

**Р.Т. Киосаки, Ш.Л. Лечтер**



**ПУЛ ОВИМИНИНГ  
КВАДРАНТИ**

Иккинчи китоб

**УЎК: 159.9**

**КБК: 88.4**

**К 38**

**Киосаки Р. Т., Лечтер Ш. Л.**

**Пул оқими квадранти. К. 2 / Р. Т. Киосаки, Ш. Л. Лечтер; таржимонлар: Тохиржон Ҳакимов, Наргиза Анорбоева. – Тошкент: Yurist-media markazi, 2014. - 144 б.**

ISBN 978-9943-4336-6-3

**УЎК: 159.9**

**КБК: 88.4**

Китобнинг биринчи қисми чоп этилиб, ўқувчилар эътиборига ҳавола этилган эди. Китоб мухлисларининг фикр-мулоҳазаларини инобатга олиб, ушбу асарнинг иккинчи ва учинчи қисмини жамлаган ҳолда нашр этишга тайёрладик.

Мазкур китобнинг биринчи қисмида квадрантдаги бўлимларнинг ўзига хос хусусиятлари ҳақида сўз юритилган бўлса, иккинчи қисмида квадрантнинг ўнг томонини танлаганларнинг нуқтаи назарини шакллантиришга асосий эътибор қаратилди.

Китобнинг якунловчи учинчи қисмида эса квадрантнинг ўнг томонига жойлашиб олиш учун зарур бўладиган молиявий йўлакча томон қўйиладиган етти кадам – етти маслаҳатни тавсифлашга ҳаракат қилинган.

Китоб кенг доирадаги ўқувчилар оmmasига мўлжалланган.

*Тақризчи ва масъул муҳаррир:*

**Гуландом Тоғаева,**

*филология фанлари номзоди*

ISBN 978-9943-4336-6-3

© “Yurist-media markazi”

нашриёти, 2014

## ИККИНЧИ ҚИСМ

### ЎЗИНГИЗДАГИ ЯХШИ ХУСУСИЯТЛАРНИ АНГЛАШ

#### 7-БОБ

#### *Ўзингиз билан бўлинг*

“Қачондир уйсиз бўлганинг аҳамиятли эмас, айти пайтда ким эканлигинг муҳим. Курашни давом эттир ва сен кимдир бўласан, балки кетаётган йўлингдан тўхтасанг ҳам нимагадир эришарсан, аммо унда ўзингга ўхшамайсан”, деганди бой отам.

#### *Сиздаги ўзгаришлар ҳақида*

Хавфсиз иш ўрнидан молиявий хавфсизлик сари ҳаракатланаётган баъзи бирларингизни ўз сўзларим билан кўлламоқчиман. Бу йўлдан ҳаракатланиб ютуққа эришганимизнинг асл сабаби – рафикам Ким билан уйсиз қолишимиз бўлса-да, ўшандаги ночор ҳолатимизни сизга раво кўрмасдим. Бу бизнинг йўлимиз эди, яна айтаман, сизнинг айнан шу йўлдан юришингизни чин юракдан истамайман. Сизнинг фойдаланишингиз учун квадрантнинг ўнг томонига ўтишда кўприк бўла оладиган ва тайёр яратилган тизимлар мавжуд.

Энг қийини – ўзингиздаги ўзгариш жараёнларини тўғри қабул қила олишингиз ва бу ўзгаришлар орқали сиз кимдир бўлишингизга ишонишингиз лозим. Кимдадир бу каби ўзгаришлар жуда оддий кечади. Кимгадир асло мумкин бўлмаган жараёндек туюлиши ҳам мумкин.



## Пул – наркотик модда

Бой отам ўғли Майк ва менга: “Пул – наркотик модда”, деб кўп такрорларди. Шунинг учун ҳам Майк ва менга ишлаганимиз учун пул тўламасди, чунки бизнинг пулга қизиқиб ишлашимизни хоҳламасди. “Агар пулга ўрганиб қолсангиз, бу одатни тарк этиш қийин бўлади”, дерди отам.

Мен ва Майк кап-катта йигит бўлиб, Калифорниядан пул сўраб отамга қўнғироқ қилганимизда ҳам бизга ўша тўққиз ёшимизда уқтирган юқоридаги гапларини айтиб танбех берганди. У бизга нисбатан олдига қўйган режасини бузмоқчи эмасди. Отам бизга ёшлигимизда ҳам пул бермаганди, ҳозир ҳам бермоқчи эмасди. У айтардики:

“Мен кўп одамларни учратганман, пуллари борлигида улардан бахтли, меҳрибон, ширинсўз одам топилмайди, пуллари йўқлигида эса гўё қопонғич ит сингари хавфли тус олишади, бу кўрганларим пул – наркотик модда, дейишимга асосдир, чунки наркоман ҳам худди шундай одамларга ўхшайди, у ўз дозасини қабул қилмас экан, ваҳшийлашади, тегишини олгандан сўнг эса беозор бўлиб қолади, шунинг учун ҳам пул учун ишлашингизни хоҳламайман”.

“Ҳамма нарсани ютиб юбуровчи пулнинг ҳукмронлигидан сақланинг”, деб кўп такрорларди. Пулни маош сифатида олишни бошладингизми, тамом, шунга ўргана бошлайсиз ва бу, албатта, одатга айланади. Агар хизматчи сифатида ҳар ойда пул олсангиз ҳам, ўзингиз учун ишлаб пул топсангиз ва қолаверса, давлат амалдори сифатида унинг ҳадясини олиб юраверсангиз ҳам, албатта, аста-секин бу одатга айланади. Бу одат эса сизнинг ўзгаришингизга халақит



бериши билан бир қаторда, уни тарк этишингиз ҳам қийин кечади.

“Энг қийини, қайси йўл билан пул топишга одатланганингизни унутиш, квадрантнинг чап томонидан ўнг томонига ўтиш ва ўтганингиздан кейин юз беради. Бу одатни тарк этиш ва янги ўзгаришга киришиб кетиш жуда қийин. Шунинг учун ҳам отам, Майк ва мени пул топиш учун ўзимизнинг бизнес тизимимизни ўз кучимиз билан яратишимизни истарди.

### *Биз танлайдиган йўллар*

Мен ва рафиқам Ким учун “В” бўлимида даромадни бошқарувчи бўлишдаги йўл жуда оғир кечди, баъзи нохушликлар ишимизни ортга ҳам тортарди. Айниқса, дўстларнинг таъналари ва бизга бефарқликлари юрагимизга оғир ботарди. Устига-устак уларнинг бизга баъзан берадиган ноўрин саволлари ортиқча эди: “Нега бундай юрибсизлар?” ва “Нега иш кидирмайсизлар, нега ишламайсизлар?”

Бу ҳолни қабул қилиш шунчалар қийин эдики, гоҳида иккимиз хавфсиз маош олиш мумкин саналган ишларга киришга ҳам рози бўлардик. Бой отам пул олами – бир улкан тизим, деб кўп таъкидларди. Биз шу тизимнинг қайсидир бўлимини ўрганамиз ва унда ишлаймиз. Масалан: “Е” бўлими тизим учун ишлайди, “S”нинг ўзи бир тизим, “В” янги тизим яратиб, унга эгалик қилиб бошқарса, “Г” эса тизимларни сармоялайди.

Бу тизимларга йўл бизнинг ичимиздан, қалбимиз ва вужудимиздан бошланади. Пулга интилиш истагимиз йўлининг узун ёки қисқа бўлиши фақат ўзимизга боғлиқ.

“Инсон пулга эхтиёж сезганда, “Е” дарҳол иш ўрнини ахтаради, “S” кўпинча ўзи бир нарсага эришмоқчи бўлади, “В” ўзи тизим яратади ёки сотиб олади ва “Т” пул қўйса бўладиган актив қидиради ва кўп пул ишлаб топадиган активга пул тикади”, дерди бой отам.

### *Нима учун йўналишни ўзгартириш мураккаб жараён*

Бунинг сабабини тушунтириб, бой отам қуйидаги гапларни айтганди: “Аграр асрида пулнинг унча аҳамияти йўқ эди, чунки ер одамларга кўп нарса берарди, яъни озиқ-овқат, иссиқлик ва сув деярли бепул эди. Саноат асрининг бошларида одамлар шаҳарлар куриб, кўчиб ўтишлари муносабати билан ҳамма нарса пулга сотиладиган бўлиб, унинг маълум бир аҳамиятга эгаллиги ошиб борди. Ҳозирда сув ҳам пул”.

Бой отам тушунтиришда давом этаркан: “Айтайлик, сен “Е” бўлимдан “В” бўлимга ўтиш жараёнида кўнглингда қандайдир ғашлик сеза бошлайсан, сабаби шуки, сен “Е” бўлимда тарбия олгансан ва унга ўрганиб қолгансан. Тўғри, бирданига ҳаммасини ўзгартириш кўрқинчли туюлиши мумкин. Бу жараёнда сен ўзингни чўкаётган одамга ўхшатишинг ва кичкина чўпга ҳам чўкмаслик учун ёпишишинг мумкин. Яшаш учун ҳар нарсага тайёр бўласан. Бу ички кураш сенинг “В”га бўлган йўлингга янада узоқ ва қийин қилади. Бу — энди ҳеч нарсага эга эмаслик ва ким бўлишни хоҳлашинг ўртасидаги кураш саналади. Муаммо шундаки, бундай пайтда, кўнглингнинг ярми ҳалиям ҳимояни хоҳлаб, озодликка интилаётган кўнглингнинг иккинчи ярми билан уруш олиб боради. Бу урушни, албатта, ўзинг ҳал қила оласан. Сен ё ўзингнинг



бизнесингни кураган ёки умрбод иш ва ўз ўрнингни кидириб яшаб ўтасан”, деганди бой отам бир пайтлар телефон орқали суҳбатимизда.

### *Ўз орзуингизни топинг*

– Сен ростдан ҳам олдинга силжимоқчимсан? – сўради бой отам.

– Ҳа! – дедим мен.

– Сен нима қилмоқчилигингни унутиб қўйдингми? Ўз орзуларинг ёдиндан чиқдими? Бундай аҳволга тушишингга сени нима мажбур қилди?

Мен телефон олдида кимирламай турардим, ўзимдаги ўзгаришлар туфайли қийин аҳволда қолганим учунми ростдан ҳам ўз мақсадларимни унутиб қўяёзгандим.

– Ҳа, мен унутибман – дедим таслим бўлганча.

– Мен шундай бўлишини билардим, сен ўз орзуларингни четга суриб, фақат тирик қолишни ўйлаяпсан, сендаги кўрқинч орзуларингни бир четга суриб қўйган. Олдинга интилиш учун сен юрагингдаги оловни ўчирмаслигинг керак. Доим нимага интилаётганингни ёдиндан чиқарма, шунда йўлинг енгил бўлади. Доимо мақсадинг сари кўркмай қадам ташла, шижоатгина сенга ўз бизнесингни куришда ёрдам беради. Сен мақсадингни унутма, ўша мақсад доимо сенинг оғир кунларингда кор қилади. Кўрқинчни юрагингдан ҳайдаб сол. Шуни ҳам билгинки, сен хоҳлаган пайтда бу ишни ташлашинг мумкин, фақат олдин ҳаракат қил, иложи борича охиригача.

Шундан сўнг бой отам менга омад тилаб телефон гўшагини қўйганди.

Отам ҳақ эди. Ўшанда мен ҳақиқатда ҳам ўз мақсадимни унутиб, ичимда жумбушга келаётган

бекуда эхтиёткорлик ва кўрқинчга енгилаетгандим. Бошимга эхтиёткорликни, юрагимга кўрқинчни жойлаб олгандим. Бир қанча йиллар олдин “Аланга ўйини” номли фильм кўргандим. Ундаги бир кўшик менга жуда ёққанди, кўшик матнида қуйидагича сўзлар такрорланарди: “Ўз орзуингизни кўлдан чиқарманг ва унинг рўёбга чиқишига эришинг”. Ҳа, ўшанда телефонда бой отамдан эшитган гапим шу бўлганди: “Бу ўйиндан хоҳлаган пайтда чиқиб кетишингиз мумкин, фақат ҳозир эмас”. Мен мақсадимга етишмагунимча охиригача ўйиндан чиқмасликка қарор қилдим!

### *Тизим эгаси бўлган ўқитувчи*

Бой отам билан телефондаги суҳбатимдан сўнг ўйлашиб қолдим. Менинг орзуим бошқача тизимдаги мактабни тузиш ва одамларга сармоядор ва тадбиркор бўлишни ўргатиш эди. Ҳа, ўшанда менинг орзуларим бир оз четга чиққанди.

Мактабдаги ўқувчилик даврим ёдимга тушди. Мен 15 га кирганимда мактабдаги ўқитувчим савол билан мурожаат қилди: “Сен ким бўлмоқчисан, албатта, отанг каби ўқитувчи бўлмоқчидирсан-да?!” “Йўқ, мен ўқитувчи бўлмайман, чунки ҳамма вақт ўқитувчи бўлишга улгураман”, дегандим ўшанда юракдан ва ишонч билан. Мактаб ёқмасди демайман, фақат ўзинг хоҳламаган нарсани, ёқтирмаган одамларимдан эшитишни жуда ёмон кўрардим, холос. Улар менга ойлаб бир нарсаларни уқтиришлари мумкин эди, аммо ҳеч бири калламга кирмасди ва кизикмасдим ҳам. Ўзимча баҳоналар қилардим, ўз ўрнимда, охириги партада ҳам тинч ўтира олмасдим. Ҳар бир дарсда чувалчангдек тўлганиб ўтирардим. Охир-оқибат, мактабдан қочиб кетардим. Шунинг учун ҳам мендан ўқитувчи отам



каби амалга эришиб ўқитувчи бўласанми, деб сўрашганда жаҳлим чиққанидан ўзимни кўярга жой тополмай қолардим.

Мен билим олишга интилардим, лекин мактабни ёмон кўрардим. Менга ёқмайдиган нарсага мени дастурлашмоқчи бўлишларини ўзимга сингдира олмасдим. Ўшанда ички кучли ҳиссиёт – бу, севги ва ғазабнинг турлича шаклдаги кўриниши эканини тушунмасдим. Аммо фақат менгина бундай эмасдим.

### *Билим ҳақида машҳур атамалар*

Уинстон Черчилль бир пайтлар шундай деганди: “Мен доим ўқишга тайёрман, аммо ҳар доим ҳам менга ўргатишларини хоҳлайвермайман”.

Жон Апдайк эса куйидагиларни таъкидлаганди: “Ишбилармон оталар ўз доноликларини ёрдамга чорлаб, бола тарбияси ота-онадан жуда катта куч талаб қилишини тушуниб, билим номли қийнаш асбоби билан қуроллантирилган мактаб аталмиш камокхонани ўйлаб топишди”.

Норман Дуглас: “Билим олиш масканлари – давлат томонидан бошқариб туриладиган, тақлид қилувчиларни ишлаб чиқарадиган корхона”, деганди.

Г.Л. Менкен айтган: “Инсоннинг умри давомидаги энг бахтсиз йиллар – бу мактаб йилларидир. Мактаб йиллари – тушунарсиз мажбурий масалалар, янгила-ниб туриладиган нохуш мажбуриятлар, соф орзулар ва баъзи азалий удумларнинг бузилиши, зерикарли машқлар билан ўтказилган умр”.

Галилео Галилей деганки: “Сиз инсонни ҳеч нарсага ўқитолмайсиз, фақат унга ўша нарсани тушунишига ёрдам беришингиз мумкин, холос”.

Марк Твен эса: “Билим олишим учун таълим беришлари тўскинлик қилишига ҳеч қачон йўл қўймайман”, деб айтганди.

Альберт Эйнштейн айтгани каби: “Айниқса, Америка мактабларида ҳаддан зиёд ўқитишади”.

### *Ўқимишли отамнинг совғаси*

Бу атамаларни йиғишимда, менга олий маълумотли, лекин камбағал отам ёрдам берганди. У маориф соҳасида ютуқларга эришган бўлса-да, аслида мактаб тизимини ёқтирмасди. У 300 йиллик тизимни ўзгартираман, деган ният билан ўқитувчи бўлганди, аммо уни бу эски тизим тамомила эзгилаб ташлади. Тизимни ўзгартириш учун отам кўп уринди, аммо катта тўсикка дуч келди. Чунки бу тизим ортидан кўп одамлар пул қилишарди. Аслида тизимни алмаштириш керак бўлса-да, бунга қаршилар кўп эди.

Мактабдаги менга савол берган ва жавобимни кутмай ўзича хулоса чиқариб, отангнинг ортидан борасан, деган ўқитувчи психоаналитик бўлгандир, балки. Тўғри, мен бир неча йил отам танлаган йўлдан юрдим, аммо кейин ўз тизимимни яратдим. Шунинг учун ҳам бироз муддат мен уйсиз яшадим. Менинг ва хотиним Кимнинг ният-орзуимиз бошқа турдаги маориф тизимини яратиб, одамларни бошқача йўналишда ўқитиш эди. Бундан хабар топган олий маълумотли отам мен ва рафиқамга хат йўллаб, юқорида айтиб ўтилган цитаталарни ёзиб жўнатганди ва қоғознинг бир бурчагида қуйидаги сўзлар ҳам бор эди: “Бошлаган ишингизда олға юришни давом эттиринг, сизларни севиб қолувчи отангиз”.

Ўша дамгача олий маълумотли отам ҳам бу тизимни ёмон кўришини билмас эдим. Бизнинг ҳаракати-



мизни кўллаб ёзган мактубидан сўнг, унинг рўёбга чиқаролмаган орзуларини мен ўзим билмаган ҳолда амалга оширмакчи бўлаётганимни тушуниб етдим. Қолаверса, қалбан мен ҳам ўқитувчи эканимни билдим. Мен унга ўхшагандим, балки шунинг учун ҳам маорифнинг эски тизимини ёқтирмай, ўз тизимини яратишга уринган бўлсам ажабмас.

Мен оталаримнинг иккисига ҳам ўхшагандим. Бой отамдан капиталист бўлиш сирларини ўрганган бўлсам, олий маълумотли отамдан билимга бўлган чанқоғимни қондиришни ўргандим. Бунинг орқасидан ўз-ўзидан, маориф тизимида қандайдир ўзгариш қилишга қодирлигимни ҳис этдим. Тўғри, мавжуд тизимда бирор кўринарли ўзгариш қила олмасам-да, лекин ўз тизимини яратишга етарли билимга эгаман.

### ***Ўқиш учун сарфланган йиллар самара бера бошлади***

Кўп йиллар давомида, одам бўлишим, бизнесимни ташкил қилиб, иш тизимларимни яратишим учун, мени бой отам ўқитди ва ўз қарамоғига олди. 1977 йилда ривожлантирган бизнесим нейлон ва турли ёрқин рангдаги матолар ишлаб чиқариш корхонасидан иборат эди. Кейинроқ мен спорт пойабзаллари боғичига уланадиган “пойабзал учун ҳамёнчалар” – синтетик матолардан кичкина чўнтакчалар ишлаб чиқаришни ўйлаб топиб, уни чиқаришни йўлга қўйдим. 1978 йили лўкиллаб югуришга ишқибозлар кўпайиб кетди ва уларнинг таклифи билан калит, пул ёки бирор керакли ҳужжатларни солиб юришлари учун “Пойабзал ҳамёни” ишлаб чиқара бошладик ҳамда дунёнинг турли савдо марказларида сотишни йўлга қўйдик. Аммо бу бизнесимизни рақобат ўз исканжасига олиб, Корея,

Тайван ва Гонконг каби мамлакатларда махсулотларимизни биздан-да арзон чиқара бошлашди. Олдимизда икки йўл турганди, бизнесни ёпиш ёки уларга кўшилиш. Анча музокаралар самараси ўлароқ биз уларга кўшилишга қарор қилдик. Ҳаммаси кейин бошланди. Ёмони шунда эдики, у ерда қурилган янги фабрикаларимизга биз ўз яхши, меҳнатсевар одамларимизни жўнатишимиз керак эди.

Кунлар ўтиб, мен ўша мамлакатларга қилинган ишларни кўриш ва шартнома тузиш учун бордим. Афсуски, у ерда ишлаётган нафақат америкалик, балки бошқа ишчиларнинг ишлаш шароитлари кўнгилдагидек эмасди. Бир киши ишлайдиган хоналарда бешта одам ишларди. Ишчиларнинг шароити ва уларга тўланаётган арзимаган пулни кўриб, менинг виждоним қийналиб кетди.

Ўзимизнинг бизнесдаги пул муаммосига барҳам бердим, аммо кўнглим тўлмади, бу бизнес аста-секин қизиқишимни сўндирди. Мен одамларни хор қилиб ишлатиб, кам ҳақ тўлаб, бой бўлишни истамагандим. Ахир мен биз учун ишлаётган ишчиларимга, уларнинг келажаклари ва молиявий аҳволларига масъул эдим. Энди мен одамларни хизматчи бўлишга эмас, бизнес эгалари бўлишлари учун ўқитишга жазм қилдим. 32 ёшимда ўқитувчилик фаолиятимни бошлаганимда бундай нарсаларни тушунмагандим. Бизнесимнинг ривожланмаганлигига тизимдаги етишмовчиликлар эмас, балки эътибор ва иштиёқ етишмаслиги асосий сабаб бўлганди. Биз рафиқам билан буни тушуниб етиб, бошқа янги корхонамиз ҳақида ўйлай бошлаганимиздан сўнг, ҳамён ишлаб чиқариш бизнеси бизни қизиқтирмай қўйди.



## *Ишчиларни камайтириш*

1983 йили мени Гавайи университетига маъруза ўқиб беришим учун таклиф қилишди. Мен хавфсиз иш ўрни ҳақидаги мулоҳазаларимни айтганимда, уларга ёкмади. Мен ўшанда, “Сиз қанчадир вақт ўтиб ўз иш ўрнингизни йуқотасиз ёки оз маошга ишлаганингиз учун иш ўрнингиз муҳофазаси заифлашади”, дегандим. Бундай дейишимга, менинг иш юзасидан дунё айланганим ва янги технологиялар билан танишганим сабаб бўлганди, чунки бошқа давлатлардаги, яъни Осиё, Европа, Россия ва Жанубий Америкадаги ишчи-хизматчилар америкаликлар билан иш ўринлари учун бемалол беллашишлари мумкин эди. Мен у ерларда иш юритувчи ёки умуман ишчиларга кўп иш ҳақи тўлаш аллақачон эскирган услуб бўлиб қолганини кўрдим. Катта компаниялар ишчиларни ва маошни камайтириш ҳисобига рақобатга бардош беришлари мумкин эди.

Мени кейинчалик умуман Гавайи университетига таклиф қилишмаган бўлса-да, айтганларимни кўп компаниялар амалда қўллай бошлашди. Компаниялар “ишчиларни камайтириш” эвазига акциядорларини хурсанд қилиш билан бир қаторда ўзлари ҳам бойиб кетишди. Юқоридагилар бойигандан-бойиб боришгани сайин, бунинг жабрини пастдаги одамлар тортишини кўриб келяпман. Шунинг учун ҳам баъзан: “Мен мактабга боламни яхши билим олиб, мустақкам иш ўрнига эга бўлиши учун жўнатаяпман” деган гапларни эшитсам, вужудимдан тиканлар ўсиб чиқаётгандай сезаман ўзимни. Ишлашга тайёрлаш – бу яхши ғоя, аммо бу жуда қисқа фурсатга етарли бўлиши мумкин, кўп муддатли иш фаолияти учун бу

жуда камлик қилади. Мен аста-секин, лекин ишонч билан ўқитувчига айландим.

*Қизиқиш ва иштиёқларингиз асосида ўз тизимингизни яратинг*

Ишлаб чиқариш корхонамизни чет эл корхонаси билан бирлаштирганимдан сўнг ишларим юришиб кетган бўлса-да, мендаги қизиқиш сўнганди. Шунда бой отам менга: “Мақтаб кунлари тугади, энди юрагингга жойлаган ўз бизнес тизимингни куриш вақти келди. Қизиқиш ва иштиёқларинг атрофида тизим ярат. Энди ишлаб чиқариш компаниялари билан шуғулланма, ўз фикринг билан тизим ярат. Сен мендан кўп нарсани ўргандинг, лекин барибир отангинг ўғлисан. Сен ва отанг – қалбан ўқитувчисизлар”, деб айтди.

Рафиқам Ким билан нарсаларимизни йиғиштириб, янги методларни ўрганиб, ўша методикалар асосида бизнес ташкил қилиш учун Калифорнияга кўчиб ўтдик. Аммо ўз бизнесимизни очгунча бор даромадимизни ишлатиб бўлиб кўчада қолдик. Ана ўшанда бой отамга телефон қилиб ёрдам сўрагандим, рафиқам ёнимда эди. Мен ўшанда, бизни шу куйга солган орзу ва қизиқиш, иштиёқларимдан нафратланиб кетгандим.

Лекин кўп ўтмай, биз компанияни очишга ҳаракатни бошладик. Бу батамом ўзгача услубдаги, мактабдаги азалий услублардан бошқача маориф компанияси эди. Биз талабаларни жойларида тинч ўтиришларини талаб қилмай, аксинча фаол бўлишга даъват қилардик. Маърузалар ўрнига, мавзуларни турли ўйинлар воситасида ёритишга ҳаракат қилардик. Биз ўқитувчиларимизга дарсларни қизиқарли воқеа ва латифалар билан ўтишларини уқтирардик. Ўқитувчиликка асосан



Ўз бизнесларига эга одамларни таклиф қилардик ва улар бизнинг янги услубимиз бўйича дарс ўтишларини истардик. Ўқитувчилар талабаларни баҳолаш ўрнига, аксинча талабалар ўқитувчига баҳо беришарди. Агар ўқитувчи талабаларнинг талабларига жавоб бера олмаса, малакасини ошириши, шунда ҳам бўлмаса, ўрнини бўшатиши лозим эди. Ёшнинг, маълумотнинг, билим ва диний қарашларнинг фарқи йўқ, фақат юракдан тез ва аъло даражада ўқиш зарур эди, холос. Биз тезкор ўқитиш даражасига кўтарилган эдикки, бир йиллик ўқишни бир кунда уқтиришимиз ҳам мумкин эди.

Бизнинг сабоқларимизга ўз иш ва компанияларига эга катталар, ҳатто 60 ёшли талабалар билан бирга 16 ёшлилар ҳам қатнашишарди. Талабаларимизни гуруҳларга бўлиб, улар ўртасида тест саволларини ишлатган ҳолда ўйинлар ўтказилар, баҳолар ўрнига ўртага пул тикилар ва ютган томон ҳаммасига эга чиқарди. Дарс мобайнида тортишувлар, қичқириқлар, кулги ва ҳатто кўз ёшлар ҳам бўларди. Ўқитувчининг вазифаси ўртага мавзу ташлаш ва уни муҳокамага қўйиб ўзи четга чиқиш эди. Биз тадбиркорлик ва сармоядорлик ҳақида билим берардик, яъни “В” ва “Г” бўлимлари тўғрисида. Бизнинг бу ўқув услубимизни эшитган одамлар ўзлари келиб ўқишга ёзилишарди ва ҳеч қандай рекламага ҳам муҳтож эмасдик. Кўпчилик ўқишга келганлар иш ўрни қидираётганлар эмас, аксинча иш жойларини яратмоқчи бўлганлар эди.

Беш йил ўтмай, дунё бўйлаб ўн бир офисли, кўп миллионли бизнесга эга бўлдик. Биз янги маориф тизимини яратиш билан бирга бозорда ўз ўрнимизни топдик. Бизнинг қизиқиш ва иштиёқимиз, яхши тизимимиз иккиланиш ҳамда эскича дастурлашни энгиб чиқди.

## *Ўқитувчи бой бўлиши мумкин*

Ўқитувчиларнинг доим кам иш ҳақи тўлашаётгани ҳақидаги дийдиёларини эшитганимда, уларга ачиниб кетаман. Тақдирларига бундай ёзилишига сабаб, улар ўзлари танлаган тизимга дастурланиб қолишган. Ўқитувчиликларига “Е” бўлимида туриб разм солишади. Агар улар “В” ёки “Г” томондан қарашганда эди.

Ёдингизда тутинг, сиз ҳар бир бўлимда, ўзингиз хоҳлагандек инсонга айланишингиз, ҳатто ўқитувчи ҳам бой бўлиши мумкин.

## *Биз ўзимиз хоҳлагандай бўлишимиз мумкин*

Ҳар қайси бўлимда муваффақиятли бўлишимизга ҳаммамизда қобилият етарли. Бизнинг муваффақиятга эришишимиз бу йўлда қанчалик қатъият билан ҳаракат қилишимизга боғлиқ. Бой отам шундай деганди: “Кўркинч, ҳадиклар эмас, орзу ва иштиёқ билан бизнес яратилади”.

Бўлимдан бўлимга ўтишдаги муаммолар, асосан ўтмишимиз билан боғлиқ. Кўпчилигимиз эҳтиёткорлик, ҳадик ҳукм сурган оилаларда ўсиб улғайганмиз. Масалан: “Сен берилган уйга вазифани бажардингми? Агар вазифани тайёрламасанг, ёмон баҳо оласан ва тенгқурларинг сенинг устингдан кулишади”.

Ёки бошқачароғи: “Сен яхши ўқиб, қониқарли баҳо олмасанг, умидли иш ўрнига ва катта маошга эга бўлолмайсан”.

Хўш, нима бўпти? Нима, ҳозирда яхши баҳо олиб ўқиганлар бирор ишни дўндириб қўйишяптими? Ҳаммаси ҳам яхши иш ўрнига, катта маошга ёки кафолатланган нафақага эгами? Шунинг учун ҳам ҳозирда яхши баҳога ўқиганларнинг кўпчилиги кимнингдир



кўлида, кимнингдир бизнеси ҳақида жон куйдириб, ўз бизнесларини очишни ўйлашмаяпти.

### *Чап томон хатарли!*

Мен кўп одамларни биламан, ҳалигача муҳофазали иш ўрнини қидиришади. Таажжубки, ҳозирда технология ривожланиб, кундан-кунга янгиланиб борапти ва бу давом этаверади. Ваҳоланки, инсон энди ўз билимларини кундан-кунга ошириб, янги технологияларни ўрганиб, бу нарсалар ўзи ва бозор учун кераклилигини англаши зарур. Агар сиз ўз бизнесингизни ривожлантириб, квадрантнинг ўнг томонига ўтиш ниятида экансиз, нима учун бир оз вақт ажратиб янги фан ва билимларни ўзлаштириб, ҳаётга бошқача кўз билан қарамайсиз? Мен бутун оламни айланиб чикқанман, агар одамлар менинг дунёқарашим билан ҳаётга боққанларида эди, хавфсиз муҳофазаланган иш ўрнини ахтаришмаган бўларди. Муҳофаза, бу — афсона! Янги ҳаёт ҳақида бирор нимани ўқиб ўрганинг ва кўркмасдан ўзингиз учун янги ҳаётни очинг. Беркинманг, биқинманг!

Менинг фикримча, ўзи учун ишлайдиганларда ҳам хавф бор. Сабаби шундаки, улар мабодо касал бўлибми ёки бирор шикаст олиб ётиб қолишса, уларнинг даромадлари бошқарувни йўқотади. Мен ўзи учун ишлайдиганларни кўп кўрганман, асосан қариганда кучдан қолишади, чарчашади, албатта, ақлан заифлашишади ва аста-секин бизнеслари сусайиб боради.

### *Ўнг томон хавфсизроқ!*

Қарангки, квадрантнинг ўнг томонида ҳаёт кечириш осонроқ. Масалан, агар сизда ишончли хавфсиз

тизим бўлса, аввало оғир меҳнат қилмайсиз, иш ўрнингизни йўқотиб қўйишдан кўркмайсиз, камтарона ёки камбағал яшашдан ҳадиксирамайсиз. Хоҳлаган пайтингизда хоҳлаган томонга ўз бизнесингизни буриб, доимгидан-да кўпроқ пул топиб, тизимни ривожлантириб, янада кўпроқ ишончли одамларни топишингиз мумкин.

Тажрибали сармоядорлар ҳар қандай бозор инжиқликларидан ва ишларини кенгайтиришдан кўрқишмайди. Чунки эгаллаган билимлари ҳамда иш жараёнидаги маҳоратлари уларни доим қўллайди ва ҳар қандай йўл билан пул топа олишади.

Мабодо бозор инқирозга юз тутса ҳам профессионал сармоядорлар таваккал қилиб бўлса-да қўйган маблағларини қайтариб олиш маҳоратига эгалар.

Мен аниқ айтаман, квадрантинг чап томонида хавф баланд.

### *Нима учун чап томон ўта хавфли*

“Агар сиз рақамларни ўқишни билмас экансиз, унда ўзганинг фикрига кулоқ солишга мажбурсиз, агар отангиз банкирнинг гапи билан кўзи юмуқ ҳолда бирор нима сотиб олган бўлса, у актив бўлади”, деганди бой отам.

Биз Майк билан бой отамнинг нимага шаъма қилиб “кўзи юмуқ” ҳолда деганига тушунгандик. Бой отам сўзини давом эттирди:

– Кўпчилик ўнг томондаги одамларга рақамларнинг фарқи йўқдир, аммо квадрантинг ўнг томонида муваффақият қозонишни истасангиз, рақамлар сизнинг кўзингизга айланади ва кўпчилик кўролмаган нарсаларни кўришга мушарраф бўласиз.



Бизнес ва тизимда рақамларни англашингиз сизга олдинни кўрсатади. Молияда олдинни кўра билиш, таваккалчиликдаги хавфни енгиллаштиради. Молиявий кўрлик эса хавфни кўпайтиради. Олдинни кўра билиш, фақат сиз ўнг томонда ишлашни хоҳласангизгина керак. Одатда чап томондагилар сўзлар билан ўйлашади, ўнг томонда айниқса “Г” бўлимда ютуққа эришишни хоҳласангиз, сиз рақамлар билан ўйланг. Сўз билан ўйлаб сармоядор бўлишга интилиш ҳам хавфли.

– Квадрантнинг чап томонидагилар рақамларни тушунишлари шарт эмас, демоқчимисиз?! – сўрадим мен.

– Уларнинг кўпчиликлари учун шундай, улар “Е” ёки “S” бўлимларининг чегара доирасида ишлаганлари учун ҳам уларга мактабда ўтган рақам бирликлари етарли. Агар сиз кичик бизнес соҳасини танласангиз, рақамларни чуқур ўрганишингиз унчалик шартмас. Аммо катта халқаро бизнесда рақамлар сиз учун борликка айланади. Шунинг учун ҳам кўпчилик катта компанияларни тажрибали ҳисобчи ва иқтисодчилар бошқаришади.

Агар сиз ўнг томонда иш пулга тақалиб, муваффақиятга эришишни хоҳласангиз, фикр ва фактнинг фаркига боришингиз лозим. Сиз кўзларингиз юмук ҳолда “Е” бўлимидагилардек кимларнингдир молиявий маслаҳатига қўшилмаслигингиз керак. Сиз ўз рақамингизни ва фактни англашингиз лозим. Рақамлар фактлардан хабар беради, – деди бой отам.

### *Таваккал учун ким тўлайди?*

– Чап томон хавфли бўлиш билан бир қаторда, бу томондагилар ҳалигача таваккал учун тўлашади, – деди бой отам.

– Бу билан нимани назарда тутаяпсиз? Нима, ҳамма ҳам таваккал учун тўлайвермайдими? – сўрадим мен.

– Йўқ! Ўнг томонда тўлашмайди, – деди у.

– Сиз айтмоқчисизки, чап томонда одамлар таваккал учун тўлашади, ўнг томондагилар эса мукофотланишадими?

– Худди шундай, чап ва ўнг томоннинг фарқи ҳам шунда, – деб жилмайди бой отам.

– Сиз буни мисоллар билан исбот қила оласизми? – сўрадим мен.

– Албатта! Агар сиз компания акциясини сотиб олсангиз, ким молиявий таваккалчиликка қўл уради, сизми ёки компаниями?

– Ўйлашимча мен-да, – дедим хавотирли оҳангда.

– Агар мен медицина суғурта компанияси бўлсам, сизнинг соғлиғингиз учун тўланадиган суғурта тўлови бўйича таваккалчиликни ўз бўйинимга олиб, пулни мен тўлайманми? – деб сўради отам.

– Йўқ, албатта, мен тўлайман, – дедим мен.

– Тўғри, – деди бой отам. – Мен аввало сизни касалликдан ва турли бахтсиз ҳодисалардан суғурта қиладиган компанияни топаман ва кейин сизга пул тўлашим мумкин. Лекин чап томондаги одамлар айнан шундай қилишади.

– Бу жуда чигал масалага ўхшайди, мен моҳиятни тушуна олмаяпман, – деди Майк.

Бой отам кулимсираб сўзида давом этди: “Сиз ўнг томонни англашни бошлашингиз билан бунинг фарқига ета бошлайсиз. Кўпчилик бунинг фарқига боришмайди. Улар ўзларича чамалаб, ҳаммаси хавфли дейишади ва бунинг учун тўлов қилишади.

Йиллар ўтиб, квадрантнинг ўнг томонида маҳоратингиз ошгани сайин ҳаммасини олдиндан кўра били-



шингиз ҳам ошади. Ўшанда таваккалчиликдан ҳимоя-ланиш қанчалар хавфли эканини тушунасиш, кимнинг-дир, яъни банкир, биржа маклерлари ёки ҳисобчи ва маслаҳатчиларнинг фикри билан ишлаш, ўз фикрларингизни ва таваккалчилигингизни бўғиб қўйишини англаб етасиз”.

Ўша кун мен жуда ажойиб ўтганди. Бу ҳаётимдаги энг яхши сабоқлардан бири эди. Бу сабоқ кўзларим билан кўра олмайдиган нарсаларни кўра олишим учун ақл кўзларимнинг очилишига ёрдам берди.

### *Рақамлар таваккалчиликдаги хавфни камайтиради*

Бой отамнинг оддий сабоқлари бўлмаганда ўз орзуимдаги тизимимни яратишимга кўзим етмасди. Унинг менга нисбатан талабчанлиги ва молиявий билимдонлиги иш бермаганда, ўз маблағимни бунчалар доноларча ўз ўрнига қўёлмасдим, яъни оз миқдордаги пулимни сармоёга ташлаб, шунча кўп даромад ололмасдим. Мен доим ёдимда тутардимки: қанчалик катта лойиҳа устида иш бошлаб, тезроқ бирор натижага эришишни хоҳласам, шунчалик интизомли бўлиш талаб этилади. Қанчалик тез бойишни хоҳласангиз, рақамлар билан муносабатда шунчалик аниқликка риоя этишингиз зарур.

Яхши янгилик: технологиянинг такомиллашгани туфайли ҳозирда ўз тизим ва бизнесингиздаги молиявий масалаларни тез ечиб, ўз билимларингизни оширишингиз осонлашди.

**Мақсад сари тез ҳаракатланишингиз мумкин...,  
лекин бировнинг йўл-йўригига юрманг**

“Солиқ тўловларингиз камайиши учун катта уй сотиб олинг. Майли, қарзларингиз кўпайсин, шунда солиқларингизни камайтиришади”.

“Сизнинг уйингиз энг катта сармоянгиз бўлиши керак”.

“Сиз яхшиси ҳозир сотиб олинг, чунки нархлар кун сайин ошиб боради”.

“Бойишга шошилманг”. “Камтарона яшанг”.

Бундай маслаҳатлар ўнг томон учун эмас, бундай чакирувлар чап томондагиларга хос. Сиз кўп пул топишингиз ва хоҳлаган ишингизни қилиб яшашингиз мумкин, аммо бунинг учун тўлов тўлашни ҳам унутманг. Бировларнинг маслаҳатига қулоқ тутмай, мақсадингизга тез эришишингиз мумкин.

Бу китоб саволларга жавоб бериш тўғрисида эмас. Бу китоб молиявий мақсадларни турли нуқталардан кўриб чиқиш учун ёзилган. Қайсидир нуқтадан қараш яхши ёки ёмон дейиш аҳамиятсиз. Шунчаки бир тўхтамга келиш учун керакли нуқтадан қараш фойдалироқ. Кейинги бобларни ўқиб, сиз бизнес ва молия, қолаверса, ҳаётга бошқача назар билан қарай бошлайсиз.

## **8-БОБ**

***Мен қандай бойиб кетдим?***

– Сиз бойиб кетиш формулангизни қаерда ўргангансиз? – деб баъзан сўраб қолишади.

– Буни мен болалигимда “Монополия” ўйинини ўйнаб ўрганганман, – деб айтаман.



Баъзилар бу жавобимни ҳазил деб ўйлашса, баъзилар алдаяпти, дейишади. Аммо бу ҳазил эмас ва мен кимнидир алдамоқчи ҳам эмасман. “Монополия” ўйинида бойиш жуда оддий, аслида реал ҳаётда ҳам шу формуладан фойдаланилади.

### *Тўртта яшил бино... битта қизил меҳмонхона*

Агар сиз ёшлигингизда “Монополия” ўйинини ўйнаган бўлсангиз, унда аввал тўртта яшил бинони харид қилиб, кейин уларни яна сотиб, ўрнига битта қизил меҳмонхона сотиб олинади – бу жараён ўйиндаги бойликка эришишнинг сири ҳисобланади. Сиздан талаб қилинадигани ҳам шу – бойиш учун сармоядорлик формуласидан фойдаланиш, биз хотиним билан айнан шу формулани амалда қўллаган эдик.

Кўчмас мулк бозорида ишлар унчалик жойида бўлмаганида биз хотиним билан пулимиз етганча кўплаб майда биноларни сотиб олдик. Кўчмас мулк бозори ўрнига тушиб, яхши томонга ўзгарганда эса биз “тўртта яшил бинони сотиб, битта катта қизил меҳмонхонани харид қилиб олдик”. Яъни энди бизнинг ишлашимиз шарт эмас эди, сотиб олган бир нечта турар жой ва омборхоналаримиз даромад бера бошлаганди.

### *Бу формулани гамбургерлар учун ҳам қўллаш мумкин*

Агар сизга кўчмас мулк бизнеси ёқмаса, унда гамбургер бизнеси билан шуғулланинг. Ўз бизнесингизни гамбургер атрофида қуриш ва даромад олинг. Бунда ҳам йиллар мобайнида оқиб келадиган нақд пул тушуми сизнинг кўп пулга эга бўлишингизни таъминлайди.

Айнан шундай йўл билан тез ва одатий бойликка эришиш мумкин. Бошқачароқ қилиб айтганда, техника ривожланган ҳозирги замонда ҳам бойликка эришишнинг асосий қонун-қоидалари оддийлигича қолган ва бу жараёнга ўта мураккаб техниканинг кераги ҳам йўқ. Мен айтардимки, энг асосийси – соғлом фикр. Аммо баъзан иш пулга бориб тақалганда, кўпинча соғлом фикр орқага чекинади.

Масалан, одамларга солиқ чегирмаларини бериш уларни баттар қарзга ва пул йўқотишларига олиб келади. Ёки уйингизни актив деб билиш, аслида бу мажбурият, чунки сизга келаётган нақд пул оқимини ямламай ютади. Ёки тўплайдиган солиқларидан кўп пул ишлатадиган мамлакат ҳокимиятини қўллаб-қувватлаш. Ёки болага пул билан муомала қилишни ўргатиш ўрнига, яхши ўқи, умидли иш ўрнига эга бўласан, деб мактабга жўнатиш. Бу мисоллар асосий мезондан четга чиқишга сабаб бўлади.

### *Шунчаки, бой одамлар бажараётган ишларни қилиш лозим*

Бойлар бажараётган ишларни қилиш жуда оддий. Мактабда яхши ўқий олмай, аммо яхши ўқиган тенг-қурларидан-да ишлари юриб бойиб кетганлар, асосан бой одамларнинг қилган ишларини такрорлашган. Бойиб кетиш учун мактабда ўқишнинг унчалик аҳамияти йўқ. Мактабда бойиб кетиш йўллари ўргатилмайди. “Қандай бойиш керак?” мавзуси мактабдаги дарсликларда йўқ ва қолаверса, бу мавзунини тез муддатда ўрганиб ҳам бўлмайди.

Наполеон Хиллнинг “Ўйла ва бой бўл” номли ажойиб китобини ўқишни маслаҳат берардим. Бу китобни ўсмирлик чоғимда ўқиганимда, у менинг ҳаёт



йўлимга анчагина ижобий таъсир кўрсатганди. Бой отам ва бошқалар ҳам айнан шу китобни ўқишга маслаҳат беришганди. Китобнинг бундай номланишида асос бор, деб ўйлайман. Агар чинданам бойимокчи бўлсангиз, чуқур ўйлашингиз керак. Оломдан-да кўра сен кўпроқ ўйла. Менинг фикримча, бой одамларнинг асосий активлари уларнинг бошқача ўйлашларидир. Агар ҳар бир одамнинг қилган ишини такрорлайверсангиз, унда улар нимага эришишган бўлишса шунга сазоворсиз, албатта. Кўпчилик одамлар нимага эгалик қилишади? Улар кўп йиллик машаққатли меҳнат, солиқлар ва қарз эгаларидирлар.

Агар мендан, “Квадрантнинг чап томонидан ўнг томонига ҳаракат қилишим учун нима қилишим керак” деб сўрашса, “Ўйланг ва ўйлаганда ҳам тўғри ўйлаб, ўйлаганларингизни амалга ошириш учун ҳаракат қилинг”, деган бўлардим. Бошқача қилиб айтганда, ким бўлишингиз ҳақида, бирор нарсага эришиш учун нима қилишингиз кераклигини ўйланг. Бирор иш бошлашдан олдин унинг қийин бўлишини ўйламанг, аксинча осон йўллари изланг.

Анча йиллар олдин мен таъсир этишни ўрганиш сабоқларига қатнаган эдим. Ўшанда 1970-йилларнинг ўрталари эди ва мен 150 доллар тўлаб дам олиш кунларида мақсадга эришиш йўллари ўрганаман, деб хаёлимга ҳам келтирмагандим. Аммо ўшанда олган билимимга ачинмайман. Ўша сабоқ менга ҳаётда нимани хоҳлашимни англаб етишимга ёрдам берди. Ўқитувчи ўшанда бир варақ қоғозга учта сўзни ёзганди:

### **Бўлмоқ – Бажармоқ – Эришмоқ**

У ўшанда шундай деганди: “Бу формулада мақсад “эришмоқ” сўзи билан белгиланган. Бунга қуйидаги турдаги мақсадлар ҳам киради, “чиройли баданга эришмоқ” ёки “одамлар билан ҳақиқий мулоқотга

эришиш” ёки “миллион долларга эришмоқ” ёки “соғлом бўлишга эришиш” ёки “таниқли бўлишга эришмоқлик”. Қачонки одамлар нимага эришмоқчи эканликларини англаб етишса, ўз мақсадларини аниқ билиб олишади ва ўйлашни бошлашади, қолаверса, жараёни ёзиб боришади. Шунинг учун ҳам кўпчилик одамлар юксак мақсадларга эришиш йўлларини ёзиб юришади ва албатта, уни бажаришади.

Ўқитувчи аёл даставвал ўз олдига тана тузилишининг чиройли бўлишини мақсад қилиб қўйди. “Чиройли баданга эришиш учун одамлар нима қилишади? Улар парҳез сақлаб, кейин гимнастика залига боришади. Бироз вақт ўтиб эски таомномаларига қайтиб: картошка фри ва парранда гўштига ўтишади. Кейинроқ эса спорт билан шуғулланиш ўрнига телевизорда бейсбол томоша қилишади. Бу жараён инсоннинг “Бўлмоқ” учун “бажараётган” ишига мисолдир.

“Гап парҳезда эмас, сизни у бошқараётгани йўқ. Шу парҳез орқали сизни ким бўлмоқчилигингиз бошқараяпти. Ҳар йили кўплаб одамлар озиш учун мукамал парҳез турини кидиришади, аммо улар кўпинча нима қилмоқчиликларинигина ўйлашади, аксинча нима учун бундай қилаётганларини ўйлашлари лозим. Агар ўй-хаёлларингизни ўзгартирмас экансиз, курук парҳез ҳеч қандай ёрдам бермайди”.

У яна гольф ўйинини мисол келтирганди: “Кўпчилик гольф ўйинида ютуққа эришиш учун янги гольф тўпламини сотиб олади. Аслида гольф ўйинида ютуққа эришиш учун тўпламнинг аҳамияти кам, аввало ўйиннинг моҳиятини ўрганиш ва унинг нозик томонларини ўйлаш керак. Яхши гольф ўйини усталари шуларни ўйлашади ва уларда ғалабага ишонч ҳам бор. Янги тўпламларга эга уқувсиз гольф ўйинчиси – уқувсизлигича қолаверади.



Ўқитувчи сармоялаш ҳақидаги мунозарага келганда: “Кўпчилик қарз берувчи фондлардан сотиб олинган акциялар бойлик келтиради”, деб ўйлашади. Аслида ундай эмас, қарз фондлари акциялари ва унга ўхшаш турли облигациялар сизни ҳеч қачон бой қилмайди. Ақлли сармоядорлар молиявий кафолат бермайди. Шунинг ўзи уларни ўз касбининг усталари эканига аниқлик киритади. Шунини ҳам таъкидлаш керакки, азалдан муваффақиятга эришмай келган одам у кўчмас мулк, облигация ёки акцияларни сотиб олганига қарамай доим пул йўқотаверади”.

Кейин у романтик шерик кидиришдаги мисолга ўтди: “Кўпчилик ҳар жойдан, ўз орзусидаги одамни кидиради – барлардан, кўчадан, ишхонадан ва ҳатто масжиддан ҳам. Улар шунини хоҳлашади ва кидиришади. Улар ўшандай одам “бўлиш” ўрнига “излашапти”. Унинг оила муносабатларига тааллуқли мисолини тунтирирамиз: “Баъзи одамлар никоҳларидаги бирга яшаб турган одамларини алмаштирмакчи бўлишади. Бундай йўл тутмасдан аввало инсон ўзини ўзгартириши ҳақида ўйлаши лозим ва шунда бир оила бузилиб кетмасдан, аксинча сақланиб қолган бўларди”. У, куйидагича мулоҳаза юргизгани: “Ўзга одамни ўзгартириш йўлида куйинманг, аксинча, ўша одам тўғрисидаги фикрларингизни ўзгартиришга ҳаракат қилинг”.

Ўқитувчим муносабатлар ҳақида гапириб турганда, ҳаёлимдан дунёни ўзгартирамиз, деб ҳеч нарсага эриша олмаган баъзи танишларим ўта бошлади. Улар ҳамма нарсани ўзгартирмакчи бўлишди, лекин ўзларини ўзгартириш кераклигини унутишди.

У пул ҳақида гапиришни бошлаганда, яна бир мисол келтирди: “Гап пул ҳақида кетганда, кўпчилик баъзи бой кўринган одамлар қилаётган ишларни такрорлашга киришиб, автомобиль, катта-катта уйлар

сотиб олишади, болаларини бойларнинг боласи ўқиётган мактабларга жойлашади ва яхши ўқишини талаб этишади. Бу нарса уларни яна машаққатли меҳнат қилишларига ва баттар қарзга ботишларига олиб келиши мумкин. Аслида-чи..! Аслида ҳақиқий бойлар бундай қилишмаган ва бундай қилишмайди ҳам. Оддий ҳавас билан бой бўлиб бўлмайди”.

Мен ўқитувчимнинг сўзларига юз фоиз қўшиламан. Бой отам шуларнинг ҳаммасини турли мисоллар келтириб тушунтирмаган бўлса-да, лекин у кўпинча шундай дерди: “Одамлар пул топиш учун жонини жабборга бериб ишлаб, кейин ўзларига керакли ва кераксиз нарсаларни олиб бой бўлишлари, қолаверса, бойлардек кўринишлари мумкиндир, аммо бу уларнинг оқибатда руҳан ва жисмонан чарчашларига олиб келади”.

Бой отам жуда камтар бўлган, у аввало бой сифатида эмас, инсон бўлиб танилган ва кейинроқ сармоядорликни танлаган. Ўша пайтда баъзилар бойман деб қиммат машиналарни ҳайдашганда, отам улардан кўра бой бўлса ҳам ўзининг кичикроқ юк машинасида юрган. Уни қаттиқ ишламаган деб айта олмайман, аммо у ишлашни ҳам билган. У шунчалар оддий инсон эдики, бошқа америкаликлардан бирор фарқ билан ажралиб турмасди. Аммо бир куни у “Молиявий бомбадай” танилди. Ўшанда у 30 ёшга кирганди. Бой отам Гавайидаги катта асосий кўчмас мулкни сотиб олди, у ҳақда газеталар бонг ура бошлади. Шундагина бошқалар, бу жимгина юрган одамнинг аввалдан бошқа турли даромадли бизнеслари борлигини тушуниб етишди. У банкдан қарз олмай кичкинагина уйи ўрнига каттагина уйни оиласи учун нақд пулга сотиб олди. Хуллас, у билан ҳар қандай банкир ҳисоблашадиган бўлди.

Ўз олдига мақсад қўйиш борасидаги сабоқларни тинглаш мобайнида шуни тушуниб етдимки, кўпчилик



одамларнинг ўйлашларича бойлар қилган ишларни ҳавас билан бажариб, улар эришган ютуқларга эришишни исташ пуч ҳаёл эканига иқрор бўлдим. Бой отамнинг тушунчаси бўйича эса “Агар кишининг ўйлаши, фикрлаши ўртаҳол ва камбағалларча бўлса-ю, бойлар қилган ишларни бажаришга интилса, охир-оқибат ўша ўртаҳол, камбағал одам эришган нарсага эришади, холос”. Шундан сўнггина “Бўлмоқ – бажармоқ – эришмоқ” деган сўзлар ўз мазмун-моҳиятини бор бўйи басти билан намоён этгандек бўлди.

*Квадрантда энг асосийси – “Бажармоқ” эмас,  
балки “Бўлмоқ”...*

Квадрантнинг чап томонидан ўнг томонига ўтиш жараёнида нима қилишингиз эмас, ким эканлигингиз аҳамиятлироқ.



“В” ёки “Т”ларнинг нима қилишаётгани аҳамиятли эмас, аксинча муҳими улар нимани ўйлашаётгани ва қалбан қандай инсон саналишларида.

Яхши янгилик: Ўз фикр-мулоҳазаларингизни ўзгартириш кўп пул турмайди. Буни пулсиз ҳам амалга ошириш мумкин. Ёмон янгилик: Кўпинча азалий мактаб “билимлари” ва дўст-биродарларнинг маслаҳати, авлоддан-авлодга ўтиб келаётган фикрлар туфайли гап пул ҳақида кетганда муносабатларнинг ўзгариши қийин кечиши мумкин. Аммо ўзгартирса бўлади. Бу

китоб шунинг учун ёзилган. Бу китоб сизнинг (“ким бўлиш”) ҳақидаги ўй-хаёлларингизни мустаҳкамлайди, ҳаракатингизда (“нимани бажариш”) кераклигини кўрсатади ва моддий жиҳатдан озод бўлишингизга, яъни орзунгизга (“эришингизга”) ёрдам беради.

### *Ҳимоя – “Е”лар учун муаммо*

Демак, “Е” бўлимини қидирганлар учун, гап пул ҳақида кетганда, кўпинча улар ҳимояни қадрлашади. Ҳатто пул ҳам ҳимоядан муҳимроқ бўла олмайди. Улар бошқа нарсаларда, ҳатто парашют спортида ҳам катта таваккалчилик қилишлари мумкин, фақат ўз пуллари масаласида эмас.

### *Мукамаллик – “S” бўлимдагилар учун муаммо*

Айни пайтда “S” бўлимида жойлашган ҳолда, чап томондан ўнг томонга ҳаракат қилаётганларни кузатишим мобайнидаги таассуротларимни яна ёзишим керак. Уларнинг қонларига сингиб кетган шиорлари: “ҳаммасини ўзинг бажар”. Бунинг сабаби ҳамма иш ўзлари айтганчалик ва хоҳлаганларидек бўлиши лозим. Улар ҳеч кимнинг ишини ёқтиришмайди ва ҳаммасини ўзлари қилаверишади.

Кўпчилик “S”лар учун муаммо, бу – назорат. Улар ҳаммасини ўз назоратларига олишлари керак. Агар хато қилишса, ўзларини жуда ёмон ҳис қилишади. Кимдир хато қилса, бу хатони кўрмай қолгани ва уни тўғрилай олмаслигидан азият чекади ва бу хусусият уларнинг “S” бўлиmidан эканликларини тасдиқлаб туради. Шунинг учун ҳам сиз уларни ишга оласиз ёки уларга бирор хизмат билан мурожаат қиласиз. Чунки энг яхши тиш докторингиз бўлишини истайсиз.



Сизнинг невропатологингиз олий тоифали бўлишини хоҳлайсиз. Архитекторингиз ўз ишининг устаси бўлиши талабгорисиз. Мана шундай фазилатлари учун уларга ҳақ тўлашади. Уларнинг устунликлари ҳам, нозик томонлари ҳам шунда.

### *Жўшқин ақл-идрок*

Инсонга энг кераклиси – ҳамма вақт инсон бўлиб қолиш. Инсон бўлиб қолиш дегани, бу ҳиссиётларни жиловлай билиш демакдир. Ҳаммамиз турли ҳиссиётларга эгамиз. Кўрқинчни сезамиз, қайғу, нафрат, севги, ҳис-ҳаяжон, хурсандчилик, бахт каби ҳиссиётларни ҳис этамиз. Бизни шахс сифатида нима шакллантира олади? Ўз ҳиссиётларимизни бошқара олсаккина ўз мақсадимизга эришишимиз мумкин.

Ҳаммамиз, гап пул борасидаги таваккалчиликка бориб тақалганда, ҳатто бойлар ҳам, эҳтиёткорликка эҳтиёж сезамиз. Фарқимиз, бундай ҳолатдан қандай чиқиб кета олишимизда. Кўпчилик одамлар қуйидагича фикрлашади: “Ишга эҳтиёткорлик билан ёндашинг. Таваккал қилманг”.

Бошқалар эса, айниқса, ўнг томондагилар пуллари-ни йўқотмаслик илинжида бошқачароқ фикрлашади: “Ишга ақл билан ёндашинг. Таваккалчиликни бошқаришни ўрганинг”.

Айнан бир хил ҳиссиёт, лекин турли фикрлар.., турли одамлар.., турлича ишлар.., турлича натижалар бўлиши мумкин.

### *Пулни йўқотиб қўйишдан кўрқиниш*

Менимча, инсон пулни йўқотишдан ҳадиксирагани учун ҳам молиявий кураш олиб боради. Шу ҳадиклар

самараси ўлароқ, ўзига кўп мажбурият ва назоратни юклаб, хавфсизликка интилади, умид уйготадиган йўлларни қидиради. Ёки ўз маблағини бировга ишониб топшириб, кейин кўп йиллар ундан натижа кутиб яшайди.

Агар шундай эҳтиёткорлик сизни бир бўлимда асир мисоли ушлаб турган бўлса, Дэниел Големаннинг “Ақлий ҳиссиётларнинг хусусиятлари” номли китобини ўқишни тавсия қиламан. Китобда Големан, мактабда муваффақиятга эришганлар нима учун ҳаётда ҳамма вақт ҳам муваффақиятга эриша олмасликлари ҳақида сўз юритган. У бу саволга жавоб бериб, жўшқин ақлидрок ақлий етукликка қараганда устунроқ саналади, деб айтади. Шунинг учун таваккал қилганлар хатога йўл қўйишлари мумкин, аммо кўпроқ ютукқа ҳам эришишади. Хато қилишга ўрганмаганлар эса таваккалчиликдан қўрқишади.

Кўпчилик аъло баҳога ўқиб мактабни битирганлар таваккалчиликка қодир эмаслар, айниқса, пул масаласида жуда эҳтиёткор бўлишади. Жуда кўп ўқитувчиларнинг бой бўлмасликлари сабаби уларнинг “хато қилганларни жазолайдиган” жойда ишлашларида ва уларнинг ўзлари ҳам хато қилишдан қўрқиб яшашларида. Аслида моддий озодликка эришиш учун хато қилишни ҳам ўрганишимиз ва таваккалчиликни бошқара олишимиз керак.

Агар одамлар бутун умрлари давомида пул бой бериб қўйишдан қўрқиб, янги иш бошлашга қарор қилишмас экан, уларнинг бойишлари даргумон, ҳатто тўртта яшил уйчани сотиб олиб ва уларни яна сотиб, битта катта меҳмонхона сотиб олиш шунчалар осон бўлса-да, ҳеч нарсага эриша олишмайди.



## *Илондан кўрқиш*

Мен ёзги мактабга қатнаб юрганимда, илондан жуда қаттиқ кўрқадиган бир дўстим бўларди...

Дарс пайтида ўқитувчимиз, мисол қилиб кўрсатиш учун хонага захарсиз илонни кўтариб кириб, ундан қандай қилиб овқат тайёрлаш мумкинлигини кўрсатмоқчи бўлди. Шунда кап-катта йигит, яъни ўша дўстим бақирганча ўрнидан туриб хонадан чиқиб кетди. У ўзини идора қила олмас эди. Унда илондан кўрқиш хисси шу даражада кучли эдики, судралиб юрувчи бу ҳайвондан овқат тайёрлаб ейиш мумкинлиги ҳатто хаёлига ҳам келмасди.

## *Пул йўқотишдан кўрқиш*

Пул билан таваккалчиликка йўл қўйиш борасида ҳам одамлар шундай иш тутишади. Сармоялаш ҳақидаги маълумотларни билиб олиш ўрнига, бу борада сўз очилганда, улар ҳам ўринларидан сакраб туриб, бақиривади ва қочиб кетишади. Пул ҳақида гап кетганда, шу даражада кўп таъсирчан хавфни ҳис этамизки, уларни санаб саноғига етиш амри маҳол.

Менда ҳам шундай ҳис-туйғу бор. Сизда ҳам, ҳаммамизда мавжуд. Нимага? Чунки пул – ҳис-туйғуга тўла мавзу. Шу даражада ҳис-туйғуга асосланган мавзуки, кўпчилик одамлар пул ҳақида мантиқан ўйлашни билишмайди ҳам. Пул – ҳис-туйғуга асосланган, деган фикрга ишонмасангиз, акция бозорига бир назар солинг. Жуда кўп бозорларнинг ишлаш системасида ҳеч қандай мазмун-моҳият йўқ, у ерда фақат зикналик ва хавфсирашдан бошқа нарсани кўрмайсиз. Ёки янги машинага ўтираётган одамни шунчаки кузатинг. У машинага ўтираркан, юмшоқ ўриндикқа бошини

кўйганча, янги машина ифоридан маст бўлиб, олдидаги жимжимадор анжомларга ҳайрат ва ҳаяжон билан қарайди... Унга сотувчининг бир оғиз “Кўп бўлмаган ссуда ва ойлик тўлов” деб пичирлаган сўзи етарли ва мақсад-моҳият машина ойнасидан чиқиб ҳавога кўшилиб кетади.

### *Жўшқин фикрлар мазмундордек туюлади*

Муаммо шундаки, ҳис-ҳаяжон билан ифодаланган фикрлар мантикий жаранглайди. “Е” бўлимидаги одамда кўрқув ҳиссиёти билан бирга шундай мантикий фикр ҳам пайдо бўлади: “Ишга эҳтиёткорлик билан ёндашинг, таваккалчиликка йўл қўйманг”. “Г” бўлимидагиларга эса бу фикр моҳиятли кўринмайди. “S” бўлимидагилар бошқа бир одамга бирор иш топшириш учун ишонч билдириш асносида, албатта, “Буни мен ундан-да яхши бажарардим”, деган фикр хаёлларидан ўтади.

Шунинг учун ҳам кўп бизнес турлари – оилавий бизнесга айланган. Бегоналарга қараганда ўз қондошларига ишонилар фикри устунлик қилади. Улар учун “оддий сувдан кўра қон қуюқроқдир”.

Демак: турли бўлимлар..., турлича моҳият..., турли фикрлар..., турлича ҳаракат..., турли мол-мулк..., айнан ўша ҳис-туйғулар. Шунинг учун ҳам ҳис-туйғуларимиз билангина инсонийлигимизни сақлай оламиз ва ҳар биримизнинг ҳаётимизда ҳис-туйғуларнинг ўрни жуда муҳим эканлигини тан олишимиз даркор. Бизнинг қилаётган ишиларимиз ҳис-туйғуларимизни қандай бошқараётганимиз билан ўлчанади.



## *Мен орзуни ҳис этмайман*

Сиз ақл билан эмас, балки ҳиссиёт таъсирида фикрлашингизни суҳбатлашганингизда “туйғу”, “ҳис этаман” каби сўзларни қўллашингиз орқали аниқлаш мумкин. Масалан, шижоатли одамлар “Бугун ўзимда ишга нисбатан иштиёқни ҳис қиляяпман” дейишади. Мантиқан олиб қараганда эса улар ишлашлари кераклигини англашади.

Кўп моддий бойликка қизиққан одамлар ўз ҳиссиётларини жиловлай олишмайди ёки ҳиссиётлари уларнинг фикрини бошқаришига йўл қўйиб беришади. “Менда сармоя қўйишни билишга хоҳиш-истак йўқ, шунинг учун ҳам бу соҳада унча омадим чопмайди”, деб ҳам қўйишади.

“Сармоя қўйиш менинг учун эмас, мен бунни ҳазм қилолмайман”. “Мен ўз бизнесим ҳақида дўстларимга айтишни истамайман”. “Менинг бирор таклифим рад қилинганда ҳисларимни жиловлай олмайман”.

## *Ота-она – бола – катталар*

Жўшқинлик уйғотувчи фикрлар ҳақидаги суҳбатимизни давом эттираемиз. Рухшунослар ота-она ва бола ўртасидаги тортишувни мисол қилиб кўрсатишади. Ота-оналар болаларга нисбатан “мажбурсан” сўзини кўпроқ ишлатишади. Масалан, ота-оналар: “Сен уй ва-зифаларини бажаришга мажбурсан!” дейишади. Бола асосан ширин ҳиссиётлар қамровида яшайди ва ота-онасига бу туйғуни ўзи билмаган ҳолда эслатгандай, “Менинг бунни қилишга хоҳиш-истагим йўқ”, дейди.

Сизнинг қалбингизда “яшаётган” ота-она, шовқин кўтармай босиқлик билан айтиши керак эди: “Сен пулни тежашинг шарт”. Қалбингизда яшаётган бола

эса бунга жавобан: “Мен таътилга чиқишни жуда хоҳлайман. Таътил пулимни кредит карточкамга ўтказиб бўлдим”, дейди.

### *Қачон катталардек иш тутасиз?*

Квадрантнинг чап бўлиmidан ўнг бўлимига ўтиш даврида биз катталардек иш тутишимиз зарур. Биз моддий томондан ўсишимиз даркор. Ота-она ёки бола бўлишдан олдин биз пулга, сармоялашга ва қилаётган ишимизга ёши улуғлардек боқишимиз лозим. Катталардек бўлиш эса ҳамма ишни мустақил бажариш ва буни хоҳламасангиз ҳам мажбуран қилиш, демакдир.

### *Ўз-ўзингиз билан суҳбатлашини*

Битта бўлимдан иккинчисига ўтган одамларга ўз-ўзи билан гаплашиб туриш яхши натижалар беради. Энг асосийси, ички туйғуларингизга сергаклик билан кулоқ тутишдир ва шуни унутмаслик керакки, қайсидир бўлимда тўғри ҳисоблаган ҳаракатингиз бошқа бўлимга асқотмаслиги мумкин. Ишдаги кўтарилиш ва молиявий ҳимоядан молиявий озодлик сари ҳаракат қилиш – энг аввало фикрлаш тарзингизнинг ўзгариши ҳамдир. Бундай пайтда ҳис-туйғулар таъсирида уйғонган фикрлар билан мантиқий фикрларни тўғри фарқлай билиш ҳам аҳамиятлидир. Агар ўз ҳис-туйғуларингиз устидан ғолиб келиб, ишингизга мантиқан ёндашсангиз, сиз учун муваффақият қозониш йўлидаги имконият эшиклари очилади. Сизга нима дейишларидан кўра ўз кўнглингиз, юрагингиз, ўзингиз билан суҳбатлашишингиз муҳимроқдир.

Рафиқам билан уйсиз ва моддий томондан қийин аҳволда қолганимизда, бир мунча муддат давомида



ҳиссиётларимиз бизга бўйсунмаган кунлар ҳам бўлган. Ҷшанда ҳис-туйғуларимиз гўёки мантиқан тўғри фикрдек туюлган. Бизнинг ҳис-туйғуларимиз эса дўстларимизнинг фикрларини тасдиқларди: “Мустаҳкам иш ўрнини топинг ва ҳаётдан завқланиб яшанг”.

Аммо мантиқан фикрлаб, биз учун умидли ва хавфсиз иш жойи эмас, озодлик муҳимроқ эканлигини тан олишимиз зарур эди. Бизга фақат ҳис-туйғуларимизга асосланган фикрларимиз халақит берарди. Бу фикрлар мантиқан тўғридек туюлса-да, аслида ҳеч нарсага арзимасди. Биз чап томондан ўнг томонга ўтганимиздан сўнг эса эски ўй-фикрларимиз ўз-ўзидан йўқолиб кетди, янгилари эса ҳаётимизнинг кам-кўстини тўлдирди.

Шунинг сабабдан “Таваккал қила олмайман, менинг оилам бор, уларни таъминлашим керак, менга мустаҳкам иш ўрни зарур”, “Пул топиш учун маблағ керак, бундай пул менда йўқ, шу вайдан ҳам мен сармоядорлик билан шуғуллана олмайман” ёки “Мен буни ўзим хоҳлагандек бажараман” дейдиган одамларнинг ҳис-туйғуларини жуда яхши тушунаман.

Менда ҳам худди шундай ҳис-туйғулар уйғонганлиги учун уларни тушунаман. Лекин квадрант сари йўл юриб, “В” ва “Г” бўлимларида молиявий озодликка эришганимдан сўнг чин дилдан айтишим мумкинки, моддий мустақил бўлиш фикрлаш тарзига ҳам жуда яхши таъсир кўрсатар экан.

### *“Е” ва “В” орасидаги фарқлар*

Асосий эмоционал муҳимлик турли нуқтаи назарларни шакллантиради. Бизнес эгаси ва хизматчиси ўртасидаги кураш уларнинг эмоционал муҳимлик борасидаги турлича қарашларга эга эканликларидандир. Бизнес эгалари ва хизматчилар ўртасида дои-

мий кураш мавжуд, чунки бири кўп ҳақ тўлашларини талаб қилса, иккинчиси кўп ишлашларини хоҳлайди. Шунинг учун кўпинча “Мен жуда кўп ишлайман ва жуда кам пул оламан” деб айтишларига гувоҳ бўлганмиз.

Иккинчи томондан эса умуман тескари фикрни эшитамиз: “Нима қилсак, ишчиларнинг ойлик маошини кўтармасдан, уларнинг астойдил ва боадаблик билан ишлашларига эришиш мумкин?”

### ***“B” ва “I” орасидаги фарқлар***

Бизнес эгалари ва шу бизнесга пул тиккан сармоядорлар (уларни акциядорлар деб ҳам аташади) ўртасида жуда мураккаб тафовутлар бор. Бирига бизнесини ривожлантириш учун кўп пул керак бўлса, иккинчиси тиккан пулидан кўп дивидент олишни кўзлайди.

Акционерлар мажлисида тахминан қуйидагича сўзлар янграши мумкин: “Бизнинг менежерларимизга реактив самолёт керак, токи улар ҳар қандай мажлис ва учрашувларга вақтида етиб боришсин”. Сармоядорлар эса: “Биз менежерлар сонини қискартиришимиз керак, шунда бизга реактив самолётнинг кераги бўлмайди”, дейишади.

### ***“S” ва “B” ўртасидаги фарқлар***

Мен шундай воқеаларни ҳам кузатганманки, масалан, яшнаб келаётган “S” ишончли вакил бўлиб, “B” учун бир ишни юргизиб гуллашиб юборади. Иш тугагандан сўнг “S”нинг тинчлиги бузилади, чунки ишбилармон “B” энди ўзи ишлаб миллионларни топа



бошлайди. “S” эса ўша соатбай иш ҳақи билан қолиб кетади.

Уларнинг сўзлари бундай янграйди:

Ишончли вакил: “Биз ўз ишимизни қилдик, пулнинг ҳаммаси эса унга тегди”.

“B”нинг сўзи: “Ишлаган ҳар бир дақиқалари учун шунча пул олиб, ҳисоб рақамимизни куришиб ташлашди, биз уларга тўлаган пулимизга бутун бир юридик фирмани очсак бўларди”.

### **“E” ва “I” орасидаги фарқлар**

Бошқачароқ мисол: “Банк администратори сармоядорга кўчмас мулк сотиб олиш учун қарз берди. Сармоядор бунинг ортидан солиқ тўламай, юз минг долларлаб пул ишлаб олади. Банкир бўлса солиқлардан ортган анча-мунча фоизларни маош сифатида олади. “E”нинг “I”га шикоят тарихида келтирган мисолимиз каби содир бўладиган воқеалар кўпинча ҳиссиётларнинг жумбушга солишга сабаб бўлади.

“E” айтади: “Нега анави йигитлар менинг жиғимга тегишади?” “Қаранг, арзимас ссуда олиш учун қанчадан-қанча бефойда қоғозбозлик ишларини амалга оширишимиз керак”.

### **Никоҳ ҳиссиётлар туфайли бузилади**

Ўз ҳаётимда “E” ва “I” ўртасидаги никоҳнинг бузилишига гувоҳ бўлганман. Хотин асл “E” бўлимидан, эр эса ўзининг изатталаб “I”лигини намоён этди.

У келажакда Уоррен Баффет каби бўлишига ишонади, аслида эса “S” бўлимига мансуб, мутахассислиги бўйича сотувчи. У ҳамиша “тез бойиб кетиши”га ёрдам берувчи инвестиция қидиради. Жуда катта фойда

олиб келиши мумкин бўлган ҳар қандай янги таклифни жон қулоғи билан эшитишга тайёр. Аммо бу икки жуфтлик негадир ҳали ҳам бирга яшашади. Ҳар ким ўз билганича умргузаронлик қилади. Бири таваккалчиликдан бойиб кетаётган бўлса, иккинчиси таваккалчиликни ҳуш кўрмайди. Турли бўлимлар ва турлича баҳолаш.

### *Уйланган бўлсангиз ёки ким биландир яқин муносабат ўрнатсангиз...*

Агар сиз уйланган бўлсангиз ёки яқин танишингиз бўлса, даромад олаётган бўлимингиз атрофида “айланиш” билан бирга хотинингиз ёки танишингиз (эрингиз) бўлимининг атрофида “ўралашаверасиз”.



Нега мен бундай қилишингизни сўраяпман? Чунки кўпинча никоҳ ва яқин алоқаларнинг бузилиши айнан турли бўлимлардаги одамларнинг нима билан шуғулланаётганлигини билмагани учун бир-бирларини тушунмаслигидан келиб чиқади.

### *Ўқимишли ва бой одамлар ўртасидаги кураш*

Мен сезиб қолган яна бир “кураш майдони” мавжуд. Бу турли нуқтаи назарга эга ўқимишли ва бойлар ўртасидаги тафовутдир.

Турли бўлимлар орасидаги фарқларни тадқиқ этган йилларим ўзини ўқимишли ҳисоблаган ҳисобчи ёки банкирлардан кўпинча унча “ўқимишли бўлмаган”лар



уларга караганда кўпроқ пул топишини айтиб жар солишганини эшитиб қолардим. Бунинг оқибатида ўқимишлилар ва бойлар орасида кескин вазиятлар юзага келади. Сабаби – квадрантнинг чап ва ўнг бўлимидаги одамлар орасидаги фарқлар... ёки “E-S” “B-I” га қарши. Аслида эса “B” ва “I” бўлимидагиларни билимсиз деб бўлмайди, чунки уларнинг кўпчилиги жуда яхши билимга эга, фақат улар мактабда яхши ўқишмаган ва ҳисобчи ёки бошқа мутахассисликдан дипломлари йўқ.

Менинг “Бой ота, камбағал ота” номли китобимни ўқиганлар билишади, унда ўқимишли ва бой одамларнинг ўзаро кураши ҳақида ёзилган.

Олий маълумотли, лекин камбағал отам нуфузли Стенфорд ва Чикаго университетларида ўқиганидан фахрланиб юрарди. Бой отам эса отаси ўлгандан сўнг мактабни ташлаб оилавий бизнесини давом эттириш учун ишлашга мажбур бўлган. Аммо у ўрта мактабни ҳам битира олмаган бўлса-да, жуда бойиб кетди.

Оилада тўнғичи бўлганим учун ўқимишли отам ўзининг йўлини оқлаб менга дашном бериб турарди. Чунки мен бой отамдан кўпроқ таълим олишни хоҳлардим. Кунларнинг бирида, ўшанда 16 ёшларда эдим, ўқимишли отам жаҳл билан менга савол бериб қолди:

– Айт-чи, менда нуфузли университетларнинг дипломи бор, ўша дўстингнинг отасида нима бор?

– Пул ва бўш вақт, – деб жавоб берган эдим мен.

### *Ақлий ўзгаришлардан кўра кўпроқ*

Олдин ҳам айтганимиздек, “B” ва “I” бўлимида муваффақиятга эришиш учун академик ёки техникавий билимга эга бўлишдан кўра кўпроқ нарса талаб этилади. Бу кўпинча жўшқин фикрлаш услубини,

хиссиётлар, ишонч ва муносабатларни ўзгартиришни талаб этади. Формулани эслайсизми:

**Бўлмоқ – Бажармоқ – Эришмоқ.**

Бойлар бажарган ишларни такрорлаш балки осондир, аммо “Бўлмоқ” – умуман бошқа масала. Уларнинг фикрлашларида ва ўз-ўзлари билан ички суҳбатларида фарқлар сезилади. Шунинг учун ҳам бой отам баъзи атамаларни айтмасликка мажбур қиларди:

“Мен бунга жазм этолмайман”.

“Мен буни бажара олмайман”.

“Ишга эҳтиёткорлик билан ёндашинг”.

“Пулни йуқотманг”.

“Агар омадсизликка учраб, йуқотганларингизни қайта тиклай олмасангиз нима бўлади?”

Бундай сўзларни гапирмасликка ундашининг сабаби, бой отам сўзни инсоннинг энг қудратли қуроли, деб биларди.

Одамнинг бир нарсани ўйлаши ва уни гапириши вақти келиб ҳақиқатга айланади. Бой отамнинг таъкидлашича, инсоннинг ўз-ўзига юракдан айтган сўзлари амалга ошади. Шунинг учун моддий бойлик учун кураш олиб бораётган одамларнинг фикрлари уларнинг ҳаётини белгилаб беради, деган фикрдаман. Агар одам ўз хиссиётларини жиловлаб фикр айтмас экан, унинг оғзидан чиққан сўзлар бора-бора унинг ўз қўли билан яратилган тақдирга айланади. Мисол учун, “Мен ҳеч қачон бой бўла олмайман”, “Бу ғоя ҳеч қачон амалга ошмайди”, “Бу мен учун жуда қимматлик қилади” деявериш ярамайди. Агар фикрлар ҳис-туйғуларга вобаста бўлса, бу инсонга жуда қаттиқ таъсир ўтказиши мумкин. Яхши хабар: ўй-хаёлларни янги дўстларнинг қўллашлари, янги ғоялар ёрдамида қисқа муддат ичида ўзгартириш мумкин.



Ўз хавотир ва кўрқувларини жиловлай олмайдиган одамлар пулларини сармоёга қўйишда бошқа одамлардан фойдаланганлари маъқул. Энг қизиғи шундаки, баъзилар ҳеч кўркмасдан ўзгаларнинг пулини сармоёга ташлаб, жуда катта даромадга эришишади. Лекин аксинча бошқа бир одамлар борки, ўзларининг пулларини сармоёга ташласалар, улардаги ҳиссиётлар жумбушга келиб фикрлари чалкашади ва пулларидан айрилиб қолиш ҳисси устунлик қилиб, омадлари қўлдан кетади. Бундайларни ақлдан кўра уларнинг ўй-хаёллари кучлироқ бошқаради. Яна бир хил одамлар борки, ўз пулларини тикиб, ҳамиша муваффақият қозонишади, лекин бировнинг ўрнида пул қўйишни сўрашганда, хотиржамлигини йўқотишади. Пул топиш ва уни йўқотиш – ҳис-туйғуга асосланган мавзу саналади. Хуллас, бой отам менга шу каби ҳиссиётларни бошқаришни ўргатди. “Муваффақиятли сармоёдор ёки бизнес эгаси бўлишни хоҳласангиз, ҳиссиётлар тарози палласини тенг ушлашингиз зарур. Ғалаба ва йўқотиш – бу ўйиннинг бир бўлаги”, дерди бой отам.

### *Ишдан кетиш*

Менинг дўстим Майк ўзи эгалик қилувчи тизимга эга эди. Бу тизимни унинг отаси қурганди. Мен бундай имкониятга эга эмасдим. Мен бир кун келиб отонамнинг тўкин-сочин уйини тарк этиб, ўз уйимни қуришим кераклигини ёшлигимдаёқ тушунгандим.

1987 йили “Хегох” фирмасидаги муқим иш ўрнимдан кетдим ва хавфсиз уй-жойим бўлмаса-да олдинга ишончли қадам ташладим. Аммо хавотир ва иккиланишдан бошим ғувилларди. Ишдан кетиш ҳақидаги аризамни ёзиб, охириги иш ҳақимни олдим ва ташқарига чикқанимда кўрқувдан қарийб шол бўлай деб

қолгандим. Юрагимни ўртувчи ўнлаб ҳалокатли фикр ва туйғулар калламда ғужғон ўйнарди. Мен шу даражада ҳаяжонланган ва ўз оғир ўй-хаёлларим билан банд эдимки, ҳеч кимнинг гапи қулоғимга кирмасди. Бир тарафдан шуниси ҳам яхши эдики, ҳамкасбларимнинг кўпчилиги: “У қайтиб келади, бошқа жойда ишлай олмайди” деб гапириб юришди.

Муаммо шунда эдики, ўзим ҳам худди шу сўзларни такрорлардим. Ўзига ишончсизлик уйғотувчи бу каби ҳис-туйғуга мойил сўзлар жуда кўп йиллар, биз хотиним билан “В” ва “Г” бўлимларида муваффақиятга эришмагунимизча, мени тарк этмаганди. Бугун ҳам ўша сўзларни эслайман, лекин энди улар мени бошқара олишмайди. Ўзимдаги ишончсизликни йўқотиш жараёнида менга далда бўлувчи янги гаплар тузишни ўргандим. Мен ўзимга қуйидагича кўрсатмалар бердим: “Хотиржам бўл, тўғри ва аниқ ўйла, очиқ-ойдин фикрла, юришни давом эт, билмаганингни сўра, майли, сен эришмоқчи бўлган поғоналардан бир қадам олдинроқ юрган одамга эргаш, токи ишонч уйғотувчи омадли инсон сенга раҳнамолик қилсин, фақат яхшилик истовчи Яратганнинг ўзи қўлласин”.

Бу сўзларни ичимда қачонлардир ҳукм сурган ишончсизлик, иккиланиш ва кўрқинчни енгишда менга қувват бахш этиши учун ўйлаб топгандим. Муваффақият қозонишим учун унча катта бўлмаган имкониятим борлигини билардим. Ишонч, омадга ишониш, довюраклик каби яхши ҳис-туйғуларим ва дўстларим олдинга қараб юришимга ёрдам беришди. Мен таваккал қилишим кераклигини билардим. Таваккалчилик хатога бошлашини, хатолар эса ақлли ва билимли бўлишга йўллашини ҳам яхши англадим. Иккисига нисбатан эҳтиёжим бор эди. Мен яна шуни билардимки, омадсизлик кўрқув устидан ғалаба қозонишимга ёрдам



берарди. Бой отам омадсизлик (рад қилиниш) муваффақиятнинг бир қисми, деб мени ишонтирганди.

### *“Ички олам”га саёҳат*

Бўлимдан бўлимга ўтиш ёки саёҳат – ички оламга саёҳат. Бу саёҳат бир техник маҳорат ва қатъий ишонч тўпламидан иккинчи янги техник маҳорат ва қатъий ишонч тўпламига ўтишдир. Бу жараён велосипед ҳайдашни ўрганишга ўхшайди. Олдинига сиз кўп бор йиқиласиз. Бу, албатта, сизни уялтиради ва жаҳлингизни чиқаради, айниқса, дўстларингиз кузатиб турган бўлишса. Аммо вақт ўтиб йиқилишдан тўхтайсиз. Ўз ҳаракатларингизни назорат қилмасдан моҳирлик билан велосипедда уча бошлайсиз. Аммо йиқилсангиз энди бундан чўчимайсиз, чунки сиз яна учишда давом эта оласиз. Бўлимдан бўлимга ўтишда биз ҳам хотиним билан шу жараённи бошимиздан ўтказганмиз. Биз йиқилишдан кўркмадик, яъни молиявий инқироздан ҳайикмадик. Чунки биз таваккал билан бошлаган ишимиз самара беришига ишонардик.

Бундай қийин вазиятдан мени иккита кўрсатма сақлаб қолди. Улардан бири ҳаммасига қўл силтаб, орқага қайтмоқчи бўлиб турганимда бой отамдан эшитганим: “Сиз ҳар доим ҳам бу бошлаган ишингизни ташлашингиз мумкин, нега энди айнан ҳозир бу ишни амалга ошириш керак”. Отамнинг бу даъвати мени руҳан қўллаб, ўзимга бўлган ишончни оширди. Мен ўшанда квадрант йўлининг ўртасида эдим, ортга қайтсам ҳам, олдинга юрсам ҳам бир хил масофани босиб ўтишим керак эди.

Агар орқага қайтсам, унда бу ҳаракатимни Колумбнинг саёҳатига қиёслаш мумкин бўларди, агар у уйга қайтишни ихтиёр этганда Атлантиканинг ўрталарида

кеманинг бошини буради. Мен ҳам тахминан шунча ораликда эдим. Ақл-заковат қачон ўйиндан чиқишни ҳам хис этади. Мен кўплаб қайсар одамларни учратганман, улар олдинда ҳеч нарса кўришмаса-да, барибир олға боришади ва таваккал қилишади. Қачон бу йўлдан чиқиш ёки юришда давом этишни билиш таваккал қилмоқчи бўлган ҳар қандай инсонга тааллуқли эски муаммо саналади. Бу муаммони бошқаришнинг бир усули мавжуд – квадрантни илгарироқ босиб ўтган мураббийни топиб, ундан маслаҳат сўраш. Бу инсон сизни балки бошқа йўл орқали муваффақият билан хавф-хатардан олиб ўтар. Бир нарсани унутмаслик керакки, шу мавзу бўйича китобдан эндигина ўқиган ёки маъруза тинглаган одамнинг маслаҳатига кулоқ тутманг.

Харакатланишимга жуда катта ёрдам берган иккинчи кўрсатма эса қуйидагича эди: “Гигантлар” кўп саёҳат қилишади ва йиқилишади, аммо чувалчанглар йиқилишмайди, чунки улар фақат ковлашади ва судралиб юришади”.

Гап шундаки, кўпчилик моддий бойлик учун курашишининг асосий сабаби билими камлиги ёки яхши ишлай олмаслигида эмас, балки йўқотишдан кўрқиш хиссидадир. Йўқотишдан кўрқиш ҳисси уларни мақсад йўлларида тўхтатдими, демак, улар аллақачон йўқотиб бўлишган.

*Мағлублар ғолиблар йўлини оралаб ўтишади ва  
шу йўлда давом этишади*

Мағлуб “бўлмоқ” кўркуви одамларнинг “бажарган” ишига нисбатан ғалати таъсир этади. Мен 20 долларга акция сотиб олиб, акция нархи 30 долларга кўтарилганда, пулни йўқотиб қўйишдан кўрққани



учун шошилганча уни сотиб юборган одамларни кўрганман.

Худди шу одам 20 долларлик акцияларни сотиб олиб, нархи 3 долларгача пасайгунча ҳам унинг нархи яна кўтарилишини кутиб яшайверади. У кимматли қоғознинг бошланғич баҳосига қайтишини 20 йилгача ҳам кутиб яшаши мумкин. Бу турдаги одамлар пулни йўқотишдан жуда ҳам кўркишади ёки йўқотишгани қайтиб келишига, бу эса ҳақиқатда катта йўқотишлар сари бошлашига ишонишади.

***Ғолиблар мағлубиятларини ортга улоқтириб,  
ғалабалари сари олға боришади***

Ғолиблар ҳам деярли шундай, лекин ҳаммасини аксинча “бажаришади”. Акция нархлари тушишни бошлаганини эшитишгани заҳоти уларни дарров сотишга тушишади ва бу билан йўқотишларнинг олдини олишади. Улар қачондир йўқотганликлари ҳақида гапиришдан асло уялишмайди. Ғолиблар билишади, йўқотиш ғалабанинг бир бўлаги. Улардан олдинда кетаётган ютукқа эришган одамни учратишса, ундан ўзиб кетмагунларича тинчишмайди. Акцияларининг нархи энг юқори нуқтага кўтарилган заҳоти уларни сотишади.

Катта сармоядор бўлиш калити – мағлубиятга қараган каби ғолибликка ҳам шундай холислик билан ёндашишдадир. Шундагина, сизни эҳтиёткорлик ва очкўзликка ўхшаш ҳиссиётлар бошқармайди, фикрлаш тарзингизга таъсир кўрсата олмайди.

## *Мағлублар ўз ҳаётлари давомида ҳам шундай қилишади*

Йўқотишдан кўрқадиган одамлар оддий ҳаётларида ҳам шундай қилишади. Орамизда қуйидагича характердаги одамлар борлигини биламиз:

1. Одамлар бор, истиқболи порлоқ ишларини сақлаб қолишга ҳаракат қилишади.

3. Одамлар бор, ҳечам фойдаланишмаса ҳам, эски кийимларга ва эски матоларга боғланиб қолишган.

4. Одамлар бор, келажаги йўқ шаҳарларда яшайверишади.

5. Одамлар бор, уларни қўллаб-қувватлайдиганлар билан дўст бўлиб қолаверишади.

## *Ақл-идрокни бошқариш мумкин*

Молиявий заковат жўшқин туйғулар билан ҳамоҳангдир. Менинг фикримча, кўпчиликнинг ҳис-туйғуларини фикрлари бошқаргани учун ҳам моддий қийинчиликдан азият чекишади. Инсон эканмиз, ҳаммамизда ҳам бундай ҳолат кузатилади. Энг аввало ўз ҳис-туйғуларимизга қандай таъсир кўрсатишимиз — ҳаётда нимани “бажаришимиз” ва нимага “эгалгимиз” ўртасидаги фарқни аниқлайди.

Масалан, кўрқув ҳисси баъзиларимизни кўрқоқ бўлишга мажбурлайди. Аксинча, айнан шу туйғу бошқаларни довурак бўлишга ундаши мумкин. Аммо гап бориб пулга тақалганда кўпчилигимизни молиявий кўрқув ҳисси камраб олади. Пул йўқотиш хавфи кучайгани сайин кўпчиликнинг хаёлида ўз-ўзидан қуйидагича сўзлар чарх ура бошлайди:

1. “Озодлик”дан кўра “ҳимоя” ўзига кўпроқ чорлайди.



2. “Хавф-хатарни бошқаришни ўрганиш”дан кўра, ундан “қочиш” осонроқ.

3. “Ақл билан иш юритган”дан кўра “эҳтиёткорлик билан иш бошлаш” афзалроқ.

4. “Буни қандай уддалаш”дан кўра “бундай қила олмайман” дейиш ўринлироқ.

5. “Нимага арзийди”дан кўра “бу жуда қиммат” дейиш маъқулроқ.

6. “Куч йиғмоқ”дан кўра “ҳар томонлама ривожлантирмоқ” афзал.

7. “Мен нима деб ўйлайман”дан кўра “дўстларим нима деб ўйлашади” дейиш ўринли.

### *Хавф-хатар ҳикмати*

Хав-хатарни, айниқса, молиявий хавф-хатарни ўз зиммасига олишга ўргатадиган фан мавжуд. Пул ва хавф-хатарни бошқариш ҳақидаги энг яхши китоблардан бири Александр Элдернинг “Яшаш савдоси” китобидир. Китоб моҳир акция сотувчиларга хавф-хатар ҳикмати тўғрисидаги фандан қўлланма сифатида хавф-хатарни бошқаришга ўргатиш учун ёзилган бўлса-да, ундаги маслаҳатларни пул билан боғлиқ ҳар қандай соҳада қўллаш мумкин: пул билан бошқариладиган турли соҳаларда, шахс психологиясида, шунингдек сармоялашда ҳам. “В”ларнинг “Г”лар каби муваффақиятга эришавермасликлари сабабларидан бири, улар пул билан таваккал қиладиган одамлар психологиясини яхши тушунишмайди. Аммо “В” бўлимидагилар таваккалчиликни – билимлари ҳаммавақт ҳам пул тизими, пулни кўпайтиришга қаратилмаган ишбилармон доиралар ва одамлар учун деб ўйлашади.

*Бу техник маҳоратдан кўра кўпроқ -  
матонатга боғлиқ*

Шундай қилиб, квадрантнинг чап бўлимидан ўнг бўлимига ўтиш жараёнида техник маҳоратдан кўра ҳиссиётлардаги чидамлилиқ кўпроқ асқотади. Одамлар ўз ҳис-туйғуларини назорат қилмас эканлар, мен уларга бўлимларни алмаштиришларига маслаҳат бермаган бўлардим. Гап шундаки, кўрқув туйғуси, ўнг томонда ўта зарур бўладиган соғлом фикрга кучли таъсир ўтказиши. Чап томондагилар “эҳтиёт бўлиб ўйнаш” фикрини мантиқан тўғри фикр, деб билишади. Аммо бундай эмас. Бу – ҳис-туйғуга асосланган фикр саналади. Бундай жўшқин фикрлар одамларни битта бўлимда ушланиб қолишларига сабаб бўлади.

Ўнг томондаги одамларнинг қилаётган ишларини “бажариш” қийин эмас. Чин кўнгилдан айтишим мумкин, юқорида таъкидлаганимиз каби, тўртта яшил уйни арзон сотиб олиб бозор баҳоси кўтарилгунча кутиб, кейин уларни яна сотиб битта қизил меҳмонхона сотиб олишдай осон.

Ҳаёт аслида ҳам – ўйин, квадрантнинг ўнг томондагилар учун эса болаларнинг “Монополия” ўйинига ўхшайди. Шубҳасиз, ғалаба ва мағлубиятларнинг бўлиши табиий, бу ўйиннинг бир қисми, холос. Ғалабалар ва мағлубиятлар – ҳаётнинг ҳам бир қисми саналади. Квадрантнинг ўнг томонида муваффақият қозониш учун, демак, ўйинни хуш кўриш лозим. Тайгер Вудс ютишдан кўра кўпроқ йўқотади, лекин ўйинни ҳали ҳам яхши кўради. Дональд Трамп эзилган, ютқазган, тор-мор этилган ҳолда ўйиндан кетди, аммо курашни давом эттириш учун барибир орқага қайтди. Жуда кўп нарса йўқотганига қарамай, орқага чекинмади. Йўқотиш уни янада кучли бўлишга ва



мақсад сари интилишга ундади. Кўпчилик бойлар бо-йишларидан олдин жуда кўп ютқизганлар, бу жараён ўйиннинг бир қисмидир. Инсон ҳис-туйғулари уни “ўйлайди”, лекин кўпинча бу ҳис-туйғулар инсоннинг кўриш ва кузатиш имкониятини йўққа чиқаради.

Айнан ҳис-туйғулар бўлимлардаги турли нуқтаи назарга эга одамларнинг ўзаро тортишувларига сабаб бўлади. Агар инсон ўз ҳис-туйғуларига асосланган фикрларини назорат қила олмас экан, квадрантнинг ўнг томонига ўтиш учун ҳаракат қилиши бефойда.

Мен бўлимдан бўлимга ўтмоқчи бўлганларни қут-лайман ва шу билан бирга, кўзланган томонда сизни назорат қилувчи, қўллаб-қувватлаб, йўл кўрсатувчи йўлбошчингиз бўлишини ҳам хоҳлардим. Шундагина бизнинг курашимиз натижа берган бўларди. Бизни квадрантнинг чап томонидан ўнг томонига қандай ўтганимиз эмас, ўтиш жараёнида ким бўлганимиз аҳамиятлидир. Бу жуда бебаҳо неъмат, деб ўйлайман.

## 9-БОБ

### *Банк бўлинг... банкир эмас*

Мен ҳеч қандай зарурий нуқтаи назар ва кўрсат-маларсиз бўлган формуланинг “бўлмоқ” қисмига ўз эътиборимни қаратдим. Сиз ҳозир олдимизда турган катта молиявий ўзгаришларга тайёр тура олмайсиз. Агар ўнг томондаги инсонларнинг нуқтаи назарлари ва қарашларига эга бўлсангиз, “бажармоқ” учун тайёр саналасиз ва молиявий муваффақиятга “эришмоқ”қа йўл очган бўласиз.

1986 йил охирида бой отам билан телефондаги суҳбатим ҳамон ёдимда:

– Сен кўчмас мулк ёки акция бозорида мустаҳкам жойлаша олдингми? – деб сўради у.

– Йўк, ҳали иккисида ҳам мустаҳкам жойга эга эмасман, ҳамма пулим бизнесимни шакллантириш учун сафарбар этилган, – дедим мен.

– Сен барча бозорларда ўз ўрнингни мустаҳкамла, ўз бизнесингни шакллантиришни давом эттир, яқин кунларда нимадир содир бўлади, – деди у.

Ўша йили Америка конгресси солиқ ислохотини тасдиқлади. Конгресс бу билан одамлар даромадларини солиқдан яшириши мумкин, деб ўйлаган кўплаб солиқларга барҳам берганди. Бунинг натижасида кўпчилик мулк эгаларининг солиқ тўловлари ошиб, кўчмас мулк баҳоси тушиб кета бошлади. Ҳатто баъзи ҳолларда кўчмас мулк баҳоси 70% гача пасайиб кетгани кузатилди. Тўсатдан кўчмас мулк баҳоси унга қўйилган гаров баҳосидан ҳам тушиб кетди.

Хусусий мулк бозорини ваҳима босди. Банкдаги пуллар, омонат ва ссудалар “тебрана” бошлади ва кўпчилик омадсизликка учради. Одамлар ўз пулларини банкдан олишолмасди, кейинроқ эса Уолл-Стрит банки инқирозга учради. Дунё молия бозори кризисга учради. Ўшанда 1987 йилнинг октябрь ойлари эди.

1986 йилдаги бу реформа ўз-ўзидан биринчи бўлиб, “Е” ва “S” бўлимида ишловчи юқори даромадга эга инсонларга ўзининг сезиларли таъсирини кўрсатди. Ўзгаришдан келиб чиқиб, йўқотганларини тиклаш ва бўлимларини силжитиш ниятида улар ўз пулларини кўчмас мулк ва масъулияти чекланган жамиятларга тикишди. Кризис “В” ва “Т” бўлимдагиларга ҳам таъсир кўрсатди, уларнинг кўпчилиги ишлашни тўхтатишди.

Бу жараён мобайнида “Е”лар қуйидаги сўзни тез-тез қайтарадиган бўлиб қолишди: “Ишчиларни камай-



тириш керак”. Кўпкина корхоналар беркилиб, шиддат билан иш ўринлари камайиб бораётгани ҳисобига акцияларнинг нархи кўтарилди. Ачинарли томони шунда эдики, нимагадир кўпчилик бу ҳолга яхши тушунишолмасди. Кўплаб “S” бўлимдагилар ҳали ҳам инқироз билан курашишар ва иқтисодиётни тиклашга уринишарди.

1986 йилдаги солиқ ислоҳоти натижасида квадрантнинг чап томонидагилар моддий томондан зарар кўришди ва азият чекишди.

### *Бойликнинг кўчиши*

Ўша пайтда квадрантнинг чап томонидагилар зарар кўрганда, давлатнинг “бировдан олиб бошқасига берадиган сиёсати” туфайли кўпчилик “B” ва “Г” бўлимидагилар бойиб кетишди.

Солиқ мажбуриятларининг ўзгаришлари туфайли шунчаки кўчмас мулк сотиб олиш баъзилар учун ноқулай бўлиб қолди. Уларнинг кўпчилиги юқори даромадли хизматчилар ёки докторлар, адвокатлар, ҳисобчилар ва кичик бизнес эгалари эдилар. Бу ўзгаришларгача улар солиқни оз тўлашар ва даромадлари кўп эди. Чунки уларга маслаҳатчилари ёки ҳисобчилари солиқлардан қочиш ниятида кўчмас мулк сотиб олишни тавсия қилишарди ва ортган пулларига акция сотиб олишарди. Солиқ реформаси туфайли бундай банд олиб ташлангандан сўнг бойликнинг оммавий кўчиб ўтиши бошланди. Менинг фикримча, кўп бойликлар “E” ва “S” бўлимларидан, арзимаган пулга кулгили нархларда сотилиб, “B” ва “Г” бўлимларига ўта бошлади.

Омонатдаги ссудалар, ссуда берган корхоналар омадсизликка учрагандан сўнг депозитлардаги милли-

ардлаб долларлар хавф остида қолди. Пулларни қайтариш керак эди. Бир ўйланг-чи, йўқотилган омонатлар ва кўчмас мулк биноларининг пулларини ким қайтариши керак эди? Ҳа, пулларни солиқ тўловчилар қайтаришлари керак. Қарангки, ислоҳот зарар келтирган одамлар. Охирини ўйламай ўтказилган ислоҳотнинг касрига, йўқотилган пулларни солиқ тўловчилар аста-секин мультимиллиард долларли счётга қайтаришга мажбур эдилар.

Сиз биласизки, пул ақл билан кўрилади..., кўз билан эмас. Ўша пайтда ҳис-туйғулар ақл устидан ўз ҳукмини ўтказди ва асл вазиятни кўришнинг иложи бўлмади. Одамлар нимани кўришга ўрганишган бўлса, ўшани кўришди.

Ва мана квадрантнинг чап томонидагилар билан нималар юз берди:

1. Ҳамма жойда ваҳима. Инсонни ҳис-туйғулар забт этса, кўпинча молиявий билимдонлик чекинади. Одамлар иш ўринларини йўқотиш, уйлариининг нархи тушиб кетиши, бизнеснинг емирилиши, акция бозорларининг инқирозга юз тутаётгани, корхоналарнинг ёпилиш хавфларини ўйлаб, олдиларида бошқача кўп имкониятлар очилганини кўрмай қолишди. Уларнинг ҳаяжонли фикр-ўйлари уларни кўр қилиб қўйганди. Олдинга интилиш ўрнига баъзилар ўз ғорларига кириб, яшириниб ҳам олишди.

2. Улар квадрантнинг ўнг томонида зарур бўладиган техник маҳоратнинг етарли эмаслигини англаб етишди. “В” ва “Г” бўлимларидаги одамлардек, олдиндан олган билим савияларини иш ўринларида такомиллаштириб, техник маҳоратларини оширмаганликлари туфайли баъзилар ўзларини боши берк кўчага кириб қолгандек ҳис қила бошлашди. Техник маҳоратга – молиявий билимдонлик, қарзни қандай



узиш, таклифни қандай тизимга солиш, олдинга қайси йўлдан ҳаракатни давом эттириш, маблағни қандай кўпайтириш, бозорни англаб етиш ва шунга ўхшаш билимлар киради.

3. Улар нақд пул етишмовчилигини хис қила бошлашди. Баъзилар бу даврда тирикчилик учун янада оғир меҳнат билан шуғулланишга мажбур бўлдилар. Бу пайтда мен “В” бўлимида фаолият олиб бораётгандим ва мен бир озгина ҳаракатим билан бизнесимни кенгайтиришим мумкин эди. 1990 йилга келиб менинг бизнесим кенгайди ва ижобий томонга ўсди. Бизнесим қанчайин кенгайгани сайин мен оғир меҳнатдан озод бўлиб бордим ва ҳисоб рақамимга кўп пул келиб туша бошлади. Одамлар тизимда жон куйдириб ишлашди. Кўшимча даромад олиш билан бир қаторда, “ишлари”мизни кузатиб бориш учун мен ва рафиқамнинг бўш вақтимиз ҳам кўпайди.

*Бу даврлар яхши дамлар эди.,  
аксинча ёмон даврлар ҳам эди*

Шундай гап бор: “Инсон ҳаётида нима юз бергани эмас, бўлган воқеага унинг қандай таъсир кўрсатганлиги аҳамиятлидир”.

1986-1996 йиллар оралиғида кимларгадир яхши даврлар сифатида, кимларгадир энг ёмон кунлари бўлиб хотираларида қолди. Отамнинг кўнғироғидан сўнг мен тушундимки, иқтисоддаги ўзгариш менга жуда катта имкониятларни беради. Менинг унчалик кўп пулим бўлмаса-да, шу даврда “В” ва “Г” бўлимлари ҳақида олган техник билимларим ёрдамида катта муваффақиятга эришишим мумкин эди. Мазкур бобнинг охирироғида молиявий озодликка қандай эришганлигим ҳақида тўлиқроқ гапириб бераман.

Муваффақиятли ва бахтли ҳаётнинг яна бир калити – ҳаётга тез мослашувчи бўлишдир. Йўлингизда учрайдиган ҳар қандай ўзгаришларни вақтида англаб, ўрнида хулоса чиқариб, йўқдан яхши нарсани бор қилишни билиш лозим. Афсуски, кўпчилик кутилмаганда юз берадиган ва ҳали ҳам давом этаётган иқтисодий ўзгаришларга тайёр эмас. Яратган одамларни бир фазилат билан сийлаган: улар жуда некбин ва унутишга мойил. Чамаси 10-12 йиллар ўтиб улар кўпини унутишади... сўнг ҳаммаси гўёки бошқачадай туюлади.

### *Тарих қайтариляпти*

Бугунга келиб одамлар 1986 йилдаги ислохотни оз-моз ёдларидан чиқаришди. “В” ва “S”ларга ишлаш олдингидан кўра оғирроқ бўлиб қолди. Савол туғилади, нимага? Солиқ туйнуклари уларни кўп нарсадан маҳрум қилган эди. Йўқотганларига қайта эришиш учун улар каттиқ меҳнат қилишди, иқтисодиёт ўз ўрнига тушиб уларнинг даромадлари оша бошлади ва яна солиқ нозирлари олдинги “доно” сўзларини кулоқларига шипшита бошлади: “Каттароқ уй сотиб олинг – бу солиқни оз тўлашингизга ёрдам беради. Шунингдек, уйингиз – сизнинг активингиз ва бу энг катта сармоянгиз бўлади”.

Шундай қилиб, улар оз ойлик тўлов қармоғига илинишди ва катта қарз домига тутилишди.

Турар жой бозори тез такомиллашиб боряпти, даромад кўп, фоизлар оз. Одамлар катта биноларни сотиб олишяпти, кайфиятлари яхши, улар пулга ва акция бозорларига ўз таъсирларини ўтказа олишяпти, албатта, улар тез бойишни хошлашади, қолаверса, қариллик нафақаси учун ҳам маблағ қўйишлари лозим.



Менимча, яна бойликнинг кўчиб ўтиши кузатилади. У, бу йил юз бермаслиги мумкин, аммо албатта бўлади. Олдингига ўхшамаслиги мумкин, лекин бошқа кўринишда юз берса-да натижа бир хил бўлади. Мана шунинг учун ҳам менинг бой отам иктисодиёт тарихи ҳақидаги китобларни ўқишга мажбур қиларди. Иктисодиёт ўзгаради, аммо тарих такрорланаверади.

Квадрантнинг чап томонидан ўнг томонига пул “оқиши” давом этяпти. Бу доимий жараён ҳисобланади. Кўпчилик катта қарздор бўлишса-да, дунё тарихидаги энг катта бозор – акцияларга пулларини тиқишяпти. Квадрантнинг ўнг томонидагилар акцияларнинг нархи энг юқорига кўтарилганда сота бошлашади, чап томонидагилар эса айнан шу пайтда хавфсирарган ҳолда эндигина бозорга киришади. Нимадир содир бўлади-ю, матбуотда кенг ёритилади. Бозор вайронага айланади ва чанг-чунглар кўтарилгандан сўнг, яна сармоядорлар пайдо бўлишади. Улар яқинда сотган қимматли қоғозларини қайтиб сотиб олишади. Яна бойликнинг чап томондан ўнг томонга кўчиши юз беради. Бу жараён доимий тахминан ҳар 12 йилда қайтарилиб туради. Чунки молиявий инқироз яраларининг битишига шунча вақт керак бўлади.

### *Бу нима ўзи – фитнами?*

Мен кўпинча, бундай ўзгаришлар кенг миқёсдаги фитна ва банкларни қўлга олган қандайдир жуда пули кўп жамоаларнинг иши дейдиган чап томонга мансуб одамларни учратиб қоламан. Бу неча йиллар давомида муҳокама қилиниб келинади. Ўзи фитна мавжудми? Мен билмайман. Балки бўлиши мумкиндир. Мен шуни биламанки, жуда катта пулга эга оилалар бор, лекин уларнинг бутун дунё миқёсидаги фитнага қўл уриб

бундай қила олишларига ақлим етмайди. Менинг бу масалага бошқача қарашим бор. Ҳар бир бўлимдаги одамларнинг ўз қарашлари бор ва улар бу ўйинни ўйнашади, албатта, ўйинга ўз нуқтаи назарлари билан қарашади. Бу пул ўйинини ҳар ким ўз бўлимидан келиб чиқиб ўйнайди.

Катта бир муаммо бор: чап томондагилар квадрантнинг ўнг томонидагиларнинг қилаётган ишларини кўришмайди, аксинча ўнг томондагилар эса уларни кўра билишади.

### *Жодугарларни овлаш*

Квадрантнинг чап томонидагилар ўнг томондагиларнинг ишини ўрганишга ҳаракат қилиш ўрнига, “жодугарларни овлаш”ни давом эттиришади. Бир неча юз йиллар муқаддам одамлар бошларига тушган вабо ёки бошқа бирор офатнинг сабабчилари деб жодугарларни тириклайин оловда ёқишган. Турли микро-организмларни кўра оладиган микроскоплар кашф этилиб, вабонинг сабаби ифлосликдан эканини билишмагунча бу нарса давом этиб келаверган. Улар ўшанда вабонининг келиб чиқишига одамларнинг ўзлари сабабчи эканликларини, яъни касаллик ахлат уюмлари ва оқова сувлардан келиб чиқишини хаёлларига ҳам келтиришмаган. Одамлар аслида ўзларига ўзлари муаммо келтириб чиқаришган, лекин буни жодугарлардан кўриб уларни ёқаверишган. Ўша тушунча билан ҳозир ҳам “жодугарларни овлаш” давом этмоқда.

Кўпчилик ўз молиявий муваффақиятсизликларини бировдан кўради. Баъзилар, айбни бойларга тўнкашади, ҳолбуки уларнинг ўзлари пул соҳасида молиявий билимлари саёз эканини сезишмайди. Аслида



мана шу камчилик уларнинг мураккаб моддий вазиятларга тушиб қолишларига сабаб бўлади.

### *Қаҳрамонлар айбдорларга айланишади*

Ҳар бир неча йиллар давомида қандайдир янги молиявий куч бойлик учун яратилган янги сеҳрли формуласи билан пайдо бўлади. 1970-йилларнинг охирида ака-ука Хайтлар кумуш бозорини ўзларига бўйсундирмокчи бўлишганди. Дунё уларни очик чеҳра билан қарши олди. Аммо бирдан улар ёмон отлик бўлишди, чунки кўп одамлар ака-укаларнинг маслаҳатларига кириб, инқирозга учрашганди. Алоқа қироли Майкл Милкен билан ҳам 1980 йилларнинг охирида худди шундай воқеа содир бўлганди. Уни молия генийларидан деб тан олишганди, лекин унинг компанияси инқирозга юз тутганда уни қамокқа олишди. Шахслар ўзгараверади, аммо тарих такрорланаверади.

Ҳозир биз янги сармоядор генийларга эгамиз. Улар ҳақида матбуотда ёзилади, телевиденияларда суҳбат уюштирилади, улар – янги машхурлар. Улардан бири – Алан Гринспан Федерал захира бошқарма раиси. Одамларнинг ўйлашларича, иқтисодимизнинг гуллаб-яшнаши – унинг меҳнатлари самараси. Яна бири Уоррен Баффетт, агар у бирор нарса сотиб олса, ҳамма ўша нарсани олишга ҳаракат қилади. Қачонки, у сотиб олганини сотса, ўша нарсанинг баҳоси тушиб кетади. Билл Гейтс билан ҳам шундай, уни ҳеч кўздан қочиришмайди, унинг ҳар бир ҳаракатини такрорлашга интилишади. Шуниси қизиқки, агар иқтисодда салбий ўзгаришлар бўлса, уларни ҳам одамлар айбдор қилишармикан, албатта, буни вақт кўрсатади.

Ҳамиша иқтисоднинг юқори чўққисида қаҳрамонлар бўлганидек, пастки қисмида айбдорлар топилади. Тарихга назар солсак, яна ўша бир хил ўхшаш одамлар. Афсуски, одамларга доим ўз молиявий кўрликлари туфайли эришолмаган ютуқларининг аламини олиш учун “жодугарлар” керак. Тарих такрорланаверади..., пулнинг кўчиши давом этаверади. Бундай вазиятда сиз қайси томонда бўласиз? Ўнгдами ёки чапдами?

Менинг фикримча, одамлар ҳалигача катта кенг миқёсдаги ўйинда қатнашаётганларини тушуниб етишмаган... Аммо уларга ҳали ҳеч ким жуда зарур ўйинчи эканликларини ҳам айтмаган бўлса керак. Ўйин “Ким кимга қарздор?” деб номланади.

### *Келгусида банкир эмас, банк бўлиш олдидан*

Ёшим 20 га тўлганда менда ўйинда иштирок этиш истаги пайдо бўлди, унда банкда ишловчи сифатида эмас, банк бўлиб қатнашмоқчи эдим. Ўз билим даражамни ошириш вақти келганди. Менинг бой отам ҳам айнан шу пайтда “гаров”, “кўчмас мулк”, “молиявий” каби сўзларни ишлатишимга замин ҳозирлаётганди. Мен ақлимни кўзим билан кўра олмайдиган нарсаларни кўришга ўргата бошладим.

У ўйинни ўрганишга ва тушунишга қизиқтирди, ўйинни билганимдан сўнг нимани хоҳласам шуни қилишим мумкин эди. Мен ўз билимларимни шу нарсаларга қизиқадиغان одам билан биргаликда ишлатишга жазм қилдим.

Бой отам менга капитализмнинг илғор кишилари ҳақидаги китобларни ўқишимни ҳам тавсия қиларди. Жон Д. Рокфеллер, Морган, Генри Форд шулар жумласидандир. Энг керакли мен ўқиган китоблардан



бири Роберт Хейлбронернинг “Жаҳон файласуфлари” номли китоби эди. Квадрантнинг ўнг томони “В” ва “Г” бўлимларида иш юритадиганлар учун бу китобни ўқишларини маслаҳат берардим, чунки унда “Миллат бойлиги” китоби муаллифи Адам Смит ҳақидаги маълумотлардан бошлаб, яна бошқа таниқли иқтисодчиларнинг ҳаёт йўллари ёзилган. Ўнг томоннинг муваффақиятли ишбилармонлари сифатида тарих ва ҳозирги замон файласуф ва буюк иқтисодчилари ҳақида тушунчага эга бўлишингиз керак.

“Жаҳон файласуфлари” китобидан ташқари Паул Зейн Пилзернинг “Чексиз бойлик”, Жеймс Дейл Дэвидсоннинг “Мустақил шахс” китобларини ўқишингизни тавсия қиламан. Хейлброннинг китоби сизга бизнинг иқтисодимиз қандай ривожлана бошлагани ҳақида тушунтириш бера олади. Бошқа муаллифлар бизни келажакда нималар кутаётгани ҳақидаги ўз фикр-мулоҳазалари билан ўртоқлашишади. Хуллас, аниқ нуқтаи назарга эга бўлиб кўзларимиз кўра олмайдиган келажакни кўришга ўрганишимиз зарур. Бундай китобларни ўқиб иқтисодиётнинг паст-баландликларини тушундим. Ҳамма китобларнинг мазмун-моҳияти, бизни келажакда нималар кутиб тургани ҳақида десам адашмаган бўламан.

### ***Қандай қилиб банк бўлиш мумкин***

1986 йилдаги Солиқ ислоҳатидан сўнг ҳамма соҳада имкониятлар вужудга келди. Кўчмас мулк, акциялар ва бизнесни арзон гаров сотиб олиш мумкин бўлиб қолди. Бу нарса чап томондаги айримлар учун инқироз саналса-да, менинг учун айти муддао эди, чунки менга “В” ва “Г” бўлимларида ўз маҳоратимни синаб кўришга йўл очилганди. Ҳаммасини очкўзлик билан

кузатиб туришдан кўра диққат-эйтиборимни кўчмас мулкка қаратдим.

Нимага мен кўчмас мулкни танладим? Қуйидаги бешта оддий сабабларга кўра:

1. **Нарх.** Кўчмас мул нархлари шундайин арзон эдики, бошланғич тўлов баъзиларида ижара тўловига тенг эди. Бу худди универмагдаги нарсаларни 50% га сотиб юборишга ўхшарди.

2. **Маблағлаштириш.** Банклар акция учун эмас, фақат кўчмас мулк учун ссуда беришарди. Шу билан бир қаторда, мен бозор инқирози вақтидан фойдаланиб қолиб кўпроқ кўчмас мулк сотиб олиш учун нақд пулни ҳам банк орқали молиялаштиришим мумкин эди.

Масалан: Айтайлик сармоя ташлаш учун менда 10.000 доллар бор эди. Агар мен бу пулга акция сотиб олганимда, 10.000 доллар ишлаб олардим. Бу пулни акциянинг олди-сотдисиди, яъни уларни қачонки қимматга сотсамгина шу пулга эга бўлардим. Аммо мен кутиб туриш даражасида бой эмасдим. Қолаверса, бозор инқирози пайтида бундай таваккалчиликка қўл ура олмасдим.

Кўлимдаги 10.000 долларга банкнинг 90% лик ссудасини қўшиб, 100.000 долларга мулк сотиб олишим мумкин эди. Агар иккила бозорда ҳам нарх 10% кўтарилса, акциядан 1.000 доллар, кўчмас мулкдан эса 10.000 доллар фойда кўраман.

3. **Солиқлар.** Мен агар акциядан 1.000.000 доллар даромадга эга бўлсам, асосий даромаддан 30% солиқ тўлашим керак бўларди. Бир миллионлик кўчмас мулкдан эса солиқ тўловисиз иккинчи битимга келишиб, кўчмас мулк сотиб олишим мумкин. Қолаверса, мулкнинг нархини тушириб, солиқдан ютишим ҳам мумкин.



Сармоя фақат солиқ тўлашдаги имтиёз билан кифояланиб қолмай, ўзим маблағ кўйишим лозим деб ўйлаган моҳиятга ҳам эга бўлиши лозим.

Ҳар қандай солиқ имтиёзи сармояга кўркамлик бахш этади.

4. **Накд пул оқими.** Кўчмас мулк нархи тушгани билан ижара тўлови пасаймади. Ижара ҳақи менинг молиявий имкониятимни, кўчмас мулк нархи кўтарилгунча ушлаб турди. Мен қарзга ботган бўлсам-да, ижара ҳақидан тушган маблағ олган ссудамни қоплашимга етарди. Нархлар кўтарилгандан сўнг эса мен кўпчилигини сотишим мумкин эди.

5. **Банк бўлишга имконият.** Кўчмас мулк менинг “банк бўлиш”имга имконият берди. Мен буни 1974 йилдан бери орзу қилардим.

### *Банкир эмас, банк бўлинг*

“Бой ота, камбағал ота” китобимда бойлар қандай қилиб пул топиб, кўпинча банкир ролини ўйнашлари ҳақида ёзгандим. Мана сизга ҳамманинг кўлидан келадиган бир мисол.

Айтайлик, 100.000 долларлик уй топаман. Сотиб оламан, аммо фақат 80.000 долларини тўлайман. (олдидан тўлов 10.000 ва жавобгарлигим учун гаров пули 70.000 доллар).

Сеҳрли сўзларни ишлатиб уйни 100.000 долларга сотиш учун реклама қилишни бошлайман: “Уй жуда арзон нархда сотилади, банк ссудасисиз, энг паст ойлик тўловлар билан”.

Телефоним жириглашни бошлайди. Уй “ижара келишувига биноан битим тузилиб” сотилди. Аниқроқ қилиб айтганда, қарз тилхатига асосан уйни 100.000 долларга сотдим. Мана, нимани эслатади бу битим:

### Менинг баланс варағим:

| АКТИВ                                     | ПАССИВ                               |
|---|--------------------------------------|
| 100.000 доллар<br>қарз тилхати<br>асосида | 70.000 доллар<br>гаров хати<br>билан |

### Сотиб олувчининг баланс варақаси:

| АКТИВ | ПАССИВ                                     |
|-------|--|
|       | 100.000 доллар<br>қарз тилхатиға<br>биноан |

Агар сотиб олувчи қарз тилхатини қайтариб сотиб ололмаса, унда олди-сотди шартномасини бекор қилиб бошқа харидор топаман. “Арзон нарх ва энг паст ойлик тўловлар” шартлари билан уй олишга иштиёқмандлар жуда кўп топилади.

Окибатда менинг активимда 30.000 доллар фойда пайдо бўлади, худди банк берган ссудаси учун оладиган фоизи каби.

Мен “банк”ка айландим ва бу менга жуда ёқади. Агар эсингизда бўлса олдинги бобларнинг бирида бой отам: “Қарз олишда эҳтиёткор бўлинг, қарзни шахсан олсангиз, унинг кўп эмаслигини тасдиқланг. Агар катта қарз олсангиз, яна кимдир бу қарзни тўлашини тасдиқланг”, деган гапни айтганди. Унг томоннинг тилида бу, “мен ўзимдан хавфни соқит қилиб, бошқа сотиб олувчига ўтказдим” дегани бўлади. Бу молия



дунёсидаги ўйиндир. Бундай битимга бутун дунё бўйлаб амал қилишади.

Шундай бўлса-да, менинг ёнимга одамлар келиб: “Сиз буни бу ерда қилолмайсиз”, дейишади.

Майда сармояловчилар буни билишмайди, ахир кўп катта бинолар шундай йўл билан олди-сотди қилинади. Баъзан бу банк орқали қилинса, кўпинча банксиз амалга оширилади.

***Бу уй-жойсиз 30.000 долларлик  
иқтисодга ўхшайди***

Олдинги боблардан бирида ҳам айтгандим, яна айтаман. Нимага давлат одамларга пулни тежаш учун солиқ имтиёзи бермайди. Қачондир банклар давлатдан сизнинг омонатингиз уларнинг жавобгарликлари остида бўлиши кераклигини сўрашларига ишонмайман. АҚШда омонатга қўйиш жуда паст даражада, сабаби банклар омонат пулларидан даромад олишга қизиқмайдилар. Демак, банк бўлиш фикри ўзини оклайди. 30.000 доллардан тушадиган нақд пул оқими қуйидагича кўринишга эга:

Бу диаграммадан кўп нарсани англаб олса бўлади:



1. 30.000 доллардан ўзим фоизни белгилайман. Бу ўртача – 10%. Кўп банклар сизнинг омонатингиздан келиб чиқиб 5% дан ортиқ тўлашмайди. Агар мен ўзимнинг 10.000 долларимдан 10% фойда кўриш учун фойдалансам ҳам банк таклиф қилаётган даромаддан кўра барибир яхшироқ ҳисобланади.

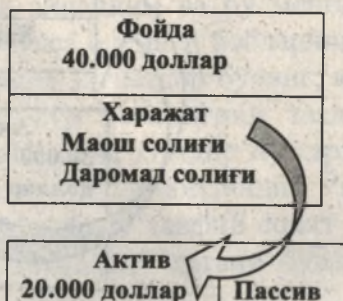
2. Шундай қилиб мен 20.000 доллар (30.000 – 10.000) даромадга эга бўламан. Худди шундай даромадни кейинчалик унинг активига айланадиган банк ҳам олади ва фоизлар аста ўсиб боради.

3. Бу 20.000 доллар эркин солиқни яратди. “Е” бўлимидаги ўрта хизматчи бундай даромад олиши учун унинг сармояси 40.000 минг бўлиши лозим, чунки ҳукумат у билан (50-50) га ишлайди. Аниқроғи, ҳукумат хизматчининг ярим ойлик маошига шерик.

4. Мулкнинг бундан кейинги солиқ ва бошқа харажатлари энди олган одамнинг зиммасига ўтди, чунки мен унга уйни сотганман.

5. Йўқдан бор қилиб пул ишлашда ўнг томонда шунга ўхшаш худди банкдаги каби кўп ижобий имкониятлар бор.

Бунга ўхшаш битимлар бир ҳафтадан бир ойгача амалга ошади. Айтмоқчи бўлганим, солиқлардан орттириб 20.000 доллар пул топиш учун хизматчилар анчагина вақт йўқотишлари мумкин.





## *Даромад оқими ҳимояланган бўлади*

Мен “Бой ота, камбағал ота” китобимда нима учун бойлар уюшмалардан фойдаланишлари ҳақида қисқача айтиб ўтгандим.

1. **Актив ҳимояси.** Бой экансиз, албатта, сиздан борингизни олиб қўйишга интиладиганлар чиқиб туради, баъзан суд орқали ҳам бўлиши мумкин. Буни “Киссаси чуқурроқларни ахтариб топ” деб ҳам аташади. Қизиғи шундаки, бойлар ҳужжатлар асосида мулкларга эга эмаслар (ҳеч нарса уларнинг номига расмийлаштирилмаган). Бойлар ўз активларини уларни қўриқлайдиган трест ва корпорацияларда сақлашади.

2. **Даромад ҳимояси.** Активларингизнинг даромад оқими ўз корпорациянгиз орқали ҳаракатланиши жараёнида одатда сиздан ҳукумат олиб қўядиган пул оз-моз ҳимояланган бўлиши мумкин.

Аччиқ ҳақиқат: Агар сиз хизматчи бўлсангиз, нақд пуллар қуйидагича йўлни босиб ўтади:

### *Ишлаб топиш – Солиқ солиш – Сарфлаш.*

Хизматчи сифатидаги даромадингизга сиздан олдин солиқ эга чиқади. Чунки сиз уни ҳали қўлингизга олмасингиздан олдин солиққа ушланади. Хуллас, хизматчи бир йилда 30.000 доллар даромад қилса, унинг ҳисоб рақамига 15.000 доллари солиққа олингандан сўнг тушади. Бу 15.000 доллардан эса гаров пулини тўлашингиз керак бўлади..., чунки банк сизни катта уй сотиб олишингизга ишонтиради.

Агар сиз оқимни корпорация орқали ҳаракатлантирсангиз, бу мисолимиз қуйидагича қўринишга эга бўлади:

### *Ишлаб топиш – Сарфлаш – Солиқ солиш.*

30.000 доллар даромадингизни корпорация орқали ўтказсангиз, давлат ўзи эгалик қиладиган қисмини олгунга қадар эҳтиёжингиздаги пулни сарфлай оласиз. Агар корпорациянгиз бўлса, солиқ солиш кодига мувофиқ ҳолда ҳозирча бу каби қоидаларни ўрната оласиз.

Мисол учун, сиз қоидаларни ўрнатсангиз, компаниянгиз иш тартибига, болаларга ғамхўрлик – сизнинг биринчи вазифангиз эканлигини ёзишингиз мумкин. Шунда компания даромаддан олдин ҳар ой 400 доллардан ҳар бир болага ўтказиб, кейин солиққа ушлаб қолади. Агар бу пулларни солиқ солишдан кейин тўласангиз, ўша болага ғамхўрлик қилиш учун 800 доллар пул ишлаб топишингиз керак бўлади. Имтиёзлар рўйхати жуда узун, корпорация эгаси хизматчи бажара олмайдиганларни ҳисобдан чиқариб ташлайди. Ҳатто аниқ йўл харажатлари ҳам ҳисобдан олиб ташланиши мумкин.

Ҳатто ишдан бўшаш режаси ҳам кўп ҳолларда хизматчи ва корпорация эгаси учун турлича бўлади. Яна шуни таъкидлашни истардимки, бу каби харажатлар учун зарур йўл-йўриқларга амал қилишингиз керак. Мен рухсат этилган солиқ кодига асосан қонуний ҳисоблашлардан фойда чиқишига ишонаман, қонунга хилоф равишда иш юритишни маслаҳат бермайман.

Фойда чиқаришни юқори кўрсаткичда ёзиш имконияти сизнинг қайси бўлимда фаолият юритишингиз билан боғлиқ. Агар хизматчи бўлсангиз, компания сизнинг назоратингизда бўлмаса ва сиз эгалик қилмасангиз, унда сизга унча катта бўлмаган даромад ва унча катта бўлмаган актив ҳимояси зарур. Шунинг учун сизга, агар хизматчи бўлсангиз, ўз ишингизни сақлаб қолган ҳолда “В” ва “Г” бўлим-



ларига ўтишга ҳаракат қилишингизни маслаҳат берардим. Тезроқ молиявий озодликка эришмоқчи бўлсангиз, фақат мана шу икки бўлим орқали йўл топа оласиз. Агар жуда катта моддий хавфсизликни ҳис қилиб яшамоқчи бўлсангиз, унда битта бўлимда кўпроқ ишлашингизга тўғри келади.

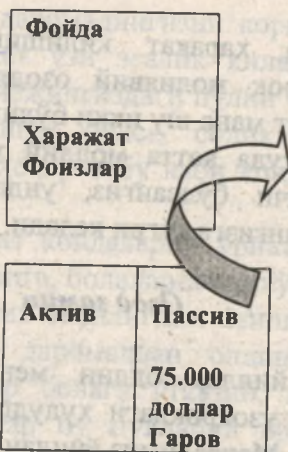
### *Озод замин*

Бир неча йиллар олдин мен хотиним билан ташвишлардан узоқроқдаги ҳудудга эгалик қилишни орзу қилардик. Мақсадимиз ёнидан дарё ўтган, баланд дарахтлари мавжуд бир неча акр ер сотиб олиш эди. Биз баҳоси 75.000 долларли йигирма акр ерни кўргани бордик. Сотувчи 10% тушириб сотишини айтди, агар биз 10% мулк солиғини тўлайдиган бўлсак, албатта. Кўринишидан яхши битим.

Муаммо шундаки, солиқ солиш қондаси бўйича бой отам менга ўргатган нарсалардан у одамнинг хабари йўқ эди. Бу қоида куйидагича кўринишда эди: “Қарз олаётганда хушёр бўлинг, агар олсангиз унинг озлигини тасдиқланг. Катта қарз олсангиз тасдиқлангки, яна кимдир бунинг учун тўлаши лозим”.

Менимча, 75.000 доллар биз учун қиммат эди. Мен ва хотиним бу битимни рад этиб, бизга маъқулроқ ерни қидиришни бошладик.

Агар биз ўша битимга рози бўлганимизда нақд пул оқимимиз бундай кўринишга эга бўларди:



Ва отамнинг яна бир сўзини эсланг: “Агар ўз зиммангизга қарз ва таваккалчиликни олган экансиз, шунга яраша мукофотланишингиз ҳам керак”.

Демак, юқоридаги битим бўйича қарз ва таваккалчилик билан бир қаторда ҳамма чикимларни ўзим тўлаган бўлардим. Орадан бир ой ўтиб, биз ундан-да чиройлироқ ер топдик. Бу ёнидан дарё ўтган, баланд эман дарахтлари бор, 87 акрли, чиройли уйи ҳам бор 115.000 долларли ер эди. Мен сотувчига шартларимга кўнса, шунча беришим мумкинлигини айтдим... ва у рози бўлди. Қисқаси, биз уйни расмийлаштиришга озроқ пул сарфлаб, уни 30 акр ер билан ўша “баланд бўлмаган ойлик тўловлар” ғояси ёрдамида 215.000 долларга сотдик, 57 акр ер ўзимизга қолди. Менинг молия варағимда, бу савдо қуйидагича кўринишга эга:

|                |                |
|----------------|----------------|
| <b>Актив</b>   | <b>Пассив</b>  |
| 215.000 доллар | 115.000 доллар |



Харидор шундай чиройли уйни жуда арзон сотиб олганидан ўта ҳаяжонда эди. Қолаверса, у компанияси орқали ўз хизматчилари учун сотиб олган эди. Бу эса компания активига қўйилгани учун ҳам унга ҳамма томонлама қулай битим бўлганди. Унинг оладиган фоизи менга тўлайдиган пулидан анча кўп ҳам эди. Бир неча йилдан сўнг у мендан бўлган қарзидан қутилди ва мен ҳам банкдан олган пулларимни қайтардим. Қарз тўланди. Мен кўшимча 100.000 долларга ҳам эга бўлиб, ер ва уй солиқларини тўладим. Натижада менга 15.000 доллар ва 57 акр дабдабали ер фойдага қолди. Бу албатта, менинг таваккалчилигим учун мукофот эди.

Ҳаммаси ўз ўрнига тушгандан сўнг менинг баланс варағим қуйидагича кўринишга эга бўлди:

| Актив                                  | Пассив |
|--|--------|
| 57 акр ер<br>15.000 доллар<br>нақд пул |        |

### *Тажрибанинг аҳамияти*

“Г” томонига чоғланганларни квадрантнинг “В” бўлимидан бошлашларига ундашимнинг яна бир сабаби бор. Сармоя ишлаш кўчмас мулк, бизнес ёки акция бозори орқали юз берадими, нима бўлишидан қатъи назар, инсон ҳамиша қаерга пул тикишни билиши лозим. Кимлардир буни яхши уддалашади, кимлардир қаерга пул қўйса арзишини билишмайди. Аввалло, бизни мактабда шундай касбий маҳоратга ўқитишган, серқирра бўлиш тўғрисида гап юритилмаган. Яна бир гап, “В” ёки “Г” бўлимига ўтмоқчи бўлганларга ўз ишларини кичик бизнесдан

бошлаб вақтларини шунга тикишларини тавсия қилган бўлардим. Чунки катта иш одамдан ўзига бўлган жуда катта ишонч ва тажрибани ҳам талаб қилади. Ёдда тутинг, 80.000 долларлик билан 800.000 долларлик иш орасидаги ягона фарқ – нолдир. Оддий келишув жараёни ҳам жуда кўп омиллар билан боғлиқ. Одамлар сони, ноллар ва ҳузур-ҳаловат ҳақидаги масалалар шулар жумласидандир. Инсон қанчалар яхши обрў-эътибор ва тажрибага эга бўлса, катта сармоя учун шунча оз пул талаб этилади.

Баъзан шундай ҳам бўладики, йўқ жойдан кўп пул топилади. Қандай қилиб? Бу тажриба билан боғлиқ жараён. Олдин ҳам айтиб ўтганимиз каби, агар сиз пулдан пул топиш йўлини билсангиз, одамлар ва пулларнинг ўзи сизга қараб келишади.

Ишнинг кичигидан бошланг ва сизнинг кўчангизда ҳам қуёш чиқади. Тажриба пулдан кўра муҳимроқдир.

### *Бу осон ва енги*

Назарий жиҳатдан қараганда, рақамлар ва битимлар квадрантнинг ўнг томонида, у акция ва облигациялар, кўчмас мулк ёки бизнес кўринишида бўладими, аслида жуда оддий саналади. Фақат молиявий мустақил бўлиб, оёқда мустаҳкам туриш учун бошқачароқ фикрлаш лозим, яъни квадрантдаги бўлимларнинг фарқларини англаш ва бирор бир янгилик қилиш учун инсон ўзида куч топа олиши лозим. Ўйлашимча, кўпчилик ёнидаги одамларнинг “Сен буни уддалашинг қийин, эплай олмайсан!” деган хавотирли сўзлари ҳамда янгича фикрлашга ўрганмаганликлари сабабли иккиланадилар.

Агар чекланмаган даражада фикрлай олсангиз ва атрофингизда “Ҳа, мен бу йўлдан юрганман ва буни



сизга ўргатишдан хурсанд бўлардим” дейдиган одамлар бўлса – албатта, ишларингиз энгил кўчади.

### Қонунлар

Мен бу бобни 1986 йилдаги солиқ реформасининг салбий жиҳатлари ҳақидаги ҳикоя билан бошлагандим. Бу қонунлар ўзгариши эди, аммо бу биринчиси ва охиригиси ҳам эмас. Мен уни мисол қилганимнинг сабаби, қонун ва қоидалар қандай кучга эга эканини кўрсатиб қўйиш эди, холос. “В” ёки “Г” бўлимида муваффақиятга эришмоқчи бўлган эркакми, аёлми шуни билиши лозимки, қонунлар ва бозордаги ўзгаришлар бизнес ишларига жуда катта таъсир кўрсатади.

Ҳозирда Америка солиқ кодекси юз минг бетдан иборат. Федерал қонунлар эса ундан-да кўп, 1.2 миллион бетга тўғри келади. Ўртача ёшдаги одамга АҚШнинг кодексларини ўқиб чиқиш учун 23 йил керак бўлади. Ҳар йили бу қонунларга ўзгартишлар киритиб турилади ва бу ўзгаришлардан бохабар бўлиш учун инсон жуда тезкор ишлаши лозим.

Қачонки менга “Бу иш қонунга зид” дейишса, жавоб тариқасида кодексларнинг ҳар бир қаторини ўқиганми, шуни сўрайман. Агар чиндан ҳам ўқиб чиққан бўлса, унга ҳурмат билан қарайман. Қонунни биладиганларга ҳеч қачон орқангизни ўгирманг.

Квадрантнинг ўнг томонида муваффақиятга эришиш учун 5% кўриб ва 95% моҳиятни тушуниб ҳаракат қилиш лозим. Қонунни тушуниш ва бозорнинг кучини англаб ишлаш – молиявий муваффақият гаровидир. Қонун ва бозор ўзгарар экан, сармойанинг кўчиб ўтиши рўй бериши аниқ. Бу ўзгаришларни ўз фойдангиз учун ишлатишни ўрганишингиз ҳам лозим. Ўзгаришлар сиз учун ишласин – сизга қарши эмас.

## Тарих – йўл кўрсатувчидир

Бой отам мен ўйинни яхши ўйнашни ўргансам тақдирлаб турарди. Мен ўйинни яхши ўрганганимдан сўнг билганларим асосида нимани хоҳласам шуни қилишим мумкин, албатта. Мен ёзаман ва ўқитаман, бошқалар ҳам ҳукумат ва компанияларга боғланиб қолмай, ўзлари учун қайғуришларини хоҳлайман.

Агар ҳамма одамлар 75 ёшга киргунча яшашса, улар иккита иқтисодий юксалиш ва битта депрессиянинг гувоҳи бўлишади. Биз иқтисодиётнинг ёш кўчманчилари сифатида иккита юксалишни бошдан кечирдик, аммо инкирозни кўрмадик. Балки энди инкироз юз бермас, лекин тарих бу фикрга қўшилмайди. Бой отам катта таниқли иқтисодчи ва капиталистлар ҳақидаги китобларни ўқиб-ўрганиб, биз қаердан келганмиз ва қаёққа кетаётганимиз ҳақида тўла тушунчага эга бўлишимни хоҳларди.

Океанда тўлқин қандай пайдо бўлади? Унинг шиддат билан чайқалиши шамолга ва қуёшга боғлиқ бўлганидек, молия бозоридаги чайқалишни ҳам инсондаги иккита ҳиссиёт, яъни зикналик ва ҳадик бошқариб туради. Ўйлашимча, ўтмишдаги инкироз узоққа кетгани йўқ, чунки ҳаммамиз аввало инсонмиз, зикналик ва ҳадик бизни ҳеч қачон тарк этмайди. Шу ҳиссиётлар тўқнаш келса ва одам ҳаммасидан айрилса – инкирозни вужудга келтиради. Инкироз инсондаги ғазаб ва ғамгинлик ҳис-туйғуларидан ташкил топган бўлади. Иқтисодий инкироз – ҳис-туйғулар инкирози.

Иқтисодиёт ўзининг юксак чўққисига чиқса-да, миллионлаб одамлар ўзларининг салбий ҳиссиётларидан қутула олишмайди. Улар доимо нимадандир



ҳадикда яшаб келишади ва бу хис-туйғулар қалбларининг бир тубида доимо сақланиб қолади. Ҳеч бўлмаганда вақтнинг тез ўтаётганидан хафа бўлиб кўядиганлар йўқ эмас.

Ҳадиксирашга ўрганган одамлар ўзларини йўқотиб кўйишади. Улар иш жойига эга бўлишса-да, доимо ҳадикда ва ўз-ўзларидан норози ҳолда яшашади. Чунки уларнинг кўпчилиги саноат асрининг “хавфсиз иш ўрнига эга бўлинг ва келажакдан хавотир олманг” каби ғояларга ишониб қолишган.

### *Катта ўзгаришлар... ва имкониятлар*

Биз катта ўзгаришлар ва имкониятлар асрига қадам кўяяпмиз. Кимларгадир бу яхши замонлар бўлса, кимларгадир нохуш туюлиши мумкин. Президент Жон Кеннеди бир пайтлар: “Катта ўзгаришлар тоғлар ортида эмас”, деганди. Кеннеди квадрантнинг “В” ва “Г” бўлимларидан етишиб чиққан ва одамларнинг яшаш шароитларини яхшилашга астойдил бел боғлаган инсон эди. Афсуски, миллионлаб одамлар ўтмишдаги ғоялар асрига айланиб қолишган. Масалан, “Ўқишга бор – ишли бўласан...” сингари. Албатта, ҳозир билим зарур, аммо биз одамларни чуқурроқ ўйлаш ва фикрлашга ҳам ўргатишимиз лозим, яъни фақат мустақкам иш ўрни ахтаришга ёки компания ва ҳукуматнинг қўлига қараб ўтирмасликка ҳам ўргатишимиз лозим. Бу ғоялар – саноат асрига тегишли.

Шундай одамлар борки, табиатан ўта моҳир, маҳоратли, билимдон, яхши яшашга тўла ҳақли, аммо жуда оғир ишларни қилиб юришади ва бошқаларга қараганда ҳам яхши яшашга муҳтожроқ. Олдимизда аниқ мақсадимиз бор экан, биз ана шундай иззат нафсимизни таъқиб этишда мустақилдирмиз. Ҳар

доим кимдир бошқаларга қараганда яхшироқ ишларни бажарса, баъзи одамлар буни ноҳақлик, деб жар солишади. Айнан ўша одамлар бойлар камбағаллар билан тенг бўлиши керак, деб ўйлашади. Ҳақиқатга интилганимиз сари озодликдан узоқлашаверамиз. †

Менга ирқий камситиш мавжуд, деб айтишса, уларнинг фикрига қўшиламан. Ҳар қандай камситишлардан ҳазар қиламан. Ўзим японлар шажарасига мансубман ва шу туфайли камситишларни бошимдан кечирганман. Квадрантнинг чап томонида бундай миллатчилик пардалари мавжуд, айниқса, компанияларда сизнинг рангингизга, кўринишингизга, оқмисиз, қорамисиз, сариқмисиз ёки уйланганмисиз ва аёлмисиз, эркакмисиз – буларнинг ҳаммаси ўша чап томонда аҳамиятли саналади. Аммо квадрантнинг ўнг томонида бундай фарқлашга эҳтиёж йўқ. Ўнг томондагилар ҳақгўйлик ҳимояси билан шуғулланиб ўтиришмайди, улар озодлик ва ўйинни севишади. Агар сиз ўнг томонда ўйин бошламоқчи бўлсангиз, сизни ўйинчилар очиқ кучоқ билан кутиб олишади. Ўйинда голиб чиқсангиз, бу жуда ҳам ажойиб. Ютуқларингиз ҳақида фикр алмашишингизни хоҳлашади. Агар аксинча ютқазсангиз, пулларингизни ҳеч иккиланмай охиригача олишади, ўз норозилигингизни билдириб, бу муваффақиятсизлигингизда бирор қишини айблаб кўринг-чи. Бу адолат ўйини эмас. ”Адолатли бўлиш” – ўйиннинг номи эмас. У бошқача номланади.

### *Хўш, нима учун ҳукумат, “В” ва “Г” бўлимларини тарк этаяпти?*

Аслида ҳукумат “В” ва “Г” бўлимларини қаровсиз қолдирмайди. “В” ва “Г” бўлимидагилар бойликка элтувчи очиқ ва яширин йўлларни билишади, деб



ўйлашади. “Бой ота, камбағал ота” китобимда корпорацияларнинг мавқелари ҳақида гапиргандим. Асосий сабаблардан бири, бой одамлар корпоратив шахс сифатида ўз бойликларини корпорацияларда сақлашади. Жисмоний шахсларга дунё бўйича айланиб саёҳат қилишлари учун паспорт керак. Корпоратив шахсларга бунинг хожати йўқ, улар дунё бўйлаб бемалол айланиб саёҳат қилиб юриб, ҳеч қандай тўсиқларсиз ишлашлари мумкин.

Ҳозирда ҳукуматдагилар ҳукумат сифатида жисмоний шахслардан кўпроқ солиқ сифатида пул олишни ўйлашса-да, аммо бир томондан уларга ҳаддан зиёд солиқ тўловларини кўпайтиришса, одамлар бошқа давлатларга кўчиб кетишларини ҳам билишади. Саноат асрида одамлар “кенг майдон”лар, яъни мамлакатлар ҳақида гапиришарди. Бойлар доим тўлаётган солиқ тўловлари ўзлари учун фойда келтирадиган жойларни кўзлашади. Ҳозирги кунда эса нафақат мамлакатлар, балки автоматик тарзда бошқариладиган кенг фазо ҳам нақ рўпарамизда жойлашган. Пул аталмиш ғоя кўринмас бўлиб бориб кўринмас бўшлиқларга беркиниб, одамлар кўзига кўринмай бораёпти. Агар шу кетишда бўлса бойлар ўз пулларини коинотда учиб юрган сунъий йўлдошларда ёки солиқ мажбуриятлари оз ва қулай мамлакатларда сақлашлари мумкин. Колумб бойлик тўла янги дунёни очганда, доим у томонга бойлар кемаларни жўнатиб таваккал қилишарди, сабаби агар кемалар чўкиб кетса, бойлар матросларнинг оилалари олдида умрбод қарздор бўлишарди. Шунинг учун ҳам таваккалчиликни юридик томондан муҳофазалаш учун корпорация ташкил қилинган. Бу дегани, бойлар ўз пулларига таваккал қилишган бўлса, гуруҳлар ҳаётларини гаровга қўйишган. Ўшандан бери ҳам ҳаёт

унчалик ўзгарган эмас. Мен дунё бўйлаб саёҳат қилар эканман, фуқаро сифатида ҳеч нарсаси йўқ корпорация эгаларини учратаман. Ва албатта, куйидаги сўзларини ҳам эшитаман: “Сиз бу мамлакатда бундай қила олмайсиз, бу қонунга хилоф”.

Кўпчилик одамлар ғарб мамлакатларидаги қонунлар бир-биридан фарқ қилмаслигини тушунишмайди. Улар турлича сўзлар билан ёзилган бўлиши мумкин, аммо мазмун-моҳиятида умуман фарқ йўқ, деб айта оламиз.

Мен ҳеч бўлмаганда ўз корпорациянгизга эгалик қилиб, унда хизматчи сифатида ишлашингизни тавсия этаман. Бу айниқса, франчайзинг компаниясидан ёки тармоқ маркетингидан даромад олаётган “S” ва “B” лар учун ҳам яхшироқ. Молиявий маслаҳатчиларни топинг ва улардан маслаҳат олинг. Улар сизни бу йўлда, албатта, яхши “иш қуроллари” билан таъминлашлари мумкин.

### *Икки турдаги қонун мавжуд*

Бир қарашда гўё бойлар учун алоҳида, оддий одамлар учун алоҳида қонунлар мавжуддай. Аммо бундай эмас, қонунлар ягона. Шунчаки, бойлар қонунларни ўз манфаатлари учун татбиқ қила оладилар. Оддий ёки ўртаҳол инсонлар эса буни билишмайди. Асосий фарқ мана шунда. Қонунлар ўша-ўша, ҳар бир инсон учун ёзилган, сизга шуни тавсия қилардимки, қонуншунос маслаҳатчиларни ёнингизга олиб, қонунга амал қилиб ишланг ва яшанг. Улар ҳар бир қонун ўзгаришларини сизга айтиб, огоҳ қилиб туришади, агар ўзгаришлардан хабардор бўлмасангиз, бойлик бошқа қўлларга ўтиб кетиши мумкин.



## *Иккита танлов*

Озод жамиятда яшаш имтиёзларидан бири танлаш ҳукукининг эркинлигидир. Менинг фикримча, иккита катта танлов бор, булар ҳимоя танлови ва озодлик танлови. Агар сиз ҳимояни танласангиз, унда жуда катта тўлов қилишингизга тўғри келади, яъни ўта катта солиқ ва фоиз тўловларига дуч келасиз. Агар озодликни танласангиз, бутун бошли ўйинни ўрганишингиз ва унга киришингиз лозим бўлади. Қайси бўлимдан бошлаш эса ўз қўлингизда.

Бу китобнинг биринчи қисмида квадрантдаги бўлимларнинг ўзига хос хусусиятлари ҳақида сўз юритилган бўлса, иккинчи қисмида асосий эътиборни квадрантнинг ўнг томонини танлаганларнинг нуқтаи назарини шакллантиришга қаратдим. Энди сиз ҳозир қайси томонда эканлигингизни ва квадрантнинг қайси бўлимида бўлишни хоҳлашингизни аниқлашингиз лозим. Сиз ҳозир квадрантнинг ўнг томонига мансуб инсонларнинг ақлий ривожланиш жараёнлари ва нуқтаи назарларини жуда яхши англайсиз.

Мен шунингдек, квадрантнинг чап томонидан ўнг томонига ўтиш лаёқати ҳақида ҳам тушунча бердим. Энди эса жуда катта миқдордаги ўзига хосликлар ҳақида маълумот бермоқчиман. Китобнинг якунловчи учинчи қисмида эса квадрантнинг ўнг томонига жойлашиб олиш учун зарур бўладиган молиявий йўлакчангизга кўядиган етти қадамнингизни тавсифлашга ҳаракат қиламан.

## *Муаллиф изоҳи*

1943 йили АҚШ ҳукумати барча ишлайдиган америкаликларнинг маошларидан солиқ сифатида пул

ундира бошлади. Бошқачароқ килиб айтилганда, “Е” бўлимдагилардан олдин ҳукумат ўз маблағларини ола бошлади. Бу нарса чап томондагилар бой бўладими, камбағалми, бир хил миқдорда солиқ тўлашларига сабаб келди.

1986 йилдаги солиқ реформаси эса кўп маошли “S” бўлимидагилар, яъни адвокатлар, шифокорлар, архитек-торлар, тиш шифокорлари ва инженерлар учун жуда оғриқли таъсир кўрсатди. Бу реформа “B” ва “T” бўлимидаги бойлар учун ҳам анча қийинчилик туғдирди. Уларнинг ўз маблағларини корпорациялар орқали сақлаб қолишга ҳам имкониятлари қолмади ва солиқларни жарима асосида тўлашларига тўғри келди.

Бу реформанинг таъсирида одамлар пулларини банкларга қўйишга чўчиб қолдилар ва 1986 йилдаги солиқ реформаси туфайли Американинг баъзи банклари ёпилиб, оддий пул олди-бердилари ҳам мамлакатнинг катта миллий банкларида бажарилди. Агар солиқ реформаси шунинг учун қилинган бўлса, демак, мақсадга эришилди. Чунки энди Америка миллий банклари баъзи Германия ва Япониянинг катта банклари билан рақобатлашиш даражасига етди. Аммо банкларда кам маблағ сақланаётгани туфайли уй олмоқчи бўлган одамларга салбий таъсир қиларди ва оддий одамлар учун банклардан қарз олиш қийинлашди.

Лекин “B” ва “T” бўлимидаги сармоядорлар бемалол яна бойишда давом этиб, ўз маблағларини кўпайтиришди. Бойларнинг қийин вазиятда ҳам оз ишлаб кўп пул топишларининг сабаби шундаки, улар бундан 40 йил олдин менинг бой отам айтган формула бўйича иш олиб боришида: “Ўз бизнесингни ярат ва кўчмас мулк сотиб ол”, “Корпорациялар орқали кўп пул ишла ва ўз маблағингни кўчмас мулк орқали ҳимоя қил”.



Нима учун менинг бой отам бизнесни корпорация атрофида куриб, кейин кўчмас мулк сотиб олишни тавсия қилганининг сабаби шундаки, солиқдаги турли ўзгаришлар уларни қандайдир даражада мукофотлайди. Майли, бу мавзу бошқа китобимизга тегишли. Бу борада дунёнинг энг бой кишиси, “McDonalds” асосчиси Рей Кросснинг бир иборасини ёддан чиқармаслик керак:

*“Менинг бизнесим – гамбургер эмас. Менинг бизнесим – кўчмас мулк”.*

Бой отам доим таъкидларди:

*“Ўз бизнесингизни қуринг ва кўчмас мулк сотиб олинг”.*

Бошқача қилиб айтганда, бадавлатликни квадрантнинг ўнг томонидан қидиринг, ўшанда солиқ тўловлари имтиёзларини ҳам англаб етасиз.

Ҳеч қандай солиқ ўзгаришлари бўлмайди, деб ваъда берган бўлса-да, 1990 йили президент Жорж Буш солиқни оширди. 1992 йили президент Клинтон охириги йиллар давомидаги энг катта янги солиқ тўлови ҳақидаги қонунга имзо чекди. Яна бу ўзгариш албатта, “Е” ва “S” бўлимидагиларга катта зарба бўлди. “В” ва “Г” лар учун унчалик салбий аҳамият касб этмади.

Биз саноат асридан ахборот асрига ўтиб борар эканмиз, асосан ҳар бир бўлим ҳақидаги тарихий ва янги маълумотларга эга бўлишимиз лозим. Ахборот асрида сифатли ахборот – бизнинг керакли активимизга айланади. Қачонлардир Эрик Гоффер айтганди:

*“Замонлар ўзгариши даврида ерга ўқувчилар меросхўрлик қилишади, бу пайтда билимдонлар ҳаммадан яхши қуролланган бўлишади, чунки*

эндиликда дунё билан ҳамкорлик қилишга ҳеч қандай эҳтиёж тугилмайди”.

### **Ёдингизда тутинг!**

Молиявий ҳолат ҳар кимда ҳар хил кечади. Шунинг учун ҳам сизга тавсияларим қуйидагича:

1. Ўз ишининг устаси бўлган молиявий маслаҳатчини ахтариб топинг.

2. Ҳар бир бўлимнинг ўзига яраша маслаҳатчилари бор, сиз шундайини топингки, у сиз танлаган бўлимда анчадан бери фаолият кўрсатаётган бўлсин.

3. Ҳеч қачон солиққа ишониб бизнес қилманг. Солиқ имтиёзлари – ҳукумат учун қўшимча бонусдек гап. Сиз учун ҳам сабабга эмас, балки бонусга айланиши зарур.

4. Агар америкалик бўлмасангиз, бу китобни ўқиётган экансиз, барча маслаҳатлар сизга ҳам тегишли. Бизнинг қонунларимиз ҳар хил бўлиши мумкин, лекин чуқур билимга асосланган маслаҳатларни излаб топиш қоидалари бир хиллигича қолади. Барча мамлакатларда квадрантнинг ўнг томонидагилар шу тарзда иш юритишади.



## УЧИНЧИ ҚИСМ

### ҚАНДАЙ ҚИЛИБ “В” ВА “Т” БЎЛИМЛАРИДА МУВАФФАҚИЯТ ҚОЗОНИШ МУМКИН

#### 10-БОБ

##### *Илк қадамларни қўйинг*

“Узоққа саёҳатлар биринчи қадамдан бошланади”. Мен бу иборани бошқачароқ айтган бўлардим: “Узоқ сафарга саёҳатлар боланинг биринчи қадамидан бошланади”.

Бундай дейишимга сабаб, ҳаётим мобайнида кўп одамларни учратдим. Уларнинг кўплари молиявий ютуқ сари саёҳатни бола қадамидан эмас, аксинча узоққа сакрашдан бошлаб қўйиб, муваффақият-сизликка учрашган. Молиявий муваффақиятга эришиш учун илк қадамни кичикроқ ташлаш лозим. Муваффақиятнинг давомий бўлиши илк катта қадам ёки сакрашга боғлиқ эмас, аксинча аста-секин узоқ йиллар кичикроқ қадам ташлаб юришга боғлиқ. Бирдан ўз ҳаёт тарзларидан чиқиб, катта ютуқлар сари тушуниб-тушунмай сакраш, оқибатда инқирозга олиб келади.

Бу гўё мажбурий парҳезга ўтиб озмоқчи бўлган ва бирдан емишларини озайтириб, спорт залларига қатнайдиغان, турли дориларни истеъмол қилиб ўз организм ва руҳиятини ҳолдан тойдирадиган одамларга ўхшайди. Аммо улар қандайдир маълум бир вақт ўтгандан сўнг яна ўзларининг олдинги одатий ҳолатларига қайтишади.

Бизнесда озгина пул билан ҳеч қандай маълумотсиз катта ишларга қўл уриб бўлмайди. Демокчиманки,

чукур ичида туриб қадам кўйиб бўлмайти, чукурдан чиқиш учун эса нарвон керак.

### *Қандай қилиб филни ейиш мумкин?*

Китобнинг бу бўлими сизга квадрантнинг ўнг томонига ўтиш йўлида етти қадам ташлашингизга ёрдам беради. Мен бой отамнинг маслаҳати билан бу етти қадам устида ишлаб ўрганишни тўққиз ёшимдан бошлаганман ва ҳозиргача унга амал қилиб келаман. Баъзилар учун бу қадамларни босиб ўтиш қийинга ўхшаши мумкин. Албатта, бу етти қадамли йўлни тез, бир ҳафтада босиб ўтмоқчи бўлганлар учун қийин бўлиши аниқ. Шунинг учун аста-аста қисқа қадам ташлашни ўрганинг.

Биз кўп бора “Рим бир кунда қурилмаган” деган иборани эшитганмиз. Бу мулоҳазани мисол келтиришимга сабаб “филни ейиш” учун кўп машаққат чекканман. Яъни, “Фил қандай ейилади?” деган саволга қуйидагича жавоб берган бўлардим: “Бир тишлам тишлаб, кейин уни чайнаб ютиб, сўнг яна бир тишлам тишлайман”. “E” ва “S” бўлимларидан “B” ва “T” бўлимларига ўтишда шундай йўлни тавсия қилардим. Ўзингизга нисбатан марҳаматли бўлинг ва бир бўлимдан иккинчи бўлимга ўтиш – бу жараёни шунчаки ўрганишдан кўра яхшироқ эканлигини тушунишга ҳаракат қилинг. Олти ой ёки бир йил ичида қўядиган биринчи қадамларингиздан сўнг эса қуйидаги иккинчи мулоҳазани эшитишга тайёр бўласиз: “Билмаган жойда югуришдан олдин ўша жойда юриб кўринг”. Бошқача қилиб айтганда, олдин кичикроқ қадамлар ташлаш, кейин эса тезроқ юриш ва ниҳоят югуриш лозим. Мен мана шу йўлни тавсия этаман. Бундай жараёни бошдан кечиришга



сабрингиз чидамаса, тез ва оддий тарзда бойишни истасангиз миллионлаб одамларнинг йўлидан боришингиз, яъни лоторея сотиб олишингиз мумкин. Ким билади, балки омадингиз келиб қолар.

### **Ҳаракат ҳаракатсизлик устидан ғалаба қозонади**

Менинг фикримча, кўп ҳолларда бўлимдан бўлимга ўтаётганлар хато қилиб қўйишдан кўрқишади. Улар баъзан: “Мен омадсизликдан кўрқаман” ёки “Менга кўпроқ ахборот керак” ва яна айтишлари мумкин, “Менга бошқа китоб беринг”. Айнан мана шундай кўрқувга тўла эҳтиёткорликлар уларни “Е” ва “S” бўлимларида ушлаб қолади. Марҳамат, етти қадам ҳақидаги ушбу қўлланмани ўқинг, ютуқлар сари аста-секин қадам қўйинг ва охиригача боринг. Мана шу етти қадам сизни бойлик сари бошлайди ва албатта, бу қадамлар янги фаровон ҳаётингиз эшикларини очади.

Жаҳонга таниқли “Nike” ҳам: “Фақат шуни бажаринг” деган шиорга риоя қилиб яшайди. Афсуски, бизнинг мактабларимизда “Хатога йўл қўйма” деб ўргатишади. Кўп олий тоифадаги малакали одамлар шундай эҳтиёткорлик билан яшаб келишади. Мен ўқитувчилик қилиш давомида шуни тушуниб етдимки, ақл билан бирга ҳис-туйғуларимизни ҳам чиниқтириб боришимиз керак экан. Айнан шунинг учун ҳам ҳаракат ҳаракатсизликни енгади. Эҳтиёткорлик юзасидан ҳеч нарса қилмаслик ярамайди. Ҳар қандай вазиятда ҳаракат қилиш лозим. Тўғри, бу билан бирор хатога йўл қўйилиши мумкин дир, лекин тажрибага эга бўласиз. Доимо тўғри жавоб излайдиган одам машҳур “анализ фалажи” касаллигига дучор бўлади. Бу касаллик билан жуда кўп маълумотли одамлар азоб

чекадиган кўринади. Хулоса қиладиган бўлсак, биз хато қилиб ўрганамиз. Биз велосипедда учишни ҳам хатолар эвазига ўрганганмиз. Хато қилишдан кўрқадиган одамлар ақлан кучли бўлишлари мумкиндир, аммо руҳан ва жисмонан улар ногирондирлар. Бир неча йил олдин бутун дунё бўйлаб бой ва камбағалларнинг ҳаёти ўрганиб чиқилди. Мақсад – камбағал оилада туғилган одамлар қандай қилиб бой бўлганларини аниқлаш эди. Тажрибалар шуни кўрсатдики, ундай одамлар қайси мамлакатда яшашмасин, учта сифатга эга эканлар:

1. Улар олдинда қиладиган ишлари ҳақида чуқур ўйлашган ва узоқ муддатга режа тузишган.

2. Улар келажакда мукофотланишларига тўла ишонишган.

3. Улар иқтидорларини ўз фойдалари учун ишлата олишган.

Тажриба шуни кўрсатдики, бу одамлар олдиларига кўйган орзу-умидлари ва режалари ўнгидан келиб, бир куни албатта, молиявий муваффақиятга эришишларига ишонишган. Уларнинг бу мақсадлари йўлида кўп нарсалардан воз кечишларига ҳам тўғри келган. Менинг бизнес йўлида кичкинтой қадами ҳақидаги гоямнинг тўғрилиги исботи яна шу билан изоҳланадики, кичкинтой ҳам тетапоя қадам ташлаб дунёни таниб боради. Ҳеч қандай қадам ташламайдиган ҳаракатсиз одамлар ҳеч қандай билимга ва тажрибага эга бўлишмайди.

Изланишлар яна шуни кўрсатдики, кўп бойлар ўз бойликларини уч авлоддан сўнг йўқотишган, улар қуйидаги уч сифатга эга бўлишган:

1. Улар ўз режаларини қисқа муддатга режалаштиришган.



2. Улар ўша заҳоти мукофотга эга бўлишни хоҳлашган.

3. Улар ўзлари устидан ҳукмронликдан нотўғри фойдаланишган.

Мен кўпинча қандай тез ва кўп пул топса бўлади, деган саволлар билан мурожаат қиладиган одамларни учратаман. Бундайларга узоқ муддатли режалар ёқмайди. Улар ёшлиқда ўйнаб қолиш, катта-катта еб-ичишни ўйлашади. Қилган қандайдир ишлари учун дарров мукофотланишни хоҳлашади. Бундай қилиш узоқ муддатли бойлик томон эмас, балки узоқ муддатли қарзга олиб боради.

Энг қизиғи, улар тез жавоб беришимни исташади ва нима қилишлари кераклигини айтишимни, ҳатто талаб қилишади. Аслида улар “ҳаракат қилиш учун ким бўлишим керак” деб савол беришганда эди. Уларнинг узоқ муддатли бойлик учун қисқача жавоб олишни исташлари нотўғри. Хуллас, бундай одамлар тезроқ бойиб кетишни хоҳлашади. Мен нима ҳам дердим, уларга узоқ муддатли муаммоларнинг ечимини топиш учун маслаҳатдан кўра омад қушини қаердан излаш кераклиги ҳақидаги фикр муҳимроқ. Мен уларга ўз омад қушларини топишларига тилақдошман холос, чунки уларга бундан ўзга нарса керак эмас.

### *Кичкинагина маслаҳат*

Биз кўпчилигимиз олдиларига кўйган ўз мақсадларини ёзиб юрадиган одамларнинг ишлари яхши юришиб кетгани ҳақида эшитганмиз. Канаданинг Онтариосида истиқомат қиладиган Раймонд Аарон исмли ўқитувчи семинарлар ўтказиб, “Савдо-сотик”, “Мақсадни аниқлаш”, “Қандай қилиб ўз маблағингизни икки баробарга кўпайтириш

мумкин” ва “Тармоқ маркетингини тушуниш учун қандай инсон бўлиш лозим” каби мавзуларни аудиокассеталарга ёзиб юради. Бу мавзулар бошқа жойларда ҳам ўтилса-да, аммо мен унинг иш услубини ёқтираман ва ундан юқоридаги мавзуларни бошқалардан кўра яхшироқ ўрганиш мумкинлигини тушунаман. Тушуниш бизнес оламида ва сармоя ташлашда муҳим омил саналади.

“Мақсадни аниқлаш” мавзусини тушунтирар экан, бизни кичикроқ қадамлар ташлаб ўз мақсадларимиз сари ишонч билан боришимизни айтади. Иш бориб мақсадга тақалганда шошилмасликни, олдинда бўлишдан кўра орқарокда бўлишни маслаҳат беради. Масалан, сиз ўз баданингиз ва гавдангиз чиройли бўлишини истаб гимнастика залига бориб кун бўйи шуғуллангандан кўра, кўп йиллар мобайнида бир кунда 20 дақиқадан шуғуллансангиз ҳам ўша ниятингизга етасиз. Яна ўша гап, кичкинтойнинг қадамлари. Яна бир мисол: мен олдинга интилувчилар орасида кичкинтойдек қадам ташладим, олдингилар ёнида тирмашиб қийналгандан кўра бу йўл менинг учун жуда фойдали эди. Мен ўз мақсадларимни амалга ошириш учун бир ҳафтада икки маротаба аудиокассета эшитардим. Биз хотиним билан бир йилда икки марта “В” ва “Г” бўлимларига тааллуқли семинарларга боришни ҳам ўз мақсад ленталаримизга ёзиб олгандик. Ҳозирда ҳам турли ўз касбининг усталари билан учрашиб турамиз, маслаҳатлар оламиз. Мен Раймонд Аарон ва унинг аудиокассеталарини эшитиб, орзу-умид ва мақсадларимга оз куч сарфлаб аста-секин эришганимдан мамнунман.

Энди китобни ўқишда давом этинг ва ҳар куни ўз ниятларингиз йўлида бирор ҳаракат қилинг, кичик қадамлар билан катта мақсадингиз сари одимланг. Бу



– квадрантнинг чап томонидан ўнг томонига ўтиш ва узоқ муддатли муваффақият калитидир.

### *Агар бой бўлишни хоҳласангиз, ўз қоидаларингизни ўзгартиришингиз зарур*

“Қоидалар ўзгармоқда” мен бу сўзни кўп ишлатаман. Бунни эшитган ҳамсухбатларим бош чайқашади ва шундай дейишади: “Ҳа, қоидалар ўзгарди, ҳаммаси илгаригидай эмас”. Лекин қизиғи шундаки, улар бирор ишни бошлашса, ҳаммасини яна эскичасига бажаришади.

### *Саноат асрининг молиявий кўрсатмалари*

Мен “Молиявий ҳаётингизни бошқаришни ўрганинг” мавзусида дарс ўтиш мобайнида эшитувчиларимга ўз молиявий ҳисоботларини ёзишни сўрайман. Молиявий ҳисобот бу рентген нуридай нарса, оддий кўз билан кўриб бўлмайдиган нарсаларни шу нур орқали кўрса бўлганидек, молиявий ҳисоботда ҳам инсоннинг молиявий аҳволини тушуниб, унинг имкониятлари ҳақида билиб олса бўлади.

Нега мен бунни гапираяпман? Чунки саноат асрида одамлар келажак ҳақида ўйламасдилар. Уларнинг келажаклари ҳақида ташкилот раҳбарияти ва ҳукумат қайғуришига ишонишарди. Саноат асрида қоидалар куйидагича эди: “Қаттиқ меҳнат қилинг ва сизнинг келажагингиз ҳақида корхонангиз ёки давлат қайғуради”, “Шундай ишхона топингки, сизга қариллик чоғингизда ҳам қайғурсин”. Шу ва шунга ўхшаш гаплар, яна айтаман, саноат асрига тегишли. Қоидалар ўзгармоқда. Аммо баъзилар бунни билишса-да, ўз карашларини ҳалигача ўзгартиришмаяпти. Улар

топганларини келажакларини ўйламай сарф қилиб келишяпти. Шунинг учун ҳам мен тингловчининг молиявий ҳисоботини сўрайман ва ҳисобот орқали ўша инсоннинг келажagini кўра оламан.

### *Сизнинг келажагингиз борми?*

Қуйидагича молиявий ҳисобот билан инсоннинг оддий нарсаларга қандай амал қилишини кўра оламан:

|                          |
|--------------------------|
| <b>Кирим</b>             |
| <b>Чиқим<br/>(бугун)</b> |

|                           |                          |
|---------------------------|--------------------------|
| <b>Актив<br/>(эргага)</b> | <b>Пассив<br/>(кеча)</b> |
|---------------------------|--------------------------|

Нақд пулларини ҳар томонга сочиб ишлатадиган, ҳеч қандай активлари йўқ инсонларда келажак бўлмайди. Активи йўқ одамлар маош учун ишлашади ва уни турли тўловларга ишлатишади. Агар сиз “Чиқим” устунига қарасангиз, кўпчиликнинг икки турдаги тўловига кўзингиз тушиши мумкин. Булар солиқлар ва қарз мажбуриятлари. Уларнинг “Чиқимлар ҳақидаги ҳисобот”лари қуйидагича кўринишга эга:

|  |
|--|
| <b>Кирим</b>   |
| <b>Чиқим</b><br>Солиқлар (50%)<br>Қарзлар (35%)<br>Йиллик харажатлар |

|              |               |
|--------------|---------------|
| <b>Актив</b> | <b>Пассив</b> |
|--------------|---------------|



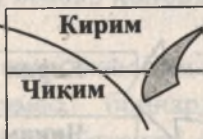
Бошқача қилиб айтганда, ҳукумат ва банк, улар ўз мажбуриятларини бажаришларидан олдин пулга эга чиқади. Ўз маблағларини тўғри бошқара олмайдиган ҳар қандай одамнинг молиявий келажаги йўқ ва у келажакда боши берк кўчага кириши тайин.

Нима учун? “Е” бўлимидаги одам солиқдан ва қарзлардан ҳимояланган бўлади. Ҳатто “S” ҳам молиявий қийинчиликларда нимадир қилиши мумкин. Бунга жавоб топиш, қуйидаги ва навбатдаги бобларни яхшироқ тушуниш учун мен “Бой ота, камбағал ота” номли китобни ўқишни ёки қайта ўқишни тавсия этаман.

### *Нақд пул оқимининг учта намунаси*

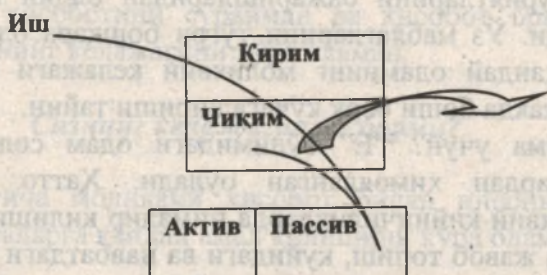
Мен ҳамиша таъкидлаганим каби “Бой ота, камбағал ота”да нақд пулнинг учта оқим йўли мавжуд. Бири – бойлар учун, иккинчиси – камбағаллар учун ва яна бири ўрта ҳоллар учун. Қуйидаги намуна камбағаллар нақд пул оқимига тегишли:

Иш



|       |        |
|-------|--------|
| Актив | Пассив |
|-------|--------|

Буниси эса ўртаҳолларники:



Айнан шу намунадаги пул оқими бизнинг жамиятимизда “мўътадил” саналади. Бу намунани танлаган одамлар, албатта, катта миқдорда маош оладиган, дангиллама уй, қимматбаҳо машинага ва кредит карточкаларга эга кишилардир. Бу тоифани менинг бой отам “Ишчилар синфининг орзуси” деб атарди. Бу ҳолат саноат асрида яхшидир, лекин ахборот асрига тўғри келмайди. Бу бир ўйиндек нарса, ўртаҳол одамлар ўзларини бой санаб, ўйинга чуқурроқ назар билан қарай бошлашади ва нақд пул оқими намунасини қидира бошлашади. Яъни қуйидагича:



Майк иккимизга ҳам отам тавсия қилган молиявий йўл шу эди ва биз шу йўлни танладик. Шунинг учун ҳам отам бизга маош беришга кўнмасди ва



маошимизни кўтаришни хоҳламасди. У ҳеч қачон бизнинг кўп маошга қизиқишимизни хоҳламаган. Отам биз даромадни активимиздан ва дивидент, ижара ҳақидан, бизнесимиздан қолган даромаддан, қолаверса, лицензияли тўловлардан олишимизни хоҳларди. Бунга эришиш учун инсон оламга “В” ва “Г” лар назари билан қараши лозим. Ахборот даврида иш ўринлари камайиб бориши сабабли отам тавсия қилган ва биз танлаган йўл жуда самарали ҳисобланади, албатта.

Мен буни “ахборот асрининг молиявий ҳисоботи” деб ҳам айтаман, чунки даромад жадал иш суръати орқали эмас, фақат ахборот орқали олинади. Ахборот асрида одамларга кам иш ҳақи тўлашади, ишонч ҳосил қилиш учун атрофга боқинг ёки тарихга назар солинг.

Ҳозирда одамлар “меҳнат қилинг, аммо ақл билан” дейишади, бу аслида “Е” ёки “S” бўлимдагилар учун эмас, балки “В” ва “Г” ларга айтилган сўзлар. Ахборот асридаги моддий ва эмоционал ақл-идроқка асосланган тафаккур ҳозирги кунда яшайпти ва бундан кейин ҳам яшайди.

### *Хўш, жавоб қандай?*

Менинг очикчасига аниқ жавобим шуки: “Камбағал ёки ўртаҳоллардек эмас, бойлардек фикрлашни ўрганинг”. Бошқача қилиб айтганда, оламга “В” ва “Г” бўлимидагиларнинг кўзи ва тушунчаси билан қаранг. Бу бўлимларда муваффақият қозониш учун, албатта, бизнес тизимида молиявий билимга ва эмоционал ақл-идроқка эга бўлишингиз зарур. Бундай нарсалар эса мактабларда ўргатилмайди.

Бу маълумотга одамларни ўргатишнинг қийин тарафи шундаки, кўпчилик “жадал ишлаб,

сарфлайдиган” кишиларга айланиб қолишган. Улар моддий безовталиқни ҳис этишади ва шунинг учун ҳам ишга шошилишади ҳамда қаттиқ ишлашади. Улар уйга келишганда, акцияларнинг нархи тушгани ёки кўтарилгани ҳақида эшитишади. Безовталиқ янада авж олади ва бу ҳиссиётдан қочиш учун янги уй ёки автомобиллари учун харид қилишга ёки гольф ўйнашга боришади.

Муаммо шундаки, душанба куни эрталаб безовталиқ яна қайтади.

### *Қай тарзда бой одамдек ўйлашни бошлаш мумкин*

Одамлар кўпинча менга юқоридаги саволни беришади. Менинг уларга бизнесни кичик қадамлар билан бошлаб, билим ўрганишда давом этишни тавсия этаман. Бу шошилганча ўзаро фонд ёки қандайдир мулк сотиб олишдан яхшироқ. Инсон аввало бойлардек ўйлаш учун бизнес соҳасини ўқиб-ўрганишни давом эттириши лозим. Баъзи одамлар ўйлаганларидек, менинг бой отам учун катта маош ёки катта уй зарурий нарса эмас.



МУСТАҲҚАМ МОЛИЯВИЙ  
ЙЎЛИНГИЗДАГИ  
ЕТТИ ҚАДАМ

11-БОБ

*Биринчи қадам: Ўз бизнесингиз ҳақида ўйлашга  
фурсат келди*

Сиз чинакам меҳнат қилиб кимнидир бой қилдингиз, тўғрими? Кўпчилик болалигидан кимнингдир кўлида ишлаб ўзганинг бизнеси тўғрисида қайғуришга дастурланган ва унинг бойишига сабаб бўлган. Бу ҳол қуйидагича маслаҳатлар замирида пайдо бўлган. Масалан:

1. “Ишончли, хавфсиз, кўп маошли ва яхши даромадли иш топиш учун мактабга бор, яхши баҳо ол”.

2. “Ўз орзуингиздаги уйга эга бўлиш учун тинмай ишланг. Ваҳоланки, уйингиз сизнинг активингиз ва муҳим сармомангиз ҳисобланади”.

3. “Қанча кўп пул омонатга қўйсангиз шунча яхши, чунки давлат сизга пуллариингиз устидан кўп фоиз тўлайди”.

4. “Ҳозир сотиб олаверинг, кейин тўлайверасиз” ёки “Унча катта бўлмаган ойлик тўловлар”. Ёки “Келинглар, омонатларингизни кўйинг”.

Шундай даъватларга кўрларча эргашганлар:

1. Хизматчилар, ўз бошлиқлари ва эгаларини бой қилувчилар.

2. Қарздорлар, банкир ва кредиторларни бой қилувчилар.

3. Солиқ тўловчилар, бошқармани бойитувчилар.

4. Доимий сотиб олувчилар, ўзгалар бизнесини ривожлантирувчилар.

Бундай одамлар ўз бизнес йўлакчаларини излаш ўрнига ўзгаларга уларнинг йўлакчаларини топишга ёрдам беришади. Ўз бизнесларини очиш ўрнига бутун умр ўзгалар бизнесининг ривожига ҳисса қўшишади.

“Баланс варағи” ва “Даромадлар ҳисоботи”га назар солсак, осонгина кўришимиз мумкинки, биз ўша ёшлик чоғимиздан ўзгалар бизнесини ривожлантиришга дастурланиб, ўз манфаатларимизни ўйламаганимизни билиб оламиз.

**Фойда**

1. Сиз ўз бошлигинизнинг бизнесига ёрдам бераяпсиз.

**Харажат**

2. Сиз ҳукумат бизнесини солиқ тўловларингиз орқали қўллаяпсиз. Ҳар бир харажат графасидан сўнг хамиша ўзгалар бизнеси ҳақида қайғураяпсиз.

**Актив**

4. Бу сизнинг бизнесингиз.

**Пассив**

3. Сиз ўз банкирингиз бизнеси ҳақида ўйлайсиз.

**Чора қўлаш**

Мен дарсларимда тингловчиларимга уларга ўз молиявий ҳисоботларини тўлдиришларини сўрайман. Кўпинча уларнинг аксариятига ҳамма вақт ҳам ўз ҳисоботлари ёқмайди, чунки шунча йил давомида ўзгалар бизнеси учун ишлаб юрганларини тушуниб етишади.



### **1) Сизнинг биринчи қадамингиз:**

Ўз молиявий ҳисоботингизни тўлдилинг. Бир жойга етиб боришингиз учун аввал ўзингиз қаердалигингизни билиб олишингиз керак. Бу – ўз ҳаёт йўлингизни назорат қилишга ва бизнесингиз ҳақида кўпроқ қайғуришга ундовчи сизнинг биринчи қадамингиз бўлади.

### **2) Молиявий мақсадингиз бўлсин:**

Ўз олдингизга шундай узоқ муддатли мақсад қўйингки, беш йилдан сўнг қаерда бўлишингизни аниқ кўра олинг. Шунингдек, оз муддатли мақсадингиз ҳам бўлсинки, 12 ойдан сўнг ўзингизни қаерда кўришингизни хошлашингизни аниқланг. (Кичикроқ молиявий мақсад катта мақсадларга эришиш учун асосий қадам ҳисобланади.) Реал ва эришиш мумкин бўлган мақсадни белгиланг.

#### **А) Шу 12 ой ичида:**

1. Мен қарзимни \_\_\_\_\_ долларга камайтираман.
2. Мен нақд пул оқимимни ўз активларимдан ёки пассив даромадимдан ҳар ойда \_\_\_\_\_ долларгача кўпайтираман. (Пассив даромад – бу сиз унинг учун ишламай топадиган пулингиз.)

#### **В) Менинг 5 йиллик молиявий мақсадим:**

1. Ўз активимдан келадиган нақд пул оқимини ойига \_\_\_\_\_ долларгача ошириш.
2. Ўз активимда қуйидаги сармоя мулкларига эга бўламан. (Кўчмас мулклар, акциялар, бизнес ва шунга ўхшаш нарсалар.)

**С) Беш йилга мўлжалланган мақсадингиздан фойдаланиб “Даромадлар ҳисоботи” ва “Баланс варағи”ни шундай тузингки, уларни 5 йилдан кейин ҳам шу тарзда тўлдириш мумкин бўлсин.**

Бу билан сиз бугунги молиявий аҳволингизни аниқлаб, келажакдаги мақсадларингизни белгилаб

олдингиз. Бу мақсадларингизга эришиш учун энди сиз нақд пул оқимини назорат қилишингиз лозим.

## 12-БОБ

### *Иккинчи қадам: Ўз нақд пул оқимингизни назоратга олинг*

Кўпчилик кўп пул билан муаммоларни ечиш осон, деб ўйлашади, аммо кўп пул кўп муаммоларни ҳам келтириб чиқариши мумкин.

Бунга биринчи сабаблардан бири одамлар кўп пул билан муомала қилишни билишмайди. Чунки уларни сузишга, ўқишга, ёзишга, машина ҳайдашга ўргатишган, аммо пул билан муомалага ўргатишмаган. Шу укувсизликлари туфайли улар кўп пул йўқотишади ва унинг ўрнини қоплаш учун яна ўзларини ўтга-чўққа уриб ишлашга мажбур бўлишади.

Менинг бой отам кўпинча “Кўп пул кўп-ташвиш келтиради – агар уни бошқаришни билишмаса”, деб таъкидларди.

### *Ҳаммасидан муҳим кўникма*

Ўз мақсадингизни аниқлагандан сўнг иккинчи қадамингизни кўйинг – ўз нақд пул оқимингизни назоратга олинг. Агар буни амалга оширмасангиз, пул сизни бой қилмайди. Кўпинча одамларни кўп пул камбағал қилиб кўяди, чунки нархлар кўтарилганда улар пулларининг қадрини йўқотиб қарзга ботиб қолишади.



## Ким ақллироқ – сизми ёки банкирингизми?

Кўпчилик шахсий молиявий ҳисоботларни тўлдириш ўрнига, ҳар ой ўз чек дафтарчаларини балансга чиқаришга ҳаракат қилишади. Сиз энди ўзингизни табриклашингиз мумкин, сабаби сиз ўз молиявий ҳисоботингизни тўлдирдингиз ва мақсадингизни аниқлаб олиб, ҳамкасбларингиздан ўзиб кетдингиз. Ҳаётингиздаги мақсадларингиздан бири: “Ақлли бўлишга ўрганинг, тез қарор чиқара олишни ўрганингки, сиз бошқа одамлардан ва ҳатто банкирингиздан донороқ бўлинг”.

Кўпчилик одамлар “Икки сидра китоблар” – бу қонуниймас, деб айтишади. Баъзи ҳолларда бу тўғридир. Лекин сиз молия оламида экансиз, икки сидра китобларга эгаллик қилишингиз лозим. Сиз буни тушунсангиз, банкирингиздан ҳам ақллироқ бўлишингиз мумкин. Қуйидаги мисол қонуний “икки сидра китоблар” – сиз ва банкирингизга тегишли.

Бой отамнинг оддий сўзлари ва диаграммаларини ҳамиша ёдингизда сақланг: “Сизнинг ҳар бир қарздорлигингиз – бу кимнингдир активи”.

Ва у мана шу оддий диаграммани эътиборингизга ҳавола этади:

### Сизнинг баланс қоғозингиз:

|       |            |
|-------|------------|
| Актив | Пассив     |
|       | Гаров хати |

### Банк баланс қоғози:

|                        |        |
|------------------------|--------|
| Актив                  | Пассив |
| Сизнинг гаров хатингиз |        |

Ёддан чиқарманг, ҳар қандай қарздорлигингиз ва қарзларингиз кимнингдир активидир. Бу ҳақиқатда мавжуд “икки сидра ҳисоб-китоб китоблари”дир. Ҳар қайси қарздорлик, яъни масалан, гаров, автомобиль учун олинган ссуда, билим олиш учун олинган кредит ёки кредит карточкага олинган пуллар – буларнинг ҳаммасининг эгалари бор ва албатта, ўша пуллар уларнинг активларидир. Сиз – уларга пул тақдим этувчи хизматчиларсиз. Сиз кимнидир бой қилиш учун тинимсиз ишлайсиз.

### *Яхши ва ёмон қарз*

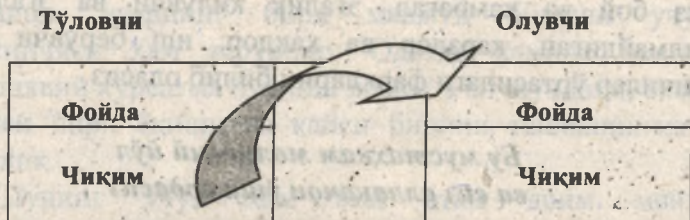
Менга бой отам кўп бор “Яхши ва ёмон қарзлар” ҳақида огоҳлантириб гапирарди: “Сиз қачонки кимдандир қарз олар экансиз, ўша пуллар учун хизматкор бўласиз. Агар 30 йилга ссуда олсангиз, сиз шунча йилга ўзингизни хизматкорликка маҳкум қилган бўласиз, қарзни қайтарган кунингиз ҳам ҳақдорлар сизни олтин соат билан тақдирлашмайди”, дерди.

Бой отам пул ўзлаштирарди, лекин ўзини ссуда тўловчи инсонга айлантирмасликка тиришарди. У ўз ўғли ва менга, яхши қарз – бу сизнинг ўрнингизга ўзгалар тўлайдиган қарз, ёмон қарз эса ўзингиз ишлаб тер ва ҳатто, қонингиз билан тўлайдиган қарз, дер эди. Шунинг учун ҳам у хусусий мулк ижарасини яхши кўрарди. Мени ҳам хусусий мулк сотиб олиб, уни ижарага беришга ундарди, чунки “банк сизга ссуда беради, лекин уни ижарачи тўлайди”, дерди.



## Даромад ва чиқимлар

“Икки сидра китоблар” актив ва қарзларни пайдо қилибгина қолмай, даромад ҳам олиб келади. Бой отамнинг мураккаб дарсларидан бири қуйидагича эди: “Кўп активлар қарзлар ҳисобига бўлади, аммо у асл молиявий ҳисоботларда кўринмайди. Ҳар бир чиқимнинг ўзига тўғри келадиган даромади бўлиши лозим. Аммо улар ҳам ҳисобот устунчаларида кўринмайди”. Қуйидаги оддий чизма буни яхшироқ тушунишингизга ёрдам беради:



Кўпчилик одамлар ўз моддий бойликларига эриша олишмайди, чунки улар ҳар ойнинг охирида тўлов ҳисобларини олишади. Улар телефон, солиқлар, электр, газ, сув, кредит карточкалари учун ва бошқа турли тўловларни тўлашлари лозим. Кўпчилик ҳар ойда кимнингдир ҳисобига пул тўлашади ва улардан ортиб қолсагина ўзи учун сарфлашади. Кўпчилик махсус молиявий “Олдин ўзингга тўла” қонуниятига риоя этишмайди. Бой отам шунинг учун ҳам нақд пулни назорат қилиш ва молиявий билим муҳимлигини алоҳида таъкидларди. У кўпинча шундай дерди: “Ўз нақд пулларини назорат қила олмайдиганлар бошқалар учун ишлашади”.

## *Мустаҳкам молиявий йўл ва каламуш пойгаси*

“Икки сидра китоблар”нинг асосий моҳияти сизга “Мустаҳкам молиявий йўл” ва “Каламуш пойгаси” ҳақида маълумот беради. Мустаҳкам молиявий йўлнинг жуда кўп турлари мавжуд. Қуйроқда келтирилган диаграмма энг оддийси ҳисобланади. Бу – ҳақдор ва қарздор ўртасидаги йўлдир.

У ҳаддан ташқари соддалаштирилган вариантда бўлиб, вақт топиб уни ўқишни ўргансангиз, албатта, ҳаммасига тушуниб оласиз ва бошқа кўп одамлар кўрмайдиган нарсаларни кўра оласиз. Ўрганинг, бунда сиз бой ва камбағал, эгалик қилувчи ва эгалик қилмайдиган, қарздор ва ҳақдор, иш берувчи ва ишчилар ўртасидаги фарқларни билиб оласиз.

### *Бу мустаҳкам молиявий йўл ва сиз аллақачон ўша ердасиз*





Бу борада қарз берувчи шундай дейди: “Сизнинг олган кредитингизга қўшимча сифатида ҳисобингизни мустаҳкамлаш учун ҳам ссуда таклиф қиламиз” ёки “Агар келажакда озгина қўшимча пул керак бўлиб қолса, ҳар эҳтимолга қарши кредит очишни хоҳлайсизми?”

### *Сиз фарқларни биласизми?*

Икки сидра китоблар тўплами оралиғидан оқаятган пул йўли – бу отам айтганидек: “мустаҳкам молиявий йўл”дир. Қолаверса, бу “молиявий каламуш пойгаси” ҳамдир, уларнинг бири мавжуд бўлиши учун иккинчиси ҳам зарурдир. Одатда камида иккита молиявий кўрсатма бўлиши лозим. Гап шундаки, сизга қайси бири ёкиши ва қайси бирини танлашингизга боғлиқ.

Шунинг учун ҳам бой отам доим менга қуйидагиларни таъкидларди: “Агар пул оқимини бошқара олмас экансиз, кўп пул топганингиз билан сиз ўз муаммоларингизни ҳал қила олмайсиз. Буни уддалаган одамлар ҳамиша пул оқими ҳақида тушунчага эга бўлмаган одамлар устидан ҳокимиятга эгалик қиладилар”.

Мана шунинг учун ҳам иккинчи қадам мустаҳкам молиявий йўлга етаклайди ва у пул оқимини ўз назоратига олади. Сиз хотиржам ўтириб ўз ҳаракатларингиз, режаларингиз ҳақида ўйлашингиз ва чиқимларингизни қандай бошқаришни ўйлаб кўришингиз лозим. Қарзларингизни камайтиринг. Ўз имкониятларингиз доирасида яшаётган экансиз, бойлигингизни кўпайтиришга қурбингиз етади. Агар ёрдамга муҳтожлик сезсангиз, кучли молиявий маслаҳатчига суянинг. У сизга пул оқимингизни

мустақкамлаш ва уни тақсимлашни режалаштириш, энг аввало ўзингиз учун пул сарфлаш борасида ёрдам бера олади.

### **Ҳаракатни бошланг**

1. Олдинги бобдаги сингари молиявий ҳисоботингизни кўриб чиқинг.

2. Аини пайтда қайси бўлимдан даромад олаётганингизни аниқланг.

3. Яна 5 йилдан сўнг квадрантнинг қайси бўлиmidан даромад олишингиз мумкинлигини аниқланг.

4. Ўз пул оқимингиз режасини назорат қилишни бошланг.

А) Олдин ўзингиз учун сарфланг. Ҳар ойлик маошингиздан ёки бошқа бир даромад манбангиздан маълум миқдорда йиғишни ўрганинг. Тўплаган пулингизни сармояланган жамғарма ҳисобига киритинг. Пуллар сизнинг ҳисоб рақамингизга тушгандан сўнг сармоя қилишга ўрганмагунингизча уларни олишга шопилманг.

Табригимни қабул қилинг, сиз ҳозиргина ўз пул оқимингизни бошқаришни ўргандингиз.

В) Асосий эътиборингизни шахсий қарзларингизни камайтиришга қаратинг.

Қуйида қарзларингизни камайтириш ва тугатиш учун зарур оддий ва тайёр маслаҳатлар берилган:

**1-маслаҳат:** Агар сиз улкан балансли кредит карточкасига эга бўлсангиз...

1. Кредит карточкаларингиз сонини камайтиринг, ҳозирча 1 ёки 2 та қолдиришингиз мумкин.

2. Қолган карточкаларингиздаги суммани ойми-ой тўлаб боринг. Бошқа узоқ муддатли қарз олманг.



**2-маслаҳат:** Ойига 150-200 доллардан йиғишни бошланг. Ҳозирда молиявий тушунчангиз кенгайгани учун буни қилиш қийин эмас. Агар пул тўплашни бошламас экансиз, ҳамма ҳаракатларингиз бефойда бўлади. Молиявий озодликка эришишингиз қийин кечади.

**3-маслаҳат:** Фақат битта кредит карточкангиздан тўловни амалга оширишни ўрганинг. Сиз энди қисман 150-200 доллар тўловни амалга оширишга қодирсиз. Барча кредит карточкаларингизга фақат оз миқдордан тўлашга ўрганинг.

Кўпчилик одатда кредит карточкаларига кўпроқ тўловни амалга оширишга ҳаракат қилишади, лекин негадир барибир қарзларининг таги узилмайди.

**4-маслаҳат:** Бу амалиётни давом эттириб, ҳар бир қарз карточкаларингизнинг тўловини амалга оширинг. Битта қарздан қутулиб, иккинчисини узишни бошланг. Шу йўл билан қарзларингиздан қутула оласиз.

**5-маслаҳат:** Ҳамма қарз карточкаларидаги қарзлардан қутулиб бўлгач, автомобиль ссудасини узишни бошланг ёки уйдан бўлган қарзингизни. Кўпчилик шу йўсинда иш олиб борса, албатта, 5-7 йил ичида батамом қарзлардан фориғ бўлади.

**6-маслаҳат:** Энди ҳамма қарзлардан қутулганингизда йиғиб юрган пулингизни сармоёга ташлашингиз мумкин. Ўз актив устунчангизни яратинг.

Бу жараён шунчалар осонлигини ҳис этдингизми?

### 13-БОБ

#### Учинчи қадам: Таваккалчилик ва хавфнинг фарқига борасизми?

Мен кўпинча “Сармоя кўйиш хавфли” деган сўзларни эшитиб қоламан. Мен бунга кўшилмайман, уларга қарата шундай дейман: “Билимсизлик хавфли”.

#### Пул оқимини қай тарзда тўғри бошқариш мумкин?

Пул оқимини бошқариш актив ва қарздорликнинг фарқига бориш билан бошланади, фақат банкирингизнинг сизга бергани каби эмас.

Қуйидаги диаграммада ўз пул оқимини бошқариб, моддий бойликларини ўрнига қўя оладиган 45 ёшли инсоннинг тасвири ифодаланган:



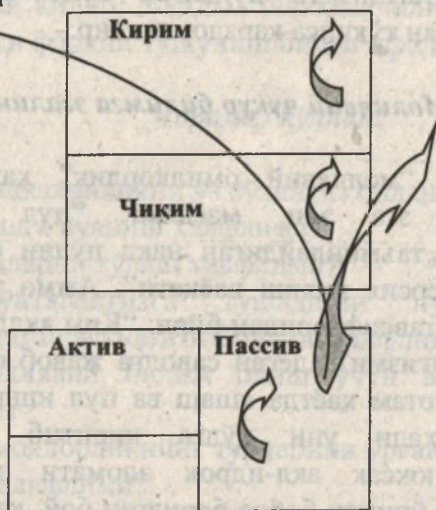
45 ёшли инсонга тўхталганимнинг сабаби, бу 25 ёшдан кейинги ярим йўлдир, яъни кўплар шу ёшдан кейин ишлашни бошлашади ва 65 ёшларда нафақага



чикишади. Агар 45 ёшлилар ўз пул оқимларини бошқаришни тўла билиб олишган бўлса, уларнинг актив устунчалари қарздорлик устунчаларидан узунроқ бўлади.

Бу – таваккал қила оладиган, лекин ўзини хавфга қўймайдиган одамларнинг даромадлари тасвири. Улар шунингдек, аҳолининг 10% юқори табақадагилар қаторида туришади. Агар улар ҳам аҳолининг қолган 90% қиладиган ишни такрорлаб ўз пул оқимларини бошқаришни билмасалар, актив ва қарздорликнинг фарқига бормасалар, 45 ёшда уларнинг ҳам суратлари қуйидагича бўлади:

Иш



Бу диаграмма кўпинча “Сармоя қўйиш хавфли” дейдиганларга қарашли. Бу ҳол улар учун оддий ҳақиқат, лекин бунинг асосий сабаби сармоя қўйиш хавфли бўлгани учун эмас, балки молиявий билимсизлик ва маҳоратнинг етишмаганлигидандир. Мана, нима хавфли экан?

### *Молиявий билимдонлик*

Отам мендан моддий билимдон бўлишимни қай тарзда талаб қилгани тарихини “Бой ота, камбағал ота” китобимда ҳикоя қилиб бергандим. Молиявий билим рақамларни ўз кўзингиз билан кўришингизга ёрдам беради. Аммо сизнинг оқилона иш тутишингиз молиявий пул оқими йўлини намоён этади. Бой отам: “Нақд пул оқими устидан ҳукмронлик қилиш – бу энг асосийси ҳисобланади”, деб кўп такрорларди. Пул оқими йўналишига боғлиқ қарздорликда уй сизнинг активингизга айланиши мумкин. Агар нақд пул сизнинг чўнтагингизга йўналган бўлса бу актив, чўнтагингиздан тўкилса қарздорликдир.

### *Молиявий чуқур билимга эғалик*

Бой отам “молиявий омилкорлик” ҳақида кўп таърифларга эга эди, масалан, “пул оқимини бошқаришни таъминлайдиган нақд пулни ёки ишчи кучини конверсия қилиш лаёқати”. Аммо унинг энг яхши кўрган тавсифларидан бири: “Ким ақлли? Сизми ёки пулларингизми?” деган саволга жавоб олиш эди. Менинг бой отам ҳаётда яшаш ва пул ишлаб топиш жараёнида ҳали уни қўлга киритиб улгурмай сарфлашни юксак ақл-идрок аломати эмас, деб биларди. Сиз ўнинчи бобда берилган бой, камбағал ва ўртаҳол одамларнинг нақд пул оқими тасвирларига яна кўз югуртиришингиз мумкин. Ёдингизда бўлсин, бой одам асосий куч-қувватини ишлаб пул топишга эмас, активларини кўпайтиришга сарфлайди.

Молиявий омилкорлик етишмаслиги туфайли кўп билимдон одамлар ҳам молиявий инқироз ёқасига келиб қолишлари мумкин. Бой отам бу ҳолатни



“молиявий қизил чизик” деб айтарди. Агар ҳар ойдаги чиқим кирим билан тенг бўлса, одамлар жон-жаҳдлари билан иш ўринларига ёпишиб олиб, иқтисодиётдаги ўзгаришларга қараб ўзлари ҳам ўзгаришга қодир эмаслар. Ваҳима ва ҳаяжон соғлиққа ҳам зарар. Бундай одамлар: “Бизнес ва сармоя қўйиш ҳамиша хавфли” дейишади. Менинг фикримча эса асло бундай эмас. Бу борада етарли билимга эга бўлмаслик – хавфли. Ахборот билан таъминланмаганлик ҳам хавфли саналади. Активларни сотиб олиш хавфли эмас. Актив деб аталмиш қарзларни сотиб олиш хавфли. Ўз бизнесингиз ҳақида қайғуриш хавфли эмас. Ўзгалар бизнесида ишлаш хавфли.

Шундай қилиб, 3-қадам таваккалчилик ҳамда хавф ўртасидаги фарқни тушуниш билан ифодаланади.

### *Чоралар қўлланг*

- 1) Таваккалчиликни ўз сўзингиз билан белгиланг.
  - а) Маошга суяниш хавфлими?
  - в) Қарзларни тўлаш хавфлими?
  - с) Чўнтагингизга тушадиган пул оқимини бошқарадиган активга эга бўлиш хавфлими?
  - д) Молиявий билим олиш учун вақт сарфлаш хавфлими?
  - е) Сармоядорликнинг турларини ўрганиш учун вақт сарфлаш хавфлими?
- 2) Ҳар ҳафта давомида 5 соат вақтингизни куйидаги тавсиялардан бирини бажаришга ажратинг.
  - а) Бизнесга оид газеталарни ўқинг.
  - в) Телевидения ва радио орқали бериладиган молияга оид янгиликлардан хабардор бўлинг.
  - с) Маблағ жамғаришга ва молиявий омилкорликка ўргатадиган кассеталарни тингланг.

д) Ахборот бюллетенларини ва молияга оид журналларни ўқинг.

## 14-БОБ

### *Тўртинчи қадам: Қандай сармоядор бўлишни хоҳлашингизни аниқланг*

Баъзи сармоядорлар бошқалардан кўра оз таваккалчилик қилиб кўп пул топишлари ҳақида ҳеч ўйлаб кўрганмисиз? Кўпчилик молиявий муаммолардан қочиб, моддий курашни маъқул кўришади. Бой отамнинг меңга ўргатган сирларидан бири куйидагича эди: “Агар сиз тезроқ бадавлат бўлишни хоҳласангиз, катта молиявий муаммоларга бош суқинг”. Китобнинг биринчи қисмида сармоядорларнинг етти даражаси ҳақида сўз юритгандим. Энди эса сармоядорликнинг турли уч тоифасини аниқлайдиган яна бир фарқни белгилаб бермоқчиман:

А тоифа: Муаммо ахтарадиган сармоядорлар.

В тоифа: Жавоб қидирадиган сармоядорлар.

С тоифа: Сержант Шульцга ўхшаб “Мен ҳеч нарса билмайман” дейдиган сармоядорлар.

### *С тоифадаги сармоядорлар*

Сержант Шульц – бу “Хоган қаҳрамонлари” телевизион сериалидаги ажойиб қаҳрамонлардан бири. Немис лагерида ҳарбий асирларга соқчилик қиладиган бу қаҳрамон қамоқдагилар қочишга шайланиб, немис ҳарбийларига қарши ҳаракат қилишни режалаштиришаётганини билса-да “Мен ҳеч нарса билмайман” деб тураверади. Ҳамма Шульцга ўхшаганлар шундай



қилишади. Сармоя кўйишга тўғри келганда кўпчилик шундай йўл тутади.

Сержант Шульцга ўхшаган сармоядорлар бадавлат бўла олишадими? Ҳа. Фақат федерал ҳукуматдан иш топишлари, бирор бой хотинга уйланишлари ёки лотарядан ютуқ кутишлари мумкин, шундагина...

### *В тоифадаги сармоядорлар*

В тоифадаги сармоядорлар қуйидагича саволларни беришади: “Ўз сармоямни қаерга қўйишимга маслаҳат берардингиз?”, “Сизнингча, кўчмас мулк сотиб олишим керакми?”, “Сизнингча, қандай умумий фондлар менга тўғри келади?”, “Мен ўз брокерим билан гаплашдим, у менга кўп тармоқли сармоядорлик билан шуғулланинг, деб айтди”.

“Ота-онам менга бир нечта акцияларини беришди, уларни сотишим керакми?”. В тоифадаги сармоядорлар бир нечта молиявий режа тузувчилардан маслаҳат олишади ва биттасини танлаб, унинг фикрига амал қилишади. Молиявий режалаштирувчилар, агар улар ўз ишларининг усталари бўлишса, сизга ҳаётингиздаги молиявий йўлингизни топишда, албатта, ёрдам беришади.

Аммо мен ўз китобларим орқали аниқ молиявий маслаҳат бера олмайман, чунки ҳар бир кишида турли молиявий вазият бўлиши мумкин. Режалаштирувчи сизнинг молиявий аҳволингизни тўғри баҳолагандан сўнгина тўртинчи даражали сармоядор бўлиш учун нима қилишингиз кераклигини тушунтириб беради.

Мен шуни алоҳида таъкидлардимки, кўп ҳолларда катта даромадли “Е” ва “S” бўлимидагилар В тоифадаги сармоядорлар даражасига тушиб қолишади, чунки уларда сармоядорлик имкониятларини

суриштириб, квадрантнинг фойдали томонларини билиш учун доим вақтлари етишмайди. Улар кўпрок билим олиш ўрнига, саволларга жавоб қидиришади. Шунинг учун ҳам улар А тоифадаги сармоядорлар тили билан айтганда, “турли сармоялар”, яъни оммабоп нарсаларни сотиб олишади.

### *А тоифадаги сармоядорлар*

Бу тоифа сармоядорлари муаммо қидиришади. Улар асосан молиявий кўнгилсизликка дуч келганларни излашади. Улар муаммоларни жуда яхши ечишади ва сармояга ташлаган пулларидаан 25% фоиз фойда олиш илинжида бўлишади. Улар мустаҳкам молиявий пойдеворга эга, ҳақиқий 5 ва 6-даражадаги сармоядорларнинг типик вакилдирлар. Улар бизнесга эгалик қилишда ва сармоялашда чуқур билимга эга инсонлардир. Улар ўз билимларидан бошқалар учраган муаммоларни ечишда фойдаланадилар.

Масалан, мен илк сармоямни кўйиш учун шунчаки кичкина бино қидирганман. Мен 18.000 доллар билан иш бошлаганман. Бу таклиф этилган сармоядорликнинг муаммоси бўлиб, пул билан муомала қилишни билмаслик ва инқирозга учрашдир..

Бир неча йил ўтгандан сўнг мен яна бир муаммо изладим, лекин бу сафар рақамлар каттарок эди. Уч йил олдин эса Перудаги тоғ-кон саноати компаниясига эгалик қилиш учун тер тўкдим, ундаги айланма маблағ ўттиз миллион долларга тенг эди.



## *Мустаҳкам йўлдан қандай қилиб тез ҳаракатланиш мумкин*

Кичик бизнесдан иш бошлаш ва муаммони ҳал этишни ўрганиш натижасида катта бойликка эга бўласиз. Бунга тезроқ эришиш учун эса дастлаб квадрантдаги “В” ва “Г” томонларнинг барча йўлларини ўрганиш талаб этилишини яна бир бор таъкидлашни истардим. Мен яна ўз бизнесингизни очишингизни маслаҳат бераман, чунки бизнес пул оқими билан таъминлайди ва молиявий оламни тушунишингизга ёрдам беради, малакангиз, маҳоратингиз ошади, айниқса, бўш вақтга эга бўласиз. Айнан бизнес мени вақт билан таъминлаб, молиявий вазифаларимни бажара олишимга катта ҳисса қўшган.

## *Сиз уч тоифанинг барчасига тегишли сармоядор бўла оласизми?*

Мен аслида уч тоифага ҳам бирдек тегишли сармоядорлар сингари ишлайман. Иш умумий фондларга ва акция йиғишга бориб тақалганда мен сержант Шульцман ёки С тоифаданман. Агар мёндан “Қайси умумий фондларни тавсия қиласиз?” ёки “Сиз қайси акцияларни сотиб оласиз?” деб сўраб қолишса, мен сержант Шульцга айланаман ва “Мен ҳеч нарсани билмайман” дейман. Мен бир нечта фондларга эгаман, аммо уларни ўрганишга вақт ажратмайман. Фондлар билан шуғуллангандан кўра, турар жойларим учун кўпроқ вақт ажратсам, яхши натижаларга эришишим мумкин. “В” тоифа сармоядори бўлиб, ўз иқтисодий муаммоларимга жавоб қидираман. Мен молиявий режа тузувчилардан, кўчмас мулк брокерларидан, биржа маклерларидан, банкирлардан кўчмас мулк

борасидаги саволларимга жавоб излайман. Бу ўз ишининг усталари барча ахборотлардан хабардор этишади. Шунингдек, бозор билан яқин алоқада бўлишади ва уларнинг ҳозирги кунда бозордаги ҳамда қонунлардаги ўзгаришларни яхши билишларига ишонаман.

Молиявий режалаштирувчининг маслаҳатларини кадрлайман, чунки у суғурта, васиятнома ва трестлар тўғрисида жуда яхши маълумотга эга.

Ўз пулларимни бошқа сармоядорларга ҳам бераман, токи улар менинг учун сармоя қўйишсин. Тўғрироғи, 5 ва 6-даражадаги сармоядорлар ўз сармояларига шерик қидиришларини биламан. Бу одамларни мен шахсан танийман ва уларга ишонаман. Агар улар мен биладиган соҳага пул тикишмоқчи бўлишса, масалан, кичик хўжалик ёки катта ташкилотларга, албатта, уларга ишониб пулларимни бераман, чунки аниқ биламанки, улар ўз ишининг усталаридирлар.

### *Нима учун тез иш бошлашингиз керак*

Мен одамларга ўз молиявий кураш йўлларини топиб, тезроқ бойишларини тавсия қилишимнинг асосий сабабларидан бири, Америка ва бошқа кўплаб мамлакатларда бунинг икки тури мавжуд: биринчиси – бойларга тегишли бўлса, иккинчиси – қолганлар учун. Иқтисодга тааллуқли қонунлар одамларни қониқтирмайди. Мен билган бизнес ва сармоя оламида бу қонунларнинг баъзиларига мен ҳам ҳайрон ҳолда қарайман. Бу тушунмовчиликларни ўрта мавқедаги одамларнинг кўпчилиги, яъни улар тўлаётган доллардаги солиқлар қаёққа кетаётганини билишмайди. Албатта, у пулларнинг айрим қисмлари ўз жойига сарфланади ва кўп қисми бойларга ўтади.



Масалан, Америкада оз даромадли яшаш жойлари политиклар учун катта муаммо. Бу муаммони ечиш учун штат, шаҳар, федерал ҳукумат солиқ кредитларини таклиф қилади. Бу кредитлар оз даромадли уй-жой курувчиларни вақтинча солиқдан озод қилади. Фақат қонунларни яхши билибгина ҳамда солиқ тўловчиларнинг оз даромадли уй-жой учун маблағ ажратишлари эвазига курувчилар ва молиячилар бу борада даромад олишлари мумкин.

### *Нима учун бу ноҳақлик саналади*

Шунинг учунки, квадрантнинг чап томонидагилар кўп солиқ тўлаш билан бир қаторда, солиқ чегирмалари мавжуд бирор ишга маблағ сарфлашда иштирок эта олмайдилар. Шунинг учун ҳам бойлар янада бойиб кетаверишади.

Мен биламан, бу ноҳақлик, аммо танганинг икки томони бўлади. Мен газета муҳаррирларига хатлар ёзиб қаршилик кўрсатадиганларни ҳам танийман. Ўз номзодларини сайловларда қўйиб, тизимни ўзгартирмоқчи бўладиган одамлар ҳам бор. Менимча, бундай қилишдан кўра ўз бизнеслари ва молиявий йўллари ҳақида ўйлаб муаммони ечган маъқул. Бойиш учун ҳаракат қилиш, ишлаш, ўрганиш лозим. Яхшиси, улар бутун сиёсий тизимни эмас, ўзларини ўзгартиришлари зарур.

### *Муаммолар имкониятларга атаклайди*

Кўп йиллар олдин менинг бой отам сармоя ва бизнес эгаси бўлишим учун буни амалиётда қўллашим кераклигини уқтирганди. У, “Амалиёт муаммоларни ечади”, дерди.

Мен кўп йиллардан бери ўз билимларимни амалиётда қўллаб келаяпман. Шу йиллар давомида савдототиқ ва сармоя қўйиш борасидаги кўплаб муаммоларни ечдим. Баъзилар буни синов деб аташади, лекин мен муоммо дейишдан чарчамайман, чунки ҳақиқатда ҳам шундай.

Одамларга муаммо дейишдан кўра синов дейиш яхшироқ кўринади ва яхшироқ эшитилади, шекилли. Аммо муаммо дейишимга сабаб, мен шу муаммо ичидан бир нарсани ўрганаман, муаммонинг ичида аниқ биламанки, имконият бўлади. Имконият – яхши сармоядор бўлиш, демакдир. Муаммони еча олмасамда, мен бу билан молия ва маркетинг қонунқоидаларини, қолаверса, одамларни ўрганаман. Муаммолар ичра одамларни учратаман ва дўстлар орттираман, ахир яхши дўстларни пулга сотиб олиб бўлмайди.

### ***Шахсий муваффақият йўлини топиш***

Шахсий муваффақият йўлини топишга интилганлар учун қуйидагиларни тавсия этаман:

1. Фақат ўз бизнесингиз ҳақида ўйланг.
2. Нақд пул оқимини назорат қилинг.
3. Масъулият ва таваккалчиликнинг фарқига боринг.
4. А, В, С тоифадаги сармоядорларни ўрганинг, уларга ўхшашни, яъни бирваракайига уч тоифадаги сармоядорга айланишга ҳаракат қилинг.

Турли муаммолар устидан муваффақиятга эришиш учун тафтишчи бўлинг. В тоифадагилар каби турли томонлама сармоядорликни ривожлантиришга ҳаракат қилманг.



Шу турдаги муаммоларни ечишда тафтишчи бўлинг ва сармоёга қўйишингиз учун одамларнинг ўзлари пулларини кўтариб келишади. Агар сиз ўз ишингизни яхши уддаласангиз ва одамларнинг ишончини қозона олсангиз, тез орада ўз мустақкам молиявий йўлакчангизни топишга эришасиз. Шу ҳақда бир неча мисоллар келтирамиз:

Билл Гейтс – маркетингни дастурлар билан таъминлаш муаммоларини ечувчи тафтишчи. У шунчалар маҳорат эгасики, ҳатто федерал ҳукумат ҳам уни тан олади. Дональд Трамп – кўчмас мулк бўйича муаммолар тафтишчиси. Уоррен Баффет – бизнес ва акция бозорининг тафтишчиси. Жорж Сорос – бозор ўзгаришлари муаммолари тафтишчиси. Руперт Мердок – кенг миқёсдаги телевидения тармоғи муаммолари бўйича тафтишчи (эксперт).

Биз хотиним билан пассив даромад келтирувчи кўп хонали яшаш жойлари ижараси муаммоларини ечишимиз мумкин.

Агар мен ўзим кучли бўлмаган соҳага пул қўйишни истасам, унда мен В тоифадаги сармоёдорга айланаман. Бу дегани бу соҳада ўзимдан кучлироқ мутаххасисга ўз пулларимни бераман.

Шу билан бир қаторда ўз бизнесимни ҳам унутмайман. Мен хотиним билан кўпчилик одамларга ёрдам бериб, саховат кўрсатсак-да, ўз бизнесимизни ҳамиша ўйлаганимиз учун ҳам бизнинг активларимиз кўпайиб бораверади.

Тезроқ бой бўлиш учун бизнес эгаси ва сармоёдорликда маҳоратга эга бўлишингиз, шунингдек, катта муаммоларни ечишга ҳаракат қилишингиз лозим. Чунки катта муаммолар ичида катта молиявий имкониятлар ётади. Шунинг учун ҳам мен сизга

квadrантнинг “Г” бўлими аъзоси бўлишдан олдин “В” бўлимида фаолият юритишингизни тавсия қиламан.

Агар сиз – бизнес муаммоларини ечишда мутахассис бўлсангиз, кўшимча пул оқимига эгалик қиласиз ва билимингиз сизнинг ақлли ҳамда моҳир сармоядор бўлишингизда кўл келади. Мен буни кўп такрорлаганман ва яна такрорлашдан чарчамайман, кўпчилик “Г” бўлимидаги сармоядорликдан ҳаётлари яхшиланишига умид қилишади, аммо ҳамма вақт ҳам бундай бўлавермайди. Улар ўз бизнесларига эга бўлишмас экан, сармоядорлик моддий муаммолар таъсирида ёмон томонга ўзгаради.

Молиявий муаммолар танқислиги юз бермайди. Моҳиятан олиб қарайдиган бўлсак, ечилишини кутиб турган муаммолар бисёр.

### *Чоралар қўлланг*

Сармоя кўйишни ўрганинг:

Мен шунингдек, сизга 5 ёки 6-даражадаги сармоядор бўлишдан олдин, 4-даражадаги моҳир сармоядор сифатида фаолият олиб боришингизни маслаҳат бераман. Кичикроқ бизнесдан иш бошланг ва ўз малакангизни оширинг.

Ҳар ҳафта куйидаги кўрсатмалардан кўпи билан иккитасини бажаринг:

1. Молиявий мавзудани семинар ва дарсларга қатнашинг. (Мен муваффақиятимнинг кўп қисмини ёшлигимда кўчмас мулк ҳақидаги дарсларга қатнашганимдан, деб ўйлайман. Бу менга 385 долларга тушганди, аммо бунинг ортидан ўтган йиллар давомида миллионларга эга бўлдим).

2. Ўз худудингиздан сотиладиган кўчмас мулк қидиринг. Ҳафта давомида бу ҳақда эълон



берганларнинг уч ёки тўрттасига кўнғироқ қилинг ва сотиладиган кўчмас мулкнинг ўзига хос томонлари ҳақида ва “Мулкингиз сармояланганми?” деб сўранг. Агар сармояланган бўлса, қуйидаги саволларингизга жавоб олинг:

“Кўчмас мулк ижарага берилганми? Ойлик ижара ҳақи қанча? Ўша ҳудудда ўртача ойлик ижара ҳақи қанча? Хизмат кўрсатиш учун қанча сарфланади? Хизмат кўрсатиш учун тўловда кечикишлар бўладими? Уй эгаси пул билан таъминлайдими? Тўловда қандай имкониятлар бор?”

Ҳар қайси кўчмас мулкнинг ойлик пул оқимини ҳисоблаб чиқинг. Бирор нарсани унутиб қўймаганингизга ишонч ҳосил қилишингиз учун кўчмас мулк агенти билан ҳисоботингизни қайта кўриб чиқинг.

Ҳар бир мулк – бу ажойиб иш тизими. Бунга алоҳида иш тизимига қарагандай қараш лозим.

3. Бир нечта биржа маклерлари билан учрашинг, улар сизга қайси компанияларнинг акцияларини сотиб олишни тавсия қилишларига кулоқ тутинг. Кейин шу компания ҳақида маълумот тўпланг. Компанияга кўнғироқ қилинг ва йиллик ҳисоботларини сўранг.

4. Турли сармоёга алоқадор нашрларга ёзилинг ва ўқинг.

5. Ўқишни давом эттириб, аудио-видео кассеталарни эшитинг, телевидения орқали молиявий кўрсатувларни кўринг.

### **Бизнесни ўрганинг:**

1. Бир нечта биржа маклерлари билан учрашиб ҳудуддаги сотиладиган фойдали бизнеслар ҳақида суҳбатлашинг. Эшитиш ва сўрашда зарур бўладиган терминларни ўрганинг.

2. Тармоқ маркетинги бизнеслари тизимини ўрганиш учун семинарларга боринг. (Мен камида учта турли компаниялар тармоқ маркетинги бизнесини ўрганишингизни тавсия қиламан).

3. Қайси франчайзинг ёки иш тизимлари сизга маъқул келишини билиш учун ишдаги имкониятлар юзасидан муҳокамаларда ва савдо кўргазмаларида катнашинг.

4. Молиявий ишларга оид газета ва журналларга обуна бўлинг.

## **15-БОБ**

### ***Бешинчи қадам: Мураббийларни қидиринг***

Сиз ҳеч қачон бўлмаган жойга ким олиб боради? Устоз – сизнинг эътиборингизни асосийсига қаратади ва иккинчи даражали нарса нималигини тушунтиради.

### ***Бизга устоз нима асосий эканини айтади***

Менинг олий маълумотли, лекин камбағал отам минг долларли маош ва ўз орзуингдаги уйни сотиб олиш жуда зарур, дерди. Яна у олдин ҳисобларни тўлашни ҳам оқларди.

Бой отам эса пассив даромадга эътибор қаратишимни ва ўз вақтимни ўша пассив даромадларни қўллайдиган активларни кўпайтиришга ажратишимни айтарди. Отам бойликсиз ҳаётни тасаввур қила олмасди. “Маблағсиз яшашдан кўра, бор кучингизни маблағингизни оширишга қаратинг”, дерди.

Оталаримнинг иккиси ҳам менинг устозларим эди. Ҳамма гап шундаки, мен асосан бой отамнинг молия борасидаги маслаҳатларига кулоқ тутган бўлсам-да,



олий маълумотли камбағал отамнинг қалбимда уйғотган билим олиш иштиёки ҳеч қачон сўнган эмас.

Агар улар ўз вақтида маслаҳатлари билан менга таъсир кўрсатишмаганда, ҳозирги кунда мен катта ютуқларга эришмаган бўлардим.

### *Тақлид қилиб бўлмайдиган намуналар*

Ўзининг ажойиб хислатлари билан намуна бўладиган устозларимиз борки, уларга беихтиёр тақлид қилгинг келади. Яна шундай одамлар ҳам борки, уларга эргашиб бўлмайди.

Масалан, менинг бир дўстим бор, ҳаёти давомида ўз кучи билан 800 миллион доллар пул топган, ҳозирда эса инкирозга юз тутган. Яна бир дўстим бор, у билан доим биргаман. Ўша дўстим мендан сўраб қолади, нимага доим вақтимни у билан бирга ўтказаман. Жавобим шуки, унда ўрганса арзийдиган ва ўрганиш керак бўлмаган хислатлар бор. Мен бир пайтнинг ўзида иккита хислатдан хабардор бўлишим мумкин.

### *Тақлид қилиш учун маънавий намуналар*

Икки отам ҳам маънавий тушунчаси кенг инсонлар бўлишган, лекин пул ва маънавият ҳақида турлича дунёқарашга эга эдилар. Масалан, “Пулга меҳр кўйиш – ёмон одат” иборасини турлича талқин қилишарди. Менинг маълумотли қамбағал отам ҳар қандай йўл билан кўп пул топишга уриниш ва молиявий ютуққа эришиш тўғри эмас, дерди. Иккинчи томондан бой отам эса баднафслик, очкўзлик ва молиявий бепарқлик – мана шу тўғри эмас, дерди. Бошқача айтганда, бой отам пулнинг ўзи ёмонлик келтирмайди,

деб ўйларди. Аксинча пул учун бутун умр тинмай меҳнат қилиш, ўз қарзларига қул бўлиш – ёмон, дерди.

Бой отам диний панд-насихатларни ҳаётга татбиқ этишга ҳам уста эди. Мен унинг бу борадаги бир сабоғини сиз билан бўлишишни хоҳлардим.

### ***Баднафслик ҳокимлиги***

Бой отамнинг фикрича, бутун умр меҳнат қилиб қарздан боши чиқмаган маблағсиз одам ўз фарзандларига ёмон намуна бўлади. Уларга тақлид қилиб бўлмайди. Катта қарзлари бор одамлар баднафс ва очкўз бўлишади.

У қуйидагича диаграммани чизганча, қарздорлик устунига қараб, шундай деганди:

| <i>Актив</i> | <i>Пассив</i> |
|--------------|---------------|
|              |               |

“Бизни баднафликдан асра”.

Отамнинг фикрича, кўп молиявий муаммолар арзон молларни сотиб олиш истагидан пайдо бўлади. Кредит карточкалари пайдо бўлишининг асосий сабаби кўпчиликни қарздорликка маҳкум қилиш билан бирга, уларнинг ҳаётларини ҳам бошқаришга имкон туғилганида. Ўз ҳиссиётларини жиловлай олмаган одамлар уй, мебель, кийим-кечак ва автомобилни қарз карточкаларига олиб, улкан қарзга ботишган ва уларни баднафс, деб аташ мумкин. Ҳозирда одамлар каттиқ меҳнат қилиб турли нарсаларни сотиб олиб,



уларни актив деб ҳисоблашяпти, аммо уларнинг баднафсликлари ҳақиқий активга эга бўлишларига йўл қўймайди.

Кейин яна у навбатдаги актив устунчасига қараб шундай деди:

| <i>Актив</i> | <i>Пассив</i> |
|--------------|---------------|
|              |               |

“Маккорликдан халос эт”.

Шундай қилиб, бой отам айтганидек, ютуқни ушлаб қолиш (аклий ҳиссиёт белгиси), ўз иш ва актив-устунчаларингизни такомиллаштириш, улар ҳақида ўйлаш одамни руҳан тетиклаштиради. Баднафслик молиявий билимнинг камлигидан келиб чиқади ва бундай одамларга ҳеч ким эргашмайди.

Ўз мустаҳкам йўлини қидираётганларга маслаҳатим, атрофингизда ҳар кун дуч келадиган одамларга бефарқ бўлманг. Ўзингизга шундай савол беринг: уларга эргашса бўладими? Агар бу саволга “йўқ” деб жавоб берсангиз, кўп вақтингизни сиз билан бир хил йўналишда ҳаракатланаётган одамлар билан ўтказинг. Агар уларни иш вақтида тополмасангиз, сармоядорлар клубидан, тармоқ маркетинги гуруҳларидан ва бошқа турли бизнес бирлашмаларидан топишингиз мумкин.

## *Ўша ерда бўлган инсонни топинг*

Устозларингизни донолик билан танланг. Маслаҳат бераётган одамга эътиборлироқ бўлинг. Қаерда бўлишни истасангиз ўша ердаги одамларни топинг.

Масалан, Эверестни забт этмоқчи бўлсангиз, сиздан олдин у чўққини забт этганлардан маслаҳат олинг. Лекин негадир молиявий чўққиларни забт этмоқчи бўлганлар кўпинча молиявий ботқоқликка ботган одамлардан маслаҳат сўрашади.

Камдан-кам ҳолларда “В” ва “Г” бўлимларидан устоз топиш мумкин. Чунки уларнинг кўпчилиги “Е” ва “S” бўлимларидан чиқишган. Бой отам энг яхши устозлардан билим олиш керак, деб кўп такрорларди. “Профессионалларнинг устозлари бор, ҳаваскорда эса устоз бўлмайди”.

Масалан, мен мураббийсиз гольф ўйнашни ўрганмоқчиман. Яхши ўйин кўрсатганимга пул тўлашлари учун мен ҳам пул тикаман. Агар гап бизнес ўйинлари ва сармоядорликка бориб тақалса, мен бир эмас, бир нечта мураббийга эга эканлигимни айтишим мумкин. Чунки бундай ўйинлар учун менга пул тўлашади.

Хуллас, мураббийларни пухталиқ билан танланг. Бу сиз учун жуда ҳам муҳим.

### *Ҳаракатни бошланг*

1) Мураббийларни қидиринг. Сизга бизнес ва сармоядорликда яқиндан қўмақ бериб, йўл-йўриқ ўргатадиган устозларни топинг.

А) Сизга намуна бўла оладиган инсонни топинг. Ундан ўрнак олинг.



В) Таклид қилиш мумкин бўлмаган яна бир одамни топинг. Унинг хатоларидан хулоса чиқаринг.

2) Сизнинг келажагингиз кўпроқ ким билан вақт ўтказишингизга боғлиқ.

а) Кўпинча бирга вақтингизни ўтказадиган олти одамнинг фамилиясини ёзинг. Ўз болаларингизни уларнинг бири деб ҳисобланг. Унутманг, уларнинг фамилияси муҳимми ёки улар билан қандай муносабатда эканлигингизми.

*(Фамилияларни ёзмаган бўлсангиз, китобни ўқишни тўхтатинг).*

15 йил олдин мен бир семинарда қатнашганман, ўшанда ўргатувчи шундай қилишимизни айтганди. Мен энг кўп суҳбатлашадиган олти кишининг фамилиясини ёздим. Сўнг у ёзган фамилияларимизга қарашимизни сўраб, шундай деганди: “Сиз ҳозир келажагингизга қараяпсиз. Сиз кўпроқ мулоқот қиладиган шу олти киши келажагингизни белгилаб беради”.

Бу одамлар сизнинг яқин дўстларингиз бўлиши ҳам шартмас. Балки улар сизнинг ишчингиз, эрингиз (хотинингиз) ва болангиз ёки хайрия бошқармасидаги одамдир. Менинг рўйхатимда ҳамкасбларим, бизнес ҳамкорларим ва бирга регби ўйнайдиган ўртоқларим бор эди.

Ўргатувчи ўринларимизни алмаштириб ўтириб, рўйхатдаги одамларни муҳокама қилишимизни айтди. Мен рўйхатдагиларни бошқалар билан муҳокама қилганим сайин, шуни тушуна бошладимки, рўйхатга ўзгартириш киритишим керак экан. Ўшандан бери 15 йил ўтди, ўша рўйхатдаги бир кишидан ташқари 5 киши билан ҳали ҳам яқин алоқадан, улар менинг дўстларим, аммо биз кам кўришамиз. Улар жуда таниқли кишилар ва ҳаётларидан мамнунлар.

Ўзгариши керак бўлган инсон фақат мен эдим. Келажагимни муваффақиятли ўзгартиришим учун ўз фикр-мулоҳазаларимни ва қолаверса, ёнимдаги бирга вақтимни ўтказадиган одамларни ҳам ўзгартиришим лозим эди.

б) Энди сизда 6 кишилик рўйхат бор экан, кейинги қадамни ташланг.

1) Фамилияларнинг қаршисига улар қайси бўлимдан эканликларини ёзинг.

Улар ҳақиқатда ҳам – “Е”, “S”, “В” ёки “Г” бўлимлариданми? Эслатаман: бўлимлар ўша кишининг олаётган даромадини намоён этади. Агар улар ишсиз бўлса ёки нафақада бўлса, улар олдин қайси бўлимдан даромад олишганини ёзинг. Эътибор беринг: инсон иккита бўлимдан ҳам даромад олиши мумкин.

Масалан, менинг хотиним Кимнинг фамилияси рўпарасида “В” ва “Г” туриши мумкин, чунки у икки бўлимдан ўзининг 50% даромадини олади.

Бундан келиб чиқадикки, Ким рўйхатимнинг бошида туради, чунки мен у билан ҳамма вақт бирга бўлганман.

| Фамилия        | Бўлим |
|----------------|-------|
| 1. Ким Киосаки | В-I   |
| 2. _____       | _____ |
| 3. _____       | _____ |
| 4. _____       | _____ |
| 5. _____       | _____ |
| 6. _____       | _____ |

в) Кейинги қадам: ҳар бир кишини сармоядор сифатида даражаларга ажратиш. Марҳамат қилиб 5 ва 7-даражали сармоядорларга эътибор қаратинг.



Рафиқам Ким – 6-даражали сармоядор саналади. Агар кимнингдир даражасини аниқ билмасангиз, ўзидан сўрашга ҳаракат қилинг.

Исмнинг ёнида сармоядорнинг бўлими ва даражаси кўрсатилган бўлиши керак.

| Исм            | Бўлим | Сармоядор даражаси |
|----------------|-------|--------------------|
| 1. Ким Киосаки | В-I   | 6                  |
| 2. _____       | _____ | _____              |
| 3. _____       | _____ | _____              |
| 4. _____       | _____ | _____              |
| 5. _____       | _____ | _____              |
| 6. _____       | _____ | _____              |

### *Баъзилар норози бўлишади*

Вазифани бажарган одамларнинг берган ахборотларини аралаштириб юбордим. Баъзи одамлар мендан хафа бўлишди. “Қандай қилиб ўз атрофимдаги одамларни даражаларга ажратишим мумкин?” деган сўзларни ҳам эшитдим. Агар бу вазифа жаҳлингизни чиқарган бўлса, кечирим сўрайман. Бу вазифа кимнидир хафа қилиш учун ўйлаб топилмаган. Бу – шунчаки вазифа. Бу аниқ бир инсонни ҳаётий ёруғликка олиб чиқиш учун ишлаб чиқилган, холос. Бу кимгадир насиб қилади, кимгадир йўқ.

Мен бу ишни 15 йил олдин ҳеч кимга билдирмай бажарган эканман. Мен ўшанда ўз ўрнимда бахтли эмасдим ва бахтга эришиш учун ёнимдаги одамлардан фойдалана олдим.

Доимо иш юзасидан тортишиб юрадиган икки шеригим бўларди. Менинг ҳар кунлик ишим компанияни муаммоларга олиб келишмагунча ва уни ечишмагунча уларнинг хатоларини топиш эди.

Бу вазифани бажариб бўлгач, доим тортишиб юрадиган ўша икки инсон мендан хурсанд эканликларини тушуниб етдим. Ниманидир ўзгартиришни хоҳлаган одам биргина мен эдим. Ўзимни ўзгартириш ўрнига мен уларни шунга ундадим. Бу вазифаларимни бажарганимдан сўнг ўз орзуларимни бошқаларга юклаганимни англаб етдим. Ўзим бажаришни хоҳламаган нарсаларни улар қилишини истаган эканман. Шунингдек, мен нимани хоҳласам ва нимага эгалик қилсам улар ҳам шундай қилиши шарт, деб ўйлаганман. Бу соғлом муносабат саналмайди. Нималар бўлаётганини тушуниб етганимдан сўнг ўзимни ўзгартириш учун мустақил равишда қадам ташлашим мумкинлигини ҳис этдим.

“Пул оқимининг квадранти”га қаранг ва сизга тўғри келадиган бўлимда бирга вақт ўтказадиган одамларнинг исм-шарифларининг бош ҳарфларини жойлаштириб чиқинг. Шундан сўнг ўз исм-шарифингизнинг бош ҳарфларини қайси бўлимда бўлишни хоҳлаган бўлсангиз, ўша бўлимга жойлаштиринг. Агар уларнинг ҳаммаси сиз хоҳлаган бўлимда жойлашишган бўлса, демак, сиз ўз атрофингизга ҳамфикрларни тўплаган бахтли одамсиз. Агар бундай бўлмаса, балки ҳаётингизда ҳали яна ниманидир ўзгартирмоқчи эканлигингиз келиб чиқади.

## 16-БОБ

### *Олтинчи қадам: Умидсизликдан қочинг*

Агар иш хоҳлаганингиздек амалга ошмаса, нима қиласиз, қандай бўлишини хоҳлардингиз?

Денгиз флотидан кетганимдан сўнг бой отам менга сотувчиликни ўрганиш мумкин бўлган қандайдир иш



топишни маслаҳат берди. У билардики, мен жуда уятчан эдим. Сотувчиликка ўрганиш – мен учун энг охирги ўринда турадиган касб эди. Мен икки йил мобайнида компаниядаги энг ёмон сотувчи бўлдим. Мен чўкаётган одамга консерва сота олмадим. Менинг уятчанлигим сотувчи сифатида нафақат ўзимга, балки олувчига ҳам қийинчилик туғдирарди. Шу икки йил ичида мен бир кўтарилиб бир пастлаб, ютук ва мағлубият орасида ишладим.

Мен омадсизлигим учун иқтисодиётни ва маҳсулотни, ҳатто олувчиларни ҳам айблардим. Бой отам бунга бошқача қарарди. “Қачонки одамлар чўлок бўлишса, бунинг учун ҳамиша айблашни ва шикоят қилишни яхши кўришади”, дерди у.

Бу шуни билдирадики, умидсизликка тушиш ҳисси шунчалар кучли руҳий оғриқки, инсон ўзининг камчиликларини кимгадир юкламоқчи бўлади. Сотувчиликни ўрганиш учун мен умидсизлик ҳиссини енгишим зарур эди. Савдо-сотик сирларини ўрганиш жараёни менга жуда қимматли сабоқ тақдим этди: умидсизликни активга айлантиришга эришдим.

Мен кўпинча бирор янги ишни бошлашга кўрқиб турган одамларни кўрсам, биламанки уларнинг хавотирлари ичига умидсизликдан кўрқиш ҳисси яширинган. Улар хато қилишдан ва рад жавобини олишдан кўрқишади. Агар сиз ўз мустаҳкам молиявий йўлингизни топиш учун саёҳатга отланган бўлсангиз, бой отамнинг бир вақтлар мени қўллаб айтган маслаҳатини сизга ҳам тавсия этаман:

“Умидсизликка тайёр тур”.

У бу сўзларни ёмонлик сифатида эмас, балки яхшиликни кўзлаб айтганди. Агар сиз ўз ишингиздан кўнглингиз қолишига тайёр бўлсангиз, бу ҳиссиётни активга айлантира оласиз, деб ўйларди у. Кўпчилик

бундан узоқ муддатли қаздорликни келтириб чиқаришади. Кейин улар навбатдаги сўзларни айтиб юришади: “Мен яна бу ишни энди ҳеч қачон қилмайман” ёки “Мен муваффақиятсизликка чидашни билишим керак эди”.

Ҳар бир муаммонинг ичида маълум имкониятлар яширинганидек, ҳар бир умидсизлик ичида ҳам жуда қиммат донолик тоши яширинган. Доим “Мен энди буни қила олмайман” деган сўзларни эшитсам, демак, ўша одам ўқиб-ўрганишни тўхтатибди, деб ўйлайман. Бундай одамларни умидсизлик хисси тўхтатган бўлади. Умидсизлик уларнинг ривожланишларига ёрдам бериш ўрнига, улар атрофига қўрғон мисол девор қурибди. Менга бой отам бу хиссиётдан қандай кутулишни ўргатди. “Ўзларини бойга айлантирган одамларнинг камлигига сабаб шуки, умидсизлик хиссиётини ҳам жуда камчилик енга олади. Умидсизликка юзма-юз чиқиш ўрнига ундан қочишади”, дерди бой отам. Ўз фикрини давом эттириб, у яна шундай деганди: “Ундан қочиш ўрнига умидсизликка тайёр тур. Умидсизлик – ўрганишнинг муҳим қисми саналади. Ўз хатоларимиздан ўрганамиз ва феъл-атворимизни умидсизлик орқали шакллантирамиз”. Шу йиллар давомида менга берган бир нечта маслаҳатларини сизга ҳам тавсия этаман:

**1. Умидсизликка тушишингизни кутинг.** Бой отам кўпинча шундай дерди: “Фақат аҳмоқларгина улар хоҳлагандек бўлишини кутишади. Ўз ишидан кўнгли қолишини кутиш ҳаракатсиз ёки мағлуб бўлган омадсиз одамни англамайди. Умидсизликка тушишни кутиш – кутилмаган натижаларга ўй-хаёллар ва ҳис-туйғуларни тайёрлаш демакдир. Ҳис-туйғуларни жиловлаш иш кўнгилдагидек амалга ошмаган пайтда хотиржам ҳаракат қилишга ўргатади. Агар сиз



хотиржам бўлсангиз, тўғри хулоса чиқара оласиз”. Мен янги катта ғоялар билан иш бошлаган кўп одамларни кўрганман. Уларнинг шижоатлари бир ойга етади ва умидсизлик ҳисси уларни енғиб чарчатади ва кизиқишлари сўниб: “Бу яхши ғоя эди, афсус иш бермади” деб юришади.

Аслида эса ғоя панд бермайди. Кўнғил совиш ҳисси устун чиқади. Улар чидамсизликни кўнғил совишига айлантиришди ва умидсизлик уларга зарар етказишига йўл қўйиб беришди. Мана шу чидамсизлилик кўп бор тез молиявий мукофотга эришишнинг кушандаси бўлган. Ўз ишининг устаси бўлган бизнес эгалари ва сармоядорлар сармоядан келадиган пул оқимини кўриш учун йиллаб кутишлари мумкин, чунки муваффақият вақт талаб қилишини улар яхши билишади. Яна улар шуни ҳам билишадики, “Сабрнинг таги олтин”.

2. Доим ёнингда бўладиган устоз топ. Телефон дафтарчангизнинг биринчи бетида касалхона, ўт ўчириш хизмати ва полиция рақамлари ёзилган, менинг бизнес телефон дафтарчамнинг биринчи бетида устозларимнинг телефон рақамлари ёзилган. Мен улардан доим бирор иш бошласам ишга бошим билан шўнғиб кетмаслигим учун ёнимда туришларини сўрайман. Яқинда бир ишда озроқ муаммо чиқиб қолди. Мен олдинга уни ўзим ҳал қилмоқчи бўлиб ҳаракат қилдим, лекин келиша олмадим ва мен дўстларимдан учтасига кўнғироқ қилдим. Албатта, ўша вақтнинг ўзида учта фойдали маслаҳатга эга бўлдим. Олдин бундай келишув ҳақида эшитмагандим. Тўғри, муаммо менинг фойдамга ечилмаса-да, учта мен учун янги бўлган келишувни, музокарани ўргандим. Гап шундаки, биз баъзи билмаган нарсаларимизни ўша нарсага дуч келгач

ўрганамиз ва ўша ернинг ўзида ечим топишимиз ҳам мумкин. Бизни олдинда нималар кутаётганини ҳеч қачон билмаймиз. Шунинг учун ҳам доим ёнингизда бўладиган устозларни топиш лозим.

Кўп одамлар ҳамма жавобларни билишмагани учун иш бошлай олишмайди, деб ўйлаш хатодир. Сиз ҳам ҳамма жавобларни ҳеч қачон билолмайсиз, аммо иш бошлайверасиз. Менинг дўстим Кейт Каннингем айтгани каби: “Кўпчилик одамлар зангор чирок ёнмагунча кўчани кесиб ўтишмайди, шунинг учун ҳам улар ҳеч қачон боришолмайди”.

**3. Ўзингизни ҳурмат қилинг.** Энг ёмони, хатога йўл қўйишганда кўпчилик мағлубиятга чидай олмай, умидсизликка тушишади. Хатоларини жуда оғир қабул қилишади. Аммо бундай қилиш ярамайди. Мен бундай одамларни ўрганиб шундай хулосага келдимки, ўзларидан кўп нарса талаб қиладиган одамлар таваккалчиликка эҳтиёткорлик билан қўл уришади ёки ўз орзуларини ҳаётга татбиқ қилишади ёки нимадир янги нарса кашф этишади. Агар ўзингизни жазоласангиз ёки умидсизликка тушишингизга кимнидир айбласангиз, янги ишни ўрганиш жуда қийин кечади.

**4. Рост гапиринг.** Болалигимда ногаҳон кичик синглимнинг олд тишини синдириб қўйган куним энг ёмон жазога лойиқ кўришган. Ўшанда синглим отамга айтиб бериш учун йиғлаганча унинг ёнига кириб кетди, мен эса беркиниб олдим. Отам мени топиб олгандан сўнг жаҳл билан шундай деган эди: “Мен сени синглимнинг тишини синдирганинг учун эмас, қочиб кетганинг учун жазолайман”.

Молиявий муносабатларда кўп бора ўз хатоларидан қочишим мумкин эди. Қочиш ҳаммасидан ҳам



осон иш. Аммо отамнинг ўшанда айтган гапи бутун ҳаётим давомида менга яхши сабоқ бўлганди.

Қисқаси, биз ҳаммамиз хато қиламиз. Ишимиз биз ўйлаганчалик кетмаса, хафа бўламиз, умидсизликка тушамиз. Фарқи шундаки, биз бу ҳиссиётларни қандай қабул қилишимизда. Бой отам бу ҳолатга қуйидагича хулоса чиқаради: “Сизнинг ютуғингиз истагингиз, орзуларингиз кучи ва умидсизликни қандай қабул қилишингиз билан ўлчанади”.

Ўз жасурлигимизни синаш учун биз кўп йиллар давомида молиявий ўзгаришлар қилишга киришамиз. Ўз ҳиссиётларини жиловлай оладиган одамлар катта-катта ютуқларга эришиб, ўз молиявий маҳоратлари туфайли келажакда гуллаб-яшнашади.

Боб Дилан куйлаганидек: “Замонлар ўзгаришларни олиб келади”. Келажак – умидсизликка тушиш ҳиссини пойдевор сифатида қўллай оладиган, замон ва вақт билан ҳамоҳанг ўзгара оладиганларникидир.

### *Чора кўринг*

1) Хато қилинг. Шунинг учун ҳам мен чақалоқнинг қадам ташлашидан ўрнак олишни тавсия қиламан. Эсингизда бўлсин, йўқотиш – ғалабанинг бир қисми. “Е” ва “S” бўлимидагиларга хато қилиш мумкин эмас, деб ўргатишган. “В” ва “Т”лар эса хатолардан ўрганишади.

2) Озроқ пул тўпланг ва оз-оз йиғишдан бошланг. Сармоя қўйиш учун пул тўпланг. Ранчо сотиб олиш, гаровни тўлаш ёки болангизнинг олий маълумот олиши учун эмас, шунчаки пул тўпланг... ва ўрганишни, ўқишни бошланг.

3) Ҳаракат қилишни бошланг. Ўқиш, кузатиш ва эшитиш – маълумот олишингизнинг яқунловчи

қисмидир. Аммо сиз “Бажариш”ни бошлашингиз керак. Нақд пул оқимини йўлга соладиган кичикрок кўчмас мулкка таклиф киритинг, тармоқ маркетинги компаниялари билан боғланинг ва буни ичкаридан ўрганинг, акция сотиб олинг, яхшироқ компания топсангиз, албатта. Агар эҳтиёж сезсангиз, ўз молиявий устозингизга ёки солиқ маслаҳатчингизга маслаҳат сўраб мурожаат қилинг. Найк айтганидек: “Буни шунчаки бажаринг!”

## 17-БОБ

### *Еттинчи қадам: Ишонч кучи*

Сиз нимадан кўрқасиз?

Бир пайтлар мен юқори синфда ўқиётган вақтимда бой отамнинг ўғли ва мени ўқитувчимиз, ҳамма бошқа юқори синф ўқувчилари олдига турғазиб кўйиб шундай деганди: “Сиз иккингиз ҳаётда ҳеч нарсага эриша олмайсиз”. Ўтирганларнинг ҳаммаси кулиб юборишганди. У гапида давом этиб: “Мен ўз вақтимни сиз иккингиз учун бекорга сарф қилиб ўтирмайман, энди аълочи ўқувчилар билан ишлайман. Сиз – икки масхарабоз ҳаётда ҳеч нарсага эриша олмайсизлар, ўртага чиқинглар, сизларни ҳамма кўрсин”, деганди.

### *Энг катта илтифот*

Ўша ўқитувчи Майк иккимизга ўшанда жуда катта илтифот кўрсатганди. У биз ҳақимизда ва баҳоларимиз ҳақида ҳақиқатни гапирган бўлса-да, юрагимизга жуда ботганди. Унинг ўша сўзлари бизни коллежни битириб ўз бизнесимизни йўлга кўйгунимизга қадар кулоғимизда янраганди. Аммо ўша кундан бошлаб



унинг ўзи билмаган ҳолда бизга кўрсатган илтифоти туфайли ҳаётда ўз ўрнимизни топишга ҳаракат қилдик.

Бу воқеани айтишимга сабаб, мен ҳам Майк ҳам ҳақиқатда яхши ўқимаганмиз. Молиявий гений ёки спорт устаси ҳам эмасдик. Биз шунчаки ўртача билимга эга ўқувчилар эдик. Биз синф ёки коллежнинг олди ўқувчилари ҳам, отамиз каби табиатан иқтидорли ҳам эмасдик. Бизга яна айтаман, ўзимизни кўрсатишга ўша ўқитувчининг аччиқ сўзлари ва синфдошларимизнинг устимиздан кулганликлари таъсир қилган, десам адашмаган бўламан. Бу билан биз ўз хатоларимиз устида ўқишга ўргандик, яхши ва ёмон кунларда яшашни ўргандик.

Хуллас, мактабда яхши ўқимаганмисан, таниқли бўлмаганмисан, математикани ўзлаштира олмаганмисан, боймисан ёки камбағалмисан, ўзингни танқид қилишга сабабларинг борми, буларнинг ва бошқа яна қанақадир салбий хислатларнинг аҳамияти йўқ. Ёшликдаги бундай салбий хислатлар агар сиз эътибор берсангизгина аҳамиятлидир.

Бундай дейишимга сабаб, ўшанда коллежимизда иқтидорли саналган болалар ҳам бизнинг устимиздан кулишганди, аммо кейинроқ билсам уларнинг ҳаммалари ҳам ўз ҳаёт ва мустаҳкам молиявий йўлларини топиб кетишмаган.

Сизнинг орангизда кимдир бугундан бошлаб орзу ва режаларини амалга оширишни ният қилиб ҳаракатни бошладими, демак, шу ҳолис ниятнинг ўзи мустаҳкам молиявий йўлга чорлайди. Аввало, ўзингизга, қўлингизда бор нарсангизга, қолаверса, Яратган берган ўзингизга яраша иқтидорга, қобилиятга ишонинг.

## *Кўзгуга боқинг ва сўзларни эшитинг*

Кўзгу инсон ҳақида кўп нарсаларни айтиши мумкин. У фикрларимизни ҳам акс эттиради. Одамлар кўзгуга боқишади ва кўпинча шундай дейишади: “О.., қанчалар бадбашараман”, “Наҳотки, шунчалар ўзгарган бўлсам”, “Ҳа, ҳақиқатда мен қарияпман” ёки “Оҳ, Худо! Қанчалар чехрам навқирон, мен аёлларга ёқмаслигим мумкин эмас”.

### *Фикр – бу кўзгу*

Олдин айтганимдек, кўзгу одам кўра оладиган нарсалардан кўра кўпини акс эттира олади. Кўзгу ўй-хаёлларимизни акс эттиради. Бу фикрлар биз учун ташқи кўринишдан кўра муҳимроқ.

Кўпчилигимиз ташқи кўриниши чиройли, аммо ўзларини ёмон деб ўйлайдиган ёки атроф-муҳитни ва одамларни яхши кўрадиган, аммо ўзларини сева олмайдиган одамларни кўп учратганмиз. Фикрлар – бу қалб кўзгуси. Фикрлар – бу ўзимизга нисбатан севгининг ёки нафратнинг акси бўлиши мумкин. Ўй-фикрларимиз орқали ўзимизга баҳо бера оламиз. Буларнинг ҳаммаси аввало ўзимизга боғлиқ.

### *Ўзига ишонмаган одамлар қўлида пул турмайди*

Кўпинча ҳис-туйғулар жумбушга келганда инсон рост гапирди. Бир кишигами ёки жамоагами “Пул оқими квадранти”ни тушунтирар эканман, уларга кейинги қадамлари ҳақида ўйлаб олишлари учун вақт бераман. Аввалига улар айти пайтда қайси бўлимда



эканликларини аниқлашади. Бу бўлим, албатта, улар учун даромад манбаи саналади. Кейин мен улардан агар керак бўлиб қолса, қайси бўлимга ўтардингиз, деб сўрайман.



Улар квадрантга қарашади ва ўз танловларини амалга оширишади. Баъзилари эса “Менинг ҳозирги жойим яхши”, дейишади. Бошқалари жойлашган бўлимларида ўзларини яхши ҳис қила олишмаса-да, айти пайтда ҳаётларига янги ўзгартириш киритишга тайёр эмаслар.

Ва ниҳоят, яна шундай одамлар борки, улар ўз жойларида бахтсиздирлар ва тезлик билан нимадир қилишларига тўғри келади. Бу ҳолатдаги одамлар кўпинча нима деб ўйлашларини аниқ тушунтириб беришади. Уларнинг сўзларидан қалб кечинмалари ва нуқтаи назарларини билиб олса бўлади. Мана шунинг учун ҳам мен куйидаги сўзларни такрорлашни яхши кўраман: “Кучли ҳаяжонда турган одамнинг қанақа одам эканлигини билиб олса бўлади”. “Ҳақиқатни акс этувчи” дамларда мен кўпинча куйидаги фикрларни эшитаман:

“Мен бу ишни бажара олмайман. Мен “S” бўлимдан “B” бўлимга ўта олмайман. Сиз нима, жиннимисиз? Менинг учта болам ва хотиним бор”.

“Мен бундай қила олмайман. Мен келиши мумкин бўлган даромадни беш йил кута олмайман”.

“Сармоя кўйиш..? Нима, ҳамма пулимни йўқотишимни хоҳлайсизми?”

“Сармоя кўйишга менда пул йўқ”.

“Мен бирор нарса қилишим учун кўпроқ маълумот керак”.

“Мен буни қилиб кўрдим, бу ҳеч қачон иш бермайди”.

“Мен молиявий ҳисоботларни қандай ўқиш кераклигини ўрганишим шарт эмас. Мен шундоқ ҳам уддалайман”.

“Келажак ҳақида ўйлашимга эрта, мен ҳали ёшман”.

“Жуда ақлли эмасман”.

“Мен буни қилардим, агар менга ёрдам берадиган одамлар топилса”.

“Менинг эрим (хотиним) бунга ҳеч қачон рози бўлмайди.

“Менинг хотиним (эрим) ҳеч қачон мени тушунмайди”.

“Дўстларим нима деб ўйлашлари мумкин?”

“Агар бир оз ёш бўлганимда бу иш билан шуғуллианардим”.

“Энди мен учун жуда кеч бўлди”.

“Мен бунга арзимаيمان”.

“Бу иш билан шуғулланиш мумкин эмас”.

### *Ҳамма айтилган сўзлар – кўзгу*

Кучли ҳаяжонда ҳақиқат “гапирилади”. Ҳамма айтилган сўзлар – кўзгудир. Чунки у инсоннинг ўзи ҳақидаги ўй-хаёлларини ва қолаверса, ўзгалар ҳақида ҳам рост гапира олади.



## *Менинг энг яхши маслаҳатим*

Орангизда қайси бирингиз бўлимдан бўлимга ўтмоқчи бўлса унга яхши маслаҳатим – оғзингиздан чиққан гапга жавоб беринг. Агар ҳаётингизга қандайдир ўзгартириш киритмоқчи бўлсангиз, юракдан ва қалбингиздан чиқаётган гапларга кулоқ тутинг. Қачон кучли ҳаяжон таъсирида фикрларингиз бошқарилишини билмас экансиз, ҳаётингизга ҳеч қандай ўзгартириш кирита олмайсиз. Шуни билингки, агар сиз “Менинг турмуш ўртоғим ҳеч қачон рози бўлмайди” десангиз ҳам, аслида ўзингиз ҳақингизда гапираётган бўласиз.

Турмуш ўртоқларнинг асосий вазифаси – бизнес шерик бўлиш, оғир дамларда ёнма-ён туриш, бир хил ўйлаш, ўз иккиланишларимиздан кучлироқ бўлиш. Асосий мақсадимиз – пул билан муомалани ўрганиш, бир-биримизга, ўзимизга ишониб.

Сиз юқоридаги гапни гапириб ўзингизнинг лоқайдлигингизни, дангасалигингизни турмуш ўртоғингиз мисолида яширмоқчи бўлаяпсиз. Ундан кўра: “Мен жасур эмасман, мен турмуш ўртоғимга ўз ғоямни тушунтиришга кучим етмайди” деган яхшироқ. Ўз камчиликларингизни ўзгаларга юкламанг, бирор ишга бел боғладингизми, мақсадга етиш учун ҳаракат қилинг.

## *Ҳақиқат ва ёлгон ёнма-ён*

Агар ўзингизни алдаётган бўлсангиз, сизнинг ўтиш жараёнингиз ҳеч қачон тугамайди. Менинг маслаҳатим аввал қилган қарорларингизни, орзу-умидларингизни, ўй-хаёл ва ҳаяжонларингизни мушоҳада қилинг, улар ростми-ёлгонми?

Масалан, “Мен чарчадим ва ҳеч қандай янги нарсани билишни истамайман”, балки бу жумла ҳақиқатдир, аммо шу билан бирга ёлғон ҳамдир. Чин ҳақиқат бошқача янграши мумкин, яъни: “Агар мен янгиликни билишни хоҳласам, янада кўпроқ чарчайман”. Янада чуқурроқ ҳақиқат: “Менга янги нарсани билиш ёқмайди”.

“Мен янги ишни ўрганиб ўз ҳаётимни ўзгартирмоқчиман. Шундай қилсам янги олам менинг кўз олдимда намоён бўлади”. Агар сиз қайси бири ростлиги ёки ёлғонлигини англаб етсангиз, ўзингизда ўзгариш учун куч топа оласиз.

### *Бизнинг саяҳат*

Биз рафиқам Ким билан бўлимдан бўлимга ўтиш жараёни олдидан ўзимизни тушуниб олишимизга тўғри келган. “Мен ўзим ҳақимда нимани ўйлайман?” деган саволга жавоб топишимиз керак эди. Ўшанда хаёлларимиз бизни тўхтатиб қолишига йўл қўймаслигимиз зарур эди. Баъзан шундай кунлар бўлганки, мана ҳозир ўзимни танқид қила бошлайман ёки мана ҳозир рафиқам мени нимададир айблашни ёки мен уни айблашни бошлайман, деган пайтларимиз бўлган. Аммо ўтиш даврини бошлашдан олдин бундай иккиланиш ва ҳаяжонларга берилмасликка ўргангандик. Бир-биримизни танқид қилган тақдиримизда ҳам биз ўз мақсадимиз сари қадам ташлайверардик.

Унутманг, фақат сиз ўзингиз ҳақингизда тўғри ўйлайдиган ягона одамсиз. Менинг маслаҳатим: “Ҳар куни ўсишга тайёр бўлинг”. Менимча, бошлаган ишларини тўхтатиб, ортларига қайтадиган одамларнинг ичларида қандайдир митти одамчалари бўлади ва



ўша митти мавжудот уларни катта иккиланишга бошлайди ва ҳаракатдан тўхтатади.

Гарчи сиз катта ютуқларга эришмасангиз-да, бундан хафа бўлиб, ўқиш-ўрганишга кетган вақтингизга ачинманг ва шунда сизнинг оламингиз, албатта, яхши томонга ўзгаради. Ҳеч қачон ўқиб-ўрганишдан қочманг. Хавф-хавотир ва иккиланишлар юзига тик қаранг, ана ўшандагина олам сизга ўз янгиликлари билан юз очади.

Саёҳатнинг мукофоти – фақат пулга сотиб олинадиган озодлик эмас, балки ўзингизда пайдо бўладиган ишонч ҳамдир.

### *Чора қўлланг*

Ўзингизга ишонинг ва ҳаракат қилишни бошланг!!!

### *18-БОБ*

### *Хотима*

Молиявий озодлик сари қўйган етти қадамни биз рафиқам билан бир неча йиллар давомида босиб ўтдик. Бу етти қадам мустаҳкам молиявий йўлакча-мизни топишда ёрдам берди ва ҳалиям биз ундан фойдаланаяпмиз. Менимча, бу маслаҳатлар сизга ҳам ўз молиявий озодлигингизга эришишингизда ёрдам беради. Аввало ўзингизга нисбатан адолатли бўлинг. Агар сиз ҳали сармоядор бўлмасангиз, тезроқ уларнинг сафига қўшилишга ҳаракат қилинг. Бу нимани англатади? Ўтиринг, пулни сарф қилиш ва уни бошқариш борасидаги режангизни ёзинг. Қарзлар ёки қарздорлигингизни иложи борича камайтинг.

Ўзингиздаги бор нарсаларга қаноат қилиб яшашни бошланг ва маблағингизни кўпайтиришга ҳаракат қилинг. Ўз ишингиздаги ойлик режаларингиз ва пул оқими ҳақидаги ҳисоботларни тузинг ва уни ўрганиб чиқинг. Сизнинг яхши яшашингиз учун бир ойга қанча пул керак, шуни ҳисоблаб чиқинг ва ўша пулни топишга ҳаракат қилинг.

Узоқ муддатли пул топиш режаси ва уни оз-оздан йиғиш сизнинг олға силжишингизга ёрдам беради. Агар кеч бошламасангиз ва нима қилаётганингизни кузатиб борсангиз, ҳаммаси яхши бўлади. Бу босқичда ҳечам ўзингизни қаттиқ уринтирмаслигингиз керак. Ҳаммаси оддий бўлгани маъқул!

Мен сизга **“ПУЛ ОҚИМИ КВАДРАНТИ”**НИ тақдим этаман.

Олдинги боблардаги сўзларимни ёдингизда сақланг: “Бошлиғингизнинг иши сизни иш билан таъминлаш, сизнинг ишингиз – ўзингизни бадавлат қилиш”.

Сармоядорларнинг етти даражаси ва меънинг уч хил тоифадаги сармоядорим сизнинг кимлигингизни ўзингизга таништиради, даромад олишингизда ёрдам беради, келажакда нимага эришингизни аниқлайди. Аммо шуни билингки, ҳаммаси ўзингизга боғлиқ.

Яхши ва ёмон янгиликлар бор: энг қийини – иш бошлаш. Иш бошлашингиз билан ҳаёт ўзгариб, энгиллаша бошлайди. Ўз бизнесингизни очиш осон, фақат бунга соғлом фикр зарур.

**ТАМОМ**



## МУНДАРИЖА

### Иккинчи қисм

Ўзингиздаги яхши хусусиятларни англаш

7-боб

Ўзингиз билан бўлинг.....3

8-боб

Мен қандай бойиб кетдим.....22

9-боб

Банк бўлинг... банкир эмас.....51

### Учинчи қисм

Қандай қилиб “В” ва “Т” бўлимларида

муваффақият қозониш мумкин

10-боб

Илк қадамларни кўйинг.....83

Мустаҳкам молиявий йўлингиздаги етти қадам

11-боб

Биринчи қадам: Ўз бизнесингиз ҳақида ўйлашга фурсат келди.....95

12-боб

Иккинчи қадам: Ўз нақд пул оқимингизни назоратга олинг.....98

13-боб

Учинчи қадам: Таваккалчилик ва хавфнинг фарқига борасизми?.....106

14-боб

Тўртинчи қадам: Қандай сармоядор бўлишни хоҳлашингизни аниқланг.....110

15-боб

Бешинчи қадам: Мураббийларни қидиринг.....120

16-боб

Олтинчи қадам: Умидсизликдан қочинг.....128

17-боб

Еттинчи қадам: Ишонч кучи.....134

18-боб

Хотима.....141

Мазкур китобнинг биринчи қисмида квадрантдаги бўлимларнинг ўзига хос хусусиятлари хусусида сўз юритилган бўлса, иккинчи қисмида квадрантнинг ўнг томонини танлаганларнинг нуқтаи назарини шакллантиришга асосий эътибор қаратилди.

Китобнинг якунловчи учинчи қисмида эса квадрантнинг ўнг томонига жойлашиб олиш учун зарур бўладиган молиявий йўлакча томон кўйиладиган етти қадам – етти маслаҳатни тавсифлашга ҳаракат қилинган.

Китоб кенг доирадаги ўқувчилар оммасига мўлжалланган.



ISBN 978-9943-4336-6-3



9 789943 433663