчилик одамлар қила оладиган нарсани қил-масликлари сабаби қуйидагидан иборат: уларда етарли даражадаги кучли "Нима учун?" деган савол йуқ. "Нима учун?" бойиб кетишни хоҳлашингизни аниқлаган заҳоти ўзингизнинг "қандай"лигингизни топишингиз осон бўлади. Улар "Нима учун" бойиб кетишни хоҳлашларини ўзининг ичидан қидириш ўрнига кўпчилик одамлар бойлик сари осон йўлни қидирадилар, осон йул муаммоси шундан иборатки, одатда у боши берк кўчага олиб киради.*

**Роберт Кийосаки, "Ишдан ёш ва бой бўлиб кетиш"**

Ишни тўғри савол беришдан бошланг. Нима учун бойиб кетмоқчилигингизга ўзингиз учун салмоқдор сабаблар қидиринг.

Борди-ю, сиз чинданам салмоқдор сабаблар топсангиз, пиروвардида бойлик ҳақидаги орзудан амалга ўтишга муваффақ бўласиз. Чунки бу сабаблар ўз-ўзидан ҳаракатлантирувчи кўчга айланади, у сиз учун бойликка элтувчи йўлга олиб боради. Энг аввало, улар сизга орзудан азму қарорга ўтишингизда ёрдам беради, бу азму қарор фаросат даражасидагина эмас, балки чуқур ҳиссиёт даражасида қабул қилинган бўлади. Шунда сизда бойиб кетиш учун ҳақиқий иштиёқли, таъсирчан хоҳиш пайдо бўлади.

Нима учун бойиб кетмоқчилигингизнинг сабаблари қуйидагилардир:

Камбагалчиликда, енг учуда кун кўриш, ҳатто зарур бўлган нарсани ҳам кўнгил тусаш имкони йўқлиги жонингизга тегиб кетган.

Нархи тинимсиз ортиб борадиган коммунал хизматлар тўловларининг навбатдаги ҳисобларини олганингизда жонингиз ҳар гал ҳиқилдоғингизга келгандек булаверишидан безиб кетгансиз.

Ўзингизни мол-давлатсиз ҳис қилаверипдан чарчагансиз, чунки сиз, совға инъом этишга арзийди деб билган яқинларингизга ҳадялар тортиқ қилолмайсиз.

Яқин қариндошларингиз (ота-она, фарзандлар) пул туфайли мудом ғариблиқдан боши чиқмай, қийналиб юришларини кўриб, ичингиз ачийди.

Таъмир, супир-сидир, боғ-полиз ишлари ва ҳ.к. бўйича кучингиз етмайдиган меҳнат машаққатларини зиммангизга олавериш силлангизни қуритган; соғлигингиз буни кўтармайди, аммо сиз уриниб-чиранаверасиз, чунки бу ишларни бировга қилдиришга пулингиз йўқ.

Элга қўшилолмаслик, қулидан ҳеч нарса келмайдиган кичик одамдек бўлиб кўриниш, тишингизнинг кирини суриб яшаш жонингизга тегиб кетган.

Эртадан-кечгача йилда ҳеч бўлмаса бир марта қулай шароитда дам олишга ҳам етмайдиган маош учун ишлаш жонингизга тегиб кетган.

Ҳар қанча тер тукиб, минг хоҳлаганингиз билан турли мамлакатларга саёҳат қилиб, дунё кўришга моддий имкониятингиз йўқлиги сизни дил-дилдан эзиб юборади.

Кўриб турибмизки, "Нима учун бойиб кетишни истайман?" деган саволга жавоб шу нарсани англашдан бошланадики, сиз бирон бир ишни бажаришни хоҳламаяпсиз, аммо бажаришга мажбурсиз, чунки бошқача яшаш учун пулингиз йўқ.

Бу табиий. Зеро, айти босқичда ишга энг чуқур ҳиссий таъсирланганимизни киритиб қўймоғимиз керак. Энди илгаригидек яшашни хоҳламаслик ва ўз табиатимиз ўзимизга жирканч, ифлос, ярамас бўлиб қолганини англашдек ҳиссиётни бошқа ҳеч нарса пайдо қила олмайди.

Бир ҳиссиёт бор, у сизга нафақат ёрдам бермайди, балки фақат халақит беради: бу — ҳаётдан ва атрофдаги одамлардан хафа бўлиш.

Чарчаган ва жонингизга теккан нарсани бошқа қилмоқчи эмаслигингизни англаш натижасида агар сизда хафачилик пайдо бўлса, бу ҳаддан ташқари бесамар ҳиссиётни ўзингиздан бутунлай ҳайдаб юборинг.

Зеро, сиз энди ўз онгингизни ўзгартириш йўлини тутгансиз. Бизнинг янги ишимизда хафачиликка ўрин йўқ. Кам ҳақ тўлагани учун иш берувчидан, пул бермагани учун ҳукуматдан хафа бўладиган пайтлар ўтиб кетди. Энди бу ташқи омиллар сиз учун бир пул — чунки бугундан бошлаб ўз тақдирингизнинг ижодкори фақат ва фақат ўзингиздир. Сизнинг бойлигингиз, бойиб кетишга хоҳишингиз нечоғли кучли экани билан боғлиқ.

Шу боис йўқолсин хафагарчилик, бунинг ўрнига эса бундан кейин фаровонлигингизни яхшилашга бўлган иштиёқимизни ривожлантирамиз. Сизни бойликка элтувчи куч-қувватни иштиёқ тугдиради.

Иккита қутб ясанг — бас, сизни бойликка элтувчи кучга эга бўласиз-қуясиз.

Физикадан биламизки, икки қарама-қарши қутб бор жойда қувват ҳаракатга келади.

Шу каби биз ҳам қувватни ҳаракатга солишимиз учун мана шу мусбат ва манфий қутбларни яратишимиз керак.

Манфийни билиб олдингиз — бу сиз истамайдиган, сизни чарчатаётган ва жонингизга теккан нарсалар.

Энди мусбат қутбни яратинг — бунимани хоҳлашингиз, нимани орзу қилишингиз, интилишларингиз — шуларнинг барчаси. Масалан:

- Сиз жаҳон бўйлаб саёҳат қилишга қарор қилдингиз.

- Сиз ўзингизга жуда-жуда ёққан фаолият билан шуғуланмоқчисиз.

- Сиз пўрим кўринишни, қимматбаҳо нарсаларга эга бўлишни истайсиз.

- Сиз молиявий жиҳатдан ўзингизни эркин ҳис қилмоқчисиз.

Шу тариқа сизда иккита қарама-қаршилик юзага келади, буни биз бундай қайд этамиз: мусбат — “Севаман”, манфий — “Ёмон кўраман”.

Айнан мана шу қутблар орасида сизнинг мақсадга интилишингиз имконини берувчи қувватни ҳаракатга келтиради.

*Куп йиллар илгари иштиёқ — бу севги ва нафратнинг бирикуви эканини билиб қолдим. Токи одам бирор нарсага иштиёқни ҳис этмас экан, унинг бунга етишиши қийин бўлади.*

**Роберт Кийосаки, “Ишдан ёш ва бой бўлиб кетиш”**

Агар бойиб кетишга хоҳишингиз чинакамига кучли ва иштиёқли бўлса, бу йўлда сизни ҳеч ким ва ҳеч нарса тўхтата олмайди.

Борди-ю, хоҳишингиз етарли даражада кучли ва иштиёқли бўлмаса, сизни биринчи муваффақиятсизликнинг ўзиёқ тўхтатиб қўяди.

Шу боис “Қандай бойисам экан?” деб савол берманг ва то иштиёқ пайдо бўлмагунча ишга қўл урманг. Бойиб кетишга иштиёқли хоҳишингизни пайдо қилинг!

Бунинг учун ҳаётингизда икки қутбни қайд этинг: “Севаман” ва “Ёмон кўраман”. Мана шу икки қутб оралигида иштиёқингиз туғилади.

Пул сизга нима учун кераклигини англаб етасиз: ўзингиз яхши кўрган ҳамма нарсани қиласиз, ўзингиз ёқтирмаган нарсани қилмайсиз (буни сиз учун бошқалар қилганига ҳақ тўлайсиз).

Бой бўлиш, бундай англашсиз ва иштиёқли хоҳишсиз пул қилиш ҳақида юзлаб китобни ўқишингиз мумкин, ammo уни амалда қўлламайсиз. Назариядан амалиётга ўтиш учун жуда кучли “истайман”га эга бўлишингиз керак.

Ахир эскидан шундай бир ибора бор: жон куйдирмасанг жонона қайда. Жон куйдирмас экансиз, икки қўлни бурунга тиқиб қолаверасиз.

*...Куп одамлар "пул сизни бахтли қилмайди" дейди. Бу гапда озгина жон бор. Аммо шахсан менга пул вақтни сотиб олишга имкон беради, мен ўзим яхши кўрган нарсалар билан шугулланаман, мен шугулланишни истамайдиган ишларимни қилиш учун бошқа одамларга пул тўлайман.*

**Роберт Кийосаки, "Ишдан ёш ва бой бўлиб кетиш"**

Борди-ю, бойликка нисбатан сизга кучли баҳона кераклигини, бу сизга бойиб кетиш учун иштиёқ пайдо қилганини ва ҳаракат қилишга қатъий киришишни англаган бўлсангиз, амалий ишга ўтаверинг. Қуйидаги машқлар бойлик сари биринчи қадам ташлашингизга ёрдам беради — бир тўхтама келиш — бу энг муҳими ҳисобланади. Зеро, ҳар қандай йул биринчи қадамдан бошланади.

## АМАЛИЁТ

### 1-машқ

### СЕВГИМИЗ ВА НАФРАТИМИЗДАН ФОЙДА УНДИРАМИЗ

Қуйидаги амалларни бажариш учун ярим соат буш вақт топинг:

1. Бир ўзингиз қолиб, бир варақ қоғоз ва ручками, қаламми олинг, варақни икки устунга бўлинг, бирининг тепасидан "Севаман", иккичисининг тепасидан "Ёмон кўраман", деб ёзинг.

2. Ҳар бир устунга камида ўнта банд ёзинг — улар сиз севган ва ёмон кўрган нарсалар бўлсин. Масалан, "Севаман" — яхши кийиниш, энг яхши курортларда дам олиш, машинада юриш ва ҳ.к. "Ёмон кўраман" — камбағал бўлиш ва ёмон кийимда кўриниш, эртадан кечгача ишлаш, пиёда юриш ва ҳ.к.

Яхшилаб ўйлаб кўринг, зеро ўзингиз учун долзарб, қалбингизнинг туб-тубигача таъсир кўрсатувчи нарсаларни санаб ўтишингиз керак.



3. Ҳар бир устунда унтадан бандни ёзиб булгач, "Се-  
ваман" сарлавҳали устунни ёпинг ва "Ёмон кўраман"  
устунидаги бандларни диққат билан қайта ўқинг. Ҳаё-  
тингиздаги шундай ҳолатларни эсга олиш ва улар билан  
боғлиқ нохуш ҳиссиётларни туйиш учун ҳар бир бандда  
тўхтаб-тўхтаб олинг.

Ҳиссиётлардан кўрқманг, ўзингизча уларни умрин-  
гизда сўнгги бор туймоқдаман, улардан узил-кесил қу-  
тилаяпман ва бошқа ҳеч қачон бундай аҳволга туш-  
майман, деб айтинг.

Бошингиздаги молиявий муаммолар ҳеч бир ёқли бул-  
магани ва бу жонингизга тегиб кетгани ҳақида уйланг.

Доимо пул ортидан қувиб, "Қандай қилиб пул топсам  
экан?" деган саволдан изтироб чекканингиз-чеккан.

Чамбарак ичидаги олмаҳондек айланасиз-у, барибир  
пулингиз етмаяпти.

Мудом бир тийинга зорлигингиздан ўзингизни бахт-  
сиз ҳис қиласиз.

Бунга узил-кесил чек қўядиган ва ниҳоят молиявий  
эркинликка эга бўладиган вақт етди.

Ғарибона кийинишингиздан ўзингизни нақадар хор-  
зор ҳис этганингизни; машиналарда гердайиб юриш  
ўрнига пиёда, оғир сумкалар кўтариб юрганингизни;  
рўзгор ташвишларидан бошингиз чиқмаганини, зери-  
карли ва кам ҳақ туловчи ишларда кунларингиз беҳуда  
совурилаётганини; арзон дўконларда куймаланишларин-  
гизни эсланг ва ҳ.к. Барчасини ўтмишда қолдириш учун  
шуларни бир-бир ёдга олинг.

Энди ҳаммаси бошқача бўлади. денг!

1. "Ёмон кўраман" сарлавҳали устунни ёпинг ва "Се-  
ваман" устунига фикрингизни қаратинг.

Булар ҳаётингизда рўёбга чиқди дея бирма-бир тасав-  
вур этинг. Яхши кўрган нарсанингизни қилаётганда нимани  
ҳис этасиз, нимани бошдан ўтказасиз? Бу ижобий ҳис-  
сиётларни ўзингиздан ўтказиб кўринг, ёмон кўрган нар-  
саларингизнинг барчасидан кутулдим ва яхши кўрган  
барча имкониятларга эга бўлишим дея тасаввур қилинг.  
Ўзингизни янги воқелик қўйнида кўрасиз.

17

2014/2  
A 64

Билантеги бунди  
nomidagi  
O'zbekiston MK

чин дилдан хоқлар экансиз, шу дамдан бошлаб унда сиз яхши кўрган нарсаларгина бўлади. Ахир шуни жон-дилингиз билан хоҳлаган эдингиз-ку, шундай эмасми?

2. Энди “Ёмон кўраман” устунини қирқиб олинг-да, қоғозни майда-майда қилиб йиртиб ташланг, ё ёқиб юборинг.

“Севаман” устунли қоғозни эса кўзингиз тез-тез тушадиган жойга, дейлик, каравот устига осиб қўйинг ёки иш столингиз устига жойланг. Агар бундай имкониятингиз бўлмаса (бегона кўзлардан қўрқасиз-да), махсус папка тутинг ва қоғозни шунга солиб қўйинг, аммо тез-тез қўлингизга олиб, кўз югуртириб қўйишни канда қилманг. Уни янги-янги бақдлар билан тўлдириб боришингиз ва ҳатто бунинг учун бир варақ эмас, бутун бир дафтар тутишингиз мумкин.

Бу сизнинг янги воқелигингизда илдиз отишингизга ва қайддаги орзуларни рўёбга чиқариш учун жидду жаҳд қилишингизга ёрдам беради.

## 2-машқ КАМБАҒАЛЛИК КАЙФИЯТИДАН ҚУТИЛАМИЗ

Ўз мушоҳадангизни қайта тиклашни, яхши нарсаларни орзу қилишни ва ёмон кўрган нарсаларингиздан халос бўлишни бошлар экансиз, онгингиз сизга қарши бош кўтаришидан эҳтиёт булинг. Барибир сизда бойиб кетолмаслик, фақат яхши кўрган нарсаларингизни қила олмаслик ҳақидаги шубҳалар пайдо бўлиши мумкин. Сиз фақат орзу қилган нарсаларга эга одамларга нисбатан ҳам ҳасад қилишингиз мумкин.

Ҳамонки сиз камбағаллик билан муроса қилар экансиз, “пешонамизга шу камбағаллик ёзилган, шундай бўлиб қоламиз” дея болалигингиздан қулогингизга қўйиб келинган бўлса, бундай кайфиятларга берилиш табиий ва ҳ.к. Агар шундай кайфият шуурингизга жойлашиб олса, парво қилманг — бу жони хатарда қолганини се-

зиб, дилингизда илдиз отган чекловчи қурилмаларнинг исёнидан бошқа нарса эмас. Таслим бўлманг ва аста-секин улардан халос бўла бошланг.

Мана бу машқ сизга ёрдам беради.

#### **1-қадам. Ҳазингизни эркин тутинг.**

Вужудингизни ҳазингизга ишонмаслик ҳисси қамраб, маънос тортаётганингизни сезишингиз ҳамон бир дақиқагина ўтиринг, ҳазингизни эркин қўйинг, кўзларингизни юминг.

#### **2-қадам. Тасаввурларингизни ишга солинг.**

Фараз қилинг, жуда бойиб кетдингиз, орзу қилиб юрган барча фаровонликларга эгасиз ва нимани истасангиз, нимани хоҳласангиз кучингиз етади. Камбағалликда бўлган воқеликларни бирпасгина унутинг — тасаввурингизни ишга солинг, бойиб кетганлик ўйинини ўйнанг. Воқелигимизнинг чегараларини кенгайтирувчи бундай ўйинлар онгимизга гоаят фойдалидир. Пул — бу борйўғи бир гоая! Гоаяни яратинг, пулни тасаввур қилинг — у воқеликка ўзи кела бошлайди.

#### **3-қадам. Бошқаларнинг бойишини тиланг.**

Энди ҳавас қилишингиз мумкин бўлган одамларни кўз оддингизга келтиринг. Улар — бой. Аммо сиз ҳам бойсиз. Сиз улардан ҳам бойсиз, дейлик. Уларнинг бундан ҳам бойиб кетишини астойдил тиланг. Фараз қилингки, пул уларга дарё-дарё бўлиб оқиб келмоқда. Сахий бўлинг, қизганманг — уларни пулга кўмиб юборинг!

#### **4-қадам. Ҳазингизга бойлик тиланг.**

Энди фараз қилингки, шундай пуллар сизга дарё-дарё бўлиб оқиб келмоқда. Бошқаларга қанчалик пул дарёсини оқизсангиз, сизга ҳам тобора кўпроқ пул келмоқда.

#### **5-қадам. Барчага яхшилиқ тиланг.**

Одамлар ва ҳазингизга яхшилиқ тиланг. Ҳазингизча: "Мен бой бўлишим керак, мен бойман!" деяверинг.

Кўзингизни очинг-да, одатдаги юмушларингизга қай-тинг.

Янаги сафар, вужудингизни нохуш фикр ва кашфиётлар чулғаб олганда, сиз бор-йўғи уларга қатъий қилиб "Йўқ!" денг.

Бу машқни яна такрорланг.

### 3-машқ БОЙЛИКНИ РЕЖАЛАШТИРАМИЗ

Бойликка қаттиқ ўч бўлиб олиб ва шубҳалардан халос бўлиб, муайян режалар туза бошлаш керак.

Айнан қандай бойиб кета оласиз, бунинг учун нима қилиш керак, ҳозирча сиз ҳеч нарса билмайсиз. Гал бунда эмас. Асосийси — бу режалар бойиб кетишингиз учун сабабни сақлаб қолишга ёрдам беради.

Қуйидаги қадамларни ташланг:

**1-қадам.** Бошламаси учун ўзингизга қанча миқдордаги пулни хоҳлайсиз. Буни иложи борича аниқроқ тасаввур этинг. Фараз қилингики, бу пул олдингизда турибди. У қанақа кўринади? Бу қайси мамлакатнинг пули? Қанақа пачкага жойланган? Бу пачкаларни қаерда кўриб турибсиз — жомадондами, сумкадами, шунчаки стодами, қўлингиздами?

**2-қадам.** Бу пулни қўлингиз билан пайпаслаб тасаввур қилинг. Қоғоз пулларнинг шитирлаши, сеҳрли овоз беришини "эшитиб кўринг".

**3-қадам.** Бу пулни олмоқчи бўлган муддатни ўзингизда қайд қилиб қўйинг. Бу молиявий жиҳатдан сизнинг эркин ҳаётингиз бошланиши муддати бўлади.

**4-қадам.** Шу пулдан қанчасини сизга янада кўпроқ пул келтирадиган иш(гоя)га киритишингизни ўйлаб кўринг. Бу пулнинг каттагина улуши бўлишига ўзингизни чоғланг. У маблағингизни қайта-қайта кўпайтиришингизга ёрдам беради. Фараз қилинг, шу тариқа айнан неча марта кўпроқ бой бўласиз.

**5-қадам.** Ўзингизга сарфлайдиган қолган пулни қандай тасарруф этишини ўйлаб кўринг.

Бу кетма-кетлик айниқса гоят муҳим: аввалига сизга ишлайдиган пулларни қандай ва қай миқдорда қўйишингизни тасаввур қилинг, шундан кейингина шахсий эҳтиёжингизга нимани ва қандай сарф этишни тасаввур этинг.

**6-қадам.** Буларнинг барини бир варақ қоғозга ёзинг(ечим дафтарига): сизга қанча ва қай муддатга пул керак, ишга қанчасини қўймоқчисиз, ўзингизга (айнан нимага) сарф қиласиз.

**7-қадам.** Сунгра “истайман” сўзи билан тугалланувчи бир нечта жумлани ёзинг. Масалан:

*Мен молиявий жиҳатдан эркин бўлишни истайман.*

*Пул менга ишлашини истайман.*

*Моддий жиҳатдан ҳеч кимга ва ҳеч нимага қарам бўлмасликни истайман.*

*Ер юзи буйлаб бемалол кезишни истайман.*

*Фақат ўзим учун қизиқарли бўлган нарса билан шугуланишни истайман.*

Шу каби давом этиб кетаверади — бундай жумлаларни қанча кўп тузсангиз, шунча яхши.

Ҳар кун ишбу дафтарни қўлга олиб, ёзганларингизни қайтадан ўқиб чиқинг. Бу кундан-кунга янада кўпроқ мақсадлар сари йўналишингизга ёрдам беради.

Борди-ю, тўсатдан сизни шубҳа ва ишончсизлик чулғаб олса, биринчи ва иккинчи машққа қайтинг. Агар амал қилишга журъатингиз етмаса, биринчи машқдаги “Ёмон кўраман” устунда ёзилган сўзларни эсланг. Ўзингизча бу қайдларда эслатиб утилганлар ҳақидаги энг ёқимсиз нарсани тасаввур этинг. Ўзингизга, борди-ю, бойиш йўлидаги саяй-ҳаракатларимни ташлаб юборсам, бу ҳолга яна дучор бўламан, деб айтинг. Ахир бундай бўлишни зинҳор-базинҳор истамайсиз-ку, шундайми? Демак, орқага йўл йўқ, йўлингиз фақат олға қараб кетади.

Сизни муваффақиятга руҳлантирадиган нарсани топинг. Гарчи бунга, бундоқ қараганда, замин бўлмаганда муваффақиятга эришганларнинг тарихи, таржимаи ҳол-

ларини уқинг, булар сирасига Билл Гейтс, Тед Тернет, Генри Форд, Мадонна ва бошқаларни киритиш мумкин. Сизни молиявий муваффақиятга элтувчи ва ўзингизга қулай ҳисобланган бошқа йулларни ҳам ўйлаб топинг. Масалан, ҳаётнинг узидан олинган муваффақият жа-раёнларини тўплай бошланг.

Тақлид қилиш учун ўзингизга тажрибаси сизни руҳлантирувчи бой одамни танланг. Тез-тез режалар тузинг ва ўзингизнинг муваффақиятли келажагингизни тасаввур этинг.

Алоҳида қоғозга сизни муваффақиятга чоғловчи ис-тиқболларни ёзиб боринг ва уларни кўринарли ерга жойлаштиринг. Бунинг учун китоблар, рўзномалар, фильмлар, радиоэшиттиришлардаги сизни руҳланти-рувчи фикр-мулоҳазаларни ёзиб боришни мақсад қилиб олинг ва ҳ.к.

Сиз билан мақсаддош, маслақдош бўлган одамларни қидиринг. Биргаликда сазъ-ҳаракатлар билан киши ўзи ва ўзининг муваффақиятига бўлган ишончда собит бў-лиш осон кечади.

### ***Иккинчи қадам*** **ЎЗ ВОҚЕЛИГИНГИЗНИ ЎЗГАРТИРИНГ**

*Сен ҳаққоний деб билган нарса  
бу сенинг ҳаққонийлигингдир.*

**Роберт Кийосаки, "Ишдан ёш ва бой бўлиб кетиш"**

### **БОЙЛИК ВА КАМБАҒАЛЛИК — БУ БОР-ЙЎҒИ ГОЯ**

Бой одам бўлиш учун астойдил азму қарор қилган ва ўзингизда қаттиқ хоҳиш ўйготган бўлсангиз, бойликка элтувчи йўлга отланишингизга халақит берадиган чек-ловлардан халос бўлмоғингиз зарур.

Бу чекловлар сизнинг воқелик ҳақидаги тасаввур-ларингиздир.

Ҳар бир одам истайдими, йўқми, ўзи учун мақбул воқелик доирасини чизувчи қандайдир чегаралар қўяди.

Бой одамнинг воқелиги кенг, деярли чексиз.

Камбағал одамнинг воқелиги тор хонага ухшаб камтаргина.

Воқелигингиз чегаралари айнан қаердалигини аниқлаш учун сиз аксар одатингиз бўйича талаффуз этадиган сўзларга диққат билан қулоқ тутсангиз кифоя. Бу сўзларни ҳатто товуш чиқармай, ўзингизча ўйлаган нарсага қарата айтилган бўлади.

Фикр ва сўзларингизни кузата бошланг ва тахминан қуйидагиларни ўйлаётган ва гапираётган эмасмисиз, шуни қайд этиб боринг:

*Мен ҳеч қачон бойиб кетолмайман.*

*Ҳалол йўл билан бойлик тўплаб бўлмайди.*

*Қиммат нарсаларни сотиб олишимга йўл қўймайман.*

*Бу менинг қўлимдан келмайди.*

*Мен бир карра уриниб кўрдим ва мендан ҳеч нарса чиқмади.*

*Бу жуда мураккаб иш, бундан ҳеч қачон ва ҳеч нарса чиқмайди.*

*Бу менга боғлиқ эмас.*

*Нима ҳам қила олар эдим?*

*Ўлмай юриш учун жуда кўп ишлаш керак.*

*Агар бошқа оилада тутилганимдами...*

*Бой яшамадик, нимадан ҳам бошлардик?*

*Бойлик ва дабдаба — булар менга ухшаганларга ярашмайди.*

*Пул асосийси эмас, мен пулга унча қизиқмайман.*

*Нимагадир тикиш ё омонатга қўйиш учун ортиқча пулим йўқ.*

*Бошида жиндек маблағ бўлмаса, бизнесни бошлаб бўлмайди.*

*Бизнесимни бошлай олишимга яроқли пулни ҳеч қачон ишлаб тополмайман.*

Бундай сўзлар ва фикрлар билан ҳаётингиз маъносини ўзингиз яратасиз — ҳаётингиз кечадиган ўша ҳаёт, ўша воқелик.

Агар шунга ухшаган нарсаларни уйласангиз ёки га-  
пирсангиз, ўз воқелигингиз чегараларини ўзингиз то-  
райтирган бўласиз. Бу чегарага таяниб, янги ҳаётни  
бошлашдаги энг кучли қатъият ҳам тоб ташлайди.

Гап шундаки, ушбу фикр ва мулоҳазаларда ўзингиз  
ҳақингизда камбағал ёки ҳар ҳолда бой бўлмаган одам  
ҳақидагидек тасаввурингиз акс этган. Бу сўз ва муло-  
ҳазалар билан ўзингиз учун камбағаллик воқелигини  
яратасиз, бундан ўзингиз ҳам қутулиб чиқолмайсиз.

Камбағалликни ўз воқелигимиз қилиб олганимизда  
биз камбағал бўламиз. Ўз воқелигимизни бойлик сига-  
диган даражада кенгайтирсак, бой бўламиз.

Ўзингиз учун камбағал одам воқелигини яратиб, ҳатто  
осмондан тушган бўлса ҳам, пулни тутиб тура олмайсиз.  
Айнан шунинг учун ҳам кўплаб одамларнинг қўлида  
пул турмайди ва улар неча пул олсалар ҳам, барибир у  
ойликдан бу ойликкача базўр етадилар.

Бундай бўлишига сабаб шуки, уларнинг воқелиги ғоят  
тор, унга бундай пуллар сигмайди.

*Дунёда катта миқдордаги пул бор. Мабодо бой  
бўлмоқчи экансиз, аввало ўз воқелигингиз (мазмун)  
ни кенгайтиринг, шунда мана шу муликдаги ўз  
улушингизни жойлаш имконига эга бўласиз.*

***Роберт Кийосаки, "Ишдан ёш ва бой бўлиб кетиш"***

Сиз уни торайтирган чекловчи эътиқодлар туфайли  
воқелигингиз ҳаддан ташқари тор бўлса, ҳаётингиз  
катта кўзадан сув қуйилган миттигина стаканга ухшаб  
қолади. Кузада анча сув бор, бироқ ҳар қанча қуйманг,  
стаканингиз озгина сувни сиғдира олади, қолгани тошиб  
чиқиб, "бармоқлар орасидан тўкилиб кетади".

Бойлик ўз воқелигимиз чегараларини у камбағаллик  
эмас, бойлик воқелиги билан кенгайтиришдан бошла-  
нади.

Ўзингизни бой бўлишга қўйиб беришингиз лозим.  
Шундай имкониятга эга бўлишингиз керак. Бойликни



Ўз воқелигингизнинг бир қисмига айлантиришингиз лозим.

Агар сиз, "Мен бунга йул қўйиб беролмайман" дейишга урганиб қолсангиз, жумлани бошқача: "Шунга йул қўйиб берганимдайди" дея ўзгартиришга урининг.

Энди ўзингизга қулоқ солинг. Бирон нарса ўзгардимми? Бўлмаса-чи! Биринчи жумлани айтганингизда, ўзингизга ва имкониятларингизга нуқта қўйгандек бўласиз. Бу йул билан ўзингизга ҳеч қандай имконият қолдирмайсиз.

Иккинчи жумлани айтганингизда, ўзингизга имконият тугдирасиз ва имкониятларни қидиришга тушиб кетасиз. Ақлингиз янада фаоллашади. Ўзингиз учун одат бўлиб қолган воқелиқдан ташқарига мўралайсиз, унинг сарҳадларини кенгайтирасиз.

*"...Мен бунга йул қўйиб беролмайман" сўзлари мия ишини тўхтатиб қўяди. Мия ишламайди. Бироқ "Шунга йул қўйиб берганимда эди" хабарини олиб, мия жадаллик билан ишлай бошлайди. Мулоҳаза қилишга мажбур бўлган мия саволларга жавобларни қидириб кетади.*

**Роберт Кийосаки, "Бой дада, камбағал дада"**

Бойлик менга тўғри келмайди, ҳеч қачон бой бўлмайман деган хаёлларга бориб, ҳеч иккиланмай тушқунликка тушиб, ҳатто гижинасиз. "Шунга йул қўйиб бергандайдим" деган ибора ақлингиз ва руҳингизни тетиклаштиради ва мустаҳкамлайди.

Сиз ўз воқелигингиз чегараларини кенгайтириб, унга бойлик гоёсини қўшсангиз, ақлингиз янги, қулай имкониятлар учун очилади ва сизда нафақат янги гоёларни идрок этиш, балки шу гоёлар туфайли пул қилиш усулларини топасиз.

Бойлик ва камбағаллик — бу энг аввало гоё. Сиз камбағаллик гоёсини бойлик гоёсига алмаштиришингиз керак ва сизнинг воқелигингиз зудлик билан ўзгара бошлайди.

## ПУЛ ВА БОЙЛИККА НИСБАТАН МУНОСАБАТИНГИЗНИ ҲАҚИЯТИНИ

Жамиятимизда пул ва бойликка салбий муносабат кўп учрайди. Пул — бу балойи азим, бой бўлиш — ахлоқсизлик, деган тушунча йўқ эмас.

Аслида пул ёмон ҳам, яхши ҳам бўлиши мумкин эмас. Бу бор-йўғи алмашиш воситаси, холос. Фақат бизнинг муносабатимиз уни яхши ва ёмон қилади.

Агар сиз пулга ёмон деб ёндашадиган бўлсангиз, бисотингизда шу пулнинг йўқлигига ажабланмаса бўлади. Дилингизнинг туб-тубида ундан ўзингизни тортаяпсиз.

Агар сиз бойларни ёмон деб билсангиз, ҳеч қачон бойиб кета олмаслигингиз аниқ. Чунки ёмон бўлишни хоҳламайсиз-да!

Бундай қарашларни илдизи билан қупориб ташлаш вақти етди. Яхши маънода пул ҳақида ўйлай бошланг. Пул ҳақида орзу қилишдан уялманг — бу ерда уяладиган нарсанинг ўзи йўқ.

Пул ҳақида фароғатни ўйлагандек ўйланг. Бой бўлиш яхши, дея бот-бот такрорлайверинг.

Бундай фикрларни ўзингизга чуқур сингдириб олинг. Буни онгингизнинг бир қисмига, янги воқелингизнинг бир қисмига айлантинг.

Шу тариқа ўзингизни муваффақиятга, бойликни ҳаётингиз деб бемалол тан олишингизга шайлайсиз.

*...Пул ҳақида гапираяпсиз. Борди-ю, дўстларингиз пул ҳақида гаплашишмаса, эҳтимол, янги улфатлар топишингизга тўғри келар. Менинг улфатларим орасида биз ҳар доим пул, бизнес, инвестициялаш, муваффақиятлар ва муаммолар ҳақида гаплашамиз. Мен каби дўстларимнинг купчилиги жуда бой одамлар, улар билан суҳбатларимизда пул қандайдир ёмон ва ифлос деган нарсалар бўлмайди.*

*Мисол учун рафиқам билан доим пул тўғрисида гаплашамиз. Биз учун пул ишлаш, бойиш ва мулкчиликда яшаш лаззат, холос...*

Биз пулни пул билан уйнашдан лаззат оламиз, шу боис доим пул ҳақида гапирамиз. Одамлар турли-туман нарсалар билан овундилар. Бизнинг овунчоғимиз — бу пулни пул билан уйнаш. Модомики, бу асосий уйинчоғимиз экан, бизнинг оилавий муносабатларимиз мустаҳкамроқ, завқлироқ ва қизиқарлироқдир. Пул — бу жаҳоннинг барча халқларини бирлаштирувчи ришта, восита. Пул ҳақида гапирмай туриш мумкинми?  
*Роберт Кийосаки, "Ишдан ёш ва бой булиб кетиш"*

## ЎТМИШДА, БУГУН ОЛГАН БАҲОЛАРИНГИЗ БИР ПУЛГА ҚИММАТ

Ўзингизни чекловчи фикр ва сўзларингизнинг келиб чиқишига сабаб шундаки, сиз ўз қадрингизга етмайсиз. Бошқача айтганда, сабаб — ўзининг қадрини ерга уришдир. У кўпинча ўтмишдаги муваффақиятсизликларингиздан, шунингдек хатомиз ва олган ёмон баҳоларингиз учун болалигингизда сизни койишгани ва жазолаганларидан келиб чиқади.

Натижада, сиз бойлик, дабдаба ва яхши ҳаёт кечеришга муносиб одам эмаслигингизни миянгиизга сингдириб олгансиз.

Иложи борича бир нарсани тезроқ англаг: бу ёлгон!

Менга бой булиш ярашмайди, деган барча уй-фикрларингиз гирт ёлгондан иборат. Бу ёлгонни ўзингиз ўзингизга сингдириб олгансиз, ё буни бошқа биров сизга уқтирганми — фарқи йўқ. Муҳими шундаки, бунинг ёлгонлигини ҳозир англаяпсиз. Демакки, бу барча чекловчи фикрларни кераксиз ахлат, ҳеч бир маъно-матрасиз фикр сифатида ўзингиздан четга улоқтиришга тайёрсиз.

Шу вақтгача ўз қадрингизни пастга уриш сизни гоят тор воқеликда тутиб келарди, бунда фақат тақиқларгина буларди, холос: бу сенга мумкин эмас, бу сенга тўғри

келмайди, бурнингни тикма... Булар барчаси сизнинг қулоч ёйишингизга, ўзингизга ишонишингизга ва ўз воқелигингиз чегараларини кенгайтириб, унда бойликка жой беришингизга йул қўймас эди.

Ўзингизга ишонишингиз, бойликка муносиблигингизга ишонишингиз керак — бу ишончга шунчалик жо бўлишингиз керакки, онгингизнинг энг олис бир овлоқ жойида ҳам сизнинг муносиблигингизга заррача шубҳа қолмасин.

Билингки, бой одамдан заррача кам жойингиз йуқ. Бу баракага эга бўлишга, керак бўлса ундан кўра кўпроқ муносибсиз.

Ягона фарқ шундаки, улар ўзларининг муносибликларига ишонадилар, сиз эса муносиб бўла туриб, бунга ишонмайсиз.

Бизнинг воқелигимиз — нимага ишонсак, ўшанинг ўзи! Билингки, сиз бойликка муносибсиз — кўп ўтмай шунга ишончингиз молик бўладики, бу қуруқ сўзлар эмас, аслида ҳам шундай.

Ўз қадрингизни оширишдан бошланг. Бунинг учун шуни билиш шартки, ҳеч нарсага муносиб эмассан, деганларида сизни алдаганлар ва ўзингизни ростакам номуносиб эканлигингизга ишонтиргансиз — аслида бу ҳақиқатта эид эди. Шундан кейин қадрингизга етишларини талаб қила бошлагансиз, вассалом.

Билингки, замон ўзгарди, қадриятлар тизими ҳам ўзгарди. Сизнинг устозларингиз ва ота-онангиз бошқа даврда туғилганлар. Улар сизни ўзлари яшаган жамиятда ҳаётга тайёрлашган. Шу боис, сиздан яхши ўқишни талаб қилганлар, гапга қулоқ солмаганингиз ва ёмон баҳо олганингиз учун уришишларига ҳам сабаб шу бўлган. Улар буни келажакнингизни қайғуриб шундай қияпмиз деб ўйлашган. Чунки сиздан яхши таълим оладиган муносиб жамият аъзоси етиштиришни, демакки, барқарор баланд маошни, қисқа қилиб айтганда "бошқалардан қолишмаслик"ни истаганлар.

Аmmo у вақтлардаги воқеликлар алақачон эскирган. Ахборот асри ўзи билан бошқа қадриятларни олиб келди. Энди мактабда қандай ўқигансиз, ота-онангиз ва ўқитувчиларингиз сизга нималарни ургатганининг сира аҳамияти йўқ. Бу ўтмишни ўтмишда қолдилинг, у сизнинг устингиздан ҳеч қандай ҳукм ўтказолмайди. Ўшанда сизга қўйган баҳолар ўзгарган воқеликка мос келмайди. Ушбу янги воқеликда ҳеч бир нарсага қарамай ва айниқса, сизнинг ўтмишдаги тажрибангизга қарамай, ўзингизнинг қадрингизни оширишга тўла ҳақлисиз.

Борди-ю, ўтмишдаги тажрибангизда молиявий қоқи-лишлар бўлган бўлса, бунинг сабаби ҳам ўзингизга келиб тақалади — сиз ўзингизга унчалик ишонмагансиз ва ўз қадрингизга етмагансиз.

## **ФАҚАТ АЙБДОРЛАРНИ ҚИДИРМАСАНГИЗ БЎЛАНИ!**

Камбағаллик сабабини алақадарда ташқаридан эмас, балки камбағаллик ва бойлик борасидаги эътиқоду гоёларингиздан қидириш кераклигига ҳали ҳам ишонмаяпсиз, чоғи? Эҳтимол, борди-ю ўз фикрларингизни ўзгартирган ва воқелигингиз чегараларини кенгайтирган тақдирингизда ҳам ташқи муҳит барибир бойиб кетишингизга йўл қўймаётгандек бўлиб кўринаётгандир?

Бундай сохта қурилмалардан тезроқ халос бўлинг. Улар ҳам қайтмас бўлиб кетган ўтмишда олган тарбиянгизнинг бир қисмидир.

Бугунги дунё мутлақо бошқа, бу — ахборот-технологиялари олами. Сиз уйлагандан ҳам кўпроғи сизга боғлиқ! Қудратингиз ўзингиз ҳис қилганингиздан кўра кучлироқ. Фақат ишончсизлигингиз буни англашга ва тўла даражада ҳис этишга халақит беради.

Агар бойиб кетишга ташқаридан кимдир ёки нимадир сизга халақит бераяпти деб ўйлашдан бошингиз чиқмаса, бу билан кучингизни йўққа чиқарганингиз

қолади, холос! Масъулият билан қушиб кучингизни бошқа одамларга ва ташқи муҳитларга совураяпсиз. Бу боши берк кўчага олиб киради. Сизни ҳатто жисман силлангизни қуритадиган ҳақорат ва айбловларга кўмиб юборишларидан ҳайиқмайсиз. Мусибатда қолганингизда кимнидир айблаган илгариги бир воқеани эсланг. Бу йўл сизга тирноқча фойда келтирганмиди? Йўқ! Қайтанга иш тескарисига олиб келганди, шундай эмасми? Эски хатоларни такрорлаш сизга зарил келибдими?

“Ўз фаровонлигим учун ўзим жавобгарман!” деган жумлани овоз чиқариб гапиришга ҳаракат қилиб кўринг. Ўзингизни уша заҳоти кучга тўлаётгандек ҳис этасиз. Қайфиятингиз яхшиланади ва ҳаракат қилишга хоҳишманд бўласиз. Ушанда фаровонлигингиз учун бошқа биров жавобгар, деган фикр сизни маъюслик ва тушкунлик гирдобига ташлайди, холос.

Масъулиятни зиммангизга олишдан чўчиманг. Фаровонлигингиз учун ўзингиз жавоб берганда барча кучингиз ва имкониятингиз ўз қўлингизда бўлади. Сизга фақат ҳаракат қилиш қолади, холос.

Эсингизда бўлсинки, муаммоларингизда бошқаларни айблаш — бу ожизлар ва омадсизларнинг қисматига ёзилган кўргулик. Кучли ва омадли одамлар ўз ҳаётлари учун жавобгарликни ўз зиммаларига оладилар.

*Ҳар куни эрталаб уйқудан турганимда ўзим учун ким ва нима бўлишимни танлайман: мен бугун кунни камбағал сифатида, ўрта синф одами сифатида ёки бой сифатида яшамоқчиманми? Эсингизда бўлсин, камбағал сифатидаги одам тахминан бундай дейди: “Мен ҳеч қачон бой бўлмайман”. Урта синф сифатидаги одам бундай дейиши мумкин: “Мустаҳкам ишга эга бўлиш муҳим”. Бой сифатидаги одам бундай дейди: “Оз ишлаб, кўп пул топа олишим учун ўз молиявий зехнимни пешлашим даркор”.*

**Роберт Кийосаки, “Ишдан ёш ва бой бўлиб кетиш”**

## АМАЛИЁТ

### 1-машқ

## БОЙЛИК КЕЛТИРАДИГАН СЎЗЛАР. БОЙДЕК УЙЛАНГ, КАМБАГАЛДЕК УЙЛАМАНГИ

Ўз воқелигингизни ўзгартириш билан ҳар куни шугулланишингиз керак. Бунинг учун энг аввало пул ва бойлик ҳақидаги сўз ва фикрларингизга қулоқ осмоғингиздан бошлашингиз зарур. Нутқингиз (сўзингиз) ҳаётнинг қайси даражаси учун — камбагал даражаси учунми, урта синф даражаси учунми ёки бой одам даражаси учун хослигини таҳлил қилиб чиқинг.

Камбагал воқелиги учун хос сўз ва иборалар:

- бу жуда қиммат,
- қўл учида кун кўриш,
- пул — ёмон нарса,
- ҳалол йўл билан пул топиб булмайди,
- мен учун озгина ўтинг,
- арзонроғини олиш керак,
- бу фақат бойлар учун,
- ҳаёт адолатсиз,
- бировларда ҳамма нарса бор, бошқаларда ҳеч нарса йўқ,
- менга ҳеч ким ёрдам бермайди,
- пул топиш ўлимдан қийин,
- бой бўлиш хавфли,
- чидаш керак,
- белни маҳкамроқ бойлаш керак,
- бойлар бизларни шилмоқдалар,
- менинг пулим йўқ,
- мен пул туюлмаيمان,
- мен ҳаддан ташқари заифман,
- мен кичкина одамман ва ҳ.к.

Урта синф вакиллари воқелиги учун хос сўз ва иборалар:

- яхши ишлаб, яхши пул топмоқ керак,
- баланд маошли иш бўлса дейман,
- менга кўпроқ тўлашлари керак,
- тежамоқ керак,
- пулни тутиб қўймоқ керак,
- қаттиқ меҳнат қилмоқ керак,
- янада кўпроқ ишламоқ керак,
- бир нечта касбни билмоқ керак,
- менга доимий иш керак,
- менга барқарорлик керак,
- мен ижтимоий ҳимояга муҳтожман,
- тезроқ пул топсам эди,
- яхши нарса харид қилиш учун кўп пул ишлашим керак,
- оила — рўзгорни деб эртаю кеч тер тўкаман,
- хусусий бизнесга тоқатим йўқ,
- пул қўйиш ҳаддан ташқари хатарли,
- пул етмайди,
- мен пулни деб ишлашимга тўғри келади,
- молиявий қийинчиликлар ва ҳ.к.

Бой одам учун хос бўлган сўз ва иборалар:

- менинг қурбим етади,
- бу нарса қўлимдан келади,
- кўплаб қулай имкониятлар атрофида,
- пул мил-мил,
- молиявий эркинлик,
- пул менга ишлайди,
- мен қачон истасам, шунда ишлайман,
- маблағни кўпайтириб бориш,
- пул оқимларини жалб этмоқ,
- пул қилмоқ,
- пул ғоялари ҳавода муаллақ турибди,
- пул оёқ остида,
- молиявий зехнни чархлаш,
- молиялар устидан назорат ўрнатиш,



- даромадли инвестициялар,
- пулларим тез қайтиб келади,
- мен корхоналар қура оламан ва ҳ.к.

Борди-ю, сиз камбағал сифатида фикр қилсангиз, умрингизнинг охиригача бошингиз камбағалликдан чиқмайди, ҳатто бирданига пул кела бошлаганида ҳам уни тутиб қола олмайсиз.

Борди-ю, ўрта синф вакили сифатида фикр юритсангиз, бир умр иш қидириб, маошингизни кўтаришни талаб қилиб ўтасиз, қариганда ҳеч вақосиз қолиш ва ижтимоий хизматларга бутунлай тобе бўлиб қолишдан қўрқасиз.

Борди-ю, бой сифатида фикр қилсангиз, бисотингизни тинимсиз ошириб ва эркинлик сари ҳаракат қилиб борасиз, натижада нафақа ёшига етгунча ишдан воз кечиш имкониятига эга бўласиз.

Ўз сўз ва фикрларингизга риоя қилган ва буни кунда бажариб борган ҳолда аста-секин камбағаллар ва ўрта синф учун хос сўз ва иборалардан онгингизни халос қиласиз-да, бой одамлар тоифасида фикрлай бошлайсиз.

Бир нарсадан ташвиш қилингики, ҳозирча сизда ҳеч қандай маблағ йуқ ва ҳатто унга қандай эга бўлишни билмайсиз. Фақат бошқача фикрлай бошланг, вассалом! Худди бойлардек фикрланг. Фақат шу тариқа бўлажак бойлигингиз учун мустаҳкам пойдевор қура оласиз.

Сизда ҳеч қандай аниқ сабаб бўлмаганда ҳам бой одамлар учун хос сўз ва иборалар бошингизда чарх ураверсин. Аста-секин бу сўз ва ибораларга бўлган одат сизни ҳам, воқелигингизни ҳам ўзгартира боради.

Бундан ташқари, сиз кунда-кунда дуч келадиган нарсалардан янгича таъсирланишни ўрганинг.

Масалан, агар илгари сиз қимматбаҳо машинали ёки жавоҳирли пештахталардан нари кетолмаган ва булар бари сизбоп эмаслиги ва сотиб ололмаслигингизни ўйлаган бўлсангиз, энди "Шу нарсаларни олсайдим", "Ахир нега ололмас эканман", "Бу жуда менбоп экан", "Менга шуниси маъқул бўларди" деган фикрлар билан нарсалар қарай бошланг.

Кузингиз тушган ҳар қандай дабдабали буюмга нисбатан ҳам худди шундай қилинг.

Аммо энг асосийси — пулни сизга ишлашга мажбур қиладиган молиявий гоёлар қидириб топишга ақлингизни чоғланг. Сиз ёлланма ходим бўлиб қолишингиз керак, кимдир сизга пул тўлаши керак, сиз иш қидиришингиз керак деган қурилмани аста-секин бартараф эта бординг. Илгари пул олишинг бошқа имкониятларини кўрмагансиз. Илгари ишламагансиз, пулларингиз эса ишсиз ётган.

Энди ҳаммаси бошқача бўлиши керак деган фикрга киришинг: сиз эмас, пулларингиз ишлаши керак.

Эсингизда бўлсин: айна дамда сиз фақат онгингизни ўзгартираяпсиз. Сиз учун ҳаётда янги бўлган бу гоёларни қандай татбиқ этишинг аниқ йўларини ҳозирча кўрмаётганингиздан ташвишланманг. Вақт-соати келиб, бу аниқ онгда ўзгаришлар бўлиши шарт.

Шу боис ҳозир сиз учун янги сўзлар, фикрлар ва ибораларни ўзлаштириш муҳим. Бу билан, албатта, ҳар куни шуғулланинг. Буни зерикарли мажбуриятга эмас, мароқли ўйинга айлантинг. Кўп ўтмай, бу сизнинг севимли одатингиз бўлиб қолади. Сиз энди шундан бошқача фикрламайдиган бўласиз.

## 2-машқ ЎЗ ШАХСИЙ ВОҚЕЛИГИНГИЗ ЧЕГАРАЛАРИНИ КЕНГАЙТИРИНГ

Ўзингизга тўғри баҳо бермаслигингиз кўпинча камбағаллик боисига айланади. Айна шу нарса ўзингиз ҳақингизда, қўлидан ҳеч нарса келмайдиган кичкина одам ҳақида ўйлашга мажбур қилади.

Ўз воқелигингиз чегараларини кенгайтириш — бу ўзига етарли баҳо бермасликни бартараф этиш дегани.

Бунинг учун аввало шуни англаш лозимки, ўзингизга паст назар билан қарашингиз ҳақиқатга мос келмайди. У сизга бошқа одамлар ва муҳитлар билан тиқиштирилган ва сизнинг ҳақиқий моҳиятингизга нисбатан ҳеч қандай дахли йўқ.

Демак, ўзингиз ҳақингизда яхшироқ ўйлай бошлашингизга ҳеч нарса халақит бермайди.

Ўзига паст баҳо берадиган одам учун ўзининг камчиликларини опшириш ва фазилатларини камситиш хос.

Энди сиз мутлақо тескари тарзда фикрлай бошлашингиз керак бўлади: камчиликларингизга ҳаддан ташқари кўп эътибор бермай, фазилатларингизни юқори баҳоланг.

Ўз фазилатларингиз ва ютуқларингизни тўплай бошланг.

Бир варақ қоғоз ёки дафтар олинг ва устун қилиб, болалигингиздан бутунги кунга довур эсингизда қолган. Ҳатто энг кичик муваффақиятларингизни ёзиб чиқинг.

Бу талай вақтни талаб этиши мумкин, чунки агар баҳонгиз паст бўлса, сиз айниқса атрофдагилар мақтамаган бўлса ўз муваффақият, фазилат ва ютуқларингизга шунчаки эътибор бермаган бўлишингиз мумкиндир.

Энди сиз бу ўтмишни қайта фикр тарозисига солиб кўрасиз, бу билан ўзингиз ва фазилатларингизга муносабатингизни ўзгартирасиз.

Аввало болалигингизни эсланг ва қандай яхши ишлар қила олганингизни ўйланг. Футбол ўйнагансиз, велосипедда учгансиз, шеърлар ўқигансиз, турли ўйинларда қатнашгансиз, бирон-бир фандан яхши ўқигансиз ва ҳ.к.

Булар барини қоғозга туширинг ва хаёлан буларни фазилатларингиз деб белгилаб қўйинг. Ўзингизни мақтанг. Қандай ажойиб бола бўлганингизни қайд этинг.

Сўнг балогатлик, ундан кейин етуклик давридаги фазилатларингизни санаб чиқинг.

Ҳатто сизга арзимасдек кўринган анча жиддий муваффақиятларингиздан гурурланишни ва ўзингизни мақтаб қўйишни унутманг.

Сиз мактабни битирдингиз, ўқишни давом эттирддингиз, ишлай бошладингиз — кошки, булар оз бўлса? Сиз яхши сўзгагина эмас, муносиб тақдирлашга ҳам лойиқсиз.

Ҳаётингиз давомида сиз кўп нарсаларни ўргандингиз, кўп жиҳатларда олға кетдингиз. Гурурланишга тўла ҳақлисиз. Энди бунга амин бўлишингиз ва ўзингизни бошқатдан баҳолай бошлашингиз керак.

Маслаҳатимиз: ўзингизни бошқа одамлар билан солиштирманг. Илгари қандай бўлсангиз фақат иш билан қиёсланг ўзингизни. Кечаги ўзингизга нисбатан ҳаракатингизни олдиндан белгилаб қўйинг. Олға қўйган ҳар янги қадамингиз учун ўзингизга аъло баҳолар қўйиб боринг.

Борди-ю, сизга шу пайтгача камчиликларингиз фазилатларингизга қараганда кўпроқ "тош босса" ўзингизча бундай денг: "Мен комил бўлишим шарт эмас. Ҳаммада ҳам ва менда ҳам камчиликлар бор. Хуш, нима бўпти? Камчиликларимни кечираман. Ростини айтганда, улар унчалик кўп эмас ҳам. Барибир фазилатларим кўпроқ. Мен ҳақимда ким нима демасин, мен муносиб одамман. Ўз кўзида мен яхши одамман, муносиб инсонман".

### 3-машқ

## БОЙЛИКНИ СЎЗ БИЛАН ИФОДАЛАНГ

Ушбу машқ, айниқса ўзига берилган камтар баҳо қийинчилик билан таслим бўлган одамларга ёрдам беради.

Ҳар куни эрталаб ойна олдида туриб, ўз аксингизга қараганча қуйидаги гапларни овоз чиқариб айтинг:

*Мен яхши, муносиб инсонман.*

*Мен ўзимга яхши муносабатда буламан.*

*Мен ҳаётимдаги энг яхши нарсага муносибман.*

*Мен ўзимни ҳурмат қиламан ва севаман.*

*Мен тугилганим ҳаққи ҳурмат ва яхши муносабатларга муносибман.*

*Мен дунёнинг менга зарур нарсаларини олишга муносибман.*

*Мен мул-кўлчиликка муносибман.*

*Мен мул-кўлчилик ва бойликни ҳаётимга киритаман, зеро мен шунга муносибман.*

Руҳингизни кўтарадиган ўз ҳикматли гапларингизни ўйлаб топинг.

Ўзингиз ҳақингизда ўйлаган ва гапирган нарсаларни, албатта, кузатиб боринг. Ўзингизни танқид қилиш ёки ўзингиз ҳақингизда ёмон гапириш одатингиз йўқми (масалан, “Эҳ, мен каллаварам”, “Ҳеч омадим чопмади-чопмади-да”, “Ҳеч бошқаларга ўхшамадим-ўхшамадим-да” ва ҳ.к.) Ўзини танқид қилмоқ ва ўзи ҳақида ёмон нарсани ўйлаш одати — бу ҳам утмиш сарқити, ўзингизни ерга уришдан келиб чиққан мерос. Одатда бундай жумлалар бизда ўз-ўзидан англаш билан барабар отилиб чиқади. Фақат уларни пайқаш ва англашга урганиш керак. Бу “чиқинди”ларни нутқингиздан мақсадли равишда аритмоингиз керак.

Бунинг ўрнига ўзингизни мақташни, далда беришни ва яхши маънода ўзингиз ҳақингизда ўйлашни одат қилинг. Масалан, агар шу вақтгача ўзингизни омадсиз деб келган бўлсангиз, энди омаддима деб айта бошланг. Ҳамма нарсам жойида, ҳаммаси аъло даражада, ақллиман, яхшиман, муносиб одамман, денг.

Дунёқарашингиз ва воқелигингизни ўзгартира бориб, ўзгаришлар нутқингизда жуда тез ўз самараларини бераётганини ўзингиз кўрасиз.

### **Учинчи қадам**

## **ГОЛИБЛИК ЙЎЛИНИ ИШЛАБ ЧИҚИНГ**

*Омадсизлик голибларни руҳлантиради. Айнан омадсизлик мағлубнинг мағлубиятидан фойда чиқармаганларнинг таъзирини беради.*

**Роберт Кийосаки, “Бой дада, камбағал дада”**

## **ГОЛИБ МАҒЛУБИЯТДАН ҚЎРҚМАЙДИ**

Руҳан голиб булган одамгина чинакамига бой була олади.

Борди-ю, сиз машҳур молиячи булсангиз ва пул қилишни билсангиз ҳам бусиз ҳеч қанақа билим ёрдам бермайди.

Ҳеч қачон енгилмайдиганлар голиб дейилади, деган хато фикр мавжуд.

Аслида голиб — бу мағлубиятдан қўрқмаган одам.

Боз устига, голиблик йўли, албатта, мағлублик имкониятини ўз ичига олмоғи шарт.

Агар бойиб кетмоқчи бўлсангиз, йулингизда, албатта, муваффақиятсизликлар дуч келади. Бу муқаррар.

Аммо заиф одам биринчи муваффақиятсизликдан оқ таслим бўлади. Шунда руҳан голиб одам мағлубиятдан зарурий сабоқлар олади ва хатолар тажрибасини ҳисобга олган ҳолда олға ҳаракат қилади. Боз устига муваффақиятсизлик уни руҳлантиради. Бу ҳаётнинг унга қилган ўзига хос пўписасидир ва у бу пўписани мардонавор қабул қилади.

Кўпчилик одамлар пул йўқотиб қўйишдан шунчалик қўрқадиларки, охирида йўқотадилар ҳам. Улар икки бора хонавайрон бўладилар.

*Молиявий муносабатда ўз ҳаётларида мутлақо таваккал билан ҳаракат қилишга уринадилар ва қадамларини майда ташлайдилар. Бу одамлар катта уйлар ва катта машиналар сотиб оладилар-у, аммо катта сармоя қилмайдилар. Бунинг асосий сабаби, 90%дан кўпроқ америкаликлар молиявий кураш олиб борадилар. Бу шундан иборатки, улар ҳеч нарса йўқотмаслик учун иш олиб борадилар. Улар голиблар сингари амал қилмайдилар.*

***Роберт Кийосаки, "Бой дада, камбағал дада"***

Кўпчилик одамлар муваффақиятсизликдан қўрқадилар, чунки бу қўрқув уларга болаликда мактаб тарбияси билан сингдирилган. Мактабда хатомиз учун бизни уришар эдилар. Хато — бу ёмон, биз ҳеч қачон хато қилмаслигимиз керак, деб қўлогимизга қўйганлар.

Аммо ҳаёт мутлақо бошқа қонунлар бўйича тузилган — мактабда қўлогимизга қўйганларидай эмас.

Ҳаётда хатосиз яшаб бўлмайди. Хато — бу мутлақо табиий нарса ва боз устига зарур ҳам. Шу боис айнан хатоларда ўрганамиз. Энг яхши, энг эсда қоларли са-

боқлар айнан хатолардан олинади. Фақат шу йўл билан — хатолар ва муваффақиятсизликлар орқали — муваффақият сари силжиш мумкин.

Шуни англаганингизда хатоларга нисбатан мактабча муносабатларга боғланиб қолишдан тўхтайсиз. Хатолар учун узингизни айблаш ва уришишни бас қиласиз. Хатолар ва муваффақиятсизликлардан ортиқ қўрқмайсиз — балки уларга нисбатан тажрибангизнинг табиий таркибий қисмидек муносабатда бўласиз.

Агар сиз катта пуллар топмоқчи бўлсангиз, бу йўлда сизга муқаррар муваффақиятсизлик ва зарарлар дуч келади. Ҳа, сиз пулларингизни йўқотишингизга тўғри келади. Ҳар бир тийинни қаттиқ меҳнат билан одамлар учун бу ҳақиқий офатдай бўлиб кўриниши мумкин. Аммо пулни ишлаб топган эмас, пул қилган бой одам янги психологияни ўйлаб топиши зарур. Пул унинг учун — ўзига хос бир ўйин бўлиб, унда ютуқлар ва ютқишлар, зарар ва фойдалар, чўкиш ва юксалишлар бўлади, йўқотганидан кўз ёши тўкиб, ўзига ачинишга вақти бўлмайди.

Сизга берилган саволга жавоб беринг: қаторасига тўққиз марта муваффақиятсизликка учраб, зарар кўрсангиз-да, ўнинчисида ютиб чиқсангиз ва олдинги зарарларни тўла қопловчи мукофот олсангиз, шунга рози бўлармидингиз?

Агар “ҳа” деб жавоб берсангиз — сизда жуда бой одам бўлишга барча имкониятлар бор.

## **ПУЛ ЙЎҚОТИШ ҚЎРҚУВИДАН ХАЛОС БЎЛИШ**

Бойиб кетмоқ учун таваккал қила билиш керак. Пул билан таваккал қилишга тайёр турмоқ лозим.

Агар таваккал қилишдан қўрқсангиз, ўз пулингизни ишлашга мажбур этолмайсиз, вассалом. Зеро, уларни ишлатиш учун нимагадир қўйиш (тикиш) керак. Қўйиш (тикиш) эса ҳар доим тавакалли иш.

Албатта, қўйишдан олдин сиз молиявий маълумотга эга бўласиз. Бозорда нималар бўлаётганини суриштира бошлайсиз ва пулингизни, албатта, ҳе йўқ-бе йўқ тикавермайсиз. Сиз, эҳтимол тутилган таваккаллари ҳисобга олишни ўрганасиз. Аммо сизни зарар кўришдан ҳеч ким ва ҳеч қачон тулиқ сақлаб қола олмайди. Бу мағлубиятга олдиндан тайёр туриш керак дегани эмас. Аммо бу дегани, галабага шайланар экансиз, бўлиш эҳтимоли бор мағлубиятни ҳам ҳисобга олишингиз керак. Шунда у сизни хонавайрон қилишга қодир фалокатдай бўлмайди.

Муваффақиятсизлик ва пул йўқотиш хавфини бартараф этиш учун ўз дунёқарашингизга қуйидаги қарашлар ва қурилмаларни олиб кириш.

Биринчидан, зарар кўриш — бу ёмон деб билманг. Бунда ҳеч қанақа ёмонлик ёки шармандалиқ йўқ. Муваффақиятсизлик — галаба даракчиси, деган ақидага суянинг. Дунё шунақа яралган.

Иккинчидан, хатоларда ўрганиш — бу яхши деб тушунинг. Хатога йўл қўйиш ва муваффақиятсизликка учраш — бу зарурий тажриба олишингиз ягона йўли. Хатолардан қайгуга ботиш ўрнига уларни таҳлил этишга, хулосалар чиқаришга, хатолари эвазига янги ҳаракат режалари ишлаб чиқиш, кейин янги ва янги саъй-ҳаракатлар ила ҳаммасини бошидан бошлашга ўрганинг.

Учинчидан, ҳаётга жангдек муносабатда бўлишни ўрганинг. Шунда сиз таваккал ва хатолардан ўзингизни олиб қочмайдиган бўласиз. Бунинг ўрнига ҳаёт сизга қарши эълон қилган жангга шай турасиз. Жангларга тўла ҳаёт чинакамитга ёрқинлик касб этади. Жанг билан яшовчи одам кичиккина муваффақиятсизликдан ҳам пиқ-пиқ йиғламайди. Агар у ютса, йиригини ютади, борди-ю, ютқазса — муносиб равишда ютқазади.

Тўртинчидан, биринчи муваффақиятсизликдан сунг дарров таслим бўлмасликка шай туринг. Баъзилар бир каррагина зарар кўрибоқ, ҳаммасини йиғиштириб қўя



қоладилар, чунки биринчи муваффақиятсизликдан кейин иккинчи, учинчи ва ҳ.к. давом этаверишидан чўчийдилар. Бу муваффақиятсизликларни бўлажак муваффақият учун муқаррар тўлов деб қабул қилинг. Ўз хатоларингизни таҳлил қилинг, сабоқ олинг ва аста-секин енгилга ургатадиган тажриба келиб эшигингизни қоқди.

Бешинчидан, шуни эсда тутингки, таваккалсиз, баланд маошли барқарор иш бўлган тинч ҳаёт нуқулгина саробли фаровонлик юзага келтиради, холос. Аслида маош учун ишлашни афзал билган одам кўпроқ таваккал қилади — зеро, бу йўл камбағал кексаликка олиб боради. Шу тариқа таваккал қилишдан қўрқмаган ва пулларини ишлашга мажбур қилган одам ютади.

*Ўз ҳаётимда билдимки, галаба одатда мағлубиятдан кейин келади. Велосипед минишни ва учишни ўрганишдан олдин мен ундан неча бор йиқилиб тушганман. Гольф тўпини бир бор бўлса ҳам йўқотмаган гольф уйинчисини ҳеч қачон учратмаганман. Кимнидир севган, аммо илгари юраклари пора-пора бўлмаган одамларни ҳеч қачон учратмаганман. Ҳеч қачон пул йўқотмаган биронта бойни ҳам ҳечам кўрмаганман.*

**Роберт Кийосаки, "Бой дада, камбағал дада"**

Бироқ омадсизлик ва зарарни сира кўтара олмайдиган одамлар йўқ эмас. Пулдан кўрган зарар алами улар бойиб кетгандаги шодликка қараганда кучлироқ ва узоқроқ давом этади.

Борди-ю, шундай одамлар тоифасидан бўлсангиз, бу бойиб кетолмайсиз дегани эмас. Аммо шундай хусусиятингизни ҳисобга олмоғингиз лозим. Йирик таваккалга борманг, албатта, ҳаракат қилинг. Фақат шуни билингки, сизнинг бойлик сари тутган йўлингиз ютқазилардан қўрқмайдиган одамлардагидан кўпроқ вақтни олади.

## ШУБҲАЛАНИШЛАР БИЛАН ИШЛАШНИ УРГАНИНГ

Голиб бўлишнинг ажралмас сифати — шубҳалар билан ишлай олиш уқуви. Шубҳалар ҳар бир одамнинг, ҳатто жуда кучли ва узига ишонган одамнинг ҳам онгида вужудга келади.

Гоҳ-гоҳ ҳар биримизнинг ичимизда кичиккина ҳуркак мавжудот уйғонади, у саволлар бера бошлайди: “Иқтисодиёт қулаб, менинг барча пулларим йўққа чиқса, нима бўлади?”, “Бир фалокат руй бериб, ҳаммаси издан чиқиб кетса, нима бўлади?”, “Менинг молиявий гоям узимга бебаҳо кўриниб, аслида кўплаб одамлар менгача уйлаб қўйган бўлсалар, нима бўлади?”, “Мен ҳаммадан кўра ақллироқман деб нега ҳам уйладим?” ва ҳ.к.

Яна мана шу кичиккина ҳуркак мавжудот сизни таҳқирловчи луқмалар билан қийнай бошлаши мумкин: “Сендан ҳеч нарса чиқмайди”, “Сен ким бўлибсанки, бойлик ҳақида уйлайсан?”, “Қаердан ҳам шундай қилсам маъқул бўлади деган тўхтамга келдим?” ва ҳ.к.

Бундай фикрлар сизни уйқу ва ҳаловатингиздан маҳрум қилиши, ҳаттоки даҳшат ва ваҳимагача олиб бориши мумкин. Шу боис уларни илдизидан қирқиш лозим.

Бундай фикрларга нисбатан бир чақага қиммат шовқиндай муносабатда бўла бошланг. Билинги, бу одам сиз эмассиз. Бу овоз ичингизда яна инграб, нола қилганини эшитганингиз заҳоти унга жим бўл, деб буйруқ беринг. Унинг сизга буйруқ беришига йўл берманг.

## ДИМОҒДОРЛИҚДАН ХАЛОС БЎЛИНГ

Шуни назарда тутинки, ўзингизнинг голиблигингизга ишонч ҳосил қилиш — бу димоғдор бўлиш дегани эмас. Димоғдорлик ишонганликдан эмас, балки жаҳолатдан келиб чиқади. Айнан димоғдорлик ёрдамида жоҳил одамлар ўз жаҳолатини яширишга ҳаракат қиладилар.

Улар ноҳақ эканликларини ҳеч қачон тан олмайдилар. Улар ҳаммасини ўзлари биладигандек ва кўпроқ билгич одамлардан ҳеч қачон маслаҳат сўрамайдигандек қилиб кўрсатишни афзал биладилар. Улар ўрганишни ва маълумотидаги камчиликни тўлдиришни истамайдилар, чунки улар учун бу нафсониятларига зарба бўлгандек бўлиб кўринади.

Натижада димоғдор одамлар фақат голиблардай кўринадилар — аслида эса айнан улар биринчи бўлиб енгилдилар.

Димоғдор бўлманг. Сиз ниманидир билмаслигингизни ёки тушунмаслигингизни тан олишдан қўрқманг. Мапҳур ҳикматли сўз бор: "Билмаслик уят эмас, билишни хоҳламаслик уят".

Оламда ҳамма нарсани билишнинг имкони йўқ. Аммо ўрганишнинг сира кечи бўлмайди. Бу ҳақиқатларни ёдда тутар экансиз, ўз мақсадингизга етиш учун огишмай ҳаракат қиласиз ва ривожланишдан асло тўхтамайсиз. Замон билан қадам-бақадам юришнинг ягона усули шу, бусиз молиявий муваффақият сизга ёр бўлмайди. Димоғдорлик билан мен ҳамма нарсани биламан деган одамнинг умидлари пучга чиқиб, ҳеч қачон ютолмайди.

Барча ишингиз олға кетиб, бойиганингизда ҳам, бари бир димоғдор бўлманг. Барча имкониятлар энди фақат сиз томондадек кўринаётгандир — аммо бу ҳали рўё, сароб. Зарар ва мағлубиятлар эҳтимоллиги ҳар доим соядай эргашиб юради. Кўп ҳолларда сиз уларни, мана энди бари кафолатланди, деб ишонган бир паллангизда содир бўлади.

Ҳар бир муваффақиятингиз билан имкониятингиз ортиб бораверади — шунда ҳам зинҳор беғам бўлманг. Воқеликка ҳушёр қаранг, чалгиманг. Бу келажақдаги муваффақиятингиз эҳтимоллигини оширади.

*Модомики хатоларимиздан ўрганиш пешонамизга ёзилган экан, эҳтимол тутилган таваккаллардан энг кўпига бу хатони содир этгунларига қадар жуда узоқ кутишларига тўғри келганлар дучор бўладилар. Йигирма йилдан кўпроқ биргина*

эскирган тархга амал қилган танишларим бор ва бутунда уларнинг кўпчилиги катта молиявий қийинчиликларни бошдан кечирмоқдалар. Улар муаммоларининг сабаби шундаки, ёшлиқда улар унча кўп хато қилмаганлар.

Роберт Кийосаки, "Бой дада, камбағал дада"

## АМАЛИЁТ

### 1-машқ

## МУВАФФАҚИЯТСИЗЛИК СИЗНИ МУВАФФАҚИЯТ САРИ ЕТАКЛАСИН

Бу машқ сизга кучли одамнинг муваффақиятсизликка таъсирини ишлаб чиқишга ёрдам беради.

Муваффақиятсизликка учраганда заиф одам уҳ тортади-да, таслим бўлади, кучли одам эса сафарбарланади ва мақсад сари яна ўз йўлини бошлайди.

У ёки бу таъсирга мойиллик қайсидир даражада асаб тизими типи билан аниқланади. Аммо мойиллик — бу ҳали олдиндан аниқ бўлди дегани эмас. Машқ билан киши ўзида кучли таъсирланишга бардошни ривожлантириши мумкин.

"Жала қуйиши"ни кутиб утирманг. Машқни эртaroқ бошланг.

Бунинг учун ўйинга чоғланишингиз керак бўлади. Тахминан актёрнинг сахнага чиқиш олдиндан қилган ҳаракатига ўхшаб.

Ҳар бир одамда актёрлик қобилияти у ёки бу даражада бор. Акс ҳолда бола чоғимизда болалар ўйинларини ўйнолмаган бўлардиқ. Уларда табиат ҳар биримизга ато этган ижодий негиз намоён бўлади. Ёш улғая бориши билан бу ижодий негиз ҳеч қаёққа гойиб булмайди, шунчаки катта ёшдагиларнинг гам-ташвишлари ва муаммолари сони остида қолиб кетади.

Бироқ хоҳласак, биз уни уйғотишимиз ва яна ўйинимизга мослашимиз мумкин.

Эсингизда бўлсин, актёрлик ўйинлари асосида майнавозчилик эмас, балки қобилият ётади, актёр ўзини турли вазиятларга солади ва шу билан боғлиқ ҳиссиётларни худди ҳаммаси аслида бўлаётгандек бошдан кечиради.

Сиз биров учун эмас, балки фақат ўзингиз учун ўйнайсиз. Буни ёлғиз қолганингизда қилиб кўринг. Ҳеч нарсани атайлаб тасвирлашнинг кераги йўқ — шундай тасаввур қилинганки, қуйидаги ҳолатларда ўзингизни бундай ҳис этаяпсиз:

– сиз ўз бизнесингизнинг эгаси бўлган эдингиз, ҳисобингизда миллионлаб пул бор; бирдан бу пуллар ҳисобингиздан гойиб бўлди — афтидан уларни ҳакерлар ўғирлашган;

– сиз катта даромад келтираётган меҳмонхона соҳибисиз — бирдан телефон жиринглаб қолади: ёнгин бўлганини хабар қилишади, яхшиямки қурбонлар йўқ, ҳаммани кучиришга муваффақ бўлишган, аммо бинонинг кули кўкка совурилган;

– сиз дўконлар тармоғи соҳибисиз, омадди ишбилармонсиз, бироқ иқтисодий бўҳрон туфайли товарингиз талабга жавоб бермай қолган; таваккал қилишга жазм этасиз ва анча харидоргир, аммо тез бузиладиган товарнинг катта партиясини сотиб оласиз, бироқ уни ҳам сотишга муваффақ бўлмайсиз, омборингиз чурук молга тўқилиб ётибди, сиз эса касодга учрагансиз...

Шошилманг, аввал бирон-бир вазиятни олинг ва хаёлан ўз кечинмангизни кузатганча бой беришингизни тасаввур қилинг. Агар қичқирингиз, сўкингингиз ёки йиғлагингиз келса — ўзингизни ушлаб турманг, гўё булар бари ҳақиқатда содир бўлаётгандек, барча ҳолатларга тушиб кўринг. Борди-ю, ҳаммасидан қўл силкимокчи бўлсангиз, қўл силкинг ва бошқа нарса билан машғул бўлинг — сабр қилинг-да, буларнинг барини "ўйнаб", "ўйин"ни охиригача етказинг. Аммо сизнинг кичик "актёрлик лавҳангиз" ижобий анжом топишига ҳаракат қилинг: ўзингизни тутинг, қўлга олинг ва бундай денг:

“Ҳе-йўқ, осон таслим бўлиб бупман!” Қарабсизки, курашни галабагача олиб боришга шайсиз.

Шу тариқа ўзингизни мағлубиятни галабага айлантиришга ургатасиз. Агар бундай машқларни тез-тез бажариб турсангиз, онгингиз кучли таъсиротга кўникиб қолади. Шунда машқингиз беҳуда кетмаганини кўрасиз: ҳар қандай ҳаётий вазиятларда сиз ўзингизни кучли одамдек тутасиз.

## 2-машқ ҚЎРҚУВ ВА ТАШВИШНИ ҚАНДАЙ ЙЎҚОТИШ МУМКИН?

Бу машқ сизни қўрқувни қандай бартараф этишга ургатади.

Қўрқув билан курашнинг ягона йўли — бу унга пешвоз чиқишдир. Биз қўрқувдан қочишга, яширинишга ҳаракат қилсак, у кучайиб бораверади, холос. Бироқ ўз қўрқувимиз кўзига тик қарасак, у тутун каби тарқаб кетади. Натижада биз қўрқувга сарфлаган кучлар, асаблар, қувватни энди бошқа, ижодкорлик мақсадларига йўналтиришимиз мумкин бўлади.

Сиз ҳозир қилишингиз керак бўлган ҳамма нарса ҳам уйинга ухшайди, бироқ аслида бу руҳиятингиз учун жиддий машқ бўлиб, кучли бўлишингиз ва қўрқувни бартараф этишингизга катта ёрдам беради.

Қулай эркин ҳолатда утиринг. Кўзларингизни юминг. Ўзингизни бўш қўйинг.

Тасаввур қилингки, сиз эртақ қаҳрамонсиз, эртақлар дунёсида сайр қилмоқдасиз. Эртақларда урганадиган нарсалар кўп бўлади. Эртақлар бекорга тарқалмаган, улар бизга ҳаётни ургатади.

Мақсадингиз — баланд тоғдаги қалъани олиш. У ерда сизни бахт ва мукофот кутмоқда (қанақалигини ўзингиз ўйланг). У ерга боришингиз учун бир неча тўсиқдан ўтишингиз керак. Сиз уларнинг барчасини бартараф этишга тайёрсиз.

Сиз йўлдасиз ва бирдан рўпарангизда девор қада кўтаради. Бу биринчи тўсиқ. Девор нақ осмон баробар баланд. Уни унгдан ҳам, чапдан ҳам айланиб ўтиб бўлмайди.

Бу тўсиқдан қандай ўтишни ўйланг. Турли уринишларни қўланг. Деворни ёриб ҳам, ошиб ҳам ўтишнинг иложи қолмаганда ҳам таслим бўланг. Бошқа йўллари ва одатдан ташқари ечимлар қидиринг.

(Эсингизда бўлсин, сиз эртақ қаҳрамонисиз, ҳаётда мумкин бўлмаган нарсалар бунда мумкин. Девордан ошиб ўтиш учун сеҳр ишлатинг ёки қуш бўлиб учиб ўтинг. Балки махфий лаҳим йўлини биларсиз — нима бўлса ҳам сиз бу ҳолатдан чиқиб, тўсиқни бартараф этишингиз керак.)

Сиз йўлда давом этаяпсиз. Йўлингизда тўбсиз ва кенг чоҳ дуч келади. Пастда қутуриб оқаётган дарё ва қиррадор қоялар.

Бундан қандай ўтишни ўйланг. Вазифангиз — таслим бўлмаслик.

Сиз чоҳдан ўтиб олдингиз ва йўлда давом этаяпсиз. Қалъага етаверишда йиртқич ҳайвонларга тўла қалин ўрмон бор. Сизга қаршингиздан ўкириб йўлбарс ташланади.

Гирра изингизга қайтиб, қочиб қолиш — демак енгилганингиз. Сиз тўғри йиртқичга пешвоз бораёпсиз, у тишларини тиржайтириб, рўпарангизда турибди.

Иложини қилинг. Балки йиртқич билан олишиб кетарсиз, балки уни қўлга ўргатарсиз?

Тасаввур қилингки, бу тўсиқни ҳам ошиб ўтдингиз, ўйдим-чуқур ўрмонни ортда қолдирдингиз. Тасаввур қилингки, узоқ кутилган мукофотни ҳам олдингиз.

Буларнинг бари хотирангизда муҳрланиб қолади. Шу тариқа сизда голибнинг ҳаракат қоидаси юзага келади, тўсиқларни қўрқмай бартараф этадиган бўласиз.

Агар тасаввурингизда тўсиқларни бартараф этишни ўргансангиз, ўнгингизда ҳам бундай қилиш анча енгил кечади. Муваффақиятсизлик, ютқизиш қўрқуви устингиздан бундай катта ҳукмронлик қилмайди.

### 3-машқ

## МУВАФФАҚИЯСИЗЛИК ҲАҚИДАГИ ХАЁЛЛАР БИЛАН ИШЛАШ ТУҒРИСИДА

Бу машқ сизга шубҳалар ва ўзингизга ишонмасликни бартараф этишга ёрдам беради.

Агар ичингизда вақти-вақти билан сизга сендан ҳеч бир иш чиқмайди, бу ишга бош қўшиб чакки қилибсан деган садо янграб турса, шунга ўхшаган ҳолат пайдо бўлиши билан уни жим бўлишга мажбурлашни урганинг.

Бунинг учун шундай тасаввур қилингки, бу садо зинҳор сизники эмас, балки қандайдир кичиккина ҳуркак мавжудотники. Бу миттигина жўжа ёки бақача, ёки аллақандай эртақ ё мультфильм қаҳрамони бўлиши мумкин.

Унга ном қўйинг, бу ном ҳам эртақ қаҳрамонидан олинган бўлсин (масалан, Наф-Наф чучқа боласи, Иркит ўрдакча ва ҳ.к.). улар билан суҳбатлашинг. Уни овутишингиз ҳам, уришиб беришингиз ҳам мумкин. Асосийси — жим бўлишга унатиб, чунки у ёлгон гапиряпти ва бекорга ваҳима кўтаряпти. Унга тахминан бундай денг: "Ия, тагин сенми? Биламиз-билаамиз, эшитганмиз-эшитганмиз, айтадиган янги гапинг йўқ, шунинг учун жим ўтирсанг яхши бўларди".

Шундайин ўйин шаклида сиз бу хира овозга шунчаки эътибор қилмасликни ўрганасиз. Унга эътибор қилмас экансиз, жим бўлишдан ўзга чораси қолмайди.

Шубҳаларингиз овозини ўчиришга мажбур қилиб, қуйидаги жумлаларни дарҳол овоз чиқариб ёки ичингизда (яхшиси овоз чиқариб) талаффуз қилинг:

**Ҳамма ишим юришаяпти! Ҳамма ишим энди юришиб кетди!**

*Мен кучли, жасур, ўзига ишонган одамман.*

*Мен барча мақсадларимга етаман.*

*Мен омадли одамман, ҳамма нарсада менга омад ёр бўлмоқда!*

*Режаларим рўёбга чиқмоқда.*

*Мен тўғри йўлданман. Ҳамма ишларим жойида.*



Бу гапларни яхшиси, кўзгудаги аксингизга қараб айтинг. Уларни то ўзингиз нима деяётганингизга ишонмагунингизча ва товушингиз дадил ва ишончли чиқишига эришмагунингизча такрорлайверинг.

## **Туртинчи қадам** **КЕЛАЖАККА ЎЗ РЕЖАНГИЗНИ ТУЗИНГ**

*Мен аҳолининг 90 фоизи бир хил режага амал қилишини аниқладим. Аҳолининг 90 фоиздан кўпроги нафақага чиққач, ўзига тўқ одамлар даражасидан пастга тушиб қолиши сабаби шунда экан.*  
**Роберт Кийосаки, "Ишдан ёш ва бой бўлиб кетиш"**

## **ҲОЗИР ЎЗИНГИЗ УЧУН НИМАНИ РЕЖАЛАШТИРЯПСИЗ?**

Бой ва камбағал ўртасидаги асосий фарқ қуйидагича: камбағал бойлик ҳақида орзу қилганча бой унга куприк қуриб олган бўлади.

Бойликка ўтадиган куприк — бу режа.

Орзу режадан жуда узоқда бўлиши мумкин. Кўп одамлар бой бўлишни орзу қиладилар, аммо барибир камбағаллигича қолаверадилар. Бунинг устига улар ўзларида бунга ўхшаш режалар бор-йўқлиги ҳақида бош ҳам қотириб ўтирмайдилар.

Биринчи галда орзуларингизнинг режаларингиз билан муроса қилиш-қилмаслигини аниқлаб олинг.

Сиз бойлик ҳақида орзу қиляяпсиз.

Ўзингиз учун уни режалаштираяпсизми?

Борди-ю, сиз: "Нафақага чиққанимда ёнимда ҳозиргидан кўпроқ пул бўлади", — дея мулоҳаза юритсангиз, демак ўзингиз учун кексаликдаги камбағалликни режалаштираяпсиз. Зеро, бундай сўзларда ўзингиз хоҳламаган тарзда ўзингизнинг келажакка тузган режаларингизни ифода қиляяпсиз.

Сизга шундай режа ёқадими? У сизга тўғри келади деб ўйлайсизми? Агар тўғри келса, олдингидек яшайверинг, борди-ю, тўғри келмаса — ниманидир ўзгартиришингизга тўғри келади.

Агар ҳозир маошга ишлаётган бўлсангиз ва ҳеч нарсани ўзгартирмоқчи эмас экансиз, тагин ўзингиз учун камбағал кексаликни режалаштириаяпсиз.

Кўпчилик одамлар яхши маълумот олган, маоши катта ишда ишлаган ва пул тутиб қўйган яхши деб ўйлайдилар. Уларга бундай янаш тўғридек кўринади, чунки кўпчилик шундай яшайпти-да. Кейин эса нима учун улар шу кўпчилик билан бирга қашшоқ қарияга айланганидан таажжубга тушадилар.

*Агар уй қуриш керак бўлса, кўпчилик одамлар аввал меъмор ёллайди-да, у билан қатор режалар тузиб чиқади. Шунга ўхшаб ўша одамларнинг ўзлари тақдир биноларини туза бошласалар, кўпчилиги уни нимадан бошлашни билмайди ва одатдагидек, улар ҳеч қачон бутун умрга молиявий режа ишлаб чиқмайди. Бойлик учун андаза ё қолип йўқ. Пулга келганда эса одамларнинг аксар қисми ўз ота-оналарининг молиявий режа намунасига риоя қиладилар, у эса ўлиб-тирилиб меҳнат қилиб пул тўплашдан иборат. Шу режага амал қилиб, миллионлаб одамлар бу ишдан бошқасига борувчи поездларга ўтирадилар, поезд деразасидан лимузинларга, корпорацияларнинг самолётларига ва дангиллама ҳовли-жойларга тикиладилар.*

**Роберт Кийосаки, "Ишдан ёш ва бой бўлиб кетиш"**

Режа уч хил бўлади:

— биринчиси — самарасиз режа: бир умр ўлиб-тирилиб ишлаш ва пул тўплаш, нафақага чиққанда камбағал одам бўлиб қолиш;

— иккинчиси — сал самаралироқ, аммо суст ва заиф: маоши катта ишда умр бўйи ўлиб-тирилиб ишлаш; даромадининг катта қисмини узоқ муддатли сармоёга қўйиш, натижада урта синф даражасидан ўзига тўқ одам

булиш — агар, албатта, бу вақтга келиб, бозор касодга учрамаса;

— учинчиси — энг самарали, мустаҳкам ва тезкор режа — бизнес олиб бориш, корхоналар қуриш, қисқа муддатли сармоялар қилиш ва натижада нафақа вақти бошлангунига қадар бой ёки ута бой одам даражасидаги ишлардан четланиш учун барқарор ишдан воз кечишга урганиш.

Қайси режага риоя қилишни узингизга эп биласиз — танланг.

Режанинг биринчи ё иккинчисини танлайдиган бўлсангиз, бунинг ҳеч ажабланарли ери йуқ. Аммо унда шу нарсани аниқ билиб қўйингки, сизни олдинда ҳавас қилмайдиган нарсалар кутади, бирданига бойиб кетишингизга имкон берувчи муъжизани орзу қилмай қўя қолинг.

Муқаррар бойликни режанинг фақат учинчи тури келтиради, холос. Учинчи режага риоя қилишни ўйлаганингизда юрагингиз чопмаса ва дов бермаса, олдинги учинчи қадамга қайтинг ва уни бошқатдан босиб утинг (балки барча дастлабки уч қадамни яна бир карра босиб утишингиз талаб этилар). Юрагингизга нимадир гулгула солиб турган тақдирда ҳам бойиб кетиш ғоясидан воз кечишга шошилманг. Ишонаверинг, бу атиги онгни қайта қуриш, холос. Онгингизни режанинг учинчи вариантыга риоя қилиш сиз учун бойиб кетиш муқаррар деган фикрга ўргатишда яна бироз вақтингизни аяманг.

Онгингиз шу фикрга одатланганда сиз амал қилишга тайёр булинг. Шунда ҳаётингиз янгича рангларда товлана бошлайди ва мароқли саргузаштга айланади. Уйқу, ялқовлик, ҳафсаласизлик деган нарсаларга ортиқ урин қолмайди. Сиз ёрқин, тўлақонли, чинакамига яшай бошлайсиз. Қайтанга бойлик кўринишидаги мукофотга ҳам сазовор буласиз.

Агар камбағал бўлсангиз, бу сиз эртага ҳам камбағал буласиз деган эмас. Ҳамма гап шундаки, эски режангизни ташлаб юборинг, янгисини тузинг ва кун-бакун унга риоя қилинг.

## ИШЛАРДАН ҲЗИНГИЗНИ ТОРТИШ САНАСИНИ ҚАЙД ЭТИБ ҚҲЙИНГ

Агар режанинг учинчи вариантига риоя этишга азму қарор қилган бўлсангиз, сиз, эҳтимол нафақа ёшига етмай туриб ҳам нафақага чиқишингиз мумкин. Аниқроғи, ҳали навқиронлик палангиздаёқ ишлардан ўзингизни торта оласиз, аммо таъминотингиз яхшиланган бўлиб, иш ва кексайгандаги ташвишлардан қутуласиз.

Шу санадан кейин ўзингиз хоҳлаганингиздагина ишлайсиз.

Ушанда пулларингиз сизга ишлаб, даромад келтириш-да давом этади.

Албатта, бу зртасига ёки бир ойдан кейин содир бўлмайди. Аммо 5–10 йил мутлақо ўринли муддат, ба-шарти сиз тезкор режага риоя қилсангиз.

Шу вақтга келиб даромадингиз қай даражада бўлиши кераклигини қайд этинг. У ёки бу синфга мансублик мезони (Ўзбекистон учун) тахминан бундай бўлади:

Йилига 1000 доллар ва ундан озроқ — камбағаллар;

Йилига 1000 доллардан 6000 долларгача — ўрта синф;

Йилига 10000 доллар ва ундан юқори — бойлар.

Бу рақамлардан қайси бирини ўзингизча ўйласангиз ўша рақам сизнинг воқелигингизга айланади.

Агар ўйлаган рақамингиз сизни қониқтиролмаса, бундан кейин воқелигингизни кенгайтиринг, унга ўзингизга маъқул рақамларни жойланг.

Сизга қандай рақамлар тўғри келишига қараб (фикрингиз қанчасини чоғлай олади), даромадларнинг қайси даражасида ишдан ўзингизни тортишга қарор қилинг.

Аммо ишни охиридан бошлаш керак — яъни ишдан ўзингизни тортиш муддатини ва шу вақтга келгандаги даромад даражасини аниқланг.

Камбағал ё ўрта синф даражасида нафақа ёшига етганда ишдан ўзингизни тортиш учун ҳеч нарсани ўзгартирмайсиз. Сиз аввалгидек, режанинг биринчи — самарасиз типига риоя қилиб яшайверасиз.

Агар ўрта синф даражасида, аммо нафақа ёшига етганингиздан кейин ишдан ўзингизни тортмоқчи бўл-

сангиз, тез ва жуда ишончли бўлмаса-да, анча самарали иккинчи тип режасини қўллашингиз мумкин.

Борди-ю, сиз бой одам даражасида нафақа ёшидан олдин ишдан ўзингизни тортмоқчи бўлсангиз, учинчи тип режасига амал қилинг.

## ЭРТАГА ҚОЛДИРМАНГИ

Режани аниқлаб олдингизми, энди вазифангиз уни ижро этишга киришишдан иборат.

Ичингизда ҳамон гулгулами? Уз сўз ва фикрларингизга қулоқ солинг. Миянгида “Эҳтимол, келажакда шу билан шугулланарман”, “Қачон бўлмасин режаларимни амалга ошираман”, “Кўпроқ вақтим (пулим, қувватим, кучим, хоҳишим) бўлганида бойиб кетиш учун ҳамма ишни қиламан” деган фикрлар гимирламаяптими?

Билиб қуйинг: бундай фикрлар ҳеч қачон олиб бормайди. Ҳозир бажаришга тайёр бўлмасангиз, ҳеч қачон бошлай олмайсиз.

*Эртага сўзи билан боғлиқ муаммо шундан иборатки, мен эртагани ҳеч қачон кўрмаганман. Эртага ўзи йўқ нарса. У фақатгина хаёлпарастлар ва омадсизлар тасаввурида мавжуд, холос. Бугунги ишни эртага қолдирадиган одамлар охир-оқибатда ўз ўтмишидаги гуноҳлари ва ҳалокатли феъл-атвори исканжасига тушиб қоладилар... мендаги бор нарса бу — бутун. Бутун — голиблар сўзи, эртага эса — мағлублар сўзи.*

**Роберт Кийосаки, “Ишдан ёш ва бой бўлиб кетиш”**

Қуйидаги саволга жавоб беришдан бошланг: бутун қиладиган ишингизни эртага қолдиришни хоҳлайсизми?

Дунёмиз шундай тузилганки, келажак айнан биз бутун қиладиган нарсамиздан буй чўзади.

Бутун қиладиган нарсангиз режаларингизни амалга оширишда сизга ёрдам бераяптими? Ёрдам бермаса, ўз юриш-туришингиз стратегиясини зудлик ила қайта кўриб чиқишингиз керак бўлади.

Бу ҳозир машгул бўлиб турган ишингизни дарҳол ташлашингиз керак дегани эмас. Аммо кўплаб бошқа амалларни бошлаб юборишимизга тўғри келади! Масалан, ўз бизнесингиз учун янги гоаялар ва бу гоаяларга иш керак.

Шунингдек, даромад ва буромадларингиз тузилмасини тубдан ўзгартиришингизга тўғри келади.

Агар сиз бой одамдек яшашни хоҳласангиз, пулни қандай қилиб сизга ишлатишни ўрганишингиз лозим. Айнан ҳозир бошлашингиз шарт бўлган нарса мана шу.

Умуман режангизни рўёбга чиқариш қуйидаги босқичларни ўз ичига олади:

1. Ўз бизнесингиз учун гоаяларни тугдирасиз ва уларни ҳаётга татбиқ этиш воситаларини топасиз.

2. Ишлаб топган пулингизнинг катта қисмини шахсий истеъмол моллари сотиб олишга сарфлай бошлайсиз, балки сармоёга олиб қўясиз.

3. Бозорни ўрганасиз ва молиявий маълумотга эга бўласиз.

4. Сизда мойиллик ва манфаат бўлган соҳада корхона тузасиз ёхуд Интернетда бизнес олиб борасиз, ёки тармоқли маркетингнинг қандайдир турларини ўзлаштирасиз.

5. Пулингизни тез даромад оладиган қилиб сармоёга жойлайсиз (акциялар, корхоналар, кўчмас мулкка сармоёлаштирасиз).

6. Зарурат туғилиши билан барқарор ишингиздан воз кечасиз.

7. Фойдали сармоёлашда давом этасиз — даромадларингиз ортиб боришига умидворсиз, бунинг учун сиздан иложи борица кам ҳаракат талаб этилади.

8. Бизнесингиз ишини шундай ташкил этасизки, уни бошқа одамлар бошқара олсин, сизсиз ишлаб олишсин, сизга фақат фойдани қўлингизга жарақлатиб олишгина қолсин.

9. Сиз турли сифатдаги даромаднинг бир қанча мустақил манбаларини шакллантирасиз, уларнинг барчаси фойда келтиради.

10. Сиз иш туфайли ёшариб, бой бўлиб кетасиз.

Бу барча босқичлардан ўтиш шарт эмас, шахсий хусусиятингиз бўйича сизга нима энг тўғри келадиган, сизга ёққан ва қизиқарли бўлган нарсани танлайсиз. Бу босқичларни айнан мана шундай тартибда ўтказишингиз шарт эмас, айрим босқичларни бошқалари билан баравар ўтказиши оласиз.

Албатта, айна вақтда ўз режаларингизни умумий тарздагина туза оласиз. Билимларингиз ва малакангиз орта бориши баробарида уларни тўлдириб боришингиз ва тузатишингиз зарур бўлади. Режангизга даромад ва буромадларингизни муайян молиявий мақсадларингизни кирита бошлайсиз, молиявий мақсадларингиз сармоя ва бизнесдан тушган даромадлар, кредитлар ва суғурта дастури ҳамда танишингиз лозим бўладиган кўп нарсалардан иборат.

Бу режани сиз ўртача ҳисобда ҳар уч ойда бир марта, зарурат туғилганда эса ҳар ойда бир марта тўлдириб ва мослаб боришингизга тўғри келади.

Ҳозирча қуйидаги машқларни бажаринг ва ўзингизда ишонч пайдо бўлганини ҳис қиласиз!

## АМАЛИЁТ

### 1-машқ ИШГА ЎЗ ТАСАВВУРИНГИЗНИ ҚЎШИБ ЮБОРИНГ

Сиз иложи борича салмоқли миқдордаги пулларни ҳаёлингизда тасаввур этишни ўрганишингиз керак.

Мисол учун қўлингизда 50000 сўмдан ортиқ пул тутмаган бўлсангиз, миллион доллар даромад ҳақидаги орзуларингиз орзу бўлиб қолаверади. Аввало ҳозир айтганимиздан кўпроқ пул қандай кўринади-ю, асосийси, унга эга бўлгач, ўзингизни қандай ҳис этишни тасаввур қилишга ўргатинг.

Сиз бу вазифани кейинги қадамларни ташлаб, адо этасиз.

**1-қадам. Ўзингизни буш қўйинг.**

Қулай, эркин ҳолатда ўтиринг, ўзингизни буш қўйинг, кўзларингизни юминг.

**2-қадам. Сиз учун аниқ булган пулни тасаввур қилинг.**

Фараз қилинг, мавжуд миқдордаги пулни қўлингизда ушлаб турибсиз (у сизнинг ҳақиқий ҳаётингизда қўлингизда тутган уша пул). Дейлик, бу уша 50000 сўм пул.

Фараз қилинг, бу пул олдингиздаги столда ётибди. Қоғоз пулларнинг қиймати қанча, миқдори қанча, улар қандай тахланган — уюм-уюмми ё бир жойга тўплаб қўйилганми ёки бир хилдаги қоғоз пуллар қатор қилиб терилганми, ё бўлмаса бетартиб равишда шунчаки сочиб қўйилганми — шунини ҳаёт кўзи билан "кўринг".

Фараз қилингки, уларни хаёлан тахляясиз, қўлингизда ушлайсиз, чўнтагингизга ёки кармонингизга жойлайсиз.

Бу пуллардан қандай жойлаш ҳақида ўйланг. Энг аввало сармоёга қўйилган пуллар ҳақида ўйлашни ўрганг, шундан кейин ўзингизга сарф қилиш ҳақида ўйланг. Бу пулларни сизга ишлатишга қандай мажбур қилар эдингиз?

**3-қадам. Хаёлан пулларни кўпайтиринг.**

Фараз қилингки, қўйилмаларингиз муваффақиятли чиқди ва сизга даромад келтирди. Қарабсизки, олдимизда аввал билганимиз 50000 дан ўн баравар кўп пул муҳайё.

Улар қанақа кўринишини тасаввур этинг. Қоғоз пуллар қиймати қанча? Қанақа қилиб дасталанган? Янги, шитирлаган, яқинда банкдан олинганми ёки муомалада бўлган пулларми? Столимизда улар қанча жойни эгаллаган?

Энг асосийси — шунча пулингиз борлигидан ўзингизни бемалол ҳис этаяпсизми? Бу сизга ёқадими, хуш кайфиятга берилаяпсизми ёки бирон бесаранжомлик, ташвиш, ноқулайлик ҳис этаяпсизми?

Агар ўзингизни ноқулай ҳис этсангиз — пулларингизни дастлабки миқдорга (50000 с.) қайтаринг ва уни икки ёки уч бараварга кўпайтиринг. Сизда кескин ноқулайлик туғдирмайдиган уша миқдордаги пулни ўзлаштира бошланг.

Фараз қилингки, қўлингизда шу пулларни тутиб турибсиз. Уни нимага ишлатишингизни ўйланг.

Кейин пулни яна икки ёки уч баравар кўпайтирингиз мумкин. Шунча пулни олгандек бўлиб, ўзингизни қулай ҳис этмагунча машқни давом эттирманг.



Машқни бажаришни тугатиб, барибир шу миқдордаги пулни миянгизда тутиб тулинг ва хаёлан уни ўзлаштилинг.

**4-қадам. Пулни кўпайтиришда давом этинг.**

Янаги сафар машқни сиз учун одат бўлиб қолган миқдордан бошлайсиз.

Кейин яна кўпайтирасиз. Сиз қанча пулни тасаввур қила билишингиз ва бунда ўзингизни қандай ҳис этишингизга боғлиқ равишда уни икки, уч, беш ёки ўн баробар кўпайтиринг.

Пул кўпайтиришни сўмларда ўзлаштиргач, долларга ёки еврога ёки ўзимизга ёққан бирон чет эл пулига ўтишимиз мумкин.

**5-қадам. Бу пуллارни бор қилиш ниятида бўлинг.**

Бойлик ҳақидаги тасаввурингизга мувофиқ пуллар тасаввурингизга осон жойлаша бошлаганда, ўзингизга: “Бу пуллар — менинг борлигим”, — деб айтинг.

Бу машқни истаганча тез-тез бажариб туришингиз мумкин. Масалан, ҳар куни, аммо ўз гайратингизга боғлиқ равишда кам-кам бажарасиз — бу тобора каттароқ миқдордаги пулларни хаёлан қай даражада тез ўзлаштираётганингизга боғлиқ.

## 2-машқ

### БОЙЛИГИНГИЗНИ ҲОЗИРИНГ ҲИДА РЕЖАЛАШТИРА БОШЛАНГ

**1-қадам. Режаларингизни кўзга кўринадиган қилинг.**

Бир варақ қоғоз олинг ва унга ишдан кетишингиз мумкин бўлган санани ўзингиз белгиллаган йирик ҳарфларда ёзиб қўйинг.

Тагида ўша вақтга келиб, қай даражадаги даромадни режалаштираётганингизни ёзинг.

Бу варақча чиройли қилиб ёзишга ҳаракат қилинг. Ҳарф ва рақамларни рангли қилиб, уларни бежирим рамкача ичига олинг ва ҳ.к. — буларни дидингиз ва бадиий имкониятларингизга боғлиқ равишда ихтиёрий бажаринг.

Компьютер жадвалидан фойдаланиб, кейин вараққа туширсак ҳам бўлади.

Имкони бўлса, бу варақни куринарли жойга осиб қўйинг — нигоҳингиз унга тез-тез тушиб турсин. Бунинг иложи бўлмаса, варақни жилдга солинг-да, ҳар куни бир неча дақиқа давомида уни кўзингиз олдида тутиб туришга ҳаракат қилинг.

**2-қадам. Режангизни бошқалар билан муҳокама қилинг.**

Онгингиз сиз яратадиган бу янги воқеликка ўргана бошлаганида, ўзингиздан режаларимни бошқа одамлар билан муҳокама қилишни бошлаб юборишига кучим етармикан, деб савол беринг.

Агар бунга кўзингиз етмаса, режаларингиз устида фикр юритишда давом этинг, ўз мақсадингиз — ишдан кетишингиз ва даромаднинг режалаштирилаётган даражаси ҳақида ўзингизга ҳар куни эслатиб туришни унутманг. Шу фикрда тўхтаб, ўзингизда ишонч борлигини ҳис этганингиздан кейин режаларингизни ўртоқлашишни истайдиган бир одамни топинг. Бироқ гапларингизга шубҳа билан қарайдиган одам билан фикр алмашишингиз тўғри келмайди. Сизни қўллаб-қувватлайдиган ва дилингизни тушунадиган одамни топинг. У билан режаларингизни муҳокама қилинг. Жавоб кутганингиздек бўлмай қолса ва бу одам яхши ўйламабсиз, бундан ҳеч қандай иш чиқмайди, дейдиган бўлса, асло ранжиманг ва ҳ.к.

Сабаб унда ҳам, сизда ҳам эмас, балки қотиб қолган ижтимоий эскича фикрлашадир, шулар туфайли кўпчилик одамларнинг бирон-бир жўяли натижаларга эришишига ҳамон ишониш қийин бўлиб қолмоқда.

Сизнинг вазифангиз: дўстингизнинг шубҳасини ўзига хос огоҳлик, ўзингизни синовдан ўтказиш, сизни тўхтатиб қолиш у ёқда турсин, тагин-да олға бориш учун сабоқ деб билмогингиз керак. Бу ҳам ўзингизга ишониш учун бир баҳона бўлиб қолади, бошқа одамларнинг шубҳа ва гумонлари сизга таъсирини ўтказолмайди.

Энди дастлабки шундай бир машқни бажариш вақти келди.

### **3-қадам. Ҳамфикрларни топинг.**

Мағлубиятга учрасангиз ҳам тўхтаманг — фикрингиз билан ўртоқлаша оладиган одамларни қидиришда давом этинг.

Аммо кучингизни чамалаб кўринг. Борди-ю, атрофингизда шубҳапарастлар ҳаддан ташқари кўп бўлса, ўзингизга бўлган ишончни йўқотиб қуясиз.

Шу боис, агар ўз режаларингизни бир қанча одамлар билан ўртоқлашсангиз-у, улардан жўяли жавоб ололмасангиз, бирмунча вақт ҳаракатларингизни тўтатинг. Бир четга чиқиб, руҳингиз ва кучингизни бир жойга жамланг, шунда яна ўзингизга ишонч ортади.

Кейин яна ҳамфикрлар қидиришга тушинг. Ҳатто қайта-қайта ишингиз чаппасидан кетаверса ҳам, кўп утмай гаройиб иш содир бўлаётганини кўрасиз: сиздаги ишонч шухратпарастларнинг фикридан устун кела бошлайди, ишончингиз энди бор вужудингизни қамраб олади! Ишончингиз билан бошқаларни ўзингизга торта бошлайсиз, улардаги шубҳалар эса барҳам топа бошлайди. Фикрларингизга қўшиладиган одамлар пайдо бўлади. Истисно эмаски, келажакда сиз айнан шу одамлардан ўз жамоангизни тузасиз, зеро ҳамфикрларга эга бўлишингиз керак-да. Ҳозирча улар кўп эмас, бор-йўғи битта ёки иккита одам бўлиши мумкин. Ҳар бир янги топилган ҳамфикр одам режаларингизнинг муваффақиятли амалга оширилишида имкониятингиз бир неча баравар ортишига сабаб бўла олади.

### **3-машқ**

## **РЕЖАЛАРИНГИЗНИ ҲОЗИРОҚ АНИҚЛАШТИРА БОШЛАНГИ**

Режаларингизни ҳозироқ аниқлаштира бошланг — улар номаълум келажакка қарашли бирон нарсага айланиб қолмасин, балки бугундан рўёбга чиқа бошласин.

1. Сизда ҳаётингизнинг маълум санасигача етадиган даромадларингизнинг даражаси ёзилган бир варақ қоғоз бор. Бу сана ҳозиргидан 5 ёки 10 йил кейин келар,

аммо унга етиш йўли бутундан бошланади. Айнан бутун бошламасангиз, ишингиз шунчалик чўзилиб кетадики, энди уни сира бошлаёлмай қоласиз.

Айнан ҳозир нима қилишингиз кераклигини тушунмоқ учун яна бир варақ қоғоз олинг, унда ўзингиз белгилаган муддатгача нималарга етишмоқчи бўлган нарсаларингизни янада аниқроқ қилиб тасвирлашингиз лозим бўлади. Унга "Беш йиллик режа" деб сарлавҳа қўйинг.

Ёзганда ҳам ҳозирги замонда ёзинг — гўёки сиз бунга эришиб бўлгансиз. Масалан: "Менинг ўз бизнесим бор, шунча корхонам бор, шунча даромад оламан, пулларимнинг бир қисмини фойдали сармоёга киритганман, у мени ва оиламни таъминлаб туради. Менинг ўз ҳовлим бор (шаҳар, мамлакат номини келтиринг), денгизда ҳам битта ҳовлим бор (қаердалиги ёзинг), мен ишламайман, аммо зерикиб қолмаслик учун бир иш шуғулланаман (айнан қандай иш?), мен олам бўйлаб бемалол саёҳат қиламан..." ва ҳ.к. Буларнинг барини ҳозирча тўлиқ тасаввур эта олмаётган бўлсангиз, бундан қўрқмаслик керак — миянгизга қандай уй-орзулар келаётган бўлса, ҳаммасини ёзинг.

1. Энди учинчи варақни олинг-да, унга "Бир йиллик режа" деб ёзинг.

Анча олис режаларни тезроқ рўёбга чиқариш учун бир йилда сиз нималар қилишингиз керак деб ўйлайсиз?

Бир йилга лоақал уч ё тўрт мақсадни ёзинг, аммо улар сизга аниқ бўлиб кўриниши керак. Масалан, молиявий жиҳатдан билимдон бўлиш ва сармоядан дастлабки даромадларни ола бошлаш, ўз бизнесингизни Интернетда бошлаш ва ҳ.к.

2. Яна бир варақ олиб, унга "Ярим йиллик режа" деб ёзинг. Ярим йил ичида сиз тилга олганлардан қайси бирини ўзлаштирмоқчисиз?

3. Яна бир варақни олинг-да, "Бир ойлик режа" деб сарлавҳа қўйинг. Бундан шу англашиладики, бир ойдан кейин қандайдир натижага келишингиз керак.

4. Яна бир варақ олиб, унга "Бир ҳафталик режа" деб ёзинг.

5. Сизнинг узоқ муддатли режаларингизни рўёбга чиқаришга бир ҳафтадаёқ озгина яқинлашмоғингиз учун айнан ҳозир нима қила оласиз?

Майли, бу кичиккина қадам була қолсин — аммо асосийси, сиз уни ташлаб қўймай, нимадир қилишингизда. Балки битта-яримта семинарга борарсиз, балки битта-яримта китоб мутолаа қилиб, сармоя ишларини урганарсиз ва молия ишларида озгина олга қадам қўярсиз. Шундай қилиб, биринчи қадамдан бошланувчи йўлингиздан юра бошларсиз.

Энг муҳими: ҳозироқ иш бошланг. Эртага қолдирманг. Билиб қўйингки, биз ахборот асрида яшаяпмиз. Билишингиз керак бўлган нарса, сизга зарурий ахборот — шундоққина ёнингизда. Бироз қидиринг ва ўзингизга айнан ҳозир керак нарсани топасиз-қўясиз.

### **Бешинчи қадам ДАРОМАДЛАРНИНГ ЯНГИ ТУЗИЛМАСИНИ ЯРАТИНГ**

*Ўз шахсий муаммоларини ўзлари ҳал қилиш ўрнига жуда кўп одамлар ҳукуматга қарам бўлиб қолиши саноат асрининг қолдиқларидан бири саналади.  
Роберт Кийосаки, "Пул оқими квадратни"*

### **ПУЛ ОҚИМИНИНГ ТЎРТ СЕКТОРИ: ЭРКИНЛИК ВА ХАВФСИЗЛИК ЎРТАСИДАГИ ТАНЛОВ**

Режаларингизни аниқлаб ва ишдан кетиш санангизни белгилаб бўлгач, булар барчасига эришишни даромадлар қайси тури ёрдамида аниқлаш сизга анча осон бўлади.

Бизга пуллар келадиган тўрт усул бор — пул оқимининг тўртта сектори ҳам дейилади.

Биринчи сектор — хизматчига иши учун туланадиган пуллар.

Иккинчи сектор — ўзига ишлайдиган одамнинг ишлаб топган пуллари (мисол учун, хусусий амалиётга эга одам).

Учинчи сектор — бизнес эгаси оладиган пуллар.

Туртинчи сектор — сармоядан олинадиган пуллар.

Бу секторларни бошқача сўзлар билан ҳам тавсифлаш мумкин:

- биринчи секторда пул деб бошқа бировга ишлайсиз;
- иккинчи секторда ўзингизга ишлайсиз, ammo вақтингиз ва кучингизни пулларга сарфлайсиз;
- учинчи секторда бошқа одамлар сизга ишлайдилар;
- туртинчи секторда пуллар сизга ишлайди.

Ҳар бир одам қайси йўл билан пул олиш қулайроқ ва ёқимлироқ эканини ўзи танлаш ҳуқуқига эга.

Бироқ, афсуски, кўпгина одамлар биргина секторда эмас, балки бир нечта, ҳаттоки ҳар тўртала секторда ҳам пул олишлари мумкинлигини тушунмайдилар.

Кўпчилик одамлар биринчи сектор билан чегараланадилар ва бошқаларини кўрмайдилар — улардан баъзилари иккинчи секторга ўтади.

Кўриб турганимиздек, учинчи ва туртинчи сектор ҳам биз учун фойдали ва кўпроқ имкониятлар ваъда қилиши учун онгимиз доирасини кенгайтиришимизга арзийди.

Кўйидаги хатолар туфайлигина ҳозирги вақтда кўпчилик одамлар учинчи ва туртинчи сектордан ўзларини олиб қочадилар: улар биринчи ва иккинчи секторда бўлиш — хавфсиз, учинчи ва туртинчи секторда бўлиш — хавфли деб биладилар.

Бунда барча одамлар эркинликка интиладилар. Бироқ чинакам эркинликка учинчи ва туртинчи секторда эришиш мумкинлигини ҳамма ҳам тушунавермайди.

Шундай қилиб, биринчи ва иккинчи секторни афзал кўрганлар эркинликни хавфсизлик саробига алмаштирганлар.

## **НИМА УЧУН УЛАРНИНГ ХАВФСИЗЛИГИ САРОБ?**

Чунки заминимиз — катта иқтисодий ўзгаришлар даврида. Илгари одам умр бўйи барқарор жамоада ишлай олар, у ерда яхши пул топар эди, нафақа ёшига етганда эса сўнги кунигача дурустгина нафақа олар эди.

Бугунги кунда жамоага ҳам, нафақа жамгармасига ҳам ишонч йўқ. Борди-ю, пул тўплаб, ўзингизни кексалигингизни муносиб таъминлай олсангиз, бу усул ҳам ишончсиз: зеро бизнинг замонамизда пул йигмоқ — бу бир қучоқ шох-шаббани бир жойга тўплаб, кимнингдир келиб гугурт чақишини пойлаб ўтиришга ўхшаган гап.

Жаҳонда содир бўлаётган ўзгаришлар асносида пулга ишлагандан сармоядор бўлиш хавфсизроқ. Фақат бунинг учун маълумотли сармоядор бўлиш керак. Шундагина сиз қўрққан барча таваккалчиларингизни, эҳтимол, назорат остида ушлай оласиз.

Чинакамига маълумотли сармоядор нафақа жамгармаси ёки давлатга умид қиладиганга қараганда камроқ таваккал қилади. Нафақа жамгармаси ва давлатга умид қилган одам қачондир ўз пулларини ва қайси миқдорда олиш-олмаслигини билмайди.

Сармоядор эса пул қўйишдан олдин бу борада аниқ-тиниқ ахборот олиш учун ҳамма ишни қилади.

*Ҳақиқий сармоядор дейди: "Сармоялаш тўғрисидаги битимни имзолагач, умримнинг охиригача — ҳар йили қанча даромад қиламан ва пулларимни қачон қайтариб оламан?" Ҳақиқий сармоядор пулларини қачон қайтариб олажани билмоқчи. Нафақа ҳисобига эга одамлар қачондир ўз пулларини қайтариб олиш-олмасликларини аниқлаш учун йиллар кутишлари керак бўлади. Бу уста сармоядор ва пулларини нафақага ташлаб қўядиган одам ўртасидаги энг жиддий тафовутдир.*

*Роберт Кийосаки, "Пул оқими квадранти"*

## **ПУЛ ОҚИМИНИНГ ТЎРТ СЕКТОРИ — ОДАМЛАРНИНГ ТЎРТ ТИПАСИ**

Сиз даромад оладиган усуллардаги фарқ яна шахсий хусусиятларингизга ҳам боғлиқ. Ўз феъл-атвори билан тўрт сектордан биронтасига мойил одамлар бор. Қуйида у ёки бу секторда даромадлар олишга мойил одамлар санаб ўтилган.

### **Биринчи сектор.**

Бу одамларга уларнинг иши, касби ёқади ва улар гарчи бойлик келтирмаса ҳам ва кексалиқда кафолат бермаса ҳам, фақат севган иши билан шуғулланиш учунгина иш ҳақи учун ишлашга тайёрдирлар.

Бундан ташқари бу аниқликнинг, беқарорликнинг ҳар қандай сезгисини гоят аламли тарзда мўлжалловчи одамлардир. Уларнинг асаб тизими ва ҳиссиётлари бунга дош беролмайди. Уларга мустаҳкам кафолат керак, қилган меҳнатлари эвазига улар мукофот оладилар. Улар бунинг учун ўз эрклари ва мустақилликларини қурбон қилишга тайёрдирлар.

**Иккинчи сектор.** Булар ҳамма нарсени ўзлари қилишни севадилар. Уларга даромадлари фақатгина ўз саъй-ҳаракатларига боғлиқ булиши ёқади. Улар ҳаммасини ўзларича қилишни истайдилар, тўғри деб билганларини қиладилар, шу боисдан ҳам ўз ишларини бошқаларга ишонмайдилар. Шунингдек, улар бировнинг раҳбарлиги остида ишлашни ёқтирмайдилар. Улар ўз мустақилликларини юксак қадрлайдилар. Аммо бунинг учун ёлғизликда кўп ва оғир ишлаганликларининг бадалини тўлайдилар.

**Учинчи сектор.** Булар ишни бошқаларга топширишни ёқтирадилар. Улар киришимли одамларни яхши ажратишади ва ҳақиқий мутахассислардан жамoa туза оладилар. Улар масъулиятларининг бир қисмини бошқа одамларга беришдан қўрқмайдилар. Ишни улардан яхшироқ бажара оладиганларни учратишганда суюнадилар. Уларнинг ҳаётдаги шиори: "Буни яхшироқ бажарадиган кимнидир ёллаш мумкин бўлганда ҳаммасини ўзи бажаришга ҳожат не?"

**Тўртинчи сектор.** Бу эркинлик ҳамма нарсадан қимматли бўлган одамлардир. Улар оз ишлаб, кўп даромад олишни афзал биладилар.

*Кўпчилигимиз кўп нарсага қодирмиз, бунинг натижасида барча туртала секторда даромад олишимиз мумкин. Сиз ё мен биринчи даромадимизни қайси сектордан ишлаб топишимиз мактабда билганимизга асло боғлиқ эмас, бу кўп-*



роқ биз киммиз, қандай қадриятларни асосийси деб биламиз, шунга, феъл-атворимизнинг кучли ва кучсиз жиҳатларига мойилликларимиз ва манфаатларимизга боғлиқ. Айнан мана шу асосий тафовутлар бизни мана шу тўрт сектордан биттасига тортади ва бошқаларидан ажратади.

Барибир ҳам, мутахассис сифатида нима билан шугулланишимиздан қатъи назар, биз барча тўрт-тала секторда ишлашимиз мумкин.

**Роберт Кийосаки, "Пул оқими квадранти"**

## **БОЙЛИККА ОЛИБ БОРУВЧИ ИККИ ЙЎЛ**

Мойилликларингизга боғлиқ равишда секторлардан сизга яқин бўлган ҳар биридан даромад олишда давом этаверасиз. Агар сизга ёқса, биринчи ва иккинчи секторларда ишлайверинг, бу ишни ташлаб юборишингиз шарт эмас.

Бироқ ҳақиқий молиявий эркиндик учинчи ва тўрттинчи секторларда тенг равишда даромад оладиганларга мунтазирдир. Бойликка олиб борадиган йўл айнан шулар орқали ўтади.

Шунда ҳам ҳақиқий бойликка фақат тўрттинчи секторда эга бўлиш мумкин.

Ҳозир дунё шундайки, яқин келажакда барча одамларнинг сармоядор бўлишига тўғри келади, қаттиқ меҳнат натижасида кексалиқдаги камбағалликка келиб қолишни истамайдиганлар шундай қиладилар. Зеро, вақт утавергани сайин нафақа жамғармаси ва ҳукуматга умид камайиб бораверади.

Бойликни орзу қиладиганлар эса уста сармоядорларга айланишлари керак. Фақат шу нарса бойиб кетишга чинакам ёрдам беради, яъни молиявий эркинликка эга бўлгач, умрининг охиригача ўзи ва оиласини таъминлабгина қолмай, яна фарзандларига тузуккина мерос ҳам қолдиради. Шу муносабат билан сизга бойликка олиб борувчи икки йўлдан бирини танлаш таклиф этилади.

**Биринчиси:** агар сиз биринчи ёки иккинчи секторда бўлсангиз-у, пулингиз кўп бўлса, бирданига тўрттинчи секторга ўтиб оласиз.

**Иккинчиси:** агар сиз биринчи ёки иккинчи секторда бўлсангиз-у, сармояга пулингиз бўлмаса, аввалига учинчи секторга, ундан кейин эса тўртинчи секторга ўтиб olasиз.

## ПУЛГА ИШЛАШНИ УНУТИНГ

Сиз биринчи йўлними ё иккинчисини танлайсизми, барибир ҳозироқ ишга жон-жаҳдингиз билан киришингиз ва пул сизга ишлашига ўрганишингиз керак. Бундай ҳол пул оқимининг тўртинчи секторида даромад оладиган одамларда рўй беради.

Ҳозир даромаднинг қайси турини деб ишляяпсиз-у, қайси турини деб ишламоқчисиз, билиб олинг.

Бисотингизда мавжуд пуллардан камбағал одам эмас, бой одам қиладигандек тасарруф қилишга бошланг.

Фараз қилайлик, ҳозир сизнинг ёмон ҳақ тўламайдиган барқарор ишингиз бор, аммо сиз бойиб кетишдан ва нафақа ёши етиб келмасидан олдин ишни ташлашни режалаштираяпсиз. Минг яхши маош беришмасин, мазкур ишингиз сизни бундай натижага олиб келолмайди.

Аммо бу ҳозироқ ишингиздан воз кечасиз дегани эмас. Ҳозироқ ўзгартиришингиз лозим бўлган нарса мана бу: пуларингизни шу пайтгача сарфлаб келганингиздек сарфлашни бас қилинг.

Дейлик, сиз учинчи тоифага мансубсиз. Демак, сиз анча яхши топасиз. Барча ишлаб топган пуларингизни **бой бўлиб қуранишга**гина сарфляяпсиз. Яъни, сиз узингизча бой одамнинг, жуда бўлмаса-да, ўзига тўқ одамнинг ҳаётини намоён этувчи, ҳаётини ҳамма нарсани сотиб olasиз: қиммат машина, дала ҳовли, хонадонини қимматга таъмирлаш, қиммат курортларда дам олиш...

Ҳақиқий бой одамлар узларини зинҳор бунақа тутмасликлари хаёлингизга ҳам келмайди. Улар барча даромадларини бойликнинг ташқи аломатларини сотиб олишга сарфламайдилар. Улар аввало пулни уларга ишлашга мажбур қиладилар. Яъни — пуларини корхоналарга, серфойда сармояларга қўядилар. Шундан кейингина шахсий фойдаланиш учун узларига нарсалар сотиб олишга киришадилар.

Пулларини шахсий фойдаланиш буюмларига сарфлаган одам ҳеч қачон бойимайди. У бирмунча вақтгача бойдек булиб **кўриниши** мумкин. Аммо кўриниш — бу бойиш дегани эмас.

Боз устига, бой булиб кўринишдан олган баҳраси учун одатда жуда қиммат тўлов тўлайди. Тобора кўпроқ қимматли буюмлар сотиб олиш учун у тобора кўпроқ ишлаши керак. Аммо бу қимматбаҳо буюмлар унга даромад келтирмайди — аксинча, улар тобора янги ва янги чиқимлар талаб қилади (таъмир, машина хизмати, уйга қараш ва ҳ.к.)

Натижада нафақага чиқа туриб, бундай одам икки қўлини бурнига тиқиб қолаверади. Унинг узи ҳам бу пайтга келиб суви сиқиб олинган лимонга ўхшаб қолади, чунки огир меҳнат бир умр унинг силласини қуритган, пировардида унга ҳеч қандай фароғат келтирмаган бўлади.

Пул тўлаб, бор топганини қиммат буюмларга сарфлаш — бу камбағалнинг иши. Ўзингиздаги бундай одатни илдизи билан қўпориб ташланг.

Аввало пулни ишлашга мажбурланг ва шундан кейингина сарф қилинг — бу бой одамнинг иши. Шу одатни ўзингизда илдиз орттиринг.

*Пул оқимингиз орта бошлаганда қандайдир ҳашамдор нарса сотиб олишингиз мумкин. Шунини таъкидлаш лозимки, бой одамлар уларни навбатнинг энг охирида сотиб оладилар, айти дамда камбағаллар ва ўрта синф вакиллари — биринчи уринда қиладилар буни. Камбағаллар ва ўрта синф вакиллари кўп ҳолларда ҳашамдор нарсалар сотиб оладилар: дангилама ҳовли, олмослар, мўйнали пустинлар, жавоҳирот, катерлар — сабаби: бой булиб кўринишни хоҳлайдилар.*

*Улар бой булиб кўринадилар ҳам, аслида эса кредитлар бўйича қулоқларидан қарзга ботадилар.*

**Роберт Кийосаки, "Бой дада, камбағал дада"**

## **ЎЗИНГИЗГА ЎЗИНГИЗ ТУЛАЙ БОШЛАНГ**

Ҳозирданоқ худди бой одамдек яшай бошланг. Ҳозир пулингиз ошиб-тошиб ётмаётган бўлса ҳам майли. Аммо барибир барча пулингизни истеъмол молларига сарфлаш урнига ҳар ойда даромадларингиздан ўзингизга ўзингиз ҳақ тўлашни одат қилинг.

Бу унча катта пул бўлмаса ҳам булаверади, масалан, 100 доллар. Аммо уни ҳар ойда ўзингизга тўлаб боринг ва бу бўлажак сармоянгизга ҳиссангиз бўла қолсин.

Борди-ю, бисотингизда талай пулингиз бўлса, уни ҳозироқ сармоёга киритиш ҳақида ўйланг.

Борди-ю, бунга пулингиз етарли бўлмаса, ўз бизнесингиз ҳақида ўйлай бошланг.

Бунинг учун сармоёлардан фарқли ўлароқ, пулингиз бўлиши ҳам шарт эмас. Ахборот асрида гоёлар осонгина маблағга айланади, айниқса уларни пулга айлантириш учун керакли дастакларга эга бўлсангиз.

Кейинги қадамингиз шундай дастакларни қидириб топишга бағишланади.

Ҳозирча даромад ва буромадларингиз тузилмасини ўзгартиришга ёрдам берувчи машқларни бажариб туринг.

## **АМАЛИЁТ**

### **1-машқ**

## **ДАРОМАД ВА БУРОМАДЛАРИНГИЗ ҲИСОБИНИ ЮРИТА БОШЛАШ ЗАРУР**

Маошдан маошга яшайдиган кўпчилик одамлар одатда бундай ҳисоб юритмайдилар, балки аксар ҳолда: “Пуларим қаёққа кетаётганини тушунолмаيمان”, – дейишади.

Бойлик ҳақида орзу қиладиган одамга бундай сўзлар тўғри келмайди. Маблағларингиз қандай сарфланаётганини аниқ билмогингиз даркор. Боз устига,

ҳозир даромадларингиз қанақа бўлмасин, сиз захира топишингиз зарур, уни бўлажак сармоялар учун туғиб қўяверасиз — ўзингизга ўзингиз ҳақ тўлайсиз.

Борди-ю, даромад ва буромадларингизни қатъий ҳисоблаб бормасангиз, сизга бундай захирани қидириб топиш мумкин эмасдай бўлиб туюлади. Аммо ҳисоблаб юритишни бошлагудек бўлсангиз, сизда қисқартириш мумкин бўлган жуда кўп ортиқча сарфлар бор экани маълум бўлади.

Бундан ташқари, бундай ҳисоб юритиш қоидасига амал қилиб, даромад ва буромадларингиз тузилмасида яхшироқ мулжал ола бошлайсиз. Сиз учун даромадларнинг эҳтимол тутилган барча манбаларининг ҳаммасидан фойдаланмаётганингизни, борларини ҳам етарлича сарфламаётганингизни пайқай оласиз.

Даромад ва буромадларингизнинг ҳисоб тизими сизга молияларни қандай тасарруф этаётганингизга кенгроқ қарашингизга ёрдам беради. Пулларни бошқариш тизимингиздаги хато ва заиф жойларни кўрасиз — айниқса, бундай тизимнинг ўзингизда умуман йўқлигига амин бўласиз.

Энди сиз бундай тизимни унинг энг самарали вариантыда тузиб чиқа бошлайсиз.

Даромад ва буромадларингизни ҳар қандай ойнинг 1-санасидан бошланг.

Бир варақ қоғоз олинг, тепасидан: "Фалон йилнинг фалон ойидаги даромадларим", — деб ёзиб қуйинг.

Варақни тик уч устунга бўлинг. Биринчисига: "Ишлаб топилган даромад", иккинчисига: "Пассив даромад", учинчисига: "Ижтимоий даромад" деб сарлавҳалар қўйинг.

Сиз пул олишингиз баробарида жадваллар тўлдириб борилади.

**Биринчи жадвал:** "Ишлаб топилган даромад". Биринчи жадвалга сиз қилган меҳнатингиз эвазига олган суммаларни киритасиз: бу асосий ва агар бор бўлса, қўшимча иш жойингиздан олган иш ҳақингиз, шунингдек мукофотлар, таътил пуллари, ортиқча қилган ишларингизга берилган ҳақ ва бошқа турдаги иш ҳақларингиз.

**Иккинчи жадвал: "Пассив даромад".** Иккинчи жадвал сизнинг меҳнат иштирокингиз талаб этилмайдиган даромад турларини кузда тутади. Булар сиз хонадонингизни ёки дала ҳовлингизни ижарага қўйиб оладиган пуллар, шунингдек, сармоялардан тушадиган фоизлар, адабиёт ва санъат асарларини қайта нашр этиш ва сотишдан тушган фоизлар, сизнинг меҳнат иштирокингизни талаб этмайдиган бизнесдан тушган даромад ва ҳ.к.лар бўлиши мумкин.

Агар бундай даромадларингиз бўлмаса, бу жадвалга чизиқ тортиб қўйинг. Шунинг назарда тутингки, бу ҳозирча сизнинг хатоингиз ҳисобланади.

Борди-ю, сизда даромадларнинг бундай тури бор бўлса (бу ҳозирча бизнесдан ҳам, сармоялардан ҳам эмас, балки сиз ижарага қўйган хонадондан тушган бўлақолсин), ўзингизни табриклар қўйинг, сиз энди молиявий эркинлик сари бир қадам ташладингиз, буни пассив деб аталган тип даромадсиз тасаввур этиб бўлмайди.

Пассив даромаднинг афзаллиги шундаки, гарчи ишингиздан айрилганингизда ҳам ёки меҳнатга яроқсиз бўлганингизда ҳам, у сизни боқади.

Асосий ақл кучингизни айнан шу тип даромадлари яратишга йўллашингиз керак бўлади.

**Учинчи жадвал: "Ижтимоий даромад".** Учинчи жадвалга стипендия, турли хил нафақалар ва давлат нафақаси сифатида олинган пуллар киритилади.

Борди-ю, сизда даромадларнинг бундай манбалари бўлмаса, бу жадвалга чизиқ тортиб қўйинг, бундан купам ранжимасангиз бўлади. Даромадларнинг бу типига ишониб ҳам ўтирманг. Улар фаровонлигингизни тиклаб беролмайди, шу боис улар бор бўлганда ҳам уларни вақтинчалик кўмак деб билинг.

Бир ой давомида даромадларингиз ҳақидаги маълумотларни тўлдириб борасиз.

Айни вақтда харажатларингиз ҳисобини юритишингиз керак бўлади ва буни ҳам ойнинг 1-санасидан бошлашингиз айни муддаодир.

Яна бир варақ қоғоз олинг-да, унга: "Фалон йилнинг фалон ойидаги харажатларим", — деб сарлавҳа қўйинг.

Варақни тўртта тик устунга бўлиб чиқинг. Биринчисига: "Тирикчилик харажатлари", иккинчисига — "Мулк харажатлари", учинчисига — "Қарзлар ва кредитлар харажатлари", тўртинчисига "Ижтимоий харажатлар" деб сарлавҳалар қўйинг.

**Биринчи жадвал: "Тирикчилик харажатлари".** Биринчи жадвалга озуқа, кийим-кечак, кундалик ашёлар, тиббиёт хизмати, таътил, бўш вақт, ишқибозлик ва кўнгилочар, транспорт харажатларини киритасиз.

**Иккинчи жадвал: "Мулк харажатлари".** Бу жадвалга коммунал тўловлар, хонадон таъмири ва фойдаланиш, дала ҳовли, алоқа ва телекоммуникациялари харажатлари, шунингдек бизнес ва сармойани ривожлантиришга кетган харажатлар қайд этилади.

**Учинчи жадвал. "Қарзлар ва кредитлар харажатлари".** Бунга агар бор бўлса қарзлар ва кредитлар бўйича харажатларингиз ҳисоби қайд этилади.

**Тўртинчи жадвал. "Ижтимоий харажатлар".** Бунда сиз тўлайдиган солиқлар, турли жарималар ва пенялар (агар бор бўлса), шунингдек, хайрия харажатлари акс эттирилган.

Дастлабки икки устунни яна алоҳида жадвалларга бўлиб чиққан маъқул, масалан, "Озуқа", "Кийим-кечак", "Муолажа" ва ҳ.к. (биринчи устунда), ёки "Уй пули", "Таъмир", "Бизнес" ва ҳ.к. (иккинчи устунда). Бу сизга у ёки бу муайян мақсадларга сарфлаётган пулларингиз миқдорини кўз билан кўришингизга ёрдам беради.

Харажатлар вариантингизни бу харажатларни қилганингиздан сўнг дарҳол тўлдиришингиз лозим, яъни амалда буни ҳар куни адо этиб боришингизга тўғри келади. Харажатларни қандай аниқлик билан ҳисоблайсиз — буни ўзингиз ҳал этинг, аммо тажриба шуни кўрсатадики, тийинларни кўрсатиш шарт эмас, умумий суммасини лоақал бир сўмгача, борингки, 10 сўмгача айлантириб олганингиз маъқул.

Ой охирида даромад ва буромадларингиз тузилмасини диққат билан таҳлил қилиб чиқинг. Вазифангиз — сармоялаштириш учун захира қидириб топиш. Ундан ҳам муҳими, харажатларнинг бир қисми мутлақо шарт эмаслигини осонгина билиб оласиз.

Келаси ойда захира пулларини чегириб қолиш учун нималардан бемалол воз кечиш мумкинлигини ўйлаб кўринг.

Яна эсингизда бўлсин, чинакам молиявий эркинликка эга бўлганингизда, кўнглингизга нима келган бўлса, ҳаммасини қилишингиз мумкин. Аммо бунинг учун ҳақиқий бой одамга айланишингиз керак бўлади — фақат бой бўлиб кўриниш бунда асло ярамайди. Шу боис мазкур босқичда шахсий сарф-харажатлардан ўзингизни тийишингизга тўғри келади, пулни ўзингизга ишлашга ва кўпроқ пассив даромад ола бошлашингиз керак.

## 2-машқ ХАРАЖАТЛАРНИ ҚИСҚАРТИРИШ МАШҚЛАРИ

Харажатларни қисқартириш машқи учун дўконлар бўйлаб яқин сафар уюштиринг.

Кўплаб замонавий супермаркетлар шундай орасталганки, кўрган харидорларнинг кўнгли оғиб, ортиқча чиқимлар қилиб юборадилар. Кўплаб одамлар ўзларини тутолмай қоладилар. Натижада: “Нон олгани бориб, сумкамни тўлдириб чиқдим”, — деган гапни кўп эшитамиз.

Мана шундай олдин ўйланмаган харидлар туфайли кўпгина одамларда озиқ-овқат харажатлари заруратидан анча кўп бўлиб кетади. Товарни “шунчаки”, “бир йўла” ва “керак бўлиб қолар”га харид қилар эканмиз, биз айна вақтда соғлигимизга зарар қиламиз, чунки керак бўлса-бўлмаса сотиб олган нарсаларингизни истеъмол қилишингизга тўғри келади, бу соғлом озиқланишнинг барча қонунларига зид келиши билан ишингиз бўлмайди.

Ўзингизни кераксиз товарлардан қутқариб, шунинг шарофати ила захира пулларини чиқариб олиб, ортиқча озуқали саватингизни кўп ҳолларда енгиллатиб олишингиз мумкин бўлади.



Пуллариингизни саводхонларча сарфлаш учун бир қанча қоидаларга риоя қилинг.

**Биринчи қоида.** Энг аввало, дуконга боришдан олдин сотиб олишингиз зарур бўлган товарлар рўйхатини тузинг. Рўйхатга қатъий риоя қилинг ва дукон пештахталари ҳар қанча жозибадор бўлмасин, яна бирон нарса сотиб олиш ҳавасига тушманг.

Эсингизда бўлсин: дукондаги пештахталар ва токчалар нигоҳингизни тортадиган қилиб махсус безатилган. Эътибор қилинг, энг қуринарли жойга айна унча шарт бўлмаган ассортимент товарлари қўйилган бўлади: чипслар, газли ичимликлар, қимматбаҳо конфетлар, алкоголь, майда-чуйда нарсалар ва ҳ.к. Сизга керак бўлган нарсани эса кўпинча яна қидириб кўришга тўғри келади ва буниинг учун нозарур товарлар олдидан утишга мажбур бўласиз. Яхшиси, супермаркетда атрофга қараманг, тўғри сизга керакли товарлар жойлашган бўлимга йўл олинг.

**Иккинчи қоида.** Борди-ю, дукон сизни катта чегирмали товарлари билан маҳлиё этса, узингизга савол беринг: агар чегирмаси бўлмаганда шу товарни сотиб олган бўлармидим? Агар жавобингиз "йўқ" бўлса, бу товар сизга аслида керак эмас. "Чегирма", "Акция" ёки "Сотувда" сўзлари ёзилган лавҳачалар олдидан индамай утиб кетаверинг. Аслида сизга керак бўлмаган, фақат чегирмаси борлиги учунгина сотиб олиш ҳавасига берилманг.

**Учинчи қоида.** Борди-ю, барибир ҳам чегирмали товарни сотиб олишга аҳд қилган бўлсангиз, буни ишонган дуконларингиздагина харид қилинг. Аксарият супермаркетларда шунчаки харидорларни тортиш учун юқори сифатли товарларни чегирмали акциялар бўйича сотадилар. Аммо барибир товарга нима учун чегирма қўйилганини сўраб билинг. Уларда киши билмас камчиликлар йўқми? Яроқлилик муддати ўтиб кетмаганми? Борди-ю, товар сизга нотаниш бўлса ва сиз уни илгари чегирма қўйилмаганда сотиб олмаган бўлсангиз, яхшиси таваккалга борманг, пулингизга куйиб қолманг.

**Туртинчи қонда.** Борди-ю, дуконга сизни чегирма билан сотилувчи товар чақирган бўлса, фақат шу товар хариди билан чекланинг, яна бирон нарса сотиб олишни ҳавас қилманг. Кўпинча дукон жуда паст нарҳда сотилувчи товар харидорларини атайлаб маҳлиё қилади, бундай тежамкорликдан суюнган харидор бошқа товарлар ҳам сотиб олишни чамалайди. Бундай ҳолда чегирма узини оқламайди, чунки сиз акс ҳолда сотиб олмайдиган нарсаларга тежалган пулингизни шу ерда сарфлаб юборасиз.

**Бешинчи қонда.** Борди-ю, дукон совгалар билан харидорларни ўзига тортса, бу совгаларни сиз қандай шартлар билан олаётганингизга қизиқинг. Одатда совга олиш учун маълум суммага товарлар сотиб олмоқ керак. Ўзингиздан сўраб кўринг: агар сизга совга ваъда қилмаганларида сиз бу товарларни сотиб олган бўлармидингиз? Агар "йўқ" бўлса, хариддан бош тортинг. Аслида у қадар керак бўлмаган совга сизга қимматта тушиши мумкин — ахир сиз сотиб олмоқчи бўлмаган товарларга пул сарфляяпсиз-да.

Харид қилар экансиз, зарур бўлмаган товарлар сотиб олишдан тийилганингиз шарофати ила қанча пулни тежаб қолганингизни лоақал тахминан чўтлаб чиқинг. Уйга келиб, тежалган пулни тутиб қўйинг — сизнинг бўлажак бойлигингизга унча катта бўлмаган ҳисса бу.

### 3-машқ

## КЕЛАЖАГИНГИЗГА КУНДАЛИК БАДАЛ КИРИТИНГ

Қутичами, қогоз қутичами ёки қопқоқли банкани тутинг, унга худонинг берган куни "бадал" ташлаб боринг. Унга сиз 1 сўмми, 5 ёки 10 сўмми, қанчадан ташлаб боришингиз муҳим эмас, асосийси буни сиз бир кун ҳам қанда қилмай ҳар куни қилиб боринг. Пулни идишчага ташлар экансиз, ҳар гал бундай уйланг: "Пулим кўпаймоқда". Шу тариқа онгингизни шундай фикрга ўргатиб оласиз ва айни вақтда пуллардан юзага

келувчи ўзингизнинг пул жамғармангизни тўлдириб борасиз, кейинчалик сармоялаштириш учун ўзингизга ҳақ тўлаган бўласиз.

## Олтинчи қадам ДАСТАКЛАРНИ ТОПИНГ

*... бир хил одамлар бой бўлиб кетадилар, бошқалар эса бундай бўлмасликлари сабаби айнан дастакларда яширинган.*

**Роберт Кийосаки, "Ишдан ёш ва бой бўлиб кетиш"**

## ЎЗ МОЛИЯВИЙ ДАҲОНГИЗНИ ЖИЛДИРИБ ЮБОРИНГ

Мана энди режаларингиз бор, қайси хилдаги даромадлар ёрдамида бу режаларни амалга оширишни биласиз — режаларингиз рўёби учун дастакларни топиш қолди, холос.

Дастак, маълумки, иш қуроли бўлиб, дастаксиз қилиш қийин ёки қилишнинг иложи бўлмаган нарсани осон бажаришга имкон беради.

"Таянч нуқтани топиб беринг, ерни тескари айлантириб юбораман", — деган таниш ибора ҳам дастак ҳақида айтилган.

Шундай қилиб, дастак — бу куч. Энг оз куч ишлатиб, энг кўп иш қилишга имкон берадиган куч.

*Бугунги кунда фақат ўрта маълумотга эга ёш йигитлар бор, улар ўз бизнесларини миллионлаб долларга сотадилар ва ишдан озод бўладилар, ҳолбуки улар иш дегани нима эканини билмайдилар, сабаби битта: ота-оналарига қараганда улар дастакларнинг бошқа туридан фойдаланадилар. Айни вақтда урушдан кейинги авлод вакиллари бор, ўз ишларини сақлаб қолиш учун улар яна ўқишга боришлари керак. Фарқ "дастаклар" сўзи ва "ва" боғловчисида яширинган.*

Бугунги кунда рақобатчиларингиз сиз билан бир шаҳарда ёки ҳатто бир мамлакатда яшаши шарт эмас. Молиявий жиҳатдан ютиб чиққан одамлар энг кам куч ишлатиб, энг кўп иш бажаришни истовчи одамлардир, озгина меҳнат қилиб, кўп ҳақ тўлашларини талаб қилувчилар эмас.

**Роберт Кийосаки, "Ишдан ёш ва бой бўлиб кетиш"**

Дастаклар ҳамма жойда бор, қаёққа қараманг, ўша ёқда дастакка кўзингиз тушади — атрофимизда, ёнгинамизда, ичимизда, ўз малака ва уқувларимизда, билим ва гоёларимизда. Биз муттасил янгидан-янги дастаклар топа оламиз ёки уларни мустақил равишда ярата оламиз. Бой одамлар доим шундай қиладилар. Камбағаллар эса кўзлари олдида турган дастаклардан ҳатто фойдаланмайдиган ва уларни кўрмайдиган одамлардир.

Фараз қилайлик, сизда автомобиль ва компьютер бор. Кўпгина одамлар бу асбоблардан пул қилишга имкон берувчи дастаклар сифатида фойдаланадилар. Ўзингизга савол беринг: нима учун сиз бундай қилмайсиз?

Удалай олмасликдан қўрқасизми? Қўрқув билан қандай ишлаш ҳақида алақачон биласиз. Бундай ишни қандай бошлашни билмайсизми?

Ҳозир кўпчилик ахборот манбалари, масалан, Интернет орқали қандай бизнес қуришни билишга имкон бермоқда. Сиз яна ваколатли одамлар маслаҳатидан ҳам фойдаланишингиз мумкин.

Чунки ишни бошлаш учун пулингиз йўқми? Ишни бошлаш учун пул керак эмас. Фақат яхши гоёлар бўлса кифоя, улар сизнинг молиявий муваффақиятингиз дастаклари бўлишга бемалол қодир.

Яна бир мисол: сизда маълумот ва касб бор, қўлингиздан нимадир яхши иш келади. Сиз ишлаяпсиз, иш берувчи бунинг учун ҳақ тўлайди.

Нима учун мана шу уқувингизни дастакка айлантирмайсиз, унинг ёрдамида ўзингиз пул ишламайсиз?

Токи бу дастакни қўлингизга олмас экансиз, сизнинг ўзингиз, афсуски, бошқа биров фойдаланадиган дастакка айланасиз.

Ўз роҳатингиз йулида дастакка ўзингиз эгалик қилиш ўрнига ўзингиз бировларга дастак бўлишни ёқтирасизми, ё?

Энг аввало ўзингизда бор-у, негадир ундан фойдаланмаётганингиз дастакларни кўра билинг.

Дастакларнинг қўлаб хиллари мавжуд. Шулардан бири — мулкингиз (кўчмас мулк, компьютер, автомобиль, тикув машинаси ва ҳ.к.)

Иккинчиси — пулларингиз, агар қўлингиздан уларни ишлашга мажбур қилиш келса.

Учинчиси — истеъдодингиз ва қобилиятингиз, маълумотингиз ва касбингиз, малака ва ўқувингиз.

Тўртинчиси — ақлингиз. Бу сизда тугиладиган ва улар ёрдамида пул қиладиган сизнинг гоёларингиз.

Бешинчиси — молиявий саводхонлик, у сизга фойдали сармоялаш ва даромадли битимлар тузишда ёрдам бера олади.

Яна бошқа ҳар қандай нарса дастак бўла олади. Масалан, бўш вақтингизни олайлик, ундан бизнесингизни қуриш учун фойдаланишингиз мумкин.

Қўлаб дастаклар бор, аммо аксарият одамлар уларни турларидан фақат биттаси — энг самарасиз қўл меҳнати дастагидан фойдаланадилар.

Бизнинг ахборот технологиялари асримизда онгингиз, гоёларингиз, билимларингиз, истеъдодингиз ва малакангиз дастаклари биринчи ўринга чиқади.

*Бутун умрнинг миллион долларлик битимини топиш биз ўзимизнинг молиявий даҳомизни олга чиқаришимизни талаб этади. Ишонаманки, молиявий даҳо ҳар биримизда бор. Муаммо шундаки, у чақиришларини кутиб ухлаб ётибди. Молиявий даҳомиз ухляпти, чунки биз пулга меҳр қўйиш — барча ёмонликлар иддизи деган гоёга ишониб ўрганганмиз. Ички маданиятимиз бизни касб ўрганмишга руҳлантиради, шундан кейин пулга ишлай оламиз. Аммо ўша ички маданият қисматиға бизни*

пулнинг узини ўзимизга ишлашга мажбур этишга ўргатиш ёзилмаган экан. Бизни ўз молиявий кела-жагимиз ҳақида ташвишланишга ўргатишмаган. Бизга шу нарсани ўргатган ва ўргатмоқдаларки, жамоамиз ва ҳукуратимиз иш соатларимиз тугаганда бизга гамхўрлик қилар эмиш.

**Роберт Кийосаки, "Бой дада, камбағал дада"**

Ишончингиз комил бўлсинки, сизда молиявий даҳо бор, фақат у ҳозирча ухляпти, аммо унинг уйғониш вақти аллақачон келган.

Далил сифатида шуни билингки, сизда молиявий даҳо мавжуд. Шуни анланг. Бу ҳақиқатни онгингиз қатига жойланг, ўзингизни унга ўргатинг. Ботинингизда молиявий даҳо яшаётганига қувонч ва дилкашлик билан муносабатда бўлинг. Шунда у уйғона бошлайди ва ўзининг борлигини билдиради. Бунинг ортидан у фаолиятининг дастлабки мевалари келади — бу янги молиявий гоёлардир.

## **ЎЗ ИСТЕЪДОДИНГИЗНИ НАМОЁН ЭТИНГ**

Шуурингизда молиявий даҳо борлигига чин дилдан ишонган ҳолда сиз олдиндан унинг амал қилиш ва унинг ёрдами билан юзага келган гоёларни рўёбга чиқариш гамини ейишингиз керак.

Амалиёт шуни кўрсатадики, одамлар уларга қизиқ туюлган соҳаларда ва ўзлари яхши бажарадиган ишларда энг кўп муваффақиятларга эришадилар. Шу боис, бойиб кетишингиз учун фаолиятингиз доирасини кескин ўзгартиришингизга тўғри келар экан-да, деб уйламанг. Борди-ю, ҳозир қилиб турган ишингиз сизга ёқса, айнан шу нарсани қилишда давом этаверинг.

Масалан, қурилиш бизнесини яхши эгаллаш учун қурилишни ва у билан боғлиқ ҳамма нарсани билишингиз ва севишингиз керак. Кўчмас мулк билан зўр олди-сотди қилмоқ учун кўчмас мулкни севмоқ лозим. Акс ҳолда, ишингиз ўнгидан келмайди.

Шу боис ўзингиз севган нарсани қидиринг. Сиз яхши кўрган иш — бу энг муҳим дастаклардан биридир. Бу ишдаги асосий истеъдод ва қобилият ҳам қудратли дастак ҳисобланади.

Шу боис ўзингиз севган ва истеъдодингиз намоён бўлган ишдан воз кечманг, агар сизга кўпроқ унумли бўлиб кўринса-ю, аммо сиз унга лоқайд бўлсангиз, бошқа ишга қўл урманг. Бундай хатога йўл қўйманг. Сиз лоқайд бўлган ишда муваффақият қозона олмайсиз.

Биринчи қадамда айтганимиздек, иштиёқ муваффақиятнинг энг муҳим шартларидан бири эканини эсдан чиқарманг. Шу сабабдан ҳам озгина иштиёқингиз бўлган соҳани танланг — айнан мана шу соҳада қандайдир керакли ва фойдали иш қилишга қизиқишингиз ва хоҳишингиз бўлсин.

Борди-ю, фаолиятнинг қайсидир муайян соҳасига нисбатан иштиёқ уйғонмаган ва сиз ўзингизда нимага қобилият борлиги ва сизга нимаси қизиқ эканини аниқламаган бўлсангиз, унда нима қилиш керак?

Демак, сиз барча болалар истеъдодли бўлиб туғилишларини эслашингиз керак. Ўз истеъдодингизни унутиб қўйган бўлишингиз мумкин, сиз ундан фойдаланмаяпсиз, аммо бу унинг йўқолиб кетганини билдирмайди. Истеъдодингиз аввалгидек ўзингиз билан бирга. Токи сиз уни уйғотмагунча, у кутиб ётаверади — молиявий даҳо у билан бирга бўлади ва ниҳоят, ундан дастак сифатида фойдалана бошлайсиз.

Ёдга олинг, 9 ва 15 яшарлик болалигингизда ҳаммадан кўп нима қилишни ёқтирардингиз? Ўқиш-ёзишними, рақс тушиш ва спорт билан шугулланишними, расм солиш ва ўсимлик ҳамда жониворларга қарашними, бошқа одамлар билан дўстлашиш ва суҳбат қуришними? Вақтни ҳам сезмай, яъни иштиёқ билан булардан қайси бирини берилиб бажарар эдингиз?

Айнан мана шу соҳада истеъдодингиз чарақлаб кўринади!

Истеъдодингизни намоён этинг ва сизни истеъдодли деб аташади. Истеъдодли бўлгач эса, ўз истеъдодингизни молиявий муваффақиятнингиз учун дастак сифатида қўллаш бошлайсиз.

## ИСТЕЪДОДЛАРНИНГ ТУРЛАРИ

Ушбу боб сизга нимада истеъдодли эканингизни аниқлашда ёрдам беради.

Говард Гарднер "Ақл ромлари" китобида истеъдод ёки зеҳннинг етти хилини белгилаб беради. Мана улар:

1. **Вербаль-лингвистик хиял.** Бу яхши ўқиш ва ёзишнинг табиий қобилияти. Бу истеъдод ахборот тўплаш ва уни бошқалар билан баҳам кўриш керак бўлган барча соҳаларда фойдаланилади. Вербаль-лингвистик истеъдод фойдаланиладиган касбларга журналистлик, ёзувчилик, ҳуқуқшунослик, ўқитувчилик киради. Мактаб таълими тизими барча ўқувчилардан шу истеъдод борлигини талаб этади. Бунга эга бўлмаганлар кўпинча ёмон ўқийдилар — аммо бу, улар етарли даражада қобилиятли эмас ёки уларнинг зеҳни паст дегани эмас, мутлақо. Шунчаки бу болаларда истеъдоднинг бошқа турлари ва ақл хиллари кўпроқ ривожланган бўлади.

2. **Рақамли истеъдод.** Бу — яхши санаш ва рақамларни эслаб қолиш қобилияти. Рақамли истеъдод фойдаланиладиган касбларга математик, сармоядор, муҳандис киради (аммо юқори малакали муҳандисга яна вербаль-лингвистик истеъдод ҳам керак).

3. **Кенглик истеъдоди.** Бу илғаш, эслаб қолиш, яратиш, у ёки бу тарзда кўз билан кўрадиган қиёфаларни қайта гавдалантириш истеъдоди. Кенглик истеъдодида фойдаланиладиган касбларга — рассом, дизайнер, меъмор киради (яхши меъмор бўлиш учун яна вербаль-лингвистик ва рақамли истеъдод ҳам керак бўлади).

4. **Жисмоний истеъдод.** Бу — ўз танасига эгалик қилиш ва яхши ҳаракатланиш, шунингдек қўллари билан нимадир қила олишлик истеъдоди. Жисмоний истеъдоддан фойдаланиладиган касбларга — спортчи, раққос, машина устаси, қурувчи, дурадгор ва ҳ.к. киради. Енгил машина конструктори учун юқорида санаб ўтилган барча истеъдодлар билан бирга жисмоний истеъдод талаб этилади.



5. **Шахсий истеъдод.** Бу қобилиятларнинг алоҳида тури бўлиб, уни яна ҳиссий истеъдод деб ҳам аташади. Турли вазиятларда, айниқса одам бир нарсадан қўрқса ёки жаҳли чиқса қандай бўлиши, ҳиссиётлари ус-тидан назорат урнатолмаслиги учунгина ажойиб маълумотли одамлар муваффақият қозона олмайдилар ва мудом омадсизлик қўрқуви остида яшайдилар. Шу тариқа шахсий зеҳн барча касблар учун гоят муҳим. У қўрқувнинг олдини олишда ва ҳаракат қилишда ёрдам беради. Муваффақиятга эришмоқчи бўлган одамларнинг барчаси ҳиссиётларни қўлга олишни ўрганишлари керак.

6. **Шахслар уртасидаги истеъдод.** Бу — бемалол ўртоқлашиш, бошқалар билан суҳбатлашиш, омма олдида нутқ қилиш қобилиятидир. Шахслар уртасидаги истеъдод қўлланиладиган касбларга — руҳшунос, ўртоқлашиш бўйича мутахассис, сиёсатдон, ваъзгўй, нотиқ, артист, хонанда, сотувчи киради.

7. **Атроф-муҳит истеъдоди.** Бу — табиатни севиш ва тушуниш, ер, наботот, ҳайвонот, сув тошқинлари билан ишлаш қобилиятидир. Бундай истеъдод билан ишлайдиган касбларга деҳқон, ҳайвонларни қўлга ўргатувчилар, ўрмон қоровули, океанограф киради.

*Ўз тажрибамдан биламанки, дунёга ўз неъматини қайтариш йўлини тополмаган одам ўзини намоён эта олмаганлик туйғусидан бир умр эзилиб утади — эрталаб уйғонганида ўзини ичи бўм-буш идишга ўхшатади. Сиз даҳо бўлиб-дунёга келгансиз. Мактаб тизими буни ё сезган, ё сезмагандир. Эҳтимол, ота-онангиз ҳам буни ишташмагандир. Балки ҳозир ҳам ўзингиз унинг олдида сўқирдирсиз. Аммо мен сизда қандайдир бошқача ва сеҳрли, даҳога ўхшаган нарса бор, деганимда сиз бунга доим ишонаверинг. Бир куни “Америка” рок-гуруҳи куйлаганидек: “Сиз муъжиза яратишга қодирсиз”.*

*Ўзингиз аслида қандайлигингизни бир галгина тўла англашга матонат ҳис этасизми? Дунё унга ўз неъматини нисор этмоқчи бўлган сиздек одамларга муҳтож.*

*Роберт Кийосаки, "Бой бўлишни истасанг, мактабга борма"*

## **НАРХИ БИР МИЛЛИОН ДОЛЛАРЛИК САВОЛГА ЖАВОБ АЙТИНГ**

Ўзингиз амал қилмоқчи бўлган соҳани аниқлаб (балки сиз шу соҳада ишлаётгандирсиз), шундай гоюларни топишингиз керакки, улар туфайли олдингидай қийналиб ишлашингизга ҳожат қолмасин, озгина ҳаракат билан пул қила олишни ўрганинг.

Мана шу гоюлар сизнинг асосий дастакларингиз бўлиб қолади.

Бундай гоюларни топиш учун сиз "нархи бир миллионлик савол"га жавоб беришингиз керак бўлади: "Ҳозир қилаётган ишимни қандай бошласам бўлади, у кўп одам учун ва катта маблағ билан бошланса-да, қандай қилсам кам меҳнат сарфлайман?"

Табиийки, сиз бу саволга ҳадеганда жавоб топа олмайсиз. Аммо саволни ҳар томонлама ўйлаб кўринг. Ўзингиз танлаган соҳангиздаги қобилиятларингиздан келиб чиқиб, унга жавоб изланг.

Ўйласангиз жавоб келади. Эсланг: сиз кўплаб одамларга фойдали ва керакли нимадир қилганингиздагина бойиб кетасиз. Сиз тақдим этган гою ва имкониятларни сотиб олишга тайёр одамлар қанча кўп булса, шунча кўп бойлик тўплай оласиз.

Агар ўзингиз учун қизиқ соҳада кўп одамлар учун фойдали ва керакли нимадир қилиш имкониятини топишни астойдил истасангиз, бундай имкониятни, албатта, топасиз.

Бу гоюни бойлигингизга пойдевор қилиб ола оласиз.

## ЗАМОНДАН ОРҚАДА ҚОЛМАНГ

Муҳим шарт: чинакамига ишлайдиган гоя тугдиришни ўрганиш учун келажакка қарашни ўрганишингизга тўғри келади. Яъни, нимаики долзарб бўлса, демакки, у эртага талабга айланишини олдиндан сезмоқ.

Кўплаб одамлар ўз ёшлиги замонасида қолиб кетишган. Улар ўзгарган замон ва янги имкониятларни пайқамайдилар. Улар, мисол учун, Интернетнинг имкониятларини менсимасликлари мумкин, ҳолбуки у бутунги муваффақиятнинг қудратли дастаги ҳисобланади. Одамлар аллақачон долзарблигини йўқотган гоялар ёки маҳсулотларга ишониб, умид қилиб юрган бўлишлари мумкин — уларнинг бизнеси- касодга учраса, ҳеч ажабланарли ери йўқ.

Эсингиздами, Генри Форд миллиардерга айланганди, чунки енгил машина аҳамиятини олдиндан кўра билганди, Билл Гейтс эса жаҳоннинг энг бой одамига айланганди, чунки шахсий компьютерларга талаб катта бўлажagini олдиндан кўрганди (ушанда бунга миллиардернинг ўзидан бошқа ҳеч ким ишонмаганди).

Шу боис, ўз дастакларингиз ҳақида мулоҳаза юритар экансиз, янги истиқболли гояларни назарда тутинг. Иқтисодиётда, техникада, технологиялардаги янги тенденцияларни кузатиб боринг.

Ёшлар билан кўпроқ суҳбатлар ўтказишга, улар нимага қизиқаётганидан бохабар бўлишга, ёшлар ўртасида нималар урф эканлиги, нима улар учун жозибали, истиқболли эканини билишга ҳаракат қилинг.

Шундай бир тажриба ўтказиб кўринг: ўн беш-ўн олти яшар ўсмирларни кузатинг, кейин ўзингизни уларнинг ўрнига қўйинг ва дунёга уларнинг кўзи билан қаранг. Шунда дунёни бутунлай бошқача қиёфада кўришингиз мумкин. Илгари илғамаганингиз кўплаб имкониятлар кўзингизга ташланади. Сиз эндигина иқтисодиёт ва бизнес ривожланиши керак бўлган йўналишларни ҳис этасиз.

Ўзингизнинг ташқи кўринишингизни кузатинг. Ута замонавий ва ёшларга ўхшаб кийинишингиз шарт эмас

— аммо сўнги гоё ва урфлардан воқиф бўлиб турмоқ лозим. Бу ўзингизни замонавий ҳис этишга, замон билан ҳамқадам бўлишга ва ўтмишда уралашиб қолмасликка ёрдам беради.

Яна эсингизда бўлсинки, келажак бугундан бошланади. Борди-ю, қилиб турган ишингиз сизга ёқмаса — бундай ишдан воз кечинг. Келажакда шугуланмоқчи бўлган ишингизни пайсалга солмай, тезроқ бошланг.

## **БИРМУНЧА ВАҚТ ТЕКИН ИШЛАШГА ТАЙЁР ТУРИНГ**

Янги, доҳиёна гоёнгизни топсангиз-у, шунга умид қилаётган бўлсангиз, бу гоё ўчун бирмунча вақт текин ишлашингизга тўғри келишини унутманг. Зеро, табиийки, қуруқ гоёнинг ўзи сизга пул келтирмайди. Уни қандай амалга ошириш, гоёнгизни сотишга имкон берадиган тизимни (ёки маҳсулот, хизмат, имкониятлар ва ҳ.к.) яратишни ўйлашингизга тўғри келади.

Шу боис бойликка элтувчи йўлни, энг яхшиси, ҳозир қилиб турган ишингизни ташламасдан одинроқ, буш қолган вақтингизда бошланг.

Эсингизда бўлсинки, буш вақт ҳам сизга дастак.

Кўп одамлар гарчи ўзларига бўлса-да, текин ишлаш гоёсини ёқтирмайдилар. Бу руҳшунослик жиҳатидан осон иш эмас, ахир меҳнат учун бизга ҳақ тўлашларига, бизни хизматчи, ёлланма ходимлар қилиб тарбиялашганига ўрганиб қолганмиз.

Бу руҳий ҳолатни ўзгартиришга киришинг. Бирмунча вақт текин ишлаш ҳеч нарса эмас, деган фикрга кўникинг, зеро кейин мукофотини оласиз-да, бу ҳаммасини ювиб кетади.

Сахий бўлинг! Одамларга нимадир қилмоқчиман деган гоёдан бошланг. Сиз уларга ёрдам бермоқчисиз, ҳаётларини енгиллатмоқчисиз, уларга қувонч ва лаззат улашмоқчисиз ёки янги билим ва имкониятлар эшигини очмоқчисиз. Бошқаларга нимадир бериш фикрида юринг. Шунда қилган саъй-ҳаракатларингиз беҳуда кетмайди.

*Борди-ю, мен яккаю ягона гоя қолдирмоқчи бўлсам, у бундай булар эди: ҳар гал сенга нимадир етишмаётганда ёки сен нимагадир муҳтож бўлганигда, энг аввал уни ўзинг бер ва сенга Худонинг ўзи беради.*

*Бу ҳамма нарсага дахлдор: пулга ҳам, табассумга ҳам, меҳрга ҳам, дўстликка ҳам. Биламан, купинча одам энг сўнгги навбатда бермоқчи бўлади, аммо мен берар эдим ва бу менга ҳар доим ёрдам бериб келган.*

*Роберт Кийосаки, "Бой дада, камбағал дада"*

## АМАЛИЁТ

### 1-машқ МОЛИЯВИЙ "ДАСТАК"ЛАРИНГИЗ ҲИСОБИНИ ЮРИТИНГ

Бир варақ қоғоз олинг-да, тепасига: "Менинг дастакларим", деб ёзиб қўйинг.

Шундан кейин устунчага келажакда бойликка эга бўлишингиз учун дастак бўлиши мумкин бўлган нарсаларни санаб ўтинг.

Мулкни санаб ўтинг, аммо барисини эмас, сизнингча пул қилишингизга ёрдам бера оладиганларинигина рўйхат қилинг.

Сўнгра қобилиятларингиз, ўқувларингиз ва билимингизни санаб чиқинг.

Кейин молиявий гоёларингизни ёзиб чиқинг. Борди-ю, ҳозирча бошингизга ҳеч нарса келмаётган бўлса, буш жой қолдиринг. Бу рўйхатни муттасил тўлдириб боринг, зеро чинакам бой кишилар муттасил қидиришда бўладилар ва янги-янги дастаклар топадилар.

Шошманг, ўзингизга вақт беринг. Миянги дастаклар қидириб топишга мослашсин.

Бунинг учун сиз нималарга эгасиз, оз меҳнат қилиб катта пул қилиш учун ўзингизга ёрдам бера олиши нуқ-

таи назаридан ҳозир нима қиляяпсиз, шуларга қарашга ўрганинг.

**Қулоққа айтиладиган сўз.** Интернет замонида ахборот қадрият ҳисобланади. Борди-ю, сиз бошқалардан кўра яхшироқ биладиган нарсалар — ҳунарнинг биронта яхши иш қилишингизга ёрдам берадиган қандайдир сирлари, алоҳида услубиётлар, сизнинг шахсий усулларингиз, техникаларингиз, тавсияларингиз — уйлаб кўринг, бу билимларингизни бошқалар билан баҳам кўришга тай-ёрмисиз ва кутилмаган ахборотингиз учун қандай баҳо қўйган бўлар эдингиз? Эҳтимол, билимларингиз пул туриши мумкинлиги ҳақида илгари ўйламагандирсиз ҳам. Шу мавзу устида мулоҳаза юритинг ва илгари пай-қамеганингиз — бир дунё дастакларни топасиз.

Ёзмаларингиз хаёлий жараённинг мезони бўлиб хизмат қилади, бунинг шарофати ила гоёларингиз шакллана, сайқаллана бошлайди ва уларни рўёбга чиқариш жараёнини қандай ташкил этишни тушунишингизга олиб келади.

## **2-машқ** **ЯНГИ ГОЯЛАРНИ БОСИБ ОЛИШ УЧУН** **МИЯ ҲАМЛАСИ**

Унча катта бўлмаган мия ҳужуми уюштиринг, у сизга дастак бўлишга лойиқ янги гоёлар қидириб топишга ёрдам беради.

1. Икки варақ қоғоз олинг, биринчисига “Истайман”, иккинчисига “Қўлимдан келади” деб сарлавҳа қўйинг.

2. Олдингизга биринчи варақни қўйинг, ўзингизни бемалол тутинг, барча хаёлларни ҳайдаб солинг (бунинг учун кўзларингизни бир неча сония юмиб, икки-уч марта чуқур-чуқур нафас олиб, нафас чиқаринг), кейин уйлаб ўтирмай, устунчага нималар қилишни хоҳлашингизнинг ҳаммасини ёзиб чиқинг. Бу касб фаолиятингиз, бизнес ва пул билан боғлиқ истаклар бўлиши шарт эмас. Миянгизга

келган ҳар қандай истакни ёзаверинг, бир сония ҳам фикр юритиб утирманг. Бу вақтда сизнинг таҳлил этиш ва мулоҳаза юритиш қобилиятингиз бутунлай тухтаган бўлиши керак. Борди-ю, истакларингиздан айримларининг амалга ошиши имконсиз бўлса-да, уларни ҳам ёзиб қўяверинг. “Бу мумкин эмас” ва “Мен бундай қилолмайман” қабилидаги фикрлар айти дамда яқин ҳам йўламаслиги керак, вассалом.

3. Варақни охиригача тўлдириб (камида 10-15 қатор ёзиш муҳим), уни бир четга олиб қўйинг, бир неча сония кўзларингизни юминг, икки-уч марта чуқур-чуқур нафас олиб, нафас чиқаринг.

4. Энди иккинчи варақни олинг ва олдингидек ҳеч нарса уйлаб ўтирмай, нима қилиш қўлингиздан келса, қоғозга шуларни ёзинг. Бу ҳам камида 10-15 қатор бўлсин.

5. Кейин иккала варақни ёнма-ён қўйинг. Вазифангиз — биринчи варақдаги қайсидир қаторлар иккинчи варақдаги қаторлар билан ҳамоҳанг бўлиб қолганми, йўқми, шуни аниқланг.

Масалан, биринчи варақда мусиқа тинглашни хоҳлашингизни, иккинчи варақда эса — аудиотехникани яхши билишингизни ёзгансиз.

Ҳамоҳанг бўлмаган қаторларни ҳам излаб кўринг. Масалан, сиз сайр қилиш ва саёҳатга чиқишни хоҳлайсиз, бунда одамлар билан яхши киришиб кетасиз. Бу қобилият ва имкониятларингиз туристик бизнесингизга асос бўлиши мумкин.

Бундай ҳамоҳанг қаторлар тагидан рангли қалам ёки фломастерда чизиқ тортинг. Улар шуни англатадики, мазкур масалада истак-хоҳишларингиз имкониятларингиз билан мос келади. Бу эса пул қилишни бошлай олишингизга тайёр негиз ҳисобланади.

6. Энди учинчи варақни олинг ва унга “Бунга талаб бўлармикан?” деб сарлавҳа қўйинг.

Вазифангиз — хоҳиш ва имкониятларингиз бошқа одамларга фойда келтирармикан ёки йўқми, шуни

аниқлаш. Сизнинг "Қулимдан келади" ва "Истайман"-ларингиз мос келган соҳадаги қайси билимларингиз, гоёларингиз, хизматларингиз нафақат ўзингизга, балки бошқа бировга ҳам керакли товар бўлишга қодир? Яна "Бу мумкин эмас"лиги ҳақидаги ўйни миянгиздан чиқариб ташланг. Зеро, энди ўзингиз биласиз: сиз мумкин деб уйлаган нарса мумкин, аниқ бўлади.

Ҳамоҳанг қаторларнинг ҳар бир жуфти учун камида тўрт-беш имконият ўйлаб топинг, бу гоёларнинг ҳар бири сизнинг бўлажак бизнесингиз негизи бўлиб қолиши мумкин.

### 3-машқ

## ЎЗИМИЗНИ ЯНГИ ГОЯЛАРГА КИРИТАМИЗ

Ушбу аффирмация сиздаги ўзингизга бўлган ишончни мустаҳкамлайди ва ҳаракат қилишингизда сизга куч бағишлайди.

Кўзгу олдида туринг ва аксингиздаги кўзларингизга қараб, овоз чиқариб қуйидагиларни такрорланг:

*Шу нарсани аниқ биламанки, мен табиатан истеъдодли бўлиб тутилганман.*

*Менинг қобилиятларим чексиз, улар кун сайин тобора чарақлаб очилиб бормоқда.*

*Мен ақлли, истеъдодли, омадли, замонавий одамман. Бой бўлишим учун менга барча зарурий нарсалар ато этилган.*

*Мен табиатан молиявий даҳо бўлиб тутилганман. У ҳозир уйқудан уйғонмоқда ва бой бўлишимга имкон берувчи кўплаб гоёлар куртакламоқда.*

*Гоёлар бамисола ҳавода чарх урмоқда! Менинг мослашувчан, тиним билмас зеҳним ўзимга бойлик келтирувчи бу гоёларни осон илғаб олаётир.*

*Олдимда янгидан-янги имкониятлар юзага келмоқда. Мен севинч ила янги ҳаётга кириб келаётирман, бу ерда мен — кучли, ўзига ишонган, бой, омадли одамман, барча жиҳатларда муҳаббат ва ҳурматга лойиқман!*



**Еттинчи қадам**  
**МОЛИЯВИЙ ЖИХАТДАН САВОДЛИ БУЛ**

*Молиявий оқилликсиз топилган пул —  
бу тезда йуқ бўлиб кетадиган пул.*  
**Роберт Кийосаки, "Бой дада, камбағал дада"**

**ҲЕЧ БИР МАКТАБДА СИЗНИ  
ПУЛ ҚИЛИШГА УРГАТМАЙДИЛАР**

Молиявий саводхонлик — бу нафақат пул қилиш, балки уни тутиб қолиш ва кўпайтиришга ўргатадиган энг муҳим дастаклардан бири.

Мактабда молиявий саводхонликни ўргатмайдилар. У ерда шунчалик кўп нарсаларни ўргатишадики, бу билимлар кўпчилик одамларга ҳақиқий ҳаётда кераксиз бўлиб чиқади. Аммо негадир ҳамма учун зарур бўлган нарсаларга ўргатишмайди. Шу боисдан ҳам, мутлақо ақлли, маълумотли ва истеъдодли одамлар пул билан муомала қилолмайдилар. Борди-ю, уларнинг қўлига йирик пул келиб тушганда ҳам уни одатдагидай тез сарфлаб ташлайдилар.

Бундай кишилар гоҳо шундай дейдилар: "Пул мен билан чиқишолмайди, қўлимда пул турмайди". Аслида сабаби жуда оддийлигини улар тушунмайдилар: уларда оз бўлса-да молиявий маълумот етишмайди.

Аммо бунинг учун нуфузли олий ўқув юртининг иқтисодиёт куллиётларига кириб ўқиш шарт эмас. Чинакам молиявий саводхонлик — бу китобий ҳам, назарий ҳам билим эмас. Бу — сиз амалиётда олган ёки бошқа одамлардан орттирган шахсий тажрибадир.

Шу боис молиявий саводхонликнинг учта йўли бор:

- ўз тажрибасида молиявий билим олган ва сизга маслаҳатчи бўлиб, уларни сиз билан баҳам кўришга ярайдиган одамни топиш;

- бойликка эга бўлган ва уни қўлга киритишни амалда биладиган одамлар утказадиган семинарларга бориб туриш;
- хато ва камчиликлар услуби билан ўз тажрибасига эга бўлиш.

Агар сиз молиявий билимлар олишнинг бу учала йўлини бириктира олсангиз, олам гулистон. Бунда хато ва таназзуллардан қўрқмаслик, ҳар гал оёққа туриб, янгидан саъй-ҳаракатлар қилиш муҳим.

*Муаммо шундаки, мактаблар молия соҳасида асосли малакаларга ўқитмайди, бундай кўникмалар бўлмаганда эса болалар молиявий ғалаба қондасига эга бўлмай мактабдан чиқиб кетадилар. Боз устига, кўплар ўқув юртларининг узида молиявий мағлубият қондасига тан бериб қўя қоладилар. Кўплаб йигитлар университетларни кредит дафтарчалари, ўқиш учун олган ва туланмаган ссудалар бўйича катта-катта қарзларга ботиб тугатадилар. Ўқув юртини битирмай туриб ҳам баъзилар машиналар, уйлар, катерлар сотиб ола бошлайдилар. Кўплар ўз қарзларини фарзандлари бўйнига юклаб, ўлиб кетадилар. Бошқача айтганда, улар ажойиб маълумот олишлари мумкин булади-ю, аммо бир гоят муҳим қоида — ҳаётда молиявий ғалаба қондасига эга бўлмайдилар.*

**Роберт Кийосаки, "Бой бола, ақлли бола"**

## ЎҚИШНИНГ ТҮРТ ВОСҚИЧИ

Аввал тузуккина назарий билим оласиз, кейин эса олган билимингиз сизни хатоларга йўл қўйишдан асрашига умид боғлаб, иш бошлайсиз — бу ғирт хомхаёлдан бошқа нарса эмас. Бу велосипедда юриш ҳақида кўп нарсаларни биласиз-у, бу билганларингиз сиз биринчи марта велосипедга ўтиришингиз биланоқ шамолдай елиб кетишингизга қўл келади, деб ўйламанг.

Велосипедда юриш каби молиявий саводхонликни ўзлаштиришда тўрт босқич бор.

**Биринчи босқич:** англалмаган волейиқлик. Сиз ҳаяжон ва тараддудасиз, чунки велосипедда қандай тўғри учиш кераклигини мутлақо тасаввур қилмайсиз. Молия билан муомала қилишда тирноқча тажрибангиз йўқ, ҳаттоки нимадан бошлаш ва уларни қандай урганиш кераклигини билмайсиз ҳам.

**Иккинчи босқич:** англаган волейиқлик. Велосипедга ўтирасиз, педалларни айлантирасиз, бироқ ўша заҳоти ағдарилиб тушасиз. Қандайдир молиявий муомалани бошлайсиз-у бироқ муваффақиятга эришмайсиз. Ҳеч нарсани билмаслигингизни ва ҳеч нима қилолмаслигингизни тушунасиз.

**Учинчи босқич:** англаган лойиқлик. Тажрибангиздаги таназуул ва хатолар туфайли кўп нарсаларни тушуна бошлайсиз. Яъни, бир нарсада бой бергансиз, натижа яхши бўлиши учун амалларингизда нималарни ўзгартиришингиз ва тўғрилашингиз кераклигини англашдан кўра кўпроқ ҳис этасиз. Жисмингиз ва ақлингизни тўғри ҳаракат ва амал қилишингизга мослаштира бошлайсиз. Аста-секин моҳир велосипедчи ёки молиявий масалаларда лойиқ (муносиб) одамга айланасиз.

**Тўртинчи босқич:** англалмаган лойиқлик. Нималар қилаяпсиз, қандай қилаяпсиз, бу ҳақда энди ўйга толиб ўтирмаслигингиз керак. Ҳаракатларингиз автоматизм даражасига етиб борган. Сиз шартта велосипедга ўтирасиз-да, елиб кетаверасиз. Сиз тўғри бозорга чиқасиз-да, ишга киришиб кетаверасиз.

Унча ёқимли бўлмаган икки дастлабки босқичларда таслим бўлмаган ҳар бир одам албатта ёқимли учинчи босқичга, сўнг ундан-да ёқимли бўлган тўртинчи босқичга етиб боради. Нимага ўқиган бўлишингизга қарамай, ўқиш қонунияти шунақа. Маҳорат — бу айнан тўртинчи босқич, бунда амалларингиз автоматизмгача етиб боради, сиз ҳайратомуз амал қиласиз ва ҳар доим ажойиб натижалар оласиз.

Худди шундай мутахассис бўлган одамни топинг. Ундан ўргана бошланг, таслим бўлманг ва куп ўтмай ўзингиз ҳам мутахассисга айланасиз.

## **ЎЙНАБ-ЎЙНАБ ЎРГАНИШ МУМКИН**

“Монополия” ва “Пул оқими” сингари стол ўйинлари (Роберт Кийосакининг муаллифлик ишлови) катталар учун ҳам, болалар учун ҳам ўқишнинг ажойиб усули бўлиши мумкин. Ўйин — бу ҳаётнинг ўзига яраша кичрайтирилган нусхаси. Ўйинда у ёки бу ҳаётий вазиятларни ўтаётганимизда тажриба оламиз, миямиз уни ўйин деб эмас, ҳақиқий ҳаётдек муҳрланиб қолади.

Молия билан ўйинда аввал муомала қилишни ўрганиб, ҳаётда шу жараёни анча осон ўзлаштира бошлайсиз. Шу тариқа бу ўйинлар ҳақиқий молия ўйинларида ўзингизни дадил тутишингизга имкон беради.

Бунинг устига ўйин воситасидаги ўқиш завқли шаклда акс этади, шунинг ўзиёқ сизга зўр лаззат бағишлашга қодирдир.

## **БАРИБИР ҲАМ: НИМАНИ ЎРГАНИШ КЕРАК?**

Молия денгизига калла ташлаб, ундан осон ва омон сузиб чиқмоқ учун молиявий маълумот олиш зарур. Бунингсиз бизнеснинг уддасидан чиқиб бўлмайди. Модомики бойиб кетиб, пул қилишни мўлжаллаган экансиз, қулогингизга баъзи гапларни айтиб қўйишимиз лозим.

Қуйидаги мавзулар бўйича қисқа муддатли семинар ва курсларга боринг:

- шахсий молиявий режани қандай тузиш керак;
- оила бюджетини саводхонларча режалаштириш учун нима қилмоқ керак;
- ҳисобчилик иши асослари;
- маркетинг асослари;
- савдо-сотик санъати;

- сармоя қўйиш асослари;
- ўз ишингизни қандай бошламогингиз лозим;
- бизнесни Интернет орқали қандай олиб бормоқ керак.

Бунда бу семинарларни ким ўтказаетгани ҳақидаги маълумотномани юргизмогингиз шарт. Бойиб кетган одамларнинг тажрибаси сиз учун қимматлидир. Бойиб кетолмаган одамнинг бойлик ҳақидаги маслаҳатлари бир чақалик қимматга эга эмас ва сизга заррача фойда бермайди.

Бундай семинарларга ҳозирданоқ қатнаб ёки Интернет орқали кузатиб ўтказишингиз мумкин. Бундан ташқари, тегишли мавзудаги китобларни ўқиш даркор. Олган билимларингизни амалда қанча тез қўлласангиз, шунча яхши.

Фақат пайсалга солманг. Агарда, ҳозирча сармоя қўйишга пулингиз, сотишга молингиз бўлмаса, барибир шундай қилишни ўрганинг. Янги билимлар онгингизни янги ўзанга солади. Гарчанд сиз ҳозир нима қилишни тасаввур этолмасангиз-да, пул оқимини яратиш усуллари топа бошлайсиз.

Шунингдек, бирор нарсани ўрганишнинг яхши усули — шахсий молиявий маслаҳатчи топиш. У сизга аввало оилавий бюджетингизни тўғри қуришни, агар керак бўлса, қарзларингизни бир ёқли қилишни, ундан кейин эса сармоя учун захиралар топишни ўргатади.

## **НИМА УЧУН ОЛДИ-СОТДИ САНЪАТИ БАРЧАГА ЗАРУР?**

Олди-сотди санъатини ўргаништиқболи сизга ғалати ва тасодифийдек бўлиб кўриниши мумкин. Айниқса, касбингиз савдо билан ҳеч қандай алоқадор бўлмаса. Алалхусус, бу борада сиздан ҳеч иш чиқмаслигига иймонингиз комил деяверинг.

Ташвишланманг, буни ўзингиз хоҳламасангиз хоҳламабсиз ёки сотувчи-маслаҳатгўй сифатида тер тўкма-

сангиз тўқмабсиз. Аммо олди-сотди усулларини ва товар хизматларини амалга ошириш тизимларини билмогингиз шарт. Шунингдек, реклама ва товарни бозорга олиб чиқиш қонунлари ҳақидаги ибтидоий тасаввурлар зарар қилмайди.

Гап шундаки, бизнес — бу товар ишлаб чиқаришдан кўра уни сотиш жараёнидир. Сиз ажойиб маҳсулот ишлаб чиқара оларсиз, аммо уни қандай сотишни билмасангиз, бизнесингизнинг оёғи осмондан келгани шу.

Борди-ю, бутун сиз маошга ишлаётган бўлсангиз, демак, қандайдир товар ишлаб чиқараётган бўласиз. Аммо сиз уни қандай сотишни билмайсиз. Шу боис сиз маошга ишлашга рози бўласиз ва сотиб бериши учун товарингизни иш берувчига берасиз. Бу товарни ўзи учун фойда келадиган қилиб сотишни унга қўйиб беринг! Курдингизми, ўзи учун, зинҳор сиз учун эмас.

Борди-ю, ўзингиз ишлаб чиқарадиган нарсаларни ўзининг бойиб олиши учун сотадиган бошқа одамларга беришни хоҳламасангиз, унда олди-сотди санъатини ўрганишингиз керак.

Савдо-сотиқнинг шундай тизимини уйлаб топганингизда, сизга ўз хоҳишингизга кўра ишдан бўшатишлари ҳақида ариза ёзиш ва ниҳоят "амакига" эмас, ўзингизга ишлай бошлашгина қолади, холос.

*Ўзингизни ва сиз ёқтирган одамларни қандай қилиб пулдор бўлишга қанча тез ургатсангиз, шунча яхши. Пул қудратли куч. Афсуски, одамлар пулдан узларига қарши фойдаланадилар. Борди-ю, молиявий донолигингиз даражаси паст бўлса, пул ўзи қўлтигингизга киради. Пул сиздан кўра ақллилик қилади. Шунда пул сизга бўйсунди, сизга керакли нарсани адо этади. Пулга қул бўлиш ўрнига сиз унинг хўжайинига айланасиз. Мана шу нарса молиявий донишмандлик дейилади.*

**Роберт Кийосаке, "Бой дада, камбағал дада"**

## АМАЛИЁТ

### 1-машқ

## МОЛИЯВИЙ АҚЛНИ РИВОЖЛАНТИРИШ УЧУН 10 ДАҚИҚА

Ўз молиявий шуурингизни ривожлантиришга ҳар кунини лоақал 10 дақиқа вақтингизни сарфлашни одат қилинг. Бунинг учун бир кунда биронта салмоқдор тадбиркорлик наشريдан биттадан мақола ўқиб боринг. Агар мақола унчалик қизиқарли бўлмаганда ҳам унинг мазмунига чуқурроқ кириб боришга ҳаракат қилинг. Ўз сўз бойлигингизни бойитиш учун шу мақоладаги атамалар, сўзлар ва бирикмаларни эслаб қолинг.

Лоақал бир неча ойда бир марта молиявий семинарларга қатнанинг.

Интернетда кўргазмали семинарлар ҳақида ахборот қидириб топишни мақсад қилинг ва шунингдек, лоақал бир неча ойда бир марта бўлса ҳам уларда иштирок этинг.

Молиявий мавзу бўйича бепул семинарларни ўтказиб юбормасликка тиришинг — бундайлари ҳам тез-тез ўтказиб турилади.

### 2-машқ

## ТАНИШИНГИЗГА ҚЎНГИРОҚ ҚИЛИНГ!

Телефон дафтарчангизни, шу жумладан эскисини ҳам варақлаб кўринг. Ҳойнаҳой, сизнинг молиявий-иқтисодий маълумотга эга ёки бизнес билан шугулланувчи танишларингиз борлиги маълум бўлар. Уларга қўнгироқ қилинг ва бирон-бир молиявий масала бўйича, масалан, қандай йўл қўйиш фойдалироқ ёки ўз ишчингизни бошлашингиз учун нималар керак, шуларни маслаҳатлашмоқчи эканлигингизни айтинг. Яна улар саводхон ҳисобчи ёки молиявий маслаҳатчини тавсия эта оладиларми, йўқми, шуни сўранг.

Шубҳалараст одамлар билан ("Бунинг сенга нима кераги бор?", "Қўйсанг-чи бунақа нарсаларни" дейдиган одамлар билан) бу мавзуда суҳбатни дарровгина тўхтатган маъқул — бу сизнинг одамингиз эмаслиги шундоққина кўриниб турибди. Узининг хуш кайфияти билан сизга рағбат бағишлайдиган одамлар билан ҳамсуҳбат бўлинг, булар одатда энг омадли одамлардир.

Шу тариқа сиз нафақат молиявий билимларингиз хазинасини тўлдириб борасиз, балки атрофингизга маслаҳатчилар, мутахассис маслақдошлар жамоасини ҳам тўплайсиз.

### 3-машқ ТАШКИЛОТЛАРНИ ЎРГАНИНГ

Ҳар ойда қайсидир йирик омадли компания (масалан, "МақДоналдс"га ўхшаган)нинг яратилиш тарихи ва фаолият тамойилларини урганишни мақсад қилинг. Бунда сизни чалпак пишириш йўллари эмас, балки жамоангиз муваффақиятига замин бўлган бизнес тизими қизиқтирмоғи керак. "МақДоналдс"ларнинг бутун дунё буйлаб бундай кенг тарқалиши сабаби нимада? Олди-сотди, етказиб бериш тизими қандай тузилган? Реклама нимага асослаб тикланади?

Бу саволларга жавоблар қидиринг — Интернет асрида ахборотни ҳар қандай одам ола олади — айнан товарни сотиш тизимидан қидиринг. У ерда сизга муваффақият келтирувчи нарсани топасиз.

### Саккизинчи қадам АКТИВЛАР ЯРАТИНГ

*Актив — бу пулни чўнтагингизга соладиган нарса.  
Пассив — бу пулни чўнтагингиздан оладиган нарса.*

*Сиз билишингиз албатта шарт бўлган нарсалар  
мана шулар бўлади.*

**Роберт Кийосаки, "Бой дада, камбағал дада"**



## АКТИВЛАР — СИЗНИ БОЙЛИККА ЭЛТАДИГАН СЌҚМОҚ ЙЌЛ

Молиявий саводхонликнинг ажралмас қисми — бу пассив ва актив ўртасидаги фарқни тушуниш.

Бир қараганда бу оддий кўринади: активлар — бу сизга даромад келтирадиган нарса, пассивлар эса — сизни чиқимдор бўлишга мажбурлайдиган нарса.

Бу фарқни тушунгач, навбатдаги қадамни ташлайсиз: активлар ярата бошлаш керак, тагин шундай активларки, улар пул оқимини тугдира бошласин, сизнинг барча харажатларингизни қоплаб кетсин.

Мана шу сизнинг бойликка элтувчи сўқмогингиз бўлади. Барча бой одамлар айнан шундай қиладилар.

Нима учун ўрта синф ва камбағаллар бундай қилмайдилар. Энг аввало шунинг учунки, актив нима дегани-ю пассив нима дегани — шунинг нотўғри тушунадилар.

Масалан, кўпинча: “Кўчмас мулк — пул қўйишнинг ишончли воситаси”, “Менинг уйим — менинг бойлигим”, — деган гаплар қўлогимизга чалинади ва ҳ.к.

Кўчмас мулк дарҳақиқат ёмон қўйилма ҳисобланмайди, аммо қачон сиз ундан, дейлик, ижарага қўйиб фойда ола бошласангизгина у сизнинг активингиз бўлиб қолади.

Борди-ю, сиз уйингизда шунчаки яшасангиз-да, у сизга ҳеч қандай фойда келтирмаса, унда уйингиз актив эмас, пассивдир. У сизнинг чиқимларингиз сабабкоридир, аммо зинҳор даромадларнинг эмас.

Омонат пулларингизни ҳам худди шундайин актив деб аташингиз нотўғри. Токи пулларингиз ишсиз ётар экан, улар бефойдагина эмас, чунки даромад келтирмаяпти-да, балки пул қадрсизланиши ва молиявий фалоқатлар оқибатида қиймати тушиб кетаяпти.

Борди-ю, пулларингизни банкка қўйганингизда ҳам, у сизнинг активларингиз бўлиб ҳисобланмайди. Чунки у ҳолда пул сизга ишламайди, ундан ўз манфаатлари йўлида бошқа одамлар фойдаланмоқда. Банкка қўйган пулларингиз — бу банкнинг активи, аммо сизники эмас.

Сиз ундан оладиган фоизлар эса пул қадрсизланишини зўрға қоплайди, холос.

Бироқ кўпчилик одамлар уларда яхши уй ва банкда ҳисоби бўлса, узларини бой деб уйлайдилар.

Ҳолбуки тушунчадаги бундай янглиш тўғри камбағалликка олиб борадиган йўлдир.

*Камбағал одамлар камбағалча қилиқ қиладилар. Умумий ёмон қилиқ жунгина қилиб “омонатга ботиб қолиш” деб аталади. Бой одамлар омонатларидан ҳисобларини тўлаш учун эмас, балки янада кўпроқ пул қилиш учун фойдаланадилар.*

*Роберт Кийосаки, “Бой дада, камбағал дада”*

## ҚОПҚОН ҚАНДАЙ ЁПИЛАДИ?

Агар сиз активлар ва пасивлар ўртасидаги фарқни тушунмасангиз ва мулкнингиз ва омонатларингизни актив деб билсангиз (кўпчилик одамлар шундай қиладилар), сиз қопқонга осон тушасиз. Мисол учун, сиз яхши ишлаб топаёсиз, даромадларингиз ҳам тузуккина. Даромадларингиз баланд бўлгани боис шу тариқа актив яратаман деб уй сотиб олишга қарор қиласиз. Уй сотиб оласиз ва гурур билан “пул қўйиб бопладим, энди мен бой одамман, чунки ажойиб уйим бор — бу бутун бошли давлат, яъни менинг активим”, деб уйлайсиз.

Бироқ сал нарига бориб, уй чиқимталаб экани маълум бўлади. Мебель, сантехника сотиб олишингиз, уй ичкарисини чиройли безатишингиз, кўплаб турли нарса ва мосламалар олишингиз керак бўлади. Кейин буларнинг барини яхши ҳолатда сақлашингиз керак — бу ҳам чиқим талаб қилади. Бунинг устига солиқлар тўлашингиз, коммунал хизматлар ҳақини беришингиз керак бўлади ва ҳ.к.

Уй даромадларингизнинг жуда катта қисмини “ёб қўйиши” маълум бўлади. Аммо сизда ҳаётдаги бошқа эҳтиёжлар ҳам қалашиб ётибди — сизга машина, кийим-

кечак керак, сиз яхши дам олишни, яхши еб-ичишни хоҳлайсиз ва ҳ.к.

Нима қилмоқ керак? Сиз яна-да купроқ ишлай бошладдан ўзга чорани кўрмайсиз. Сиз тобора кўпроқ ишлаб, яна-да купроқ даромад оласиз. Қанча куп олсангиз, шунча куп чиқим қиласиз. Зеро, сиз ҳаётнинг маълум даражасига чиқиб олгансиз, у ерда дангиллама ҳовлингиз, зўр машинангиз ва ҳ. к. бор ва сиз ундан паст даражага тушишни асло хоҳламайсиз. Демак, сизнинг ҳаёт даромадингизга мувофиқ келувчи нарсаларни яна ва яна кўпроқ сотиб олишдан бошқа чорангиз қолмайди.

Аммо бир кун келиб, ишлашга энди кучингиз қолмагани маълум бўлади. Сиз шундай қиласиз ҳам, яъни ишлайверасиз- ишлайверасиз, топаверасиз-топаверасиз, қарабсизки, қилган меҳнатларингизнинг роҳатини кўришга фурсатингиз гоят оз қолибди. Шундай бўлса ҳам пул барибир етмайди. Бир кун келиб қарайсизки, қулонгингизгача қарзга ботиб бўлибсиз.

Сизда аввалгидек актив йўқ, бироқ чор атрофингизни пасивлар қуршаб олган, вақтида сиз уларни таъминот аломатлари деб билгансиз, бу сизнинг ҳовлингиз, машинангиз, харажатталаб яна қанча мулкингиз — булар бари юҳодай сизни ютаман деб турибди. Энди пасивларингиз сирасига қарзларингиз ҳам келиб қўшилган.

Шунақа ҳаёт тарзи — бу доира ичидаги жон олувчи айланиб югуришдан бошқа нарса эмас, уни Роберт Кийосаки "Каламушча югуриш" деб атаган.

"Каламушча югуриш"дан чиқиб олишнинг ягона йули, ниҳоят, одамлардай яшашни бошламоқдир, бу аввал активлар яратиш, ундан кейин эса пасивлар яратиш — бунинг аксини зинҳор-базинҳор қила кўрманг.

*Бой одамлар активларни сотиб олади. Камбағал ва урта синф вакиллари пасивларни сотиб оладилар-да, уларни актив деб ҳисоблайдилар.*

***Роберт Кийосаки, "Бой дада, камбағал дада"***

## ҚОПҚОНДАН ЧИҚИБ ОЛИШ ЙЎЛИ: АКТИВЛАР ВА УЛАРНИНГ ТУРЛАРИ

Агар сиз ҳар ойда даромаду буромадларингизни қайд этиб борадиган молиявий ҳисоботлар тузиш малакасига эга бўлсангиз, қаранг, фойда ва зарарларингиз ўртасидаги пулларингиз қандай ҳаракат қилаяпти, шунда сиздан оз бўлса ҳам актив бор-йўқлигини дарҳол англайсиз.

Борди-ю, даромадларингиз харажатларга сувдай оқиб утаётган бўлса, демак сизда активлар йўқ.

Борди-ю, харажатларингиз сиз томон йуналиш бўйича оқувчи пул оқими ташкил этганча аввалига ишласа-да, сунгра шу пул оқимидан сизнинг пасивларингиз ва бошқа эҳтиёжларга хизмат қилишга пулларингизни харажат қилсангиз — фақат шу ҳолдагина ишонч билан сизда актив бор деб айтиш мумкин.

Сиз энди шахсий мулкингиз ва омонатларингиз актив эмаслигини тушуниб етасиз.

Унда активлар ўзи нима дегани?

Бу:

сизнинг бизнесингиз;

сизнинг сармоя жамғармаларига киритган пулларингиз;

сизнинг қимматли қоғозларингиз, акцияларингиз, облигацияларингиз;

сизнинг даромад туғдирувчи кучмас мулкингиз;

сизнинг ақлий мулкингиз: патентларингиз, қўлёзмаларингиз, санъат асарларингиз ва ҳ.к. — агар у даромад келтирган ҳолда (муаллифлик қалам ҳақларингиз, роялтиларингиз — муаллифлик ҳуқуқларингиз олди-сотдисидан келадиган фоизингиз ва ҳ.к.);

даромад келтирадиган бошқа ҳамма нарса баланд баҳоланади ва фойда келтиради.

Бунда бир нарса ёдингизда бўлиши керакки, биргина активларнинг узидан ҳар доим даромад олиш қўлингиздан келмайди. Агар сиз активларингиз сизни таъминласа ва

харажатларингизни қопласа, сиз тез-тез янгиларини яратиб, эскиларини сотишингизга тўғри келади. Аммо буни ақл билан қилиш керак. Роберт Кийосаки маълум тасаввурлар кўрсатган йўлдан бормасликни, кўпчилик қилган ишни қилмасликни маслаҳат беради.

Кўпгина одамлар агар бизнеси даромад келтирмай қўйса ва акцияларнинг нархи тушиб кетса, бу бизнесни сотиб юборадилар. Натижада улар ҳаммасини арзонгаровга сотадилар — сотиб олгандагидан арзонга сотадилар-да, зарар кўрадилар.

Маълумотли одам нархи тушганда акцияларни сотиб олади ва уларга арзон тўлайди. Акциялар нархи осмонга чиққанда эса уларни сотади. Психологик жиҳатдан бу жўн нарса бўлмаслиги мумкин — зеро акциялар нархи яна қачон кўтарилишини кутмоқчи бўлади. Аммо барча қонунлар бўйича кўтарилишдан кейин тушиш бошланади ва шунинг акси. Тушишлар ва кўтарилишларнинг бундай тўлқинларига ўрганиб қолгач, ўзининг барча имкониятларидан усталик билан фойда ундириш мумкин.

## ПУЛ ҲАРАКАТДА БЎЛМОҒИ КЕРАК

Активларингиз чинакамига ишлаши учун уларга қўйилган пулларингиз ҳаракат қилмоғи керак. Яъни сиз пулларингиз тез қайтиб келиши гамини ейишингиз керак. Кўпчилик одамлар пулларини тутиб қўядилар ёки нафақа ҳисобига киритадилар ва айни вақтда ишлаб юраверадилар. Аммо бунда уларнинг пуллари ишламайди, балки ҳаракатсиз ётаверади, пировардида қандайдир молиявий фалокат оқибатида йўқ бўлиб кетади.

Шу боис пул қўйишнинг сиз ҳиссасини тезда қайтаришга имкон берувчи йўлларини топишингиз керак. Шунда пулингиз олғир този итга ўхшаган бўлади. Яъни ўлжани тутиб олади-да, янгисини тутгани олға чопиб кетади. Фақат шундагина пуллар кўпдан-кўп активлар келтириши мумкин.

Албатта, пул қўйишнинг бундай имкониятларини топиш учун сизга тагин уша молиявий саводхонлик асқотади. Аммо бой одам бўлишни хоҳлар экансиз, бир умр ўқиб-ўрганишга тайёр турмогингиз керак бўлади.

Пул муомаласи тезлигини оширишнинг Роберт Кийосаки мана бу мисолини келтиради. Дейлик, сиз фалон компаниянинг 5000 акциясини 5 доллардан сотиб олдингиз ва 25000 доллар туладингиз. Акцияларнинг нархи орта бошлади ва бир йил ўтиб-ўтмай 1 акциянинг нархи 10 долларга борди. Очқуз сармоядор акциянинг нархи яна-да кўтарилишини кутади. Ақлли сармоядор эса акцияларини 25000 долларга сотади. Шу тариқа сиз пуллариңизни қайтариб оласиз, тагин уларни сотиб олганиниңиздаги пуллар қайтиб келади, аввалгидек бозорда қолаверади-да, сизга даромад келтиришда давом этади. Аммо энди акцияларингиз нархи ҳатто тушиб кета бошлайди ёки бундан буён даромад келтирмай қўяди, лекин сизнинг парвоингизга келмайди бу, чунки сиз ўз пуллариңизни қайтариб олгансиз.

Бу кўплаб имконли стратегиялардан биттаси, холос. Бозорни ўрганиб олгач, сиз пулларнинг тез айланишидаги ўз хусусий стратегияниңизни ишлаб чиқа бошлайсиз.

Бозорни ўрганинг, киришимли бўлинг, кўпларнинг гап-сўзларига учманг — ва сиз қайси бизнес ва қайси тур сармоялар сизга тез даромад келтиради, қайси корхоналарнинг акциялари пуллариңизни ишончли қайтариш имконига эга — шулар ҳақидаги тасаввурларингизни пишитасиз. Роберт Кийосаки сармояни кўчмас мулкка киритишни афзал билади, уни ижарага қўйиши мумкин; шунингдек у ер ва ҳовли сотиб олади, кейинчалик уларни ўзи истаган фойдага сота олади; қимматли қоғозларнинг барча турлари ичидан кичик бизнес акцияларига алоҳида меҳр билан қарайди. Чунки улар пул айланиши тезлигини оширади, йирик корпорациялар акцияларини эса бундай қилиб бўлмайди. Аммо бу ундан ибрат олмогингиз шарт дегани эмас. Ўз йўлиниңизни топинг, фақат у сизга муваффақият келтиради.

## АМАЛИЁТ

### 1-машқ АКТИВЛАРИНГИЗНИ ТЕКШИРИБ ЧИҚИНГ

Барча мулкингиз, омонатларингиз ва пул қўйилмаларингизни фойдалилик маъносида таҳлил қилиб чиқинг.

Бунинг учун бир варақ қоғоз оласиз-да, унга тик чизиқлар билан беш устунга қўлинган жадвални чизасиз. Биринчи устунга "Номи" деб сарлавҳа қўйинг, бу ерда сиз нималарга эга булсангиз, ҳаммаси номма-ном санаб утилган (хонадон, машина, гараж, пўстин, жавоҳирот, омонатлар, акциялар, банк депозитлари, бизнес ва ҳ.к.). Иккинчи устунга "Қиймат" деб сарлавҳа қўйинг, бу ерда айни дамдаги ҳар бир ҳолат бўйича бозор қийматини қўйиб чиқасиз. Учинчи устун "Харажатлар" деб аталади, бу ерда сиз ҳар бир ҳолатнинг сақланиши ва хизматига қанча пул сарфлашингизни ёзиб қўясиз. Тўртинчи "Даромадлар" устуни эса тегишинча равишда ҳар бир ҳолат сизга қанча даромад келтиришини кўрсатади. Бешинчи устун — "Фойда". Ҳар бир ҳолат нечоғли фойдалилигини аниқлаш учун учинчи устундаги суммани тўртинчи устундаги суммадан чегириш керак. Борди-ю, харажатлар даромаддан кўп бўлса, фойдалилик нолга тенг бўлади.

Энди ўйлаб кўринг, пассивлар ҳаддан ташқари кўплик қилмаяптими, улар даромадингизнинг ҳаммасини еб қўймаяптими? Ўйланг, вазиятни яхши томонга буриш учун қандай қадамлар қўйишга тайёрсиз?

Қўлингиздан келадиганлари:

- ҳаддан ташқари катта харажатлар талаб қилувчи пассивларни қисқартириш, масалан, қимматбаҳо автомобилни сотиш ва камроқ чиқим талаб этувчи арзонроқ русумини танлаш;

- фойда келтирадиган пассивларни сотиш (масалан, заргарлик зийнатларнинг бир қисми — ҳолбуки улар “эгасидан ош-нон сурамайди”, яъни чиқим талаб этмайди, аммо сизга ишламайди ҳам, чунки унга қўйилган пуллар ҳаракатсиз ётибди);
- кам фойдали активлардан, масалан, банк депозитларидан воз кечиш;
- қўлга тушган пулларга активларни сотиб олиш. Улар сизга сезиларли фойда келтиради, масалан, даромадли компанияларнинг акциялари.

## 2-машқ

### АКЦИЯЛАР ВА ҚИММАТЛИ ҚОҒОЗЛАР БОЗОРИНИ ЎРГАНИШГА КИРИШИНГ

Маълумотномалар юргизинг, турли корхоналар ва корпорациялар акциялари нархи ҳақидаги ахборотларни тўплаг. Нафақат йирик фирмалар, балки кичик бизнес акцияларига ҳам эътибор қилинг. Ўзингиз яшаб турган жойдаги бизнеснинг турли шакллари фойдалиликка қизиқинг.

Сармояга қўйгани пулингиз бўлмаган тақдирда ҳам шуни қилинг. Охирги бир неча йил ичида акция нархларининг ўзгаришларини ўрганинг. Нархлар тушиши ва кўтарилиши паллалари нима билан боғлиқ бўлиши мумкинлигини ўзингизча таҳлил этишга ҳаракат қилинг. Қаранг, бу ерда қандайдир қонуният борми, масалан, нархлар гоҳ тушиб, гоҳ кўтарилиб турадиган даврийликми? Бу нархларнинг кейинги тақдири қандай кечишини сиз олдиндан айта оласизми? Буни даставвал ичингизда қилинг, билим ва тажрибангиз орта бориши баробарида нархларнинг кўтарилиши ва тушиши даврларини олдингидан анча аниқ айта оладиган бўласиз. Шундай қилиб, сиз ҳаётда сармоя қўя бошлаганингизда, акцияларни қачон сотиб олишу қачон сотиш вақтларини эҳтимолликнинг катта улуши билан аниқлай оласиз.



### 3-машқ

## КҮЧМАС МУЛК БОЗОРИНИ ЎРГАНИШГА КИРИШИНГ

Бундан кейин кучмас мулкда бизнес қиласизми ёки унга сармоя киритасизми ёхуд даромадларнинг қандайдир бошқа шакллари таллайсизми, бу муҳим эмас. Аммо кучмас мулк бозорини ўрганиш сизга бебаҳо тажриба ва билим беради. Сиз молиявий саводхонликни шундай эгаллайсизки, бундайини китоблар ва семинарлар бўйича қилиш жуда амри маҳол.

Бунинг учун сиз шунчаки харидор родини ўйнасангиз, бас. Сизнинг нархларни суриштиргангиз ва саволлар берганингизга ҳеч ким сиздан пул сўрамайди.

Бошламаси учун лоақал Интернетда (масалан, кучмас мулк агентликларидан бирининг сайтида) сизга манфаатли бўлган қандайдир объектни топинг. Қандай қилиб сиз бу объектни ўз активингизга айлантиришингиз мумкинлигини ўйлаб кўринг. Масалан, уни ижарага топшириш. Ёки таъмирга пул киритишни ва сотиб олганингиздагидан қимматроққа сотиш. Кучмас мулк бўйича агент билан сўзлашиш, саволлар бериш, тафсилотларни аниқлаш, сўнг объектни кўздан кечириш учун жойга чиқиб келишдан эринманг. Уни қоплашга яроқдлик маъносида баҳоланг — яъни объектни қай даражада осон сота биласиз. Агар бунинг имкони бўлса, сотувчи билан дангал суҳбатлашинг. Сиз — ўрганасиз, бебаҳо тажриба тўплайсиз — шу боис буни вақтни зое кетказиш деб ўйламанг. Натижада ақлингизни бошқалар кўрмайдиган фойдали сармояларни кўришда пешлайсиз.

### **Тўққизинчи қадам**

## **ЎЗ БИЗНЕСИНГИЗГА АСОС СОЛИНГ**

*Купчилигимиз "Ташаббус жазосиз қолмас"  
қабилдаги жумлани эшитганмиз.*

*Бу мен учун ҳаётда ҳеч қачон муваффақият  
қозонмайдиган одамнинг шиори.*

**Роберт Кийосаки, "Ишдан ёш ва бой бўлиб кет"**

## ХУСУСИЙ БИЗНЕС НИМА УЧУН КЕРАК?

Фақат бир йўл билан чинакам бой одам бўлиш мумкин: ўз пулларингизни шундай фойдали йўлга сармоя қилингки, қўйилмаларингизни тезда ўзингизга қайтариб олишингиз ва яна фойда ҳам қилишимиз мумкин бўлсин.

Аммо бунинг учун аввало пул оқимини ташкил этишингиз керак, токи бундан сармояларга пул ажратиб ола билинг. Бунинг учун пулингиз ошиб-тошиб ётган бўлиши керак — борди-ю, сиз пулларингиз мўл-кўл бўлишини истасангиз, бизнес воситасидан ташқари бошқа йўл билан бунинг уддасидан чиқиб бўлмайди.

Иш жойингиздан оладиган маошингиз сизга катта пул оқими бермайди. Уни фақат активлар келтиради, улар орасида биринчи ўринда бизнес туради.

Бундан ташқари, ўз бизнесингизга сармоялар киритиш кўпинча энг манфаатли бўлади.

Шу боис, борди-ю, ҳақиқий сармоячи бўлишни ва бунинг натижасида ҳақиқий бойга айланишни истасангиз, ишни ўз бизнесингизни ташкил этишдан бошланг.

Ўз бизнесингизни ташкил этиш маъно касб этишининг яна бир сабаби бор. Кўпчилик касбларда шартли равишда айтгандек, “тортувчи миналар” қўйилган, у маълум ёшдан кейин ишга тушади. Киши ўзини 40 ёки 50 ёшда ҳали кекса деб ҳис этмаслиги мумкин, аммо иш берувчилар кўп ҳолларда ёшроқ ходимларни маъқул кўрадилар. Умр бўйи касбини такомиллаштириб келган, юқори мансабларга эришган ва қора тер тўкиб ишлаган одам бирдан боши берк кўчага интилиб яшаганини билиб қолади. Энди у умр бўйи қилиб келган ишини ташлашга ва ёшлар келишни истамайдиган қандайдир оғир, малакасиз ишни бошлашга масалан, қоровул, фаррош ёки пол ювувчи бўлишга мажбур бўлади.

Бундан ташқари, ёш ўтган сари касб қуйиши дейдиган ҳолат тез-тез содир бўла бошлайди. У ишида тобора кўпроқ қоқилади, кўпроқ хатога йўл қўя бошлайди ва малакасини бой беради. Айни шу сабабли ишдан бўша-

тилади ҳам. Киши қарайдики, унинг силласи қуриган, илгаригидек гайрат ва шижоат билан ишлай олмайди.

Касбни узлаштирган йигирма ёшдаги купгина кишилар олдинда уларни нималар кутаётганини ўйламайдилар. Аммо дастлабки "тортувчи миналар" ўттиз ёшдан кейиноқ ишга тушган пайтлар ҳам бўлади, бунда йигирма ёшли ходимларнинг янги авлоди келган бўлади.

Бизнесни сотиш мумкин — бу уни ташкил этишдан маъно борлигига яна бир сабаб. Ҳар қанча яхши бўлмасин, ўз иш жойингизни ҳеч кимга сота олмайсиз. Сизни бир умр боқиб келган нарса ҳар лаҳзада шунчаки тутундай ғойиб бўлиши мумкин.

Шу боис ўз бизнесингиз ҳақида қанча эрта ўйласангиз, шунча яхши. Борди-ю, ёшингиз йигирма ё ўттиздан аллақачон ўтиб кетган тақдирда ҳам ўз бизнесингизни ташкил этишга кечлик қилмайди. Бу умуман ҳеч қачон кеч бўлмайди, зеро бу ерда ёшдаги чегаралар ва ёлланма ишга қўйилган "тортувчи миналар" йўқ. Ишдан сизни ҳеч ким бўшатмайди ва четлатмайди — дурустгина бойиб олганингизда узингиз буни хоҳлаб қоласиз ва мақсадингизга эришасиз.

*Айтишларича, сиз қилишингиз мумкин бўлган энг яхши сармоя — бу ўз бизнесингизга қилган сармоядир. Мен буни астойдил маъқуллаймаман. Агар нима қилаётганингизни билиб турган бўлсангиз, шундай сармоядан келган фойда ҳар қандай сармоя ҳисоб-китобларидан ўтиб кета олади. Сиз бир неча юз долларга олиб, уни миллиардларга айлантира оласиз. Сиз фақат узингизгина бойиб қолмайсиз, дўстларингизни, оилангизни, бизнесдошларингизни, ходимларингиз ва сармоя солувчиларингизни бойитиб юбора оласиз. Шунинг учун ҳам буни дунёдаги энг пулли ўйин деб қўйибдилар.*

**Роберт Кийосаки, "Ишдан ёш ва бой бўлиб кетиш"**

## ПУЛ ҚИЛИШ — ЧАЛА МАҚСАД

Бизнес ташкил этишни нимадан бошламоқ керак?

Кенг тарқалган бир фикр бор — бунинг учун сармоя керак. Аммо бу унчалик мажбурий шарт эмас. Бизнеснинг пул қўймасдан ташкил этиш мумкин бўлган жуда кўп турлари бор.

Муваффақиятли бошланиш учун чиндан зарур бўлган нарса — бу гоё ва мақсаддир

Сизнинг ягона мақсадингиз ва ягона гоёнгиз пул қилиш бўлса, сиз ўзингизни олдиндан абгор қиласиз.

Соф амалий ишчан мақсад — пул қилишдан ташқари бизнесингизда маълум маънавий мақсад ёки вазифа бўлмоғи шарт. Айнан мана шу (ҳаргиз пул эмас) — муваффақиятли бизнес қуриладиган пойдевордир.

Шу боис бошламаси учун — гарчи вақтинча бўлса ҳам пул ҳақида ўйламай туринг. Бутун диққатингизни вазифага қаратинг.

*Кўплар бизнесни ягона мақсад — пул қилишдан бошлайдилар. Фақат пул қилиш — у қадар кучли вазифа эмас. Биргина пулнинг ўзи тутангирик бўлмайди, гайрат ва шижоат пайдо қила олмайди. Бизнеснинг мақсади истеъмолчиларга улар муҳтож бўлган нарсани бериши керак ва агар у буни берса, яхши иш қилаётган бўлади, шунда бизнес пул қила бошлайди.*

**Роберт Кийосаки, "Сармоя буйича бой дада  
нимага амал қилади"**

Генри Форд ўз олдига бир мақсадни қўйган эди — автомобилни фақат бойлар эмас, кўп одамлар сотиб оладиган қилиб чиқариш. Бу гоё кучли мақсад бўлиб, кўп пуллар олиб келди.

Шундай қилиб, иложи борида истеъмолчиларнинг кўпроқ миқдори талабларини биринчи галда қондиришни мақсад қилинг. Кўп одамлар товар ёки хизматни бойиб кетишингиз учун сотмоқчимисиз ёки уларнинг талабини

ростдан қондириш учун сотмоқчимисиз, ичларида сезиб турадилар. Шу боис холис мақсадсиз бизнес жуда нари борганда беш йил чидаб беради.

Бизнеснинг сиз учун одамлар талабини қондириш қизиқ туюлган ва ўзингиз шунини хоҳлаган соҳасини танланг. Буни айнан қандай қилиш гоёси, шунингдек, шу соҳага ўткир хоҳиш ё қизиқиш туғилганда, билингки, бизнесингизга пойдевор қўйибсиз. (Гоё қидириш ҳақида дастакларга бағишланган 6 қадамда сўз юритгандик — зарурат туғилса, уни яна бир қайта кўриб чиқинг).

Бирон нарсани нолдан, яъни сизнингча ҳеч кимнинг хаёлига келмаган нарсадан бошлашингиз шарт эмас. Эҳтимол, фаолиятнинг бундай соҳасини қидириб топишнинг ўзи бўлмас. Аммо хийла енгил йўли ҳам йўқ эмас: гарчи одамлар манфаатдор бўлсалар-да, қайсидир сабаб билан уларни қониқтирмаётган соҳасини топиш. Анча оддий, аммо бизнеснинг самарали ва осон тузимасини ўйлаб топинг, мавжуд маҳсулотни ёки уни сотиш тизимини қандай такомиллаштириш мумкинлигини ўйлаб кўринг. Айнан шу йўлда сизни омад кутаётгани истисно эмас.

Шунингдек, тақчил бўлган товарлар ва хизматлар ҳақида ҳам ўйланг. Тақчилликнинг сабаби нимада эканини таҳлил қилиб кўринг: товар етишмаслигидами ёки уни етказиб бериш, сотиш тизими ёмон ташкиллаштирилганми? Бу камчиликни тўлдириш учун бозорга нимани таклиф қила олар эдингиз ва бу бизнесни қандай ташкил этардингиз?

Бизнес учун назарингизда бир қанча муносиб гоёлар пайдо бўлганда, малакали эксперт билан маслаҳатлашишни унутманг.

*Бизнесда бир қоида бор: "Сени кутмаган жойга борма". Бошқача айтганда сен ва маҳсулотларинг хурсанд бўлган жойда пул қилиш осон кечади.*

*Роберт Кийосаки, "Сармоя буйича бой дада нимага амал қилади"*

## ХУШМУОМАЛАЛИҚДА БЕНАЗИР БЎЛИНГ

Модомики бизнес энг аввало товарлар ва хизматларни сотишнинг истеъмолчилар талабларини қондиришни мақсад қилиб қўйган тизим экан, сизнинг муттасил одамлар билан ишлашингизга тўғри келади. Бизнес билан тўрт девор ичига қамалиб олиб шугулланиб бўлмайди. Бу оммавий фаолият.

Шу бош гоёни топганингиздан кейин навбатдаги қиладиган ишингиз — дўстлашув санъатини эгаллаш.

Бунга жиддий муносабатда бўлинг. Кўпларга дўстлашув санъати унчалик муҳим бўлиб кўринмайди ва улар бунга вақт сарфлашни эп кўрмайдилар. Бизнеслари айнан дўстлашувдаги нўноқликлари туфайли юришмагани маълум бўлгач, сочларини юлиб қоладилар.

Лоақал инсон руҳиятининг энг ибтидоий дўстлашув малакалари, нутқ санъати ва омма олдида нутқ ўқишга бағишланган тренингларга бориб турунг. Энг асосийси эса — бу кўникмаларни амалда қўллай бошлаш. Олди-сотди санъатини ўзлаштириб, шу ишни бажариш энг яхши йўлдир. Бунинг учун савдо агенти бўлиб ишлаб кўриш ёки тармоқли маркетинг билан шугулланиш мумкин. Бу маслаҳат сизга ғалати бўлиб кўринмасин. Зеро, тармоқли маркетинг кўп одамларга ҳаддан ташқари серташвиш ва ҳатто у қадар жиддий эмасдай туюлиши мумкин.

Эҳтимол, сиз бизнеснинг бу тури билан доимий шугулланмоқчи эмасдирсиз. Аммо у ерда орттирган малакангиз бошда жуда асқотади. Айнан тармоқли маркетинг ташкилотларида фақат олди-сотди услубларини эмас, балки дўстлашув санъатини ҳам ўргатилади. Тажриба шуни кўрсатадики, ҳатто тортинчоқ интروентлар ҳам натижада осон ва бемалол дўстлаша бошлайдилар, бошқалар улар ҳақида нима дейишларига парво қилмайдилар, ишчи қилишлардан ёки рад этишларидан кўрқмайдилар.

Балки сиз бизнес яратиш учун биринчи галда қандай маблағ йиғишни ўрганиш керак деб уйларсиз? Йўқ,

биринчи гада айнан дўстлашувни ўрганиш керак. Маслаҳатингиз ёки хизматларингизнинг фазилатларига одамларни ишонтиришни ўрганмас экансиз, омадди бизнесмен бўла олмайсиз. Бунинг учун эҳтимол нутқингизни тингловчилар қўллаб-қувватлайдиган қилиб тузиб, омма олдида сўзлай олишингиз учун ички ҳадигингизни босиб олишингизга тўғри келар.

*Кўпгина одамлар дўстлашув уқуви йўқлиги учун ҳам бизнесни йўлга қўя олмайдилар. Одамлар одамлар билан кун бўйи бирга ишлайдилар, аммо уларнинг бирга ишлаши биргаликда бизнес қила олишларини билдирмайди. Борди-ю, улар бизнес бошлашганда ҳам бу уларнинг гуллаб-яшнаб кетишларини англамайди... Агар сиз турли одамлар билан ишлай олсангиз, шунчалик бойиб кетасизки, бу ҳатто тушингизга кирмаган бўларди.*

**Роберт Кийосаки, "Ишдан ёш ва бой бўлиб кетиш"**

## ЖАМОА ТУЗИНГ

Бизнес билан ёлғиз шугулланиб бўлмайди. Бу жамоавий иш. Борди-ю, сизда гоё бўлиб, уни бир ўзингиз ҳаётга татбиқ этсангиз, сиз тадбиркор эмас, балки якка тартибда меҳнат фаолияти билан шугулланадиган одамсиз.

Дўстлашув малакасига эга бўлиш фақат ўз товар ва хизматларини муваффақиятли сотиш учунгина эмас, балки жамоа тузиш учун ҳам керак.

*Якка тартибдаги савдогар ёки мутахассис — бу асосан ўз кучи билан товар ишлаб чиқара оладиган ёки хизмат кўрсата оладиган одам. Масалан, рассом суратни мустақил равишда чиза олади, тиш доктори ўз қўллари билан тишни тузата олади. Ҳақиқий тадбиркор эса ўйлаган нарсасини фақат ўзининг кучи билан қила олмайди. Тадбиркор турли малакаларга эга турли мутахассисликдаги*

*бамаъни одамларни тўплай олиши ва уларни биргаликда умумий мақсад йўлида ишлата билиши керак. Бошқача айтганда, тадбиркор биронта ҳам одам бир ўзи ишлаб чиқара олмайдиган маҳсулотларни ишлаб чиқарадиган жамоани тузади. Кўпгина одамлар бундан каттароқ майдонга чиқолмаслигининг сабаби шундан иборатки, улар мустақил равишда бир ёқлик қилса бўладиган муаммоларнигина ҳал қиладилар.*

**Роберт Кийосаки, "Ишдан ёш ва бой бўлиб кетиш"**

Жамоа тузар экансиз, кўпчиликка маълум хатога йўл қўйишдан эҳтиёт булинг: молиявий аҳволларидан келиб чиқиб одамлар танламанг. Бундай танловда пулнинг бор ё йўқлиги сиз учун биринчи вазифа бўлмасин. Биринчи гада сизни қизиқтирган нарса бу пул эмас, балки одамларни билишингиздир. Уқишга, ривожланишга, ҳаракат қилишга тайёр бўлган ва ўзингиз ҳам нималардир ўрганишингиз мумкин бўлган одамларни танланг.

Шубҳапараст ва қўрқоқ одамлардан ниҳоятда эҳтиёт булишингиз керак. Улардаги тушкун кайфият сизнинг ишингизда панд бериб қўйиши мумкин. Бунинг устига, бундайлар одатда биринчи қийинчиликдаёқ тоб ташлаб юборадилар, ўз қудратини намоёйиш қилиш ўрнига ички қурилмаларини ўзгартириб, айбдорларни қидириш ва ўзларини оқлаш билан овора бўлиб қолаверадилар.

## **ЕТАКЧИ БЎЛИНГ**

Агар омадлитадбиркор бўлишни истасангиз, етакчилик хислатларига эга бўлишингиз керак. Борди-ю, етакчи бўлолмайман десангиз (чунки табиатан бундай хислат сизда йўқ), ўзингизнинг ўзингизга муносабатингизни қайта кўриб чиқинг. Ўзингиз ҳақингизда бошқача ўйлай бошланг. Зеро, биласизми, биз нимани ҳаққоний деб ҳисобласак, ўша нарса ҳаққонийга айланади. Ўзингиз ҳақингизда етакчи ҳақида ўйлагандек ўйланг ва билингки, етакчилик хислати у ёки бу даражада ҳар кимда ҳам



бор, аммо уни ҳаётга татбиқ этишни ҳамма ҳам удалай олмайди.

Етакчи бўлиш учун феъл-атворингизни ўзгартиришингиз ёки ўз табиатингизга нисбатан зуровонлик қилишингиз талаб этилмайди. Ташаббус кўрсатиш ва ҳамма кўрқадиган оғир ишга биринчи бўлиб қўл уриш учун сиздан жасорат талаб этилади, вассалом.

Кенг миқёсли вазифаларни бажаришга киришинг. Ҳаётни рақибингиз деб билишни урганинг, бир бурчақда беркиниб олиш урнига ҳаёт бошингизга ёғдирган қийинчиликларни дадил қабул қилинг. Фақат шундагина етакчи бўла оласиз. Атрофга назар солсангиз, етакчилик қобилиятингизни намоён этиш ва ўткирлаштиришининг минглаб имкониятларини кўрасиз. Қўшнилариингизнинг болалари учун биронта байрам уюштиришингиз, уларни уй ҳовлисига гуллар ёки кўчатлар ўтқазишга ундашингиз, қариялар ёки бемор болаларга ёрдам бериш учун кўнгилли ҳожатбарорларни тўплай олишингиз, ташаббускорлик ва қатъият талаб этиладиган жойда қандайдир керакли ва фойдали иш қила олишингизни намоён этишингиз мумкин. Борди-ю, жонкуярлигингизга ҳамма бефарқ қараб, ҳеч ким тушунмаган тақдирда ҳам, барибир, бу тажриба самарасиз қолиб кетмайди. Бундай ишларни қилиш туфайли ўзингизни ҳақиқий қаҳрамон, кўп нарсаларга қодир одам деб ҳис қиласиз. Ҳар гал шундай тажриба орттирганингизда етакчилик фазилатингизни намоён этиш тобора осонлаша боради ва бизнесингизни юритиш учун энг зарурий тажрибага эга бўла оласиз.

*Бизнес соҳасида мен ажойиб гоёлари булган жуда кўп ақлли одамларни учратдим, аммо уларда бизнес жамоа тузиш учун ва бу жамоа гоёларини миллионлаб, балки миллиардлаб долларга айлантиришга мажбур этиш учун зарурий етакчилик малакаси йўқ эди, холос. Дунёда пул ўйинининг ўзидаги калит — бу етакчиликдир, чунки фақат етакчигина алоҳида шахсларни жамоага айлантира олади.*

**Роберт Кийосаки, "Ишдан ёш ва бой бўлиб кетиш"**

## БИЗНЕС ТИЗИМИНИ ТАНЛАНГ

Энди сизнинг гоянгиз бор, шу гоя ёрдамида кўплаб одамларнинг талабини қондиришга қизиқиш ва хоҳишингиз бор, мана сиз олди-сотдиларнинг усулларини ўзлаштириб олдингиз, дўстлашув малакалари ва етакчилик сифатларини ривожлантирдингиз, молиявий маълумотга эга бўлиб, жамоангизга кимларни олишни кўз остига олиб қўйган экансиз, бизнесингизни юрита бошлашингизга энди ҳеч ким монелик қилолмайди.

Зеро, ҳақиқий бизнес — бу айнан тизимдир, шунчаки товар ё хизматларни сотиш эмас.

Бизнеснинг бир қанча тизимлари бор, уларнинг асосийлари қуйидагилар:

1. **Анъанавий бизнес** — ўз фирмаси, компанияси, корпорациясини ташкил этиш. Ижобий жиҳатлар: фақат гоя ва яхши жамоага эга бўлиб, бизнесни ташкил этиш. Салбий жиҳатлар: кўп вақт ва куч талаб қилинади, муваффақиятсизлик эҳтимоли катта, тажрибали мураббийсиз ишни бошлаш қийин.

2. **Франчайзинг** — яхши ташкил этилган миқёсли бизнеснинг бир қисми ҳисобланган тайёр тизимни сотиб олиш. Ижобий жиҳатлар: таваккал камроқ, чунки тизим аллақачон ишлаб чиқилган, компанияни ноддан ташкил этишга вақт ва куч сарфлаш шарт эмас. Салбий жиҳатлар: яхши франчайзинг компанияси қиммат туради, шу боис бизнеснинг бу турини мўмайгина бошлама маблағисиз юргизиш имкони йўқ.

3. **Тармоқли маркетинг** (кўптармоқли маркетинг MLM) — бевосита олди-сотди тизимига асосланган компанияга қўшилиш ва унинг ичида олди-сотдиларнинг ўз тармогини яратиш. Ижобий жиҳатлар: бошлама маблағсиз ёки энг оз миқдорда маблағ қўйиш йўли билан бошлаш ҳар кимга осон, ташкилот янги келганларни уқитади ва уларга ёрдам беради. Салбий жиҳатлар: мамлакатимизда бизнеснинг бу тури ҳали унча эътибор қозонмаган, кўп одамлар унинг вакилларига ишончсизлик билан қарайдилар, шу боис ўзига ва ўз маҳсулотига нисбатан

харидорлар ишончини қозониш учун кўп тер тўкиш керак бўлади.

Айрим манфийларига қарамай (агар сиз ўз онгингни тегишли тарзда ишласангиз, улар сизга арзимасдек бўлиб кўринади), айнан тармоқли маркетинг — бошловчилар учун энг яхши вариант. Бу кейинчалик иш жўнашиб кетиши учун тузуккина активлар яратиш ва пул тузуккина активлар яратиш ва пул оқимини йўлга солиш йўлидир, хоҳласангиз, ўз компаниянгизга асос солишингиз ёки франчайзинг сотиб олиб, инвестор (сармоядор) бўлишингиз мумкин.

Шуни назарда тутиш керакки, бизнеснинг деярли ҳар қандай турини Интернет орқали юргизиш мумкин, бу янги истиқболлар очади. Бугунги кунда Интернет тўфайли катта миқдордаги маҳсулотингизга истеъмолчилар топа олишингиз, ҳаттоки, қаерда истиқомат қилишингиздан қатъи назар, жаҳон бозорига чиқа олишингиз мумкин. Шу сабабдан бизнинг замонда илгарилари мумкин бўлганидан анча тезроқ бойиб кетишингиз ва буни энг кам саъй-ҳаракатлар ва энг оз миқдордаги бошлама маблағ билан бажаришингиз мумкин. Фақат замондан орқада қолмаслик ва бизнесни ривожлантириш учун оламшумул тармоқлар берадиган барча имкониятларни кўнт билан урганишингиз керак.

## **МУВАФФАҚИЯТЛИ БИЗНЕС ҚОИДАЛАРИ**

**Биринчи қоида.** Сиз яхши ҳисобчи топингиз керак. Ҳар қандай бизнес шундан бошланади. Агар ҳозирча бухгалтер ёллаш учун пулингиз бўлмаса, хизматингиз эвазига ишлайдиган одам топинг. Бусиз самарага эришиш мумкин эмас. Сизга молиявий аҳволингиз ҳақида ҳар ойлик аниқ ҳисоботи ва саводхонларча тузилган молиявий ведомостлар зарур.

**Иккинчи қоида.** Сизда маслаҳатчилар жамоаси бўлиши керак. Унга юристлар, банк иши бўйича мутахассислар, брокерлар киради. Шунда бу барча масалалар бўйича ўзингиз мутахассис бўлишингизга тўғри келмайди. Агар

киши ёлғиз ўзи иш юритадиган бўлса, бизнес катта таваккалга айланади. Муносиб одамлар жамоаси билан ишлаганданда эса, таваккал қилиш сезиларли камаяди.

**Учинчи қоида.** Сизни қизиқтирувчи соҳага тааллуқли барча янги ахборотни, шунингдек, умуман бизнес ва молияни муттасил кузатиб боришингиз керак. Тадбиркорликка оид нашрларни ўқиб, молиявий бюллетенлар билан танишиб боринг, бизнес буйича адабий янгиликларни кузатинг, ўқиш-ўқитиш семинарларида қатнашинг. Бу сизга замон билан қадам-бақадам юришингизга ва ҳатто бизнесни ривожлантиришинг энг истиқболли йўллари оидиндан тахминлаб, келажакка қарашингизга ёрдам беради.

**Туртинчи қоида.** Ўз устингизда ишланг, шахс сифатида ўсинг ва ривожланинг. Етилмаган шахс аломати — узгалар фикрига тобелик ва кўпдан ажралиб қолишдан қўрқув. Айнан мана шу нарса кўпчилик одамларни барқарор маошга ва ижтимоий кафолатларга етишиб олишга мажбур қилади. Бизнесда муваффақиятга эришиш учун бошқаларга тобе бўлиб қолмасликка ўрганиш керак. Етук инсоннинг асосий қоидаси: бошқаларнинг мен ҳақимда нима ўйлаши муҳим эмас — мен ўзим ўзим ҳақимда нимани ўйлашим муҳим.

## АМАЛИЁТ

### 1-машқ

## БОШЛАМА МАБЛАҒСИЗ ЎЗ БИЗНЕСИНГИЗНИ ЙЎЛГА ҚЎЙИШНИНГ БАРЧА ИМКОНИАТЛАРИНИ ЎРГАНИШНИ МАҚСАД ҚИЛИНГ

Шу мавзудаги лоақал битта-иккита китобни топиб ўқинг.

Имкон топиб, семинарларга боринг.

Бунинг уддасидан чиққан одамларни топинг. Улар билан гаплашинг (ёки Интернет орқали мулоқот қилинг),

саволлар беринг, тажрибасини баҳам кўришни илтимос қилинг.

Вақтинча ишсиз фуқароларга ёрдам кўрсатувчи давлат хизмати идораларига боринг, одатда у ерда бепул ўқишлар, жумладан, "Ишни нимадан бошлаш керак?" курси бўйича дастурлар бўлади. Бу дастурда иштирок этишдаги ўз имкониятларингизни аниқланг.

## 2-машқ

### ТАРМОҚЛИ МАРКЕТИНГ ТАШКИЛОТЛАРИ ҲАҚИДАГИ АХБОРОТНИ ТўПЛАНГ

Тармоқли маркетинг ташкилотларига бориб, уларга қандай қўшилиш мумкинлигини билиб олинг, тадбирларида иштирок этинг, улар таклиф қилган товарлар билан танишинг. Ўзингизни фаолиятнинг бу турига бағишламоқчи бўлмасангиз ҳам шундай қилинг. Нима бўлганда ҳам, бундан гоаят фойдали тажриба орттирасиз ва янги билимлар оласиз, бу ўз имкониятларингизни яхшироқ мослаштиришингизга имкон беради,

Битта ташкилот билан чекланиб қолманг, бир нечтасига бориб кўринг. Ҳар гал ўзингиз учун қуйидаги саволларга жавоб топишни мақсад қилинг:

1. Бу ташкилот омадими? У ишончли, синаштами? Лоақал бир неча йил мобайнидаги ижобий тажрибаси борми?

2. Фақат ўзларидан ибрат олишгина эмас, бошқа одамларга тавсия қилиш учун бу ташкилотнинг имкониятларига ишонингизга юрагингиз чопадими?

3. У ерда фақат янги келганлар учун эмас, балки бундан кейин ҳам ривожланиш ва такомиллашишни хоҳловчилар учун тренинглар ўтказиладими? Семинар ва тренингларнинг бизнесингизни муттасил ўстириб боришга имкон берувчи тизими борми?

4. У ерда мустақил равишда муваффақиятга эришадиган ва ишончли қозонадиган, сиз ҳам уларда ўқишингизни хоҳлайдиган етакчилар борми?

5. Фаолиятнинг бу тури билан шугуланувчи одамлар сизга ёқадими? Улар билан дўстлашиб, бирга ишлашни хоҳлармидингиз?

Агар юқоридаги бепга саволга ижобий жавоб беришса, бу ташкилотга ҳеч ўйламай келиб қўшилаверинг. Ўз-ўзидан маълумки, бошқа одамларга таклиф қилмоқчи бўлаётган маҳсулотнинг ўзи сизга ёқиши гоят муҳим. Бироқ танловингизнинг бош мезони барибир маҳсулот эмас, балки ташкилотнинг ўзи ва унинг ишлаш тизими, шунингдек, у ерда ўтказилиши мумкин бўлган ўқиш ва у ерда ишлайдиган одамлар сизга қанчалик маъқул келиши бўлмоғи керак.

Сизга маъқул келадиган ташкилотни топганингизда лоақал бирмунча вақт унда ишлаб кўришингиз шарт. Сиз бевосита дўстлашув ва олди-сотдилар бўйича малака орттирасиз — бу эса жуда кўп нарсани белгилайди. Бунинг устига бизнесингизга пойдевор қўювчи активлар ярата бошлайсиз.

### 3-машқ

## ЕТАКЧИ СИФАТИДА МУОМАЛАДА БЎЛИШ ҚОБИЛИЯТИНИ РИВОЖЛАНТИРАМИЗ

Дўстлашувда машқ қилиш ва етакчилик хислатларини ривожлантириш учун барча имкониятлардан фойдаланинг.

Бунинг учун энг аввало ижобий баҳонгизни шакллантиришда давом этишингиз керак (зарурат тугилса 2-қадамга қайтинг ва у ерда таклиф этилган 2- ва 3-машқни яна бажаринг).

Ҳар куни қуйидагиларни бажариб боришни мақсад қилинг:

1. Ҳар куни тошойна олдида кўзингизга тикилганча бир неча дақиқа туришга имкон топинг. Овоз чиқариб айтинг: “Мен — антиқа ва бетакрор шахсман. Дунёда бошқа бундай одам йўқ. Мен ягонаман. Бу эса ажойиб!”

Ўзингизга энг севувчи одамга қарагандек қаранг, у энг аввало фазилатларингизни кўрсин, камчиликларингизни ё кўрмасин, ё уларни ғоят мулойим хусусиятлар билан кўрсинки, бунинг учун сизни кўпроқ яхши кўриб қолсинлар. Ўзингизга ана шундай қарашни одат қилинг. Уни ҳар куни такомиллаштириб, пухталаб боринг.

1. Ўзингизни мақташга ва далда беришга ўрганинг, имкон топилди дегунча ва ҳаттоки, бусиз ҳам шундай қилинг. Етакчи бўлиш учун аввал ўзингизга нисбатан муносабатни қунт билан ишлаб чиқмоғингиз керак.

2. Ташқи кўринишингизга кўпроқ эътибор беринг. Керак бўлса, жисмоний қиёфангизни тартибга келтиринг. Кийимларингиз, ташқи кўринишингиз — сизда ишонч пайдо қиладиган нарсалар шулар. Бу ердаги асосий сир: ўзингиз ўзингизга ёқишингиз. Бу сизга бошқалар билан осон ва бемалол дўстлашувга ва ҳурматли одам бўлишингизга ёрдам беради.

3. Қандай гапиришингизга эътибор беринг. Зарурат тутилганда диктофонни қўйинг-да, нималарни кўрдингиз, нималарни ўқидингиз, нималар билан машгул бўлдингиз, шуларни сўзлаб беринг. Кейин эшитиб кўринг ва нечоғли тиниқ, аниқ, ифодали гапиришингизга эътибор беринг. Нутқингизда "зараркунанда" сўзлар борми, иш моҳиятини етарлича ёрқин ва мантиқли баён этаёписизми — билинг. Нутқ устида ишлай бошланг, аниқланган камчиликларни йўқотинг. Аниқ, лўнда, шундан келиб чиқиб гапиришга, сўзларингиз билан тасаввурингиздаги тингловчиларни қизиқтиришга ҳаракат қилинг. Зарурат тутилса, нотиқлик санъати курсларига ёки нутқ техникаси бўйича машгулотларга бориб туринг.

1. Ҳамма нарсада фаол бўлишга ўрганинг. Ҳатто нотаниш одамлар билан дўстлашувга биринчи бўлиб киришишдан чўчиманг. Дўстлашиш жараёнида очиқ ва киришимли бўлинг. Жилмайинг ва ҳеч нарсадан қўрқманг. Эсингизда бўлсин, фазилатларингиз тўлиб-тошиб ётибди, одамлар эса буни кўриб турибди, агар ўзингиз оғзингиздан гуллаб қўймасангиз, камчиликларингиз уларнинг хаёлига ҳам келмайди.

2. Илгари қандайдир сабаблар билан қилишдан хавф-сираган ишингизни қилиб кўринг. Ўзингиз қўрққан нарсани қилиш бу — дадилроқ бўлиш ва баҳонгизни оширишининг энг самарали усулларида бири.

Танишишдан қўрқаяпсизми? Унда танишишга аҳд қилинг!

Илтимос билан мурожаат қилишдан қўрқаяпсизми (рад этишлари мумкин-да)? Лоақал, кичик бир илтимос, билан ҳар куни кимгадир мурожаат этишни мақсад қилинг.

Телефонда нотаниш одамлар билан гаплашишдан қўрқасизми? Қўнгироқ қилинг ва гаплашинг.

Сиз ҳақингизда кимдир ёмон уйлашидан қўрқасизми? Фараз қилингики, энг даҳшатли нарса содир бўлган: бутун дунё сиз ҳақингизда ёмон нарсаларни уйлапти — аммо сиз келишган, ажойиб инсон эканингизни биласиз-ку, шунингдек, фақат яхши муносабатда бўлишга лойиқсиз-ку! Шу боисдан ҳам шунчаки узгалаф фикрига эътибор берманг — бутун дунё адашиши ҳам мумкин, аммо бунинг сизга заррача алоқаси йўқ!

3. Бошқалар нима деб уйлашларига ва ҳаммасидан қўрқингизга қарамай, ҳаракат қилаверинг ва яна ҳаракат қилаверинг. Ҳар бир қилаётган ишингиз, ўзингизни қўлга олишингиз — бу муваффақиятингиз ва ўзингизга бўлган ишончингиз хазинасига қўшган салмоқли ҳиссадир.

## **Унингчи қадам САРМОЯ ҚУЙИНГ**

*Агар сенда маълумот ва тажриба бор бўлса, бу сенинг барчасига тайёр эканингни англатади. Сен яхши битим топишинг лозим, шунда пул сени топади ёки сен пулни топасан.*

**Роберт Кийосаки, "Сармоя қуйиш буйича бой дада нималарга қараб иш тутади?"**



## НИМАГА САРМОЯ ҚҶЙМОҚ КЕРАК?

Аввал бизнесни йўлга қўйган, кейин пулни сармоя қилган ва шу тариқа уни ўзига ишлашга мажбур этган одамлар энг бой одамларга айланади. То бисотингизда кўп пул тўпланишини кутиб турмасдан ҳам сармоя қўйишни бошлаб юборишингиз мумкин. Боз устига сармоя қўйишни озгина миқдордаги пулдан ҳам бошлашингиз мумкин — “ўзига ўзи пул тўлаш” қабилида тутиб қўйган маблагингиздан “борига барака”, деб ишни бошлайверинг (5-қадамни қаранг).

Агар сиз пассивларни қисқартиришни ўрганган ва кераксиз, шарт бўлмаган чиқимлардан воз кечган бўлсангиз, сизда сармояга қўйиш мумкин бўлган захира пуллари, албатта, бўлади.

Борди-ю, молиявий саводхонлигингизни кўтариш учун вақтни қизганмасангиз, сармоя қўйишни ўргана оласиз, бунинг учун ўзингизнинг эмас, заём пулларидан фойдаланасиз. Сиз қарзга пул олишдан қўрқмасликни ўрганасиз. Зеро ёмон қарзлар бўлади, яхши қарзлар бўлади. Ёмон қарз — бу маошингиздан тўлайдигани. Яхши қарз — заём пулларингиз сизга ишлаганда келадиган даромаддан тўланадигани.

Албатта, бунинг учун тажриба ва амалиёт керак. Аммо сизда ҳали бари олдинда! Асосийси — биринчи қадамни ташлаш.

Бутунги кунда ҳар бир одам хусусий сармоядор була олади. Бунинг учун ўзингиз мустақил равишда сармоя қўясизми ёки мутахассис брокерлар ёки сармоя жамғармалари ёрдамида — ўзингиз ҳал қилишингиз мумкин.

Бироқ ҳозирча оз сонли одамларгина сармоя қўйишга жаҳд қилаяпти, кўпчиликни эса “сармоя қўйиш” деган сўзнинг ўзи чўчитиб қўяяпти, уларга тушунтириладиган

жараён эса гоятда шубҳали ва мураккаб кўринади. Аммо ҳеч нарсадан беҳабар одам назарида шундай, холос. Ўз молиявий саводингизни оширар ва тажриба орттира борар экансиз, тақдир ҳукмига таянмай ўз сармояларингизни бошқаришни ўрганасиз ва бу билан таваккални қисқартирасиз. Бундан ташқари, пул қўйишнинг кўплаб вариантлари ичидан сиз ўзингиз учун энг мақбулини танлайсиз ва бунда мутахассистга айланасиз. Шунда сармоя қўйиш сизга бу гоят кенг тушунча эканлиги боис шундай кўринаётганчалик мураккаб кўринмай қолади. Турли одамлар учун у турли нарсаларни билдиради, сармоялар турларининг кўплиги бунга сабаб бўлмоқда, холос.

Энг кенг тарқалгани — бу акциялар ва кўчмас мулкка қўйилган сармоя. Аммо бундан ташқари облигациялар ва бошқа қимматбаҳо қоғозларга, олтин-кумушларга, ноёб ва нодир буюмларга ҳам сармоя қўйиш мумкин ва ҳ.к. Танланг — аммо бир муҳим қоидани эсда ҳам тутинг: ўзингиз билмаган ва тушунмаган нарсага сармоя қўйманг. Аввал керакли ахборотни тўпланг ва шундан кейингина ишга киришинг.

Худди шундайин, агар сиз брокер ёки сармоя жамгармаси воситасида сармоя қўйишга жазм қилсангиз, аввал унинг қандай хизматларни, қандай шартларга тахлиф этаётганини, у қай даражада ишончли — барини яхшилаб билиб олинг-да, кейингина ҳозир бозордаги мавжуд кўплаб вариантлардан бирини танланг. Сизнинг қандай маблағларга эгалингиз ҳам кам аҳамият касб этмайди. Баъзи ҳолларда бир юз, икки юз доллар пулингизга ҳам ҳисоб очиш мумкин, бошқа ҳолларда агар гап бир неча минг доллар устида кетаётган бўлса, сиз билан гаплашмайдилар ҳам.

Брокерлар ва сармоя жамгармалари қақидаги ахборот очиқ ҳисобланади, сиз уни Интернетда топишингиз мумкин.

Мен бир нарсадан таажжубланаман: одамлар пешона тери билан топган пулларини сармояга қўйишга тайёр турадилар-у, ammo сармоя қўйишни урганишга етарли вақтни сармоя қилишни ишташмайди.

**Роберт Кийосаки, "Ишдан ёш ва бой бўлиб кет"**

## **СИЗ ҚАНАҚА САРМОЯ ҚЎЮВЧИ БЎЛАСИЗ**

Роберт Кийосаки сармоядорларнинг етти хил даражаси бор деб билади. Сиз қайси даражада турибсиз ва қайси даражада бўлишни истар эдингиз, аниқланг.

**0-даража. Сармоя қўйишга ҳеч вақоси йўқлар.** Бунга кўпчилик одамлар киради — уларда ортиқча пул йўқ, чунки улар топганларини сарфлайдилар.

**1-даража. Заёмчилар.**

Бу одамлар муттасил қарзга кредитлар ва пул оладилар. Шу туфайли улар қимматбаҳо буюмлар оладилар ва бой бўлиб кўринадилар. Агар яхши ва ёмон қарзлар ўртасидаги фарқни тушунмасалар, уларнинг келажақдаги ҳоллари вой. Ёмон қарз — бу ўзингизга сарф қилган ва кейин қайтариш учун ўзингиз ишлаб топадиган пулга олинган қарз. Яхши қарз — бу сизга даромад келтириши учун фойдали сармояга қўйилган ва қарзга олинган пул бўлиб, уни қайтариш учун ортиқча меҳнат қилмайсиз, чунки бу пулга сиз олдин меҳнат қилиб қўйгансиз.

**2-даража. Сақловчилар.**

Булар одатда кичик фоизларга банкка қўйиш учун пул тўплайдиган одамлардир. Бу энг фойдасиз қўйилмалардир, чунки бу пулларни одатда пулнинг қадр-сизланиши еб ташлайди.

**3-даража. "Ақлли" сармоядорлар.**

Булар одатда маълумотли, ammo молияни тушунишни иштамайдиган одамлардир. Натижада улар ўзлари ту-

шунмаган нарсага сармоя қўйган ёки брокерлар, жамғармалар ва молия маслаҳатчилари танлашда янглишганлардир. Кўпинча зарар кўрадилар — ё дангасалик ва ўз молиявий маълумотини оширишни истамаганларда бўлади бу.

#### **4-даража. Узоқ муддатли сармоядорлар.**

Булар қўйилмалар ва маблағини кўпайтиришнинг узоқ муддатли режасига эга одамлардир. Маълум йиллардан кейин кўнгилдагидек пулни олиш учун қаерга ва қандай фоизларга пул қўйиш кераклигини улар аниқ биладилар. Бисотларида “катта пул” пайдо бўлишини кутиб ўтирмай, улар кичик суммалардан бошлайдилар. Улар мураккаб сармояларга даъвогарлик қилмай, энг оддий йўлни танлайдилар. Мисол учун сармоя жамғармасига оз-оздан қўйиб борадилар, аммо бу ишни улар муттасил ва саводхонларча адо этиб борадилар, сугурта шартларидан фойдаланадилар, бозорга фириб беришга уринмайдилар ва таваккалга бормайдилар. Бу консерваторнинг йули ва у, агар сиз жуда ҳам кеч бошламаган булсангиз, узини оқлайди. Айнан мана шу даражадан кўплаб миллионерлар чиққан.

#### **5-даража. Тажрибали сармоядорлар.**

Булар молия маъносида оёқда мустақкам турган, бозорни яхши биладиган, ҳам зарарнинг, ҳам фойданинг ҳадисини олган одамлардир. Улар таваккал қилишдан қўрқмайдилар ва мураккаб сармоя режалари тузадилар. Улар сармояни иложи борича камроқ қўйиб, ўз активларини ундан кўпроққа орттирадилар, дейлик, фирмалар ва корпорациялар ташкил этадилар. Улар одатда фарзандларига мерос қилиб қолдирадиган катта ва барқарор бойлик яратадилар.

#### **6-даража. Капиталистлар.**

Бундай одамлар жуда кам, яккам-дуккам учрайди. 5 даража вакилларидан фарқли ўлароқ улар ўзларининг шахсий пулларини ишлашга мажбур қилмайдилар, бал-

ки сармояларни деярли ҳаводан яратишга қодирлар. Улар пулларни, истеъдодларни, қобилиятларни, бошқа одамларнинг вақтини яна ҳам кўпроқ пул қилиш учун қандай жалб этишни биладилар. Улар бозорнинг барча имкониятларини миридан-сиригача биладилар, шу тўфайлидан ҳатто иқтисодий бошбошдоқликлар авж олиб турганида ҳам фойда ундирадилар ва бошқалар хонавайрон бўлган жойда булар барқ уриб яшнайдилар. Пул улар учун ўйин, унда хатар ва таваккал қанча кўп бўлса, иштиёқ шунча ортади. Улар ўйинда бой берган тақдирларида ҳам пулни пул билан ўйнаш ўйини барибир ёқади, чунки бу уларнинг танасига сут билан кирган. Бундай одамлар бутун бир мамлакатнинг иқтисодиётини олға силжитишга қодир бўлади.

Сиз сармоядорнинг қайси даражасидасиз ва қайси даражада бўлишни хоҳлар эдингиз, шу нарсани аниқланг. Сиз ҳозирча нолми, бирми, иккими ёки учми — қайси даражада эканингиздан асло чўчиманг. Вақтни ортиқ чўзманг, тўртинчи даражага чиқиб олинг! Узоқ муддатли режа тузинг ва бисотингизда бор бўлган уша озгинани сармоя қилинг. Бешинчи ва олтинчи даражага йўл тўртинчи даражадан ўтади. Уни айланиб ўтиб бўлмайди.

*Сармоя қўйиш — пойга эмас. Сен ҳеч ким билан мусобақалашмаяпсан. Мусобақалашадиган одамларни одатда молиявий ҳаётда улкан парвозлар ва таназзуллар кутади. Сен бу ерда биринчи бўлиб маррага етиб келиш учун турганинг йўқ. Пул қилиш учун сенга керак бўлган ҳамма нарса — бу яхши сармоядор бўлиш учун диққатини шунга қаратмоқ, вассалом. Сармоядор сифатида кўпроқ тажриба ва таълим олишга фикрингни жам қилсанг, жуда катта бойликни қўлга киритасан.*

**Роберт Кийосаки, "Сармоя бўйича бой дада  
нимага қараб амал қилади"**

## СИЗДА РЕЖА БЎЛИШИ КЕРАК

Агар тўртинчи даражадан паст бўлмаган ҳақиқий сармоядор бўлишни хоҳласангиз, сиз бозор механизмини урганишингиз ва кузатишга одатланишингиз, яна ҳам яхшироғи — унинг ўзгаришлари, кўтарилиш ва тушишларини олдиндан мулжалга олишингиз керак. Пул қуяб экан, кўпгина одамлар “Сотиб ол, ушлаб тур ва ибодат қил” сўзлари билан ифодаланиши мумкин бўлган стратегиясига риоя қиладилар. Яъни, улар акцияларни сотиб оладилар, кейин уларни ҳаракатсиз ушлаб турадилар ва бу акциялар нархи ўсиши ва бозор ўлмаслиги учун ибодат қиладилар.

Бу оқилона стратегия эмас — зеро, сиз аслида қўйган пулларингизни тақдир ҳукмига ҳавола этасиз. Уқимишли сармоялар эса ўз сармоялари устидан назоратни ўз зиммасига олади. У буни шу туфайли қиладики, пул қўйишдан олдин бу пулларни қандай қайтариб олиш режасини тузган бўлади. Шунчаки бозорга чиқиш камлик қилади — яна турли ҳолатларга чиқиш стратегиясини ҳам ишлаб чиқиши керак бўлади. Бозорда ўзгаришлар бўлиши мумкинлигига тайёр туришингиз керак ва бундай ҳолда пулларингизни қўйишнинг бошқа имкониятларини топишингизга тўғри келади. Сизнинг вазифангиз — сармояларингиз ҳар доим пулларнинг ижобий оқимини вужудга келтирсин ва бозордаги вазият қандайлигидан қатъи назар қўйган пулларингиз тезда қайтиб келсин.

Вақт-соати билан сиз буни яхшироқ удалай бошлайсиз. Аммо бошламаси учун, албатта, тажрибали молия эксперти топишингиз ва у билан бирга пулларингизни қўйиш режасини тузиб олишингиз тўғрироқ бўлади.

Хато қилиб қўйишдан қўрқманг. Эсингизда бўлсин, хатолар — бу келажакда бебаҳо сабоқ чиқариб олиш имкониятидир

Қатъий бўлинг, ҳаракат қилинг, ўрганинг, тажриба орттиринг. Бугунги кунда ҳамёнингизда қанча пул борлигидан қатъи назар сиз бой одам бўла оласиз.

Купинча ўзимизга будунёда ёлғиздек куринамиз, фақат ўзимизга ишониб кун кўришимиз керакдек туюламиз. Кун кўришимиз учун эса ўз ишимизни ўзимиз ёлғиз қилишимиз керакдек туюлади купинча. Аксарият энг кучлилар кун кўради, агар биз кучли бўлмасак, ёруғ дунёда насибамиз тугайди, деган гапларни эшитамиз. Купгина одамлар ўз қўрқувларининг асирлари, молиявий қийинчиликлари зиндонининг маҳбусларидир. Шунинг учун ҳам улар чўккан чўпга ёпишар қабилида иш тутадилар, очкўз бўлиб қоладилар ва сариқ чақа учун жон олиб-жон берадилар, молиявий эркинлик сари интилиш ўрнига кўппак каби мужилган кумикни кемирадилар. Шахсий эркинликни топиш қийин эмас. Фақат атрофга назар солмогимиз ва Худо биздан қандай ҳаракатларни кутаётганини тушунишга интилногимиз, кейин эса У бизга ато этган неъматлардан фойдаланиб, шу ишни қилмогимиз керак. Агар сиз буни ҳалол йўл билан адо этсангиз, Худо умрингизни сербаракот қилади, бундан сўнги кунингизгача қора терга ботиб ишлашингиз керак деган маъно зинҳор келиб чиқмаслиги керак. Қушларга, ўсимликларга, табиатдаги барча хилқатларга бир қаранг. Қушлар тирикчилик учун пул ишлаб топмайдилар. Улар ва бошқа жонзотлар бу ерга нима учун юборилган бўлсалар, шуни қиладилар, холос. Агар сиз Худога ишонсангиз ва у сизни бу ерга нима учун юборган бўлса, шуни адо этсангиз, Худо сиздан хайру баракотини асло дариг тутмайди.

**Роберт Кийосаки, "Ишдан ёш ва бой бўлиб кет"**

## АМАЛИЁТ

### 1-машқ

## ЯШАБ ТУРГАН ЖОЙИНГИЗ БЎЙИЧА САРМОЯ ЖАМГАРМАЛАРИ ҲАҚИДА КЎПРОҚ МИҚДОРДА АХБОРОТ ТЎПЛАНГ

Қанақа жамғармалар бўлишини билиб олинг. Байли сармоя жамғармалари (БСЖ) кўпчилик одамлар учун ўнгай ҳисобланади — бу хорижий ўзаро жамғармаларга ўхшайди.

БСЖ — бу шундай ташкилотки, у маблағларингизни турли корхоналар ва корпорациялар акцияларига, шунингдек кўчмас мулкка ва бошқа молиявий воситаларга сармоя қилади.

Сиз ўзингизга яқин сармоялар турини танланг.

Сунг мулжал олинг, турли жамғармаларда бай (қўйилмангиз)нинг энг қуйи қиймати қанақа ва ўзингиз учун ўнгайини танланг (байнинг энг қуйи қиймати 1-2 минг рублдан ошмайдиган жамғармалар худо уриб ётибди, бу уларнинг ҳаммабоп бўлишини таъминлайди).

Қандай воситачи (даллол)лар хизматлари учун пул (ҳақ) ундириб олади ва бу сизга тўғри келадими, йўқми, шуни аниқланг.

Турли жамғармалар статистик иши билан танишинг — сунгги бир нечи йил ичида нарх-наво ўзгаришлари суръати қанақалигини аниқланг.

Маблағларингизни жамғарма қайси соҳаларга сармоя қилишини аниқланг. Улар нечоғли даромадли ҳисобланади? Даромади барқарор ишлайдиган жамғарма танлаганингиз яхши.

Бу каби барча ахборотларни Интернетдан топиш мумкин. Аммо бу билан чегараланиб қолиб бўлмайди. Байлар олди-сотди манзилларида одатда молия маслаҳатчилари ишлайди. Шахсий олди-сотди манзил-



ларининг лоақал бир нечтасини бориб кўринг ва турли жамғармалар маслаҳатчилари билан гаплашинг. Бунда сиз ахборот оласиз, янги билим ва тажрибага эга бўласиз ва ўзингизга мос келадиган соҳани танлайсиз.

## 2-машқ

### САРМОЯДОР ЛУҒАТИНИ УРГАНИНГ

Сармоядор учун бир қанча муҳим атамаларни билиб олишни мақсад қилинг. Қуйидагилар ҳақида кўпроқ ахборот тўпланг:

– тренд (бозорда кўрсаткичлари ўзгаришининг умумий тенденцияси — масалан, нарх-наволар ўзгаришининг ўсиши, пасайиши ёки йўқлиги тенденцияси);

– опцион (сармоядорнинг бозорда нарх қандай ўзгаришидан қатъи назар, белгиланган нарх бўйича акцияларни сотиб олиш ёки сотиш ҳуқуқи);

– фьючерс (келажакда айни вақтда белгиланган нарх бўйича маълум активни сотиб олиш ҳақидаги мажбурийат);

– шорт (қарзга олинган акцияларни ўзи учун фойдасига сотиш);

– трейдинг — акцияларни сотиб олиш ва сотишга битим тузиш бўйича фаол амалиёт.

Ушбу ахборотни тушлар экансиз, йўл-йўлакай жуда кўплаб бошқа молиявий атамаларни учратасиз ва танишасиз. Бу билан ўз билимингизни оширасиз, сўз бойлигингиз ҳам ортади. Ушбу билимларингизни ҳозирча амалда қўлламаётган бўлсангиз, бунга парво қилманг. Масалан, опцион, шорт ва фьючерс — булар анча мураккаб ва тавакалли молиявий қуроллардир, улардан фақат тажрибали сармоядоргина фойдалана олади. Трейдинг билан шугулланиш учун ҳам тажриба ва молиявий лаёқат зарур. Аммо бу тажрибага олиб борадиган йўл, ўзингиз билгандек, онгдаги ўзгаришдан бошланади. Тажрибали сармоядорлар иш олиб борадиган

атама ва тушунчаларни унга киритиб, ўз онгингизни хийла кенгайтириб оласиз. Фикрлашнинг бу усулига қанча кўпроқ ургана бошлаганингиз сайин, шунча кўп бойликни ўз ҳаётингизга жалб қила бошлайсиз.

### 3-машқ

## КИЙОСАКИ СЎРОВНОМАСИ

Ушбу машқ Роберт Кийосаки ўзининг “Ишдан ёш ва бой бўлиб кетиш” китоби ўқувчиларига таклиф қилган ўзига хос яқуний имтиҳондир. Қуйидаги ўн иккита саволга ўзингиз учун гоят виждонан жавоб қайтаринг. Жавобларни ёзиб қўйганингиз маъқул. Улар сизга аслида қандай яшаяпсиз-у қандай яшашни хоҳлар эдингиз — шунни аниқлашда сизга ёрдам беради.

1. Борди-ю, дунёдаги барча пуллар сизда бўлса-да, сизнинг ишлашингизга ҳожат қолмаса, бўш вақтингизни нима билан утказар эдингиз?

2. Борди-ю, сиз (агар оилалик бўлсангиз, хотинингиз) бугун ишни ташладингиз, ҳаётингиз қандай кечган буларди? Одатдаги ҳаёт тарзингизга риоя қилган ҳолда қанча вақтгача чидаб тура олган булардингиз?

3. Агар ҳали пенсия ёшига етмаган бўлсангиз, ишдан қачон кетган булардингиз? Ишдан кетганингиздан кейин бутунгидан кўп пул олармидингиз ёки озми?

4. Қандай ҳаётни афзал кўрадингиз: сизга маош керак бўлмаган жойними ёки катта ҳақ тўлайдиган ишними? Қайси бирини афзал кўрар эдингиз: кичик ишними ё катта ишними? Шу жиҳатдан бугунги ҳаётингизни қандай тавсифлаган булар эдингиз?

5. Нимани афзал кўрар эдингиз: қандай қилиб кўпроқ пул сарфлаш устида бош қотирармидингиз (чунки пул дегани сизда мўл-кўл) ёки кўпроқ пулни тутиб қўйиш устидами? Шу жиҳатдан бугунги ҳаётингизни қандай тавсифлаган булар эдингиз?

6. Қандай ҳаётни афзал кўрар эдингиз: кўпроқ пул олиш учун кўпроқ ишлаш талаб этиладиган жойними ёки кўпроқ пул олиш учун кўп ишлашингиз зарур бўлган жойними? Шу жиҳатдан бугунги ҳаётингизни қандай тавсифлаган бўлар эдингиз?

7. Сармоя қўйиш таваккалли иш деб ўйлайсизми? Пул қилиш учун пулингиз бўлиши шарт деб биласизми? Айтарли таваккалсиз ва жуда юқори фойдадаги фойда билан пул қўймасдан сармоя қила олишни истармидингиз? Бировларнинг пулидан фойдаланиб сармоя қилиш қўлингиздан келса, шу ишни қилган бўлармидингиз?

8. Олтига одамнинг исмини айтинг, кўп вақтингизни бирга утказадиган оила аъзоларингизни ҳисобга олманг. Уларнинг пулга муносабати қанақа? Бу бой, камбағал ё ўрта синфнинг муносабатими? Шу олтовлон ичидан нечтаси ишдан ёш ва бой бўлиб кета олади? Балки янги дўстлар орттириш вақти келгандир?

9. Нимани афзал кўрар эдингиз: активлар яратиб ва сотиб олиб, бой бўлиш учун ишлашними ёки ишончли иш жойига эга бўлиш ва барқарор маош олиш учун ишлашними? Бу жиҳатдан ҳозирги ҳаётингизни қандай изоҳлаган бўлардингиз?

10. Ишдан кетишингиз учун сизга миллиард доллар таклиф қилишганида, бунга рози бўлган бўлармидингиз?

Модомики, ишингиз сиз учун миллиарддан кўра азизроқ экан, унда нима учун шу миллиарднинг кетидан тушмайсиз? Сизни аслида нима ушлаб қолаяпти? Борди-ю, миллиард долларни деб ишингизни ташлашга рози экансиз, "Нима учун?" деб сўрашга изн беринг. Шу миллиарддан фойдаланиб, ҳозир қилаётганингизга қараганда кўпроқ фойдали иш қила олар эдингизми?

11. Бозорда нархлар юқорими ё тушиб кетганми, бозор касодга учраб, пулларингиздан айрилиб қолиш хавфи остида яшаяпсизми, бундан қатъи назар сиз пул қилаяпсиз. Бу ҳаракат турларидан сиз учун қайси бири хос ва мос? Нима учун?

12. Фараз қилайликки, молиявий аҳволингизга нисбатан ҳаммасини бошқача тузиб чиқа олар эдингиз, хуш, уша бошқача қанақа булар эди? Агар бунинг имкони бўлса, нима учун сиз бундай қилмаяпсиз?

Гоят ҳалоллик, ҳар саволнинг охиригача батафсил жавоб бериб, ҳаётингиз айна дамда қандай ва қанақалигининг холисона манзарасига эга бўласиз. Эҳтимол, ниманидир ўзгартира бошлашингиз учун сизга қўшимча мадад бўлармиди.

Хоҳласангиз, сиз бу машқни дўстларингиз ва танишларингиз билан ўтказишингиз мумкин. Бироқ эҳтиёт бўлинг, турли одамлар турлича тушуниши мумкин: кимдир бу аҳмоқона саволлар дер, кимдир ишсиз туролмаслигини исботламоқчи булар, яна кимдир жавоб беришдан бутунлай бош тортар. Нима ҳам дердик, қандай истаса шундай яшаш ҳар бир одамнинг ўз ихтиёрида. Сиз эса турли одамлар яшайдиган турли воқеликларни қийёслаш имконига эга бўлдингиз.

Қайси воқелик сизга кўпроқ ёқади? Танланг. Ҳамма гап ўзингизда қолган.

## МУНДАРИЖА

Кириш .....	3
Бизни пул эмас, балки онгимиз бойитади .....	5
<b>Биринчи қадам</b>	
<b>Қарор қабул қил!</b>	
Бойиш учун буни жуда қаттиқ хоҳлаш керак .....	9
Ишни “Мен нима учун бойимоқчиман” деган саволдан бошлаш керак .....	11
1-машқ. Севгимиз ва нафратимиздан фойда ундирамиз .....	16
2-машқ. Камбагаллик кайфиятидан қутиламиз .....	18
3-машқ. Бойликни режалаштирамиз .....	20
<b>Иккинчи қадам</b>	
<b>Ўз воқелигингизни ўзгартиринг</b>	
Бойлик ва камбагаллик — бу бор-йўти гоё .....	22
Пул ва бойликка нисбатан муносабатингизни ўзгартиринг .....	26
Ўтмишда, бугун олган баҳоларингиз бир пулга қиммат .....	27
Фақат айбдорларни қидирмасангиз бўлгани! .....	29
1-машқ. Бойлик келтирадиган сўзлар. Бойдек уйланг, камбагалдек ўйламанг .....	31
2-машқ. Ўз шахсий воқелигингиз чегараларини кенгайтиринг .....	34
3-машқ. Бойликни сўз билан ифодаланг .....	36
<b>Учинчи қадам</b>	
<b>Ҳолиблик йулини ишлаб чиқинг</b>	
Ҳолиб мағлубиятдан қўрқмайди .....	37
Пул йўқотиш қўрқувидан халос бўлиш .....	39
Шубҳаланишлар билан ишлашни ўрганинг .....	42
Димоғдорликдан халос бўлинг .....	42
1-машқ. Муваффақиятсизлик сизни муваффақият сари етақласин .....	44
2-машқ. Қўрқув ва ташвишни қандай йўқотиш мумкин? .....	46
3-машқ. Муваффақиятсизлик ҳақидаги хаёллар билан ишлаш тўғрисида .....	48

### Тўртинчи қадам

#### Келажакка ўз режангизни тузинг

Ҳозир ўзингиз учун нимани режалаштиряпсиз? .....	49
Ишлардан ўзингизни тортиш савасини қайда этиб қўйинг .....	52
Эртага қодирманг! .....	53
1-машқ. Ишга ўз тасаввурингизни қўшиб юборинг .....	55
2-машқ. Бойлигингизни ҳозирнинг ўзида режалаштира бошланг .....	57
3-машқ. Режаларингизни ҳозироқ аниқлаштира бошланг! .....	59

### Бешинчи қадам

#### Даромадларнинг янги тузилмасини яратинг

Пул оқимининг тўрт сектори: эркинлик ва хавфсизлик ўртасидаги танлов .....	61
Нима учун уларнинг хавфсизлиги сароб? .....	62
Пул оқимининг тўрт сектори — одамларнинг тўрт тоифаси .....	63
Бойликка олиб борувчи икки йўл .....	65
Пулга ишлашди унутинг .....	66
Ўзингизга ўзингиз тўлай бошланг .....	68
1-машқ. Даромад ва буромадларингиз ҳисобини юрита бошлашингиз зарур .....	68
2-машқ. Харажатларни қисқартириш машқлари .....	72
3-машқ. Келажагингизга кундалик бадал киритинг .....	74

### Олтинчи қадам

#### Дастакларни топинг

Ўз молиявий даҳонгизни жиддириб юборинг .....	75
Ўз истеъдодингизни намоён этинг .....	78
Истеъдодларнинг турлари .....	80
Нархи бир миллион долларлик саволга жавоб айтинг .....	82
Замондан орқада қолманг .....	83
Бирмунча вақт текин ишлашга тайёр туринг .....	84
1-машқ. Молиявий "дастак"ларингиз ҳисобини юритинг .....	85
2-машқ. Янги гоёларни босиб олиш учун мия ҳамласи .....	86
3-машқ. Ўзимизни янги гоёларга киритамиз .....	88

### Еттинчи қадам

#### Молиявий жиҳатдан саводли бул

Ҳеч бир мактабда сизни пул қилишга ўргатмайдилар .....	89
Ўқишнинг тўрт босқичи .....	90
Ўйнаб-ўйнаб ўрганиш мумкин .....	92

Барибир ҳам: нимани урганиш керак? .....	92
Нима учун олди-сотди санъати барчага зарур? .....	93
1-машқ. Молиявий ақлни ривожлантириш учун 10 дақиқа .....	95
2-машқ. Танишингизга қўнгироқ қилинг .....	95
3-машқ. Ташкилотларни урганинг .....	96
<b>Саққизинчи қадам</b>	
<b>Активлар яратинг</b>	
Активлар — сизни бойликка злтадиган сўқмоқ йул .....	97
Қопқон қандай ёпилади? .....	98
Қопқондан чиқиб олиш йўли: активлар ва уларнинг турлари .....	100
Пул ҳаракатда бўлмоғи керак .....	101
1-машқ. Активларингизни текшириб чиқинг .....	103
2-машқ. Акциялар ва қимматли қоғозлар бозорини урганишга киришинг .....	104
3-машқ. Кўчмас мулк бозорини урганишга киришинг .....	105
<b>Тўққизинчи қадам</b>	
<b>Ўз бизнесингизга асос солинг</b>	
Хусусий бизнес нима учун керак? .....	106
Пул қилиш — чала мақсад .....	108
Хушмуомалалиқда беназир бўлинг .....	110
Жамоа тузинг .....	111
Етакчи бўлинг .....	112
Бизнес тизимини танланг .....	114
Муваффақиятли бизнес қоидалари .....	115
1-машқ. Бошлама маблағсиз ўз бизнесингизни йўлга қўйишнинг барча имкониятларини урганишни мақсад қилинг .....	116
2-машқ. Тармоқли маркетинг ташкилотлари ҳақидаги ахборотни тўпланг .....	117
3-машқ. Етакчи сифатида муомалада бўлиш қобилиятини ривожлантираминг .....	118
<b>Унинчи қадам</b>	
<b>Сармоя қўйинг</b>	
Нимага сармоя қўймоқ керак? .....	121
Сиз қанақа сармоя қўювчи бўласиз .....	123
Сизда режа бўлиши керак .....	126
1-машқ. Яшаб турган жойингиз бўйича сармоя жамгармалари ҳақида кўпроқ миқдорда ахборот тўпланг .....	128
2-машқ. Сармоядор лугатини урганинг .....	129
3-машқ. Кийосаки сўровномаси .....	130

4500 с.д.и

УДК: 159.9

КБК 88.53

P 62

**Роберт Кийосаки мактаби: Бойишга оид унта сабоқ/**  
P 62 рус тилидан А. Файзулла таржимаси  
– Т.: «DAVR PRESS» НМУ, 2013. – 136 б.  
(Булажак бойваччалар учун энг яхши тавсиялар)

ISBN 978-9943-4148-2-2

УДК: 159.9

КБК 88.53

**Оммабоп нашр**

## **РОБЕРТ КИЙОСАКИ МАКТАБИ**

### **БОЙИШГА ОИД УНТА САБОҚ**

**Муҳаррир Хосият Ражабова**  
**Саҳифаловчи-дизайнер Азиза Ойназарова**

Нашриёт лицензия рақами А1-№ 213  
2013 йил 6 июнда нашриётта топширилди.  
2013 йил 18 июнда босишга рухсат этилди.  
Бичими 84x108 1/32 «Baltica APP» гарнитураси.  
Шартли босма табоги 7,14.  
Нашриёт ҳисоб табоги 5,1. Адади 2000 нусха.  
757-сонли буюртма. Баҳоси шартнома асосида.

Оригинал макет "DAVR PRESS" нашриёт-матбаа  
уйида тайёрланди.

"DAVR PRESS" НМУ МЧЖнинг матбаа бўлимида  
офсет усулида чоп этилди.

Манзил: Ўзбекистон Республикаси, 100156, Тошкент шаҳри,  
Чилонзор тумани, 20<sup>а</sup>-даҳа, 42-уй.

Тел: +(99871) 120-1299;

Маркетинг бўлими: +(99871) 120-1233, 120-1202

Web: [www.davrpres.uz](http://www.davrpres.uz), [www.kitoblar.com](http://www.kitoblar.com);

E-mail: [davr-press@mail.ru](mailto:davr-press@mail.ru)